

PENDANT LE SALON

Il existe bon nombre d'outils, parfois ignorés ou non exploités, au sein d'un salon pour optimiser votre présence. Certains ont été abordés dans la Fiche SAFYM Expo "L'avant-salon". Quels qu'ils soient, ils entrent dans une dynamique qui fait intervenir un partenaire indispensable pour les mener à bien : l'organisateur.

STAND CLASSIQUE CHERCHE ANIMATIONS ORIGINALES

Que votre stand soit basique ou fasse appel au meilleur décorateur en activité, il ne marquera jamais autant les esprits durablement que s'il est animé. Pour cela, il existe plusieurs pistes, non-exhaustives, car l'inventivité rend les salons potentiellement illimités. Parmi elles :

- **les jeux-concours** : quelle finalité : générer du trafic ? Constituer un fichier ? Faire connaître un produit ? Impliquer les visiteurs dans une information spécifique... Le "jeu idiot", faisant apparaître une question accessible voire conditionnée, aura pour objectif d'asseoir une vérité méconnue. Ex. : *Quel monument se trouve dans le département de la Manche ? A) La Tour Eiffel ? B) Le Château de Saumur ? C) Le Mont Saint-Michel ?*

- **les conférences** : les organisateurs mettent parfois à disposition des salles de conférences (payantes ou non). L'occasion de faire connaître votre destination, de sensibiliser les visiteurs à une activité...

- **le guide du visiteur** : la plupart du temps offert aux visiteurs, c'est là un outil souvent négligé par les exposants et pourtant très porteur.

- **le site internet du salon** : permet-il de la publicité (liste des exposants, bannières, liens...) ?

- **les buffets/cocktails** : visiteurs grand-public, fournisseurs, partenaires professionnels... voici l'occasion d'insister sur votre dynamisme en créant une réception sur invitation ou non.

- **la musique** : une animation musicale, préférablement "live", augmentera sensiblement l'impact de votre stand. Attention néanmoins à la cacophonie qui peut polluer votre espace et celui de vos voisins !

RIGOLO... MAIS PAS TROP !

Exposer demande une attention de chaque instant et une énergie à toute épreuve. Difficile, certes, mais pas impossible quand on évite certains comportements :

Studieux : plongé dans une lecture captivante, rédige du courrier personnel ;

Flegmatique : enfoncé béatement et confortablement dans un fauteuil ;

Ventre creux : « casse la croûte », boit une bière dans son coin ;

Bavard : en discussion « rapprochée » avec une hôtesse ;

Bricoleur : manches retroussées, tournevis à la main ;

Rêveur : regard absent ;

Hésitant : regard fuyant, manières gauches ;

Dispersé : s'intéresse à tout ce qui passe, notamment les (jolies) femmes ;

Pas concerné : laisse passer dans son regard une prière clairement formulée : « Pourvu qu'il ne vienne pas me déranger celui-là ! » ;

Agressif : bondit sur le client, le harcèle de questions et l'assomme par une avalanche d'arguments.

EN PANNE D'IMAGINATION ?

Faire appel à un organisateur professionnel ne réside pas en la simple location d'espace. Parce qu'il est au cœur des initiatives des exposants d'année en année, il est à même de vous proposer des pistes d'idées adaptées à votre organisme. N'hésitez pas à le solliciter : cela fait également partie de ses missions.