



SALONS ET EXPOSITIONS PROFESSIONNELS

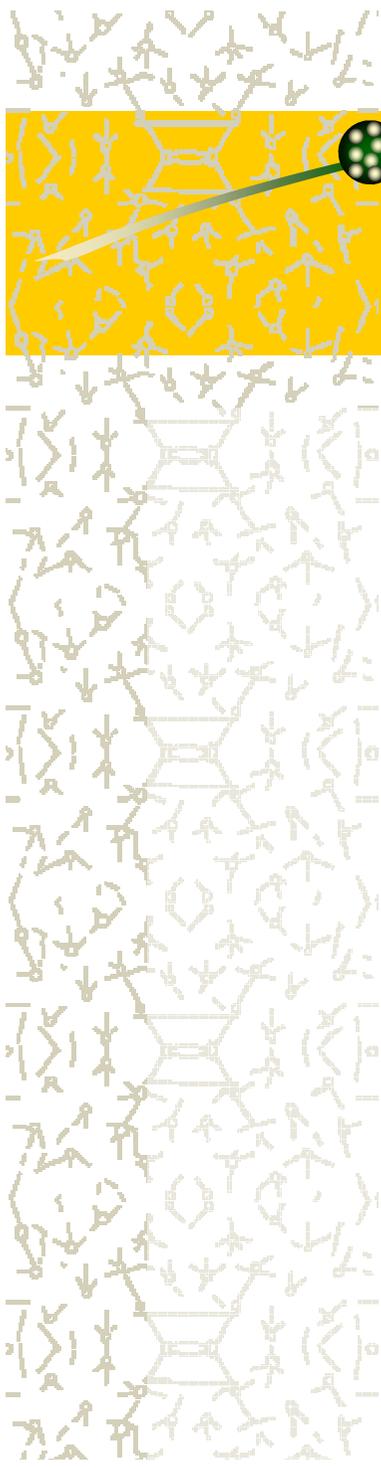
**CREATION D'UN TRAFFIC DE
VISITEURS**



● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

5 POINTS CLES:

1. **Communiquer sur sa participation**
2. **Inviter les clients**
3. **Fixer des rendez-vous**
4. **Etre « visible »**
5. **Animer le stand**



● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

COMMUNIQUER SUR SA PARTICIPATION

(J – 8 semaines)

- ✦ Annonces dans la presse professionnelle
- ✦ Stickers sur tous les documents sortants
 - ✦ Information par la FdV



● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

INVITER LES CLIENTS

Si vous n'invitez pas les clients, vos concurrents se chargeront de le faire !



● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

INVITER LES CLIENTS

(J – 6 semaines)

- ☀ Mailing – E-mail
- ☀ Invitation par la FdV

Prévoir des relances directes et par téléphone

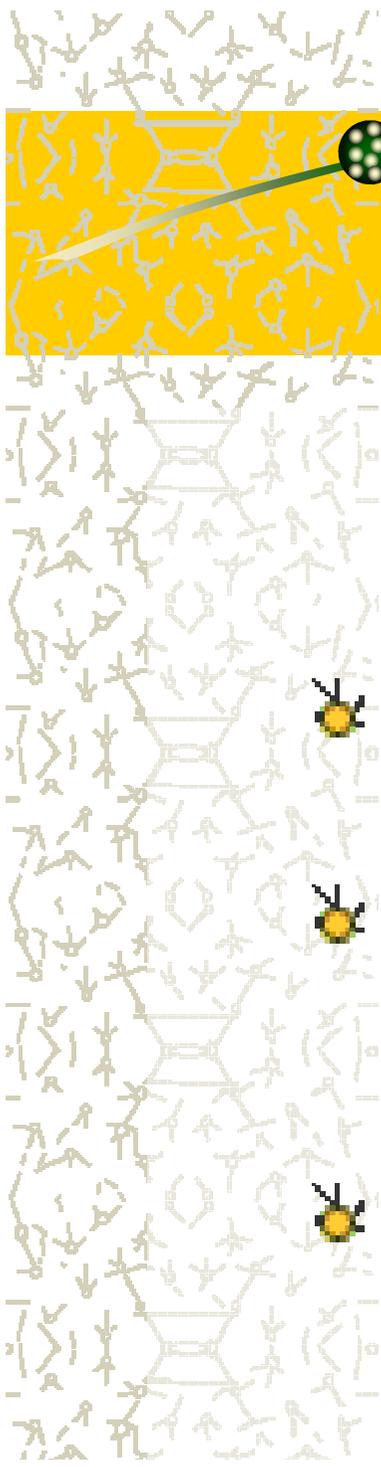


● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

FIXER DES RdV

(J - 6/4 semaines)

