

TRADEWYX
VENDER MAIS NO
MERCADO EM DIFERENTES
ESTADOS



TRADEWYX, VENDER MAIS NO MERCADO EM
DIFERENTES ESTADOS

ISBN 978-80-88619-79-6

Edição 1.

Ano de publicação 2024

Ele escreveu: Ing. Ivan Doubek et al.

Publicado por. Ivan Doubek, Praga, República Checa

Todos os direitos reservados Copyright © by Ivan Doubek

Nos últimos anos, registaram-se grandes mudanças no mundo dos negócios, uma utilização crescente da Internet, a disseminação do trabalho a partir de casa, uma maior utilização de aplicações em linha e muito mais. Como resultado destas mudanças, algumas empresas e indústrias estão a ter dificuldades e, por outro lado, estão a surgir indústrias que estão a prosperar, a atrair novos clientes, a gerar lucros e que têm um grande potencial pela frente.

Este livro centrar-se-á na segunda parte das empresas, ou seja, a indústria que está a crescer. Está a ganhar novos clientes em todo o mundo e tem grandes perspectivas pela frente. Trata-se de um novo sector - vender em mercados de diferentes países. Este livro é o primeiro a descrever exaustivamente este sector para cada país, descrevendo exemplos práticos e também como aumentar as vendas e conquistar novos clientes através deste sector.

Dentro de alguns anos, será comum os departamentos de vendas das empresas incluírem funcionários que serão responsáveis pelas vendas em marketplaces em diferentes estados, e este livro pode ser uma inspiração.

As escolas secundárias e os estabelecimentos de ensino superior terão de se adaptar à situação atual do mercado de trabalho e introduzirão o domínio das vendas no mercado no currículo em diferentes estados devido à procura crescente.

Comecei a trabalhar neste novo domínio em 2020, quando os meus colegas e eu fomos os primeiros no mundo a analisar a questão de saber quantas aplicações de mercado em diferentes estados podiam ser utilizadas para vender produtos. Durante o meu tempo neste domínio, ouvi muitos comentários desagradáveis de vários quadrantes, porque a ideia de que se pode vender produtos em mais de 70 estados com alguns cliques é quase ficção científica. Hoje, em 2024, estamos a pôr em prática a nossa ideia e a ajudar as empresas a vender os seus produtos em mais de 70 países utilizando o mercado. Desejo-vos muitos negócios de sucesso. Ivan Doubek

1.

A quem se destina o livro?

O livro contém uma série de informações práticas que descrevem exemplos de como vender em aplicações de mercado em diferentes países, para que os utilizadores possam encontrar novos clientes, aumentar as suas vendas ou aumentar as suas receitas.

Este livro destina-se a uma série de pessoas e empresas, incluindo as abaixo indicadas:

a) **Representantes de empresas de vendas**

O principal objetivo das empresas de vendas é vender o máximo possível e, ao vender em mercados de diferentes estados, as empresas podem aumentar ainda mais as vendas. Damos formação a vendedores e gestores de várias empresas de vendas e ajudamo-los a crescer. Ao utilizar as vendas no mercado, os representantes de vendas podem obter informações sobre os estados em que devem vender, bem como sobre o preço competitivo.

b) **Representantes da empresa de fabrico**

O principal objetivo das empresas transformadoras é produzir produtos competitivos. Com a nossa solução, as empresas podem saber se o produto que produzem pode ou não ser vendido no estrangeiro e a que preço. Em várias empresas, damos formação a vendedores, directores e mostramos-lhes exemplos práticos de como vender produtos e definir o seu preço.

c) **Celebridades, clubes desportivos, organizações desportivas**

Hoje em dia, é muito popular entre as celebridades, os influenciadores, os clubes desportivos ou os organizadores de

eventos ter produtos "merch". Estes produtos podem incluir camisolas, t-shirts, canecas e muito mais. Ajudamos muitos retalhistas a vender estes produtos.

d) Freelancers, assistentes virtuais, pessoas que trabalham a partir de casa

Vender em marketplaces de diferentes países é uma nova oportunidade para freelancers (trabalhadores independentes), assistentes virtuais ou pessoas que trabalham a partir de casa. Com as competências que aprendem neste livro (ou nas nossas acções de formação) podem ajudar mais um vasto leque de empresas, seja no apoio, na preparação de gráficos ou noutras questões administrativas.

