

**50% des spécialistes
des solutions internet
et des systèmes
d'information sont en région :
découvrez un moyen idéal
et rentable pour rencontrer
les acteurs clés de la
Normandie...**

Une boîte à outils complète au service de votre efficacité commerciale

Avant les RSI...

communiquez sur votre présence

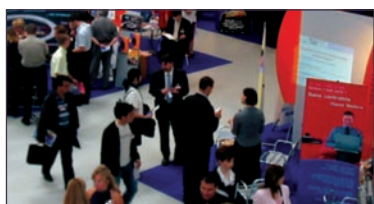


Les RSI vous font profiter de leurs outils de communication

Logo sur les différents supports de communication, présence dans l'annuaire des partenaires, emailings personnalisés, brochures d'invitation... Les RSI mettent à votre disposition l'ensemble des outils pour communiquer sur votre présence et générer ainsi la venue de nombreux dirigeants clients ou prospects potentiels.

Pendant les RSI...

générez un maximum de contacts



Votre stand pré-équipé de 6 à 18 m²

Sur l'espace d'exposition, vous pouvez adapter la taille de votre stand à vos ambitions de communication. Véritable espace de rencontres, de démonstrations et de rendez-vous, le stand vous permet d'exposer votre savoir-faire.



Votre prise de parole en conférence et atelier

Devant un parterre de dirigeants d'entreprises, les conférences vous permettent de mettre en avant votre savoir-faire au travers de thématiques précises. Animateurs, professionnels, contenus pédagogiques pré-rédigés, Powerpoint® fournis... Nous vous offrons un éventail de services pour mettre en avant vos cas clients.

NOUVEAUTE 2008



Vos rendez-vous minutés avec des décideurs qualifiés pendant les conférences

Les grands comptes et les dirigeants d'entreprise sont invités à rencontrer les prestataires qui offrent des solutions conformes à leurs attentes. Profitez de cette opportunité pour positionner vos offres lors de rendez-vous d'affaires de 15 minutes chrono sur votre stand. Nous mettons tous les outils à votre disposition.

NOUVEAUTE 2008

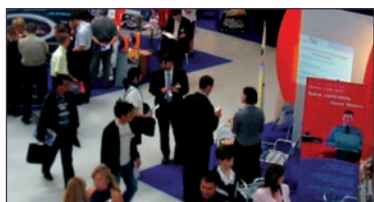


Vos démonstrations flash

Les RSI vous offrent la possibilité de valoriser l'un de vos produits ou services sur l'espace "demos flash" de la zone d'exposition en présentant un cas client. Problématique de départ, solutions mises en oeuvre, résultats obtenus, vous aurez 7 minutes pour convaincre les dirigeants présents.

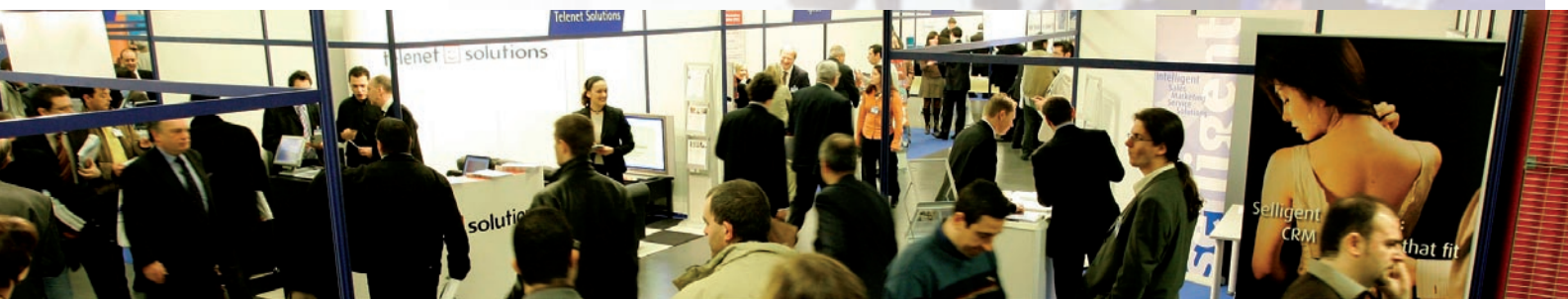
Après les RSI...

assurez un suivi client optimal



Votre fichier de prospection

Selon votre budget, nous vous livrons les fichiers visiteurs en 3 versions différentes : le fichier complet des inscrits, le fichier des venus, ou le fichier des inscrits à votre conférence accompagnés des demandes de rendez-vous personnalisés. Idéal pour contacter vos clients et prospects à partir d'informations pertinentes sur leurs attentes.



