



Visite du Salon de l'Etudiant

publié le 03/12/2018 - mis à jour le 06/12/2018

Novembre 2018

Descriptif :

Dans le cadre de la préparation de notre présence sur le salon de l'étudiant de Poitiers les 18 et 19 janvier 2019, les étudiants ont mené un travail de découverte sur le salon de Niort. Voici leur compte rendu.

Sommaire :

- Les moyens de communication
- L'emplacement et le visuel
- Les goodies
- La prospection

Notre présence au **salon** de l'Etudiant à Niort a été très instructive. Cette visite nous a donné la possibilité d'avoir un regard extérieur et d'observer l'attitude des exposants ainsi que leur organisation. Nous avons pu voir de très bonnes choses comme de moins bonnes, cela nous a permis d'avoir des réponses aux questions que l'on s'étaient posées.

● Les moyens de communication

Les stands avaient différents moyens de communication (les plus courants étant les kakemonos et les flyers). Nous avons également observé sur certains stands, une présentation vidéo (l'ESA) ainsi qu'une imprimante 3D (UIMM). Effectivement, l'originalité de ces deux concepts attirait les visiteurs les plus curieux.



Sur le stand du lycée, le fly pour annoncer la journée Portes Ouvertes n'avait pas été prévu. Cela a nuit à notre communication et nous a gêné pour promouvoir cette manifestation.

Salon de l'étudiant Niort - novembre 2018

● L'emplacement et le visuel

L'emplacement et le **visuel** des stands étaient très importants. En effet, les stands qui étaient situés vers l'entrée ou au centre du salon, attiraient plus de visiteurs que les stands isolés. La manière dont les stands étaient animés pouvait également être déterminant pour son attractivité.

● Les goodies

Les **goodies** étaient aussi un bon moyen de générer de l'activité. En effet, Pierre a pu échanger avec des étudiants qui tenaient des stands, et il s'est rendu compte de l'importance d'avoir une bonne communication et un stand attractif.



Salon de l'étudiant de Niort - novembre 2018

● La prospection

Concernant la **prospection**, la majorité des stands effectuaient de la prospection passive mais certains faisaient de la **prospection active** en allant chercher le visiteur dans les allées. Au cours des conversations un document était remis et la durée de l'échange était variée.

Cette matinée a donc été bénéfique pour notre groupe, en nous apportant des méthodes qui nous permettront d'être plus performants sur le **salon** de Poitiers, les 18 et 19 janvier

