

ALIMENTATION & BOISSONS | EQUIPEMENT | SERVICES & INSTITUTIONNELS

www.salondauphinois.fr

 **SALON DAUPHINOIS**
de l'Hôtellerie et des Métiers de Bouche

14 > 16 OCTOBRE 2018
GRENOBLE | ALPEXPO

 3^{ème} édition



LE GUIDE DE L'EXPOSANT 2018

Chers exposants,

Après 2 éditions en 2014 et en 2016 couronnés de succès, le **Salon Dauphinois de l'hôtellerie et des métiers** de bouche fait son retour pour une **3^{ème} édition**. Pendant 3 jours, du **Dimanche 14 Octobre au Mardi 16 Octobre**, professionnelles des métiers de bouche vont pouvoir une nouvelle fois se réunir.

Cette année, vous êtes toujours plus nombreux à nous avoir rejointe dans cette aventure pour mettre en valeur les savoirs faire du métier de bouche. Alors tous ensemble et avec à nos côtés l'ensemble des collectivités et des associations professionnelles, nous allons continuer dans cette dynamique.

Ce guide vous aidera à préparer votre participation au Salon en vous indiquant la meilleure manière de communiquer sur votre venue pour faire venir vos clients/prospects et avec quels supports ! Nous allons ensuite vous donner les informations pratiques ainsi que les indications sur l'aménagement de votre stand et les prestations complémentaires envisageables.

Nous comptons sur vous pour soigner la présentation de vos espaces et de notre côté, nous nous chargerons de créer une atmosphère générale au Salon propice à la convivialité et aux échanges.

Notre équipe reste à votre écoute et à votre disposition pour toute information complémentaire.

Bonne lecture à tous.

Nous vous souhaitons un très beau salon,

L'équipe de PM Expo

SOMMAIRE

A. Guide Marketing.

1. Introduction	4
2. Obtenir son badge	5
3. Les attentes des visiteurs	6
4. Comment bien communiquer ?	7
a. Où communiquer ?	8
b. Les moyens de communication	
-Ce que vous pouvez mettre en place	9
-Ce que nous pouvons mettre en place.	10
5. Business et partenariats inter exposants	11

B. Informations Importantes.

- Remises des documents et dates clés du salon.	12
- Formulaire à fournir	13

C. Informations pratiques.

1. Une équipe à votre écoute	14
2. Alpexpo, un lieu idéal	14
3. Pour vous y rendre	15
4. Numéros et adresses utiles	16
5. Assurance	17

D. Aménagement de votre stand.

- Type stand n°1: Stand nu	18
- Type stand n°2: Stand équipé	19

E. Commande de prestations complémentaires.

1. Nettoyage des stands	20
2. Ameublement de stands	21

Annexe 1: Bon de commande de prestations techniques

Annexe 2 ; Attestation de plan de prévention

Annexe 3 : Plan Stand/ technique

→ Introduction

Afin d'inviter ses clients au Salon, chaque exposant aura à sa disposition un **code invitation gratuit illimité** (cf. p.8 pour les moyens de diffusion) ainsi que des invitations de type papier illimité sur votre demande.

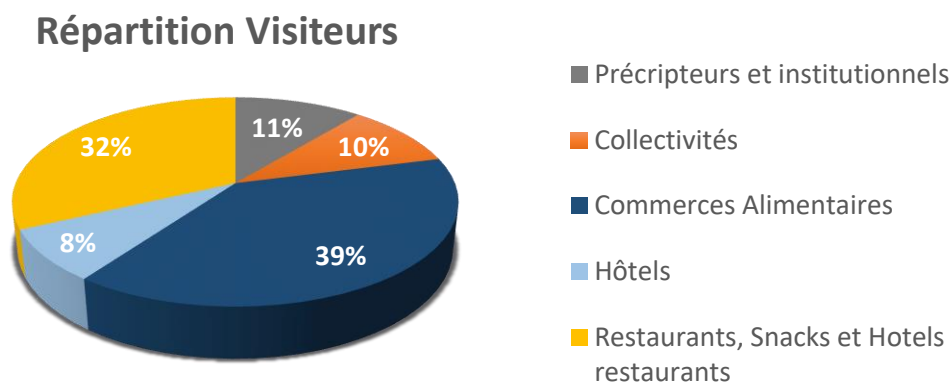
Si vous en souhaitez plus que ce que vous aviez commandé initialement, nous vous remercions de nous faire part avant le 15 septembre.

