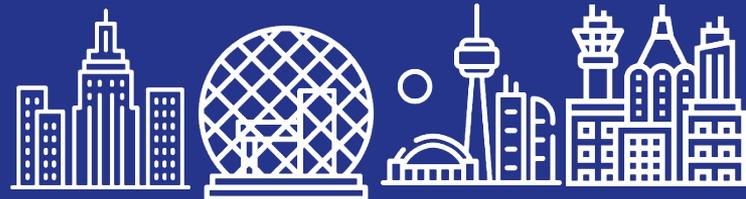


Mission Régionale à New York (Etats-Unis)

Du 18 au 20 octobre 2022

PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT



En amont de la mission	Pendant la mission	Après la mission
<p align="center">PREPARATION</p>	<p align="center">PROSPECTION / SEQUENCES COLLECTIVES</p>	<p align="center">BILAN ET SUIVI DE L'OPERATION</p>
<p>1. Cadrage de la démarche :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien préliminaire & point conseil individuel</i> • <i>Elaboration du Cahier des charges</i> • <i>Définition des cibles à prospecter</i> • <i>Identification, qualification et approche d'acheteurs à NYC</i> <p>2. Série de masters class en collectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Les does & dont's de la culture d'affaires Nord-Américaine</i> • <i>Pitch : Comment tenir un rdv d'affaire structuré</i> • <i>Support visuel : bonnes pratiques du one-pager, du deck commercial et du site internet</i> • <i>Ateliers INPI, logistique & douanes</i> • <i>Remise documentaire, guide des affaires aux USA</i> 	<p>1. Participation à des ateliers Go To Market :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Informations marché,</i> • <i>Retours d'expérience d'entreprises françaises</i> <p>2. Mise en place d'un espace de présentation de produits à NYC durant 3 jours</p> <p>3. Rencontres B2B avec des contacts d'affaires locaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Organisation du programme de rdv avec les grands comptes, les importateurs, les agents etc. sur l'espace du showroom au 41 Madison</i> • <i>Visite de sites et de points de vente</i> <p>4. Promotion de la filière de la coutellerie française aux Etats-Unis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Diagnostic communication</i> • <i>Catalogue, flyers & kakemonos de présentation de la délégation</i> • <i>Emailing aux acheteurs du secteur</i> • <i>Campagne d'activation via les partenaires (Revol etc.)</i> <p>5. Networking :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mise en place d'un évènement de networking avec l'écosystème New-Yorkais le 3 octobre</i> 	<p>1. Evaluation individuelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Suivi des rdv prospects</i> • <i>Point sur les freins et les atouts</i> • <i>Identification des actions à mettre en place post-mission</i> • <i>Transmission du rapport détaillé : bilan & conseils</i> <p>2. Débriefing collectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Partage avec l'ensemble des entreprises membres de la délégation</i>