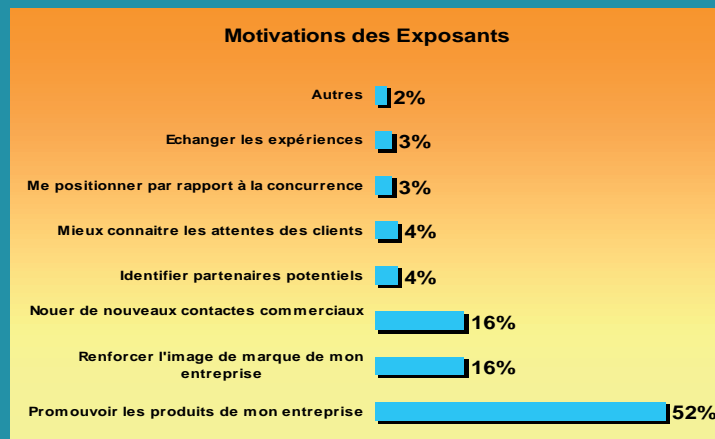


> Zoom sur les ... Exposants

I : Motivations des Exposants

- Les exposants 2008 recherchent explicitement, à promouvoir leurs produits et leur image de marque. Ils perçoivent le SIVA d'abord comme un tremplin publicitaire et communicationnel.
- Viennent ensuite les aspects mercantiles et stratégiques qui se matérialisent principalement, par la recherche de nouveaux contacts commerciaux et de partenaires potentiels.
- Ils estiment que c'est une source propice pour enrichir leur base de données clients et pour apporter une réponse à leur besoin de partenariat stratégique.
- La forte concentration de professionnels en un même lieu que permet le SIVA, représente une opportunité pour l'écoute client professionnel et information terrain, qui constitue également une motivation non moins privilégiée des exposants.

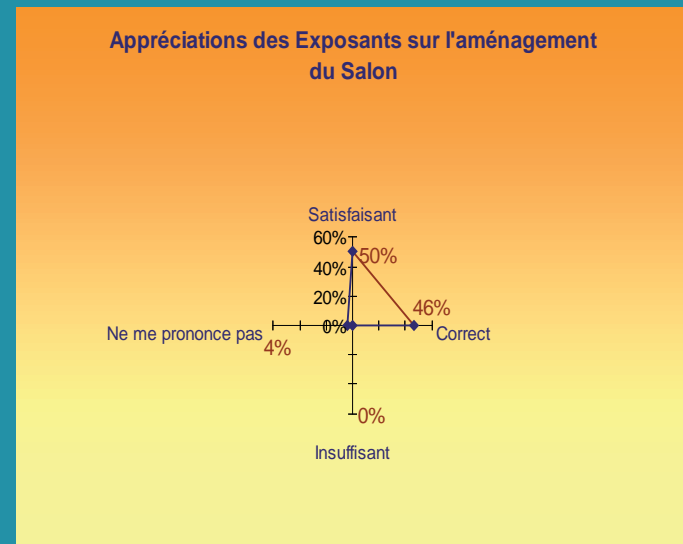


II : Appréciations des Exposants

II.1 : Sur l'aménagement du Salon

96% des exposants ont qualifié de correct à satisfaisant l'aménagement du salon.

Ils ont apprécié qu'il soit mis à leur disposition et à titre gracieux, des services connexes tels que : Téléphone, fax, internet wifi, photocopieuse.

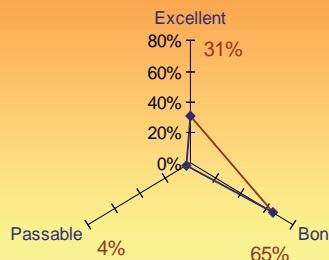


II.2 : sur la disponibilité et la réactivité des Organisateur

Disponibilité et réactivité des organisateurs restent les caractéristiques essentielles du salon, particulièrement appréciées des exposants.

L'organisation est, selon les exposants, professionnelle et conviviale.

Appréciations des Exposants sur la disponibilité et la réactivité des Organisateur



II témoign



Le salon SIVA soutient une vision nouvelle dans le domaine du bâtiment. Ce salon reste satisfaisant dans son ensemble, dans la qualité, compétence, technicité, crédibilité. **CTC CENTRE**

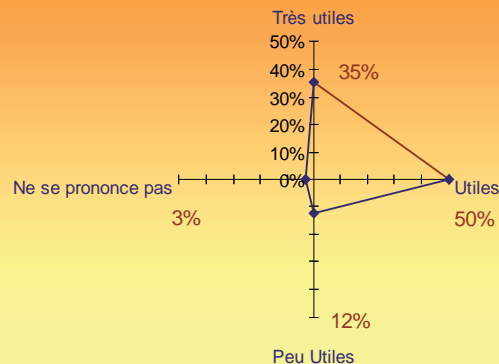
II.3 : Jugement sur la Qualité des contacts réalisés

Qu'est-ce que "faire un bon salon", si ce n'est favoriser le contact qualitatif et engranger des contacts utiles.

Malgré la remarque de déficit faite par certains sur le trafic des visiteurs, estimé non-conforme à leurs aspirations, les exposants, ont jugé que dans 85% des cas, les contacts réalisés au SIVA 2008 sont utiles et même très utiles.

L'organisation est, selon les exposants, professionnelle et conviviale.

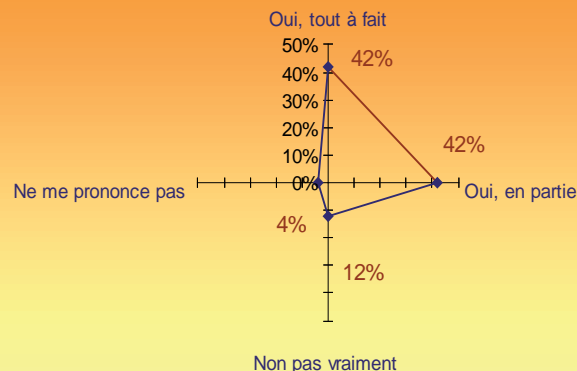
Jugement sur la Qualité des contacts réalisés



II.4 : Sur la place prépondérante que doit prendre le SIVA dans la stratégie de communication des Verriers et des Aluminiérs

Bon nombre d'exposants estiment que le SIVA peut prendre une place centrale dans leur stratégie de communication.

Le SIVA 2008 a eu l'honneur de servir de forum et d'être la tribune d'annonce de la création de la Fédération des verriers et des Aluminiérs d'Algérie.



II.5 : Appréciation générale

Au final, la note globale de satisfaction décernée par les exposants atteint 7,07/10 points. La longue durée du salon (six jours) ayant été jugée non efficiente par rapport au nombre de visiteurs.

La qualité des visiteurs a été quant à elle très appréciée. Près des 2/3 des exposants ont corroboré leur intention de revenir l'année prochaine.



Il témoigne



Je remercie toute l'équipe, ceux et celles qui ont contribué de prêt ou de loin pour le bon déroulement de ce 2ème SIVA, l'organisation est très satisfaisante. **NOVER SPA**