Ce code permet de télécharger son badge sur notre site.

Des codes et invitations spécifiques pourront être réalisés dans le cas où vous partagez un stand avec un autre exposant. Faites nous le savoir au plus vite.

Vous aurez également à votre disposition, un **code spécifique** exposant, qui vous permettra de pouvoir télécharger votre badge exposant sur notre site Internet. → Celui-ci vous donne accès au parking ainsi qu'à l'entrée exposant.

Pour réaliser un réel business, le vrai challenge est de faire venir le plus grand nombre de visiteurs, les acheteurs potentiels. Ci-dessous est présenté la répartition des **11 600** visiteurs présents lors de l'édition 2016 :



Notre objectif de visiteurs ayant été largement atteint à l'édition 2016, nous souhaitons continuer dans cette lancée pour atteindre minimum les **12 000** visiteurs cette fois-ci.

Afin d'arriver à cet objectif tous ensemble, voici quelques conseils pour inviter de manière la plus efficace vos clients et prospects.

→ Obtention d'un badge

Vous disposerez d'un code spécifique (ex ; Pmexpo-expo) vous permettant d'imprimer vous-même vos badges à partir du site internet du Salon. Vous les avez reçus par mail, en cas de doute demandez-nous !

Ce code vous permettra de télécharger votre badge ! Ce processus est le même pour clients (qui ont leur propre code invitation du type : Pmexpo)

Etape 1: Connecter vous sur le site www.salondauphinois.fr et rentrez votre code Invitation.



OBTENIR MON BADGE

Etape 1 Etape 2 Etape 3 Etape 4

Mon code promo

Etape suivante



Etape 2 : Entrez vos informations afin de recevoir votre badge (exposant ou visiteur) par e-mail.

Etape 1 Etape 2

Les infos de ma société

Nom de l'enseigne *

Adresse

Code postal *

Ville *

Téléphone * (téléphone portable de préférence)

Etape 3 : Réception des badges

Des PDF téléchargeable sont directement disponibles à la fin de l'inscription + le badge transmis par mail.

→ Les attentes des visiteurs

Nous avons réalisé suite à l'édition 2016, une enquête auprès des établissements s'étant déplacés ou non au salon. Cette démarche étant dans le but de comprendre les raisons pour lesquelles les visiteurs se rendent sur le salon.

Tout d'abord Les visiteurs sont des professionnelles qui pour la plupart préparent leur venue sur le salon dans le but d'effectuer des achats, de passer des commandes auprès de leurs fournisseurs et autres.

Les attentes des visiteurs sont les suivantes :

- Découvrir les nouveaux produits, tendances et innovations DE LEUR METIER !
- Assister à des démonstrations culinaires, concours (cette année aura lieu le concours du meilleur gratin dauphinois et de la meilleure fondue) et conférences. Ils viennent pour voir du spectacle et rencontrer les personnalités (MOF, Chefs étoilés ...). C'est un moment de rencontre également.
- Rencontrer ses fournisseurs et en prospector de nouveaux !
- Passer un moment de convivialité avec ses fournisseurs et échanger avec ses confrères.

Pour répondre à ces attentes, vous pouvez notamment commencer à travailler avec votre service marketing et vos fournisseurs pour proposer de nouveaux produits à l'occasion du Salon.

Il est également tout à fait possible de proposer des animations sur votre stand (type tombola, dégustations,)!
-



→ Comment bien communiquer ?

Pour réussir son salon, il faut donc veiller à bien inviter tous ses clients et prospects et leur donner envie de venir. Pour cela, il faut donc bien communiquer.

De nombreux moyens s'offrent à vous pour inviter tous vos clients et prospects. Avant de les énumérer, voici un récapitulatif des exposants ayant fait venir le plus de visiteurs lors de l'édition 2016.

