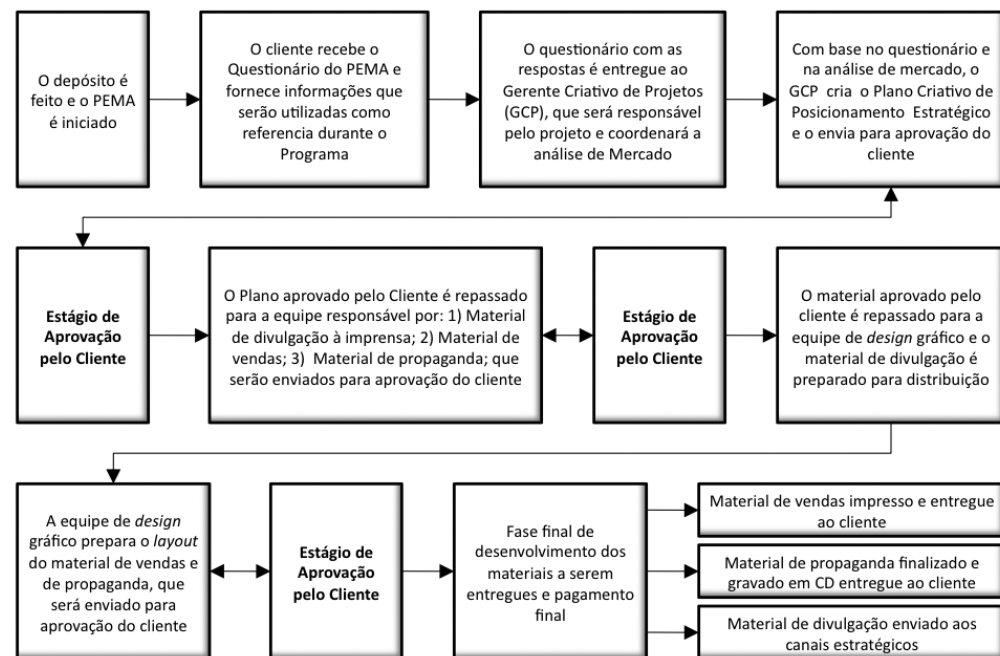


Entrar no Mercado Americano pode ser uma tarefa irresistível, mas também complicada. Contudo, graças a novos acordos comerciais globais, você agora tem acesso sem precedente a esse valioso Mercado de exportação.

Hamman Marketing Associates tem o prazer de apresentar o Programa de Entrada no Mercado Americano (PEMA) – “U.S. Market Entry Program” – como uma solução completa, economicamente viável e simples, disponibilizando ferramentas práticas para entrar no Mercado. Este programa é voltado para quem tem interesse em realizar vendas diretas nos Estados Unidos, encontrar parceiros ou representantes, ou identificar novos distribuidores.



Fluxograma do Programa de Entrada no Mercado Americano (PEMA)



Para iniciar seu Programa de Entrada no Mercado Americano e preparar sua empresa para o sucesso com compradores Americanos, entre em contato com Hamman Marketing Associates pelo telefone +1 (423) 467-9864 ou envie um email hoje para info@HammanMarketing.com.
Nós estamos empenhados no seu sucesso comercial.



Programa de Entrada no Mercado Americano (PEMA)

Uma maneira eficiente e economicamente viável de gerar as ferramentas de suporte a vendas que você precisa para penetrar efetivamente no Mercado Americano

COMPONENTES DO PROGRAMA

Seu pacote ao Programa de Entrada no Mercado Americano inclui os seguintes serviços:



Avaliação da Empresa e Determinação dos Objetivos

inicia o processo do PEMA e contém informações sobre sua empresa e seus produtos. Essas informações permitem que nosso time de criação desenvolva a estratégia de posicionamento no Mercado e identifique possíveis oportunidades em nichos de Mercado. É também onde você comunica seus objetivos e metas à nossa equipe, para que possamos trabalhar no sentido de alcançar seu sucesso.

Análise de Mercado

é desenvolvida para identificar oportunidades em Mercados verticais. Baseada em dados atualizados, descreve as vulnerabilidades dos principais concorrentes no Mercado que possam representar oportunidades para você e sua empresa. Também lista os principais eventos e publicações na área, para sua consideração.

Plano Criativo e Posicionamento

descreve as vantagens competitivas e os pontos-chaves de sua empresa, baseado nas suas metas e na análise de Mercado, ilustrando de maneira clara e objetiva as razões pelas quais os clientes potenciais devem fazer negócios com sua empresa. Esse documento tem grande importância como referência no desenvolvimento criativo das ferramentas e materiais de suporte a vendas.

Material de Vendas

é criado por nosso time de layout e design usando figuras, fotografias e o logo de sua empresa. Desenvolvido em formato padrão (8.5" x 11"), 2500 cópias desses folhetos fornecem informações detalhadas e objetivas sobre seus produtos, serviços e também sobre a empresa. Ideal para distribuição por correio direto, entrega pessoal em eventos ou em visitas comerciais.

Suporte a Relações Públicas

inclui o desenvolvimento e distribuição de material de divulgação de 1 ou 2 páginas, através de serviços de envio pela Internet e uso de banco de dados em indústrias específicas, a fim de apresentar sua empresa a clientes potenciais e canais estratégicos de divulgação na indústria onde sua empresa atua.

Propaganda

na forma de um anúncio colorido em página inteira, ilustrando os produtos e/ou serviços de sua empresa. Você também recebe esse material em formato eletrônico (jpeg/pdf), que pode ser utilizado em campanhas por correio direto ou email. Também criamos e divulgamos classificados para procura de representantes de vendas (quando aplicável) e analisamos currículos para você, a fim de sugerir apenas os melhores candidatos para sua avaliação.