e) Estudantes

Vender em mercados de diferentes países é uma nova oportunidade para os estudantes, seja como trabalho a tempo parcial, estágio ou aprendizagem.

f) Representantes de escolas secundárias e universidades

Este livro (ou a nossa formação) é adequado para representantes do ensino secundário e universitário que pretendam ensinar nas suas escolas conhecimentos de uma área promissora.

g) Candidatos a emprego e pessoas à procura de novos desafios

A indústria de vendas no mercado em diferentes estados tem um grande potencial e empregará muitas pessoas. Este livro e a nossa formação destinam-se a todos os que procuram uma nova oportunidade.

h) Representantes das câmaras de comércio e de outras associações e seus membros

O aumento das exportações é um dos principais objectivos de várias associações profissionais e industriais. A venda em mercados de diferentes países é uma das formas que pode ajudar as exportações.

i) Representantes de partidos políticos, deputados, senadores

Vender para mercados de diferentes estados deveria ser uma das estratégias básicas de exportação em cada estado. É imprescindível que deputados, senadores e economistas conheçam essas tecnologias.

j) Representantes dos meios de comunicação social, dos meios de comunicação social e das agências de publicidade

Este sector traz novas oportunidades de negócio para a venda de espaço publicitário. Neste livro (ou nas nossas sessões de formação) descrevemos exemplos práticos de como vender espaço publicitário ou damos dicas para as empresas que precisam de garantir publicidade para vender os seus produtos.

O domínio das vendas no mercado é um domínio novo em vários países, pelo que criámos uma lista de termos que aparecem no resto do livro e que precisam de ser explicados.

Mercado

Este é um sítio de vendas em linha que reúne vários vendedores que utilizam este sítio para vender os seus produtos. Um cliente que faz compras neste sítio efectua uma compra normal utilizando um carrinho de compras. A aplicação marketplace é popular no Estado e tem um grande número de seguidores.

Armazém

Trata-se de um espaço dedicado em diferentes estados para armazenar mercadorias.

Cumprimento

São armazéns que trabalham com aplicações de mercado. Estes armazéns armazenam as mercadorias e, depois de receberem a encomenda do mercado, asseguram a recolha (embalagem) do artigo e o seu envio para o cliente.

Embalagem

Inserção de artigos no marketplace. Após a paginação, os artigos aparecem no menu para o cliente e podem ser comprados.

Produto adequado para venda no mercado

Os produtos podem ser encontrados nas diferentes categorias do mercado.

Se estiver interessado em vender no mercado em diferentes países

Trata-se de um indivíduo ou empresa que pretende vender no mercado em diferentes estados. Pode ser uma empresa de fabrico, uma empresa de vendas, uma celebridade, um representante dos meios de comunicação social ou um representante de uma agência de publicidade ou de meios de comunicação social.

Cliente

Uma pessoa ou empresa que compra os "nossos" artigos no mercado.

3.

Como começou

Em 2020, quando a covid-19 chegou com força total e o mundo quase parou, descobrimos que não havia uma solução abrangente e orientações sobre como vender em aplicações de mercado verificadas em diferentes países.

Em 2020, recebemos investimento financeiro dos nossos parceiros comerciais para nos ajudar a pôr o nosso projeto a funcionar em diferentes países.

O nosso objetivo era encontrar o maior número possível de mercados em diferentes estados onde fosse possível vender os diferentes produtos dos nossos clientes, e também definir como organizar tudo em termos de logística e criar uma aplicação Web simples em que a pessoa interessada em vender no mercado escolhesse simplesmente o estado em que pretende vender no mercado.

Para implementar este projeto, criámos uma grande equipa internacional que trabalhou e continua a trabalhar em diferentes países e em muitas línguas.

Na primeira fase do projeto, tivemos de descobrir que aplicações de mercado funcionam em diferentes países. Verificámos milhares de domínios, onde também testámos as vendas, as compras, a transferência de dados e outros parâmetros técnicos.

Na segunda fase, testámos os armazéns de cumprimento nos diferentes países que visitámos, falando com actuais e antigos funcionários desses armazéns para descobrir os parâmetros técnicos de armazenamento de mercadorias. Para ter uma ideia, visitámos mais de 2.000 armazéns diferentes em vários estados. Por vezes, foi uma verdadeira aventura.

