



USMEP
US MARKET ENTRY PROGRAM

“Success Story” pour
le marché Américain

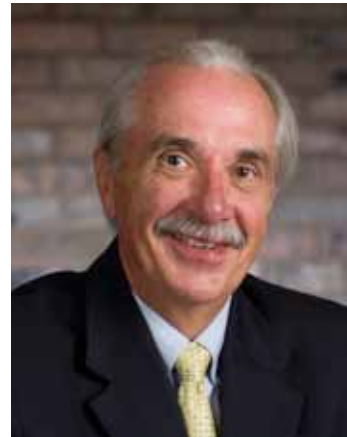


hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“Votre passerelle sur le
marché américain.”

—Al Hamman,
Président, Hamman Marketing Associates



Avec plus de 30 ans d'expériences
nationales et internationales derrière nous
en marketing et vente, nous sommes
spécifiquement qualifiés pour guider les
débutants de votre entreprise vers une réussite
sur le marché américain.



Nos succès sont le résultat d'une véritable collaboration entre nos clients et notre équipe USMEP. Réussir sur le marché américain demande aux entreprises un engagement financier et industriel total afin de maintenir leurs clientèles.

Malgré toutes les meilleures intentions d'un entrepreneur, il y a beaucoup de pièges pour les inexpérimentés. C'est pour cela que nous avons créé le US Market Entry Program (USMEP). Nous offrons tous les services dont votre entreprise a besoin pour débiter sur le marché américain.

Dans un premier temps, nous vous aidons à évaluer vos produits en prenant avantage de leurs points forts et consolidons toutes éventuelles faiblesses avant que vous ne commenciez une commercialisation faite sur mesure pour le marché américain. Nous vous aidons ensuite à identifier les concurrents clés de votre ligne de produits et établissons la meilleure stratégie de publicité afin d'entrer dans le marché de façon optimale. Ceci implique la participation aux plus importantes expositions et à des articles dans les meilleures publications américaines pour construire votre marque. Notre inventive équipe vous aide à créer une haute image de marque, un attractif matériel de vente allant du concept au design, incluant des photos, vidéos, rédaction de courrier, expositions, présentations, brochures et catalogues.

Notre équipe Internet vous aide à créer des sites Internet avec des ventes en ligne et e-marketing aussi bien qu'à intégrer votre présence sur des sites médiatiques.

Nous sommes votre passerelle sur le marché américain. Nous vous invitons à joindre notre grandissante liste de clients satisfaits en nous contactant aujourd'hui.

“Success Story” pour le marché Américain

Textiles

10 à 15 % des ventes de textiles de Sartex sont maintenant sur le marché américain.



USMEP a aidé Sartex Textiles à concurrencer le marché américain

USMEP a placé Sartex, un fabricant tunisien de produits finis, comme “la société dans l’ombre de certaines des marques les plus connues du monde.”

USMEP mis en valeur les prix compétitifs de la société, ses équipements modernes et sa réputation mondiale pour la production de produits finis pour certaines des marques les plus prestigieuses. La campagne publicitaire demandait: “Si des marques comme Levi Strauss, Tommy Hilfiger et autres choisissent Sartex, pourquoi pas vous?”

Des communiqués de presse ont été envoyés aux expositions clés et ont visé des publications grand public pour faire la liaison

entre Sartex et les grandes marques du monde de la mode. Le communiqué a également été distribué via Internet résultant en demandes bien au-delà des frontières américaines.

La stratégie de USMEP a renforcé les relations avec les clients existants et a aidé à positionner Sartex comme un fabricant de textiles important dans l’arène de la haute couture.

hammanmarketing.com



Your Gateway to US Markets

“Success Story”
pour le marché Américain

Alimentation et Boissons

Une campagne publicitaire de 100% Tunisian a
augmenté les exportations d’huile d’olives de 10%.



USMEP créa une campagne publicitaire avec 100 % Tunisian et fit prendre conscience de Packtec

En combinant les exportations de toute la Tunisie sous une seule campagne publicitaire de 100% Tunisian, Packtec, la division marketing du ministère tunisien d’exportation, a pu faire prendre conscience au marché américain de son industrie d’huile d’olives existante depuis des siècles.

La campagne, créée par Hamman Marketing Associates, incluait des publicités dans des magazines de consommation, des événements spécialisés et expositions, un site Internet dédié à des recettes de cuisine utilisant de l’huile d’olives, une

vidéo commerciale de 100% Tunisian Trade Mission invitant les acheteurs américains et internationaux, les importateurs et autres commerçants spécialisés à faire un tour de la Tunisie.

