

Sessions d'automne Hexagone

Deux grands salons régionaux

Les salons Hexagone de Lyon et Rennes sont devenus les rendez-vous régionaux essentiels pour tous les professionnels du cadeau, de la décoration, du souvenir, de la fleuristerie, de la bijouterie fantaisie et du cadeau gourmand. Ils permettent aux détaillants, sans avoir à organiser un déplacement long et coûteux, de venir passer directement leurs commandes mais aussi de découvrir les nouveautés qu'ils pourront proposer au grand public.

Les 18 et 19 septembre prochains, Hexagone Lyon accueillera environ 110 exposants français et étrangers répartis sur 6 000 m² d'exposition. Les acheteurs de plus de 1 200 points de vente venus de toute la région, mais aussi la plupart des boutiques situées dans les stations de sports d'hiver françaises, savent qu'ils y trouveront un large choix de produits spécifiques "montagne" qui seront destinés à leurs clients hivernaux. Plusieurs nouveaux exposants seront présents à Lyon et élargiront ainsi l'éventail de choix de produits présentés sur le salon. « Exposer nous force à créer car dans 80 % des cas, nos clients nous demandent

ce qu'on a comme nouveautés, explique Robert Poncelet, gérant de Méga Styl (Rhône); sur les salons, on peut aussi voir la concurrence, l'évolution du marché, les tendances. C'est un plus d'être présents, pour être à l'écoute de nos clients, écouter les reproches, nous remettre en question. Nous sommes installés au nord de Lyon et si, en 40 ans, une vingtaine de nos clients nous a visités, c'est le bout du monde. Nous devons donc aller à leur rencontre. »

De son côté, Hexagone

Rennes, devenu le grand rendez-vous de tous les professionnels du cadeau breton et du Grand Ouest, réunira les 2 et 3 octobre une centaine d'exposants sur 4 500 m². Le salon devrait accueillir les responsables de plus de 1 000 points de vente venus d'Ille-et-Vilaine mais aussi des Côtes d'Armor, de Loire-Atlantique, du Morbihan, du Finistère, de Vendée, etc. « Nous faisons ces salons professionnels pour accompagner nos représentants, précise Louis Estève, directeur commercial de Séma (Haute-Garonne). Comme il s'agit de leur portefeuille, ils sont largement impliqués sur le stand. Nous essayons de bien préparer les salons en y consacrant du temps en amont. Inviter nos clients, c'est facile. Mais contacter et faire venir des prospects, c'est plus compliqué. Alors, c'est à nous de les trouver pendant le salon. Le lien direct avec nos clients est aussi très important. Il faut être présent et leur montrer qu'on mérite leur confiance. Pour cela, les salons régionaux sont parfaits: plus chaleureux, plus conviviaux que les grands salons parisiens. » En effet, le concept des salons régionaux Hexagone est unique et répond parfaitement aux besoins de ses exposants et visiteurs. Localisés au plus près des zones de chalandise, ces salons se sont imposés comme des références auprès des professionnels. Proximité géographique, diversité de choix, produits classiques, nouveautés et dernières tendances... sont quelques-uns des atouts qui font le succès de ces salons et garantissent la satisfaction de leurs participants.



En pratique

Hexagone Lyon

Date: 18 et 19 septembre
Horaires: 18/09, de 9h30 à 19h
 19/09, de 9h30 à 17h
Lieu: Eurexpo – Hall 1, Lyon

Hexagone Rennes

Date: 2 et 3 octobre
Horaires: 02/10, de 9h30 à 19h
 03/10, de 9h30 à 17h
Lieu: Parc Expo – Hall 10A, Rennes

Site Internet : www.hexagone.fr

