



Presentación para



Hecho En Colombia

Siente Tu Bandera

Cree en tu País



Mercado Para los Productos de Rimax

Rimax quiere duplicar sus exportaciones para el 2009

- Los estimados industriales en USA indican un crecimiento del 5.3% del mercado del 2003 al 2008
 - LA lucha entre las grandes cadenas va a ser feroz para ganar market share
 - Los distribuidores están diferenciando con sus propias marcas
 - Los hispanos son el grupo de mayor crecimiento en USA
- Merryl Lynch pronostica que las tasas de intereses van a subir
 - El pago mensual de una casa va a aumentar
 - El promedio de la familia americana disminuir otros gastos para mantener sus casas
 - Esto abre oportunidades para los productos de muebles, hogar y D.I.Y. de Rimax





Como Puede Sourcing Strategy ayudar a Rimax

- Aumentado su rentabilidad apalancando nuestro conocimiento de las estructuras de impuestos internacionales y apalancado muestra estructura de oficinas en paraísos fiscales
 - El aumento de rentabilidad es del 19% mientras que hemos perdidos negocios contra Trooper por tener un precio mayor en 18%
- Monitoreando el mercado de cerca para aliarnos con las cadenas, distribuidores y retailers que estén teniendo el mayor crecimiento
- Haciendo un mercadeo en conjunto con los cadenas y retailers para que los productos tengan mayor rotación
 - 75% de las decisiones de compra son hechas en el punto de ventas





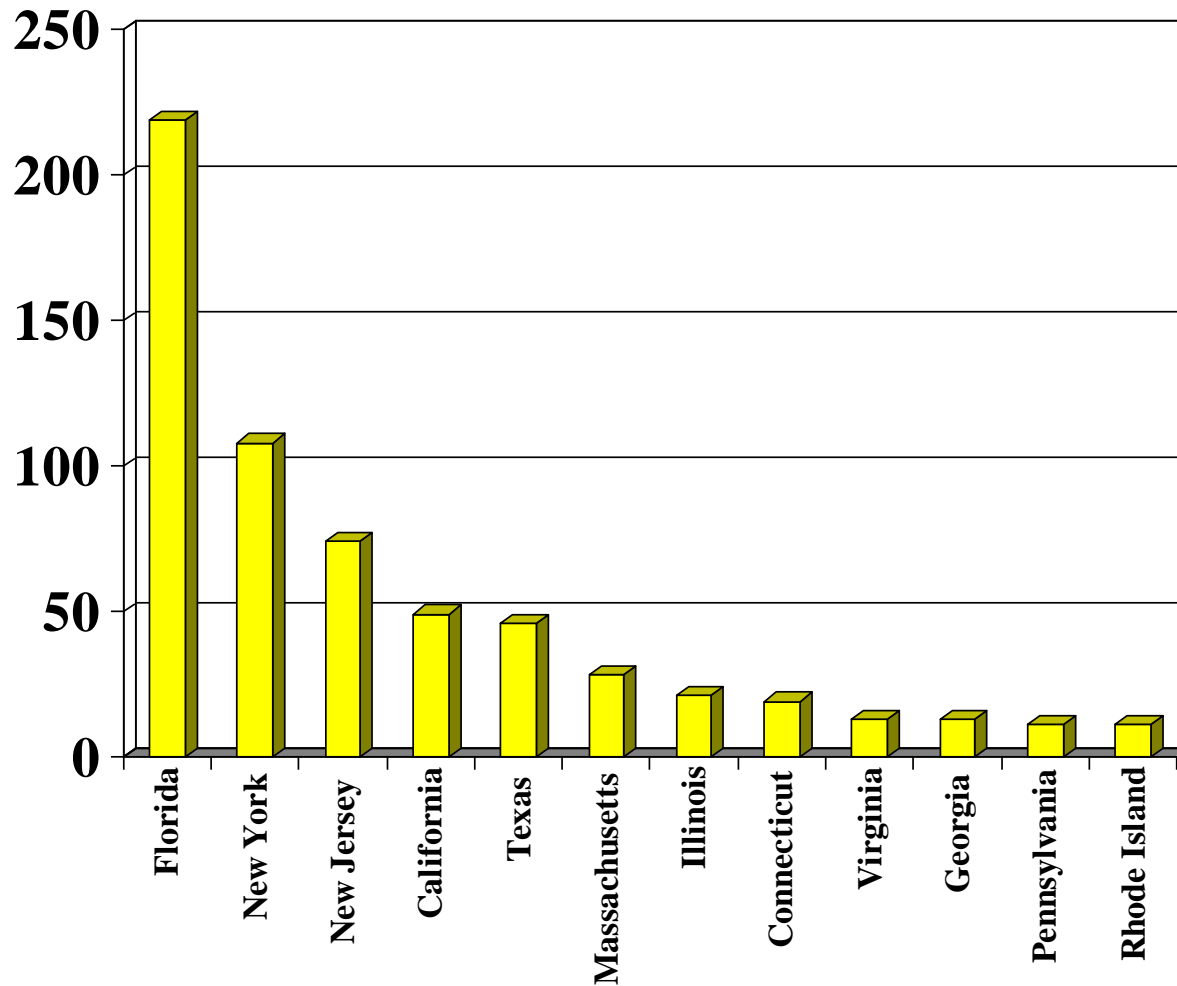
Como Puede Sourcing Strategy ayudar a Rimax

- Dirigiendo un mercadeo orientado a la comunidad latina que es la de mayor crecimiento en USA
- Expandiendo la distribución con Rimax a mercados mas prometedores financieramente como Europa, Africa y los países Soviéticos (ex URSS)
- Trabajando en conjunto con el distribuidor de USA para el cumplimiento de los objetivos
- Proporcionándole constante información de mercado acerca de la competencia y sus movimientos.
- Informándole el feedback para anticipar cambios en la naturaleza de la competencia





Población de USA de Origen Colombiano





Estrategia de Marcas

Tres Marcas: Propuesta de Sourcing Strategy

Marca Rimax

- Según Selig Center for Economic Growth, University of Georgia, hay 700,000 Colombianos en USA. Sourcing Strategy y la camara de comercio hispana estiman que la poblacion de Colombianos es al menos el doble
- De los cuales 600,000 (86%) están concentrados en 12 estados
- El Colombiano esta muy orgulloso de sus raíces y con mucho orgullo compraría la marca de su país
- Sourcing Strategy negociaría con las cuentas nacionales y locales de 12 estados para hacer una distribución selectiva y un mercadeo agresivo de la marca dirigido a los Colombianos





Estrategia de Marcas

Tres Marcas: Propuesta de Sourcing Strategy

Marca Privada

- La tendencia es que las mayores cuentas quieren comercializar su propia marca
 - Sourcing Estrategy negociaría esto marca a cambio de un contrato de compra por múltiples anos

Marca International

- Esta marca estaría dirigida a los americanos y las personas de otros países
- Con esta marca se desarrollaría el capital de marca para Rimax en USA y en el mundo

