

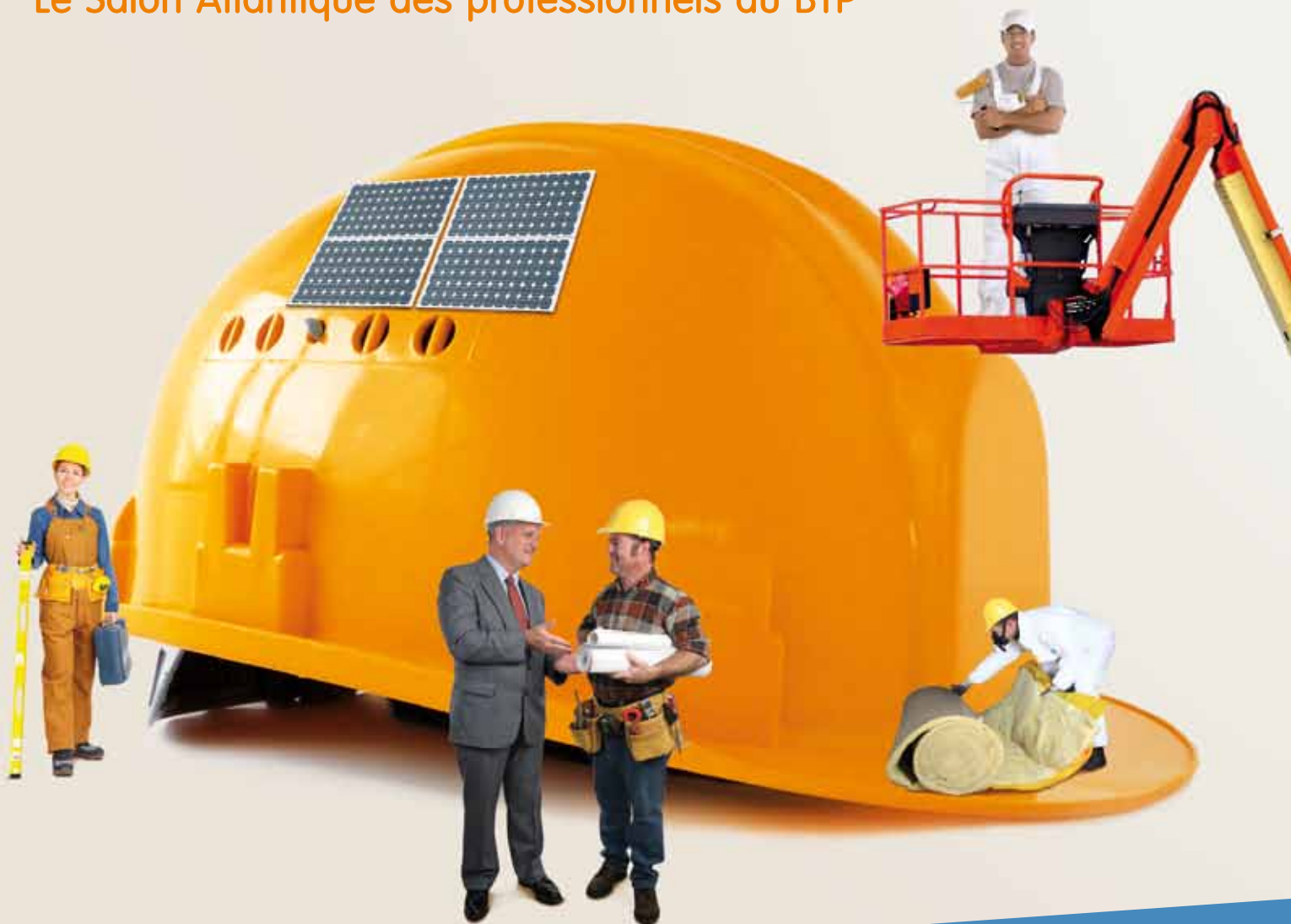
LA ROCHELLE | LES 23-24-25
ESPACE ENCAN | MARS 2011

BATICAP 2011



EXPOSITIONS • DÉMONSTRATIONS • ANIMATIONS

Le Salon Atlantique des professionnels du BTP



CARREFOUR DES AFFAIRES
ET DE L'INNOVATION

www.baticap.com



BATICAP 2011 A LE VENT EN POUPE !



