

Synthèse Chefs en ligne

Salons de vente

- Les pratiques gagnantes
- Les pièges à éviter

Les facteurs de succès lors de la participation à un salon de ventes

Suite à plusieurs demandes sur le sujet, nous avons questionné les membres du réseau Chefs en ligne afin de connaître les pratiques qu'ils considéreraient « gagnantes » pour contribuer au succès d'un salon de ventes, ainsi que les pièges à éviter.

Voici les conseils que nous avons obtenus :

- ✓ Bien choisir l'emplacement du kiosque et aménager celui-ci pour qu'il soit attirant et original.
- ✓ S'assurer d'avoir une équipe dynamique et compétente sur place. Prendre le temps de former les gens à bien répondre aux clients si nécessaire.
- ✓ Publiciser sa participation au salon dans les journaux, site web de l'entreprise, etc. Cibler et inviter les clients en leur offrant une promotion, entrée gratuite ou autre incitatif du genre à venir nous rencontrer.
- ✓ Offrir des rabais ou promotions « Salon » ou encore organiser un tirage pour les clients.
- ✓ S'assurer de bien choisir les événements auxquels on participe. Il vaut mieux ne faire qu'un seul salon qui correspond à nos objectifs que plusieurs où les retombées ne seront pas celles recherchées.
- ✓ Prendre le temps d'organiser le salon et de définir à l'avance les objectifs recherchés.

✓ La priorité pour plusieurs chefs est celle de porter un soin particulier au suivi après le salon. S'assurer de rappeler les clients et prospects rencontrés, respecter ses engagements.

✓ Finalement, avoir du matériel promotionnel de qualité et en quantité suffisante (pochettes de présentation, échantillons, cartes d'affaires, etc.)

Pièges à éviter

- ✓ Éviter les préparations de dernière minute. Prévoir les rencontres d'organisation du salon plusieurs mois à l'avance avec tâches et échéances.
- ✓ Attention à l'attitude des représentants à notre kiosque; ceux-ci sont l'image de la compagnie. Des vendeurs assis confortablement ou en grande conversation entre eux ne donnent pas le goût aux clients de s'arrêter!
- ✓ Il en va de même si on parle trop longtemps avec un client et qu'on oublie de saluer et répondre aux autres.
- ✓ Il est important d'avoir suffisamment de personnel pour les repas et les pauses. Si on est seul ou seulement deux ou trois (dépendamment de l'ampleur du salon et / ou du kiosque), on risque d'afficher un air fatigué rapidement.
- ✓ Finalement, le dernier piège serait de ne pas participer aux différentes activités sociales sur les lieux du salon. Celles-ci sont une bonne source de contacts potentiels.

Merci aux membres et partenaires qui ont accepté de partager leurs expériences au sujet des salons de vente.

