

TRADEWYX MEHR AUF DEM MARKTPLATZ IN VERSCHIEDENEN STAATEN VERKAUFEN



TRADEWYX, MEHR AUF DEM MARKTPLATZ IN
VERSCHIEDENEN STAATEN VERKAUFEN

ISBN 978-80-88619-76-5

Auflage 1.

Erscheinungsjahr 2024

Er schrieb: Ing. Ivan Doubek et al.

Herausgegeben von. Ivan Doubek, Prag, Tschechische Republik

Alle Rechte vorbehalten Copyright © by Ivan Doubek

In den letzten Jahren hat sich die Geschäftswelt stark verändert: die zunehmende Nutzung des Internets, die Verbreitung der Arbeit von zu Hause aus, die verstärkte Nutzung von Online-Anwendungen und vieles mehr. Infolge dieser Veränderungen haben einige Unternehmen und Branchen zu kämpfen. Auf der anderen Seite entstehen Branchen, die florieren, neue Kunden anziehen, Gewinne erwirtschaften und ein großes Potenzial vor sich haben.

Dieses Buch konzentriert sich auf den zweiten Teil der Unternehmen, d.h. auf die Branche, die wächst. Sie wird weltweit neue Kunden gewinnen und hat große Aussichten vor sich. Es handelt sich um eine neue Branche - den Verkauf auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern. Dieses Buch ist das erste, das diesen Wirtschaftszweig für jedes Land umfassend beschreibt, mit praktischen Beispielen und mit Hinweisen darauf, wie man durch diesen Wirtschaftszweig den Umsatz steigern und neue Kunden gewinnen kann. In einigen Jahren wird es in den Verkaufsabteilungen von Unternehmen üblich sein, Mitarbeiter zu beschäftigen, die für den Verkauf auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern zuständig sind, und dieses Buch kann eine Inspiration sein.

Die weiterführenden Schulen und Hochschulen müssen sich auf die heutige Arbeitsmarktsituation einstellen und werden aufgrund der wachsenden Nachfrage den Bereich Marktplatzverkauf in verschiedenen Bundesländern in den Lehrplan aufnehmen.

Ich begann meine Arbeit in diesem neuen Bereich im Jahr 2020, als meine Kollegen und ich uns als erste in der Welt mit der Frage beschäftigten, wie viele Marktplatz-Apps in verschiedenen Staaten für den Verkauf von Produkten genutzt werden können. In meiner Zeit in diesem Bereich habe ich viele unfreundliche Kommentare von verschiedenen Seiten gehört, denn die Vorstellung, dass man mit ein paar Klicks Produkte in über 70 Staaten verkaufen kann, ist fast schon Science-Fiction. Heute, im Jahr 2024, setzen wir unsere Idee in die Tat um und helfen Unternehmen, ihre Produkte über den Marktplatz in über 70 Ländern zu verkaufen. Ich wünsche Ihnen viele erfolgreiche Geschäfte.
Iwan Doubek

Das Buch enthält eine Reihe praktischer Einblicke, die Beispiele dafür beschreiben, wie man auf Marktplatz-Apps in verschiedenen Ländern verkaufen kann, so dass die Nutzer neue Kunden finden, ihre Verkäufe steigern oder ihre Einnahmen erhöhen können.

Dieses Buch richtet sich an eine Reihe von Personen und Unternehmen, darunter auch an die unten aufgeführten:

a) **Vertreter von Vertriebsgesellschaften**

Das Hauptaugenmerk von Vertriebsunternehmen liegt darauf, so viel wie möglich zu verkaufen, und durch den Verkauf auf Marktplätzen in verschiedenen Staaten können Unternehmen ihren Umsatz noch weiter steigern. Wir schulen Vertriebsmitarbeiter und Manager in einer Reihe von Vertriebsunternehmen und helfen ihnen zu wachsen. Durch den Verkauf auf Marktplätzen können Vertriebsmitarbeiter Informationen darüber erhalten, in welchen Staaten sie verkaufen sollten und welche Preise wettbewerbsfähig sind.

b) **Vertreter der Herstellerfirma**

Das Hauptaugenmerk von Produktionsunternehmen liegt auf der Herstellung wettbewerbsfähiger Produkte. Mit unserer Lösung können Unternehmen herausfinden, ob und zu welchem Preis das von ihnen hergestellte Produkt im Ausland verkauft werden kann oder nicht. In einer Reihe von Unternehmen schulen wir Vertriebsmitarbeiter und Geschäftsführer und zeigen ihnen praktische Beispiele für den Verkauf von Produkten und die Preisgestaltung.

