

Modèles d'Emails pour Salons Professionnels

8 modèles d'e-mails prêts à l'emploi pour les exposants de salons professionnels — et le sy

By Eugene Volper — Founder, Exporb

exporb.com

Le Problème du Suivi Post-Salon

Chaque semaine, des milliers d'exposants quittent les salons professionnels avec une pile de cartes de visite et la tête pleine de bonnes intentions. Le mardi, les cartes sont dans un tiroir. Le vendredi, les conversations sont oubliées.

L'exposant moyen collecte 80 à 120 leads par salon. Moins de 20 % reçoivent un suivi. Et parmi ceux-là, la plupart se retrouvent avec un e-mail générique « ravi de vous avoir rencontré » qui semble avoir été écrit par quelqu'un qui n'était pas là.

80% des leads de salon ne reçoivent jamais de suivi significatif

24-48 hrs fenêtre optimale pour le premier suivi — la plupart des équipes prennent 5 à 7 jours

35% de taux de réponse plus élevé quand l'e-mail mentionne quelque chose de précis de la conversation

3-5 touches nécessaires pour convertir un lead de salon — la plupart des équipes s'arrêtent à 1

Pourquoi ça arrive

Votre équipe est épuisée après 8 heures sur le salon. Ils ne se souviennent plus de qui a dit quoi. Saisir les données CRM prend 5 à 7 minutes par lead. Pour 100 leads, c'est une journée entière de frappe. Personne ne le fait. Les leads se refroidissent. Le ROI disparaît.

Voici Exporb : Les Suivis Rédigés sur le Stand

Exporb, c'est le CRM boosté à l'IA conçu pile pour ce problème. Au lieu de la saisie manuelle après le salon, votre équipe capte les leads en 30 secondes sur le stand — scan d'une carte de visite, enregistrement d'une note vocale de 15 secondes sur la conversation, et Exporb fait le reste.

Comment ça marche

- 1 Scannez une carte de visite — L'OCR IA extrait nom, entreprise, titre en 2 secondes
- 2 Enregistrez une note vocale de 15 secondes — « On a parlé de leur problème de suivi de pipeline, ils veulent une démo la semaine prochaine »
- 3 Exporb rédige un e-mail de suivi personnalisé en utilisant le contexte de la conversation — directement sur le stand
- 4 Vous relisez et vous envoyez. Fini. Avant même de quitter le salon.

Le système de suivi à 3 niveaux

- Hot leads** Leads chauds — Démo en direct demandée, prix discuté, ou problème précis partagé. Envoyez dans les 2 heures. Ces personnes sont prêtes à acheter.
- Warm leads** Leads tièdes — Bonne conversation, intérêt réel montré, mais pas d'étape suivante explicite. Envoyez dans les 24 heures.
- Cold leads** Leads froids — Badge scanné, bref échange, pas de vraie connexion. Envoyez dans les 48 heures. Donnez-leur une raison de revenir.

1

Le Récapitulatif du Jour Même

Quand utiliser ce modèle

Lead chaud. Vous avez parlé démo, prix ou problèmes précis. Envoyez dans les 2 heures après la conversation.

Ligne d'objet

Ravi de vous avoir rencontré au [Show Name] — petit récap ici

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Super de vous avoir rencontré au [Show Name] aujourd'hui. Je voulais juste vous envoyer un petit récap pendant que tout est fra

Vous avez parlé de [specific pain point they shared]. C'est un problème qu'on entend souvent — et Exporb a été créé justement p

Ce que je vous ai promis d'envoyer :

- [Resource / answer / link]
- Un lien pour réserver un créneau pour une démo plus approfondie : exporb.com/demo

Pas de pression. Je voulais juste que vous ayez ça.

À bientôt,

[Your Name]

Personnalisez-le

Mentionnez UNE seule chose précise qu'ils ont dite. Pas juste « on a bien discuté » — montrez que vous avez écouté. S'ils ont donné un chiffre, utilisez-le.

2

Le Suivi Démo

Quand utiliser ce modèle

Vous avez fait une démo en direct sur le stand. Ils étaient intéressés mais n'ont pas pris d'engagement.

