

TRADEWYX
PREDÁVAŤ VIAC
NA MARKETPLACE
V RÔZNYCH ŠTÁTOCH



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, PREDÁVAŤ VIAC NA MARKETPLACE V
RÔZNYCH ŠTÁTOCH

ISBN 978-80-88619-94-9

Vydanie 1.

Rok vydania 2024

Napísal: Ing. Ivan Doubek a kol.

Vydal: Mgr. Ivan Doubek, Praha, Česká republika

Všetky práva vyhradené Copyright © by Ivan Doubek

V posledných rokoch došlo k veľkým zmenám v podnikaní, čoraz častejšiemu využívaniu internetu, rozšíreniu práce z domu, väčšiemu využívaniu online aplikácií a ďalším zmenám. V dôsledku týchto zmien niektoré podniky a odvetvia zápasia s problémami a na druhej strane vznikajú odvetvia, ktoré prosperujú, priťahujú nových zákazníkov, generujú zisky a majú pred sebou veľký potenciál.

Táto kniha sa zameriava na druhú časť spoločností, t. j. na priemysel, ktorý rastie. Bude získavať nových zákazníkov po celom svete a má pred sebou veľké perspektívy. Ide o nové odvetvie - predaj na trhoviskách v rôznych krajinách. Táto kniha je prvá, ktorá komplexne opisuje toto odvetvie pre jednotlivé krajiny, opisuje praktické príklady a tiež spôsoby, ako zvýšiť predaj a získať nových zákazníkov prostredníctvom tohto odvetvia. O niekoľko rokov bude bežné, že v obchodných oddeleniach firiem budú zamestnanci, ktorí budú mať na starosti predaj na trhoviskách v rôznych štátoch, a táto kniha môže byť inšpiráciou.

Stredné a vysoké školy sa budú musieť prispôbiť dnešnej situácii na trhu práce a vzhľadom na rastúci dopyt zavedú do učebných osnov v rôznych štátoch oblasť predaja na trhovisku.

V tejto novej oblasti som začal pracovať v roku 2020, keď sme sa s kolegami ako prví na svete zaoberali otázkou, koľko aplikácií na trhu v rôznych štátoch možno použiť na predaj výrobkov. Za ten čas, čo pôsobím v tejto oblasti, som si vypočul veľa nepekných poznámok z rôznych strán, pretože predstava, že môžete predávať výrobky vo viac ako 70 štátoch pomocou niekoľkých kliknutí, je takmer sci-fi. Dnes, v roku 2024, uvádzame našu myšlienku do praxe a pomáhamo spoločnostiam predávať ich výrobky vo viac ako 70 štátoch pomocou trhoviska. Prajem vám veľa úspešných obchodov. Ivan Doubek

Kniha obsahuje celý rad praktických poznatkov, ktoré opisujú príklady, ako predávať na aplikáciách trhov v rôznych krajinách, aby používatelia mohli nájsť nových zákazníkov, zvýšiť svoj predaj alebo zvýšiť svoje príjmy.

Táto kniha je určená pre celý rad ľudí a spoločností vrátane tých, ktoré sú uvedené nižšie:

a) **Zástupcovia obchodných spoločností**

Hlavným cieľom predajných spoločností je predat' čo najviac a predajom na trhoch v rôznych štátoch môžu spoločnosti ešte viac zvýšiť predaj. Školíme predajcov a manažérov vo viacerých predajných spoločnostiach a pomáhame im rásť. Pomocou predajných trhovísk môžu obchodní zástupcovia získať informácie o tom, v ktorých štátoch majú predávať, ako aj o tom, aké ceny sú konkurencieschopné.

b) **Zástupcovia výrobných spoločností**

Hlavným cieľom výrobných spoločností je vyrábať konkurencieschopné výrobky. Vďaka nášmu riešeniu môžu spoločnosti zistiť, či sa nimi vyrábaný výrobok môže predávať v zahraničí a za akú cenu. Vo viacerých spoločnostiach školíme obchodníkov, riaditeľov a ukazujeme im praktické príklady pri predaji výrobkov a stanovovaní ich ceny.