c) Berühmte Persönlichkeiten, Sportvereine, Sportorganisationen

Heutzutage ist es bei Prominenten, Influencern, Sportvereinen oder Veranstaltern sehr beliebt, "Merch"-Produkte anzubieten. Diese Produkte können Trikots, T-Shirts, Tassen und vieles mehr umfassen. Wir helfen vielen Einzelhändlern, diese Produkte zu verkaufen.

d) Freiberufler, virtuelle Assistenten, Menschen, die von zu Hause aus arbeiten

Das Verkaufen auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern ist eine neue Chance für Freiberufler (Selbstständige), virtuelle Assistenten oder Menschen, die von zu Hause aus arbeiten. Mit den Fähigkeiten, die sie in diesem Buch (oder in unseren Schulungen) erlernen, können sie einem breiten Spektrum von Unternehmen mehr helfen, sei es bei der Unterstützung, der Erstellung von Grafiken oder anderen administrativen Angelegenheiten.

e) Studenten

Das Verkaufen auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern ist eine neue Möglichkeit für Studenten, entweder als Nebenjob, Praktikum oder Ausbildung.

f) Vertreter von Sekundarschulen und Universitäten

Dieses Buch (oder unser Training) eignet sich für Vertreter von Gymnasien und Hochschulen, die an ihren Schulen Erkenntnisse aus einem zukunftssträchtigen Bereich vermitteln wollen.

g) Arbeitssuchende und Menschen, die neue Herausforderungen suchen

Die Marktplatz-Verkaufsbranche in verschiedenen Staaten hat ein großes Potenzial und wird viele Menschen beschäftigen. Dieses Buch und unser Training sind für jeden, der nach einer neuen Chance sucht.

h) Vertreter von Handelskammern und anderen Verbänden sowie deren Mitglieder

Die Steigerung der Ausfuhren ist eines der Hauptziele einer Reihe von Berufs- und Industrieverbänden. Der Verkauf auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern ist eine Form, die den Export fördern kann.

i) Vertreter der politischen Parteien, Abgeordnete, Senatoren

Der Verkauf an Marktplätze in verschiedenen Staaten sollte eine der grundlegenden Exportstrategien in jedem Staat sein. Parlamentarier, Senatoren und Wirtschaftswissenschaftler müssen diese Technologien unbedingt kennen.

j) Vertreter von Medien, Medien- und Werbeagenturen

Diese Branche bietet neue Geschäftsmöglichkeiten für den Verkauf von Werbeflächen. In diesem Buch (oder in unseren Schulungen) beschreiben wir praktische Beispiele für den Verkauf von Werbeflächen oder geben Tipps für Unternehmen, die sich Werbung sichern müssen, um ihre Produkte zu verkaufen.

Der Bereich des Marktplatzverkaufs ist in verschiedenen Ländern ein neuer Bereich, daher haben wir eine Liste von Begriffen erstellt, die im weiteren Verlauf des Buches auftauchen und erklärt werden müssen.

Marktplatz

Dies ist eine Online-Verkaufsseite, die verschiedene Verkäufer zusammenbringt, die diese Seite nutzen, um ihre Produkte zu verkaufen. Ein Kunde, der auf dieser Website einkauft, tätigt einen Standardeinkauf mit Hilfe eines Warenkorbs. Die Marktplatz-Anwendung ist im Land sehr beliebt und hat eine große Anhängerschaft.

Lagerhaus

Dies ist ein spezieller Raum in verschiedenen Staaten für die Lagerung von Waren.

Auslieferung

Dies sind Lagerhäuser, die mit Marktplatzanwendungen arbeiten. In diesen Lagern werden die Waren gelagert, und nachdem die Bestellung vom Marktplatz eingegangen ist, sorgen sie für die Kommissionierung (Verpackung) des Artikels und den Versand an den Kunden.

Einpacken

Einstellen von Artikeln auf dem Marktplatz. Nach dem Blättern erscheinen die Artikel im Menü für den Kunden und können gekauft werden.

Zum Verkauf geeignete Produkte auf dem Marktplatz

Produkte können in den verschiedenen Kategorien des Marktplatzes gefunden werden.

Wenn Sie an einem Verkauf auf dem Marktplatz in verschiedenen Ländern interessiert sind

Dies ist eine Einzelperson oder ein Unternehmen, das auf dem Marktplatz in verschiedenen Staaten verkaufen möchte. Dabei kann es sich um eine Produktionsfirma, eine Vertriebsfirma, einen Prominenten, einen Medienvertreter oder einen Vertreter einer Werbe- oder Medienagentur handeln.

