



223, rue St-Jean
Longueuil (Québec) J4H 2X4
Tél : (450) 646-1833
Fax : (450) 646-3918

L'Art de s'exposer

Julien Roy*
Marketing Face à Face

2. Votre stand, un outil précieux. Prenez en soin!

Que penseriez-vous d'un entrepreneur en construction, qui se présenterait sur votre chantier, avec des outils désuets, à peine en état de fonctionner ? Quel serait votre perception ? Un doute ? C'est bien possible.

Votre outil principal lors d'une exposition, c'est votre stand. La première chose que vos visiteurs voient, la première image que vous leur transmettez, provient du stand. Quel est la perception de vos clients lorsqu'ils voient votre stand ? Un doute ? J'espère que non!

Pour être parmi les meilleurs de l'industrie, il faut avoir un équipement professionnel. Mais pour être le chef de file, pour se démarquer lors des foires commerciales, il faut que notre équipement, notre stand, soit parfaitement ajusté, parfaitement performant!

Son rôle n'est pas de vendre notre entreprise, ni de tout dire, mais de dire l'essentiel, d'attirer l'attention. Si on expose trop d'éléments, si nous garnissons nos murs tel un babillard, il y a très peu de chances que nos visiteurs soient attirés par tant de lecture.

Rappelons-nous 2 principes fort simples.

1. On attire pas les mouches avec du vinaigre
2. De toute manière à vouloir tout dire on finit par ne rien dire du tout

Ces deux principes s'appliquent particulièrement à un salon, puisque les visiteurs sont sélectifs. Vous serez sans doute d'accord avec moi pour admettre que personne ne va à un salon pour lire.

En fait vos visiteurs devraient apprendre 3 choses en 3 secondes :

1. Qui vous êtes
2. Ce que vous faites
3. Pourquoi aller vous voir.

Quelle est votre force, votre positionnement dans le marché ? Donnez une raison à vos visiteurs de venir vous voir. Déterminez ceci : S'il y a une chose, une seule idée, une seule phrase que vous voulez que vos clients retiennent de votre entreprise, qu'elle est-elle ? Condensez ensuite cette phrase en moins de 10 mots et vous avez votre POURQUOI ALLER VOUS VOIR.

N'oubliez pas que votre stand donne de vous la première image, et on a jamais une seconde chance de donner une première bonne impression.

* Vous pouvez consulter le site web de Marketing Face à Face à l'adresse suivante :
www.marketingfaceaface.com