c) **Celebrity, športové kluby, športové organizácie**

V súčasnosti je veľmi populárne, aby celebrity, influenceri, športové kluby alebo organizátori podujatí mali "merch" produkty. Tieto produkty môžu zahŕňať dresy, trička, hrnčeky

a mnoho ďalšieho. Mnohým predajcom pomáhame tieto produkty predávať.

d) Pracovníci na voľnej nohe, virtuálni asistenti, ľudia pracujúci z domu

Predaj na trhoch v rôznych krajinách je novou príležitosťou pre pracovníkov na voľnej nohe (samostatne zárobkovo činné osoby), virtuálnych asistentov alebo ľudí pracujúcich z domu. Pomocou zručností, ktoré sa naučia v tejto knihe (alebo na našich školeniach), môžu viac pomôcť širokému spektru podnikov, či už v oblasti podpory, grafickej prípravy alebo iných administratívnych záležitostí.

e) Študenti

Predaj na trhoch v rôznych krajinách je pre študentov novou príležitosťou, či už ako práca na čiastočný úväzok, sťaž alebo prax.

f) Zástupcovia stredných a vysokých škôl

Táto kniha (alebo naše školenie) je vhodná pre zástupcov stredných a vysokých škôl, ktorí chcú na svojich školách vyučovať poznatky z perspektívnej oblasti.

g) Uchádzači o zamestnanie a ľudia hľadajúci nové výzvy

Odvetvie predaja na trhoviskách v rôznych štátoch má veľký potenciál a zamestná veľa ľudí. Táto kniha a naše školenie sú určené pre každého, kto hľadá novú príležitosť.

h) Zástupcovia obchodných komôr a iných združení a ich členovia

Zvýšenie vývozu je jedným z hlavných cieľov mnohých profesijných a priemyselných združení. Predaj na trhoch v

rôznych krajinách je jednou z foriem, ktoré môžu pomôcť vývozu.

i) Zástupcovia politických strán, poslanci, senátori

Predaj na trhoch v rôznych štátoch by mal byť jednou zo základných vývozných stratégií v každom štáte. Je nevyhnutné, aby poslanci, senátori a ekonómovia tieto technológie poznali.

j) Zástupcovia médií, mediálnych a reklamných agentúr

Toto odvetvie prináša nové obchodné príležitosti na predaj reklamného priestoru. V tejto knihe (alebo na našich školeniach) opíšeme praktické príklady predaja reklamného priestoru alebo získate tipy pre firmy, ktoré si potrebujú zabezpečiť reklamu na predaj svojich produktov.

Oblasť predaja na trhu je v rôznych krajinách novou oblasťou, preto sme vytvorili zoznam pojmov, ktoré sa objavujú vo zvyšku knihy a ktoré je potrebné vysvetliť.

Trh

Ide o online predajné miesto, ktoré združuje rôznych predajcov, ktorí ho využívajú na predaj svojich produktov. Zákazník, ktorý nakupuje na tejto stránke, uskutočňuje štandardný nákup pomocou nákupného košíka. Aplikácia Marketplace je v tomto štáte populárna a má veľkú sledovanosť.

Sklad

Ide o vyhradený priestor v rôznych štátoch na skladovanie tovaru.

Fulfillment

Ide o sklady, ktoré spolupracujú s aplikáciami trhoviska. Tieto sklady skladujú tovar a po prijatí objednávky z trhoviska zabezpečujú vyzdvihnutie (zabalenie) tovaru a jeho odoslanie zákazníčkovi.

Balenie

Vkladanie tovaru do trhoviska. Po stránkovaní sa položky zobrazia v ponuke pre zákazníka a je možné ich zakúpiť.

Výrobok vhodný na predaj na trhovisku

Výrobky možno nájsť v rôznych kategóriách trhoviska.

Ak máte záujem o predaj na trhovisku v rôznych krajinách

Ide o jednotlivca alebo spoločnosť, ktorá chce predávať na trhovisku v rôznych štátoch. Môže to byť výrobná spoločnosť, obchodná spoločnosť, celebrita, zástupca médií alebo zástupca reklamnej či mediálnej agentúry.