Kunde

Eine Einzelperson oder ein Unternehmen, das "unsere" Artikel auf dem Marktplatz kauft.

3.

Wie es begann

Im Jahr 2020, als Covid-19 mit voller Wucht zuschlug und die Welt fast zum Stillstand kam, stellten wir fest, dass es keine umfassende Lösung und keinen Leitfaden dafür gab, wie man auf verifizierten Marktplatz-Apps in verschiedenen Ländern verkauft.

Im Jahr 2020 haben wir von unseren Geschäftspartnern finanzielle Mittel erhalten, um unser Projekt in verschiedenen Ländern zum Laufen zu bringen.

Unser Ziel war es, so viele Marktplätze wie möglich in verschiedenen Staaten zu finden, auf denen es möglich ist, verschiedene Produkte unserer Kunden zu verkaufen. Außerdem mussten wir festlegen, wie alles in Bezug auf die Logistik organisiert werden sollte, und eine einfache Webanwendung erstellen, bei der die Person, die auf dem Marktplatz verkaufen möchte, einfach den Staat auswählt, in dem sie auf dem Marktplatz verkaufen möchte.

Zur Umsetzung dieses Projekts haben wir ein großes internationales Team zusammengestellt, das in verschiedenen Ländern und in vielen Sprachen gearbeitet hat und weiter arbeitet.

In der ersten Phase des Projekts mussten wir herausfinden, welche Marktplatz-Apps in verschiedenen Ländern funktionieren. Wir überprüften Tausende von Domains, wo wir auch Verkäufe, Käufe, Datenübertragung und andere technische Parameter testeten.

In der zweiten Phase testeten wir Fulfillment-Lager in den verschiedenen Ländern, die wir besuchten, und sprachen mit aktuellen und ehemaligen Mitarbeitern dieser Lager, um die technischen Parameter für die Lagerung von Waren zu ermitteln. Um Ihnen eine Vorstellung zu geben, haben wir mehr als 2.000 verschiedene

Lagerhäuser in mehreren Staaten besucht. Manchmal war es wirklich ein Abenteuer.

Wir haben festgestellt, dass verifizierte Marktplatz-Apps, einschließlich der Verbindungen zur Erfüllung, in 78 Staaten zu finden sind. Eine Übersicht über alle Staaten finden Sie auf unserer Website www.tradewyx.com.

Wir waren auf der Suche nach einer Domain, unter der wir das gesamte Projekt hosten konnten, und nach einer Seite, auf der wir Interessenten aus verschiedenen Ländern registrieren konnten, die auf dem Marktplatz verkaufen wollten. Nach langer Suche haben wir die Domain [www.tradewyx.com gefunden](http://www.tradewyx.com).

Da unsere Hauptpartner (Investoren) aus den USA kommen, haben wir die Tradewyx Inc. gegründet, die ihren Sitz im Silicon Valley hat.

Wir haben unsere App, mit der Sie auf Marktplatz-Apps in 78 Staaten verkaufen können, im Jahr 2023 offiziell eingeführt.

Gleichzeitig erweitern wir aufgrund der hohen Nachfrage nach unseren Dienstleistungen unser Team um Mitarbeiter in verschiedenen Staaten und führen Schulungen in mehr als 200 Ländern durch.

Wenn Sie an dem Projekt interessiert sind, schreiben Sie uns bitte an unsere E-Mail Adresse job@tradewyx.com

4.

Länder, in denen wir Verkäufe vermitteln können

Wir bieten Marktplatzverkäufe in den unten aufgeführten Staaten an.

EUROPA - 30 LÄNDER 1

.Belgien 2. Bulgarien 3. Tschechische Republik 4. Dänemark 5. Finnland
7. Frankreich 8. Kroatien 9. Italien 10. Lettland 11. Litauen 12. Ungarn 13. Deutschland 14. Niederlande 15. Norwegen 16. Polen 17. Portugal 18. Rumänien 19. Österreich 20. Griechenland 21. Slowenien 23. Serbien 24. Großbritannien 25. Schweden 26. Spanien 27. Schweiz 28. Ukraine 29. Weißrussland 30. Russland

AFRIKA - 11 LÄNDER

Algerien 2. Ägypten 3. Ghana 4. Südafrika 5. Kenia 6. Marokko 7. Nigeria 8. Côte d'Ivoire 9. Senegal 10. Tunesien 11. Uganda

AMERIKA - 19 LÄNDER

1. Argentinien 2. Bolivien 3. Brasilien 4. Dominikanische Republik 5. Ecuador 6. Guatemala 7. Honduras 8. Chile 9. Kanada 10. Kolumbien 11. Costa Rica 12. Mexiko 13. Nicaragua 14. Panama 15. Peru 16. El Salvador 17. USA 18. Uruguay 19. Venezuela

ASIEN - 17 LÄNDER

1. Bangladesch 2. China 3. Philippinen 4. Georgien 5. Indien 6. Indonesien 7. Israel 8. Japan 9. Südkorea 10. Malaysia 11. Saudi-Arabien 12. Singapur 13. Vereinigte Arabische Emirate 14. Thailand 15. Taiwan 16. Türkei 17. Vietnam

AUSTRALIEN - 1 LAND

1. Australien

5.

