

TRADEWYX MEER VERKOPEN OP MARKTPLAATS IN VERSCHILLENDE STATEN



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, MEER VERKOPEN OP MARKTPLAATS IN
VERSCHILLENDE STATEN

ISBN 978-80-88619-77-2

Editie 1.

Jaar van uitgave 2024

Hij schreef: Ing. Ivan Doubek et al.

Gepubliceerd door: Ivan Doubek, Praag, Tsjechië

Alle rechten voorbehouden Copyright © door Ivan Doubek

In de afgelopen jaren zijn er grote veranderingen geweest in het bedrijfsleven, het toenemende gebruik van internet, de verspreiding van thuiswerken, een groter gebruik van online toepassingen en nog veel meer. Als gevolg van deze veranderingen hebben sommige bedrijven en industrieën het moeilijk en aan de andere kant ontstaan er industrieën die floreren, nieuwe klanten aantrekken, winst genereren en een groot potentieel voor zich hebben. Dit boek richt zich op het tweede deel van de bedrijven, namelijk de industrie die groeit. Deze bedrijfstak krijgt wereldwijd nieuwe klanten en heeft grote vooruitzichten. Het is een nieuwe bedrijfstak - verkopen op marktplaatsen in verschillende landen. Dit boek is het eerste dat deze branche uitgebreid beschrijft voor elk land, met praktische voorbeelden en ook hoe je de verkoop kunt verhogen en nieuwe klanten kunt winnen via deze branche.

Over een paar jaar zal het gebruikelijk zijn dat verkoopafdelingen in bedrijven medewerkers hebben die verantwoordelijk zijn voor de verkoop op marktplaatsen in verschillende landen, en dit boek kan een bron van inspiratie zijn.

Middelbare scholen en hogescholen zullen zich moeten aanpassen aan de huidige situatie op de arbeidsmarkt en zullen het vakgebied marktplaatsverkoop in verschillende staten in het curriculum opnemen vanwege de groeiende vraag.

Ik ben in 2020 op dit nieuwe gebied begonnen te werken, toen mijn collega's en ik als eersten ter wereld onderzochten hoeveel marktplaats-apps in verschillende staten gebruikt konden worden om producten te verkopen. In de tijd dat ik op dit gebied werkzaam ben geweest, heb ik veel onvriendelijke opmerkingen uit verschillende hoeken gehoord, omdat het idee dat je met een paar klikken producten in meer dan 70 staten kunt verkopen bijna sciencefiction is. Vandaag, in 2024, brengen we ons idee in de praktijk en helpen we bedrijven om hun producten via de marktplaats in meer dan 70 landen te verkopen. Ik wens u veel succesvolle deals. Ivan Doubek

Het boek bevat een reeks praktische inzichten die voorbeelden beschrijven van hoe te verkopen op marktplaats-apps in verschillende landen, zodat gebruikers nieuwe klanten kunnen vinden, hun verkoop kunnen vergroten of hun omzet kunnen verhogen.

Dit boek is bedoeld voor een groot aantal mensen en bedrijven, waaronder de hieronder genoemde:

a) **Vertegenwoordigers van verkoopbedrijven**

De belangrijkste focus van verkoopbedrijven is om zoveel mogelijk te verkopen en door te verkopen op marktplaatsen in verschillende staten kunnen bedrijven hun verkoop nog verder verhogen. Wij trainen verkopers en managers in een aantal verkoopbedrijven en helpen hen te groeien. Door gebruik te maken van marktplaatsverkoop kunnen verkopers informatie krijgen over in welke staten ze moeten verkopen en welke prijzen concurrerend zijn.

b) **Vertegenwoordigers van het productiebedrijf**

De belangrijkste focus van productiebedrijven is het produceren van concurrerende producten. Met onze oplossing kunnen bedrijven uitzoeken of het product dat ze produceren in het buitenland verkocht kan worden en tegen welke prijs. In een aantal bedrijven trainen we verkopers en directeuren en laten we ze praktijkvoorbeelden zien van het verkopen van producten en het bepalen van de prijs.

