



GROUPE PALLAS  
Les partenaires de votre image

## Checklist décisionnelle – Ce salon vaut-il l'investissement ?

À utiliser avant toute réservation. Ne cocher que ce qui peut être vérifié ou justifié.

### 1. Profil des visiteurs

- Visiteurs majoritairement professionnels (B2B, non grand public)
- Présence réelle de décideurs ou acheteurs
- Profils visiteurs correspondant à nos clients cibles
- Visiteurs venant avec un projet identifié (achat, consultation, sourcing)

### 2. Potentiel business réel

- Niveau de projets compatible avec la valeur de notre offre
- Quelques ventes ou contrats suffisent à amortir le salon
- Cycle de vente post-salon compatible avec notre activité
- Possibilités d'opportunités indirectes (partenariats, prescriptions)

### 3. Coût global de participation

- Coût de la surface et des options clairement identifiés
- Coût du stand sur mesure estimé (conception, montage, démontage)
- Logistique intégrée (transport, stockage, assurances)
- Coût staff intégré (salaires, déplacements, hébergement)

### 4. Capacité à exploiter le salon

- Équipe suffisante pour accueillir et qualifier les visiteurs
- Méthode prévue pour qualifier les contacts sur place
- Suivi commercial organisé après le salon
- Objectif principal clairement défini (leads, ventes, rendez-vous)

### 5. Alignement stratégique

- Salon cohérent avec nos priorités business actuelles
- Moment opportun pour investir (offre prête, équipe disponible)
- Le salon apporte autre chose que de la visibilité
- Le choix peut être expliqué et justifié en interne

---

### Décision stratégique :

- 12–16 cases cochées → GO – Demander un devis stratégique
- 8–11 cases cochées → À TESTER – Configurer mon stand
- ≤ 7 cases cochées → NO-GO – Visibilité seule

