

Sources d'aide

- Quel types d'entreprises et de services sont déjà en place?
 - sociétés de commercialisation, agences de publicité, représentants des médias
 - agents et distributeurs
 - associations d'industries et de commerce international
 - personnel et installations de réparation, personnel spécialisé dans le soutien au consommateur, etc.

Section D : Distribution et livraison

[Cette section ne s'intéressera qu'aux aspects particuliers et propres au secteur en question. Il ne s'agira pas d'une description générale.]

Canaux de distribution

- Comment accéder à ces canaux?
- Par qui ces services sont-ils offerts?
- Combien ces services devraient-ils coûter?
- Comment en établir la fiabilité et la pertinence?

Logistique

- Comment acheminer le produit au marché cible?
 - transport
 - installations aux points d'entrée
 - entreposage
 - questions ayant trait à la livraison
 - exigences en matière d'étiquetage et d'emballage; distinctions entre celles du Canada et celles du marché cible

Section E : Soutien après-vente

[Cette section ne s'intéressera qu'aux aspects particuliers et propres au secteur en question. Il ne s'agira pas d'une description générale.]

- Y-a-t-il des canaux en place pour assurer le service et le soutien technique?
 - indiquer notamment dans quelle mesure et dans quelle proportion il faut avoir recours à du personnel de vente sur place, à des distributeurs indépendants, à des relations au sein d'entreprises, à des réseaux, à des numéros 1-800, à des conseillers travaillant sur place, etc.
- Y-a-t-il une infrastructure en place pour assurer le soutien des ventes?
 - p. ex., le personnel technique nécessaire, des distributeurs fiables, des réseaux de communications, etc.?