

MARCHÉ-CIBLE

- Quelles hypothèses formulées sur le marché se sont révélées fausses? Quelles en sont les conséquences?
- D'autres marchés conviendraient-ils mieux à votre produit ou à votre service?
- Forte de ses premiers succès, l'entreprise doit-elle envisager une expansion dans le pays visé ou dans d'autres pays?

INTERMÉDIAIRES

- Dans le cas d'une vente par intermédiaire, êtes-vous satisfait du rendement de l'agent ou du représentant?
- Si l'entreprise a retenu les services d'un distributeur, ce dernier a-t-il passé le nombre prévu de commandes? Dans la négative, a-t-il expliqué cette insuffisance ou recommandé des modifications des produits, des services ou des prix?
- Si la vente a été confiée à une maison de commerce, le résultat est-il satisfaisant? Si le rendement est faible, faut-il envisager d'autres moyens de distribution?
- Si l'entreprise s'est associée à des partenaires étrangers, la relation a-t-elle été mutuellement satisfaisante?

FINANCEMENT

- Quelles méthodes avez-vous utilisées pour vous faire payer pour les ventes réalisées à l'étranger?
- Ces méthodes ont-elles donné de bons résultats?
- Quel a été le délai de paiement?
- Celui-ci a-t-il eu des conséquences néfastes sur votre fonds de roulement?
- Avez-vous éprouvé des problèmes de crédit ou de recouvrement?
- Y a-t-il eu des créances irrécouvrables?
- Êtes-vous satisfait des services de votre banque?

PROMOTION

- Existe-t-il des moyens plus rentables de faire connaître votre produit?
- Le matériel publicitaire (brochures, publipostage, échantillons) doit-il être repensé ou amélioré?
- Faut-il revoir la stratégie publicitaire à la lumière de choses que vous pourriez avoir apprises sur le marché-cible?

TRANSPORT

- Êtes-vous satisfait du transport et de la livraison des marchandises? Est-ce que vos clients étrangers le sont?
- Existe-t-il des moyens plus rapides et moins coûteux d'acheminer les produits?
- Le transitaire fait-il bien son travail?