

REVUE SEAFOOD LEADER - CONSEILS DESTINÉS AUX EXPOSANTS ET AUX ACHETEURS

Sea Fare International 1989 est parrainé par "Seafood Leader", qui publie une revue d'information sur les poissons et fruits de mer. Le numéro de mars/avril 1989 du "Seafood Leader" était disponible avant l'exposition et offrait aux exposants et acheteurs les conseils suivants afin que leur voyage soit plus efficient et rentable.

CONSEILS DESTINÉS AUX EXPOSANTS

- Commencez à planifier votre mission 90 jours avant l'exposition.
- Laissez vos collègues participer à la mission.
- Dressez une "liste de productivité de l'exposition".
- Occupez-vous des détails de base longtemps à l'avance.
- Concevez un kiosque attrayant, confortable, bien éclairé et utilisez des écriteaux et des graphiques explicites.
- Envoyez des invitations pour la pré-ouverture et des communiqués de presse aux acheteurs clés.
- Faites imprimer des feuilles personnalisées contenant la liste des produits, pour répondre aux besoins précis de vos clients.
- Déterminez une stratégie précise à emprunter le soir avant le début de l'exposition.
- Étudiez le plan de l'aire d'exposition et l'annuaire.
- Organisez à l'avance vos rendez-vous avec les personnes contacts importants.
- Assurez-vous toujours que votre kiosque est occupé par une personne bien documentée et qui a une attitude positive.
- Utilisez la "formule d'indices approuvée" pour avoir une idée des visiteurs.
- Ne perdez pas de temps avec les acheteurs qui ne semblent pas sérieux.
- Présentez de vrais produits.
- Offrez des aliments bien apprêtés.
- Gardez votre kiosque propre et en bon ordre.
- Assistez aux séminaires, étudiez la concurrence, instruisez-vous.

CONSEILS DESTINÉS AUX ACHETEURS

- Planifiez à l'avance vos rendez-vous avec les personnes clés.
- Étudiez le plan de l'aire d'exposition ainsi que l'annuaire.
- Sondez l'aire d'exposition avant d'effectuer des visites précises.
- Dressez une liste des exposants à voir en priorité afin de visiter les kiosques les plus importants en premier lieu.
- Soyez à la recherche de nouveaux produits et de nouveaux exposants.
- Comparez les prix avant d'acheter.
- Ne prenez que la documentation la plus utile pour vous et prenez des notes pour vous rafraîchir la mémoire.
- Posez beaucoup de questions.
- Mangez bien et ayez un régime bien équilibré.
- Prenez des pauses régulières pour diminuer la fatigue.
- Assistez aux séminaires, étudiez la concurrence, instruisez-vous.