

Remises : Les remises accordées aux détaillants sont généralement de 50 p. cent pour les logiciels importants. Prévoir des remises plus élevées dans le cas de logiciels moins importants.

Intérêt du personnel pour le produit : La plupart des employés des magasins d'ordinateurs connaissent trois produits. La clé du succès pour vendre votre logiciel consiste à surmonter cet obstacle. Combien d'employés se consacreront à votre produit et combien de produits connaîtront chaque employé?

Privilège de client important : Il faut avoir un chiffre d'affaires d'un million de dollars par année pour avoir droit au titre de client important et profiter des remises qui en découlent.

Restrictions territoriales :

Produits concurrents :

Modalités d'expédition : Les sociétés américaines veulent être certaines que votre produit, provenant d'un pays étranger, sera livré rapidement et sans problème. Ils ne veulent pas faire attendre leurs clients.

Modalités de paiement :

Retours et mises à jour : Quelle est la politique? La plupart des principaux détaillants désirent obtenir une clause leur permettant de retourner le produit jusqu'à 30 jours après la date de livraison.

Protection des prix : On doit, de façon générale, donner un avis de 45 jours pour augmenter ou diminuer les prix.

Annulation de commandes : De façon générale, cela doit se faire avant l'expédition.