

TRADEWYX

在不同州的市场 上销售更多产品



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

tradewyx, 在不同州的市场上销售更多产品

ISBN 978-80-88619-68-0

第 1 版。

出版年份 2024

他写道Ing.Ivan Doubek et al.

出版者：Ivan Doubek, Prague, Czech Republic伊万-杜贝克，捷克共和国布拉格

版权所有 Ivan Doubek

0.

首页

近年来，商业领域发生了重大变化，互联网的使用越来越多，

在家办公的普及，在线应用程序的使用越来越广泛，还有其他一些变化。由于这些变化，一些企业和行业举步维艰，而另一方面，一些行业正在崛起，它们欣欣向荣，吸引新客户，创造利润，并拥有巨大的发展潜力。

本书将重点介绍公司的第二部分，即正在增长的行业。它将在全球范围内获得新客户，前景广阔。这是一个新兴行业--在不同国家的市场上销售。本书是第一本全面介绍各国该行业的书籍，介绍了实际案例以及如何通过该行业增加销售额和获得新客户。

几年后，公司的销售部门将普遍包括负责不同国家市场销售的员工，这本书可以给他们带来启发。

中学和大专院校必须适应当今劳动力市场的形势，并将市场销售领域引入各州的课程，以满足日益增长的需求。

我从 2020 年开始从事这个新领域的工作，当时我和我的同事们是世界上第一个研究在不同州使用多少市场应用程序来销售产品这一问题的人。在从事这一领域的工作期间，我听到了来自各方面的许多不友善的评论，因为点击几下就能在 70 多个州销售产品的想法几乎是科幻小说。今天，在 2024 年，我们正在将我们的想法付诸实践，帮助公司利用市场在 70 多个国家销售产品。祝您交易成功。伊万-杜贝克



1.

这本书为谁而写？

本书包含一系列实用见解，介绍了如何在不同国家的市场应用程序上进行销售的实例，以使用户找到新客户、增加销售额或提高收入。

本书的读者对象包括以下人员和公司：

a) 销售公司代表

销售公司的主要重点是尽可能多地销售，而通过在不同州的市场上销售，公司可以进一步提高销售额。我们为许多销售公司培训销售人员和经理，帮助他们发展壮大。通过市场销售，销售代表可以获得在哪些州销售以及哪些价格具有竞争力的信息。

b) 制造公司代表

制造公司的主要重点是生产有竞争力的产品。通过我们的解决方案，企业可以了解其生产的产品是否可以销往国外以及价格如何。我们对许多公司的销售人员和主管进行了培训，并向他们展示了销售产品和确定价格的实际案例。

c) 名人、体育俱乐部、体育组织

如今，名人、有影响力的人、体育俱乐部或活动组织者拥有 "商品 "的做法非常流行。这些产品包括球衣、T恤衫、马克杯等。我们帮助很多零售商销售这些产品。

d) 自由职业者、虚拟助理、在家工作的人

对于自由职业者（自营职业者）、虚拟助理或在家工作的人来说，在不同国家的市场上销售是一个新的机会。利用他们在本书（或我们的培训课程）中学到的技能，他们可以为各种企业提供更多帮助，无论是在支持、图形准备还是其他行政事务方面。

