

Salon VAD

Le rendez-vous international
du e-commerce,
du marketing direct
et de la VAD



12ème édition

Le rendez-vous international
du e-commerce, du marketing direct
et de la Vente à distance

7, 8, 9 octobre 2008 - Lille Grand Palais

Lettre d'information salon VAD | numéro 1 | juin 2008

Dernières tendances e-commerce

Référence en la matière, le Salon VAD réunira cet automne à Lille, pour sa douzième édition, plus de 250 sociétés exposantes et 10 000 visiteurs nationaux et internationaux.

L'événement permettra de faire, en trois jours un tour d'horizon de toutes les techniques de pointe de la vente à distance multicanal, du e-commerce et du marketing direct, et de mieux appréhender les e-tendances de demain : mobilité, multicanal, Web 2.0, dématérialisation...

- 60 conférences pour décrypter les tendances VAD
- 4 grands secteurs d'activités
- Les nouveautés VAD 2008
- Un secteur de poids et en croissance
- En pratique



Maîtriser, anticiper, innover : le Salon VAD a bâti son succès sur la conjugaison de ces trois facteurs si importants pour les décideurs ainsi que pour les professionnels du marketing et de la vente à distance multicanal.

L'effervescence que connaît ce secteur d'activité sera analysée au travers de conférences et d'ateliers et représentée par l'offre des 250 exposants. Qu'il s'agisse des nouvelles technologies de communication, du e-commerce, de la mobilité, de la logistique, du marketing direct ou du courrier, toutes les mutations en cours seront mises en lumière.

60 conférences pour décrypter les tendances VAD :

Pour près des deux tiers, les visiteurs du Salon VAD sont des décideurs : PDG, directeurs généraux, gérants, directeurs et responsables. Le programme de plus de 60 conférences et 20 ateliers exposants est donc pensé pour faciliter la prise d'informations qui nourrira, ultérieurement, la prise de décisions. Les conférences sont réparties en cinq cycles thématiques et un programme de onze conférences plénières.

Conférences plénières

Le Salon VAD 2008 propose un programme de onze conférences plénières de haut niveau mises en place par les acteurs internationaux de la VAD multicanal comme IMRG, EMOTA, la FEVAD, le SNCD, la DMA, le groupe La Poste, le SNCD.

Pour la première fois sur le Salon VAD, les différents opérateurs postaux européens seront réunis au cours d'une conférence sur les nouvelles solutions logistiques au service de la VAD multicanal.

Directeurs des entreprises françaises de la VAD multicanal, experts des Etats-Unis, du Royaume Uni, de la Russie, autant de têtes d'affiches qui partageront leur vision du marketing, du e-commerce et de la vente en ligne.

Citons notamment Fouad Nader, président de la société de conseil Adrenale et consultant pour l'Union Postale Universelle (UPU), qui présentera une conférence plénière sur « l'avenir du papier à l'ère d'Internet ».

Autre exemple, la génération des 15/25 ans vit connectée quasiment en permanence. La quatrième conférence plénière s'attachera à déchiffrer l'impact de ces réseaux sociaux et du Web sur leurs modes de consommation. Les marques marquées par une capacité accrue à s'informer, à comparer et à échanger sur les marques avant de faire son choix. Par ailleurs, l'acheteur en ligne devenu aujourd'hui majoritairement féminin, une conférence plénière sera dédiée à ces nouvelles cybergirls, consommatrices et créatrices d'entreprises sur le web.

Conférences Web

Référencement, e-publicité, affiliation, Quels outils adopter pour identifier et transformer les internautes en clients

fidèles et rentables ? La conférence « e-mix » donnera les clés de compréhension aux professionnels du marketing souhaitant développer leurs ventes par Internet.

Autres conférences de ce cycle : comment se lancer dans le e-commerce avec un mini-budget ; Internet et l'international ; les nouvelles tendances de l'email marketing ; le paiement en ligne ; l'optimisation des bases de données clients via internet ; la conversion des visiteurs en acheteurs ; les moteurs de shopping et comparateurs de prix ; la stratégie marketing web en BtoB □

Conférences Multicanal

Le marketing mobile et l'interaction entre points de vente, sites Web et catalogues tiendront le haut du pavé au cours de plusieurs conférences. L'enjeu pour les enseignes consiste à établir et maintenir une relation durable avec le client et à assurer la permutation d'une plateforme à l'autre (d'un SMS promotionnel à un site Web par exemple). Autres conférences de ce cycle :

Comment analyser le comportement des clients à travers leur shopping expérience ?

Combinez web et mobile pour acquérir et fidéliser de nouveaux clients ?

Optimisez vos coûts de prospection en exploitant tous les canaux ?

Modèles gagnants et « best practices » pour intégrer le mobile dans les stratégies multicanal BtoC ?, etc.