Zákazník

Fyzická alebo právnická osoba, ktorá nakupuje "naše" položky na trhovisku.

V roku 2020, keď covid-19 uderil plnou silou a svet sa takmer zastavil, sme zistili, že neexistuje komplexné riešenie a návod, ako predávať na overených trhovách aplikáciách v rôznych krajinách.

V roku 2020 sme získali finančné investície od našich obchodných partnerov, ktoré nám pomohli rozbehnúť náš projekt v rôznych krajinách.

Naším cieľom bolo nájsť čo najviac trhovísk v rôznych štátoch, kde je možné predávať rôzne produkty našich zákazníkov, a tiež nastaviť, ako všetko zabezpečiť z hľadiska logistiky a vytvoriť jednoduchú webovú aplikáciu, kde si záujemca o predaj na trhovisku jednoducho vyberie štát, v ktorom chce na trhovisku predávať.

Na realizáciu tohto projektu sme vytvorili veľký medzinárodný tím, ktorý pracoval a pracuje v rôznych krajinách a v mnohých jazykoch.

V prvej fáze projektu sme museli zistiť, aké aplikácie na trhu fungujú v rôznych krajinách. Overili sme tisíce domén, na ktorých sme testovali aj predaj, nákupy, prenos údajov a ďalšie technické parametre.

V druhej fáze sme testovali sklady plnenia v rôznych krajinách, ktoré sme navštívili, a rozprávali sme sa so súčasnými a bývalými zamestnancami týchto skladov, aby sme zistili technické parametre skladovania tovaru. Pre predstavu sme navštívili viac ako 2 000 rôznych skladov v niekoľkých štátoch. Niekedy to bolo naozaj dobrodružstvo.

Zistili sme, že overené aplikácie na trhu vrátane pripojení na plnenie sú v 78 štátoch. Prehľad všetkých štátov nájdete na našej webovej stránke - www.tradewyx.com.

Hľadali sme doménu na umiestnenie celého projektu a stránku na registráciu záujemcov o predaj na trhovisku v rôznych krajinách. Po dlhom hľadaní sme prišli na doménu www.tradewyx.com.

Naši hlavní partneri (investori) sú z USA, preto sme založili spoločnosť Tradewyx Inc. so sídlom v Silicon Valley.

V roku 2023 sme oficiálne spustili našu aplikáciu, ktorá vám umožňuje predávať na trhoch v 78 štátoch.

Vzhľadom na vysoký dopyt po našich službách zároveň rozširujeme náš tím o spolupracovníkov v rôznych štátoch a školenia realizujeme aj vo viac ako 200 krajinách.

Ak vás projekt zaujal, napíšte nám na našu e-mailovú adresu job@tradewyx.com.

Zabezpečujeme predaj na trhu v štátoch uvedených nižšie.

EURÓPA - 30 KRAJÍN 1

1. Belgicko 2. Bulharsko 3. Česká republika 4. Dánsko 5. Fínsko
7. Francúzsko 8. Chorvátsko 9. Taliansko 10. Lotyšsko 11. Litva 12.
Maďarsko 13. Nemecko 14. Holandsko 15. Nórsko 16. Poľsko 17.
Portugalsko 18. Rumunsko 19. Rakúsko 20. Grécko 21. Slovinsko
23. Srbsko 24. Veľká Británia 25. Švédsko 26. Španielsko 27.
Švajčiarsko 28. Ukrajina 29. Bielorusko 30. Rusko

AFRIKA - 11 KRAJÍN

1. Alžírsko 2. Egypt 3. Ghana 4. Južná Afrika 5. Keňa 6. Maroko 7.
Nigéria 8. Pobrežie Slonoviny 9. Senegal 10. Tunisko 11. Uganda

AMERIKA - 19 KRAJÍN

1. Argentína 2. Bolívia 3. Brazília 4. Dominikánska republika
5. Ekvádor 6. Guatemala 7. Honduras 8. Čile 9. Kanada 10.
Kolumbia 11. Kostarika 12. Mexiko 13. Nikaragua 14. Panama 15.
Peru 16. Salvádor 17. USA 18. Uruguaj 19. Venezuela

