

CONSEILS DE PARTICIPATION AU SALON

OPTIMISEZ VOTRE EXPÉRIENCE AU SALON

Bien que nous puissions fournir aux exposants tous les outils dont ils auront besoin pour un salon professionnel réussi, nous ne pouvons ignorer les visiteurs du salon. Voici quelques excellents conseils de About.com. pour les visiteurs.

RAISONS DE PARTICIPER

Aussi petite que soit votre entreprise de détail, les avantages de la participation à un salon professionnel commandité par des fournisseurs ou des associations industrielles l'emportent largement sur toute raison que vous pourriez avoir de ne pas y assister. Ces conférences ont été élaborées pour donner aux détaillants propriétaires, aux acheteurs et aux directeurs l'occasion de rencontrer leurs fournisseurs actuels, d'organiser des réunions d'affaires, de faire du réseautage avec d'autres membres du secteur du détail et de découvrir de nouveaux produits.

Si vous avez du mal à exploiter votre entreprise seul ou avec un nombre limité d'employés, vous croyez probablement ne pas avoir le temps d'assister à un salon professionnel. Songez à embaucher des employés temporaires, à demander à des parents de vous aider ou tout simplement à fermer le magasin une journée pour participer au salon.

Une fois que vous avez décidé d'assister au salon professionnel, vous devez planifier. Pour profiter au maximum de la participation à un salon professionnel, il faut une stratégie. Le fait de savoir ce que vous désirez accomplir avant, pendant et après le salon vous aidera à profiter au maximum de votre temps. Voici quelques conseils de planification d'un salon professionnel :

PLANIFICATION AVANT LE SALON

- Évitez le chaos au salon en vous préinscrivant.
- Fixez-vous un objectif pour ce que vous désirez accomplir, par exemple les fournisseurs à visiter, les articles à acheter, les séminaires auxquels assister et les nouvelles gammes de produits à voir.
- Déterminez vos besoins en stocks avant le salon. Une stratégie d'achat efficace vous permettra d'économiser en regroupant vos commandes pour tirer avantage des réductions et des offres spéciales, ainsi qu'en respectant votre budget.
- Prenez rendez-vous avec tout fournisseur que vous aimeriez rencontrer pendant le salon.
- Prévoyez d'emmener tout employé à qui la participation au salon serait profitable.

HÉBERGEMENT

- Voyez si les organisateurs du salon professionnel ont réservé des chambres à un tarif réduit.

- Réservez votre voyage et votre chambre d'hôtel tôt.
- Essayez de choisir un hôtel très proche du salon professionnel.

TENUE VESTIMENTAIRE

- Emportez des chaussures confortables, portez une tenue d'affaires décontractée et rappelez-vous que vous représentez votre entreprise.
- Prévoyez une valise suffisamment grande pour rapporter un surplus de bagage, par exemple de la documentation, des cadeaux et des échantillons de produits.
- Certains exposants fournissent des sacs, mais prévoyez et apportez un fourre-tout pour transporter confortablement toute la documentation.

AU SALON PROFESSIONNEL

- Un guide du salon à jour vous sera probablement remis à votre arrivée. Prenez le temps de modifier votre plan au besoin.
- Assurez-vous que votre insigne est bien en vue lorsque vous visitez les kiosques du salon.
- Si possible, demandez qu'on vous poste la documentation et les échantillons au lieu de les apporter avec vous.
- Traînez un stylo et un calepin pour prendre des notes, et inscrivez des renseignements au dos des cartes professionnelles.
- Profitez des offres spéciales, des réductions et des soldes du salon lorsqu'ils constituent de véritables aubaines et que vous avez besoin des produits au magasin. Vérifiez les frais de port et les dates de livraison.
- Faites le suivi des commandes passées pour ne pas dépasser votre budget.
- Si vous prévoyez acheter des marchandises personnalisées, apportez vos documents d'exécution et autres fichiers sur une clé USB. La plupart des fournisseurs sont équipés d'un ordinateur portable et peuvent rapidement transmettre les données au service approprié.
- Faites une pause après quelques heures pour vous rafraîchir, manger une bouchée et prendre de l'air.
- Quittez le salon un peu avant la fermeture pour éviter les longues queues aux arrêts d'autobus et aux stations de taxi.

RÉSEAUTAGE

- Apportez une bonne provision de cartes professionnelles.
- N'ayez pas peur de vous présenter aux autres.
- Assistez aux séminaires et aux ateliers offerts, le cas échéant. Ces présentations éducatives sont la raison de votre présence.
- Ne vous attardez pas trop aux kiosques et ne prolongez pas la conversation avec les membres d'une entreprise avec laquelle vous ne voulez pas traiter.

APRÈS LE SALON

Déterminez si vos objectifs ont été atteints et si le coût de participation au salon aura un effet positif à long terme pour vous et votre entreprise. Évaluez le coût et le temps nécessaires pour réaliser le même nombre de transactions si vous n'aviez pas assisté au salon. Si vous avez planifié votre stratégie, vous aurez la certitude que le temps passé au salon en valait la peine.