



Communiqué de presse
Paris, le 24 janvier 2023

Rubrique « agenda »

**La 15^{ème} édition du salon de l'innovation marketing digital
« [e-marketing Paris](#) »**



**et la 22^{ème} édition du salon de la relation client
« [Stratégie Clients](#) »**



**se dérouleront les 28, 29 et 30 mars 2023
Porte de Versailles, Pavillon 5, à Paris**

***Plus de 300 exposants, 200 conférences et Masterclass
vont attirer plus de 16000 visiteurs***

Ces 2 salons de référence pour découvrir toutes les solutions marketing digital et relation clients « [e-marketing Paris](#) » et « [Stratégie Clients](#) », ouvriront leurs portes, pour 3 jours, les 28, 29 et 30 mars 2023, Porte de Versailles dans le Pavillon 5, à Paris.

Tous les décideurs marketing digitaux, CMO, directions de la relation et de l'expérience client, responsables CRM, CDO, agences de communication et belles enseignes, toutes en recherche d'innovation, vont pouvoir profiter de cette occasion unique, pour s'informer sur les nouveautés qui transforment fondamentalement les pratiques du e-marketing et de la Relation Clients.

15^{ème} édition de [e-marketing Paris](#)

e-marketing Paris

- 28, 29 et 30 mars 2023
- Paris, Porte de Versailles, Pavillon 5
- Plus de 16 000 Visiteurs attendus français et européens
- Plus de 300 Exposants réunis venant de toute la France et de l'international
- Plus de 200 Conférences et Masterclass animées par des professionnels en poste du marketing digital et de la relation clients
- NEW ! Un village des Innovations rassemblera des acteurs émergents du marketing digital et de la relation clients
- Une Nocturne Afterwork le 29 mars 2023 jusqu'à 20h avec de nombreux happenings & cocktails organisés par les exposants
- 4 Formats de prise de parole (Table ronde, Conférence, Agora, Masterclass)

[#EMarketingParis](#)

Cette année, **le thème du salon e-marketing Paris** sera : « *Le marketing du BISOU et la stratégie 4P* »

Dans un monde aux ressources limitées, le marketing digital pouvait parfois être perçu comme en partie, responsable de surconsommation. Conscients de l'engagement collectif nécessaire, le temps est venu pour les marketers et communicants d'accompagner la transition et de pratiquer le marketing du « BISOU » (Besoin, Immédiatement, Semblable, Origine, Utile), pour devancer les questions du consommateur et l'aider à mieux consommer et limiter les gestes qui polluent la planète. Et aussi axer sa stratégie sur les 4P : « People, Planet, Purpose, Profit » en se demandant quel est l'Objectif de Développement Durable, parmi les 17 ODD de l'ONU, le plus en phase avec les actions marketing et le faire savoir.

22^{ème} édition de [Stratégie Clients](#)

Stratégie Clients

- 28, 29 et 30 mars 2023
- Paris, Porte de Versailles, Pavillon 5
- Plus de 16 000 Visiteurs attendus français et européens
- Plus de 300 Exposants réunis venant de toute la France et de l'international
- Plus de 200 Conférences et Masterclass animées par des professionnels en poste du marketing digital et de la relation clients
- NEW ! Un village des Innovations rassemblera des acteurs émergents du marketing digital et de la relation clients
- Une Nocturne Afterwork le 29 mars 2023 jusqu'à 20h avec de nombreux happenings & cocktails organisés par les exposants
- 4 Formats de prise de parole (Table ronde, Conférence, Agora, Masterclass)

[#StrategieC](#)

Sur le salon Stratégie Clients, **l'accent sera mis cette année sur une tendance qui se concrétise** chez tous les acteurs du secteur : « *Des expériences avec plus de sens, plus d'impact* »

Les clients veulent désormais que leurs expériences aient du sens, que les produits ou les services qu'ils consomment aient un impact positif. Dans les interactions humaines comme dans les interactions digitales, les clients attendent des preuves de considération, des engagements toujours plus forts et des indices de changement perceptibles.

Consommer moins, consommer mieux, échanger avec intensité, telles sont les conditions de la réussite d'une expérience aux yeux du client.

L'heure est à l'impact, au choc des émotions, à l'expérience distinctive et engagée.

Alors que les techniques d'écoute du client, de mesure de leur perception n'ont jamais été si perfectionnées, les entreprises ont tous les capteurs disponibles pour saisir les attentes des clients.

Dans leurs parcours, à chaque point de contact, les clients développent une nouvelle sensibilité aux mots, aux gestes, aux valeurs comme aux actions dans les situations difficiles comme les situations à fort potentiel d'enchantement.

Inscription visiteurs :

[e-marketing Paris](#)

- <https://visitor.weyou-group.com/emarketing/2023/inscription/si?code=presse>

[Stratégie Clients](#)

- <https://visitor.weyou-group.com/strategieclients/2023/inscription/si?code=presse>

Contact presse :

Agence Eliotrope

Gilles Lyonnet – 06 07 86 36 13 - lyonnet@eliotrope.fr

A propos de e-marketing Paris et Stratégie Clients

Ces 2 rendez-vous incontournables du marketing et de la relation clients sont organisés par Weyou Group. Weyou Group est aujourd'hui le leader de l'organisation de salons BtoB de taille intermédiaire en France : Stratégie Clients, E-Marketing, Educatec-Educaticice, Heavent Paris, Workspace Expo, Salon des Achats et de l'Environnement de Travail...

Weyou Group est aussi le créateur du concept des salons meetings (salons avec rendez-vous One to One): Customer Relationship & Marketing Meetings, IT and Cybersecurity Meetings, Protection and Prevention Meetings, Healthcare Meetings, Workplace Meetings, Heavent Meetings, Hotel & Restaurant Meetings, CEO and CFO Meetings, Transports and Logistics Meetings, Unique Home Meetings, Cleaning and Hygiene Meetings...

Pour plus d'informations :

<http://www.emarketingparis.com/>

<http://www.strategieclients.com/>

<http://weyou-group.com/>