

Communiqué de presse  
Paris, le 2 mai 2018

**Les salons e-marketing et Stratégie Clients 2018**  
**Plus de 16 000 visiteurs et**  
**des conférences et ateliers fréquentés par plus de 22 700 auditeurs**



*Le franc succès de ces événements de référence dédiés à l'innovation marketing et à la relation clients reflète le réel dynamisme des deux secteurs!*

Cette 5<sup>ème</sup> édition des salons qui se sont déroulés du 10 au 12 avril dernier, Porte de Versailles à Paris, a permis aux **16 120** visiteurs (soit +4% par rapport à 2017), dont 1289 VIP, de découvrir toutes les solutions marketing digital et relation clients proposées par les **282 exposants** (dont 153 sociétés exposantes pour E-Marketing et 129 sociétés exposantes pour Stratégie Clients).

**Conférences, workshops, ateliers et plénières : 22 755 auditeurs**

Les **7 conférences plénières** programmées sur le **salon Stratégie Clients**, ont attiré **2208 auditeurs** (soit +6% par rapport à 2017) et les **8 conférences plénières** du **salon E-Marketing** ont rassemblé un total de **3488 auditeurs** (soit +43% par rapport à 2017).

De plus, lors des **67 conférences** organisées sur le **salon Stratégie Clients**, **5251 auditeurs** ont été recensés et un total de **10510 auditeurs** ont participé aux **86 ateliers solutions** organisés sur le **salon E-Marketing**.

Enfin, les **18 workshops** organisés sur le **salon Stratégie Clients** ont attiré **531 auditeurs** et les **13 workshops** proposés sur le **salon E-Marketing** ont regroupé un total de **767 auditeurs**.

## **E-Marketing Paris**

L'une des conférences plénières les plus suivies de cette édition fut sans aucun doute "**Influence is business**" qui, pour la première fois en France, réunissait sur un même plateau : **Facebook, Instagram, Twitter et LinkedIn**. Lors de cette conférence animée par Annie Lichtner, journaliste et créatrice de Mydigitalweek.com, les auditeurs ont eu la chance de découvrir les clés d'une meilleure stratégie marketing via les célèbres réseaux sociaux.

L'autre conférence plénière très suivie et très enrichissante pour les auditeurs fut celle intitulée "**Les réseaux sociaux, le social listening et les influenceurs**". Là encore, des intervenants de qualité des entreprises **Adidas, Michelin et BNP Paribas** ont été accueillis par Cécile Delettre, responsable des conférences du salon, pour débattre de cette thématique chère aux professionnels du secteur.

## **Stratégie Clients**

Sur ce salon, deux conférences plénières ont retenu l'attention toute particulière des visiteurs.

« **La place des Chatbots dans l'expérience client** », animée par Martine Fuxa, Rédactrice en chef d'E-commerce Magazine et de Relation Client Magazine – Editialis, cette conférence a ainsi réuni **Acticall Sitel** et **Nature et Découvertes** pour débattre d'une thématique clé des professionnels de la relation clients.

Et celle organisée et présentée par l'AFRC (Association Française de la Relation Client) qui fêtait cette année ses 20 ans. Intitulée « **L'émotion au cœur de l'expérience client et de l'expérience collaborateur : quels sont les enjeux pour les entreprises à l'ère de l'intelligence artificielle ?** », cette conférence a fait salle comble, en inaugurant la première journée du salon.

## **Rendez-vous les 9, 10 et 11 avril 2019**

Au regard de ce formidable succès, les salons E-marketing et Stratégie Clients donnent donc rendez-vous aux professionnels des deux secteurs les 9, 10 et 11 avril 2019 pour une 6<sup>ème</sup> édition.

### **Contacts presse :**

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet – Alice Schwab

Téléphone : +331 53 17 16 40

E-mail: [lyonnet@eliotrope.fr](mailto:lyonnet@eliotrope.fr) - [alice@eliotrope.fr](mailto:alice@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, le premier groupe français dans l'organisation de salons professionnels de taille intermédiaire, a longtemps appartenu au groupe Tarsus, groupe média international « Business to Business » coté à la Bourse de Londres. Cet historique lui a permis une approche et une expérience capitale, reconnue dans l'organisation de salons professionnels.

Depuis 4 ans, Weyou se caractérise et se démarque de ses confrères par la création du concept des salons Meetings, salons premium se tenant à Cannes avec rendez-vous

d'affaires entre exposants et visiteurs grands comptes sélectionnés pour leurs besoins et totalement pris en charge.

Weyou, c'est aussi des solutions digitales innovantes développées en interne pour améliorer la participation de nos exposants et visiteurs et donc l'intérêt de nos salons, mais également de la location de bases de données ultra-qualifiées.

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

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

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