

Les rendez-vous
Maison Passion

Printemps 2010

- > **Beaune**
15 au 18 janvier
- > **Marseille**
22 au 24 janvier
- > **Epernay**
29 janvier au 1^{er} février
- > **Villefranche**
5 au 8 février
- > **Anncy**
5 au 7 février
- > **Lons le Saunier**
19 au 22 février
- > **Thonon les Bains**
5 au 7 mars
- > **Charleville-Mézières**
23 au 26 avril

- Automne 2010**
- > **Dijon**
10 au 13 septembre
- > **Cannes-Mandelieu**
10 au 12 septembre
- > **Lyon**
17 au 20 septembre
- > **Anncy**
24 au 27 septembre
- > **Reims**
1 au 4 octobre

Les Salons Maison Passion

La référence des salons
grand public en Habitat,
Décoration, Rénovation,
Aménagement intérieur
et extérieur
de la maison.



JB Diffusion & MPO
100 rue du Pré Magne
ZA des Andrés - 69126 Brindas
Tél. : 04 37 22 15 15 - Fax : 04 37 22 15 10
infos@maison-passion.fr
www.maison-passion.fr

■ Combien d'années | 04 37 59 81 91



16 ans d'expérience • 13 salons en France • 1 350 exposants • 170 000 visiteurs

Les Salons Maison Passion & Rénovation

Le choix d'événements
de qualité pour valoriser
vos produits



- Une offre produits et partenaires sélectionnés et reconnus en région.
- Une conception élégante et pertinente, offrant au public une mixité entre plaisir-découverte et informations-conseils.

Salon Maison Passion & Rénovation Habitat & Immobilier



Lors de sa 3^{ème} édition en 2009, le salon Maison Passion a conforté sa position de premier événement référence en habitat & immobilier dans la Marne en recevant un visitorat encore plus important et porteur de projets pour 72% d'entre eux.

En 2010, Maison Passion maintiendra la pression de son offre pour proposer un rendez-vous toujours plus riche de savoir-faire régionaux en habitat, immobilier, aménagement intérieur et extérieur et renforcera également son secteur rénovation, marché dynamique, en progression constante et bénéficiant d'un contexte propice à l'investissement.



L'assurance et le savoir-faire de JB Diffusion pour une campagne de communication* optimisée et ciblée pour capter un public en provenance d'une large zone de chalandise couvrant Epernay, Reims, Chalons en Champagne, Château Thierry, Sézanne, ... et toutes les proches agglomérations dans un rayon de 30 km.

Articles et annonces presse

L'Union
TV Magazine
Epernay en Poche
Champagne Viticole
Chalons en poche
Télé 7 jours
L'Hebdo du Vendredi
Sortie Mag
Le Vigneron Champenois
Top Annonce
Les rendez-vous
Paru Vendu
La Marne Agricole

Affichage

Une large couverture de plus de 300 faces

Radios

France Bleu
Champagne FM
Virgin Radio

Des opérations de marketing direct

- **Marketing invitation auprès :**
 - Des dépositaires de permis de construire et de rénovation,
 - Du grand public CSP + : médecins, notaires, professions libérales, avocats, viticulteurs, ...
 - Des professionnels de l'hébergement : hôteliers, chambres d'hôtes, gîtes ...
- **Mise en place d'un système de pré-enregistrement sur le site** www.maison-passion.fr pour bénéficier d'une entrée à prix préférentiel ou d'une invitation avec nos partenaires presse



Parc Expo Le Millesium
1 rue Jean Bagnost
51205 Epernay

EPERNAY

29 janvier > 1^{er} février 2010

Maison Passion reçoit un public ciblé en recherche d'idées et de solutions pour ses projets maison :

(Enquête réalisée auprès des visiteurs Maison Passion Epernay 2009)

Plus de 72% d'intention de travaux

Construction-rénovation	53,0%
Ameublement & aménagement intérieur	37,0%
Cuisines	12,0%
Bains	8,0%
Aménagement extérieur	18,0%
Chauffage-Climatisation-Energies	21,0%

Profil des visiteurs

Propriétaire	89,5%
Maison individuelle	81,0%
Appartement	19,0%

Clientèle

Une moyenne d'âge de 47 ans

CSP+ avec une forte représentativité de :

- Agriculteurs-viticulteurs
- Cadres-ingénieurs
- Artisans-commerçants
- Chefs d'entreprise
- Employés-fonctionnaires
- Retraités



Contact

MPO - 100 rue du Pré Magne
ZA des Andrés - 69126 Brindas
Tél : 04 37 22 15 15 - Fax : 04 37 22 15 10
infos@maison-passion.fr - www.maison-passion.fr

Les exposants choisissent Maison Passion pour :

- Sa position géographique 80%
- Une aide à la commercialisation 71%
- Développer de nouveaux contacts 83%
- Se faire connaître 58%
- Présenter ses nouveautés 38%
- Fidéliser sa clientèle 29%



Le salon : un média à part entière à privilégier.

Un stand peut être à la fois :

- une campagne média
- une opération de relations publiques
- une campagne de marketing direct
- une qualification de fichiers
- un point de vente temporaire
- une étude de marché, une veille concurrentielle
- une opération de motivation des équipes
- un outil de recrutement
- une fidélisation des clients



Les Salons Maison Passion

Un mode de prospection exceptionnel et performant

- Un contact initié sur un salon a un coût 7 à 15 fois moins élevé qu'une visite client.
- Un commercial sur un stand est 5 fois plus productif que sur le terrain : il rencontre 15 clients par jour.
- Les prospects et clients sur un stand sont 100 % consentants.