e) 学生

对学生来说，在不同国家的市场上销售是一个新的机会，既可以是兼职工作，也可以是实习或学徒。

f) 中学和大学代表

本书（或我们的培训）适合那些希望在学校里传授有前途领域见解的高中和大学代表。

g) 求职者和寻求新挑战的人

各州的市场销售业潜力巨大，将雇用大量人员。这本书和我们的培训适合任何寻找新机会的人。

h) 商会和其他协会的代表及其成员

增加出口是许多专业和行业协会的主要目标之一。在不同国家的市场上销售是有助于出口的一种形式。

i) 政党代表、众议员、参议员

向不同州的市场销售应成为各州的基本出口战略之一。议员、参议员和经济学家必须了解这些技术。

j) 媒体、媒体和广告公司的代表

这个行业为销售广告空间带来了新的商机。在本书中（或在我们的培训课程中），我们将介绍如何销售广告版面的实际案例，或为需要获得广告以销售产品的公司提供建议。

在许多国家，市场销售都是一个新领域，因此我们列出了在本书其他章节中出现并需要解释的术语。

市场

这是一个在线销售网站，汇集了使用该网站销售产品的各种卖家。在该网站购物的客户使用购物车进行标准购买。该市场应用程序在美国很受欢迎，拥有众多追随者。

仓库

这是在不同州储存货物的专用空间。

履行

这是与市场应用程序合作的仓库。这些仓库存储货物，在收到来自市场的订单后，确保分拣（包装）货物并将其发送给客户。

包装

将商品放入市场。分页后，商品出现在客户的菜单中，客户可以购买。

适合在市场上销售的产品

可以在市场的不同类别中找到产品。

如果您对在不同国家的市场上销售感兴趣

这是指希望在不同国家的市场上销售产品的个人或公司。可以是制造公司、销售公司、名人、媒体代表或广告或媒体代理公司的代表。

客户

在市场上购买 "我们 "商品的个人或企业。

3. 如何开始

2020 年，当 covid-19 全面袭来，世界几乎停滞不前时，我们发现，对于如何在不同国家的验证市场应用程序上进行销售，并没有全面的解决方案和指导。

2020 年，我们获得了商业伙伴的资金投入，帮助我们在不同国家启动和运行项目。

我们的目标是在不同的州找到尽可能多的市场，让我们的客户可以在这些市场上销售不同的产品，同时确定如何安排物流方面的一切事宜，并创建一个简单的网络应用程序，有意在市场上销售产品的人只需选择他想在市场上销售产品的州即可。

为了实施这一项目，我们组建了一支庞大的国际团队，他们已经并将继续在不同的国家以多种语言开展工作。

在项目的第一阶段，我们必须找出哪些市场应用程序可以在不同国家使用。我们验证了数千个域名，并测试了销售、购买、数据传输和其他技术参数。

在第二阶段，我们对所访问国家的履约仓库进行了测试，并与这些仓库的现任和前任员工进行了交谈，以了解存储货

物的技术参数。我们走访了美国多个州的 2,000 多个不同的仓库，为您提供一个参考。有时，这真的是一次冒险。

我们发现，经过验证的市场应用程序（包括与履行的连接）分布在 78 个州。您可以在我们的网站 www.tradewyx.com 上找到所有州的概况。

我们正在寻找一个域名来托管整个项目，并寻找一个网站来注册有意在不同国家的市场上销售的人。经过长时间的搜索，我们找到了 www.tradewyx.com 这个域名。

我们的主要合作伙伴（投资者）来自美国，因此我们在硅谷成立了 Tradewyx Inc.

我们于 2023 年正式推出了我们的应用程序，您可以在 78 个州的市场应用程序上进行销售。

与此同时，由于对我们服务的需求量很大，我们正在扩大我们的团队，将各州的员工纳入其中，并在 200 多个国家开展培训。

如果您对该项目感兴趣，请发送电子邮件至 job@tradewyx.com

4.

我们可以安排销售的国家

我们在以下各州提供市场销售。

欧洲 - 30 个国家 1

1. 比利时 2. 保加利亚 3. 捷克共和国 4. 丹麦 5. 芬兰 7.

克罗地亚 9. 意大利 10 拉脱维亚 11 立陶宛 12. 匈牙利 13. 德国 14. 荷兰 15.
挪威 16. 波兰 17. 葡萄牙 18. 罗马尼亚 19. 奥地利 20. 希腊 21. 斯洛文尼亚 23.
塞尔维亚 24. 英国 25. 瑞典 26. 西班牙 27. 瑞士 28. 乌克兰 29. 白俄罗斯 30.

俄罗斯

非洲 - 11 个国家

阿尔及利亚 2. 埃及 3. 加纳 4. 南非 5. 肯尼亚 6. 摩洛哥 7. 尼日利亚 8. 科特迪
瓦 9. 塞内加尔 10. 突尼斯 11. 乌干达

美国 - 19 个国家

1. 阿根廷 2. 多米尼加共和国 5.

厄瓜多尔 6. 危地马拉 7. 智利 9. 加拿大 10. 哥伦比亚 11. 哥斯达黎加 12. 墨
西哥 13. 尼加拉瓜 14. 巴拿马 15. 秘鲁 16. 萨尔瓦多 17. 美国 18. 乌拉圭 19.