c) **Beroemdheden, sportclubs, sportorganisaties**

Tegenwoordig is het erg populair voor beroemdheden, influencers, sportclubs of organisatoren van evenementen om

"merch" producten te hebben. Deze producten kunnen shirts, t-shirts, mokken en nog veel meer zijn. Wij helpen veel winkeliers met de verkoop van deze producten.

d) Freelancers, virtuele assistenten, mensen die van thuis uit werken

Verkopen op marktplaatsen in verschillende landen is een nieuwe kans voor freelancers (zelfstandigen), virtuele assistenten of mensen die vanuit huis werken. Met behulp van de vaardigheden die ze in dit boek leren (of in onze trainingen) kunnen ze een breed scala aan bedrijven meer helpen, of het nu gaat om ondersteuning, grafische voorbereiding of andere administratieve zaken.

e) Studenten

Verkopen op marktplaatsen in verschillende landen is een nieuwe kans voor studenten, als parttime baan, stage of leerlingenschap.

f) Vertegenwoordigers van middelbare scholen en universiteiten

Dit boek (of onze training) is geschikt voor vertegenwoordigers van middelbare scholen en hogescholen die inzichten uit een veelbelovend vakgebied op hun scholen willen onderwijzen.

g) Werkzoekenden en mensen op zoek naar nieuwe uitdagingen

De marktplaatsverkoopindustrie in verschillende staten heeft veel potentieel en zal veel mensen in dienst nemen. Dit boek en onze training zijn voor iedereen die op zoek is naar een nieuwe kans.

h) Vertegenwoordigers van kamers van koophandel en andere verenigingen en hun leden

Het verhogen van de export is een van de belangrijkste doelstellingen van een aantal beroeps- en brancheverenigingen. Verkopen op marktplaatsen in verschillende landen is een vorm die de export kan bevorderen.

i) Vertegenwoordigers van politieke partijen, afgevaardigden, senatoren

Verkopen aan marktplaatsen in verschillende staten zou een van de basisstrategieën moeten zijn voor de export in elke staat. Het is absoluut noodzakelijk dat parlementariërs, senatoren en economen deze technologieën kennen.

j) Vertegenwoordigers van media, media- en reclamebureaus

Deze industrie biedt nieuwe zakelijke mogelijkheden voor het verkopen van advertentieruimte. In dit boek (of in onze trainingen) beschrijven we praktische voorbeelden van hoe je advertentieruimte kunt verkopen of krijgen we tips voor bedrijven die reclame moeten maken om hun producten te verkopen.

Marktplaatsverkoop is in verschillende landen een nieuw vakgebied, dus we hebben een lijst gemaakt met termen die in de rest van het boek voorkomen en uitgelegd moeten worden.

Marktplaats

Dit is een online verkoopsite die verschillende verkopers samenbrengt die deze site gebruiken om hun producten te verkopen. Een klant die op deze site winkelt, doet een standaardaankoop met behulp van een winkelwagentje. De marktplaatsapplicatie is populair in de staat en heeft een grote aanhang.

Magazijn

Dit is een speciale ruimte in verschillende staten voor de opslag van goederen.

Fulfillment

Dit zijn magazijnen die werken met marktplaats-apps. Deze magazijnen slaan de goederen op en nadat ze de bestelling van de marktplaats hebben ontvangen, zorgen ze voor het picken (verpakken) van het item en sturen ze het naar de klant.

Inpakken

Artikelen in de marktplaats plaatsen. Na het doorbladeren verschijnen de artikelen in het menu voor de klant en kunnen ze worden gekocht.

Product geschikt voor verkoop op marktplaats

Producten zijn te vinden in de verschillende categorieën van de marktplaats.

Als u geïnteresseerd bent in verkopen op de marktplaats in verschillende landen

Dit is een individu of bedrijf dat op de marktplaats in verschillende landen wil verkopen. Dit kan een productiebedrijf, een verkoopbedrijf, een beroemdheid, een mediavertegenwoordiger of een vertegenwoordiger van een reclame- of mediabureau zijn.

