

U.S. Food Broker Report 2017

For the Korea Agro-Trade
Center, New York

This report reviews the importance of using U.S. Food Brokers as the Korean agricultural food manufacturers' sales and marketing team to gain access to the large U.S. food market.

Presented by Global Select Foods
David Tsang & Cheryl Tsang
Translated by Jungmi Jamie Han

7/28/2017

aT



목차 (Table of Contents)

목차 (Table of Contents).....	2
사업개요(Executive Summary)	7
서론 (Introduction).....	11
푸드 브로커/식품 중개인 에 대한 설명(Description of Food Brokers).....	15
소규모 브로커 vs. 대규모 브로커(Small Brokers vs. Large Brokers)	18
소규모 브로커 (Small Brokers).....	18
대규모 브로커 (Large Brokers).....	20
브로커 /중개인 선택(Selecting a Broker).....	22
브로커/중개인과 의 협력(Working with Brokers).....	28
브로커의 임무 (Broker responsibilities):	28
브로커의 담당 지역과 어카운트 (Broker Territory and Accounts).....	30

판매 비용 – 입점비 (Cost of Selling - Slotting Fees)..... 32

카테고리 바이어/품목별 바이어, 카테고리 매니저/품목별 매니저 및
머천다이저 (Category Buyer, Category Manager & Merchandiser)..... 34

특수 식품 유통업체(Specialty Food Distributors)..... 36

브로커와 유통업체의 관계 (Broker and Distributor Relationship)..... 39

매장 바이어와 유통업체 바이어와의 미팅 (Meeting with Store Buyers and
Distributor Buyers) 41

브랜드 개발 및 전략 (Brand Development and Strategy)..... 42

마케팅 키트 개발 (Developing a Marketing Kit)..... 44

무역 박람회 및 브랜드 프로모션(Trade Shows and Brand Promotion)..... 46

구매시점(POP)디스플레이(Shippers, POP displays (Point of Purchase)) 47

판매 분석가 (Sales Analytics) 48

브로커 네트워크 (Broker Network)..... 50

마스터 브로커 및 소규모 브로커 네트워크(Master Broker and Small Broker
Network) 50

대규모 브로커 네트워크(Large Broker Network)..... 51

지역 브로커 네트워크 (Regional Broker Network) 51

Principals 임무 (Principals Responsibilities)..... 54

제품 출시 일정(Product to Market Timeline)	56
1-3 달: 제품 리뷰(Month 1-3: Product Review)	57
4-6 달: 최종 제품 검토 (Month 4-6: Final Product Review)	58
7-9 달: 무역 쇼/박람회 (Month 7-9: Trade Shows).....	59
10-12 달: 로컬 유통업체 박람회(Month 10-12: Local Distributor Shows)	59
본사 및 소매점 프레젠테이션(Headquarters and Retailer Presentations).....	61
샘플 요구사항 (Sample Requirements).....	63
세일즈 프레젠테이션 (Sales Presentations)	63
카테고리 리뷰 스케줄 (Category Review Schedule)	65
사례: Singapore’s Best –마케팅 키트(Case Study: Singapore’s Best – Marketing Kit)	66
프로젝트 스케줄 – Gantt Chart (Project Schedule Gantt Chart).....	73
브로커 커미션 및 비용(Broker Commissions and Costs).....	74
커미션 비율 및 협의(Commission Rates and Negotiation).....	75
브로커 계약 및 합의서(Brokers Contracts and Agreements).....	77
주요 푸드 브로커 프로필(Major Food Broker Profiles)	81
Acosta Sales and Marketing Company (acosta.com/Home).....	82
Advantage Solutions (Advantage-Solutions).....	97

CROSSMARK (crossmark).....	105
브로커 목록 (Broker List).....	111
서부 지역 브로커(West Region Brokers).....	114
중서부 지역 브로커(Midwest Region Brokers).....	162
남부 지역 브로커(South Region Brokers)	181
북동부 지역 브로커(Northeast Region Brokers)	210
내셔널 브로커(National Brokers).....	247
푸드서비스/외식산업 브로커 목록(Foodservice Broker List).....	285
결론 (Conclusion)	290
저자 소개(About the Authors).....	291
David Tsang	291
Robert Yu.....	294
Cheryl Tsang.....	294
Jamie Han.....	295
Table of Figures	296
List of Tables	303
Index	305

Disclaimer

© 2017 Global Select Foods. Authored by David Tsang and Cheryl Tsang. This report is generated for informational purposes only. The contents within this report are confidential and intended solely for the use of the recipient, the Korea Agro-Trade Center, New York. If you have received it by mistake, please let us know by email and delete it from your system; you may not copy this message or disclose its contents to anyone. If verification is required, please request a hard-copy version. Any view or opinions presented in this report are solely those of the authors and do not necessarily represent the consensus of all industry professionals. The authors assume no responsibility whatsoever, under any circumstances, for any actions taken as a result of the information provided. This report may not be reproduced, disseminated, distributed, copied or changed in any manner whatsoever without the express, written consent of the Korea Agro-Trade Center, New York. The authors accept no liability for any damage caused by any virus transmitted by this emailed report.

사업개요 (Executive Summary)

뉴욕에 소재한 한국농수산물식품 유통공사(aT Center)는 한국의 농산물 제조업체들이 거대한 미국의 식품시장에 진입하기 위해서는 기업의 영업과 마케팅 팀에서 미국의 푸드 브로커/식품 중개인(Food Broker)를 활용하는 것이 중요하다는 것을 검토하기 위하여 미국의 푸드 브로커에 대한 보고서를 의뢰하였다.

미국은 세계에서 면적이 세 번째로 크고 인기도 세 번째로 많은 국가이다. 그리고 매우 다양한 인종이 살고 있다. 이렇게 많은 인구를 대상으로하는 미국의 식품 판매 및 유통경로는 매우 복잡하다. 유통경로의 사례로, 슈퍼마켓 체인(상점), 식품서비스 및 할인체인들이 있으며 이들을 이해하기 위해서는 각 유형마다 특별한 판매망, 유통 및 판촉에 관한 지식이 필요하다. 그리고 회원제 도매상점, 고급 식료품 전문점, 군수품 매점 및 전자상거래를 위한 포털사이트와 같은 비전통적인 식료품 매장들도 있다.

매장 바이어에 접근하기 위해서는 전적으로 푸드 브로커가 필요하다. 각 매장에는 품목별 매니저 또는 품목별 바이어들이 있는데 이들은 육류, 유제품, 종이제품, 농산품 및 냉동식품들을 품목별로 취급하고 있다. 대부분의 한국 식품은 국제적이고, 민속적 전통적이거나 특별한 식품 범주에 속하지만 일부 한국 식품은 냉동, 건조식품 또는 건강 및 미용과 같은 다른 범주에 속할 수도 있다. 일반적으로 매장의 품목별 바이어는 제조업자와 직접 만나지 않는다; 보통

새로운 제품이나 제품 라인을 소개하고 발표할때 식품 브로커가 필요하다 - 인터뷰 시간은 30 분 미만이며, 바이어들은 경력이 많은 식품 대표자들과 접촉해야 한다. 잘 알려져 있고 평판이 좋은 푸드 브로커들은 일반적으로 상점 및 품목별 바이어들과 장기적으로 좋은 관계를 맺고 있다. 대부분의 식품 브로커들은 바이어들과 정기적으로 만나는데, 매일 잠시 만나던지 매주 만나기도 한다. 규모가 큰 푸드 브로커들은 슈퍼마켓 본사 내에 자체 사무실을 두고 운영하기도 한다. 상점과 식품 브로커간의 이러한 독특한 관계는 새로운 상품을 고려하고 소개할때 시간을 단축 할 수 있는 장점을 가지고 있다.

미국의 식품 분야에서는 자국 및 다국적 식품 제조업체들 (또는 “Principals”)을 대변해 줄 수 있는 수 많은 푸드 브로커들이 활동하고 있다. 제품을 대변해 줄 수 있는 푸드 브로커들을 찾는 일은 쉽지 않다. 제조업체들은 자기 기업의 문화와 잘 맞고, 제품 라인에 대해 많이 알고 있으며, 경쟁이 되는 타사의 제품을 취급하지 않으며, 판매 목표를 설정하고 모든 판매 기회에 대해 정기적으로 명확하게 의사 소통을 할 수 있는 식품 중개인들을 찾아야 한다. 푸드 브로커들은 항상 최근의 동향에 맞는 제품을 찾으며, 소비자의 조언이 반영된 제품을 개발 할 수 있도록 도움을 줄 수 있다. 이 보고서는 제조업체가 본사와 매장의 매출을 포함하여 푸드 브로커들과 효율적으로 업무를 수행하는데 필요한 단계 및 업무절차들을 다룬다.

경험이 많은 푸드 브로커는 식품 품목을 설정, 홍보, 배포 및 판매하는 지식을 보유하고 있다. 푸드 브로커들은 제품 라인이 성공적으로 수행되어야

수입과 수수료를 보장 받을 수 있다. 새로운 제품 라인을 결정하기 전에 식품 브로커들은 제조업체들과 많은 인터뷰를 수행한다. 일부 푸드 브로커는 브로커 판매 수수료와 비용 이외에도 월별 착수금을 요구한다. 미국에 있는 수 많은 푸드 브로커들을 자세하게 살펴보는 것은 쉽지 않은 일이지만, 이 보고서는 미국을 4 개 지역으로 분류하여 정렬된 광범위한 브로커 목록을 제공하며 국가 중개인 목록도 제공한다. 이 보고서는 한국 음식과 같은 고급 식료품 및 이국적인 음식 판매를 전문으로 하는 “특수 식품” 브로커와 협력하는 방법에 대해 논의 할 것이다. 이 보고서는 브로커와의 협력 방법, 브로커들의 활동 영역 및 브로커 네트워크에 대해 설명할 것이며, 총괄 브로커를 활용해야 하는 이유에 대해 설명할 것이다.

가장 최근에 발표된 데이터에 따르면, 2015 년도 미국 식료품 매출액은 5.3 조 달러이다. (Statista, 2017) 2016 년도 슈퍼마켓 매출액은 6,687 억 달러이다. (Food Market, 2017) 2016 년에 예상되는 레스토랑의 판매액은 7,827 억 달러이다. (National Restaurant Association, 2016) 슈퍼마켓 및 식품 서비스 유통판매 채널 외에도 전자상거래는 전통적인 소매 및 오프라인 거래 상점들을 위협하고 있다. 최근 뉴스에 의하면, 아마존이 자연친화 및 유기농 슈퍼마켓 체인인 Whole Foods 를 인수함으로써, (CNN-Money, 2017) 전자상거래 식품 판매 채널은 더욱 복잡지고 있다. 다양한 유통 채널을 탐색하면서 적합한 바이어를 찾아서 연락하고, 인구통계 및 지리적으로 특정 홍보 프로그램을 개발하고 실행하기 위해서는 매우 지식이 풍부한 영업팀이 필요하다. 대부분의 미국 식품

제조업체는 회사 내부의 영업팀을 보완하기 위하여 브로커의 도움을 받는다.
미국의 대형 식품시장에 진출하려는 한국 제조업체들에게도 이러한 방법을
권장한다.

서론 (Introduction)

2016 년 미국의 슈퍼마켓 총 판매량은 38,000 개의 슈퍼마켓을 포함하여 6,680 억 달러이며, 각 슈퍼마켓은 평균 39,500 개의 아이টে임을 보유하고 있다 (Supermarket News). 2016 년의 레스토랑 총 판매량은, 100 만 레스토랑을 포함하여, 7,830 억 달러이다 (National Restaurant Association). 이것은 가장 최근에 발표된 판매량이다; 미국의 총 식량 판매에 대한 다음 데이터는 U.S. Census Bureau 에서 2018 년에 발표될 예정이다.

“The Specialty Food Association’s (SFA, 2017) “특수 식품 협회” 는 2017 년 4 월 6 일에 에 발표된 연례 산업 현황 보고서에서 1,270 억 달러 규모의 산업에 대해 자세히 조사해 놓았다. 중소기업이 크게 성장함에 따라 총 매출액은 2014 년에서 2016 년 사이에 15% 증가했다. 이 성장은 또한 대량 판매시장을 통한 혁신된 제품과 특수전문 식품의 더 넓은 유용성에 의해 주도됐다. 외식산업을 통한 매출액은 13.7% 증가한 277 억 달러를 기록했고, 이것은 미국 소비자들이 특수한 식품을 외식하는 것이 일상화 되었기 때문이다.

특수 식품 협회 (SFA) 의 사장인 Phil Kafarakis 는 “특수 식품에 대한 소비자들의 선호도는 주류식품 부문을 능가해 두 자릿수로 증가하고 있다” 라고 했다. “우리 회원들이 만드는 제품은 더 적고 깨끗한 재료로 정통의 맛과 음식을 찾는 소비자들에게 매력적이다.”...” 식료품점의 상온에서 보관 가능한 전문 식품은 2016 년 특수 식품 전체 시장의 61% (362 억 달러)를 차지했다. 가장

강력한 성장 성과가 나타났던 카테고리는 웰빙 바, 젤, 너트 및 씨앗 버터였다. “... “소비자들은 그들이 있는 지역과 환경이 바뀌더라도 식품을 어디서든 구매할 수 있다. 이러한 소비자 트렌드는 대중 시장, 전자상거래 및 식품 서비스를 포함한 모든 소매업체들의 시장변화에 영향을 미치고 있다.” (SFA, 2017)

미국 식품 시장은 크고 다양하며 복잡한 유통 채널이 많다. 각 채널은 특정한 구매 및 판매 과정과 수송 계획을 가지고 있다. 슈퍼마켓은 회전이 빠른 품목에 대해 제조업체에서 대용량으로 직접 구매한다. 고급 식료품과 같이 판매량이 적은 품목들은 전문 식품 유통 업체를 통해 구매한다. 이러한 유통 업체들은 식품 중개인을 통해 물품을 구매하고 슈퍼마켓 상점에 비용을 들여 다시 판매한다. SYSCO 와 같은 식품 서비스 운영자와, Amazon 과 같은 전자상거래 플랫폼에 판매하기 위해서는, 다른 유통 채널이 필요하다. 영업 팀은 성공적으로 판매하기 위해서 각 유통 채널에 대한 명확한 이해가 필요하다.

한국 식품 제조업체들이 어떻게 영업 팀을 개발하고 양성하여 제품을 미국시장에 신속하고 수익성 있게 출시 할 수 있을까? 한가지의 방법은 판매 과정에 익숙하고 매장 바이어와 관계를 맺고 있으며 소비자 인구 통계 및 경쟁 상품을 잘 이해하고 있는 식품 중개인을 고용하는 것이다. 식품 중개인이 영업팀 및 마케팅 파트너가 되는것이다. 미국 시장에 진출하려고 하는 한국 식품 제조업체는 식품 중개인에게 문의하기 전에 가격 정책, 소비자 목표 인구 통계, 판매 및 데모 교육

자료, 제품 출시 일정, 판매 목표 및 프로모션 예산에 대한 명확한 마케팅 전략을 가지고 있어야 한다

This report covers important elements of Food Brokers
이 보고서는 푸드 브로커의 중요한 요소를 다룬다

- How do Food Brokers work? 식품 중개인은 어떻게 일하는지?
- Small Regional Food Brokers vs. Large or National Food Brokers 소규모 지역 식품 중개인 vs 대규모 또는 내셔널/국가 식품 중개인
- How to evaluate and select Food Brokers 식품 중개인을 평가하고 선택하는 방법
- How to train and monitor Food Brokers 식품 중개인을 교육하고 감시 하는 방법
- How to do sales presentations with Food Brokers 식품 중개인과 세일즈 프레젠테이션 하는 방법
- The cost of using Food Brokers 식품 중개인을 고용하는데 든느 비용
- Manufacturer expectations and support 제조업체의 기대와 지원

Figure 1 - Working with Food Brokers

이 보고서에 제공된 미국 식품 중개인 목록에는 브로커 연락처 정보, 제조업체/Principals (상사) 및 그들이 대표하는 제품, 지역 범위 및 서비스를 제공하는 매장(고객)이 포함 되어 있다. 일부 중소 식품 중개인은 그들이 대표하는 제조업체 및 제품을 게시 하지 않았지만, 요청하면 제공 받을 수 있을

것이다. 이 보고서에는 한국 식품 제조업체를 위한 제품 매칭 전략과 추천 될 수 있는 식품 중개인 리스트가 포함 되어 있을 것이다. 식품중개인(푸드 브로커, food broker) 계약 및 협정의 예시가 있다.

가장 완벽하다고 생각되는 푸드 브로커를 찾더라도 여러 요인들로 인해 해당되는 회사의 제품 라인을 수용하지 않을 수도 있다; 그들이 대표하는 제품이 충분히 너무 많거나, 직원수가 충분하지 않거나, 해당 제품에 대한 충분한 지식이나 경험이 없거나, 단순히 해당되는 제품을 원하지 않아서이다. 그러나 실망할 필요는 없다; 새로운 제품을 찾고 있는 브로커들도 있다!

푸드 브로커/식품 중개인 에 대한

설명 (Description of Food Brokers)

푸드 브로커 회사들은 회사의 규모와 상관없이 독립적인 기업이며 하나의 궁극적인 목표를 가지고 있다: 그들이 대표하는 제품을 효율적이고 수익성있게 지정된 유통 채널 바이어에게 판매하여 판매 수수료를 얻는것이다.

푸드 브로커 (브로커)들은 독점 또는 정해져 있는 지역에 판매를 하도록 계약이 되어있으며, 소매, 대량 머천다이즈, 약국/드러그 또는 푸드 서비스/외식 산업과 같은 특정 유통 채널에 판매 하도록 계약되어 있다. 한 사람이 소수의 지역 상점 체인을 다루는 소규모 브로커(small Broker) 에서부터 수백명의 중개인이 여러 지역 및 전국을 다루는 대규모 브로커들까지 다양한 크기의 브로커 단체들이 있다.

브로커들은 제품에 대한 소유권을 가질 수 없다; 그들은 Principals (그들이 대표하는 식품 제조업체) 의 제품을 판매하고 마케팅 할때 도움을 준다. 중개인은 상점 선반에 올려지는 대부분의 제품에 대해 책임이 있다.

중개인은 제조업체의 확장된 영업 팀 및 마케팅 파트너이다. 중개인들은 매장이 제품을 구매하도록 유인 하며, 구매 계약을 협의하며, 제품이 선반에 올바르게 진열 될 수 있도록 도와준다. 중개인은 품목의 가격이 정확하게

책정되었는지 확인하고, 구매 주문서를 제조업체에 제출하고, 상점 또는 유통업체의 신속한 지불을 위해 청구서를 모니터링 한다.

식품 제조업체는 내부 영업 인력을 보유 할 수 있지만, 대부분의 제조업체는 식품 중개인과 함께 제품 라인의 일부 또는 전체 제품 라인을 판매하여 2-5%의 수수료를 식품 중개인에게 지불한다. 경험이 많고 숙련된 브로커는 상점 구매자와 지속적으로 연락하고, 프로모션 판매 일정을 이해하고, 구매 동향을 예측하고, 현지 소비자의 요구보다 한걸음 앞서고, 소매상들이 최신 트렌드 식품 품목을 충분히 갖추고 있도록 해준다.

푸드 브로커들은 많은 제조업체 및 여러 제품 라인들을 대표해주며, 대부분의 제품들은 비 경쟁 제품들이다. 이 보고서에는 미국 내 4 개 지역: 서부 지역, 중서부 지역, 남부 지역, 북동부 지역 및 전국 규모의 내셔널 푸드 브로커 목록을 포함하고 있을 것이다.



Figure 2 - Broker Essential Knowledge

소규모 브로커 vs. 대규모

브로커 (Small Brokers vs. Large Brokers)

현지 및 작은 지역을 다루는 소규모 중개인과 다 지역을 다루는 대규모 중개인의 주요 차이점은 중개인의 사내 지원 구조, 지역 범위, 마케팅 및 관리 서비스이다. 대형 중개인은 문서 작성, 목록 작성, 샘플링, 전화 걸기, 약속 스케줄 잡기, 시장 조사, 채무 및 미수금 관리, 제품 데모 감독, 무역 박람회 지원 및 신제품 패키지 제공을 담당하는 사내 직원이 있다. 소규모 중개인은 (한 명 이상의 인원) 은 독자적으로 운영한다; 약속 잡기, 상점 점거, 서류 준비 및 제출 등. 그러나, 경험이 많은 브로커는 규모에 관계없이 판매 과정에 있어서 동일하게 필수 지식을 갖추고 있다.

소규모 브로커 (Small Brokers)

소규모 브로커들은 소수의 제품 라인과 좁은 지역을 관리하며 그들이 제일 잘 알고 있는 제품과 매장에 집중한다. 그들은 매장 바이어와 유통 바이어들과 좋은 인적 관계를 맺고 있다. 경험이 있는 소규모 중개인은 지역 사회에 거주하고 있기 때문에 현지 인구 통계, 제품의 계절성 및 그 지역의 경제를 잘 파악하고 있다. 이

지식은 Principals 가 신제품의 가격 책정, 프로모션/홍보 비용 및 시장성에 대해 결정하는데 있어서 도움을 줄 수 있다.

소규모 브로커들은 판매 가 느린 (판매 실적이 좋지 않은) 제품을 대체하기 위한 새로운 제품 라인을 더 기꺼이 택할 가능성이 있다. 비즈니스가 성장하고 확장되어 브로커들이 계속 고용될 것이라는 확신이 있다면, 소규모 브로커는 귀하의 비즈니스가 성장할 수 있도록 더 열심히 일 할 것이다. 일반적으로 브로커들은 초기에 신제품 출시하는데 있어서 굉장한 노력이 필요하기 때문에 매출이 증가함에 따라 Principals 에 의해 해고 되는것에 대한 걱정이 있다. 소규모 브로커를 사용하는 또 다른 장점은 일대일 연결 및 접근성이 가능한 것이며, 이것으로 인해 더 나은 의사소통을 가능하게 하고 제품 및 마케팅 계획을 세밀하게 조정 할 수 있는 기회가 생긴다.

소규모 브로커들은 일반적으로 요구가 많지 않거나 높은 수수료를 요구하지 않는 지역 상점들과 좋은 인적 관계를 맺고 있기 때문에 신제품 출시를 저렴한 비용으로 신속하게 처리 할 수 있다. 지역의 테스트마켓/시험 시장 조사는 제조 업체가 제품을 출시 또는 제품 디자인을 할 때 소비자 선호도 및 인구 통계를 연구 할 수 있는 좋은 기회다. 하지만, 샘플링 데이터가 너무 작아서 국가/전국적인 선호도와 소비자 인구 통계를 나타내기는 힘들 것이다. 다수의 소규모 현지 테스트마켓/시험 시장은 데이터의 유용성을 향상시킬 수 있다.

대규모 브로커 (Large Brokers)

대규모 브로커들은 많은 장점을 가지고 있다; 그들은 시스템을 다루고 새로운 제품을 제시하는 방법에 대한 경험과 지식이 많은 인력을 더 많이 가지고 있다. 그들은 구매자 및 카테고리 매니저들을 더 많이 알고 매장의 요구 사항을 더 잘 이해하고 있다. 대규모 브로커들은 소규모 브로커보다 더 넓은 지역과 다양한 인종들을 다룬다. 대규모 브로커들은 여러 지역에서 일관되고 동시에 새로운 제품을 쉽게 출시 할 수 있다. 대규모 브로커와 협력 할때는 해당되는 제품에 대한 열정과 제품의 성장에 대한 잠재력을 열정을 가지고 믿어 줄 수 있는 개별 브로커를 찾는 것이 좋다.

대규모 브로커는 매장 내 전시를 조직화하고, 동시에 많은 매장의 선반을 신속하게 세팅 및 재배열하고, 매장을 자주 조사하여 재고 부족 상황을 줄이는데 있어서 더 면밀히 거래처를 모니터링 해 줄 수 있는 인력이 더 많다. 대규모 브로커는 매장과 유통업체를 위해 공간 관리, 주문 처리, 청구서 작성 및 제조업체의 지불 대금을 받는데 있어서 많은 일을 해준다.

일부 대규모 브로커는 제품 디자인, 시장 조사 및 소비자 시험 시장 조사 (테스트마켓), 포커스 그룹 연구 및 식품 제품의 맛 테스트 패널와 같은 서비스를 추가로 제공한다. 이러한 독특한 서비스들은 신제품 설계 및 출시에 특히 중요하다.

대규모 브로커들은 그들의 브로커 배너를 설치하고 전시회를 비롯하여 다양한 무역 박람회에 정기적으로 참여한다. 브로커들은 제조업체가 직접 참여

및 참여하지 않아도 무역 박람회에서 제조업체의 제품을 전시해준다. 대규모 브로커들은 Principals 에게 브로커의 무역 박람회 부스에서 제품을 전시 할 수 있는 즉각적인 기회를 제공해준다. 제조업체가 무역 박람회에서 자체 부스를 전시하는 것 보다 훨씬 비용을 절감 할 수 있다. 새로운 제조업체가 박람회에 참가하는데 있어서는 오랜 시간이 걸릴 수 있다. Principals 는 우선 원하는 무역 박람회 협회의 회원이 되어야하며, 부스 지정에 있어서 무역 협회에 오래 가입한 회원에게 우선순위가 주어지기 때문에 부스 지정을 받기위해 남은 지정석이 있을 때 까지 기다려야한다.

브로커 /중개인 선택(Selecting a Broker)

매장 바이어들은 성공적이며 안정적이고 자리를 확실히 잡았다는 평판을 가지고 있는 푸드 브로커의 영향을 받는다. 매장 바이어들은 매년 시장에 진입하는 수천개의 다른 제품 중에 제조업체를 대표해주는 브로커를 기반으로 경쟁 우위를 확실히 제공 해줄 가능성이 높다. 판매에 있어서는 종종 “아는 사람”을 통해 회사나 구매자에게 접근 할 수 있도록 한다. 매장 채널 구매자와 적극적으로 성공적으로 연결된 브로커를 선택하고 정기적으로 미팅을 잡을 수 있는 브로커를 선택하는 것이 이상적이다.

브로커들은 새로운 제품을 판매하는데 있어서 동의 하기전에 기존의 판매가 안정적으로 자리잡은 것을 확인하는 것을 선호한다. 이것은 더 큰 시장에서 제품을 출시하고 안정적으로 자리잡는데 있어서 시간과 비용을 줄여줄 수 있으며 브로커의 업무를 보다 쉽게 만들어 줄 수 있다. 6-15 개 제조업체를 대표하는 중소 규모의 브로커 회사들의 경우에는 새로운 제조업체의 신제품을 맡는것은 큰 리스크가 있다.

신제품 라인을 “개척” 하는데 있어서는 엄청난 양의 자원이 필요하기 때문에, 브로커들은 고유한 특징을 가진 독특한 제품이나 틈새 시장을 채울 수 있는 신제품을 도입하는 것을 고려할 것이다. 브로커에게 접근 할 때, 브로커에게 제품이 성공적으로 판매 될 것이라고 확신을 시켜주는것이 좋다. 브로커들은

기존의 대안 제품보다 우수하고 제품이 판매 잠재력이 있다고 확신해야 한다. 제조업체가 브로커를 선택할 때는 자사 제품에 대해 흥미와 열정이 있으며 제품에 대한 지식을 가지고 있는 브로커를 선택해야 한다.



브로커를 선택 할때 제조업체의 제품이 커미션의 측면에서 중요하지 않다고 생각 될만큼의 대규모 브로커를 선택하는 것은 좋지 않다. 브로커의 제품 구성을 검토하고 상호보완적인 제품이 있는지 확인하여 공동으로 데모 및 홍보를 통해 판매를 증대 시킬 수 있는지 검토하는 것이 좋다. 평판이 좋고 잘 알려지고 경험이 많은 푸드 브로커들은 그들이 대표해줄 제조업체를 결정하는데 있어서 매우 까다로운 편이다. 이 브로커들은 대표할 제조업체가 어느정도 충분한 마케팅 자금이 있으며 6 개월 이내에 수입을 창출 할 수 있다고 어느정도 확신이 들었을 때 그 제조업체를 대표해줄 것에 대해 합의 할 것이다.

제조업체들은 브로커를 선택할 때 타협을 해야한다. 제조업체가 브로커를 필요로할 때 모든 브로커가 항상 시간이 가능한것은 아니다; 일부의 브로커들은 타사의 제품과 충돌되는 제품이 있거나 일부는 다른 제품 라인이 너무 많아서 가능하지 않을 수 있다. 제조업체 및 제품 종류에 비하여 경험이 많고 좋은 브로커는 많지 않다

브로커들에게 매력적이기 위해서는, 제조업체가 신제품을 출시하는데 있어서 충분한 준비가 되어 있고 충분한 자금을 조달하고 있음을 보여주는 것이 중요하다. 성공의 확률을 높이기위해 신중하게 유망성이 있는 매장, 좋은 지역, 시장 조사 데이터를 기반으로 한 특정한 소비자에게 집중하는 것이 현명하다.

또 한가지 중요한점은, 제품이 매장에 출시되면 즉시 판매가 시작되어야 한다.

브로커가 다음 매장 체인에 연락을 취할 때는 다른 매장에서 긍정적인 매출이 있었다는 것을 보여주는 것이 좋다.

브로커를 선택하는 것은 상호 과정 이다. 두 당사자는 서로에게 이익이 있으며 장기적으로 전망이  있다고 서로 믿어야 한다. 브로커는 상대방이 그들의 직업과  인센티브, 수익 및 수수료를 이해한다는 증거를 원한다. 브로커 회사가 귀하의 제품을 즉시 선택/픽업하지 않더라도 미래에 관심이 있을 수 있으니, 좋은 첫인상을 남기는 것이 중요하다. 브로커에게 접근하기 전에 판매가 성사된 것이 있다면 도움이 되기도 하지만, 일부 브로커는 아직 출시 되지 않은 제품을 선호 한다.

일부 브로커는 머천다이징 지원을 해준다 - 브로커 직원은 매장을 다시 세팅한다 (선반에 제품을 배치 및 재배치). 이것을 매장 직원이 아닌 공간 매니저가 설계한 플래노그램(Plan-O-Gram) 에 따라 브로커 직원이 매장을 다시 세팅 한다. 이 러한 세팅 과정은 선반에 제품을 올려놓고 배열하는데 시간을 단축 시켜주며 제조업체의 판매주기를 촉진 시켜주며 투자 수익률 (return on investment)을 높여 줄 수 있다. 브로커들이 제공하는 이 수준의 서비스는 제조업체의 제품이 매장 선반에 진열되고 올바르게 유지 관리 될 수 있도록 해준다.

제조업체는 브로커와 인터뷰 할 때 아래와 같은 질문을 해야 한다:

- 브로커 회사의 역사
- 회사 임원
- 담당 지역
- 브로커가 어떤 채널, 유통 업체 및 상점에 서비스를 하고 있는지? 얼마나 오래 관계를 유지 하고 있는지?
- 브로커가 대표하는 제품 라인의 Principals(주체) 가 누구인지? 관계를 얼마나 오래 유지 했는지?
- 상호보완되는 제품이나 경쟁 상품이 있는지?
- 브로커가 이 제품이 매장의 어떤 카테고리에 속한다고 생각하는지?
그리고 이 제품 카테고리에 대해 익숙하고 잘 알고 있는지?
- 브로커는 현재 어떤 어카운트를 가지고 있으며, 이 어카운트에 누구를 배정 할 것인지?
- 몇명이 이 어카운트 를 위해 일 할 것인지?
- 브로커는 판매가 되는데 있어서 얼마나 걸릴 것이라고 예상하는지?
- 푸드 브로커는 이런 것들을 도와 줄 수 있는지?
 - 패키징 디자인
 - 그래픽 디자인
 - 매장 내 전시
 - 무역 박람회

- 광고
- 프로모션/홍보 이벤트

브로커가 제조업체/Principals 에게 질문 할 수 있는 일반적인 질문은:

- 회사의 역사
- 회사 임원
- 제품 라인, 기능 및 이점과 차별화 되는 요소
- 제조업체 공장 인증서 (manufacturing plant certification)
- 제품 판매 내역 및 예상 매출
- 미국 세일즈/판매 예산 및 판매 목표
- 타임라인

“트렌드 세터” 인 푸드 브로커들이 있으며, 그들이 좋아하는 “트렌드에 맞는” 식품 제품을 발견하는 푸드 브로커들도 있다. 예를들어, 영양 기능 식품 또는 건강에 유익하고 질병을 예방 또는 감소시킬 수 있는 특성을 포함한 영양 보조 식품으로 홍보 되는 식품은 굉장히 인기가 많고 블록 버스터 처럼 판매가 잘 될 수 있다. 브로커들은 항상 대유행이 될 새로운 식품을 찾고 주목하고 있다. 김치, Sauerkraut 사우어 크라우트(독일식 김치), 피클, 야쿠르트, 그리스 요구르트 및 콤투차와 같은 유산균 식품은 모두 매우 인기가 있고 유행 중이다. 아시아 음식은 건강하고 좋은 음식으로 잘 알려져 있다. 아시아 음식은 인정을 더욱더 받고

있으며 간장, 재스민 라이스, 쌀 식초, 굴 소스, 스리라차 소스 및 해초와 같은 식료품들이 미국 가정용 식료품으로 중요한 식재료로 자리 잡아가고 있다.

Best Asian Demographics

- High Korean food preference consumers are best found in large metropolitan areas such as New York, San Francisco, Los Angeles, Chicago and Boston 한국 음식 선호도가 높은 소비자들은 뉴욕, 샌프란시스코, 로스 엔젤레스, 시카고, 보스턴 같은 대도시 지역에 많이 있다.
- Cities with high Asian populations influence Asian ethnic food preferences either introduced by friends or from the cultural exposure 아시아 인구가 많은 도시는 친구의 추천이나 문화적 노출로 인해 아시아 민속 음식 선호도에 영향을 미친다.
- Asian food consumer demographics: educated, high school graduate or more, affluent households, age group 18 to 65 yr. 아시아 음식 소비자 인구 통계: 교육 받은, 고졸 이상의 졸업생, 부유한 가구, 18-65 세 연령대.
- Los Angeles County demographics 로스 엔젤레스 군 인구 통계:
 - 11% Asian population out of 4 million 아시아 인구는 400 만 명 인구중 11%이다.
 - 1.4 million households with median age of 35 yr. 140 만 가구의 중간 연령대는 35 세 이다.
 - 18% household income \$100K-200K 18%의 가구 소득은 10-20 만 달러 이다.
 - 8% over \$200K 8% 의 가구 소득은 20 만 달러 이상이다.
 - 74% with high school graduate degree or higher (Reporter) 74% 이상은 고등학교 졸업 및 그 이상의 학위를 가지고 있다.
 - Los Angeles is a good starting point for Asian foods 로스 엔젤레스는 아시아 음식 출시하는데 가장 좋은 출발점이다.

Figure 3 - Best Asian Demographics

브로커/중개인과의 협력(Working with Brokers)

브로커들은 다양한 채널 구매자에게 제품을 판매해야 한다; 매장, 유통 업체 및 외식 산업 업체 회사. 브로커는 제조업체, 유통업체 및 상점들과 비즈니스 관계를 유지한다. 상품의 카테고리를 분류하고, 잘 맞는 해당 제품을 판매하는 상점과 유통업체를 잘 연결 하려면 제품에 대해 완벽한 지식을 가지고 있는것이 중요하다. 브로커들은 제조업체와 면밀하게 협력하여 매장 바이어와 유통 바이어에게 보여줄 혁신적이고 수익성이 높은 마케팅 및 홍보 발표자료를 만든다. 브로커들은 상점 및 유통 업체와 관련된 모든 판매 문서, 선반 리세팅, 상점 체크 및 재주문을 처리해 준다.

브로커의 임무 (Broker responsibilities):

1. 매장 바이어 및 유통 바이어에게 판매를 위한 프레젠테이션
 - a) 매장 및 유통업체의 제품과 관련된 카테고리 검토 일정을 확보한다.
 - b) 최고로 인기 있는 상점의 상품 통계를 비교하여 현재의 핵심적인 상품과 일치하는 것을 제시 해준다.
 - c) 제조업체의 지원을 받아 샘플, 판매 시점 Point of Sales (POS)자료, 프로모션 프로그램, 할인 일정, 전시회 참가 일정, 광고 및 기타 사은품을 포함한 프레젠테이션을 준비한다.

- d) 카테고리 매니저와 공간 매니저와 최적의 제품 배치와 배열을 협상 한다.
- e) 제조업체가 승인한 입점비(slotting fee) 및 초기 비용을 협상 한다.

2. 문서 준비

- a) 새로운 벤더/판매자와 매장 및 유통업체의 신제품을 개시하기 위한 완벽한 문서를 작성 한다.
- b) 판촉 일정을 준비하고 제출 하여 매장의 승인을 받는다.
- c) 할인 일정, 할인된 가격, 보상금 (scan down) 및 무료로 제품 공급 (free-fill) 을 준비한다. 이것들을 기록하여 매장, 유통 업체 및 제조업체에게 제출한다.

3. 주문 처리

- a) 매장에서 초기에 주문한 것 및 재주문한 것을 확인 및 처리하고 유통업체와 제조업체에 제출한다.
- b) 가격 책정, 프로모션 할인, 공제액, 물류 배송 및 배달에 대한 구매 주문의 확인 및 검토를 정확히 해준다.
- c) 제조업체의 청구서를 검토하고 구매 주문서와 불일치 한것을 확인한다.
- d) 상점 또는 유통업체와 지불 조건을 후속 조치하여 제조업체에게 신속하게 지불 하도록 조치한다.
- e) 제조업체에게 매월 모든 판매에 대한 수수료 청구서를 보낸다.
- f) 새로운 매장에서 제품을 세팅 및 재배치 할때 공간 매니저의 플래노그램 (POG) 에 맞춰 진행하고 모니터링 한다.

4. 사후 관리 및 기타 역할

- a) 제품을 신속하게 배송 할 수 있도록 주문을 확인한다.
- b) 새로운 상점에서 제품을 세팅 및 재배치 할때 지속적으로 모니터링 해준다.
- c) 24 시간 이내에 연락을 취한다.
- d) 상점을 정기적으로 점검 한다
- e) 무역 박람회에 참가하고 제조업체를 지원한다.

브로커의 담당 지역과 어카운트 (Broker Territory and Accounts)

브로커 및 Principals 는 제품 라인, 지역, 유통 채널, 특정 매장 체인 및 독점권을 분명히 하기 위해 계약 또는 협약을 한다. 독점권 (*Exclusivity*)이란 다른 브로커들이 동일한 지역 또는 매장 체인점에서 지정된 제품을 판매 할 수 없음을 의미한다. 하지만, 전국의 체인점이 겹치는 지역에 있을 경우에는, 그 지역을 침범하는 브로커들은 그들과 협상을 하고 수수료를 나눌 것이다.

Principals 는 브로커들을 고용하기 훨씬 전에 이미 설립된 “ house account”를 가지고 있을 수 있다. 아마도 그들은 매장을 포커스 그룹을 이용한 맛 테스트 또는 다른 이유로 이용했을 것이다. Principals 는 상점과 개인적으로 좋은 관계를 유지하고 있었을 수 있으며 그들의 사내 영업 팀을 통해 매장에 서비스를 제공하고 싶어 할 수 있다. 이러한 경우에는 Principals 와 브로커가 협상하여 house account 가 계약에서 제외될것을 협상할 수 있다; 그러나,

house account 를 계약에서 제외 한다 해도 브로커의 수수료에 많은 영향을 주어서는 안된다. 반면에 대규모 브로커는 광고 홍보 및 마케팅 이벤트를 보다 잘 관리 할 수 있도록 자신의 영역에 있는 모든 상점에 서비스해야한다고 요구 할수 있다. Principals 가 자신의 house account 가 “관여 하지 않는” 것이 쉽지 않겠지만, 브로커를 고용하는 주된 이유중 하나가 관리하고 판매를 증대하기 위한 것임을 인식하고, 브로커들이 그것의 전문가임을 인식해야 한다.

브로커는 바이어에게 제품을 제시 할 때 Principals 와 협의 없이 판매를 성공적으로 마무리 할 수 있도록 어느정도 협상에 대한 유연성이 필요하다. Principals 와 브로커는 입점비, 초기 광고 비용, 리셋 또는 며천다이징 수수료 및 매장 내에서 데모 수와 같은 협상 가능한 초기 비용에 대한 조건 및 제한을 서면으로 계약해야 한다. 타이밍은 항상 중요하며, 브로커가 바이어와 조건을 협상하는 능력이 부족하면 중요한 순간에 기회의 문이 닫힐 수 있다.

공개된 가격 일정과 가격범위 또는 수량 할인 일정이 바이어에게 편차없이 제공 되어야 한다. 가격 차별은 Robinson-Patman Act 에 따라 무역상 위법이다.

(Commission)

U.S. Robinson-Patman Act

Be aware of the U.S. Robinson-Patman Act regarding price discrimination violations on charging competing buyers different prices for the same "commodity" or discriminating in the provision of "allowances" - compensation for advertising and other services - may be violating the Robinson-Patman Act. (*Commission*)

경쟁자 바이어에게 동일한 “상품”에 대해 다른 가격을 부과하거나 “비용” 규정에서 차별 하는 것에 대한 가격 차별 위반에 관한 미국 Robinson-Patman Act 에 유의하라.

Figure 4 - U.S. Robinson-Patman Act

일부 다지역을 담당하는 브로커들은 현지 바이어와 연결이 있는 지역 브로커들과 계약을 맺고 그들이 대표하는 제품들과 수익을 공유한다. 브로커들이 상호 이익을 위해 영역 또는 전국의 판매를 공유하는 것은 일반적인 관행이다.

적합한 브로커를 선택하는 것은 중요하다. 부적합한 브로커를 교체하는 동안 제품 판매가 6-12 개월 지연 될 수 있기 때문이다. 제품 소개 및 교육이 약 3 개월 걸리며, 약속을 다시 예약하고 특정 제품 검토 기간을 놓치는 것 모두 시간 낭비가 된다. 브로커를 신중하게 인터뷰하고 평가하는 것이 중요하다.

브로커가 유사한 제품에 대한 경험이 있는지, 과거의 실적 및 문화적으로 귀하의 회사 또는 제품과 적합하고 잘 맞는지를 신중하게 평가하는 것이 중요하다.

판매 비용 – 입점비 (Cost of Selling - Slotting Fees)

제조업체가 상점 선반에 신제품을 진열하는데 가장 많이 드는 초기 비용은 “입점비 (slotting fee)”이다. 식료품 업계에서는 “Slotting Allowance”, 또는

“pay-to-stay” 라고 부른다. 이것은 일회성 일시금, 선불금이며 환불 되지 않는 비용이다. 업계 보고서에 따르면 적게는 매장당 제품 한건에 대해서는 무료로 해주는 곳이 있으며, 많게는 제품 라인당 전국 매장 체인에 3 백만 달러가 소요되기도 한다. 슈퍼마켓 업계는 신제품 출시와 매장 선반 및 창고에 제품을 다시 진열 하고, 신제품과 관련된 컴퓨터화된 데이터를 설정하는데 필요한 입점비를 (risk 를 포함하여) 정하고 부과한다. 그 이유가 무엇이든, 이것은 상점에게는 수입원이며, 제조업체에게는 첫 해에 회수 될 수도 있고 안될 수도 있는 초기에 선불로 지불이 되어야하는 비용이다. 비록 입점비가 지불이 되었어도 상점은 제품이 진열될 공간을 유지할 의무가 있는 것은 아니다.

Typical Cost of Selling to Supermarkets

슈퍼마켓으로 판매하는데 있어 일반적으로 드는 비용

- Slotting Fee 입점비
- “Free Fill” with first buy 첫 구매시 “무료로 제품 공급 (free fill)”
- “BOGO” – Buy one, get one “BOGO” – 하나사면 하나는 무료 / 원 플러스 원
- In-Store Demonstrations 매장내 데모
- Trade Advertising Allowance 산업/무역 광고 예산
- Distributor Show Participation 유통업체의 박람회 참가
- Guaranteed Sales 판매 보증
- Product Liability Insurance, \$3million USD 제품 보상 책임 보험, 3 백만 달러.

Figure 5 - Slotting Fee

좋은 소식은, 모든 슈퍼마켓들이 “입점비 (slotting fee)”를 부과하지는 않는다는 것이다. Wegmans 및 Trader Joe’s 와 같은 체인점들은 입점비를 부과하지 않지만, 대부분의 다른 체인점들은 입점비를 부과한다. 유통업체를 통해 제품을 판매하는 소규모 제조업체의 경우, Kraft 와 같은 주요 브랜드가 지불하는 입점비 보다 훨씬 적게 지불한다. 입점비는 제품이나 시기에 따라 비용이 달라진다. 브로커들은 이 비용을 협상해 줄 수 있다. 많은 제조업체들은 초기에 상품을 소개하고, 신용을 얻고, 잘 알려지기 위해 입점비(slotting fee)를 기꺼이 지불한다.

카테고리 바이어/품목별 바이어, 카테고리 매니저/품목별 매니저 및 머천다이저 (Category Buyer, Category Manager & Merchandiser)

매장, 유통업체 및 도매업체는 공급망을 담당하는 특정 직원을 보유하고 있다. 카테고리 바이어 (품목별 바이어)의 주요 임무는 제조업체와 구매 주문을 하는 것이다. 그들은 제품을 구입할 때, 구매할 제품이나 누구에게서 구매 할지 결정 하지 않지만, 최상의 가격으로 구매하는 방법을 알아내야 한다. 바이어들은 시장에 어떤 제품들이 있는지 알아야 하며, 바이어들은 시장 조사를 위하여 무역 박람회에 오기 때문에 그곳에서 바이어들을 찾을 수 있다. 카테고리 바이어들은 기존의 업체 및 신규 업체와의 관계를 관리한다. 그들은 가격, 리드 타임 (상품 생산 시작부터



완성까지 걸리는 시간), 홍보 등과 같은 계약서의 세부 사항을 협상 할 책임이 있다. 결국 카테고리 매니저는 P&L(손익) 에 대한 책임이 있다.

카테고리 매니저 (품목별 매니저)는 매장 또는 유통업체에서 특정 카테고리의 상품에 대해 구매의 책임이 있는 구매 전문가 (procurement specialist) 이다. 신제품은 초기에 승인을 받기 위해 카테고리 매니저에게 먼저 소개 되어야 하며, 이는 카테고리 바이어가 주문 할 수 있도록 승인된 제품 목록에 제품을 올려 놓는다; 하지만, 카테고리 매니저가 신제품을 검토 하기전에 스토어 바이어가 그 신제품들을 허가해 주어야 한다.

예를 들어, 슈퍼마켓 음료 부문 카테고리 매니저는 상점 선반에서 판매 할 음료를 구매하는 일을 담당하고 있다. 카테고리 바이어와 카테고리 매니저의 차이점은 카테고리 매니저는 판매 및 마케팅 담당을 하고 있다는 것이다 - 그들은 카테고리에 대한 전반적인 소매 전략을 개발해야 한다. 이 예시에서는 음료 카테고리에 대한 소매전략을 개발해야 한다. 카테고리 매니저는 기존의 음료와 이미 비슷한 음료가 있는지 확인하고, 브랜드 및 SKU (Stock Keeping Units 재고 관리 코드)당 판매량 , 시장 동향, 계절성 및 소비자의 기호 선호도를 분석한다.

카테고리 매니저는 제품의 구상에서부터 유통에 이르기까지 모든 것을 담당한다. 카테고리 매니저는 소비자 중심적이며 협업이 가능한 전문가들과 팀을 이루고 있으며, 팀원들은 분류 계획, 머천다이징, 가격 책정, 프로모션 및 분석 하는데 있어서 카테고리 매니저를 도와준다. 카테고리 매니저는 판매인

관리, 계약 협상 및 인맥 형성과 벤더의 광고 및 프로모션 지원 프로그램 참여에 대한 전문적인 지식을 가지고 있다.

카테고리 바이어와 카테고리 매니저가 혼돈 될 수 있다. 그 이유는 카테고리 매니저가 조달과정에 대해 전반적인 일을 하면서도 “바이어” 라는 직책으로 일을 할 때도 있기 때문이다; 이것은 특히 바이어와 매니저가 동일한 소규모 소매업체에서는 일반적인 일이다.



머천다이저의 주요 임무는 상점을 리셋하고 상점에 가능하면 효율적으로 상품이 지원 될수 있게 관리 해주는 것이다. 제품이 제대로 진열 될 수 있게 플래노그램(Plan-O-Gram)을 실행한다. 머천다이저들은 브로커 및 상점 매니저와 자주 협력 한다.

브로커들은 제품이 매장 선반에 제품이 제대로 진열되고, 선반에 공간을 조절하고, 불만 사항을 처리하고, 손상된 제품을 빼고, 계획 되지 않은 주문을 처리하고, 특별 프로모션 또는 전시를하고, 경쟁 업체의 활동을 감시 한다. 그들은 또한 어떤 문제 사항이 발생하면 처리해주어야 한다.

특수 식품 유통업체(Specialty Food Distributors)

특수 식품 유통업체, “유통 업체”는, 60,000-70,000 SKU 를 보유하고 있으며, 체인점에서 판매가 적은 품목에 대한 보관 공간 및 유통을 제공해 준다. 유통 업체는 아시안 (Asian)음식, 코셔 (Kosher) 식품, 유기농 식품, 수입 치즈 등을 전문으로 하는 특수 식품 제조업체로 부터 구매하고, 원가 및 마진을 포함하여

슈퍼마켓에 재판매 한다. 아시아 음식은 특수 식품으로 분류된다. 아시아 음식은 가끔 소비되고 “고급식품”으로 여겨지기 때문이다.

체인점과 유통업체간의 계약은 매장에 직접 전달 (Direct Store Delivery (DSD)), 선반에 제품 진열, 상점에 제품 배달과 같은 서비스 수준을 결정하고 제품의 카테고리를 결정 한다. 유통업체에서 상점에 배송 되는 과정의 모든 가격이 제품 가격 (비용 + 마진) 에 포함되어 결정된다.