委内瑞拉

亚洲 - 17 个国家

1. 孟加拉国 2. 中国 3. 菲律宾 4. 格鲁吉亚 5. 印度 6. 印度尼西亚 7. 以色列
8. 日本 9. 韩国 10. 马来西亚 11. 马来西亚 11. 沙特阿拉伯 12. 新加坡 13. 阿
拉伯联合酋长国 14. 泰国 15. 台湾 16. 土耳其 17. 越南

澳大利亚 - 1 个国家

1. 澳大利亚

5.

我们可以销售的产品概览

我们可以在不同国家的市场上销售的产品包括以下产品：

膳食补充剂、不易腐坏的食品、运动器材、
床上用品（如枕头）、投资硬币、香水、工具、书籍、电子产
品、家居饰品、手表、
手提包、背包、游戏机
品牌（商品）产品（T恤衫、运动衫等）

每个市场可在不同州销售的物品清单可能有所不同。

我们建议您查看每个市场类别中的待售物品清单，我们将在下面几页对其进行介绍。

6.

实例 I.

在一个不知名的大城市里，举行了一场大型搏击比赛（你可以想象其他任何体育比赛，甚至是音乐会）。

这场比赛吸引了大量来自不同州的粉丝。很多球迷都在关注这场比赛。

为什么这很重要？

这个时刻对俱乐部（运动员或音乐团体）来说非常重要，因为他们必须充分利用这些关注，向不同国家的粉丝销售品牌（企业/俱乐部等）产品。

运动员（俱乐部、音乐团体）的管理者必须为尽可能多的国家的粉丝准备尽可能多的品牌产品（T恤、球衣等），并在市场应用程序上“列出商品”，以帮助销售。

他们可以在比赛（音乐会、锦标赛）前后销售数千至数万件品牌产品。

重要提示

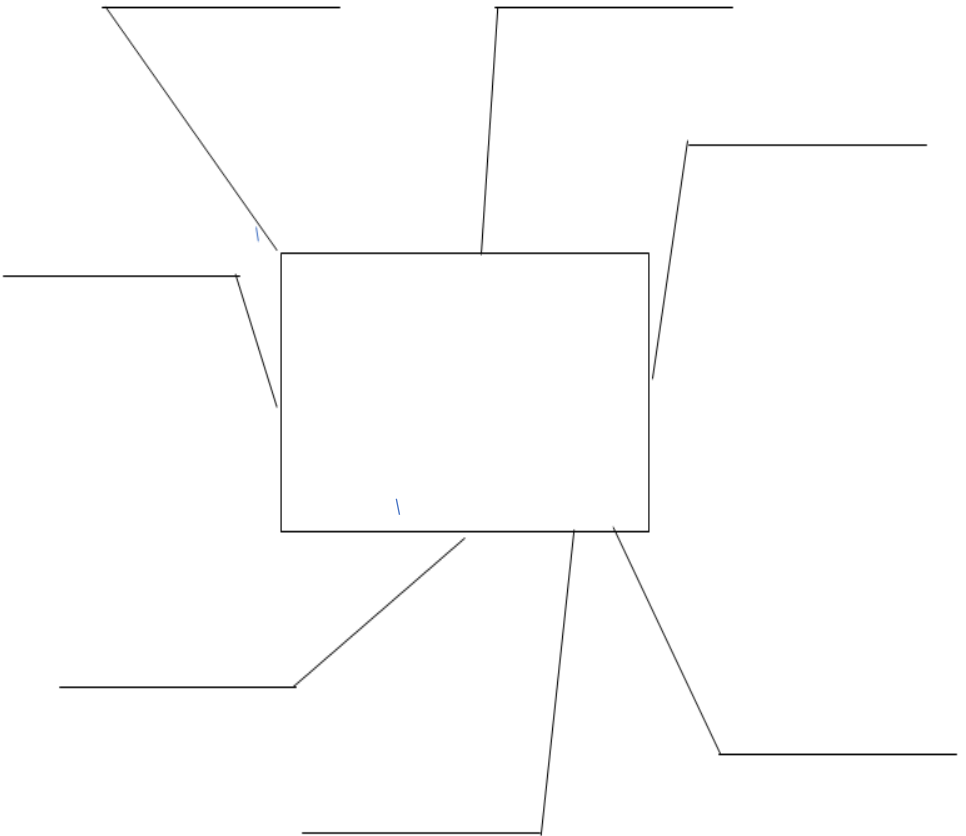
本场比赛（以及其他类似的比赛、音乐会）的日期是提前知道的，也就是说，有足够的时间来准备和安排这种商品的销售。有关比赛的获胜方和输掉比赛的球队/俱乐部都有兴趣购买这种商品。

例如：假设比赛前后在市场上销售了 50 000 件 T 恤和其他品牌产品，每件利润为 50 捷克克朗。那么总利润就是 2,500,000 捷克克朗。

7.

