

# STRATÉGIE CLIENTS

Le salon de la Relation Client

Relation Clients by SECA

Marketing Clients by DATAS

Gestion Clients by CRMing

14<sup>ème</sup>  
édition  
NOUVEAU  
SECTEUR

[www.strategieclients.com](http://www.strategieclients.com)

COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 31 mars 2010

Stratégie Clients

Le salon de la Relation Client

16, 17 et 18 mars 2010

Paris - Porte de Versailles - Pavillon 1

150 exposants - 71 conférences et ateliers

11.000 visiteurs

## Stratégie Clients impose sa marque

*Le SECA a rejoint Stratégie Clients, le salon référence en matière de Relation / Marketing et Gestion Client et a réussi son pari puisque près de 11.000 visiteurs se sont donnés rendez-vous au Parc des Expositions de la Porte de Versailles les 16, 17 et 18 mars derniers.*

Un visitorat de qualité

Dans un contexte économique particulièrement tendu, Stratégie Clients s'affirme comme l'événement fédérateur de la relation client. Avec Stratégie Clients, Tarsus France a su créer un salon de référence sur le marché des services, solutions et innovations dédiés au développement et à la fidélisation du portefeuille de clientèle. Les 16, 17 et 18 mars derniers, près de 11.000 visiteurs ont parcouru les allées du Hall 1 de la Porte de Versailles. Si le nombre est au rendez-vous, la qualité des contacts a également convaincu l'ensemble des exposants. Les visiteurs, véritables décideurs au sein de leurs entreprises, sont venus avec de véritables projets de déploiement en préparation.

Un large éventail de solutions

Solutions technologiques pour les centres d'appels, outils de CRM, progiciels d'acquisition, de traitement et de gestion des données, les 150 exposants présentaient un éventail complet d'innovations pour optimiser et dynamiser les opérations commerciales des entreprises. Pour cette édition 2010, 45 nouveaux exposants avaient répondu présents à l'appel de Stratégie Clients. Représentant 12 pays, l'ensemble de ces exposants a offert l'opportunité aux professionnels de la relation client de découvrir les avancées technologiques et les nouveaux concepts en matière de stratégie relationnelle.

## Un salon de référence

Au-delà des outils et des solutions présentés, Stratégie Clients s'est affirmé comme une plate-forme de réflexion sur l'actualité et l'évolution de la stratégie relationnelle. Plus de 71 conférences, ateliers d'expert et débats thématiques rassemblaient les meilleurs experts autour des problématiques du marché : réseaux sociaux, e-commerce, fidélisation des clients... Les visiteurs ont largement plébiscité ce programme puisque près de 3.800 d'entre eux ont assisté à ces débats au cours des trois jours de Stratégie Clients.

*Des résultats qui confortent Stratégie Clients dans son positionnement et en font le nouveau salon de référence en matière de Relation / Marketing et Gestion Client.*

*Rendez-vous pris les 5, 6 & 7 Avril 2011, Paris -Porte de Versailles - Hall 1*

### Contacts presse :

**Tarsus France - Bruno Fillon**

Directeur de Pôle  
Tel : 01 41 18 63 25  
E-mail : bfillon@tarsus.fr

**FD COM - Franck David**

Tel : 01 43 41 65 59  
Mobile : 06 71 11 75 94  
E-mail : presse@fdcommunication.fr