

TRADEWYX
ПРОДАВАЙТЕ БОЛЬШЕ
НА РЫНКЕ В РАЗНЫХ
ШТАТАХ



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, ПРОДАВАЙТЕ БОЛЬШЕ НА РЫНКЕ В
РАЗНЫХ ШТАТАХ

ISBN 978-80-88619-80-2

Издание 1.

Год издания 2024

Он писал: Инж. Иван Доубек и др.

Опубликовано. Иван Доубек, Прага, Чешская Республика

Все права защищены Copyright © Ivan Doubek

За последние годы в бизнесе произошли серьезные изменения: все большее распространение получили интернет, работа из дома, более широкое использование онлайн-приложений и многое другое. В результате этих изменений некоторые предприятия и отрасли переживают трудности, а с другой стороны, появляются отрасли, которые процветают, привлекают новых клиентов, приносят прибыль и имеют большой потенциал.

Эта книга посвящена второй части компаний, то есть отрасли, которая развивается. Она будет завоевывать новых клиентов по всему миру, и перед ней открываются большие перспективы. Это новая отрасль - продажа на торговых площадках в разных странах. В этой книге впервые комплексно описана эта отрасль для каждой страны, приведены практические примеры, а также показано, как с ее помощью увеличить продажи и привлечь новых клиентов. Через несколько лет в отделах продаж компаний появятся сотрудники, которые будут отвечать за продажи на торговых площадках в разных государствах, и эта книга может стать для них вдохновением.

Средние школы и колледжи будут вынуждены адаптироваться к сегодняшней ситуации на рынке труда и в связи с растущим спросом в разных штатах вводить в учебную программу область рыночных продаж.

Я начал работать в этой новой сфере в 2020 году, когда мы с коллегами первыми в мире изучили вопрос о том, сколько приложений marketplace в разных государствах можно использовать для продажи товаров. За время работы в этой сфере я услышал много недоброжелательных комментариев из разных кругов, потому что идея о том, что можно продавать товары в более чем 70 государствах с помощью нескольких кликов, - это почти научная фантастика. Сегодня, в 2024 году, мы воплощаем нашу идею в жизнь и помогаем компаниям продавать свои товары в более чем 70 странах с помощью торговой площадки. Желаю вам много успешных сделок. Иван Доубек



Книга содержит ряд практических советов, в которых описаны примеры того, как продавать на маркетплейсах в разных странах, чтобы пользователи могли найти новых клиентов, увеличить свои продажи или повысить доход.

Эта книга предназначена для широкого круга людей и компаний, включая перечисленные ниже:

а) Представители торговых компаний

Основная задача торговых компаний - продавать как можно больше, а продавая на торговых площадках в разных штатах, компании могут увеличить продажи еще больше. Мы обучаем продавцов и менеджеров ряда торговых компаний и помогаем им развиваться. Используя рынок продаж, торговые представители могут получить информацию о том, в каких штатах продавать, а также о конкурентоспособных ценах.

б) Представители компании-производителя

Основной задачей производственных компаний является выпуск конкурентоспособной продукции. С помощью нашего решения компании могут узнать, может ли производимый ими продукт продаваться за рубежом и по какой цене. В ряде компаний мы обучаем продавцов, директоров и показываем им практические примеры продажи продукции и определения ее цены.

в) Знаменитости, спортивные клубы, спортивные организации

Сейчас очень популярно, чтобы знаменитости, влиятельные люди, спортивные клубы или организаторы мероприятий выпускали "мерч". Эти товары могут включать в себя майки, футболки, кружки и многое другое. Мы помогаем многим ритейлерам продавать эти товары.

d) Фрилансеры, виртуальные помощники, люди, работающие на дому

Продажи на торговых площадках в разных странах - это новая возможность для фрилансеров (самозанятых), виртуальных помощников или людей, работающих на дому. Используя навыки, полученные в этой книге (или на наших тренингах), они смогут больше помогать самым разным компаниям, будь то поддержка, подготовка графики или другие административные вопросы.

e) Студенты

Продажа на торговых площадках в разных странах - это новая возможность для студентов, будь то подработка, стажировка или практика.