La campagne publicitaire de 100 % Tunisian est désignée à s’étendre à d’autres produits, tel que l’artisanat, l’alimentation et le tourisme.

hammanmarketing.com



Your Gateway to US Markets

“Success Story”
pour le marché Américain

Agriculture

De nouveaux distributeurs
aux Etat Unis et au Canada
pour Aquaculture Tunisienne.



USMEP créa de nouvelles opportunités pour Aquaculture Tunisienne

Localisée dans la ville de Chott Mariem sur la côte tunisienne, Aquaculture Tunisienne est une entreprise de pointe dans la reproduction, l'élevage, l'emballage et la commercialisation du Loup de mer, ou bar et de la Daurade Royale. Elle voulait développer de nouveaux et solides marchés d'exportation afin de maximiser son potentiel de production et de prendre avantage en même temps de la prise de conscience des américains vis-à-vis de leur santé et de l'accroissement du problème d'obésité.

USMEP aida l'entreprise à rendre les consommateurs américains conscients des bienfaits d'un régime haut en protéines de poisson. En plus de garanties de ventes distribuées aux expositions,

USMEP créa une campagne publicitaire avec des fichiers PDF téléchargeables sur Internet. Des communiqués de presse ont été envoyés aux publications clés de l'industrie alimentaire, chez des commerçants en détails et dans l'hôtellerie. Ceci résultat en nouveaux distributeurs et une signifiante augmentation des ventes aux Etat Unis et au Canada pour Aquaculture Tunisienne.

hammanmarketing.com



Your Gateway to US Markets

“Success Story”
pour le marché Américain

Médical

Les testes médicaux pour la maison,
en vente libre, d’Atlas Médical sont
prêts pour l’approbation de la FDA.



USMEP fait prendre conscience d’ Atlas Médical à l’industrie

Avec sa ligne de testes médicaux pour la maison avec rapides résultats et en vente libre, Atlas Médical était fait pour les grandes chaînes de commerces et de pharmacies.

USMEP créa et distribua des communiqués de presse à différentes expositions, accompagna Atlas Médical à une exposition de choix dans l’industrie (soutenu par des activités promotionnelles avant et après l’exposition), et créa un réseau actif de partenaires aux Etat Unis.

La ligne de produits est prête pour l’approbation de la FDA sur le marché américain. Dans l’attente, trois fabricants et une grande chaîne de magasins ont commencé des négociations. Après l’approbation de la FDA, Atlas Médical sera prêt à faire le dernier pas vers son succès dans le marché américain.



“Success Story”
pour le marché Américain

Alimentation et Boissons

Nouveau look pour sa sortie nationale
dans plus de 2'000 magasins.



USMEP pousse l'accélération de la croissance de l'Entreprise de L'Original Thé Ceylon

Après le lancement de son thé vert Ceylon, purement cultivé en haute montagne, sur le marché américain, les profits de l'entreprise de L'Original Thé Ceylon ont augmentés de façon significative durant la première année. L'Entreprise de L'Original Thé Ceylon, basée à Austin, Texas, était un fournisseur en ligne, passablement prospère, “du meilleur thé du monde” avec un énorme potentiel d'accroître la vente de son thé dans les allées des traditionnels marchands.

USMEP fit des recherches de marché dans cet environnement compétitif et établi une place de premier choix dans ce domaine. Après cela, USMEP fit un complet nouveau concept de l'emballage pour faire le produit remarquable, en incluant des points d'achat personnalisés.

Ensuite, USMEP a introduit un matériel de vente garanti et une solide campagne de relations publiques pour annoncer le produit dans le monde des affaires. USMEP créa également des graphiques hautement efficaces pour expositions et promotions relatives afin de maximiser cet investissement.

Les ventes étaient gérées depuis un bureau aux Etats Unis, avec des communications commerciales toujours actives aujourd'hui.

hammanmarketing.com



Your Gateway to US Markets



PO Box 352 • Johnson City • TN, USA 37602-3852 • phone: (+1) 423.467.9864 • email: al@help2market.us • web: help2market.us or hammanmarketing.com • skype: hammanmarketing

BRANDING • ADVERTISING • PUBLIC RELATIONS • WEB SITE DESIGN • SOCIAL MEDIA NETWORKING • STRATEGIC MARKETING • DIRECT MAIL • PACKAGE DESIGN • US MARKET POSITIONING • PRE-LAUNCH PRODUCT REVIEW