



Communiqué de presse
Paris, le 7 février 2018

Save the Date

**La 9^{ème} édition du salon de l'innovation marketing digital
« e-marketing »
et la 20^{ème} édition du salon de la relation client
« *Stratégie Clients* »
se dérouleront les 9, 10 et 11 avril 2019
Porte de Versailles, Pavillon 4, à Paris**

Près de 300 exposants, 15 plénières et près de 200 conférences, ateliers et workshops avaient attiré plus de 16000 visiteurs l'an dernier

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 9 au 11 avril, 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

e-marketing Paris : Le smart e-marketing... pour un monde meilleur

Cette année, le thème du salon e-marketing est : ***Les 3 clefs du Smart e-marketing... "to make the world a better place!"***

Aujourd'hui, les termes Smart cities, Smart home ou encore Smartphone font partie de notre quotidien, mais qu'en est-il du smart marketing ?

Ce salon, pour sa 9^{ème} édition, sera l'occasion de découvrir comment trouver le bon équilibre entre l'utilisation des technologies IA, de l'optimisation de l'expérience et du parcours d'achat omnicanal, du pouvoir du storytelling et de la vision unique de la marque qui la différencie et renforce l'impact de ses actions.

#EMKTP2019

Stratégie Clients : Développer l'intelligence relationnelle

Sur le salon Stratégie Clients l'accent sera mis cette année sur une tendance qui se concrétise chez tous les acteurs du secteur : « **Développez votre intelligence relationnelle** ».

Le client est connu, il est reconnu et son environnement s'enrichit et se personnalise. A l'occasion de sa 20^{ème} édition, ce salon sera l'occasion de découvrir comment les entreprises doivent harmoniser les échanges et faire face à l'impératif d'omnicanalité, tout en développant leur intelligence relationnelle, en faisant face au défi de la relation enrichie par des algorithmes et des robots conduits par des géants mondiaux.

#StrategieC

Les résultats d'une grande étude dévoilés

Cette année, les 2 salons ont confié à [Markess by Exaegis](#), une grande étude auprès des professionnels français du marketing, du commerce, du digital et de la relation client, dont les résultats seront dévoilés le jour de l'ouverture.

Le thème de cette étude sera : « **La robotisation, l'automatisation et l'intelligence artificielle face à l'humain dans les exigences d'une expérience client toujours meilleure** ».

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 : « **Le pouvoir du Social : social media, social commerce, social room.** » s'interrogera sur la façon dont les entreprises utilisent les réseaux sociaux. Quand faut-il faire appel à des « social room » et pourquoi faire ?

Cette conférence plénière sera animée par [Cécile Delettre](#) avec:

- Hubert Blanquefort, Directeur communication Digitale et innovation EDF et Président du club des annonceurs
- Nathalie Bachelier, Directrice générale de la BU Pédagogie et Préscolaire, Editions Nathan (Groupe Editis)

Mardi 9 avril 2019 de 10-45h à 11.45h : « **Le pouvoir du Social : social media, social commerce, social room.** »

Sur le **Salon Stratégie Clients**, la conférence plénière: « **IA, Chatbots, reconnaissance faciale, les robots mixeurs d'expérience client** » s'interrogera sur le bénéfice de l'adoption des technologies par les clients. Aujourd'hui l'intelligence

artificielle progresse et pilote de nouveaux canaux de dialogue, avec plus ou moins de succès. Quelles sont les meilleures façons d'expérimenter ? Comment intégrer de nouvelles formes de dialogue et de reconnaissance ? Comment faire naître, nourrir et élever son robot ?

Cette conférence plénière sera animée par [Martine Fuxa](#), Rédactrice en chef de Relation Client Magazine & E-commerce magazine avec:

- Francois Julia, Directeur de la Relation Client France-Europe, OUI.sncf

Mercredi 10 avril 2019 de 15-15h à 16.15h : « IA, Chatbots, reconnaissance faciale, les robots mixeurs d'expérience client. »

Bilan 2018 : Une édition record des salons avec 16 120 visiteurs et 282 exposants

La précédente édition a remporté un franc succès, avec un total de **16 120 visiteurs** tous secteurs d'activité confondus, dont 1289 VIP qui sont allés à la rencontre des **282 exposants**, dont 153 sur le salon e-marketing et 129 sur le salon Stratégie Clients.

L'ensemble des conférences plénières ont également séduit. Les **7 conférences plénières** programmées sur le **salon Stratégie Clients**, ont attiré **2084 auditeurs** et les **8 conférences plénières** du **salon e-marketing** ont rassemblé un total de **3488 auditeurs**.

Pour s'inscrire sur les salons :

<https://www.emarketingparis.com/preinscription.html?code=eliotrope2019>

<https://www.strategieclients.com/preinscription.html?code=eliotrope2019>

Contact presse :

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet – Alice Schwab

Téléphone : +331 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, 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 5 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/>