

Les rendez-vous
Maison Passion

Printemps 2010

- > **Beaune**
15 au 18 janvier
 - > **Epernay**
29 janvier au 1^{er} février
 - > **Villefranche**
5 au 8 février
 - > **Lons le Saunier**
19 au 22 février
 - > **Thonon les Bains**
5 au 8 mars
 - > **Marseille**
16 au 19 avril
 - > **Charleville-Mézières**
23 au 26 avril
- Automne 2010**
- > **Dijon**
10 au 13 septembre
 - > **Lyon**
17 au 20 septembre
 - > **Annecy**
24 au 27 septembre
 - > **Reims**
8 au 11 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

■ Combert creatives | 04 37 59 81 91



16 ans d'expérience • 11 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

Thonon les Bains

**Espace Tully
8 avenue des Abattoirs
74200 Thonon les Bains**

5 > 8 mars 2010



De l'habitat à l'aménagement intérieur-extérieur aux énergies, le salon pour sa 3^{ème} édition maintiendra la pression de son offre pour proposer un rendez-vous toujours plus riche de savoir-faire régionaux et renforcera également son secteur rénovation, marché dynamique en progression constante et bénéficiant d'un contexte propice à l'investissement.

Maison Passion & Rénovation proposera également cette année un **pôle immobilier-construction** pour répondre aux attentes des visiteurs représentant près de 17% des intérêts de visite en 2009.



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 Thonon-les-Bains, Evian, Douvaine, Saint-Cergues, Bon-en-Chablais, Loisin, Allinges, Sciez, Saint-Gingolpf, la Vallée de l'Abondance, Annemasse, Ambilly, Saint-Julien-en-Genevois, Vétraz Monthoux, Ville la Grand...

Articles et annonces presse

- Le Dauphiné
- Le Messager
- TV Mag
- Maisons & Appartements
- Kaële Magazine
- Actives
- Paru Vendu

Affichage

Une large couverture de plus de 200 faces

Radios

- Nostalgie
- Virgin Radio
- France Bleu
- La Radio Plus

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



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

(Enquête réalisée auprès des visiteurs Maison Passion Thonon les Bains 2009)

Plus de 78% d'intention de travaux	
Aménagement intérieur	37,0%
Rénovation	29,0%
Construction- immobilier	16,7%
Chauffage-Climatisation-Energies	19,0%
Aménagement extérieur	15,2%
Cuisines	10,6%

Profil des visiteurs

Propriétaire	90,0%
Maison individuelle	86,0%
Appartement	14,0%

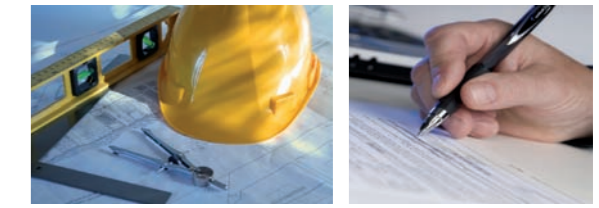
Clientèle

- Une moyenne d'âge de 49 ans
- CSP+** avec une forte représentativité de :
 - Cadres-ingénieurs
 - Artisans-commerçants
 - Chefs d'entreprise
 - Employés-fonctionnaires
 - Retraités



Contact

JB Diffusion - 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 salons Maison Passion & Rénovation

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.



Les exposants choisissent Maison Passion pour :

- Sa position géographique 93,5%
- Une aide à la commercialisation 86,0%
- Développer de nouveaux contacts 74,2%
- Développer sa notoriété 54,8%
- Se faire connaître 45,2%
- Présenter ses nouveautés 19,6%
- Fidéliser sa clientèle 17,0%



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

*campagne non contractuelle