Klant

Een individu of bedrijf dat "onze" items op de marktplaats koopt.

3.

Hoe het begon

In 2020, toen covid-19 in volle hevigheid toesloeg en de wereld er bijna mee ophield, ontdekten we dat er geen allesomvattende oplossing en begeleiding was voor het verkopen op geverifieerde marktplaats-apps in verschillende landen.

In 2020 ontvingen we financiële investeringen van onze zakelijke partners om ons project in verschillende landen van de grond te krijgen.

Ons doel was om zoveel mogelijk marktplaatsen te vinden in verschillende staten waar het mogelijk is om verschillende producten van onze klanten te verkopen, en ook om op te zetten hoe we alles logistiek moesten regelen en een eenvoudige webapplicatie te maken waarbij de persoon die op de marktplaats wil verkopen gewoon de staat kiest waar hij op de marktplaats wil verkopen.

Om dit project uit te voeren, hebben we een groot internationaal team samengesteld dat in verschillende landen en in vele talen heeft gewerkt en nog steeds werkt.

In de eerste fase van het project moesten we uitzoeken welke marktplaats-apps in verschillende landen werken. We controleerden duizenden domeinen waarbij we ook de verkoop, aankopen, gegevensoverdracht en andere technische parameters testten.

In de tweede fase testten we fulfillment magazijnen in de verschillende landen die we bezochten en spraken we met huidige en voormalige werknemers van deze magazijnen om de technische parameters voor de opslag van goederen te achterhalen. Om je een idee te geven: we bezochten meer dan 2.000 verschillende magazijnen in verschillende staten. Soms was het echt een avontuur.

We hebben ontdekt dat geverifieerde marktplaats-apps, inclusief verbindingen met fulfillment, zich in 78 staten bevinden. Je kunt een overzicht van alle staten vinden op onze website - www.tradewyx.com.

We waren op zoek naar een domein om het hele project te hosten en een site om mensen te registreren die geïnteresseerd waren in het verkopen op de marktplaats in verschillende landen. Na lang zoeken vonden we het domein www.tradewyx.com.

Onze belangrijkste partners (investeerders) komen uit de VS en daarom hebben we Tradewyx Inc. opgericht, dat gevestigd is in Silicon Valley.

We hebben onze app, waarmee je op marktplaats-apps in 78 staten kunt verkopen, officieel in 2023 gelanceerd.

Tegelijkertijd breiden we, vanwege de grote vraag naar onze diensten, ons team uit met medewerkers in verschillende staten en geven we trainingen in meer dan 200 landen.

Als je geïnteresseerd bent in het project, schrijf ons dan op ons e-mailadres job@tradewyx.com

4.**Landen waar we verkoop kunnen regelen**

We bieden marktplaatsverkoop aan in de onderstaande staten.

EUROPA - 30 LANDEN 1

1. België 2. Bulgarije 3. Tsjechië Tsjechië 4. Denemarken 5. 6. Finland
7. Frankrijk 8. Kroatië 9. Italië Italië 10. Letland 11. Litouwen 12.
Hongarije Hongarije 13. Duitsland 14. Nederland 15. Noorwegen 16.
Polen Polen 17. Portugal 18. Roemenië 19. Oostenrijk 20. Duitsland
Griekenland 21. Slovenië 22. Slovenië 23. Servië Servië 24. Groot-
Britannië 25. Zweden 26. Spanje 27. Zwitserland 28. Oekraïne 29.
Wit-Rusland 30. Rusland

AFRIKA - 11 LANDEN

1. Algerije 2. Egypte 3. Ghana 4. Zuid-Afrika Zuid-Afrika 5. Kenia 6.
Marokko 7. Nigeria 8. Ivoorkust 9. Senegal 10. Tunesië Tunesië 11.
Oeganda

