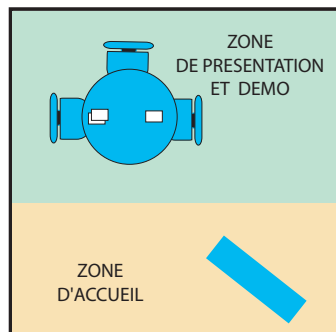
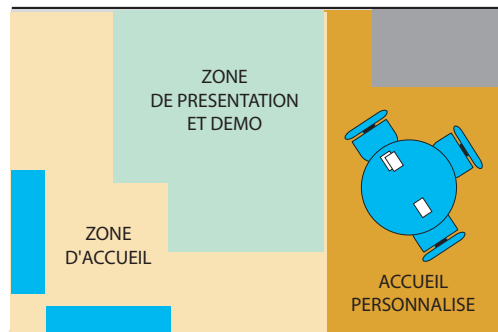


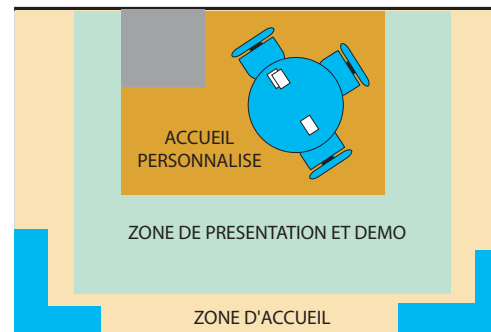
• stand 1 face ouverte



• stand 2 faces ouvertes



• stand 3 faces ouvertes



• stand en îlot (aucune cloison)



• votre cahier des charges

Un descriptif précis de vos besoins, de votre espace d'exposition et de vos impératifs de présentation nous permettra de répondre au mieux à votre demande et de vous préparer une offre le plus rapidement possible.

Pour cela un maximum d'informations sont nécessaires :

- Objectif de votre stand
- Cible marketing
- nombre de personnes sur le stand,
- matériel ou activité présenté,
- utilisation ultérieure de l'agencement,
- support de présentation multi-média,
- type de transport utilisé,
- budget...

• Organisation de votre espace de communication

Un stand répond à une stratégie simple d'exposition et d'accueil visiteur.

Les 3 temps d'accueil :

- 1** - Délivrer une information rapide au visiteur qui le demande. Pour ce faire, signaler clairement le point information sur votre stand en implantant des comptoirs à proximité des allées. N'oubliez pas de dédier une personne à temps plein à ce poste qui pourra orienter facilement le visiteur intéressé à l'intérieur du stand.
- 2** - Le visiteur est intéressé et demande plus d'informations. De la zone d'accueil il passe à la zone démonstration ou il

pourra clairement identifier votre offre par l'exposition de vos produits et de vos services et être rapidement renseigné par un de vos commerciaux.

- 3** - La démonstration finie, il faut pouvoir diriger le visiteur dans un espace privé pour aller plus loin dans l'identification du contact. Bureau ou " coin privatif ".

Temps particulier : N'oubliez pas la visite probable de vos clients qui seront sensibles à un espace de réception leur étant dédié. Table basse ou bar, cet agréable espace doit cependant vous laisser une visibilité sur le reste du stand.