Avec une fréquentation en hausse de plus de 28 %, le salon BatiCap se place comme **le salon régional de l'arc atlantique**. Pour sa 3^e édition, BatiCap 2011 a le vent en poupe, et renforce **son positionnement comme salon de proximité**.

Avec plus de 5000 m² d'exposition, une nouvelle halle d'exposition couverte et un espace réservé aux démonstrations, la prochaine édition réunira près de 150 exposants.

Complet par son contenu notamment en matière d'innovation technologique, autant en matériels qu'en matériaux, ce salon sera une vitrine pour les visiteurs qui bénéficient de nombreuses sources d'informations. Entre affaires et convivialité, le ton de ce salon est donné.

UN SALON AUTOUR DE TROIS GRANDS AXES

1 CAP EXPOSITION

- Plus de 150 stands agencés autour de 5 pôles : Gros œuvre, Second œuvre, Équipement et Matériel, Travaux Publics & Gros Matériel, Développement Durable.
- Des formules adaptées aux besoins de chaque exposant, du stand pré-équipé au stand nu.

2 CAP DÉMONSTRATION

- L'Espace Démo alterne, 6 fois par jour, des mises en œuvre de produits et matériels novateurs durant 15 à 30 minutes.
- Le concept est de faire réaliser par un technicien, en temps réel et en présence des visiteurs du salon, des démonstrations de produits innovants.
- N'attendez pas pour vous inscrire, seulement 6 exposants pourront être partenaires de l'Espace Démo.

3 CAP ANIMATION

- Enjeu majeur pour le secteur du bâtiment suite au Grenelle de l'Environnement, le Développement Durable sera au cœur des animations de BatiCap 2011, avec :
- Une Eco Maison bioclimatique aux équipements « connectés » représentant les options environnementales parmi les plus importantes.
 - Des ateliers « propres » ou les « bonnes pratiques » à réaliser sur chantier ou en entreprise, pour la sécurité et la santé des actifs du BTP.

CAP SUR LES AFFAIRES !

Baticap met à votre disposition gratuitement et en amont du salon, un dispositif Internet afin d'apporter **le maximum de visibilité** à vos offres commerciales promotionnelles réservées

aux visiteurs du salon. Vous aurez la possibilité de figurer sur les newsletters et vous disposerez de la rubrique « **Les bonnes affaires BatiCap** » sur notre nouveau site www.baticap.com

CAP SUR LES NOUVEAUTÉS !

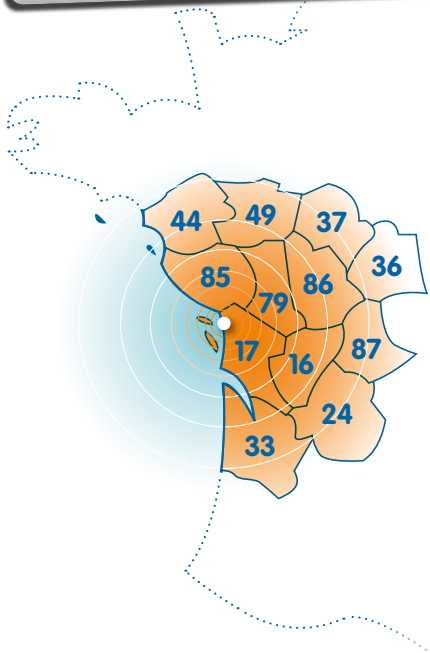
NOUVEAU

- ⊕ Pour un salon encore plus « PRO », **Baticap se déroule sur 3 jours** : mercredi, jeudi, vendredi.
- ⊕ **Une journée d'ouverture spéciale collectivités, services techniques** autour de débats et thèmes liés à l'environnement.
- ⊕ **Une nocturne le jeudi soir** où business et convivialité sont les maîtres mots.
- ⊕ **Des invitations privilèges** pour cibler et renforcer vos liens commerciaux autour d'une dégustation d'huîtres.
- ⊕ **Un nouvel espace de démonstration de 400 m²** situé au centre du salon pour accroître en valeur vos nouveaux produits.
- ⊕ **Une nouvelle halle couverte de plus de 1500 m² pour accueillir le pôle TP, Gros matériel** afin d'optimiser la visibilité et l'accueil des visiteurs.



