KelCom
accompagnement en communication
PRÉSENTE

LES 10 ASTUCES POUR SORTIR VAINQUEUR DU PROCHAIN SALON !

VOTRE SALON REUSSI — VOTRE BILLET 1 JOUR

ENTRÉE — BILLETERIE, PRÉVENTE
ENTRÉE — VIP, PRESSE

HALL 1

AVANT TOUT, DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS !

1 PRÉPAREZ-VOUS !

Mettez toutes les chances de votre côté.

TO-DO

- Choix du salon
- Commande des supports
- Commande de goodies (idéalement 3 mois avant le salon, au minimum 1 mois avant)
- Livraison
- Jour J

Prévoyez votre budget : PLV, Print, goodies, restauration, participation, ...

2 SOIGNEZ VOTRE STAND

Pour véhiculer une bonne image de marque.

- Comptoir d'accueil
- Stand parapluie
- Roll up
- Stand complet sur-mesure
- ...

PENSEZ-Y !

Un kit de bricolage peut sauver votre salon !

- Tournevis
- Gros scotch
- Cordelette
- Crochets d'ardoises !

3 COMMUNIQUEZ EN AMONT !

Attirez des publics variés, suscitez l'intérêt et créez de l'attente !

- Invitez vos clients ou prospects
- Envoyez un emailing
- Postez sur les réseaux sociaux et sur votre site web
- Distribuez des supports print (flyer, brochure)
- Médiatisez votre participation à l'événement (communiqué/dossier de presse)
- Utilisez les supports proposés aux exposants du salon

VERS HALL 1

VERS HALL 2

HALL 2

4 PRÉPAREZ VOS OBJETS PUBLICITAIRES

Attirez en suscitant la curiosité, faire plaisir et être visible.

Quelques exemples : stylos, clés usb, sacs, ballons gonflables, porte-clés, sachets de graines, canons à tee-shirts...

5 COMPOSEZ VOTRE ÉQUIPE

Valorisez votre entreprise.

TROIS SOLUTIONS

- **Commerciaux** : maîtrise du sujet, de l'entreprise, des produits/services
- **Hôtes/hôtesses** : peu de connaissance sur l'entreprise et ses produits/services mais savoir-faire relationnel
- **Animateurs** : peu de connaissance sur l'entreprise et ses produits/services mais capacité pour attirer du public

- Briefez votre équipe
- Adoptez un dress code (chemise, polo, casquette...)...
- ...pour suffisament de jours (pensez aux accidents)
- Surtout, prévoyez un nombre suffisant de collaborateurs !

VERS PATIO

6 PROPOSEZ UN JEU CONCOURS

afin de récolter les adresses mails de prospects.

- Privilégiez le numérique (opt in/out !)
- Proposez un lot par jour

7 PRÉVOYEZ DES OFFRES SPÉCIALES SALON

pour provoquer des ventes.

OFFRE SPÉCIALE SALON

- Communiquez pendant le salon sur les promotions proposées à votre stand
- Pensez à imprimer des bons de commande ou à proposer un service de commande en ligne

VERS PATIO

8 PENSEZ AUX GOURMANDS

Jouez la carte de l'hospitalité.

Optez pour des boissons fraîches et des gourmandises !

9 SOYEZ ORGANISÉ ET RAISONNABLE !

Un salon est un marathon, restez disponible pour vos visiteurs.

- Notez tous vos rendez-vous professionnels dans un agenda
- Planifiez vos journées chaque matin
- Prévoyez des temps de pause, hors de votre stand
- Gérez vos emails une à deux fois par jour
- Mangez à tous les repas
- Prévoyez une petite trousse à pharmacie pour gérer les petits bobos du quotidien
- Vérifiez vos stocks de supports de communication

SORTIE

10 SURFEZ SUR L'ÉVÉNEMENT

Développez vos ventes.

- Attendez au minimum 6 mois pour mesurer les retombées
- Comparez le nombre de cartes de visite distribuées avec le nombre de visiteurs sur le salon
- Relancez vos visiteurs
- Publiez des contenus sur votre participation au salon (photos, vidéos)

Crédits illustrations : KelCom, Fotolia.fr, freepik

KelCom
accompagnement en communication

Agence KelCom
1 rue Eugène Varlin
44100 NANTES

info@kelcom.fr
02 40 35 21 80

Vos objets publicitaires personnalisés sur
www.vosobjets.com