

TRADEWYX

VENDRE PLUS SUR LE MARCHÉ DANS DIFFÉRENTS ÉTATS



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, VENDRE PLUS SUR LE MARCHÉ DANS
DIFFÉRENTS ÉTATS

ISBN 978-80-88619-70-3

Édition 1.

Année de publication 2024

Il a écrit : Ing. Ivan Doubek et al.

Publié par. Ivan Doubek, Prague, République tchèque

Tous droits réservés Copyright © par Ivan Doubek

Ces dernières années, les entreprises ont connu des changements majeurs : utilisation croissante de l'internet, généralisation du travail à domicile, utilisation accrue des applications en ligne, etc. En raison de ces changements, certaines entreprises et industries sont en difficulté, tandis que d'autres émergent, prospères, attirant de nouveaux clients, générant des profits et ayant un grand potentiel devant elles.

Ce livre se concentre sur la deuxième partie des entreprises, c'est-à-dire sur l'industrie en pleine croissance. Il gagnera de nouveaux clients dans le monde entier et a de grandes perspectives devant lui. Il s'agit d'un nouveau secteur : la vente sur des places de marché dans différents pays. Ce livre est le premier à décrire de manière exhaustive ce secteur pour chaque pays, en décrivant des exemples pratiques et en expliquant comment augmenter les ventes et gagner de nouveaux clients grâce à ce secteur. Dans quelques années, il sera courant que les services commerciaux des entreprises comprennent des employés chargés des ventes sur les places de marché dans différents pays, et ce livre peut être une source d'inspiration.

Les écoles secondaires et les collègues devront s'adapter à la situation actuelle du marché du travail et introduiront le domaine de la vente sur le marché dans le programme d'études dans différents États en raison de la demande croissante.

J'ai commencé à travailler dans ce nouveau domaine en 2020, lorsque mes collègues et moi-même avons été les premiers au monde à nous pencher sur la question de savoir combien d'applications de places de marché dans différents États pouvaient être utilisées pour vendre des produits. Depuis que je travaille dans ce domaine, j'ai entendu beaucoup de commentaires désobligeants de la part de divers milieux, car l'idée que l'on puisse vendre des produits dans plus de 70 États en quelques clics relève presque de la science-fiction. Aujourd'hui, en 2024, nous mettons notre idée en pratique et aidons les entreprises à vendre leurs produits dans plus de 70 pays grâce à la place de marché. Je vous souhaite de nombreuses transactions fructueuses. Ivan Doubek

L'ouvrage contient une série d'informations pratiques décrivant des exemples de vente sur des applications de place de marché dans différents pays, afin que les utilisateurs puissent trouver de nouveaux clients, augmenter leurs ventes ou accroître leur chiffre d'affaires.

Ce livre s'adresse à un large éventail de personnes et d'entreprises, dont celles énumérées ci-dessous :

a) **Représentants de sociétés de vente**

L'objectif principal des sociétés de vente est de vendre le plus possible et, en vendant sur des places de marché dans différents États, les sociétés peuvent augmenter leurs ventes encore davantage. Nous formons les vendeurs et les responsables de plusieurs sociétés de vente et les aidons à se développer. En utilisant les places de marché, les représentants commerciaux peuvent obtenir des informations sur les États dans lesquels vendre et sur les prix compétitifs.

b) **Représentants de l'entreprise de fabrication**

L'objectif principal des entreprises manufacturières est de fabriquer des produits compétitifs. Grâce à notre solution, les entreprises peuvent savoir si le produit qu'elles fabriquent peut être vendu à l'étranger et à quel prix. Dans un certain nombre d'entreprises, nous formons les vendeurs et les directeurs et leur montrons des exemples pratiques de vente de produits et de fixation de leur prix.

c) **Célébrités, clubs sportifs, organisations sportives**

De nos jours, il est très populaire pour les célébrités, les influenceurs, les clubs sportifs ou les organisateurs

d'événements d'avoir des produits "merch". Ces produits peuvent inclure des maillots, des t-shirts, des tasses et bien plus encore. Nous aidons de nombreux détaillants à vendre ces produits.