实例 II.

假设您有一种产品，并希望在不同的国家销售。请在矩形中间画出产品名称，并在链接中写出您想在那里销售产品的州名。



8.

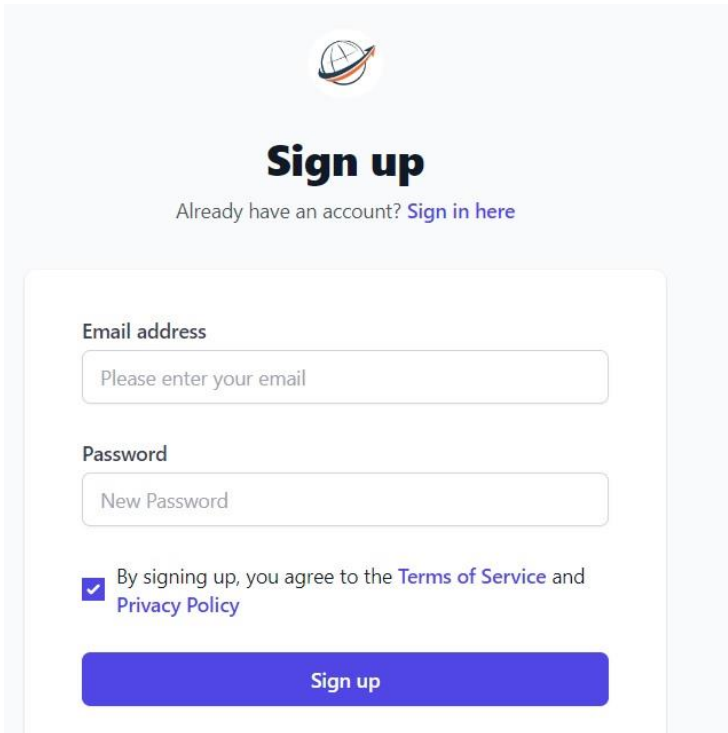
轻松注册


我们的目标是创建一个简单的注册方式，让有意在不同州销售产品的人可以使用市场注册销售产品，只需选择他们想销售的州即可。

注册只需 4 个步骤，非常简单直观。直观。

第 1 步 - 在 app.tradewyx.com 上创建账户

在此步骤中，我们将使用您的电子邮件和密码创建一个账户。





Sign up

Already have an account? [Sign in here](#)

Email address

Password

By signing up, you agree to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)

Sign up

创建账户后，系统会发送一封 "验证电子邮件"。

第 2 步 - 填写公司详细信息

在此步骤中，输入公司名称、地址和电话号码。

Step 1 of 3 ● ○ ○

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

第 3 步 - 上传 CSV 项目

在这一步中，我们上传要出售的数据。

Upload Product CSV

Use the [Shopify CSV format as described here.](#)

Handle	Title	Body (HTML)	Vendor	Product Category	Type	Tags	Published	Option1 Name	Option1 Value
example-t-shirt	Example T-Shirt		Acme	Apparel & Acces	Shirts	mens t-shirt exam	TRUE	Title	Lithograph - Heig
example-t-shirt								Small	Medium
example-pants	Example Pants		Acme	Apparel & Acces	Pants	mens pants exam	FALSE	Title	Jeans, W32H34
example-hat	Example Hat		Acme	Apparel & Acces	Hat	mens hat exam	FALSE	Title	Grey

Sample CSV file looks like this.

第 4 步 - 选择销售市场

在这一步中，我们选择要销售的市场

Select Marketplaces

Marketplaces

Pick marketplaces worldwide where your products will be sold.

