



Qualification de marchés

Identifiez les marchés
les plus prometteurs
pour votre projet
d'exportation.

Options

1. Choix d'un maximum de 20 États américains en plus des provinces canadiennes
2. Choix d'un maximum de 2 continents et 5 pays

Carrefour Québec International
819 475-0039
info@cqinternational.org
www.cqinternational.org

Vous voulez exporter mais vous ne savez pas quel marché cibler?

Parce que les ressources en temps et en argent sont limitées, il est impératif de cibler le bon territoire avant de commencer des démarches à l'exportation. CQI vous guide et vous aide à choisir LE bon marché, celui où vous aurez le plus d'opportunités, selon les produits ou services que vous offrez.

Pourquoi faire une qualification de marché

- Analyser plusieurs marchés rapidement selon des critères précis
- Identifier le ou les marchés qui conviennent le mieux à votre projet
- Démarrer plus rapidement votre projet d'exportation
- Éviter les erreurs coûteuses

Les étapes de la qualification de marchés

1. Définition et analyse des critères quantitatifs

- Critères quantitatifs qui exercent une influence sur la demande et les ventes de vos produits ou services
- Définition des marchés à analyser
- Récolte de l'information par critère pour chaque marché

2. Définition et analyse des critères qualitatifs

- Analyse des critères qualitatifs pour votre secteur d'activité

3. Identification des marchés les plus prometteurs

- Compilation et l'analyse de toutes les données recueillies
- Classement des marchés les plus porteurs pour votre projet d'exportation.