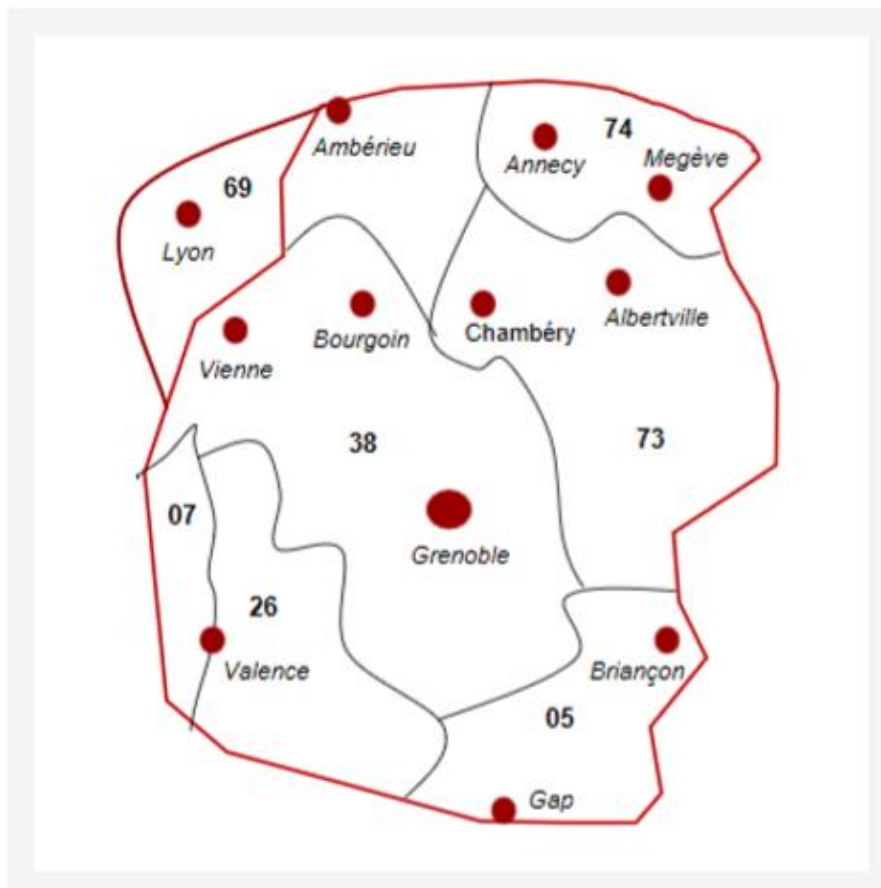
Exposant	Visiteurs	Exposant	Visiteurs
PMEXPO (organisateur)	1726	Digimiam	164
Alpagel	657	Davigel	163
Girard et Roux	594	Fraica	156
Broc provence	551	France boissons	153
Merenchole	506	Chambre d'Agriculture	133
UMIH Club IMT GEG	399	Adisco	127
Moulin du Bion et BTV Média	290	Gammino	124
Dijon Céréales et Simatel	268	Trieves	118
Pomona Délice et Création + Passion Froid	267	Lesdigières	109
MIN	262	Patrick Atlan	102
Grands Moulins de Thuiles	243	Oropack	99
Hie Equipement	232	CIC	88
TecHotel Folliet Alpeviandes Ecora	217	Iserre Emballage et Office café	86
Ducreux, Centre frais Isère	206	SND	86
Isère Domotique	205	Mercedes	84
Capponi	197	Elis	82
CES/RES	182	Autres	2284
		Total	11160

Si nous mettons à part PM Expo, organisateur de l'événement, nous pouvons nous rendre compte qu'une vingtaine d'exposants a fait venir environ 70% des visiteurs.

Notre objectif de 12 000 visiteurs est donc tout à fait atteignable et cela engendrera donc automatiquement plus de business pour tous les exposants.

a. Où communiquer ?