Des cycles de conférences pour chaque fonction

Traditionnel temps fort du salon, les conférences rythment les journées des RSI, avec l'objectif de proposer un discours résolument orienté bénéfices clients et retours d'expérience. Profitez de cette prise de parole exceptionnelle devant un parterre de 300 à 450 dirigeants d'entreprise pour faire passer vos grands messages et valoriser votre savoir faire. A chaque savoir-faire son cycle de conférences :

Le forum des DSI



- DSI et Gouvernance IT
- Sécurité informatique

Le forum des Systèmes d'Information



- Performance d'entreprise et des systèmes d'information
- Solutions réseaux et télécoms

Le forum des Solutions Internet



- Techniques innovantes pour les acheteurs
- Solutions innovantes
- Dématérialisation

Le forum du e-commerce et du webmarketing



- E-commerce
- Webmarketing

Le forum des stratégies innovantes



- RH, travail collaboratif
- PME
- Administrations, collectivités publiques

Conférences sectorielles



- Externalisation
- Mobilité, nomadisme

Les plus grands décideurs se sont succédés à la tribune des T.E.C./RSI. Parmi eux...



Yves BAYART
Directeur du Développement
3 SUISSES INTERNATIONAL



Bertrand BIGAY
Président
CITYVOX



Annick GENTES-KRUCH
Directeur Business
to Business
PSA PEUGEOT CITROEN



Michel CARLES
Directeur
du Développement
AUCHAN



Jean-Pierre CASNAT
Directeur Régional
AIR FRANCE



Philippe MONTEUX
Directeur des Achats
EUROCOPTER GROUPE



Régis CANDELIER
DSI
JEAN CABY



Franck SUHIT
Directeur e-business
GROUPE LYRECO



Sébastien FOREST
PDG
EATONLINE SA
ALLORESTO.COM



Ghislain D'AUVIGNY
Vice Président
Distribution Sales
GROUPE ACCOR



Olivier DE LA CLERGERIE
Directeur Général
LDLC.COM



Mike RIDDELL
Directeur Général
MARINELAND

La convention d'affaires

> Les rendez-vous timés
Répondez en temps réel à vos demandes de rendez-vous d'affaires personnalisés avec partage d'agenda.

Partagez vos agendas timés avec les visiteurs inscrits. Consultez le profil détaillé et anonyme des dirigeants d'entreprise qui sollicitent une demande de rendez-vous après avoir consulté les CV des experts présents sur votre stand. Selon leur potentiel (fonction, taille salariale, secteur d'activité), vous pouvez accepter ou refuser le créneau horaire qu'ils vous proposent.

II - Vos rendez-vous d'affaires personnalisés :
Pour accéder à vos rendez-vous d'affaires personnalisés, cliquez ici

Les demandes de rendez-vous d'affaires personnalisés que vous avez reçues :
Vous avez reçu 0 demandes de rendez-vous d'affaires personnalisés dont :

- 0 pour lesquelles vous n'avez pas encore accepté le créneau proposé
- 0 pour lesquelles les visiteurs n'ont pas encore choisi de créneau horaire
- 0 pour lesquelles vous n'avez pas envoyé votre planning de disponibilité

Et vous avez refusé 0 des demandes que vous avez reçues.

Les offres de rendez-vous d'affaires personnalisés que vous avez envoyées :
Vous avez 0 offres de rendez-vous d'affaires personnalisés en attente de confirmation. Elles sont en attente d'acceptation des visiteurs.

Et vous avez 0 des propositions de rendez-vous d'affaires personnalisés que vous avez reçues.

Vos rendez-vous d'affaires personnalisés confirmés :
Vous avez 0 rendez-vous d'affaires personnalisés confirmés.

> Proposez des rendez-vous minutés aux dirigeants d'entreprise inscrits pendant les conférences.

Pendant les heures de conférences, le taux de fréquentation de la zone d'exposition est logiquement plus faible. Profitez de ces moments de calme pour proposer 4 rendez-vous d'affaires de 15 minutes par heure aux inscrits dont le profil vous intéresse.