ÁZIA - 17 KRAJÍN

1. Bangladéš 2. Čína 3. Filipíny 4. Gruzínsko 5. India 6. Indonézia 7.
Izrael 8. Japonsko 9. Južná Kórea 10. Malajzia 11. Saudská Arábia
12. Singapur 13. Spojené arabské emiráty 14. Thajsko 15. Taiwan 16.
Turecko 17. Vietnam

AUSTRÁLIA - 1 KRAJINA

1. Austrália

Príklady produktov, ktoré môžeme predávať na trhu v rôznych krajinách, zahŕňajú produkty uvedené nižšie:

Doplňky stravy, potraviny, ktoré sa rýchlo kazia, športové vybavenie, posteľná bielizeň (napr. vankúše), investičné mince, parfumy, náradie, knihy, elektronika, bytové doplnky, hodinky, kabelky, batohy, hry

Značkové produkty (trička, mikiny a ďalšie)

Zoznamy položiek, ktoré možno predávať v rôznych štátoch, sa môžu na jednotlivých trhoch líšiť.

Odporúčame skontrolovať zoznam položiek na predaj v kategóriách jednotlivých trhovísk, ktoré popisujeme na nasledujúcich stranách.

V nemenovanom veľkomeste sa konal veľký zápas bojových športov (môžete si predstaviť akýkoľvek iný športový zápas alebo dokonca koncert).

Tento zápas sledovalo veľké množstvo fanúšikov z rôznych štátov. Tomuto zápasu venovalo pozornosť veľa fanúšikov.

Prečo je to dôležité?

Tento moment je pre klub (športovca alebo hudobnú skupinu) veľmi dôležitý, pretože musí čo najviac využiť pozornosť pri predaji značkových (firemných/klubových atď.) produktov svojim fanúšikom v rôznych krajinách.

Je nevyhnutné, aby manažéri športovcov (kluby, hudobné skupiny) mali pripravených čo najviac značkových produktov (tričká, dresy atď.) pre fanúšikov v čo najväčšom počte krajín a "kótovaných položiek" v aplikáciách na trhu, ktoré pomôžu s predajom.

Pred alebo po zápase (koncerte, turnaji) môžu predat tisíce až desaťtisíce značkových produktov.

