



RAPPEL ET RECOMMANDATIONS

Orsaf a le plaisir de vous recommander les points suivants pour bien réussir votre participation.

Rappel

- Visa, ne perdez plus de temps
- Réservation de votre hôtel
- Réservation de votre billet d'avion

Voir news visa, billet d'avion et hébergement, numéro 7 : <http://sitap.fr/info-news.php>

Avant de partir

- Annoncez à votre banque participante que vous êtes au sitap
- Annoncez votre participation et votre n° de stand au SITAP sur votre site web
- Prévoyez un minimum de 5000 brochures (Bilingue ou Français).
- Préparez votre dossier commercial.
- Pour des équipements supplémentaires, (Services Expo *)
- Pour l'envoi de vos maquettes, demandez le transitaire (TASS * , MOHEB TRANSIT *)
- Petite Fourniture (ciseaux, scotch double face, blanco, agrafeuse, stylos)
- Chargez vos téléphones portables et activez le Rooming

* voir les contacts sur le www.sitap.fr

Au Salon

- Un stand Attractif autant que possible
- Dynamiser votre stand par des visuels (Affiches, Totem, Vidéo) : n'hésitez pas à confier la réalisation de vos visuels à des professionnels.
- Nous vous communiquons les contacts du partenaire du SITAP 2009 en France, infogra phiste professionnel : IMPACTEXPO : www.impactexpo.com
- Affichez les prix de vos projets, de préférence, en Euros
- Préparez un visuel de la zone à vendre si possible
- Affichez un plan de la région de votre projet
- Simulez les crédits par rapport au prix de vente
- Simulez un échéancier pour simplifier l'achat
- Faites des stratégies commerciales : soyez agressifs, faites des promotions Salon
- Pensez aux petits gâteaux tunisiens

Soyez à l'heure d'ouverture chaque matin : **09h00**

Soyez à l'heure de fermeture chaque soir à : **19h00**

Ne laissez pas votre stand sans personnel

Sur le Salon, n'hésitez pas à demander l'aide aux organisateurs du SITAP