d) Indépendants, assistants virtuels, personnes travaillant à domicile

Vendre sur des places de marché dans différents pays est une nouvelle opportunité pour les freelances (indépendants), les assistants virtuels ou les personnes travaillant à domicile. Grâce aux compétences acquises dans ce livre (ou lors de nos sessions de formation), ils peuvent aider davantage un large éventail d'entreprises, que ce soit en matière d'assistance, de préparation graphique ou d'autres questions administratives.

e) Les étudiants

La vente sur des places de marché dans différents pays est une nouvelle opportunité pour les étudiants, qu'il s'agisse d'un emploi à temps partiel, d'un stage ou d'un apprentissage.

f) Représentants d'écoles secondaires et d'universités

Ce livre (ou notre formation) s'adresse aux représentants des lycées et collèges qui souhaitent enseigner dans leurs écoles les perspectives d'un domaine prometteur.

g) Les demandeurs d'emploi et les personnes à la recherche de nouveaux défis

Le secteur de la vente sur le marché dans différents États a un grand potentiel et emploiera de nombreuses personnes. Ce livre et notre formation s'adressent à tous ceux qui sont à la recherche d'une nouvelle opportunité.

h) Représentants des chambres de commerce et autres associations et leurs membres

L'augmentation des exportations est l'un des principaux objectifs d'un certain nombre d'associations professionnelles et sectorielles. La vente sur des places de marché dans différents pays est l'une des formes d'aide à l'exportation.

Représentants des partis politiques, députés, sénateurs

La vente sur les marchés des différents États devrait être l'une des stratégies d'exportation de base dans chaque État. Il est impératif que les parlementaires, les sénateurs et les économistes connaissent ces technologies.

i) Représentants des médias, des agences de presse et de publicité

Ce secteur offre de nouvelles opportunités commerciales pour la vente d'espaces publicitaires. Dans ce livre (ou lors de nos sessions de formation), nous décrivons des exemples pratiques de vente d'espaces publicitaires ou nous donnons des conseils aux entreprises qui ont besoin d'obtenir de la publicité pour vendre leurs produits.

Le domaine de la vente sur le marché est un domaine nouveau dans plusieurs pays, c'est pourquoi nous avons créé une liste de termes qui apparaissent dans le reste du livre et qui doivent être expliqués.

Marché

Il s'agit d'un site de vente en ligne qui regroupe différents vendeurs qui utilisent ce site pour vendre leurs produits. Le client qui achète sur ce site effectue un achat standard à l'aide d'un panier d'achat. L'application Marketplace est populaire dans l'État et compte de nombreux adeptes.

Entrepôt

Il s'agit d'un espace dédié au stockage de marchandises dans différents États.

Remplissage

Il s'agit d'entrepôts qui travaillent avec des applications de place de marché. Ces entrepôts stockent les marchandises et, après avoir reçu la commande de la place de marché, ils assurent la préparation (l'emballage) de l'article et l'envoient au client.

Emballage

Insertion d'articles dans la place de marché. Après la pagination, les articles apparaissent dans le menu du client et peuvent être achetés.

Produits pouvant être vendus sur la place de marché

Les produits peuvent être trouvés dans les différentes catégories de la place de marché.

Si vous souhaitez vendre sur la place de marché dans différents pays

Il s'agit d'une personne ou d'une entreprise qui souhaite vendre sur la place de marché dans différents pays. Il peut s'agir d'une entreprise de fabrication, d'une entreprise de vente, d'une célébrité, d'un représentant des médias ou d'une agence de publicité ou de médias.

Client

Personne ou entreprise qui achète "nos" articles sur la place de marché.

3.

Comment cela a commencé

En 2020, lorsque le covid-19 a frappé de plein fouet et que le monde s'est presque arrêté, nous avons constaté qu'il n'existait pas de solution globale ni de conseils sur la manière de vendre sur des applications de places de marché vérifiées dans différents pays.

En 2020, nous avons reçu des investissements financiers de la part de nos partenaires commerciaux pour nous aider à lancer notre projet dans différents pays.

Notre objectif était de trouver autant de places de marché que possible dans différents États où il est possible de vendre différents produits de nos clients, et également de déterminer comment organiser tout cela en termes de logistique et de créer une application web simple où la personne intéressée par la vente sur la place de marché choisit simplement l'État dans lequel elle souhaite vendre sur la place de marché.