Übersicht der Produkte, die wir verkaufen können

Beispiele für Produkte, die wir auf dem Marktplatz in verschiedenen Ländern verkaufen können, sind die unten aufgeführten Produkte:

Nahrungsergänzungsmittel, nicht verderbliche Lebensmittel,
Sportgeräte,
Bettzeug (z. B. Kissen), Anlagemünzen, Parfüm, Werkzeuge, Bücher,
Elektronik, Wohnaccessoires, Uhren,
Handtaschen, Rucksäcke, Spiele
Markenartikel (T-Shirts, Sweatshirts und mehr)

Die Listen der Artikel, die in den verschiedenen Staaten verkauft werden können, können für jeden Marktplatz unterschiedlich sein.

Wir empfehlen, die Liste der zum Verkauf stehenden Artikel in den Kategorien der einzelnen Marktplätze zu prüfen, die wir auf den folgenden Seiten beschreiben.

6.

Praktisches Beispiel I.

In einer ungenannten Großstadt fand ein großer Kampfsportwettkampf statt (Sie können sich jeden anderen Sportwettkampf oder sogar ein Konzert vorstellen).

Dieses Spiel hatte eine große Fangemeinde aus verschiedenen Staaten. Viele Fans verfolgten dieses Spiel.

Warum ist das wichtig?

Dieser Moment ist für den Verein (den Sportler oder die Musikgruppe) sehr wichtig, denn er muss die Aufmerksamkeit nutzen, um Markenprodukte (des Unternehmens/des Vereins usw.) an seine Fans in verschiedenen Ländern zu verkaufen.

Es ist unerlässlich, dass die Manager von Sportlern (Vereinen, Musikgruppen) möglichst viele Markenprodukte (T-Shirts, Trikots usw.) für die Fans in möglichst vielen Ländern bereithalten und "gelistete Artikel" auf Marktplatz-Apps anbieten, um den Verkauf zu fördern.

Sie können vor oder nach einem Spiel (Konzert, Turnier) Tausende bis Zehntausende von Markenartikeln verkaufen.

