



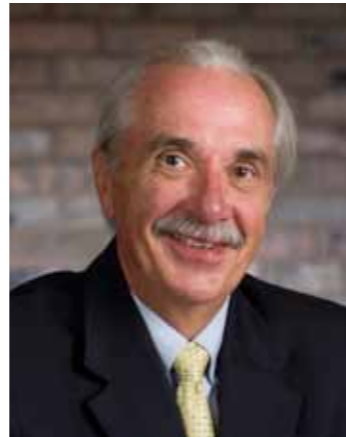
USMEP
US MARKET ENTRY PROGRAM

“História de Sucesso”

 **hamman**
MARKETING
ASSOCIATES
Your Gateway to US Markets

“Sua porta de entrada para o Mercado dos Estados Unidos.”

—Al Hamman,
Presidente, Hamman Marketing Associates



Com mais de 30 anos de experiência em marketing de produto e vendas no Mercado doméstico e estrangeiro, nós estamos unicamente qualificados para guiar sua companhia para entrada com sucesso no Mercado dos Estados Unidos.



Nossas histórias de sucesso são resultado de uma colaboração real entre nossos clientes em nosso time do Programa de Entrada no Mercado dos Estados Unidos (USMEP). Penetrar no Mercado Americano com sucesso requer que companhias estejam dispostas a fazer alocação substancial de recursos financeiros e de produção, além dos níveis necessários para manter a base instalada atual.

Independentemente das boas intenções do fabricante, existem desafios e desvantagens resultantes da falta de experiência. Por isso, criamos o Programa de Entrada no Mercado dos Estados Unidos (USMEP), para fornecer os serviços que sua empresa precisa para entrar no Mercado Americano.

Es por ello que hemos creado el programa de entrada al mercado de los Estados Unidos (USMEP). Proveemos todos los servicios que su compañía necesita para entrar al mercado de los Estados Unidos.

Primeiramente, nós o ajudaremos a avaliar seus produtos a fim de explorar potenciais vantagens e eliminar or reduzir pontos fracos antes de iniciar o programa de marketing customizado para o Mercado dos Estados Unidos.

Em seguida, nós o ajudaremos a identificar os principais competidores para suas linhas de produto e criar a melhor estratégia de penetração no Mercado, incluindo participação nos maiores eventos de sua indústria e divulgação nas melhores mídias de negócios nos Estados Unidos para criar reconhecimento para sua marca.

Nossa equipe de criação ajudará você a criar material de alta qualidade e eficiência para apoio a vendas, desde o conceito até a implementação, incluindo o desenvolvimento artístico, fotografia, vídeo, e texto para mala direta, eventos, apresentações de vendas, panfletos e catálogos.

Nossa equipe de marketing via Web o auxiliará a criar Web sites com ferramentas de vendas online e e-marketing, assim como criar presença em sites de rede sociais.

Nós somos sua porta de entrada para o mercado dos Estados Unidos. Nós o convidamos a entrar em contato conosco ainda hoje e juntar-se à nossa lista crescente de clientes satisfeitos.

“História de Sucesso” Indústria Têxtil

Sartex Textile agora vende
10-15% de sua produção no
mercado dos Estados Unidos



USMEP Ajudou Sartex Textiles a Penetrar um Mercado Altamente Competitivo

USMEP posicionou Sartex, um fabricante da Tunísia de produtos acabados, como “a empresa desconhecida por trás das marcas mais bem conhecidas no mundo”.

Ao mesmo tempo, ESMEP provomeu o preço competitivo da empresa, seus equipamentos modernos, e a reputação mundial pro fabricar produtos acabados para algumas das marcas mais prestigiadas no mundo. A campanha perguntava: “Se marcas como Levi Strauss, Tommy Hilfger entre outras escolhem Sartex, porque não você também?”

Comunicados à imprensa foram enviados a canais específicos de comércio e buscou publicações lidas por potenciais consumidores, a fim de estabelecer a relação entre Sartex e marcas de moda. Tais comunicações também foram distribuídas via Internet, resultando em contatos iniciados dentro e fora dos Estados Unidos.

A estratégia do USMEP reforçou as relações da Sartex com seus parceiros existentes e auxiliou a posicioná-los como o maior fornecedor na área de fabricação de tecidos para alta moda.



hammanmarketing.com

hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“História de Sucesso” Indústria Alimentícia

A campanha 100% Tunisiana resultou em um aumento de 10% em exportação de azeite

USMEP criou uma campanha de reconhecimento “100 Tunisiana” pra Packtec

Combinando todas as exportações da Tunísia em uma única campanha: 100% Tunisiana, Packtec, a divisão de marketing do Ministério de Exportações da Tunísia conseguiu criar reconhecimento de sua indústria centenária de azeites nos Estados Unidos.