f) Представители средних школ и университетов

Эта книга (или наш тренинг) подойдет для старшеклассников и представителей колледжей, которые хотят преподавать в своих школах знания из перспективной области.

g) Соискатели и люди, ищущие новые задачи

Индустрия рыночных продаж в разных штатах имеет большой потенциал и позволит трудоустроить множество людей. Эта книга и наши тренинги предназначены для всех, кто ищет новые возможности.

h) Представители торговых палат и других ассоциаций и их члены

Увеличение экспорта - одна из основных задач ряда профессиональных и отраслевых ассоциаций. Продажа на торговых площадках в разных странах - одна из форм, которая может помочь экспорту.

i) Представители политических партий, депутаты, сенаторы

Продажа на рынках разных штатов должна быть одной из основных экспортных стратегий в каждом штате. Необходимо, чтобы парламентарии, сенаторы и экономисты знали эти технологии.

j) Представители СМИ, медиа- и рекламных агентств

Эта отрасль открывает новые возможности для бизнеса по продаже рекламных площадей. В этой книге (или на наших тренингах) мы описываем практические примеры продажи рекламных площадей или даем советы компаниям, которым необходимо обеспечить рекламу для продажи своей продукции.

Сфера рыночных продаж является новой в разных странах, поэтому мы составили список терминов, которые встречаются в остальной части книги и нуждаются в пояснении.

Торговая площадка

Это сайт онлайн-продаж, объединяющий различных продавцов, которые используют этот сайт для продажи своих товаров.

Покупатель, совершающий покупки на этом сайте, делает стандартную покупку с помощью корзины. Приложение Marketplace популярно в штате и имеет большую аудиторию.

Склад

Это специальное помещение в разных штатах для хранения товаров.

Fulfillment

Это склады, которые работают с приложениями marketplace. На этих складах хранятся товары, и после получения заказа с маркетплейса они обеспечивают комплектацию (упаковку) товара и отправку его клиенту.

Упаковка

Вставка товаров в маркетплейс. После пагинации товары появляются в меню для покупателя и могут быть приобретены.

Товары, подходящие для продажи на торговой площадке

Товары можно найти в различных категориях торговой площадки.

Если вы заинтересованы в продаже на торговой площадке в разных странах

Это частное лицо или компания, которая хочет продавать на торговой площадке в разных государствах. Это может быть производственная компания, торговая компания, знаменитость, представитель СМИ или представитель рекламного или медийного агентства.

Клиент

Физическое или юридическое лицо, которое приобретает "наши" товары на торговой площадке.

В 2020 году, когда covid-19 вошел в полную силу и мир почти остановился, мы обнаружили, что нет комплексного решения и руководства о том, как продавать на проверенных маркетплейсах в разных странах.

В 2020 году мы получили финансовые инвестиции от наших деловых партнеров, чтобы помочь нам запустить наш проект в разных странах.

Нашей целью было найти как можно больше торговых площадок в разных штатах, где можно продавать различные товары наших клиентов, а также определить, как организовать все с точки зрения логистики, и создать простое веб-приложение, в котором человек, заинтересованный в продаже на торговой площадке, просто выбирает штат, в котором он хочет продавать на этой площадке.

Для реализации этого проекта мы собрали большую международную команду, которая работала и продолжает работать в разных странах и на разных языках.

На первом этапе проекта мы должны были выяснить, какие приложения для маркетплейсов работают в разных странах. Мы проверили тысячи доменов, где также тестировали продажи, покупки, передачу данных и другие технические параметры.

На втором этапе мы проверили работу складов в разных странах, где побывали, пообщались с нынешними и бывшими сотрудниками этих складов, чтобы выяснить технические параметры хранения товаров. Чтобы дать вам представление, мы

посетили более 2 000 различных складов в нескольких государствах. Иногда это было настоящим приключением.

Мы обнаружили, что проверенные приложения для маркетплейсов, включая подключения к выполнению, находятся в 78 штатах. Обзор всех штатов можно найти на нашем сайте - www.tradewyx.com.

Мы искали домен для размещения всего проекта и сайт для регистрации людей, заинтересованных в продаже на торговой площадке в разных странах. После долгих поисков мы остановились на домене www.tradewyx.com.

