

Le plan de commercialisation de base comprendra les éléments suivants :

- énoncé de mission (ce que la société fait);
- objectifs commerciaux pour les trois prochaines années;
- identification des principaux produits et/ou services de la société;
- identification des marchés de la société;
- évaluation du degré de satisfaction des besoins de la clientèle par les produits et/ou services de la société;
- description du potentiel du marché;
- description de la manière dont la société compte réaliser ses objectifs, incluant :
 - la stratégie globale
 - la stratégie de concurrence
 - la promotion;
- identification des problèmes potentiels de la société et solutions envisagées;
- description de la manière dont la société se propose de servir la clientèle de façon satisfaisante.

PROJETS NON ADMISSIBLES

Les projets suivants seront rejetés :

- activités se limitant à des visites répétées sur un marché cible dans un but d'identification. Les voyages doivent être effectués pour des besoins directement liés à l'exécution du plan de commercialisation (recherche de représentants et de distributeurs, formation du personnel de vente, etc.)
- projets organisés par tout ordre de gouvernement et/ou leurs agences ou recevant déjà une aide financière de la part d'un tel organisme.

ÉVALUATION

Le personnel des Centres du commerce international ont doté leurs agents de la formation nécessaire pour qu'ils puissent travailler de façon efficace avec leurs clients lors de l'évaluation des plans de commercialisation soumis par les sociétés.