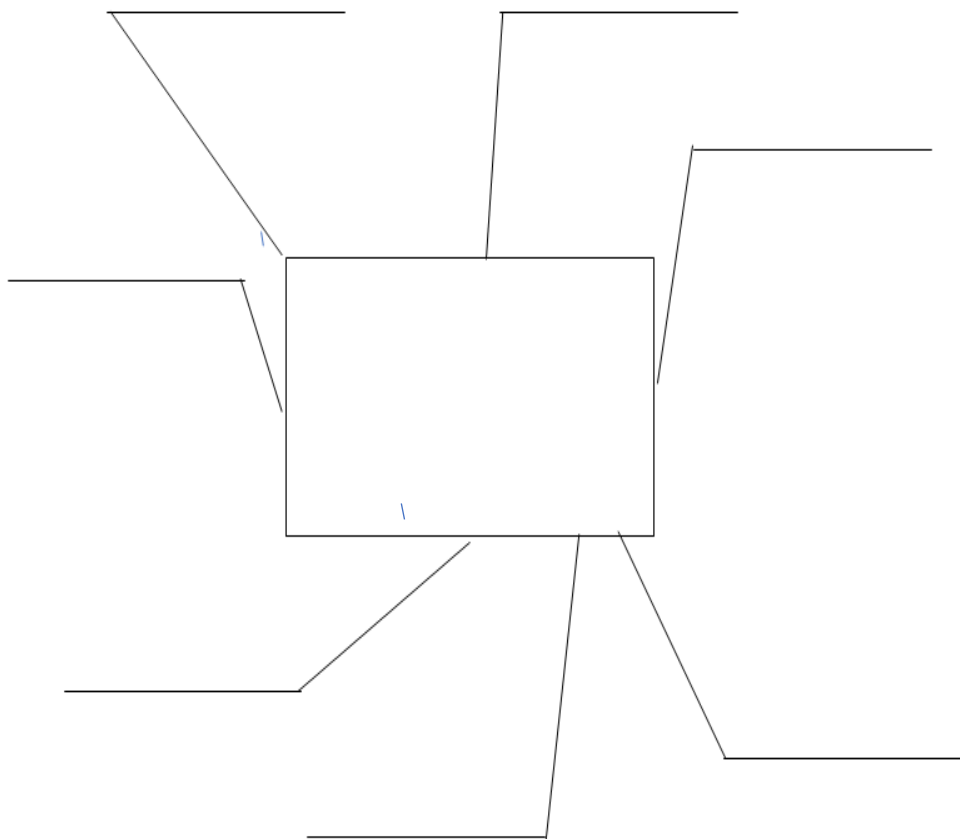
DÔLEŽITÉ UPOZORNENIE

Dátum tohto (a ďalších podobných zápasov, koncertov) je známy vopred, t. j. je dostatok času na prípravu a nastavenie predaja tohto tovaru. O kúpu tohto tovaru bude mať záujem víťaz daného zápasu, ako aj tím/klub, ktorý zápas prehral.

Príklad: Predstavte si, že sa na trhu pred a po zápase predá 50 000 tričiek a iných značkových výrobkov so ziskom napr. 50 Kč za kus. Celkový zisk potom predstavuje 2 500 000 Kč.

7. Praktický príklad II.

Predstavte si, že máte produkt a chcete ho predávať v rôznych krajinách. Do stredu obdĺžnika nakreslite názov výrobku a do odkazov napíšte názvy štátov, v ktorých ho chcete predávať.



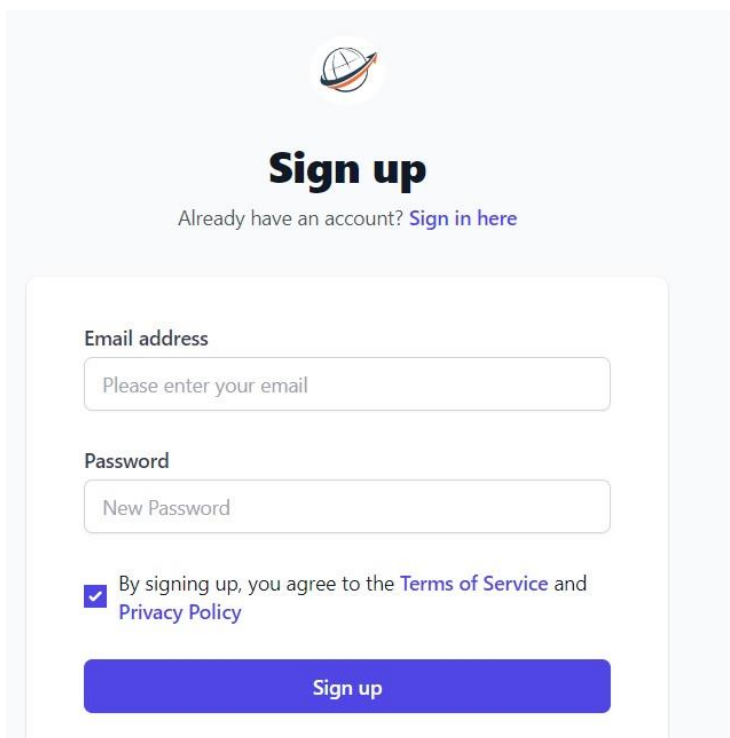
8. Jednoduchá registrácia

Naším cieľom bolo vytvoriť jednoduchú registráciu, ktorá umožní záujemcom o predaj v rôznych štátoch používať trhovisko na registráciu svojich výrobkov na predaj a jednoducho si vybrať štáty, v ktorých chcú predávať.

Registrácia pozostáva zo 4 krokov a je veľmi jednoduchá a intuitívna.

Krok 1 - Jednoducho si vytvorte účet na app.tradewyx.com

V tomto kroku vytvoríme účet pomocou vášho e-mailu a hesla.



