

Annexe 12CONSEILS DESTINÉS AUX EXPOSANTS ET AUX ACHETEURS

Sea Fare International est parrainée par Seafood Leader, périodique sur les poissons et fruits de mer. Un récent numéro contenait des conseils visant à aider les exposants et les acheteurs à rentabiliser leur participation.

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 panneaux et des graphiques clairs.
- 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 la veille de l'exposition.
- Étudiez le plan de l'aire d'exposition et le répertoire.
- Fixez à l'avance vos rendez-vous avec les personnes importantes.
- Assurez-vous toujours que votre kiosque est occupé par une personne bien documentée et dynamique.
- Utilisez la formule «client éventuel» pour filtrer les visiteurs.
- Ne perdez pas de temps avec les acheteurs qui ne semblent pas sérieux.
- Présentez des produits vivants, si possible.
- Offrez des aliments bien apprêtés.
- Gardez votre kiosque propre et en bon ordre.
- Assistez aux séminaires, étudiez les concurrents, instruisez-vous.

CONSEILS DESTINÉS AUX ACHETEURS

- Fixez à l'avance vos rendez-vous avec les personnes clés.