Descobrimos que as aplicações de marketplace verificadas, incluindo as ligações ao cumprimento, estão em 78 estados. Pode encontrar uma visão geral de todos os estados no nosso sítio Web - www.tradewyx.com.

Estávamos à procura de um domínio para alojar todo o projeto e um sítio para registar as pessoas interessadas em vender no mercado em diferentes países. Após uma longa pesquisa, encontrámos o domínio www.tradewyx.com

Os nossos principais parceiros (investidores) são dos EUA, por isso fundámos a Tradewyx Inc., que está sediada em Silicon Valley.

Lançámos oficialmente a nossa aplicação, que permite vender em aplicações de mercado em 78 estados, em 2023.

Ao mesmo tempo, devido à elevada procura dos nossos serviços, estamos a expandir a nossa equipa para incluir associados em vários estados e estamos também a realizar formação em mais de 200 países.

Se estiver interessado no projeto, escreva-nos para o nosso endereço eletrónico job@tradewyx.com

4.**Países onde podemos efetuar vendas**

Fornecemos vendas no mercado nos estados listados abaixo.

EUROPA - 30 PAÍSES 1. Bélgica 2. Bulgária 3. República Checa 4. Dinamarca 5. Finlândia

7. França 8. Croácia 9. Itália 10. Letónia 11. Lituânia 12. Hungria 13. Alemanha 14. Países Baixos 15. Noruega 16. Polónia 17. Portugal 18. Roménia 19. Áustria 20. Grécia 21. Eslovénia 23. Sérvia 24. Grã-Bretanha 25. Suécia 26. Espanha 27. Suíça 28. Ucrânia 29. Bielorrússia 30. Rússia

ÁFRICA - 11 PAÍSES

Argélia 2. Egipto 3. Gana 4. África do Sul 5. Quênia 6. Marrocos 7. Nigéria 8. Costa do Marfim 9. Senegal 10. Tunísia 11. Uganda

AMÉRICA - 19 PAÍSES

1. Argentina 2. Bolívia 3. Brasil 4. República Dominicana 5. Equador 6. Guatemala 7. Honduras 8. Chile 9. Canadá 10. Colômbia 11. Costa Rica 12. México 13. Nicarágua 14. Panamá 15. Peru 16. El Salvador 17. EUA 18. Uruguai 19. Venezuela

ÁSIA - 17 PAÍSES

1. Bangladesh 2. China 3. Filipinas 4. Geórgia 5. Índia 6. Indonésia 7. Israel 8. Japão 9. Coreia do Sul 10. Malásia 11. Arábia Saudita 12. Singapura 13. Emirados Árabes Unidos 14. Tailândia 15. Taiwan 16. Turquia 17. Vietname

AUSTRÁLIA - 1 PAÍS

1. Austrália

5.

Visão geral dos produtos que podemos vender

Exemplos de produtos que podemos vender no mercado em diferentes países incluem os produtos listados abaixo:

Suplementos alimentares, alimentos não perecíveis, equipamento desportivo,
roupa de cama (por exemplo, almofadas), moedas de investimento,
perfumes, ferramentas, livros, eletrónica, acessórios para o lar,
relógios,
bolsas, mochilas, jogos

Produtos de marca (merch) (T-shirts, sweatshirts e outros)

As listas de artigos que podem ser vendidos em diferentes estados podem variar consoante o mercado.

Recomendamos que consulte a lista de artigos à venda nas categorias de cada mercado, que descrevemos nas páginas seguintes.

6.

Exemplo prático I.

Numa grande cidade sem nome, teve lugar um grande jogo de desporto de combate (pode imaginar qualquer outro jogo desportivo ou mesmo um concerto).

Este jogo teve uma grande afluência de fãs de diferentes estados. Muitos fãs prestaram atenção a este jogo/partida.

Porque é que isto é importante?

Este momento é muito importante para o clube (atleta ou grupo musical) porque têm de aproveitar ao máximo a atenção para vender produtos de marca (empresa/clube, etc.) aos seus fãs, em diferentes países.

É imperativo que os gestores de atletas (clubes, grupos musicais) tenham o maior número possível de produtos de marca (t-shirts, camisolas, etc.) prontos para os adeptos no maior número possível de países e "itens listados" em aplicações de mercado para ajudar nas vendas.

Podem vender milhares a dezenas de milhares de produtos de marca antes ou depois de um jogo (concerto, torneio).