Informatique/TIC	0 > 4	Proposer un rendez-vous
Publicité/Chaîne graphique	10 > 19	Proposer un rendez-vous
Informatique/TIC	10 > 19	Proposer un rendez-vous
Tourisme/Loisirs	20 > 49	Proposer un rendez-vous
Commerçants/Artisans	0 > 4	Proposer un rendez-vous

> Présentez vos cas clients et vos innovations sur un mini plateau tv dans le cadre de démos flash. Votre espace privé vous permettra de saisir votre démonstration pour qu'elle apparaisse en ligne sur le site de l'événement. (avec un minimum de démonstrations créées par les différents partenaires pour conserver une certaine égalité de visibilité).

I - Liste de vos démos flash (innovations & cas clients) et de vos temps forts personnalisés (offres spéciales & animations) présentés sur l'événement :

II - Présentez gratuitement vos démos flash :

Vous pouvez présenter gratuitement vos démos flash pendant l'événement. Elles seront diffusées en direct sur le site de l'événement. Elles peuvent durer jusqu'à 5 minutes. Elles doivent être créées avant le début de l'événement. Elles sont diffusées en direct sur le site de l'événement. Elles sont diffusées en direct sur le site de l'événement.

NOUVEAUTÉS 2008



I - Sauvegardez les inscriptions en temps réel :

Vous pouvez sauvegarder les inscriptions en temps réel. Cela vous permet de consulter les profils des visiteurs inscrits et de leur proposer des rendez-vous personnalisés.

Vos outils marketing.

Vos clients et prospects se sont-ils inscrits aux RSI ? Consultez en temps réel la liste des dirigeants inscrits et s'ils ne sont pas dans la liste, envoyez-leur un e-mailing d'invitation.



Invitez gratuitement vos clients et prospects.

Nous créons et diffusons pour vous des e-mailings d'invitation personnalisés. Ils contiennent :

- votre logo
- la photo de votre dirigeant
- l'édito de votre dirigeant

11 - Plan d'inscription générale et demande de réservation de stand :

Vous pouvez consulter le plan d'inscription générale et la demande de réservation de stand. Cela vous permet de connaître les disponibilités des stands et de réserver le vôtre.

Préparez votre venue le jour J.

Commande de mobilier, demandes de badges d'accès, informations pratiques...

Préparez votre ou vos interventions en conférence :

Vous pouvez préparer votre intervention en conférence. Cela vous permet de définir le contenu de votre présentation et de la partager avec les autres participants.

Préparez vos conférences.

- Consultez la fiche de préparation de la conférence (déroulement, questions prévues par l'animateur, nom et coordonnées, des intervenants...),
- Téléchargez et complétez le PowerPoint de présentation de la conférence,
- Validez votre participation
- Visualisez les dirigeants inscrits à votre conférence

7 raisons majeures de choisir MLG events

- Faites confiance au N°1 francophone de l'organisation d'événements BtoB en région.**
MLG events c'est 40 forums par an dans les 15 principales régions françaises et belges.
- Le soutien de plus de 150 acteurs économiques, consulaires et associatifs :**
Conseils régionaux, CCI, associations professionnelles, réseaux patronaux et fédérations professionnelles nous font confiance.
- Des événements à « prix cassés » au retour sur investissement optimal :**
Nos événements coûtent par ville, 4 à 12 fois moins cher qu'un salon professionnel régional ou parisien (à partir de 750 euros/ville). Ils s'adaptent aux budgets des acteurs régionaux et permettent aux leaders du marché d'animer leur réseau de vente sur tout le territoire avec des budgets maîtrisés.
- Le soutien « multi-villes » des plus grands acteurs du marché :**
IBM, Microsoft, Sage, SAP, Orange, Bouygues, SFR, EDF, Veolia, Dale Carnegie, Google, La Poste, Oracle...
- Un visitorat de dirigeants qualifiés en hausse permanente :**
A l'inverse des salons nationaux, 100% du budget marketing cible les acteurs d'une région donnée (y compris en Ile-de-France) ce qui rend nos événements incontournables pour les filières concernées dans chaque région.
- La possibilité d'adosser à nos événements vos road shows ou opérations client.**
Suivre les RSI coûte par ville de 30 à 200% moins cher qu'un road show et vous garantit des contacts et la détection d'opportunités d'affaires qualifiées.
- 9 ans d'expérience feront toujours la différence :**
Difficile de s'improviser organisateur d'événement régionaux. MLG events dispose de centaines de milliers d'adresses e-mailing, d'un logiciel d'organisation d'événement adapté aux régions, de 7 animateurs professionnels chevronnés, d'un comité scientifique régionalisé, de partenariats historiques avec les acteurs clé.

Internet, webmarketing direct, plan média...

