

**TRADEWYX**  
**VENDER MÁS EN EL**  
**MERCADO EN DIFERENTES**  
**ESTADOS**



TRADEWYX, VENDER MÁS EN EL MERCADO EN  
DIFERENTES ESTADOS

ISBN 978-80-88619-81-9

Edición 1.

Año de publicación 2024

Escribió: Ing. Ivan Doubek et al.

Publicado por. Ivan Doubek, Praga, República Checa

Todos los derechos reservados Copyright © by Ivan Doubek

En los últimos años, se han producido grandes cambios en los negocios, un uso cada vez mayor de Internet, la generalización del trabajo desde casa, un mayor uso de las aplicaciones en línea y mucho más. Como resultado de estos cambios, algunas empresas e industrias están luchando y, por otro lado, están surgiendo industrias que prosperan, atraen nuevos clientes, generan beneficios y tienen un gran potencial por delante.

Este libro se centrará en la segunda parte de las empresas, es decir, la industria que está creciendo. Ganará nuevos clientes en todo el mundo y tiene grandes perspectivas por delante. Se trata de una nueva industria: la venta en mercados de diferentes países. Este libro es el primero que describe exhaustivamente esta industria para cada país, describiendo ejemplos prácticos y también cómo aumentar las ventas y conseguir nuevos clientes a través de esta industria. Dentro de unos años, será habitual que los departamentos de ventas de las empresas incluyan empleados que se encargarán de las ventas en marketplaces de distintos estados, y este libro puede servir de inspiración.

Los institutos de enseñanza secundaria y los colegios tendrán que adaptarse a la situación actual del mercado laboral e introducirán el campo de las ventas en el mercado en los planes de estudios de diferentes estados debido a la creciente demanda.

Empecé a trabajar en este nuevo campo en 2020, cuando mis colegas y yo fuimos los primeros del mundo en estudiar la cuestión de cuántas aplicaciones de marketplace en distintos estados podían utilizarse para vender productos. En el tiempo que llevo en este campo, he oído muchos comentarios poco amables de diversos sectores, porque la idea de que se puedan vender productos en más de 70 estados con unos pocos clics es casi ciencia ficción. Hoy, en 2024, estamos poniendo en práctica nuestra idea y ayudando a las empresas a vender sus productos en más de 70 países utilizando el mercado. Les deseo muchos éxitos. Ivan Doubek

El libro contiene una serie de ideas prácticas que describen ejemplos de cómo vender en aplicaciones de marketplace en distintos países, para que los usuarios puedan encontrar nuevos clientes, aumentar sus ventas o incrementar sus ingresos.

Este libro va dirigido a una serie de personas y empresas, entre ellas las que se enumeran a continuación:

a) **Representantes de empresas de venta**

El principal objetivo de las empresas de ventas es vender lo máximo posible y, vendiendo en mercados de distintos estados, las empresas pueden aumentar aún más sus ventas. Formamos a vendedores y directivos de varias empresas de ventas y les ayudamos a crecer. Mediante el uso de marketplaces de ventas, los representantes de ventas pueden obtener información sobre en qué estados vender, así como qué precio es competitivo.

b) **Representantes de la empresa fabricante**

El principal objetivo de las empresas manufactureras es fabricar productos competitivos. Con nuestra solución, las empresas pueden averiguar si el producto que fabrican puede venderse en el extranjero y a qué precio. En varias empresas, formamos a vendedores y directores y les mostramos ejemplos prácticos de cómo vender productos y fijar su precio.

c) **Famosos, clubes deportivos, organizaciones deportivas**

Hoy en día es muy popular que famosos, influencers, clubes deportivos u organizadores de eventos tengan productos "merch". Estos productos pueden incluir camisetas, camisetas,

tazas y mucho más. Ayudamos a muchos minoristas a vender estos productos.

