

faire inscrire votre nom dans tous les répertoires de la région qui vous intéresse pour obtenir de la publicité gratuite. Informez-vous des plans des revues importantes qui publient parfois des listes de sociétés spécialisées dans un domaine précis. Votre nom pourra ainsi apparaître dans les numéros qui portent sur votre domaine. Votre produit a plus de chance de paraître dans ce genre de revues car elles publient régulièrement des articles, sous forme de guide du consommateur, dont le but est d'offrir aux lecteurs un aperçu complet des produits offerts sur le marché.

10. CONDITIONS D'UN CONTRAT DE DÉTAILLANT

Voici une liste des éléments dont il faut tenir compte lorsque l'on prévoit faire affaire avec des détaillants. Avant de communiquer avec les revendeurs de produits à valeur ajoutée, les détaillants et les distributeurs, il est préférable de préparer des réponses détaillées pour chacun d'eux, aussi bien en ce qui concerne le budget que vous entendez consacrer à la publicité que pour toute autre question.

Conditions d'admissibilité pour le détaillant : Disposer d'un magasin doté d'une vitrine ou d'une salle de montre; chiffre d'affaires.

Programme pour client important : Qui est responsable? Quels sont les remises accordées?

Formation : Qui la fournit?

Soutien technique : Quel est le coût estimatif?

Politique de résiliation du contrat : À quelles conditions le contrat peut-il être résilié?