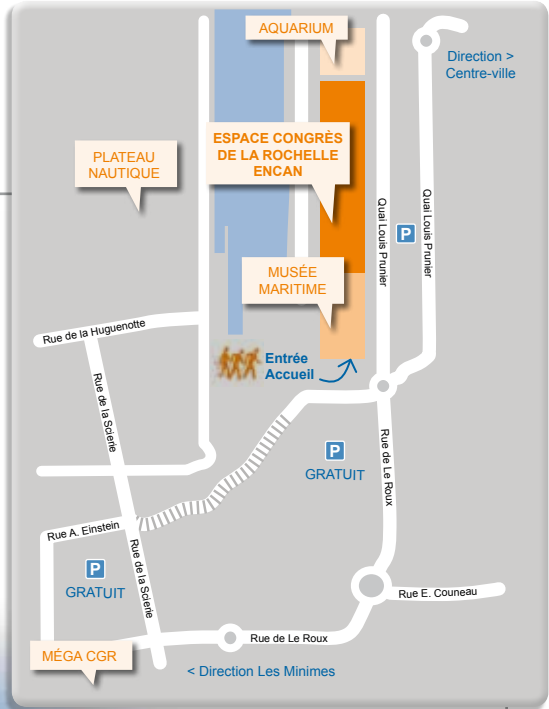
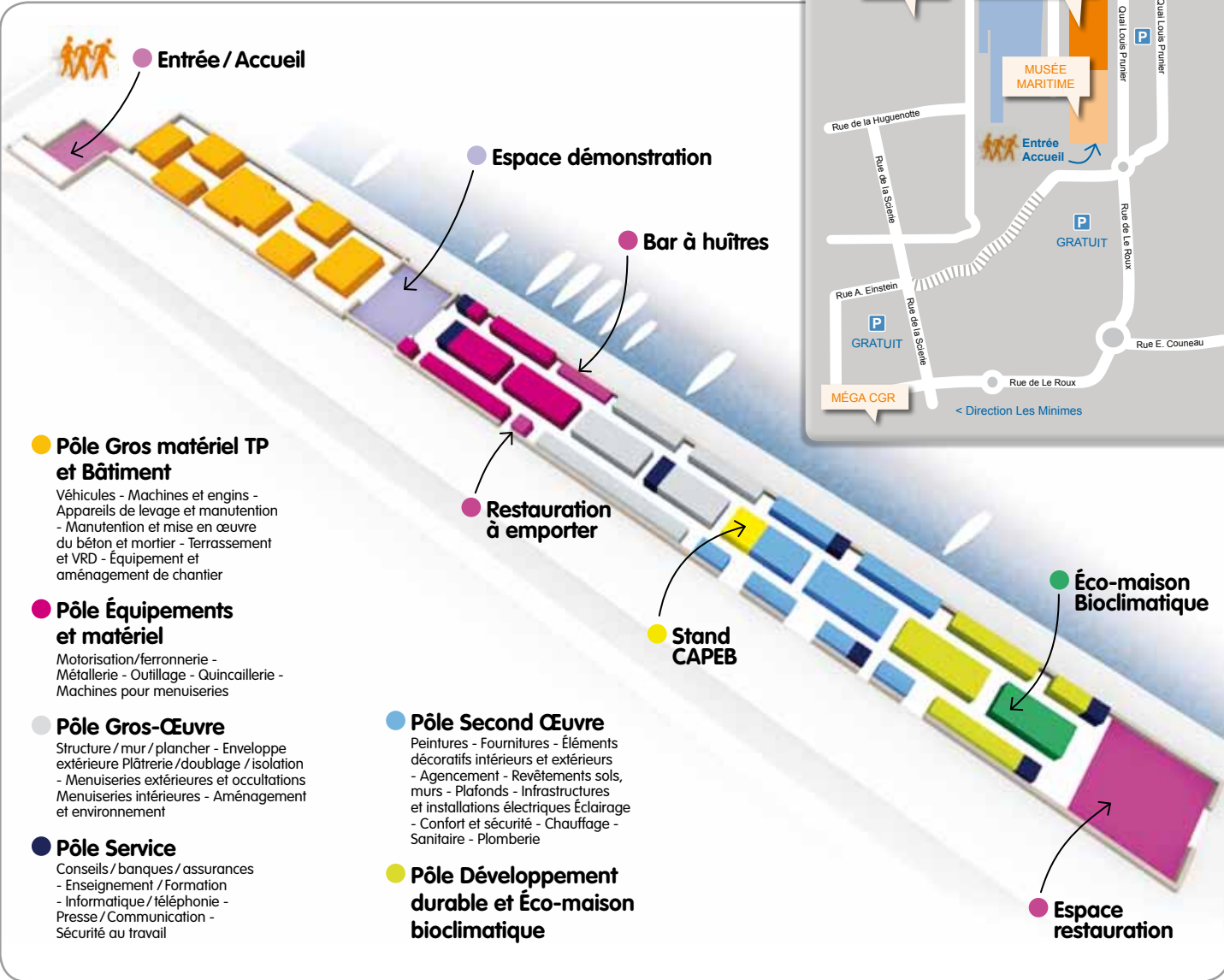
COMMUNICATION RENFORCÉE

