

Quelques conseils pour réussir

La préparation

- 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, publicité).
- Planifiez votre programme d'exposition en établissant vos objectifs et vos intentions pour la publicité.
- Si vous décidez d'avoir votre propre stand, assurez-vous les services d'un maquettiste publicitaire compétent qui saura créer une image de marque et attirer l'attention du client au premier coup d'oeil.
- Veillez à former le personnel en fonction des tâches que chacun devra accomplir au stand. Donnez alors tout les renseignements pertinents, par exemple: les objectifs de l'exposition, le genre de la clientèle qui la visitera et les produits qui seront exposés.
- Prenez contact avec les services officiels de la foire si vous prévoyez que vos installations exigeront un service spécial comme, par exemple, le transport de matériel lourd.
- 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 en faire l'essai sous son meilleur angle et constater par eux-mêmes qu'il s'agit d'une bonne affaire.
- Faites preuve d'imagination en présentant votre produit.
- Distribuez des échantillons, ou de menus objets qui mettent le produit en valeur.
- Demandez aux visiteurs de signer un registre d'invités.
- Assurez-vous que votre stand est propre, bien rangé et convenablement éclairé.