

**TRADEWYX**  
**MENJUAL LEBIH**  
**BANYAK DI PASAR DI**  
**BERBAGAI NEGARA**  
**BAGIAN**



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, MENJUAL LEBIH BANYAK DI PASAR DI  
BERBAGAI NEGARA BAGIAN

ISBN 978-80-88619-72-7

Edisi 1.

Tahun penerbitan 2024

Dia menulis: Ing. Ivan Doubek et al.

Diterbitkan oleh. Ivan Doubek, Praha, Republik Ceko

Semua hak cipta dilindungi undang-undang Hak Cipta © oleh Ivan  
Doubek

Dalam beberapa tahun terakhir, telah terjadi perubahan besar dalam bisnis, peningkatan penggunaan internet, penyebaran bekerja dari rumah, penggunaan aplikasi online yang lebih besar dan banyak lagi. Sebagai akibat dari perubahan ini, beberapa bisnis dan industri mengalami kesulitan dan di sisi lain, muncul industri yang berkembang pesat, menarik pelanggan baru, menghasilkan keuntungan, dan memiliki potensi besar di masa depan.

Buku ini akan berfokus pada bagian kedua dari perusahaan-perusahaan tersebut, yaitu industri yang sedang berkembang. Industri ini akan mendapatkan pelanggan baru di seluruh dunia dan memiliki prospek yang bagus di masa depan. Ini adalah industri baru - berjualan di pasar di berbagai negara. Buku ini adalah buku pertama yang secara komprehensif menggambarkan industri ini untuk setiap negara, menjelaskan contoh-contoh praktis dan juga cara meningkatkan penjualan dan mendapatkan pelanggan baru melalui industri ini. Dalam beberapa tahun ke depan, akan menjadi hal yang umum bagi departemen penjualan di perusahaan untuk menyertakan karyawan yang akan bertanggung jawab atas penjualan di pasar di berbagai negara, dan buku ini dapat menjadi inspirasi.

Sekolah menengah dan perguruan tinggi harus beradaptasi dengan situasi pasar tenaga kerja saat ini dan akan memperkenalkan bidang penjualan pasar ke dalam kurikulum di berbagai negara bagian karena permintaan yang terus meningkat.

Saya mulai bekerja di bidang baru ini pada tahun 2020, ketika saya dan rekan-rekan saya menjadi orang pertama di dunia yang melihat pertanyaan tentang berapa banyak aplikasi pasar di berbagai negara bagian yang dapat digunakan untuk menjual produk. Selama saya bekerja di bidang ini, saya telah mendengar banyak komentar yang tidak baik dari berbagai pihak, karena ide bahwa Anda dapat menjual produk di lebih dari 70 negara bagian dengan beberapa kali klik saja hampir seperti fiksi ilmiah. Hari ini, di tahun 2024, kami mempraktikkan ide kami dan membantu perusahaan menjual produk mereka di lebih dari 70 negara dengan menggunakan marketplace. Saya berharap Anda mendapatkan banyak transaksi yang sukses. Ivan Doubek

## 1.

## Untuk siapa buku ini?

Buku ini berisi berbagai wawasan praktis yang menjelaskan contoh-contoh cara berjualan di aplikasi marketplace di berbagai negara, sehingga pengguna dapat menemukan pelanggan baru, meningkatkan penjualan, atau meningkatkan pendapatan mereka.

Buku ini ditujukan untuk berbagai orang dan perusahaan, termasuk yang tercantum di bawah ini:

### a) **Perwakilan dari perusahaan penjualan**

Fokus utama perusahaan penjualan adalah menjual sebanyak mungkin dan dengan menjual di pasar di berbagai negara bagian, perusahaan dapat meningkatkan penjualan lebih banyak lagi. Kami melatih tenaga penjualan dan manajer di sejumlah perusahaan penjualan dan membantu mereka untuk berkembang. Dengan menggunakan penjualan di pasar, tenaga penjualan dapat memperoleh informasi tentang negara bagian mana yang akan dijual serta harga yang kompetitif.

