

10<sup>e</sup> Anniversaire



## VOICI 10 BONNES RAISONS D'EXPOSER !

- 1) Rencontrez des milliers de cyclistes qui pratiquent régulièrement le vélo**  
Lors de la dernière édition du Salon en 2011, plus de 84 % des visiteurs interrogées ont affirmé faire du vélo régulièrement à chaque semaine et plus du tiers sont venus visiter le Salon spécifiquement pour découvrir de nouvelles destinations à vélo. Une clientèle de choix et la plus ciblée de tous les Salons vers la pratique du vélo !
- 2) Fidélisez votre clientèle qui visitera le Salon**  
Profitez de l'occasion pour saluer et remercier tous vos clients qui visiteront le Salon. Ils ne seront certainement pas déçus de vous y rencontrer et auront probablement plusieurs questions à vous poser concernant les dernières nouveautés en vue de la nouvelle saison qui approche.
- 3) Renforcez votre image de marque par votre présence**  
Avec plus d'une centaine d'exposants, le Salon est maintenant le plus important du genre au Québec et les nombreux consommateurs viennent visiter celui-ci afin d'y voir les plus grands noms et pour rencontrer les plus importants acteurs de l'industrie.
- 4) Trouvez des partenaires et des alliés stratégiques grâce au Salon**  
Chacune des éditions précédentes du Salon ont donné naissance au début de plusieurs partenariats et d'alliances stratégiques entre les exposants afin de renforcer leurs position sur leurs marchés respectifs. Il en sera de même pour les éditions à venir du Salon !
- 5) Testez et lancez vos nouveaux produits et services auprès des cyclistes du Québec**  
Tous les principaux médias de Montréal étaient présents au Salon et plus de la moitié des visiteurs qui ont répondu au sondage ont déclaré avoir visité le Salon afin de connaître les dernières nouveautés. Profitez donc de cette occasion pour venir voler la vedette au Salon avec vos nouveaux produits et forfaits !
- 6) Démarquez-vous de la concurrence**  
Ne laissez pas la concurrence prendre les devants. En participant au Salon, vous serez en mesure de vous démarquer devant ces milliers de cyclistes qui défilent devant votre stand pendant les trois jours du Salon !
- 7) Développez de nouveaux canaux de distribution pour vos produits et services**  
Parmi les milliers de visiteurs du Salon, nous retrouvons plusieurs intervenants du monde cycliste (clubs et associations), de l'industrie touristique (agents et conseillers) et de l'industrie du vélo (distributeurs et détaillants) qui arpentent les allées du Salon à la recherche d'opportunités à saisir et de nouvelles destinations à découvrir.
- 8) Réseautez avec les professionnels du milieu présents au Salon**  
Soyez aux premières loges en participant en ce début de saison au plus important rassemblement des professionnels du milieu afin d'échanger sur les dernières nouvelles de l'industrie, les nombreuses activités à venir, les tendances des consommateurs et sur l'évolution du marché.
- 9) Recrutez une main d'œuvre qualifiée**  
Planifiez vos besoins de main d'œuvre pour la prochaine saison et profitez du Salon pour recruter des candidatures de personnes qui sont des passionnées du vélo pour combler vos besoins pour vos activités.
- 10) Et le plus important, atteignez et dépassez vos objectifs de vente**  
Une étude indépendante réalisée par le groupe de consultation Deloitte & Touche\* a révélé que participer à une exposition constitue un moyen plus efficace de générer des ventes que la publicité et le marketing direct.

\* Center for Exhibition Industry Research, Power of Exhibitions II, Deloitte & Touche Consulting Group

