



- ♦ ceux qui sont actifs dans les marchés voisins et qui pourraient élargir et diversifier leurs marchés s'ils avaient recours à vos services.

Le tableau ci-dessous est un exemple de la façon dont on peut identifier des segments cibles. Souvenez-vous que vos segments cibles devraient être les entreprises *qui offrent la probabilité la plus élevée d'atteindre les résultats souhaités et qui bénéficieraient le plus des services du SDC.*

Tiré du plan d'affaires		Segments cibles potentiels pour l'IAC
Secteurs prioritaires	Débouchés d'affaires	
♦ Agroalimentaire ♦ TIC, etc.	♦ Le marché des aliments congelés connaît actuellement une croissance rapide, et des débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes dont les prix dans le traitement des aliments au deuxième niveau sont concurrentiels	♦ Les Gagnants qui ont déjà recours aux services du SDC dans votre marché. Les entreprises agroalimentaires qui utilisent déjà certains de vos services (p. ex. Dépannage) ♦ Les Gagnants qui utilisent déjà les services du SDC sur d'autres marchés et qui sont peut-être intéressés à votre marché (p. ex. les entreprises agroalimentaires qui sont actives dans les marchés voisins et qui seraient bien positionnées pour exploiter des débouchés dans votre marché) ♦ Les Cavaliers seuls : Les entreprises agroalimentaires dans votre marché ou les marchés voisins qui n'ont pas recours aux services du SDC

Avant de poursuivre :

- ✓ Est-ce que chaque délégué a identifié ses segments cibles?
- ✓ Avez-vous choisi des dates pour débiter le projet et l'évaluer à mi-parcours et à la fin?