

BISOU ET HEXAGONE

DES RENDEZ-VOUS DE RÉFÉRENCE DANS LE SECTEUR DES SALONS PROFESSIONNELS

« Maintenir, mieux, accroître son chiffre d'affaires tout en développant et diversifiant sa clientèle, cela reste possible à condition de choisir de bons outils. » C'est la conviction de Sophie David, directrice des salons régionaux Bisou et Hexagone, deux alternatives de choix proposées aux propriétaires de magasins pour qui les salons internationaux sont surdimensionnés. À l'image du retour actuel au commerce de proximité, on assiste à un regain d'intérêt pour les salons régionaux. Organisés avec pragmatisme, ils placent la qualité de la relation commerciale au centre de leurs priorités. Très qualitatifs, leur succès se mesure à la réalité des affaires qui s'y font. En Allemagne, on voit même le groupe Messe Frankfurt réinvestir ce créneau avec force.



Marc et Sophie David



Tissu Stoff

Salon BISOU, à Nice : un salon à succès depuis 40 ans

Parmi les nombreux salons organisés chaque année en Europe, Bisou s'est imposé par son savoir-faire et par la qualité de ses exposants et de ses visiteurs. Sa dernière édition a enregistré une nouvelle hausse du nombre de visiteurs professionnels (fréquentation de plus de 15 000 personnes représentant 2 000 points de vente – chiffres certifiés) malgré une conjoncture difficile. Depuis quarante ans déjà, nombreux sont les points de vente à choisir ce salon à dimension

humaine pour venir sélectionner leurs produits, découvrir en avant-première les tendances du prochain été et passer leurs commandes. Ils y découvrent plus de 200 exposants (fabricants, importateurs et diffuseurs français et étrangers), dont 25 % sont renouvelés chaque année pour garantir une offre complète de produits associant grands classiques et nouveautés.

Un salon professionnel gratuit idéal pour les visiteurs-acheteurs

Gain de temps, réduction des frais, choix complet de produits et de nou-

veautés en exclusivité et en avant-première, le Bisou de Nice est riche d'atouts. Les visiteurs peuvent y passer leurs commandes en une journée, ce qui est bien suffisant pour les très nombreux points de vente à la surface de vente limitée. Tous bénéficient d'un accès gratuit sur invitation ou inscription, après vérification de leur qualité professionnelle (sur présentation d'un Kbis). Il est remarquable de constater que la gestion des données visiteurs et exposants est encore pilotée à l'ancienne. C'est ce qui permet à l'équipe organisatrice de connaître presque

BISOU NICE

Prochain rendez-vous : 14, 15 et 16 janvier 2017
Acropolis - Palais des Expositions - Nice
Horaires : 9 h-19 h (samedi et dimanche)
9 h-18 h (lundi)

HEXAGONE RENNES

5 et 6 février 2017
Parc Expo
Hall 10A

HEXAGONE LYON

17 et 18 sept 2017
Eurexpo
Hall 6.1

hexagone.fr



©Salon Bisou Nice - Nicolas Rodet

Salon Bisou Nice

LA TRÈS BONNE FRÉQUENTATION ET LE FORT TAUX DE FIDÉLITÉ DE SES VISITEURS CONFIRMENT L'EFFICACITÉ DU SALON BISOU DE NICE POUR TOUS SES PARTICIPANTS, VISITEURS ET EXPOSANTS.



©Salon Hexagone Lyon - Nicolas Rodet

Vaisselle Sculpteurs du Lac

personnellement l'ensemble de ses clients. Avec une compréhension fine des besoins de chacun, elle adapte au mieux l'offre et la demande.

Un outil stratégique qui aide les exposants à fidéliser et à élargir leur clientèle

Le salon Bisou apporte des résultats concrets et rapides aux attentes des exposants, et cela à un coût inférieur à celui des salons des grandes capitales européennes. De nombreux exposants témoignent que ce rendez-vous remplit ses missions : il permet de vendre des produits, de fidéliser les clients et d'en conquérir de nouveaux. Son concept (une taille humaine, l'invitation de catégories précises de visiteurs...) optimise la prise de commandes et le développement de nouveaux circuits de distribution (boutiques souvenirs-cadeaux-décoration, concept stores, bijouteries, papeteries, tabac/presse, hôtels, restaurants,

parfumeries, coiffeurs, prêt-à-porter, centrales d'achat, e-boutiques et commerçants non sédentaires...). La sélection rigoureuse de la qualité professionnelle des visiteurs est l'un des points forts du salon. Chaque visiteur constitue ainsi pour les exposants un véritable client potentiel.

18^e salon Hexagone Lyon – Le bilan

Une nouvelle fois, malgré le contexte et la conjoncture, le salon Hexagone Lyon a rencontré le succès, confirmant

sa capacité à fidéliser et à développer sa clientèle dans l'une des régions françaises les plus dynamiques. Durant deux jours (18 et 19 septembre), près d'une centaine d'exposants spécialisés ont accueilli à Eurexpo quelque 2 000 visiteurs (uniquement professionnels).

bisou.com

facebook.com/salonbisounice

TYOLOGIE DES PRODUITS EXPOSÉS

Accessoires de mode, arts de la table, articles de bureau, articles de cuisine, articles de décoration, articles de Noël, articles de plage, articles de salle de bains, articles fumeurs, articles publicitaires, articles régionaux, articles souvenirs, beachwear, bijouterie fantaisie, bougies, cadeaux gourmands, carterie/édition, céramique/faïence, confection, cosmétique/savons, couteaux, décoration florale, décoration de jardin, emballages, gadgets/jeux/jouets, linge de maison, luminaires, lunettes de soleil, maroquinerie, minéraux/coquillages, montres/horloges, petit mobilier, prêt-à-porter, senteurs/parfums, tableaux/encadrements, tee-shirts, tissus, vannerie, verrerie.