

À propos de cette brochure

« LES PETITES ENTREPRISES CANADIENNES DE SERVICES AURAIENT INTÉRÊT À CONNAÎTRE LEURS POINTS FORTS ET LEUR CRÉNEAU DU MARCHÉ. »

Eliseo Temprano

Directeur

Temprano Associates Inc.

Bon nombre d'entreprises essaient de pénétrer le marché américain tout en étant relativement mal préparées et sont déçues lorsque leurs efforts ne produisent aucun résultat ni aucune perspective. Les exportateurs expérimentés insistent sur la nécessité d'une préparation approfondie.

Cette brochure est la première de la série consacrée à la route vers le succès. Elle montre ce qu'il faut savoir lorsqu'on se prépare à exporter et avant de se rendre aux États-Unis.

Certains sujets intéresseront particulièrement les secteurs fonctionnels de votre entreprise : planification stratégique, développement du marché et opérations.

Contenu des pages rouges

3	Placez-vous dans une bonne position pour réussir dans le domaine de l'exportation (liste de contrôle)
4	Les États-Unis sont-ils si différents?
5	Pourquoi le marché américain?
6	Le marché américain vous convient-il? (liste de contrôle)
7	Comment choisir une région
7	Sources d'information sur les études de marché
9	Études de marché américaines pour les exportateurs canadiens de services
9	Tirer le meilleur parti possible des interviews relatives aux études de marché
10	Identifier les clients potentiels de l'industrie des services
11	Identifier les clients potentiels dans le secteur de la fabrication
11	Élaborer un plan d'exportation efficace (liste de contrôle)
12	Feuille de travail pour le plan d'exportation (liste de contrôle)