The screenshot shows a registration page with the following elements:

- Logo at the top center.
- Section header: **Sign up**
- Text: "Already have an account? [Sign in here](#)"
- Form fields:
 - "Email address" with a placeholder "Please enter your email"
 - "Password" with a placeholder "New Password"
- Checkbox: "By signing up, you agree to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)"
- Blue button: "Sign up"

Po vytvorení konta sa odošle "overovací e-mail".

Krok 2 - Vyplnenie údajov o spoločnosti

V tomto kroku zadajte názov, adresu a telefónne číslo.

Step 1 of 3

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Krok 3 - Nahrávanie položiek CSV

V tomto kroku nahráme údaje, ktoré sa majú predávať.

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 has columns labeled A through J and rows numbered 1 through 8. 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 zadaní údajov bude náš tím zákaznickej podpory kontaktovať každého potenciálneho predajcu a poradí mu, ako upraviť text, opisy a preklady, aby sa položky dali čo najlepšie predat'.

V tejto kapitole si vyskúšajte našu aplikáciu app.tradewyx.com.

1. Vytvorte jednoduchú registráciu na stránke app.tradewyx.com.
2. Vyplňte svoje údaje.
3. Súbor CSV zatiaľ nenahrávajte - tento bod preskočte.
4. Jednoduchou voľbou si vyberte, na ktorých trhoch chcete predávať.

Tento postup vyskúšajte niekoľkokrát.

Naši kolegovia sa snažili vytvoriť jednoduché registračné rozhranie na predaj na trhovisku v rôznych krajinách, ktoré môže používať každý.

10.

Rýchlosť spustenia predaja na trhu

Naším cieľom je, aby sa tovar predával v jednej alebo viacerých vybraných krajinách do jedného týždňa od registrácie.

Časová os

1. registrácia položiek na www.tradewyx.com

2 dni - príprava položiek na odoslanie do skladu



2. odosielanie položiek do skladu

3 dni - zahraničná doprava medzi krajinami (môže byť kratšia) v prípade susedného štátu, ale aj dlhšie, napr. pri námornej preprave



3. dodanie do skladu

2 dni - kontrola položiek



4. spustenie predaja na trhu

11.

Proces predaja na trhu v rôznych krajinách

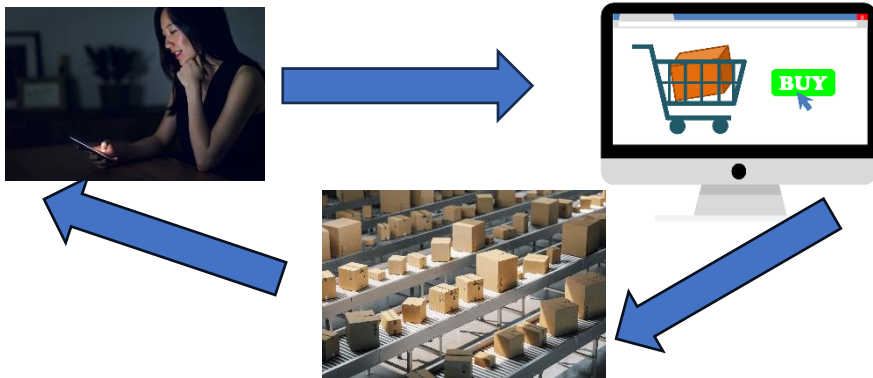
1. Ak máte záujem o predaj, vytvorte si registráciu na [stránke www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com).

Pri registrácii si potenciálny kupujúci vyberie trhovisko a pri kontrole položiek uvedie. Potenciálnemu predávajúcemu sa pre vybrané trhovisko zadá adresa skladu - fulfillment -, kam sa musia predávané položky poslať.

2. Zájemca odošle tovar do skladov podľa vybraných krajín



3. Zákazník nakúpi na trhovisku a tovar sa mu pošle



4. Zainteresovaná strana dostane faktúru za predaj položiek

V súčasnosti vám môžeme pomôcť predávať na viac ako 200 trhoviskách v 78 rôznych štátoch. Pri predaji na trhovisku vznikajú potenciálnemu predajcovi náklady, ktoré zahŕňajú poplatok (províziu) pre prevádzkovateľa trhoviska, mesačný paušálny poplatok, prenájom skladu na plnenie v rôznych štátoch a poplatok pre našu spoločnosť. Prepravu z realizačného skladu k zákazníkovi zvyčajne hradí zákazník.