Pour mettre en œuvre ce projet, nous avons constitué une grande équipe internationale qui a travaillé et continue de travailler dans différents pays et dans de nombreuses langues.

Dans la première phase du projet, nous avons dû déterminer quelles applications de place de marché fonctionnaient dans les différents pays. Nous avons vérifié des milliers de domaines où nous avons également testé les ventes, les achats, le transfert de données et d'autres paramètres techniques.

Dans un deuxième temps, nous avons testé les entrepôts d'exécution dans les différents pays que nous avons visités, en discutant avec les employés actuels et anciens de ces entrepôts pour connaître les paramètres techniques de stockage des marchandises.

Pour vous donner une idée, nous avons visité plus de 2 000 entrepôts différents dans plusieurs États. Parfois, c'était vraiment une aventure.

Nous avons constaté que les applications vérifiées des places de marché, y compris les connexions à l'exécution, se trouvent dans 78 États. Vous trouverez une vue d'ensemble de tous les États sur notre site web - www.tradewyx.com.

Nous cherchions un domaine pour héberger l'ensemble du projet et un site pour enregistrer les personnes intéressées par la vente sur la place de marché dans différents pays. Après une longue recherche, nous avons trouvé le domaine www.tradewyx.com.

Nos principaux partenaires (investisseurs) étant américains, nous avons fondé Tradewyx Inc. dans la Silicon Valley.

Nous avons officiellement lancé notre application, qui vous permet de vendre sur des places de marché dans 78 États, en 2023.

Parallèlement, en raison de la forte demande pour nos services, nous élargissons notre équipe à des associés dans différents États et nous organisons également des formations dans plus de 200 pays.

Si vous êtes intéressé par le projet, écrivez-nous à notre adresse électronique job@tradewyx.com.

4.

Pays où nous pouvons organiser des ventes

Nous proposons des ventes sur le marché dans les États énumérés ci-dessous.

EUROPE - 30 PAYS 1

1. Belgique 2. Bulgarie 3. République tchèque 4. Danemark 5. Finlande 7.
France 8. Croatie 9.
7. France 8. Croatie 9. Italie 10. Lettonie 11. Lituanie 12. Hongrie 13.
Allemagne 14. Pays-Bas 15. Norvège 16. Pologne 17. Portugal 18.
Roumanie 19. Autriche 20. Grèce 21. Slovénie 23. Serbie 24. Grande-
Bretagne 25. Suède 26. Espagne 27. Suisse 28. Ukraine 29. Biélorussie 30.
Russie

AFRIQUE - 11 PAYS

Algérie 2. Égypte 3. Ghana 4. Afrique du Sud 5. Kenya 6. Maroc 7. Nigeria
8. Côte d'Ivoire 9. Sénégal 10. Tunisie 11. Ouganda

AMÉRIQUE - 19 PAYS

1. Argentine 2. Bolivie 3. Brésil 4. République dominicaine
5. l'Équateur 6. le Guatemala 7. le Honduras 8. le Chili Honduras 8. Chili 9.
Canada 10. Colombie 11. Costa Rica 12. Mexique 13. Nicaragua 14.
Panama 15. Pérou 16. Salvador 17. États-Unis 18. Uruguay 19. Venezuela

ASIE - 17 PAYS

1. Bangladesh 2. Chine 3. Philippines 4. Géorgie 5. Inde 6. Indonésie 7.
Israël 8. Japon 9. Corée du Sud 10. Malaisie 11. Arabie Saoudite 12.
Singapour 13. Émirats arabes unis 14. Thaïlande 15. Taïwan 16. Turquie
17. Vietnam

AUSTRALIE - 1 PAYS

1. Australie

5.

Aperçu des produits que nous pouvons vendre

Parmi les exemples de produits que nous pouvons vendre sur le marché dans différents pays figurent les produits énumérés ci-dessous :

Compléments alimentaires, denrées alimentaires non périssables,
équipements sportifs,
litterie (par exemple, oreillers), pièces d'investissement, parfums,
outils, livres, appareils électroniques, accessoires pour la maison,
montres,
sacs à main, sacs à dos, jeux.