AMERIKA - 19 LANDEN

1. Argentinië 2. Bolivia 3. Brazilië 4. Dominicaanse Republiek
5. Ecuador 6. Guatemala 7. Honduras Honduras 8. Chili 9. Canada
10. Brazilië Colombia 11. Costa Rica 12. Mexico Mexico 13.
Nicaragua 14. Panama Panama 15. Peru 16. El Salvador 17.
Verenigde Staten 18. Uruguay 19. Venezuela

AZIË - 17 LANDEN

1. Bangladesh 2. China 3. Filipijnen 4. Georgië 5. India 6. Indonesië
7. Israël 8. Japan 9. Zuid-Korea 10. Zuid-Afrika Zuid-Korea 10.
Maleisië 11. Saoedi-Arabië 12. Singapore 13. Verenigde Arabische
Emiraten 14. Thailand 15. Taiwan 16. Turkije 17. Turkije Vietnam

AUSTRALIË - 1 LAND

1. Australië

5.

Overzicht van producten die we kunnen verkopen

Voorbeelden van producten die we in verschillende landen op de markt kunnen verkopen, zijn de onderstaande producten:

Voedingssupplementen, niet-bederfelijk voedsel, sportuitrusting, beddengoed (bijv. kussens), beleggingsmunten, parfums, gereedschap, boeken, elektronica, woonaccessoires, horloges, handtassen, rugzakken, spelletjes

Branded (merch) producten (T-shirts, sweatshirts en meer)

De lijsten met items die in verschillende staten kunnen worden verkocht, kunnen per marktplaats verschillen.

We raden je aan om de lijst met items die te koop zijn in de categorieën van elke marktplaats te bekijken, die we op de volgende pagina's beschrijven.

6. **Praktijkvoorbeeld I.**

In een niet nader genoemde grote stad vond een grote vechtsportwedstrijd plaats (je kunt je elke andere sportwedstrijd of zelfs een concert voorstellen).

Deze wedstrijd had een grote aanhang van fans uit verschillende staten. Veel fans besteedden aandacht aan deze wedstrijd.

Waarom is dit belangrijk?

Dit moment is erg belangrijk voor de club (atleet of muziekgroep) omdat ze het meeste moeten halen uit de aandacht voor de verkoop van merkproducten (van het bedrijf/de club enz.) aan hun fans in verschillende landen.

Het is noodzakelijk dat managers van atleten (clubs, muziekgroepen) zoveel mogelijk merkproducten (t-shirts, truien, etc.) klaar hebben liggen voor fans in zoveel mogelijk landen en "items op een rijtje zetten" op marktplaats-apps om te helpen met de verkoop.

Ze kunnen duizenden tot tienduizenden merkproducten verkopen voor of na een wedstrijd (concert, toernooi).