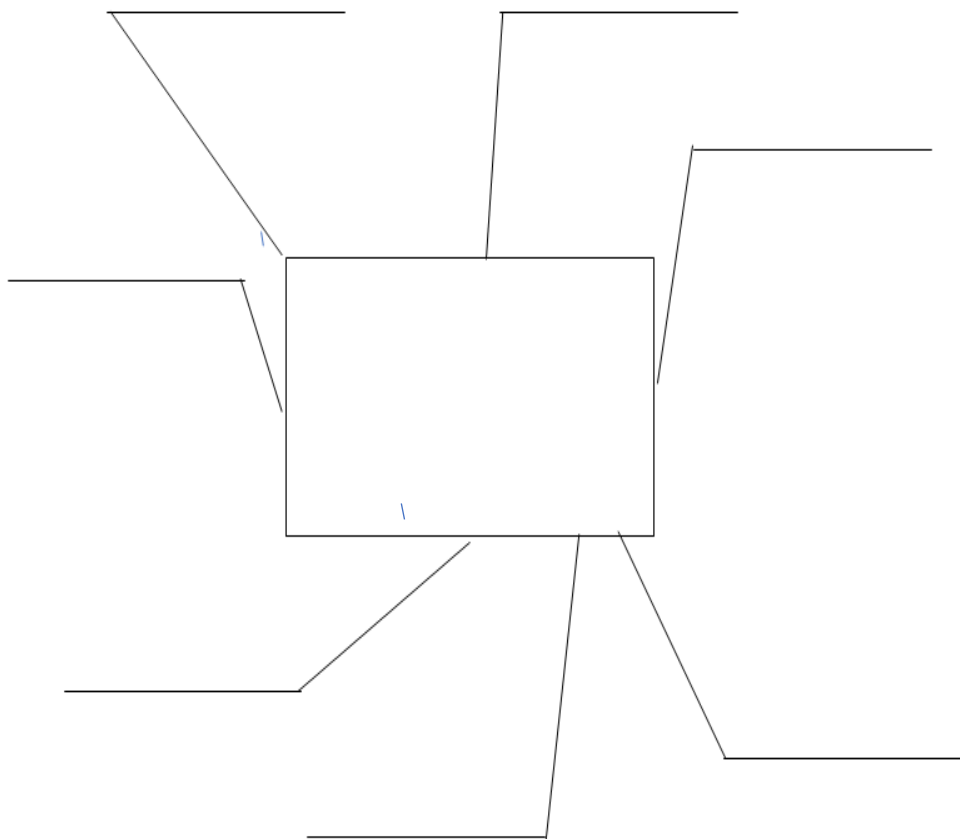
NOTA IMPORTANTE

A data deste jogo (e de outros jogos semelhantes, concertos) é conhecida antecipadamente, ou seja, há tempo suficiente para preparar e organizar a venda desta mercadoria. Haverá interesse em adquirir este merchandise tanto por parte do vencedor do jogo em questão como por parte da equipa/clube que perdeu o jogo.

Exemplo: imagine que 50 000 t-shirts e outros produtos de marca são vendidos no mercado antes e depois do jogo, com um lucro de, por exemplo, 50 CZK por peça. O lucro total é então de 2.500.000 CZK.

7. Exemplo prático II.

Imagine que tem um produto e que o quer vender em diferentes países. Desenhe o nome do produto no meio do retângulo e escreva os nomes dos estados onde pretende vendê-lo nos links.