Produits de marque (merch) (T-shirts, sweatshirts et autres)

Les listes d'articles pouvant être vendus dans les différents États peuvent varier d'une place de marché à l'autre.

Nous vous recommandons de consulter la liste des articles en vente dans les catégories de chaque place de marché, que nous décrivons dans les pages suivantes.

6.

Exemple pratique I.

Dans une grande ville non nommée, un match de sport de combat majeur a eu lieu (vous pouvez imaginer n'importe quel autre match de sport ou même un concert).

Ce match a été suivi par un grand nombre de fans de différents états. Beaucoup de fans ont prêté attention à ce match.

Pourquoi est-ce important ?

Ce moment est très important pour le club (l'athlète ou le groupe de musique) car il doit tirer le meilleur parti de l'attention en vendant des produits de marque (entreprise/club, etc.) à ses fans, dans différents pays.

Il est impératif que les gestionnaires d'athlètes (clubs, groupes de musique) disposent d'un maximum de produits de marque (t-shirts, maillots, etc.) prêts pour les fans dans le plus grand nombre de pays possible et d'"articles listés" sur les applications des places de marché pour faciliter les ventes.

Ils peuvent vendre des milliers, voire des dizaines de milliers de produits de marque avant ou après un match (concert, tournoi).

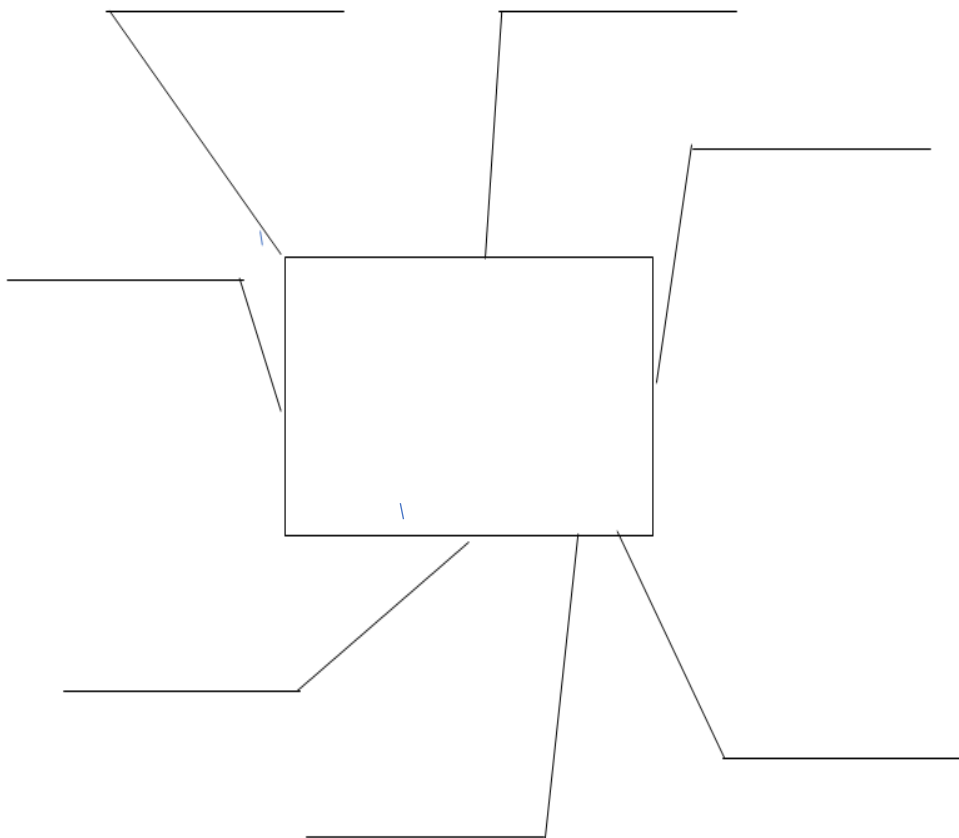
NOTE IMPORTANTE

La date de ce match (et d'autres matchs similaires, concerts) est connue à l'avance, c'est-à-dire qu'il y a suffisamment de temps pour préparer et mettre en place la vente de cette marchandise. L'achat de cette marchandise intéressera aussi bien le vainqueur du match en question que l'équipe/le club qui a perdu le match.