**d) Autónomos, asistentes virtuales, personas que trabajan desde casa**

Vender en marketplaces de distintos países es una nueva oportunidad para freelancers (autónomos), asistentes virtuales o personas que trabajan desde casa. Con las habilidades que aprenden en este libro (o en nuestras sesiones de formación) pueden ayudar más a una amplia gama de empresas, ya sea en soporte, preparación de gráficos u otros asuntos administrativos.

**e) Estudiantes**

Vender en mercados de distintos países es una nueva oportunidad para los estudiantes, ya sea como trabajo a tiempo parcial, prácticas o aprendizaje.

**f) Representantes de centros de enseñanza secundaria y universidades**

Este libro (o nuestra formación) es adecuado para representantes de institutos y universidades que quieran enseñar en sus centros conocimientos de un campo prometedor.

**g) Demandantes de empleo y personas en busca de nuevos retos**

La industria de las ventas de mercado en diferentes estados tiene mucho potencial y empleará a mucha gente. Este libro y nuestra formación son para cualquiera que busque una nueva oportunidad.

**h) Representantes de cámaras de comercio y otras asociaciones y sus miembros**

Aumentar las exportaciones es uno de los principales objetivos de varias asociaciones profesionales e industriales. Vender en mercados de distintos países es una forma que puede ayudar a exportar.

**i) Representantes de partidos políticos, diputados, senadores**

Vender en los mercados de los distintos Estados debería ser una de las estrategias básicas de exportación de cada Estado. Es imprescindible que parlamentarios, senadores y economistas conozcan estas tecnologías.

**j) Representantes de medios de comunicación y agencias de publicidad**

Esta industria ofrece nuevas oportunidades de negocio para la venta de espacios publicitarios. En este libro (o en nuestras sesiones de formación) describimos ejemplos prácticos de cómo vender espacios publicitarios o damos consejos a las empresas que necesitan conseguir publicidad para vender sus productos.

El campo de la venta en mercados es nuevo en varios países, por lo que hemos creado una lista de términos que aparecen en el resto del libro y que es necesario explicar.

### ***Mercado***

Se trata de un sitio de venta en línea que reúne a varios vendedores que utilizan este sitio para vender sus productos. Un cliente que compra en este sitio realiza una compra estándar utilizando un carrito de la compra. La aplicación Marketplace es popular en el estado y tiene muchos seguidores.

### ***Almacén***

Se trata de un espacio dedicado en diferentes estados para almacenar mercancías.

### ***Cumplimiento***

Se trata de almacenes que trabajan con aplicaciones de mercado. Estos almacenes guardan la mercancía y, tras recibir el pedido del mercado, se encargan de recoger (empaquetar) el artículo y enviarlo al cliente.

### ***Embalaje***

Inserción de artículos en el marketplace. Tras la paginación, los artículos aparecen en el menú para el cliente y se pueden comprar.

### ***Productos aptos para la venta en el mercado***

Los productos se pueden encontrar en las diferentes categorías del mercado.

### ***Si está interesado en vender en el mercado en diferentes países***

Se trata de una persona o empresa que quiere vender en el mercado en diferentes estados. Puede ser una empresa fabricante, una empresa de ventas, un famoso, un representante de los medios de comunicación o un representante de una agencia de publicidad o de medios de comunicación.

### ***Cliente***

Persona o empresa que compra "nuestros" artículos en el mercado.

### 3.

### Cómo empezó

En 2020, cuando el covid-19 irrumpió con toda su fuerza y el mundo casi se paró, descubrimos que no había una solución integral ni orientación sobre cómo vender en aplicaciones de mercado verificadas en distintos países.

En 2020, recibimos inversión financiera de nuestros socios comerciales para ayudarnos a poner en marcha nuestro proyecto en distintos países.

Nuestro objetivo era encontrar el mayor número posible de marketplaces en distintos estados en los que fuera posible vender distintos productos de nuestros clientes, y también establecer cómo organizarlo todo en términos de logística y crear una sencilla aplicación web en la que la persona interesada en vender en el marketplace simplemente eligiera el estado en el que quiere vender en el marketplace.