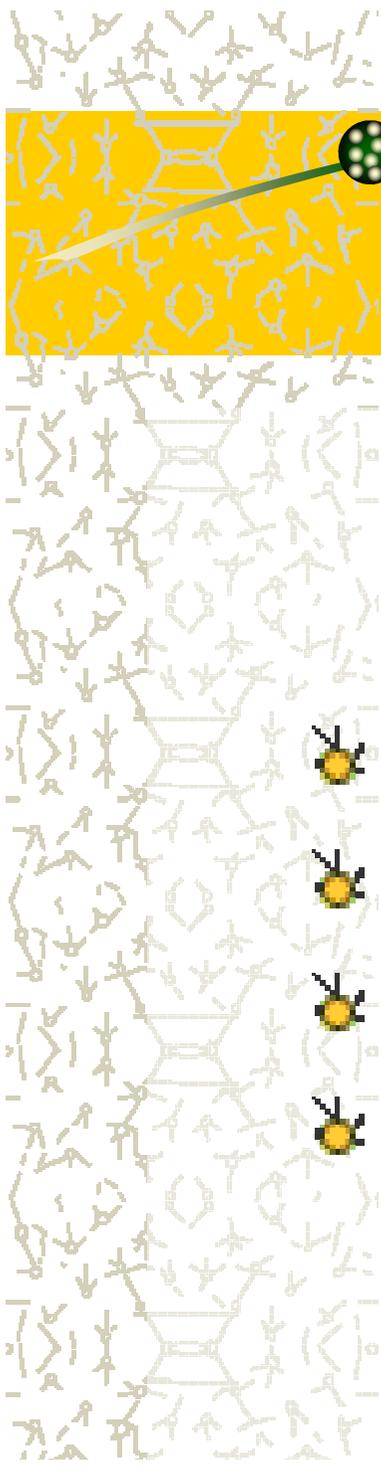
- En parallèle aux invitations et/ou dans le cadre des relances
- Confirmation du RdV (J - 48h.)



● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

ETRE VISIBLE

- Inscription sur le catalogue du salon et sur le plan d'accès
- Sponsorisation des « pochettes congressistes » ou distribution de sacs aux couleurs de l'entreprise
- Privilégier les emplacements de 1er ordre



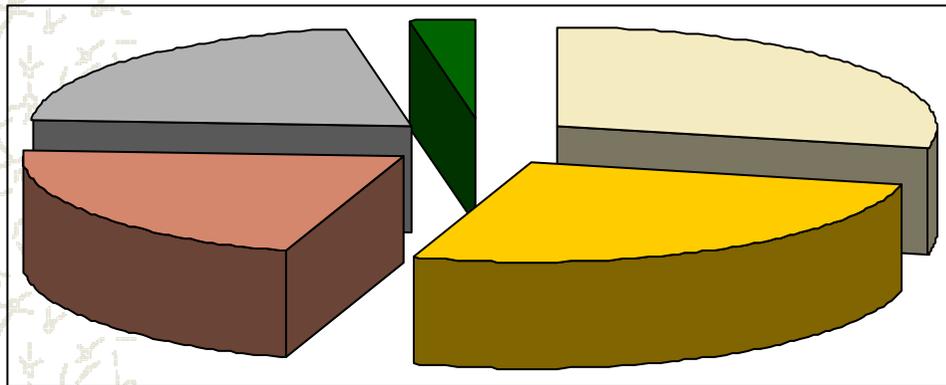
● CREATION D'UN TRAFFIC DE VISITEURS

ANIMER SON STAND

- Animations ludiques
- Distributions de cadeaux et gadgets
- Jeux et concours
- Débats, tables rondes sur des sujets d'actualité

VENTILATION D'UN BUDGET EXPOSITION

Etude Foires et Salons de France - 1999



Location	28,48 %
Stand	26,49 %
Promotion/Animation	21,19 %
Personnel	21,19 %
Divers	2,65 %

Budget moyen d'un salon professionnel: 23 K€