Cycle Consumer knowledge

Le client devient toujours plus insaisissable et versatile. De sa connaissance et de sa compréhension dépend le développement des ventes. Comment mesurer et adapter la perméabilité des clients à la pression commerciale ? En quoi le multicanal fait évoluer la courbe de vie d'un client ? Comment ajuster la stratégie multicanal à des clients professionnels ? Autant de problématiques centrales abordées lors des conférences de ce cycle.

Cycle logistique

La réussite mondiale de géants de l'Internet comme Amazon ou Dell montre que la chaîne logistique du commerce en ligne fait partie intégrante d'une stratégie gagnante, à condition de savoir mettre en place l'organisation, les processus et les outils adaptés.

Conférences de ce cycle :

Comment adapter la livraison des colis aux nouveaux modes de consommation et rythmes de vie des clients ?

Comment gérer les flux d'information (ERP) ?

Cycle international

L'Europe centrale, l'Europe de l'Est, les paiements internationaux, l'environnement legal européen, les conférences crossborder feront partie des thèmes mis à l'honneur cette année dans le cadre de ce cycle.

Pour télécharger le programme complet des conférences :

<http://www.vad-expo.com/FR/conferences>

Quatre grands secteurs d'activité :

Le salon VAD, c'est aussi près de 250 exposants, prestataires et spécialistes en :

Vente à distance multicanal et marketing direct

Prestataires aux solutions transversales et adaptables sur tous les canaux de VAD :

Conseils et communication, bases de données, cartes de fidélisation, centres d'appels et serveurs vocaux, couponing et chèques cadeaux, CRM, incentive, objets publicitaires, outils de gestion de commandes, solutions de paiements, S.A.V, télémarketing, jeux concours, etc.

E-commerce et marketing mobile

Prestataires en applications multimédia et web 2.0, conception de blogs, conception et création de e-catalogues, création de boutiques en ligne, gestion de contenu, routeurs email, guides d'achats, comparateurs, plateformes d'affiliation, fournisseur d'accès, hébergement, rich media, web analytics, solution de e-procurement, e-merchandising, moteurs de recherche, etc.

Mailings et catalogues

Réseaux postaux, distribution d'ISA, plis adressés, mise sous pli, étiquetage, papetiers, conception et création de catalogues, photogravure mais aussi imprimeurs, façonniers, routeurs, etc.

Logistique du commerce électronique et de la vente à distance

Professionnels de l'asile colis, du conditionnement et colisage, d'échantillonnage, de fulfillment, de gestion globale

de la logistique, gestion des stocks, transport, etc.

| Les nouveautés VAD 2008

Trente minutes de conseils dispensés gracieusement par un expert. C'est ce que proposent les « master class » du Salon VAD. Les conseils prodigués couvrent les domaines du emailing, des catalogues on line et off line, des sites Web marchands, ou encore des bases de données. Les visiteurs intéressés pourront prendre rendez-vous sur <http://www.vad-expo.com/> et se présenteront ensuite sur la business zone.

Pour en savoir plus :

<http://www.vad-expo.com/FR/masterclass>

- Les conférences d'experts complètent le dispositif des conférences et des ateliers, en se focalisant par sessions d'une demi-heure sur des techniques concrètes de marketing direct ou de vente à distance.
- Une université de la vente à distance abordera pendant les trois jours du salon VAD les thématiques suivantes : initiation à la VAD, au commerce électronique, aux bases de données et au multicanal, au travers de quatre demi-journées thématiques.
- Une conférence plénière sur le développement durable sera assurée par le groupe La Poste.
- Enfin, une zone Web présentera en continu des démonstrations des dernières innovations réalisées par les exposants sur le Net.

| Un secteur de poids et en croissance

- L'an dernier, 37 000 sites marchands français ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 16,1 milliards d'euros (en hausse de 35 %).
- Au 4ème trimestre 2007, 19,8 millions de personnes ont acheté par Internet (+12 % en un an). En moyenne, un acheteur en ligne dépense en France environ 800 euros et effectue près de 9 commandes par an sur Internet.
- Environ 240 millions de colis issus de la VAD / VPC sont acheminés chaque année en France.
- La VAD représente 80 000 emplois dans le pays.

Sources : FEVAD, La Poste.

| En pratique

Le salon VAD sera ouvert les :

Mardi 7 octobre 2008, de 9h15 à 18h30,

Mercredi 8 octobre, de 9h15 à 19h00,

Jeudi 9 octobre, de 9h15 à 17h00.

Lille Grand Palais se trouve au 1, boulevard des Cités Unies, à Lille, à 5 minutes à pied de la gare de Lille Flandres.

Pour consulter le plan d'accès :

http://lb6.reedexpo.fr/Data/kmreed_marketing/block/F_7378109db5e261378a8a81090a67e8ae47beffd3810d.pdf

Dégustation gratuite

Les visiteurs bénéficieront de dégustations gratuites dans l'espace « Média café », d'un service de bar et de restauration sur place, d'un plan de poche et d'un catalogue officiel.

Si vous avez des difficultés pour visualiser ce message, [cliquez ici](#)

Si vous souhaitez vous désabonner, [cliquez ici](#)