유통업체들이 슈퍼마켓 상점에 판매를 하기는 하지만, 제조업체를 대신해서 영업을 위한 전화를 걸거나 자체적으로 제품을 구매하지 않는다. 유통업체는 매장에서 승인하고 요청한 제품만 구매한다. 제조업체 제품이 유통업체에 의해 승인이 되고 재고가 들어왔을때 유통업체는 추가 승인 없이 다른 체인점에 제품을 판매 할 수 있다. 그러나, 상점에서는 특정 유형의 제품을 요구 할 수 있으며 유통업체의 카테고리 매니저 또는 어카운트 매니저가 그들이 보유하고 있는 다른 제품이나 대체 할 수 있는 제품을 제안 할 수 있다.

유통업체는 판촉을 위해 판매 거래를 처리하고 상점과 제조업체간에 회계 문서를 처리한다; 보상금 (scan down), 공제에 대한 데모 및 기타 청구서와 같은 것을 작성을 한다. 모든 거래 및 공제에 대한 정확도는 브로커에게 책임이 있다.

유통업체의 수입은 “제품 회전도”에 의해 결정 된다. 제품을 더 빨리 판매 할수록 더 많은 돈을 벌 수 있다. 유통업체는 현금 흐름과 비용을 유지하고 제품의 유통기한이 지나는 것을 최소화 하기 위해 물류 창고에 가능한 적은 양의

재고를 보유하고 있다. 물품 재고나 제품의 가용성은 유통업체와 상점 모두에게 매우 중요하다.

유통업체들은 제조업체가 물품을 “부족하게” 배송 하는것을 허용하지 않는다. 왜냐하면 이렇게 되면 유통업체가 상점에 제시간에 제품을 납품 할 수 없기 때문이다. 매장은 제때 제품이 납품 되는것을 요구한다. 재고 부족 또는 품질된 제품을 손해라고 생각하며 계약을 갱신 할때 유통업체에게 불이익을 줄 수 있다. 유통업체와 상점간의 계약 또는 판매 시점은 최소 95% 적재율이 약속 되었을 때 이며, 이는 제품이 선반에 95% 채워져 있어야 한다는 뜻이다.

제조업체는 계약된 리드 타임에 따라 유통업체에게 제품을 납품해야 한다.

부족하거나 늦은 배송에 대해 유통업체는 큰 타격을 받을 것이다. 이런 경우에는 적재율을 제대로 채우지 못한 제품에 대해 목록에서 삭제 하는 것을 주저하지 않을 것이다. 제조업체는 선반에 진열 할 수 있는 공간을 잃을 것이며, 제품이 데이터베이스에서 삭제 될 것이다. 제조업체는 해외에서의 운송 및 미국 항만 검사 및 FDA 릴리스에 소요되는 시간을 모두 고려하여 정확한 리드 타임을 유통업체에게 제출하는 새로운 품목 양식에 작성해 주어야 한다.

“Specialty Food Products” as used herein shall mean: foods and beverages that exemplify quality, innovation and style in their category.

Their specialty nature derives from some or all the following characteristics: their originality, authenticity, ethnic or cultural origin, specific processing, ingredients, limited supply, distinctive use, extraordinary packaging or specific channel of distribution or sale. By

their differentiation in their categories, such products maintain a high perceived value and often command a premium price”. (NASFT)

National Association for the Specialty Food Trade

여기에 사용된 “특수 식품 제품”은 해당 카테고리에서 품질, 혁신 및 스타일의 전형을 보여주는 식품 및 음료를 의미한다.

그들의 특수성은 다음과 같은 특성의 일부 또는 전부에서 비롯된다: 독창성, 진품여부, 민족 및 문화적 근원, 특정 가공, 재료, 제한된 공급, 특유의 사용, 특별 포장 또는 특정 채널/경로의 유통 또는 판매/세일즈. 그들의 카테고리에서의 차별화에 의해, 그러한 제품은 높은 지각 가치를 유지하고 종종 프리미엄 가격을 내세운다.” (NASFT) *National Association for the Specialty Food Trade* 특수식품 거래 전국 연합

브로커와 유통업체의 관계 (Broker and Distributor Relationship)

브로커들은 상점에 신제품을 판매하기 위해서는 두 단계를 거쳐야 한다. 먼저 브로커가 제품을 매장 바이어에게 제시하고 승인을 받고, 유통업체가 품목을 구입하고 재고를 확보 할 수 있게 한다. 그런 다음 브로커는 유통업체의 카테고리 매니저에게 제품을 제시하여 승인을 받아 유통업체의 카테고리 바이어가 구입 할 수 있는 제품 목록에 넣어 그들이 구입하고 재고를 매장에서 구매 할 수 있게 한다.

브로커가 매장 및 유통업체에게 프레젠테이션 하는 순서는 다음과 같다;

1. 매장 세일즈 프레젠테이션 - 브로커는 승인 또는 구매 의도를 얻기 위해
본사 매장 체인 바이어에게 제품을 소개한다. 바이어는 세일즈

프레젠테이션을 검토하여 제품의 상업성 및 수익성을 검토하고 입점비 (slotting fee, 선반에 진열할 공간 확보에 대한 비용), 홍보 프로그램, 광고 비용을 협상한 후에 바이어는 신제품을 구매할지 여부를 결정한다.

2. 유통업체 세일즈 프레젠테이션- 브로커는 매장 체인의 승인 받은 것을 제시한 다음 유통업체 카테고리 매니저에게 동일한 프레젠테이션을 사용하여 제품(들)을 유통업체를 통해 매장에 판매 할 수 있는 권한을 승인 받는다. 이 또한, 결정 요인은 제품의 수익성이다.
3. 매장이 유통업체에게 구매 주문 - 제품이 승인이 되면, 브로커는 유통업체를 통해 제품을 구매 할 수 있다는 것을 매장에 알려준다. 유통업체는 매장에서 구매 주문서를 받은 후에만 제조업체에 주문을 넣는다. 매장의 선반에 진열되는데까지 걸리는 시간은 매장이나 유통업체의 지연으로 길어질 수도 있다.
4. 매장이 제조업체에게 구매 주문 - 유통업체가 매장에서 구매 주문을 받으면, 유통업체는 제조업체에게 구매 주문서를 발행한 후 브로커에게 알려준다.
5. 유통업체로 배송 - 제조업체는 유통업체의 지정된 물품 창고로 제품을 배송 시킨다.
6. 매장으로 배송 - 매장의 구매 주문서가 처리되고 지정된 매장으로 제품이 배달 된다. 계약된 서비스 수준에 따라, 유통업체는 “service the

shelves” – 선반에 물품을 놓아 진열하거나, 물품을 매장 물품 장소에 놓고 갈 수도 있다.

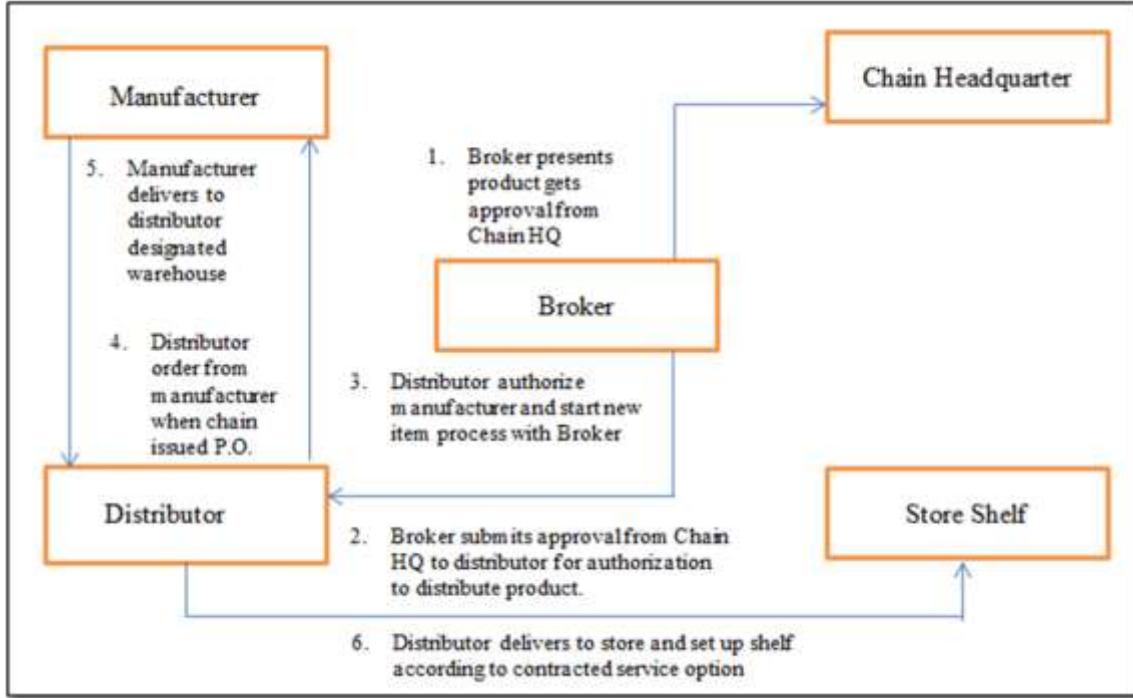
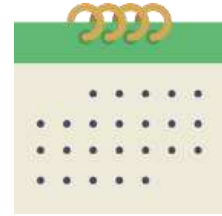


Table 1 - Broker Selling to Store Steps

매장 바이어와 유통업체 바이어와의 미팅 (Meeting with Store Buyers and Distributor Buyers)

푸드 브로커들은 시장에 있는 제품의 사양, 특성, 실용성, 및 경쟁 상품에 대해 완벽한 지식을 가지고 있어야 한다. 브로커들은 신제품과 유사한 제품을 비교하는 제조업체의 마케팅 계획을 가지고 있어야 하며 제품의 기능, 이점, 가격과 품질의 차별화를 설명할 줄 알아야한다. 브로커는 바이어에게 그들의 제품, 마케팅 계획, 및 프로모션 일정이 경쟁사보다 우월하며 바이어에게 더 많은 이익을 줄 수 있음을 입증 할 수 있다. 경우에 따라, 신제품이 경쟁 업체의 브랜드를 대체 할 수도 있다.

일부 브로커는 세일즈 데이터를 검토하고 신제품을 소개하기 위해 바이어와 정기적이거나 매주 정해진 날짜에 만나 미팅을 한다. 이러한 브로커는 바이어와 더 자주 만날 수 있으며, Principals 를 대신하여 신제품을 보다 쉽게 소개 할 수 있기 때문에 이러한 브로커들을 선호한다. 대부분의 바이어들은 제조업체와 직접 약속을 하고 미팅을 하지 않는다; 그들은 신속하고 효율적으로 일을 완료 할 수 있는 브로커와만 만나기를 선호한다. 증명되지 않은 새로운 브로커는 바이어와 미팅을 잡지 못할 수도 있고, 바이어와 만나기위해 오랜기간동안 기다려야 할 수도 있다.



푸드 브로커는 바이어와 Principals 모두에게 중요한 서비스를 제공한다. 바이어들은 매장의 진보적인 이미지를 향상 시키고, 소비자의 수요를 충족시키고, 수익 마진을 개선하기 위해 판매가 저조한 제품들을 대신할 혁신적인 신제품을 필요로 한다.

브랜드 개발 및 전략 (Brand Development and Strategy)



지식이 많고 유능한 브로커들은 승자와 패자를 잘 판단 할 수 있다. 그들은 많은 산업 무역 박람회에 참석하여 세일즈 데이터베이스에 액세스 할 수 있기 때문에 어느 제품이 성공할 가능성이 높고 어떤 제품이 실패 할지 쉽게 알 수 있다. 물론, 브로커는 물건을 팔았을 경우에만 돈을 벌 수 있다는 것을 기억하고 있는것이 좋다. 브로커를 선택하고 고용하게 되면,

전략, 통찰력 및 판매 목표 수립과 관련하여 Principals 를 도와 줄 수 있다. 가장 중요한 것은 Principals 의 통찰력 을 행동으로 옮길 수 있도록 도와 줄 수 있다는 것이다.

Strategy and Insights – turning insights into action 전략 및 통찰력 – 통찰력을 행동으로 전환

- Local and regional analytics and insights 로컬/현지 및 지역 분석 및 통찰력
- Retail innovation and solutions 리테일 혁신 및 솔루션
- Marketing strategy development and measurement using market intelligence and analytics 시장 정보 및 분석을 이용한 마케팅 전략 개발 및 측정
- Build successful retail brands 성공적인 소매 브랜드 구축
- Category strategy and solutions 카테고리 전략 및 솔루션
- Loyalty platform 로열티 플랫폼
- Predictive analytics from food marketing experts 식품 마케팅 전문가의 예측 분석
- Custom research and qualified resource centers 맞춤 연구 및 자격을 갖춘 자원센터
- Plant and regulation compliance 공장 및 규정 준수

Figure 6 - Strategy and Insights

일부 대형 브로커들은 브랜드 개발 지식을 가지고 있어서, 효과적인 브랜드 개발 부터 시작하여 판매 및 수익을 증가 시킬 수 있도록 해준다. 한국 식품을 미국 시장에 가져오기 위해서는 약간의 조정이 필요한 것들이 있다. 제품 이름, 포장

색상 또는 모양, 순중량 또는 포장지에 설명을 미국의 소비자들에게 맞춰야 할 것이다. (예를들어, 아이들을 위한 간식제품)



마케팅 키트 개발 (Developing a Marketing Kit)

브로커들은 그들이 추가 작업 없이 판매를 위한 전화를 걸기위해 필요한 모든 정보가 갖춰진 *마케팅 키트 marketing kit* 가 준비되고 판매할 준비가 된 Principals 를 선호한다. 마케팅 키트에는 판매 시트(sell sheets), 가격 리스트, Principals'의 역량, 연구 데이터, 데모 프로그램, 신상품 소개용 특별가, 제품 배치, 입점비(slotting fees), 구매 시점(Point of Purchase (POP)) 디스플레이 및 플래노그램 (plan-o-gram) 지원이 포함되어 있어야 한다.

A marketing kit should include

**마케팅 키트에는 다음과 같은 것들이
포함되어야 한다:**

- Sell sheets 판매 시트
- Price lists and price protection 가격 리스트 및
가격 보호
- Principals' capability statements Principals 의
역량 서술/진술
- Product Liability Insurance 제품 책임 보험
- Research data 연구 자료/데이터
- Demo programs 데모 프로그램
- Introductory offers 신상품 소개용 특별가
- Product placement 제품 배치
- Slotting fees 입점비
- Point of Purchase (POP) displays 구매시점
(POP) 디스플레이
- Minimum Order 최소 주문량
- Delivery time 배송 시간
- Payment terms 지불 조건

Figure 7 - Marketing Kit List

무역 박람회 및 브랜드 프로모션(Trade Shows and Brand Promotion)

특수 식품 무역 박람회는 거의 모든 제품 카테고리의 제품을 다루는 대부분의 사람들이 참여 한다. 식품 무역 박람회에 참석하거나 전시 할 때 유행의 추세를 살펴보고 새로운 기회와 협력 업체를 찾아 보는것이 좋다. 대형 슈퍼마켓 체인, 편의점, 특수 식품 매장 및 식품 서비스 제공 업체에 이르기까지 잠재 고객을 찾아라. 식품 무역 박람회에 참석자는: 카테고리 바이어, 카테고리 매니저, 고급 매장 임원, 이그제큐티브 셰프, 레스토랑 주인, 장비 제조업체, 레스토랑 공급 업체, 부티크 전문 매장 주인, 그래픽 디자이너, 포장 디자이너, 포장 업체 등이 참여한다.

Trade shows that Korean Manufacturers should attend or exhibit at 한국 제조업체들이참석 해야할 무역 박람회:

1. The Fancy Food Show (Winter and Summer) - <https://www.specialtyfood.com/shows-events/>
2. Natural Products Expo (East & West) - www.expowest.com/
3. Food Expo: Institute of Food Technologies - <https://www.iftevent.org/>
4. SupplySide West - <https://west.supplysideshow.com>

Figure 8 - Trade Shows

미국에 제품을 출시 할 준비가 됐다면 무역 박람회에 전시하여 제품을 샘플링 하고 포커스 그룹과 같은 고객의 반응을 볼 수 있는 좋은 기회를 가질 수 있다. 일부 벤더는 최종 상품이 아닌 프로토타입을 전시하여 무역 박람회에서의 반응을 지켜보고 제품 디자인 및 포장을 수정하는데 적용 하기도 한다.

귀하의 회사가 브로커를 이미 고용 했다면, 브로커는 종종 Principals 와 함께 “부스 작업” 을 할 것이다. 브로커들은 판매 전문가 이므로 많은 사람중에 바이어들을 찾아 부스에서 제품을 샘플링하게 하고 귀중한 피드백을 얻을 수 있다. 어떤 부스에 사람들이 붐비는지, 그리고 붐비는 이유를 잘 메모해 놓아라: 부스 디자인, 효과적으로 “call to action”사람을 끄는 행동, 사람을 끌어 드리는 샘플링 디스플레이, 등.

Principals 가 무역 박람회에 함께 참여하는 것은 항상 좋다. 부스에서 Principals 또는 대표자가 있는 것은 박람회 참석자들에게 인상 깊게 남는다. Principals 와 같이 회사를 대표하는 사람이 회사에 헌신적임을 보여줄 수 있을뿐만이 아니라, 브로커 또는 다른 영업 담당자가 질문에 대한 답변을 모를 경우 대신 질문에 대한 대답을 해줄 수 있다.

구매시점(POP)디스플레이(Shippers, POP displays (Point of Purchase))

브로커들은 매장 바이어에게 소비자들이 구매하기 좋은 위치, 제조업체가 권장하는 구매 시점 (POP) 디스플레이를 권장하고, 그들이 제품을 구매할 수

있도록 유도한다. 매장은 제조업체만큼 POP 디스플레이가 있는것을 좋아한다. POP 디스플레이는 제품 판매, 판매 공간 최적화 및 선반에 제품을 진열하는 인력을 절감할 수 있다는것이 입증 되어 있기 때문이다.



Figure 9 - POP "Point of Purchase" Shippers

많은 고객들이 볼 수 있는 위치에 제품을 진열해라. 귀하의 제품은 계절성이 있는지, 제품의 양이 제한되어 있는지, 프로모션을 위한 제품인가? 귀하의 제품은 계산대 옆에 놓을 수 있는 충동 구매를 하게 하는 물품인가? 저렴한 충동구매 물품을 계산대 옆에 진열하여 소비자들이 구매 할 수 있도록 해라. Trader Joes 에서 계산대 옆에 자체 브랜드인 해초/김 간식을 진열 했을 때 좋은 결과가 있었다.

판매 분석가 (Sales Analytics)

판매 분석가는 현지, 지역 및 전국에 걸쳐 소비자들의 소비 패턴에 대한 관련 정보를 실시간으로 전달해 준다. 바이어들은 일반적으로 아시안, 코셔 (Kosher) 등과 같은 특정 식품/카테고리에 대한 트렌드 조사, 판매 분석 및 가격 책정을

전문으로 하는 사내 카테고리 매니저와 긴밀히 협력한다. 바이어들은 조사된 데이터를 보고 구매 가이드라인으로 사용하지만, 카테고리 매니저가 승인한 물품만 구매한다. 제조업체는 판매 분석을 사용하여 제품의 상업성, 판매 전망을 조사하고 판매 또는 판매되지 않을 제품을 구분한다.

카테고리 매니저는 수천 개의 SKU 를 관리하며, 각 SKU 를 지속적으로 모니터링 하여 ROI (투자 수익률)에 대한 수익을 낼 수 있도록 해준다. 슈퍼마켓 선반 공간은 비어있지 않거나 충분하지 않을 수 있다. 하지만 브로커, 바이어, 및 카테고리 매니저들이 항상 전망이 있는 제품을 찾고 있다.

Sauce and Marinade Top Ten Brand Rank	Current \$	% share	Change vs YA	% Change vs YA	Current Unit	Change vs YA	% Change vs YA
1 Kikkoman	\$72,120,821	47.3%	\$1,562,903	2.2%	26,687,963	306,419	3.4%
2 La Choy	\$21,385,181	14.0%	\$2,266,489	11.9%	10,513,690	703,933	7.2%
3 House of Tsang	\$13,280,235	8.7%	-\$48,729	-0.4%	3,342,188	-45,443	-1.3%
4 Soy Vay	\$11,756,200	7.7%	\$892,727	8.2%	2,325,746	160,695	7.4%
5 Thai Kitchen	\$9,256,470	6.1%	\$1,255,488	15.7%	2,322,791	286,139	14.0%
6 Private label	\$5,965,652	3.9%	\$1,080,750	22.1%	2,794,647	430,904	18.2%
7 Lee Kum Kee	\$5,830,130	3.8%	\$705,886	13.8%	1,841,188	187,809	11.4%
8 KC Master	\$4,730,505	3.1%	-\$348,501	-6.9%	1,611,897	-113,196	-6.6%
9 San Jirushi Intl	\$4,039,804	2.7%	\$833,937	26.0%	958,400	211,345	28.3%
10 Allied Old English	\$4,033,987	2.6%	-\$108,249	-2.6%	1,267,736	-16,238	-1.3%
Total top ten brand Sauce/Marinade	\$152,398,985	100.0%					
Subcategory top ten brands %	78.66%						
Total Sauce/Marinade	\$193,745,534		\$9,179,461	5.0%	66,430,565	2,163,067	3.4%

Table 2 - IRI Sales Analysis

브로커 네트워크 (Broker Network)

브로커 네트워크는 다른 지역에 위치한 체인점에 일괄된 서비스를 제공하기 위해 필요하며, 소규모나 대규모의 다른 지역의 브로커의 서비스를 제공 받기 위해 필요하다. 슈퍼마켓 체인점은 제조업체가 위치와 상관 없이 각 매장에 제품의 홍보를 동일하게 지원해줘야 한다. 제조업체는 영업 및 마케팅을 일관되게 할 수 있도록 브로커 네트워크가 필요하다.

마스터 브로커 및 소규모 브로커 네트워크(Master Broker and Small Broker Network)

소규모 브로커 네트워크는, 각 브로커가, 위치와 관계 없이 동일한 운영 절차를 준수하도록 한다. Principals 는 이 네트워크를 관리 할 수 있지만 시간이 많이 걸리므로 로컬 브로커를 고용하여 마스터 브로커의 역할을 줄 수 있다. 마스터 브로커는 모든 브로커들을 관리 및 조직화 하며 Principals 의 임무를 맡는다. 마스터 브로커에게만 연락을 할 수 있도록 하고 주문, 송장 및 프로모션 공제를 통합해서 검토하여 Principals 의 업무량을 줄여 줄 수 있도록 해준다.

대규모 브로커 네트워크(Large Broker Network)

대규모 브로커 네트워크는 전국 또는 많은 지역에 사무실과 직원들이 배치 되어



있다. 대규모 브로커 본사는 전국의 브로커 네트워크를 감독하고

통제하며, 여러 유통 채널에 판매를 한다. 대규모 또는 전국 브로커

네트워크를 이용하는 Principals 는 브로커 본사와 직접 연락 할수 있는 이점이

있다. 이것은 Principals 가 전국에 있는 여러 소규모 브로커들을 관리하고 진행

상황을 모니터링 해야하는 것에 대한 시간과 비용을 절감해 줄 수 있다.

지역 브로커 네트워크 (Regional Broker Network)

일부 소규모 브로커들은 Principals 가 동일하게 고용한 독립적인 브로커들과 협력하여 네트워크 컨소시엄을 만들어 동일한 제품을 중복되는 지역에 판매한다.

이 네트워크 컨소시엄은 적게는 몇 개 또는 여러개의 브로커로 구성 될 수 있다.

네트워크에 있는 브로커들은 모두 동일한 제품을 판매하고 홍보 하는데 관심을

두고 있다; 한 지역에서 매출이 증가 하면 다른 지역에서도 제품을 구매 하는데

있어서 긍정적으로 영향을 끼칠 것이다. 제품 출시는 지역 네트워크에서 보다

쉽게 관리 할 수 있다.

미국 인구 조사 (US-Census)는 전국을 4 개의 지역으로 나눈다: 서부, 중서부,

남부, 북동부 지역으로 나눈다. 지역 브로커들은 그들의 지역을 더 작은

세부지역으로 나눈다. 예를 들어 서부 지역을 “태평양 연안 북서부” 지역으로

세분화 하는 것 처럼 나눈다; 하지만 겹치는 지역으로 인해 경계선이 분명하지는 않다.

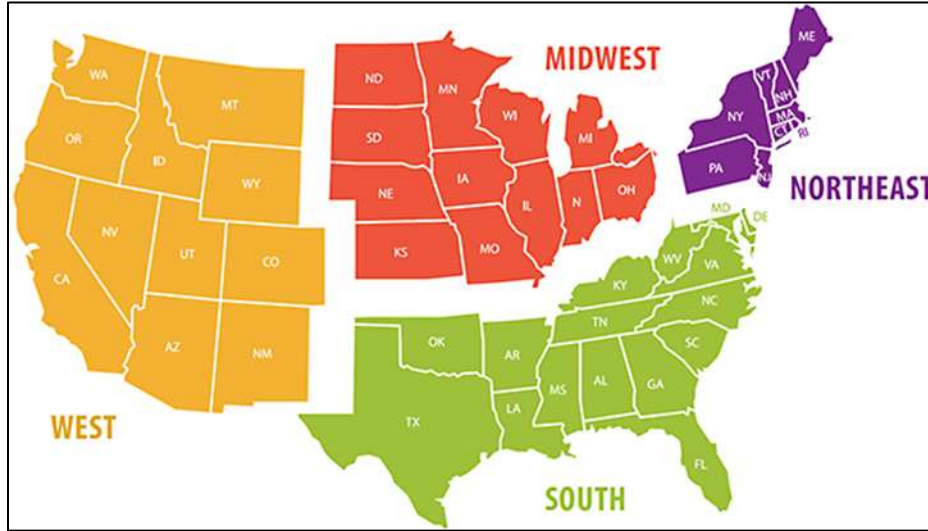


Figure 10 - U.S. Census Regional Map

State	Abbreviation	State	Abbreviation
ALABAMA	AL	MONTANA	MT
ALASKA	AK	NEBRASKA	NE
ARIZONA	AZ	NEVADA	NV
ARKANSAS	AR	NEW HAMPSHIRE	NH
CALIFORNIA	CA	NEW JERSEY	NJ
COLORADO	CO	NEW MEXICO	NM
CONNECTICUT	CT	NEW YORK	NY
DELAWARE	DE	NORTH CAROLINA	NC
FLORIDA	FL	NORTH DAKOTA	ND
GEORGIA	GA	OHIO	OH
HAWAII	HI	OKLAHOMA	OK
IDAHO	ID	OREGON	OR
ILLINOIS	IL	PENNSYLVANIA	PA
INDIANA	IN	RHODE ISLAND	RI
IOWA	IA	SOUTH CAROLINA	SC
KANSAS	KS	SOUTH DAKOTA	SD
KENTUCKY	KY	TENNESSEE	TN
LOUISIANA	LA	TEXAS	TX
MAINE	ME	UTAH	UT
MARYLAND	MD	VERMONT	VT
MASSACHUSETTS	MA	VIRGINIA	VA
MICHIGAN	MI	WASHINGTON	WA
MINNESOTA	MN	WEST VIRGINIA	WV
MISSISSIPPI	MS	WISCONSIN	WI
MISSOURI	MO	WYOMING	WY

Table 3 - U.S. States and Abbreviations

Principals 임무 (Principals Responsibilities)

브로커의 규모와 관계 없이, 잘 계획된 제품 라인, 깊이 있는 제품 교육, 효과적인 홍보 프로그램, 꾸준한 연락 및 판매 목표에 대한 모니터링을 통해 브로커들을 지원해주는 것이 Principals 의 임무 이다.

소규모 브로커를 고용하든 대규모 브로커를 고용하든 귀하의 어카운트에 지정되어 같이 일하는 사람은 한명이나 두명뿐일 것이다. 그들이 귀하의 제품들과 요리를 좋아하고 이해하는지 확인하고, 판매 및 홍보에 열정이 있는지 확인해라. 시장 진입을 적극적으로 시작하는 것이 중요하다; 다음 바이어는 제품을 구매하기 전에 과거의 판매 내역을 확인하고 싶어 할 것이기 때문이다.

제조업체가 브로커에게 공개해야하는 중요한 정보의 양은 제조업체의 영업 비밀 수준에 따라 다르지만, 비공개 계약을 함으로써 제조업체의 우려를 완화 할 수 있다.

한국 식료품을 미국 시장에 성공적으로 마케팅하고 판매하기 위해서는 제품 선택, 포장 디자인 및 브랜드 정체성 부터 시작하여 광범위한 연구와 계획이 필요하다. 일부 한국 음식은 한국에서만 인기가 있을 수 있고, 미국 소비자들에게는 특이하거나 독특하고 잘 알려져 있지 않을 수 있기 때문에 소비자 포커스 그룹을 이루어 시장조사 하는것을 권장한다. 미국에서 태어난 아시아계 인구 증가는 해외의 정통적인 음식에 대한 수요를 촉진시키는데 도움이

된다. 이들은 아시아 커뮤니티, 문화 및 음식을 미국의 일반 대중에게 노출 시킴으로써 그들에게 영향을 미친다.

초기에 판매 개시를 할때 제품 출시는 다양한 인구가 있는 지역을 선택하는 것이 중요하다. 제조업체는 판매가 왕성하고, 소비자가 긍정적으로 수용 (긍정적으로 반응) 하는 결과를 줄 마케팅 및 홍보 프로그램을 잘 개발 할 수 있도록 도와줄 수 있는 최고의 브로커를 선택해야한다. 이렇게 잘 관리된 전략은 다른 지역의 브로커들로 부터 관심을 갖게 될것이고, 판매 데이터는 이 제품이 소비자들에게 잘 수용되며 잘 팔린다는 것을 새로운 매장의 바이어에게 보여줄 수 있어서 새로운 지역으로 확장할 수 있도록 해준다.

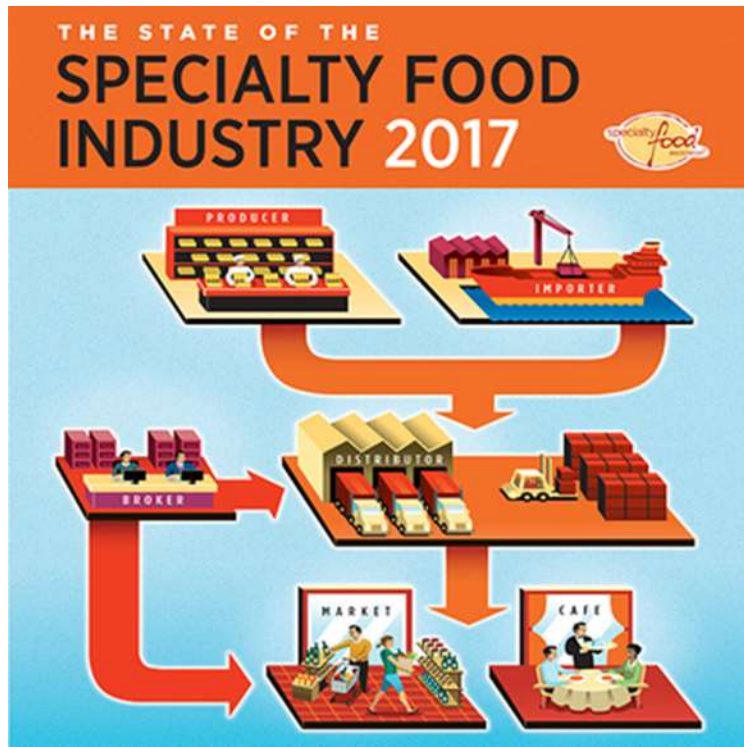


Figure 11 - Flowchart: Specialty Foods to Stores

제품 출시 일정(Product to Market Timeline)

이것은 싱가포르 제조업체의 3 개 제품을 미국 시장에 소개하는 사례 연구이다. 브로커 네트워크를 개발하고 제품을 매장 선반에 진열하는데 까지 예상한 일정은 약 10 개월 이었다. 타임라인에 영향을 미칠 수 있는 많은 요소들이 있다. 한 가지 중요 요소는 타이밍을 바이어의 카테고리 검토 기간에 맞추는 것이다. 그 기간이 이미 지나간 경우, 제품의 발표 일정이 그 다음해로 미뤄 질 수도 있다.

바이어가 카테고리 검토 를 위해 어떤 제품들이 초대받을지 결정한다. 브로커가 바이어와 관계가 없거나, 제조업체가 제품 및 마케팅 예산이 준비가 되어 있지 않을 경우, 바이어에게 접근 할 수 없거나 카테고리 검토를 받을 수 없다. 브로커는 매장의 신제품 출시를 위한 검토 일정을 알고 있어야한다. 아래의 Gantt 차트는 유사한 프로젝트를 위해 개발된 제품 출시 타임라인 예시이다.

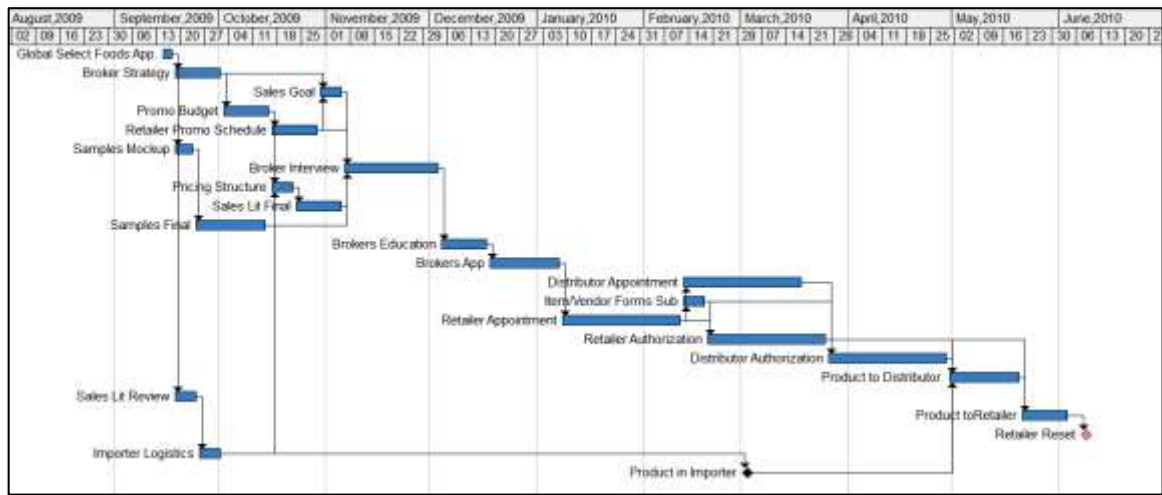


Table 4 - Timeline Projection for Product Introduction

1-3 달: 제품 리뷰(Month 1-3: Product Review)

1. 위치 선정 - 제품의 진열을 위한 제품 카테고리 및 매장 위치를 결정한다.
2. 디자인 - 적절한 포장, 12 자리 UPC 코드, 영양 정보, 사용법 및 요리법.
3. 판매 검토(Sales Collateral Review):
 - a. 판매 시트 (Sell sheets) - 모든 제품의 특성, 기능, 이점 및 차별성에 대한 설명.
 - b. 판매 시점(Pont of Sale (POS)) 판매 브로셔 및 전단지를 개발한다.
 - c. 홍보 일정 - 홍보 일정을 개발하고 제안한다.
4. 내셔널 브로커 네트워크 개발:
 - a. 마스터 브로커를 인터뷰하고 임명한다.
 - b. 지역 브로커를 인터뷰하고 임명한다. 이것은 전체 판매 과정에 있어서 계속되는 과정이다. 브로커는 초기 기간 이후에 사임 할 수 있으며, 제조업체는 브로커가 적합하지 않다고 결정 할 수도 있다.
5. 브로커 교육 및 트레이닝
 - a. 샘플 및 브로셔를 브로커에게 소개한다.
 - b. 브로커에게 제품(들)에 대한 교육을 한다.
6. 무역 박람회 및 세일즈 프레젠테이션을 위한 예산 결정
 - a. 무역 박람회 참여 목록 준비
 - b. 박람회 등록 과정 시작

- c. 부스에서 일할 직원 및 인원을 결정하고, 직원 및 손님을 위한 신분증 요청서를 낸다. 여행 준비를 한다.
- d. 박람회 쇼에 필요한 배너 디자인 및 키트 디자인 (각 쇼에 필요한 품목 리스트, 샘플 수, 판매 시트, 요리 장비, 재료 리스트, 도구)
- e. 모집할 바이어 및 잠재 브로커 등 초대할 사람들 리스트를 만든다.

4-6 달: 최종 제품 검토 (Month 4-6: Final Product Review)

Principals 는 브로커의 의견 및 바이어와 예비 제품에 대해 토론 한것을 통합하여 필요에 따라 제품 포장을 수정 할 것이다.

- 1. 바이어 약속 과정:
 - a. 지역, 매장 및 유통업체에 판매 전화를 할 곳의 우선순위를 정한다.
 - b. Principals 는 브로커의 판매 목표에 동의 해야한다.
 - c. 브로커는 카테고리 검토 일정에 맞춰 판매 약속 및 일정을 잡아야한다.
- 2. 판매 전망을 바이어 프레젠테이션이 구체화 됐을 때 개발 및 모니터링 한다.
 - a. 샘플을 위해 초기 제품 목록을 준비하고, 쇼에서 나눠 줄 “증정품” 및 소액 주문을 받을 수 있을 만큼 충분한 인벤토리를 준비한다.
- 3. 서류 작성 과정
 - a. “신규 벤더” 및 “신제품” 양식을 상점 및 유통업체에게 제출한다.
 - b. 보험 증명서를 포함하여 USDA 유기농, 재료 원산지 및 공정 과정과 같은 모든 증명서를 준비하라.

7-9 달: 무역 쇼/박람회 (Month 7-9: Trade Shows)

1. 무역 박람회 프로모션 준비. 초대장을 보내고, 소셜 미디어를 통해 알린다.
2. 바이어들을 위해 쇼 샘플 키트를 준비한다.
3. 브로커들은 회의 및 엔터테인먼트를 위해 바이어, 매니저 및 어카운트 매니저와 스케줄을 예약한다.
4. 박람회에서 유통업체와 매장 바이어들과 약속을 잡는다.
5. 박람회에서 유통업체 및 스토어 바이어와 약속을 잡는다.
6. 정보 수집 및 네트워킹을 위하여 내셔널 무역 박람회에 참석한다.
7. 무역 박람회의 모든 후속 조치 준비를 한다.
8. 샘플을 보내거나 브로커가 직접 샘플을 전달할 수 있도록 약속을 한다.

10-12 달: 로컬 유통업체 박람회 (Month 10-12: Local Distributor Shows)

중요: 제조업체는 유통업체가 허가한 후, 유통업체 창고에 제품의 재고가 있는 제조업체만 유통업체 무역 박람회에 참석할 수 있도록 한다.

1. 유통업체 박람회
 - a. 내셔널 무역 박람회와 동인한 방식으로 준비하되, 조금 작은 규모로 유통업체 박람회를 준비한다.
 - b. 회의 및 엔터테인먼트를 포함하여 유통업체 카테고리 매니저, 바이어, 및 어카운트 매니저와 스케줄/일정을 잡는다.
 - c. 다음 년도의 홍보 일정을 발표 한다.
2. 세일즈 전망 검토

- a. 재고 물품 채우기 및 제품 수송 계획을 설정한다.
3. 유통업체에게 제품을 배송한다.
 - a. 수송 계획, 트럭 운송, 배달 장소 약속, 트래킹 등을 설정한다.
 - b. 구매 주문, 인보이스, 공제 및 판매 수수료 및 지불과 같은 모든 판매 문서를 준비한다.
 - c. 유통업체 세일즈 - 유통업체는 제품을 매장에 제품을 배달하고 계약에 따라 제품을 선반에 진열해준다.
 - d. 매장마다 무료로 제품 공급 (free-fill) 을 제공해 준다.

본사 및 소매점 프레젠테이션(Headquarters and Retailer Presentations)

기존에 잘 설립되고 성과가 좋은 브로커들은 본사에 있는 바이어들에게 접근할 기회가 더 많다. 본사는 제조업체 또는 Principals 를 직접 만나지 않는다; 그들은 시장에 새로운 제품을 가져오는 모든 면을 다룰 수 있는 지식과 직원이 있고, 새로운 제품 배치, 광고 및 프로모션 거래, 물품 수송, 프로그램 시행, 송장 및 할인을 포함하여 모든 일을 다룰 줄 아는 브로커를 동반해야 한다.

Product Details Needed for Headquarters Presentation

본사 프레젠테이션에 필요한 제품 세부 정보

- Product list and specifications 제품 목록 및 사양
- POS materials and sell sheets POS 자료 및 판매 시트
- Shippers if applicable (Point of Purchase “POP” displays) 해운회사 (해당되는 경우) (Point of Purchase “POP” 구매시점 디스플레이)
- Unique product qualities, benefits and attributes 특별한 제품 품질, 이점 및 특성
- Shelf-life and date code format 유효기간 및 날짜 코드 서식
- Item rankings, from IRI scan data IRI 스캔 데이터에서의 제품 순위
- Customer profile, target customer 고객 프로파일, 목표로하는 고객 대상
- Direct competitors and differences 직접적인 경쟁 업체 및 그들과의 차이점
- List regional current stores and their Distributors 지역별 현재 매장 및 그들의 유통업체 목록
- In-store product category preferences 매장내 선호하는 제품 카테고리
- Sales history 판매 내력
- New placement deals, coupons, pallet deals, spiffs 새로운 배치 거래, 쿠폰, 팔릿 (화물운반대) 거래, spiffs (제조업자가 소매업자에게 주는 판매 촉진 보너스/커미션)
- Demos and Samples 데모 및 샘플
- Plant certifications and HACCP certificates 공장 인증 및 HACCP 인증서
- Certificate of Liability Insurance 책임 보험 증서
- Country of Origin Certificate 원산지 증명서

Figure 12 - Headquarters Presentation

샘플 요구사항 (Sample Requirements)

브로커가 세일즈 프레젠테이션 및 교육 세션을 하기 위해 제품 견본 및 세일즈 패킷이 필요하다. Principals 의 제품라인의 모든 SKU 에 제품이 충분히 제공되는 것이 중요하다. 세일즈 프레젠테이션 키트는 보기 좋게 포장되어 제품의 테마가 바이어에게 쉽게 전달되도록 해야한다.

브로커에게 신선한 샘플을 제공해주고, 그들이 직접 사용해 보도록 해라. 제품을 판매하기에 가장 좋은 방법은 브로커가 제품을 좋아하고 제품에 대한 열정이 생기는 것이다. 브로커와 자주 연락하여 필요한 모든 물품들을 가지고 있는지 확인해라. 사례 연구: Singapore's Best – Marketing Kit 의 마케팅 키트를 확인해라.

세일즈 프레젠테이션 (Sales Presentations)

가능하면 매장 본사에 세일즈 프레젠테이션을 하러 갈 때 제조업체/Principals 는 브로커와 동반해야 한다. 브로커는 제조업체와 함께 미팅에서 논의 될 내용을

사전에 검토하고,
상호 관계가 있었는지
브로커는 바이어와의
알고 전문 지식을 가지고



바이어와 브로커가 그전에
대해서도 검토해야 한다.
미팅 구조 및 형식을 이미
있으므로 제조업체가

회의중에 수행할 역할을 브로커가 결정해 준다. 브로커는 판매, 프로모션, 입점비, 할인 및 비용의 세부 사항을 제시하고 협상한다; 하지만, 브로커는

제조업체가 제품의 기능, 특징 및 이점, 회사 역사 및 역량을 정확하게 설명하도록 요청 할 수 있다.

세일즈 프레젠테이션에서는 제품의 특징 및 이점을 보여주기 위해 맛보기 테스트 또는 요리 데모가 포함될 수 있다.

프레젠테이션 준비:

프레젠테이션/약속은 대부분 30 분 정도 걸린다. 가능하면 점심시간 전에 미팅을 계획하고 가까운 레스토랑에서 바이어와 점심 식사를 할 수 있도록 스케줄을 잡아라. 레스토랑에서 제공되는 음식이 프레젠테이션에서 보여줄 제품과 같은 유형의 음식으로 제공되면 바이어에게 인상 깊게 남을 것이다.

- 연락처 - 브로커와 제조업체의 이름, 주소, 전화 번호, 팩스 번호, 웹사이트 주소, 이메일 주소.
- 세일즈 범위 - 브로커 네트워크, 지역 및 체인점
- 세일즈 연혁 - 타임라인, 거래량 및 체인점 위치. 미국에서 세일즈가 없었다면 다른 나라에서의 세일즈를 기입한다.
- 주요 판매 포인트 - 자연친화적, 유기농, 저염식품 등과 같은 특성.
- 상품 가격 결정 - FOB 가격, 배달 비용 (유통업체는 delivered price 를 선호한다), 가격 범위
- 제품 사양 - UPC 코드, 제조일자 코드, 유통기한, 케이스 포장, 제품, 케이스 및 화물 운반대(pallet)의 TI/HI 치수 및 무게.

- 사진 및 조리 방법 포함 (적용이 된다면)
- 유통업체의 허가 - 제품을 허가하고 창고에 보관해주는 유통업체 리스트
- 제품 FOB 조건 - 제품의 제고가 보관되어 있는 장소 및 대략적인 수량
- 마케팅 플랜 - 프로모션 예산, 프로모션, 광고, 데모 및 샘플링 프로그램
- 샘플링 세트 및 수저, 냅킨 등과 같은 시식을 위한 샘플링 용품
- 리드 타임, 제품 및 원산지
- 증명서 - 품질 보증, 공장 인증, 제품 책임 보험
- 제품 설명서 예시 (더많은 제품 사양을 마지막에 더한다)

카테고리 리뷰 스케줄 (Category Review Schedule)

매장에는 여러가지 이유로 각 제품 카테고리에 대한 특정 검토 기간이 있다; 주로 제품 추가 또는 삭제로 제품 판매 실적을 검토 및 개선하기 위한 것이다. 기타 고려 사항으로는 제품의 계절성, 매장 형식 변경 및 라벨링 요구 사항과 같은 업계 및 규정 변경이 있다.

브로커가 사전 자격 심사 절차가 필요한지에 대한 여부를 결정한다.

브로커는 카테고리 검토를 위해 제조업체가 온라인 공급업체 프로파일을 작성하고 등록하는 것을 도와준다.

Category Review Schedule			
Category		Review Launch Date	Auction Launch Date
Foods Publix Brand	All Shelf Stable Milk: Almond, Soy, Canned	Jan-2017	Mar-2017
Foods Publix Brand	Carrots	Jan-2017	Mar-2017
Foods Publix Brand	Corn Meal and Flour (Rice, Gluten-Free, Almond, Incl. GW)	Jan-2017	Mar-2017

Table 5 - Category Review Example

검토 일정 스케줄은 매년 발행된다. 브로커들은 자신이 맡아 일하는 매장의 일정 스케줄을 알아야하며 각 매장의 Principals 들에게 약속을 요청해야 한다.

브로커는 카테고리 검토 회의를 준비하기 위해 충분한 시간을 가지고 준비해야 한다. 브로커는 Principals 가 모든 마케팅 키트와 샘플을 준비할 수 있도록 Principals 에게 제품 카테고리에 대한 일정 스케줄을 알려줘야 한다. 카테고리 리뷰 일정 스케줄은 매년 이루어진다. 날짜를 놓치게되면 제조업체는 다음 해 까지 기다려야 한다.

사례: Singapore's Best -마케팅 키트(Case Study: Singapore's Best - Marketing Kit)

다음은 Global Select Foods 가 정부 무역 협의회인 IE Singapore 를 위해 만든 마케팅 키트의 예시이다. 이 프로젝트는 싱가포르 식품 제조업체의 3 개 제품을 미국시장에 성공적으로 소개 했다.

Figure 13 - Case Study: Singapore's Best – Marketing Kit

**D C DISTRIBUTIONS INC.**

Singapore's Best – Sales and Marketing Program

- All Natural Gluten Free Rice Noodles
 - Vermicelli and Spaghetti sizes
- All Natural Ginger Beverages
 - Pure ginger for brewing
 - Instant granules, hot or iced
- Authentic Singapore Flavored Sauces
 - Complete family size recipe kits
 - Ready-to-use sauces



Presented by:

National Contacts – Global Select Foods
Ken Denmark 714-998-3550, cell 714-318-7010
David Tsang 714-626-0994, cell 415-341-3057

DC Distributions Singapore's Best 2011 1

Singapore – On Trend

- ★ **Peacock Brand Rice Noodles – 4 SKU**
 - Attractive packaging
 - All natural and gluten-free
 - Brown rice vermicelli and spaghetti – high fiber
 - Rice vermicelli and spaghetti – exquisite texture
- ★ **Gold Kili Ginger Beverages – 4 SKU**
 - All natural, and known as healthful ingredient
 - Pure ginger in a bag and ready to brew (with and without lemon)
 - All natural instant ready-to-mix, hot or chilled (sweetened with honey with and without lemon)
- ★ **Prima Taste Authentic Singapore Cuisine Flavors – 7 SKU**
 - Restaurant quality, family size, ready-to-cook flavor kits – Singapore Curry, Laksa Coconut Curry, Singapore Kebab Satay and Rendang Curry
 - Bold flavor authentic ready-to-use sauce pouches – Black Pepper Paste, Nonya Sambal and Nonya Curry Paste

★ **Produced with high Singaporean manufacturing standards**

DC Distributions Singapore's Best 2011 2

Advantages of consuming Ginger Beverage



The World's Healthiest Foods:

In traditional medicine, ginger is regarded as an excellent carminative (a substance which promotes the elimination of intestinal gas) and intestinal spasmolytic (a substance which relaxes and soothes the intestinal tract). Modern scientific research has revealed that ginger possesses numerous therapeutic properties including antioxidant effects, an ability to inhibit the formation of inflammatory compounds, and direct anti-inflammatory effects.
<http://www.whfoods.com>

Gold Kili Ginger Beverages warm the heart with a refreshing gentle and salty taste. Gold Kili has perfected the convenience of naturally occurring ginger drinks to suit your daily lifestyle.