Para llevar a cabo este proyecto, hemos formado un gran equipo internacional que ha trabajado y sigue trabajando en distintos países y en muchos idiomas.

En la primera fase del proyecto, tuvimos que averiguar qué aplicaciones de marketplace funcionan en los distintos países. Verificamos miles de dominios en los que también probamos ventas, compras, transferencia de datos y otros parámetros técnicos.

En la segunda fase, probamos almacenes de cumplimiento en los distintos países que visitamos, hablando con empleados actuales y antiguos de estos almacenes para averiguar los parámetros técnicos de almacenamiento de mercancías. Para que se hagan una idea, visitamos



más de 2.000 almacenes diferentes en varios estados. A veces era realmente una aventura.

Hemos comprobado que las aplicaciones de mercado verificadas, incluidas las conexiones a la ejecución, se encuentran en 78 estados. Encontrará un resumen de todos los estados en nuestro sitio web: [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com).

Buscábamos un dominio para alojar todo el proyecto y un sitio para registrar a las personas interesadas en vender en el mercado en distintos países. Tras una larga búsqueda dimos con el dominio [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)

Nuestros principales socios (inversores) son de EE.UU., así que fundamos Tradewyx Inc, con sede en Silicon Valley.

Lanzamos oficialmente nuestra aplicación, que permite vender en marketplaces de 78 estados, en 2023.

Al mismo tiempo, debido a la gran demanda de nuestros servicios, estamos ampliando nuestro equipo para incluir asociados en varios estados y también estamos impartiendo formación en más de 200 países.

Si está interesado en el proyecto, escribanos a nuestra dirección de correo electrónico [job@tradewyx.com](mailto:job@tradewyx.com).

## 4.

## Países en los que podemos organizar ventas

Realizamos ventas de mercado en los estados que se indican a continuación.

### **EUROPA - 30 PAÍSES 1**

1. Bélgica 2. Bulgaria 3. República Checa República Checa 4. Dinamarca  
5. Finlandia  
7. Francia 8. Croacia 9. Italia 10. Letonia 11. Lituania 12. Hungría 12.  
Hungría 13. Hungría 14. Países Bajos Países Bajos 15. Noruega 16.  
Polonia 17. Portugal 18. Rumanía Rumanía 19. Austria 20. Grecia  
Grecia 21. 22. Eslovenia 24. Gran Bretaña Gran Bretaña 25. Suecia 26.  
España 27. Suiza 28. Ucrania 29. Bielorrusia 30. Rusia

### **ÁFRICA - 11 PAÍSES**

1. Argelia 2. Egipto 3. Ghana 4. Sudáfrica 5. Kenia Kenia 6. 7. Nigeria  
Nigeria 8. Costa de Marfil 9. Senegal 10. Túnez 11. Uganda Uganda

### **AMÉRICA - 19 PAÍSES**

1. 1. Argentina 2. Bolivia Bolivia 3. Brasil 4. República Dominicana  
5. Ecuador 6. Guatemala 7. Honduras Honduras 8. Chile 9. Canadá 10.  
Colombia 11. Costa Rica 12. México 12. México 13. Nicaragua 14.  
Panamá 14. Panamá 15. Perú Perú 16. El Salvador 17. EE.UU. 18.  
Uruguay 19. Venezuela

### **ASIA - 17 PAÍSES**

1. Bangladesh 2. China 3. Filipinas 4. Georgia 5. India 6. Indonesia 7.  
Israel 8. Japón 9. Corea del Sur 10. Malasia 11. Arabia Saudí 11. Arabia  
Saudí 12. Singapur 13. Emiratos Árabes Unidos 14. Tailandia 15.  
Taiwán 16. Turquía 17. Vietnam Vietnam

### **AUSTRALIA - 1 PAÍS**

1. Australia

## 5.

## Resumen de productos que podemos vender

Algunos ejemplos de productos que podemos vender en el mercado de distintos países son los que se enumeran a continuación:

Suplementos dietéticos, alimentos no perecederos, equipamiento deportivo,  
ropa de cama (por ejemplo, almohadas), monedas de inversión, perfumes, herramientas, libros, aparatos electrónicos, accesorios para el hogar, relojes,  
bolsos, mochilas, juegos...

