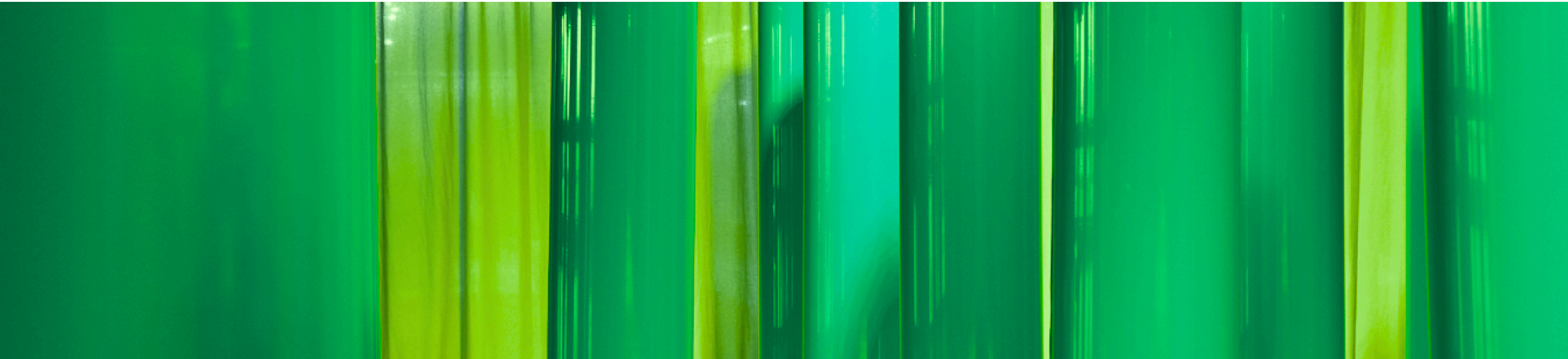
WSN ACADEMY

Learn
Grow
Innovate

SALON READY : LE GUIDE ULTIME DE L'EXPOSANT

STRATÉGIES PROUVÉES POUR ATTIRER LES ACHETEURS LORS DES SALONS PROFESSIONNELS DE LA MODE



WSN ACADEMY

01 AVANT LE SALON

Définir vos objectifs et vos priorités
Définir le concept et le design de votre stand
Votre kit de survie
Communiquer avant le salon



VOUS AVEZ RÉSERVÉ VOTRE STAND AU SALON WHO'S NEXT, BIJORHCA, INTERFILIÈRE PARIS, SALON INTERNATIONAL DE LA LINGERIE...

ET MAINTENANT ?

DÉFINIR VOS OBJECTIFS ET VOS PRIORITÉS

- Pourquoi vous êtes-vous inscrit pour exposer ?
- Nommez vos principaux défis actuels.
- Essayez de ne pas être trop vague !
- Assurez-vous que votre stand et le reste de votre stratégie correspondent à vos objectifs.



DEMANDEZ-VOUS :

Quel est mon positionnement sur le marché ?

Où mes produits devraient-ils être vendus ?

Qui sont mes concurrents sur ce marché ?

Quel est le nombre de commandes que je peux produire ?

Est-ce que je connais les coûts d'expédition et d'importation des marchandises ?



WSN ACADEMY

VOTRE STAND EST LA PORTE OUVERTE SUR L'UNIVERS DE VOTRE MARQUE.

- Reflète-t-il l'ADN de votre marque et met-il en valeur votre collection ?
- Est-il mémorable ?

« LE COMMERCE DE DÉTAIL EST UNE QUESTION DE DÉTAILS » : UN PETIT DÉTAIL PEUT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE.











OFFRE PARTENAIRE

CODE PROMO WEB : FSH20

- **-20%** valable sur dhlexpress.fr pour les expéditions vers les régions suivantes : USA, MENA, Asie, France

- **Déposez gratuitement votre colis** dans l'un des points de dépôt partenaires (4 à proximité du salon) ou préparez votre envoi en vue de l'enlèvement programmé.

Validité : du 12 janvier 2026 au 12 février 2026

Expédiez facilement vos échantillons, prototypes, dessins avant et après le salon !



IL EST NÉCESSAIRE D'ANNONCER VOTRE PARTICIPATION AU SALON.







POURQUOI DEVRAIS-JE CONTACTER LES ACHETEURS ET LES CLIENTS POTENTIELS ?