### b) **Perwakilan dari perusahaan manufaktur**

Fokus utama perusahaan manufaktur adalah menghasilkan produk yang kompetitif. Dengan solusi kami, perusahaan dapat mengetahui apakah produk yang mereka hasilkan dapat dijual ke luar negeri atau tidak dan berapa harganya. Di beberapa perusahaan, kami melatih para sales, direktur, dan menunjukkan kepada mereka contoh-contoh praktis dalam menjual produk dan menentukan harganya.

### c) **Selebriti, klub olahraga, organisasi olahraga**

Saat ini sangat populer bagi selebriti, influencer, klub olahraga, atau penyelenggara acara untuk memiliki produk

"merchandise". Produk-produk ini dapat berupa kaus, t-shirt, mug, dan masih banyak lagi. Kami membantu banyak pengecer menjual produk-produk ini.

**d) Pekerja lepas, asisten virtual, orang yang bekerja dari rumah**

Berjualan di pasar di berbagai negara merupakan peluang baru bagi para pekerja lepas (wiraswasta), asisten virtual, atau mereka yang bekerja dari rumah. Dengan menggunakan keterampilan yang mereka pelajari dalam buku ini (atau dalam sesi pelatihan kami), mereka dapat membantu lebih banyak bisnis, baik dalam hal dukungan, persiapan grafis, atau masalah administratif lainnya.

**e) Siswa**

Berjualan di marketplace di berbagai negara merupakan peluang baru bagi para pelajar, baik sebagai pekerjaan paruh waktu, magang, atau magang.

**f) Perwakilan dari sekolah menengah dan universitas**

Buku ini (atau pelatihan kami) cocok untuk perwakilan sekolah menengah dan perguruan tinggi yang ingin mengajarkan wawasan dari bidang yang menjanjikan di sekolah mereka.

**g) Pencari kerja dan orang yang mencari tantangan baru**

Industri penjualan pasar di berbagai negara bagian memiliki banyak potensi dan akan mempekerjakan banyak orang. Buku ini dan pelatihan kami diperuntukkan bagi siapa saja yang mencari peluang baru.

**h) Perwakilan dari kamar dagang dan asosiasi lain dan anggota mereka**

Meningkatkan ekspor adalah salah satu tujuan utama dari sejumlah asosiasi profesional dan industri. Menjual di pasar di berbagai negara adalah salah satu bentuk yang dapat membantu ekspor.

**i) Perwakilan partai politik, wakil rakyat, senator**

Menjual ke pasar di berbagai negara bagian harus menjadi salah satu strategi ekspor dasar di setiap negara bagian. Anggota parlemen, senator, dan ekonom harus mengetahui teknologi ini.

**j) Perwakilan dari media, media dan agensi periklanan**

Industri ini membawa peluang bisnis baru untuk menjual ruang iklan. Dalam buku ini (atau dalam sesi pelatihan kami), kami menjelaskan contoh-contoh praktis tentang cara menjual ruang iklan atau mendapatkan kiat-kiat untuk perusahaan yang perlu mendapatkan iklan untuk menjual produk mereka.

Bidang penjualan pasar adalah bidang baru di berbagai negara, jadi kami telah membuat daftar istilah yang muncul di bagian lain buku ini dan perlu dijelaskan.

### ***Pasar***

Ini adalah situs penjualan online yang menyatukan berbagai penjual yang menggunakan situs ini untuk menjual produk mereka.

Pelanggan yang berbelanja di situs ini melakukan pembelian standar menggunakan keranjang belanja. Aplikasi marketplace populer di negara bagian dan memiliki banyak pengikut.

### ***Gudang***

Ini adalah ruang khusus di berbagai negara bagian untuk menyimpan barang.

### ***Pemenuhan***

Ini adalah gudang yang bekerja dengan aplikasi pasar. Gudang-gudang ini menyimpan barang dan setelah menerima pesanan dari pasar, mereka memastikan pengambilan (pengemasan) barang dan mengirimkannya ke pelanggan.

### ***Pembungkusan***

Memasukkan barang ke pasar. Setelah paging, barang akan muncul di menu untuk pelanggan dan dapat dibeli.

### ***Produk yang cocok untuk dijual di marketplace***

Produk dapat ditemukan di berbagai kategori di marketplace.

### ***Jika Anda tertarik untuk menjual di pasar di berbagai negara***

Ini adalah individu atau perusahaan yang ingin menjual di pasar di negara bagian yang berbeda. Ini bisa berupa perusahaan manufaktur, perusahaan penjualan, selebriti, perwakilan media, atau perwakilan biro iklan atau media.