Наши основные партнеры (инвесторы) - из США, поэтому мы основали компанию Tradewyx Inc., которая базируется в Кремниевой долине.

Мы официально запустим наше приложение, которое позволит вам продавать на маркетплейсах в 78 штатах, в 2023 году.

В то же время, в связи с высоким спросом на наши услуги, мы расширяем нашу команду за счет сотрудников в разных штатах, а также проводим обучение в более чем 200 странах мира.

Если вы заинтересованы в проекте, напишите нам на наш электронный адрес job@tradewyx.com.

4.**Страны, в которых мы можем организовать продажи**

Мы осуществляем рыночные продажи в перечисленных ниже штатах.

ЕВРОПА - 30 СТРАН 1

. Бельгия 2. Болгария 3. Чехия 4. Дания 5. Финляндия
7. Франция 8. Хорватия 9. Италия 10. Латвия 11. Литва 12. Венгрия
13. Германия 14. Нидерланды 15. Норвегия 16. Польша 17.
Португалия 18. Румыния 19. Австрия 20. Греция 21. Словения 23.
Сербия 24. Великобритания 25. Швеция 26. Испания 27.
Швейцария 28. Украина 29. Беларусь 30. Россия

АФРИКА - 11 СТРАН

Алжир 2. Египет 3. Гана 4. Южная Африка 5. Кения 6. Марокко 7.
Нигерия 8. Кот-д'Ивуар 9. Сенегал 10. Тунис 11. Уганда

АМЕРИКА - 19 СТРАН

1. Аргентина 2. Боливия 3. Бразилия 4. Доминиканская Республика
5. Эквадор 6. Гватемала 7. Гондурас 8. Чили 9. Канада 10. Колумбия
11. Коста-Рика 12. Мексика 13. Никарагуа 14. Панама 15. Перу 16.
Сальвадор 17. США 18. Уругвай 19. Венесуэла

АЗИЯ - 17 СТРАН

1. Бангладеш 2. Китай 3. Филиппины 4. Грузия 5. Индия 6.
Индонезия 7. Израиль 8. Япония 9. Южная Корея 10. Малайзия 11.
Саудовская Аравия 12. Сингапур 13. Объединенные Арабские
Эмираты 14. Таиланд 15. Тайвань 16. Турция 17. Вьетнам

АВСТРАЛИЯ - 1 СТРАНА

1. Австралия

5.**Обзор продуктов, которые мы можем продать**

Ниже приведены примеры продуктов, которые мы можем продавать на рынке в разных странах:

Диетические добавки, непортящиеся продукты питания,
спортивный инвентарь,
постельные принадлежности (например, подушки),
инвестиционные монеты, парфюмерия, инструменты, книги,
электроника, аксессуары для дома, часы,
сумки, рюкзаки, игры

Брендированная (мерч) продукция (футболки, толстовки и
многое другое)

Списки товаров, которые можно продавать в разных штатах, могут отличаться для каждой торговой площадки.

Мы рекомендуем ознакомиться со списком товаров, выставленных на продажу, в категориях каждого маркета, которые мы описываем на следующих страницах.

В безымянном крупном городе проходил крупный спортивный матч (можно представить себе любой другой спортивный матч или даже концерт).

Этот матч собрал большое количество болельщиков из разных штатов. Многие болельщики обратили внимание на этот матч.

Почему это важно?

Этот момент очень важен для клуба (спортсмена или музыкальной группы), потому что они должны максимально использовать внимание, чтобы продать брендированную (корпоративную/клубную и т. д.) продукцию своим фанатам в разных странах.

Менеджеры спортсменов (клубов, музыкальных групп) должны иметь как можно больше фирменной продукции (футболки, джерси и т. д.), готовой для болельщиков в как можно большем количестве стран, и "перечислять товары" на маркетплейсах, чтобы помочь с продажами.

Они могут продать от тысяч до десятков тысяч фирменных товаров до или после игры (концерта, турнира).

