

Entrar al Mercado Americano puede ser una tarea irresistible pero también complicada. Sin embargo gracias a los nuevos acuerdos comerciales globales, usted ahora tiene un acceso sin precedente a este valioso mercado de exportación.

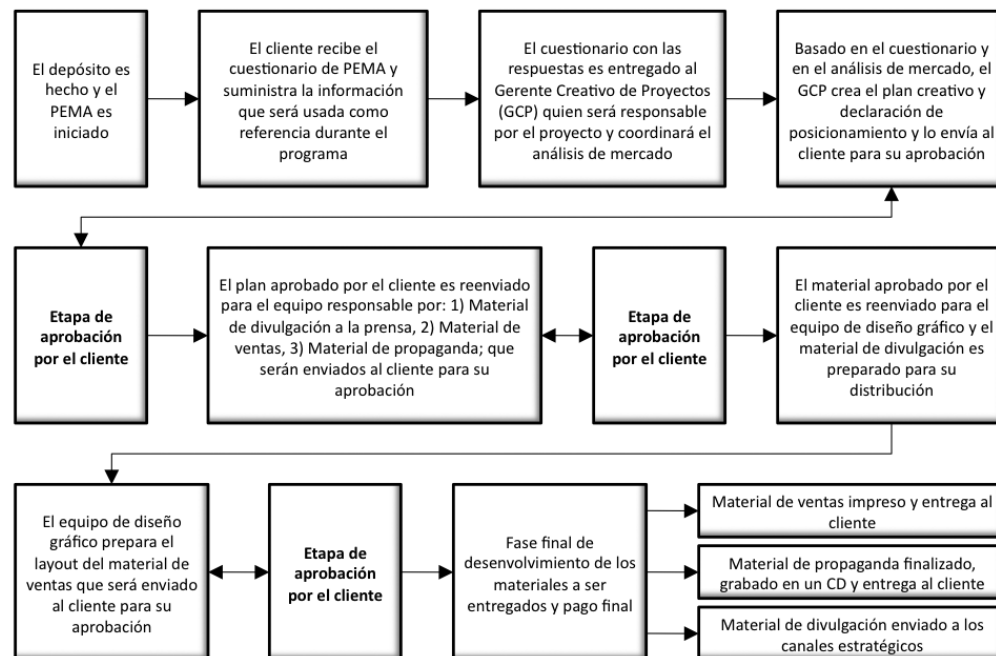
Hamman Marketing tiene el placer de presentar el Programa de Entrada al Mercado Americano (PEMA) – “U.S. Market Entry Program” – como una solución completa, simple y económicamente viable de colocar en sus manos las herramientas para su entrada al mercado. Este programa es diseñado para quien tiene interés en realizar ventas directas en los Estados Unidos, encontrar socios o representantes, o identificar nuevos distribuidores.



Programa de entrada al Mercado Americano (PEMA)



Flujograma del Programa de Entrada al Mercado Americano



Una manera efectiva y económicamente viable de generar las herramientas de soporte a las ventas que necesita para entrar efectivamente en el Mercado Americano.

Para comenzar su Programa de Entrada al Mercado Americano y preparar a su empresa para el éxito con compradores americanos, entre en contacto con Hamman Marketing Associates por el teléfono +1 (423) 467-9864 o envíe un email hoy mismo a info@hammanmarketing.com.

Estamos dedicados a hacer de su empresa un éxito comercial.

ADVERTISING . PUBLIC RELATIONS . SALES LITERATURE . DIRECT MAIL  PACKAGE DESIGN . CORPORATE IDENTIFICATION . BRAND BUILDING

COMPONENTES DEL PROGRAMA

Su paquete al programa de Entrada al Mercado Americano incluye los siguientes servicios:



Evaluación de la Empresa y Determinación de los Objetivos

inicia el proceso de PEMA y contiene toda la información sobre su empresa y sus productos. Esta información ayudará a nuestro equipo creativo a desarrollar una posición estratégica y servirá para identificar posibles oportunidades en huecos del mercado. Es también donde usted comunica a su equipo cuales objetivos y metas se ha propuesto para que podamos trabajar pensando en su éxito.

Análisis del Mercado Americano

es diseñado para identificar oportunidades en mercados verticales. Basado en datos actualizados, el análisis describe las vulnerabilidades de los principales competidores del mercado que puedan representar oportunidades para usted y su empresa. También enumera los principales eventos y publicaciones del área para su consideración.

Plan Creativo y Declaración de Posicionamiento

describe las ventajas competitivas y puntos clave de su empresa basado en sus metas y en el análisis de mercado, ilustrando de manera clara y objetiva las razones por las cuales los principales clientes deben hacer negocios con su empresa. Este documento también sirve para guiar el proceso creativo de las herramientas y materiales de soporte a las ventas.

Material de Ventas

es creado por nuestro equipo de layout y design usando figuras, fotografías y el logo de su empresa. Diseñados en un formato estándar (8.5" x 11"), 2500 de estos folletos proporcionan información detallada sobre su producto o servicio y también información sobre la empresa. Es ideal para distribuirlo por correo directo, entregarlo personalmente o en visitas comerciales.

Soporte a Relaciones Públicas

incluye la preparación y distribución de 1 a 2 páginas de material de divulgación utilizando tanto un servicio de envío a través de internet como un banco de datos en una industria específica. De esta manera, se introducirá su empresa a clientes potenciales y a canales estratégicos de divulgación en la industria donde su empresa se encuentre.

Propaganda

en la forma de un anuncio a full color en una página entera ilustrando los productos o servicios de su empresa. También recibe el mismo material en formato electrónico (jpeg/pdf) que puede ser utilizado en campañas por correo directo o email. Asimismo creamos y divulgamos clasificados para la búsqueda de representantes de ventas (cuando aplique) y analizamos currículos para usted de manera de sugerir los mejores candidatos para su consideración.