### ***Pelanggan***

Individu atau bisnis yang membeli barang "kami" di pasar.

### 3.

## Bagaimana ini dimulai

Pada tahun 2020, ketika covid-19 melanda dengan kekuatan penuh dan dunia hampir berhenti, kami menemukan bahwa tidak ada solusi dan panduan komprehensif tentang cara berjualan di aplikasi pasar terverifikasi di berbagai negara.

Pada tahun 2020, kami menerima investasi keuangan dari mitra bisnis kami untuk membantu kami menjalankan proyek kami di berbagai negara.

Tujuan kami adalah menemukan sebanyak mungkin pasar di berbagai negara bagian yang memungkinkan untuk menjual produk yang berbeda dari pelanggan kami, dan juga untuk mengatur cara mengatur segala sesuatu dalam hal logistik dan membuat aplikasi web sederhana di mana orang yang tertarik untuk menjual di pasar cukup memilih negara bagian tempat ia ingin menjual di pasar.

Untuk mengimplementasikan proyek ini, kami telah membangun tim internasional yang besar yang telah dan terus bekerja di berbagai negara dan dalam berbagai bahasa.

Pada tahap pertama proyek ini, kami harus mencari tahu aplikasi marketplace apa yang bekerja di berbagai negara. Kami memverifikasi ribuan domain di mana kami juga menguji penjualan, pembelian, transfer data, dan parameter teknis lainnya.

Pada tahap kedua, kami menguji gudang-gudang pemenuhan di berbagai negara yang kami kunjungi, berbicara dengan para karyawan dan mantan karyawan gudang-gudang tersebut untuk mengetahui parameter teknis penyimpanan barang. Sebagai gambaran, kami mengunjungi lebih dari 2.000 gudang yang berbeda

di beberapa negara bagian. Terkadang itu benar-benar sebuah petualangan.

Kami menemukan bahwa aplikasi marketplace yang terverifikasi, termasuk koneksi ke pemenuhan, ada di 78 negara bagian. Anda dapat menemukan ikhtisar semua negara bagian di situs web kami - [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com).

Kami mencari domain untuk meng-host seluruh proyek dan situs untuk mendaftarkan orang-orang yang tertarik untuk berjualan di pasar di berbagai negara. Setelah pencarian yang panjang, kami menemukan domain [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)

Mitra utama (investor) kami berasal dari Amerika Serikat, jadi kami mendirikan Tradewyx Inc. yang berbasis di Silicon Valley.

Kami secara resmi meluncurkan aplikasi kami, yang memungkinkan Anda berjualan di aplikasi marketplace di 78 negara bagian, pada tahun 2023.

Pada saat yang sama, karena tingginya permintaan akan layanan kami, kami memperluas tim kami untuk menyertakan rekanan di berbagai negara bagian dan juga mengadakan pelatihan di lebih dari 200 negara.

Jika Anda tertarik dengan proyek ini, silakan kirimkan surat kepada kami di alamat email kami [job@tradewyx.com](mailto:job@tradewyx.com)

#### 4.

## Negara tempat kami dapat mengatur penjualan

Kami menyediakan penjualan pasar di negara bagian yang tercantum di bawah ini.

**EROPA - 30 NEGARA** 1. Belgia 2. Bulgaria 3. Belanda Republik Ceko 4. Denmark Denmark 5. Denmark Finlandia 6. Jerman 7. Prancis 8. Kroasia 9. Belanda 9. Italia 10. Latvia 11. Lithuania 12. Hungaria 13. Jerman 14. Belanda 15. Norwegia 16. Polandia 17. Portugal 18. Rumania Rumania 19. Austria 20. Rumania 21. Yunani 22. Slovenia 23. Serbia 22. Serbia 24. Serbia 24. Inggris Raya 25. Swedia 26. Spanyol 27. Swiss 28. Ukraina 29. Belarusia 30. Rusia

### **AFRIKA - 11 NEGARA**

1. Aljazair 2. Mesir 3. Ghana 4. Nigeria Afrika Selatan 5. Indonesia Kenya 6. 6. Maroko 7. Maroko Nigeria 8. Pantai Gading 9. Senegal 10. Senegal 11. Tunisia Uganda