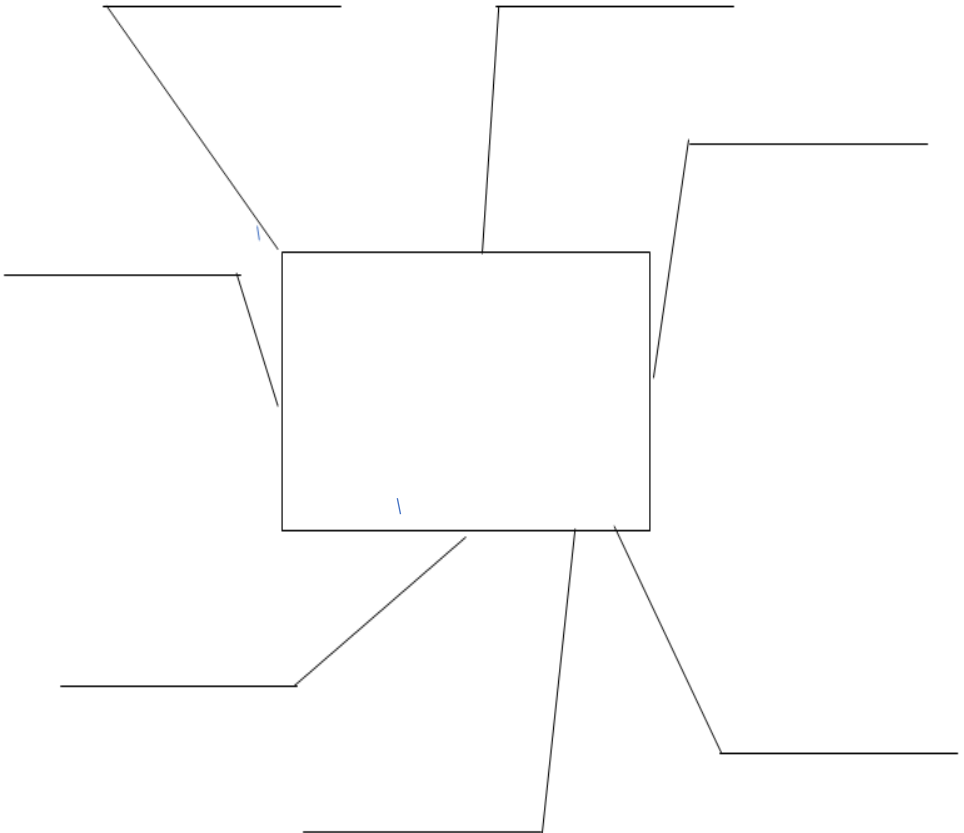
WICHTIGER HINWEIS

Das Datum dieses Spiels (und anderer ähnlicher Spiele, Konzerte) ist im Voraus bekannt, d. h. es bleibt genügend Zeit, um den Verkauf dieser Waren vorzubereiten und einzurichten. Sowohl der Gewinner des betreffenden Spiels als auch die Mannschaft bzw. der Verein, die bzw. der das Spiel verloren hat, werden Interesse am Kauf dieser Waren haben.

Beispiel: Stellen Sie sich vor, dass vor und nach dem Spiel 50.000 T-Shirts und andere Markenprodukte auf dem Marktplatz verkauft werden, mit einem Gewinn von z.B. 50 CZK pro Stück. Der Gesamtgewinn beträgt dann 2.500.000 CZK.

7. Praktisches Beispiel II.

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein Produkt und möchten es in verschiedenen Ländern verkaufen. Zeichnen Sie den Namen des Produkts in die Mitte des Rechtecks und schreiben Sie die Namen der Staaten, in denen Sie es verkaufen wollen, in die Links.



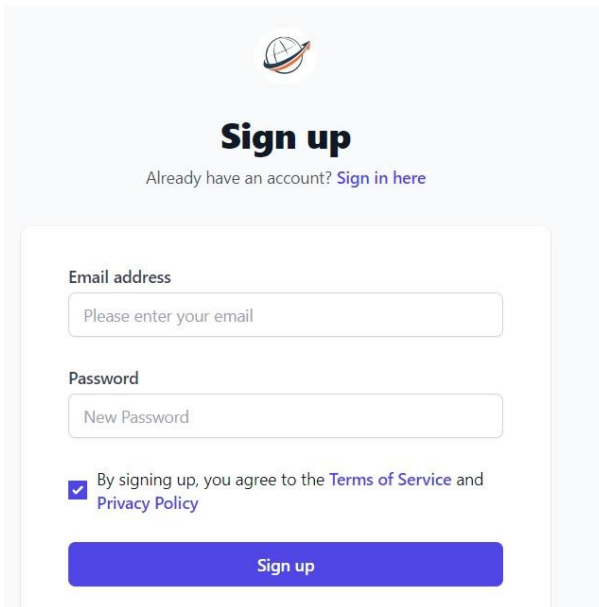
8. Einfache Registrierung

Unser Ziel war es, eine einfache Registrierung zu schaffen, die es denjenigen, die in verschiedenen Staaten verkaufen möchten, ermöglicht, den Marktplatz zu nutzen, um ihre Produkte zum Verkauf zu registrieren und einfach die Staaten auszuwählen, in denen sie verkaufen möchten.

Die Registrierung besteht aus 4 Schritten und ist sehr einfach und intuitiv.

Schritt 1 - Erstellen Sie einfach ein Konto auf app.tradewyx.com

In diesem Schritt erstellen wir ein Konto mit Ihrer E-Mail und Ihrem Passwort.



The screenshot shows a registration page with the following elements:

- Logo: A globe with a red and blue arc.
- Section Header: **Sign up**
- Text: "Already have an account? [Sign in here](#)"
- Form Fields:
 - Email address**: Input field with placeholder text "Please enter your email".
 - Password**: Input field with placeholder text "New Password".
- Checkbox: "By signing up, you agree to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)".
- Button: A blue button labeled "Sign up".

Nach dem Anlegen eines Kontos wird eine "Bestätigungs-E-Mail" versandt.

Schritt 2 - Ausfüllen der Unternehmensdaten

In diesem Schritt geben Sie den Namen, die Adresse und die Telefonnummer ein.

Step 1 of 3

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Schritt 3 - CSV-Elemente hochladen

In diesem Schritt laden wir die zu verkaufenden Daten hoch.

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:

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
example-t-shirt									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.