Exemple : imaginons que 50 000 t-shirts et autres produits de marque soient vendus sur la place de marché avant et après le match, avec un bénéfice de 50 CZK par pièce. Le bénéfice total est alors de 2 500 000 CZK.

7. Exemple pratique II.

Imaginez que vous ayez un produit et que vous souhaitiez le vendre dans différents pays. Dessinez le nom du produit au milieu du rectangle et écrivez les noms des États où vous voulez le vendre dans les liens.

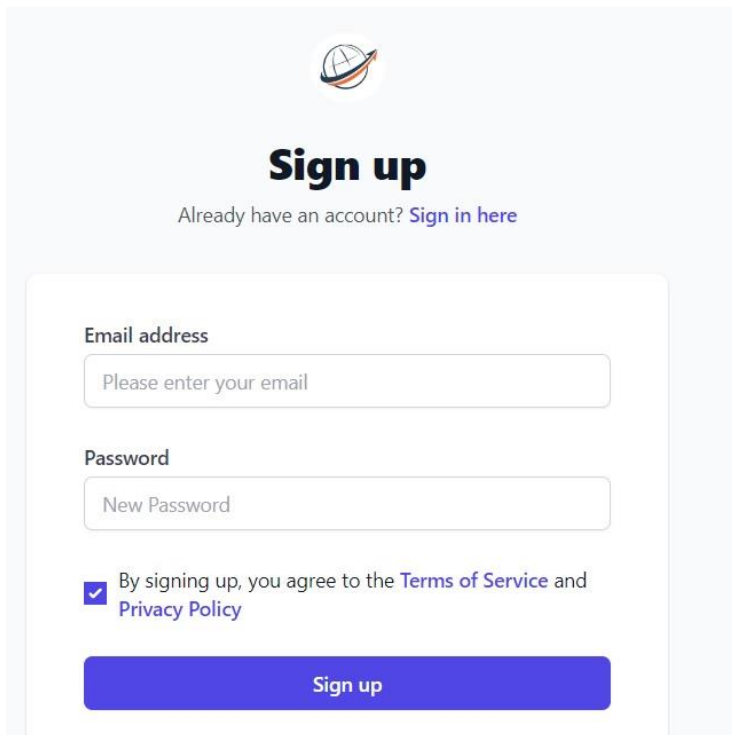



8. Enregistrement facile

Notre objectif était de créer un système d'enregistrement simple qui permette à ceux qui souhaitent vendre dans différents États d'utiliser la place de marché pour enregistrer leurs produits à vendre et de choisir simplement les États dans lesquels ils souhaitent vendre.

L'inscription se fait en 4 étapes et est très simple et intuitive.

Étape 1 - Créez simplement un compte sur app.tradewyx.com
Dans cette étape, nous allons créer un compte en utilisant votre email et votre mot de passe.





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](#)

Après avoir créé un compte, un "courriel de vérification" est envoyé.

Étape 2 - Compléter les coordonnées de l'entreprise

Dans cette étape, saisissez le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise.

Step 1 of 3

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

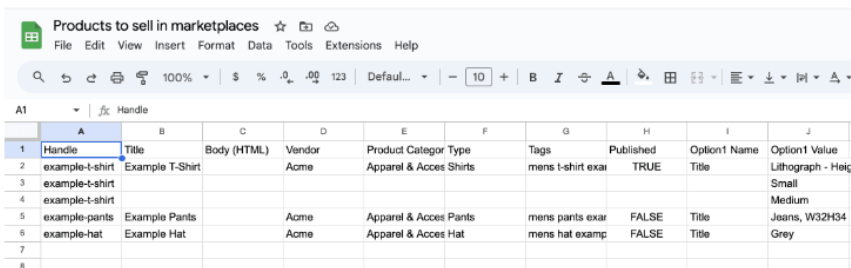
Phone number

Étape 3 - Téléchargement des éléments CSV

Dans cette étape, nous téléchargeons les données à vendre.