Prehľad nákladov nájdete v našom rozhraní (po registrácii) pre každé trhovisko.

Po registrácii na app.tradewyx.com si potenciálny predajca vyberie trhovisko, na ktorom chce predávať. Pre každé trhovisko je stanovený mesačný predplatný poplatok, z ktorého sa potom odpočítajú náklady na predaj na trhovisku.

Príklad výpočtu:

Predplatné / mesačný vklad	2 000 CZK
----------------------------	-----------

Príjmy

Predaj predmetov za 200 000 Kč	200 000 CZK
--------------------------------	-------------

Náklady

Náklady - Trhovisko - Prevádzka	1 000 CZK
Náklady - odmena na trhovisku 8 %	16 000 CZK
Náklady - plnenie - prevádzka	2 000 CZK
Náklady - www.tradewyx.com prevádzka - 3 %	6 000 CZK

Celkom	175 000 CZK
Plus predplatné	2 000 CZK
Celkovo k vyúčtovaniu 177 000 Kč	

13.

Ako sa rozhodnem, v ktorých štátoch budem predávať?

Pri rozhodovaní o tom, v ktorej krajine a na ktorom trhu chcete predávať svoju aplikáciu, by ste mali zohľadniť nasledujúce skutočnosti:

- 1 Zainteresovaný predajca si otvorí aplikáciu trhoviska v štátoch, v ktorých chce predávať (prehľad nájdete na [stránke www.tradewyx.com](http://www.tradewyx.com)), a skontroluje ceny a dostupnosť konkurenčných výrobkov vo vybranej kategórii.
- 2 Záujemca o predaj môže zistiť cenu predaja v aplikácii trhoviska v našej aplikácii.
- 3 Záujemca vytvorí celkovú kalkuláciu predaja vrátane cla a dopravy do skladu (s touto kalkuláciou pomôže naša zákaznícka podpora).
- 4 Záujemca musí mať príslušné certifikáty, osvedčenia o zhode alebo licenčné práva na predaj tovaru v zahraničí (s kontrolou certifikátov atď. pomáha naša zákaznícka podpora).
- 5 Zainteresovaná strana musí mať zavedený systém sťažností (S týmto nastavením vám opäť pomôže naša zákaznícka podpora.)

Naša spoločnosť pomáha pri naskladňovaní položiek v plniacich centrách vo vybraných krajinách zainteresovaného predajcu a pri "zaradovaní položiek" do vybraných aplikácií na trhu.

Pri predaji na trhovisku poskytuje podporu trhoviska, ktoré propaguje položky pomocou kľúčových slov. To znamená, že ak je po nejakej položke veľký dopyt (napr. tovar športových klubov, športových organizácií, celebrit), fanúšikovia, ktorí hľadajú toto kľúčové slovo vo vyhľadávačoch, nájdu odkaz na nákup na rôznych trhoviskách.

Ak sa tovar nepredáva podľa očakávaní, môžeme poskytnúť kontaktné údaje médiám a mediálnym agentúram, ktoré môžu záujemcom o predaj na trhovisku pomôcť vytvoriť reklamnú kampaň alebo pomôcť s online reklamou na YouTube alebo Google.

Na základe našich skúseností sme zistili, že pri "stránkovaní" je veľmi dôležité vytvoriť vhodný názov a popis položky. Názov položiek by mal presne vystihovať, o aké položky ide. Napríklad nesprávne je "futbalový dres", ale správne je "futbalový dres FC BARCELONA". A v popise položiek je dôležité uviesť čo najlepší opis, ktorý charakterizuje tovar, vrátane opisu konkurenčných výhod, bez toho, aby ste sa dopustili chýb.

Odporúčame tiež, aby bol tento opis pripravený na preklad do iných jazykov, pretože algoritmy aplikácií na trhu budú tieto opisy zahŕňať do vyhľadávania.

Predaj na trhoviskách v rôznych krajinách by mali vo svojej obchodnej stratégii využívať obchodné a výrobné spoločnosti, ale aj športové kluby a organizácie, celebrity, ktoré predávajú svoj tovar.