Recipe: Ginger Soda

Ingredients:
 1 sachet Instant Ginger Beverage Mix
 Instant Ginger Lemon Beverage Mix
 1 liter Hot water
 3/4 cup Soda water
 Ice

Preparation:
 1. Empty a sachet of Instant Ginger Beverage Mix/Instant Ginger Lemon Beverage Mix crystals into a tall glass.
 2. Use 1/2 cup of hot water to dissolve all crystals.
 3. Add ice as desired.
 4. Top up with 3/4 cup of chilled soda water and serve.
 5. For stronger lemony taste, squeeze in fresh lemon juice. (optional)

For hot serving:

1. Soak 1 sachet of All Natural Ginger/All Natural Ginger Lemon Bag in a cup of boiling water.
 2. Dissolve 1 sachet of Instant Ginger Beverage Mix/Instant Ginger Lemon Beverage Mix crystals in a cup of boiling water.

<p>All Natural Ginger</p> <p>Ingredients: Natural Ginger Master Case: 4 bags per case (16 sachets) Box: 16 pouches (80 sachets) Net Wt: 1.33 (1.27) kg (2.93 (5.98) lb) Dimensions: 100x100x100mm</p>	<p>All Natural Ginger Lemon</p> <p>Ingredients: Natural Ginger, Natural Lemon Flavour Master Case: 4 boxes per case (16 sachets) Box: 16 pouches (80 sachets) Net Wt: 1.33 (1.27) kg (2.93 (5.98) lb) Dimensions: 100x100x100mm</p>	<p>Instant Ginger Beverage Mix</p> <p>Ingredients: Ginger, Honey, Citrus, Glucose, Natural Lemon Flavour Master Case: 4 bags per case (16 sachets) Box: 16 pouches (80 sachets) Net Wt: 1.33 (1.27) kg (2.93 (5.98) lb) Dimensions: 100x100x100mm</p>	<p>Instant Ginger Lemon Beverage Mix</p> <p>Ingredients: Ginger, Honey, Citrus, Glucose, Natural Lemon Flavour Master Case: 4 bags per case (16 sachets) Box: 16 pouches (80 sachets) Net Wt: 1.33 (1.27) kg (2.93 (5.98) lb) Dimensions: 100x100x100mm</p>
---	---	---	---

Why Gold Kili Ginger Beverages?

- ✓ Natural Ingredients
- ✓ Healthy
- ✓ Convenient
- ✓ No Artificial Coloring
- ✓ No Added Preservatives
- ✓ Product of Singapore

Contact Global Select Foods at: Email: sales@GlobalSelectFoods.com or Phone: 415-341-3257 or P.O. Box 3453, Fullerton, CA 92834-3453

DC Distributions Singapore's Best 2011

3

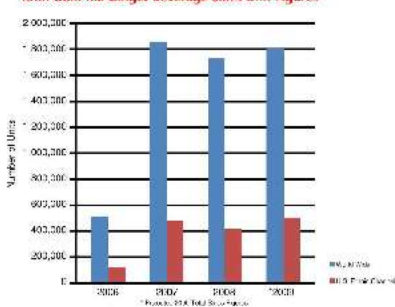


Just Gold Kili & Water

Gold Kili is a leading manufacturer and supplier of an extensive range of instant beverages: coffees, teas, cereals as well as ginger products, retailed in more than 25 countries worldwide.

Our extensive range includes All Natural Ginger products which comprises of 100% natural ingredients with value added qualities.

Total Gold Kili Ginger Beverage Sales Unit Figures



Our global distribution network and key customers:

- Asia:** Singapore, Malaysia, Hong Kong, Taiwan, Indonesia, Vietnam, Japan, India, Austral & New Zealand.
 - Singapore: NTUC, Fairprice, Cold Storage, Cold Storage, Giant
 - Hong Kong: FAIRPRICE & Watsons
 - China: Wal-Mart
- Middle East:** Dubai, Bahrain & Lebanon
- Africa:** Egypt & Fagene
- Europe:** United Kingdom, England, Netherlands, Rotterdam, Sweden, Switzerland, France & Paris.
 - Tesco & ASDA in the UK
 - Metro in Germany
 - Paris Store in France
 - Orient Europe in the Netherlands
- Canada:** Wal-Mart, Loblaw's, Supermarket, No-Fill
- USA:** in both the East & West coast ethnic market since 1995.
 - Mayway Corporation, V. N. Co., Inc. Pacific Supermarket #1, N. N. Co., Inc. New May Way Market #2

DC Distributions Singapore's Best 2011

4

AUTHENTIC ASIA

Prima Taste 'Authentic Asia' features a range of cooking sauces for whipping up delicious Asian dishes without the fuss. These sauces are great for cooking meat, seafood, vegetables and fried rice. And the best part is: all the spices and herbs you'll need for robust authentic flavors are already included in each pack. Yet the sauces are versatile enough for a tantalizing variety of different Asian dishes.

- Quick & Easy
- Good with Vegetables, Meat, Seafood
- No added preservatives
- No artificial coloring
- Made in Singapore



BLACK PEPPER SAUCE




Cheered with the finest selection of black pepper and sauces. Also great with seafood.

SKU: 4374157
 Weight: 250g (8.8)
 Volume: 7
 Stock ID: 312843036
 Date Pul: 12/16/2010



NONYA SAMBAL



A delicate blend of shrimp, chili, lime juice, tomato paste and mixed spices. Great as a dip, too.

SKU: 4374157
 Weight: 250g (8.8)
 Volume: 7
 Stock ID: 312843035
 Date Pul: 12/16/2010




NONYA CURRY PASTE



This paste is especially blended from various herbs and spices, along with one of Singapore's favorite citrus: Citrus Curry. Also great with vegetables and as a meat marinade.

SKU: 4374157
 Weight: 250g (8.8)
 Volume: 7
 Stock ID: 312843035
 Date Pul: 12/16/2010



PRIMA TASTE DISTRIBUTION FACTS AROUND THE WORLD

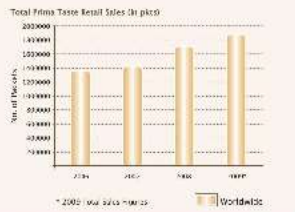
Asia: Sold in mainstream supermarkets such as Costco (Taiwan), Carrefour (Singapore & Indonesia), Coi Storage (Singapore), NTUC FairPrice (Singapore), PARKSHOP (Hong Kong), Wellcome (Hong Kong), Australia.

Australia: Sold in Australia's biggest mainstream supermarket chain (Woolworths) since July 2008.

Canada: Sold in mainstream supermarkets such as PriceSmart and Save on Foods.

Europe: Sold in 11 countries including UK, Germany, Italy, France and Denmark and distribution reach is still rapidly expanding.

USA: Prima Taste products are sold in both East and West coast ethnic market since 2004.



Total Prima Taste Retail Sales (in pkts)

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010

Worldwide

For sales enquiry, contact:

GLOBAL SELECT FOODS
 P.O. Box 3453
 Fullerton CA 92634-3453
 Phone: 415-341-3057
 sales@globalselectfoods.com

DC Distributions Singapore's Best 2011

5



PRIMA TASTE

Best Singapore Favorites

Singapore is known as the food paradise of Asia.

With a long history as a major crossroad for the ancient spice route of the Orient, Singapore is famous for her blend of exotic culinary influences. Her legendary dishes feature the best of Malay, Chinese, Peranakan (Inter-marriage of Chinese and Malay cultures) and Indian heritage, reflecting the rich mix of cultures forged by a multi-racial population.

As a leading brand, Prima Taste offers you a comprehensive range of Singapore cuisine in ready to cook sauce kits, providing robust authentic tastes that represent the heart and soul of Singapore!



Laksa Curry Kit



Singapore Curry Kit



Peranakan Curry Kit



Singaporean Curry Kit

Prima Taste Singapore Curry Kit (Red), Singapore Curry Kit (Yellow), Singapore Curry Kit (Green), Singapore Curry Kit (Blue)

PRIMA TASTE DISTRIBUTION FACTS IN THE WORLD

Asia: Sold in mainstream supermarkets such as Costco (Taiwan), Carrefour (Singapore & Indonesia), Coi Storage (Singapore), NTUC FairPrice (Singapore), PARKSHOP (Hong Kong), Wellcome (Hong Kong).

Australia: Sold in Australia's biggest mainstream supermarket chain (Woolworths) since July 2008.

Canada: Sold in mainstream supermarkets such as PriceSmart, Save on Foods, Wholesale and Loblaw's.

Europe: Sold in 11 countries including U.K., Germany, Italy, France and Denmark and distribution reach is still expanding.



Total Prima Taste Retail Sales (in pkts)

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010

Worldwide

Complete sauce kits • Robust Authentic taste • Quick and easy preparation. Cooks in minutes
 • No added preservatives • No artificial coloring • Made in Singapore

DC Distributions Singapore's Best 2011

6



BEST SINGAPORE FAVORITES

Singapore is known as the food paradise of Asia. With a long history as a major crossroad for the ancient spice route of the Orient, Singapore is famous for her blend of exotic culinary influences. Her legendary dishes feature the best of Malay, Chinese, Peranakan (intermarriage of Chinese and Malay cultures) and Indian heritage, reflecting the rich mix of cultures forged by a multi-racial population.

As a tracing brand, Prima Taste offers you a comprehensive range of Singapore cuisine in ready-to-cook sauce kits, providing robust authentic tastes that represent the heart and soul of Singapore!

LAKSA COCONUT CURRY Green Tree
(For Noodles)




This rich noodle dish is created with a blend of fresh spices and herbs, featuring one noodle top (shrimp) and 1/2 noodle in an aromatic coconut-coriander sauce.

Kit of 4: Laksa Kit (4x100g)
Net Wt: 400g (14.1oz)
Shelf Life: 12 Months (2016-17)
Mfg Date: 01/2016
Best Before: 01/2017
Country: Singapore
Origin: Singapore

SINGAPORE CURRY Green Tree




Use our Indian and Chinese style kit to cook a delicious dish that has attracted legions of fans among both locals and visitors to Singapore!

Kit of 4: Singapore Curry
Net Wt: 400g (14.1oz)
Shelf Life: 12 Months (2016-17)
Mfg Date: 01/2016
Best Before: 01/2017
Country: Singapore
Origin: Singapore

RENDANG CURRY
(For Dry Beef Curry)




Rendang (Rendang) is a rich, spicy, savory beef stew made with tender beef and fragrant spices, served with a touch of spice. Rendang is guaranteed to tantalize your taste buds!

Kit of 4: Rendang Curry
Net Wt: 400g (14.1oz)
Shelf Life: 12 Months (2016-17)
Mfg Date: 01/2016
Best Before: 01/2017
Country: Singapore
Origin: Singapore

SINGAPORE KEBAB SATAY




The traditional Singapore Satay features 1200-year-old chunks threaded on bamboo skewers and grilled to fragrant perfection. Served with a delicious peanut sauce, Satay is that has made this dish a national favorite!

Kit of 4: Singapore Satay
Net Wt: 400g (14.1oz)
Shelf Life: 12 Months (2016-17)
Mfg Date: 01/2016
Best Before: 01/2017
Country: Singapore
Origin: Singapore

DC Distributions Singapore's Best 2011

7



Rice Noodles – Wholesome and Natural Goodness for all

- ✔ All Natural
- ✔ Higher in Fiber¹
- ✔ Gluten Free
- ✔ 100% Fat Free
- ✔ Cholesterol Free
- ✔ Sugar Free
- ✔ Non-GM
- ✔ Certified Halal^{2,3}
- ✔ Certified "Healthier Choice Product"
- ✔ Awarded HACCP⁴ and ISO9001⁵ Quality Certification

PEACOCK BRAND was established in Singapore in the 1950s. Our brand name soon became synonymous with fine quality rice vermicelli and rice noodles, and we grew rapidly into a major manufacturer exporting our products to the world markets.

Right from the start, our vision was to deliver quality products that are consistently good, reasonably priced and delicious to the last strand. We constantly invest in R&D to yield superior products such as noodles with increased tensile strength so that they can withstand frying without clumping or breaking easily. To ensure that our products always taste good, we adopt an extensive steaming and cooling process which makes them more porous and allows them to absorb flavours better when cooked.

But we take pride mostly in the fact that our products are good for your health. **PEACOCK BRAND RICE VERMICELLI** products are gluten free, 100% fat free, cholesterol free, higher in fiber and iron (for brown rice vermicelli) and have a low glycemic index. Our plant is HACCP⁴ and ISO9001⁵ certified and most of our products are certified "Healthier Choice Products" by the Health Promotion Board, Ministry of Health (Singapore). Our products are also certified Halal^{2,3}.

Wholesome and packed with natural goodness, **PEACOCK BRAND** offers a healthy choice that makes a difference in Singapore and around the world.





¹ For brown rice vermicelli.

² A management system in which food safety is addressed through the analysis and control of biological, chemical, and physical hazards from the external production, distribution and consumption of the finished product.

³ A quality management system which ensures that a product consistently meets customer and applicable statutory and regulatory requirements.

⁴ Food certification is a recognition that the producer has performed a self-assessment, based on their procedures and their internal or external audit by a third party.

DC Distributions Singapore's Best 2011

8

Page 70



Rice Noodles

Cooking is a breeze with these easy-to-cook, all natural rice vermicelli or rice spaghetti. Not only do they absorb flavours better, they are also gluten-free, 100% fat free, cholesterol free and contain no preservative.

Serve up a delicious meal that is healthy and full of goodness!

Countries of distribution:

- Australia
- Canada
- China
- Hong Kong SAR, Germany
- Netherlands
- New Zealand
- Philippines
- Russia
- United Kingdom
- USA
- Vietnam and parts of the Middle East

Rice Vermicelli	Brown Rice Vermicelli	Rice Spaghetti	Brown Rice Spaghetti
			
Nutrition Facts Serving Size: 100g Amount Per Serving Total Fat 0g Total Carbohydrate 22g Protein 2g	Nutrition Facts Serving Size: 100g Amount Per Serving Total Fat 0g Total Carbohydrate 22g Protein 2g	Nutrition Facts Serving Size: 100g Amount Per Serving Total Fat 0g Total Carbohydrate 22g Protein 2g	Nutrition Facts Serving Size: 100g Amount Per Serving Total Fat 0g Total Carbohydrate 22g Protein 2g

Marketed by: **GLOBAL SELECT FOODS**
 P.O. Box 3152, Fullerton, CA 92831, USA • Contact: Mr. Ron Usman • ph: 714.865.8882 • fax: 714.312.4019 • fax: 714.286.0729 • email: cfo@gsfco.com

DC Distributions Singapore's Best 2011

Peacock Rice Noodle Tray Display Pack



6 packs in a tray display



Tray and cover assembly



2 tray assemblies in Master Case

Marketed by: **GLOBAL SELECT FOODS**
 P.O. Box 3152, Fullerton, CA 92831, USA • Contact: Mr. Ron Usman • ph: 714.865.8882 • fax: 714.312.4019 • fax: 714.286.0729 • email: cfo@gsfco.com

DC Distributions Singapore's Best 2011



DC DISTRIBUTIONS INC.

Price List Effective February 2010

UPC CODE	DESCRIPTION	ITEM #	PACK/SIZE	CASE/PACK CUBE	CASE/PACK WEIGHT LB.	Master Case Cost FOB	Case Cost FOB
814708018881	GOLD KILJ ALL NATURAL GINGER BEVERAGE	17881	4/6-12/14 oz	1.19	3.42	\$47.25	\$11.81
814708018683	GOLD KILJ ALL NATURAL GINGER LEMON BEVERAGE	17683	4/6-12/14 oz	1.19	3.42	\$47.25	\$11.81
814708019482	GOLD KILJ INSTANT GINGER BEVERAGE MIX	17482	4/6-12/56 oz	1.19	11.04	\$47.25	\$11.81
814708019284	GOLD KILJ INSTANT GINGER LEMON BEVERAGE MIX	17284	4/6-12/56 oz	1.19	11.04	\$47.25	\$11.81
810791011310	PEACOCK RICE VERMICELLI	12310	2/6/7 oz	0.36	3.2	\$13.50	\$6.75
810791011334	PEACOCK RICE SPAGHETTI	12334	2/6/7 oz	0.36	3.2	\$13.50	\$6.75
810791011327	PEACOCK BROWN RICE VERMICELLI	12327	2/6/7 oz	0.36	3.2	\$13.50	\$6.75
810791011341	PEACOCK BROWN RICE SPAGHETTI	12341	2/6/7 oz	0.36	3.2	\$13.50	\$6.75
013934263236	PRIMA BLACK PEPPER SAUCE	14236	4/12/2.8 oz	0.77	10.03	\$53.50	\$13.38
013934263465	PRIMA NONYA SAMBAL	14465	4/12/2.8 oz	0.77	10.03	\$53.50	\$13.38
013934261225	PRIMA NONYA CURRY PASTE	14225	4/12/2.8 oz	0.77	10.03	\$53.50	\$13.38
013934260037	PRIMA LASKA COCONUT CURRY	14037	8/6.9 oz	0.36	5.4	NA	\$28.30
013934261201	PRIMA SINGAPORE CURRY	14201	8/11.3 oz	0.36	7.0	NA	\$28.30
013934263076	PRIMA RENDANG CURRY	14076	8/12.7 oz	0.36	7.6	NA	\$28.30
013934263731	PRIMA SINGAPORE KEBAB SATAY	14731	8/9.7 oz	0.36	6.6	NA	\$28.30

Terms: Net 30

Sales Office Address Global Select Foods P.O. Box 3453, Fullerton CA 92834-3453 Contact: Mr. Ken Denmark PH: 714-998-3550, cell: 714-318-7010, FAX: 714-282-0129 email: sales@globalselectfoods.com	Warehouse - West Coast DC Distributions Inc. 317 N. Avenue 19th Los Angeles, CA 90031 U.S.A. Contact: Ms. Vivian Shin PH: 323-225-1888, FAX: 323-225-9080 email: vivianshin@dcdistributions.com	Warehouse - East Coast Summit Import Corporation 100 Summit Place Jersey City, N.J. 07305-4599 Contact: Mr. Whiting Wu PH 201-985-9800 Fax 201-985-8055 email: info@summitimport.com
---	--	---

DC Distributions Singapore's Best 2011

11

Introduction and Promotional Programs

Slotting:

- ★ Free fill
- ★ Off invoice allowance for reclamation

Promotions:

- ★ Off-invoice or scan down
- ★ In-store Ad allowance
- ★ In-Store Demo allowance

Other promotions:

Table top shows and distributor shows

DC Distributions Singapore's Best 2011

12

프로젝트 스케줄 – Gantt Chart (Project Schedule Gantt Chart)

Gantt 차트는 팀 멤버들이 전략, 판매 목표, 프로모션 예산 및 스케줄, 샘플, 교육, 세일즈 문서, 가격 및 바이어와의 약속 및 벤더 양식과 같은 주요 요소를 처음 시작부터 끝나는 날까지 시각적으로 계획하고 프로젝트 진행 상황을 추적할 수 있다.

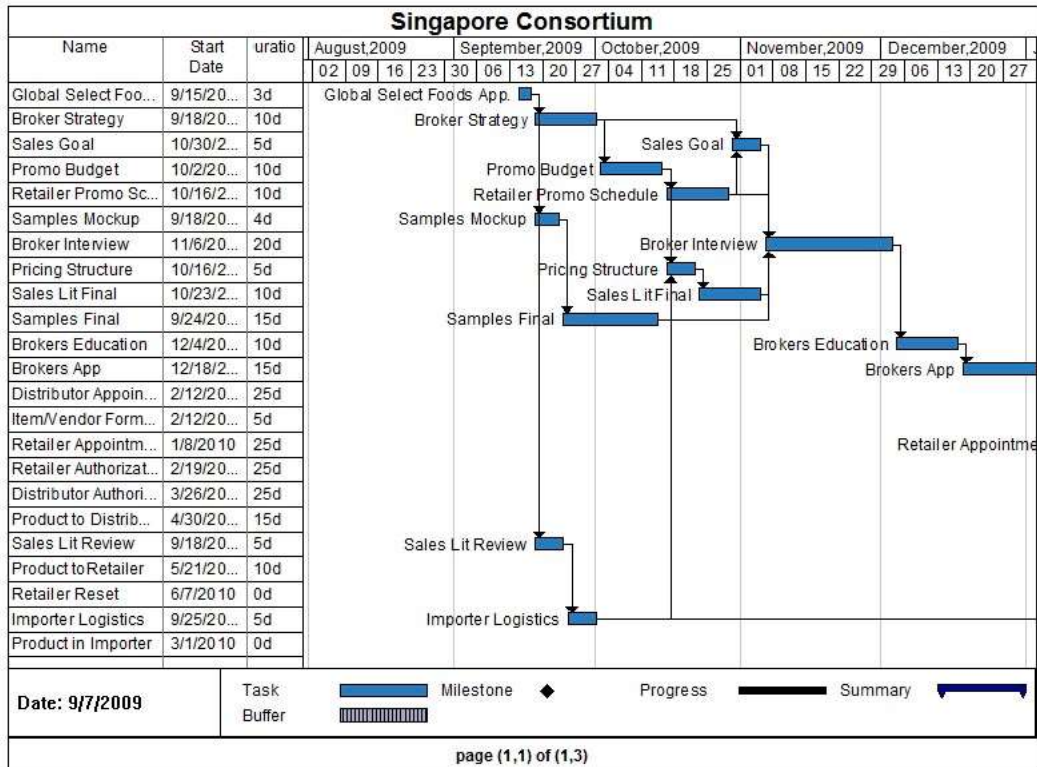


Table 6 - Timeline Task Description Gantt Chart

브로커 커미션 및 비용(Broker Commissions and Costs)

푸드 브로커의 수입은 전적으로 판매에 달려 있다 - 제품을 많이 팔수록 더 많은 커미션을 받아 더 많은 돈을 벌고, 매출의 일정 비율을 얻는다.

제조업체 또는 Principals 는 브로커에게 매월 착수금 (retainer fee)을 줘야한다. 신제품을 준비하고 출시하는데 종종 3-12 개월이 걸릴 수 있으며, 착수금에는 제품의 판매가 실현될때까지 드는 브로커의 시간과 비용이 포함되어 있다. 착수금은 판매가 시작되기 전까지 필요한 작업량에 따라 달라진다. 제조업체가 제품 출시를 위한 마케팅 키트 및 자금 준비를 잘 준비 해 놓았다면, 착수 기간을 단축 시킬 수 있어서 착수금을 협상할 수 있다. 착수금은 매월 1,000 달러 에서 \$5,000 + 달러 사이 이다. 내셔널 브로커는 더 많은 비용을 줘야 할 수도 있다.

브로커 커미션은 매출액의 3-15% 사이 이다. 커미션은 총 판매액을 기준으로 한다. 소규모 소매점의 경우 15%, 유통업체에 대량으로 판매할 경우에는 5%, 체인점으로 직접 대량 판매할 경우에는 3% 이다.

브로커는 커미션에 의존하기 때문에 Principals 와 브로커는 제품 판매를 전적으로 지원하고 판매가 잘 될수 있도록 해야 한다. 제품이 판매되지 않는 경우 브로커는 제품을 없애거나 서서히 줄일 수 있으며, 제조업체가 브로커에게 매월 착수금을 지불하고 있다면 그 비용은 낭비되는 것이다. 제품이 판매 되지 않았을 경우 또 다른 문제는 제품의 유통기한이다. 매장에서는

유통기한이 60 일 미만 남은 제품을 선반에 진열하지 않도록 할 것이며, 일부 매장에서는 판매 되지 않은 제품에 대해 제조업체에게 다시 청구 할 수 있다는 것이다. 일부 매장에서는 판매 되지 않은 제품을 소매가로 다시 청구 하기도 한다. 브로커 커미션은 제품이 판매되지 않았거나 유통기한이 지난 경우에도 환불되지 않는다.

커미션 비율 및 협의(Commission Rates and Negotiation)

제조업체 매출 원가 및 브로커의 수입에 중요한 커미션을 계산하는 데는 여러가지 방법이 있다. 아래의 모델중 일부에 대하여 검토하며, 모델은 서로의 상호 이익을 위해 논의하고 합의되어야 한다.

#1 - 총 매출액 모델 (Gross Sales Model)

총 매출액은 주어진 기간 동안 생성된 총 판매 금액이다. 예를들어, 영업사원이 특정 달에 총 매출액이 100,000 달러가 되도록 판매한 경우, 그만큼의 수익을 거래를 통해 창출 했다는 뜻이다. 총 수익에 대해 3% 커미션을 지불하면, 브로커는 3,000 달러를 받게 된다.

Pros and Cons

브로커는 총 수익에 대한 커미션 방식 (gross revenue commission) 을 선호한다. 가장 많은 커미션을 받을 수 있는 방법이기 때문이다. Principals 는 순 수익 (net revenue approach)에 대한 커미션보다 더 많은 돈을 지불해야한다. 가능한 많은 판매를 하는것이 Principals 의 주된 목표라면 이 방법이 적합하다.

하지만, 상당량의 제품 반품 또는 수익의 미수금이 있는 경우 순수익 (net approach) 방식이 더 적합할 수 있다.

#2 - 순 수익 모델 (Net Revenue Model)

순 수익은 Principals 가 판매 거래로 부터 받는 돈을 더 정확하게 묘사한다. 일이 진행되는 도중에, 제조업체들은 제품 반환 및 주문 취소 되는 경우를 처리하거나 미지급된 부채를 처리 해야하는 경우도 있다. 총 수익에서 이런 항목을 제외하면 순 수익이 남는다. 100,000 달러의 매출액의 순수익이 90,000 달러라면, 브로커의 3% 커미션은 순수익 커미션 모델(net revenue commission model) 하에 2,700 달러가 된다.

Pros and Cons

반품, 취소 및 회수가 불가능한 부채 탕감 은 비즈니스의 현실이다. 제조업체가 번 수익으로 브로커에게 보상하기를 원한다면 이 방식이 적합하다. 그렇지 않으면, 반환된 일부의 제품에 대해서도 커미션을 지급해야한다. 이 방식은 브로커가 주문 완료 및 어카운트의 책임을 가지고 있는 조직에서 더 일반적으로 쓰인다. 실제로 이 방식은 브로커가 지불을 받고 고객을 만족시키며 더 성실하고 부지런히 일할 수 있게 동기를 유발시켜줄 수 있다. 주된 문제점은 브로커는 총 매출액에 대한 커미션을 선호하는 것이다.

브로커 계약 및 합의서(Brokers Contracts and Agreements)

브로커 계약서는 제조업체와 브로커간에 공식적으로 서면으로 작성되며 당사자 모두 서명을 한다. 다음은 짧고 간결한 브로커 계약의 예시이다. 뒤이어 브로커 계약에 대한 자세한 내용이 있다.

Contracts List of Elements
계약 요소 목록:

- Names of both parties 양 당사자의 이름
- Date of execution 실행 날짜
- Chains and regions of coverage 채인/경로 및 지역 범위
- Commission rate 커미션 비율/수수료율
- Payment terms and date 지불 조건 및 날짜
- Payment for other expenses, pre-paid 지불해야할 기타 경비 및 선결제
- Termination clause 계약 종료 약관

Figure 14 - Contract List

또한, 다음은 좋은 계약서를 만드는데 필요한 주요 사항들이다:

1. 용어 (terms)에 대한 명확한 설명.
2. 일어날 수 있는 모든 가능한 상황들을 생각하고, 그 상황이 발생했을 때 어떤일이 생길지에 대한 개요 작성.
3. 명확한 계약 종결 조항을 포함해라. 통고를 한 후 커미션을 언제까지 지불 해줘야 하는지, 그리고 서면 통보를 얼마 전까지 줘야하는지에 대한 내용을 포함해라.
4. 법률 고문이 계약을 검토하거나 계약서를 작성하게 하라.

July 1, 2017
Mr. ABC
Specialty Foods Sales Company
1470 S Valley Vista Dr.
Diamond Bar, CA 91765

Dear Mr. ABC,
Please let this serve as your letter of appointment for XYZ Company. This will involve all of Southern California, with the exception of Trader Joe's and Oriental Accounts.

The brokerage rate is 5% and will be paid on XYZ's list prices, less any allowances and credits. The brokerage will be paid monthly.

This agreement will remain in effect; however, either party may terminate by providing at least 30 day advance notice in writing.

Sincerely,

Figure 15 - Short Broker Agreement



7/1/2017

Mr. ABC
XYZ Manufacturer
1234 Good Ave.
Orange, CA 92865

INDEPENDENT FOODSERVICE BROKER AGREEMENT

AGREEMENT, between **Global Select Foods (GSF)** and **XYZ Manufacturer (XYZ)** effective on (7/1/2017). GSF and its affiliate, Starport Foods, will act as an independent Broker on behalf of XYZ in selling and marketing the products and services of XYZ to FOODSERVICE accounts.

THEREFORE, GSF and XYZ agree as follows:

DESCRIPTION OF SERVICES:

Global Select Foods: a sales & marketing consortium of professional Foodservice Food Brokers, who call on foodservice distributors.


Starport Foods: a foodservice Vendor, who is already an **Approved Foodservice Vendor**, and can get products set up under the umbrella of Starport Foods.

GSF shall assess XYZ's foodservice sales potential; verify that the foodservice distributor is not already buying from XYZ or another foodservice broker, and present XYZ's products, samples and services to foodservice customers and to the foodservice distributor's sales force. GSF shall facilitate correspondence and XYZ product presentations. Samples for presentations must be approved by XYZ and provided in a timely and mutually agreeable manner. Purchase orders from foodservice distributors for XYZ products will be issued to Starport Foods since Starport is already an approved vendor with many foodservice distributors. Starport Foods will then issue a purchase order to XYZ foods, with third party delivery to distributor warehouses. Starport can assist with scheduling logistics. Starport will submit a credit application to XYZ and be responsible for invoice payments following XYZ's payment terms. XYZ's responsibilities include: purchase order processing & fulfillment, invoicing, product updates and pricing, product specs, product samples and broker commission distribution.

COMPETITION: GSF reserves the right to provide professional services to other companies, including competitors of XYZ.

RELATIONSHIP OF PARTIES: it is understood by the parties that GSF is an independent contractor with respect to XYZ, and not an employee of XYZ.

Global Select Foods
Bringing Specialty Foods to Market
PO Box 3453
Fullerton, CA 92834-3453
Ph: 714-626-0994
Fax: 714-388-3654
www.globalselectfoods.com



COMPENSATION: Under the terms of this agreement, GSF shall be compensated for a sum equal to 5% of the gross sales to accounts established by GSF.

PAYMENT SCHEDULE: XYZ will supply GSF with monthly statements of Starports' gross sales and payment history. Following Starports' payment of XYZ invoices, GSF shall receive commission each 15th day of the following month.

EXPENSES: GSF shall be responsible for all ordinary expenses GSF incurs in performing Services. XYZ will provide samples to GSF and foodservice distributors at their discretion and availability. Extraordinary expenses must be approved by XYZ prior to execution (e.g. travel, hotels, trade shows, etc.).

TERM/TERMINATION: this Agreement can be terminated in writing by either party at any time. GSF shall be entitled to commission on pending Starport sales up to date of termination.

INDEMNIFICATION: XYZ shall guarantee and hold harmless and indemnify GSF for all goods sold on behalf of XYZ through GSF.

The signing agents below agree to the terms and conditions outlined in this agreement between GSF to act as an independent foodservice broker on behalf of XYZ.

Signature GSF:	Signature XYZ International:
_____	_____
Printed Name: _____	Printed Name: _____
Title: _____	Title: _____
Date: _____	Date: _____




Figure 16 - Sample Broker Agreement

주요 푸드 브로커 프로파일 (Major Food Broker Profiles)

이 보고서에는 세가지 주요 브로커들, 그들의 역량, 담당하는 지역 범위, Principals (그들이 대표하는 식품 제조업체들) 및 그들이 응대하는 고객들에 대한 프로파일 이 있다. 모든 주요 브로커들은 광범위한 판매 관리, 마케팅 조사 및 사업 계획을 제공하며, 소규모 브로커들은 이러한 것들을 항상 제공해주지는 않는다. 주요 브로커들은 수천개의 SKU 를 대표하고 있을 수 있으며, 귀하의 제품과 유사한 경쟁 상대의 제품을 보유하고 있을 수 있어 귀하의 회사를 대표해 주지 못할 수도 있다.

다른 브로커 리스트는 지리적 영역별로 정렬되어 있으며, 브로커의 연락처 정보, Principals, 고객들 (customers) 및 역량에 대한 내용이 제공되어 있다. 지역별로 리스트를 정렬한 이유는 일반적으로 신제품 출시가 지역적 특성을 가지고 있기 때문이다.

별도의 짧은 리스트는 외식 산업 브로커(Foodservice Brokers) 에 있다. 외식업체로의 판매는 매장에 판매하는 것과 매우 다르다. 포장은 조미료 주머니 크기에서 갤런 또는 대형 패키징 크기까지 다양 할 수 있다. 바이어들은 본사에 있을 수도 있고 하부 부서로 나누어져 있을 수도 있다.

Acosta Sales and Marketing Company ([acosta.com/Home](http://www.acosta.com/Home))

6600 Corporate Center Parkway
Jacksonville, FL 32216
Phone: 904-281-9800
Website: <http://www.acosta.com>

1927 년에 설립된 Acosta 는 현지 식품 브로커에서 미국 및 캐나다 전역의 소비재 (CPG) 회사 및 소매업체에 서비스를 제공하는 최고의 아웃소싱 영업 및 마케팅 에이전시가 되었다. Acosta 는 본사 영업, 통합된 마케팅 솔루션, 소매 서비스 및 order-to-cash (고객의 주문을 받고 프로세스 해주는) 프로세스 아웃소싱을 제공한다.

Acosta 는 북미 지역에서 1 위와 2 위인 CPG 브랜드를 대표하며, 전국의 유명 소매업체들에게는 자원이다. 그들은 북미지역의 1,000 (CPG)개 가 넘는 기업에 서비스를 제공한다. 고객 명단에는 1 위 또는 2 위 식료품점 브랜드의 60% 이상이 포함되어 있다. Acosta 는 현재 미국과 캐나다 전역의 65 개 사무실에서 일하는 21,000 명 이상의 직원을 두고 있다.

Acosta 의 핵심 채널은 클럽, 편의점, 약품, 전자제품, 전자 상거래, 식품 서비스/외식업체, 그로서리, 주거 개선, 대량 판매 업체, 군사, 자연/전문 판매 및 가치(밸류) 이다.

각 채널의 서비스는 다음과 같다:

본사 세일즈/판매:

- 고객과의 관계 매니지먼트

- 카테고리 매니지먼트
- 공간 매니지먼트
- 비즈니스 프로세스 관리

통합 마케팅 솔루션:

- Mosaic Experiential (Mosaic)은 북미 전역의 브랜드 및 CPG 기업들을 위한 체험 및 디지털 마케팅을 제공한다.
- Mosaic Shopper (북미)는 북미 전역의 브랜드 및 CPG 기업들에게 구매자(shopper) 마케팅 서비스를 제공한다.
- Mosaic Promo Depot (미국)는 소매 유니폼에서 구매시점 디스플레이 (point-of-purchase display) 및 매장내 인센티브 프로그램에 이르기까지 미국내 로컬/현지 브랜드, 지역 브랜드 및 국가 브랜드에 대한 홍보 솔루션을 제공한다.
- Mosaic FrontLine (미국)은 CPG 브랜드에 미국 전역에서 사전 승인된 주변 상점에 홍보전시 디스플레이 및 미디어 프로그램을 제공한다.
- 우리 에이전시를 통해 통합된 엔드 투 엔드 (end-to-end), 소비자 대면 솔루션을 우리 고객들에게 제공한다.

소매 서비스:

- 새로운 제품 배치
- 빈 공간/재고가 떨어진 제품 보정
- 상품화 계획

- 소매업체의 사양 및 기간에 맞춰 완성된 제품을 재설정한다.

비즈니스 프로세스 솔루션:

- 클레임 해결 서비스
- 주문 관리 솔루션
- 데이터 관리 솔루션
- Order-to-cash (주문부터 현금화되는 과정) 솔루션

클럽 스토어 채널

대부분의 리테일 스토어는 50,000 개의 상품을 보유하고 있으며, 클럽 스토어는 일반적으로 4,000 개 정도의 제품을 보유하고 있으며, 유통을 유지하기 위해 브랜드가 최소 판매 기준을 충족해야 한다.

Costco 의 전문 지식

- Costco 구매 프로세스의 모든면에 대한 깊은 지식
- Costco 의 사업 운영, 머천다이징 정책 및 기업 철학에 대한 전문적인 이해
- 귀사의 비즈니스에 영향을 미치는 문제를 즉시 해결할 수 있도록 보조 부서, 비즈니스 센터 및 전자 상거래를 포함한 모든 코스트코 부서에서 일을 전담 할 수 있는 영업 직원이 있다.

Costco 자문

- 가격 대비 최고의 품질의 제품
- 포장 및 pallet (화물 운반대) 공간을 줄여 단위 효율성을 높인다
- 글로벌 제품, 서비스 및 마케팅 프로그램
- 프리미엄 및 유기농을 포함한 독특한 제품 도입

편의점 채널

소비자들은 편의점에서 편의정보보다 더 많은 것을 요구하며, 효과적으로 상품화된 고품질의 제품들도 원한다. 동시에, 편의점은 박리다매 소매상 및 클럽 스토어 와 같은 다른 채널과의 경쟁이 치열해지고 있다.

Acosta 는 1300 개 이상의 매장과 편의점 all-commodity volume (ACV)의 80%를 관리하며, 본사에서 고객 관계를 관리하고 있다.

이러한 서비스로 편의점 (c-store) 환경에서 혁신을 주도한다:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 리테일 서비스
- 비즈니스 프로세스 솔루션

드러그 스토어 채널

건강 관리와 관련해 소비자문화는 드러그 스토어 채널에서 제일 잘 보여준다. 소비자들이 점점 더 건강을 관리하기 시작하면서, 그들의 수요, 선호도 및 구매 습관을 이해하고 제품, 가격, 프로모션에 이용하는데 필수적이 되었다.

Acosta 드러그 스토어 서비스에는 다음과 같은 것이 포함되어있다:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 리테일 서비스
- 비즈니스 프로세스 솔루션

외식산업 채널

Acosta 는 외식산업 업계에서는 변수이 점점 더 많아지고 있다는 것을 이해하고있다. 식품 및 비식품 회사의 주요 판매 및 마케팅 에이전사인 Acosta 는 숙련된 전문가로 구성된 팀이 뒷받침하여 포괄적으로 입증된 솔루션을 제공 할 수 있다.

Acosta 솔루션은 다음과 같은것을 포함하고 있다:

- 유통업체, 핵심 어카운트 및 현장 관리
- 경쟁력있는 제품 분석
- 비식품류 전문 지식
- 고객 서비스
- 입찰, 카테고리 및 통찰력 가이드스
- 인센티브 및 동기부여 프로그램
- 이벤트 마케팅 | 식품 쇼 계획
- 판매 지원
- 조리법 아이디어화

식료품점 (그로서리) 채널

그로서리 채널은 박리다매 소매상, 클럽 및 달러 상점과의 경쟁에도 불구하고 여전히 성장하고 있다. 그로서리 매장은 바로 먹을 수 있는 식품 카테고리,

건강하고 오랫동안 먹을 수 있는 제품 카테고리, 보다 큰 신선한 식품 섹션 및 홍보 활동을 늘리고 확대하고 있다.

Acosta 는 현재 여러채널에 초점을 맞추고 있지만, 그로서리가 원래의 핵심 역량이었다. Acosta 는 최초로 미국과 캐나다에서 신선한 식품 프로그램을 개발한 최초의 전국 판매 및 마케팅 에이전시였다.

그로서리 채널 서비스는 다음과 같은것을 포함하고있다:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 리테일 서비스
- 비즈니스 프로세스 솔루션
- 우리의 그로서리 팀은 다음과 같은 카테고리에 전념하며 전문 지식을 가지고 있다
- Center Store
- 신선한 식품
- HBC/GM/Front-end
- 자연/친환경/특별 식품
- 냉동/신선한 식료품

박리다매 소매상 (매스 머천다이어) 채널

Acosta 는 그들의 고객을 이 비즈니스 업계에서 가장 큰 4 곳과 연결 시켜주도록 설계 되어있다. 풀타임으로 일하는 리테일 팀 직원들과 Walmart 와 Target 에서 일하는 팀도 제공해준다.

Walmart 에 제공되는 특별 서비스는 다음과 같다:

- Supercenters, Sam's Clubs, 확장된 식료품점, Division 1 stores, 동네 마켓, Marketsides, 및 Supermercados 슈퍼마켓을 포함한 모든 국내 Walmart Inc. 의 자산.
- 전담 직원. 주로 풀타임으로 일하며 모든 지역에 전화를 한다.
- 자주 또는 매주 상점 방문
- 매장당 최대 하루종일 통화
- 고급 세일즈 분석
- 비즈니스 인텔리전스 (기업 정보 수집 활동) 보고
- Netbook 기술 지원 리테일 팀

Target 에 제공되는 특별 서비스는 다음과 같다:

- 본사 전담 판매 팀

- 수직 리테일 전담 판매 팀
- Target PFresh 이니셔티브 계획 보다 더 향상된 리테일 포커스 제공
- 리테일과 본사의 연결을 향상 시켜준다
- 영향력이 없는 매장에 대한 효율성 향상
- Backroom 자격증이 있고, Laser Radio Technology 에 능숙함 (Target 이 요구하는데로)
- Target 운영 및 배송과 연결
- 모든 PFresh alc Super Target 형식을 포함하여 1,762 개의 Target 매장중 1,755 개의 Target 매장 관리
- 고객의 요구에 맞춘 유연한 관리 모델 (coverage model)
- 본사 전담 마케팅/분석 팀

군사 채널

1946 년 부터 군사 리테일로 신뢰 받는 파트너인 Acosta 는 현장 작업을 지원하는 최신 기술과 제품 배치 및 이동을 최적화하는 최고의 분석 기술을 사용한다. Acosta 는 6,000 명의 군대의 소비자 커뮤니티를 설립하여 쇼핑 선호도 및 행동에 대한 통찰력을 얻을 수 있다.

군사 채널이 커버하는 서비스는:

- 매점/물자 배급소(Commissaries)
- 교환
- 선박 매장
- 퇴역 군인의 구내식당 (캔틴)
- 교정 기관

군사 채널에 포함된 서비스는:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 리테일 서비스
- 정부 회계 및 계약 관리

자연/특수 식품 판매 채널

Acosta 는 이와 같은 채널에서 소비자 트렌드와 통찰력을 분석하는데 있어서 막대한 지원을 한다. 요즘 가장 인기있는 트렌드는 건강과 웰빙, 환경보존 및 가정에서 건강에 좋은 가정식을 만드는 것이다. Acosta 는 시장 점유율을 높이고

성장을 촉진하기 위해 이 채널에 관심있는 제조업체들을 전적으로 지원하는 서비스를 제공한다.

2001년에 설립된 Acosta의 Natural/Specialty Sales (NSS) 사업부는 자연친화적, 유기농, 고급식품, 지역 특산물 및 민속 정통 음식 제품에 대해 제조업체에게 판매 및 마케팅 솔루션을 제공하는 서비스를 제공한다. 2014년, NSS는 캐나다로 영역을 확대했다.

자연/특수 식품 판매 서비스에 포함된 것은:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 리테일 서비스
- 비즈니스 프로세스 솔루션

반려동물 전문 채널

미국 가정의 75%가 반려동물을 키우고 있으며 개와 고양이 소유주의 절반 이상이 반려동물 전문점에서 반려동물 용품을 구매한다. 반려동물 채널은 가장 빠르게 성장하는 소매 분야 중 하나이다. 미국 소비자들은 반려동물에 매년 평균 600억 달러 이상 지출하며, 가정 당 평균 500달러씩 지출한다.

최고의 내셔널 동물 전문 에이전시인 The Pet Firm을 인수한

Acosta는 반려동물 산업을 위한 유일한 공급자이다.

반려동물 전문가는 다음과 같은 서비스를 제공한다:

- 본사 세일즈
- 통합 마케팅 솔루션
- 비즈니스 프로세스 솔루션
- 리테일 서비스

밸류/가치 스토어 (Value store) 채널

48 개 주에서 22,000 개 이상의 매장을 보유한 가장 빠르게 성장하고 있는 채널 중 하나인 벨류 스토어는, 소비자들에게 좋은 가치와 탐색하기 쉬운 소형 매장 형식으로 되어 있어서 성공적이다. 이러한 성장은 제품 라인의 확대와 다양한 소비자들을 접할 수 있는 기회이다.

95%의 비즈니스를 다루는/컨트롤하는 5 명의 주요 고개를 위한 전담 팀이 있는 Acosta 는 브랜드 및 소매업체가 채널의 잠재력을 활용하고 급속한 성장으로 발생할 수 있는 위험성을 피할 수 있도록 도와준다.

Value store 채널은 다음과 같은 서비스를 포함한다:

- 본사 세일즈
- 고객이 있는 각 시장의 회원과 전담 팀을 구성
- 통합 마케팅 솔루션
 - 모든 주요 고객에 대해 Nielsen 데이터를 구매하는 유일한 세일즈 이에전시
- 리테일 서비스
- 비즈니스 프로세스 솔루션

본사 세일즈

Acosta 본사의 판매 서비스에는 Acosta 고객을 위한 맞춤 비즈니스 계획을 개발하고 실행하는 소매업체 팀이 있다. 여기에는 제품 구색, 배치, 프로모션 및 가격 책정이 포함되어 있다. 팀 리더는 본사와의 관계에 대한 최고 수준의 방향을 제시하고, 비즈니스 관리자는 매일 일어나는 일에 대한 활동을 주도하고 소매점의 고객을 위한 단일 연락 창구 역할을 한다.

또한, Acosta 의 크고 폭 넓은 고객 포트폴리오는 매일 매장에 더 큰 존재감을 발휘하고 고객과 소비자들의 요구에 대한 대응력을 향상시킨다.

제품 구색은 이러한 지식으로 최적화 및 최대화 된다:

- 소매업체의 전략, 목표, 우선순위 및 계획
- 카테고리 트렌드 및 경쟁력 분석
- 인구 통계

Acosta 는 프로모션을 이러한 방식으로 최대화 한다:

- 거래량을 늘리는 효율적인 거래 지출 계획 개발
- 광범위한 고객 포트폴리오 활용
- 소매점의 프로모션 관행 이해
- 완성한 사후 프로모션 분석 도구 활용

Acosta 는 다음과 같이 각 브랜드의 가격을 최적화 한다:

- 제품 가격이 다른 브랜드와 경쟁력있게 모니터링하고 관리한다.
- 가격 격차를 막아준다.
- Principals 의 가격 책정과 일치하게 보장해준다.

카테고리 관리

Acosta 는 카테고리 관리에 영향을 미치는 트렌드를 이해하고 카테고리 역할을 정의하고 각 카테고리가 소매업체의 전체 전략에서 수행하는 기능을 최적화 하기 위해 열심히 노력한다. 소비자 선호도 및 쇼핑 습관에 대한 예리한 통찰력을 제공하는 데이터 및 분석을 통해 알 수 있다.

Acosta 의 카테고리 관리에는 다음과 같은 것이 포함되어 있다:

- 통합된 데이터 분석
- 구매자와 소비자의 통찰력
- 고객/카테고리 검토
- 클라이언트/고객 평점표
- 홍보 분석
- 가격 및 광고 추적 서비스
- 공간 관리

Acosta 는 모든 선반 공간의 평방 일 제곱인치만큼 작은 공간도 중요하다는 것을 알고 있다. 그러므로 Acosta 는 200 명 이상의 공간 기술자를 보유하고 있으며, 그들은 310 만 개 이상의 플래노그램 (planogram) 을 고객들을 위해 개발했다. Acosta 는 고객의 브랜드가 올바른 제품 옆에 올바른 선반에 진열되고, 충분한 공간을 확보해주며, 모든 매장에서 품질이 되지 않도록 예방해준다.

Acosta 는 대부분의 리테일 본사 사무실에서 매일 작업하는 140 명 이상의 사내 공간 기술자를 보유하고 있다. 이 팀은 자동화 프로그램을 포함하여 각 소매 업체와 동일한 공간 관리 소프트웨어를 사용한다.

Acosta 의 공간 관리 솔루션은 다음과 같은 것을 포함한다:

- 플래노그램 (Planogram)개발
- 공간 분석
- 교육
- 제품 이미징
- 판매 지원

Acosta 는 영수증으로 전송되는 자동화된 주문 시스템 뿐만 아니라 원격으로 감사하는 고급 기능을 제공한다. Acosta 는 독보적인 소프트웨어를 사용하여 Acosta 가 주문과 클레임을 보다 정확하고 신속하게 처리 할 수 있도록 해준다.

Acosta 는 주문부터 현금화되는 과정의(order-to-cash) 아웃소싱이 성공적으로 이루어지기 위해서는 인력, 프로세스 및 기술이 중요하다는 것을 이해하고 있다.

인력: Acosta 의 order-to-cash (O2C) 전문가들은 고객 중심 기능을 아웃소싱할 때 성공을 이끌기 위해 소비재 CPG (consumer-packaged-goods) 산업의 광범위한 경험 및 깊은 O2C 영역 지식을 적용한다. -프로세스 개선에 중점을 둔다.

프로세스: Acosta 는 고객 요구 사항에 따라 융통성있게 맞춰 줄 수 있는 “best-shore” 전달 프로세스를 적용한다.

기술: Acosta 회사의 최첨단 기술은 이 회사가 성공할 수 있게 된 또 다른 성공 비결이다. 현금 유동성을 향상 시켜주고, 매출 감소를 막아주고, 능률적인 업무 흐름 및 향상된 가시성/책임 을 제공하는 보다 빠르고 비용 효율적인 서비스를 가능하게 한다.

마케팅 그룹의 카테고리 관리 및 고급 분석 서비스에는 다음과 같은 것이 포함되어 있다:

- 브랜드, 소비자 및 구매자 조사
- 브랜드, 마케팅 및 세일즈 컨설팅 서비스
- 솔루션 예측 및 프로모션 분석
- 공급망 분석
- 공간 관리 솔루션

Acosta 는 북미 지역의 어떤 에이전시보다 공간 관리 에 막대한 투자를 해왔다. 그래서 Acosta 는 고객의 구매자 마케팅 전략을 최적화하는데 도움이 되는 공간 관리 솔루션을 개발하게 되었다.

