

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.

Ce dont l'entreprise de Calgary avait en réalité besoin, c'était d'une évaluation d'experts sur les marchés convenant à ses produits. En faisant appel au Service des délégués commerciaux, Sage Energy a profité du réseau des délégués commerciaux en poste partout dans le monde, mais a en outre reçu des suggestions précises sur des occasions à saisir. Après avoir ciblé un marché, l'entreprise a pu tirer avantage de la recherche du SDC sur des sociétés susceptibles de devenir des partenaires de choix.

Grâce aux conseils du SDC, Sage Energy tente maintenant de percer résolument les marchés de la Russie, de l'Indonésie et de l'Australie.