### **AMERIKA - 19 NEGARA**

1. 1. Argentina 2. Argentina 3. Bolivia 4. Brasil 5. Republik Dominika 5. Ekuador 6. Guatemala 7. 7. Honduras 8. Chili 9. Kanada 10. Meksiko 10. Kolombia 11. Kosta Rika 12. Meksiko 13. Nikaragua 14. 14. Panama 15. Panama 15. Peru 16. El Salvador 17. Amerika Serikat 18. Uruguay 19. Venezuela

### **ASIA - 17 NEGARA**

1. Bangladesh 2. Cina 3. Filipina 4. Georgia 5. India 6. Indonesia 7. Israel 8. Jepang Korea Selatan 10. Korea Utara 10. Malaysia 11. Arab Saudi 12. Singapura 13. Uni Emirat Arab 14. Thailand 15. Taiwan 16. Turki 17. Turki Vietnam

### **AUSTRALIA - 1 NEGARA**

1. Australia

## 5.

## Ikhtisar produk yang dapat kami jual

Contoh produk yang dapat kami jual di pasar di berbagai negara termasuk produk yang tercantum di bawah ini:

Suplemen makanan, makanan yang tidak mudah rusak, peralatan olahraga, perlengkapan tidur (misalnya bantal), koin investasi, parfum, perkakas, buku, barang elektronik, aksesoris rumah, jam tangan, tas tangan, tas ransel, permainan

Produk bermerek (merchandise) (T-shirt, kaus, dan lainnya)

Daftar barang yang dapat dijual di negara bagian yang berbeda mungkin berbeda untuk setiap pasar.

Kami merekomendasikan untuk memeriksa daftar barang yang dijual di kategori masing-masing marketplace, yang kami jelaskan di halaman berikut.

## 6.

### Contoh praktis I.

Di sebuah kota besar yang tidak disebutkan namanya, sebuah pertandingan olahraga tempur berlangsung (Anda dapat membayangkan pertandingan olahraga lainnya atau bahkan konser).

Pertandingan ini memiliki banyak penggemar dari berbagai negara bagian. Banyak penggemar yang memperhatikan pertandingan ini.

Mengapa ini penting?

Momen ini sangat penting bagi klub (atlet atau grup musik) karena mereka harus memanfaatkan perhatian dalam menjual produk bermerek (perusahaan/klub, dll.) kepada para penggemar mereka, di berbagai negara.

Manajer atlet (klub, grup musik) harus memiliki sebanyak mungkin produk bermerek (t-shirt, kaus, dll.) yang siap untuk para penggemar di sebanyak mungkin negara dan "barang terdaftar" di aplikasi pasar untuk membantu penjualan.

Mereka dapat menjual ribuan hingga puluhan ribu produk bermerek sebelum atau sesudah pertandingan (konser, turnamen).