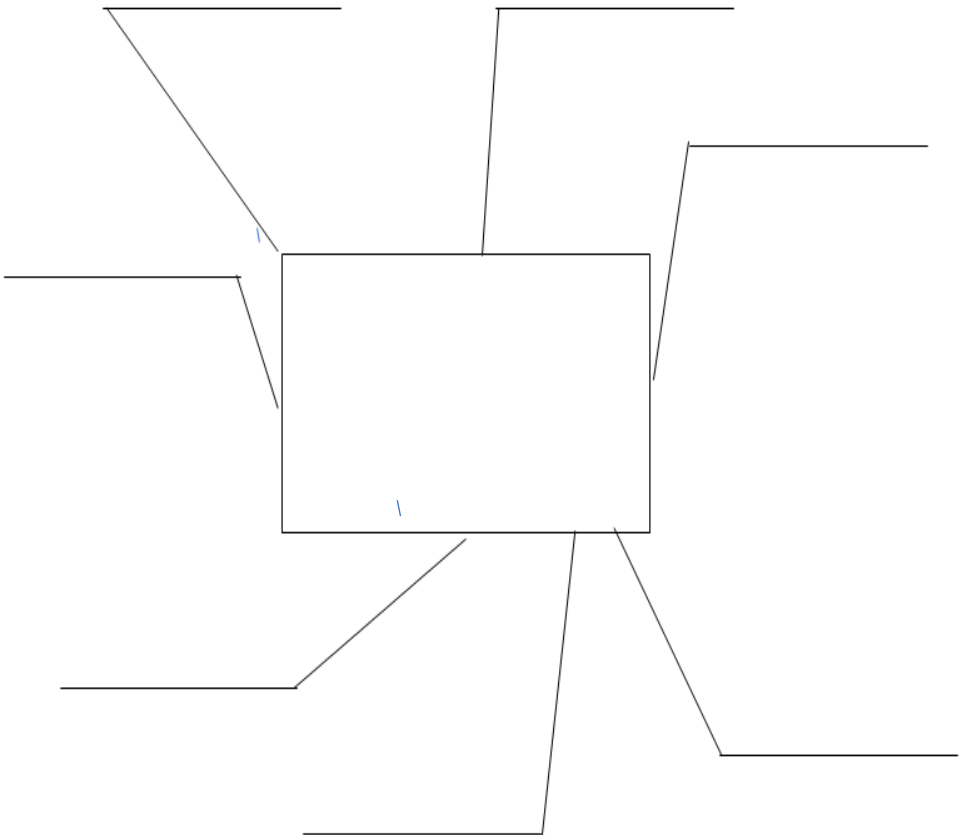
BELANGRIJKE OPMERKING

De datum van deze (en andere vergelijkbare wedstrijden, concerten) is van tevoren bekend, d.w.z. er is voldoende tijd om de verkoop van deze merchandise voor te bereiden en op te zetten. Er zal interesse zijn om deze merchandise te kopen van zowel de winnaar van de wedstrijd in kwestie als van het team/de club die de wedstrijd heeft verloren.

Voorbeeld: stel je voor dat er 50.000 t-shirts en andere merkproducten worden verkocht op de markt voor en na de wedstrijd, met een winst van bijvoorbeeld 50 CZK per stuk. De totale winst is dan 2.500.000 CZK.

7. **Praktijkvoorbeeld II.**

Stel je voor dat je een product hebt dat je in verschillende landen wilt verkopen. Teken de naam van het product in het midden van de rechthoek en schrijf de namen van de landen waar je het wilt verkopen in de links.



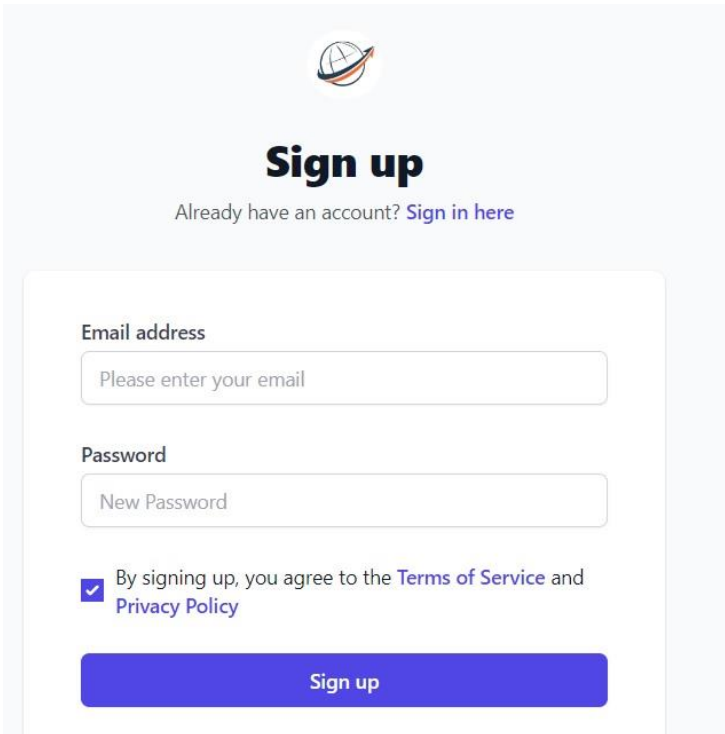
8. Eenvoudige registratie


Ons doel was om een eenvoudige registratie te creëren waarmee mensen die in verschillende staten willen verkopen de marktplaats kunnen gebruiken om hun producten te registreren voor verkoop en eenvoudigweg de staten kunnen kiezen waar ze willen verkopen.

