

Services ciblés pour supporter l'implantation au Canada

Partenariat Classe Affaires CF & Indicia



Services				Tarification						
Phase Classe Affaires CF	Service Indicia	Description	Contenu	Niveau	Quartier	Région métropolitaine	Province	Région nationale	Pays	Continent
Exploration "La décision de s'implanter au Canada n'est pas encore prise"	Comprendre et quantifier son marché	Explorez la viabilité et la faisabilité de votre projet d'implantation au Canada, en prenant en compte de la dynamique du marché, de son évolution et de ses acteurs.	- Validation du concept. - Estimation du marché potentiel. - Définition du paysage compétitif. - Décompte de partenaires et clients potentiels.	1	3 500 \$	4 000 \$	4 500 \$	12 500 \$	17 500 \$	25 000 \$
				2	5 000 \$	7 000 \$	7 500 \$	17 500 \$	22 500 \$	30 000 \$
				3	7 500 \$	10 000 \$	12 500 \$	20 000 \$	27 500 \$	35 000 \$
Implantation "La décision de s'implanter au Canada est prise mais le lieux reste à être déterminé"	Localiser ses succursales	Identifiez les meilleurs opportunités d'ouverture, grâce à une analyse à micro-échelle de votre clientèle, de votre marché et de ses acteurs.	- Analyse de clientèle cible. - Définition des clients potentiels. - Estimation du marché. - Définition du paysage compétitif. - Identification des générateurs de trafic. - Ciblage des opportunités d'implantation.	1	7 500 \$	17 500 \$	25 000 \$	35 000 \$	55 000 \$	75 000 \$
				2	10 000 \$	22 500 \$	32 500 \$	45 000 \$	75 000 \$	100 000 \$
				3	12 500 \$	25 000 \$	40 000 \$	65 000 \$	95 000 \$	125 000 \$
Développement "L'entrepreneur est implanté au Canada et cherche à développer son entreprise"	Trouver des clients potentiels	Obtenez une liste documentée de clients potentiels à contacter pour simplifier vos efforts de prospection et catalyser vos ventes.	- Liste de clients potentiels. - Coordonnées (adresse, téléphone, site web, etc.). - Information d'identification (segment, mots-clés sur leur site web). - Information sur mesure (superficie, image	1	0,5 \$ / record					
				2	1,00 \$ - 4,50 \$ / record					
				3	5,00 \$ / record					
	Établir sa séquence de développement	Quantifiez votre chiffre d'affaires possible à maturité et obtenez une séquence de territoires à développer afin de minimiser le risque associé à vos efforts d'expansion.	- Analyse de clientèle cible. - Définition des clients potentiels. - Estimation du marché. - Définition du paysage compétitif. - Identification des générateurs de trafic. - Définition des règles de succès d'implantation. - Découpage des territoires et classement des opportunités. - Définition du chiffre d'affaire à maturité.	1		17 500 \$	30 000 \$	55 000 \$	85 000 \$	115 000 \$
				2		22 500 \$	45 000 \$	75 000 \$	105 000 \$	135 000 \$
				3		40 000 \$	60 000 \$	90 000 \$	125 000 \$	150 000 \$
	Organiser sa distribution	Dénichez des revendeurs potentiels; déterminez quelles régions méritent votre attention; établissez la superficie d'entrepôt requise et l'emplacement stratégique optimal pour atteindre vos objectifs.	- Liste des partenaires et revendeurs potentiels. - Emplacement des entrepôts et superficie nécessaire. - Gestion des routes de livraison.	1			20 000 \$	45 000 \$	70 000 \$	125 000 \$
				2			40 000 \$	65 000 \$	95 000 \$	150 000 \$
				3			60 000 \$	85 000 \$	175 000 \$	225 000 \$
	Maximiser l'efficacité de ses vendeurs	Facilitez la tâche de vos représentants en optimisant leur temps de conduite, en leur offrant des listes de prospects qualifiés, et en leur attribuant des cibles de ventes réalistes .	- Suivi de la performance par représentant. - Charge de travail balancée par territoire de vente. - Listes de clients potentiels qualifiés. - Optimisation des déplacements. - Cibles de ventes à atteindre.	1			22 500 \$	35 000 \$	45 000 \$	60 000 \$
				2			30 000 \$	40 000 \$	50 000 \$	75 000 \$
				3			37 500 \$	50 000 \$	75 000 \$	95 000 \$
	Planifier sa croissance à micro-échelle	Suivez votre performance à micro ou macro échelle grâce à un suivi de vos parts de marché géographiques et confirmez que vos efforts de développements sont bien arimés avec les opportunités du marché.	- Estimation de allocation du marché par géographie. - Tableau de bord de suivi de la performance à micro-échelle (parts de marché, parts de comptes). - Allocation du marché par point de vente (et agglomération géographique). - Définition des cibles de ventes et calcul de distance à la cible.	1			40 000 \$	75 000 \$	100 000 \$	150 000 \$
				2			60 000 \$	95 000 \$	125 000 \$	200 000 \$
				3			80 000 \$	120 000 \$	150 000 \$	250 000 \$