Acosta 유통 분석 도구는 플래노그램(planogram)을 통해 제품 (경쟁 품목 포함)의 유통 및 위치를 비교한다. Acosta 공간 분석 도구는 카테고리 또는 하위 카테고리 내에서 고객 브랜드의 공간 대 매출 비율을 조사한다. Acosta 는 옆에 인접한 카테고리 공간 및 위치를 분석하기 위해 통로 또는 부서 연구를 구현 할 수 있다. 각 연구는 일반적으로 카테고리, 통로 또는 부서에 대한 모든 미국 플래노그램(planogram)에 대한 분석이 포함된다.

공간 관리 솔루션에는 다음과 같은것이 포함되어 있다:

- 플래노그램 (Planogram)개발
- 공간 분석
- 제품 이미징
- 구매 이유

Acosta 마케팅 그룹의 인사이트 팀은 구매자 행동 및 식료품 쇼핑 트렌드 분석의 선두주자가 되었다. 이 정보는 오늘날의 시장에서 필수적이다. 업계 최고의 데이터, 분석 및 통찰력이 고객을 위한 높은 효과가 있는 창의적인 솔루션으로 이용될 수 있다.

Acosta 는 구매자 습관 및 트렌드를 자세히 알아보기 위해 일년에 두번 The Why Behind-the-Buy (왜 구매하는지?) 설문 조사를 한다. 설문 조사 응답자는 전국의 모든 세대, 경제 및 인종 그룹에서 무작위로 선별한 매일 구매하는 구매자 이다. 6 개월 마다 설문 조사에 대한 결론과 결과가 The Why Behind-the-Buy 에 공개된다.

2011 년 7 월에 실시된 설문조사 하이라이트는 2011 년 가을호에 실렸다.

- 구매자들은 지난 6 개월 동안 재정적 상황이 개선 된 것을 보지 못했다.
- 구매자들은 준비가 되어 있으며, 72%는 일상시 쇼핑하러 올때 리스트를 적어온다. 무엇을 사야할지에 대한 주요 결정이 매장에서 보다 집에서 이루어 진다.
- 구매자들의 85%는 매장 전단이 그들에게 영향을 미치고, 거의 절반이 전단지의 쿠폰을 오려낸다고 한다.
- 설문조사 대상 구매자중 33%가 온라인 또는 앱을 이용하여 돈을 절약한다.

창의적인 솔루션

분석, 인사이트 및 컨설팅 서비스에서 얻은 지식을 바탕으로 Acosta Marketing Group (AMG) 아코스타 마케팅 그룹은 구매에 이르기까지 경로 전체에 관심을 끄는 영향력 높은 구매자 마케팅 프로그램을 만든다. Acosta는 계열회사인 Promo Depot와 파트너 관계를 맺었다. 이것은 소비자의 위치와 관계 없이, 집에 있던, 이동중 또는 진열대 앞에 있던 그들과 접촉하고 충실한 구매자로 만들기 위해서이다.

AMG의 창의적 솔루션 (creative solution)은 다음과 같다:

- 구매자 마케팅
- 마케팅/세일즈 자료
- 홍보물
- 인센티브 및 동기 부여
- 고객 마케팅
- 디지털
- 휴대폰
- 이벤트 마케팅
- 디스플레이 디자인
- Cause-related partnership
- 다문화 마케팅
- 매장 내외(Pre-store & In-store)에서의 미디어 및 홍보 활성화

Acosta Marketing Group (AMG)는 AMG-FrontLine Marketing을 통하여 마케팅 프로그램을 제공 해준다. Acosta는 높은 영향력이 있는 머천다이징 및 디스플레이 솔루션을 제공 해준다. 그리고 판매 세일즈 팀의 도움을 받아 Acosta는 구매자 참여를 수익성 높은 성장으로 전환하는데 전념한다.

AMG의 매장 내외에서의 (pre-store and in-store) 미디어 및 홍보 활성화 서비스는 다음과 같은 것이 포함되어 있다:

- 매장 내 마케팅 메세지 및 제품 진열
- 매장 내 실행
- 지속적인 서비스

Acosta는 고객의 제품이 항상 최대의 가시성을 확보 할 수 있도록 보장해 준다. Acosta 리테일 전문가는 고객의 제품을 매장에 유지해 주고, 머천다이징 이벤트를 통해 판매하며, 빈공간을 수정하고, 새로운 아이템을 소개하고 높은 수준을 보장해준다.

Acosta 의 지속적인 서비스 (Continuity Service) 는 다음과 같은 것을 포함하고 있다:

- 신제품 배치
- 빈공간/품질된 제품 수정
- 머천다이징
- 재설정

프로젝트

Acosta 의 리테일 서비스의 일환으로, Acosta 는 고객에게 제조업체의 타임프레임 내에 결과를 제공할 수 있는 영향력 높은 일회성 프로젝트 작업을 지원해주는 특별 프로젝트 지원을 제공한다.

Acosta 의 리테일 프로젝트 서비스에는 다음과 같은 것이 포함되어 있다:

- 맞춤형 도구/선반 설치
- 규정 감시
- 제품 채우기
- 계절적/주말 업무

Principals:



Figure 17 - Acosta Principals

Customers:



Figure 18 – Acosta Customers

Advantage Solutions (Advantage-Solutions)

19100 Von Karman Avenue 600
Irvine, CA 92612-6572
Website: <http://www.asmnet.com>

Advantage Solutions 는 1987 년 창업자인 Sonny King 의 독보적인 서비스, 맞춤형 솔루션, 뛰어난 결과에 중점을 둔 내셔널 판매 및 마케팅 에이전시를 구축하려는 비전에 따라 만들어졌다. 2004 년 6 월, 북미 전역의 16 개 기업이 Advantage 에 가입하여 120 개가 넘는 사무실에서 연간 매출 10 억 달러를 돌파하며 소비재 (consumer-packaged goods) 업계에 서비스를 제공하는 주요 세일즈 및 마케팅 에이전시가 되었다.

2015 년 Advantage 와 Smollan (smollan) 그룹은 파트너십을 맺었다. 서로의 발자취와 모범 사례를 활용하여 고객과의 보다 깊고 광범위한 전략적 파트너십을 위해 완벽한 글로벌 서비스를 제공하는 세계의 선두적인 리테일 솔루션 회사가 되었다. 여기에는 유럽을 위한 통합 솔루션으로 Advantage Smollan 이 생겼다.

무역 채널 서비스:

- 그로서리/식품점
- 대량 구매
- 자연 및 특수 식품
- 편의점
- 드러그/약국
- 달러
- 클럽/대형 마켓
- 하드웨어/철물점

- 주택/건축 자재점
- 스포츠 용품

그로서리/식료품 서비스

Advantage 는 고객에게 그로서리 채널에 맞춤 세일즈 및 마케팅 솔루션을 제공하고 있다. Advantage 는 전국에 고객이 있으며, 매장의 입구부터 중심부까지 그로서리 및 HBC, 신선한 제품이 있는 통로에 이르기까지 매장의 모든 통로에 대한 광범위한 전문 지식을 보유하고 있다.

Advantage 의 마케팅의 기능은 Advantage Marketing Partners, PromoPoint (PromopointMarketing) Marketing, 및 Superfridge (Superfridge) 를 통해 부서간 전략적인 HQ 관계를 제공하고, 매장내에 closed-loop 실행을 할 수 있게 end-to-end 프로모션 프로그램을 제공할 수 있게 한다.

대량 머천다이징 서비스

Advantage 의 대량 머천다이징팀은 본사, 행정, 마케팅 및 카테고리 관리 채널 전문가가 복합 기능을 할 수 있는 팀으로 구성된다. Advantage 는 Walmart, Target, 및 Kmart 를 비롯한 대량 판매 업체에서 업계의 가장 포괄적인 서비스를 제공하며 모든 조직에서 리테일러와 깊은 관계를 맺는다.

드러그/약국 채널 서비스

Advantage 는 1997 년 부터 드러그 채널에 포괄적인 본사 서비스를 제공했다. 여기에는 채널 담당 본사, 행정, 마케팅, 및 카테고리 관리 채널 전문가 팀이 포함된다. 또한, Advantage 의 소규모 리테일 팀은 드러그 채널에 맞게 융통성 있는 리테일 솔루션을 제공한다.

달러 채널 서비스

Advantage 는 브랜드 이니셔티브 및 go-to-market (시장 진입)전략에 대해 잘 알고있는 본사, 행정, 마케팅 및 카테고리 채널 관리 전문가의 복합기능을 할 수 있는 팀을 포함하는 수직 채널 팀을 달러채널에 전념 할수 있게 해준다.

클럽/대형 마켓 채널 서비스

Advantage 는 Costco, Sam's 및 BJ's 에 경험이 풍부하고 클럽 채널 전문가 팀을 투입한다. 클럽 채널을 담당하는 최대 에이전시로 빠르게 성장했다.

고객이 거래, 데모, 특별 이벤트 및 고객 서비스를 효율적으로 처리하거나, 클럽 리테일러와 파트너 관계를 맺고 고유한 제품을 만들고, 포장 및 가격 책정 전략을 수립하고자 할때 Advantage 는 올바른 솔루션을 제공 할 수 있는 유리한 조건을 가지고 있다.

편의점 채널 서비스

Advantage 는 전국의 편의점 채널 브로커 모델을 개척했으며 업계에서 계속 가장 많은 채널을 담당하고 당당히 그들의 큰 존재감을 유지하고 있다.

Advantage 의 본사, 행정, 마케팅 및 카테고리 채널 관리 전문가는 수직적인 관계를 맺고 있으며 편의점에 최강의 서비스를 제공한다. Advantage 의 소규모 리테일 팀은 편의점 채널만을 위한 융통성 있는 솔루션을 제공해준다. 이것은 우리의 클라이언트가 고객 맞춤 서비스를 할 수 있게 하고 매장 상태에 대해 자주 보고 받을 수 있게 해준다.

자연/특수 채널 서비스

Advantage 의 자연/특수 식품 플랫폼은 자연의 라이프 스타일을 구현하고 사회적 인식이 있는 교육 받은 전문가들로 구성된다.

Advantage 의 완벽하게 정렬 된 리소스 배포 구조는 고객 관계, 정보에 기반한 점수표, 무역 박람회 지원 및 계획, 카테고리 관리 및 고객 팀 데이터,

리테일 세일즈 실행 및 재설정을 포함하여 자연/특수 채널에서 포괄적인 서비스를 제공 할수 있게 한다.

Advantage 의 자연/특수 식품 리테일 업체는 자연 식품(Natural) 매장에 독점적으로 지속적인 서비스와 성장을 보장하며 Whole Foods 의 “Fair Share”의 재설정을 담당한다.

외식 산업 (푸드 서비스) 채널 서비스

Waypoint (Waypoint) 는 전국의 푸드 서비스 세일즈 및 마케팅 에이전시로서 외식 산업의 모든 영역을 포괄하며 50 개 주 전체에 go-to-market (시장 진입)전략을 제공한다.

Waypoint 의 전용 영업 팀은 전국적으로 시장에 독보적으로 빠르게 진출한다... 또한, Waypoint 는 클라이언트와의 투명한 데이터 공유를 가능하게하는 CRM 도구를 독점적으로 사용하며 분석 및 통찰력 분야에 있어서 업계에서 선두 주자이다.

Marlin Network (Network) 는 Advantage 에서 별도로 운영하는 자회사로서 외식의 의사소통, 요리 혁신, 통찰력 및 홍보 활성화에 중점을 둔 최대 규모의 기관이다.

Marlin Network 는 3 개의 풀 서비스, 광고/커뮤니케이션 팀, 인사이트 및 요리 혁신 회사, 그리고 독립적인 운영자 보상/액티베이션 그룹으로 구성 된다. Marlin Network 는 자주 먹는 음식 카테고리의 많은 최고의 브랜드와 함께 작업한다.

알코올 음료 채널 서비스

Advantage 는 알코올 음료 산업의 선두주자로서, 파트너 공급업체 및 유통업체의 브랜드 성과를 향상 시켜준다. 본사 대표, 카테고리 개발 및 머천다이징 서비스분야에서 65 년 이상 업계에서 경험이 있는 알코올 음료 전문가 팀이 있다.

지속적인 서비스

Advantage 는 지속적인 서비스 (Continuity retail coverage) 에 있어서 여러 연합된 팀, 전용 팀, 및 하이브리드 팀을 운영한다는 점에서 독보적이다. 각 팀은 제조업체 와/또는 그로서리, 대량, 드러그/약품, 주택 개조, 편의점, 클럽, 군사 및 천연과 같은 업계 분류에 중점을 둔다. 이러한 분리는 특정 틈새 시장에 대한 더 많은 전문성을 갖춘 리테일 세일즈 전문가를 창출하며, 관리해야 할 SKU 의 수를 줄여준다. Advantage 는 풀타임으로 일하는 담당자의 비율이 가장 높으며, 이것은 우수한 전문성을 이끌어낸다. 이로 인해 매장 내 판매가 향상 되고 더 많은 핵심 업무를 수행 할 수 있다: 유통, 가격 책정, 프로모션 및 규정 준수, 빈공간 및 품질 수정, 제품 회전, 새로운 아이템 소개 등의 업무를 보장한다.

인스토어/매장 내의 머천다이징

Advantage 는 유연하고, 효과적이며, 강력한 리테일 기술 솔루션을 통해 매장 내 활동을 지원한다. 이것은 소매 직원에게 정확한 매장 내에서의 권한을 제공해준다. Advantage 는 소매업체의 POS 데이터를 활용하여 빈공간, 품질 및 유통기한이 지난 제품을 포함한 각 매장의 SKU 문제를 신속하고 효율적으로 확인 및 처리한다. Advantage 의 리테일 담당자는 소프트웨어 및 블루투스 스캐너를 사용하여 신속하고 정확하게 선반에 있는 제품들에 대한 데이터를 태블릿에 기록한다. Advantage 의 리테일 소프트웨어는 실시간 주문, 프로모션 준수 및 경쟁력있는 보고를 할 수 있게 지원해준다. 특별한 클라이언트 감사 소프트웨어는 고객을 소매점 직원들과 연결시켜 매장에서 진행되는 업무를 정확히 볼 수 있게 한다.

매장 내 판매

Advantage 의 Pitch Book 매장내 판매 애플리케이션은 세일즈 담당자에게 매장내 데이터와 통합된 전문적으로 개발 된 세일즈 스토리를 제공하여 신제품 출시, 프로모션 이벤트 및 디스플레이 추천 정보를 제공한다. 소매업체의 POS 데이터에 접근이 가능한 Advantage 는 매장 관리자가 매장 별 판매 실적을 이해하고, 누락된 세일즈를 계산하고, 세일즈와 이익을 극대화 하기 위해 머천다이징 변경을 실행하는데 도움을 줄 수 있다.

보고

Advantage 는 매장 내 상태, 동향 및 결과에 대한 완벽한 가시성 및 실시간 업데이트를 제공하는 강력하고 유연한 보고 기능을 제공한다. 보고 시스템은 Advantage 의 관리자가 현장 상태를 파악하고 신속하게 일을 처리 할 수 있게 해주며, 데이터를 신속하게 분석하고 결과를 밝힐 수 있도록 해주며, 개요 대시보드로 핵심 KPI 지표 및 추세를 알 수 있게 해준다.

Resets and Surge Projects

어떤 특정한 프로젝트가 머천다이징 솔루션 또는 점증적인 리소스 를 필요로 할 때 Advantage 의 머천다이징 서비스 팀은 어셈블리, 감사, 매장 내 판매, 미스터리 쇼핑, 신규 아이템 배치, POS 배치, 제품 회수, 선반 구성, 로테이션, 섹션 매핑, 매장 세팅 지원 및 창고 재고 등 매장 내 머천다이징을 향상 시키기 위한 “surge and project”를 제공한다. Advantage 의 머천다이징 서비스 포트폴리오에는 프로젝트 솔루션, 상업 서비스, 유연한 주문 설계, 및 이행과 같은 추가 서비스가 포함된다.

Speed to Insight Platform

Speed To Insight™ Suite 으로 패키지화 된 Advantage 의 독점적인 Analytics, Insights & Intelligence tools 도구는 복잡한 산업 데이터는 물론 고객 카테고리 포트폴리오 및 소매업체의 지리적 확장을 제공해 준다. 이 Suite 은 강력한 분석, 심층적인 카테도리 검토, 멋진 프레젠테이션을 비즈니스 매니저에게 제공해 주어 그들이 현장에서 데이터에 기반을 둔 권유사항을 신속하게 줄 수 있게 해준다. Speed To Insight™ 을 사용하여 Advantage 의 비즈니스 매니저는 소매업체 파트너가 더 많은 제품을 판매하고 카테고리 실적을 향상 할 수 있도록 도움을 줄 수 있는데 집중 할 수 있게 해준다.

Speed to Insight Platform 은 Advantage 의 관리자가 신속하게 평가, 분석 및 판매를 할 수 있도록 단계별 검색 프로세스 및 비즈니스 분석을 제공해 준다. Sales Opportunity Explorer (SOE)는 Advantage 가 여러 카테고리 및 소매업체의 데이터를 활용하여 제조업체의 포트폴리오 전체를 한 눈에 볼 수 있게 해준다. 이를 통해 Advantage 는 Advantage 의 고객이 어디서 가장 크게 성장 할 수 있었던 기회가 있었는지 그리고 어디서 성장이 좋지 않았는지 신속하게 파악 할 수 있다. Household panel data 는 소매업체가 어떻게 구매자에 맞추는지에 대한 통찰력을 제공해 준다.

Causal Opportunity Explorer (COE)는 데이터 집약적인 세일즈 인과 관계 요소를 조사하고, Speed To Insight™ 에 프로모션, 유통, 가격 책정 및 종합적인 소비자 동향을 제공한다. COE 에는 프로모션 최적화, 유통 및 가격 관리, 및 구색 최적화 모듈이 포함되어 있다.

Order-to-Cash (주문부터 현금화되는 과정)

Advantage 는 상당한 비용 절감 효과를 발휘하는 Order to Cash 솔루션을 제공한다. Advantage 의 영업 중심 팀은 SAP 및 기타 ERP 플랫폼의 광범위한 경험을 포함하여 중요한 주문 처리, 계약 및 공제 관리 경험을 활용하여 수천개의 소매업체에서 프로세스를 처리한다. Advantage 의 완벽한 OTC 솔루션은 클라이언트에게 상당한 관리 비용 절감 효과를 제공한다.

Principals:



Figure 19 - Advantage Principals

CROSSMARK (crossmark)

5100 Legacy Drive
Plano, TX 75024
(469) 814-1000
Website: <http://www.crossmark.com>

CROSSMARK 는 클라이언트가 빠르게 성장 할 수 있도록 더 스마트한 솔루션을 제공하는 소비재 및 서비스 업계의 선두적인 세일즈 및 마케팅 서비스 회사이다. 100 년이 넘는 시간 동안 운영된 CROSSMARK 는 다양한 리테일 머천다이징 솔루션을 제공하는 개인 소유 기업이다. 전세계에 20,000 명 이상의 직원들을 고용하고 있다. CROSSMARK 는 미국, 캐나다, 멕시코, 호주 및 뉴질랜드에서 운영 되고 있다. 이 회사는 본사 세일즈 및 레벨 마케팅을 전문으로 하는 회사이다.

CROSSMARK 는 식품 마케팅 연구소 (Food Marketing Institute)에 연구 및 데이터를 제공한다. 이 회사는 식료품점, 대량, 드러그, 편의점, 및 주택 개조 (home improvement)채널에 서비스를 제공한다. 2013 년 8 월 6 일 CROSSMARK 는 시카고에 있는 **Marketing Werks** 를 인수 했다. **Marketing Werks** 는 연간 총수입이 10 억 달러에 이르는데 기여하였다. 시카고에 본사를 둔 **Marketing Werks** 는 여러 소비재 업계의 기업들에게 체험 마케팅 캠페인을 제공한다. 이것은 CROSSMARK 의 마케팅 서비스의 일부가 되었으며, 매장내 이벤트, 체험 마케팅, 구매자 마케팅, 소비자 참여 및 현장 정보를 제공하는 서비스가 포함되어 있다.

CROSSMARK 의 고급 분석 시스템은 IT 전문가, 데이터 전문가 및 높은 비용없이 최전방 (front-line) 팀이 보다 더 쉽게 데이터에 접근하고 분석할 수 있게 한다. 이것은 리테일 세일즈, 시장 점유율 및 경쟁력있는 데이터를 보다 정확하게 분석하여 세일즈 계약을 체결 할 수 있게 하며, 궁극적으로 리소스가 집중되어야 할 시기와 장소를 정확하게 파악하여 효율성과 효과성을 높일 수 있다. 구매자를 이해하고 알맞은 제품, 알맞은 채널, 알맞은 위치, 알맞은 가격 및 알맞은 메시지를 알맞고 적당한 때에 알맞은 구매자를 타게팅 하는것이 정확성의 핵심이다.

혁신적인 계획, 분석 능력, 및 기술을 결합하여 현장에서 고객 만족도를 높이고, 시장 출시 시간 (speed to market)을 단축하고, 선반위에 제품 가용성을 높이며, 소비자와 상점 내외부의 구매자들의 구입을 향상 시켜줄 수 있도록 해준다. CROSSMARK 의 최전방 팀은 핵심적인 통찰력과 현장 지식을 바탕으로 개발된 계획의 지침을 따라 매일 꾸준히 매장과 진열대에서 비즈니스 성장을 위해 일을 한다.

클라이언트 전담 팀

CROSSMARK 의 클라이언트 전담 팀은 영업 및 마케팅을 통합하여 각 클라이언트의 성장을 이끌어 내며, 이들은 업계 전반에 걸쳐 어디에서도 찾을 수 없는 최고의 통찰력 및 집중력을 제공한다.

예전의 업계 기준은 현지 팀이 기획, 고객 관리 및 리테일러 실행 하는데 있어서 시간과 전문성을 분산해서 일을 해야해서 궁극적으로 클라이언트의 성장이 제대로 이루어 지지 않았다. CROSSMARK 는 각 클라이언트의 요구에

맞는 개별 전문 지식을 갖추고 있으므로, 클라이언트의 마케팅 및 세일즈 조직과의 탁월한 통합을 통해 혁신적이고 효과적인 리테일러 및 채널 계획을 개발 할 수 있다. 이 통합된 초점은 각 클라이언트 및 브랜드의 “성장 동력을 찾는” 데 필요한 고객과의 친밀도를 높여주며 전문성을 더욱 높여준다.

CROSSMARK 의 클라이언트 전담 팀 (Dedicated Client Teams) 은 각 클라이언트의 성장 영역을 완벽히 이해하고 CROSSMARK 의 통찰력, 계획, 운영, 리테일러 및 채널 전담 팀과 협력하여 보다 빠르고 지속 가능한 성장을 위한 솔루션을 제공한다.

세일즈 및 마케팅의 완벽한 통합

CROSSMARK 는 통찰력, 계획, 실행 및 분석을 결합하여 CROSSMARK 의 클라이언트 및 고객의 빠른 성장을 촉진하기 위해, 브랜드, 리테일러, 소비자 및 구매자간의 특별한 연결성을 활용한 영업 및 마케팅을 탁월하게 통합한 Thought to Bought® 솔루션을 제공한다.

CROSSMARK 의 방식은 세일즈 및 마케팅 기능을 통합하여 기회와 경계 할것을 조기에 신속하게 파악하고, ROI 에 기반을 둔 계획을 전달하고, 개발 과정을 간소화 하고, 통찰력에서 액티베이션에 이르기까지 명확한 조정과 연계를 통해 기회를 극대화 한다. CROSSMARK 의 분석, 세일즈 및 머천다이징 전문지식, 소비자 및 구매자 관심을 사로잡는 능력은 클라이언트의 브랜드를 효율적으로 성장시키는데 도움을 준다. - 시장 진입 속도를 높이고, 구매 행동에 좋은 영향을 미친다.

CROSSMARK 의 분석 능력과 규모 및 옴니채널 (Omni-channel)

연결성을 결합하여, 구매자의 책상뿐만 아니라 매장 선반에서의 행동을 이해하고 그들의 구매 행동에 영향을 줄 수 있게 한다. CROSSMARK 의 현장에서 업무 보는 세일즈 및 머천다이징 전문가 및 이벤트 전문가는 모든 프로그래밍이 매장 내외에서 계획대로 실행되게 하며, 적절한 머천다이징을 보장해주며 최고의 POP 시점에 매우 효과적으로 구매자들의 참여를 보장한다. 세일즈 및 마케팅 능력의 탁월한 통합은 클라이언트에게 다기능 분야를 활용하여 전국 또는 아주 좁은 범위의 특정 지역 (hyper-local)에 신속하고 정확한 계획을 개발하고 실행하는 접근 방식을 제공한다.

소매상 전담 및 채널 전담 팀

CROSSMARK 의 소매상 및 채널 전담 팀은 리테일러 또는 채널의 성장을 주도 하는 방법을 이해하고 있는 전문가로서, 그들의 클라이언트는 보통 리테일러의 카테고리 성장을 증가하는 성장률을 경험하고 있다. 또한 이 팀은 리테일러와 긴밀하게 협력하여 보다 나은 쇼핑 경험을 위한 솔루션을 제공한다.

리테일러는 제조업체의 규모와 관계 없이 성장 기회를 제공하고 가격 책정 및 머천다이징부터 아주 좁은 범위의 특정 지역 (hyper-local)마케팅 및 구매자들의 참여에 이르기까지 시장 진입 (go-to-market) 전략에 대해 명확히 파악하고 입증 할 수 있는 제조업체와 파트너 관계를 맺기를 원한다. 특정 리테일러에서 어떤 전략과 전술이 효과적인지 아는것은 브랜드 성장에 있어서 매우 중요하다. 또한, 리테일러의 전략과 전술은 시간이 지남에 따라 바뀔 수 있으므로 이것을 실시간으로 파악하는 것이 성공의 결정적인 요인이 된다.

CROSSMARK의 소매상 및 채널 전담 팀은 소매업자들과 긴밀한 관계가 있으며, CROSSMARK의 통찰력, 계획, 운영 및 클라이언트 전담 팀과 긴밀히 협력한다. 이것은 각 클라이언트의 브랜드에 독특하고 알맞는 전략을 개발하고 신속하고 정확하게 실행 될수 있도록 한다. 결과적으로 가장 구체적이고, 정성이 담긴, 가장 잘 준비된 계획이 이 업계의 브랜드를 위해 만들어진다.

Tailored Execution

CROSSMARK는 민첩성, 정확성 및 빠른 속도로 고객의 요구에 맞는 리테일 머천다이징 및 매장 내 마케팅 프로그램을 실행한다. 타기팅, 실행 및 측정 분야를 통해, 최상의 성장 기회를 파악하고 지속적인 성과 측정을 통해 계획을 효율적으로 실행한다.

CROSSMARK는 공통 데이터 및 독점적인 데이터 세트에서 누적된 지식과 통찰력을 활용하여 수행해야할 작업 및 장소를 식별한다. 이것을 통해 CROSSMARK는 개별 상점의 특성에 대해 더 많이 이해할 수 있으며 올바른 조치과정을 보장 할 수 있게 해준다. CROSSMARK's AXIS® Field Force Activation 시스템은 적시에 적절한 위치에 적절한 재능을 가진 사람을 임명한다. CROSSMARK의 타기팅 및 실행 프로세스는 같은 날에 작업을 생성하고 실행 할 수 있게 한다.

CROSSMARK는 지식 기반을 적절하게 맞춰 업데이트 하여 현장의 인재가 각 매장에서 성장 기회를 점차적으로 확보하는데 필요한 올바른 정보와

도구를 제공 할 수 있도록 한다. 이러한 뛰어난 목표 지향적이며 처방적인 접근 방식은 크라이언트 및 고객에게 성장을 제공 할 수 있는 우수한 실행력을 제공한다.

All Major Food Brokers have similar characteristics and capabilities. They have multiple offices fully staffed and equipped with everything you need to take your products to the market Nationally. Their Principals are all large, well-known manufacturers.

모든 주요 식품 중개인은 비슷한 특성과 역량을 가지고 있다.
여러 사무실과 직원들이 충분히 있으며 제품을 전국/내셔널
시장에 출시하는데 필요한 모든 것을 갖추고 있다.

Are you ready to launch your products nationally?

전국적으로 제품을 출시 할 준비가 됐나요?

브로커 목록 (Broker List)

미국 브로커/중개인은 4 개의 주요 지역으로 나뉜다:

1. 서부
2. 중서부
3. 남부
4. 북동부

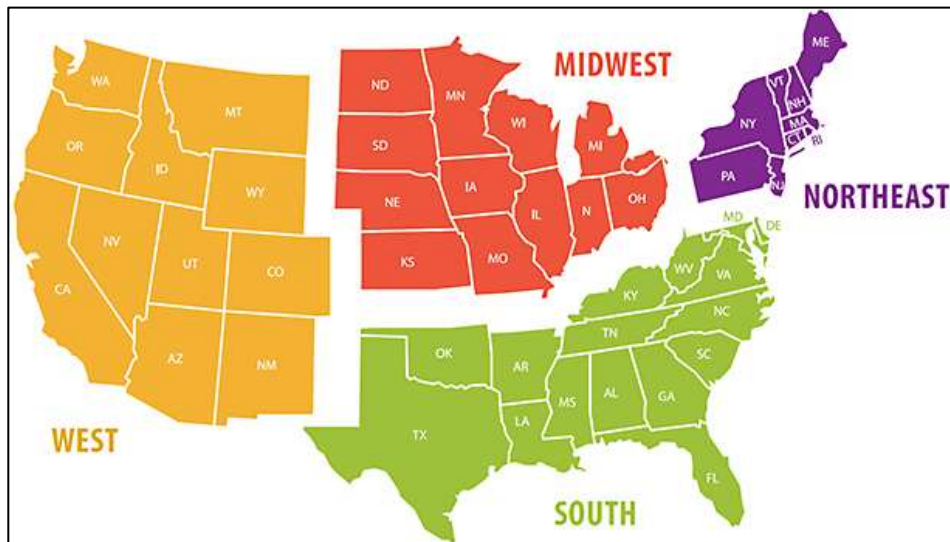


Figure 20 - Regions of the United States

일부 브로커들은 지역이 겹치지만, 브로커의 영역은 4 개 지역내에 각각의 주에 의해 더 잘 정의된다. 이 보고서에는 알래스카, 하와이 및 기타 미국령(푸에르토리코, 미국령 버진 아일랜즈, 괌, 북 마리아나 아일랜즈 및 아메리칸 사모아)의 지역 브로커는 포함되지 않았다.

브로커 연락처 데이터는 현재 게시된 인터넷 데이터에서 수집되었다. 일부 주요 데이터는 발행 이후 변경 되었을 수 있으므로, 브로커를 선택할 때, 최신 정보를 문의 하여야 한다.

외식산업 브로커 목록은 외식산업 (푸드서비스) 부문에 대한 판매에 관심이 있는 한국 식품 제조업체를 위해 포함되어 있다. 외식에 대한 미국의 소비자 지출은 집에서 요리하는 것 보다 약간 높다. 즉, 외식 산업 부문에 판매하는 것이 성공 가능성이 있다.

브로커에 대한 정보에는 다음과 같은것이 포함되어 있다:

- 브로커 이름 및 웹사이트 주소
- 주소, 전화 번호 및 팩스 번호
- 역량, 브로커의 프로필 및 서비스
- Principals, 제시 되어 있는 브로커가 대표하고 있는 제조업체들
- 고객, 제시 되어 있는 브로커가 판매하는 어카운트 (거래처/고객)

외식산업 브로커 목록은 푸드 서비스 부문에 대한 판매에 관심이 있는 한국 식품 제조업체를 위해 포함되어 있다. 외식에 대한 미국의 소비자 지출은 집에서 요리하는 것 보다 약간 높다. 즉, 외식 산업 부문에 판매하는 것이 성공 가능성이 있다.

The following Broker list includes both small and national Brokers. The list does not contain all the Brokers in the U.S., they are too numerous and evolving to be a complete list. The Brokers' names are listed alphabetically on the "Index" page and all the names are searchable on the internet.

다음 브로커 목록에는 소규모 및 내셔널 브로커가 포함되어 있다. 이 목록에는 미국 내 모든 중개인이 포함되어 있지 않다. 브로커가 너무 많고 계속 새로운 브로커들이 생기고 있기 때문이다. 브로커들의 이름은 "Index" 페이지에 알파벳 순서대로 나열되어 있으며 인터넷에서 모두 검색 가능하다.

When selecting a Broker from this list, first review their area coverage to identify if that matches the geographical area you like to enter the market. Next, review the products the Broker has in their portfolio, are the products complement or competing with your products. For example, if you are a small ginseng manufacturer, your ideal Broker would a small regional Broker that represents organic, natural, herbs and supplements that specializes calling on natural food stores.

이 목록에서 중개인을 선택할 때 먼저 해당 지역 범위를 검토하여 시장에 진출하고자 하는 지역과 일치하는지 확인하십시오. 그 다음으로 브로커 포트폴리오에 있는 제품들을 검토하고, 제품이 귀하의 제품과 맞는지 아니면 경쟁 제품인지 확인하십시오. 예를 들어, 당신이 소규모 인삼 제조업체라면, 이상적인 중개인은 자연 식품 매장을 다루는 유기농, 자연, 허브 및 기능 식품을 전문으로 대표하는 소규모 지역 브로커이다.

서부 지역 브로커(West Region Brokers)

서부 지역 주들은: Arizona, California, Colorado, Idaho, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington and Wyoming. 아리조나, 캘리포니아, 콜로라도, 아이다호, 몬태나, 네바다, 뉴 멕시코, 오레곤, 유타, 워싱턴 및 와이오밍

[Action Sales West, Inc. \(https://www.actionsaleswest.com/\)](https://www.actionsaleswest.com/)

24007 Ventura Blvd
Calabasas, CA 91302
Phone: 818-222-8840
Fax: 818-222-8841

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona and Nevada 캘리포니아, 아리조나, 네바다

Capability 역량/능력:

Action Sales West 는캘리포니아, 아리조나, 네바다의 모든 무역 채널을 포괄하는 풀 서비스 (full-service) 캔디, 스낵 및 식료품 브로커이다.



Figure 21 -Action Sales West Principals

[Breakout Sales and Marketing \(http://www.breakoutsalesandmarketing.com\)](http://www.breakoutsalesandmarketing.com)

456 W. Chandler Blvd.
Chandler, AZ 85225
Phone: (602)625-9640

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona, New Mexico, Colorado, Utah and Nevada 캘리포니아, 아리조나, 뉴 멕시코, 콜로라도, 유타 및 네바다

Capability 역량/능력:

Breakout Sales & Marketing 은 천연/자연 제품 산업의 모든 카테고리에서 전국적으로 세일즈 및 서비스를 제공한다.

[Choice Sales & Marketing West \(http://www.choicesalesmarketing.com/\)](http://www.choicesalesmarketing.com/)

3156 E La Palma Ave
Suite A
Anaheim, CA 92806
Phone: (714) 630-5565
Fax: (714) 630-5509

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona, Utah and Nevada 캘리포니아, 아리조나, 유타, 및 네바다

Capability 역량/능력:

리테일 coverage 는 판매 프로세스를 넘어서, 지속적인 판매 지원, 선반 및 카테고리 관리, 매장 내 교육 및 컨설팅을 포함한다.

[Co-Sales Specialty West \(http://www.co-sales.com/\)](http://www.co-sales.com/)

12365 Lewis Street
Garden Grove, CA 92840
Phone: 714-489-6095

Area Coverage 지역 범위:

Arizona, California and Oregon 아리조나, 캘리포니아, 및 오레곤

Capability 역량/능력:

Co-Sales 는 본사에서 리테일러들에게 전화를 한다. 영업 담당자는 매일 매장에 있으며, 다양한 리테일 카테고리에 걸쳐있는 광범위한 제품을 대표해준다:
식료품, 냉동, 냉장, 특수/자연, 유제품, 육류, 농산물, 델리, GM/HBC, 과자/당과 제품 및 편의점.

Principals:

Sugar Bowl Bakery, Mezzetta, CJ Foods, Walkers, Bigelow Tea, DAISY and Oil.Dri

Customers:

Supermarkets 슈퍼마켓

[Confectionary Sales and Marketing LLC \(http://www.confectionerysales.com/\)](http://www.confectionerysales.com/)

12636 East Lupine Avenue
Scottsdale, AZ 85259
Phone: 480-767-6616

Area Coverage 지역 범위:

Arizona 아리조나

Capability 역량/능력:

특선/전문 및 과자/당과 제품 중개 회사

Principals:

Jelly Belly Brand, Scharffen Berfer, Dagoba, Seattle Chocolates, Koppers Chocolates, Le Grand,
Pure Chocolate, Wicked Mix, Taffy Town, Woody Candy, angonoa's, Nielsen Massey, Cerreta's Chocolate, Quality Candy Company, LLC, The Warrell Corp., Holly Baking, IFA, Daprano & Co., Off the Farm, Dorvak Trading Co., Sunflower Food Co.

[Dan Mullen & Associates \(http://danmullenandassociates.com/\)](http://danmullenandassociates.com/)

6532 Para Way
Playa Vista, CA 90094
Phone: (310)500-9100

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Dan Mullen & Associates 는 소매점에서 일한다: Whole Foods: 유제품, 냉동 & 식료품 부서

Principals:



Figure 22 – Dan Mullen & Associates Principals

[ENM Sales & Services \(http://www.enmsales.com/\)](http://www.enmsales.com/)

1161 Park View Dr. Suite 100
Covina, Ca 91724
Phone: 626-401-1211

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

ENM Sales and Services 세일즈 및 서비스는 우리가 대표하는 브랜드에 대해 경험이 풍부한 14 개의 리테일 세일즈 및 머천다이징 팀을 지원한다.

Principals:



Table 7- ENM Sales & Services Principals



Table 8 - ENM Sales & Services Customers

[Edge Sales & Marketing \(http://www.edgesales.com/\)](http://www.edgesales.com/)

3875 Hopyard Rd., Ste. 325
Pleasanton, CA 94588
Phone: 925 224-8630 **Liz Bunch**

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Edge 는 북 캘리포니아 및 태평양 연안 북서부 리테일러 및 농산물 유통업체를 위한 부가가치 상품 및 농산물 상품 세일즈 및 마케팅을 전문으로 하는 선도적인 리테일 브로커이다.

Principals:

VALUE ADDED SALAD/VEG/FRUIT/DRESSING/ASIAN

FRESH EXPRESS/CHIQUITA – Packaged Salads, Fruit

MANN PACKING – Fresh Cut Vegetables

MARIE’S – Premium Salad Dressings

AMS/EARTH EXOTIC – Specialty Baby Vegetables

DEL MONTE – Packaged Fruit

NASOYA – Tofu/ Asian Healthy Products

TURTLE ISLAND – Meat Alternatives

GALAXY – Cheese Alternatives

LOVE BEETS – Packaged Beets & Beet Juice

RENAISSANCE FOOD GROUP – Cut Fruit

CALAVO – Packaged Guacamole, Salsa

HOMEMADE HARVEY – Organic Fruit Pouches

KITCHEN 22 – Premium Fresh Soups & Fruit

REICHEL FOODS – Dippin Stix Snacks

EARTHBOUND FARMS – Organic Packaged Salads

JUICE/BEVERAGE

MAMMA CHIA – Chia Juice, Seeds, Granola

PURITY – Organic Coconut Water, Juice

EVOLUTION FRESH – Cold Pressed Juice

RELIANT BEVERAGE – Premium Recovery Water

KEVITA – Premium Kombucha/Juice

CHAMELEON COLD BREW – Coffee

BLACK MEDICINE – Coffee

FRESH PRODUCE

MASTRONARDI/SUNSET – Tomatoes, Peppers, Cucumbers

TASTEFUL SELECTIONS (RPE) – Mini Potatoes

GOURMET GARDEN – Squeeze & Lightly Dried Herbs

MYCOPIA MUSHROOMS – Gourmet Mushrooms

FRESH ORIGINS – Micro Greens

COOSEMAN’S – Organic Yams

JMB – Fresh Packaged Asparagus & Corn

NUTS/BARS/DRIED FRUIT

JOHN B. SANFILIPPO – Baking & Snacking Nuts
WORLD FOODS – Nuts & Dried Fruit
HAMPTON – Peanuts
SUNRYPE – Fruit Snacks, Cider
SUNSWEET – Dried Fruit
PERFECT BAR – Premium Refrigerated Bars
BARD VALLEY – Dates

SNACKS/INGREDIENTS

DANG – Coconut/Rice Chips
ENLIGHTENED – Dried Beans
WAYMOUTH FARMS – Snacking Nuts/Salad Toppers
SENECA – Apple, Pear & Sweet Potato Chips
CHRISTOPHER RANCH – Fresh, Packaged Garlic
TANTILLO – Oil, Lemon/Lime Juices, Sun-Dried Tomatoes, Artichokes
SIMPLY FRESH FOODS – Fresh Salsa, Hummus
LIBERTY ORCHARD – Fruit Bars

Table 9 – Edge Sales and Marketing Principals

[EdibleXperience \(http://edibleexperience.com\)](http://edibleexperience.com)

P.O. Box 2950
Scottsdale, AZ 85252-2950
Phone: 480-584-5919
Fax: 866-266-2077

Area Coverage 지역 범위:

Arizona, West Region 애리조나, 서부 지역

Capability 역량/능력:

RPF Specialty Food Brokers, Inc., 는 2003 년에 설립됐다. 중소 규모의 제조업체를 대표하며, 회원제 클럽 및 창고형 매장 시장 그룹에 판매하는 것을 중점으로 하고 있다.

Principals:

Atlantic Pacific International, LLC., Custom Food Solutions, Del Monaco Specialty Foods, Encore Specialty Foods, Feel Good Foods, Il Pastaio Foods, Pierino Frozen Foods, PDEQ, Scoma's, Silk Road Soda, Silve Sausage, The Frosting Queens.

Customers:

Albertson's, Andronico's, Bianchini's Markets, BJ's Wholesale Club, Bristol Farms, Cal Mart, Central Market, Costco Wholesale, Diablo Foods, Don Quijote – Hawaii, Draeger's, Erewhon, Natural Foods, Elliot's Natural Foods, Falletti Foods, G&G Markets, Gelson's, Grocery Outlet, HEB, Jensen's Fine Foods, Jimbo's Naturally, Kehe Food Distributors, Lassens Natural Foods, Lazy Acre's Market, Molie Stone's, Mother's Markets, New Frontiers Natural Marketplace, Ocean Beach Peoples Organic Food Market, New Leaf Markets, Paradise Foods Market, Rainbow Grocery, Raley's, Sam's Club, Save Mart Markets, Smart & Final, Stater Brothers, Trader Joe's, United Markets, Wegman's, Whole Food's and Winn Dixie.

[Elijah Blue Trading Co. \(http://www.elijahblue.com\)](http://www.elijahblue.com)

Elijah Blue Trading Co.
PO Box 2979
Woodinville, WA 98072
Phone: 206.949.2015

Area Coverage 지역 범위:

West region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Elijah Blue Trading Co. 는 특수 식품 및 와인 관련 액세서리 및 선물 용품/유리 제품에 초점을 둔 여러 여러 라인의 제조업체를 대표하는 회사이다.

Principals:



Figure 23 - Elijah Blue Trading Co. Principals

Evergreen Fancy Foods Inc. (<http://evergreenfancyfoods.com/>)

923 East 34th Avenue
Spokane, WA 99203
Phone: 509-838-1977
Fax: 509-624-3375

Area Coverage 지역 범위:

Washington, Oregon, Idaho, Montana 워싱턴, 오레곤, 아이다호, 몬테나

Capability 역량/능력:

특수 식품, 선물 및 과자/당과 제품을 대표한다.

Principals:

Dayspa Body Basics, Mustard & Co., Krista's Baking, Partners Cracker, Hugo Teas, Olivia, Chocolat, Linnea Himalayan Salts, Rabbit Creek, Seattle Pickle Co., Dona Olivia, Zoe's Meats, Swoffles, Fusion Jerky, Callahan's Hot Sauces, Jar Goods, Happy Day Chocolates, Aloha From Oregon, ApresVin Enterprises, Blue Moon Fine Teas, Campagna, Char Crust, Cugino's Gourmet Foods, Dan The Sausage Man, Dave's Gourmet, Earp's Western Sauce, Family Jewels, Gourmet Gardens

Customers:

Independent retailers, gift shops, specialty food stores, meat markets, gourmet shops, fruit stands, and grocers throughout the entire Northwest.

Excel Brokerage (<http://www.excelbrokerage.com>)

3880 SE 8th Avenue, Suite 200
Portland, OR 97202-3773
Phone: 503-234-6559
Fax: 503-234-4453

Area Coverage 지역 범위:

Oregon, Washington, Idaho and Montana (Northwest) 오레곤, 워싱턴, 아이다호, 및 몬테나 (북서부)

Capability 역량/능력:

Excel Brokerage 는 오레곤, 워싱턴, 아이다호, 및 몬테나의 유통업체 및 소매업체에 서비스를 제공한다.

Customers:



Figure 24 – Excel Brokerage Supermarket Store Customers



Figure 25 - Excel Brokerage Distributor Customers

Glenmoor Brokerage LLC (<http://www.glenmoorbrokerage.com>)

8665 S 51st Street

Suite 3

Phoenix, AZ 85044

Phone: 602.414.0060

FAX: 877.843.6432

Area Coverage 지역 범위:

Arizona and the Southwest 애리조나와 남서부

Capability 역량/능력:

Glenmoor Brokerage 는 지난 25 년 동안 애리조나 주 피닉스 Phoenix 에 기반을 두고 있으며 30 개 이상의 내셔널 식품 제조업체를 대표한다. 식료품 소매에 서비스를 제공하고 농산물, 자연 식품, 스낵, 히스패닉 및 주변 지역의 델리, 레스토랑, 학교 및 매점 스낵 바 제품 및 용품을 위한 식품 서비스를 전문으로 한다.

Principals:



Figure 26 - Glenmoor Principals

Customers:



Figure 27 - Glenmoor Customers

[Global Sales & Marketing \(http://www.globalsalesmktg.com\)](http://www.globalsalesmktg.com)

P.O. Box 1048,
New Castle, CA 95658,
Phone: (877) 331-3877, Fax: (877) 331-5766

Area Coverage 지역 범위:

California and Nevada 캘리포니아, 네바다

Capability 역량/능력:

Global Sales & Marketing 은 1997 년에 설립된 자연 및 특수 식품 중개 회사 이다.

Customers:

Key Supermarkets, Key Distributors::



Figure 28 - Global Sales & Marketing Store Customers



Figure 29 - Global Sales & Marketing Distributor Customers

[Golden Gate Marketing \(http://goldengatemarketing.net\)](http://goldengatemarketing.net)

1151 Harbor Bay Parkway Suite #206-C
Alameda, California 94502
Phone: 925.570.0262
Fax: 925.226.1905

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Golden Gate Marketing 은 1983 년에 설립되며 북 캘리포니아에서 가장 오래된 과자/고급식품(gourmet) 중개 회사이다. 슈퍼마켓 체인점, 드러그 스토어 체인 및 멤버십 클럽에 판매한다.

Principals:



Figure 30 - Golden Gate Principals

Customers:



Figure 31 _ Golden Gate Customers

[Golden State Sales & Marketing, Inc. \(https://www.cafoodbroker.com/\)](https://www.cafoodbroker.com/)

1913 East 17th Street, Suite 202
Santa Ana, CA 92705
Phone: 714-547-3321

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Golden State Sales & Marketing, Inc.는 캘리포니아 시장에 30 년 이상 있었으며, 우리는 시장에 있는 “상위 5 개 ” 밖에 있는 거래처/어카운트들을 잘 알고있으며, 수요가 적은 비즈니스를 추가적으로 찾아준다.

- Buy Fresh Produce Co., Los Angeles, CA
- Buy Fresh Salad Kits
- Chuckanut Bay Foods, Ferndale, WA
- Chuckanut Bay™ Gourmet Cheesecakes
- Colby’s Kettle Corn, Draper, UT
- Colby’s™ Kettle Corn
- CLW Foods, Los Angeles, CA
- Moran’s™ Beef Patties
- Dave’s Baking Company, Los Angeles, CA
- Dave’s Baking™ Sweet Goods
- Devanco Foods, Chicago, IL
- KMB Foods, Arcadia, CA
- Cactus Jack’s™ & Private Label Beef Jerky
- Lakeview Farms, Los Angeles, CA
- Private Label Dips
- Original Jack’s Baking, Pico Rivera, CA
- Original Jack’s™ Lahvash (Flat Bread)
- Philly’s Best Steak, Yeadon, PA
- Philly’s Best™ Meat Products
- Proportion Foods, Los Angeles, CA
- Naples™ Refrigerated Entrees
- Randall Farms, Vernon, CA
- Randall’s™ Chicken, Beef, & Pork

- evanco™ Gryros, Beef, Chicken Patties JAB Foods, Santa Clarita, CA
- Jecky's Best™ French Pastry Dough & Appetizers
- Suntree Products, Huntington Beach, CA
- Suntree™ , E-Z™ , Reconstituted Lemon & Lime Products
- Win Soon, Inc., (Epoca) Southgate, CA

Table 10 - Golden State Sales & Marketing Principals

Customers:

Major Retail Chains

- Albertson's LLC, Fullerton, CA (194)
- Bristol Farms, Carson, CA (16)
- Cardenas Markets, Ontario, CA (29)
- Food 4 Less Warehouse Stores, Compton, CA (151)
- Gelson's Markets, Encino, CA (18)
- Northgate Markets, Anaheim, CA (35)
- Mi Pueblo Food Centers, San Jose, CA (17)
- Ralphs Grocery, Compton, CA (275)
- Safeway, Pleasanton, CA (180)
- Raley's Supermarkets, West Sacramento, CA (133)
- Save Mart, S-Mart Foods, Lucky, and FoodMaxx, Modesto, CA (229)
- Stater Brothers Markets, Colton, CA (180)
- Superior Super Warehouse Stores, Santa Fe Springs, CA (34)
- Tawa Supermarkets (99 Ranch), Buena Park, CA
- Trader Joe's, Monrovia, CA (367)
- Vallarta Markets, Sylmar, CA (40)
- Whole Foods, Southern Pacific, Sherman Oaks, CA (47)

Distributors/Co-ops

- DPI Specialty Foods, Ontario, CA (Dairy/Deli/Bakery/Specialty) Ontario, CA
- C&S Wholesale, Sacramento, CA
- Gourmet Merchants, Los Angeles, CA
- Nature's Best, Brea, CA
- Superstore Industries (SSI), Sacramento, CA
- Tony's Fine Foods, Sacramento, CA
- United Natural Foods (UNFI), Rocklin, CA
- Unified Grocers/Market Centre, (formerly Certified Grocers) Los Angeles, CA
- Drug/Discount/Variety/Club/Hybrid

Drug/Discount/Club/hybrid

- Bargain Wholesale (99 Cent Only Stores), Vernon, CA (235)
- JC Sales, Vernon, CA
- Vernon Sales, Vernon, CA
- Costco Wholesale Club Stores, SF, LA & SD Divisions (150)
- Grocery Outlet, Berkeley, CA (148)
- Pricemart, San Diego, CA (25 International Club Stores)
- Smart & Final, Los Angeles, CA (255)
- Walgreens, Brea, CA (270)

Table 11 - Golden State Sales & Marketing

[Gorman Confections \(http://gormanconfections.com\)](http://gormanconfections.com)

2076 West 235th Street
Torrance, CA 90501
Phone: 310.548.6087
Fax: 310.872.5422

Area Coverage 지역 범위:

California and New Mexico 캘리포니아, 뉴 멕시코

Capability 역량/능력:

Gorman Confections 는 1978 년에 설립 되었으며, 특수 캔디 중개 회사이다.