Pour bien communiquer, il est avant tout nécessaire de prendre en compte la zone de chalandise du Salon. Ainsi, nous vous suggérons d'inviter vos clients et prospects provenant de la zone ci-dessous :



Il est important de prévoir sur votre stand la présence des commerciaux de l'ensemble de la zone, chacun invitant ses propres clients.

Remarque : Des visiteurs de l'ensemble de cette zone viendront vous voir sur votre stand (encore plus si vous les inviter), il est important de leur réserver un accueil des plus chaleureux.

b. Les moyens de communication

i. Que vous pouvez mettre en œuvre

→ Invitation courrier avec cartons, affiches et flyers sur les points de vente, Invitations dans les pieds de facture. La remise en main propre d'une invitation personnalisée reste l'idéal !

→ Relance Téléphonique, texto, message par les commerciaux.

→ Réseaux sociaux (Facebook, Twitter, ...), lien sur le site Internet, Invitation et signature de mail.

Quelques suggestions :



Il est préférable pour attirer le plus de visiteurs de créer des cartons d'invitations et invitation courrier personnalisés. Ils reprendraient votre logo, numéro de stand ainsi que des réductions, annonce de nouveaux produits exclusifs. ... La segmentation des invitations en fonction des types de métier en est faciliter.



Il est aussi utile de publier sur vos réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Twitter...), votre participation au Salon Dauphinois 2018. N'hésitez pas à nous contacter pour les visuels et autres dates de publications les plus efficaces.



La Mention sur votre site Internet, vos factures ou avec votre signature mail, de votre participation au Salon avec votre numéro de stand peut booster votre communication et la venue de vos clients.

Les moyens de communication sont à adapter selon la clientèle visée.

Enfin, pour réussir votre salon, il est indispensable de bien inviter tous vos clients et prospects. Nos enquêtes montrent qu'un visiteur va systématiquement se rendre sur l'ensemble des stands pour lesquels il a reçu une invitation.

ii. Que nous pouvons mettre en œuvre

→ Le logo présent sur le site internet dans le dossier « Exposant » 2018

=180€

→ Une Bannière interactive sur la 1ère page de notre site internet

=400€

→ Votre logo en exclusivité sur tous les badges imprimés par les visiteurs
(recto et verso)

=2 500€

Notre site Internet enregistre des milliers de visiteurs chaque année, être visible sur notre site, peut augmenter le nombre de visiteurs sur votre stand.

Vous pouvez commander ces outils de communication à l'aide du bon de commande en annexe 1.

Nous vous incitons également à consulter le descriptif de votre entreprise sur notre site internet.

Ce dernier est à soigner impérativement car c'est la première vue qu'on les visiteurs et cela, bien avant le salon.

Si celui actuellement sur le site ne vous convient pas ou que vous souhaitez l'enrichir merci de revenir vers nous avec vos modifications !

→ Partenariats inter exposants

Pendant le salon, une grande partie du business et des partenariats s'effectuent entre les exposants eux-mêmes. Et nous souhaitons tout faire pour dynamiser ces échanges.

Ainsi, afin de mettre en visibilité vos produits auprès des visiteurs, pensez aux autres exposants.

Alors si vous proposez des boissons ou de la nourriture sur votre stand, n'hésitez pas à solliciter les autres exposants.

Les privilégier vous permettront d'avoir des **tarifs avantageux** !

Vous trouverez l'ensemble des offres à tarif préférentiel dans le document « Offres spéciales exposants ».

Dans le cadre de votre politique commerciale, profiter des périodes de montage et de la nocturne pour dynamiser votre réseau avec les autres exposants. Afin de trouver de nouveaux partenaires, clients, fournisseurs ou bien renforcer vos liens avec vos clients, fournisseurs.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Documents et dates clés

Afin de vous fournir le meilleur service possible, nous vous remercions de veiller aux **dates limites** de commandes et d'envois de documents.

1^{er} Septembre

Règlement du solde de votre facture à PM expo.

16 septembre

Date limite de commande de vos outils de communications.

23 septembre

Date limite d'inscription au catalogue du Salon et annuaire Internet.

26 septembre

Renvoi des documents obligatoires et optionnels.

