

# Et si on échangeait ?

**Néomarketing** stand **J028**  
**Chaque jour, 2 rendez-vous  
incontournables !**

**MARDI**

**19 octobre 2010**

**Matin..... 10h30 - 10h45**

Multicanal : Un site au service de vos campagnes marketing.

**10h45 • Discussion le temps d'une pause café.**

**Après-midi ..... 14h30 - 14h45**

Comment mettre en place une véritable stratégie cross-canal ? Cas client.

**14h45 • Cocktail d'échange.**

**MERCREDI**

**20 octobre 2010**

**Matin ..... 10h30 - 10h45**

Best practices de l'e-mail marketing.

**10h45 • Discussion le temps d'une pause café.**

**Après-midi ..... 14h30 - 14h45**

Le VIP mailing© : Concevoir vos mailings One to one. Cas clients.

**14h45 • Cocktail d'échange.**

**JEUDI**

**21 octobre 2010**

**Matin ..... 10h30 - 10h45**

Clic to Paper© : Fidélisation ou prospection, orchestrez vos campagnes de Marketing Direct Multicanal. Cas client.

**10h45 • Discussion le temps d'une pause café.**

**Après-midi ..... 14h30 - 14h45**

Prospecter et fidéliser grâce au mobile ? Découvrez le programme de fidélité de demain.

**14h45 • Cocktail d'échange.**