

1

AVANT LE SALON

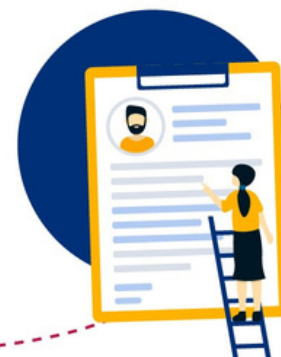
Le salon va ouvrir ses portes et vous faites partie de l'aventure. Afin d'être fins prêts :



CONSTRUISEZ VOTRE STAND

à l'image de votre marque, soyez visible !
N'oubliez pas de consulter **le guide de l'exposant**.

VALORISEZ VOS PRODUITS
sur votre stand et notre site internet.
Pensez à remplir **le catalogue exposant**.



COMMUNIQUEZ SUR VOTRE PRÉSENCE

sur vos supports offline et online, grâce à notre **kit media**.
Bénéficiez d'une amplification de masse grâce à **nos outils de communication**.



FORMEZ VOS ÉQUIPES,

affutez votre discours, préparez vos documentations.



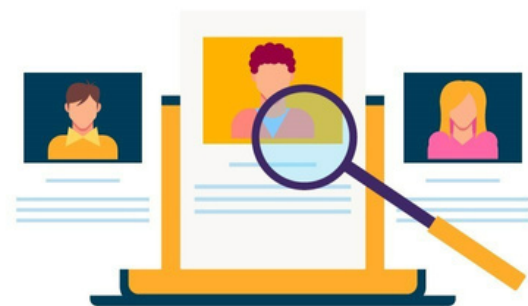
ORGANISEZ VOTRE VOYAGE,

choisissez la facilité et consultez nos **FAQ**



ECHANGEZ AVEC L'ÉQUIPE ORGANISATRICE

qui vous accompagnera pas à pas.
RDV dans votre **espace client**.



ANTICIPEZ LES RDV

Invitez vos clients, anticipez les RDV, prévoyez la collecte de données.

2

PENDANT le salon

Le salon bat son plein et vous ne savez plus où donner de la tête. N'oubliez pas le principal !



ACCUEILLEZ NOS VISITEURS,
vos clients fidèles (VIP,
avant-première, cocktails...)

ANIMEZ VOTRE PRÉSENCE

grâce à des conférences, des
ateliers, des démos sur stand...



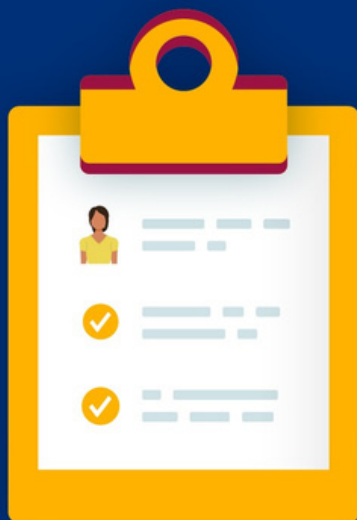


COMMUNIQUEZ SUR VOS RÉSEAUX SOCIAUX

et donnez vie à votre présence.

RÉASSORTISSEZ VOS PRODUITS,

ne soyez pas à court de brochures, goodies.



COLLECTEZ DE L'INFORMATION CLIENT

pertinente et stockez la pour un suivi post salon. N'oubliez pas de commander des lecteurs de e-badge.

3

APRÈS le salon

Le salon ferme ses portes mais la relation clientèle continue. Ne perdez pas le contact !

DÉBRIEFEZ L'ÉVÉNEMENT

avec les équipes présentes sur le salon, remerciez-les pour leur travail et faites le bilan.



REMERCIEZ LES VISITEURS

de votre stand par un email chaleureux.

CAPITALISEZ SUR LES DONNÉES

Faites un bilan des contacts récoltés et classez-les par priorité.
Envoyez produits commandés, documentations demandées et devis.



PRÉPAREZ LA PROCHAINE PARTICIPATION
et définissez votre plan d'action.

ANALYSEZ VOTRE PARTICIPATION

et mesurez votre ROI en les rapprochant des critères et objectifs définis en amont.



RÉPONDEZ À L'ENQUÊTE DE SATISFACTION
envoyée par l'organisateur. C'est important et cela permet de développer les éditions prochaines !

