

PARTIE 3

RÉSULTATS DU PROJET

Nom du projet : xxx

Type de projet : xxx

Nbre total d'entreprises canadiennes participantes :	0	Combien de fois le MAECI a-t-il participé à cet événement :	0
Nbre total d'entreprises canadiennes participant pour la première fois :	0	Nbre total d'exposants :	0
Nbre total d'entreprises canadiennes présentes :	0	Nbre total de personnes présentes :	0
Nbre total de demandes de renseignements :	0	Évaluation des visiteurs	1 2 3 4 5

Répartition géographique des entreprises canadiennes participantes :	NF: 0	NS: 0	PE: 0	NB: 0	QC: 0	ON: 0
	MN: 0	SK: 0	AB: 0	BC: 0	YT: 0	NT: 0

1. Objectifs de l'entreprise : Évaluer la priorité et indiquer le degré de succès.

Priorité (5 premiers)	Résultats (1 = le plus bas / 5 = le plus haut)
<input type="checkbox"/> Rencontrer d'éventuels clients	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Vérifier la demande du marché en produits ou en services	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Présenter de nouveaux produits/services	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Maintenir notre notoriété sur le marché, aider négociants/partenaires	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Identifier/nommer des agents/distributeurs	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Identifier/conclure des accords de licence	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Identifier/négocier des partenariats/alliances stratégiques	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Assurer des commandes/soumissions ou établir des prix	1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> Identifier les concurrents	1 2 3 4 5

2. Potentiel de vente

	Potentiel (1 = le plus bas / 5 = le plus haut)
À court terme (12 mois)	1 2 3 4 5
À moyen terme (1 - 2 ans)	1 2 3 4 5
À long terme (2 ans et +)	1 2 3 4 5