Productos de marca (camisetas, sudaderas, etc.)

Las listas de artículos que pueden venderse en los distintos estados pueden variar en cada mercado.

Recomendamos consultar la lista de artículos a la venta en las categorías de cada mercado, que describimos en las páginas siguientes.

## 6. Ejemplo práctico I.

En una gran ciudad sin nombre, se celebraba un importante partido de deportes de combate (puede imaginarse cualquier otro partido deportivo o incluso un concierto).

Este partido tuvo un gran seguimiento de aficionados de diferentes estados. Muchos aficionados prestaron atención a este partido/partida.

¿Por qué es importante?

Este momento es muy importante para el club (atleta o grupo musical) porque tiene que aprovechar al máximo la atención para vender productos de marca (empresa/club, etc.) a sus seguidores, en diferentes países.

Es imperativo que los responsables de los deportistas (clubes, grupos musicales) tengan el mayor número posible de productos de marca (camisetas, camisetas, etc.) listos para los aficionados de tantos países como sea posible y "artículos listados" en las aplicaciones de los mercados para ayudar a las ventas.

Pueden vender miles o decenas de miles de productos de marca antes o después de un partido (concierto, torneo).

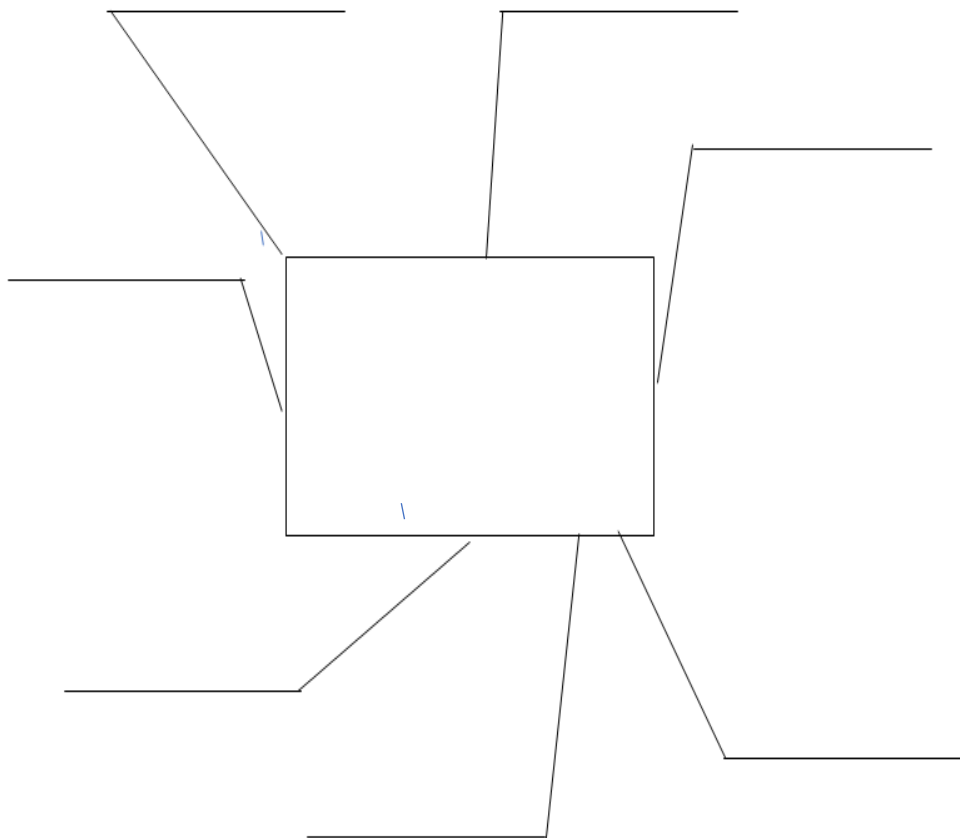
### NOTA IMPORTANTE

La fecha de este partido (y de otros similares, conciertos) se conoce con antelación, es decir, hay tiempo suficiente para preparar y montar la venta de esta mercancía. Tanto el ganador del partido en cuestión como el equipo/club perdedor estarán interesados en adquirir esta mercancía.