Upload Product CSV

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



The screenshot shows a spreadsheet titled "Products to sell in marketplaces" with a menu bar (File, Edit, View, Insert, Format, Data, Tools, Extensions, Help) and a toolbar. The spreadsheet has columns A through J and rows 1 through 8. The data is as follows:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Handle	Title	Body (HTML)	Vendor	Product Category	Type	Tags	Published	Option1 Name	Option1 Value
2	example-t-shirt	Example T-Shirt		Acme	Apparel & Acces	Shirts	mens t-shirt exar	TRUE	Title	Lithograph - Heig
3	example-t-shirt									Small
4	example-t-shirt									Medium
5	example-pants	Example Pants		Acme	Apparel & Acces	Pants	mens pants exar	FALSE	Title	Joans, W32H34
6	example-hat	Example Hat		Acme	Apparel & Acces	Hat	mens hat examp	FALSE	Title	Grey
7										
8										

Sample CSV file looks like this.

Skip this step

Upload and continue

Étape 4 - Choix de la place de marché sur laquelle vous souhaitez vendre

Dans cette étape, nous choisissons la place de marché sur laquelle nous voulons vendre.

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

Une fois les données saisies, notre équipe d'assistance à la clientèle contactera chaque vendeur potentiel et lui indiquera comment ajuster les textes, les descriptions et les traductions afin de rendre les articles aussi vendables que possible.

Dans ce chapitre, essayez notre application app.tradewyx.com.

- 1) Créer un enregistrement simple sur app.tradewyx.com.
2. Complétez vos coordonnées.
- 3) Ne téléchargez pas encore le fichier CSV - ignorez ce point.
4. Choisissez simplement les places de marché sur lesquelles vous souhaitez vendre.

Veillez essayer cette procédure plusieurs fois.

Nos collègues ont essayé de créer une interface d'enregistrement simple pour vendre sur la place de marché dans différents pays, que tout le monde peut utiliser.

10.

Rapidité du lancement des ventes sur la place de marché

Notre objectif est de vendre des produits dans un ou plusieurs des pays sélectionnés dans la semaine qui suit l'inscription.

Chronologie

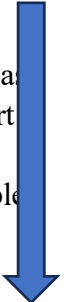
1. enregistrement des articles sur www.tradewyx.com

2 jours - préparation des articles à envoyer à l'entrepôt



2. envoyer des articles à l'entrepôt

3 jours - transport étranger entre pays (peut être plus court dans le cas d'un État voisin, mais aussi plus long, par exemple pour le transport maritime)
dans le cas d'un État voisin, mais aussi plus long, par exemple pour le transport maritime.



3. livraison à l'entrepôt

2 jours - vérification des articles



4. lancement des ventes sur la place de marché

a11.

Le processus de vente sur le marché dans différents pays

1) Si vous souhaitez vendre, créez un compte sur

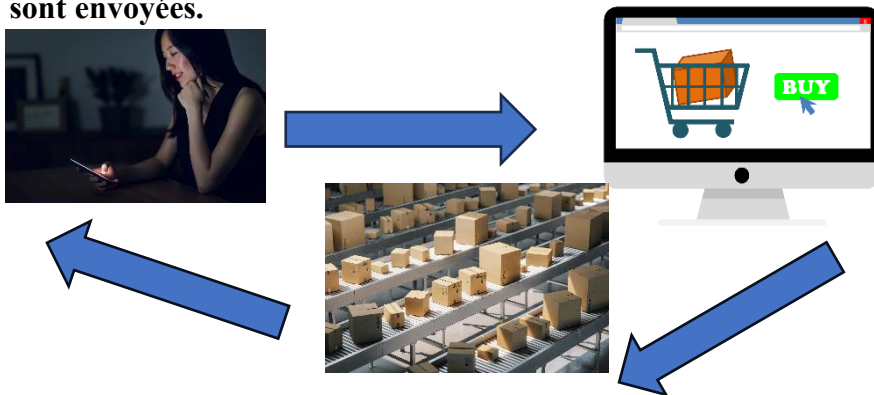
www.tradewyx.com.

Lors de l'inscription, l'acheteur potentiel sélectionne une place de marché et fait une déclaration tout en vérifiant les articles. Le vendeur potentiel reçoit une adresse d'entrepôt - fulfillment - pour la place de marché sélectionnée, où les articles à vendre doivent être envoyés.

