



Recommandations et meilleures pratiques pour les salons de ventes

1 AVANT LE SALON

- Essayez d'avoir un kiosque, d'une superficie plus grande que la moyenne, dans un endroit stratégique
- Assurez-vous de commander suffisamment de fruits et légumes frais – assurez-vous qu'ils soient toujours frais et remplacés à tous les jours
- Commander des caisses vides Markon
- Commandez et affichez les brochures, fiches de produits et fiches sur les marques Markon et le programme de sécurité alimentaire Markon 5-Star Food Safety®
- Portez des vêtements au logo Markon et offrez des items promotionnels Markon
 - Vous pouvez commander des vêtements Markon ou des articles promotionnels directement de Promotion Plus
 - Doug Oneal : doug@promoplus.com
 - 800-943-9494



- Commandez des bannières
- Assurez-vous que les autres exposants qui nécessitent des fruits et légumes frais reçoivent suffisamment de produits Markon à temps pour leurs présentations
- Fournir une liste de clients potentiels et assurez-vous que le personnel présent au kiosque puisse saisir les opportunités et anticiper les défis

2 LE JOUR DU SALON

- Faites jouer les vidéos en direct des champs et les vidéos de chefs
 - Vous avez accès à une compilation de vidéos sur: https://youtu.be/_qJXoIN-psM
 - Ou téléchargez les fichiers: <https://we.tl/LJ8mlGhED5>
- Faites un montage de cartons vides Markon
- Faites preuve de créativité avec un étalage de produits interactif
- Ayez suffisamment de crayons Markon et de bons de commande



- Affichez les bannières Markon
- Affichez les fiches de produits et les brochures sur les marques Markon et le programme de sécurité alimentaire Markon 5-Star Food Safety
- Le personnel du kiosque doit avoir une connaissance de base et accès à de l'information sur
 - Les marques Markon
 - L'inventaire de produits Markon disponible
 - Les problèmes de qualité, d'approvisionnement ou de prix, ainsi que l'historique de la relation du distributeur avec Markon
 - Ayez du personnel qualifié au kiosque (représentants des manufacturiers/emballleurs de produits RSS et MFC)
- Restreindre l'utilisation du téléphone cellulaire au kiosque (appels personnels, textos et furetage)
- Démonstrations culinaires et échantillonnage de produits
 - Si vous préparez une recette, assurez-vous de remettre une fiche recette à tous ceux qui la désirent
 - Essayez d'utiliser les nouveaux produits dans vos recettes
 - Les échantillons de recettes sont pour les clients seulement
- Aucun logo de marque privée d'emballleur ne doit être présent au kiosque (chapeaux, casquettes, chandails, crayons épinglettes, etc.); toute l'attention doit être portée aux marques du fournisseur ou Markon
- Faites la démonstration du site web et des applications de médias sociaux; mettez ces dernières en valeur
- Vendez des caisses de produits
 - Certains salons utilisent des bons de commande électroniques
 - Faites des précommandes vous permettant de consacrer plus de temps à discuter des produits avec les clients
- Pensez ajouter tout ce qui pourrait générer de l'enthousiasme et créer un climat de convivialité pour le client



3 APRÈS LE SALON

- Assurez-vous de faire le suivi auprès des clients démontrant un intérêt
 - N'oubliez pas d'honorer tous vos engagements
 - Faites un post-mortem avec le personnel du kiosque

