

# PRIORISATION DES MARCHÉS

Par où commencer ?



## POUR QUI ?

les entreprises qui doivent identifier le marché où entreprendre et standardiser leur action commerciale.



## CONTENU

**lors d'un rendez-vous, INVENIO prend note de votre objectif et de votre ambition. Un questionnaire rigoureux vous est soumis qui permet d'identifier vos forces et de caractériser votre offre actuelle :**

- |                              |                                     |
|------------------------------|-------------------------------------|
| 1/ normes et réglementation  | 5/ concurrents principaux           |
| 2/ compétences linguistiques | 6/ circuits de distribution actuels |
| 3/ filières visées           | 7/ niveaux de prix pratiqués        |
| 4/ clients principaux        | 8/ conclusions et priorités         |



## COMMENT

INVENIO s'appuie sur ses connaissances marché, selon les réponses et les caractéristiques des marchés locaux, les réponses apportées permette de qualifier certains marchés ou certaines filières et d'en disqualifier d'autres. Les conclusions de la démarche, souvent obtenues à la fin de l'échange, ont l'avantage de sélectionner le mode d'approche export : sectoriel ou géo-politique.

**M. Jean-Christophe Busnel**



+33 7 87 64 97 55



skype : invenio\_export



invenio@invenio-export.com



www.invenio-export.com

## LE +

la mission est très opérationnelle, rapide et efficace et s'adapte parfaitement pour vous aider à identifier les marchés export où votre offre sera le plus susceptible de rencontrer le succès. Ne restez plus à vous demander comment entamer votre démarche export : cette mission courte vous sera très éclairante !

## ET ENSUITE

selon vos connaissances du marché sélectionné, il peut être nécessaire de réaliser une étude de marché (voir Étude de Marché). Si les caractéristiques de cet axe sont connues, il convient alors de commencer la phase de prospection. Dans les deux cas, vous pouvez compter sur INVENIO pour vous accompagner !

## DÉLAIS

1 JOURNÉE

