



USMEP
US MARKET ENTRY PROGRAM

“Relato Exitoso”

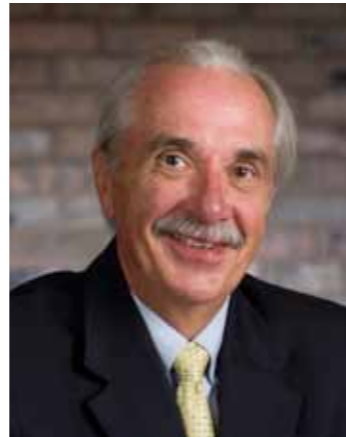


hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“Su puerta de Enlace al Mercado de los Estados Unidos.”

—Al Hamman,
Presidente, Hamman Marketing Associates



Con más de 30 años de experiencia tanto en el mercado domestico como en el extranjero en cuanto a ventas y mercadeo de productos se refiere, estamos totalmente calificados para conducir su compañía hacia una entrada exitosa en el mercado de los Estados Unidos.



Nuestros relatos exitosos son el resultado de la colaboración entre nuestros clientes y nuestro equipo USMEP. Alcanzar el mercado de los Estados Unidos de una manera exitosa requiere que las compañías establezcan un compromiso desde el punto de vista de recursos financieros y de fabricación que va mas allá de lo necesario para mantener su actual cartera de clientes.

A pesar de las buenas intenciones del fabricante, hay muchas dificultades para aquellos sin experiencia.

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.

Primero, le ayudaremos a evaluar sus productos tomando ventaja de las fortalezas y reforzando las debilidades de los mismos antes de comenzar un programa de mercadeo a la medida del mercado de los Estados Unidos.

A continuación, le ayudaremos a identificar a sus principales competidores de acuerdo a la línea de producto que maneja y a crear la mejor estrategia publicitaria para una penetración optima del mercado; la cual incluye participación en las más grandes demostraciones comerciales, y promoción en las publicaciones comerciales mas leídas de los Estados Unidos para construir su marca.

Luego, nuestro equipo creativo le ayudará a desarrollar un alto perfil, atractivos materiales de venta desde el concepto hasta el diseño incluyendo arte efectivo, fotografía, video, redacción de correo directo, demostraciones comerciales, presentaciones de venta, panfletos y catálogos.

Nuestro equipo Web le ayudara a construir su sitio en internet presentando transacciones de venta y mercadeo en línea y creando presencia en diversas redes sociales.

Somos su puerta de enlace al mercado de los Estados Unidos. Le invitamos a unirse a nuestra gran lista de clientes satisfechos llamándonos hoy.

“Relato Exitoso” Textiles

Textiles Sartex envía del 10 al 15% de su volumen de venta al Mercado de los Estados Unidos.



USMEP Ayudó a Textiles **Sartex** a Competir en un Fuerte Mercado

USMEP posicionó a Sartex, un fabricante de productos finales de Túnez, como “una compañía desconocida detrás de algunas de las mejores marcas del mundo.”

Al mismo tiempo, USMEP promovió los precios competitivos de la compañía, el moderno equipamiento y la reputación mundial de la fabricación de productos terminados para algunas de las marcas más prestigiosas. La campaña preguntaba: “Si marcas como Levi Strauss, Tommy Hilfiger entre otras están escogiendo Sartex, por que usted no?”

Comunicados de prensa fueron enviados a publicaciones claves sobre comercialización y aquellas dirigidos a hacer la conexión entre Sartex y las marcas de moda. El comunicado fue también distribuido ampliamente vía internet y origino muchas preguntas más allá de la frontera de Estados Unidos.

La estrategia de USMEP fortaleció las relaciones con contratistas ya existentes que ayudaron a posicionar a Sartex como uno de los mayores jugadores en la arena de acabado y fabricación de tejidos de última moda.



“Relato Exitoso”

Alimentos y Bebidas

El 100% de la campaña Tunecina ha resultado en un 10% de incremento en las exportaciones de aceite de oliva.

USMEP Creó una Campaña de Reconocimiento “100% Tunecina” para Packtec

Combinando todas las exportaciones de Túnez sobre una sola campaña denominada 100% Tunecina, Packtec, la división de mercadeo del Ministerio de Exportaciones de Túnez, fue capaz de crear reconocimiento de su centenaria industria de aceites de oliva.