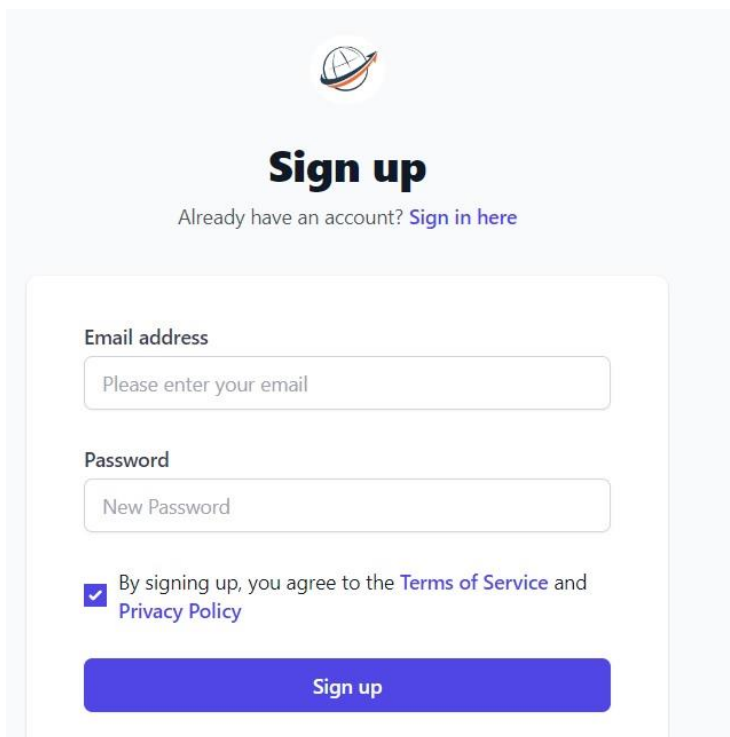



8. Registo fácil

O nosso objetivo era criar um registo simples que permitisse aos interessados em vender em diferentes estados utilizar o mercado para registar os seus produtos para venda e simplesmente escolher os estados onde pretendem vender.

O registo consiste em 4 passos e é muito simples e intuitivo.

Passo 1 - Basta criar uma conta em app.tradewyx.com
Neste passo, iremos criar uma conta utilizando o seu e-mail e palavra-passe.





Sign up

Already have an account? [Sign in here](#)

Email address

Password

By signing up, you agree to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)

[Sign up](#)

Depois de criar uma conta, é enviado um "e-mail de verificação".

Passo 2 - Preencher os dados da empresa

Nesta etapa, introduza o nome, o endereço e o número de telefone.

Step 1 of 3 ● ○ ○

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Etapa 3 - Carregar itens CSV

Nesta etapa, carregamos os dados a serem vendidos.

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 exam	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 exam	FALSE	Title	Jeans, W32H34
6	example-hat	Example Hat		Acme	Apparel & Acces	Hat	mens hat exam	FALSE	Title	Grey
7										
8										

Sample CSV file looks like this.

[Skip this step](#)

[Upload and continue](#)

Passo 4 - Escolher o mercado onde quer vender

Nesta etapa, escolhemos o mercado em que queremos vender

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

Uma vez introduzidos os dados, a nossa equipa de apoio ao cliente entrará em contacto com cada potencial vendedor para o aconselhar sobre a forma de ajustar o texto, as descrições e as traduções para tornar os artigos tão vendáveis quanto possível.

Neste capítulo, experimente a nossa aplicação app.tradewyx.com.

1. criar um registo simples em app.tradewyx.com.
2. Preencha os seus dados.
- 3) Não carregue ainda o ficheiro CSV - ignore este ponto.
4. Escolha os mercados em que pretende vender com uma simples opção.

Tente este procedimento várias vezes.

Os nossos colegas tentaram criar uma interface de registo simples para vender no mercado em diferentes países que todos possam utilizar.

10.

Velocidade de lançamento das vendas no mercado

O nosso objetivo é ter produtos vendidos em um ou mais dos países seleccionados no prazo de uma semana após o registo.

Linha do tempo

1. registo de artigos em www.tradewyx.com

2 dias - preparação dos artigos a enviar para o armazém



2. envio de artigos para o armazém

3 dias - transporte estrangeiro entre países (pode ser mais curto no caso de um Estado vizinho, mas também pode ser mais longo, por exemplo, para o transporte marítimo)



3. entrega no armazém

2 dias - controlo de artigos



4. lançamento de vendas no mercado

11.

O processo de venda no mercado em diferentes países

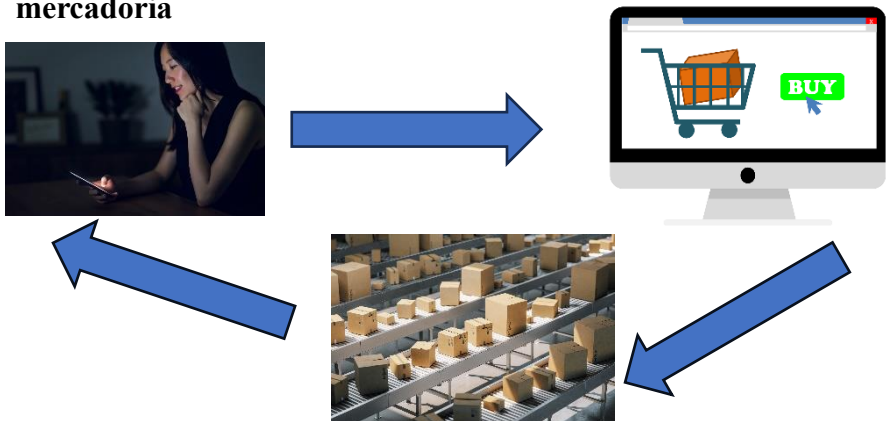
1. o interessado cria um registo em www.tradewyx.com