Registratie bestaat uit 4 stappen en is heel eenvoudig en intuïtief.

Stap 1 - Maak een account aan op app.tradewyx.com

In deze stap maken we een account aan met je e-mailadres en wachtwoord.





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](#)

Nadat je een account hebt aangemaakt, wordt er een "verificatiemail" verzonden.

Stap 2 - Bedrijfsgegevens invullen

In deze stap voert u de naam, het adres en het telefoonnummer in.

Step 1 of 3 ● ○ ○

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Stap 3 - CSV-items uploaden

In deze stap uploaden we de te verkopen gegevens.

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

Stap 4 - De marktplaats kiezen waarop je wilt verkopen

In deze stap kiezen we de marktplaats waarop we willen verkopen

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

Zodra de gegevens zijn ingevoerd, neemt onze klantenservice contact op met elke potentiële verkoper om advies te geven over hoe de tekst, beschrijvingen en vertalingen kunnen worden aangepast om de items zo verkoopbaar mogelijk te maken.

Probeer in dit hoofdstuk onze app app.tradewyx.com.

1. Maak een eenvoudige registratie aan op app.tradewyx.com.
2. Vul je gegevens in.
3. Upload het CSV-bestand nog niet - sla dit punt over.
4. Kies eenvoudig op welke marktplaatsen je wilt verkopen.

Probeer deze procedure meerdere keren.

Onze collega's hebben geprobeerd een eenvoudige registratie-interface te maken voor het verkopen op de marktplaats in verschillende landen die iedereen kan gebruiken.

10.

Snelheid van verkoop op de markt

Ons doel is om binnen een week na registratie goederen te verkopen in een of meer van de geselecteerde landen.

Tijdslijn

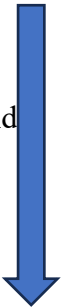
1. registratie van items op www.tradewyx.com

2 dagen - voorbereiding van items voor verzending naar het magazijn



2. items naar het magazijn sturen

3 dagen - buitenlands transport tussen landen (kan korter zijn in het geval van een buurland, maar ook langer, bijvoorbeeld voor vervoer over zee)



3. levering aan het magazijn

2 dagen - items controleren



4. lancering van de verkoop op de marktplaats

11.

Het proces van verkopen op de markt in verschillende landen

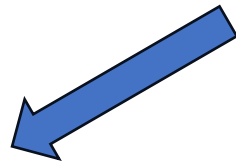
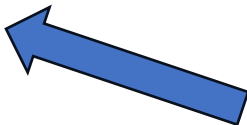
1. Als je geïnteresseerd bent in verkopen, maak dan een registratie aan op www.tradewyx.com.

Bij het registreren selecteert de kandidaat-koper een marktplaats en geeft hij aan welke items hij controleert. De kandidaat-verkoper krijgt een magazijnadres - fulfillment - voor de geselecteerde marktplaats waar de te verkopen items naartoe moeten worden gestuurd.

2. De geïnteresseerde partij stuurt de goederen naar de magazijn



3. De klant koopt op de marktplaats en de fulfillment goederen worden verzonden



4. De geïnteresseerde partij ontvangt een factuur voor de verkoop van de items

12.**De verkoop op de marktplaats in verschillende landen berekenen**

We kunnen je momenteel helpen bij de verkoop op meer dan 200 marktplaatsen in 78 verschillende staten. Verkopen op een marktplaats brengt kosten met zich mee voor de potentiële verkoper, waaronder een vergoeding (commissie) voor de beheerder van de marktplaats, een maandelijks vaste vergoeding, het huren van een fulfilmentmagazijn in verschillende staten en een vergoeding voor ons bedrijf. Het transport van het uitvoerende magazijn naar de klant wordt meestal betaald door de klant.