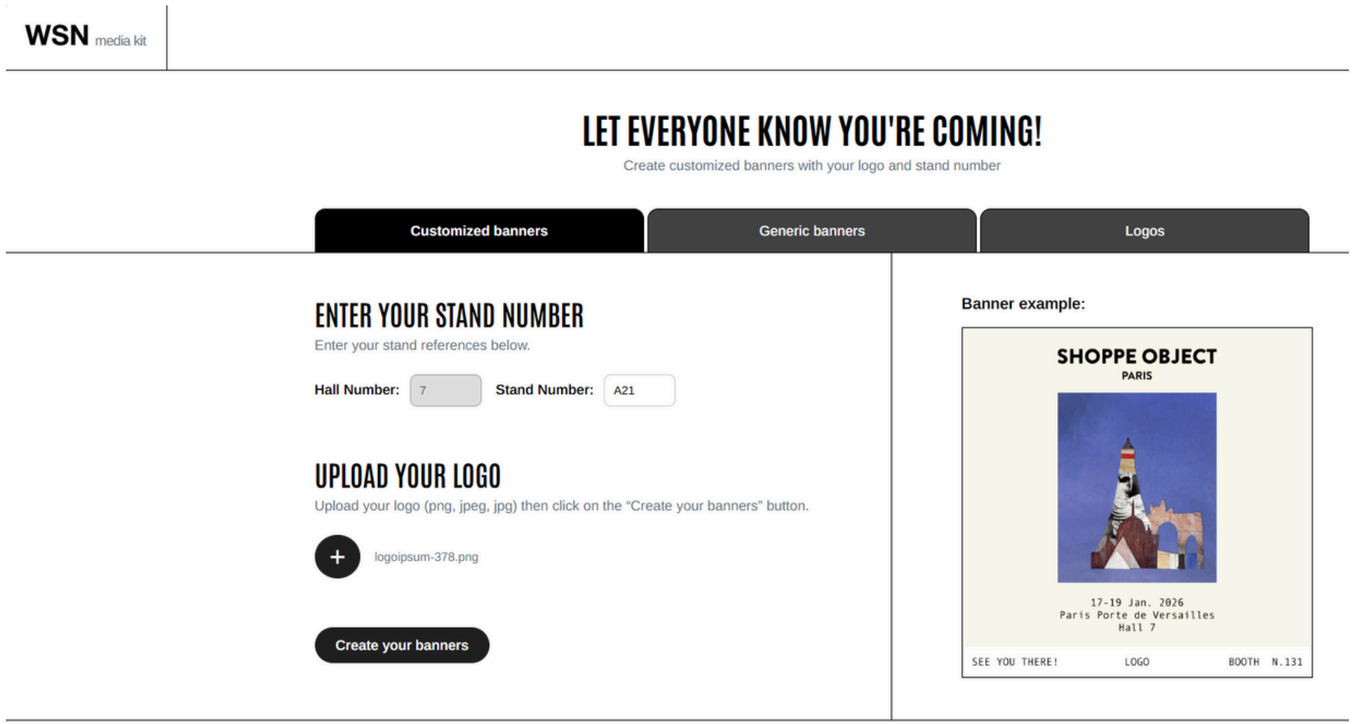
- Pour inviter personnellement des personnes spécifiques que vous avez ciblées pour votre marque.
- Affirmer votre présence sur le marché en présentant vos collections.
- Pour faire de votre stand un lieu de rencontre pour des collaborateurs potentiels et pour réserver des rendez-vous.



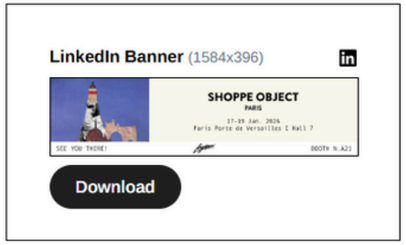
UTILISEZ NOTRE KIT PERSONNALISÉ POUR CRÉER DES INVITATIONS PERCUTANTES.

WSN ACADEMY

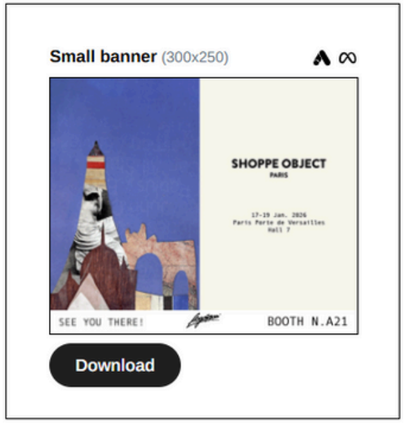
Nos modèles vierges vous permettent de personnaliser vos communications avec votre **numéro de stand** et votre **logo.**