Horaires d'ouverture du Salon aux visiteurs

Du Dimanche 14 octobre au Mardi 16 octobre de 9h à 19h

Ouverture à partir de 5h pour les exposants

Une nocturne exposants (et clients vip invités) aura lieu le lundi soir pour ceux qui le souhaitent

Montage et démontage des stands

Montage

- Possibilité sur demande : Jeudi 11 octobre de 9h à 19h
- Vendredi 12 Octobre de 9h à 19h
- Samedi 13 Octobre de 9h à 22h

Démontage

- Mardi 16 Octobre de 19h à 22h
- Mercredi 17 Octobre de 8h à 18h

Votre entrée se fera par l'entrée n°2 d'Alpexpo (avenue d'Innsbruck)

Les formulaires à fournir

- Le plan de prévention d'Alpexpo signé doit être retourné impérativement avant le : Date bientôt disponible

Vous trouverez en **annexe 2** l'attestation à retourner.

Pour consulter le document en entier, veuillez suivre le lien ci-dessous :

BIENTOT DISPONIBLE

- Le plan de votre stand précisant vos besoins spécifiques (comme des cloisons supplémentaires, une arrivée et évacuation d'eau, le côté d'ouverture de votre réserve et autres installations diverses).

Vous trouverez en **annexe 3** le plan à retourner.



Pour les arrivées d'eau et les accroches en Charpente, vous devez nous faire une demande de rendez-vous avec un plombier ou un nacelliste. Des créneaux seront organisés sur le vendredi 12 et samedi 13 octobre (matin et soir).

Un plan détaillé de votre stand permettra de spécifier l'emplacement souhaité de votre boîtier électrique, arrivée d'eau, réserve, rails de spots et prises si nécessaire.

Par défaut, les coffrets électriques seront placés de préférence dans un angle ou dans la réserve si vous en avez demandé une.

La déclaration de machines ou appareils en fonctionnement doit être retourné impérativement avant le : Date bientôt disponible

Vous pouvez la trouver en suivant le lien ci-dessous :

BIENTOT DISPONIBLE

INFORMATIONS PRATIQUES

Une équipe à votre écoute

Pm expo 08 92 97 63 54

Arnaud Leclercq 06 14 80 40 71



contact@salondauphinois.fr

visiteurs@salondauphinois.fr



PM EXPO

11 Avenue Marie
Reynoard

38100 GRENOBLE

Alpexpo, un lieu idéal

alp = xpo
all events

Notre hébergeur et prestataire d'installation des stands

Alpexpo, Parc évènementiel de Grenoble

Avenue d'Innsbruck - CS 52408 - 38034 Grenoble cedex 2

Tel : 04 76 39 66 00 - Fax : 04 76 09 36 48

<http://www.alpexpo.com/upload/elfinder/pdf/acces-alpexpo-fr.pdf>

Toutes les prestations d'installations générales sont gérées par l'équipe de PM Expo et mise en œuvre par l'équipe d'Alpexpo. Si vous avez des demandes spécifiques (manutention, transpalettes, élévateurs, élingages...), merci de nous prévenir au plus tôt afin de pouvoir anticiper au mieux leurs mises en place.

Pour vous y rendre

En transports en commun

Tramway : ligne A, arrêt Pôle Sud - Alpexpo

Bus : ligne 13, arrêt Alpexpo

Plus d'informations sur <http://www.tag.f>

En voiture

Alpexpo est situé à proximité de la sortie n°6 de la Rocade Sud, reliée directement aux autoroutes A41, A48 et A49.

Plus d'information : <https://www.infostrafic.com> ou <https://www.autoroutes.fr>

Le parking n'est pas facturé et la place est allouée en fonction de la taille du stand et de vos besoins. Si vous avez besoin de branchements électriques, merci de nous en faire part ; ces derniers seront facturés.

Le parking réservé aux exposants est le parking PE5 (entrée Rue Henri Barbusse).

! ATTENTION ! Le Dimanche privilégié le parking visiteur si vous n'avez rien à décharger afin d'éviter les problèmes de places.

