

**VOUS VOULEZ JOINDRE UNE ÉQUIPE JEUNE ET DYNAMIQUE
TU AIMES RELEVER LES DÉFIS?
TRAVAILLER À L'EXTÉRIEUR ?**

VIENT PORTER TON C.V

**NOUS RECHERCHONS UN OUVRIER
D'ENTRETIEN DE PELOUSE.**

**IL TE FAUT UN PERMIS DE
CONDUIRE VALIDE.
ÊTRE HONNÊTE, DISPONIBLE ET
PONCTUEL**

NOUS ATTENDONS TON C.V

INFOS@SERVICESHARRISSON.COM

418-562-1382

**OU EN PERSONNE AU
150, ROUTE HARRISSON.**



**OFFRE
D'EMPLOI**



**VOUS VOULEZ JOINDRE UNE ÉQUIPE JEUNE ET DYNAMIQUE
TU AIMES RELEVER LES DÉFIS?
TRAVAILLER À L'EXTÉRIEUR ?**

VIENT PORTER TON C.V.

**NOUS RECHERCHONS UN OUVRIER D'ENTRETIEN DE PELOUSE.
IL TE FAUT UN PERMIS DE CONDUIRE VALIDE.
ÊTRE HONNÊTE, DISPONIBLE ET PONCTUEL
NOUS ATTENDONS TON C.V**

OFFRE D'EMPLOI

INFOS@SERVICESHARRISSON.COM

418-562-1382

OU EN PERSONNE AU

150, ROUTE HARRISSON



Présentation

- Présentez-vous brièvement et présentez vos collègues.
- Donnez une description globale des produits ou services offerts par votre entreprise.
- Par exemple :
Trey Research offre une gamme de solutions complètes destinées à la planification commerciale stratégique, allant des rapports décisionnels sur le plan global aux analyses de marché détaillées.

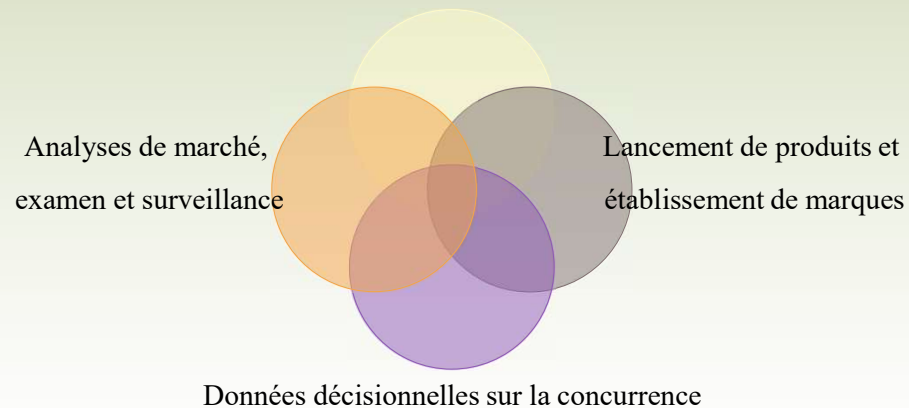
Opportunités commerciales

- Énoncez les besoins et les exigences du client au fur et à mesure que vous les identifiez.
- Par exemple :
 - Contoso, Ltd. possède plusieurs produits en phase de recherche et développement. Leur commercialisation est prévue en 2006.
 - À ce stade, il vous faut :
 - identifier le marché pour ces produits ;
 - déterminer comment les positionner du mieux possible ;
 - identifier les concurrents et se servir de leurs performances comme critère de base.
 - Indiquez l'importance d'un service d'assistance continue pour mieux répondre aux variations du marché.

Nos produits et services

- Répertoriez les produits ou services de votre entreprise qui aideront le client à atteindre ses objectifs.
- Par exemple : en s'appuyant sur diverses méthodologies de recherche, Trey Research offre ses services dans les domaines suivants :