Ligne d'objet

Votre démo Exporb + prochaines étapes pour [Company]

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Merci d'être passé sur le stand Exporb au [Show Name]. C'était top de vous montrer comment on transforme les discussions de s

Avec ce que vous avez raconté sur [pain point], je suis sûr que [specific feature] est pile ce qu'il faut à votre équipe. Voilà pourqu

Deux options :

- On prend rendez-vous la semaine prochaine : [calendar link]
- Vous testez par vous-même d'abord : exporb.com/signup (gratuit, sans carte bancaire)

À bientôt,

[Your Name]

Personnalisez-le

Mentionnez la fonction exacte qu'ils ont vue pendant la démo. « La fonction de notes vocales hors ligne » est plus concrète que « notre plateforme ».

3

L'E-mail à Valeur Ajoutée

Quand utiliser ce modèle

Lead tiède. Bonne discussion, pas de démo. Offrez-leur quelque chose de vraiment utile pour créer de la confiance.

Ligne d'objet

Ça pourrait vous être utile : [Resource name]

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Ravi de vous avoir rencontré au [Show Name]. Quand vous avez parlé de [topic / challenge], j'ai pensé à [article / case study / rep

Le voici : [link]

Une stat qui pourrait vous étonner : [specific data point from the resource].

Pas de blabla commercial. J'ai juste pensé que ça pourrait vous servir pour réfléchir à [their challenge].

À bientôt,

[Your Name]

Personnalisez-le

Envoyez quelque chose de vraiment utile — votre meilleur article de blog, un rapport du secteur, une étude de cas. Pas une fiche produit. Vous construisez votre crédibilité.

4

Le Pont LinkedIn

Quand utiliser ce modèle

Brève conversation. Pas encore prêts pour une démo. Chauffez-les socialement d'abord.

Ligne d'objet

Suivi [Show Name] — on se connecte sur LinkedIn

Corps de l'email

Bonjour [Name],

On s'est croisés rapidement au [Show Name] — j'étais celui qui posait des questions sur [topic you discussed].

Je viens de vous envoyer une demande de connexion sur LinkedIn. Je partage souvent des infos sur la capture de leads en salon

Si jamais vous voulez en savoir plus sur la façon dont Exporb gère [related problem], je suis dispo pour discuter.

À la prochaine,

[Your Name]

Personnalisez-le

Envoyez la demande LinkedIn AVANT, puis cet e-mail. S'ils acceptent, vous êtes dans leur fil d'actualité. Ne faites pas de pitch dans cet e-mail — connectez-vous d'abord.

5

L'E-mail Centré sur le Problème

Quand utiliser ce modèle

Ils ont décrit un problème précis en détail. Parlez de leur problème, pas de votre produit.

Ligne d'objet

Une question sur [their challenge] après le [Show Name]

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Je repense à quelque chose que vous avez dit au [Show Name] : « [their exact words about the problem] »

C'est un schéma qu'on voit tout le temps chez les équipes de salon :

1. [Symptom 1 — e.g., cards pile up, nobody enters them]
2. [Symptom 2 — e.g., follow-ups are generic because context is lost]
3. [Root cause — e.g., capture and CRM are disconnected]

On a créé Exporb pour ça. Au lieu de [old way], votre équipe [new way]. Ça prend 30 secondes sur le stand.

Envie de voir comment ça marche pour [their specific use case] ? Je serai bref, 10 minutes max.

[Your Name]

Personnalisez-le

Utilisez LEURS mots. S'ils ont dit « c'est une boîte noire », écrivez « c'est une boîte noire ». Ne traduisez pas en jargon corporate. Citer mot pour mot montre que vous avez écouté.

6

L'Étude de Cas

Quand utiliser ce modèle

Lead tiède d'une entreprise de taille moyenne. La preuve sociale est votre atout principal.

Ligne d'objet

Comment [similar company] gère ses suivis de salon

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Après notre discussion au [Show Name], j'ai pensé que ça pourrait vous intéresser.

Un de nos clients — une entreprise [industry/size] — rencontrait le même problème : [their problem]. Ils perdaient la trace de [X]%

Après être passés à Exporb :

- Temps de suivi : 7 jours → le jour même
- Conversion lead-opportunité : +[X]%
- Le fondateur a eu une visibilité complète sur les conversations du stand pour la première fois

Je peux vous donner tous les détails si vous voulez en savoir plus.