La campaña, creada por Hammam Marketing Associates, fue presentada en revistas de publicidad para comerciantes y consumidores, eventos especiales, una página web dedicada a recetas con aceite de oliva, videos, incluyendo el de la misión de comercio 100% Tunecina documentando la misión para los Estados Unidos y compradores

internacionales de alimentos, importadores y minoristas especializados.

La campana fue diseñada para la expansión de otros productos 100% Tunecinos, como artesanías, alimentos especializados y turismo.



hammanmarketing.com

hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“Relato Exitoso” Agricultura

Aquaculture Tunisienne adquirió nuevos distribuidores en los Estados Unidos y Canadá



USMEP Creó Nuevas Oportunidades de Mercado para Aquaculture Tunisienne

Aquaculture Tunisienne, una embaladora y empaquetadora de altísimo nivel de productos de acuicultura localizada en una ciudad de la costa de Túnez llamada Chott Mariem, es considerada una de las mayores productoras de robalo y pargo. La compañía deseaba desarrollar un nuevo y fuerte mercado de exportación para maximizar su producción y la oportunidad de tomar ventaja de la creciente conciencia en materia de salud en los Estados Unidos donde la preocupación sobre obesidad se ha ido incrementando.

USMEP ayudó a la compañía a aumentar el conocimiento entre compradores americanos sobre la importancia de los beneficios de una dieta alta en proteínas. Además de los materiales de venta colaterales distribuidos en ferias de comercialización en Estados Unidos, USMEP diseñó la campaña con materiales en PDF para ser descargados vía

internet. Los comunicados de prensa fueron enviados a publicaciones claves en materia de comestibles, alimentos y servicios hospitalarios.

De esta manera, Aquaculture Tunisienne consiguió establecer nuevas relaciones con distribuidores y un incremento en las ventas en los Estados Unidos y Canadá.



hammanmarketing.com

hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“Relato Exitoso”

Medicamentos

Pruebas médicas caseras sin prescripción de Atlas Medical están listas para aprobación del FDA.



USMEP llamó la Atención de la Industria con Atlas Medical

Con su línea de pruebas medicas caseras de rápido resultado sin prescripción, resultó natural para Atlas Medical atraer a las grandes cadenas de farmacias de los Estados Unidos.

USMEP creó y distribuyó comunicados de prensa a los comerciantes, acompañó a Atlas a ferias claves de comercialización (resaltando actividades promocionales antes y después de los eventos), y construyó una activa red de socios en los Estados Unidos.

La línea de productos está lista para aprobación del FDA en el Mercado de los Estados Unidos. Mientras tanto, tres fabricantes y un

gran distribuidor han comenzado las negociaciones. Luego de recibir las aprobaciones correspondientes del FDA, Atlas estará lista para ejecutar los pasos finales para así incursionar en el mercado de los Estados Unidos.

hammanmarketing.com



hamman
MARKETING
ASSOCIATES

Your Gateway to US Markets

“Relato Exitoso”

Alimentos y Bebidas

Nueva imagen para el lanzamiento nacional en más de 2,000 tiendas.



USMEP Impulsa el Crecimiento Acelerado de la compañía de Te de Ceilán (The Original Ceylon Tea Company)

Después de lanzar en los Estados Unidos su te verde puro y cultivado en altas montañas, las ganancias de la compañía de té de Ceilán se incrementaron significativamente en el primer año. “The Original Ceylon Tea Company”, localizada en la ciudad de Austin, Texas, fue bastante exitosa como proveedora en línea del “mejor té del mundo,” con un tremendo potencial para crecer dentro de la categoría de tés más tradicionales entre supermercados minoristas.

USMEP incluyó un reporte del estudio de mercado realizado en un ambiente ampliamente competitivo para establecer una posición premium en el mercado. A partir de allí, USMEP realizó un completo rediseño del paquete para hacer que el producto se diferenciase en un ambiente competitivo entre minoristas, incluyendo un método de mercadeo desde el punto de venta.

Luego, USMEP introdujo materiales de venta colaterales y una fuerte campaña de relaciones públicas para anunciar el producto a los

diferentes comercializadores. USMEP también creó gráficos altamente efectivos para shows comerciales y promociones para maximizar la inversión.

El proceso de ventas fue manejado a través de una oficina en los Estados Unidos que continua respaldando las comunicaciones de mercadeo hasta el momento.

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