NOUVEAU



- ⊕ **BatiCap développe une campagne de marketing direct basée sur une stratégie de communication, en amont, pendant et après le salon** en utilisant des e-mailings ciblés et réguliers auprès de plus de 20 000 professionnels.
- ⊕ **www.baticap.com: un site WEB renouvelé** plus complet et référencé sur les moteurs de recherche généraux et spécialisés BTP.
- ⊕ **Outil WEB personnalisé** pour les exposants.
- ⊕ **Communication** avec les médias, presse, radio, télévision, Internet et web TV.
- ⊕ Campagne massive d'affichage 4x3 répartie sur l'arc atlantique et diffusion d'affiches 40x60 auprès de tous les exposants et distributeurs.
- ⊕ 50 000 invitations diffusées auprès des professionnels du BTP (artisans, entreprises, maîtres d'œuvre, maîtres d'ouvrage, services techniques, collectivités).
- ⊕ Partenariat avec les organismes professionnels et institutionnels.
- ⊕ Échanges de visibilité avec les médias professionnels du BTP à travers **nos newsletters 2010 /2011**.
- ⊕ Conférences de presse.

NOUVEL AMÉNAGEMENT



● Pôle Gros matériel TP et Bâtiment

Véhicules - Machines et engins - Appareils de levage et manutention - Manutention et mise en œuvre du béton et mortier - Terrassement et VRD - Équipement et aménagement de chantier

● Pôle Équipements et matériel

Motorisation/ferronnerie - Métallerie - Outillage - Quincaillerie - Machines pour menuiseries

● Pôle Gros-Cœuvre

Structure / mur / plancher - Enveloppe extérieure Plâtrerie/doublage / isolation - Menuiseries extérieures et occultations - Menuiseries intérieures - Aménagement et environnement

● Pôle Service

Conseils / banques / assurances - Enseignement / Formation - Informatique / téléphonie - Presse / Communication - Sécurité au travail

● Pôle Second Cœuvre

Peintures - Fournitures - Éléments décoratifs intérieurs et extérieurs - Agencement - Revêtements sols, murs - Plafonds - Infrastructures et installations électriques Éclairage - Confort et sécurité - Chauffage - Sanitaire - Plomberie

● Pôle Développement durable et Éco-maison bioclimatique

● Éco-maison Bioclimatique

● Espace restauration

BATICAP UN PARTENAIRE POUR OPTIMISER VOTRE VISIBILITÉ

DÉVELOPPER VOTRE NOTORIÉTÉ

- Cap sur le Partenariat Officiel, pour une visibilité maximale sur les supports de communication du salon.
- Cap sur les insertions publicitaires :
 - > Guide visiteur diffusé à 8 000 exemplaires ;
 - > Insertion de votre documentation dans la sacoche BatiCap remise à l'ensemble des visiteurs (4 000 exemplaires).

