



**Fiche promotion d'un salon international
auprès des entreprises en Afrique**

Pourquoi promouvoir son salon en Afrique ?	Notes
<ul style="list-style-type: none"> ○ Absence en local d'événements majeurs d'où une recrudescence de déplacements d'africains sur les salons internationaux ○ Présence de grandes entreprises africaines voulant s'internationaliser (développer des partenariats, accroître la visibilité de leurs produits) ○ Création d'agences nationales de promotion des investissements et d'agences exports ayant pour but de promouvoir à l'international la destination du pays concerné ○ Opportunité de créer des pavillons Afrique afin de rendre plus international vos salons 	
Pourquoi Africa Outsourcing ?	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Un pourvoyeur d'informations maîtrisées et actualisées sur les opportunités d'affaires en Afrique ○ Un vaste réseau de partenaires, décideurs et prestataires dans plusieurs pays d'Afrique ○ Une équipe qualifiée et spécialisée dans l'accompagnement à l'international 	
Objectif	
Représenter, assurer la visibilité et la commercialisation de l'événement en Afrique subsaharienne	
Démarches	
<p>1. Promotion de l'événement Donner de la visibilité auprès des gouvernements, prescripteurs (cci, patronat, club, ambassades), entreprises, investisseurs et autres professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> • E-mailing, diffusion de l'événement auprès de toutes les cibles en Afrique • Gestion des insertions presse en Afrique • Routage, distribution des courriers • Atteinte d'un quota de visiteurs potentiels <p>2. Vente des offres Phoning, relances, prise de RV</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente de Pack Sponsoring • Vente pack Exposants et délégués • Organisation de pavillons Afrique <p>3. Mise en place d'un bureau de représentation local</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affectation d'un bureau permanent (domiciliation téléphonique et postale) • Gestion des séjours en Afrique des organisateurs du forum • Accompagnement des démarches des participants (fret, visa, ...) <p>PS : Possibilité de mise à disposition de ressources humaines durant l'événement (accueil, guide, interprète...)</p>	

Conditions:

- Paiement d'un forfait à titre de contribution à la gestion du développement commercial
- Outsourcing devient partenaire de l'événement (logo sur les supports, attribution d'un stand d'exposition)
- Intéressement post événement : commission à définir sur le Chiffre d'Affaires réalisés
- Outsourcing s'engage à remettre un bilan à la fin de la mission
- La confidentialité doit être tenue tel que convenue avec le partenaire