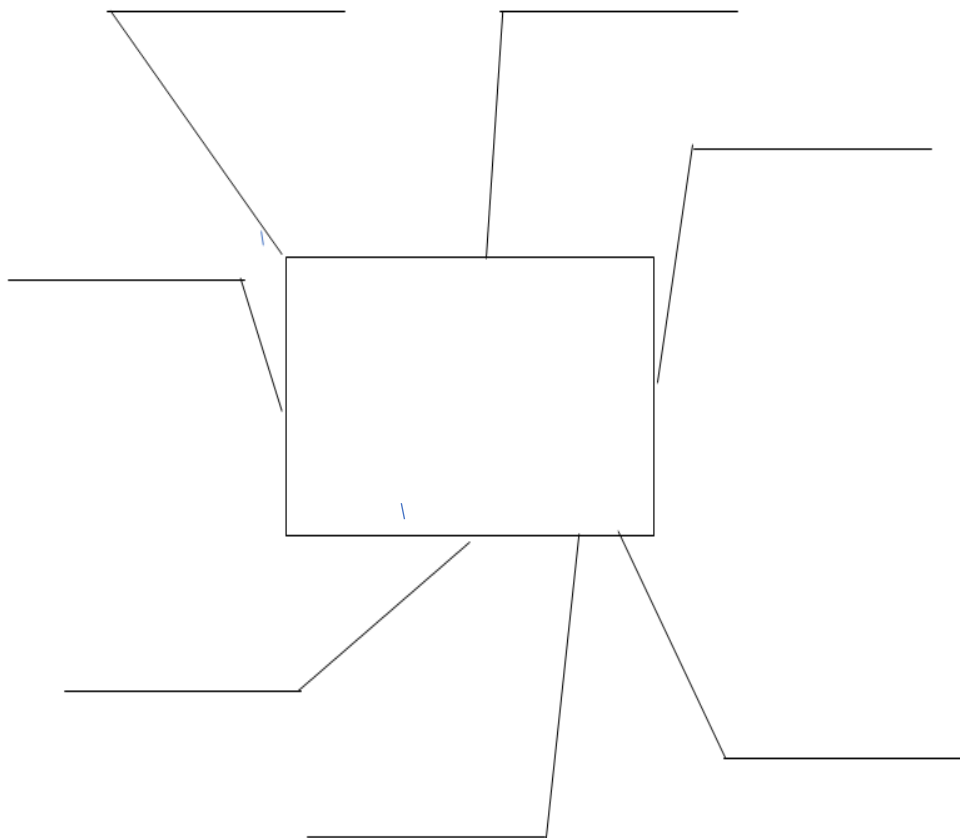
ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ

Дата проведения этого (и других подобных матчей, концертов) известна заранее, т. е. имеется достаточно времени для подготовки и организации продажи данного товара. В приобретении данного товара будут заинтересованы как победитель матча, так и команда/клуб, проигравший матч.

Пример: представьте, что на рынке до и после матча продается 50 000 футболок и других фирменных товаров с прибылью, например, 50 крон за штуку. Общая прибыль составит 2 500 000 чешских крон.

7. Практический пример II.

Представьте, что у вас есть товар и вы хотите продавать его в разных странах. Нарисуйте название продукта в центре прямоугольника и напишите названия государств, в которых вы хотите его продавать, в ссылках.



