



HEXAGONE: VIVE LES SALONS RÉGIONAUX

L'efficacité du positionnement des salons Hexagone s'est confirmée lors des deux éditions de cet automne 2011, malgré la conjoncture. Les salons de Lyon et Rennes ont réuni une nouvelle fois une centaine d'exposants français et étrangers et ont reçu la visite d'un millier de points de vente dans chacune de ces grandes régions.

Des salons régionaux au cœur des zones de chalandise

Quatre fois par an, chaque édition des salons Hexagone se déroule dans l'une des grandes zones de chalandise françaises (Lyon, Colmar et deux éditions à Rennes). Une fois par an, le salon Bisou (en janvier à Nice) s'ajoute à cette liste en couvrant non seulement le marché national et international, mais en attirant également toute la clientèle professionnelle de la région PACA, première région touristique française.

En se délocalisant au plus près des zones de chalandise durant deux jours pour répondre aux besoins de ses exposants et visiteurs, ces salons sont ainsi devenus les grands rendez-vous professionnels du cadeau, de la décoration, du souvenir, de la fleuristerie, de la bijouterie fantaisie et du cadeau gourmand. Pour les exposants, ces derniers sont un véritable outil de commercialisation, de promotion. Pour les visiteurs, composés de représentants de points de vente, ces salons proposent au plus près de chez eux un grand choix d'exposants-fournisseurs qui leur garantit une grande diversité associant produits clas-

siques, nouveautés et dernières tendances... tout en y associant gain de temps et économie de frais de déplacement.

Une sélection rigoureuse des exposants et des visiteurs

Du côté des exposants, un panel représentatif de fournisseurs est choisi dans chaque secteur d'activité couvert par le salon. L'objectif est de proposer aux visiteurs un choix complet et diversifié de produits avec une gamme de prix très large. Chaque édition donne également lieu à la présence de nouveaux exposants sélectionnés parmi les fournisseurs de nouveaux produits correspondant aux récentes tendances.

Du côté des visiteurs, les organisateurs invitent uniquement de réels professionnels, sélectionnés après vérification de leur appartenance aux secteurs d'activité du salon. Toute demande de participation n'entrant pas dans ces critères est automatiquement refusée. C'est cette sélection qui explique notamment le fort taux de conversion de contact en commande enregistré durant les salons Hexagone. ●