



AMPLÍE SUS MERCADOS

Descubra como llevar sus productos,
servicios y modelo de negocio al
mercado internacional



Intelimerc
expandimos sus mercados

Intelimerc está conformado por un grupo de profesionales apasionados por aplicar sus conocimientos y experiencia de mercados extranjeros, facilitando el crecimiento de empresas de Venta Directa y otras Industrias hacia el exterior.

Hemos ejecutado múltiples proyectos internacionales y acumulado amplios conocimientos de la industria de Ventas Directas y otras industrias.

No importa el tamaño actual de su empresa ni si se encuentra dentro del ramo ventas directas u otro canal comercial: nuestra experiencia le ayudará a entrar y crecer en otros mercados.

Somos la mejor alternativa para ayudarle a acceder y crecer en cualquier mercado.



Intelimerc
expandimos sus mercados



MISIÓN

Colaborar al crecimiento en ventas de las empresas mediante la ejecución de su proyecto de internacionalización, creado a la medida de sus necesidades.

Convertimos nuestra misión en realidad por medio de servicios de consultoría que asisten a empresas de venta directa y otros canales comerciales, ayudando y facilitando su crecimiento hacia el exterior.



¿QUÉ OFRECEMOS?

Intelimerc ofrece un aproximamiento único a mercados internacionales aplicando los principios de Administración de Proyectos, bajo un modelo ampliamente probado a lo largo de varios años de planear y ejecutar proyectos a nivel internacional.

Intelimerc brinda servicios de consultoría que asisten a empresas de venta directa u otros canales comerciales tradicionales a:

- Evaluar y seleccionar países o mercados meta.
- Trabajar específicamente sobre aquellos mercados que resulten de su interés.
- Conocer y trabajar sobre el marco legal y regulatorio de los mismos.
- Definir una estrategia de entrada y un plan comercial.
- Desarrollar un marco general del proyecto.
- Establecer un presupuesto maestro.
- Ejecutar su proyecto de internacionalización.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS.

Empresas de Ventas Directas

- Explorar modelo Ventas Directas en sus diferentes modalidades.
- Arrancar empresa de Ventas Directas.
- Definir la mejor forma de entrada a otros mercados tomando en cuenta sus necesidades, capacidades, infraestructura, flujos y planes de expansión.
- Ejecutar su proyecto para entrar a otros mercados.
- Llevar sus productos y modelo de negocio a otras regiones y países.

Nuestra experiencia en el ámbito internacional de ventas directas incluye diferentes productos y líneas:

- Alimentos y alimentos funcionales
- Suplementos alimenticios en diferentes categorías
- Cosméticos
- Artículos para el cuidado personal
- Productos para uso en el hogar
- Corsetería y fajas

Planes de compensación, motores de cálculo, software, infraestructura de T.I. y procesos:

- Evaluar su plan de compensación actual.
- Posibilidad de modificarlo o hacerle adaptaciones, en caso necesario.
- Desarrollo de planes, modelos y motores de cálculo de comisiones adecuados a sus necesidades, actuales y proyectadas.
- Planeación de infraestructura de T.I. necesaria, ya sea propia o tercerizada.
- Plataformas para T.I., implementación de centros de cómputo, redes y call centers.
- Definir, automatizar y optimizar sus procesos básicos: ventas, pago de comisiones, comunicación, manejo de la información y servicio al cliente.

Empresas de otras industrias, modelos de negocio y canales comerciales, incluyendo empresas de ventas directas

Evaluación y selección de países.

Estudio de factibilidad de entrada.

- a) Marco regulatorio y legal.
- b) Potencial y expectativas de mercado(s) meta.
- c) Modelo operacional y canal comercial recomendado.

Regulación Internacional.

- a) Gestión de registros sanitarios:
 - Alimentos
 - Alimentos y bebidas funcionales
 - Suplementos nutricionales
 - Cosméticos
 - Artículos para el cuidado personal
 - Productos para uso en el hogar
 - Otros tipos de productos
- b) Normatividad aplicable a su(s) producto(s).
- c) Interpretación de regulación sanitaria internacional y normativas.
- d) Análisis de factibilidad y registros.
- e) Evaluación de información para obtención del registro o la exportación.
- f) Estrategias de registro o exportación.
- g) Proyectos de etiquetado.
- h) Evaluación y enlace con proveedores certificados para exportación.

Aspectos legales y corporativos.

- Vehículo legal de entrada a mercados.
 - Aspectos corporativos y societarios.
 - Contratos internacionales.
 - Propiedad intelectual: registro de marcas y patentes.
- Revisión y adaptación a cada legislación de:
- a) Planes de compensación.
 - b) Contratos con distribuidores.
 - c) Políticas y procedimientos.
 - d) Materiales de promoción y mercadeo.

Logística y acuerdos estratégicos:

- Tercerización logística internacional adecuada a sus necesidades para poder atender mercados.
- Negociar las mejores condiciones para su empresa.
- Negociar representación local, en caso necesario.
- Implementación de centros de servicio propios o tercerizados.
- Implementación de call centers propios o tercerizados.

Prospección y enlace con posibles distribuidores para sus productos en:

- Estados Unidos
- Europa
- Centro América
- África
- Canadá
- México
- Sud América
- Asia

Búsqueda y prospección de materias primas, productos terminados y/o maquila en:

- China y Taiwán
- India
- Korea del Sur
- Otros países del Sud Este Asiático
- Canadá
- Estados Unidos
- Europa
- México
- Centro América
- Sud América

Contamos con más de 13 años de experiencia en la industria de ventas directas a nivel internacional, así como una extensa red de contactos internacionales en caso que se requiera, acorde a las necesidades de cada proyecto y en cada mercado en específico.





Intelimerc

expandimos sus mercados

expandimos
sus mercados

Zapopan Jalisco, México

 + 52 1 (33)1381 2750

 info@intelimerc.com

 intelimerc

 id: intelimerc

www.intelimerc.com