A campanha criada por Hamman Marketing Associates foi divulgada através propagandas em revistas de comércio e pra consumidores. Além disso, a marca foi promovida através de eventos específicos da indústria, um Web site dedicado a receitas com azeite de oliva, vídeos, incluindo o vídeo da Missão de Comércio 100% Tunisiana,

documentando a missão para os Estados Unidos e compradores internacionais de gêneros alimentícios, importadores e revendedores especializados.

A campanha foi elaborada para ser expandida para outros produtos 100% Tunisianos, como artesanato, especiarias gastronômicas e turismo.



“História de Sucesso” Agricultura

Aquaculture Tunisienne
conquista novos distribuidores
nos Estados Unidos e Canada



USMEP Criou Oportunidades em Novos Mercados para a Aquaculture Tunisienne

Aquaculture Tunisienne, uma cultivadora e empacotadora de altíssimo nível de produtos de aquicultura, localizada na cidade litorânea de Chott Mariem, é um dos maiores produtores de robalo e pargo. A empresa queria desenvolver novos mercados de exportação para maximizar seu potencial produtivo e se beneficiar do crescente comprometimento com a saúde nos Estados Unidos, onde preocupação com obesidade tem ganhado cada vez mais importância.

USMEP ajudou a empresa a ganhar reconhecimento entre os compradores americanos, enfatizando os benefícios à saúde de uma dieta rica em proteínas de peixes. Além do material de suporte a vendas distribuído em eventos nos Estados Unidos, o USMEP criou o material para a campanha de divulgação do produto através de

documentos PDF que podem ser baixados via Internet. Comunicados à imprensa foram enviados para as principais publicações de gastronomia do país. Como resultado, a Aquaculture Tunisienne conquistou novos distribuidores e aumentou significativamente suas vendas nos Estados Unidos e Canada.

hammanmarketing.com



hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“História de Sucesso” Área Médica

Os testes para uso doméstico da Atlas Medical para revenda sem prescrição médica estão prontos para aprovação do US FDA.



USMEP Chamou Atenção da Indústria para a Atlas Medical

Com sua linha de testes medicinais de resposta rápida para uso doméstico, Atlas Medical possuía um grande potencial para se tornarem atrativos para as grandes redes de farmácias nos Estados Unidos.

USMEP criou e distribuiu comunicados de imprensa ao Mercado, acompanhou Atlas no principal evento da indústria (ênfatisado por atividades promocionais conduzidas antes e após o evento), e construiu uma rede ativa de parceiros de negócios nos Estados Unidos.

A linha de produtos está pronta para receber a aprovação do FDA para comercialização no mercado americano. No meio tempo, três

fabricantes e um grande revendedor já iniciaram negociações com a Atlas como resultado das iniciativas de marketing desenvolvidas pelo USMEP. Ao receber a antecipada autorização do FDA, Atlas Medical estará pronta para executar os passos finais para introdução de seus produtos no Mercado dos Estados Unidos

hammanmarketing.com



Your Gateway to US Markets

“História de Sucesso” Indústria Alimentícia

Nova imagem para lançamento nacional em mais de 2,000 lojas.



USMEP Proporcionou Crescimento Acelerado para Empresa de Chá Ceylon (The Original Ceylon Tea Company)

Logo após o lançamento de seu puro chá cultivado nas montanhas, os lucros da empresa Ceylon aumentaram significativamente no primeiro ano. A empresa Ceylon, localizada em Austin, Texas, era uma empresa relativamente bem sucedida, como fornecedora do “melhor chá no mundo”, e enorme potencial de crescimento através das revendedoras tradicionais de chá.

USMEP executou uma pesquisa de mercado sobre os competidores, a fim de estabelecer uma posição de liderança no mercado. A partir desse estudo, o USMEP desenvolveu um novo pacote para o produto a fim de diferenciá-lo e torná-lo mais atrativo para os consumidores nos pontos de venda.

Em seguida, o USMEP introduziu material de suporte a vendas e uma campanha robusta com atividades de relações públicas para anunciar o produto para os revendedores. O USMEP também criou material

promocional altamente efetivo para utilização em eventos a fim de maximizar o investimento nos mesmos.

O processo de vendas foi coordenado através de um escritório nos Estados Unidos, de onde continuamos a suportar as atividades de comunicação e marketing até os dias atuais.

hammanmarketing.com



hamman
MARKETING
ASSOCIATES

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