

TRADEWYX
SPRZEDAWAJ WIĘCEJ
NA RYNKU W RÓŻNYCH
STANACH



TRADEWYX, SPRZEDAWAJ WIĘCEJ NA RYNKU W
RÓŻNYCH STANACH

ISBN 978-80-88619-78-9

Wydanie 1.

Rok wydania 2024

napisał: Inż. Ivan Doubek et al.

Opublikowane przez: Ivan Doubek, Praga, Republika Czeska

Wszelkie prawa zastrzeżone Copyright © by Ivan Doubek

W ostatnich latach nastąpiły poważne zmiany w biznesie, rosnące wykorzystanie Internetu, rozpowszechnienie pracy z domu, większe wykorzystanie aplikacji online i inne zmiany. W wyniku tych zmian niektóre firmy i branże zmagają się z trudnościami, a z drugiej strony pojawiają się branże, które dobrze prosperują, przyciągają nowych klientów, generują zyski i mają przed sobą ogromny potencjał.

Ta książka skupi się na drugiej części firm, tj. na branży, która się rozwija. Będzie ona zdobywać nowych klientów na całym świecie i ma przed sobą wspaniałe perspektywy. Jest to nowa branża - sprzedaż na rynkach w różnych krajach. Ta książka jest pierwszą, która kompleksowo opisuje tę branżę dla każdego kraju, opisując praktyczne przykłady, a także jak zwiększyć sprzedaż i pozyskać nowych klientów za pośrednictwem tej branży.

Za kilka lat powszechne będzie, że działy sprzedaży w firmach będą obejmować pracowników, którzy będą odpowiedzialni za sprzedaż na rynku w różnych krajach, a ta książka może być inspiracją.

Szkoły średnie i uczelnie będą musiały dostosować się do dzisiejszej sytuacji na rynku pracy i wprowadzą dziedzinę sprzedaży na rynku do programu nauczania w różnych stanach ze względu na rosnące zapotrzebowanie.

Zacząłem pracować w tej nowej dziedzinie w 2020 roku, kiedy moi koledzy i ja jako pierwsi na świecie przyjrzelśmy się pytaniu, ile aplikacji marketplace w różnych stanach można wykorzystać do sprzedaży produktów. W swoim czasie w tej dziedzinie usłyszałem wiele niemiłych komentarzy z różnych stron, ponieważ pomyślałem, że można sprzedawać produkty w ponad 70 stanach za pomocą kilku kliknięć, to prawie science fiction. Dziś, w 2024 roku, wprowadzamy nasz pomysł w życie i pomagamy firmom sprzedawać swoje produkty w ponad 70 krajach za pomocą marketplace. Życzę wielu udanych transakcji. Ivan Doubek

1.

Dla kogo jest ta książka?

Książka zawiera szereg praktycznych spostrzeżeń, które opisują przykłady sprzedaży w aplikacjach marketplace w różnych krajach, dzięki czemu użytkownicy mogą znaleźć nowych klientów, zwiększyć sprzedaż lub zwiększyć swoje przychody.

Ta książka jest przeznaczona dla szeregu osób i firm, w tym wymienionych poniżej:

a) **Przedstawiciele firm handlowych**

Głównym celem firm zajmujących się sprzedażą jest sprzedawanie jak największej ilości produktów, a dzięki sprzedaży na rynkach w różnych krajach firmy mogą jeszcze bardziej zwiększyć sprzedaż. Szkolimy sprzedawców i menedżerów w wielu firmach handlowych i pomagamy im się rozwijać. Korzystając ze sprzedaży na rynku, przedstawiciele handlowi mogą uzyskać informacje o tym, w których stanach sprzedawać, a także jakie ceny są konkurencyjne.

b) **Przedstawiciele firmy produkcyjnej**

Głównym celem firm produkcyjnych jest wytwarzanie konkurencyjnych produktów. Dzięki naszemu rozwiązaniu firmy mogą dowiedzieć się, czy wytwarzany przez nie produkt może być sprzedawany za granicą i po jakiej cenie. W wielu firmach szkolimy sprzedawców, dyrektorów i pokazujemy im praktyczne przykłady sprzedaży produktów i ustalania ich ceny.

c) **Gwiazdy, kluby sportowe, organizacje sportowe**

W dzisiejszych czasach bardzo popularne jest, aby celebryci, influencerzy, kluby sportowe lub organizatorzy wydarzeń

posiadali produkty "merch". Produkty te mogą obejmować koszulki, t-shirty, kubki i wiele innych. Pomagamy wielu sprzedawcom detalicznym sprzedawać te produkty.

