

LE  
**SALÓN**  
NATIONAL DE LA  
**FEMME**

**QUELQUES  
CONSEILS POUR  
UN ÉVÈNEMENT  
RÉUSSI !**



[www.SalonDeLaFemmeQC.ca](http://www.SalonDeLaFemmeQC.ca)

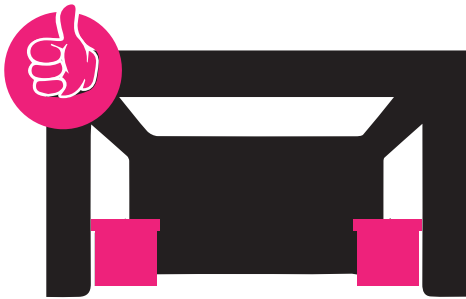
# VOTRE SUCCÈS EST NOTRE SUCCÈS !

Dans le cadre de notre engagement envers votre succès, il nous fait plaisir de vous offrir les conseils suivants afin d'assurer la rentabilité de votre participation.

1

## Planifiez la configuration de votre kiosque

Gardez ouvert le devant de votre kiosque. Placez votre table au fond de votre kiosque ou sur les côtés. Il est essentiel de rendre votre kiosque invitant afin d'encourager les visiteurs à venir vous parler.



2

## Préparez votre stratégie pour stimuler la conversation

Planifiez une question ouverte qui stimulera les conversations. Évitez des questions qui amènent à des réponses oui/non ou qui n'offrent aucune opportunité d'avancer la conversation.



3

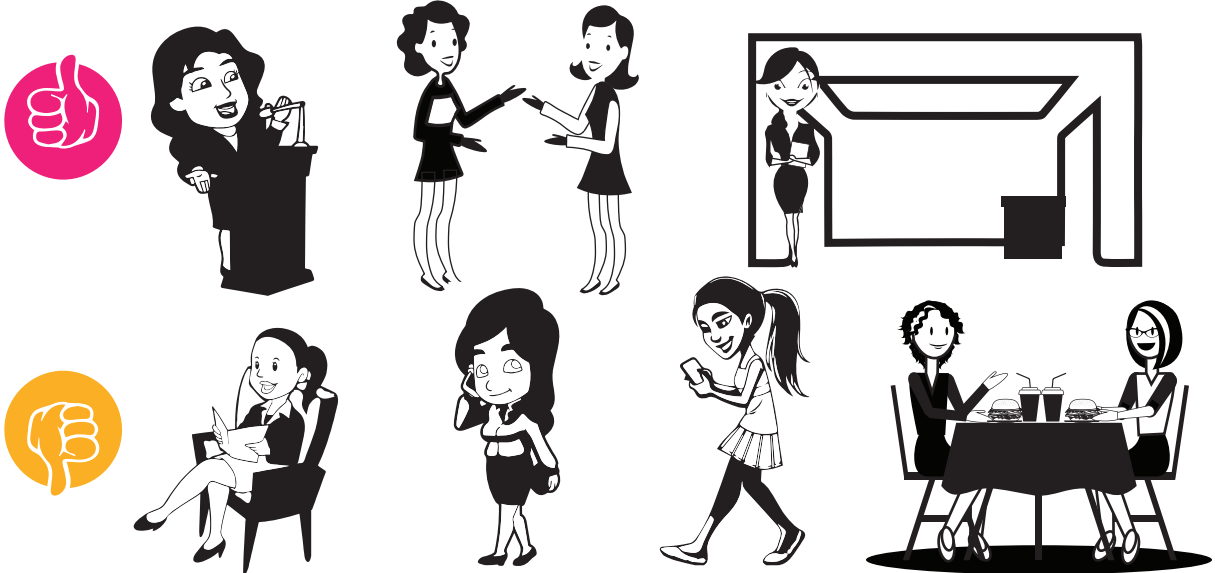
## Préparez 3 ou 4 questions de qualification

La capacité à qualifier un client potentiel rapidement est un facteur clé pour réussir un salon. Vous devez aussi préparer une stratégie pour terminer rapidement des conversations avec des prospects non-qualifiés afin d'assurer que vous passez le plus de temps possible avec des clients potentiels qui correspondent mieux à votre marque.

# 4

## Faites une bonne première impression !

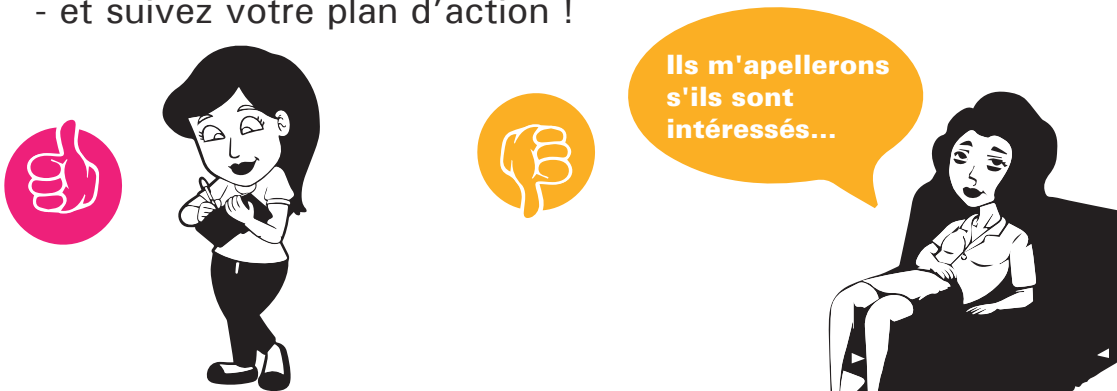
Les gens décident s'ils vont arrêter pour vous parler quand ils sont à 30 pieds de votre kiosque. Les clients potentiels pourraient conclure qu'une conversation ne vous intéresse pas si vous êtes assis, en train de manger, au téléphone ou les bras croisés. Assurez-vous que votre langage corporel démontre le désir de leur parler de votre entreprise !



# 5

## Planifiez votre stratégie !

Si vous prévoyez vendre au salon, nous vous suggérons de planifier une OFFRE SPÉCIALE pour le salon afin de créer un sentiment d'urgence et d'encourager les achats spontanés. Un excellent moyen de recueillir les coordonnées des acheteurs potentiels est d'organiser un concours publicitaire. Assurez-vous de communiquer clairement les attentes au personnel du kiosque : vendre \_\_\_ unités par jour, recueillir \_\_\_ nombre de courriels, l'augmentation de l'audience de vos réseaux sociaux. Planifiez votre plan de vente et vos questions pour vos prospects avant l'événement - et suivez votre plan d'action !



# 6

## Faites le suivi rapidement

Plus vous attendez pour faire le suivi, plus les clients potentiels risquent de vous oublier. Maximisez votre succès au salon avec un plan de suivi : assurez un suivi après l'excitation du salon pour faire des ventes après-salon et développer des clients à long terme.

# LE SALON NATIONAL DE LA FEMME

## Horaire des salons 2019



15<sup>e</sup>  
édition

### MONTRÉAL

22 au 24 mars 2019  
Palais des congrès

29<sup>e</sup>  
édition

### OTTAWA

27 et 28 avril 2019  
Centre Shaw

30<sup>e</sup>  
édition

### OTTAWA

19 et 20 octobre 2019  
Centre EY

12<sup>e</sup>  
édition

### QUÉBEC

9 et 10 novembre 2019  
ExpoCité - Centre des foires

18<sup>e</sup>  
édition

### TORONTO

15 au 17 novembre 2019  
Palais des congrès du Toronto  
métropolitain