

PRÉPARER SA REPRISE ÉVÉNEMENTIELLE EN 2022, AVEC LA COMPLÉMENTARITÉ R.O.I. – R.O.T. – R.O.E. !

Publié le 12/04/2022

En 2022, la reprise s'accompagne inévitablement par une sur-sollicitation événementielle de nos clients et prospects. Comment se distinguer de la concurrence ? Par la pertinence des formats proposés. Un levier déterminant de la mobilisation des communautés sur les événements. (...).

En 2022, la reprise s'accompagne inévitablement par une sur-sollicitation événementielle de nos clients et prospects. Comment se distinguer de la concurrence ? Par la pertinence des formats proposés. Un levier déterminant de la mobilisation des communautés sur les événements.

Pour cela prenons le temps d'étudier les 3 piliers de l'attractivité d'une offre événementielle :

- *Le R.O.I. : le retour sur investissement des participants*
- *Le R.O.T : le retour sur leur temps investi*
- *Le R.O.E. : le retour sur émotion, plébiscité après ces deux années perturbées.*

Retrouvez l'article «[Préparer sa reprise événementielle en 2022, avec la complémentarité R.O.I – R.O.T – R.O.E !](#)» de Elise Béliard (Créatrice de contenus chez Vimeet), dans la catégorie [L'événement, objet et outil de créativité](#) sur L'Innovatoire, le laboratoire prospectif créé par UNIMEV.

S'inscrire à la newsletter de L'Innovatoire : <http://bit.ly/2n9nCHJ>

L'Innovatoire sur les réseaux : [Linkedin](#) – [Twitter](#) – [Scoop it](#)