



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

3. Mon stand... mon site ou... faut-il faire la promotion de notre site web lors d'une exposition ?

Dernièrement j'ai eu plusieurs discussions avec quelques clients portant sur l'affichage à un salon. Notamment l'affichage de notre adresse de site web. La question étant de déterminer : ***Doit-on oui ou non mettre l'adresse de notre site web sur notre stand?***

Des publicistes vous diront Oui, mais à l'unanimité nous avons conclu que ... **Non**. Et voici pourquoi. Nous partons du principe fort simple que la force majeure d'un salon, ce qui le distingue de tous les autres médias, c'est le contact humain, ce qui veut dire que nous devrions tout faire ce qui est en notre pouvoir pour favoriser ce contact humain et non le limiter.

Pensez-y bien. Si nous affichons l'adresse de notre site web, est-ce que cela favorisera une conversation? Est-ce que les visiteurs auront davantage le goût d'entreprendre une conversation parce que l'adresse web est affichée format géant sur votre stand? La réponse est évidemment non. Il semble en fait, selon nos observations, que ce soit exactement le contraire qui se produise. Plutôt que d'attendre un peu pour vous parler, recueillir plus d'information sur vos produits et services, vos visiteurs qui sont moins patients parce qu'ils ont bien d'autres choses à voir, tenteront plutôt de ramasser une carte d'affaires ou la première brochure qui traîne, se disant ... « J'irai voir leur site... » Quel dommage ! Vous avez passé à côté de l'opportunité de profiter du plus grand avantage qu'offre une exposition, soit le contact humain. En échangeant de vive voix avec vos futurs clients, vous pouvez recueillir leurs commentaires, leur impression spontanée, et ainsi utiliser ces informations dans vos autres démarches marketing.

Et détrompez-vous, celui qui ne prend pas la peine de s'arrêter ne manque pas nécessairement d'intérêt pour vos produits. Bien au contraire. C'est dans plusieurs cas simplement un acheteur sélectif et occupé. Il vient à une foire commerciale pour ramasser de l'information, ce qu'il croit avoir fait. Cependant, la seule information qu'il aura eue de vous... c'est votre adresse web. Par ailleurs le même principe s'applique avec un numéro de téléphone.

Ceci étant dit, si vous venez de refaire ou de faire le visuel de votre stand et que votre site web y figure, ce n'est pas encore le moment de pleurer. Il y a toujours moyen de remédier à la situation... Je vous laisse le soin de faire preuve d'imagination ...

À bientôt

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