Zoom sur un plan de communication complet

Internet et e-mailings



400 000 invitations envoyées par e-mail aux dirigeants.

Marketing direct



15 000 invitations nominatives RSI avec le programme détaillé, diffusées par les partenaires.

Plan média : la presse

Des partenaires avec plus de 15 médias professionnels : titres spécialisés, locaux, blogs professionnels...

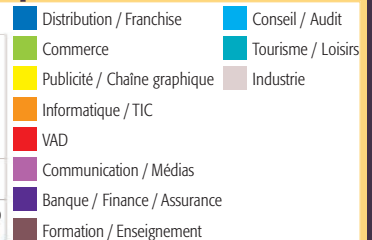
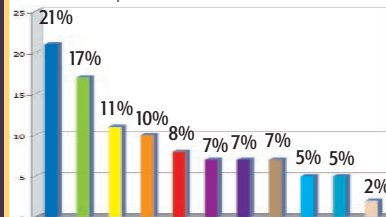


Les chiffres clés de l'édition 2007 (moyenne des différentes villes)

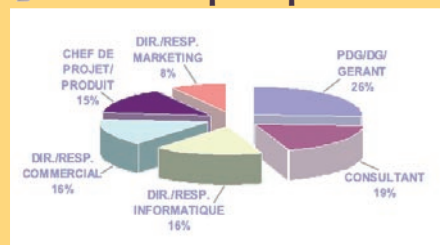
600 dirigeants attendus
1 350 rendez-vous d'affaires personnalisés
750 m² d'exposition et de démonstrations

Secteur d'activité des participants*

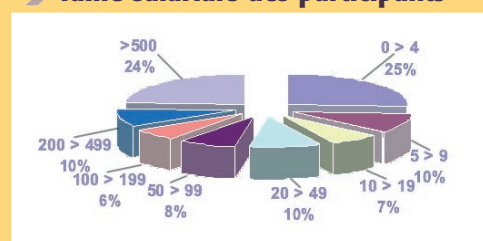
Un intérêt marqué dans tous les domaines d'activité



Fonction des participants*



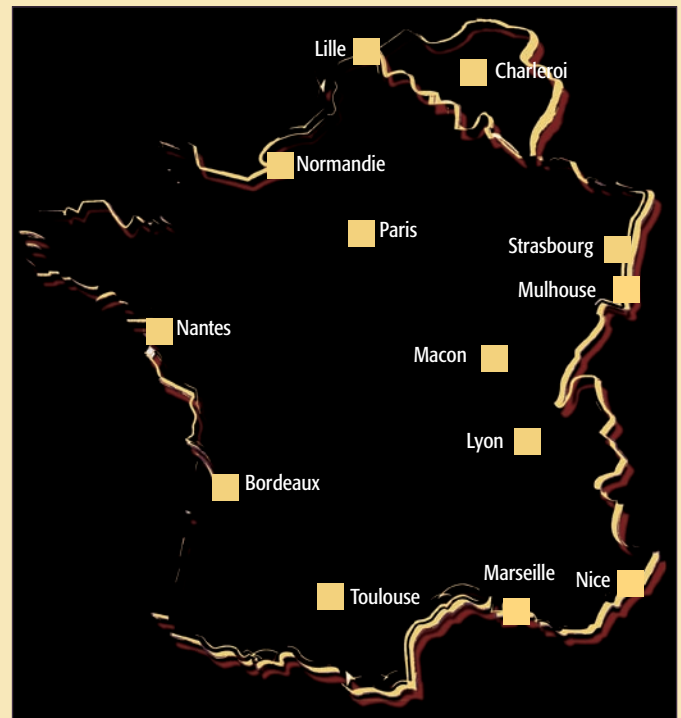
Taille salariale des participants*



Plus de 150 partenaires et exposants nous ont fait confiance, parmi lesquels...