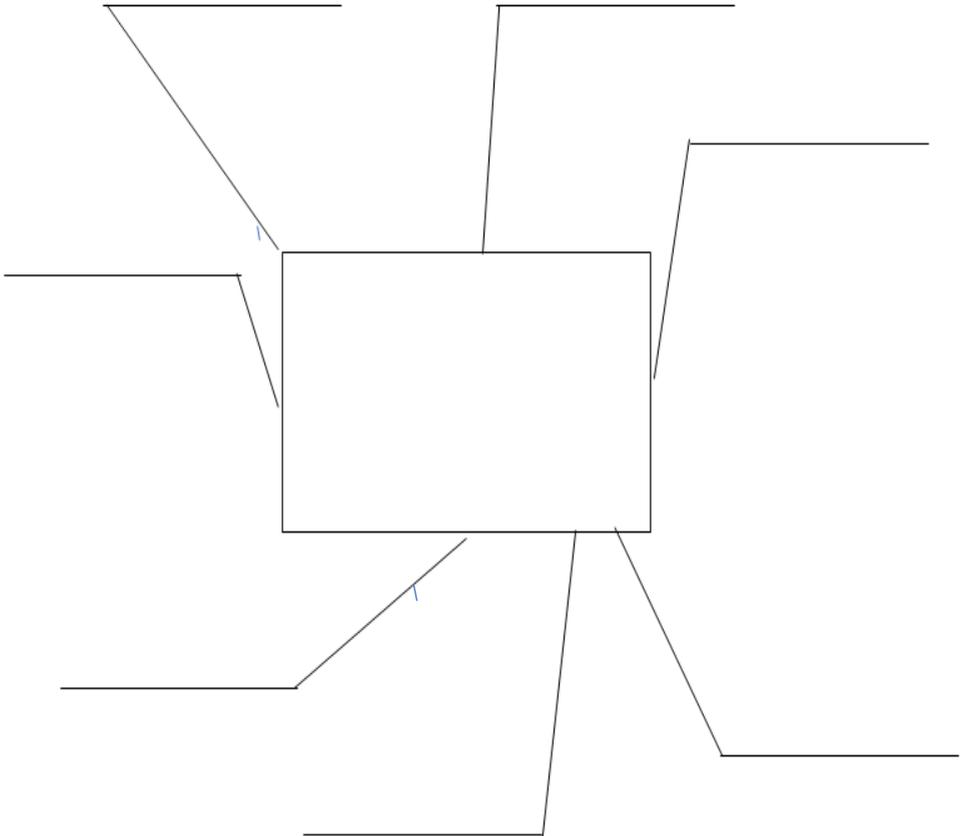
#### CATATAN PENTING

Tanggal pertandingan ini (dan pertandingan-pertandingan serupa lainnya, konser) telah diketahui sebelumnya, sehingga ada waktu yang cukup untuk mempersiapkan dan mengatur penjualan merchandise ini. Akan ada minat untuk membeli merchandise ini baik dari pemenang pertandingan yang bersangkutan maupun tim/klub yang kalah dalam pertandingan tersebut.

Contoh: bayangkan 50.000 t-shirt dan produk bermerek lainnya dijual di pasar sebelum dan sesudah pertandingan, dengan keuntungan misalnya 50 CZK per potong. Total keuntungannya adalah CZK 2.500.000.

## 7. Contoh praktis II.

Bayangkan Anda memiliki sebuah produk dan ingin menjualnya di berbagai negara. Gambarkan nama produk di tengah-tengah persegi panjang dan tuliskan nama-nama negara tempat Anda ingin menjualnya di tautan.

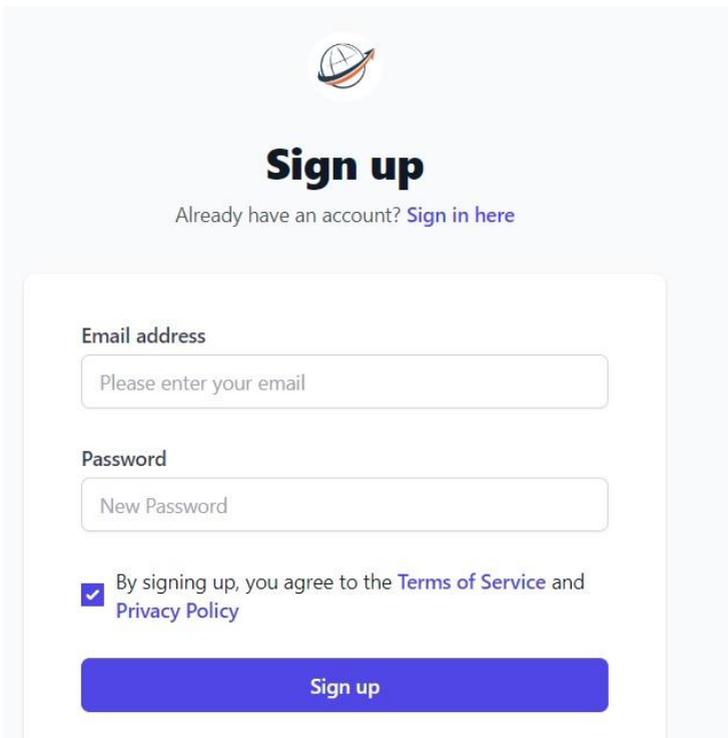


## 8. Pendaftaran yang mudah

Tujuan kami adalah membuat pendaftaran sederhana yang memungkinkan mereka yang tertarik untuk menjual di negara bagian yang berbeda untuk menggunakan pasar untuk mendaftarkan produk mereka untuk dijual dan cukup memilih negara bagian tempat mereka ingin menjual.