Je vindt een overzicht van de kosten in onze interface (na registratie) voor elke marktplaats.

Na registratie op app.tradewyx.com kiest de kandidaat-verkoper de marktplaats waarop hij/zij wil verkopen. Voor elke marktplaats wordt een maandelijks abonnementsgeld ingesteld, waarvan de kosten voor het verkopen op de marktplaats worden afgetrokken.

Rekenvoorbeeld:

Abonnement / maandelijks storting 2 000 CZK

Inkomsten

Verkoop van artikelen voor 200 000 CZK

200 000 CZK

Kosten

Kosten - Marktplaats - Bediening 1 000 CZK

Kosten - Marktplaatsvergoeding 8 16 000 CZK

Kosten - fulfilment - werking 2 000 CZK

Kosten - www.tradewyx.com verkeer - 3 6 000 CZK

Totaal 175 000 CZK

Plus abonnement 2 000 CZK

Totaal in rekening te brengen 177 000 CZK

Houd rekening met de volgende overwegingen wanneer je beslist in welk land en op welke marktplaats je je app wilt verkopen:

- 1 De geïnteresseerde verkoper opent de marktplaatsapplicatie in de staten waar hij wil verkopen (zie www.tradewyx.com voor een overzicht) en controleert de prijzen en beschikbaarheid van concurrerende producten in de geselecteerde categorie.
- 2 De geïnteresseerde verkoper kan de verkoopkosten vinden op de marktplaatsapplicatie in onze app.
- 3 De geïnteresseerde partij maakt een totaalberekening voor de verkoop, inclusief invoerrechten en transport naar het magazijn (onze klantenservice helpt met deze berekening).
- 4 De geïnteresseerde partij moet beschikken over de relevante certificaten, conformiteitscertificaten of licentierechten voor de verkoop van de goederen in het buitenland (onze klantenservice helpt bij het controleren van certificaten enz.)
- 5 De geïnteresseerde partij moet over een klachtensysteem beschikken
(Ook hierbij helpt onze klantenservice).

Ons bedrijf helpt bij het op voorraad houden van items in fulfillmentcentra in de geselecteerde landen van de geïnteresseerde verkoper en bij de "item listing" in de geselecteerde marktplaatsapplicaties.

Bij het verkopen op de marktplaats biedt het marktplaatsondersteuning die items promoot met behulp van trefwoorden. Dit betekent dat als er een grote vraag is naar een item (bijv. merch van sportclubs, sportorganisaties, beroemdheden), fans die op zoek zijn naar dat trefwoord op zoekmachines een link zullen vinden om op verschillende marktplaatsen te kopen.

Als een item niet verkoopt zoals verwacht, kunnen we contactgegevens doorgeven aan media en mediabureaus die geïnteresseerden in het verkopen op de marktplaats kunnen helpen met het maken van een reclamecampagne of kunnen helpen met online adverteren op YouTube of Google.

Op basis van onze ervaring hebben we ontdekt dat het heel belangrijk is om een geschikte itemnaam en beschrijving te maken wanneer je "bladert". De titel van de items moet nauwkeurig beschrijven wat ze zijn. De verkeerde is bijvoorbeeld "voetbalshirt", maar de juiste is "FC BARCELONA voetbalshirt". En in de beschrijving van de artikelen is het belangrijk om de best mogelijke beschrijving te geven die de goederen kenmerkt, inclusief een beschrijving van de concurrentievoordelen, zonder fouten te maken.

We raden ook aan dat deze beschrijving klaar is om te worden vertaald in andere talen, omdat algoritmes van marktplaats-apps deze beschrijvingen meenemen in hun zoekopdrachten.

Marktplaatsverkoop in verschillende landen moet worden gebruikt in hun bedrijfsstrategie door handels- en productiebedrijven, maar ook door sportclubs en -organisaties, beroemdheden die hun koopwaar verkopen.