2. La partie intéressée envoie les marchandises aux entrepôts en fonction des pays sélectionnés.



3. Le client achète sur la place de marché et les marchandises sont envoyées.



4. la partie intéressée recevra une facture pour la vente des articles

12.

Calculer les ventes sur le marché dans différents pays

Nous pouvons actuellement vous aider à vendre sur plus de 200 places de marché dans 78 États différents. La vente sur une place de marché engendre des coûts pour le vendeur potentiel, notamment une commission pour l'opérateur de la place de marché, un forfait mensuel, la location d'un entrepôt de traitement des commandes dans différents États et des frais pour notre société. Le transport entre l'entrepôt de traitement des commandes et le client est généralement à la charge de ce dernier.

Vous trouverez un aperçu des coûts dans notre interface (après l'inscription) pour chaque place de marché.

Après s'être inscrit sur app.tradewyx.com, le vendeur potentiel choisit la place de marché sur laquelle il souhaite vendre. Pour chaque place de marché, un abonnement mensuel est établi, duquel est déduit le coût de la vente sur la place de marché.

Exemple de calcul :

Abonnement / dépôt mensuel	2 000 CZK
Recettes	
Vente d'objets pour	200 000 CZK
	200 000 CZK
Coût	
Coûts - Place de marché - Fonctionnement	1 000 CZK
Coûts - Prime de marché 8 %	16 000 CZK
Coûts - exécution - fonctionnement	2 000 Kč
Coût - www.tradewyx.com trafic - 3 %	6 000 Kč
Total	175 000 CZK
Abonnement supplémentaire	2 000 CZK
Total à facturer	177 000 CZK

13.**Comment décider dans quels États vendre ?**

Les considérations suivantes doivent être prises en compte lorsque vous décidez dans quel pays et sur quelle place de marché vendre votre application :

- 1 Le vendeur intéressé ouvre l'application de la place de marché dans les États où il souhaite vendre (voir www.tradewyx.com pour une vue d'ensemble) et vérifie les prix et la disponibilité des produits concurrents dans la catégorie sélectionnée.
- 2 Le vendeur intéressé peut connaître le coût de la vente sur la place de marché de notre application.
- 3 L'intéressé calcule le montant total de la vente, y compris les droits de douane et le transport jusqu'à l'entrepôt (notre service clientèle l'aide à faire ce calcul).
- 4 L'intéressé doit être en possession des certificats, des certificats de conformité ou des droits de licence nécessaires à la vente des marchandises à l'étranger (notre service clientèle vous aide à vérifier les certificats, etc.)
- 5 La partie intéressée doit avoir mis en place un système de réclamation
(Là encore, notre service clientèle vous aide à mettre en place ce système).

Notre société aide à stocker les articles dans les centres d'exécution des commandes dans les pays sélectionnés par le vendeur intéressé et à répertorier les articles dans les applications de la place de marché sélectionnée.

Lors de la vente sur la place de marché, il fournit un support de place de marché qui promeut les articles à l'aide de mots-clés. Cela signifie que s'il existe une forte demande pour un article (par exemple, des articles de clubs sportifs, d'organisations sportives ou de célébrités), les fans qui recherchent ce mot-clé sur les moteurs de recherche trouveront un lien pour l'acheter sur différentes places de marché.

Si un article ne se vend pas comme prévu, nous pouvons transmettre les coordonnées des médias et des agences de presse qui peuvent aider les personnes intéressées par la vente sur la place de marché à créer une campagne publicitaire ou à faire de la publicité en ligne sur YouTube ou Google.

Notre expérience nous a appris qu'il est très important de créer un nom et une description d'article appropriés lors de la "pagination". Le titre des articles doit décrire avec précision ce qu'ils sont. Par exemple, le mauvais titre est "maillot de football", mais le bon est "maillot de football du FC BARCELONE". Dans la description des articles, il est important de donner la meilleure description possible qui caractérise les biens, y compris une description des avantages concurrentiels, sans faire d'erreurs.

Nous recommandons également que cette description soit prête à être traduite dans d'autres langues, car les algorithmes des places de marché incluront ces descriptions dans leurs recherches.