Principals:



Figure 32 - Gorman Confections Principals

[Graley Marketing \(http://graleymarketing.com\)](http://graleymarketing.com)

P.O. Box 6354
Whittier, CA 90609
Phone: 562-947-8648

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Graley Marketing Trade 는 식품 제조, 수입, 수출, 리테일 마케팅, 머천다이징 및 매장 내 구매시점(point-of-purchase)을 대표한다.

Principals:

Deli/Bakery

- Pocino Foods
- Delallo
- The Fathers Table
- Future Foods
- The Graceful Cookie
- Flatoutbread
- Spaans Cookies
- Upper Crust Bakery
- Taylor Farms
- Pasta Prima
- Cedars Foods
- DCP Company
- Almark Foods
- Piazza Pizza
- Clover Stornetta
- Café Valley
- San Francisco Soup Co
- Foster Farms
- Selama's Cookies
- Mamma Mancini
- Donut Time
- Hybread
- Something Sweet Pies
- 5 Generations Bakers
- Pizzille Cookies
- Gourmet Foods International

Produce

- Taylor Farms
- Saco Foods
- Mastronardi
- Stemilt
- Klondike Brands
- Noble Juice
- Mission Produce
- Nielsen Citrus Products Company

- Cabofresh
- Makoto Dressing
- Juiceology

Meat and Seafood

- John Morrell Food Group
- Evergood Sausage
- Square-H Brands, Inc.
- Farmland Foods
- Meyers Beef
- Meridian Seafood
- Kayem Foods
- AL Fresco
- Gullo Seafood

Grocery

- Kinders
- Blue Cross Laboratories
- Marukan Vinegar
- Signature Brands
- C&F Foods
- Waymouth Farms
- Desert Pepper Salsa
- Seneca Foods
- Crider Foods
- Poindexter Nuts
- Caie Foods
- Skimpy Mixes
- McClure Pickles

Frozen On-Cor

Health Foods

- National Vitamin
- Nimbuseco
- LOVE Grown Foods
- Ventura Foods
- Gold 'n Soft
- Dean's Dairy Dip
- LouAna

- Hampton Farms
- Western Mixers
- Nutsite
- Yucatan Foods

[Grass Roots Marketing \(https://www.grmarketing.net\)](https://www.grmarketing.net)

1514 Canal St
Springfield OR 97477
(541) 285-4036

Area Coverage 지역 범위:

Pacific Northwest – Washington, Oregon, Idaho, Montana
태평양 연안 북서부 – 워싱턴, 어레곤, 아이다호, 몬태나

Capability 역량/능력:

Grass Roots Marketing 은 태평양 연안 북서부의 자연, 유기농 및 특수식품 공급업체를 대상으로 세일즈 및 마케팅 팀을 제공한다.

Customers:

Distributors



Figure 33 - Grass Roots Marketing Distributor Customers

Supermarket Store Customers:



Figure 34 - Grass Roots Marketing Supermarket Store Customers

[Green Spoon Sales \(https://www.greenspoonsales.com\)](https://www.greenspoonsales.com)

840 Pearl Street
Boulder, CO 80302
Phone: 303.898.6938

Area Coverage 지역 범위:

Rocky Mountain, Midwest, Mid-Atlantic, South
로키 산맥, 중서부, 중부 대서양 연안, 남부

Capability 역량/능력:

Green Spoon 은 업계에서 새로운 소비재 상품을 대표하는 자연 식품 및 음료
중개 회사이다.

[HS&R SALES & MARKETING SOLUTIONS \(http://hsrsales.com\)](http://hsrsales.com)

3160 Crown Canyon Place, Ste. 150
San Ramon, CA 94583
(925) 967-4286

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

HS&R 는 북부 캘리포니아 소재 세일즈 및 마케팅 에이전시로서 식품 제조, 판매 및 마케팅을 하는 소비재 조직을 위해 처방적 해결책을 제공한다.

Customers:

Albertson's/Safeway, Save Mart/Lucky/Food Maxx, Raley's, SSI, Unified Western Grocers/Market Centre, C&S Wholesale, Whole Foods, Tony's Distributing, Northern California Independents, UNFI, Cost Plus, Grocery Outlet, Fred Mayer/ QFC, Winco, Unified Grocers/ Independents, Market Centre, Western Box, Albertson's/ Von's, Ralph's/ Food-4-Less, Stater brothers, Mother's, Jimbos, Natures Best, Whole Foods

[Independent Natural Food Brokers \(http://www.naturalfoodbroker.com/\)](http://www.naturalfoodbroker.com/)

612 Washington St., #121

Denver, CO 80203

Phone: (303) 523-0095

Area Coverage 지역 범위:

Colorado, New Mexico, Utah, Kansas, Wyoming, Texas and Oklahoma.

콜로라도, 뉴 멕시코, 유타, 캔자스, 와이오밍, 텍사스 및 오클라호마

Capability 역량/능력:

풀 서비스 자연 식품 브로커는 제품 라인을 대표하며, 슈퍼마켓 체인 및 자연 식품 매장에 데모한다.

Principals:

Amy & Brian's, Boulder Granola, Big Island Organics, Crio Bru, Crunchsters, Coco Polo, Epic Dental, MySuperFood Company, Maté Factor, Namaste Foods, Nita Crisp, Nick's Sticks, One Culture Food, Pristina, Oogie's Snacks, Paul's Quinoa, Rishi Tea, Repurpose, Raw Revolution, Salba, Star Anise Foods, Suzie's, Third Street Chai, Wild Zora, Wine Rayzyn, Wacky Apple, Zego, Berlin Bakery, Field Roast, LaLoo's, Nada Moo, Qrunch Foods, Sosi's, Field Roast, Outer Aisle, Outer Aisle, Trader's Point, Rawkin Raw Chocolate, Wild Tonic Kombucha, Triple Leaf Tea, Acme Imports, Olitalia, Caboo, Chuao Chocolatier, Earth Circle Organics, Healthy Beard Oil,

Edoughble, Frau Fowler, Dahlicious, Just Panela, Good Spread, NutureMe, Skratch Labs, Outer Aisle, Simon and Oliveri,

Customers:

Whole Foods, Natural Grocers by Vitamin Cottage, Sprouts Farmers Market, Pharmaca, Lucky's Market, Alfalfas, Harmons, Good Earth, Green Acres, HEB, Central Market, Vitamins Plus, Brookshire, Market Street, Fiesta Market, Akin's, Reasor's Foods, Homeland, Rouses, Bristol Farms, Gelson's, Mother's Market, Lassens, Jimbos, Erewhon, ASU, Bashas', AJ's, Fresh Vitamins, New Season Markets, Market of Choice, PCC, Metropolitain Market, Rosauers/Huckleberry's, Raleys, New Leaf Community Markets, Nugget, Mollie Stones

[Kurtz Food Brokers, Inc. \(http://kurtzfoodbrokers.com/products.html\)](http://kurtzfoodbrokers.com/products.html)

1028 Peach Street
San Luis Obispo, CA 93401
Phone: (805) 543-3727
Fax: (866) 633-2140

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Kurtz Food Brokers 는 외식산업 유통 업체, 주요 레스토랑 체인, 포장 업체, 제조업체 및 농산물 및 민족 정통적 식품 (ethnic) 도매 업체에 판매한다.

Principals:

Riceland Foods Inc., Farmer's Rice Cooperative, Nippon, Otis McAllister, HNH Nut Company, Guerra Nut Shelling, Del Rey Packing, Sweet Dried Fruit

[Le Grand Marketing, Inc. \(http://www.legrandmarketing.com\)](http://www.legrandmarketing.com)

1211 North Patt Street
Anaheim, CA 92803
Phone: 1-888-534-7263 or 714-773-1317

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona, Nevada, Oregon, and Washington.

캘리포니아, 애리조나, 네바다, 오레곤 및 워싱턴

Capability 역량/능력:

Le Grand Marketing 은 베이커리 및 델리 제품을 전문으로하는 풀 서비스 푸드 브로커이다. 세일즈 팀, 현장 머천다이저 팀 이 있으며 영업 지원을 해준다. 2008 년 1 월, Le Grand 는 자연 식품 시장 부문에 진출 했다.

Principals:



Figure 35 - Le Grand Marketing Principals

Customers:

Supermarkets, gourmet stores and natural food stores

[Madison-Lane Sales and Marketing \(http://madison-lane.com\)](http://madison-lane.com)

9740 SW Wilsonville Road, Suite 220

Wilsonville, OR 97070

Phone: 503-372-6857

Area Coverage 지역 범위:

Washington, Oregon, Idaho, Montana, Alaska

워싱턴, 오레곤, 아이다호, 몬태나, 알래스카

Capability 역량/능력:

Madison Lane Sales 는 소매 및 외식산업 분야에서 포괄적인 지식과 경험을 보유하고 있다.

Principals:



Figure 36 - Madison Lane Sales Principals

[Market 2 Market LLC \(http://market2marketllc.com/home\)](http://market2marketllc.com/home)

Pacific Market Center
6100 4th Avenue South, Suite 486
Seattle, WA 98108-3234
Phone: 206-365-4124
Fax: 206-365-0651

Area Coverage 지역 범위:

Washington, Oregon, Idaho, Alaska, Hawaii

워싱턴, 오레곤, 아이다호, 알래스카, 하와이

Capability 역량/능력:

Market 2 Market 은 유기농/글루텐 프리/non-gmo (유전자조작이 아닌)식품, 특수 식품, 내구 소비재, 미용 및 위생용품 제조업체의 판매 대리인이다.

Principals:

Bite Fuel, Freedom Snack, Kopper's Chocolates, Lake Champlain Chocolates, Peanut Shops, SeaBear, Sencha Naturals, Ticket Chocolate

Customers:



Figure 37 – Market 2 Market Customers

[Marketing Northwest \(http://www.marketingnorthwest.com/\)](http://www.marketingnorthwest.com/)

22421 6th Pl W

Bothell WA 98021

Phone: 425-488-9257

Area Coverage 지역 범위:

Washington, Oregon, Idaho, Montana

워싱턴, 오레곤, 아이다호, 몬태나

Capability 역량/능력:

Marketing Northwest 는 제조업체, 공급업체 및 식품 생산자에게 판매, 카테고리 관리 및 마케팅 서비스를 전문으로 한다.

Principals:



Figure 38 – Marketing Northwest Principals

Customers: *Distributors*



Figure 39 - Marketing Northwest Distributor Customers

Supermarket Store Customers:



Figure 40 - Marketing Northwest store Customers

Mountain Sales Northwest (<https://www.mountainsalesnw.com>)

PO Box 1208,
Enumclaw, WA 98022
Phone: 360.825.1053

Area Coverage 지역 범위:

Pacific Northwest 태평양 연안 북서부

Capability 역량/능력:

피부 관리 및 건강/기능성 식품을 포함한 유기농 및 자연 제품을 전문으로 한다.

Principals:



Figure 41 - Mountain Sales Northwest Principals



Figure 42 - Mountain Sales Northwest Customers

[NorCal Naturally Special Food Broker](https://www.norcalnaturallyspecialfoodbroker.com/)
[\(https://www.norcalnaturallyspecialfoodbroker.com/\)](https://www.norcalnaturallyspecialfoodbroker.com/)

335 Victoria St.
San Francisco, CA 94132
Phone: (415) 671-9078

Area Coverage 지역 범위:

Northern California 북부 캘리포니아

Capability 역량/능력:

NorCal Naturally Special Food Broker 는 소규모 브로커 (부티크 브로커)로 자연 및 유기농 제품을 전문으로 한다.

Principals:

13 Foods	Lucky's
ALODrink	Mori Nu
Alove	Naturade
Bru Broth	Obi Soda
Cape Cod Select	Popkoff
Chacewater	Seoul
Eggology	Seoul
Just Panela	Sierra Soups
La Megara	The Sonoma
Laiki	Kitchen
Liberated	TheBu
Liberated	Urban Foods
LonoLife	

Table 12 - NorCal Naturally Special Food Broker Principals

Optimum Sales (<http://optimumsales.net>)

2201 Francisco Drive, # 140-151
 El Dorado Hills, CA 95762
 Phone: 916.789.9938

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona, Oregon, Washington, Idaho, Nevada 캘리포니아, 애리조나, 오레곤, 워싱턴, 아이다호, 네바다

Capability 역량/능력:

Optimum Sales 는 자연, 유기농 및 특수 소비재 제품 판매, 마케팅 및 매니지먼트를 하며, 자연/유기농 제품을 고객에게 제공하는 모든 소매업체, 유통업체 및 도매업체를 포함하고있다.

Principals:

Ancient Organics Ghee Ayala's Herbal Water Bixby Bliss Nut Butters Cocavo Ener-G Foods EVO Hemp Foodie Fuel Function Drinks Gino Angelini Pasta Sauce Glee Gum Kafe Candy	Karma Water Marlo's Bakeshop Mauk Family Farms Mavuno Harvest Mementa Natsucar Nature's Hollow OrganicAde Paul's Quinoa Pet Naturals Pok Pok/Som Pyure	Shaman Chocolates Silk Road Soda Smash Pack Spice Perfection Sticky Fingers Bakeries Taste of India Taste of Rice The Republic of Tea Toffee Boutique VerMints Zeroodle
--	---	---

Table 13 - Optimum Sales Principals

Customers:

Alameda Natural Grocery	Clark's Nutrition	Friday Harbor Market
Alberta Food Coop	College Market	Full O' Life
Albertson's	Community Food Co-op	Gaston Market
Andronico's	Community Market	Gelson's
Angel's Food Market (RTB)	Compton's Market	Gene's Fine Foods
Aptos Natural Foods	Cornucopia Natural Foods	Glen Ellen Market
Ashby Market	Cost Plus	Gluten Free Specialty
Ashland Food Co-op	Costco	Gold Trail Natural Foods
Astoria Co-op	Country Aire	Golden Natural Market
Ballard Market	Country Sun	Good Earth Natural Foods
Barons Market	Country Village	Goodwin Organics
Bayside Market	Cream Of The Crop	Gooseberries
Bayview Thriftway	Cutsforth Thriftway	Grande Foods
Ben Lomond Market - RTB	Davis Food Co-op	Granola's
Berkeley Bowl - Berkeley	Delano's Fairfax	Grass Roots Natural Foods
Berkeley Natural Grocery	Deluxe Foods	Green Earth Natural Mkt
BevMo	Draeger's	Green's Nutrition
Bianchini's Market	Earthbeam Natural Foods	Haggen
Big John's Market	El Cerrito Natural Grocery	Hanson's
Boney's	Elliott's	Harbor Greens
Briarpatch Community Mkt	Encinal Market	Harmons
Bridle Trails	Erewhon Natural Foods	Harvest Fresh
Bristol Farms	Eureka Natural Foods	Harvest Market
Brown's Valley Market	Farmer Joe's Marketplace	Health Unlimited
Brun's Apple Market	Firecrest Market	Healthy Way
C&K	First Alternative Co-op	Herb Room
Cal Mart	Follow Your Heart	Herbie's House Of Health
California Fresh Market	Food 4 Less	Hi-Health
California Organics	Food Bin	Holiday Market
Camano Plaza	Food Fight	Huckleberries
Cantwell's Market	Food for Humans	Irvine Ranch Market
Canyon Market	Food Front	Jensen's
Capella Markets	Frazier Farms	Jimbo's
Central Co-Op	Fred Meyer	Jon's Market
Chico Natural Foods Co-op	Fresco Community Market	Just for the health of it
Kiel's	New Moon Natural Foods	Scotts Valley Market
Kiva	New Seasons	Seaside Market
Kraski's Nutrition	North Coast Co-op Arcata	Shelton's
Kristina's	North Coast Co-op Eureka	Sherm's Food 4 Less
La Sierra Market	Nugget Markets	Sherm's Thunderbird
Lamb's Thriftway	O'Brien's Market	Shop N Kart
Lassen's	Ocean Beach Co-op	Shopper's Corner

Lazy Acres	Oceana Market - Pacifica	Sierra Hills Market
Little Tokyo Market	Oliver's Markets	Skagit Valley Food Co-op
Loma Linda Market	Olympia Co-op	SLO Natural Foods Co-Op
Lunardi's	Orcas Food Co-Op	Smart N Final
Madison Market	Organic Roots	Sonoma Market
Major Market	Other Avenues Market	Sprout's
Manna Mills	Pacific Market - Santa Rosa	Staff Of Life
Marbella Market	Pacific Ranch Market	Star Grocery
Mariposa Market	Pacifica Farmers Market	Star Store
Market of Choice	Palace Market	Stumps
Marlene's Market	Parkway Natural Foods	Summit Store
Matthews Thriftway	Payless Foods	Sundance Natural Foods
Medford Co-op	PC Greens	Sunflower Natural Foods
Metropolitan Market	PCC	Sunrise Natural Foods
Mill Valley Market	Petaluma Market	Super 1
Mollie Stone's	Pharmaca	Super Supplements
Molsberry Market	Piazza's	Tacoma Boys
Montecito Foods	Piedmont Grocery	Taylor's Market
Monterey Market	Placerville Natural Co-op	Temescal Produce Market
Mother Truckers	Port Townsend Co-op	Terra Organica
Mother's Market	QFC Corp	The Food Mill
Mrs. Winston's	Rainbow Acres	The Goose
Mulberry's Market	Rainbow Grocery	The Markets
Murphy's Market	Rainbow's End	The Trading Company
Natural Life	Raley's / Bel Air	Thom's Fresh Organics
Natural Mart	Rincon Market	Town & Country
Natural Selection	RJ's Market	Tri-county Produce
Natural Valley	Rosauers	Twain Harte Market
Natures General Store	Roth's	Ukiah Co-op
Nature's Health Food	S & S Produce	United Markets
Nature's Market	S.P.D.	Urban Radish
Nature's Select	Safeway	Vallargas
Nature's Whole Foods	Salem Health Foods	Valley Health Mill
New Earth Market	Santa Rosa Comm. Mkt.	Vancouver Co-Op
New Frontier Market	Save Mart	Van's Health Foods
New Leaf Market	Save More	Vicente Foods
Village Health Foods	Whole Foods	Windmill Farms
Vita Foods	Whole Wheatey	Woodland Market
Vitamin City	Wholesome Choice	Wynants Family Health
Viva La Vegan	Wildberry's Marketplace	Yoke's
VP Discount	Williams Natural Foods	
West Seattle Thriftway	Willow's Naturally	

Table 14 - Optimum Sales Customers

[Pacific Pioneer Brokerage \(www.pacpioneers.com\)](http://www.pacpioneers.com)

1162 Baja St.
Laguna Beach CA 92651
Phone: (949) 395-7861

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

Pacific Pioneer 는 5 개의 Whole Foods 지역을 담당하는 부티크 자연 중개 회사이다. 우리는 식료품, 미용 및 위생용품, 건강식품/기능성 식품, 특수 및 가정용품 부서에서 자연 및 유기농 제품을 대표한다.

Customers:

Whole Foods (regional & global), Sprouts, Kroger, Natural Grocers, Vitamin Shoppe, PCC, Natural Market, INFRA, NCG, Fresh Thyme, New Leaf, New Season's.

Online Stores:

iHerb, VitaCoast, Amazon.com, DrugStore.com

Distributor customers:

UNFI / Select Nutrition, KeHE / Nature's Best, Threshold, Palko, Super Natural, Azure.

[Performance Group \(http://www.tpgsales.com/\)](http://www.tpgsales.com/)

6673 Owens Drive,
Pleasanton, CA 94588
Phone: 925-556-0512

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

카테고리 및 전문 분야: 식료품점, 냉장 식품, 냉동 식품, 과장 및 스낵 식품, 특수 식품, 비 식품, 민족 정통/에스닉 식품 및 Safeway Corporate coverage (Safeway Corporate 에 보급 및 관리)

Principals:

Perishable (8 Clients), Grocery (24 Clients), Candy Convection (22 Clients)

Customers:

Conventional, Convenient and Wholesale

[Remington Sales & Marketing LLC \(http://theremingtongrp.com/\)](http://theremingtongrp.com/)

7070 Patterson Drive

Garden Grove, CA 92841

Phone: 714-537-3663, Fax: 714-537-3090

Area Coverage 지역 범위:

Arizona, California, Nevada, Washington, Oregon, Colorado

애리조나, 캘리포니아, 네바다, 워싱턴, 오레곤, 콜로라도

Capability 역량/능력:

Remington Group 은 2002 년 4 월 현지 슈퍼마켓에 서비스를 제공하는 풀 서비스 브로커 회사를 설립하기 위해 설립되었다.

Customers:



Figure 43 - Remington Sales & Marketing Customers

[Salesmark Inc. \(http://salesmarkduo.com/contacts.html\)](http://salesmarkduo.com/contacts.html)

2001 Omega Road, Suite #201A
San Ramon, CA 94583
Phone: (925) 855-0330

Area Coverage 지역 범위:

California, Nevada, Pacific Northwest, Hawaii

캘리포니아, 네바다, 태평양 연안 북서부, 하와이

Capability 역량/능력:

Salesmark Inc. 는 거래처의 웨어하우스가 도매/유통업체를 통한 구매 또는 직접 매장에서 구매 한것과 관계 없이 거래처와 좋은 관계를 맺는다.

Customers:

Longs Drugs, Raleys, Safeway, Save Mart, McKesson, Ralphs, Stater Bros., Bartell
Drugs, Fred Meyer, Food Maxx, Costco, Scolari's, AMI, ATA, Drugstore.com,
Amazon.com

[Share Organics \(http://www.shareorganics.com/\)](http://www.shareorganics.com/)

453 Benicia Dr.
Santa Rosa, CA 95409
FAX: 707-538-0552

Area Coverage 지역 범위:

Northern California 북부 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Share Organics 는 non-GMO 유기농 제품의 냉동, 냉장, 식료품 및 기능성 식품의 제조업체를 대표한다. 우리는 모든 체인, 조합 및 독립적인 매장을 포함하여, 북부 캘리포니아에서 400 개가 넘는 매장과 협력한다.

Principals:



Figure 44 - Share Organics Principals



Figure 45- Share Organics Customers

[Sunshine Specialties \(http://sunshinespecialties.com/\)](http://sunshinespecialties.com/)

2097 Suite B, Laguna Canyon Road
Laguna Beach, CA 92651
949-715-3501 Phone
949-715-3502 FAX

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Sunshine Specialties 는 천연/자연 제품 제조업체 및 특수 제품을 무역하는 제조업체를 대표한다.

Customers:



Figure 46 - Sunshine Specialties Customers

[Sunwest Sales Company \(http://sunwestsales.com\)](http://sunwestsales.com)

17731 Irvine Blvd., Suite 108
Tustin, CA 92780-3235
Phone: 714-368-9808
Fax: 714-368-9809

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Sunset Sales 는 새로운 상품 프레젠테이션, 판매/세일즈, 머천다이징, 고객 서비스, 공제 및 마케팅 서비스를 제공한다.

Customers:



Figure 47 – Sunwest Customers

The Avalon Group (<http://www.theavalongroup.org>)

20381 Lake Forest Drive, Suite B-14
Lake Forest, California 92630
Phone: 949-713-2702

Area Coverage 지역 범위:

West region 서부 지역

Capability 역량/능력:

The Avalon Group 은 유기농, non-GMO, 공정 거래, 및 글루텐 프리 인증을 받은 브랜드를 외식산업, 벤딩, c-store/편의점 및 레테일 채널에 제공하는 것을 전문으로 하는 자연 식품 중개인이다.

Principals:



Figure 48 – The Avalon Group Principals

Customers:



Figure 49 – The Avalon Group Customers

[True Foods Marketing \(https://www.truefoodsmarketing.com/\)](https://www.truefoodsmarketing.com/)

472 Ronshiemer Road
Penngrove, California 94951
Phone: 415-234-6901

Area Coverage 지역 범위:

California 캘리포니아

Capability 역량/능력:

True Foods Marketing 은 북부 캘리포니아에 위치한 주요 체인 거래처 및 150 개 이상의 독립 소매점을 다룬다.

Customers:



Figure 50 - True Foods Marketing Distributor Customers

[United Sales & Services \(http://unitedsaleservices.com/\)](http://unitedsaleservices.com/)

8011 N I-70 Frontage Rd
Arvada, CO 80002
Phone: 720-898-8181
Fax: 720-898-9192

Area Coverage 지역 범위:

Colorado, Arizona, Texas 콜로라도, 아리조나, 텍사스

Capability 역량/능력:

United Sales & Services 는 풀서비스 중개 회사이다.

Customers:

Natural, Conventional and Foodservice distributors

[Vision Food Sales, LLC \(http://www.visionfoodsales.com\)](http://www.visionfoodsales.com)

1412 Stanford Way
Upland, CA 91786
Phone: 909-225-2540
FAX: 90-949-6927

Area Coverage 지역 범위:

California, Arizona and Nevada 캘리포니아, 애리조나, 네바다

Capability 역량/능력:

본사 및 리테일 프리젠테이션 및 머천다이징 서비스

[WCNS Specialty \(http://westcoastnaturalsales.net/\)](http://westcoastnaturalsales.net/)

2531 Pierpont Boulevard
Ventura CA 93001
Phone: 818-730-8392

Area Coverage 지역 범위:

West Region 서부 지역

Capability 역량/능력:

WCNS Specialty 는 외부 세일즈 담당자, 스페니시 담당 세일즈 담당자, 내부 세일즈, 풀 타임 사무실 지원, 유통 업체 세일즈, 매장 내 데모, 제품 샘플 및, 책자 유통, 건강식 전시회, 이벤트 지원, 저녁 교육 트레이닝 등의 풀 서비스를 하는 중개 회사이다.

Customers:



Figure 51 – West Coast Natural Sales Customers

Wild Rose Marketing, Inc. (<http://www.wildrosemarketing.com>)

P. O. Box 21276

Boulder, CO 80308-4276

Phone:303-448-9556

Fax: 303-448-9762

Area Coverage 지역 범위:

Colorado, New Mexico, Wyoming, Utah, Idaho, Montana

콜로라도, 뉴 멕시코, 와이오밍, 유타, 아이다호, 몬태나

Capability 역량/능력:

Wild Rose Marketing 은 자연 및 특수 식품 전문 중개 회사이며, 자연 식품 매장, 외식 산업 업체, 특별한 고급식품 매장 및 크로스오버하는 분야의 시장에 제품을 시장에 소개 한다.

Principals:



Figure 52 - Wild Rose Marketing Principals

중서부 지역 브로커(Midwest Region Brokers)

중서부 지역은: Iowa, Illinois, Indiana, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota, Wisconsin 아이오와, 일리노이, 인디애나, 캔자스, 미시건, 미네소타, 미주리, 네브라스카, 노스 다코다, 오하이오, 사우스 다코다, 위스콘신 이다.

[A.R. & Associates \(http://www.ar-associates.net/\)](http://www.ar-associates.net/)

1770 Cravois Road
High Ridge, MO 63049
Phone: 636-677-4104

Area Coverage 지역 범위:

Missouri, Tennessee, Kentucky, Southern Illinois, Iowa, Nebraska, Kansas, Oklahoma, Arkansas.

미주리, 테네시, 켄터키, 남부 일리노이, 아이오와, 네브레스카, 캔자스, 오클라호마, 아칸소

Capability 역량/능력:

AR & Associates 는 1978 년에 설립되었으며 중서부 지역을 담당 한다. Jelly Belly Candy Company 1985, 1986, 1994, 1999, 2000, 2004, 2009 및 2010.년에 AR & Associates 에게 “올해의 최고 브로커” 상을 수여하였다. AR & Associates 는 모든 식료품점, 편의점, 드러그/약국 체인, 도매업체, 유통업체, 백화점, 우편 주문, 선물 포장업체, 비전통적인 거래처, 전문점, 캔디 상점, 및 병원 선물 상점들을 담당한다.

Principals:

Asher's	Boston Fruit Slices
Boyer	Dinstuhl's Candies
European Confections	First Source
Forbidden Sweets	Jelly Belly - Specialty
Kencraft	Le Grand Confectionary
Long Grove Confectionary Co.	RB Confections
Stewart Candy	Sunflower Food and Spice
Sweet Shop USA	Sweet's
The Madelaine Chocolate Co.	Whitley's Peanut Factory
XO Mints	

Table 15 - A.R. & Associates Principals

Customers:

Grocery Stores,C-Stores,Drug Chains,Wholesalers,Distributors,Department Stores,Mail Order,Gift Packers,Non Traditional Accounts,Specialty Shops,Candy Stores,Hospital Gift Shops

B.L.V. Marketing, Inc. (<http://blvmarketing.com>)

3695-M North 126th Street
 Brookfield, WI 53005-2424
 Phone: 262-790-0900

Area Coverage 지역 범위:

Wisconsin and Upper Peninsula of Michigan 위스콘신, 미시건 북부 지역

Capability 역량/능력:

B.L.V. Marketing 은 1985 년 제과식품 중개인으로 설립됐다. 식료품 도매업체, 식료품점, 대량 머천다이어/백화점, 캔디 및 담배 유통 업체, 편의점 본사, 식품 유통업체, 드러그 도매업체/프로모션 세일즈, 카탈로그 세일즈/선물, 할인 아울렛, 다양한 그룹을 담당 한다.

Principals:

Principals		
Confectionery/Snack Foods	General Merchandise	Grocery Products
au'some Candy	BDI Marketing	Acme Imports
Bee International	Blue Ridge Marketing	American Specialty
Candy Dynamics	Halpern Imports	Atalanta
Carl Buddig	Kolder	Berberian Nut
De-Lish-U's / Primo	Lee Pharmaceuticals	Concord Foods
Elmer Candy Corporation	LDS Products	Golden Beach
Flava Puff	Lil' Drug Store Products	Gray & Co.
Haribo USA	Tekky Toys	I.M. Good / Hickory Harvest
Hilco	Topsox	Jasper Wyman & Sons
Guylian		Lactalis USA
Klement's		MITSUI Foods
McCraw's Candies		Nutcracker Brands
Merlin's Candies		Setton
Mount Franklin Foods		Terri Lynn
Morris National		The Real Foods Group
Necco / Stark / Haviland		Tony Chachere's
Nutcracker		White Rock / Souix City
Prime Snax		Winnona Foods
Primrose Candy Company		
Rosa's Co.		
Sherwood Brands		
Spangler Candy Co.		
Superior Candy and Nut		
World Confections, Inc		

Table 16 – B.L.V. Marketing Principals

Customers:

Customers	
Aldi	Mills Fleet Farm
Certco / Woodman's	Piggly Wiggly MW
Chambers & Owen	Roundy's
Eby Brown	Sam's Club
Eillien's	Sendik's
Great Lakes	ShopKo
Holiday Wholesale	ShopKo Stores
Kwik Trip	Star Distributing
L&L Foods	Super Target
Menard's	Wal-Mart

Table 17 - B.L.V. Marketing Customers

Batson & Associates (<http://batsonassoc.com/>)

4845 Corporate Exchange Blvd SE
 Grand Rapids MI 49512
 Phone: :616.871.1700

Area Coverage 지역 범위:

Michigan, Cincinnati, Ohio, Indiana, Illinois and Kentucky 미시건, 신시내티, 오하이오, 인디애나, 일리노이, 켄터키

Capability 역량/능력:

Batson & Associates 는 식료품점, 편의점 및 클럽 거래처를 다루는 25 개의 리테일 담당자가 있으며 유통 확인, 신제품 반입 및 간판 및 품목 코드를 점검 한다.

Customers:

• ACO	• Houchen’s	• McFarling Foods
• Admiral	• HT Hackney	• Meijer
• Anderson	• Indianapolis Fruit	• Nash Finch
• Bigg’s	• International	• Nino Salvaggio’s
• Big Lot’s	• Jay C Foods	• Peter Imports
• Bloomer Candy	• Jo-Ann Stores	• Pointe Dairy
• Borders Books	• J Winkler	• Quality Dairy
• Caito Foods	• Klosterman	• Remke
• Capital	• Kroger	• Serv-U-Success
• Central	• Kroger Columbus	• S. Abraham & Sons
• D&B Grocers	• Kroger GO	• Spartan
• Dairy Fresh	• Kroger Louisville	• SuperValu
• Discount Drug	• Kroger MI Division	• Sysco
• Frank W Kerr	• Laurel Grocery	• Tradewell
• Gordons Food Service	• Liberty	• Troyer Foods
• Gourmet International	• Lipari	• United Wholesale
• Grocers Supply	• Marc Glassman	• WS Foodservice
• Heinars	• Marsh	• Value Wholesale
	• Maximum Supply	• Wesco

Table 18- Batson & Associates Customers

[D.D. Reckner Company \(http://www.ddreckner.com/\)](http://www.ddreckner.com/)

129 E College Avenue
Westerville, Ohio 43081
Phone: 800.800.3075

Area Coverage 지역 범위:

Midwest, Ohio, Michigan, Indiana, Kentucky 중서부, 오하이오, 미시간, 인디애나, 켄터키

Capability 역량/능력:

The D.D. Reckner Company 는 식품 업계에서 52 년 이상 세일즈 및 마케팅 에이전시로 일해 왔다.

[Dunn Specialties \(http://www.dunnspecialties.com/\)](http://www.dunnspecialties.com/)

4188 Weathered Oaks Lane
Hamilton, OH 45011-5469
Phone: 513-844-2892
Fax: 513-844-6575

Area Coverage 지역 범위:

Indiana, Kentucky, Ohio & Tennessee 인디애나, 켄터키, 오하이오 및 테네시

Capability 역량/능력:

1997 년 이래로 가족 경영 중개 사업을 시작으로 초콜렛, 캔디 및 고급식품 제조업체를 전문으로 한다.

Principals:



Figure 53 – Dunn Specialties Principals

Customers:

CandyStores C-Stores Distributors Drug Stores Gift Packers Party Stores	Gift Shops Gourmet Food Markets Independent Grocery Hospital Gift Shops Specialty Shops
--	---

Table 19 - Dunn Specialties Customers

[Epic Natural Sales \(http://www.epicnatural.com/\)](http://www.epicnatural.com/)

65 Sea Cliff Avenue
Suite 2
Glen Cove, NY 11542
Phone: 516-609-2509
Fax: 516-609-9336

Area Coverage 지역 범위:

Midwest, South and Northeast regions 중서부, 남부 및 북동부 지역

Capability 역량/능력:

Epic Natural Sales 는 식료품, 냉장, 냉동, 기능식품, 허브, 동종 요법, 바디 케어/건강 및 미용 카테고리를 포함한 자연 제품, 유기농 및 공정 거래 제품을 제조하는 제조업체를 대표하는 중개 회사이다.

Principals:



Figure 54 - Epic Natural Sales Principals

[Key Sales \(https://keysales.com\)](https://keysales.com)

1020 Milwaukee Ave, Ste 152
Deerfield, IL 60015
Phone: 847-397-7400

Area Coverage 지역 범위:

Midwest, Wisconsin, Illinois, Tennessee, Oklahoma and Missouri 중서부, 위스콘신, 일리노이, 테네시, 오클라호마 및 미주리

Capability 역량/능력:

Key Sales 는 델리/제과제빵 및 리테일 육류 제품 라인에 초점을 맞춘 신선 식료품 브로커이다. 풀타임 직원 35 명이 중서부의 10 개 이상의 주를 담당한다.

[Maximum Marketing \(http://www.maximummarketing.com/\)](http://www.maximummarketing.com/)

7710 NW 56th Way, Suite 200
Pompano Beach, FL 33073
Phone: 954-725-3700, Fax: 954-725-3400

Area Coverage 지역 범위:

Southeast, Northeast, and Midwest 동남부, 북동부 및 중서부 지역

Capability 역량/능력:

Maximum Marketing 은 자연 및 유기농 제품을 포함하여 제과점 및 식료품 제품; 델리; 냉장 및 냉동 식품; 개인 용품; 및 비타민 및 허브 기능식품등의 다양한 고품질 특수 제품을 대표하는 최고의 브로커이다

Principals:



Figure 55 - Maximum Marketing Principals

Customers: Distributors:



Figure 56 - Maximum Marketing Distributors

Customer Supermarkets:



Figure 57 - Maximum Marketing Supermarket Stores

Master Food Brokers Inc. (<http://www.masterfoodbrokers.com>)

231 West Wrightwood Ave.
Elmhurst IL 60522-3532
Phone: (630) 833-3988
Fax: (630) 833-3980

Area Coverage 지역 범위:

Illinois and Wisconsin – Midwest 일리노이 및 위스콘신 – 중서부 지역

Capability 역량/능력:

소매 시장 및 외식산업 분야에 서비스를 제공한다.

Principals:



Figure 58 - Master Food Brokers Principals

O'Brien & Associates Brokerage (<http://stlobrien.circleofmarketing.com/>)

16140 Westwoods Business Park
Ellisville, MO 63021
Phone: (636) 220-3295
Fax: (636) 220-3299
O'Brien & Associates Brokerage (<http://stlobrien.circleofmarketing.com/>)

Area Coverage 지역 범위:

St. Louis, Missouri 세인트루이스, 미주리

Capability 역량/능력:

세인트루이스에 있는 풀 서비스 식품 중개인은 제조업체에서 소매점의 선반에 이르기까지 모든 단계를 처리한다.

Customers:

Schnucks, Dierbergs, Shop 'n Save, Save a Lot, Straub's and local chains.

[Sales & Marketing, Inc. \(http://www.hansonfaso.com/\)](http://www.hansonfaso.com/)

1919 S. Highland Ave. #204C
Lombard, IL 60148
Phone: 630- 953-9800
Fax: 630- 953-9889

Area Coverage 지역 범위:

Midwest and South Regions 중서부 및 남부 지역

Capability 역량/능력:

특수, 자연, 과자 및 신선 식품의 세일즈 및 마케팅을 전문으로 한다.

Principals:

After Eight®, Albanese Confectionery Group, Inc., barkThins®, Baron Chocolatier, Inc., Dagoba, Enstrom Candies, Inc., Hershey (HighPoint AB), Ice Chips®, Milkboy® Swiss Chocolates, Nibmor, Perugina USA, Quality Street Chocolates, Ritter Sport, Scharffen Berger, Simply5, Thomspson Brands, LLC. Alaska Glacier Products, Andros Foods, North America, Angie's Artisan Treats, LLC, Bahlsen North America, Blue Monkey, Carl Brandt, Inc., Chef's Cut Real Jerky, CJ Foods, Inc., Colavita USA, Colgin, Inc., Crispy Green®, Deep River Snacks, Donkey Brands, Euro American Brands, LLC, Fentimans North America, Frontier Soups, Get Bizzy Inc, Green Mountain Gringo, Growers Alliance Coffee Company, Hain Celestial Grocery & Snack, ips All Natural, I Heart Foods Corp., Krave, Kent Precision Foods Group, Kill Cliff, Inc., Kolossos Incorporated, Liberty Richter, Lundberg Family Farms, McVities, MSRF, Inc. Nature's Path Foods, Osem Group, Patience Fruit & Co, Peppers Unlimited of Louisiana, Inc., Pickled Pink Foods, Quinn Snacks, Red Duck Foods, Inc., Season Brand, Silver Regal Spanish, Simply 7 Snacks, SoFit, Space Enterprises, LLC, St. Dalfour, Stanmar International, Stirrings®, Stonewall Kitchen, Tasty Bite, Texas Pete, The Good Crisp Company, Tillen Farms, Twinings North America, Urban Accents, Urbane Grain®, Vita Food Products, Walkers Shortbread Ltd., Way Better Snacks, Wholesome Tea Company, LLC, and Yamasa.

Customers:

Ball's, Busch's ValuLand, Butera, Coborn's, Cosentino's, Cub Foods, Dierberg's, Fareway Stores, Inc., Festival Foods, Giant Eagle, Harp's, HEB and HEB Central Markets, Heinen's Fine Foods, Homeland, Hornbachers, Hy Vee, Jewel Food Stores, Jungle Jim's Markets, Kowalski's, Kroger, Lunds/Bylery's, Mariano's, Marsh, Martins, Meijer, Miner's Super One, Niemann Foods, Pggly Wiggly, Piggly Wiggly Midwest, LLC, Pyramid Foodsm, Roundy's, Inc., Schnuck Markets, Inc., Shop n Save, SpartanNash, Strack & Van Til, Straub's, Tony's, Woodman's Food Market.

[Signature Specialty Sales & Marketing Inc. \(http://signaturesm.com/\)](http://signaturesm.com/)

510 Oakmont Lane
Westmont, IL 60559-3700
Phone: 630-654-2100

Area Coverage 지역 범위:

Midwest Region 중서부 지역

Capability 역량/능력:

중서부의 15 개 주에 대량 및 자연 채널의 본사 및 리테일 서비스를 제공한다.

Principals: Specialty



Figure 59 - Signature Specialty Sales Specialty Principals

Natural



Figure 60 - Signature Special Sales Natural Principals

Coffee, Tea, Beverage



Figure 61 - Signature Specialty sales Beverage Principals

Cookies / Crackers / Snacks / Confection and import



Figure 62 - Signature Specialty Sales Snack Principals

Perishable/Frozen



Figure 63 - Signature Specialty Sales Frozen Principals

Major Customers:

Menards, Mill's Farm & Fleet, Blaines Farm & Fleet, Aldi, UNFI, European Import, KeHE, Soderholm Food Distributor, Lomar Distributor, Serv-U Success, Trudeau Distributing, Prinser Distributing, AMAC Arnold, Alber &Leff, Midland Distributing, GMS, Hauly Cheese, I & K Distributing, L & L Distributing.

[Specialty Products, Inc. \(http://www.candyspi.com/\)](http://www.candyspi.com/)

10700 W. Venture Drive, Suite G-1
Franklin, WI 53132-6011
Phone: 414-425-6225
Fax: 414-425-4560

Area Coverage 지역 범위:

Wisconsin, Michigan, Illinois, North Dakota, South Dakota 위스콘신, 미시간,
일리노이, 노스 다코타, 사우스 다코타

Capability 역량/능력:

SPI 는 1960 년대 이래로 가족 소유의 중개 회사이며 최고급 캔디, 독특한 포장
및 제품 디스플레이를 담당하는 고급 과자 전문 업체이다.

Principals:



Figure 64 – Specialty Products Principals

[The Gourmet Network \(http://www.thegourmetnetwork.com\)](http://www.thegourmetnetwork.com)

10301 Bren Road West G450
Minnetonka, MN 55343
Phone: 855-646-4750
Fax: 651-646-5541

Area Coverage 지역 범위:

Minnesota, Wisconsin, Iowa, North Dakota, South Dakota, Nebraska, Kansas,
Missouri, and Oklahoma.

미네소타, 위스콘신, 아이오와, 노스 다코타, 사우스 다코타, 네브레스카, 캔자스,
미주리 및 오클라호마

Capability 역량/능력:

선물 및 고급식품 제품을 20 년 이상 전문으로 했다. Gourmet Network 는
Minneapolis Mart 에 상설 전시실을 가지고 있으며, 매년 마트에서 6 번의 무역
박람회를 개최하며, 미네소타, 위스콘신, 아이오와, 노스 다코타, 사우스 다코타,
네브레스카, 캔자스, 및 미주리의 9 개주를 담당하는 12 명의 현장 담당자가
있다.

Principals:

Anette's Chocolates, Art Style Design Living, Bay Beyond / Blue Crab Bay, Becky's
Blissful Bakery, Borgo de' Medici, Brand Castle, Cannon River Kitchens, Darren Gygi
Home Collection, Elaines Toffees, Elki, Enrico Products, First Source, Frontier Soup,
Gently Spoken, Golden Fig, Gourmet Village, Halladay's Harvest Barn, Harney &
Sons, Intermountain Specialty Food Group, Jet Papier, Lesley Elizabeth, Magenta,
Martin's Home Wares, Mustard & Co., Nuts Over Fish, O Olive Oil, Pacific Pickle
Works, Paisley & Parsley Designs, Pasta Shoppe, Pelican Bay, Rabbit Creek, Robert
Rothschild Farm, Sable & Rosenfeld, San Francisco Salt Co., Sencha Naturals,
Soberdough, Sticky Fingers Bakeries, Suss Sweets, Terrapin Ridge, Ticket Chocolate,
To Market To Market, Vintner's Kitchen and Wildly Delicious.

Customers:

Independent retailers.

TTYS Food Brokers (<http://truetoyouservices.com>)

11060 Oak Street, Suite 4
Omaha, NE 68144
Phone: 402-317-5241
Fax: 402-281-9770

Area Coverage 지역 범위:

Midwest Region 중서부 지역

Capability 역량/능력:

TTYS Food Brokers 는 미국, 캐나다, 및 유럽 지역의 생산업체를 대표한다.

Principals:

Juiceology, Soul Sprout, Dan's Gourmet, HyBread, Bubba Q Ribs, Avitae, Absolutely Lobster Sauces, Sugar Bob's Finest kind, Wet Rubz, Absolutely Lobster, Dolci di Maria, Three Jerks Jerky, BobbySue's Nuts, Goldenbrew Tea, Green Plate Foods, Faroe Island Salmon, Danielle, Marie Callender's, Coop's Pretzels, Essence of Garlic, Foods of Athenry, Edoughble, Western Smokehouse, Six Foods, Casablanca Foods, Dear North, Stu's Bloody Mary, Rieme, Vermont Nut Free Chocolate, Tavola Rustic Baking, Meta Matcha, Mr. Green Tea Ice Cream, Mr. Mochi, Yummy Yammy, D'Vine Crush, Ines Rosales, Nelly's Organics, Western Grillers, Chuao Chocolatier, Val de France, iQ Juice, iwon! Organics, Third Street, Laiki Rice Crackers, Nu Coco, Yoot Tea, Jacquet Bakery, Fusion Jerky, Rastelli Craft Burgers, Chapul

남부 지역 브로커(South Region Brokers)

남부 지역의 주는: 앨라배마, 알칸사스, 델라웨어, 플로리다, 조지아, 켄터키, 루이지애나, 메릴랜드, 미시시피, 노스 캐롤라이나, 오클라호마, 사우스 캐롤라이나, 테네시, 텍사스, 버지니아, 웨스트 버지니아 이다.

South region states are: Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia,

[Action Food Sales, Inc. Southeast \(http://actionfoodsales.com/\)](http://actionfoodsales.com/)

8401 University Executive Park Drive
Suite #129
Charlotte, NC 28262
Phone: 1-800-445-5651

Area Coverage 지역 범위:

Southeast region 16 states 남동부 지역 16 개 주

Capability 역량/능력:

1989 년에 창립되었으며 신선 식품을 전문으로 취급하며 3,000 개가 넘는 매장을 관리한다.

Customers:



Figure 65 – Action Food Sales Customers

[Allocation Sales & Marketing \(http://www.allocationinc.net/\)](http://www.allocationinc.net/)

1881 Grove Blvd
Austin, TX, 78741 United States
Phone: (800) 651-2764

Area Coverage 지역 범위:

Texas, Louisiana, Oklahoma, Arkansas, New Mexico 텍사스, 루이지애나,
오클라호마, 알칸사스, 뉴 멕시코

Capability 역량/능력:

자연 및 일반 채널의 소매 중개 서비스를 제공한다.

Principals:



Figure 66 – Allocation Sales and Marketing Principals

Customers:



Figure 67 - Allocation Sales and Marketing Customers

[AMT Sales & Marketing \(http://amtsalesandmarketing.com\)](http://amtsalesandmarketing.com)

5132 Epping Lane
Zephyrhills, FL 33541
Phone: 309-706-8818

Area Coverage 지역 범위:

Florida, Illinois, Georgia 플로리다, 일리노이, 조지아

Capability 역량/능력:

AMT Sales & Marketing 은 귀하의 모든 세일즈 및 제품 관리 요구를 충족시키는 자연/특선 식품 세일즈 및 마케팅 회사이다.

Trade Channels:

- Natural 자연
- Specialty 특수
- Mass 대량
- Web to Retail Sales 온라인과 소매점의 세일즈
- Gift Basket (sales) 선물용 제품 (세일즈)
- C-store 편의점
- Club Stores 클럽 마켓

Principals:

Demitri's Bloody Mary Mix & Rim Shots, Pure Knead, Carolina Gold, Kiwail True Spring, Virginia Peanut Company Water, Ernie's Epic Foods

[Annie Hall, Inc. \(http://anniehallinc.com/\)](http://anniehallinc.com/)

5116 Coronado Ridge
Boca Raton FL 33486
Phone: 561/391-7636, Fax: 561/391-3368

Area Coverage 지역 범위:

Florida, Georgia and the Carolina 플로리다, 조지아 및 캐롤라이나 주

Capability 역량/능력:

Annie Hall, Inc. 는 중서부 지역에서 35 년전에 설립된 특수 식품 중개 회사이다. 1988 년 플로리다로 사업을 이전하고 재설립했다. 현재 사업의 초점은 델리 신선 식품과 제과제품에 있으며 미국 장인 치즈 생산자들에게 중점을 두고 있다.