[Skip this step](#)

[Upload and continue](#)

Schritt 4 - Auswahl des Marktplatzes, auf dem Sie verkaufen möchten

In diesem Schritt wählen wir den Marktplatz aus, auf dem wir verkaufen möchten

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

Nach der Eingabe der Daten setzt sich unser Kundendienstteam mit jedem potenziellen Verkäufer in Verbindung, um ihn zu beraten, wie er den Text, die Beschreibungen und die Übersetzungen so anpassen kann, dass die Artikel so gut wie möglich verkauft werden können.

In diesem Kapitel probieren Sie unsere App app.tradewyx.com aus.

1. erstellen Sie eine einfache Registrierung auf app.tradewyx.com.
2. Füllen Sie Ihre Daten aus.
3. laden Sie die CSV-Datei noch nicht hoch - überspringen Sie diesen Punkt.
4. Wählen Sie die Marktplätze, auf denen Sie verkaufen möchten, mit einer einfachen Auswahl.

Bitte versuchen Sie diesen Vorgang mehrmals.

Unsere Kollegen haben versucht, eine einfache Registrierungsschnittstelle für den Verkauf auf dem Marktplatz in verschiedenen Ländern zu schaffen, die jeder nutzen kann.

10.

Schnelligkeit des Verkaufsstarts auf dem Marktplatz

Unser Ziel ist es, innerhalb einer Woche nach der Registrierung Waren in einem oder mehreren der ausgewählten Länder zu verkaufen.

Zeitleiste

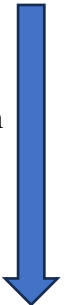
1. Registrierung von Gegenständen unter www.tradewyx.com

2 Tage - Vorbereitung der Sendungen für den Versand ins Lager



2. Senden von Artikeln an das Lager

3 Tage - Auslandstransport zwischen Ländern (kann kürzer sein im Falle eines Nachbarstaates, aber auch länger, z.B. beim Seetransport)



3. Lieferung an das Lager

2 Tage - Überprüfung der Artikel



4. Start des Verkaufs auf dem Marktplatz

11.

Der Prozess des Verkaufs auf dem Markt in verschiedenen Ländern

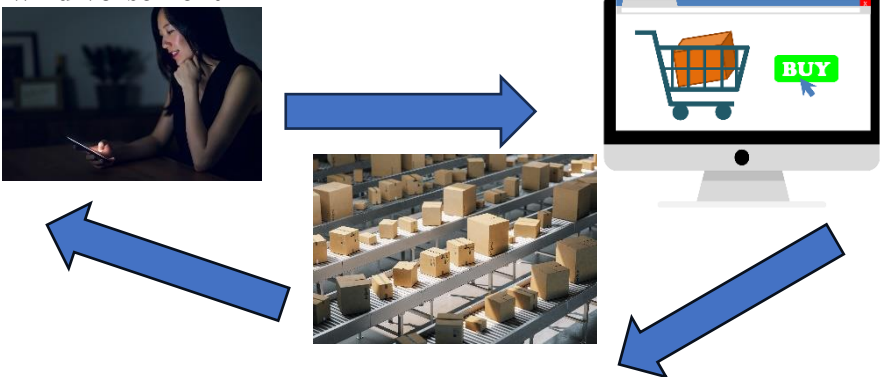
1. wenn Sie an einem Verkauf interessiert sind, registrieren Sie sich unter www.tradewyx.com

Bei der Registrierung wählt der Kaufinteressent einen Markt aus und gibt bei der Überprüfung der Artikel an. Der potenzielle Verkäufer erhält eine Lageradresse - Fulfillment - für den ausgewählten Markt, an die die zu verkaufenden Artikel geschickt werden müssen.

2. Der Interessent sendet die Waren an die Lagerhäuser



3. Der Kunde kauft auf dem Markt und die Erfüllungsware wird verschickt



4. der Interessent erhält eine Rechnung für den Verkauf der Artikel

12.

Berechnung der Verkäufe auf dem Marktplatz in verschiedenen Ländern

Wir können Ihnen derzeit dabei helfen, auf über 200 Marktplätzen in 78 verschiedenen Staaten zu verkaufen. Der Verkauf auf einem Marktplatz ist für den potenziellen Verkäufer mit Kosten verbunden, zu denen eine Gebühr (Provision) für den Marktplatzbetreiber, eine monatliche Pauschalgebühr, die Anmietung eines Auslieferungslagers in verschiedenen Staaten und eine Gebühr für unser Unternehmen gehören. Der Transport vom Auslieferungslager zum Kunden wird in der Regel vom Kunden bezahlt.