d) Freelancerzy, wirtualni asystenci, osoby pracujące w domu

Sprzedaż na platformach handlowych w różnych krajach to nowa szansa dla freelancerów (samozatrudnionych), wirtualnych asystentów lub osób pracujących z domu. Korzystając z umiejętności, których nauczą się w tej książce (lub podczas naszych sesji szkoleniowych), mogą pomóc wielu firmom, czy to w zakresie wsparcia, przygotowania grafiki, czy innych spraw administracyjnych.

e) Studenci

Sprzedaż na platformach handlowych w różnych krajach to nowa możliwość dla studentów, czy to w ramach pracy w niepełnym wymiarze godzin, stażu czy praktyki.

f) Przedstawiciele szkół średnich i uniwersytetów

Ta książka (lub nasze szkolenie) jest odpowiednia dla przedstawicieli szkół średnich i wyższych, którzy chcą uczyć w swoich szkołach spostrzeżeń z obiecującej dziedziny.

g) Osoby poszukujące pracy i nowych wyzwań

Branża sprzedaży na rynku w różnych stanach ma duży potencjał i zatrudni wiele osób. Ta książka i nasze szkolenia są przeznaczone dla każdego, kto szuka nowych możliwości.

h) Przedstawiciele izb handlowych i innych stowarzyszeń oraz ich członkowie

Zwiększenie eksportu jest jednym z głównych celów wielu stowarzyszeń zawodowych i branżowych. Sprzedaż na

rynkach w różnych krajach jest jedną z form, która może pomóc w eksporcie.

- i) Przedstawiciele partii politycznych, posłowie, senatorowie**
Sprzedaż na rynki w różnych stanach powinna być jedną z podstawowych strategii eksportowych w każdym stanie. Konieczne jest, aby parlamentarzyści, senatorowie i ekonomiści znali te technologie.

- j) Przedstawiciele mediów, mediów i agencji reklamowych**
Branża ta przynosi nowe możliwości biznesowe w zakresie sprzedaży powierzchni reklamowej. W tej książce (lub podczas naszych sesji szkoleniowych) opisujemy praktyczne przykłady sprzedaży powierzchni reklamowej lub otrzymujemy wskazówki dla firm, które muszą zabezpieczyć reklamę, aby sprzedawać swoje produkty.

Dziedzina marketplace selling jest nową dziedziną w różnych krajach, dlatego stworzyliśmy listę terminów, które pojawiają się w pozostałej części książki i wymagają wyjaśnienia.

Rynek

Jest to witryna sprzedaży online, która skupia różnych sprzedawców, którzy korzystają z tej witryny do sprzedaży swoich produktów. Klient, który robi zakupy na tej stronie, dokonuje standardowego zakupu za pomocą koszyka. Aplikacja marketplace jest popularna w stanie i ma wielu zwolenników.

Magazyn

Jest to dedykowana przestrzeń w różnych stanach do przechowywania towarów.

Realizacja

Są to magazyny współpracujące z aplikacjami marketplace. Magazyny te przechowują towary i po otrzymaniu zamówienia z marketplace zapewniają kompletację (pakowanie) przedmiotu i wysłanie go do klienta.

Pakowanie

Wstawianie przedmiotów do marketplace. Po stronicowaniu przedmioty pojawiają się w menu dla klienta i można je kupić.

Produkt odpowiedni do sprzedaży na rynku

Produkty można znaleźć w różnych kategoriach marketplace.

Jeśli jesteś zainteresowany sprzedażą na rynku w różnych krajach

Jest to osoba fizyczna lub firma, która chce sprzedawać na rynku w różnych krajach. Może to być firma produkcyjna, firma handlowa, celebryta, przedstawiciel mediów lub przedstawiciel agencji reklamowej lub medialnej.

Klient

Osoba fizyczna lub firma, która kupuje "nasze" produkty na platformie handlowej.

3.

Jak to się zaczęło

W 2020 roku, kiedy COVID-19 uderzył z pełną siłą, a świat prawie się zatrzymał, stwierdziliśmy, że nie ma kompleksowego rozwiązania i wskazówek, jak sprzedawać w zweryfikowanych aplikacjach marketplace w różnych krajach.

W 2020 r. otrzymaliśmy inwestycje finansowe od naszych partnerów biznesowych, aby pomóc nam uruchomić nasz projekt w różnych krajach.