Ejemplo: imagine que se venden 50.000 camisetas y otros productos de marca en el mercado antes y después del partido, con un beneficio de, por ejemplo, 50 CZK por pieza. El beneficio total asciende entonces a 2.500.000 CZK.

## 7. Ejemplo práctico II.

Imagina que tienes un producto y quieres venderlo en diferentes países. Dibuja el nombre del producto en el centro del rectángulo y escribe en los enlaces los nombres de los estados donde quieres venderlo.



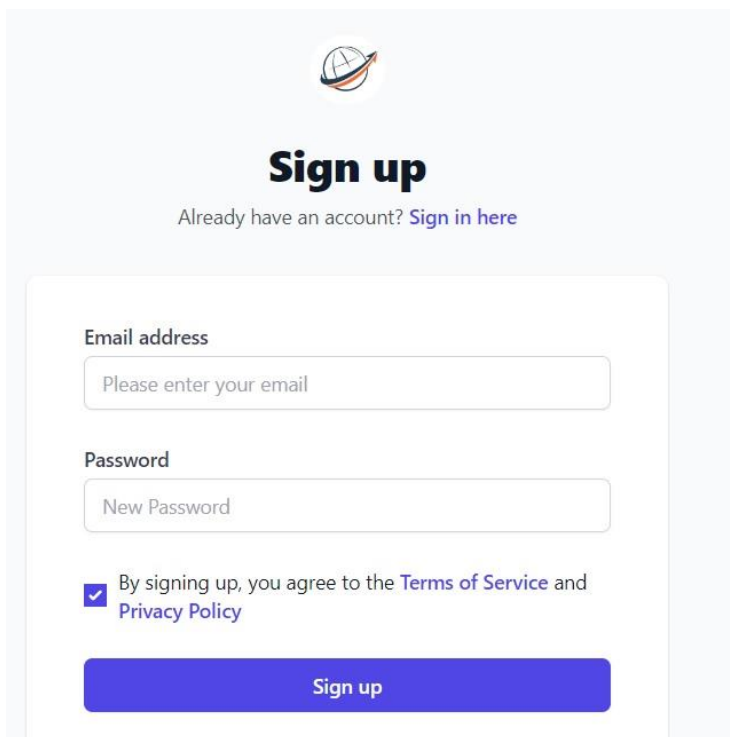
## 8. Registro sencillo


Nuestro objetivo era crear un registro sencillo que permitiera a los interesados en vender en distintos estados utilizar el mercado para registrar sus productos a la venta y elegir simplemente los estados en los que quieren vender.

El registro consta de 4 pasos y es muy sencillo e intuitiva.

### **Paso 1 - Simplemente cree una cuenta en [app.tradewyx.com](https://app.tradewyx.com)**

En este paso, crearemos una cuenta utilizando su correo electrónico y contraseña.





## 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](#)

Tras crear una cuenta, se envía un "correo electrónico de verificación".

## Paso 2 - Rellenar los datos de la empresa

En este paso, introduzca el nombre, la dirección y el número de teléfono.