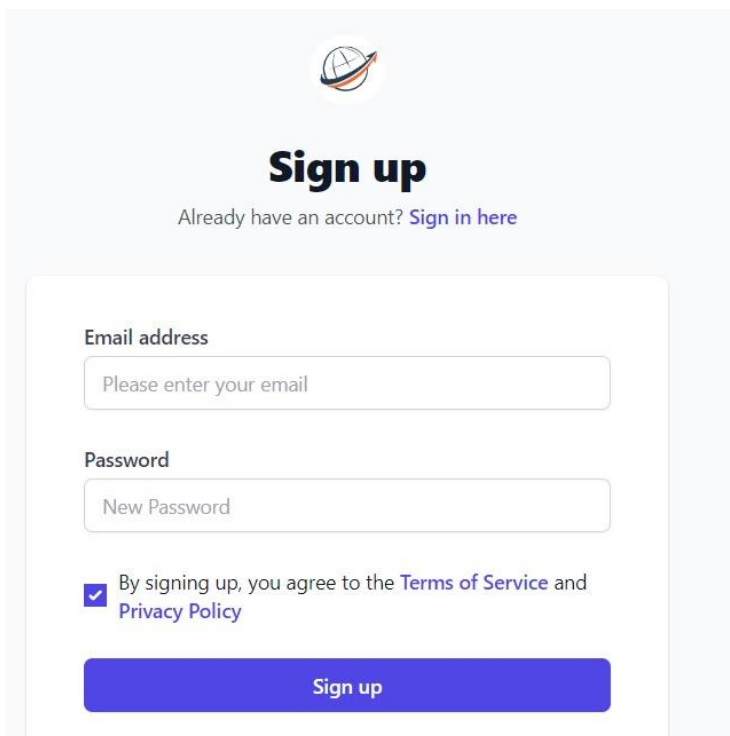
8. Простая регистрация


Нашей целью было создать простую регистрацию, которая позволит тем, кто заинтересован в продажах в разных штатах, использовать торговую площадку для регистрации своих продуктов для продажи и просто выбрать штаты, в которых они хотят продавать.

Регистрация состоит из 4 шагов и является очень простой и интуитивно понятна.

Шаг 1. Просто создайте учетную запись на app.tradewyx.com

В этом шаге мы создадим учетную запись, используя вашу электронную почту и пароль.





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](#)

После создания учетной записи отправляется "проверочное письмо".

Шаг 2 - Заполнение сведений о компании

На этом шаге введите название, адрес и номер телефона.

Step 1 of 3

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Шаг 3 - Загрузка элементов в формате CSV

На этом шаге мы загружаем данные для продажи.

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

Шаг 4 - Выбор торговой площадки, на которой вы хотите продавать

На этом шаге мы выбираем торговую площадку, на которой хотим продавать

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

После ввода данных наша служба поддержки свяжется с каждым потенциальным продавцом и посоветует, как скорректировать текст, описания и переводы, чтобы сделать товары как можно более продаваемыми.

В этой главе вы попробуете наше приложение `app.tradewyx.com`.

1. Создайте простую регистрацию на сайте `app.tradewyx.com`.
2. Введите свои данные.
3. Не загружайте пока CSV-файл - пропустите этот пункт.
4. Выберите, на каких торговых площадках вы хотите продавать, с помощью простого выбора.

Пожалуйста, попробуйте выполнить эту процедуру несколько раз.

Наши коллеги постарались создать простой интерфейс регистрации для продажи на торговой площадке в разных странах, которым мог бы пользоваться каждый.

10.

Скорость запуска продаж на рынке

Наша цель - продавать товары в одной или нескольких выбранных странах в течение одной недели после регистрации.

Временная шкала

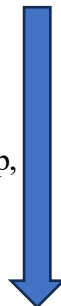
1. регистрация предметов на сайте www.tradewyx.com

2 дня - подготовка товаров к отправке на склад



2. отправка товаров на склад

3 дня - зарубежные перевозки между странами (может быть короче в случае соседнего государства, но и дольше, например, при морских перевозках)



3. доставка на склад

2 дня - проверка предметов



4. запуск продаж на торговой площадке

11.

Процесс продажи на рынке в разных странах

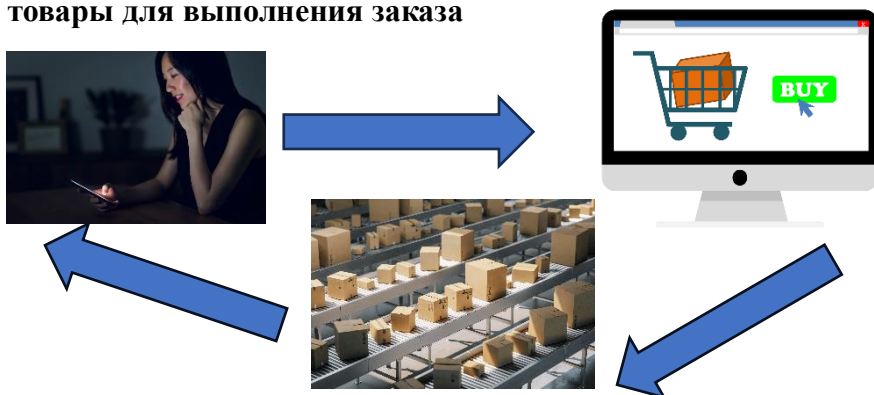
1. если вы заинтересованы в продаже, зарегистрируйтесь на сайте www.tradewyx.com.

