

- Fixez-vous un délai minimum et un délai maximum pour réaliser vos objectifs.
- Ne prévoyez une campagne intense de publicité qu'après avoir établi votre présence sur le marché.

Votre participation à une foire du vêtement

Des millions de dollars d'articles de mode passent chaque saison dans les foires du vêtement de Chicago, de Dallas, de Los Angeles, d'Atlanta et d'autres villes américaines. Les salles d'exposition de ces foires offrent toute l'année le moyen de faire connaître vos produits, l'occasion de suivre les tendances qui se dessinent dans l'industrie, ainsi que l'avantage de faire des affaires au même endroit.

Voici ce que vous devez faire pour vendre votre marchandise à une foire du vêtement:

- vous rendre à la foire commerciale qui s'adresse à votre marché cible et vous entretenir avec les représentants qui y ont des salles d'exposition permanente;
- choisir un représentant de bonne réputation qui s'occupe de marchandises correspondant aux vôtres; il est plus efficace et plus économique d'exposer votre marchandise par l'entremise d'un représentant que de louer votre propre salle d'exposition;
- appuyer votre représentant en assurant des livraisons fiables ainsi que par des efforts communs de publicité.