





El proveedor se

comunica con Meridian.









Presentación de opciones

Explicamos los dos esquemas de exportación.

Selección de modalidad

El proveedor elige cómo trabajar.





DISTRIBUCIÓN **OFICIAL**

¿CÓMO TE AYUDAMOS?



Cubre todos los costos

Manejo de redes sociales

Se encarga de:





Gestiona almacenamiento e inventario en EE. UU.



Comercializa y distribuye directamente.



Proveedor recibe pago directo por la venta de su producto a Meridian.



y marketing digital

RESULTADO FINAL



Producto posicionado en el mercado de EE. UU.

entre Proveedor y Meridian.

Diseño Visual



VENTA POR COMISIÓN

¿CÓMO FUNCIONA?



Producto llega a EE. UU. listo para venta.



Meridian USA recibe la mercancia en consignación para venta.



Meridian comercializa y vende en el mercado.

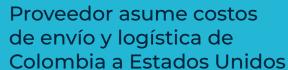


Proveedor recibe pago proporcional, según venta de productos.





Logística interna gestionada por Meridian (puede descontarse del pago al proveedor).



(Redis, aduanas, nacionalización).

Pago de almacenamiento

(en EE. UU.).

Comisiones de pagos. Comisiones de pasarela



Manejo de redes sociales y marketing digital NO incluido.

Meridian puede encargarse por un cargo mensual adicional



TEN EN **CUENTA ESTA** INFORMACIÓN

Según el servicio o línea que se ajuste a tus necesidades, considera los siguientes puntos:

DISTRIBUCIÓN OFICIAL

- Las cargas iniciales son de bajo monto a crédito, con plazos de 30 a 60 días.
- El precio de compra corresponde al valor de distribuidor.

¿Qué necesitamos?

 Costo de venta del producto a Meridian.

VENTA POR COMISIÓN

- Las cargas iniciales se definen de acuerdo con el stock del cliente, es decir, el cliente decide la cantidad de producto a enviar.
- · Los términos de pago oscilan entre 7 y 30 días, según la rotación de inventario.
- El precio de venta final es establecido directamente por el cliente.

¿Qué necesitamos?

- Costo de venta del producto.
- · Proyección de carga inicial.