При регистрации потенциальный покупатель выбирает торговую площадку и состояние при проверке товаров. Потенциальный продавец получает адрес склада - fulfillment - для выбранной торговой площадки, куда должны быть отправлены продаваемые товары.

2. Заинтересованная сторона отправляет товары на склады в соотве



3. Клиент совершает покупку на рынке, и ему отправляются товары для выполнения заказа



4. заинтересованная сторона получит счет-фактуру на продажу предметов

12.

Подсчет продаж на рынке в разных странах

В настоящее время мы можем помочь вам продавать на более чем 200 торговых площадках в 78 различных штатах. Продажа на торговой площадке влечет за собой расходы для потенциального продавца, которые включают плату (комиссионные) оператору торговой площадки, ежемесячную фиксированную плату, аренду склада для выполнения заказов в разных штатах и плату нашей компании. Транспортировка от склада до покупателя обычно оплачивается покупателем.

В нашем интерфейсе (после регистрации) вы можете найти обзор стоимости для каждой торговой площадки.

После регистрации на app.tradewyx.com потенциальный продавец выбирает торговую площадку, на которой он хочет продавать. Для каждой торговой площадки устанавливается ежемесячная абонентская плата, из которой затем вычитается стоимость продажи на этой площадке. Пример расчета:

Абонемент / ежемесячный депозит	2 000 CZK
---------------------------------	-----------

Выручка

Продажа предметов за 200 000 CZK	200 000 CZK
----------------------------------	-------------

Стоимость

Расходы - Рынок - Эксплуатация	1 000 CZK
Расходы - вознаграждение на рынке 8 %	16 000 CZK
Расходы - выполнение - операция	2 000 CZK
Стоимость - www.tradewyx.com трафик -3 %	6 000 CZK

Всего	175 000 CZK
Плюс подписка	2 000 CZK
Итого будет выставлен счет на	177 000 CZK

При принятии решения о том, в какой стране и на какой торговой площадке продавать свое приложение, необходимо учитывать следующие соображения:

- 1 Заинтересованный продавец открывает приложение marketplace в тех штатах, где он хочет продавать (см. www.tradewyx.com для обзора), и проверяет цены и наличие конкурирующих товаров в выбранной категории.
- 2 Заинтересованный продавец может узнать стоимость продажи на торговой площадке в нашем приложении.
- 3 Заинтересованная сторона составляет общий расчет для продажи, включая таможенную пошлину и транспортировку на склад (наша служба поддержки помогает с этим расчетом).
- 4 Заинтересованная сторона должна иметь соответствующие сертификаты, сертификаты соответствия или лицензионные права на продажу товаров за рубежом (наша служба поддержки клиентов помогает проверить сертификаты и т.д.).
- 5 Заинтересованная сторона должна иметь систему подачи жалоб.
(Опять же, наша служба поддержки помогает в этом вопросе).

Наша компания оказывает содействие в размещении товаров в центрах выполнения заказов в выбранных странах заинтересованного продавца и в "листинге товаров" в выбранных приложениях marketplace.

При продаже на торговой площадке обеспечивается поддержка рынка, который продвигает товары по ключевым словам. Это означает, что если на какой-либо товар существует большой спрос (например, на товары спортивных клубов, спортивных организаций, знаменитостей), фанаты, ищущие это ключевое слово в поисковых системах, найдут ссылку для покупки на различных торговых площадках.

Если товар не продается, как ожидалось, мы можем передать контактную информацию СМИ и медиа-агентствам, которые могут помочь тем, кто заинтересован в продаже на рынке, создать рекламную кампанию или помочь с онлайн-рекламой на YouTube или Google.

