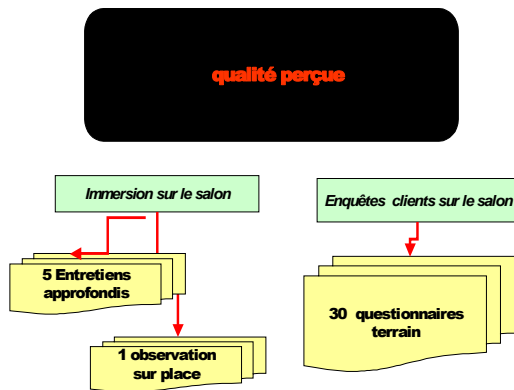




- **Vérifier la cohérence de votre présence sur les salons**
- **Mesurez la lisibilité de votre présence ; efficacité de votre dispositif ; efficacité de votre personnel**
- **Donnez vous les clefs pour atteindre l'excellence dans le management des opérations salons et foires.**

Les objectifs

- Mesurer la pertinence de la présence de votre destination sur le salon
- Clarifier le la performance de la structure de son offre
- Ce que vous proposez est-il suffisamment clair, lisible pour la clientèle que vous ciblez ?
- Comment vos clients consomment-ils votre stand ?
- Que pensent réellement les clients de ce que vous proposez et de la façon dont vous le proposez ?



Le résultat

Satisfaction liée à la structure de notre offre :

Cohérence / rigueur / clarté / lisibilité / facilité de repérage / perception ou non de l'unité / de la structuration de l'offre, du « catalogue visuel », « catalogue conceptuel » proposé...

Différenciation / affirmation d'avantages concurrentiels défendables visibles...

Satisfaction liée à la qualité et au professionnalisme de notre offre :

Accueil / contact / écoute / informations données / accompagnement à la préparation du voyage

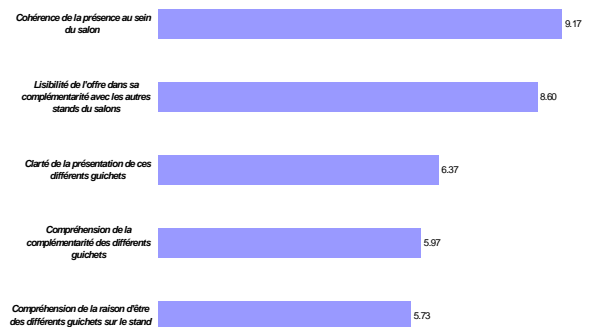
Satisfaction liée à l'élégance et l'adéquation de notre contact :

Accueil / sourire / attente limitée / gestion de l'attente / animation / ...

Satisfaction liée à l'image de notre enseigne :

Cohérence de l'image défendue / nuance / élégance / prestige / matérialisation d'un désir d'accueil...

Perception de la structuration de l'offre



Méthodologie de travail

Constitution d'un groupe de travail

- Le cabinet constitue un groupe de travail de personnels qui seront amenés à exploiter les informations.
- L'idée est toujours de parvenir à fédérer les personnels et à sensibiliser les structures associées à la promotion, pour qu'elles comprennent l'importance de la génération de contacts sur les stands.

Séquence méthode :

Tour de table - Appropriation du dispositif – Sélection des opérations à évaluer – Analyse de la cohérence des populations mères - Ajustement du questionnaire - Mise en phase sur les méthodes de calcul des coûts des opérations – Cadrage du planning – Organisation des échanges fichiers - Choix d'un chef de projet référent – Va / va pas - Bouclage.

Préparation des phases d'études

- Pour chaque salon, le cabinet détache sur place un consultant et des enquêteurs
- La grille expert est développée par le consultant dans les premières heures d'opérationnalité du salon
- Les entretiens semi directifs et les questionnaires sont administrés et répartis sur la période du salon.

Séquence méthode :

Découverte du salon – découverte du stand – Administration des questionnaires - Management de la production - Supervision quotidienne – Saisie – Main courante production - Bouclage production.

Dépouillement et synthèse

- Les questionnaires des opérations évaluées sont dépouillés.
- Production d'une synthèse par opération évaluée.
- Production des hiérarchies en terme de génération de contacts ; génération de consommateurs ; coût d'acquisition des contacts et coût d'acquisition des clients ; hiérarchie des opérations les plus efficaces en poids économique ...

Séquence méthode :

Le cas échéant, redressement des échantillons – Production des tris à plats – Edition des tableaux – Génération des graphiques – Calcul des consommations consolidées - Production des coefficients d'efficience - Coût d'acquisition contacts – Coût d'acquisition clients – Retour de l'euro investi – Production du rapport initial - Production des fiches résultats - Bascule des résultats dans la base de données comparative – Editions des éléments comparés...

Restitution

- Une réunion de restitution peut avoir lieu et accueille l'ensemble des participants au groupe de travail initial ; les opérations sont alors commentées.
- Un travail approfondi sur les difficultés rencontrées ; les causes vraies ; autorise la clarification de champs de progrès et la production de plans d'action adaptés.

Séquence méthode :

Tour de table – Rappel du dispositif – Présentation des résultats – Echanges sur l'essentiel – Brainstorming Concassage – Hiérarchisation des champs de progrès par vote pondéré et Pareto – Sur chacun des principaux points émergents : analyse des causes vraies – Méthodes des 3 pourquoi diagramme Hishikawa – Clarification des causes endogènes / évacuation des causes exogènes – Hiérarchisation des principales causes vraies – Elaboration de plans d'actions correctifs – Méthode QQQCCP - Mise en commun – Va / Va pas - Bouclage.

Tarifification

Par opération : à partir de 2 000 euros HT.
Séminaire de cadrage et séminaire de restitution intégrés à partir de 4 opérations salon ou foire produites

Vos contacts

Stratégie et Développement

Félix LABONNE
Malika BOUCHAMI

- Par téléphone : 03 81 40 21 10
- Fax : 03 81 50 71 00
- Mail : contact@strategie-developpement.com
- Site : strategie-developpement.fr