Naszym celem było znalezienie jak największej liczby rynków w różnych stanach, w których można sprzedawać różne produkty od naszych klientów, a także ustalenie, jak zorganizować wszystko pod względem logistyki i stworzyć prostą aplikację internetową, w której osoba zainteresowana sprzedażą na rynku po prostu wybiera stan, w którym chce sprzedawać na rynku.

Aby wdrożyć ten projekt, stworzyliśmy duży międzynarodowy zespół, który pracował i nadal pracuje w różnych krajach i w wielu językach.

W pierwszej fazie projektu musieliśmy dowiedzieć się, jakie aplikacje marketplace działają w różnych krajach. Zweryfikowaliśmy tysiące domen, w których testowaliśmy również sprzedaż, zakupy, transfer danych i inne parametry techniczne.

W drugiej fazie przetestowaliśmy magazyny realizacji zamówień w różnych krajach, które odwiedziliśmy, rozmawiając z obecnymi i byłymi pracownikami tych magazynów, aby poznać parametry techniczne przechowywania towarów. Aby dać ci wyobrażenie, odwiedziliśmy ponad 2000 różnych magazynów w kilku stanach. Czasami była to naprawdę przygoda.

Ustaliliśmy, że zweryfikowane aplikacje Marketplace, w tym połączenia z realizacją, znajdują się w 78 stanach. Przegląd wszystkich stanów można znaleźć na naszej stronie internetowej - www.tradewyx.com.

Szukaliśmy domeny do hostowania całego projektu i strony do rejestracji osób zainteresowanych sprzedażą na rynku w różnych krajach. Po długich poszukiwaniach trafiliśmy na domenę www.tradewyx.com.

Nasi główni partnerzy (inwestorzy) pochodzą z USA, więc założyliśmy Tradewyx Inc. z siedzibą w Dolinie Krzemowej.

Oficjalnie uruchomiliśmy naszą aplikację, która umożliwia sprzedaż w aplikacjach marketplace w 78 stanach w 2023 roku.

Jednocześnie, ze względu na duże zapotrzebowanie na nasze usługi, poszerzamy nasz zespół o współpracowników w różnych stanach, a także prowadzimy szkolenia w ponad 200 krajach.

Jeśli jesteś zainteresowany projektem, napisz do nas na nasz adres e-mail job@tradewyx.com.

4.

Kraje, w których możemy zorganizować sprzedaż

Zapewniamy sprzedaż na rynku w stanach wymienionych poniżej.

EUROPA - 30 KRAJÓW 1

1. Belgia 2. Bułgaria 3. Czechy 4. Dania 5. Finlandia
7. Francja 8. Chorwacja 9. Włochy 10. Łotwa 11. Litwa 12. Węgry 13.
Niemcy 14. Holandia 15. Norwegia 16. Polska 17. Portugalia 18.
Rumunia 19. Austria 20. Grecja 21. Słowenia 23. Serbia 24. Wielka
Brytania 25. Szwecja 26. Hiszpania 27. Szwajcaria 28. Ukraina 29.
Białoruś 30. Rosja

AFRYKA - 11 KRAJÓW

Algieria 2. Egipt 3. Ghana 4. Republika Południowej Afryki 5. Kenia 6.
Maroko 7. Nigeria 8. Wybrzeże Kości Słoniowej 9. Senegal 10. Tunezja
11. Uganda

AMERYKA - 19 KRAJÓW

1. Argentyna 2. Boliwia 3. Brazylia 4. Republika Dominikańska
5. Ekwador 6. Gwatemala 7. Honduras 8. Chile 9. Kanada 10. Kolumbia
11. Kostaryka 12. Meksyk 13. Nikaragua 14. Panama 15. Peru 16.
Salwador 17. USA 18. Urugwaj 19. Wenezuela

AZJA - 17 KRAJÓW

1. Bangladesz 2. Chiny 3. Filipiny 4. Gruzja 5. Indie 6. Indonezja 7.
Izrael 8. Japonia 9. Korea Południowa 10. Maleszja 11. Arabia Saudyjska
12. Singapur 13. Zjednoczone Emiraty Arabskie 14. Tajlandia 15.
Tajwan 16. Turcja 17. Wietnam

AUSTRALIA - 1 KRAJ

1. Australia

5.