Ao registar-se, o potencial comprador selecciona um marketplace e indica ao mesmo tempo que verifica os artigos. O potencial vendedor recebe um endereço de armazém - fulfillment - para o mercado seleccionado para onde devem ser enviados os artigos a vender.

2. O interessado envia as mercadorias para os armazéns de acordo c



3. O cliente compra no marketplace e a fulfillment envia a mercadoria



4. o interessado receberá uma fatura pela venda dos artigos

12.

Cálculo das vendas no mercado em diferentes países

Atualmente, podemos ajudá-lo a vender em mais de 200 mercados em 78 estados diferentes. A venda num mercado acarreta custos para o potencial vendedor, que incluem uma taxa (comissão) para o operador do mercado, uma taxa fixa mensal, o aluguer de um armazém de distribuição em diferentes estados e uma taxa para a nossa empresa. O transporte do armazém de distribuição para o cliente é normalmente pago pelo cliente.

Pode encontrar uma visão geral dos custos na nossa interface (após o registo) para cada mercado.

Depois de se registar em app.tradewyx.com, o potencial vendedor escolhe o mercado em que pretende vender. Para cada mercado, é estabelecida uma taxa de subscrição mensal, da qual é deduzido o custo da venda no mercado.

Exemplo de cálculo:

Assinatura / depósito mensal	2 000 CZK
------------------------------	-----------

Receitas

Venda de artigos por 200 000 CZK	200 000 CZK
----------------------------------	-------------

Custo

Custos - Mercado - Funcionamento	1 000 CZK
----------------------------------	-----------

Custos - Remuneração do mercado 8 %	16 000 CZK
-------------------------------------	------------

Custo - cumprimento - operação	2 000 CZK
--------------------------------	-----------

Custo - tráfego www.tradewyx.com - 3 %	6 000 CZK
--	-----------

Total	175 000 CZK
--------------	--------------------

Assinatura adicional	2 000 CZK
----------------------	-----------

Total a faturar	177 000 CZK
------------------------	--------------------

As seguintes considerações devem ser tidas em conta ao decidir em que país e em que mercado vender a sua aplicação:

- 1 O vendedor interessado abre a aplicação do mercado nos estados onde quer vender (ver www.tradewyx.com para uma visão geral) e verifica os preços e a disponibilidade dos produtos concorrentes na categoria seleccionada.
- 2 O vendedor interessado pode saber o custo de venda na aplicação do mercado na nossa aplicação.
- 3 O interessado efectua um cálculo total da venda, incluindo os direitos aduaneiros e o transporte para o armazém (o nosso serviço de apoio ao cliente ajuda-o neste cálculo).
- 4 A parte interessada deve possuir os certificados relevantes, certificados de conformidade ou direitos de licença para vender as mercadorias no estrangeiro (o nosso apoio ao cliente ajuda a verificar os certificados, etc.).
- 5 A parte interessada deve ter um sistema de reclamações em vigor
(Mais uma vez, o nosso serviço de apoio ao cliente ajuda-o nesta configuração).

A nossa empresa ajuda a armazenar artigos em centros de distribuição nos estados seleccionados pelo potencial vendedor e a "listar artigos" nas aplicações de mercado seleccionadas.

Ao vender no mercado, fornece apoio ao mercado que promove os artigos através de palavras-chave. Isto significa que, se houver uma grande procura de um artigo (por exemplo, artigos de clubes desportivos, organizações desportivas, celebridades), os fãs que pesquisarem essa palavra-chave nos motores de busca encontrarão uma hiperligação para comprar em vários mercados.

Se um artigo não for vendido como esperado, podemos transmitir os dados de contacto aos meios de comunicação social e às agências de comunicação social que podem ajudar os interessados em vender no mercado a criar uma campanha publicitária ou ajudar com a publicidade em linha no YouTube ou no Google.