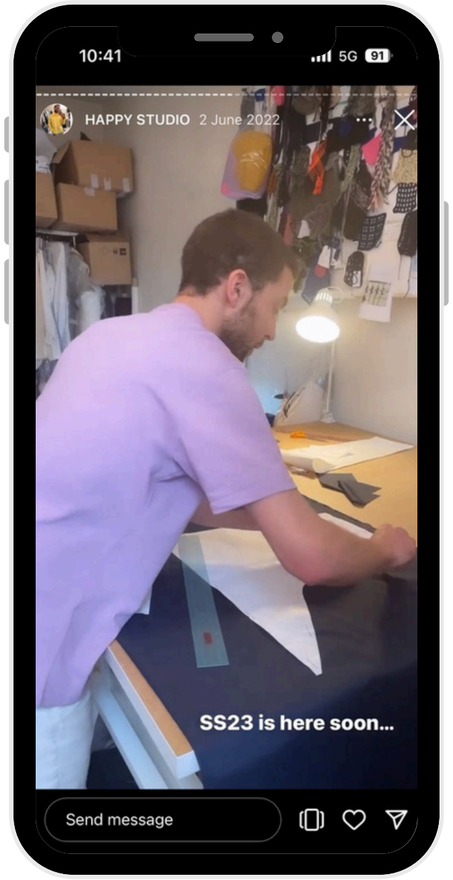


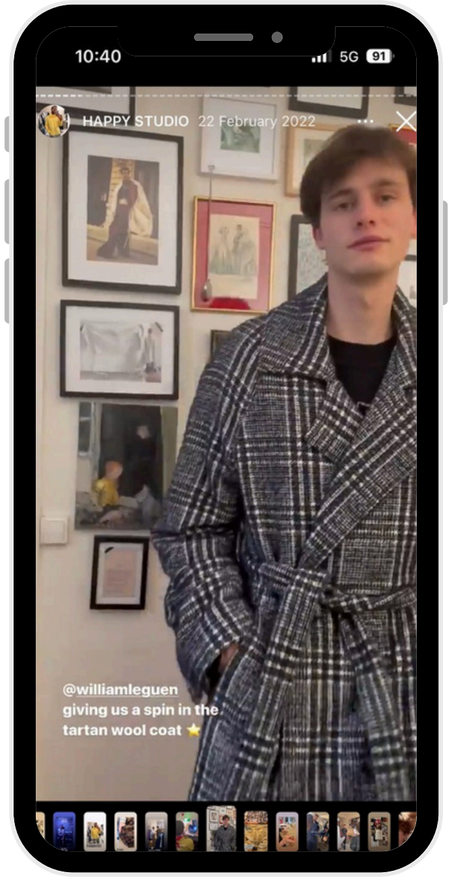
UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR SUSCITER L'INTÉRÊT

Trouvez les formats qui représentent le mieux l'identité de votre marque et mettent en valeur vos créations.

Voici quelques idées de contenu :

- Contenu BTS des préparatifs de l'événement
- Aperçus de la collection
- Images de l'atelier/de la production en usine
- Teasers de l'événement





WSN ACADEMY

02 PENDANT LE SALON

Bonnes pratiques et stratégies à fort impact
Analyser, adapter, réussir
Communiquer pendant le salon

EQUIPE DU STAND & INTERVENANTS

- Qui est le/la mieux placé.e pour parler de votre marque ?
- Tenez compte de la taille de votre stand et adaptez votre équipe en conséquence !
- Si votre équipe ne parle ni français ni anglais, envisagez de faire appel à un **traducteur.**









WSN ACADEMY



ADOPTEZ LA BONNE ATTITUDE.

- Personnel chaleureux et extraverti, formé pour aborder les gens avec curiosité et respect.
- Accueillez les visiteurs sur votre stand comme vous le feriez avec des amis chez vous.
- Cherchez à rester accessible, même si vous êtes occupé.
- Traitez tout le monde avec le même respect, même si ce n'est pas le profil que vous recherchez.

WSN ACADEMY

PROFITEZ AU MAXIMUM DE L'ÉVÉNEMENT AU-DELÀ DE VOTRE STAND.

- Cherchez à rencontrer plus que de simples acheteurs : des journalistes, des influenceurs, des agents et d'autres collaborateurs potentiels seront présents.

- Ne manquez pas nos animations : conférences, masterclasses, rencontres individuelles avec des experts, cocktails... et bien plus encore !

WSN ACADEMY



SOYEZ ATTENTIF À LA MANIÈRE DONT LES VISITEURS INTERAGISSENT AVEC VOTRE STAND.

- Mettez en évidence les éléments qui attirent particulièrement l'attention.
- Déplacez le mobilier si la circulation n'est pas optimisée.
- Retirez certains articles si votre stand semble trop encombré.









WSN ACADEMY

ANALYSEZ LA RÉACTION DES VISITEURS LORSQU'ILS ENTENDENT VOTRE ARGUMENTAIRE.

- Que dit leur langage corporel ?
- Est-ce qu'ils restent attentifs tout au long de votre présentation ?
- Quel genre de questions posent-ils ?

