

Présentez-vous ainsi que votre entreprise !

Je suis Allison Palmiste, alternante chez Métal Services Automatismes. Je suis en charge du développement commercial de l'entreprise, c'est-à-dire enrichir le fichier client par une démarche de prospection. Je suis également chargée de communication, notamment sur les réseaux sociaux et pour ce salon.

Concernant Métal Services Automatismes, l'entreprise est basée en Savoie et est spécialisée en chaudronnerie. Nous fabriquons des ensembles et pièces mécanosoudés destinés principalement aux industriels. L'entreprise a été reprise il y a 2 ans par Jeison Vercin le dirigeant actuel, et est en forte croissance de par une activité plus complète et diversifiée. En effet, outre l'activité principale, Métal Services Automatismes a intégré un bureau d'études en interne, ainsi qu'une offre d'automatisation.

Avant le salon : Comment avez-vous anticipé votre participation au salon RSD3 ? Quels étaient vos objectifs ?

C'est la Chambre de métiers et de l'artisanat de Savoie qui nous a sollicité pour participer au salon **RSD3** avec un tarif préférentiel, et en vue du nouvel investissement que l'entreprise venait de réaliser, cela tombait au bon moment. En effet, pour permettre de développer son offre de production en série, Métal Services Automatismes a acquis une machine à découpe laser à commande numérique qui a pu être acquise grâce au plan "France Relance" dont Métal Services Automatismes a été lauréate. Du fait de la vision du salon **RSD3** vraiment focalisé sur la sous-traitance industrielle, nous étions donc en cohérence avec celui-ci.

Il faut savoir que le salon **RSD3** est le premier salon auquel nous participons, et malgré le fait d'avoir peu de ressource déjà établi, nous savions que l'objectif principal était de repartir de celui-ci avec un fichier prospect plus fournis. Avec notre participation nous souhaitons également nous faire connaître dans toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, puisque pour le moment nous ne jouissons d'une notoriété qu'en Savoie, et nous aimerions changer cela pour une visibilité plus régionale.

Pendant le salon qu'avez-vous mis en place ? Animation sur votre stand : quizz, démo, concours, ... ? Communication sur les réseaux ? Goodies ?

Du fait, que nous pouvions difficilement ramener des machines et notamment la découpe laser, nous avons misé sur un support vidéo à exposer sur notre stand.

Pour la réalisation de cette vidéo, nous avons fait appel à Savoie News, journal local en Savoie, qui est venu filmer dans nos locaux. Ils ont réalisé un reportage autour de notre entreprise, porté sur notre actualité, notre savoir-faire, et nos projets. Cette vidéo a alors été diffusée avant le salon sur les réseaux sociaux du média Savoie News et durant tout le salon, permettant ainsi au visiteur d'avoir un aperçu sur notre entreprise.

Du temps en amont du salon, a été dédié à la création de visuels percutants et attractifs dont des kakémonos, roll-up et plaquettes, permettant de mettre en avant notre savoir-faire.

Après le salon qu'avez-vous mis en place ?

Nous avons été surpris du nombre de contacts obtenus, pour une première participation. Des objectifs ont été atteints notamment sur le nombre de prospects qualifiés que nous nous étions fixés. Des affaires devraient également voir le jour, et nous entamons auprès des prospects "chauds" une démarche de relance par mailing et phoning, afin de les solliciter à nous faire parvenir leurs demandes de chiffrage.

Nous avons passé un salon riche en rencontres, et appris beaucoup pour nos prochaines manifestations.

