

Les responsables du stand

Ne choisissez que vos meilleurs vendeurs et vendeuses pour vous représenter au stand. Ils doivent être en mesure d'évaluer rapidement les besoins des visiteurs et d'y adapter leur présentation.

- Préparez vos représentants au moyen de jeux de rôle. La clientèle des foires commerciales est habituellement une clientèle spécialisée qui pose des choix éclairés.
- Récompensez le meilleur vendeur chaque jour.
- Fournissez à vos vendeurs le soutien technique nécessaire.
- Assurez-vous que vos représentants portent des vêtements qui les distinguent facilement des visiteurs.
- Ne surchargez pas l'emploi du temps de vos représentants. Prévoyez plutôt un horaire allégé avec des périodes de repos, des pauses repas et autres afin qu'ils demeurent dynamiques et accueillants.
- Demandez à vos représentants de remplir une fiche pour chaque client virtuel et d'y inscrire leurs nom, adresse, numéro de téléphone ainsi que le nom du produit qui les intéresse (modèle, grosseur, couleur), la quantité, le genre d'utilisation prévue et les délais de livraison souhaités (semaine, mois, trimestre suivant, etc.).
- Mettez vos fiches en sécurité : retirez-les du stand à toutes les heures ou avant de quitter le soir.

Le suivi

Un client intéressé ne représente pas automatiquement une vente !

- Faites-lui parvenir dans les plus brefs délais la documentation sur votre produit ou autre information complémentaire.
- Communiquez avec les visiteurs qui se sont montrés très intéressés dans votre produit afin d'obtenir un rendez-vous.
- Faites parvenir une carte de remerciement à toutes les personnes qui ont signé votre registre des visiteurs. Profitez-en pour leur présenter brièvement vos produits et les services que vous offrez et invitez-les à communiquer avec vous et à visiter vos installations. Inscrivez leur nom sur votre liste d'envoi et, surtout, agissez avec célérité.
- Obtenez, des organisateurs de la foire, la liste des visiteurs afin de mener une campagne postale avant la foire de l'année prochaine.
- Faites une évaluation de votre participation : a-t-elle été profitable ? Quels aspects faudra-t-il améliorer la prochaine fois et que faudra-t-il faire ?