

Évaluer son potentiel sur le marché visé

Maintenant que le travail préparatoire a été réalisé, un délégué commercial à l'étranger prendra la relève pour évaluer votre potentiel sur le marché visé. Le SDC vous aidera à :

- *Acquérir des renseignements stratégiques*
Approfondissez vos connaissances d'un segment de marché particulier pour réussir à y faire votre percée. Nous vous fournirons les renseignements les plus récents concernant le marché visé : réglementation et obstacles qui encadrent le processus d'accession à un nouveau marché dans une région donnée, informations sur les débouchés potentiels, etc. Bref, le SDC est une fenêtre privilégiée sur ce qui se passe dans votre secteur d'activité.
- *Optimiser votre stratégie de développement des marchés*
Profitez-vous pleinement des possibilités qui existent dans vos marchés visés? Que vous exportiez, investissiez à l'étranger ou que vous soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous sommes là pour vous aider à améliorer votre stratégie de développement des marchés.

L'entreprise a bénéficié d'une foule de conseils qui lui ont permis de se lancer à la conquête de la Californie, qui est considérée comme l'un des plus importants marchés dans le domaine de la biotechnologie.

« Le SDC est maintenant un élément essentiel de notre stratégie de développement des affaires. Il est toujours là pour nous fournir le renseignement stratégique sur les marchés qui nous manque. Je pensais être au courant de tout ce qu'il y avait à savoir sur la Californie, mais après avoir communiqué avec des délégués commerciaux à San Francisco et à San Diego, j'ai appris qu'il y avait trois autres compétiteurs potentiels dans ce marché. »

« Grâce au soutien du SDC, nous avons conclu des partenariats avec des entreprises de chimie et de pharmacologie bien établies et nous sommes maintenant prêts à étendre nos activités en Californie. Notre avenir promet d'être profitable et marqué par le succès! »