

Quoi exposer?

Ce sont vos collections de vêtements que les acheteurs viennent voir. Tout le reste nuira à votre objectif — qui est de vendre — et à celui de l'acheteur — qui est de conclure un marché avec vous.

- Étalez les articles que vous aurez choisis de manière intéressante mais fonctionnelle.
- Projetez une image positive qui attirera les clients.
- Conservez les cartes d'affaires ou prenez rapidement en note le nom et l'adresse des clients.
- Soyez prêt à accepter les commandes sur place et à rappeler tous ceux qui auraient manifesté de l'intérêt pour vos produits.
- Évaluez votre performance — ce que vous avez réussi, ce que vous pouvez améliorer, et comment faire mieux l'an prochain.
- N'oubliez pas que vous vous adressez à des gens bien informés. Ne faites pas de promotion agressive.