Pendaftaran terdiri dari 4 langkah dan sangat sederhana dan intuitif.

**Langkah 1 - Cukup buat akun di [app.tradewyx.com](https://app.tradewyx.com)**  
Pada langkah ini, kami akan membuat akun menggunakan email dan kata sandi Anda.





## 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](#)



## Langkah 4 - Memilih pasar tempat Anda ingin menjual

Pada langkah ini kita memilih pasar yang ingin kita jual

### 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

Setelah data dimasukkan, tim dukungan pelanggan kami akan menghubungi setiap calon penjual untuk memberi saran tentang cara menyesuaikan teks, deskripsi, dan terjemahan agar barang dapat dijual semaksimal mungkin.

Dalam bab ini, cobalah aplikasi [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com).

1. Buat pendaftaran sederhana di [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com).
2. Isi detail Anda.
3. Jangan unggah file CSV dulu - lewati poin ini.
4. Pilih pasar mana yang ingin Anda jual dengan pilihan sederhana.

Silakan coba prosedur ini beberapa kali.

Rekan-rekan kami telah mencoba membuat antarmuka pendaftaran sederhana untuk berjualan di pasar di berbagai negara yang dapat digunakan semua orang.

**10.**

## **Kecepatan peluncuran penjualan di pasar**

Tujuan kami adalah menjual barang di satu atau beberapa negara yang dipilih dalam waktu satu minggu setelah pendaftaran.

### **Garis waktu**

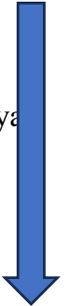
**1. pendaftaran barang di [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)**

2 hari - persiapan barang yang akan dikirim ke gudang



**2. mengirim barang ke gudang**

3 hari - transportasi luar negeri antar negara (bisa lebih singkat dalam kasus negara tetangga, tetapi juga lebih lama, misalnya untuk transportasi laut)



**3. pengiriman ke gudang**

2 hari - memeriksa barang



**4. Peluncuran penjualan di pasar**

## 11.

## Proses penjualan di pasar di berbagai negara

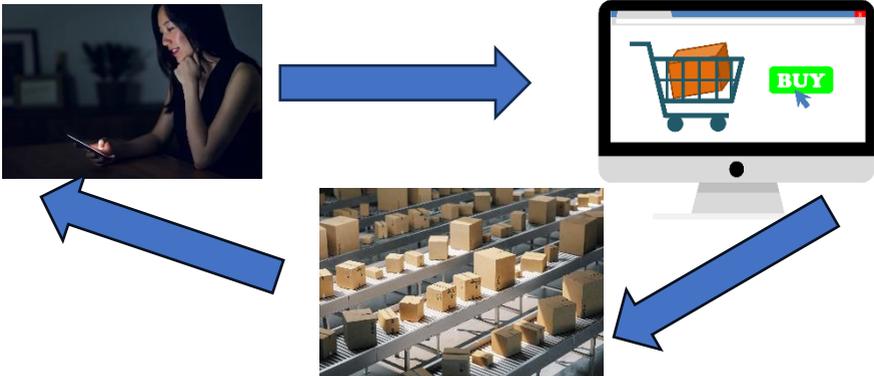
**1. Jika Anda tertarik untuk menjual, buat pendaftaran di [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)**

Saat mendaftar, calon pembeli memilih marketplace dan menyatakan sambil memeriksa barang. Calon penjual diberikan alamat gudang - fulfillment - untuk marketplace yang dipilih di mana barang yang akan dijual harus dikirim.

**2. Pihak yang berkepentingan mengirim barang ke gudang sesuai de**



**3. Pelanggan membeli di pasar dan barang pemenuhan dikirim**



**4. Pihak yang berminat akan menerima faktur penjualan barang**

**12.****Menghitung penjualan di pasar di berbagai negara**

Saat ini kami dapat membantu Anda menjual ke lebih dari 200 pasar di 78 negara bagian yang berbeda. Menjual di marketplace menimbulkan biaya bagi calon penjual, yang meliputi biaya (komisi) untuk operator marketplace, biaya tetap bulanan, menyewa gudang pemenuhan di berbagai negara bagian, dan biaya untuk perusahaan kami. Transportasi dari gudang pemenuhan ke pelanggan biasanya dibayar oleh pelanggan.

