



Nos suggestions pour MAXIMISER les retombées de votre salon

Le contact face-à face = Rien de mieux pour augmenter vos ventes

Participer à une foire commerciale est 56% moins dispendieux que toute autre forme de mise-en-marché selon les études de Deloitte. Le plus stratégique et judicieux investissement en publicité, est de loin la participation à une exposition ciblée. Plus de 90% des visiteurs considèrent les expositions comme étant leur principale source d'information pour prendre une décision d'achat.

- C'est un contact client privilégié dans un climat de confiance
- Votre présence en salon vous donne du prestige et de la crédibilité
- Votre présence permet aux visiteurs de vous comparer à d'autres fournisseurs en un seul lieu au même moment et en peu de temps

Sachez que tous ces facteurs réunis accélèrent leur décision d'achat!

Voici quelques suggestions pour mettre toutes les chances de votre côté :

Dépliants et articles promotionnels

Assurez-vous d'avoir des dépliants, «flyers», cartes d'affaires ou cartons promotionnels en quantité suffisante. Les versions 4 couleurs qui coûtent très chères à produire peuvent être remises seulement aux prospects sérieux. Remettez des copies noir et blanc aux autres. Un repérage est donc à prévoir par votre personnel dans ce cas.

Promotion et Concours

Afin de mesurer l'impact de votre présence en salon, mettez sur pied une «Promo ou un concours salon». Voici quelques exemples :

- Sur tout achat de 200\$, économisez 10% (offre valide jusqu'au 15 juin 20...)
- Certificat-cadeau de 10\$, sur tout achat en magasin (valide jusqu'au...)
- Avec tout achat de 500\$ (obtenez un cadeau d'une valeur de \$\$\$)

Un concours avec coupon de participation peut aussi être judicieux, car vous accumulerez des noms de prospects. Cela vous permettra aussi d'entrer en communication facilement lorsqu'ils s'approcheront de vous durant le salon.

Votre place d'affaire (Kiosque)

- Assurez-vous que votre kiosque soit propre et rangé en tout temps
- Qu'il soit attrayant avec de belles photos, images, vidéos, couleurs, plantes, **beaucoup de verdure et de fleurs svp (Nous sommes un événement d'aménagement paysager après tout!)**
- Pas de nourriture ni de boisson alcoolisée dans l'espace de vente
- Pas d'odeurs désagréables ni de produits bruyants

Personnel souriant et professionnel

- Formez votre personnel sur vos produits et services, ils sont en exercice de ventes : ils doivent être prêts, connaissant, professionnels, ponctuels et de bonne humeur
- Tenue vestimentaire appropriée (arborant votre logo si possible : polo, épinglette etc.)
- Ne tolérez pas que votre personnel soit davantage concentré sur leur cellulaire, tablette, ordinateur ou tout autre équipement inadéquat pour les circonstances
- Prévoir des pauses dans leur horaire
- Suggérez-leur d'apporter 2 paires de chaussures confortables, des bouteilles d'eau et un lunch (un espace avec micro-ondes est normalement mis à leur disposition afin qu'ils puissent aller se reposer)

Invitez vos clients

Invitez votre personnel et vos clients à venir vous rencontrer durant l'événement. La rencontre dans un contexte différent peut favoriser le rapprochement et ainsi porter fruit!

Si vous désirez avoir plus d'information, approfondir votre stratégie, n'hésitez pas à communiquer avec nous, il nous fera plaisir de vous accompagner!

Bon succès et surtout bon salon!

L'équipe de Cantin événements & congrès

Téléphone 418 682-9890