Principals:



Figure 68 - Annie Hall Principals

Customers:

Gourmet Retail Stores, Supermarket Delis and foodservice

[Arnett Brokerage Company \(http://www.arnettbrokerage.com/\)](http://www.arnettbrokerage.com/)

4010 82nd Street, Suite 115
Lubbock, TX 79423
Phone: 806-744-1477
Fax: 806-744-0119

Area Coverage 지역 범위:

Texas, Oklahoma, Colorado and New Mexico 텍사스, 오클라호마, 콜로라도 및 뉴멕시코

Capability 역량/능력:

Arnett Brokerage Company 는 1957 년 이래로 도매 업체 및 소매 업체에 서비스를 제공하는 것을 수십년에 걸쳐 진행했다.

Bay Food Brokerage (<http://www.bayfoodgrocery.com>)

5111 Memorial Highway
Tampa, Florida 33634
Tel: (813) 287-1446,
Fax: (813) 286-7244

Area Coverage 지역 범위:

Six-state region in the southeast United States 미국 남동부의 6 개 주 지역

Capability 역량/능력:

Bay Food Grocery 는 플로리다 주 탬파에 본사를 둔 Bay Food Brokerage 의 한부문으로 23 년간 영업을 해왔다. Bay Food Brokerage 팀은 상호간의 성공을 유지하기 위해 3 단계 접근법을 개발 했다, 1. 회사 본사와의 연락. 2. 리테일 세일즈 담당자와 매장 직원과의 직접 연락 , 3. 각 리테일 고객 및 제조업체의 행정실 지원

Bay Food Brokerage 는 Publix Supermarkets 에 의해 Publix 팀의 ISE 브로커 담당자로 선정됐다.

Principals:

Jennie-o, Plumrose, Specialty Foods Group, Campofrio Food Group.

Customers:



Figure 69 - Bay Food Brokerage Customers

[Capitol Specialties, Inc. \(http://www.capitolspecialtiesllc.com/\)](http://www.capitolspecialtiesllc.com/)

P. O. Box 281
Williamsburg, VA 23187
Phone: 757-220-9092

Area Coverage 지역 범위:

Maryland, Virginia, Washington, D.C, and North Carolina 메릴랜드, 버지니아, 워싱턴 D.C., 노스 캐롤라이나

Capability 역량/능력:

Capitol Specialties 는 대서양 중부 지방에 위치한 특수 식품 및 컨설팅 중개 회사로 25 년 이상 사업을 해오고 있다.

Principals:



Figure 70 – Capital Specialties Principals

[The Cristol Group Inc. \(http://cristolgroup.com/\)](http://cristolgroup.com/)

6801 Lake Worth Rd, Suite 338
Lake Worth, Florida 33467
Phone:954-486-4129
Fax: 954-486-4133

Area Coverage 지역 범위:

Florida, Georgia, Alabama, Caribbean 플로리다, 조지아, 알라바마, 카리브해

Capability 역량/능력:

The Cristol Group 은 1986 년 부터 특수 식품 소매업자를 위해 일을 했다. 특수 라인 과 전용 상표 품목을 디자인하는 서비스를 제공한다.

Principals:

A Couple Of Squares, Amusemints, Aunt Gussie's Cookies & Crackers, Borgo de Medici, Chocolate Chocolate Chocolate, The Crisperry, Culinary Collective, Daprano, Decorated Cookie Company, Earth and Vine Provisions, Elki Corporation, European Confections, First Source, Florida Sunburst Cookies, Florida Sunshine Cookies, Gentle Giants, Gil's Gourmet, Gourmet International/Niche Gourmet, House of Webster, Italian Harvest, John Kelly Chocolates, John Wm. Macys CheeseSticks, Key West Aloe, Ladrea Marie's, Lake Champlain Chocolates, Lesley Elizabeth, Long Grove Confectionery, Marich Confectionery, Marvelus Water, Mercer's Wine Ice Cream, Milas / I Love Snacking, Niche Gourmet/Gourmet International, Nielsen Massey Vanillas, Nikki's Cookies, Off The Farm Foods, Oogie's Snacks, Peanut Shop of Williamsburg, Real New York Pizza Dough, Salem Baking Co., Sally Williams, Seattle Chocolate Company, Sunflower Food Company, Tea Room Chocolates, The Republic of Tea, VineyardFresh, Wildly Delicious

[D&T Sales and Marketing \(http://www.dandtsales.com/\)](http://www.dandtsales.com/)

1820 First Avenue South, Suite Q
Irondale, AL 35210
Phone: 205-951-7788
Fax: 205-951-3280

Area Coverage 지역 범위:

Alabama 알라바마

Capability 역량/능력:

체인, 도매 업체, 및 유통업체와의 밀접한 관계를 가지고 있다.

Principals:



Figure 71 - D&T Sales and Marketing Principals

Customers:

Alabama Grocery Market

[D C Scott & Associates \(http://www.dcscott.net\)](http://www.dcscott.net)

1202 W Bitters Rd
Bldg 2
San Antonio, TX 78216
Phone: (210) 497-3589

Area Coverage 지역 범위:

Texas 텍사스

Capability 역량/능력:

D C Scott & Associates 는 지역의 식료품점, 특수/특선 및 자연 식품을 풀 서비스 하는 중개 회사이다. 우리 회사의 어카운트 매니저는 식품 업계에서 30 년 이상의 경험을 쌓았으며 우리의 서비스 지역에 있는 유통업체에 대한 통찰력을 가지고 있다.

Customers:

HEB, Whole Foods, Randall's, Fiesta, Kroger and Sprouts

[Dunbar Sales Co., Inc. \(http://www.dunbarsalesco.com/\)](http://www.dunbarsalesco.com/)

4616 Montevallo Road
Birmingham, AL 35210
Phone: 205.956.2121
FAX: 205.956.2171

Area Coverage 지역 범위:

Alabama 알라바마

Capability 역량/능력:

Dunbar Sales 는 알라바마 주에서 가장 오래된 푸드 브로커이자 가장 큰 자영업 회사이다. 이들은 주 내에서 구매하는 모든 일반 식료품 고객을 다룬다. 그들은 또한 편의점 도매업체를 담당한다. 도매 판매 및 거래처 관리, 모든 고객에 대한 리셋/재설정 지원, 리테일 서비스 제공, 플래노그램 (planogram) 구현, 재설정 서비스 및 특별 보고를 principals 에게 제공한다.

Principals:

Pompeian, Lou Ana Oils, Marcal Paper, Zatarain's, Sunshine Mills, Sunshine Mills

Customers:

Grocery Stores: Bruno's, Associated Grocers S.E., Mitchell Grocery Corp., Piggly Wiggly, Autry-Greer. Convenience Stores: W. L. Petrey, H. B. Paulk, Andalusia Dist., City Wholesale. Retailers: Winn-Dixie, Wal-Mart (Dixie Clusters), Super-Valu.

[Family Food Brokers \(http://www.familyfoodbrokers.com\)](http://www.familyfoodbrokers.com)

3800 Inverrary Blvd, #209
Lauderhill, FL 33319
Phone: 954-739-3339

Area Coverage 지역 범위:

Florida and South Region 플로리다 및 남부 지역

Capability 역량/능력:

미국 전역의 슈퍼마켓과 클럽 상점에서 소매 식품 제품의 배치 및 제품 라인의 확장을 전문으로 한다. 델리, 냉동, 조리식품 및 식료품 카테고리와의 브로커 네트워크가 있다.

Principals:

IHOP, Simply Chia, Backyard Famous Onion Dip, Upriver, Totally Wild, Chipwich, Matt's Munchies, Smart Juice, The Vegetarian Express, Banana Wave, Nektar, Raw Honey, Coney Island Classics, Dippin Dots, Allie's GF Goods, Coogies, Kelly Kitchen, Ithan Market, Carolina Pig & Poultry Rub, Raw Wraps, Atlas Natura, The Other Macaroon, Green Power, JMT Nutrition, Froozer, My Grandpa's Farm Gluten Free Mixes, The Colony Raw Honey Co., Matt's Munchies, Nimbus Eco Toilet Paper, Golden Platter All Natural, Chef-Man, Smart Juice, Mapeks Organics, Emys Salsa Aji, Allie's GF goodies, Barkleys.

Area Coverage 지역 범위:

Florida, Georgia, Tennessee, Alabama, North Carolina, South Carolina

플로리다, 조지아, 테네시, 알라바마, 노스 캐롤라이나, 사우스 캐롤라이나

Capability 역량/능력:

풀 서비스 브로커, 본사 및 매장 프리젠테이션, 머천다이징, 데모 프로그램

[Fiesta Food Brokerage \(https://fiestafoodbrokerage.wordpress.com\)](https://fiestafoodbrokerage.wordpress.com)

333 Troy Circle
Suite S
Knoxville, TN 37919
Phone: (865) 247-5429

Area Coverage 지역 범위:

Tennessee 테네시

Capability 역량/능력:

- 더 광범위하고 향상된 커뮤니케이션을 위해 (스페인어-영어) 이중 언어를 구사하는 컨설턴트가 있다.
- 히스패닉 식품/멕시코 식품 을 전문으로 한다.
- 식품 유통업체 및 대형 소매 업체와의 광범위한 관계를 맺고 있다.

[Fine Food Marketing, Inc. \(http://www.finefoodmarketing.com\)](http://www.finefoodmarketing.com)

5200 Dallas Highway, Suite 200 PMB 300
Powder Springs, GA 30127
Phone: 888-411-3663
Fax: 888-302-2024

Area Coverage 지역 범위:

Georgia, Alabama, Mississippi, Tennessee, North Carolina, South Carolina
조지아, 알라바마, 미시시피, 테네시, 노스 캐롤라이나, 사우스 캐롤라이나

Capability 역량/능력:

Fine Food Marketing 은 20 가지의 다른 고급 식품, 캔디 및 티 라인을 대표하는 풀 서비스 식품 중개 회사이다.

Principals:



Figure 72 - Fine Food Marketing Principals

[GourmeTexas, Inc. \(http://www.gourmetexas.com\)](http://www.gourmetexas.com)

130 Canyon Springs Drive
Canyon Lake, Texas 78133
Phone: 800-608-1908
Fax: 855-256-2220

Area Coverage 지역 범위:

Texas, Louisiana, Mississippi, Oklahoma, Arkansas+ 텍사스, 루이지애나, 미시시피,
오클라호마, 알칸사스+

Capability 역량/능력:

텍사스에 위치한 20 년 이상의 경험을 가진 특수 캔디와 과자 도매 브로커 이다.

Principals:



Figure 73 – GourmeTexas Principals

[Hanson Faso Sales & Marketing \(http://www.hansonfaso.com\)](http://www.hansonfaso.com)

1919 S. Highland Ave. #204C
Lombard, IL 60148
Phone: (630) 953-9800

Area Coverage 지역 범위:

Illinois, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Wisconsin, Wisconsin, Iowa,
Nebraska, Kansas, Missouri, Oklahoma, Arkansas, Louisiana, Indiana, Ohio,
Kentucky, Texas 일리노이, 미네소타, 노스 다코타, 사우스 다코타, 위스콘신,

아이오와, 네브라스카, 캔자스, 미주리, 오클라호마, 아칸사스, 루이지애나, 인디애나, 오하이오, 켄터키, 텍사스

Capability 역량/능력:

특수 식품, 자연 식품, 신선 식품 및 과자 전문

Principals:

After Eight®, Albanese Confectionery Group, Inc., barkThins®, Baron Chocolatier, Inc, Dagoba, Hershey (HighPoint AB), Ice Chips®, Nibmor, Perugina USA, Quality Street, Chocolates, Ritter Sport, Scharffen Berger, Simply5, Thomspen Brands, LLC

Customers:

Center Store	Perimeter
Andros Foods, North America	34 Degrees
Angie's Artisan Treats, LLC	Angelic Bakehouse
Bahlsen North America	All Star®, Ltd.
Carl Brandt, Inc.	Almark Foods
Chef's Cut Real Jerky	Alouette Cheese USA, LLC
CJ Foods, Inc.	Arla Foods, Inc., USA
Colavita USA	Bear Pond Farm
Colgin, Inc.	BelGioioso Cheese, Inc.
Crispy Green®	Best Cheese Corporation
Deep River Snacks	Boulart®
Donkey Brands	Burnett Dairy Cooperative
Euro American Brands, LLC	Cabot Creamery
Fentimans North America	Columbus Craft Meats
Frontier Soups	Conroy Foods
Get Bizzy Inc	Cruz Tortillas
Green Mountain Gringo	Delighted by Dessert Hummus, LLC
Growers Alliance Coffee Company	Farmhouse Kitchens™
Hain Celestial Grocery & Snack	Flatout Bread
I Heart Foods Corp.	Finlandia Cheese Inc.
Krave	Get Carried Away, LLC
Kent Precision Foods Group	Italco Food Products, Inc.
Kill Cliff, Inc	John WM Macy's Cheesesticks
Liberty Richter	Kangaroo Brands, Inc.
Lundberg Family Farms	Kii Naturals, Inc.
McVities	Litehouse®, Inc.
MSRF, Inc.	La Panzanella® Artisanal Foods Co.
Nature's Path Foods	Maple Leaf
Osem Group	Mifroma USA
Patience Fruit & Co	Montchevre
Peppers Unlimited of Louisiana, Inc.	Monte Nevado USA LLC

Pickled Pink Foods
 Quinn Snacks
 Red Duck Foods, Inc.
 Santa Barbara Olive Company
 Season Brand
 Silver Regal Spanish
 Simply 7 Snacks
 SoFit
 Space Enterprises, LLC
 St. Dalfour
 Stanmar International
 Stirrings®
 Stonewall Kitchen
 Tasty Bite
 Texas Pete
 The Good Crisp Company
 Tillen Farms
 Twinings North America
 Urban Accents
 Urbane Grain®
 Vita Food Products
 Walkers Shortbread Ltd.
 Way Better Snacks
 Wholesome Tea Company, LLC
 Yamasa

Mt. Vikos®
 Nuestro Queso, LLC
 Olli Salumeri
 Pasta Chips®
 Pasture Pride® Cheese
 Prosperity Organic Foods, Inc.
 Quaker Bakery
 Saga Dairy (Viking Icelandic Yogurt)
 Sanderson Farms, Inc.
 Silver Creek Specialty Meats, Inc.
 Snack Factory®
 Supreme Tamale
 That's How We Roll
 The Ambriola Company
 The Cheesecake Factory
 The Deli Source, Inc.
 Old Croc Cheese
 Valley Lahvosh Baking Co.
 Yves

Grocery Stores

Ball's
 Busch's ValuLand
 Butera
 Coborn's
 Cosentino's
 Cub Foods
 Dierberg's
 Fareway Stores, Inc.
 Festival Foods
 Giant Eagle
 Harp's
 HEB and HEB Central
 Markets
 Heinen's Fine Foods
 Homeland
 Hornbachers
 Hy Vee
 Jewel Food Stores

Natural Stores

Akins & Chamberlain's
 Arbor Farms
 Better Health Market
 Fresh Thyme
 Fruitful Yield
 Green Acres
 INFRA
 Jennifer Street Market
 Mustard Seed Market &
 Cafe
 Natural Food Patch
 Nature's Bin
 NCG
 New Pioneer Co-Op
 Outpost
 Plum Markets
 Rainbow Blossom
 Raisin Rack

Alternate Channel

ACE Hardware Corp.
 BA Sweetie
 Costco
 Fleet and Farm
 General Nutrition
 Gordman's
 Hallmark
 Kohl's Department Stores
 Menards
 Oriental Trading
 Orscheln Farm & Home
 Promotions Unlimited
 Corp.
 Restaurant Depot
 Rural King
 Sears Holding Corp.
 Shopko Stores, Inc.
 Target

Jungle Jim's Markets
 Kowalski's
 Kroger
 Lunds/Bylery's
 Mariano's
 Marsh
 Martins
 Meijer
 Miner's Super One
 Niemann Foods
 Pggly Wiggly
 Piggly Wiggly Midwest,
 LLC
 Pyramid Foods
 Roundy's, Inc.
 Schnuck Markets, Inc.
 Shop n Save
 SpartanNash
 Strack & Van Til
 Straub's
 Tony's
 Woodman's Food Market

Whole Foods Market -
 Corporate
 Whole Foods Market -
 Midwest
 Willy Street Co-Op
 Zerbo's

Theisen Supply
 Walgreen's

Confection

After Eight®
 Albanese Confectionery
 Group, Inc.
 barkThins®
 Baron Chocolatier, Inc
 Dagoba
 Hershey (HighPoint AB)
 Ice Chips®
 Nibmor
 Perugina USA
 Quality Street Chocolates
 Ritter Sport
 Scharffen Berger
 Simply5
 Thomspen Brands, LLC

Frozen

Hain-Celestial Grocery
 Frozen
 J&J Snack Foods
 Nature's Path Frozen

Non-Food

Earth Friendly Products
 Repurpose Inc.
 Spectrum Essentials

Table 20 - Hanson Faso Sales & Marketing Channel Customers

[InterNatural Marketing \(http://www.internationalmarketing.com/\)](http://www.internationalmarketing.com/)

P.O Box 1401
Lake Worth, Florida 33460
Phone: (561) 586-0048

Area Coverage 지역 범위:

Georgia, Virginia, Florida, Southern California 조지아, 버지니아, 플로리다, 남부
캘리포니아

Capability 역량/능력:

InterNatural Marketing 은 28 년 이상 미국 및 유럽 시장에서 인증된 유기농
제품의 세일즈 및 프로모션을 개발하고 있다. InterNatural 는 미국 전역의 유기농
생산 업체와 협력하여 제품을 국내외에서 성공적으로 판매했다.

Principals:

Westminster Farms Vermont	Foote Brooke Farms Vermont	Maple Row Farms Massachusetts
Homestead Organics Florida	Clarion River Pennsylvania	Porter Farms New York
Ease Land Organics Florida	Miles Berry Farm Georgia	Worthy Family Farm Florida

Figure 74 - InterNatural Marketing Principals

Customers:

Supermarkets Stores and organic food stores

[James Strother & Company LLC \(http://www.jamesstrotherandcompany.com\)](http://www.jamesstrotherandcompany.com)

1501 W 3rd Ave, Suite B
Albany, Georgia 31707
Phone: (229) 405-8880

Area Coverage 지역 범위:

South Region 남부지역

Capability 역량/능력:

James Strother & Company 는 국내, 수출, 수입, 미국 및 기타 원산지의 껍질이 있는 땅콩 및 껍질을 벗긴 땅콩을 갈아 만든 땅콩 기름, 땅콩으로 만든 음식, 땅콩 케이크, 땅콩 버터/페이스트 및 다른 땅콩 제품을 전문으로 하는 중개 회사이다.

Runner Hi Oleic and Non-Hi Oleic, Spanish Hi Oleic and Non Hi Oleic, Valencia, Virginia, Bold, Java, and other varieties

[Koch & Associates \(https://kochfoodbroker.com/\)](https://kochfoodbroker.com/)

505 Freyer Drive N.E.
Marietta, GA 30060
Phone: (770) 218-8911
Fax: (770) 218-8914

Area Coverage 지역 범위:

Southeast – Georgia, Tennessee, Mississippi, Alabama, Carolina and Louisiana
남동부 지역 – 조지아, 테네시, 미시시피, 알라바마, 캐롤라이나 및 루이지애나

Capability 역량/능력:

리테일/소매 상점 및 편의점 에 서비스를 제공한다.

Principals:

Artik Cleaners, LLC, BKW Seasonings, Boone Brands, China Doll, Inc., Mrs. Cubbison's, Florida Fruit Juices, Granny Hesters Sweet Potato Biscuits, Hugs Pet Products, Kisko, Klements Sausage Co., La Preferida, Post Holdings/Malt-O-Meal, Kemps Ice Cream, Richard's Sausage, Nunn Milling Co, INC, NorPac, Orchids Paper

Company, Perfection Foods, P.F. , Harris Company, Quality Transparent Bag, Ramsey Popcorn, Rudy Greens, Inc, Supreme Oil, Two Trees Products, Red Rock Brand Specificity Sodas, Vigo Importing Company, Warren Oil

Customers:

Direct Buying Customers	Indirect Buying Customers
<ul style="list-style-type: none"> • Food Lion- Salisbury, NC • Harris Teeter- Matthews, NC • Ira Higdon Grocery Company- Cairo, GA • Kroger Company- Cincinnati, OH • Nash Finch- Lumberton, NC & Statesboro, GA • Piggly Wiggly Charleston- Charleston, SC • Publix- Lakeland, FL • SuperValu Kenosha, WI • SuperValu Anniston, AL • SuperValu Indianola, MS • SuperValu, Quincy, FL • Winn Dixie/BiLo/J.H. Harvey Co- Jacksonville, FL • W Lee Flowers- Lake City, SC 	<ul style="list-style-type: none"> • Admax- Hammond, LA • Albertson's- Fort Worth, TX • Bo's Food Stores- NC • Hill's Food Stores- NC • Hitchcock- Alachua, FL • Little Giant- Atlanta, GA • Piggly Wiggly Kingston- Kingston, NC • Piggly Wiggly Baton Rouge- Baton Rouge, LA • Southeast Foods- Monroe, LA • Wayfield- Atlanta, GA • Western Foods- Birmingham, AL • Western Beef- Miami, FL
<p>Major C - Store Suppliers Serviced</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cochran Brothers Wholesale • Core-Mark Atlanta • Distribution South (Flash Foods) • Homefolks • Macon Cigar & Tobacco • Market Grocery Co • McLane Southeast • Sam Son Wholesale • Stewart Candy Company 	<p>DSD Specialty Food Distributors</p> <ul style="list-style-type: none"> • DPI • Gourmet Foods International (Formally AFI) • KEHE Foods <p>Produce & Meat Wholesalers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collins Bros Produce • General Produce • Sherwood Foods

Table 21 - Koch Associates Customers

Main Street Marketing (<http://mainstreet-naturalsales.com/>)

2317 Main Street
 Tucker, GA 30084
 Telephone:770.491.1122

Area Coverage 지역 범위:

Alabama, Florida, Georgia, North Carolina, Puerto Rico, South Carolina, Tennessee, Virginia (Charlottesville/South)

알라바마, 플로리다, 조지아, 노스 캐롤라이나, 푸에르토 리코, 사우스 캐롤라이나, 테네시, 버지니아 (샬로츠빌/사우스)

Capability 역량/능력:

Main Street Marketing 은 모든 식료품류, 기능 식품, 스킨 케어 및 일반 상품을 포함한 카테고리의 친환경 제품을 대표한다. 미국 남동부에 걸쳐 350,000 평방 마일 이상의 지역을 담당한다.

Principals:

Eden Foods WWW.EDENFOODS.COM
Crown Prince WWW.CROWNPRINCE.COM
Castor Pollux WWW.CASTORPOLLUXPET.COM
Childlife WWW.CHILDLIFE.NET
French Transit WWW.THECRYSTAL.COM
Premier Organics/Artisana Foods WWW.PREMIERORGANICS.ORG
Tofurky WWW.TOFURKY.COM

Table 22 – Main Street Marketing Principals

Customers:

Distributors	Retail Stores
DPI	Earth Fare
Hadden House	Whole Foods South
KEHE / Tree of Life St. Augustine	Whole Foods Florida
KEHE / Tree of Life Bloomington	Earth Origins
KEHE / Tree of Life Southeast	Richard's Whole Foods
United Natural Foods Atlanta	NCGA
United Natural Foods Greenwood	Fresh Market
United Natural Foods Sarasota	Publix Greenwise
United Natural Foods York	Lowe's
Select Nutrition	Winn Dixie

Table 23 - Main Street Marketing Customers

[Natures Trading Company \(http://www.naturestradingco.com/\)](http://www.naturestradingco.com/)

22194 Hwy A1A, Suite 209
Indian Harbour Beach, FL 32937
Phone: 321.779.4450

Area Coverage 지역 범위:

Florida, Georgia, Alabama, Tennessee, Georgia, North Carolina, South Carolina,
Virginia, Mississippi

플로리다, 조지아, 알라바마, 테네시, 노스 캐롤라이나, 사우스 캐롤라이나,
버지니아, 미시시피

Capability 역량/능력:

Nature's Trading Company 는 개인 용품/퍼스널 케어, 기능 식품, 허브, 동종 요법,
선물 용품 유형의 제품을 대표한다.

[Optima Sales and Marketing Inc. \(http://optimasales.com/\)](http://optimasales.com/)

20214 Water Hickory Place
Tampa, FL 33647
Phone: 904-318-6030

Area Coverage 지역 범위:

Southeast Region 남동부 지역

Capability 역량/능력:

Optima Sales and Marketing 은 소비자 제품의 계획, 출시, 배치 및 관리를
전문으로 하는 풀 서비스 푸드 브로커이다.

[Pan American Food Brokers \(HTTP://WWW.PANAMFOOD.COM/\)](http://www.panamfood.com/)

13590 S.W. 134 Avenue
Suites 110 & 111
Miami, Florida 33186
Phone: 786.592.2108
Fax: 786.592.2307

Principals:



Figure 75 - Pan American Foods Principals

Customers:

Chain Supermarkets

- Publix Super Markets
- Winn-Dixie Bilo Holding LLC
- Albertson's LLC
- Sweetbay Supermarket
- Hannaford Supermarkets
- Food Lion

Distributors

- Associated Grocers of Florida
- Colorado Box Beef
- Quirch Foods
- Sherwood Food Distributors
- S.E.F.F.

Pharmacies

- Navarro
- CVS
- Walgreens

Other Customers

- Save-A-Lot
- Dollar General
- Sedano's Supermarkets
- Bravo Supermarket
- Presidente Supermarket
- Sabor Tropical
- Star Markets

Mass Merchandisers

- Wal-Mart Stores
- Costco Wholesale Corp
- Sam's Club Stores
- BJ's Wholesale Club

[Reese Group \(http://www.reesegroupinc.com/\)](http://www.reesegroupinc.com/)

2820 Bransford Avenue
Nashville, TN 37204
Phone: (615) 269-3456

Area Coverage 지역 범위:

South and Midwest Regions 남부 및 중서부 지역

Capability 역량/능력:

Reese Group 는 전국에서 가장 오래된 식품 중개 회사 중 하나로서 모든 무역 채널에서 최고의 브랜드를 대표한다: 슈퍼마켓, 할인, 군대, 대중 시장, 드러그/약국, 담배/와인/주류, 편의점, 특수 식품, 일반 잡화 및 신선 식품 채널을 포함한다.

Principals:





Figure 76 -Reese Group Principals

[Southern Food Brokers \(http://www.southernfoodbrokers.com/\)](http://www.southernfoodbrokers.com/)

196 Bruce Etheredge Parkway
Pell City, AL 35128
Phone: (205) 338-1470
Fax: (205) 338-1734

Area Coverage 지역 범위:

Alabama, Florida and Georgia 알라바마, 플로리다 및 조지아

Capability 역량/능력:

신선 식품, 농산물 및 단백질 식품 전문 기업이다. 1998 년에 회사를 설립했다.

Principals:

Protein Products - www.butterball.com, www.smithfieldfoods.com,
www.buddig.com, www.gwaltneyfoods.com, www.seabest.com,
www.fosterfarms.com, www.signaturefood.net, www.americanfoodsgroup.com,
www.zummo.com, www.jbssa.com, www.oldwisconsin.com,
www.conecuh sausage.com.

Produce - www.alamancefoods.com, www.amportfoods.com, www.buddyfruits.com,
www.freshexpress.com, www.gardenfreshsalsa.com, www.hickoryharvest.com,
www.lo-gly.com, www.veggiesmadeeasy.com, www.superjuices.com,
www.priesters.com, www.QueenCityCandy.com, www.settonfarms.com,
www.specialtyfoodservice.net

Customers:

Capitol Farmers Market, Super Giant Foods, Super Saver Foods, My Store, Super Fresh Foods, Food Outlet, Norman's Food Outlet, Fiesta International, Discount Foods, Buy-Low, Wayfield Foods, Quality Foods Depot, Food Depot, All American Quality Foods, Village Market, Little Giant Farmer's Market

[Trend Sales Inc. \(http://www.trendsalesinc.com\)](http://www.trendsalesinc.com)

5235 Mendenhall Park Pl.
Memphis, TN 38115
Phone: 901-368-2698

Area Coverage 지역 범위:

Alabama, Arkansas, Georgia, Louisiana, Mississippi, Florida and Tennessee.

알라바마, 알칸사스, 조지아, 루이지애나, 플로리다 및 테네시

Capability 역량/능력:

캔디와 스낵 전문. 도매 업체, 편의점, 벨류스토어/대체 매장, 편의점 유통 업체 및 식료품점에 판매한다.

Principals:



Figure 77 - Trend Sales Principals

Customers: Wholesale



Figure 78 - Trend Sales Wholesale Customers

Convenience Retailers



Figure 79 - Trend Sales Convenience Store Customers

Value Channel/Alternate



Figure 80 - Trends Sales Value Channel Customers

C-Store Distributors



Figure 81 - Trend Sales C-Store Customers

Grocery



Figure 82 - Trend Sales Grocery Store Customers

Valk Enterprises (<http://www.valksales.com/>)

19 Sun Beau Ct.
Tinton Falls, NJ 07724
Phone: (732) 539-2979

Area Coverage 지역 범위:

From Maine to Florida 메인 주에서 플로리다 주 까지

Capability 역량/능력:

Valk Enterprises 는 제조업체를 대표하여 주요 유통업체 및 체인 본사에 제품을 제공한다.

Principals:



Figure 83 - Valk Enterprises Principals

Customers:

Wegman's, Stop & Shop, Shaw's, King's, Harris-Teeter, Publix, Winn-Dixie, Whole Foods Markets, Earth Fare (SE), My Organic Markets (MD/VA), David's Natural (MD/VA), Mother Earth (FL), Healthy Living (VT), Return To Eden (GA), Fresh Market (NC), Hunger Mountain (VT), Mrs. Green's (NY)

북동부 지역 브로커(Northeast Region Brokers)

북동부 지역은: Connecticut, Main, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont.

코네티컷, 메인, 매사추세츠, 뉴햄프셔, 뉴저지, 뉴욕, 펜실베이니아, 로드 아일랜드, 버몬트 주를 포함한다.

[Abbi's Northwest Food Broker and Consultant \(http://www.abbisnorthwest.com\)](http://www.abbisnorthwest.com)

P.O. Box 1224
Everett, WA 98206
Phone: (425) 280-4180

Area Coverage 지역 범위:

Northwest – Washington, Oregon, Idaho

북서부 지역 – 워싱턴, 오레곤, 아이다호

Capability 역량/능력:

시장 조사, 포괄적인 판매 전략, 프로모션 캠페인, 신제품 배치에 대한 전문 지식을 가지고 있다.

Principals:



Figure 84 - Abbi's Northwest Principals

Customers:



Figure 85 - Abbi's Northwest Customers

[Alfred H. Gledhill & Associates \(http://www.algledhillassociates.com/home.php\)](http://www.algledhillassociates.com/home.php)

133 Winsor Avenue
Watertown, MA 02472
Phone: 617.924.6213
Fax: 617.249.1951

Area Coverage 지역 범위:

New England – Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont.

뉴 잉글랜드 – 코네티컷, 메인, 메사추세츠, 뉴 햄프셔, 로드 아일랜드, 버몬트

Capability 역량/능력:

1960 년 부터 특수 식품 및 과자류 전문.

Principals:



Figure 86 - Alfred H. Gledhill Principals

Customers:

Specialty food retailers, regional chain headquarters, retail confectioners, gift shops, tourist attractions, farm stands, gift basket companies.

B & A Food Brokers (<http://brokeroftheyear.com/>)

400 Madison Avenue
Manalapan, NJ 07726
Phone: 732.607.3880
Fax: 732.607.3898

Area Coverage 지역 범위:

Northeast and Southeast 북동부 지역 및 남동 지역

Capability 역량/능력:

B&A Food Brokers 는 1985 년에 설립 됐으며, 메트로 뉴욕 외식산업/푸드서비스 및 소매업에 서비스를 제공하고 있다.

- Headquarters/Corporate Sales 본사/기업 세일즈/영업
- Division/Member Group Sales 부문/회원 그룹 세일즈/영업
- Merchandising Support/Store Coverage 머천다이징 지원/매장 담당
- Category Management Business Planning 카테고리 관리 비즈니스 계획
- Order Assistance 주문 지원
- Online Contract Implementation 온라인 계약 실행
- Store Associate Training 매장 사원 교육

Principals:

Tubito's Pizza, De Cecco Pasta, Aviko, Irish Dairy Board, Inc., Lotito Foods Inc., Campofrio Food Group, Atalanta Corporation, Norseland, Inc, Franklin Foods, Inc, Taylor Farms, RSM Southeast (Knouse), Holiday Foods, All Round Food Bakery Products, Inc., Yorgo's Mediterranean Foods Inc., Reser's Fine Foods, Snyder's-Lance, Vitelli Foods

Customers:





Figure 87 - B&A Food Brokers Customers

[CS Brokers \(http://www.csbrokers.com/\)](http://www.csbrokers.com/)

53 River Street
Milford, CT 06460
Phont:203-878-7788
Fax: 203-877-6649

Area Coverage 지역 범위:

Northeast Region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

CS Brokers 는 20 개의 유통 업체 및 대량시장 거래처와 북동부의 20 개 이상의 소매 업체와 광범위하게 접촉을 유지하고 있다. DSD, 자연, 고급식품 및 외식산업 유통 업체를 전문으로 한다; 대중 시장, 슈퍼마켓, 백화점, 전문점 및 자연 상점.

Principals:



Figure 88 - CS Brokers Principals

[Celtic Marketing Food Brokers \(http://www.celtic-marketing.com\)](http://www.celtic-marketing.com)

1350 Main Street
St. Johnsbury, VT 05819
Call: 802-748-4574
Fax: 802-748-6868

Area Coverage 지역 범위:

From Maine to South Carolina 메인 주에서 사우스 캐롤라이나 까지

Capability 역량/능력:

Celtic Marketing 은 그들의 네트워크의 다른 중개인과 협조하여 제조업체에게 전국적으로 서비스(national coverage)를 제공한다. 브랜드 관리자는 업계에서 평균 25 년 이상 경험이 있다.

Principals:

Johnny's, Torani, Calhoun Bend Mill, Faribault Foods, Desert Pepper Trading Co., Bigelow Tea, Black Jewell, Alessi, Sushi Chef Baycliff Co., TonNino, Ziyad, Allied Old English Inc., Inglehoffer, Maruken, Clif Bar, Moore's, PANORAMA FOODS, Santiago, Sam Mills, Capa di Roma, Brooklyn Bean Roastery, Viktoria's Gourmet Foods, Giuliano, White Coffee, Stash, Bob's Red Mill, Cholula hot sauce, Source AtLantique Inc., Dr. Oetker

Customers:

Big Y World Class Market, Bozzuto's Inc., Cavallaro, Chex, Christmas Tree Shops, Dave's Fresh Marketplace, The Davidson Co. dpi, The Fresh Market, The Food Emporium, Foodtown, Giant, Grand Union Family Market, GRISTEDES, Hannaford, Haddon House, Harris Teeter, Ingles, KARNS Quality Foods, Key Food, King Kullon, Lowes Foods, Market Basket, Nassau Candy, Price Chopper, Roche Bros, Rodman's, Shaw's, Shoppers, Shop Rite, Steiner Foods, Stop&Shop, Tops, UNFI, Wakefern Food Corporation, Wegmans, Weis, Whole Foods, Wythe Will, KeHE, ACME, Ahold, Angello's Distributing Inc., Associated Buyers, Associated Grocers of New England, Avenue Gourmet

[Charles E Blumer Co Inc. \(http://www.cebco.com\)](http://www.cebco.com)

115 E. Glenside Ave, Suite 3
Glenside, PA 19038
Phone: 215-277-1240
Fax: 215-277-1245

Area Coverage 지역 범위:

Pennsylvania 펜실베이니아

Capability 역량/능력:

Charles E Blumer Co 는 냉장 제품 판매 전문가이다.

Principals:

SoSoya, Reser's Fine Foods, Pete's Tofu, Bongards' Creameries, Brewster Cheese Company, Galaxy Foods, Cargill Meat Solutions and Cook's Ham Company (a division of Smithfield foods), Allied Specialty Food, Atalanta Foods, Delft Blue Veal, Hazel Park Packing Company, John F. Martin & Son's Meats, Loeffler's Gourmet Provisions, Spring Lake American Cheese, Martins Specialty Sausage Co., Sydell / Hillandale, Monogram Packaged Meats

[Custom Sales and Marketing, Inc. \(http://customsalesandmktg.com\)](http://customsalesandmktg.com)

6355 Belmont Avenue, Suite 100
Belmont, MI 49306-8718
Phone: 616-447-8655
Fax: 616-447-8440

Area Coverage 지역 범위:

Northeast Region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

The Custom Sales and Marketing 팀은 브랜드 관리자, 전략 기획자, 데이터 분석가, 요리사, 트레이너/강사, 요리 학생, 세일즈 및 마케팅 학생, 레스토랑 주인으로 구성 되어 있다.

[DKB Sales & Marketing, Inc. \(http://dkbsales.com/\)](http://dkbsales.com/)

101 West 70th Street
New York, New York 10023
Phone: 212.877.9676
Fax: 212.787.9522

Area Coverage 지역 범위:

New York, New Jersey, Connecticut, Pennsylvania, Maryland, Washington D.C., Virginia, and North Carolina. 뉴욕, 뉴저지, 코네티컷, 펜실베니아, 메릴랜드, 워싱턴 D.C., 버지니아 및 노스 캐롤라이나.

Capability 역량/능력:

DKB Sales & Marketing 는 식품 제조업체, 수입 업체 및 식품 관련 업체와의 협력을 전문으로 한다.

[Disruptive Sales Group \(http://www.disruptivebrandsales.com/\)](http://www.disruptivebrandsales.com/)

Charlotte, North Carolina
Phone: 800-508-8590

Area Coverage 지역 범위:

Northeast, Mid-Atlantic and Southeastern regions of the United States. 미국의 북동부, 대서양 연안 중부 및 남동부 지역.

Capability 역량/능력:

Disruptive Sales Group 은 자연 식품, 특수 식품, 편의점 및 일반 식료품 채널에서 세일즈 및 파트너십을 성공적으로 구축했다. 우리는 음료 브랜드를 만들고, 생산하고, 판매하는 기업들에게 개발, 생산, 마케팅 및 세일즈 솔루션을 제공하는 음료 브랜드 인큐베이터이다.

Customers:



Figure 89 - Disruptive Sales Group Customers

[Douglas Sales Associates, Inc. \(http://www.dougllassales.com\)](http://www.dougllassales.com/)

140 West Ethel Road, Unit N
Piscataway, NJ 08854
Phone: (732) 985-6770
Fax: (732) 985-6615

Area Coverage 지역 범위:

New Jersey, Northeast 북동부뉴저지, 북동부 지역

Capability 역량/능력:

Douglas Sales Company 는 1957 년부터 식료품, 잡화, 제과점, 및 유제품/텔리 (조제식품) 부서의 식품 산업에 서비스 제공을 하기 시작했다.

Principals: Produce



Figure 90 - Douglas Sales Produce Principals

Frozen



Figure 91 - Douglas sales Frozen Food Principals

Grocery



Figure 92 - Douglas Sales Grocery Principals

Customers:

Retailers/Wholesalers

<ul style="list-style-type: none"> • Wakefern Food Corporation/ ShopRite Supermarkets • C&S Metro • Ahold/Stop & Shop/Giant • Bozzuto's • Kings Supermarkets / Balducci's • Met Foods/ Pioneer • Foodtown • King Kullen • Krasdale Foods • C-Town/ Bravo/ AIM / DeCicco Super Markets • Acme 	<ul style="list-style-type: none"> • SuperValu • Key Foods • Associated Foods • Jetro Cash & Carry / Restaurant Depot • Gristedes • Island Park Distributors • Western Beef • D'Agostino • Thriftway/ Shop n Bag • Red Apple/ Gristedes Supermarkets • General Trading/ Fine Fare Supermarkets • Fairway Market • Safeway Eastern Division
---	---

Table 24 - Douglas Sales Retail Store and Wholesalers Customers

E.A. BERG AND SONS, INC. (HTTPS://WWW.EABERG.COM)

75 West Century Road
 Paramus, NJ 07652
 Phone: 201.845.8200

Area Coverage 지역 범위:

New York, New Jersey, Pennsylvania, Massachusetts and Connecticut.

뉴욕, 뉴저지, 펜실베니아, 메사추세츠 및 코네티컷

Capability 역량/능력:

90 년 이상의 경험으로 E.A. Berg Associates 의 경험이 많은 본사 팀은 식료품 가게, 전국의 35,000 개의 편의점 및 특수 매장 (전문점)등의 모든 수준의 기관들과 협력한다.

[The Ferolie Group \(http://www.esmferolie.com/\)](http://www.esmferolie.com/)

2 Van Riper Road
Montvale, NJ 07645
Phone: (201) 949-2249

Area Coverage 지역 범위:

Northeast region and North Carolina 북동부 지역 및 노스 캐롤라이나

Capability 역량/능력:

이 회사는 1948 년에 630 명의 직원으로 시작했으며, 8,200 개 이상의 매장에 서비스를 제공한다. 전국적으로 네트워크가 있는 다른 브로커들과 네트워크를 형성하고 있다.

냉동/유제품, 제과, 육류/델리/해산물, 식료품, 생산물, GM/HBC 및 자연 부서의 전문 부서 비즈니스 매니저를 두고 있다.

[Fresh Food Sales and Marketing \(https://www.freshfoodsales.com\)](https://www.freshfoodsales.com/)

1001 Worcester Road, Suite 3
Framingham, MA 01701-5240
Phone: 508-620-1515

Area Coverage 지역 범위:

Northeast region 동북부 지역

Capability 역량/능력:

신선 식품 및 전문/특수/특선 제품을 전문으로 한다.

Customers:

Retail	
Ahold USA	Weis
Shaws Supermarkets	King Kullen
Delhaize America	Mrs. Greens
Price Chopper	Wakefern
Market Basket	Safeway East
Big Y	Burris
Whole Foods	Bozzuto's
Wegmans	C&S Wholesale
Roche Brothers	UNFI
Stew Leonards	Davidson
BJ's Wholesale Club	GFS/Perkins Division
Giant Eagle	Kehe
Acme	McMahons Farms
Casa Imports	

Table 25 - Fresh Food Sales Retailer Stores Customers

Foodservice	
Sysco	Baldor
U.S.F.S	Casa Imports
Reinhart	G&C
Maines	Wattles
Perkins/GFS	Dennis Paper
Ginsberg	Honor Foods
Napoli Foods	Deli Boy
PFG	Macauley
Maplevale	Renzi Brothers
Latina Foods	Palmer Foodservice
Thurston Foods	Watermark
City Line	

Table 26 - Fresh Food Sales Foodservice Customers

[H&H Specialty Food Associates \(http://hhspecialtyfoods.com/\)](http://hhspecialtyfoods.com/)

75 W. Front St., Ste 3
Red Bank, NJ 07701
Phone: 732-933-4411

Area Coverage 지역 범위:

Northeast region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

H&H Specialty Food Associates 는 특수 식품, 민속 정통 식품 및 자연 식품 분야를 전문으로 하며, 제조업체의 대리인 역할을 풀 서비스로 한다. H&H 는 식료품과 신선식품 (부패하기 쉬운 식품) 모두 약 40 개의 라인을 대표한다.

Principals:



Figure 93 – H&H Specialty Food Associates Principals

Customers

<u>Wholesalers and Distributors</u>	<u>Retailers Serviced by our Wholesalers and Distributors</u>
<ul style="list-style-type: none"> • A&L • Abraham • ASC • Associated Buyers • Avenue Gourmet • AWI • Bozzuto's • Burris • C&S • Davidson • DPI Mid-Atlantic • Haddon House • KeHE LHV DC15 • Kenover • March Health Foods • Morning Calm • Nassau Candy • River Valley Foods - Cavallaro • Stark • Mayfair/Wythe Will • UNFI • Vineland Foods • Wakefern • White Rose • Yell-o-Glow • Zidian Specialty Foods 	<ul style="list-style-type: none"> • A&P- Food Emporium, Pathmark, Food Basics • AGNE • AHOLD-Stop and Shop, Giant Carlisle, Giant Landover • Best Yet • Big Y • D'Agastino • Dave's Marketplace • Donelon's • Earth Fare • Fairway Markets • Farm Fresh • Food City • Foodtown • Giant Eagle • Gristedes • Hannaford • Harris Teeter • Ingles • Key Foods • King Kullen • Kings • Lowes • Market Basket • Moms Organics • Mrs. Greens • Roche Brothers • Shoprite • Supervalu Regional Chains ACME, Shopper's, Shaw's • The Fresh Markets • Tops • Wegmans • Weis Markets • Whole Foods NE, NA, MA • Yes! Markets • Top 200 Specialty And Natural Independents Online /Alternative Toys R Us, Bed Bath & Beyond, Quidsi-Diapers.com, Fresh Direct, Barnes and Noble, Ocean State, TJMaxx, Marc's

Table 27 - H&H Specialty Food Associates Customers

[HWY Partners \(http://www.hwypartners.com/\)](http://www.hwypartners.com/)

140 Sylvan Avenue
 Englewood Cliffs, NJ 07632
 Phone: 201-592-8800

Area Coverage 지역 범위:

Connecticut, Delaware, Main, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, West Virginia.
 코네티컷, 델라웨어, 메인, 매릴랜드, 메사추세츠, 뉴햄프셔, 뉴저지, 뉴욕, 펜실베이니아, 로드 아일랜드, 버몬트, 버지니아, 웨스트 버지니아.

HWY Partners 내셔널 서비스를 제공하는 Consolidated Sales Network (CSN) 의 멤버이다.

Capability 역량/능력:

카테고리 분석, 공간 계획 및 머천다이징의 전문지식을 갖추었으며, 본사, 유통업체 및 소매점에 서비스를 제공한다.

Customers:

C&S Wholesale customers: Ahold Delhaize, Tops, Safeway, Foodtown, Key Food, Faurway and over 2,000 independent groceries.

Drug chains: CVS, Rite Aid, Kinney

Club: BJ's, Jetro, Costco

Value and Alternative: Five below, Christmas Tree Shops, Dollar Tree, Ross, Tjx, Staples

Wholesale: McLane, Core-Mark, H.T.Hackney, Eby-Brown, J.Polep, Capital Candy Company, bcs, Liberty Wholesales, Harold Levinson Associates.

Vending and Specialty: Vistar, CCSI

Redistribution: thayer, SDS, DOT

Convenience Store



Figure 94 - HWY Partner Convenience Store Customers

Grocery



Figure 95 - HWY Partner Grocery Store Customers

[JBMSales & Marketing \(http://jbmsales.com\)](http://jbmsales.com)

125 Washington St #4
Foxborough, MA 02035
Phone: 508-543-3611

Area Coverage 지역 범위:

Connecticut, Rhode Island, Massachusetts, New Hampshire, Vermont, Main
코네티컷, 로드 아일랜드, 메사추세츠, 뉴 햄프셔, 버몬트, 메인

Capability 역량/능력:

뉴 잉글랜드 지역의 특수 식품과 과자를 전문으로 한다.

Principals:

Ariston Oil, Elki Corporation, Gourmet Village, Holland American Food Company, House of Webster, Italian Foods Corp, Lesley Elizabeth, Robert Rothschild Farm, Rossi Pasta, Sarabeth's Kitchen, Davidson's Organic Tea, McSteven's, Ohh La La Brands, Zhenas, Funky Chunky, Pelican Bay, Sanders Fine Chocolates, Virginia Diner, Yum Earth, European Confections, and Maté Factor.

Customers:

Gourmet Grocery, Candy shops, Kitchen Stores, Meat and Fish Markets, Bakery and Coffee Shops, Gift Stores and Gift Basket Packers.

[JMB Food Sales Co. \(http://jmbfoodsales.com/html/\)](http://jmbfoodsales.com/html/)

33 Marlboro Road
Brewster, MA 02631
Phone: (508) 896 - 5245

Area Coverage 지역 범위:

Maryland, Pennsylvania, South Carolina
메릴랜드, 펜실베니아, 사우스 캐롤라이나

Capability 역량/능력:

JMB Food Sales Company 는 다양한 신선식품 (부패하기 쉬운 식품), 식료품, 특수, 자연, 유기농, 코셔 (kosher) 및 자체 개발 상품을 대표하며, 지역 중개인 및 마스터 브로커 (JMB Group Link 참조) 모두의 기능을 수행하며 특정 거래처/고객에 대해 독점적인 에이전트로서의 기능을 수행한다.

Principals:



Figure 96 – JMB Food Sales Principals

[JOH \(http://www.johare.com/\)](http://www.johare.com/)

One Progress Road
Billerica, MA 01821
Phone: 978.663.9000
Fax 978.262.2200

Area Coverage 지역 범위:

Illinois, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, New Jersey, New York, North Carolina, Pennsylvania, Rhode Island.

일리노이, 메인, 메릴랜드, 매사추세츠, 미시간, 미네소타, 뉴저지, 뉴욕, 노스 캐롤라이나, 펜실베이니아, 로드 아일랜드

Capability 역량/능력:

JOH 는 미국의 동부 해안 지역에서 가장 강력한 지역 브로커 중 하나로서 매장 모든 부서의 1,000 개 이상의 내셔널 및 지역 브랜드를 대표한다. 본사에 직접 접근 할 수 있으며, 미국 전역의 소매 서비스 및 광고/마케팅 부서의 풀 서비스를 제공한다.

