



guide
pratique

BONNES PRATIQUES POUR

**TENIR
UN STAND**



auxerre**expo**

1 CLARIFIER SES OBJECTIFS

1

Se poser les bonnes questions

- > Tu veux vendre directement ?
- > Générer des leads (contacts) ?
- > Gagner en visibilité / notoriété ?
 - > Lancer un produit ?

2

Astuce

Définis 1 objectif principal
+ 1 objectif secondaire.
Sinon tu risques de t'éparpiller.

2 STAND ATTIRANT

Le stand doit donner envie de s'arrêter en 3s.

1

Bonnes pratiques

- > Visuel clair (message lisible à 3/5 mètres).
- > Couleurs cohérentes avec ta marque.
- > Éclairage soigné (souvent sous-estimé).
- > Éviter le "fouillis".

2

Astuces

- > Ajoute un élément intrigue (écran, objet original, démo en live)
- > Mets une accroche simple "on aide X à faire Y"



3 PITCH EFFICACE

Tu n'auras que quelques secondes pour convaincre.

1

Structure simple

- > Problème
- > Solution
- > Résultat

2

Astuce

Préparer 2 versions
une ultra courte (10s)
une plus détaillée (30s)



4

ATTIRER ET ENGAGER



Un stand passif = échec

1

Bonnes pratiques

- > Regarder les gens, sourire, engager la discussion.
- > Poser des questions plutôt que de parler directement.
- > Être debout et dynamique.

2

Astuces

- > Démo en live (très puissant).
- > Jeu / Tirage au sort.
- > Goodies utiles (pas juste des gadgets).

5

QUALIFIER SES PROSPECTS

Tous les visiteurs ne se valent pas : identifier les curieux.

1

Poser des questions

- > “ Vous travaillez dans quel domaine ?”
- > “ Vous cherchez une solution actuellement ?”

2

Astuces

- > Utilise un outil simple pour noter les infos (tablette, QR code, app).
- > Ajoute une note après chaque échange.



6

COMMUNIQUER

1

Avant

- > Annoncer ta présence (LinkedIn, email).
- > Invite tes prospects à venir.

2

Pendant

- > Publie du contenu en live (photos, stories)
- > Tag l'événement

3

Après

- > Relance sous 48h
- > Personnalise tes messages

7

LOGISTIQUE

Souvent négligée, bien que très importante.

1

Bonnes pratiques

- > Arriver en avance.
- > Tester le matériel / wifi / écrans.
- > Prévoir eau, snacks.

2

Astuce

Fais une checklist :
ça évite le stress inutile.



8

MESURE DES RÉSULTATS

1

Après salon, analyse :

- > Nombre de leads.
- > Qualité des contacts.
- > Coût par lead.
- > Opportunités générées.

2

Astuce

Compare avec tes objectifs
de départ.



9

BONUS

1

Erreurs fréquentes à éviter

- > Rester assis derrière une table.
- > Trop parler de soi.
- > Stand surchargé ou peu explicite.
- > Ne pas relancer après : grosse perte.

**DONNER VIE
À VOS PROJETS**



auxerreexpo