PRÉSENTER UN NOUVEAU PRODUIT

- Cap sur le Passeport Visiteur Gagnant, garantie d'un trafic régulier de visiteurs sur votre stand.

TESTER UN PRODUIT INNOVANT AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE CIBLE

- Cap sur l'Espace Démo, pour une mise en œuvre quotidienne de votre produit par l'un de vos techniciens.

ZOOM SUR VOTRE STAND

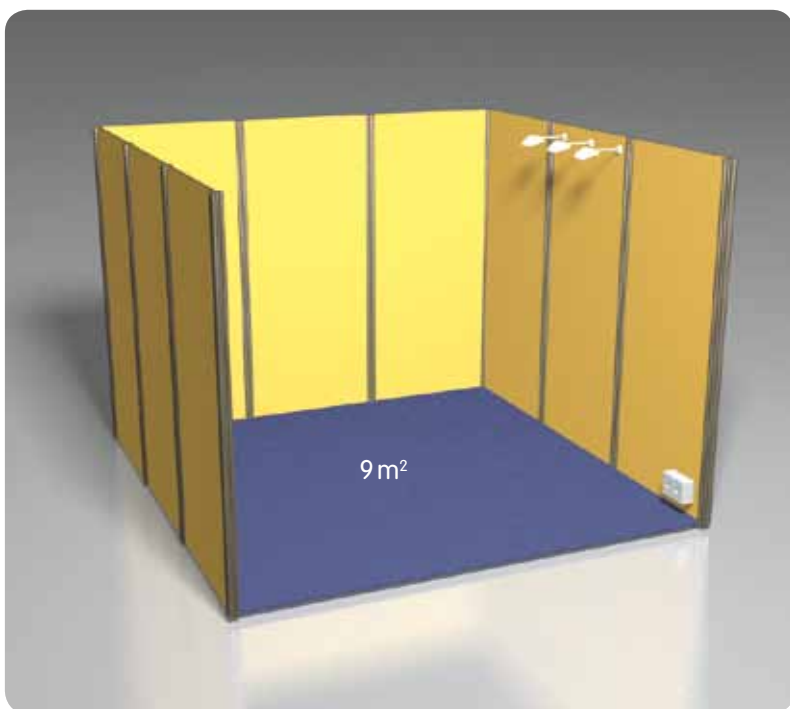
1. Configuration de votre stand

2. Votre stand pré-équipé

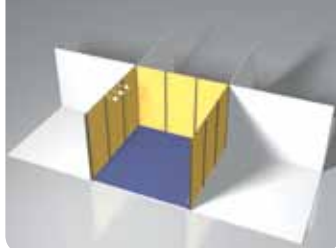
- Moquette filmée
- Cloisons de séparation en mélaminé
- Enseigne double face
- Raccordement électrique (16A)
- 1 rail d'éclairage de 3 spots
- Modules disponibles à partir de 9 m²

3. Hall TP gros matériel

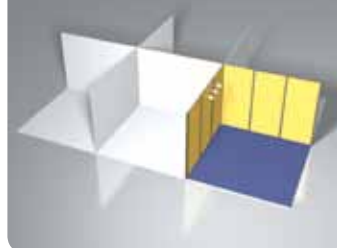
- La location comprend :
 - Emplacement délimité au sol
 - Fourniture d'énergie électrique (1 coffret électrique par stand avec deux prises et puissance de 4 KW Modules disponibles à partir de 70 m².)



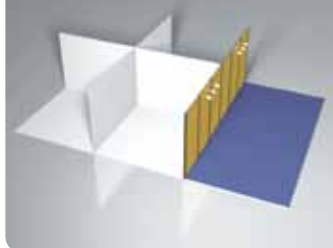
FAÇADE SEULE
9 m²



ANGLE OUVERT
9 m²



DEMI-ÎLOT
18 m²



ÎLOT
36 m²

