



ENTREPRISES - SECTION 9

**CROISSANCE DES EXPORTATIONS DANS UN MONDE VIRTUEL :
GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE**

Liste de contrôle supplémentaire pour les entreprises participant à un salon commercial virtuel

ÉDITION 2021

Liste de contrôle supplémentaire pour les entreprises participant à un salon commercial virtuel

Voici les points à examiner et à traiter **en sus de** ceux établis dans la liste de contrôle de la mission commerciale.

Il y a quelques choses importantes que vous pouvez faire pour vous préparer aux salons commerciaux. Soyez proactif dans la recherche de participants qui correspondent à votre profil client et utilisez la plateforme technologique virtuelle pour leur communiquer vos contenus numériques et les attirer dans votre processus de vente. Puisque les plateformes technologiques des salons commerciaux ne vous donneront pas nécessairement tout ce dont vous avez besoin pour réaliser votre processus de vente, vous pouvez cerner à l'avance ce qu'il manque et compléter la plateforme par des applications que vous utilisez quotidiennement. En mobilisant votre équipe des ventes, du marketing et du service à la clientèle, vous pouvez faciliter la recherche et rendre vos communications sur les



réseaux sociaux plus interactives. Communiquez avec votre public sur les médias sociaux et répondez aux demandes et aux observations, même en cas de fort achalandage. Amorcez votre suivi tout de suite après le salon commercial, car, dans l'univers du virtuel, les clients veulent des solutions rapidement.

Apprenez à utiliser le mieux possible la plateforme technologique dès que vous savez laquelle sera utilisée. Sollicitez la participation de votre personnel de soutien technique ou retenez les services d'un conseiller ou d'un consultant en technologie.

Vérifiez bien à l'avance tout le matériel technologique, puis à nouveau juste avant le salon. Pour utiliser pleinement certaines fonctionnalités, il se peut que vous deviez mettre à jour votre système d'exploitation, travailler sur un ordinateur plus récent ou mettre à niveau votre service Internet.

La plateforme technologique du salon commercial pourrait ne pas offrir tout ce sur quoi vous comptez pour utiliser votre processus de vente. Complétez la technologie disponible par votre système de gestion des relations avec la clientèle, les conférences Internet, les services linguistiques, les médias sociaux, etc.

Veillez à ce que tout votre matériel de vente soit disponible en format numérique et accessible à partir de votre kiosque. Tout ce que vous y incluez doit être publié sur votre site Web également.

Veillez à ce que vos contenus numériques soient prêts pour Internet. Pour les images, utilisez des fichiers .png ou .jpg, et non pas des fichiers tiff. Les vidéos doivent être compressées pour utiliser moins de largeur de bande et se charger rapidement, pour autant que cela ne nuise pas à la qualité.

Les responsables des salons commerciaux diffusent habituellement tôt l'information sur le profil des exposants; ils fournissent parfois aussi des renseignements sur les participants. Recherchez à l'avance les clients potentiels. Suivez les mots-balises et les groupes LinkedIn de l'événement.

Tenez compte des fuseaux horaires dans lesquels vous travaillerez durant le salon et adaptez votre horaire pour être en pleine forme. Veillez à ce que votre équipe soit prête à donner un coup de main, à fournir de l'information, à surveiller les salles de clavardage et les murs des médias sociaux, à recueillir des pistes, etc.

Soyez prêt à recevoir de multiples visites simultanées à votre kiosque. Ajoutez à votre équipe des personnes qui peuvent gérer la fonction clavardage, rendre disponibles les actifs numériques, mobiliser les participants, organiser des réunions pour vous ou accepter des réunions.

Organisez des rencontres en tête-à-tête avec les clients potentiels avant, pendant et après le salon.

Ayez un plan de suivi. Faites-en le plus possible avant le salon pour favoriser un suivi rapide auprès des clients potentiels que vous y rencontrerez. Demandez à votre équipe de vous aider pour le suivi.