Com base na nossa experiência, verificámos que é muito importante criar um nome de item e uma descrição adequados ao "paginar". O título dos itens deve descrever com exatidão o que são. Por exemplo, o errado é "camisola de futebol", mas o correto é "camisola de futebol do FC BARCELONA". E na descrição dos artigos, é importante dar a melhor descrição possível que caracterize os bens, incluindo uma descrição das vantagens competitivas, sem cometer erros.

Recomendamos também que esta descrição esteja pronta para ser traduzida para outras línguas, uma vez que os algoritmos das aplicações de mercado incluirão estas descrições nas suas pesquisas.

As vendas no mercado em diferentes países devem ser utilizadas na sua estratégia comercial por empresas comerciais e de produção, mas também por clubes e organizações desportivas, celebridades que vendem as suas mercadorias.

Organizamos regularmente seminários de um dia inteiro em mais de 200 países, onde descrevemos exemplos práticos de como vender mais utilizando o mercado - como aumentar as suas receitas ou encontrar clientes.

Cada participante receberá um certificado com validade internacional.

Esta formação deve ser completada por vendedores, gestores de empresas de produção e de vendas, gestores de clubes desportivos e gestores de eventos desportivos, influenciadores, celebridades e outros que queiram vender ainda mais.

A formação é adequada para representantes de escolas secundárias e universidades que estejam à procura de novos temas para os seus alunos.

A formação é igualmente adequada para representantes dos meios de comunicação social e agências de comunicação social.

Os representantes das câmaras de comércio ou de outras associações profissionais, bem como os membros destas organizações, são outros participantes na formação.

Os participantes na formação são também representantes de partidos políticos que procuram novas inspirações para aumentar as exportações e criar emprego.

A formação também é adequada para candidatos a emprego, freelancers e estudantes que pretendam adquirir novas competências modernas e obter um certificado para melhorar o seu CV, perfis de redes sociais ou sítios Web.

Vender no mercado de diferentes países tem um grande potencial porque:

- a) o número de vendas na Internet irá aumentar
- b) as empresas de venda e fabrico venderão mais no mercado
- c) os clubes desportivos venderão mais produtos desta forma
- d) as celebridades alcançam novos fãs em diferentes países com este formulário
- e) meios de comunicação social, agências de meios de comunicação social encontram novos clientes

Vender em mercados de diferentes países é um tema global, razão pela qual este livro está publicado em 29 línguas e disponível em mais de 10 000 livrarias.

Também organizamos acções de formação em mais de 200 países e em mais de 1.000 cidades.

Quanto mais cedo aprender as lições do nosso livro ou da nossa formação, mais cedo ganhará uma grande vantagem competitiva que o pode ajudar a aumentar as suas vendas ou a encontrar novos clientes.

Ajudamos os meios de comunicação social e outros parceiros a vender o seu espaço publicitário, tanto a clientes nos seus países de origem como a clientes internacionais.

Por exemplo, podemos vender espaço publicitário em meios de comunicação social americanos a clientes no Japão ou espaço publicitário em meios de comunicação social alemães a clientes na Polónia.

Ajudamos a vender espaço publicitário com cupões que os clientes podem comprar em vários mercados. A vantagem deste vale para os meios de comunicação é a descrição exacta do cumprimento e também o facto de os clientes poderem comprar este vale online (sem representantes de vendas dos meios de comunicação). A venda de espaço publicitário através de um vale pode responder rapidamente, por exemplo, a um espaço de media gratuito criado por um cancelamento de outro cliente.

Exemplos de cupões para a venda de espaço mediático no mercado:

- a) agências noticiosas - o cupão à venda pode descrever o comunicado de imprensa emitido pela agência noticiosa em questão
- b) rádio - o cupão à venda pode conter o número e a duração dos spots de rádio na estação de rádio
- c) TV - o cupão pode conter o número e a duração dos anúncios publicitários na estação de televisão em causa
- d) Jornal (jornal em linha) - o cupão à venda pode incluir o tamanho do espaço publicitário e o número de visualizações
- e) Influenciadores - o vale pode descrever o espaço publicitário do influenciador

- f) painéis publicitários - o talão de venda pode conter uma descrição do espaço a arrendar

Podem existir muitos exemplos de execução promocional. Por exemplo, pode ser um vale para uma atuação promocional num próximo filme, um vale para uma atuação na organização de um concerto, evento desportivo, apoio a um evento, apoio a um projeto, etc.