

# Questionnaire pour vous accompagner dans la finalisation de la commercialisation de vos produits

[Recherchez votre fournisseur de services dans le répertoire des services conseils du CRAAQ](#)

Sujet	Question	Explication ou exemple	Énoncé	Service à rechercher!
Analyse des marchés	Connaissez-vous...?			
	Les groupes de consommateurs auxquels est destiné votre produit et avez-vous évalué le potentiel des marchés en dollars (marché local ou	Produit de masse ou de niche (région spécifique, produit ethnique, etc.)	Vous devez identifier les groupes de consommateurs auxquels est destiné votre produit et évaluer le potentiel des marchés en dollars	Définition de la clientèle Étude de marché
	La stratégie de développement de marchés que vous aurez	Quel marché sera visé en premier, de quelle façon	Vous devez établir votre stratégie de développement de marché	Étude de marché Validation de marché d'exportation
	Les détails des entreprises qui sont en concurrence directe avec votre produit	Prix de leurs produits, proximité de votre clientèle cible, chiffre d'affaires	Vous voulez connaître les entreprises qui sont en concurrence directe avec votre produit	Étude de marché
Promotion	Avez-vous...?			
	Une image corporative pour votre entreprise	Nom, logo, image, etc. pour l'entreprise	Vous souhaitez développer une image corporative pour votre	Graphiste
	Développé une marque de commerce pour le produit innovant	Nom et image pour le produit	Vous voulez développer une marque de commerce pour votre produit	Conseils stratégiques en marketing
	La possibilité de faire des allégations sur votre produit	Biologique, halal, sans gras trans, avec oméga-3, etc.	Vous pouvez faire des allégations sur votre produit	Conseil et réglementation en étiquetage
	Défini le format, le style, le contenant et l'habillage visuel de votre emballage	Contenant de verre, métal, plastique, 500 ml, 4 litres, l'aspect visuel (en incluant les normes au niveau du tableau des valeurs nutritives)	Vous devez définir certains éléments de votre emballage	Sélection d'emballage

	L'intention d'utiliser des médias (traditionnels, non traditionnel, site web, etc.) pour promouvoir votre	Radio, télévision, journaux, magazines	Vous avez l'intention d'utiliser les médias (traditionnels ou non) pour promouvoir votre produit	Plan marketing
	Décidé de participer à des salons ou expositions	Exposition commerciale ou grand public	Vous désirez participer à des salons ou expositions	Salons et expositions
Gestion des ventes	Avez-vous...?			
	Effectué quelques tests de marché ou la distribution d'échantillons à des clients potentiels	Afin de recueillir les commentaires sur le produit ou d'intéresser des acheteurs potentiels	Nous n'avez pas encore fait de test de marché ou recueilli des commentaires de clients potentiels	Distribution
	Une équipe de vente à l'interne	Des vendeurs sur la route pour vous	Vous n'avez pas d'équipe de vente	Distribution
	Déterminé les moyens de livraison de votre produit	Livreur à l'interne, distributeur, poste, etc.	Vous voulez déterminer comment seront livrés vos produits	Distribution
	Évalué les coûts de votre politique de retour de marchandise	Défectuosités, produits périmés, rappels, etc.	Vous voulez évaluer les impacts de votre politique de retour de marchandise mise en place	Prix de revient
	Des programmes de gestion des ventes et de la distribution	Ristournes, gestion des crédits-retours, modalités de paiement, perception de comptes	Vous voulez mettre en place des programmes de vente et de gestion de la distribution	Distribution Prix de revient
	Une stratégie et des outils pour convaincre vos clients	Vendre, livrer, marchandiser	Vous n'avez pas tout le matériel nécessaire pour convaincre vos clients et faciliter leur travail de	Conseils stratégiques en marketing
	Des données techniques et de performance relatives à votre produit	Pour faire la comparaison avec la concurrence et donner des arguments de vente	Vous ne disposez pas de données techniques et de performance de votre produit pour le comparer aux	Valisation de produits Élaboration de prototypes
Gestion des prix	Avez-vous...?			
	Déterminé le prix de vente de votre produit	Après validation selon diverses méthodes : coût de production, comparatifs sur le marché, etc.	Vous n'avez pas déterminé votre prix de vente final	Fixation de prix
	Établi votre stratégie de prix	Escompte de volume, ristournes, programme de fidélisation	Vous souhaitez établir votre stratégie de prix	Fixation de prix Prix de revient

	Une connaissance approfondie du fonctionnement des marchés visés	Vendre aux chaînes : ristournes attendues, coûts de <i>listing</i> et de <i>delisting</i> , participation à la promotion, etc.	Vous ne connaissez pas précisément le fonctionnement des marchés visés, comme la vente aux chaînes de distribution alimentaire	Distribution
	Établi et évalué l'impact des politiques de paiement de l'entreprise	L'impact financier d'une escompte pour le paiement comptant ou hâtif	Vous n'avez pas calculé quel sera l'impact des politiques de paiement que vous avez mises en place	Prix de revient
	Quelqu'un à l'interne qui soit en mesure d'évaluer le prix de revient de votre produit incluant l'impact de chacune de vos décisions	Politique de paiement, coût de production	Vous n'avez pas à l'interne une personne qui puisse mesurer l'impact financier de vos décisions	Prix de revient
<b>Droit</b>	<b>Avez-vous...? Voulez-vous...?</b>			
	Voulez-vous protéger la marque de votre produit s'il porte un nom distinctif ou utilise une image (logo) qui le caractérise ?	Pour ne pas perdre vos efforts de publicité, mais aussi prévoir votre expansion future (exportation)	Vous désirez protéger votre marque de produit ou son image	Propriété intellectuelle
	Voulez-vous protéger intellectuellement l'emballage de votre produit si celui-ci est unique et	Un design unique doit être protégé	Votre emballage est distinctif et vous désirez le protéger intellectuellement	Propriété intellectuelle
	Avez-vous publié ou divulgué votre innovation?	Cela peut nuire lors des démarches de protection de la propriété intellectuelle	Vous n'avez pas publié ou divulgué publiquement d'information sur votre innovation	Propriété intellectuelle
	Avez-vous commencé à vendre votre produit ?	Cela peut nuire lors des démarches de protection de la propriété	Vous n'avez pas encore débuté la vente de votre produit	Propriété intellectuelle
<b>Service à la clientèle</b>	<b>Avez-vous...?</b>			
	Mis en place un système pour recueillir des informations et commentaires de vos clients (marchand ou consommateur final)	Coordonnées, commentaires positifs ou négatifs	Vous n'avez pas de façon de recueillir les informations et commentaires de vos clients	Création de site Web

	Établi une politique de retour de votre produit (marchand ou consommateur final)	Définir le rôle de chacun : vous, le marchand, le courtier, le distributeur, le transporteur	Vous n'avez pas établi de politique de retour de marchandise	Prix de revient
<b>Budget commercia- lisation</b>	<b>Avez-vous...?</b>			
	Fait des demandes de subvention pour vous aider dans la commercialisation de votre produit	Plusieurs programmes existent	Vous n'avez fait aucune demande de subvention	Demande de subvention
	Un budget destiné à la commercialisation	Les programmes de subventions auront un effet multiplicateur	Vous avez un budget qui servira à la commercialisation de votre produit	Demande de subvention