En train

Grenoble est reliée à la plupart des grandes villes par TGV ou lignes rapides.

Une fois à la Gare, pour vous rendre à Alpexpo :

Ligne A, direction Echirolles Denis Papin,
arrêt Pôle Sud – Alpexpo

Plus d'informations sur <http://www.sncf.com> ou au 3635

En avion

Le centre de Grenoble est situé à 55 min de l'aéroport de Lyon Saint Exupéry.

Des navettes relient l'aéroport au centre de Grenoble.

Plus d'informations sur <http://www.lyonaeroports.com>

Il y a également l'aéroport de Grenoble Isère à environ 30 minutes de Grenoble.

Plus d'informations sur <http://www.grenoble-airport.com>

Et l'aéroport de Genève à 2h Plus d'informations sur

<https://www.gva.ch/fr/desktopdefault.aspx>

Numéros et adresses utiles

Taxis

Taxis Grenoblois - 04 76 54 42 54

Taxis Marillet - 06 11 08 81 76 ou 06 14 26 95 45

SOS Médecins - 04 38 70 17 01

1 Avenue du 8 Mai 1945 38130 Échirolles

Commissariat de police- 04 76 09 46 97

77 Avenue la Bruyère 38100 Grenoble

Mairie de Grenoble - 04 76 76 36 36

11 Boulevard Jean Pain 38000 Grenoble

Préfecture de l'Isère - 04 76 60 34 00

12 Place de Verdun 38000 Grenoble

L'entrepôt du bricolage – 04 76 40 30 30

2 Rue du Drac, ZI de Comboire 38130 Echirolles

Bricorama-04 76 12 16 80

6, BD maréchal Lyautey, 38000 Grenoble

Ikea- 08 91 67 00 37

150 avenue Gabriel Péri, 38400 St-Martin-d'Hères

Hôtels à proximité d'Alpexpo

Best Western Hôtel Dauphitél **** - 04 76 33 60 60

16 Avenue de Kimberley 38130 Échirolles

Park Hôtel **** - 04 76 85 81 23

10 Place Paul Mistral 38027 Grenoble

Grand Hôtel Les Terrasses d'Uriage **** - 04 76 89 10 80

60 Place Déesse Hygie 38410 Uriage-les-bains

Assurance

Vous bénéficiez d'une assurance à hauteur de 1 500€ pour les 3 jours du salon (14, 15, 16 Octobre). Si notre assurance ne couvre pas la totalité de votre matériel, nous vous invitons à vous rapprocher de votre assureur.

Nous vous informons que la responsabilité des organisateurs ne sera plus engagée en cas de vol ou de détérioration du matériel déclaré après le Mardi 16 Octobre à 19h.

Nous attirons votre attention sur le fait que les risques de vols sont plus importants en période de montage et de démontage. Nous nous efforçons d'effectuer une surveillance dans les meilleures conditions mais il s'agit d'une mise en place de moyens et non d'une obligation de résultats.

En cas de vol pendant la période garantie et après avoir prévenu l'organisation, une plainte devra être déposée au commissariat de police du secteur :

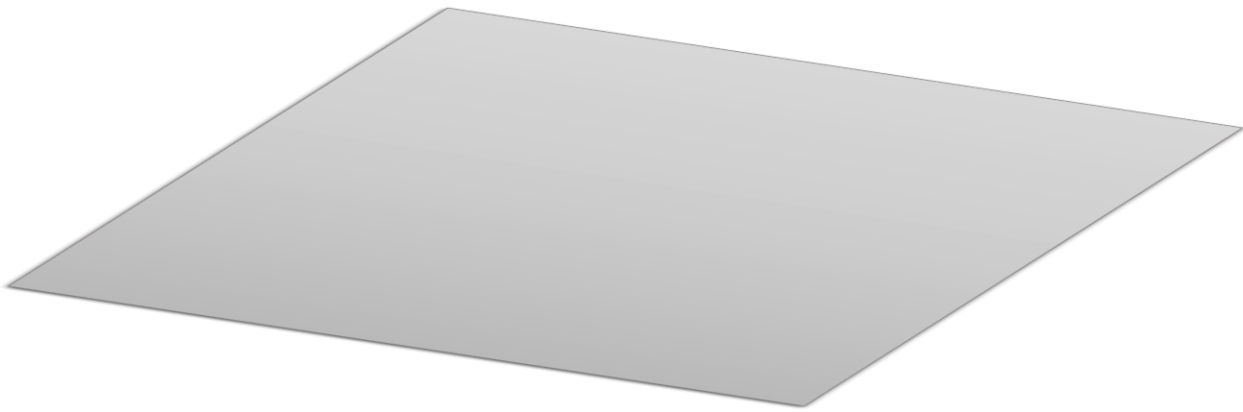
Commissariat de police secteur Villeneuve La Bruyère
77 Avenue La Bruyère 38 100 GRENOBLE