Category Coverage:

- Bakery
- Confection
- Dairy
- Deli
- Ethnic
- Frozen
- GM
- Grocery
- HBC
- Meat
- Natural
- Organic
- Private Label
- Produce
- Seafood
- Specialty

Table 28 - JOH Category Coverage

Trade Channels:

- Club
- Convenience
- Deep Discount
- Department Stores
- Distributors
- Drug Chains
- Dollar Store
- Jobbers
- Online
- Mass Merchants
- Specialty
- Supermarket
- Wholesale

Table 29 – JOH Trade Channels

Principal:

Idahoan, Yancey’s Fancy, Arnold Palmer Drink Mixes, Rachel Ray Soup Stocks, Sokol Whoopie Pies and S’mores, Bar Harbor, Treasure Cave

Customers:

Big Y supermarkets, Ahold, Weis, Anco Distributor, Burris Distributor, Giant Carlisle, Shaw's Supermarket, Stop & Shop Stores

[J. V. Sidari and Associates Inc. \(http://jvsidari.com\)](http://jvsidari.com)

19291 Lorain Road
Fairview Park, OH 4412-1940
Phone: 440-356-4858
Fax: 440-356-4857

Area Coverage 지역 범위:

Ohio, Michigan, Pennsylvania 오하이오, 미시간, 펜실베이니아

Capability 역량/능력:

J. V. Sidari and Associates 는 수입 및 국내 특수 식품 (특산물) 중개인이다. 식품 제조업체들을 대표한다.

Principals:

Caruso's Coffee, John Wm. Macy's Cheese Sticks, Daprano & Co., Wald Imports, Creative Lollipops, Modena Fine Foods & Wine, Tea Forte, Panos Brands, Nielsen Massey, Le Grand Truffles, Ariston Specialties, Koeze Co., Long Grove Confection, Liberty Richter, Marich Chocolates, Stonewall Kitchen, Sidari, Rub with Love Shack, J.V. Sidari & Associates

Customers:

Specialty food distributors, supermarket stores, gourmet stores

[Metro Foods LTD \(https://www.metrofoodsltd.com/\)](https://www.metrofoodsltd.com/)

1567 Broadway
Raynham, MA 02767
Phone:508-822-9635

Area Coverage 지역 범위:

Northeast Region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

소매 슈퍼마켓, 도매업체, 편의점 및 클럽 상점의 냉동 식품, 식료품, 육류, 델리, 해산물 및 자체 개발 상품을 전문으로 한다.

Principals partial list:



Figure 97 – Metro Foods Partial Principal List

Customers partial list:



Figure 98- Metro Foods Partial Customer List

Natural Source Sales and Marketing Co

[\(http://naturalsourcesalesandmarketing.com/\)](http://naturalsourcesalesandmarketing.com/)

8 Concord Dr.
Shamong, NJ 08088-8672
Phone: 609-268-6320
Fax: 609-268-2546

Area Coverage 지역 범위:

Northeast 북동부 지역

Capability 역량/능력:

허브, 허브/약초/한방 요법, 비타민, 기능식품 및 에센셜 오일 전문

Principals:



Figure 99 – Natural Sales & Marketing Co. Principals

Customers:

Health food stores

Pace Target Brokerage Inc. (<http://pacetarget.com>)

716 Clayton Road
Williamstown, NJ 08094
Phone: (856) 629-2551
Fax: (856) 629-5288

Area Coverage 지역 범위:

New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, Washington DC, and Virginia.

뉴저지, 펜실베이니아, 델라웨어, 메릴랜드, 워싱턴 D.C., 및 버지니아

Capability 역량/능력:

1981 년에 설립된 Pace Target brokerage 는 수상 경력이 있는 회사이며 매장 내 제과 제품 카테고리 부문의 선두자 이다. Pace Target 는 신선 식품 (부패하기 쉬운)에 대한 현장 지원 기술자를 보유하고 있다.

Principals:

Ace Bakery, Aryzta - Cuisine DeFrance, Cloverhill Bakeries, LaBrea Bakery, Otis, Spunkmeyer, Pennant Foods, Barry's Bakery, Benson's Bakery, Bakery Express - Mid-Atlantic, Inc. (BEMA), Chabaso Bakery, Cookies United, Country Fresh Batter / Hope's Cookies, CSM Bakery / Best Brands & HC Brill, Custom Baking Products, FGF Brands (Tandoori Naan Flatbreads), George Delallo Co., Ginsburg Bakery, Give and Go Prepared Foods, Guttenplan's Frozen Dough, Inc., Hill & Valley Bakery, International Food & Ingredients, James Skinner Baking Co., Jessie Lord Bakery, JSB Industries / Muffintown, LeBus Bakery, Leonard Novelty Bakery, Liscio's Bakery, Lofthouse Cookies, Lonestar Bakery, Maplehurst Bakery / Freed's Bakery / Granny's Kitchen, Mini Frost Foods, MJay's Specialty Baked Goods, Inc., Modern Baked Products, Nu-Stef REKO Pizzelles, Prime Pastries, Rain Creek Baking Company, Rocky Mountain Pies, LLC, Sparrow Enterprises, Specialty Bakers, The Father's Table, The Original Cakerie, Toad Ally Snax, Toufayan Bakery, Vieira's Bakery Inc., Wholesome Harvest Baking.

Customers: Associated Wholesalers, Inc. - Robeson, PA. Burris Foods - Milford, DE, C&S Wholesale Grocers - Division in CA, CT, MA, MD, NJ, NY, PA & VT, Cloverhill Foods

Distributors

DPI Mid-Atlantic - Upper Marlboro, MD, George Ruhl & Sons - Hanover, MD, Inter County, Bakers - Lindenhurst, NY, McAneny Brothers - Edensburg, PA, Performance Food Group

Supervalu Corporate - Eden Prairie, MN, Supervalu-Eastern Region - Harrisburg, PA, Mechanicsville, VA, Pittsburgh, PA, Milton, WV, Tomalis & Son, Inc. - Pittson, PA, Zilka & Company - Allentown PA, Belle Vernon, PA, Pace Target Customers - Acme Markets/Supervalu - PA, Ahart's Markets - PA, Ahold USA, Giant of Carlisle, PA, Giant of Landover, MD, Stop and Shop, MA, Boyer's Markets - PA, Farm Fresh Supermarkets - VA, Food King Supermarkets - MD, Giant Eagle, Inc. - Pittsburgh, PA, Graul's Markets - MD, King Kullen Supermarkets - NY, Krasdale Foods - NY, Mars Food Stores - MD, Murry's Steaks - MD, R M G Group - PA, Redner's Warehouse Markets - PA, Safeway (Eastern) - Lanham, MD, Shopper's Food and Pharmacy - MD, Stauffers of Kissel Hill - PA, Supervalu Corporate - MN, Supervalu-Eastern Region* - Harrisburg, PA & Mechanicsville, VA, Supervalu-Eastern Region* -

Pittsburgh, PA, Wakefern/Shop Rite - NJ & MD, WaWa, Inc. - Wawa, PA, Weis Markets - PA, Western Beef - NY.

[Precision Sales & Marketing \(http://www.precisionsalesny.com/\)](http://www.precisionsalesny.com/)

35 Crooked Hill Rd., Ste. 200
Commack, NY 11725
Phone: (631) 543-6500

Area Coverage 지역 범위:

Northeast, North Atlantic and Mid-Atlantic Regions

북동부 지역, 북대서양 및 중부 대서양 지역

Capability 역량/능력:

Precision Sales & Marketing 은 북동부, 북대서양 및 중부 대서양 지역의 주요 건강 및 자연식품 산업 거래처 및 유통업체에 월 단위로 세일즈 콜을 한다.

Principals:



Figure 100- Precision Sales & Marketing Principals

[Progressive Sales & Marketing \(http://www.progressive-1.com\)](http://www.progressive-1.com)

600 Chapman Street,
Canton, MA 02021
Phone: (781) 821-1920

Area Coverage 지역 범위:

Northeast 북동부 지역

Capability 역량/능력:

Progressive Sales & Marketing, Inc. 는 1988 년부터 브랜드 및 자체 개발 Principals 를 대표한다.

Product Categories:

- Grocery
- Dairy
- Frozen
- Fresh
- General Merchandise
- Specialty, Natural, & Organic

Distribution Channels:

- Supermarkets
- Grocery Wholesalers
- Club Stores
- Drug Chains
- Mass Merchandisers
- Natural / Specialty Distributors
- Convenience Stores

Customers:



Figure 101 _ Progressive Sales Customers

[Quaker Street CSM \(http://www.quakerstreetcsm.com/\)](http://www.quakerstreetcsm.com/)

7 Quaker Street
Newton, NH 03858-3809
Phone: 603-382-1574
Fax: 603-382-7328

Area Coverage 지역 범위:

Main, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, New York

메인, 뉴 햄프셔, 버몬트, 매사추세츠, 코네티컷, 로드 아일랜드, 뉴욕

Capability 역량/능력:

Quaker Street CSM 는 36 년 이상의 업계 경험을 지닌 자연, 유기농 및 특수 식품 산업에 종사하고 있다.

Principals:

A Angonoa, Bella Baby Food, LLC, Canandaigua Wine, Cereal Foods, Capi Di Roma, In Tavola, USA, Joyce Chen Foods, Kristian Regale Corporation, Louisiana Gourmet, Natures Isle, Premium Brands, The Fremont Company, Safcol Foods, Wing Time

[S & B Food Brokers \(http://www.sbfoodbrokers.com/\)](http://www.sbfoodbrokers.com/)

P.O. Box 310
North Haven, CT 06473
Phone & Fax: 203-234-2284

Area Coverage 지역 범위:

Connecticut – Northeast 코네티컷 – 북동지역

Capability 역량/능력:

S&B Food Brokers 는 소규모의 가족이 운영하는 회사이다. 그들은 북동부 지역의 주요 유통업체를 위해 특출한 식품을 운송하는 일에 집중한다.

Principals:

Narragansett Creamery, Wenner Bread Products, Lake Erie Frozen Foods, Deep River Snacks, Buona Vita Inc., Comarco Products, Plumrose USA, inc., Silver Springs Farm, Brooklyn Cannoli Company, Dolce Amore, Granny's Kitchens, Golden Glow Cookie Co., Inc.

Customers:

All American Foods, Arnold's & Eddie's Food Inc., Sysco Food Services, City Line Distributors, Cordi Food Distributors, Dandy Distributors Inc., HPC Food Service Inc., Instant Whip Foods, L&C International, M&R Frosted Food, Manchester Packing, Minore's Poultry & Foods, Napoli Foods, Inc., Napoli Meat & Sausage Co., New Haven Provisions, Performance Food Group, T&R Wholesale Foods, Thomsen Food Service, Thurston Foods, U.S. Foods.

S & S Brokerage (<http://ssfoodbroker.net>)

100 Saratoga Village Blvd #50
Ballston Spa, NY 12020
Phone: (518) 899-6592

Area Coverage 지역 범위:

New York, Pennsylvania, New England, and the Mid-Atlantic states

뉴욕, 펜실베이니아, 뉴 잉글랜드, 및 대서양 연안에 위치한 중동부의 주

Capability 역량/능력:

S&S Food Broker Inc. 는 1997 년 2 월에 설립 됐으며, 편의점, 달러 스토어, 및 드러그 스토어를 담당한다.

Principals:



Figure 102 - S & S Brokerage Principals

Customers:
Distributors and Retailers



Figure 103 - S & S Brokerage Customers

[Sales One \(http://www.sales-one.net/\)](http://www.sales-one.net/)

7544 Holibard Avenue
 Baltimore, MD 21222
 Phone: 410.285.7179

Area Coverage 지역 범위:

Northeast Region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

Sales One 은 2004 년 에 설립 됐다. 제조업체를 대표하며 유통업체 및 슈퍼마켓에 판매한다.

Principals:

A&I Concentrate Allied Old English American Roland Anderson Trail Angonoa Brands Aron Streits Bandar Cento Fine Foods Cholula Hot Sauce Chosen Foods Clint's Salsa Colgin Columbus Conrad Rice Mills Coexist Coffee Drew's Enrico's – Investment Force Venture Fine Italian Foods	Frank's Famous Foods Frontera Foods Gabriella's Kitchen Gavina Coffee Gavottes Grainful Gunter's Honey Good Pop Heritage Select Homefree International Harvest Jyoti Kent Precision Kinder's Koops Mustard LBB Imports Madhava Marion's Kitchen Modern Products	Natural American Foods NY20 Philia Foods Rao's Rigoni DiAsiago Rodelle Ruger Wafers Salazon Chocolate Silver Spring Gardens Simply 7 Soodhalter Plastics Source Atlantique Sunbutter The Good Bean Torani Syrups Trappist Preserves Tree Hugger Twinings Teas Vita Specialty Foods
---	---	--

Table 30 - Sales One Principals

Customers:

Acme AGNE Associated Grocers Big Y Bozzuto's Burris C&S Cavallaro Chex D'Agostino's Dave's Marketplace Davidson Donleans DPI Specialty Foods Earth Fare Fairway Farm Fresh Food City	Foodtown Giant Carlisle Giant Eagle Giant Landover Gristides Haddon House Harris Teeter Ingles Karns King Kullen Kings Kehe Kroger Lowes MDI Market Basket Nassau Candy Price Chopper	Redner's Rite-Aid Roche Bros Safeway Eastern Shaws Shoppers Shoprite Stop and Shop SuperValu The Fresh Market Tops UNFI Wakefern Wegmans Weis Whole Foods Mid-Atlantic Whole Foods South WL Flowers
---	--	--

Table 31 - Sales One Customers

[Specialty Food Sales \(https://specialty-food-sales.com/\)](https://specialty-food-sales.com/)

40 West Chesapeake Ave, Suite 208
 Towson, MD 21204
 Phone: 410-944-4663
 Fax: 410-944-1803

Area Coverage 지역 범위:

New England to Southern Virginia 뉴 잉글랜드 에서 버지니아 남부 까지

Capability 역량/능력:

Specialty Food Sales 는 풀 서비스 세일즈 및 마케팅 회사로서 특수 식품 업계에서 40 년간의 경험을 보유하고 있다. 모든 종류: 전통적인 슈퍼마켓, 자연 식품 시장, 고급 식품 시장, 민속 정통 식품 시장, 약국 체인, 전문 리테일러, 편의점을 포함한 곳에 판매를 하고, 마스터 브로커 서비스를 제공한다.

Principals:

Aufschnitt Meats, Big Island Bees, Chocopologie, Choctal, Chosen Pure Foods, Chumak, Crio Brü, Flower Pot Tea, Health and Medic, Hot Lips Soda, J and D Foods, JAB Now, Jam Shoppe, Mediterranean Gyro, Muratbey Gida, Nana's Cocina, Nar Gourmet, Oasis at Bird In Hand, Reist Popcorn, Shay's Chocolate, Toosum Bars, Tres Picosos, Vermont Peanut Butter

Customers:

Acme, Ahold, Balducci's, Super Valu, Giant, Shoppers. Kings, Gourmet Garage, EMD Sales, Earth Fare, Whole Foods, Wakefern, ShopRite, Avenue Gourmet, Fairway, Organic Market, Mom's Organic Market, T.J. Maxx

[Tilden Sales Associates \(http://tildensales.comcastbiz.net\)](http://tildensales.comcastbiz.net)

P O Box 427
Pembroke, Ma 02359
Phone: 781-293-8311
Fax: 781-293-8313

Area Coverage 지역 범위:

North East Region 북동부 지역

Capability 역량/능력:

Pembroke Massachusetts 에 위치한 풀서비스 식품 중개 회사이며, 주로 아몬드, 쿠키, NYS, Nonni's Biscotti 와 같은 스낵 품목 뿐만 아니라 메이플 시럽, 데워 먹는 조리된 인도 음식 (Heat and Eat Indian meals), 바스마티(basmati) 쌀에 이르기까지 식품 품목에 중점을 둔다.

Customers:

Two of the largest discount chains in the North East, Regional grocery chains, Discount outlet chains, Upscale retail and home goods stores

[Tozzi & Associates \(https://tozziandassociates.com/\)](https://tozziandassociates.com/)

14 E Main St #4,
Somerville, NJ 08876
Phone: (908) 526-4681

Area Coverage 지역 범위:

Mains, New Hampshire, Vermont, New York State, NYC Metro Area ,Connecticut, Rhode Island, Massachusetts, Delaware, Maryland, New Jersey, Pennsylvania, Virginia, District of Columbia

메인, 뉴 햄프셔, 버몬트, 뉴욕주, 뉴욕 메트로 지역, 코네티컷, 로드 아일랜드, 매사추세츠, 델라웨어, 메릴랜드, 뉴저지, 펜실베이니아, 버지니아, District of Columbia 워싱턴 D.C.

Capability 역량/능력:

Tozzi & Associates 는 부티크 자연 식품 중개 회사이다.

[Try-Angle Foods Sales \(http://www.tryanglefoods.com\)](http://www.tryanglefoods.com)

17 Accord Park Drive # 202
Norwell, MA 02061
Phone: (781) 871-6969

Area Coverage 지역 범위:

East Coast – Massachusetts, New York, Pennsylvania, Maine, North Carolina and Florida.

동부 지역 – 매사추세츠, 뉴욕, 펜실베이니아, 메인, 노스 캐롤라이나, 및 플로리다

Capability 역량/능력:

1977 년에 설립된 TryAngle Foods 는 중간 크기의 가족이 경영하는 브로커로 업계에서 신선식품 (부패하기 쉬운) 을 전문으로 하는 식품 중개인 중에서 선두자가 되었다. 주요 슈퍼마켓, 소규모 독립 업체, 클럽 상점 및 유통업체에 서비스를 제공한다. TryAngle Foods 는 신선식품 (부패하기 쉬운) 라인과 유기농 및 자연 식품의 포괄적인 제품들을 대표한다.

Principals partial list:



Figure 104 – Try-Angle Food Sales Partial Principal List

Customers:



Figure 105 - Try-Angle Foods Sales Customers

[Valley Food Specialties LLC \(http://valleyfoodspecialties.com/\)](http://valleyfoodspecialties.com/)

P.O. Box294
Wood Ridge NJ 07075
Phone: (914) 920-6122

Area Coverage 지역 범위:

New York, New Jersey, Eastern Pennsylvania, Delaware
뉴욕, 뉴저지, 동부 펜실베니아, 델라웨어

Capability 역량/능력:

Valley Food Specialties 는 특수 식품 무역 분야에서 25 년 이상의 경험을 가지고 있다. 커미션만 받으며, 중개 서비스에 선불 수수료 또는 착수금이 (retainer) 없다.

Principals:

Apple Grove, Arbor Hill, Braswell's Foods, Broadbent's B & B Foods, Cape Cod Provisions, Cibo Vita, Eden Valley Distributing, Gatherer's Gourmet Granola, Gatherer's Gourmet Granola, Kathie's Kitchen, Lesley Elizabeth, Lisa Harris Pantry, M5 Corporation, MAD Foods, Nancy's Candy, Old Mule, Old Tradition Spice, Our Farm, Peanut Principle, Route 11 Potato Chips, Sugarbush Farms, Unique Pretzel, Vermont Wholesome Foods, Ye Olde Pepper Candy

W. J. Brader & Associates (<http://www.wjbrader.com/>)

555 Como Park Blvd.
Cheektowaga, NY 14227
Phone: 716-685-6085
Fax: 716-685-6939

Area Coverage 지역 범위:

New York, Pennsylvania, New Jersey, Virginia, Maryland, Washington D.C.

뉴욕, 펜실베이니아, 뉴저지, 버지니아, 메릴랜드, 워싱턴 D.C.

Capability 역량/능력:

W.J. Brader & Associates, Inc. 는 1987 년 8 월에 설립 됐으며, 소매 업계의 신선 식품 (부패하기 쉬운) 분야에 초점을 둔 세일즈 및 마케팅 지원을 제공 하기 위해 만들어졌다.

Principals:

Perishable:



Figure 106 – W.J. Brader & associates Perishable Principals

Specialty/Natural/Organic Principals:

Chloe's Soft Serve Pops, Joe's Tea and Chips, Living Intentions, Organic Living Superfood, Wholesome Chow

Bakery Principals:

ACE Breads, Depalo Bakery, Genesis Baking Co., Harbar LLC, Labriola Bakery, Liz Lovely, Meurer Bakery

Snack Principals:

34 Degree Crackers, The Better Chip, Dippin Chips, Kitchen Table Bakers, Munk Pack, Pairwell Foods Co., Popcornopolis,

Beverage Principals:

Motto Matcha Tea, Smart Juice

Customers:

- Tops Markets (177 stores including Penn Traffic stores)
- Wegmans, (93 stores in 6 states)
- Dash's, (4 stores in Buffalo Area)
- Budweys, (2 stores in Buffalo Area)
- Olean Wholesale, (200 Independent Stores)
- C stores: NOCO, Nice n Easy, Country Fair, Crosby K&K, KWIK Fill, Delta Sonic, Fastrac, Express Marts, Kenyon Variety & Byrne Dairy
- Deli Boy
- J Mills
- Big Apple Deli, Maines, Maplevale (Wegmans)
- Casa Imports
- Maines Paper
- Kinney Drugs
- Lexington Co-Op
- Feel Rite
- Consumers Beverages
- Seacrest Haddon House
- Saksco Catalogue
- Cavallaro

[Woolf Associates \(http://www.woolfassociates.com/\)](http://www.woolfassociates.com/)

41 Milk Porridge Circle
 Northboro MA 01532-2308
 Phone: (508) 393-8173

Area Coverage 지역 범위:

New England (Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Connecticut and Rhode Island)

뉴 잉글랜드 (메인, 뉴 햄프셔, 버몬트, 매사추세츠, 코네티컷, 로드 아일랜드)

Capability 역량/능력:

1985 년부터 Woolf Associates 는 주요 미국 식품 제조업체의 임무를 관리하여 아시아 태평양 지역의 식품 유통업체 및 에이전트 의 마케팅 프로그램을 수립하고, 미국 클라이언트 대상으로 식품 및 선물 제품을 공급했다.

1992 년부터 독특한 특수 식품 제조업체 및 수입업체를 위해 뉴 잉글랜드 지역에 회사를 설립하고 발전해 나갔다. 대부분의 제품은 대량으로 유통되지 않는다.

Principals:



Figure 107 - Woolf Associates Principals

내셔널 브로커(National Brokers)

[5G Consulting \(http://www.5gsales.com/\)](http://www.5gsales.com/)

905 McClain Lane
Bentonville, AR 72712
Phone: 479-268-7829

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

5G Consulting 은 Walmart, Sam's Club, Walmart.com, Sam's.com, 및 Amazon.com. 에 대한 세일즈 전화를 한다.

Customers:

Walmart, Sam's Club, Walmart.com, Sam's.com, and Amazon.com.

[Access Strategies \(http://myaccessstrategies.com/\)](http://myaccessstrategies.com/)

200 S. Frontage Rd., Suite 106,
Burr Ridge, IL 60527
Phone: 630.216.8340

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

편의점 채널을 전문으로 한다.

Principals:



Figure 108 – Access Strategies Principals

[Action Brand Management \(www.actionbrandmanagement.com\)](http://www.actionbrandmanagement.com)

851 Broken Sound Pkwy. Ste. 155
Boca Raton, FL 33487
Phone: 978.884.0771

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Action Brand Management 는 제품 개발 및 운영 관리와 함께 전략적 브랜드 세일즈 및 마케팅을 위한 아웃소싱 솔루션을 제공한다. Action Brand Management 는 신생 기업에서부터 기존의 인정받은 브랜드에 이르기까지 그들의 소비자 제품을 대표하며, 브랜드 분석과 시장 진입(go to market) 전략을 제공한다. Action Brand Management 는 개념 설계에서 매장의 제품 배치에 이르기까지 지원 해줄 수 있다.

[Alliance Sales & Marketing \(http://alliancesalesinc.com\)](http://alliancesalesinc.com)

5113 Piper Station Dr. #102
Charlotte, NC 28277
Phone: 704-752-1919 x 1818

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

미국의 가장 큰 브로커 중 하나로 Alliance 는 Chobani, Talenti, Kind Bar 등 업계 최고의 브랜드를 만들었다.

Customers: Supermarket



Figure 109 – Alliance Sales & Marketing Supermarket Customers

Natural Store Customers:



Figure 110 - Alliance Sales & Marketing Natural Store Customers

Specialty Store Customers:



Figure 111 - Alliance Sales & Marketing Specialty Store Customers

Alternative Store Customers:



Figure 112 - Alliance Sales & Marketing Alternative Store Customers

All-State Brokerage, Inc. (<http://asbteam.com>)

4663 Executive Drive, Suite 12,
Columbus, OH 43220
Phone: 614.451.2333
Fax: 614.451.7772

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

All-State Brokerage 는 오하이오에 있는 모든 고객은 물론 전국의 대체 채널 (Alternative Channel), 매스 머천다이즈, 식료품점, 편의점 및 패점 정리하려는 고객들을 지원한다.

Principals:

- Au'some - 3-Dees Gummies, Novelty candy
- Bee International – Novelty and other candy items
- Bloomer - Lump of Coal and other chocolate products
- Botticelli - Olive oils, pasta and pasta sauces and vinegars
- Boyer Candy – Mallo, Smoothie & Peanut Butter Cups
- Candy Dynamics – Toxic Waste novelty products
- Chocmod - Premium Truffles
- Cosmopolitan - Oils, peppers, capers and olives
- Elizabeth Beverage – Jolly Rancher brand soda pop
- European Chocolate – European chocolates
- Fun Sweets – Cotton Candy
- Grand Brands – True Lemon & True Lime Flavoring
- Healthy Food Brands - Angry Birds, Fruit Ninja, Cut the Rope and Candy Crush
- Just Born, Inc. - Mike & Ike and Peeps
- Karma Candy – Packer of private label candy
- Maxfield's Candies – assorted premium chocolates
- Michigan Bottling Co - Speciality drinks and sodas
- Midlon Foods – Novelty Jelly Bean dispensers
- Old Dominion – Peanut brittle items
- Old Wisconsin – Beef Sticks and Beef Snacks
- Queen City Candy – Packaged and Re-bagged candies
- Seapoint Farms - Edamame snacks
- Spangler Candy – Dum Dum Pops, Circus Peanuts & Candy Canes
- Stewart's Candy – Soft Puff Mints
- Storck USA – Werthers & Riesen items
- Taste of Nature - Cookie Dough Bites, Gummies
- Trophy Nut - Nut snacks
- Tropical Nut & Fruit - Gourmet pretzel snacks
- Vidal Candies - assorted candies and gummies
- Warrell - Taffy, Caramels
- Wild Ride - Beef Jerky

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Lindt & Sprungli – Premium Chocolates • Lucky Country – Australian Style Licorice • Marketing Innovations – Popcorn Tins • M.H.E. Foods - Pomegranate juices, peppers, capers & olives | <ul style="list-style-type: none"> • Wondertreats – Total Easter Basket program • World Confections – Candy Stix and other novelty/ seasonal items |
|---|--|

Table 32 All-State Brokerage Principals

C. A. Fortune Co., Inc. (<http://cafortune.com>)

1831-A Howard St.
 Elk Grove Village, IL. 60007
 Phone: 630-539-3100

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

1977 년에 설립된 C.A. Fortune 은 자연, 특수/일반 및 제과/델리 무역 채널을 전문적으로 다루는 선도적인 풀 서비스 소비자 제품 세일즈 및 마케팅 에이전시이다.

Customers:

Natural Channel



Figure 113 – C.A. Fortune Natural Channel Customers

Specialty/Conventional Channel



Figure 114 - C.A. Fortune Specialty/Conventional Channel Customers

[Daymon Worldwide Inc. \(http://www.daymon.com\)](http://www.daymon.com)

700 Fairfield Avenue
Stamford, CT 06902
Phone: 203-352-7500

Area Coverage 지역 범위:

Worldwide 전 세계

Capability 역량/능력:

- 1970년 7월에 설립된 풀 서비스 글로벌 소매 브랜딩 및 소싱 파트너는 세계 유수의 소매업체 및 제조업체와 직접 협력하여 여러 카테고리 및 채널에 맞춤형 브랜딩 솔루션을 제공한다.

- 마케팅 전략, 대외구매 및 물품 수송, 포장 및 브랜드 디자인, 포괄적인 머천다이징 솔루션 및 소비자 경험 마케팅을 제공한다.
- 소매 경험을 향상시키고 브랜드 및 비즈니스가 고객과 보다 효과적으로 소통 하도록 도와주는 영향력 있는 이벤트를 진행하고 관리한다.
- 경쟁 분석 서비스(Competitive Analysis Service)는 차별화 할 수 있는 핵심 영역, 혁신적인 모범 사례 및 개선 기회를 식별한다.

Principals:

Over 4,000 manufacturers worldwide

Customers:

Across all trade channels

[E. F. Reimann Company \(http://www.efreimann.com/home.html\)](http://www.efreimann.com/home.html)

785 Oakwood Road, Suite S104

Lake Zurich, IL 60047-1549

Phone: 847-438-9999

Fax: 847-438-9334

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

The E.F. Reimann Company 는 특수 식품 중개 회사로 1983 년에 설립되어 특수 식품을 전문으로 하는 업계에서 50 년 이상의 경험이 있다.

Principals:

Alessi, Neat, Atlantic, PB Crave, Bella, Padma's Easy Exotic, Blue Top Brand, Randall Family Farms, Bona Dea, Raw Food Central, Bookbinders, Royal Hawaiian Orchards, Chung Jung One, San Sucre, Clints Texas Salsa, Sechler's Pickles, Cowboy Brand, Silly Cow Farms, Crown Maple LLC, Silver Spring, D.B. Miller Inc, Simple Kitchens, Daily Crave, Duraflame, Smith Teamaker, Sipp Soda, Food Ireland, Sweet N' Low, Green Panda, Talk O Texas, Gastone Lago, Tinkyada, Gazebo Room, Tofutti, Kaffre Roma, Tony Chachere's, Kanokwan, Viktoria's Gourmet Foods, La Molisana, Vigo, Lakewood, We Rub You, Loma Linda, Zach's Wing Sauce, Louie's, Marquis Beverages

Customers:

Distributors



Figure 115 – E.F. Reimann Distributor Customers

Retailers

Account Name	Total Point of Distribution	Account Name	Total Point of Distribution
Acme Fresh Market	15	Mariano's	25
Acme	80	Marsh/O'malias	60
Albertsons IM	97	Martin's	20
Albertsons SoCal	80	Meijer	195
Albertsons Northwest	80	Nash Finch - Lima	31
AFS Corp & Independents	240	Niemann Foods/JM Jones	36
Associated Grocers of FL	99	Petty's Fine Foods #2	2
B&R	16	Piggly Wiggly SE	16
Bag & Save / No Frills	12	Piggly Wiggly - Midwest	97
Balls/Price Choppers	29	Price Chopper	122
BI-LO / Winn-Dixie	207	Publix	1018
Brookshire Brothers Ltd	72	Publix Atlanta - Store Checks	158
Buehlers	13	Ramey/Pyramid Foods	50
Buehlers Houchens	22	Remkes/Biggs	14
Busch's	15	Roche Bros	18
Butera Foods	10	Roundy's - Pick n Save - Copp	155
Caputos	6	Rouse's	35
Central Market	8	Save Mart/Lucky	150
Chief Super Market	12	Schnuck's/UNFI	106
C & K	30	Sedano's	16
Coburns	28	Sendik's Food Market	11
Cosentino's	25	Shaws	176
Cub Foods - Supervalu	71	Shop N Save- Pittsburg	65
D & W	20	Shop N Save- St.Louis - SV	41
Fairway Foods	8	Shoppers	62
Farm Fresh	44	Southern Family Markets	50
Fiesta Mart	60	Sprouts	150
Food Giant	25	Spartan Stores	150
Giant Eagle/UNFI	226	Strack & Vantil / Wiseway	43
Gordys County Market	7	Straub's	4
HEB	280	Sunset-Highland Park	4
Hornbacher's - Supervalu	6	Super Target	220
HyVee	220	Tom's & Oleson's	15
Jewel	185	Tony's	5
Jungle Jims	2	Treasure Island	7
Kehe Solutions		United Supermarkets	50
Kmart Super	20	Valli Produce	5
Knowlan's/Festival Foods	9	Walmart	1000
Kowalski's Market	9	Whole Foods	100
L&L Foods	9	Winn-Dixie	520
Lowe's	90	Woodman's Foods	15

Table 33 - E.F. Reimann Stores Customers

[ESM Ferolie \(http://www.esmferolie.com/\)](http://www.esmferolie.com/)

2 Van Riper Road
Montvale, NJ 07645
Phone: (201) 949-2249

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

ESM Ferolie 는 모든 영역의 무역을 포괄하며 도심의 도시 소매업체 및 더 광범위한 지역의 소매업체의 고유한 문제를 모두 해결할 수 있는 우수한 역량을 가지고 있다. ESM Ferolie 는 미국 내 ACV 의 29.1%를 담당하며 6,100 개의 매장과 630 명의 직원을 보유하고 있다.

[Empire Foods \(http://empirefoods.com/\)](http://empirefoods.com/)

11243 Cornell Park Drive
Cincinnati, Ohio 45242
Phone: 513.793.6241

Area Coverage 지역 범위:

Nationwide, 18 regional offices throughout the U.S.

전국, 미국 전역에 18 개 지사가 있다.

Capability 역량/능력:

Empire 는 1980 년에 설립되어 신선식품 (부패하기 쉬운) 제품의 최고의 머천다이저가 되었다. 생산물, 육류 및 해산물, 델리 베이커리, 치즈 및 냉동 식품, 자연 및 유기농 식품.

Customers:

Corporate Brand broker for all perishables for The Kroger Company

Footprint Retail Services (<http://www.fprs.com/>)

2200 Western Court, Suite 150
Lisle, IL 60532
Phone: 630-324-3400
Fax: 630-324-3432

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Footprint 는 매장 내 머천다이징에서 디스플레이 설치 및 철거, 간판, 롤아웃(rollouts), 리모델링 및 신규 매장 설치, 교육 및 포괄적인 보고에 이르는 서비스를 고객에게 제공한다.

Gobo Enterprises (<http://gobo.us>)

1510 11th Ave NW
Issaquah, WA 98027
Phone: 425-395-7222

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Gobo Enterprises 는 Costco Wholesale 의 글로벌 세일즈, 마케팅 및 브랜드 개발 브로커이며, 33 년 이상의 경험이 있다. Gobo Enterprises 는 Costco Wholesale 에서 식품 업계에서 가장 큰 국가 브랜드를 대표한다.

- Complete Domestic & International Coverage 국내 및 해외 coverage
- Strategic Planning 전략 기획/계획
- Sales and Marketing Execution 세일즈 및 마케팅 실행
- Demo & Accrual Fund Management 데모 및 accrual fund 관리
- R&D Ideation and Product Development 아이디어 연구 개발 및 제품 개발
- Feasibility Studies 타당성 조사/예비 조사
- Market Research 시장 조사

HRK Sales (<http://hhrk.net/>)

300 Dave Cowens Drive
Suite 900
Newport, KY 41071
Phone: 513.671.0800

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

100 % Kroger 전담. HRK 는 예산 및 브랜드 정체성을 기반으로 맞춤 마케팅 분석 및 권장 사항을 제공한다.

Principals Sample:

Method, Cream of Wheat, Conair, Green Giant, Smucker's, Herdez, Kettle, Cascadian Farm, Kind, Mezzetta, Hormel, B&G.

Customers:

100% Kroger

iLevelBrands (<http://ilevelbrands.com/>)

5505 South Chadwick Drive
Rogers, AR 72758
Phone: 404.425.4301

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

iLevelBrands 는 제조업체에게 판매, 마케팅, 물류/실행 계획, 운영/영업활동, 광고, 자금/금융 지원을 제공한다.

Principals:



Figure 116 – iLevel Brands Partial List of Principals

Customers:



Figure 117 - iLevel Brands Partial List of Customers

[Impact Group \(http://impactgrp.com\)](http://impactgrp.com)

950 W. Bannock, Suite 850

Boise, ID 83702

Phone: 208-343-5800

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Impact Group 은 CPG 업계에서 역동적이고 성장하는 선도적인 식료품 브로커이다. 미국 전역에 여러 지역과 팀이 전략적으로 위치해 있으며, 다양한 CPG 업계 브랜드의 수천가지 제품을 대표한다.

Principals:



Figure 118 – Impact Group Principals

[Integrated Organics Company LLC \(http://www.integratedorganics.com/\)](http://www.integratedorganics.com/)

320 Canisteo Street
Hornell, NY 14843
Phone: 607.324.2200
Fax: 607.324.2388

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Integrated Organics Company 는 자연, 특수, 및 고급 슈퍼마켓과 거래하는 주요 전국, 멀티 스토어(multi-store), 및 독립적인 자연 및 유기농 식품 소매점 매장 및 본사와 거래 한다.

Customers:

Whole Foods (including Wild Oats), the 190 stores that participate in the Coop Advantage program, and various regional and independents throughout the market including; EarthFare, Mrs. Greens, Central Market, Mother's Market, New Leaf Markets, Andronico's, Bristol Farms, Treasure Island, Wegmans, Harris Teeter, Raley's, Native Sun, Ellwood Thompson's, Wedge Co-op, Rainbow Grocery, and many, many more.

[KMCO Food Brokerage Corp \(http://www.kmco.us\)](http://www.kmco.us)

175 Bernal Road, Suite 100
San Jose, CA 95119
Phone: 408-600-1207
Fax: 408-915-2686

Area Coverage 지역 범위:

U.S. and Canada 미국, 캐나다

Capability 역량/능력:

KMCO 는 외식산업, 군대 또는 식료품점에 서비스를 제공한다. 주요 식품 서비스는 군대, 지역 및 전국 기관의 레스토랑 체인에 집중 되어있다.

Principals:



Figure 119 – KMCO Food Brokerage Partial Principals List

Customers:



Figure 120 - KMCO Food Brokerage Partial Customer List

[KS Specialties, Inc \(http://www.ksspecialties.com/\)](http://www.ksspecialties.com/)

3330 Broadmoor SE - Suite E
 Grand Rapids, MI 49512
 Phone: 616-719-5416

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

K.S. Specialties 는 한 곳의 유통업체를 고객/클라이언트로 둔 식품 중개인이다 - Amazon.com/ 식료품점. 제조업체에게 Amazon 바이어 제공, 시기 적절한 조언 제공 및 제조업체를 효과적으로 대표해준다.

Principals:

34-Degrees	Genisoy	O Organics
Ahmad Tea	Glutenfreedas	Otis McAllister
Amazing Fruits from Amazon	Goldbaums Natural Food Co.	Paradise Fruit Company
Amy & Brian Coconut Juice	Good Groceries Company	Pepper Creek Farms
Arbuckle Coffee	Great River Milling Co	Pretzel Pete's
Arico Natural Foods Company	Greenology Products, Inc.	PrideGreen
ASS KICKIN	Hafner	Pure Brands Management, Inc.
Aurora Creations	Healthy Food Brands	Pure Brands Mgmt. -
Batavia	Heidi's Cottage Classics	Purely American
Beanitos - Bean Brand Foods	Hickory Harvest	Purunchon Seaweed - Pri-Mark
Belgravia	Holly's Oatmeal	Quality Rice
Bench & Field Pet Foods	Honey Tree	Revolution VS
Bloomsberry	Inspiration Beverage	Royal Oak Peanuts
Blue Marble	Inspiration Mixes	Sales & Marketing Mgmt
Breezy Spring	Island Snacks	Sam Mills USA, LLC
Brown Dog Java	Italian Products	Seitenbacher America, LLC
Bubble Chocolate	Japan Gold	Setton International Foods, Inc.
BumbleBar	Jason Lundberg	Shoreline Fruit
Cary's of Oregon	JK Gourmet	Simplifast
Ceylon Teas	Justin's Nut Butter	Sof Ella Foods
Chex Finer Foods/Laurel Hill	K & M Food Concepts	Source Atlantique
Chicago Importing Company	Kestrel	Spice Appeal
Clean Control Corporation	Kitchen Table Bakers	Storehouse Foods
Complete Natural Nutrition	LaCrema Coffee Co.	Texas Best Organics
Coombs Family Farms	Landgarten	Thatcher's Gourmet Spec. Popcorn
Copper Moon Coffee & Manatee	Laura Scudders	The Chile Guy
Custom Blending	Leonard Mountain	Touch Organic
Deep River Snacks	Love Grown Foods	TPG Enterprises
Diamond Bakery	Lush Beverage Company	Trophy Nut
Domata Living Flour, Inc.	Manhattan Food Brands, Inc.	Vita Food Products
Dr. Lucy	Marin Food Specialties	Vivagava
e.fruitti USA/The Mederer Group	Mederer USA	Volcanic Nectar/Golbal Goods
E.Z. Sweets	Megafruit Ventures	Warrell Corp.
Excalibur Seasonings	Mountain High Organics	Western's Smokehouse
F.M. Browns	MW Polar	Wicked Jack's
Fiber Rich / Yock Noodle	Natural Alpha Omega	Yamate Chocolate
Fischer & Wieser	Naturally Nora	Z Sweet
Food for Life	New Tiger International	Zeeland Food Service
Garveys	Nostalgic Specialty Food Products, LLC	
General Pet	NutraSalt	

Table 34 - K.S. Specialties Principals

Level One Marketing (<http://www.leveloneusa.com>)

6 Crow Canyon Court, Suite 200
 San Ramon, CA 94583
 Phone: 925-820-0140

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Level One 은 Costco, Sam’s Club 및 BJ’s 와 같은 클럽 시장에 초점을 맞춘 풀 서비스 세일즈 및 마케팅 그룹이다.

- 클럽 매장의 특정 포장에 대한 지원
- 제품 개발 및 가격 책정 전략
- 완벽한 데모 지원 프로그램 개발

Principals:

<ul style="list-style-type: none"> • 34 Degrees, LLC • 5-hour ENERGY® • Atkins Nutritionals • Azuma Foods International Inc., U.S.A. • Bob’s Red Mill Natural Foods • Boylan Soda • Bromberg Bros. Blue Ribbon Restaurants • California Sun Dry Foods • Castor & Pollux • Chobani Greek Yogurt • Detour® • Donsuemor, Inc. • Eden Foods • Evol 	<ul style="list-style-type: none"> • Gardein • GoRaw • Hope Foods • Joint Juice • KONG Company • Krave • Late July • Maplehurst Bakery • Maya Kaimal • Morinaga • Plum Organics • popchips® • Pure Bar • Sabrett® • Saffron Road • Stacy’s Pita Chips
--	---

Table 35 – Level One Marketing Principals

[MMI Market Solutions \(http://mmimarketsolutions.com/\)](http://mmimarketsolutions.com/)

4717 Fletcher Ave. #106
Fort Worth, TX 76107
Phone: 817-344-1916

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

MMI 는 북미 지역의 풀서비스 세일즈 및 마케팅 에이전시이다. MMI 의 최근 서비스 확장은 Market Solutions (MSI) 이름하에 CPG 시장으로 확장 되었다. MSI's 의 임무는 소비재 산업에 대한 판매, 마케팅 및 실행 서비스의 캡을 보완 하는 것이다.

Customers:



Figure 121 - Market Solutions Partial list of Customers

[M.P. Sales, LLC \(http://mpsalesllc.com\)](http://mpsalesllc.com/)

4121 Rimview Dr.
Whittier, CA 90601
Phone: 562.695.2071

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

M.P. Sales 는 민속 정통, 자연 및 특수 식품 전문 세일즈 및 마케팅의 서비스를 제공하는 회사로서, 미국을 대상으로 자연, 벨류/가치, 외식산업 및 기존 채널내에서 세일즈 및 파트너십을 성공적으로 구축했다.

[McNeill & Co. \(http://www.mcmcneill.com/\)](http://www.mcmcneill.com/)

1024 Centerbrooke Lane Suite F-601
Suffolk, VA 23434
Phone: (757) 377-8272

Area Coverage 지역 범위:

National and international 국내외/ 전국 및 해외

Capability 역량/능력:

당콩 제품만을 전문으로 한다.

[National Sales Associates \(http://nationalsalesllc.com\)](http://nationalsalesllc.com)

4460 Crescent Street
Stroudsburg PA 18360
Phone: 570.213.7777

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

자연, 유기농, 및 특수 제품을 전문으로하는 내셔널 중개 회사이다. 8 개 지역의 사무소의 네트워크를 통해 미국 전역에 서비스를 제공하며, 160 명이 넘는 직원이 있다.

National Sales Associates 는 6 개의 자리를 확실히 잡은 안정된 파트너들로 구성되어 있으며...모두 “세일즈 할 준비가 되어있는 (Sales Ready)” 기관 및 베테랑들이다. 그들은: Mike Cook, Maximum Marketing, United Sales and Services, Sunshine Specialties (So. Cal.), Sunshine Specialties (No. Cal.), 및 New Frontier Marketing 이다.

위의 각각의 기업들은 미국에 다음과 같이 지역을 나누어 담당한다: 주요 관리 직원이 있는 북동부 사무소, 동부 및 중서부 (Puerto Rico 푸에르토리코), 록키 산맥 및 남서부, 남부 캘리포니아, 및 태평양 연안 북서부.



Figure 122 - National Brokerage Company Offices

Customers:



Figure 123 - National Brokerage Company Distributor Customers

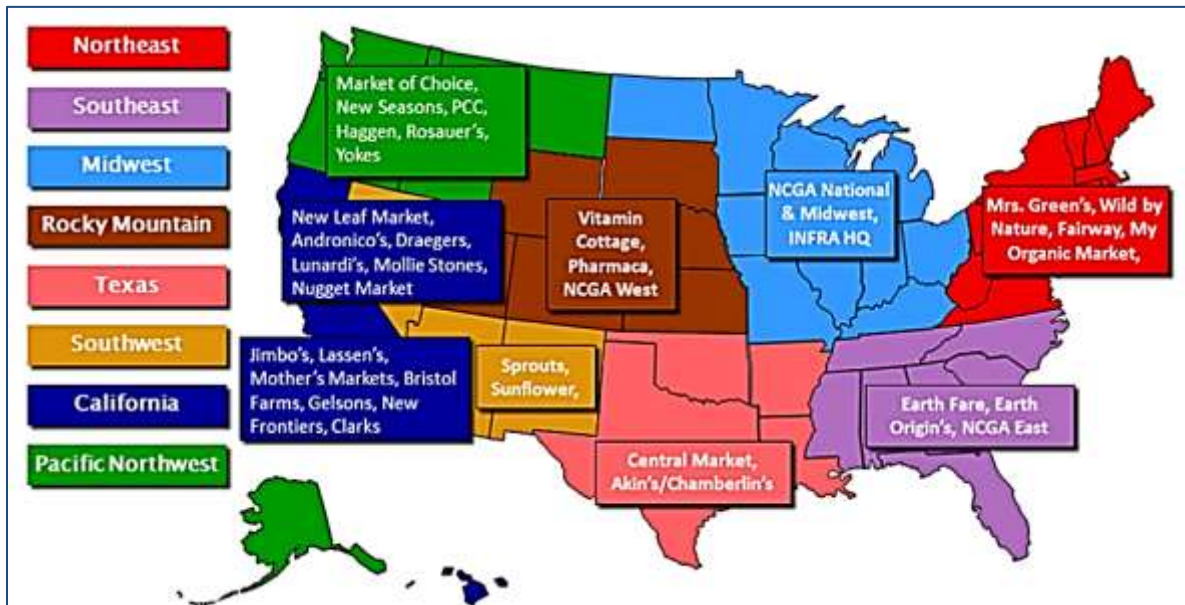


Figure 124 - National Brokerage Company Retail Store Customers

Old Colony Foods, Inc. (<http://oldcolonyfoods.net/>)

89 Main St
Medway, MA 02053
Phone: (800) 315-7406

Area Coverage 지역 범위:

Massachusetts, Iowa, Illinois, Missouri, New York, Delaware, South Carolina, Florida, Virginia, California

메사추세츠, 아이오와, 일리노이, 미주리, 뉴욕, 델라웨어, 사우스 캐롤라이나, 플로리다, 버지니아, 캘리포니아

Capability 역량/능력:

Old Colony Foods, Inc. 는 1985 년에 설립 됐으며, 국가 특수/특선 (특산품) 및 다문화 식품 판매 및 서비스를 제공하는 중개인이다.

Customers:



Figure 125 – Old Colony Foods Customers

[Organic Food Brokers \(http://organicfoodbrokers.com\)](http://organicfoodbrokers.com)

28411 Race Track Road
Bonita Springs FL 34135
Phone: 303.440.7378

Area Coverage 지역 범위:

Colorado, Michigan, Florida, Rhode Island 콜로라도, 미시간, 플로리다, 로드
아일랜드

Capability 역량/능력:

Organic Food Brokers 는 전문 지역 중개인 팀과 협력한다. 이 팀은 독립적으로
소유 및 운영 되며, 전국 각기 다른 시장의 매장에 제품을 배치하는데 필요한
지식을 갖추고 있다.

Principals:



Figure 126 – Organic Food Brokers Principals

[Presence Marketing/Dynamic Presence http://www.pmidpi.com](http://www.pmidpi.com)

12 Executive Court
South Barrington, IL 60010
Phone: (847) 277-9500
FAX: (847) 277-9656

Area Coverage 지역 범위:

Midwest, Southwest, Rocky Mountains, East, West, Pacific Northwest
중서부, 남서부, 록키 산맥, 동부, 서부, 태평양 연안 북서부

Capability 역량/능력:

Presence 는 1990 년에 설립된 자연식품 중심 독립적인 내셔널 브로커이며,
500 명이 넘는 직원이 소매, 도매 및 제조업체에 서비스를 제공한다.

Customers:

Conventional Supermarket Channel



Figure 127 – Presence Marketing Supermarket Store Customers

Natural Channel



Figure 128 - Presence Marketing Natural Store Customers

[Prime Sales & Marketing \(http://primesmg.com/\)](http://primesmg.com/)

1000 West Park Dr.
Suite 8
Bentonville, AR 72712
Phone: 479-268-6419

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Prime Sales & Marketing 는 Walmart 및 Sam's Club 에서 비즈니스를 시작하거나 성장시키려는 중소 규모 기업을 대상으로 서비스를 제공한다. 우리는 Bentonville 에 있는 Walmart 및 Sam's Club 을 위한 “go to” 제너럴 머천다이즈 (잡화/일반용품) 및 푸드 브로커이다.

Customers:

Walmart and Sam's Club

[SGL International LLC \(https://www.sglintl.com\)](https://www.sglintl.com)

P.O. Box 720124
6065 Roswell Road, Suite 730
Atlanta, GA 30358-2124
Phone: (404) 252-6887
Fax: (404) 256-4097

Area Coverage 지역 범위:

National and international 국내외/ 전국 및 해외

Capability 역량/능력:

땅콩 제품만을 전문으로 한다.

[Seidman Food brokerage \(http://seidmanfood.com\)](http://seidmanfood.com)

7684 Wiles Road
Coral Springs, FL 33067
Phone: (954) 345-6622

Area Coverage 지역 범위:

Multi-regions – Florida, Georgia, Alabama, Louisiana, South Carolina, North Carolina, and Tennessee.

다 지역 - 플로리다, 조지아, 알라바마, 루이지애나, 사우스 캐롤라이나, 노스 캐롤라이나, 및 테네시

Capability 역량/능력:

이 회사는 멕시코, 인도, 아시아, 태국, 이탈리아, 스페인, 및 코셔(kosher) 식품과 같은 민족 정통 식품 라인 뿐만 아니라 냉동 식품도 대표한다.

