



LE SALON DES PROFESSIONNELS DU MARKETING DIGITAL



LE SALON DE LA RELATION CLIENTS

Communiqué de presse
Paris, le 1^{er} mars 2022

[Rubriques agendas / Save the Date : J-30](#)

J-30 de l'ouverture

du 14^{ème} édition du salon de l'innovation marketing digital
« e-marketing »

et de la 21^{ème} édition du salon de la relation client
« Stratégie Clients »

les 29, 30 et 31 mars 2022
Porte de Versailles, Pavillon 4, à Paris

Près de 300 exposants, 13 conférences plénières et près de 150 conférences, ateliers et workshops avaient attiré plus de 16000 visiteurs lors de la dernière édition.

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, du 29 au 31 mars 2022, Porte de Versailles dans le Pavillon 4, 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 Client



14^{ème} édition de e-marketing Paris : « Sublimez votre marketing avec la potion magique : Meta, Insta, 4Good et... sans cookies »

Cette année, le thème du salon **e-marketing Paris** sera : « *Sublimez votre marketing avec la potion magique : Meta, Insta, 4Good et... sans cookies* »

Comme beaucoup d'autres domaines, le marketing et la communication ont connu une transformation dans le contexte planétaire de la pandémie, disruptant le statut quo et créant une accélération salutaire.

Des bonnes pratiques en digital/e-commerce sont apparues pour combiner créativité et technologie, social media et animation de communautés, contenu et engagement, tout en gardant un œil sur le ROI.

Ce salon, pour sa 14^{ème} édition, sera l'occasion de bénéficier d'une vision globale pour comprendre la conjoncture, l'évolution du marketing et se projeter.

#EMKTP2022



21^{ème} édition de Stratégie Clients : « Humain & digital : hybridez votre relation ! »

Le thème du salon **Stratégie Clients** mettra l'accent sur une tendance qui se concrétise chez tous les acteurs du secteur : « *l'hybridation* »

Pendant la crise, les clients ont collectionné les expériences humaines et digitales, combiné les canaux pour gagner du temps, faire leurs achats, répondre à leurs questions et solutionner leurs problèmes. Les entreprises doivent désormais repenser leur expérience en mixant le présentiel et le numérique, dans une nouvelle équation au sein de parcours véritablement hybrides.

Avec des technologies toujours plus puissantes améliorées par l'intelligence artificielle, des interactions enrichies par la visio, la voix, et rendues possibles par l'automatisation, l'expérience client prend de nouvelles dimensions. L'humain reste au centre du jeu avec des collaborateurs augmentés et des clients toujours en quête d'une relation forte et riche en émotions.

#StrategieC

Les résultats de deux grandes études dévoilés

Cette année, les 2 salons seront l'occasion de dévoiler les résultats de 2 grandes études auprès des professionnels français du marketing, du commerce, du digital et de la relation client, menées pour chacun des salons, en collaboration avec :

- L'[AMARC](#) (Association pour le Management de la Relation Client) par [INIT](#) pour le salon Stratégie Clients sur la 2^{ème} édition de « **la cartographie des services réclamations et de leurs pratiques** ».
- [Le Club des Annonceurs](#) par [CISION](#) pour le salon e-marketing Paris sur « **Le baromètre annuel de l'engagement** » et qui donnera lieu à une table ronde.



13 conférences plénières à ne pas manquer et notamment :

Sur les deux salons, ce sont 13 conférences plénières de qualité au cœur des tendances identifiées qui sont organisées.

Parmi elles, inaugurant la première journée du Salon e-marketing, une conférence plénière intitulée : « **Metavers, NFT, VR, économie circulaire... incontournables en 2022** », s'interrogera sur la façon dont ces innovations peuvent être considérées comme un effet de mode amplifié par les médias, ou bien une tendance de fonds générant de vrais changements pour les marques, les consommateurs ? Les différents intervenants feront le point sur les nouveaux concepts et leurs applications dans le marketing, la communication et le digital.

Mardi 29 mars 2022 de 10-45h à 11.45h : « **Metavers, NFT, VR, économie circulaire... incontournables en 2022** ».



Sur le **Salon Stratégie Clients**, la conférence d'ouverture du Salon Stratégie Clients intitulée : « **Le lien au cœur de l'expérience client** » s'interrogera sur comment organiser le relationnel avec ses équipes, créer des échanges avec les clients pour garder

la relation, rassurer les collaborateurs par la transparence et le partage afin de maintenir la satisfaction et la fidélité des clients et des collaborateurs. Avec l'arrivée des technologies digitales et surtout l'apparition des crises sanitaires, les entreprises et les organisations ont dû réinventer la façon de satisfaire les besoins des clients, des citoyens qui ne pouvaient plus se déplacer pour acheter des biens et des services essentiels ou pas. Elles ont dû également revoir leurs modes de management avec les solutions de télétravail pour garder le lien avec les équipes, les former et les engager au service des clients.

Mardi 29 mars 2022 de 09-30h à 10.30h : « *Le lien au cœur de l'expérience client* ».

Pour s'accréditer sur les salons :

e-marketing Paris : <https://www.emarketingparis.com/infos-pratiques>

Stratégie Clients : <https://www.strategieclients.com/infos-pratiques>

Contacts presse :

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet – Alice Schwab

Téléphone : +33 1 53 17 16 40

E-mail: lyonnet@eliotrope.fr - 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 Group est aujourd'hui le leader de l'organisation de salons BtoB de taille intermédiaire en France : Stratégie Clients, E-Marketing, Educatec-Educative, 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/>