



# La checklist ULTIME

pour bien préparer votre  
prochain salon professionnel





Participer à un salon professionnel est une opportunité en or pour développer votre réseau, augmenter la visibilité de votre entreprise et générer des leads qualifiés.

Cependant, le succès de cette expérience ne repose pas uniquement sur votre présence : il nécessite une **préparation précise et stratégique** !

Ce guide est conçu pour vous accompagner, étape par étape, dans l'organisation et l'optimisation de votre participation au salon, afin de maximiser votre impact et atteindre vos objectifs commerciaux.

À la réussite de votre salon !

*Sofène*

# INTRODUCTION

# 6 MOIS avant votre salon

## Définir ses objectifs

- Déterminez des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents, et temporellement définis (SMART).
  - Définissez le but principal de votre présence : accroître la notoriété de la marque, générer des leads qualifiés, établir des partenariats stratégiques ?
- 

## Définir son budget

- Établissez un budget prévisionnel détaillé, incluant la location de l'espace, la conception du stand, le matériel promotionnel, les frais de voyage, et l'hébergement.
  - Prévoyez une marge de 10-15% pour les imprévus.
- 

## Choix du stand

- Considérez la configuration du stand (par exemple, îlot, linéaire, en angle) en fonction de la disposition générale de la salle d'exposition et de vos objectifs d'engagement avec les visiteurs.
- Évaluez la proximité de vos concurrents potentiels et de vos partenaires stratégiques. Une proximité avec des concurrents peut vous offrir une visibilité accrue, tandis que la proximité avec des partenaires peut favoriser le réseautage et les opportunités de collaboration.
- Choisissez un emplacement stratégique qui attire un trafic élevé. Les stands près de l'entrée, des zones de restauration ou des espaces de conférence peuvent être particulièrement avantageux.
- Évitez les endroits cachés ou les coins moins fréquentés, car ils peuvent réduire la visibilité de votre stand.
- Vérifiez quels services et équipements sont inclus dans la location de votre stand, tels que l'électricité ou le wifi. Assurez-vous qu'ils répondent à vos besoins et à vos exigences techniques.

# 3 MOIS avant votre salon

## Conception et aménagement du stand

- Commencez à travailler avec votre standiste sur la conception de votre stand et la disposition des éléments.

Attention : chez les standistes traditionnels, cette étape demande beaucoup d'aller-retours et de temps d'attente.

Voilà pourquoi nous vous conseillons plutôt de vous rendre sur ce **Configurateur 3D** qui vous permet de personnaliser un stand qui correspond à vos besoins et vos contraintes en quelques clics.

En à peine 10 minutes vous obtenez : **une version 3D de votre futur stand et un devis associé.**

## Matériel promotionnel

- Concevez des brochures, flyers, et cartes de visite. Assurez-vous qu'ils communiquent clairement votre offre et votre valeur ajoutée.
- Prévoyez des goodies et des objets publicitaires pour les visiteurs (essayez de changer un peu des stylos, pour vous démarquer !).

---

## Technologie et équipement

- Choisissez des équipements technologiques pour améliorer l'expérience visiteur : écrans pour démos, bornes interactives, etc.
- Assurez-vous que votre stand dispose d'une bonne connectivité internet.

# 1 MOIS avant votre salon

## Staffing et formation

- Finalisez l'équipe qui vous accompagnera. Chaque membre doit connaître ses rôles et responsabilités.
- Organisez une session de formation sur vos produits/services et les objectifs du salon pour que tout le monde soit engagé dans le projet.

## Engagement des visiteurs

- Préparez des scripts d'accueil pour engager les visiteurs dès leur arrivée.
- Planifiez des activités interactives ou des démonstrations à heures fixes pour dynamiser votre stand.

# JUSTE AVANT votre salon

## Répétition générale

- Effectuez une répétition générale pour vous assurer que tout fonctionne comme prévu : démonstrations, fonctionnalité du matériel, etc.
- Vérifiez que tous les éléments du stand sont complets et en bon état.

## Plan de collecte de leads

- Mettez en place un système efficace pour collecter les informations des visiteurs : scanners de badges, applications mobiles, formulaires papier.
- Assurez-vous que l'équipe sait comment et quand collecter ces données.

# MERCI !

Et si vous avez besoin d'aide  
: nous sommes là pour vous  
accompagner !



+16 années d'expérience dans les stands  
d'exposition  
2 experts au service de votre réussite



Nous sommes Solène et Laurent, enchantés !

Nous avons fondé Make Your Stand en 2024 avec une mission : réinventer le parcours client dans la conception de ses stands. Nous offrons expertise et conseils tout en laissant à nos clients une **totale autonomie sur leur budget et leurs créations 3D**.

Si vous avez besoin d'aide ou de conseils, Solène est là pour répondre à vos questions :  
[bonjour@makeyourstand.fr](mailto:bonjour@makeyourstand.fr)

À la réussite de votre salon !