123 PRESTA / 1ERE POSITION / 2MORO / ABSYS CYBORG / ACCESS COMMERCE / ACROPOLIS TELECOM / ACSAI / ACTIVIS / ADCOM / ADEFOR / ADGENSITE / ADESIO / ADISTA / ADVISA / ADVENS / ADW NETWORK / AEGIS CONSULTING / AFPA / ALINTO / ALLIANCE LIBRE / ALASATEL / ALSY / ALTITUDE TELECOM / AMITEL / APS / AQUASTAR CONSULTING / ASPERIENCE / ARCAN / ARCOSOFT / ATLANPOLE / ATHIC / AUGURIA / AVAYA / AVITIS / AXIANS / AXMEDIAN / AZUR TECHNOLOGY / B3G TELECOM / BASEWARE / BLUE XML / BOUYGUES TELECOM ENTREPRISES / BUROTEC / BUSINESS DOCUMENT / BV ASSOCIATES / CAPRA CONSULTING / CEGEDIM / CEGID / CENIO / CERIEL / CERTIC / CEZANNE / CICF / CIRVAD / CISCO SYSTEM FRANCE / CLIADIS / CLUSIR / CONSTRUCTIVE CARD TECHNOLOGIES / CORTIX / CPI GROUPE / CTN / CYBERCITE / DEOTTO ESPRESSO SYSTEM / DFCG / DICOM / DIMO GESTION / DOLIST.NET / DOYOUOSOFT / E-BUSINESS / E-COMMERCE / EBES TECHNOLOGY / EFICIO / EFFILIATION / ENERGITIM / EPITECH / EOLIA CONSULTING & SOFTWARE / EPTICA / EQUATION / ERT INTEGRATION / ESKAPE / ESKER / ET AND CO / EURIWARE / EURODEMAT / EURODOC / EXIA / FACTUM FINANCE / FINLEY S.A. / FIREWALL SERVICES / FORMULARY FRANCE / GAGE INTERACTIVE / GO SYSTEMES / GREYC / HEBUS / HELIANTIS / HEXALIS / I-TECK / IBM SOFTWARE / ICR SOLUTIONS / ICAAR / ICONOVAL / ICT / IDYLIS / IFS FRANCE / INES / INFOCOB / INFONORD / INTERACTION MULTIMEDIA / IPNOTIC TELECOM / ISATEHCH / ITN / JDL / JLR DISTRIBUTION / KERBEROS / KROLL ON TRACK / LA POSTE / LASER COFINOGA / LEFEBVRE SOFTWARE / LE MONDE INFORMATIQUE / LE RELAIS INFORMATIQUE / LIBRAIRIE MOLLAT / MAILINBLACK / MAXER INFORMATIQUE / MEDIASTART / MICROSOFT DYNAMICS / MIRAGO / MISCO / NEXTIRAONE / NEOLANE / NEWEL / NIJI / NOVAXEL / NOVIUS / NTSI SECURITE INFORMATIQUE / NRG / OCEA TECHNOLOGIE / OBEO / OPEN TEXT / ORACLE / ORNIS / PIVOTAL CRM / POLE DE COMPETITIVITE FILIERE EQUINE / POLE MOV'EO / POLE TES / POLYMORPHE DESIGN / PRAGMA / PRO-CONCEPT / PRODUCTIVIX / PRO-G / PROGRES PLUS / PROLOGUE / PROXY CONCEPT / RSD / RISK ANGEL.COM / RYXEO SARL / SAGE / SAP FRANCE / SCANFILE / SELLIGENT FRANCE / SEXTAN S.I / SILOG / SRCI / SSIN / SOGETI / SUPINFO / SYLOB / SYNODIANCE / SYNTECH INFORMATIQUE / SYDEC / SYRPIN / SYSTONIC / SWI / TBS INTERNET / TEAMLOG / TECHNOFUTUR TIC / TECHNOMADE / TELETECH INTERNATIONAL / TITANIUM / TOUCHLINE / TRANMIND / TRANQUIL IT SYSTEMS / TTE TRANSEL / WEBFORMANCE / WEBSIDESTORY / WEB ET SOLUTIONS / YELLOWSTONE SOFTWARE

Rejoignez gratuitement 10 000 dirigeants, sur le 1^{er} réseau régional des systèmes d'information, solutions internet et stratégies innovantes



Solutions Business	6 mars
T.E.C. Bordeaux	18 mars
RSI Nord Pas-de-Calais	27 mars
Rhénatic	1 avril
RSI Bourgogne	27 mai
RSI Midi-Pyrénées	29 mai
RSI Nantes Atlantiques	3 juin
T.E.C. Paris Ile-de-France	5 juin
RSI Normandie	octobre
TopTech	octobre
RSI Lyon Rhône-Alpes	10 octobre
T.E.C. Alsace	21 octobre
T.E.C. Azur	2 décembre

> **DEMANDEZ DÈS MAINTENANT VOTRE DEVIS GRATUIT SANS ENGAGEMENT !**

Contactez notre réseau de revendeurs :



Guillaume EVRARD
01 42 46 80 63 / g.evrard@mlg-consulting.com



Frédéric NICOLAS
06 07 21 85 34 / f.nicolas@mlg-consulting.com