Step 1 of 3 ● ○ ○

### Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

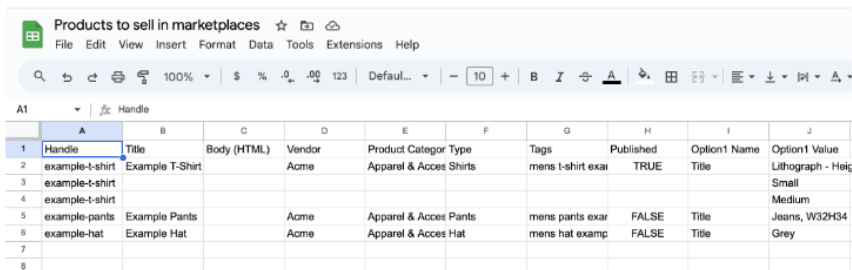
Phone number

## Paso 3 - Cargar elementos CSV

En este paso, cargamos los datos a vender.

### Upload Product CSV

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



The screenshot shows a spreadsheet application window titled "Products to sell in marketplaces". The spreadsheet contains the following data:

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.

## Paso 4 - Elegir el mercado en el que desea vender

En este paso elegimos el mercado en el 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

Una vez introducidos los datos, nuestro equipo de atención al cliente se pondrá en contacto con cada posible vendedor para asesorarle sobre cómo ajustar el texto, las descripciones y las traducciones para que los artículos sean lo más vendibles posible.



En este capítulo, prueba nuestra aplicación [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com).

1. Cree un registro sencillo en [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com).
2. Rellene sus datos.
3. No cargue aún el archivo CSV: sáltese este punto.
4. Elige en qué mercados quieres vender con una simple elección.

Pruebe este procedimiento varias veces.

Nuestros colegas han intentado crear una interfaz de registro sencilla para vender en el mercado en distintos países que todo el mundo pueda utilizar.

**10.**

## **Velocidad de lanzamiento de las ventas en el mercado**

Nuestro objetivo es que los productos se vendan en uno o varios de los países seleccionados en el plazo de una semana a partir de la inscripción.

### **Cronología**

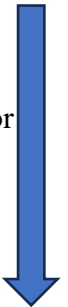
#### **1. registro de artículos en [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)**

2 días - preparación de los artículos que se enviarán al almacén



#### **2. envío de artículos al almacén**

3 días - transporte exterior entre países (puede ser más corto en el caso de un Estado vecino, pero también más largo, por ejemplo para el transporte marítimo)



#### **3. entrega en el almacén**

2 días - comprobación de artículos



#### **4. lanzamiento de ventas en el mercado**

11.

## El proceso de venta en el mercado en diferentes países

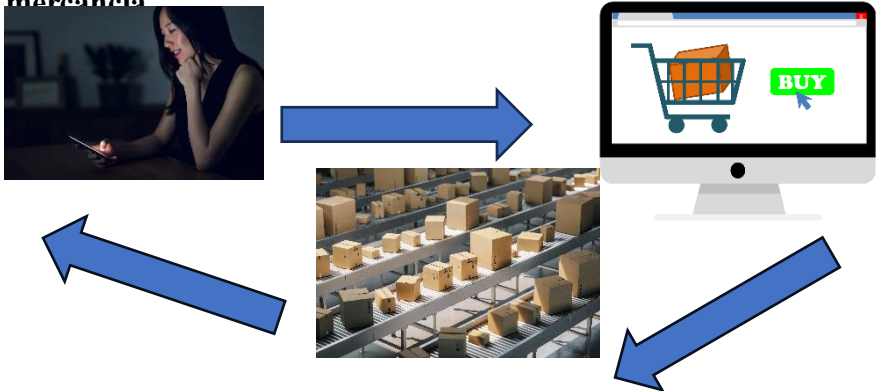
1. El interesado crea un registro en [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com).

2. Al registrarse, el posible comprador selecciona un mercado y los estados mientras comprueba los artículos. 2. El posible vendedor recibe una dirección de almacén - fulfillment - del marketplace seleccionado a la que debe enviar los artículos que va a vender.

