



## ETUDE DE MARCHÉ

Caractériser le marché pour adapter son offre



### POUR QUI ?

les entreprises qui doivent préciser leurs connaissances d'un marché pour standardiser leur offre et leur approche commerciale.



### CONTENU

**après un premier rendez-vous pendant lequel INVENIO prend note de votre objectif, un rapport vous est remis selon le schéma suivant :**

- |   |  |
|---|--|
| 1/ normes et réglementation                         | 5/ taille du marché / volumes importés |
| 2/ douanes et frais d'approches                     | 6/ clients principaux                  |
| 3/ acteurs influents (associations, fédérations...) | 7/ concurrents principaux              |
| 4/ événements importants (salons, conférences...)   | 8/ circuits de distribution            |
|   | 9/ niveaux de prix pratiqués           |
|   | 10/ conclusions et priorités           |



### COMMENT

la mission démarre immédiatement. INVENIO collecte les informations. Après 1 à 3 semaines, un rapport vous est fourni contenant toutes les informations pertinentes qui vous permettront de dimensionner votre action commerciale sur la zone étudiée. Un debriefing est organisé dans vos locaux afin d'esquisser et de prioriser les actions à mettre en oeuvre.

### LE +

vous obtenez toutes les informations qui vous permettent de définir votre offre commerciale. Les noms des organismes contactés et leurs coordonnées vous sont fournis pour une parfaite prise en main de votre part.

### ET ENSUITE

INVENIO vous accompagne pour réaliser une action de prospection (mission de prospection) ou vous représenter commercialement (Représentation commerciale).

### DÉLAIS

**1 À 3 SEMAINES**

**M. Jean-Christophe Busnel**

+33 7 87 64 97 55

skype : invenio\_export

invenio@invenio-export.com

www.invenio-export.com

