







## FORMULAIRE H : STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

VEUILLEZ DÉCRIRE LES DONAMINES D'EXPERTISE DE L'ÉQUIPE ET DE SES COLLABORATEURS EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DE NOUVEAUX PRODUITS ET SERVICES SUR LE MARCHÉ.

Dans un deuxième temps, en fonction du créneau ou des segments de marché susmentionnés, les demandeurs doivent présenter leur vision du modèle de génération de recettes. Les domaines à prendre en considération doivent inclure, sans s'y limiter, les points suivants :

QUELLE EST LA PROPOSITION DE VALEUR QUE LES PRODUITS FINAUX APPORTERONT AU CLIENT FINAL?