2. El interesado envía la mercancía a los almacenes según los países se



3. El cliente compra en el mercado y el cumplimiento envía la mercancía



4. El interesado recibirá una factura por la venta de los artículos

Actualmente podemos ayudarle a vender en más de 200 mercados de 78 estados diferentes. Vender en un mercado conlleva costes para el vendedor potencial, que incluyen una cuota (comisión) para el operador del mercado, una cuota fija mensual, el alquiler de un almacén de cumplimiento en diferentes estados y una cuota para nuestra empresa. El transporte desde el almacén al cliente suele correr a cargo del cliente.

Encontrará un resumen de los costes en nuestra interfaz (tras registrarse) para cada mercado.

Tras registrarse en [app.tradewyx.com](http://app.tradewyx.com), el posible vendedor elige el mercado en el que desea vender. Para cada mercado, se establece una cuota de suscripción mensual, de la que se deduce el coste de vender en el mercado.

Ejemplo de cálculo:

Suscripción / depósito mensual	2 000 CZK
--------------------------------	-----------

### Ingresos

Venta de artículos por 200 000 CZK	200 000 CZK
------------------------------------	-------------

### Coste

Costes - Mercado - Funcionamiento	1 000 CZK
-----------------------------------	-----------

Costes - Remuneración del mercado 8	16 000 CZK
-------------------------------------	------------

Costes - fulfillment - operación	2 000 CZK
----------------------------------	-----------

Coste - <a href="http://www.tradewyx.com">www.tradewyx.com</a> tráfico - 3 %	6 000 CZK
--	-----------

<b>Total</b>	<b>175 000 CZK</b>
--------------	--------------------

Más suscripción	2 000 CZK
-----------------	-----------

**Total a facturar 177 000 CZK**

Las siguientes consideraciones deben tenerse en cuenta a la hora de decidir en qué país y en qué mercado vender su aplicación:

- 1 El vendedor interesado abre la aplicación del mercado en los estados en los que quiere vender (consulte [www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com) para obtener una visión general) y comprueba los precios y la disponibilidad de los productos de la competencia en la categoría seleccionada.
- 2 El vendedor interesado puede averiguar el coste de venta en la aplicación del mercado en nuestra app.
- 3 El interesado realiza un cálculo total de la venta, incluidos los derechos de aduana y el transporte hasta el almacén (nuestro servicio de atención al cliente le ayuda con este cálculo).
- 4 El interesado debe disponer de los certificados pertinentes, certificados de conformidad o derechos de licencia para la venta de la mercancía en el extranjero (nuestro servicio de atención al cliente le ayuda a comprobar los certificados, etc.).
- 5 El interesado debe disponer de un sistema de reclamaciones (De nuevo, nuestro servicio de atención al cliente le ayudará con esta configuración).

Nuestra empresa presta asistencia en el almacenamiento de artículos en centros de distribución de los países seleccionados por el vendedor interesado y en el "listado de artículos" en las aplicaciones de mercado seleccionadas.

Al vender en el mercado, ofrece un soporte de mercado que promociona los artículos mediante palabras clave. Esto significa que si hay una gran demanda de un artículo (por ejemplo, merch de clubes deportivos, organizaciones deportivas, celebridades), los aficionados que busquen esa palabra clave en los motores de búsqueda encontrarán un enlace para comprar en varios marketplaces.

Si un artículo no se vende como se esperaba, podemos pasar los datos de contacto a medios de comunicación y agencias de medios que pueden ayudar a los interesados en vender en el mercado a crear una campaña publicitaria o ayudar con la publicidad en línea en YouTube o Google.

Basándonos en nuestra experiencia, hemos comprobado que es muy importante crear un nombre y una descripción adecuados de los artículos al "paginar". El título de los artículos debe describir con precisión lo que son. Por ejemplo, el incorrecto es "camiseta de fútbol", pero el correcto es "camiseta de fútbol del FC BARCELONA". Y en la descripción de los artículos, es importante dar la mejor descripción posible que caracterice los bienes, incluyendo una descripción de las ventajas competitivas, sin cometer errores.

También recomendamos que esta descripción esté preparada para ser traducida a otros idiomas, ya que los algoritmos de las aplicaciones de los marketplaces incluirán estas descripciones en sus búsquedas.

