



SITAP 2011 - NEWS LETTER N°15 - 02/06/2011

DERNIERE LIGNE DROITE

Nos recommandations pour les préparatifs de la dernière ligne droite du SITAP :

Avant de partir

- Préparez vos offres commerciales (promesses vierges signées par l'avocat...)
- Apprêtez vos commerciaux aux réponses, à toutes les questions envisageables
- Annoncez à votre banque participante que vous exposez au sitap cette année
- Annoncez votre participation et votre n° de stand au SITAP sur votre site
- Chargez vos téléphones portables et activez le Rooming.

Au Salon

- Soyez dynamique et présentez bien votre stand
- 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
- Réviser vos stratégies commerciales et soyez attentifs à la demande actuelle

Impact garanti

- Des prix bien étudiés par rapport à la conjoncture et aux attentes des acheteurs
- Des prix fixes du premier au dernier jour du sitap
- Un Affichage bien visible des prix en Euros
- Une Argumentation des techniques environnementales et la sécurité du projet

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

Exploitez bien votre exposition jusqu'à la fermeture chaque soir à : **19h00**

Surtout ne laissez pas votre stand sans personnel

**Si vous vivez le stress de la dernière ligne droite ...
partagez le avec nous!**

- Téls utiles organisateurs :
- Najoua Baccouche Ardin : 0033 6 88 89 74 42
 - Enzo Helou : 0033 6 45 42 68 14
 - Amel Keskes : 00216 98 306 938
 - Abdelkarim Ayari : 00216 20 213 385
 - Monia Yacoubi : 00216 98 629 828

Et ne ratez pas votre avion !!