Eine Übersicht über die Kosten finden Sie in unserer Schnittstelle (nach Registrierung) für jeden Marktplatz.

Nach der Registrierung auf app.tradewyx.com wählt der potenzielle Verkäufer den Marktplatz aus, auf dem er verkaufen möchte. Für jeden Marktplatz wird eine monatliche Abonnementgebühr festgelegt, von der dann die Kosten für den Verkauf auf dem Marktplatz abgezogen werden.

Berechnungsbeispiel:

Abonnement / monatliche Einzahlung 2 000 CZK

Einnahmen

Verkauf von Gegenständen für 200 000 CZK

200 000 CZK

Kosten

Kosten - Marktplatz - Betrieb 1 000 CZK

Kosten - Marktplatz Vergütung 8 % 16 000 CZK

Kosten - Fulfillment - Betrieb 2 000 CZK

Kosten - www.tradewyx.com verkehr - 3 % 6 000 CZK

Insgesamt 175 000 CZK

Plus Abonnement 2 000 CZK

Insgesamt in Rechnung zu stellen 177 000 CZK

13.

Wie entscheide ich, in welchen Staaten ich verkaufen will?

Die folgenden Überlegungen sollten bei der Entscheidung, in welchem Land und auf welchem Marktplatz Sie Ihre App verkaufen wollen, berücksichtigt werden:

- 1 Der interessierte Verkäufer öffnet die Marktplatzanwendung in den Staaten, in denen er verkaufen möchte (siehe www.tradewyx.com für einen Überblick) und prüft die Preise und die Verfügbarkeit von Konkurrenzprodukten in der ausgewählten Kategorie.
- 2 Der interessierte Verkäufer kann sich über die Marktplatzanwendung in unserer App über die Kosten des Verkaufs informieren.
- 3 Der Interessent erstellt eine Gesamtkalkulation für den Verkauf, inklusive Zoll und Transport zum Lager (unser Kundensupport hilft bei dieser Kalkulation).
- 4 Der Interessent muss über die entsprechenden Zertifikate, Konformitätsbescheinigungen oder Lizenzrechte für den Verkauf der Waren im Ausland verfügen (unser Kundensupport hilft bei der Überprüfung von Zertifikaten etc.).
- 5 Die interessierte Partei muss ein Beschwerdesystem eingerichtet haben (Auch hier hilft unser Kundendienst bei der Einrichtung).

Unser Unternehmen hilft bei der Bevorratung von Artikeln in Fulfillment-Centern in den ausgewählten Ländern des interessierten Verkäufers und bei der "Artikellistung" in den ausgewählten Marktplatzanwendungen.

Beim Verkauf auf dem Marktplatz werden die Artikel mit Hilfe von Schlüsselwörtern beworben. Das heißt, wenn eine große Nachfrage nach einem Artikel besteht (z. B. Fanartikel von Sportvereinen, Sportorganisationen oder Prominenten), finden Fans, die in Suchmaschinen nach diesem Stichwort suchen, einen Link zum Kauf auf verschiedenen Marktplätzen.

Wenn sich ein Artikel nicht wie erwartet verkauft, können wir die Kontaktdaten an Medien und Medienagenturen weitergeben, die den an einem Verkauf auf dem Marktplatz Interessierten bei der Erstellung einer Werbekampagne oder bei der Online-Werbung auf YouTube oder Google helfen können.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass es beim "Blättern" sehr wichtig ist, einen passenden Namen und eine passende Beschreibung zu erstellen. Der Titel der Artikel sollte genau beschreiben, was sie sind. Der falsche ist zum Beispiel "Fußballtrikot", der richtige ist "FC BARCELONA Fußballtrikot". Und bei der Beschreibung der Artikel ist es wichtig, die Waren so gut wie möglich zu beschreiben, einschließlich einer Beschreibung der Wettbewerbsvorteile, ohne dabei Fehler zu machen.

Wir empfehlen außerdem, diese Beschreibung in andere Sprachen zu übersetzen, da die Algorithmen von Marketplace-Apps diese Beschreibungen in ihre Suche einbeziehen.

Marktplatzverkäufe in verschiedenen Ländern sollten von Handels- und Produktionsunternehmen, aber auch von Sportvereinen und -organisationen sowie von Prominenten, die ihre Waren verkaufen, in ihrer Geschäftsstrategie berücksichtigt werden.

Wir veranstalten regelmäßig ganztägige Seminare in über 200 Ländern, in denen wir anhand praktischer Beispiele erläutern, wie Sie mit Hilfe des Marktplatzes mehr verkaufen können - wie Sie Ihren Umsatz steigern oder Kunden finden können.

Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat mit internationaler Gültigkeit.

Dieses Training sollte von Verkäufern, Managern von Produktions- und Vertriebsunternehmen, Managern von Sportvereinen, Managern von Sportvereinen und Sportveranstaltungen, Influencern, Prominenten und anderen, die noch mehr verkaufen wollen.

Die Schulung ist für Vertreter von Sekundarschulen und Universitäten geeignet, die neue Themen für ihre Schüler suchen.

Die Schulung ist auch für Medienvertreter und Medienagenturen geeignet.

Ein weiterer Teilnehmer an der Schulung sind in der Regel Vertreter von Handelskammern oder anderen Berufsverbänden und Mitglieder dieser Organisationen.

Die Schulungsteilnehmer sind auch Vertreter politischer Parteien, die nach neuen Anregungen zur Steigerung der Exporte und zur Schaffung von Arbeitsplätzen suchen.

Die Schulung ist auch für Arbeitssuchende, Freiberufler und Studenten geeignet, die sich neue - moderne - Fähigkeiten aneignen und ein Zertifikat erwerben möchten, um ihren Lebenslauf, ihre Profile in den sozialen Medien oder ihre Websites zu verbessern.

17.**Potenzielle Verkäufe auf dem Marktplatz in verschiedenen Ländern**

Der Verkauf auf dem Marktplatz in verschiedenen Staaten hat ein großes Potenzial, denn:

- a) die Zahl der Verkäufe über das Internet wird zunehmen
- b) Vertriebs- und Produktionsunternehmen werden mehr auf dem Marktplatz verkaufen
- c) Sportvereine werden auf diese Weise mehr Merch verkaufen
- d) Berühmte Persönlichkeiten erreichen mit diesem Formular neue Fans in verschiedenen Ländern
- e) Medien, Mediaagenturen finden neue Kunden

Verkaufen auf Marktplätzen in verschiedenen Ländern ist ein globales Thema. Deshalb ist dieses Buch in 29 Sprachen erschienen und bei mehr als 10.000 Buchhändlern erhältlich.

Außerdem organisieren wir Schulungen in mehr als 200 Ländern und mehr als 1.000 Städten.

Je eher Sie die Lektionen aus unserem Buch oder Training lernen, desto eher werden Sie einen wichtigen Wettbewerbsvorteil erlangen, der Ihnen helfen kann, Ihren Umsatz zu steigern oder neue Kunden zu finden.

Wir unterstützen Medien und andere Partner beim Verkauf ihrer Werbeflächen, sowohl an Kunden in ihren Heimatländern als auch an internationale Kunden.

So können wir beispielsweise Werbeflächen in amerikanischen Medien an Kunden in Japan oder Werbeflächen in deutschen Medien an Kunden in Polen verkaufen.

Wir helfen beim Verkauf von Werbeflächen mit Gutscheinen, die Kunden auf verschiedenen Marktplätzen kaufen können. Der Vorteil dieses Gutscheins für Medien ist die genaue Beschreibung der Erfüllung und auch, dass Kunden diesen Gutschein online (ohne Handelsvertreter der Medien) kaufen können. Der Verkauf von Werbeflächen mit einem Gutschein kann z.B. schnell auf eine freie Medienfläche reagieren, die durch eine Kündigung eines anderen Kunden entstanden ist.

Beispiele für Gutscheine für den Verkauf von Medienflächen auf dem Marktplatz:

- a) Nachrichtenagenturen - der zum Verkauf stehende Gutschein kann die von der betreffenden Nachrichtenagentur herausgegebene Pressemitteilung beschreiben
- b) Radio - der Verkaufsgutschein kann die Anzahl und Länge der Radiospots des Radiosenders enthalten
- c) TV - der Gutschein kann die Anzahl und Länge der Werbespots auf dem angegebenen Fernsehsender enthalten
- d) Zeitung (Online-Zeitung) - der Verkaufsgutschein kann die Größe der Werbefläche und die Anzahl der Aufrufe beinhalten

- e) Influencer - der Gutschein kann die Werbefläche des Influencers beschreiben
- f) Werbetafeln - der Verkaufsbeleg kann eine Beschreibung der zu vermietenden Fläche enthalten

Es gibt viele Beispiele für eine Werbeerfüllung. Zum Beispiel kann es sich um einen Gutschein für einen Werbeauftritt in einem kommenden Film handeln, einen Gutschein für einen Auftritt bei der Organisation eines Konzerts, einer Sportveranstaltung, einer Eventunterstützung, einer Projektunterstützung usw.