Pravidelne organizujeme celodenné semináre vo viac ako 200 krajinách, na ktorých opisujeme praktické príklady, ako viac predávať pomocou trhu - ako zvýšiť svoje príjmy alebo nájsť zákazníkov.

Každý účastník dostane certifikát s medzinárodnou platnosťou.

Toto školenie by mali absolvovať predajcovia, manažéri výrobných, obchodných spoločností, manažéri športových klubov a manažéri športových podujatí, influencersi, celebrity a ďalší, ktorí chcú predávať ešte viac.

Školenie je vhodné pre zástupcov stredných a vysokých škôl, ktorí hľadajú nové témy pre svojich študentov.

Školenie je vhodné aj pre zástupcov médií a mediálnych agentúr.

Ďalším účastníkom školenia sú zvyčajne zástupcovia obchodných komôr alebo iných profesijných združení a členovia týchto organizácií.

Účastníkmi školenia sú aj zástupcovia politických strán, ktorí hľadajú nové inšpirácie na zvýšenie vývozu a vytvorenie pracovných miest.

Školenie je vhodné aj pre uchádzačov o zamestnanie, ľudí na voľnej nohe, študentov, ktorí chcú získať nové - moderné - zručnosti a certifikát na zlepšenie svojho životopisu, profilov na sociálnych sieťach alebo webových stránok.

Predaj na trhu v rôznych štátoch má veľký potenciál, pretože:

- a) počet predajov na internete bude rásť
- b) predajné a výrobné spoločnosti budú na trhu predávať viac.
- c) športové kluby takto predajú viac tovaru
- d) celebrity oslovujú nových fanúšikov v rôznych krajinách pomocou tohto formulára
- e) médiá, mediálne agentúry nachádzajú nových zákazníkov

Predaj na trhoch v rôznych krajinách je globálnou témou, preto táto kniha vyšla v 29 jazykoch a je dostupná u viac ako 10 000 kníhkupcov.

Školenia organizujeme aj vo viac ako 200 krajinách a viac ako 1 000 mestách.

Čím skôr si osvojíte poznatky z našej knihy alebo školenia, tým skôr získate veľkú konkurenčnú výhodu, ktorá vám pomôže zvýšiť predaj alebo nájsť nových zákazníkov.

Pomáhame médiám a ďalším partnerom predávať reklamný priestor zákazníkom v ich domovských krajinách, ako aj medzinárodným zákazníkom.

Môžeme napríklad predávať reklamný priestor v amerických médiách zákazníkom v Japonsku alebo reklamný priestor v nemeckých médiách zákazníkom v Poľsku.

Pomáhame predávať reklamný priestor pomocou kupónov, ktoré si zákazníci môžu kúpiť na rôznych trhoch. Výhodou tohto poukazu pre médiá je presný popis plnenia a tiež to, že zákazníci si môžu tento poukaz kúpiť online (bez obchodných zástupcov médií). Predaj reklamného priestoru pomocou poukazu môže rýchlo reagovať napríklad na voľný mediálny priestor, ktorý vznikol zrušením objednávky od iného zákazníka.

Príklady kupónov na predaj mediálneho priestoru na trhovisku:

- a) tlačové agentúry - predávaný poukaz môže opisovať tlačovú správu vydanú príslušnou tlačovou agentúrou
- b) rádio - predávaný kupón môže obsahovať počet a dĺžku rozhlasových spotov na rozhlasovej stanici.
- c) TV - kupón môže obsahovať počet a dĺžku reklamných spotov na danej televíznej stanici
- d) Noviny (online noviny) - predajný kupón môže obsahovať veľkosť reklamného priestoru a počet zobrazení
- e) Influenceri - voucher môže popisovať reklamný priestor influencera
- f) billboardy - poukaz na predaj môže obsahovať opis plochy, ktorá sa má prenajať

Príkladov reklamného plnenia môže byť mnoho. Môže ísť napríklad o poukaz na propagačné vystúpenie v pripravovanom filme, poukaz na vystúpenie pri organizovaní koncertu, športového podujatia, podporu podujatia, podporu projektu atď.