Select	Name	Country	Website
<input type="checkbox"/>	Amazon	Belgium	www.amazon.com
<input type="checkbox"/>	Fnac	Belgium	www.fr.fnac.be
<input type="checkbox"/>	Bol	Belgium	www.bol.com
<input type="checkbox"/>	Carrefour	Belgium	www.carrefour.com
<input type="checkbox"/>	Emag	Bulgaria	www.emag.bg
<input type="checkbox"/>	Kaufland	Bulgaria	www.kaufland.bg
<input type="checkbox"/>	Alza	Czech Republic	www.alza.cz
<input type="checkbox"/>	Allegro	Czech republic	www.allegro.cz

数据输入完成后，我们的客户支持团队将与每个潜在卖家联系，并就如何调整文字、描述和翻译向他们提供建议，以使商品尽可能适于销售。

在本章中，请试用我们的应用程序 app.tradewyx.com。

在 app.tradewyx.com 上创建一个简单的注册。

2.填写您的详细信息。

3.先不要上传 CSV 文件 - 跳过这一步。

4.只需一个简单的选择，您就可以选择要在哪个市场上销售。

请多次尝试此程序。

我们的同事试图为在不同国家的市场上销售创建一个人人都能使用的简单注册界面。

10.

市场销售启动速度

我们的目标是在注册后一周内在一个或多个选定国家销售商品

。

时间表

1. 在 www.tradewyx.com 上登记物品

2 天 - 准备送往仓库的物品



2. 将物品送往仓库

3 天 - 国家间的对外运输（如果是邻国，时间可以短一些
但也可能更长，如海上运输



3. 运送到仓库

2 天 - 检查项目



4. 启动市场销售

11.

不同国家的市场销售流程

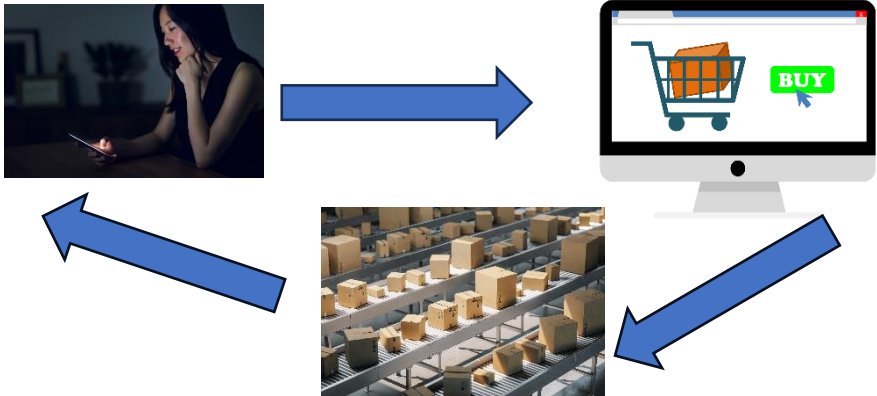
如果您有意出售，请在 www.tradewyx.com 上注册。

注册时，潜在买家会选择一个市场，并在检查物品时进行陈述。准卖家将获得所选市场的仓库地址--履行地址，必须将出售的物品发送到该地址。

2. 相关方根据所选国家将货物发送到仓库



3. 客户在市场上购买并完成货物发送



4. 相关方将收到物品销售发票

12.

计算不同国家市场上的销售额

目前，我们可以帮助您在 78 个州的 200 多个市场上销售产品。在市场上销售会给潜在卖家带来成本，其中包括市场运营商的费用（佣金）、每月的固定费用、在不同州租用履行仓库的费用以及我们公司的费用。从履行仓库到客户的运输费用通常由客户支付。

您可以在我们的界面（注册后）找到每个市场的费用概览。

在 app.tradewyx.com 上注册后，潜在卖家可选择他们想在哪个市场上销售。每个市场都会设置月订阅费，然后从中扣除在市场上销售的费用。

计算示例 订阅/每月押金 2 000 捷克克朗

收入

出售 200 000 捷克克朗的物品 200 000 捷克克朗
朗

费用 成本 - 市场 - 运营 1 000 捷克克朗

成本 - 市场奖励 8 16 000 捷克克朗

成本 - 履行 - 运营 2 000 捷克克朗

成本 - www.tradewyx.com
流量 -3 % 6 000 捷克克朗

总计 175 000 捷克克朗

另加订阅费 2 000 捷克克朗

总计 177 000 捷克克朗

13.