We houden regelmatig seminars van een hele dag in meer dan 200 landen, waar we praktische voorbeelden beschrijven van hoe je meer kunt verkopen via de marktplaats - hoe je je omzet kunt verhogen of klanten kunt vinden.

Elke deelnemer ontvangt een certificaat met internationale geldigheid.

Deze training zou gevolgd moeten worden door verkopers, managers van productiebedrijven, verkoopbedrijven, managers van sportclubs en managers van sportevenementen, beïnvloeders, beroemdheden en anderen die nog meer willen verkopen.

De training is geschikt voor vertegenwoordigers van middelbare scholen en universiteiten die op zoek zijn naar nieuwe onderwerpen voor hun studenten.

De training is ook geschikt voor mediavertegenwoordigers en mediabureaus.

Een andere deelnemer aan de training zijn meestal vertegenwoordigers van kamers van koophandel of andere beroepsverenigingen en leden van deze organisaties.

Deelnemers aan de training zijn ook vertegenwoordigers van politieke partijen die op zoek zijn naar nieuwe inspiratie om de export te vergroten en banen te creëren.

De training is ook geschikt voor werkzoekenden, freelancers, studenten die nieuwe - moderne - vaardigheden willen opdoen en een certificaat willen behalen om hun CV, social media profielen of websites te verbeteren.

Verkopen op de markt in verschillende staten heeft een groot potentieel omdat:

- a) het aantal verkopen op internet zal groeien
- b) verkoop- en productiebedrijven zullen meer verkopen op de marktplaats
- c) sportclubs zullen op deze manier meer merch verkopen
- d) beroemdheden bereiken nieuwe fans in verschillende landen met deze vorm
- e) media, mediabureaus vinden nieuwe klanten

Verkopen op marktplaatsen in verschillende landen is een wereldwijd onderwerp. Daarom is dit boek in 29 talen gepubliceerd en verkrijgbaar bij meer dan 10.000 boekverkopers.

We organiseren ook trainingen in meer dan 200 landen en meer dan 1000 steden.

Hoe sneller je de lessen uit ons boek of onze training leert, hoe sneller je een belangrijk concurrentievoordeel hebt waarmee je je verkoop kunt verhogen of nieuwe klanten kunt vinden.

We helpen media en andere partners hun advertentieruimte te verkopen, zowel aan klanten in hun eigen land als aan internationale klanten.

We kunnen bijvoorbeeld advertentieruimte in Amerikaanse media verkopen aan klanten in Japan of advertentieruimte in Duitse media aan klanten in Polen.

Wij helpen advertentieruimte te verkopen met vouchers die klanten op verschillende marktplaatsen kunnen kopen. Het voordeel van deze voucher voor media is de exacte beschrijving van de vervulling en ook dat klanten deze voucher online kunnen kopen (zonder vertegenwoordigers van de media). Het verkopen van advertentieruimte met behulp van een voucher kan snel inspelen op bijvoorbeeld een gratis mediaruimte die is ontstaan door een annulering van een andere klant.

Voorbeelden van vouchers voor het verkopen van mediaruimte op de marktplaats:

- a) persagentschappen - de te koop aangeboden voucher kan het persbericht van het betreffende persagentschap beschrijven
- b) radio - de te koop aangeboden voucher kan het aantal en de duur van radiospots op het radiostation bevatten
- c) TV - de voucher kan het aantal en de lengte van reclamespots op het gegeven tv-station bevatten
- d) Krant (online krant) - de te koop aangeboden voucher kan de grootte van de advertentieruimte en het aantal weergaven bevatten
- e) Influencers - de voucher kan de advertentieruimte van de influencer beschrijven

- f) billboards - de voucher voor de verkoop kan een beschrijving van de te huren ruimte bevatten

Er kunnen veel voorbeelden zijn van promotionele fulfilment. Het kan bijvoorbeeld een voucher zijn voor een promotioneel optreden in een aankomende film, een voucher voor een optreden in de organisatie van een concert, sportevenement, evenementondersteuning, projectondersteuning, etc.