Przegląd produktów, które możemy sprzedawać

Przykłady produktów, które możemy sprzedawać na rynku w różnych krajach, obejmują produkty wymienione poniżej:

Suplementy diety, niepsująca się żywność, sprzęt sportowy, pościel (np. poduszki), monety inwestycyjne, perfumy, narzędzia, książki, elektronika, akcesoria domowe, zegarki, torebki, plecaki, gry.

Produkty markowe (merch) (koszulki, bluzy i inne)

Listy przedmiotów, które mogą być sprzedawane w różnych stanach, mogą się różnić w zależności od rynku.

Zalecamy sprawdzenie listy przedmiotów na sprzedaż w kategoriach każdego rynku, które opisujemy na kolejnych stronach.

6. Praktyczny przykład I.

W nienazwanym dużym mieście odbywał się ważny mecz sportów walki (można sobie wyobrazić dowolny inny mecz sportowy, a nawet koncert).

Ten mecz miał wielu fanów z różnych stanów. Wielu fanów zwróciło uwagę na ten mecz.

Dlaczego jest to ważne?

Ten moment jest bardzo ważny dla klubu (sportowca lub grupy muzycznej), ponieważ muszą oni jak najlepiej wykorzystać uwagę w sprzedaży markowych (korporacyjnych/klubowych itp.) produktów swoim fanom w różnych krajach.

Konieczne jest, aby menedżerowie sportowców (klubów, grup muzycznych) mieli jak najwięcej markowych produktów (koszulek, koszulek itp.) gotowych dla fanów w jak największej liczbie krajów i "wymienionych przedmiotów" w aplikacjach rynkowych, aby pomóc w sprzedaży.

Mogą sprzedać tysiące do dziesiątek tysięcy markowych produktów przed lub po meczu (koncercie, turnieju).

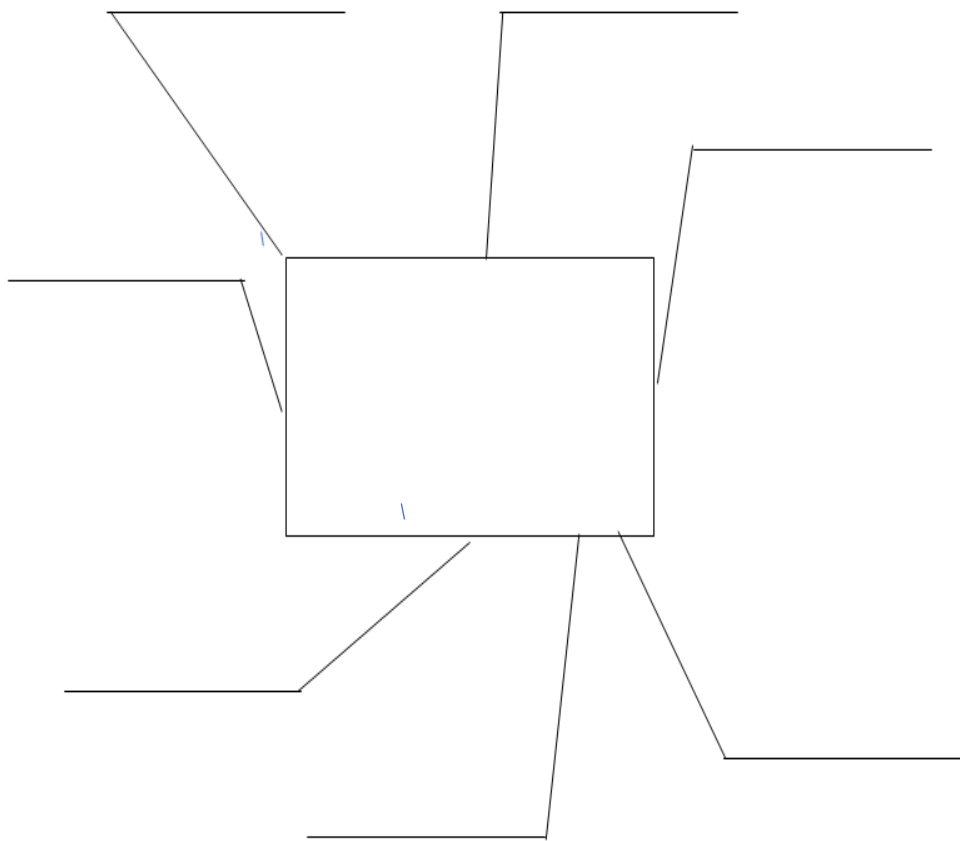
WAŻNA UWAGA

Data tego (i innych podobnych meczów, koncertów) jest znana z wyprzedzeniem, tj. jest wystarczająco dużo czasu na przygotowanie i zorganizowanie sprzedaży tego towaru. Będzie zainteresowanie zakupem tego towaru zarówno ze strony zwycięzcy danego meczu, jak i drużyny/klubu, który przegrał mecz.

