



TRADING COMPANY

<https://acayutrading.lovable.app/>



QUI NOUS SOMMES?

QUE FAIT ACAYU?

Les petites et moyennes entreprises (PME) nationales rencontrent des difficultés et ne savent pas comment exporter leurs produits sur le marché international en raison de la bureaucratie, des processus douaniers et de toute l'organisation nécessaire à l'internationalisation de leurs activités.

Notre startup est une société commerciale (Trading Company) qui vise à aider les clients (petites entreprises) à exporter leurs produits. Les résultats attendus sont l'internationalisation de l'entreprise, l'augmentation des bénéfices et le gain de parts de marché.

OBJET DE L'ENTREPRISE

PORQUOI CHOISIR NOTRE STARTUP?

L'entreprise connecte les petits et moyens producteurs brésiliens au marché international de manière accessible et durable. Elle offre un soutien complet pour la débureaucratization des documents, la logistique, l'adaptation aux normes douanières et l'intermédiation commerciale entre fournisseurs et acheteurs, garantissant la sécurité juridique et l'efficacité à toutes les étapes de l'exportation.

01

RÉSOLUTION DES
PROBLÈMES D'EXPORTATION
POUR LES PME

02

NÉGOCIATION AVEC LE
PARTENAIRE DU MARCHÉ
EXTÉRIEUR ET D'ORIGINE

03

SOUTIEN COMPLET ET
PERSONNALISÉ EN TEMPS
RÉEL

MISSION

VISION

VALEURS

CE QUI MOTIVE ACAYU?

La M V V établit l'identité, la culture et la mission de l'entreprise, guidant les décisions et la planification stratégique.



MISSION

Faciliter les processus en aidant aux transactions du commerce extérieur pour les petites et moyennes entreprises, en recherchant des opérations offrant le meilleur rapport coût-bénéfice, rapidité, sécurité et intelligence de marché.



VISION

Être reconnue au niveau national sur le marché brésilien de l'exportation comme une référence en matière de compétitivité, d'innovation et de sophistication.



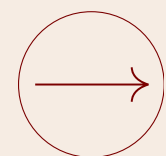
VALEURS

Débureaucratisation et excellence des processus internationaux axés sur les standards mondiaux. Nous maintenons notre forte identité nationale et priorisons le bien-être collectif, garantissant, comme résultat final, la satisfaction maximale du client.

DIFFÉRENCIATION CONCURRENTIELLE

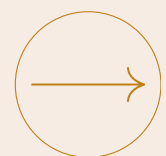
CE QUI NOUS DISTINGUE?

Notre différenciation ne réside pas dans ce que nous faisons, mais dans la manière dont nous le faisons d'une façon que personne d'autre ne peut facilement imiter. C'est notre proposition de valeur unique.



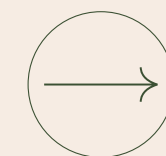
SERVICE

Servir les clients avec agilité, courtoisie et efficacité dans la prestation de services.



MODALITÉ

Planification logistique prenant en compte toutes les modalités de transport, afin de fournir le meilleur choix de mode pour l'exportation des produits de nos clients.



TECHNOLOGIE

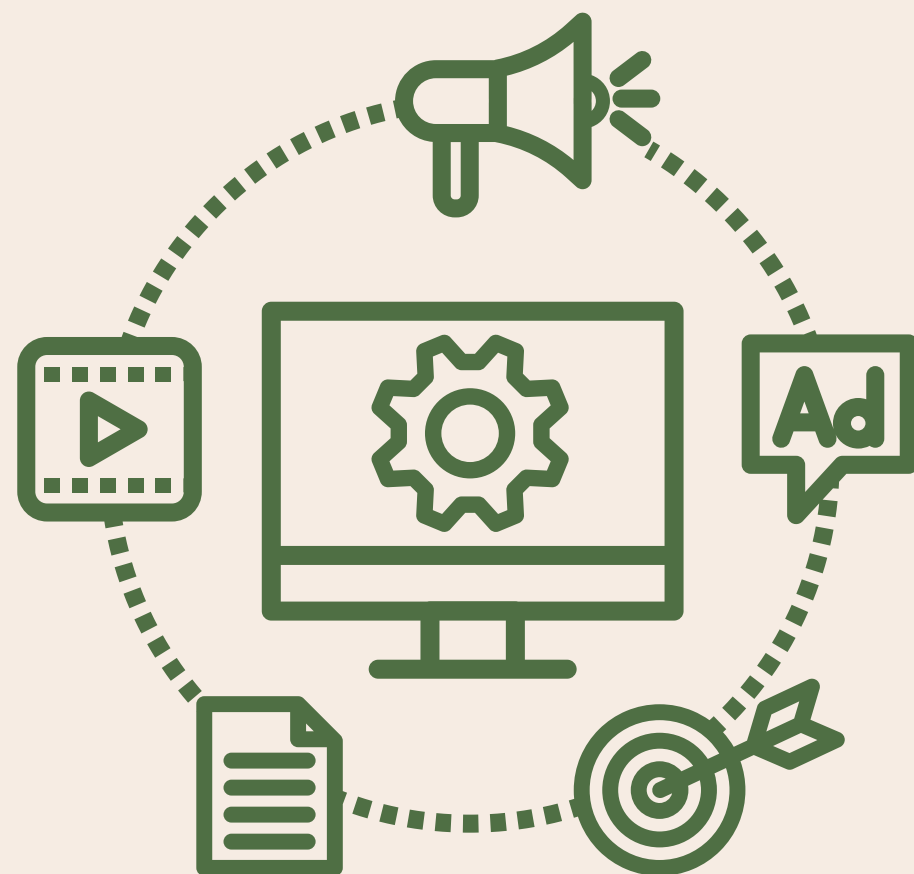
Une plateforme digitale pour élaborer un plan idéal pour chaque opération, rendant l'ensemble du processus d'exportation plus agile, sur et efficace.



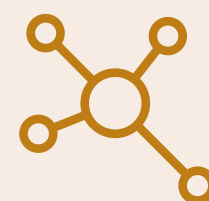
PRÉSENCE DIGITALE & INTELLIGENCE DE MARCHÉ

OÙ TROUVER ACAYU?

Notre entreprise est présente sur des réseaux sociaux stratégiques, privilégiant les profils professionnels et corporatifs. De plus, ces médias ont des finalités informatives et de communication (Instagram), ainsi que de diffusion et promotion (ConnectAmericas et LinkedIn).



@ACAYUTRADINGCOMPANY



ACAYU TRADING COMPANY

ACAYU TRADING COMPANY





STRATÉGIE D'EXPORTATION

OÙ ET POURQUOI?

Une exportation efficace stimule la croissance et la compétitivité des micro et petites entreprises sur la scène mondiale. En se préparant correctement à l'internationalisation, les entreprises parviennent à accéder à de nouveaux marchés et à conquérir une position de premier plan dans le commerce international.



RECHERCHE

Collecte et analyse de données stratégiques grâce à la cartographie des données de marché ouvertes et au suivi des tendances sectorielles publiées dans les principaux magazines et médias du segment.



AVANTAGES

Les accords commerciaux et les tarifs bas augmentent la compétitivité des produits à l'étranger en réduisant leur prix final, permettant aux entreprises de développer leurs ventes, de diversifier leurs risques et de stimuler leur croissance financière hors du marché intérieur.



PAYS DE DESTINATION

- **Canada** : Forte acceptation des produits et tarifs bas.
- **Chili** : Proximité territoriale, accords commerciaux et exonération de tarifs.



MERCI!

NOUS ATTENDONS VOTRE PRISE DE CONTACT.