Las empresas comerciales y manufactureras, pero también los clubes y organizaciones deportivas y los famosos que venden su mercancía, deberían utilizar en su estrategia comercial la venta en mercados de distintos países.

Celebramos periódicamente seminarios de un día de duración en más de 200 países, en los que describimos ejemplos prácticos de cómo vender más utilizando el mercado: cómo aumentar sus ingresos o encontrar clientes.

***Cada participante recibirá un certificado con validez internacional.***

Esta formación debería ser completada por vendedores, gerentes de fabricación, empresas de ventas, gerentes de clubes deportivos y gestores de eventos deportivos, influencers, famosos y otras personas que quieran vender aún más.

La formación es adecuada para representantes de centros de enseñanza secundaria y universidades que busquen nuevos temas para sus alumnos.

La formación también es adecuada para representantes de los medios de comunicación y agencias de prensa.

Otros participantes en la formación suelen ser representantes de cámaras de comercio u otras asociaciones profesionales y miembros de estas organizaciones.

Los participantes en la formación son también representantes de partidos políticos en busca de nuevas inspiraciones para aumentar las exportaciones y crear empleo.

La formación también es adecuada para solicitantes de empleo, autónomos y estudiantes que deseen adquirir nuevas competencias modernas y obtener un certificado para mejorar su CV, sus perfiles en las redes sociales o sus sitios web.



Vender en el mercado en diferentes estados tiene un gran potencial porque:

- a) crecerá el número de ventas por Internet
- b) las empresas de venta y fabricación venderán más en el mercado
- c) así los clubes deportivos venderán más
- d) los famosos llegan a nuevos fans en distintos países con este formulario
- e) medios de comunicación, las agencias de medios encuentran nuevos clientes

Vender en marketplaces de distintos países es un tema global, por eso este libro se publica en 29 idiomas y está disponible en más de 10.000 librerías.

También organizamos formación en más de 200 países y más de 1.000 ciudades.

Cuanto antes aprenda las lecciones de nuestro libro o formación, antes obtendrá una importante ventaja competitiva que puede ayudarle a aumentar sus ventas o a encontrar nuevos clientes.

Ayudamos a los medios de comunicación y otros socios a vender sus espacios publicitarios, tanto a clientes de sus países de origen como a clientes internacionales.

Por ejemplo, podemos vender espacios publicitarios en medios estadounidenses a clientes de Japón o espacios publicitarios en medios alemanes a clientes de Polonia.

Ayudamos a vender espacios publicitarios con vales que los clientes pueden comprar en varios mercados. La ventaja de este vale para los medios de comunicación es la descripción exacta del cumplimiento y también que los clientes pueden comprar este vale en línea (sin representantes de ventas de los medios de comunicación). La venta de espacios publicitarios mediante un vale puede responder rápidamente, por ejemplo, a un espacio gratuito en un medio de comunicación creado por una cancelación de otro cliente.

Ejemplos de vales para vender espacio multimedia en el mercado:

- a) agencias de noticias - el bono en venta puede describir el comunicado de prensa emitido por la agencia de noticias en cuestión
- b) radio - el bono en venta puede contener el número y la duración de cuñas radiofónicas en la emisora de radio
- c) TV: el vale puede contener el número y la duración de los anuncios publicitarios de la cadena de televisión en cuestión.
- d) Periódico (periódico en línea) - el bono en venta puede incluir el tamaño del espacio publicitario y el número de visualizaciones
- e) Influenciadores: el vale puede describir el espacio publicitario del influenciador.

- f) vallas publicitarias - el vale de venta puede contener una descripción de la zona que se alquila

Puede haber muchos ejemplos de cumplimiento promocional. Por ejemplo, puede ser un vale para una actuación promocional en una próxima película, un vale para una actuación en la organización de un concierto, evento deportivo, apoyo a un evento, apoyo a un proyecto, etc.