Przykład: wyobraźmy sobie, że 50 000 koszulek i innych markowych produktów jest sprzedawanych na rynku przed i po meczu, z zyskiem np. 50 CZK za sztukę. Całkowity zysk wynosi wówczas 2 500 000 CZK.

7. Przykład praktyczny II.

Wyobraź sobie, że masz produkt i chcesz go sprzedawać w różnych krajach. Narysuj nazwę produktu na środku prostokąta i wpisz nazwy państw, w których chcesz go sprzedawać.

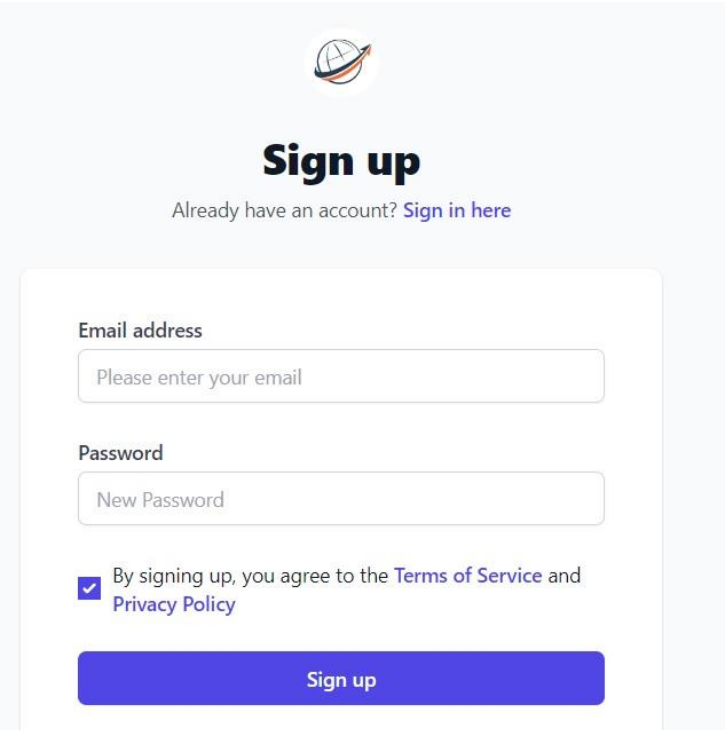


8. Łatwa rejestracja

Naszym celem było stworzenie prostej rejestracji, która pozwoli osobom zainteresowanym sprzedażą w różnych stanach korzystać z marketplace, aby zarejestrować swoje produkty na sprzedaż i po prostu wybrać stany, w których chcą sprzedawać.

Rejestracja składa się z 4 kroków i jest bardzo prosta i intuicyjna.

Krok 1 - Wystarczy utworzyć konto na app.tradewyx.com
W tym kroku utworzymy konto przy użyciu adresu e-mail i hasła.



The image shows a 'Sign up' form on a website. At the top center is a logo featuring a globe with a red and blue swoosh. Below the logo, the text 'Sign up' is displayed in a large, bold, black font. Underneath, there is a smaller line of text: 'Already have an account? [Sign in here](#)'. The form itself is a white rounded rectangle with a light gray border. It contains two input fields: 'Email address' with the placeholder text 'Please enter your email', and 'Password' with the placeholder text 'New Password'. Below these fields is a checkbox that is checked, followed by the text 'By signing up, you agree to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)'. At the bottom of the form is a prominent blue button with the text 'Sign up' in white.

Po utworzeniu konta wysyłany jest "e-mail weryfikacyjny".

Krok 2 - Uzupełnianie danych firmy

W tym kroku należy wprowadzić nazwę, adres i numer telefonu.