AMENAGEMENT DE VOS STANDS

Type stand n°1 : stand nu.

Un traçage au sol de la surface

Mais il faut prévoir obligatoirement l'électricité, les cloisons et la moquette. (Fourni dans les pack équipées)



(Photo non contractuelle)

Type n°2 – Stand équipé

Une Moquette de stand de couleur gris clair (ref : 2064 Podium Cfl/SI) grise (en cours de confirmation)

Une enseigne par stand

Des Cloisons de séparation - mélaminé couleur gris « perle »

Un raidisseur

Des Branchements électriques de 1kw par 9m² + prise électrique

Des rails de spot (sur demande)



(Photo non contractuelle)

Les cloisons étant de 2,5m de hauteur et 1 m de longueur ! Le poids supportable par ses cloisons dépend de la longueur ainsi que le type d'accroche. Nous vous conseillons si vous voulez accrocher une télé, d'amener un pied, ceci est beaucoup plus simple

COMMANDE DES PRESTATIONS SUPPLEMENTAIRES

Nettoyage des stands

L'organisateur assure le nettoyage des parties communes. Le nettoyage des stands est à la charge des exposants.

Si vous souhaitez que nous nous chargeons du nettoyage de votre stand chaque soir, merci de nous retourner le bon de commande que vous trouverez en annexe 1. Seule la société de nettoyage d'Alpexpo est autorisée à intervenir pour cette prestation.

Ameublement des stands

Square Mobilier se tient à votre disposition pour étudier et assurer l'aménagement et la décoration de votre stand dans le respect de vos souhaits esthétiques et budgétaires.

Vous pouvez commander votre mobilier via le lien suivant :

<http://www.square-mobilier.fr/dauphinois/>

La date limite de commande du mobilier auprès de Square Mobilier ainsi que des autres prestations techniques auprès de PM Expo est le 30 Septembre.

Attention ! La période d'octobre étant une période forte en salons, il est préférable d'anticiper votre commande.

Annexe 1 : Bon de commande de prestations techniques

	Prix H.T.	Quantité	Total H.T
Branchements électriques			
Suppression du 1kw du Pack équipement	-150€		
3kw	270€		
6kw	370€		
9kw triphasé	450€		
12kw triphasé	550€		
18kw triphasé	800€		
36kw triphasé	1100€		
Prise électrique	40€		
Rail de 3 spots	90€		
Eau			
Arrivée d'eau + évacuation	250€		
Branchement d'eau par machine	100€		
Réserve			
Réserve de 1m x 1m avec porte	130€		
Agrandissement de réserve par ml sup	60€		
Moquette			
Moquette (m2)	10€		
Cloison supplémentaire			
Cloison supplémentaire (ml)	45€		
Accroche en charpente			
Accroche en charpente	140€		
Enseigne et signalétique			
Enseigne simple	35€		
Nettoyage			
Nettoyage du stand avant et pendant le Salon par m2	6€		



Vos solutions de communication			
Votre logo dans la liste des exposants, web, papier et sur le plan	180€		
Bannière interactive première page du site web	400€		
Logo sur tous les badges imprimés par les visiteurs	2500€		
Distribution de vos tours de cou à l'entrée du Salon	Gratuit à fournir		
Mise à disposition de vos brochures à l'entrée du Salon	1000€		
Droit de distribution à l'entrée du Salon de vos sacs	2000€		
Date		Total HT :	
		TVA 20% :	
		Total TTC :	
Signature du responsable et cachet			
(Mention manuscrite : « Lu et approuvé les conditions de la demande de participation »)			



Annexe 2 : Attestation du plan de prévention

Sera bientôt Disponible !