Les entreprises commerciales et manufacturières, mais aussi les clubs et organisations sportives, les célébrités qui vendent leurs marchandises, devraient utiliser les ventes sur les marchés de différents pays dans le cadre de leur stratégie commerciale.

Nous organisons régulièrement des séminaires d'une journée dans plus de 200 pays, au cours desquels nous décrivons des exemples pratiques sur la manière de vendre davantage en utilisant la place de marché - comment augmenter votre chiffre d'affaires ou trouver des clients.

Chaque participant recevra un certificat à validité internationale.

Cette formation devrait être suivie par les vendeurs, les directeurs de production, les sociétés de vente, les directeurs de clubs de sport et d'événements sportifs, les influenceurs, les célébrités et tous ceux qui veulent vendre encore plus. et d'événements sportifs, les influenceurs, les célébrités et tous ceux qui veulent vendre encore plus.

La formation s'adresse aux représentants des écoles secondaires et des universités qui sont à la recherche de nouveaux sujets pour leurs étudiants.

La formation est également adaptée aux représentants des médias et aux agences de presse.

Les représentants des chambres de commerce ou d'autres associations professionnelles, ainsi que les membres de ces organisations, participent également à la formation.

Les participants à la formation sont également des représentants de partis politiques à la recherche d'une nouvelle inspiration pour augmenter les exportations et créer des emplois.

La formation convient également aux demandeurs d'emploi, aux indépendants, aux étudiants qui souhaitent acquérir de nouvelles compétences - modernes - et obtenir un certificat pour améliorer leur CV, leurs profils de médias sociaux ou leurs sites web.

La vente sur le marché dans différents États a un grand potentiel parce que.. :

- a) le nombre de ventes sur Internet augmentera
- b) les entreprises de vente et de fabrication vendront davantage sur le marché
- c) les clubs sportifs vendront plus de marchandises de cette manière
- d) Ce formulaire permet aux célébrités d'atteindre de nouveaux fans dans différents pays.
- e) médias, les agences médias trouvent de nouveaux clients

Vendre sur des places de marché dans différents pays est un sujet mondial, c'est pourquoi ce livre est publié en 29 langues et disponible auprès de plus de 10 000 libraires.

Nous organisons également des formations dans plus de 200 pays et plus de 1 000 villes.

Plus vite vous apprendrez les leçons de notre livre ou de notre formation, plus vite vous obtiendrez un avantage concurrentiel majeur qui vous permettra d'augmenter vos ventes ou de trouver de nouveaux clients.

Nous aidons les médias et d'autres partenaires à vendre leur espace publicitaire, à la fois à des clients dans leur pays d'origine et à des clients internationaux.

Par exemple, nous pouvons vendre des espaces publicitaires dans des médias américains à des clients au Japon ou des espaces publicitaires dans des médias allemands à des clients en Pologne.

Nous aidons à vendre de l'espace publicitaire au moyen de bons que les clients peuvent acheter sur différentes places de marché. L'avantage de ce bon pour les médias est la description exacte de la prestation et le fait que les clients peuvent acheter ce bon en ligne (sans les représentants des médias). La vente d'espace publicitaire à l'aide d'un bon permet de répondre rapidement, par exemple, à un espace médiatique gratuit créé par l'annulation d'un autre client.

Exemples de bons pour la vente d'espace média sur la place de marché :

- a) agences de presse - le bon en vente peut décrire le communiqué de presse émis par l'agence de presse en question
- b) radio - le bon en vente peut contenir le nombre et la durée des spots radio sur la station de radio
- c) TV - le bon peut contenir le nombre et la durée des spots publicitaires sur la chaîne de télévision concernée.
- d) journal (journal en ligne) - le bon en vente peut inclure la taille de l'espace publicitaire et le nombre de vues
- e) Influenceurs - le bon peut décrire l'espace publicitaire de l'influenceur

- f) panneaux d'affichage - le bon de vente peut contenir une description de la surface à louer

Il existe de nombreux exemples d'exécution promotionnelle. Il peut s'agir, par exemple, d'un bon pour une prestation promotionnelle dans un film à venir, d'un bon pour une prestation dans le cadre de l'organisation d'un concert, d'un événement sportif, d'un soutien à un événement, d'un soutien à un projet, etc.