Step 1 of 3 ● ○ ○

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

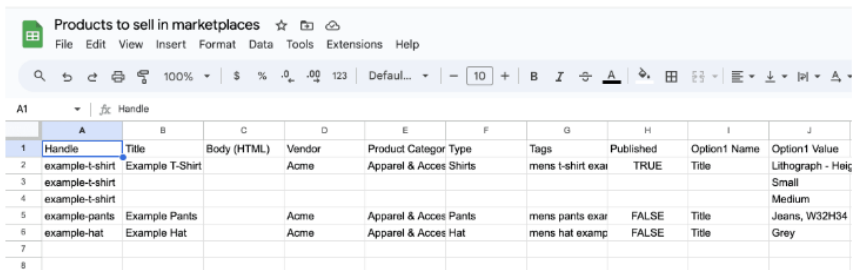
Phone number

Krok 3 - Przesyłanie elementów CSV

W tym kroku przesyłamy dane do sprzedaży.

Upload Product CSV

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



The screenshot shows a spreadsheet titled "Products to sell in marketplaces". The spreadsheet has columns labeled A through J. 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 - Height
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

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

Po wprowadzeniu danych nasz zespół obsługi klienta skontaktuje się z każdym potencjalnym sprzedawcą i doradzi mu, jak dostosować teksty, opisy i tłumaczenia, aby przedmioty były jak najlepiej sprzedawane.

W tym rozdziale wypróbuj naszą aplikację app.tradewyx.com.

1. Utwórz prostą rejestrację na app.tradewyx.com.
2. Wprowadź swoje dane.
- 3) Nie przesyłaj jeszcze pliku CSV - pomiń ten punkt.
4. Wybierz rynki, na których chcesz sprzedawać, dokonując prostego wyboru.

Spróbuj wykonać tę procedurę kilka razy.

Nasi koledzy starali się stworzyć prosty interfejs rejestracji do sprzedaży na rynku w różnych krajach, z którego każdy może korzystać.

10. Szybkość rozpoczęcia sprzedaży na rynku

Naszym celem jest sprzedaż towarów w co najmniej jednym z wybranych krajów w ciągu tygodnia od rejestracji.

Oś czasu

1. rejestracja przedmiotów na stronie www.tradewyx.com

2 dni - przygotowanie produktów do wysyłki do magazynu



2. wysyłanie produktów do magazynu

3 dni - transport zagraniczny między krajami (może być krótszy w przypadku państwa sąsiadującego, ale także dłuższy, np. w przypadku transportu morskiego)



3. dostawa do magazynu

2 dni - sprawdzanie przedmiotów



4. uruchomienie sprzedaży na rynku

11.

Proces sprzedaży na rynku w różnych krajach

1. jeśli jesteś zainteresowany sprzedażą, zarejestruj się na stronie www.tradewyx.com.

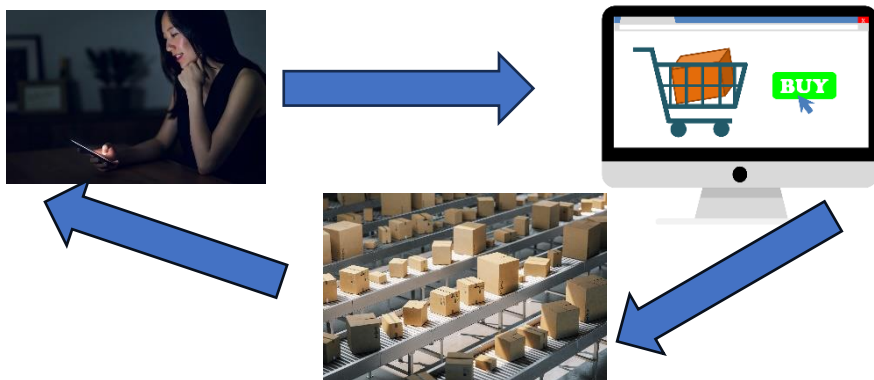
Podczas rejestracji potencjalny kupujący wybiera platformę handlową i podaje stan podczas sprawdzania przedmiotów.

Potencjalny sprzedawca otrzymuje adres magazynu - realizacji - dla wybranego rynku, na który należy wysłać sprzedawane przedmioty.

2. Zainteresowana strona wysyła towary do magazynów zgodnie z wybrai



3. Klient kupuje na rynku, a towary do realizacji są wysyłane.



4. zainteresowana strona otrzyma fakturę za sprzedaż przedmiotów

12.**Obliczanie sprzedaży na rynku w różnych krajach**

Obecnie możemy pomóc w sprzedaży na ponad 200 platformach handlowych w 78 różnych stanach. Sprzedaż na rynku wiąże się z kosztami dla potencjalnego sprzedawcy, które obejmują opłatę (prowizję) dla operatora rynku, miesięczną opłatę ryczałtową, wynajem magazynu realizacji zamówień w różnych stanach oraz opłatę dla naszej firmy. Transport z magazynu do klienta jest zazwyczaj opłacany przez klienta.

