

## **Quelques conseils pour réussir**

### **Comment se préparer**

- Pour avoir de meilleures chances d'obtenir un bon emplacement, réservez votre stand assez tôt. Si vous avez le choix, installez-vous là où il y a le plus de circulation — près des halls d'entrée, des sorties, des casse-croûte, des aires de repos et des stands d'exposition les plus grands.
- Faites un budget réaliste : tenez compte de la location de l'espace, de la conception du stand (s'il y a lieu), du mobilier, des services, des frais de voyage et de séjour du personnel, du transport du matériel et de la publicité (articles à donner, documentation, réclame publicitaire).
- Planifiez votre programme d'exposition en établissant vos buts et le genre de publicité que vous voulez y faire.
- Si vous décidez d'avoir votre propre stand, assurez-vous d'utiliser les services de concepteurs compétents qui sauront créer la bonne impression au premier coup d'oeil, si déterminante pour attirer l'attention des visiteurs.
- Veuillez à former le personnel du stand en fonction des tâches à accomplir durant l'événement. Renseignez-les sur les buts de l'exposition, le genre de clientèle, les produits exposés ou toute autre question essentielle concernant la foire.
- Prenez contact avec les services officiels de la foire si vous prévoyez avoir besoin d'aide sur place pour manutentionner du matériel trop lourd ou pour tout autre besoin particulier.
- Prenez une assurance à court terme qui couvrira toutes vos activités au cours de la foire.

### **Le stand**

C'est votre produit que l'acheteur vient voir. Il faut le mettre en évidence. Rien de ce qui l'entoure ne doit vous éloigner de votre objectif, qui est de vendre, et de celui de l'acheteur, qui est de réaliser une bonne affaire.

- Exposez votre produit sous des aspects aussi variés que possible.
- Le produit doit se trouver au centre de l'étalage. Laissez les visiteurs l'essayer à son meilleur et constater par eux-mêmes qu'il s'agit d'une bonne affaire.
- Faites preuve d'imagination en présentant votre produit.
- Distribuez des échantillons et d'autres menus objets qui donnent une bonne idée du produit.
- Demandez à tous les visiteurs d'apposer leur signature dans un registre d'invités.