

## ■ Moutier – SIAMS

# Produits exclusifs pour les exposants

Alors que les décomptes finaux relatifs à l'édition 2016 de SIAMS viennent d'être envoyés aux clients, les organisateurs du salon communiquent déjà les premières nouveautés destinées aux exposants. Et il y a beaucoup à découvrir! Rencontre avec Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur pour en savoir plus.

Questionné en préambule par rapport aux surfaces des stands pour 2018 et les réductions des tailles maximales qui étaient envisagées, le directeur confirme: «Pour répondre à toutes les demandes et après consultation du comité des exposants, nous avons pris la décision que pour 2018, la taille maximale des stands (après dérogation) sera limitée. Nous allons contacter directement les exposants concernés dans les prochains mois».

## Quatre «produits» exclusifs pour les exposants

En tant qu'entreprise organisatrice de salons spécialisés, FAJI SA a cherché à développer de nouvelles prestations cohérentes au service de ses clients. Pierre-Yves Kohler explique: «Nous avons réfléchi à des prestations qui s'intègrent dans notre stratégie et qui apportent plus à nos clients. Nous avons voulu développer des produits pour lesquels nous pouvons réellement faire une différence et qui sont bien dans notre ADN» Le résultat? Différents produits qui visent tous à augmenter la valeur de la participation à SIAMS. Il ajoute: «Nous offrons une plateforme de présentation et d'échanges ciblée entre des



SIAMS: un salon convivial qui est à l'écoute de ses clients. (photo ldd)

entreprises actives tout au long de la chaîne de production des microtechniques et des clients capables de dire oui à leurs offres».

## Un salon spécialisé

Si l'édition 2016 a été un grand succès, il ne s'agit pas, pour les organisateurs, de se reposer mais bien de continuer leur travail pour améliorer encore «l'Expérience SIAMS». Laurence Gygax explique: «Nous sommes reconnus comme étant un salon convivial et très à l'écoute de nos clients, ceci nous donne de nombreuses occasions de mieux les servir et nous allons continuer. Nous pouvons toujours faire mieux».

## Portail d'informations microtechniques

Tous les exposants peuvent communiquer directement sur le site de SIAMS.

A l'aide de simple «copier-coller» ces derniers peuvent publier des nouvelles sur le portail. Les organisateurs indiquent des statistiques de fréquentation intéressantes. Pierre-Yves Kohler précise: «Les plus grosses fréquentations ont eu lieu une semaine avant, pendant et une semaine après le SIAMS. Aujourd'hui, quelques mois après la fermeture, sur les 60 derniers jours, nous avons comptabilisé 3'800 sessions et 14'200 pages vues avec un temps moyen de connexion de 3'22" et 6'000 impressions sur Twitter». Il ajoute: «Ce ne sont pas des chiffres faramineux, mais nous savons que l'audience est ciblée et notamment le temps moyen de 3'22" nous réjouit». Et si plus de 300 nouvelles ont été publiées sur le site par une soixantaine d'exposants, le potentiel est très grand. Ce service est totalement gratuit, mais exclusivement ré-

servé aux exposants de SIAMS.

## «Club» aux avantages exclusifs

L'idée de club est venue du comité des exposants qui a relevé l'ambiance sympathique, conviviale mais également professionnelle et efficace qui règne au SIAMS... et comment faire pour la vivre en dehors d'une semaine tous les deux ans. La solution? Mettre en place un club avec comme base: Vous exposez à SIAMS? Vous faites partie du «club». Les organisateurs travaillent à la mise en place d'une première manifestation de ce «club». Laurence Gygax explique: «Nos clients recevront prochainement une invitation pour la première manifestation du club. L'idée? Leur permettre d'entrer au sein d'entreprises secrètes ou difficiles d'accès». Affaire à suivre!

## Au service des exposants

Le prochain SIAMS aura lieu du 17 au 20 avril 2018 et déjà les organisateurs sont très sollicités pour les surfaces. «Nous allons continuer de communiquer largement pour informer nos exposants en permanence» explique Laurence Gygax. Avec les quatre produits présentés, les organisateurs ambitionnent de devenir des prestataires fournisseurs de valeur tout au long de l'année et non plus seulement une semaine tous les deux ans. Cela semble bien parti...

(cp-00)

[www.siams.ch](http://www.siams.ch)