

La « Caravane du marketing », c'est quoi ?

La « Caravane du marketing » est une activité sur le marketing agroalimentaire destinée aux entreprises agroalimentaires désirant prendre en main ou consolider la mise en marché de leurs produits.

L'activité est itinérante et adaptable aux besoins des régions. En effet, une structure de base est déjà établie et peut visiter l'ensemble des régions du Québec. Chaque région participe collectivement à la Caravane. En échange d'un savoir-faire déjà éprouvé, les régions peuvent augmenter le contenu de la Caravane qui, par suite, profite aux autres régions du Québec.

L'essence de la Caravane est de développer la synergie entre trois activités distinctes, indissociables et complémentaires. Ces activités sont un salon, un parquet et des séminaires.

La présence de ces trois activités permettra au participant de :

- développer son réseau d'affaires autant au niveau de l'accessibilité des marchés que de ses besoins en matière de développement d'entreprises;
- améliorer ses connaissances du processus marketing;
- se familiariser avec les nouvelles façons de réaliser des affaires.

Le Salon : pour connaître les outils marketing

L'objectif principal du Salon est de faire connaître les diverses ressources **régionales et provinciales** disponibles aux entrepreneurs tel que guides d'aide au démarrage d'entreprise, ressources spécialisées en marketing, programmes d'aide, formations, etc. Ces ressources couvrent des secteurs comme l'exportation, le développement de produit, l'étiquetage, la promotion, et autres.

Le parquet : pour réaliser des gestes d'affaires et atteindre le marché

Le parquet d'échanges permet de stimuler le partage d'information et d'encourager le maillage en développant entreprise et esprit entrepreneurial.

L'objectif principal est de renforcer les maillages entre les divers acteurs (producteurs, intervenants, acheteurs, etc.) en devenant un lieu de transactions qui permet le tissage de réseaux et l'établissement d'occasions qui peuvent aller jusqu'aux transactions d'affaires.

Déjà, certaines activités créatrices ont été développées par les régions. Ainsi en est-il de l'avis critique, la bourse du réseautage et l'évaluation de produit

Les conférences : pour explorer de nouvelles façons de faire

Les conférences permettent aux entreprises d'acquérir de l'information de pointe sur de nouvelles approches et de nouveaux outils. Les thèmes de ces conférences pourront être très variés et adaptables selon les volontés régionales. La Caravane propose une gamme de conférences déjà élaborées et prêtes à offrir à la clientèle. Un choix à la carte est aussi possible.

Une fois le contenu développé, il retourne à la Caravane du marketing afin de bonifier l'offre de service aux régions subséquentes.