WSN ACADEMY



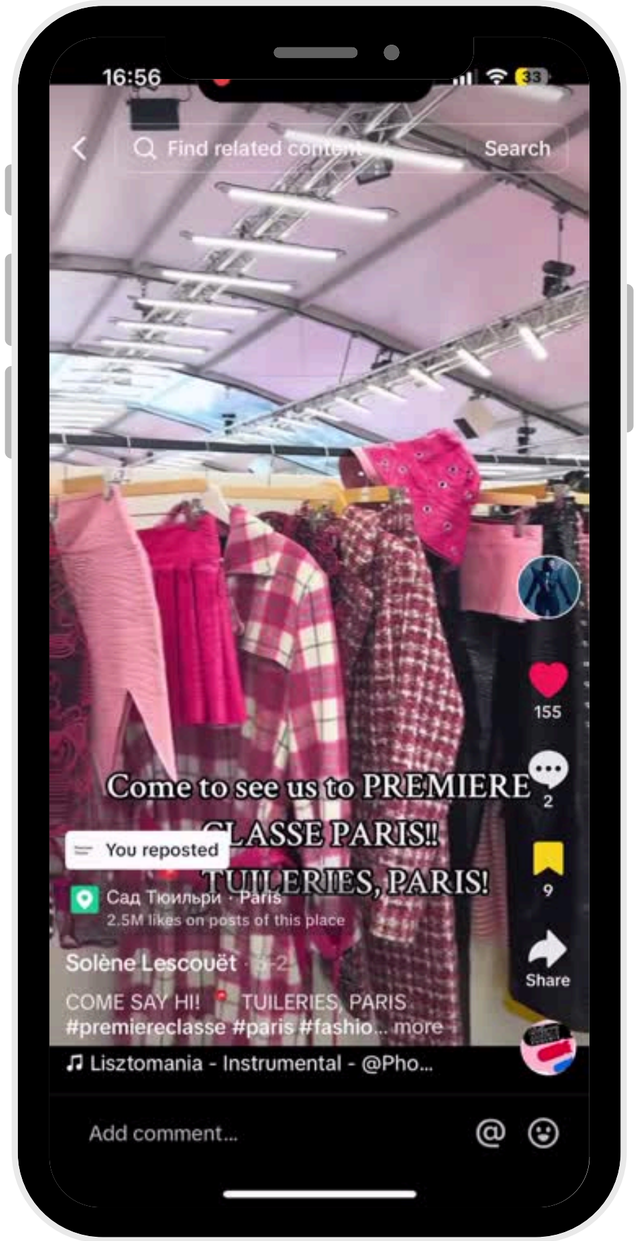


REMARQUEZ LES SIMILITUDES ENTRE LES PERSONNES QUI S'ARRÊTENT À VOTRE STAND.

- Quel type d'acheteurs sont-ils ?
- D'où viennent-ils ?
- Qu'est-ce qui les intéresse ?

METTEZ EN AVANT VOTRE PRÉSENCE À L'ÉVÉNEMENT SUR VOS RÉSEAUX SOCIAUX

- Tirez le meilleur parti de votre présentoir en prenant des photos de votre collection.
- Idéalement, votre communication sur les réseaux sociaux racontera l'histoire d'un événement incontournable, riche en rencontres fructueuses et en découvertes mode étonnantes.
- N'oubliez pas de nous taguer ! → @whosnext.paris



WSN ACADEMY

WSN ACADEMY

03 APRÈS LE SALON

Suivi des clients et prospects
Communication après le salon

QUELQUES STATISTIQUES SUR LE SUIVI B2B

WSN ACADEMY

Seulement 2 % des ventes sont réalisées lors du premier contact.

Le premier e-mail de suivi augmente le taux de réponse de **49 %.**

Les suivis effectués le lendemain obtiennent **11 %** de réponses en moins

Les suivis par SMS obtiennent un taux de conversion supérieur de **112,6 %.**

MAIS **77 %** des acheteurs B2B préfèrent la communication par e-mail

SOURCE: SOPRO, 2023.



LE SUIVI DES PROSPECTS EST ESSENTIEL POUR ÉTABLIR DES RELATIONS DURABLES.

- Pendant le salon, prenez le temps de noter les coordonnées des personnes intéressées et précisez ce qui les intéresse.
- Envoyez un message personnalisé deux ou trois jours après le salon.
- N'oubliez pas de les inviter à votre prochain événement !

WSN ACADEMY



PRENEZ LE TEMPS DE REMERCIER ET DE REVENIR SUR VOTRE EXPÉRIENCE AU SALON.

- Parlez des moments forts de votre présence.
- Réfléchissez à ce que vous avez appris.
- Identifiez les personnes que vous avez rencontrées, et identifiez-nous !



WSN ACADEMY


MERCI
wsn-academy@wsn.community