



Solicitud de Propuesta (RFP) Mineral Resources International busca un distribuidor principal en América

Introducción a esta RFP:

Desde 1969, Mineral Resources International (MRI) ha sido el principal productor de minerales y oligoelementos del Gran Lago Salado de Utah para fines de nutrición humana y suplementos. Hemos tenido relaciones de distribución exitosas en todo el mundo. Ahora buscamos un socio a largo plazo para actuar como nuestro agente y distribuidor principal en América.

Después de experimentar con varios modelos, el arreglo más exitoso ha sido asociarse con un único distribuidor principal que complete todas las funciones de importación, supervise las relaciones con el gobierno local y gestione/subcontrate varios canales. El distribuidor principal buscará y seleccionará empresas de marketing para atender a diversos segmentos de consumidores, canales de venta y puntos de precio. Las oportunidades pueden incluir, entre otras, la venta de minerales a granel a empresas que incorporen nuestros ingredientes en sus productos o etiquetado privado para empresas de marketing en red, canales deportivos, tiendas minoristas y más. El distribuidor principal anunciará la búsqueda de sub-socios que puedan ampliar el alcance a través de canales únicos. Eso también significa evaluar y atender con entusiasmo las referencias proporcionadas por MRI.

El distribuidor principal generalmente utilizará la estrategia de precios de MRI o una estrategia de precios negociada para maximizar las ventas a través de varios canales de consumidores y desarrollar nuevos mercados innovadores. El distribuidor recibirá referencias.

La empresa ideal tendrá experiencia en logística de importación, relaciones gubernamentales, traducción de idiomas y redes en la industria de suplementos dietéticos. La experiencia en la industria alimentaria también sería muy útil.

Nuestros productos ofrecidos:

- Productos a granel de minerales, oligoelementos y electrolitos, que pueden utilizarse como ingredientes o con etiquetado privado. Consulte nuestra línea de productos a granel aquí: <https://mineralingredients.com>
- Nuestras líneas de productos de marca que pueden introducirse en América:
 - Línea de ingredientes SolarSea

- Marca Anderson de productos de consumo
- Electrolitos Elete
- Ionique

Mineral Resources International está preparada para apoyar a su empresa con servicios internos de marketing y diseño, pruebas de laboratorio, desarrollo de productos y una biblioteca de soporte de marketing e investigación. Ofrecemos programas innovadores de inversión cooperativa para desarrollar canales de ventas locales.

Calificaciones buscadas:

- Habilidades de registro de productos: debe tener la capacidad de trabajar con entidades gubernamentales locales para obtener aprobaciones de registro de productos
- Competencia en idioma y cultura local
- Capacidad para realizar negocios con MRI en inglés y para traducir o revisar traducciones al idioma local
- Acumen empresarial, reputación positiva, recursos y experiencia suficiente para representar la marca MRI

Responsabilidades:

- Convertirse en el importador licenciado y/o agente de MRI
- Actuar como interfaz legal con las agencias gubernamentales reguladoras para importación, distribución y protección de propiedad intelectual
- Actuar como agente de MRI para registrar la propiedad intelectual a nombre de MRI
- Presentar a MRI a profesionales locales como abogados o traductores
- Colaborar con MRI en relación con marketing
- Facilitar estudios de investigación clínica o científica dentro del territorio con el entendimiento de que la investigación puede compartirse con otros países y la investigación de otros países puede compartirse para su uso en América
- Coordinar proyectos y donaciones caritativas utilizando los productos de MRI o un porcentaje acordado de los ingresos
- Desarrollar estrategias de marketing para varios productos a granel y líneas de productos de marca, incluyendo potencialmente asistir a ferias comerciales para encontrar nuevos socios
- Seleccionar socios y gestionar esas relaciones en varios canales de distribución
- Mantener un inventario adecuado para apoyar a los socios de distribución para diversos canales

Por favor, responda las siguientes preguntas

Envíe una propuesta y experiencia relevante respondiendo a las preguntas a continuación:

1. Cuéntenos sobre su empresa, propietarios, equipo de gestión, experiencia y años en el negocio.
2. Por favor, cuéntenos sobre su experiencia utilizando nuestros productos.
3. Nombre legal, contacto, dirección física, nombres de los propietarios.
4. Dirección del sitio web y número de teléfono.
5. Canales de distribución que actualmente atienden.
6. Infraestructura y experiencia en importación y distribución. Por ejemplo, ¿tiene espacio de almacén, etc.?
7. Ingresos de la empresa en los últimos tres años y número de empleados.
8. Territorios e idiomas atendidos.
9. Marcas y líneas de productos que actualmente representan, y si los productos son propios o representan otras líneas.
10. Describa su experiencia con el registro de productos gubernamentales, registro de propiedad intelectual (derechos de autor, etc.).
11. Enumere dos referencias a las que podamos llamar sobre su experiencia.
12. ¿Qué capacidades posee su empresa? Por ejemplo: experiencia en marketing, regulatoria, laboratorio, legal, logística de importación, etc.
13. Redacte un plan de negocios de alto nivel (de una a tres páginas) como una visión general de cómo completará las aprobaciones gubernamentales necesarias, establecerá la logística de importación y comercializará nuestros productos.
14. ¿Cuál es su método de comunicación preferido y el mejor momento del día en su zona horaria para contactarlo?
15. Para finalizar, ayúdenos a comprender por qué usted es el socio adecuado a largo plazo para nosotros. Cuéntenos su historia y por qué deberíamos elegirlo.