

Quoi exposer?

Ce sont vos collections de vêtements que les acheteurs viennent voir. Tout le reste nuira à votre objectif — qui est de vendre — et à celui de l'acheteur — qui est de conclure un marché avec vous.

- Étalez les articles que vous aurez choisis de manière intéressante mais fonctionnelle.
- Projetez une image positive qui attirera les clients.
- Conservez les cartes d'affaires ou prenez rapidement en note le nom et l'adresse des clients.
- Soyez prêt à accepter les commandes sur place et à rappeler tous ceux qui auraient manifesté de l'intérêt pour vos produits.
- Évaluez votre performance — ce que vous avez réussi, ce que vous pouvez améliorer, et comment faire mieux l'an prochain.

N'oubliez pas que vous vous adressez à des gens bien informés. Ne faites pas de promotion agressive.

Programmes d'aide à l'exportation

L'aide est fournie aux entreprises canadiennes pour rencontrer des agents éventuels, visiter le marché et participer à des foires commerciales dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec un bureau du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Vous pouvez également vous adresser à votre gouvernement provincial qui offre aussi un programme d'aide de ce genre.