

VIII. Proposition de projet événementiel

a. Contexte du projet

Dans le cadre du développement de l'entreprise Welcome 2 Home et de l'expansion de son réseau de conciergeries, nous avons mis en place un projet événementiel stratégique : notre participation au Salon de la Franchise de Paris. Cette démarche s'inscrit dans une logique de croissance et de multiplication des conciergeries sur le territoire national.

b. Objectifs du projet

L'événement avait pour objectif principal de recruter de nouveaux franchisés motivés par le secteur de l'immobilier et désireux d'ouvrir leur propre conciergerie Welcome 2 Home dans des zones géographiques encore non exploitées. Il s'agissait donc d'une opération de développement commercial et de renforcement de la notoriété de la marque.

c. Enjeux stratégiques

Ce projet événementiel représentait un enjeu majeur pour l'entreprise à plusieurs niveaux :

- **Développement territorial** : étendre la présence de Welcome 2 Home sur de nouveaux marchés
- **Croissance du chiffre d'affaires** : générer des revenus supplémentaires grâce aux nouvelles franchises
- **Renforcement de la marque** : asseoir la crédibilité et la reconnaissance de Welcome 2 Home dans le secteur de la conciergerie immobilière

d. Mise en œuvre

L'organisation de cette participation a nécessité une préparation rigoureuse en amont, la mobilisation d'une équipe de 5 personnes pendant 3 jours, et un budget maîtrisé de 15 000 euros maximum (devis du stand à retrouver en annexe). L'approche commerciale s'est concentrée sur la qualification des prospects et un suivi personnalisé post-salon.

e. Stratégie de communication

Pour maximiser l'impact de notre participation, nous avons mis en place une stratégie de communication complète organisée en trois temps. En amont du salon, nous avons communiqué sur nos réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram et Facebook) pour annoncer notre présence et attirer l'attention de notre communauté. Nous avons également utilisé l'application officielle du Salon de la Franchise qui a permis aux personnes intéressées de prendre rendez-vous avec notre équipe avant même le début de l'événement. (Flyers en annexe)

Pendant le salon, notre communication s'est concentrée sur les interactions directes avec les visiteurs et la présentation personnalisée de notre concept de franchise. Après l'événement, nous avons organisé un suivi commercial structuré avec une reprise de contact immédiate de tous les prospects et l'envoi de questionnaires de qualification (à retrouver en annexe) pour les candidats les plus sérieux.

f. Résultats et perspectives

Avec 40 contacts qualifiés obtenus et un taux de retour encourageant, ce projet événementiel s'avère être un succès qui ouvre de nouvelles opportunités de développement pour Welcome 2 Home. Les candidats, actuellement en cours de sélection, représentent le potentiel de croissance de l'entreprise pour les mois à venir.

Cette expérience démontre l'importance des événements professionnels comme levier de développement commercial et confirme la pertinence de cette stratégie pour une entreprise en phase d'expansion comme Welcome 2 Home.

Pour plus de détails, voir le **Cahier des Charges** (Annexe 4)