Основываясь на нашем опыте, мы пришли к выводу, что при "листании" очень важно создать соответствующее название и описание элемента. Название элементов должно точно описывать их сущность. Например, неправильное название - "футбольная майка", а правильное - "футбольная майка ФК БАРСЕЛОНА". А в описании товара важно дать максимально возможное описание, характеризующее товар, включая описание конкурентных преимуществ, не допуская ошибок.

Мы также рекомендуем подготовить это описание к переводу на другие языки, поскольку алгоритмы рыночных приложений будут учитывать эти описания в поиске.

Продажи на рынках разных стран должны использовать в своей бизнес-стратегии торговые и производственные компании, а также спортивные клубы и организации, знаменитости, продающие свои товары.

Мы регулярно проводим полудневные семинары в более чем 200 странах, на которых рассказываем о практических примерах того, как продавать больше, используя рынок, - как увеличить доход или найти клиентов. ***Каждый участник получит сертификат международного образца.***

Этот тренинг должны пройти продавцы, менеджеры производственных, торговых компаний, руководители спортивных клубов и руководители спортивных мероприятий, влиятельные люди, знаменитости и другие, кто хочет продавать еще больше.

Тренинг подходит для представителей средних школ и университетов, которые ищут новые темы для своих студентов.

Тренинг также подходит для представителей СМИ и медиа-агентств.

Другими участниками тренинга обычно являются представители торговых палат или других профессиональных ассоциаций, а также члены этих организаций.

Участниками тренинга также являются представители политических партий, которые ищут новые вдохновляющие идеи для увеличения экспорта и создания рабочих мест.

Тренинг также подходит для соискателей, фрилансеров, студентов, которые хотят приобрести новые - современные - навыки и получить сертификат, чтобы улучшить свое резюме, профили в социальных сетях или веб-сайты.

Продажа на рынке в разных штатах имеет большой потенциал, потому что:

- a) количество продаж через Интернет будет расти
- b) торговые и производственные компании будут продавать больше на рынке
- c) спортивные клубы будут продавать больше товаров таким образом
- d) Знаменитости получают новых поклонников в разных странах с помощью этой формы
- e) СМИ, медиаагентства находят новых клиентов

Продажи на торговых площадках в разных странах - это глобальная тема, поэтому эта книга издана на 29 языках и доступна более чем в 10 000 книжных магазинах.

Мы также организуем обучение в более чем 200 странах и более чем 1 000 городах.

Чем быстрее вы усвоите уроки из нашей книги или тренинга, тем быстрее вы получите серьезное конкурентное преимущество, которое поможет вам увеличить продажи или найти новых клиентов.

Мы помогаем СМИ и другим партнерам продавать рекламные площади как клиентам в своих странах, так и международным заказчикам.

Например, мы можем продавать рекламные площади в американских СМИ клиентам в Японии или рекламные площади в немецких СМИ клиентам в Польше.

Мы помогаем продавать рекламные площади с помощью ваучеров, которые клиенты могут приобрести на различных торговых площадках. Преимуществом такого ваучера для СМИ является точное описание выполнения, а также то, что клиенты могут купить этот ваучер онлайн (без торговых представителей СМИ). Продажа рекламных площадей с помощью ваучера позволяет быстро отреагировать, например, на свободное медиаместо, образовавшееся в результате отмены заказа другим клиентом.

Примеры ваучеров для продажи медиапространства на маркетплейсе:

- a) информационные агентства - продаваемый ваучер может содержать описание пресс-релиза, выпущенного соответствующим информационным агентством
- b) радио - продаваемый ваучер может содержать количество и продолжительность радиороликов на радиостанции
- c) Телевидение - ваучер может содержать количество и продолжительность рекламных роликов на данном телеканале

- d) Газета (онлайн-газета) - продаваемый ваучер может включать в себя размер рекламной площади и количество просмотров
- e) Влиятельные люди - ваучер может описывать рекламное пространство влиятельного человека
- f) рекламные щиты - ваучер на продажу может содержать описание арендуемой площади

Примеров рекламного фулфилмента может быть множество. Например, это может быть ваучер на рекламное выступление в предстоящем фильме, ваучер на выступление при организации концерта, спортивного мероприятия, поддержка мероприятия, поддержка проекта и т.д.