[Your Name]

Personnalisez-le

Si vous avez des chiffres concrets, utilisez-les. Sinon, décrivez les résultats : « Passer d'une boîte à chaussures de cartes de visite à un pipeline CRM structuré en un seul salon. »

7

La Relance Froide

Quand utiliser ce modèle

Bref scan de badge, pas de vraie conversation. Envoyez 3 à 5 jours après le salon. Restez léger.

Ligne d'objet

Vous pensez encore à [topic] du [Show Name] ?

Corps de l'email

Bonjour [Name],

On s'est croisés rapidement au [Show Name] la semaine dernière. Je sais que la boîte de réception post-salon est chargée — la m

Au cas où ça vous serait utile : on a préparé un [guide / checklist / template] sur [relevant topic]. Il couvre [3 quick bullet points of

Voilà le lien : [URL]

Pas de pitch. J'ai juste pensé que ça pourrait vous aider à gérer votre liste post-salon.

[Your Name]

Personnalisez-le

L'e-mail avec le taux de conversion le plus bas. Le but n'est pas une réponse, mais un clic. S'ils téléchargent la ressource, c'est une relance réussie. Sinon, archivez. N'envoyez pas 4 relances.

8

La Demande de Rendez-vous Directe

Quand utiliser ce modèle

Lead chaud/tiède devenu silencieux après 2+ contacts. Direct, sans blabla. Dernière tentative.

Ligne d'objet

Un petit échange cette semaine ? Exporb + [Company]

Corps de l'email

Bonjour [Name],

Je relance une dernière fois suite à notre conversation au [Show Name].

Si [problem they mentioned] est toujours d'actualité pour vous, j'ai 15 minutes ce jeudi ou vendredi. Voici mon agenda : [link]

Si le moment n'est pas bon, pas de souci. Je vous recontacterai avant [next relevant show or end of quarter].

[Your Name]

Personnalisez-le

E-mail de clôture. Si pas de réponse, passez à la relance trimestrielle. Ne soyez pas la personne qui envoie 7 e-mails de suivi. Respectez le silence et revenez plus tard.

Les Modèles Sont un Point de Départ. Exporb, c'est le Système.

Vous pouvez copier-coller ces modèles. Vous pouvez remplir les blancs à la main. Vous pouvez mettre des rappels dans votre agenda pour les séquences de suivi. Mais voilà ce qui se passe en vrai :

Jour 1 après le salon

Vous êtes épuisé. Vous avez 87 cartes de visite. Vous ouvrez Gmail. Vous fermez Gmail. « Je ferai ça demain. »

Jour 3

Vous rédigez 12 e-mails. Ils se ressemblent tous. Vous ne vous souvenez plus de qui a dit quoi. Vous abandonnez.

Jour 7

Les leads sont froids. Vous envoyez un e-mail générique en masse. 2 % de taux d'ouverture. Stand à 5 000 \$. 0 \$ de pipeline.

Avec Exporb

- Sur le stand : Scannez la carte → enregistrez une note vocale de 15 secondes → Exporb rédige l'e-mail → vous envoyez. 30 secondes.
- De retour à l'hôtel : Ouvrez l'appli. Voyez qui votre équipe a contacté. Lisez les résumés IA. Sachez précisément quelles conversations comptent.
- Jour 1 après le salon : Les suivis sont déjà partis. Le pipeline se construit déjà. Vous travaillez les leads chauds pendant que vos concurrents tapent encore « ravi de vous avoir rencontré ».

Ce que vous obtenez avec Exporb

- OCR IA de carte de visite — scannez n'importe quelle carte en 2s, fonctionne hors ligne
- Notes vocales avec transcription IA — enregistrez ce qui a été discuté, l'IA structure tout
- 10 modèles d'e-mails intégrés — choisissez-en un, l'IA complète le contexte
- Scoring de leads IA — détecte automatiquement les leads chauds/tièdes/froids
- Tableau de bord d'équipe — voyez qui a parlé à qui
- Export CRM — HubSpot, Salesforce, CSV
- Plan gratuit — 10 crédits IA/mois, pas de carte bancaire, pas de limite de temps



Arrêtez de taper vos suivis à la main. Laissez Exporb les rédiger sur le stand.

Exporb capte les leads sur votre stand et rédige automatiquement les e-mails de suivi en se basant sur

[Essayez Exporb Gratuitement →](#)

No credit card required

10 free AI credits · exporb.com