

Quelques semaines avant la foire, écrivez une autre lettre à tous ceux qui vous ont répondu. Remerciez-les de leur collaboration et proposez-leur de vous rencontrer à votre stand pendant la foire.

Dans le mois qui suit la foire, écrivez à tous vos contacts et aux visiteurs de votre stand. Envoyez-leur un questionnaire pour connaître leur opinion sur les produits exposés; à partir des réponses, évaluez l'incidence de la foire sur la clientèle visée.

- e) Séminaires : l'expérience des entreprises montre que la tenue d'activités plus spécialisées, comme les colloques et les présentations spéciales, ont un plus grand impact sur les ventes que les foires et les expositions commerciales. Dans le cadre de ces activités, des spécialistes et des techniciens peuvent faire des exposés et des démonstrations à l'intention de chercheurs chargés par leur établissement d'évaluer les produits, des directeurs d'achat des OCE et même des utilisateurs concernés. Ces colloques sont toujours bien accueillis en Union soviétique, car ils privilégient la présentation organisée de données techniques complexes ayant trait à des produits, des matériaux et des procédés compliqués, que les acheteurs ont du mal à bien comprendre.

Dans ce genre d'activité, la clé du succès est de bien choisir ses acheteurs. Les frais qu'entraîne la présence de spécialistes à une exposition privée peuvent se justifier par la présentation du même colloque dans les pays voisins.

Les colloques et les présentations privées ne devraient avoir lieu que lorsque la société a lancé son produit sur le marché. Un produit peut être lancé après une exposition ou une foire commerciale générale. Si les acheteurs de l'OCE ou du ministère client ont déjà entendu parler du produit, par curiosité, ils se présenteront plus nombreux au colloque, même si le produit n'est pas très bien connu sur le marché. L'idéal serait que ces activités soient parrainées par un ministère, l'OCE, un établissement ou un comité d'État (tel le Comité de la science et de la technologie). Une entente de coopération peut donner lieu à des échanges ayant pour but de lier connaissance.