Przegląd kosztów można znaleźć w naszym interfejsie (po rejestracji) dla każdego rynku.

Po zarejestrowaniu się na app.tradewyx.com potencjalny sprzedawca wybiera rynek, na którym chce sprzedawać. Dla każdego rynku ustalana jest miesięczna opłata abonamentowa, od której następnie odejmowany jest koszt sprzedaży na rynku.

Przykład obliczeń:

Abonament / miesięczna wpłata	2 000 CZK
-------------------------------	-----------

Przychody

Sprzedaż przedmiotów za 200 000 CZK	200 000 CZK
-------------------------------------	-------------

Koszt

Koszty - Rynek - Eksploatacja	1 000 CZK
-------------------------------	-----------

Koszty - nagroda na rynku 8	16 000 CZK
-----------------------------	------------

Koszty - realizacja - obsługa	2 000 CZK
-------------------------------	-----------

Koszty - www.tradewyx.com ruch - 3 %	6 000 CZK
--	-----------

Łącznie	175 000 CZK
----------------	--------------------

Plus subskrypcja	2 000 CZK
------------------	-----------

Łącznie do rozliczenia	177 000 CZK
-------------------------------	--------------------

13.**Jak zdecydować, w których stanach prowadzić sprzedaż?**

Przy podejmowaniu decyzji, w którym kraju i na którym rynku sprzedawać swoją aplikację, należy wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- 1 Zainteresowany sprzedawca otwiera aplikację marketplace w krajach, w których chce sprzedawać (przegląd na stronie www.tradewyx.com) i sprawdza ceny oraz dostępność konkurencyjnych produktów w wybranej kategorii.
- 2 Zainteresowany sprzedawca może sprawdzić koszt sprzedaży w aplikacji marketplace w naszej aplikacji.
- 3 Zainteresowana strona tworzy całkowitą kalkulację sprzedaży, w tym opłat celnych i transportu do magazynu (nasza obsługa klienta pomaga w tych obliczeniach).
- 4 Zainteresowana strona musi posiadać odpowiednie certyfikaty, świadectwa zgodności lub prawa licencyjne na sprzedaż towarów za granicą (nasza obsługa klienta pomaga w sprawdzaniu certyfikatów itp.).
- 5 Zainteresowana strona musi mieć wdrożony system reklamacji (Ponownie, nasza obsługa klienta pomaga w tej konfiguracji).

Nasza firma pomaga w magazynowaniu przedmiotów w centrach realizacji w wybranych krajach zainteresowanego sprzedawcy oraz w "wystawianiu przedmiotów" w wybranych aplikacjach marketplace.

Podczas sprzedaży na platformie Marketplace, zapewnia ona wsparcie dla platformy Marketplace, która promuje przedmioty za pomocą słów kluczowych. Oznacza to, że jeśli istnieje duże zapotrzebowanie na dany przedmiot (np. towary z klubów sportowych, organizacji sportowych, celebrytów), fani szukający tego słowa kluczowego w wyszukiwarkach znajdą link do zakupu na różnych platformach handlowych.

Jeśli przedmiot nie sprzedaje się zgodnie z oczekiwaniami, możemy przekazać dane kontaktowe mediom i agencjom medialnym, które mogą pomóc osobom zainteresowanym sprzedażą na rynku w stworzeniu kampanii reklamowej lub pomóc w reklamie online w YouTube lub Google.

Na podstawie naszych doświadczeń stwierdziliśmy, że bardzo ważne jest utworzenie odpowiedniej nazwy i opisu elementu podczas "stronicowania". Tytuł przedmiotów powinien dokładnie opisywać, czym one są. Na przykład, niewłaściwa nazwa to "koszulka piłkarska", ale prawidłowa to "koszulka piłkarska FC BARCELONA". W opisie przedmiotów ważne jest, aby podać najlepszy możliwy opis, który charakteryzuje towary, w tym opis przewag konkurencyjnych, bez popełniania błędów.

Zalecamy również, aby ten opis był gotowy do przetłumaczenia na inne języki, ponieważ algorytmy aplikacji marketplace będą uwzględniać te opisy w swoich wyszukiwaniach.

