

## Save the Date

**Après les reports des éditions 2020 et 2021,  
la 14<sup>ème</sup> édition du salon de l'innovation marketing digital  
« e-marketing Paris »  
et la 21<sup>ème</sup> édition du salon de la relation client  
« Stratégie Clients »  
se dérouleront les 29, 30 et 31 mars 2022  
Porte de Versailles, Pavillon 4, à Paris**



LE SALON DES PROFESSIONNELS DU MARKETING DIGITAL



LE SALON DE LA RELATION CLIENTS

***Près de 300 exposants, 14 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, les 29, 30 et 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> édition, sera l'occasion de bénéficier d'une vision globale pour comprendre la conjoncture, l'évolution du marketing et se projeter.

#EMKTP2022

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

Sur le salon Stratégie Clients, l'accent sera mis cette année 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 2 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<sup>ème</sup> 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

### Profil des visiteurs de la dernière édition

#### Répartition par taille salariale

- Société de 1 à 100 salariés : 38 %
- Société de 100 à 199 salariés : 11%
- Société de 200 à 500 salariés : 10%
- Société de 500 à 1000 salariés : 7%
- Société de + 1 000 salariés : 34%

#### Répartition par fonction

- 24 % Directeurs / Responsables de la Relation Client
- 22% Directeurs / Responsables Commerciaux
- 22 % PDG / DG / Gérants / DGA
- 21 % Directeurs / Responsables Marketing
- 9% Directeurs / Responsables Informatique et CRM
- 2 % Autres

#### Répartition par secteur d'activité

- 25 % E-Commerce /VAD/ Internet
- 19 % Informatique / Télécommunication / TIC / SSII
- 12 % Banque / Finance / Assurance

- 11 % Conseil / Audit / Étude
- 11 % Centre d'Appels / Télémarketing
- 10% Communication / Marketing / Publicité
- 7 % Retail/ Distribution / Grossiste
- 3% Administration Publique / Collectivités Locales / Territoriales
- 2 % Autres

### **Pour obtenir un badge :**

e-marketing Paris :

- <https://visitor.weyou-group.com/emarketing/2022/inscription/si>

Stratégie Clients

- <https://visitor.weyou-group.com/strategieclients/2022/inscription/si>

### **Contacts presse :**

Agence Eliotrope

Alice Schwab – 06 12 19 48 90 – [alice@eliotrope.fr](mailto:alice@eliotrope.fr)

Gilles Lyonnet – 06 07 86 36 13 - [lyonnet@eliotrope.fr](mailto: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/>