



## Étude de marché

### Données primaires

Pour réussir votre projet d'exportation, vous devez être connectés aux réalités du terrain.

### Livrables

1. Analyse de marché et d'opportunités
2. Stratégie de commercialisation

**Carrefour Québec International**  
819 475-0039  
[info@cqinternational.org](mailto:info@cqinternational.org)  
[www.cqinternational.org](http://www.cqinternational.org)

## Objectif : croissance des ventes!

Il est difficile de demeurer constamment en communication avec vos clients tout en restant à l'affût de la concurrence et du marché. CQI vous propose un accompagnement structurant qui permettra de récolter toute l'information nécessaire pour démarrer votre projet d'exportation avec succès. C'est sur le terrain, directement sur le territoire que vous ciblez, que notre équipe d'experts chevronnés réalisera pour vous, une analyse complète du marché et de ses opportunités. Vous obtiendrez ainsi des données primaires et une stratégie de commercialisation globale, qui vous permettra d'attaquer efficacement ce marché.

### Pourquoi faire une étude Fuzo

- Maximiser vos chances de réussite sur le marché visé
- Obtenir des résultats plus rapidement
- Détenir des données primaires indispensables à la prise de décisions

## Les étapes de l'étude de marché – données primaires

### 1. Analyse du marché et des opportunités, avant déplacement

- Analyse de l'environnement externe de l'entreprise
- Appels auprès de clients actuels et/ou des distributeurs afin de valider la satisfaction et les opportunités (15 à 20 prises de contact)
- Analyse de la concurrence (6 compétiteurs)
- Développement d'une liste de clients potentiels qualifiés (jusqu'à 30)
- Rencontres virtuelles avec des clients potentiels pour valider l'intérêt (5 rencontres)
- Tendances et veille technologique du secteur et de l'industrie

### 2. Analyse du marché et des opportunités sur place

- Étude terrain auprès des consommateurs ciblés
- Analyse du positionnement des produits sur le marché visé
- Rencontre de clients, de distributeurs, d'agents, d'associations et de partenaires potentiels
- Élaboration de la stratégie de commercialisation avec les données recueillies sur le terrain