Stratégies d'entrée de marché



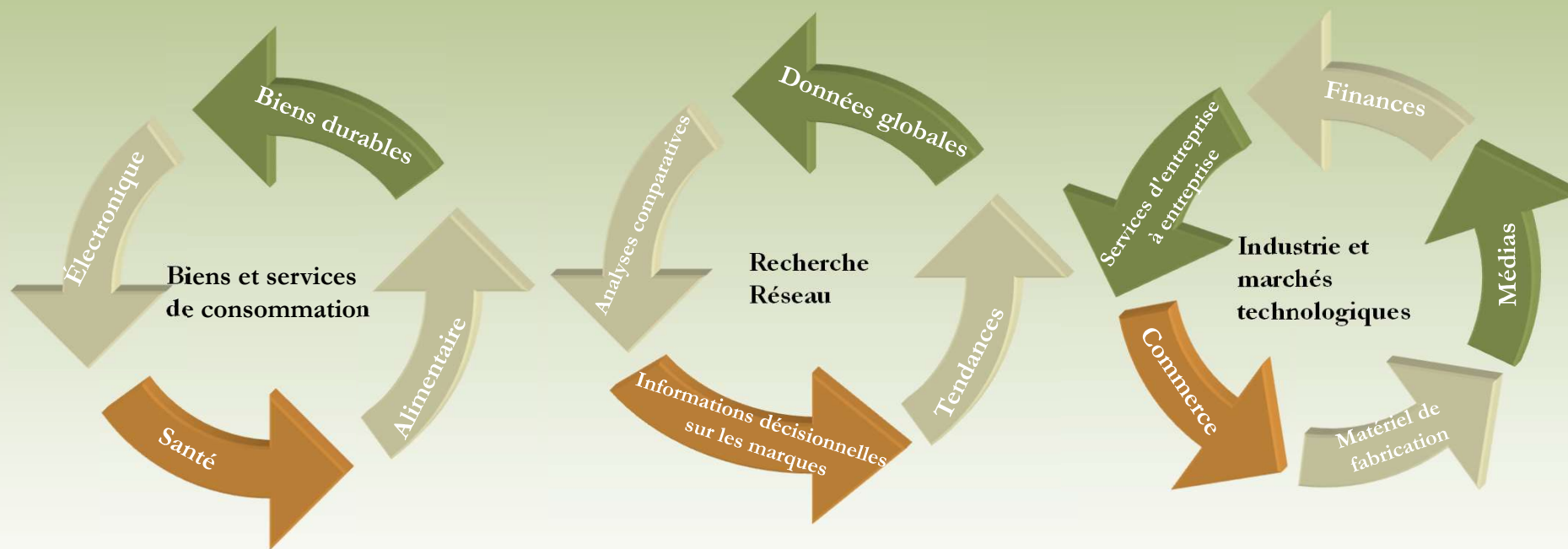
Comparaison des coûts

- Mettez en avant les avantages financiers pour le client.
- Comparez les coûts de votre produit ou service à ceux de la concurrence.

Service de recherche personnalisé	Coût Trey Research*	Coût Entreprise A*
Analyse d'entrée de marché	X	X
Analyse comparative du marché	X	X
Analyse des prix et de marque	X	X
Prévision et planification	X	X
Service de recherche par abonnement	X	X
Rapports de marché par industrie	X	X
Base de données d'informations décisionnelles globales en ligne	X	X

* Les coûts des services de recherche personnalisés dépendent de l'étendue du projet

Nos points forts



Avantages clés du produit ou service

- Résumez les avantages clés de votre produit ou service.
- Par exemple :
 - Vos investissements en termes d'analyse de marché impactent directement la réussite de vos produits.
 - Sachez qui est votre client
 - Cernez votre concurrence
 - Accordez une importance particulière à la planification
 - Faites un suivi et ajustez au besoin

Et après...

- Présentez la procédure à suivre pour commander ou acheter vos produits ou services.
- Par exemple :
 - Pour engager les services de Trey Research pour réaliser une étude :
 - **Définition du projet**
Tout d'abord, nous vous donnons rendez-vous pour définir votre projet.
 - **Soumission d'une proposition de recherche**
Nous vous soumettons ensuite une proposition.
 - **Début de la recherche**
Une fois la proposition acceptée, nous mettons en place une équipe expérimentée pour conduire la recherche et analyser les résultats.
 - **Assistance continue**
Après vous avoir remis notre rapport, nous continuons de travailler avec vous pour que vous puissiez exploiter au mieux les résultats de la recherche.

Coordonnées

- Donnez au client les coordonnées des personnes importantes de votre entreprise.
- Donnez au besoin les adresses de messagerie et le site Web de votre entreprise.