如何决定在哪些州销售？

在决定在哪个国家和市场销售应用程序时，应考虑以下因素：

- 1 感兴趣的卖家在其希望销售的州打开市场应用程序（概况见 www.tradewyx.com），并检查所选类别中竞争产品的价格和可用性。
- 2 感兴趣的卖家可以在我们的应用程序中的市场应用程序上了解销售成本。
- 3 相关方要计算销售总金额，包括关税和运往仓库的费用（我们的客户支持部门会帮助计算）。
- 4 相关方必须拥有在国外销售货物的相关证书、合格证书或许可权（我们的客户支持部门可帮助检查证书等）。
- 5 相关方必须建立投诉系统（同样，我们的客户支持部门也会帮助进行设置）。

我们公司协助感兴趣的卖家在所选国家的履行中心备货，并在所选市场应用程序中 "列出商品"。

在市场上销售时，它提供市场支持，使用关键字推广商品。这意味着，如果对某一商品（如体育俱乐部、体育组织、名人的商品）有大量需求，那么在搜索引擎上搜索该关键词的粉丝就会在各种市场上找到购买链接。

如果商品未如预期售出，我们可以将联系方式转给媒体和媒体代理公司，他们可以帮助有意在市场上销售的商家开展广告活动，或帮助在 YouTube 或 Google 上发布在线广告。

根据我们的经验，我们发现在 "分页 "时创建适当的项目名称和描述非常重要。项目名称应准确描述项目的内容。例如，错误的标题是 "足球球衣"，而正确的标题是 "巴塞罗那足球俱乐部球衣"。在描述商品时，必须尽可能描述商品的特征，包括竞争优势，不能出错。

我们还建议将此描述翻译成其他语言，因为市场应用程序算法会在搜索中包含这些描述。

贸易和制造公司、体育俱乐部和组织以及销售商品的名人都应在不同国家的市场销售作为其商业战略的一部分。

我们定期在 200 多个国家举办全天研讨会，介绍如何利用市场进行更多销售--如何增加收入或寻找客户--的实际案例。

每位参与者都将获得一份具有国际效力的证书。

销售人员、制造业经理、销售公司经理、体育俱乐部经理和体育赛事经理、有影响力的人士、名人以及其他希望获得更多销售业绩的人都应完成这项培训。

培训适合为学生寻找新课题的中学和大学代表。

培训也适用于媒体代表和媒体机构。

培训的另一个参与者通常是商会或其他专业协会的代表以及这些组织的成员。

参加培训的学员也是各政党的代表，他们正在寻找新的灵感，以增加出口和创造就业机会。

该培训也适合求职者、自由职业者以及希望掌握新的现代技能并获得证书以完善个人简历、社交媒体资料或网站的学生。

在不同州的市场上销售潜力巨大，因为

- a) 互联网销售数量将增长
- b) 销售和制造公司将在市场上销售更多产品
- c) 体育俱乐部将通过这种方式销售更多商品
- d) 名人通过这种形式接触到不同国家的新粉丝
- e) 媒体、媒体代理公司寻找新客户

在不同国家的市场上销售是一个全球性的话题，因此本书以 29 种语言出版，并在 10,000 多个书商处销售。

我们还在 200 多个国家和 1000 多个城市组织培训。

你越早从我们的书籍或培训中吸取经验教训，就能越早获得重要的竞争优势，从而帮助你提高销售额或找到新客户。

我们帮助媒体和其他合作伙伴向本国客户和国际客户销售广告空间。

例如，我们可以向日本客户出售美国媒体的广告空间，或向波兰客户出售德国媒体的广告空间。

我们通过代金券帮助销售广告空间，客户可以在各种市场上购买代金券。这种媒体代金券的优势在于对履行情况的准确描述，而且客户可以在线购买这种代金券（不需要媒体的销售代表）。使用代金券销售广告空间可以快速响应，例如，由其他客户取消创建的免费媒体空间。

在市场上销售媒体空间的优惠券范例：

- a) 新闻机构--销售凭证可描述有关新闻机构发布的新闻稿
- b) 广播--销售凭证可能包含广播电台插播广告的数量和长度
- c) 电视 - 凭单可包含指定电视台的商业插播广告的数量和长度
- d) 报纸（网络报纸） --销售凭证可能包括广告空间大小和浏览次数
- e) 影响者 - 凭单可描述影响者的广告空间
- f) 广告牌--销售凭证可能包含对出租区域的描述

促销履行可以有许多例子。例如，可以是即将上映的电影的宣传演出代金券，也可以是音乐会、体育赛事、活动支持、项目支持等组织的演出代金券。