

Terme de Référence

Contexte de la Consultation

Le Salon International de la Technologie et de l'Innovation, prévu à Tanger (date sujette à modification par le Président de la CCIS TTA), est un événement phare réunissant des acteurs et entreprises nationaux et internationaux spécialisés dans les nouvelles technologies et la transition numérique. L'objectif principal de cet événement est de favoriser les échanges, le partage de savoir-faire, le réseautage, et de mettre en avant les dernières innovations technologiques.

Dans ce cadre, la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima (CCIS TTA) lance cet avis d'achat pour sélectionner un prestataire capable d'assurer la commercialisation des stands d'exposition destinés à accueillir les produits et services des entreprises du secteur technologique.

Description de la Mission

Le prestataire retenu sera chargé d'élaborer une stratégie de marketing et de vente efficace pour maximiser l'occupation des stands selon le plan et les croquis fournis par la CCIS TTA. La commercialisation devra se faire sur la base d'une superficie minimum de 9 m² indivisible, aux tarifs suivants :

- Stand de 9 m² : 16 000,00 Dhs,
 - Stand de 18 m² : 32 000,00 Dhs,
 - Stand de 27 m² : 48 000,00 Dhs,
 - Stand de 36 m² : 64 000,00 Dhs.
- Les paiements provenant de la commercialisation des stands seront directement encaissés par le service compétent de la CCIS TTA .

Modalités de Paiement du prestataire

- La CCIS TTA communiquera régulièrement au prestataire des rapports concernant le nombre de stands réservés et effectivement payés.
- Le règlement des prestations réalisées sera effectué en fonction du nombre de stands réellement réservés et payés par les exposants à la suite des efforts de marketing et de promotion qu'il a réalisés.

Durée de la Mission

La commercialisation des stands devra être finalisée au plus tard trois (3) jours avant la tenue de l'événement.



Responsabilités du Prestataire

A. Stratégie de Marketing et Promotion

1. **Élaboration de la stratégie marketing :** Conception d'une stratégie globale pour promouvoir les stands du salon.
2. **Campagnes publicitaires :** Mise en place de campagnes sur différents supports (numériques, presse, affichage, etc.).
3. **Création de supports de communication :** Conception de brochures, flyers, bannières, et autres outils promotionnels.
4. **Promotion sur les réseaux sociaux :** Utilisation des plateformes en ligne pour maximiser la visibilité de l'événement et attirer les exposants.

B. Vente des Stands

1. Identification des prospects :

- Élaborer une base de données des entreprises, partenaires potentiels, et exposants cibles, en mettant l'accent sur les secteurs pertinents pour le salon.
- Identifier des contacts clés dans les entreprises régionales nationales et multinationales.

2. Approche commerciale et prospection :

- Contacter les prospects identifiés via appels téléphoniques, e-mails et rencontres directes pour présenter les opportunités d'exposition.

3. Gestion des réservations :

- Assurer le suivi des demandes d'information et des réservations en répondant aux questions et en fournissant des documents détaillés (plans, tarifs,...).
- Gérer efficacement le processus de réservation des stands, y compris la collecte des confirmations écrites.

4. Coordination avec la CCIS TTA :

- Travailler en étroite collaboration avec la Chambre pour partager l'état des ventes et les retours des prospects.
- Assurer la mise à jour en temps réel des statistiques de vente et produire des rapports réguliers.

5. Promotion auprès des exposants :

- Organiser des présentations ou des webinaires pour sensibiliser les entreprises à la valeur et aux avantages de participer au salon.

6. Accompagnement des exposants :



- Soutenir les exposants avant l'événement en fournissant des conseils pratiques sur la mise en place de leurs stands et la logistique.

7. Gestion des inscriptions :

- Créer une plateforme d'inscription en ligne pour simplifier la réservation des stands par les exposants.
- l'encaissement des produits de la vente sera toutefois assuré par la CCIS TTA.

Président