Principals:



Principals continued



Figure 129 - Seidman Food Brokerage Principal

Customers:

Distributors



Figure 130 - Seidman Food Brokerage Distributor Customers

Retailers



Figure 131 - Seidman Food Brokerage Store Customers

Natural Stores



Figure 132 - Seidman Food Brokerage Natural Store Customers

Talier Trading Group, Inc. (<http://www.taliertradinggroup.com/>)

411 53rd Street, Suite E
West New York, NJ 07093
Phone: 201-484-0306

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Talier Trading Group, Inc. 특수, 민족 정통 (에스닉) 및 자연 식품 산업에 서비스를 제공하는 세일즈 및 마케팅 기관이다. 식료품점 (센터 스토어, 제너럴 머천다이즈/일반 상품, 프론트 앤드), 자연 및 특수 시장에 중점을 두고 있다.

Talier Trading Group 은 다양한 식품 카테고리를 다룬다.

Principals:



Figure 133 – Talier Trading Corp Principals

[Wildfire Sales \(http://www.wildfiresales.com/\)](http://www.wildfiresales.com/)

65 Sea Cliff Avenue
Suite 2
Glen Cove, NY 11542
Phone: 516-609-2509
Fax: 516-609-9336

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

Wildfire Sales 자연/천연 제품 업계의 제조업체를 대표하는 중개 회사이다.

Principals:



Figure 134 – Wildfire Sales Principals

[World Finer Foods, Inc. /Liberty Richter \(http://libertyrichter.com\)](http://libertyrichter.com)

1455 Broad Street, 4th Floor
Bloomfield, NJ 07003
Phone: 973-338-0300

Area Coverage 지역 범위:

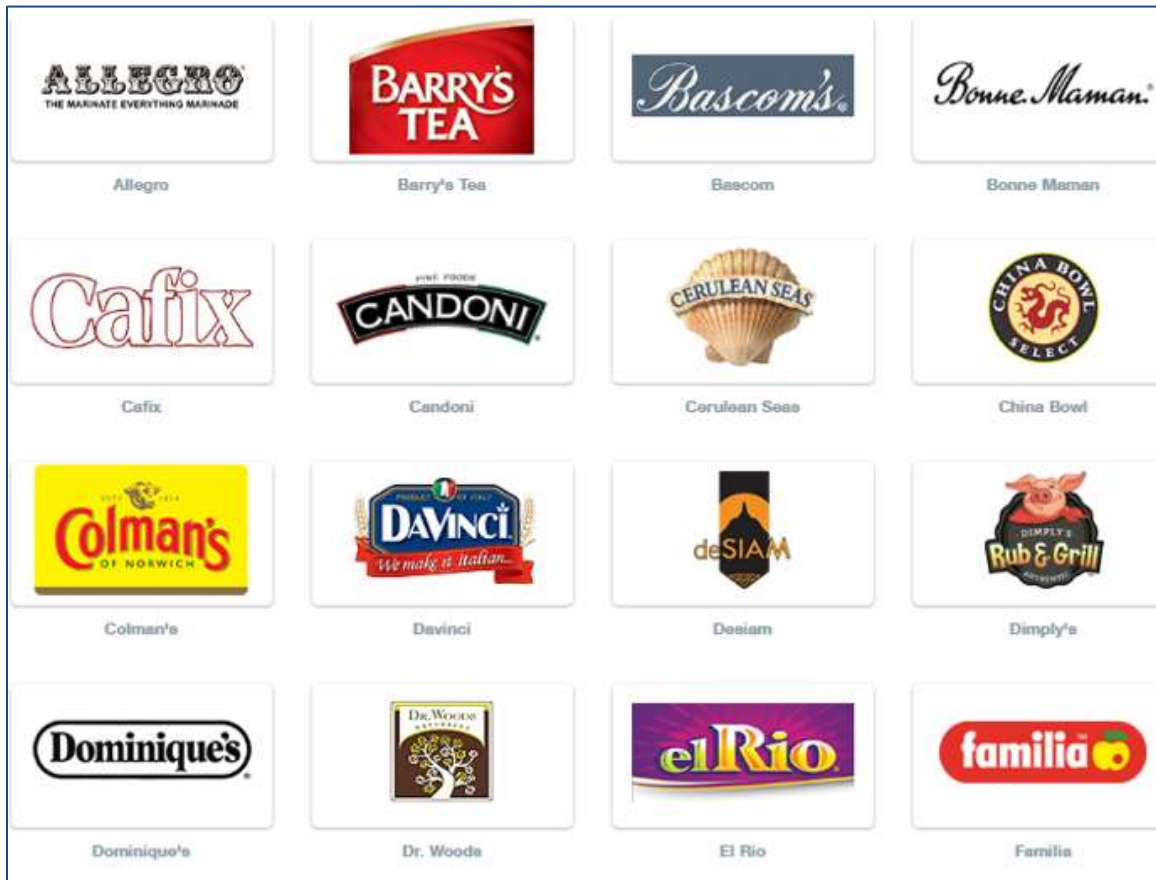
National 전국/내셔널

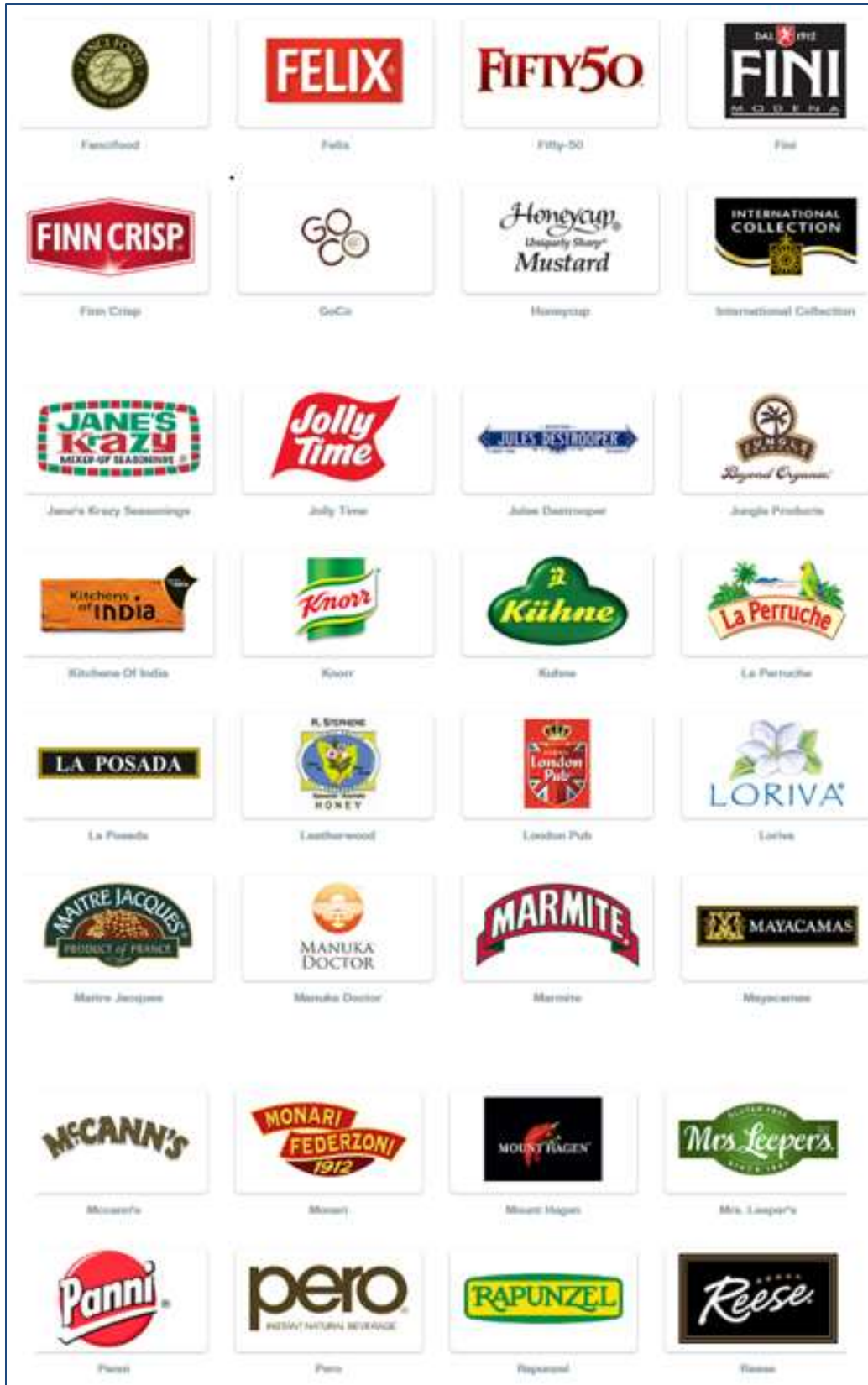
Capability 역량/능력:

World Finer Foods 는 자체 소유 및 제삼자의 특선/특수 식품의 프리미엄 식품, 음료 및 퍼스널 케어 브랜드를 다루는 선도적인 회사이다. 우리는 전국적으로 모든 리테일/소매 채널과 광범위한 관계를 맺고 있다.

World Finer Foods 는 1971 년 일리노이에서 VIP Foods 라는 이름으로 시작 됐다. World Finer Foods 는 그로부터 InterNatural Foods 및 Liberty Richter (우리 회사의 프리미엄 고급식품 전문 부문 담당)를 비롯하여 여러 차례 인수를 했다.

Principals:





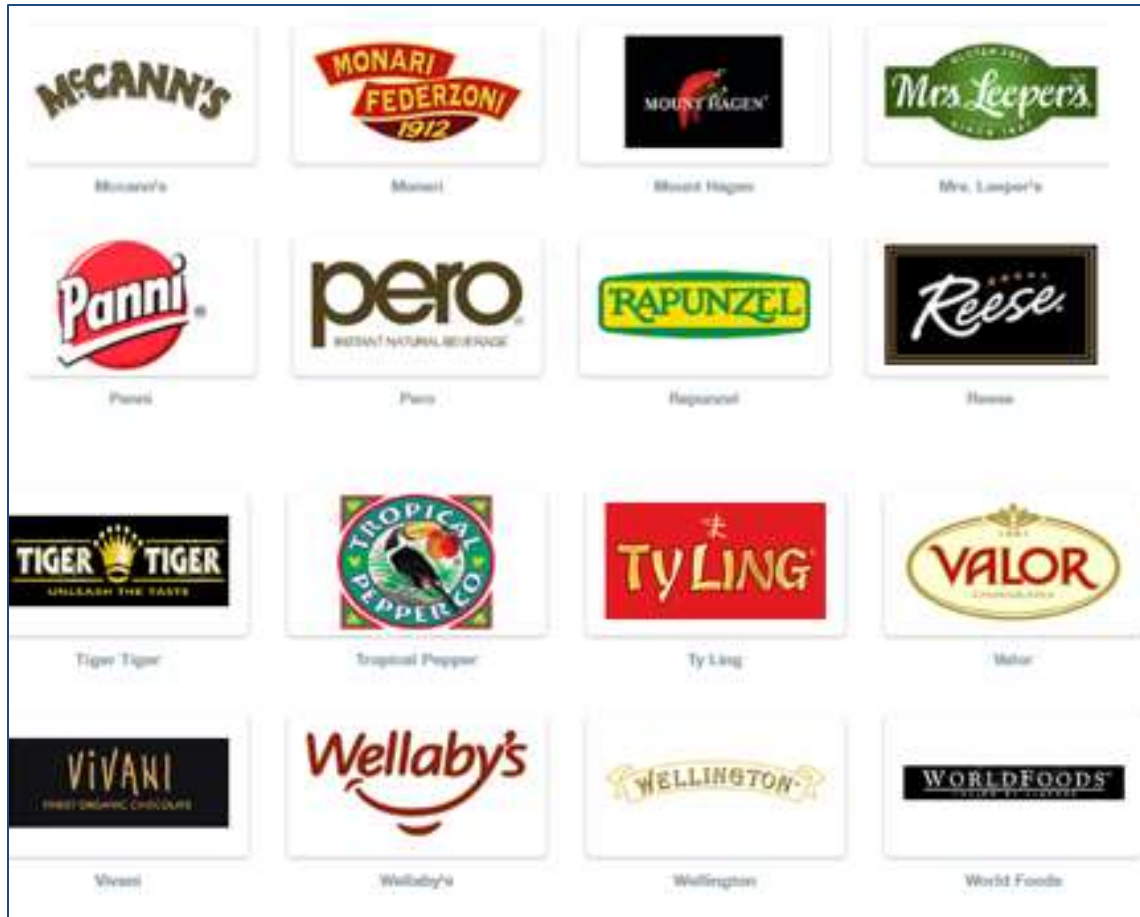


Figure 135 – World Finer Foods Principals

[Xperience Marketing \(http://xperience-marketing.com/\)](http://xperience-marketing.com/)

12711 Newport Ave, Suite G
Tustin, CA 92780
Phone: 866-505-3706
Fax: 714-731-8038

Area Coverage 지역 범위:

National 전국/내셔널

Capability 역량/능력:

풀서비스 세일즈 및 마케팅 기관. 회원제 창고형 클럽/도매점/
멤버십웨어하우스클럽 및 슈퍼센터(Supercenter)/대형 쇼핑 센터 업계에
서비스를 제공한다.

Principals:

Only select qualified manufacturers

Customers:

Regional, National and International Membership Warehouse Club and Supercenter
Industries. Costco, Walmart Sam's.

[Yin Yang Naturals \(https://www.yinyangnaturals.com\)](https://www.yinyangnaturals.com)

509 N. Sepulveda Blvd. #203
Manhattan Beach, CA 90266
Phone: (808) 264-9932

Area Coverage 지역 범위:

National affiliated with Green Spoon 전국/내셔널. Green Spoon 과 제휴관계를
맺고 있다.

Capability 역량/능력:

Yin Yang Naturals 는 전국에 사무소가 있고, 유기농 및 자연 식품 브로커 이다.
Yin Yang 은 공정 거래 증명(B Corp)을 받았다.

Customers:

Whole Foods, Briar Patch Co-op., Mother's Market, natural and organic food stores.

푸드서비스/외식산업 브로커 목록 (Foodservice Broker List)

A.J. Letizio Sales & Marketing, Inc.

55 Enterprise Drive
Windham, NH 03087
Phone: (603) 894-4445
<http://ajletizio.com/>

Acosta Food Services

6600 Corporate Center Parkway
Jacksonville, FL 32216
Phone: 904-281-9800
<http://www.acostafoodservice.com/>

Amalgamated Foodservice Brokerage

140 South Lindon Lane, Suite 101
Tempe, AZ, 85281
Phone: 480-452-5850
<http://amalgamatedbrokerage.com/>

American Patriot Sales, Inc.

60 Central St.
Norwood, MA 02062
Phone: (781) 948-4401
<http://www.americanpatriotsales.com/>

Baker Sales Company

3600 West Lake Street
Minneapolis, MN 55416
Phone: (612) 926-9181
<http://www.bakersalescompany.com>

Blue Ridge Food Brokers & Consultants

2401 Wall Meadow Lane
Summerfield, NC 27358
Phone: 336-643-8175
www.blueridgefoodbrokers.com

Access Partners

1250 Mountain View Circle
Azusa, CA 91702
Phone: 626.815.4200
<http://accesspartners.biz/>

Action Sales and Marketing

Box 903, 18 Route 6A Unit 1,
Sandwich, MA 02563
Phone: 508 888 8033
<http://www.actionsalesinc.com/>

AMBI Foods

164 N Brandon Dr.
Glendale Heights, IL 60139
Phone: (630) 825-0200
<http://www.ambifoods.com/about.cfm>

B&A Food Brokers

400 Madison Avenue
Manalapan, NJ 07726
Phone: 732.607.3880
<http://brokeroftheyear.com/a>

Bay Food Brokerage

5111 Memorial Highway
Tampa, Florida 33634
Phone: (813) 287-1446
<http://www.bayfoodbrokerage.com/>

Campbell Food Broker

3322 S. Campbell Ave. Ste. S
Springfield, MO 65807
Phone: (417) 883-7390
www.campbellfood.com

Chase Franklin

21 S. Church Road
Maple Shade, NJ 08052
Phone: (856) 206-0808
<http://chasefranklin.comcastbiz.net/>

Crowne Marketing

4531 South 90th Street Omaha, Nebraska
68127
Phone: 1-(800) 339-6762
<https://www.crownemarketing.com/>

Culinary Resources, LLC

1116 S Myrtle Ave
Clearwater, FL. 33756
Phone: 727-447-0961
<http://www.culinaryresources.biz/>

Federated Group Headquarters

3025 West Salt Creek Lane
Arlington Heights, Illinois 60005-1096
Phone: .847.577.1200
<http://www.fedgroup.com>

Food Partner of Georgia

3445 Lawrenceville-Suwanee Road, Suite A
Suwanee, GA 30024
Phone: 7702991078
<https://foodpartners.us>

G.E.M. Food Brokers Inc.

200 Air Park Drive; Suite #40
Rochester, NY 14624
Phone: 585-436-0960
<http://www.gemfoodbrokers.com/>

Global Food Service Sales

1444 Pioneer Way, Suite #5
El Cajon, California 92020
Phone: (619) 387.3200
<http://globalfoodservicesales.com>

Coastal Sales & Marketing

370 E. Bloomingdale Ave
Brandon, FL 33511
Phone: (813) 932-4824
<http://coastalsam.com/>

Cohen Food Service Company

1351 Dividend Drive
Suite N
Marietta, Georgia 30067
Phone: 770-955-3166
<http://www.cohenfoods.com>

Donovan Food Brokerage

935 W. Chestnut St.
Suite 302
Chicago, IL 60642
Phone: 312.257.2013
www.donovanfoodbrokerage.com

Fidler Marketing, Inc.

205 Northwest 66th Street
Oklahoma City, Oklahoma 73116
Phone: 405-843-5001
www.fidlermarketing.com

Food Sales East

151 Semoran Commerce Place
Apopka, FL 32703
Phone: 407-578-5959 Office
<http://www.fse.us.com>

Gilbert Foodservice, Inc.

4005 Stuart Andrew Blvd.
Charlotte, NC 28217
Phone: (704) 529-1800
www.gilbertfoods.com

Hanks Brokerage, Inc.

13951 Senlac Drive,
Suite 150
Dallas, TX 75234
Phone: 972-242-1832

<p>Herspring-Gibbs LLC 15 Crow Canyon Ct #100 San Ramon, CA 94583 Phone: 925-552-0220 http://www.herspringgibbs.com/</p>	<p>http://www.hanksbrokerage.com/</p>
<p>Horizon Sales 3187 Redhill Ave., Suite 125 Costa Mesa, CA 92626 Phone: 714.979.4844 http://www.horizonsalescorp.com/</p>	<p>Hill Marketing 6466 W. Interchange Lane Boise, ID 83709 Phone: 208.344.0373 http://www.hillmarketinginc.com/</p>
<p>JG Neil & Company 21517 84th Ave. South Kent, WA 98032 Phone: (425) 291-9370 http://www.jgneil.com/</p>	<p>Independent Broker Alliance 5150 Stilesboro Road, NW Suite 610 Kennesaw, GA 30152 Phone: 678-797-9199 http://www.ibafoodservice.com/</p>
<p>KMCO Food Brokerage Corp. 175 Bernal Road, Suite 100 San Jose, CA 95119 Phone: 408-600-1207 http://www.kmco.us/</p>	<p>KeyImpact Sales & Systems, Inc. 1701 Crossroads Drive Odenton, MD 21113 Phone: (410) 381-1239 http://www.kisales.com/</p>
<p>Map Food Service, Ltd. 378 S. Worcester St Norton, MA 02766 Phone: (508) 738-5091 http://www.mapfoodservice.com/</p>	<p>Lakeland Marketing 207 East Main Street Allen, Texas 75002 Phone: 972.866.9191 www.lakelandlr.com</p>
<p>Master Food Brokers P.O. Box 3532 Oakbrook IL 60522-3532 Phone: (630) 833-3988 http://www.masterfoodbrokers.com/</p>	<p>Marketing Northwest 22421 6th Pl W Bothell WA 98021 Phone: 425-488-9257 http://www.marketingnorthwest.com/</p>
<p>Menu Marketing 4217 South Hocker Drive Independence, MO 64055 Phone: (816) 795-1680 http://www.menumarketing.net</p>	<p>McLean Marketing 128 Sage Oaks Trail Boerne, TX 78006 Phone: (830) 336-2130 http://www.mcleanmktg.com</p>
	<p>Midstates Marketing 7506 Howard Street Omaha, NE 68114 Phone: 402-397-8696 http://midstates-marketing.com/</p>

<p>Mountain Food & Packaging 3663 W. Wright St. Boise, ID 83705 Phone: (208) 331-0170 http://mountainfoodandpackaging.com/</p>	<p>Panda Food Brokers LLC. P15040 North 49th Street, Scottsdale, AZ 85254-2204 Phone: 602.234.1778 http://www.pandafoodbrokers.com/</p>
<p>Peak Sales & Marketing 6330 Flank Drive Harrisburg, PA – 17112 Phone: (717) 986-0301 http://www.peaksalesmkt.com/</p>	<p>Portillo Sales & Marketing 2913 Saturn St, Suite A/B, Brea, California 92821 Phone: 714-996-7350 http://www.portillosales.com/</p>
<p>Prime Sales & Marketing 1000 West Park Dr. Suite 8 Bentonville, AR 72712 Phone: 479-268-6419 (http://primesmg.com/)</p>	<p>Ratermann & Associates 246 Grand Avenue Kirkwood, MO, 63122 Phone: 314-909-9053 https://www.ratermannfoodbrokerage.com/</p>
<p>Ritchie Marketing Inc. 3883 36th Street SE. Grand Rapids, MI 49512 Phone: 800.968.3636 http://www.ritchiemarketing.com/</p>	<p>Rizwitsch Sales, ltd. 11240 Cornell Park Dr., Suite 100, Cincinnati, OH 45242 Phone: (513) 563-1222 http://www.rizwitsch.com/</p>
<p>Sabin Meyer Corporation SMC 97 Montgomery Ave, Scarsdale, NY 10583 Phone: 914.771.4000 http://www.smcfoodbroker.com/</p>	<p>Sales Concepts Foodservice Sales & Marketing 7750 Trinity Rd: Suite: 113 Memphis, TN 38018 Phone: (662) 349-2300 http://www.salesconceptsfoodservice.com/</p>
<p>Select Foodservice Marketing 225 Molly Walton Drive, Suite B Hendersonville, TN 37075 Phone: (615) 822-0036 www.Selectfoodservicemarketing.com</p>	<p>Slaybaugh Associates, Inc. 60 South Trooper Rd. Norristown, PA 19403 Phone: 610-539-5135 https://www.slaybaughassociates.com/</p>
<p>Street Level Food Marketing N56W13445 Silver Spring Dr Menomonee Falls, Wisconsin 53051 Phone: (262) 703-9980 www.streetlevelfm.com/</p>	<p>Stillwater Provisions 1812 South Church St., Suite B Smithfield, Virginia 23430 Phone: (757) 542-3064 https://www.stillwaterprovisions.com/</p>

Synergy Food Sales 22 NE Tudor Road Lee's Summit, MO 64086 Phone: (816) 525 7800 http://synergyfoodsales.com/index.html	T. A. Dowd Foodservice Brokerage Co. 5625 Crawford Street Harahan, LA 70123 Phone: 504-733-5047 www.tadowd.com
The Preferred Marketing Group 20715 Dearborn St Chatsworth, CA 91311 Phone: (800) 292-4764 https://www.pmgnow.com	Total Source Foodservice Sales 4023 East McDowell Road Phoenix, Arizona 85008 Phone: 602-231-8638 www.totalsourcefdsrv.com
Waypoint 13521 Prestige Pl Tampa, Florida, FL 33635 Phone: 208.343.5800 (http://asmwaypoint.com/)	

Table 36 – Foodservice List

결론 (Conclusion)

거대한 미국 식품 시장에 식품을 판매하려면 도매 클럽 스토어, 고급 식품 전문 매장, 군대 매점, 및 전자상거래 상점 포털과 같은 비 전통적인 식료품 매장을 포함해 슈퍼마켓, 외식산업 및 할인 체인점과 같은 다양한 유통 채널을 탐색해야한다. 각 매장 채널은 특정 판매, 유통, 및 프로모션 지식이 필요하다.

바이어는 일반적으로 제조업체와 직접 만나지 않기 때문에, 스토어 바이어에게 접근 하려면 식품 중개인 (푸드 브로커)가 필요하다. 대부분의 미국 식품 제조업체는 바이어와 오랜 사업 관계를 맺고 신속하게 거래를 성사시킬 수 있는 경험 많은 푸드 브로커를 사내 영업 팀에 보완한다.

알맞고 적합한 푸드 브로커를 찾고 선정하려면 광범위한 조사가 필요하다. 이 보고서는 한국 제조업체가 브로커 네트워크를 형성하기 위해 필요한 식품 중개인 조사 방법, 인터뷰 방법 및 식품 중개인 선정 방법에 대해 자세한 정보를 제공한다. 제조업체와 브로커는 설득력 있는 마케팅 계획을 세우고, 브로커의 능력과 영향력을 이용하여 무역 박람회 및 슈퍼마켓 본사 세일즈 프리젠테이션에서 그들의 브랜드를 돋보이게 홍보 할 수 있다. 이 계획은 상점에 이익을 가져다 줄 수 있고, 중개인의 커미션을 가져다 줄 수 있으며, 미국 식품 시장 진입을 할 수 있게 해 준다.

저자 소개(About the Authors)

David Tsang

David Tsang 은 Starport Foods 의 회장이다. 그는 아시아, 크리올, 자메이카 및 퓨전 맛을 비롯한 특별 소스 및 조미료 라인을 개발, 제조 및 유통했다. Sysco 및 US Foods 와 같은 주요 식품서비스 유통업체는 대학교, 레스토랑 체인, 병원, 리조트에서 슈퍼마켓 델리 및 요리사에 이르기까지 고객에게 이 제품들을 유통했다. Starport Foods 는 소매 채널을 위한 소매용 제품과 소매 및 레스토랑 체인용 자사 브랜드를 생산 했다.

David Tsang 은 Cheryl Tsang 과 함께 Asian Food consultation and brokerage company (아시아 음식 컨설팅/상담 및 중개회사)회사인 Global Select Foods 를 설립한 공동 설립자이다. Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation 의 마케팅 계획 개발 및 카테고리 분석을 포함하여, 싱가포르와 한국의 제조업체를 대표하고 상담을 해준다. David 는 미국 시장을 대상으로 아시아 제품 디자인, 구성, 및 마케팅의 필수 요소 대한 워크샵을 진행한다.

David Tsang 은 Tree of Life, Inc.의 Senior Asian Category Manager (시니어 아시아 카테고리 매니저)로서 전국의 슈퍼마켓 및 대량 채널을 위해 아시아 식품 카테고리 전략을 개발하고 전국적으로 실행했다.

David Tsang 은 House of Tsang® 및 Oriental Deli®의 창립자이며 Starport® Foods 를 창설했고, Cheryl Tsang 과 크리올 음식과 케이준 요리를 제공하는 Le Krewe Restaurant 및 Oyster Bar 를 공동으로 설립했다.

그는 미리 조리된 냉동 에피타이저, 앙트레 및 인스턴트 스프를 포함하여 소매 및 외식업체를 위한 스타 프라이 소스 (아시아 볶음 요리 소스), 향미유 (flavored oils), 및 그릴 소스의 라인, House of Tsang 라인을 개발하고 생산했다. David 은 전국 텔레비전 및 라디오 쇼 및 광고에 출연했으며, 요리 수업을 가르치고, "All That Sizzles" 요리 책을 저술했다. House of Tsang 은 두번 판매 되었다. 처음에는 1987 년 Kraft Foods 에 판매 되었고, 그 다음에는 1992 년에 Hormel Foods 에 판매 되었다.

Oriental Deli 는 주방 디자인, 메뉴 및 조리법 개발, 및 요리사 훈련을 포함하여 슈퍼마켓 델리를 위한 턴키 아시아식 테이크 아웃 조리식품 체계 (turnkey Asian take-out prepared food system)였다. 미국 전역의 슈퍼마켓 델리는 Oriental Deli 푸드서비스 프로그램을 도입했다. 또한, David 은 Pizza Hut deliveries 를 위해 피자 오븐을 사용하여 아시안 음식을 만들 수 있는 운영 방법을 개발 했다. Hormel Foods® 가 Oriental Deli 를 매입 했다.

David 은 샌프란시스코의 Quick Serve Restaurant chain (QSR)/패스트푸드 체인인 Tai Pan Asian 의 공동 설립자였다. Tai Pan 은 특수 설계된 철판 시스템을 사용하여 익을 쓰지않는 조리법 및 방법을 개발해서, 경험이 많지 않은 요리사를 고용할 수 있게 했다.

David Tsang 은 1988 년부터 Institute of Food Technologist(식품 공학자 협회)의 회원이자 San Francisco State University 의 Department of Hospitality Management College of Business (비즈니스 대학의 호스피탈리티 매니지먼트 학부)의 자문위원으로 활동 하고 있다.

David 은 식품 사업에 진출 하기전에 Stanford University 에서 Stanford Linear Accelerator 의 업무 팀장이었다.

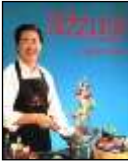


Figure 136 – All That Sizzles Cookbook



Figure 137 – Starport Foods Product line



Figure 138 – Le Krewe Restaurant & Oyster Bar



Figure 139 - Le Krewe Restaurant Logo



Figure 140 – Chef Magazine Cover



Figure 141 – Asian Menu Developed for Pizza Hut



Figure 142 – TV Ad for House of Tsang Meal Kit



Figure 143 – House of Tsang Product Design

Robert Yu

Robert Yu 는 2009 년 University of California, Irvine 을 졸업한 후 DealPerk.com 이라는 회사를 공동 설립한 분석력이 강한 사업가이다. 이 회사는 Robert 와 그의 팀이 1.5 년간 성장 시킨 후 매각했다. Robert 는 2012 년에 California State University, Fullerton 에서 MBA 를 취득했으며, 현재 Global Select Foods 에서 시장 조사 디렉터로 재직중이다.

Cheryl Tsang

Cheryl Tsang 은 Starport Foods 의 영업 담당 부사장 (Vice President)으로 푸드서비스 영업 및 자사 브랜드 고객을 담당한다. Cheryl 은 또한 Global Select Foods 의 내셔널 세일즈 매니저 및 브로커 이다. Orange County 비즈니스 커뮤니티에서 매우 적극적으로 활동 하고 있다. 최근 수상 내역: “Best Booth” at US Foods Ventura 2010, Asian Business Association of Orange County 2011 - Emerging Small Business and in recognition Cheryl Tsang ABAOC Secretary 2011 - 2013, NAWBO Remarkable Women – Cheryl Tsang 2012, Asian Enterprise Magazine – Asian Entrepreneur of the Year, Hospitality and Manufacturing – Starport 2012, ABAOC Member of the year – Cheryl Tsang 2013, Asian Business Association of Orange County Treasurer 2013-2014.

Jamie Han

Jamie Han 은 미국 대학 진학을 하는 학생들을 위해 대학 컨설턴트 (Independent Educational Consultant)로 일하고 있다. 학생들의 적성, 흥미/관심, 성향에 따라 최적의 학업 프로그램을 찾고 결정 할수 있도록 컨설팅 하고 있다.

학생들이 SAT/ACT/TOEFL 점수 향상을 위한 전략, 장학금 및 인턴십 기회를 찾는 등 학생들이 대학 진학이나 경력 개발에 필요한 계획을 작성할 수 있도록 도와준다. 에세이 쓰기, 소셜 미디어 창작, 대학 및 취업 면접 기술 준비 등을 통해 학생들의 교육 및 직업 발전에 도움이 될 수 있도록 깊이 관여하고 있다. 또한, Jamie 는 의료 기록, 학교 기록 및 유학생을 위한 F-1 비자 서류 번역을 하여 공증을 받는데 도움을 주고 있다.

Jamie 는 현재 UCLA Extension 에서, College Counseling Certification Program 을 이수 중이며, University of California at Berkeley 에서 B.A. Molecular and Cell Biology - Neurobiology 전공으로 졸업했다. Santa Monica College, California 에서 A.A. Biology 를 공부 하기도 했다.

Jamie 는 Head Teacher 였으며, Gangnam International School 의 중고등학생들에게 화학, 생물 및 대수학 I 을 가르쳤다.

Jamie 는 Berkeley Undergraduate Scholarship(Berkeley 학부 장학금) 을 받았다.
Professional Membership: Western Association of Schools and Colleges, WASC,
Korean American Scientists and Engineers Association - KSEA
Alpha Gamma Sigma Honor Society - AGS.

Table of Figures

Figure 1 - Working with Food Brokers.....	13
Figure 2 - Broker Essential Knowledge.....	17
Figure 3 - Best Asian Demographics	27
Figure 4 - U.S. Robinson-Patman Act	32
Figure 5 - Slotting Fee	33
Figure 6 - Strategy and Insights	43
Figure 7 - Marketing Kit List.....	45
Figure 8 - Trade Shows.....	46
Figure 9 - POP “Point of Purchase” Shippers.....	48
Figure 10 - U.S. Census Regional Map	52
Figure 11 - Flowchart: Specialty Foods to Stores.....	55
Figure 12 - Headquarters Presentation.....	62
Figure 13 - Case Study: Singapore’s Best – Marketing Kit.....	67
Figure 14 - Contract List.....	77
Figure 15 - Short Broker Agreement	78
Figure 16 - Sample Broker Agreement.....	80
Figure 17 - Acosta Principals.....	95
Figure 18 – Acosta Customers.....	96
Figure 19 - Advantage Principals	104
Figure 20 - Regions of the United States	111
Figure 21 -Action Sales West Principals	115

Figure 22 – Dan Mullen & Associates Principals.....	118
Figure 23 - Elijah Blue Trading Co. Principals	123
Figure 24 – Excel Brokerage Supermarket Store Customers	125
Figure 25 - Excel Brokerage Distributor Customers	125
Figure 26 - Glenmoor Principals.....	127
Figure 27 - Glenmoor Customers	128
Figure 28 - Global Sales & Marketing Store Customers	129
Figure 29 - Global Sales & Marketing Distributor Customers	129
Figure 30 - Golden Gate Principals	130
Figure 31 _ Golden Gate Customers.....	131
Figure 32 - Gorman Confections Principals	134
Figure 33 - Grass Roots Marketing Distributor Customers	136
Figure 34 - Grass Roots Marketing Supermarket Store Customers.....	137
Figure 35 - Le Grand Marketing Principals	140
Figure 36 - Madison Lane Sales Principals	142
Figure 37 – Market 2 Market Customers	143
Figure 38 – Marketing Northwest Principals.....	144
Figure 39 - Marketing Northwest Distributor Customers.....	145
Figure 40 - Marketing Northwest store Customers.....	145
Figure 41 - Mountain Sales Northwest Principals	146
Figure 42 - Mountain Sales Northwest Customers	146
Figure 43 - Remington Sales & Marketing Customers.....	152
Figure 44 - Share Organics Principals	154

Figure 45- Share Organics Customers	154
Figure 46 - Sunshine Specialties Customers.....	155
Figure 47 – Sunwest Customers	156
Figure 48 – The Avalon Group Principals	157
Figure 49 – The Avalon Group Customers.....	158
Figure 50 - True Foods Marketing Distributor Customers	159
Figure 51 – West Coast Natural Sales Customers	160
Figure 52 - Wild Rose Marketing Principals	161
Figure 53 – Dunn Specialties Principals.....	167
Figure 54 - Epic Natural Sales Principals	168
Figure 55 - Maximum Marketing Principals	170
Figure 56 - Maximum Marketing Distributors	171
Figure 57 - Maximum Marketing Supermarket Stores	171
Figure 58 - Master Food Brokers Principals.....	172
Figure 59 - Signature Specialty Sales Specialty Principals	175
Figure 60 - Signature Special Sales Natural Principals	176
Figure 61 - Signature Specialty sales Beverage Principals.....	176
Figure 62 - Signature Specialty Sales Snack Principals	177
Figure 63 - Signature Specialty Sales Frozen Principals	177
Figure 64 – Specialty Products Principals	178
Figure 65 – Action Food Sales Customers	182
Figure 66 – Allocation Sales and Marketing Principals	183
Figure 67 - Allocation Sales and Marketing Customers.....	183

Figure 68 - Annie Hall Principals	185
Figure 69 - Bay Food Brokerage Customers	187
Figure 70 – Capital Specialties Principals	187
Figure 71 - D&T Sales and Marketing Principals	189
Figure 72 - Fine Food Marketing Principals.....	192
Figure 73 – GourmeTexas Principals	193
Figure 74 - InterNatural Marketing Principals.....	197
Figure 75 - Pan American Foods Principals	202
Figure 76 -Reese Group Principals.....	205
Figure 77 - Trend Sales Principals.....	207
Figure 78 - Trend Sales Wholesale Customers.....	207
Figure 79 - Trend Sales Convenience Store Customers	207
Figure 80 - Trends Sales Value Channel Customers	208
Figure 81 - Trend Sales C-Store Customers	208
Figure 82 - Trend Sales Grocery Store Customers	208
Figure 83 - Valk Enterprises Principals	209
Figure 84 - Abbi's Northwest Principals.....	210
Figure 85 - Abbi's Northwest Customers.....	211
Figure 86 - Alfred H. Gledhill Principals	211
Figure 87 - B&A Food Brokers Customers	214
Figure 88 - CS Brokers Principals	215
Figure 89 - Disruptive Sales Group Customers	218
Figure 90 - Douglas Sales Produce Principals	219

Figure 91 - Douglas sales Frozen Food Principals	219
Figure 92 - Douglas Sales Grocery Principals	219
Figure 93 – H&H Specialty Food Associates Principals	223
Figure 94 - HWY Partner Convenience Store Customers	225
Figure 95 - HWY Partner Grocery Store Customers	226
Figure 96 – JMB Food Sales Principals.....	227
Figure 97 – Metro Foods Partial Principal List	230
Figure 98- Metro Foods Partial Customer List	230
Figure 99 – Natural Sales & Marketing Co. Principals	231
Figure 100- Precision Sales & Marketing Principals.....	233
Figure 101 _ Progressive Sales Customers	234
Figure 102 - S & S Brokerage Principals.....	237
Figure 103 - S & S Brokerage Customers	238
Figure 104 – Try-Angle Food Sales Partial Principal List	242
Figure 105 - Try-Angle Foods Sales Customers.....	243
Figure 106 – W.J. Brader & associates Perishable Principals	244
Figure 107 - Woolf Associates Principals	246
Figure 108 – Access Strategies Principals	247
Figure 109 – Alliance Sales & Marketing Supermarket Customers.....	249
Figure 110 - Alliance Sales & Marketing Natural Store Customers	249
Figure 111 - Alliance Sales & Marketing Specialty Store Customers.....	250
Figure 112 - Alliance Sales & Marketing Alternative Store Customers	250
Figure 113 – C.A. Fortune Natural Channel Customers.....	252

Figure 114 - C.A. Fortune Specialty/Conventional Channel Customers	253
Figure 115 – E.F. Reimann Distributor Customers	255
Figure 116 – iLevel Brands Partial List of Principals.....	260
Figure 117 - iLevel Brands Partial List of Customers	260
Figure 118 – Impact Group Principals.....	261
Figure 119 – KMCO Food Brokerage Partial Principals List.....	263
Figure 120 - KMCO Food Brokerage Partial Customer List.....	263
Figure 121 - Market Solutions Partial list of Customers	266
Figure 122 - National Brokerage Company Offices.....	268
Figure 123 - National Brokerage Company Distributor Customers	269
Figure 124 - National Brokerage Company Retail Store Customers.....	269
Figure 125 – Old Colony Foods Customers	270
Figure 126 – Organic Food Brokers Principals	271
Figure 127 – Presence Marketing Supermarket Store Customers	272
.....Figure 128 - Presence Marketing Natural Store Customers	273
Figure 129 - Seidman Food Brokerage Principal	276
Figure 130 - Seidman Food Brokerage Distributor Customers	277
Figure 131 - Seidman Food Brokerage Store Customers	277
Figure 132 - Seidman Food Brokerage Natural Store Customers	278
Figure 133 – Talier Trading Corp Principals	279
Figure 134 – Wildfire Sales Principals	280
Figure 135 – World Finer Foods Principals.....	283

Figure 136 – All That Sizzles Cookbook..... 293

Figure 137 – Starport Foods Product line 293

Figure 138 – Le Krewe Restaurant & Oyster Bar..... 293

Figure 139 - Le Krewe Restaurant Logo 293

Figure 140 – Chef Magazine Cover..... 293

Figure 141 – Asian Menu Developed for Pizza Hut..... 293

Figure 142 – TV Ad for House of Tsang Meal Kit..... 293

Figure 143 – House of Tsang Product Design 293

List of Tables

Table 1 - Broker Selling to Store Steps	41
Table 2 - IRI Sales Analysis	49
Table 3 - U.S. States and Abbreviations	53
Table 4 - Timeline Projection for Product Introduction	56
Table 5 - Category Review Example	65
Table 6 - Timeline Task Description Gantt Chart	73
Table 7- ENM Sales & Services Principals	119
Table 8 - ENM Sales & Services Customers	119
Table 9 – Edge Sales and Marketing Principals	121
Table 10 - Golden State Sales & Marketing Principals	132
Table 11 - Golden State Sales & Marketing	133
Table 12 - NorCal Naturally Special Food Broker Principals	147
Table 13 - Optimum Sales Principals	148
Table 14 - Optimum Sales Customers	150
Table 15 - A.R. & Associates Principals	163
Table 16 – B.L.V. Marketing Principals.....	164
Table 17 - B.L.V. Marketing Customers	164
Table 18- Batson & Associates Customers.....	165
Table 19 - Dunn Specialties Customers.....	167
Table 20 - Hanson Faso Sales & Marketing Channel Customers.....	196
Table 21 - Koch Associates Customers	199

Table 22 – Main Street Marketing Principals	200
Table 23 - Main Street Marketing Customers.....	200
Table 24 - Douglas Sales Retail Store and Wholesalers Customers.....	220
Table 25 - Fresh Food Sales Retailer Stores Customers.....	222
Table 26 - Fresh Food Sales Foodservice Customers.....	222
Table 27 - H&H Specialty Food Associates Customers.....	224
Table 28 - JOH Category Coverage.....	228
Table 29 – JOH Trade Channels.....	228
Table 30 - Sales One Principals	239
Table 31 - Sales One Customers.....	240
Table 32 All-State Brokerage Principals	252
Table 33 - E.F. Reimann Stores Customers.....	256
Table 34 - K.S. Specialties Principals.....	264
Table 35 – Level One Marketing Principals.....	265
Table 36 – Foodservice List.....	289

Index

<u>5G Consulting</u>	247
<u>A.R. & Associates</u>	162
<u>Abbi's Northwest Food Broker and Consultant</u>	210
<u>Access Strategies</u>	247
<u>Acosta Sales and Marketing Company</u>	82
<u>Action Brand Management</u>	248
<u>Action Food Sales, Inc.</u>	181
<u>Action Food Sales, Inc. Northwest</u>	181
<u>Action Food Sales, Inc. Southeast</u>	181
<u>Advantage Solutions</u>	97
<u>Alfred H. Gledhill & Associates</u>	211
<u>Alliance Sales & Marketing</u>	248
<u>Allocation Sales & Marketing</u>	182
<u>All-State Brokerage, Inc.</u>	251
<u>AMT Sales & Marketing</u>	184
<u>Annie Hall, Inc.</u>	184
<u>Arnett Brokerage Company</u>	185
<u>B & A Food Brokers</u>	212
<u>B.L.V. Marketing, Inc.</u>	163
<u>Batson & Associates</u>	165
<u>Bay Food Brokerage</u>	186
<u>Breakout Sales and Marketing</u>	115
<u>C. A. Fortune Co., Inc.</u>	252
<u>Capitol Specialties, Inc.</u>	187
<u>Celtic Marketing Food Brokers</u>	215
<u>Charles E Blumer Co Inc</u>	216
<u>Choice Sales & Marketing West</u>	116
<u>Confectionary Sales and Marketing LLC</u>	117
<u>CO-SALES SPECIALTY WEST</u>	116
<u>CROSSMARK</u>	105
<u>CS Brokers</u>	215
<u>Custom Sales and Marketing, Inc</u>	217
<u>D C Scott & Associates</u>	189
<u>D&T Sales and Marketing</u>	189
<u>D.D. Reckner Company</u>	166
<u>Dan Mullen & Associates</u>	117
<u>Daymon Worldwide Inc.</u>	253
<u>Disruptive Sales Group</u>	218
<u>DKB Sales & Marketing, Inc.</u>	217
<u>Douglas Sales Associates, Inc.</u>	218
<u>Dunbar Sales Co., Inc</u>	190

<u>Dunn Specialties</u>	166
<u>E. F. Reimann Company</u>	254
<u>E.A. BERG AND SONS, INC.</u>	220
<u>Edge Sales & Marketing</u>	119
<u>EdibleXperience</u>	121
<u>Elijah Blue Trading Co.</u>	122
<u>Empire Foods</u>	257
<u>ENM Sales & Services</u>	118
<u>Epic Natural Sales</u>	167
<u>ESM Ferolie</u>	257
<u>Evergreen Fancy Foods Inc.</u>	124
<u>Excel Brokerage</u>	124
<u>Family Food Brokers</u>	191
<u>Fiesta Food Brokerage</u>	191
<u>Fine Food Marketing, Inc.</u>	192
<u>Footprint Retail Services</u>	258
<u>Fresh Food Sales and Marketing</u>	221
<u>Glenmoor Brokerage</u>	126
<u>Global Sales & Marketing</u>	128
<u>Gobo Enterprises</u>	258
<u>Golden Gate Marketing</u>	130
<u>Golden State Sales & Marketing, Inc.</u>	131
<u>Gorman Confections</u>	134
<u>GourmeTexas, Inc.</u>	193
<u>Graley Marketing</u>	134
<u>Grass Roots Marketing</u>	136
<u>Green Spoon Sales</u>	137
<u>H&H Specialty Food Associates</u>	223
<u>Hanson Faso Sales & Marketing</u>	193
<u>HRK Sales</u>	259
<u>HS&R SALES & MARKETING SOLUTIONS</u>	137
<u>HWY Partners</u>	224
<u>iLevelBrands</u>	259
<u>Impact Group</u>	261
<u>Independent Natural Food Brokers</u>	138
<u>Integrated Organics Company LLC</u>	262
<u>InterNatural Marketing</u>	197
<u>J. V. Sidari and Associates Inc. (http://jvsidari.com)</u>	229
<u>James Strother & Company LLC</u>	198
<u>JBM Sales & Marketing</u>	226
<u>JMB Food Sales Co.</u>	227
<u>JOH</u>	227
<u>Key Sales</u>	169
<u>KMCO Food Brokerage Corp</u>	262
<u>Koch & Associates</u>	198

<u>KS Specialties, Inc</u>	264
<u>Kurtz Food Brokers, Inc</u>	139
<u>Le Grand Marketing, Inc</u>	139
<u>Level One Marketing</u>	265
<u>M.P. Sales, LLC</u>	266
<u>Madison-Lane Sales and Marketing</u>	141
<u>Main Street Marketing</u>	200
<u>Market 2 Market LLC (http://market2marketllc.com/home)</u>	143
<u>Marketing Northwest</u>	144
<u>Master Food Brokers Inc.</u>	172
<u>Maximum Marketing</u>	169
<u>McNeill & Co.</u>	267
<u>Metro Foods LTD</u>	229
<u>Mountain Sales Northwest</u>	146
<u>National Sales Associates</u>	267
<u>Natural Source Sales and Marketing Co</u>	231
<u>Natures Trading Company</u>	201
<u>NorCal Naturally Special Food Broker</u>	147
<u>O'Brien & Associates Brokerage</u>	172
<u>Old Colony Foods, Inc.</u>	270
<u>Optima Sales and Marketing Inc.</u>	201
<u>Optimum Sales</u>	148
<u>Organic Food Brokers</u>	271
<u>Pace Target Brokerage Inc.</u>	231
<u>Pacific Pioneer Brokerage</u>	151
<u>Pan American Food Brokers</u>	202
<u>PAN AMERICAN FOOD BROKERS</u>	202
<u>Performance Group</u>	151
<u>Precision Sales & Marketing</u>	233
<u>Presence Marketing/Dynamic Presence</u>	272
<u>Progressive Sales & Marketing</u>	234
<u>Quaker Street CSM</u>	235
<u>Reese Group</u>	204
<u>Remington Sales & Marketing</u>	152
<u>S & B Food Brokers</u>	235
<u>S & S Brokerage</u>	236
<u>Sales & Marketing, Inc.</u>	173
<u>Sales One</u>	239
<u>Salesmark Inc.</u>	153
<u>Seidman Food brokerage</u>	274
<u>SGL International LLC</u>	274
<u>Share Organics</u>	153
<u>Signature Specialty Sales & Marketing Inc.</u>	174
<u>Southern Food Brokers</u>	206
<u>Specialty Food Sales</u>	240

<u>Specialty Products, Inc.</u>	178
<u>Sunshine Specialties</u>	155
<u>Sunwest Sales Company</u>	156
<u>Talier Trading Group, Inc</u>	279
<u>The Avalon Group</u>	157
<u>The Cristol Group Inc</u>	188
<u>The Ferolie Group</u>	221
<u>The Gourmet Network</u>	179
<u>Tilden Sales Associates</u>	241
<u>Tozzi & Associates</u>	241
<u>Trend Sales Inc</u>	206
<u>True Foods Marketing</u>	159
<u>Try-Angle Foods Sales</u>	242
<u>TTYS Food Brokers</u>	180
<u>Valk Enterprises</u>	208
<u>Valley Food Specialties</u>	243
<u>Vision Food Sales, LLC</u>	160
<u>W. J. Brader & Associates</u>	244
<u>WCNS Specialty</u>	160
<u>Wild Rose Marketing, Inc.</u>	161
<u>Wildfire Sales</u>	280
<u>Woolf Associates</u>	246
<u>World Finer Foods, Inc.</u>	281
<u>Xperience Marketing</u>	284
<u>Yin Yang Naturals</u>	284