Anda dapat menemukan ikhtisar biaya di antarmuka kami (setelah pendaftaran) untuk setiap pasar.

Setelah mendaftar di [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com), calon penjual memilih marketplace yang ingin mereka jual. Untuk setiap marketplace, biaya berlangganan bulanan ditetapkan, yang kemudian dipotong untuk biaya penjualan di marketplace. Contoh perhitungan:

Langganan / setoran bulanan	2 000 CZK
-----------------------------	-----------

<b>Pendapatan</b>	Penjualan barang seharga 200.000 CZK
	200.000 CZK

**Biaya**

Biaya - Pasar - Operasi	1 000 CZK
Biaya - Remunerasi pasar 8 persen	16.000 CZK
Biaya - pemenuhan - operasi	2 000 CZK
Biaya - lalu lintas <a href="http://www.tradewyx.com">www.tradewyx.com</a> - 3 persen	6 000 CZK

<b>Total</b>	175.000 CZK
Ditambah langganan	2 000 CZK
<b>Total yang akan ditagih</b>	177.000 CZK

13.

## Bagaimana cara memutuskan negara bagian mana yang akan dijual?

Pertimbangan berikut ini harus dipertimbangkan saat memutuskan di negara mana dan di pasar mana untuk menjual aplikasi Anda:

- 1 Penjual yang tertarik membuka aplikasi pasar di negara bagian tempat dia ingin menjual (lihat [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com) untuk gambaran umum) dan memeriksa harga dan ketersediaan produk yang bersaing dalam kategori yang dipilih.
- 2 Penjual yang tertarik dapat mengetahui biaya penjualan pada aplikasi marketplace di aplikasi kami.
- 3 Pihak yang berkepentingan membuat perhitungan total untuk penjualan, termasuk bea cukai dan transportasi ke gudang. (Dukungan pelanggan kami membantu dalam perhitungan ini.)
- 4 Pihak yang berkepentingan harus memiliki sertifikat yang relevan, sertifikat kesesuaian, atau hak lisensi untuk penjualan barang di luar negeri. (Dukungan pelanggan kami membantu memeriksa sertifikat, dll.)
- 5 Pihak yang berkepentingan harus memiliki sistem pengaduan (Sekali lagi, dukungan pelanggan kami dapat membantu dalam pengaturan ini).

Perusahaan kami membantu dalam menyediakan barang di pusat-pusat pemenuhan di negara-negara yang dipilih oleh penjual yang berminat dan dalam "daftar barang" di aplikasi pasar yang dipilih.

Saat menjual di pasar, ia menyediakan dukungan pasar yang mempromosikan item menggunakan kata kunci. Artinya, jika ada permintaan besar untuk suatu barang (misalnya merchandise dari klub olahraga, organisasi olahraga, selebriti), penggemar yang mencari kata kunci tersebut di mesin pencari akan menemukan tautan untuk membeli di berbagai pasar.

Jika sebuah barang tidak terjual seperti yang diharapkan, kami dapat memberikan rincian kontak kepada media dan agensi media yang dapat membantu mereka yang tertarik untuk berjualan di pasar untuk membuat kampanye iklan atau membantu dengan iklan online di YouTube atau Google.

Berdasarkan pengalaman kami, kami menemukan bahwa sangat penting untuk membuat nama dan deskripsi item yang tepat saat "paging". Judul barang harus secara akurat menggambarkan apa barang tersebut. Misalnya, yang salah adalah "jersey sepak bola", tetapi yang benar adalah "jersey sepak bola FC BARCELONA". Dan dalam deskripsi barang, penting untuk memberikan deskripsi sebaik mungkin yang menjadi ciri khas barang, termasuk deskripsi keunggulan kompetitif, tanpa membuat kesalahan.

Kami juga menyarankan agar deskripsi ini siap diterjemahkan ke dalam bahasa lain, karena algoritme aplikasi marketplace akan menyertakan deskripsi ini dalam pencarian mereka.

Penjualan pasar di berbagai negara harus digunakan dalam strategi bisnis mereka oleh perusahaan perdagangan dan manufaktur, tetapi juga oleh klub dan organisasi olahraga, selebriti yang menjual barang dagangan mereka.