Sprzedaż na rynku w różnych krajach powinna być wykorzystywana w strategii biznesowej przez firmy handlowe i produkcyjne, ale także przez kluby i organizacje sportowe, celebrytów, którzy sprzedają swoje towary.

Regularnie organizujemy całonocne seminaria w ponad 200 krajach, podczas których opisujemy praktyczne przykłady tego, jak sprzedawać więcej, korzystając z rynku - jak zwiększyć swoje przychody lub znaleźć klientów.

Każdy uczestnik otrzyma certyfikat z międzynarodową ważnością.

Szkolenie to powinni ukończyć handlowcy, menedżerowie firm produkcyjnych, sprzedażowych, menedżerowie klubów sportowych i eventów sportowych i menedżerowie wydarzeń sportowych, influencerzy, celebryci i inni, którzy chcą sprzedawać jeszcze więcej.

Szkolenie jest odpowiednie dla przedstawicieli szkół średnich i uniwersytetów, którzy szukają nowych tematów dla swoich uczniów.

Szkolenie jest również odpowiednie dla przedstawicieli mediów i agencji medialnych.

Kolejnym uczestnikiem szkolenia są zazwyczaj przedstawiciele izb handlowych lub innych stowarzyszeń zawodowych oraz członkowie tych organizacji.

Uczestnikami szkolenia są również przedstawiciele partii politycznych poszukujący nowych inspiracji do zwiększenia eksportu i tworzenia miejsc pracy.

Szkolenie jest również odpowiednie dla osób poszukujących pracy, freelancerów, studentów, którzy chcą zdobyć nowe - nowoczesne - umiejętności i uzyskać certyfikat, aby ulepszyć swoje CV, profile w mediach społecznościowych lub strony internetowe.

Sprzedaż na rynku w różnych stanach ma ogromny potencjał, ponieważ:

- a) wzrośnie liczba sprzedaży w Internecie
- b) firmy handlowe i produkcyjne będą sprzedawać więcej na rynku
- c) kluby sportowe będą w ten sposób sprzedawać więcej towarów
- d) gwiazdy docierają dzięki tej formie do nowych fanów w różnych krajach
- e) media, agencje medialne znajdują nowych klientów

Sprzedaż na platformach handlowych w różnych krajach to temat globalny, dlatego książka ta została wydana w 29 językach i jest dostępna w ponad 10 000 księgarni.

Organizujemy również szkolenia w ponad 200 krajach i ponad 1000 miast.

Im szybciej nauczysz się lekcji z naszej książki lub szkolenia, tym szybciej uzyskasz znaczną przewagę konkurencyjną, która pomoże Ci zwiększyć sprzedaż lub znaleźć nowych klientów.

Pomagamy mediom i innym partnerom sprzedawać ich przestrzeń reklamową, zarówno klientom w ich krajach, jak i klientom międzynarodowym.

Na przykład, możemy sprzedawać przestrzeń reklamową w amerykańskich mediach klientom w Japonii lub przestrzeń reklamową w niemieckich mediach klientom w Polsce.

Pomagamy sprzedawać powierzchnię reklamową za pomocą voucherów, które klienci mogą kupić na różnych rynkach. Zaletą tego vouchera dla mediów jest dokładny opis realizacji, a także to, że klienci mogą kupić ten voucher online (bez przedstawicieli handlowych mediów). Sprzedając powierzchnię reklamową za pomocą vouchera, można szybko zareagować na przykład na wolną powierzchnię medialną utworzoną przez anulowanie od innego klienta.

Przykłady kuponów na sprzedaż przestrzeni medialnej na rynku:

- a) agencje informacyjne - sprzedawany voucher może zawierać opis komunikatu prasowego wydane przez daną agencję informacyjną
- b) radio - sprzedawany voucher może zawierać liczbę i długość spotów radiowych w danej stacji radiowej
- c) TV - kupon może zawierać liczbę i długość spotów reklamowych w danej stacji telewizyjnej.
- d) gazeta (gazeta internetowa) - sprzedawany kupon może obejmować wielkość powierzchni reklamowej i liczbę wyświetleń
- e) Influencerzy - kupon może opisywać przestrzeń reklamową influencera

- f) billboardy - kupon na sprzedaż może zawierać opis powierzchni do wynajęcia

Przykładów realizacji promocyjnej może być wiele. Na przykład może to być voucher na występ promocyjny w nadchodzącym filmie, voucher na występ w organizacji koncertu, wydarzenia sportowego, wsparcie wydarzenia, wsparcie projektu itp.