Annexe 3 : Plan stand/technique

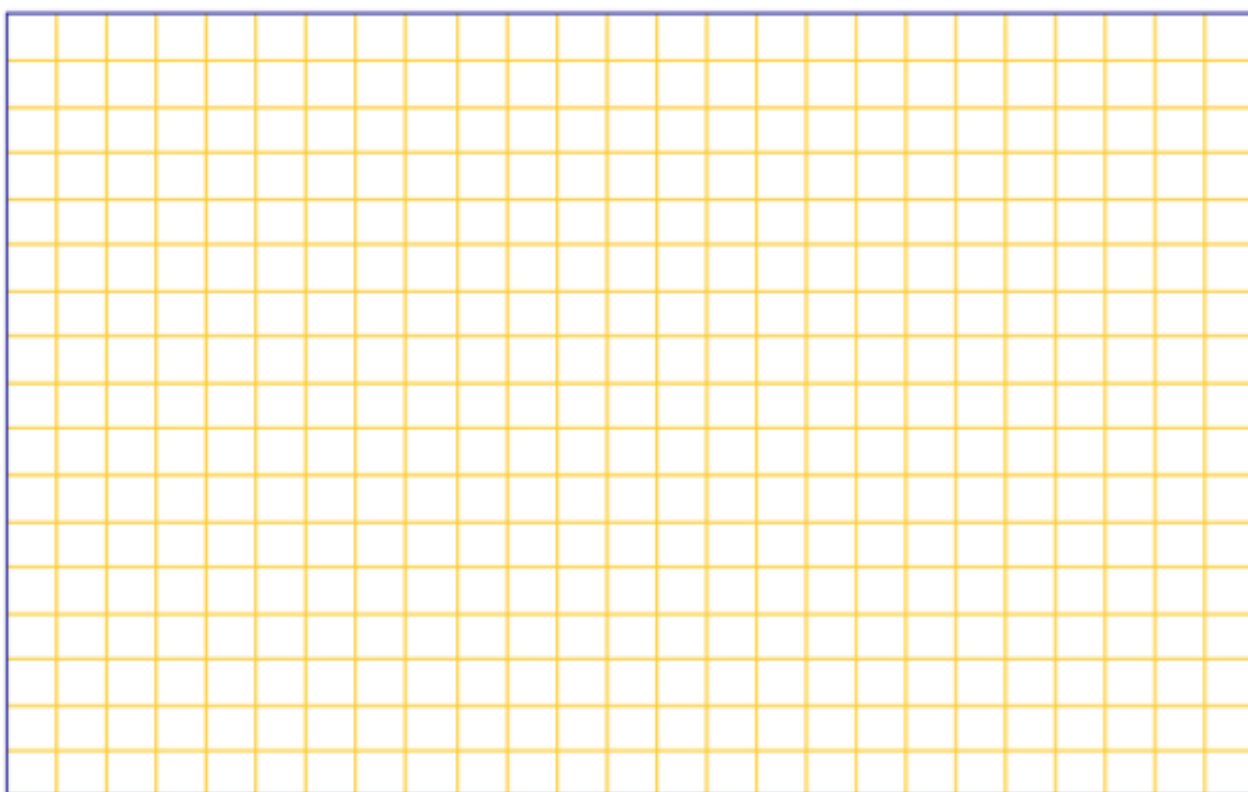
Sur le quadrillage, dessinez votre stand (1 carreau = 1m³) et précisez clairement le positionnement souhaité de vos aménagements.

De votre arrivée électrique à l'aide du symbole,  Rail de Spot 

De votre prise électrique à l'aide du symbole  Eau 

Réserve 1m² avec porte 

Cloison supplémentaire 



Exemple pour un stand de 9m² (3m x 3m)