Kami secara rutin mengadakan seminar sehari penuh di lebih dari 200 negara, di mana kami menjelaskan contoh-contoh praktis tentang cara menjual lebih banyak dengan menggunakan marketplace - cara meningkatkan pendapatan atau menemukan pelanggan.

*Setiap peserta akan menerima sertifikat yang berlaku secara internasional.*

Pelatihan ini harus diikuti oleh tenaga penjualan, manajer manufaktur, perusahaan penjualan, manajer klub olahraga dan manajer acara olahraga, pemberi pengaruh, selebriti, dan lainnya yang ingin menjual lebih banyak lagi.

Pelatihan ini cocok untuk perwakilan sekolah menengah dan universitas yang mencari topik baru untuk siswa mereka.

Pelatihan ini juga cocok untuk perwakilan media dan agensi media.

Peserta lain dalam pelatihan ini biasanya adalah perwakilan dari kamar dagang atau asosiasi profesional lainnya dan anggota organisasi-organisasi tersebut.

Peserta dalam pelatihan ini juga merupakan perwakilan dari partai politik yang mencari inspirasi baru untuk meningkatkan ekspor dan menciptakan lapangan kerja.

Pelatihan ini juga cocok untuk para pencari kerja, pekerja lepas, pelajar yang ingin mendapatkan keterampilan baru - modern - dan mendapatkan sertifikat untuk meningkatkan CV, profil media sosial, atau situs web mereka.

Menjual di pasar di negara bagian yang berbeda memiliki potensi besar karena:

- a) jumlah penjualan di Internet akan meningkat
- b) perusahaan penjualan dan manufaktur akan menjual lebih banyak di pasar
- c) klub olahraga akan menjual lebih banyak merchandise dengan cara ini
- d) selebriti menjangkau penggemar baru di berbagai negara dengan formulir ini
- e) media, agensi media menemukan pelanggan baru

Berjualan di pasar di berbagai negara adalah topik global, itulah sebabnya buku ini diterbitkan dalam 29 bahasa dan tersedia di lebih dari 10.000 penjual buku.

Kami juga menyelenggarakan pelatihan di lebih dari 200 negara dan lebih dari 1.000 kota.

Semakin cepat Anda mempelajari pelajaran dari buku atau pelatihan kami, semakin cepat Anda akan mendapatkan keunggulan kompetitif utama yang dapat membantu Anda meningkatkan penjualan atau menemukan pelanggan baru.

Kami membantu media dan mitra lainnya menjual ruang iklan mereka, baik kepada pelanggan di negara asal mereka maupun kepada pelanggan internasional.

Sebagai contoh, kami dapat menjual ruang iklan di media Amerika kepada pelanggan di Jepang atau ruang iklan di media Jerman kepada pelanggan di Polandia.

Kami membantu menjual ruang iklan dengan voucher yang dapat dibeli oleh pelanggan di berbagai pasar. Keuntungan dari voucher untuk media ini adalah deskripsi yang tepat tentang pemenuhan dan juga pelanggan dapat membeli voucher ini secara online (tanpa perwakilan penjualan media). Menjual ruang iklan menggunakan voucher dapat dengan cepat menanggapi, misalnya, ruang media gratis yang dibuat oleh pembatalan dari pelanggan lain.

Contoh voucher untuk menjual ruang media di pasar:

- a) kantor berita - voucher yang dijual mungkin menggambarkan siaran pers yang dikeluarkan oleh kantor berita yang bersangkutan
- b) radio - voucher yang dijual mungkin berisi jumlah dan panjang spot radio di stasiun radio
- c) TV - voucher dapat berisi jumlah dan durasi spot iklan di stasiun TV tertentu
- d) Koran (koran online) - voucher yang dijual mungkin termasuk ukuran ruang iklan dan jumlah tampilan
- e) Influencer - voucher dapat menggambarkan ruang iklan influencer
- f) papan reklame - voucher yang dijual mungkin berisi deskripsi area yang akan disewa

Ada banyak contoh pemenuhan promosi. Misalnya, bisa berupa voucher untuk penampilan promosi dalam film yang akan datang, voucher untuk penampilan dalam penyelenggaraan konser, acara olahraga, dukungan acara, dukungan proyek, dll.