

TRADEWYX
SÆLGER MERE PÅ
MARKEDSPLADSEN I
FORSKELLIGE STATER



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, SÆLGER MERE PÅ MARKEDSPLADSEN I
FORSKELLIGE STATER

ISBN 978-80-88619-89-5

Udgave 1.

Udgivelsesår 2024

Han skrev: Ing. Ivan Doubek et al.

Udgivet af. Ivan Doubek, Prag, Tjekkiet

Alle rettigheder forbeholdes Copyright © by Ivan Doubek

I de senere år er der sket store ændringer i erhvervslivet, øget brug af internettet, udbredelse af hjemmearbejde, større brug af online-applikationer og andre ændringer. Som et resultat af disse ændringer kæmper nogle virksomheder og brancher, og på den anden side dukker der brancher op, som trives, tiltrækker nye kunder, genererer overskud og har et stort potentiale foran sig.

Denne bog vil fokusere på den anden del af virksomhederne, dvs. den branche, der er i vækst. Den vil få nye kunder over hele verden og har store perspektiver foran sig. Det er en ny branche - salg på markedspladser i forskellige lande. Denne bog er den første, der udførligt beskriver denne branche for hvert land, beskriver praktiske eksempler og også, hvordan man øger salget og får nye kunder gennem denne branche. Om få år vil det være almindeligt, at salgsafdelingerne i virksomhederne omfatter medarbejdere, der har ansvaret for salg på markedspladser i forskellige lande, og denne bog kan være en inspiration.

Gymnasier og højere læreanstalter bliver nødt til at tilpasse sig nutidens arbejdsmarkedssituation og vil indføre salg på markedspladser i pensum i forskellige stater på grund af den stigende efterspørgsel.

Jeg begyndte at arbejde inden for dette nye felt i 2020, da mine kolleger og jeg var de første i verden til at se på spørgsmålet om, hvor mange markedsplads-apps i forskellige stater der kunne bruges til at sælge produkter. I min tid inden for dette felt har jeg hørt en masse uvenlige kommentarer fra forskellige sider, fordi tanken om, at man kan sælge produkter i over 70 stater med et par klik, næsten er science fiction. I dag, i 2024, omsætter vi vores idé til praksis og hjælper virksomheder med at sælge deres produkter i over 70 lande ved hjælp af markedspladsen. Jeg ønsker dig mange succesfulde aftaler. Ivan Doubek

Bogen indeholder en række praktiske indsigter, der beskriver eksempler på, hvordan man sælger på markedsplads-apps i forskellige lande, så brugerne kan finde nye kunder, øge deres salg eller øge deres indtægter.

Denne bog er beregnet til en række personer og virksomheder, herunder dem, der er anført nedenfor:

a) **Repræsentanter for salgsvirksomheder**

Salgsvirksomheders hovedfokus er at sælge så meget som muligt, og ved at sælge på markedspladser i forskellige stater kan virksomheder øge salget endnu mere. Vi uddanner sælgere og ledere i en række salgsvirksomheder og hjælper dem med at vokse. Ved at bruge markedspladssalg kan sælgerne få information om, hvilke stater de skal sælge i, og hvilke priser der er konkurrencedygtige.

b) **Repræsentanter for den producerende virksomhed**

Produktionsvirksomheders hovedfokus er at producere konkurrencedygtige produkter. Med vores løsning kan virksomheder finde ud af, om det produkt, de producerer, kan sælges i udlandet og til hvilken pris. I en række virksomheder uddanner vi sælgere, direktører og viser dem praktiske eksempler på, hvordan man sælger produkter og fastsætter deres pris.

c) **Berømtheder, sportsklubber, sportsorganisationer**

I dag er det meget populært for berømtheder, influencere, sportsklubber eller eventarrangører at have "merch"-produkter. Disse produkter kan omfatte trøjer, t-shirts, krus og meget

mere. Vi hjælper mange detailhandlere med at sælge disse produkter.

d) Freelancere, virtuelle assistenter, folk, der arbejder hjemmefra

At sælge på markedspladser i forskellige lande er en ny mulighed for freelancere (selvstændige), virtuelle assistenter eller folk, der arbejder hjemmefra. Ved at bruge de færdigheder, de lærer i denne bog (eller i vores træningssessioner), kan de hjælpe en lang række virksomheder mere, hvad enten det er med support, grafisk forberedelse eller andre administrative spørgsmål.

e) Studerende

At sælge på markedspladser i forskellige lande er en ny mulighed for studerende, enten som et deltidsjob, en praktikplads eller en læreplads.

f) Repræsentanter for gymnasier og universiteter

Denne bog (eller vores træning) er velegnet til repræsentanter for gymnasier og universiteter, der ønsker at undervise i indsigt fra et lovende felt på deres skoler.

g) Jobsøgende og folk på udkig efter nye udfordringer

Markedssalgsindustrien i forskellige stater har et stort potentiale og vil beskæftige mange mennesker. Denne bog og vores træning er for alle, der er på udkig efter en ny mulighed.

h) Repræsentanter for handelskamre og andre foreninger og deres medlemmer

At øge eksporten er et af hovedmålene for en række erhvervs- og brancheorganisationer. At sælge på markedspladser i forskellige lande er en form, der kan hjælpe eksporten på vej.

i) Repræsentanter for politiske partier, deputerede, senatorer

At sælge til markedspladser i forskellige stater bør være en af de grundlæggende eksportstrategier i hver stat. Det er bydende nødvendigt, at parlamentarikere, senatorer og økonomer kender disse teknologier.

j) Repræsentanter for medier, medie- og reklamebureauer

Denne branche giver nye forretningsmuligheder for salg af reklameplads. I denne bog (eller på vores kurser) beskriver vi praktiske eksempler på, hvordan man sælger reklameplads, eller giver tips til virksomheder, der har brug for at sikre sig reklameplads til at sælge deres produkter.

Markedspladssalg er et nyt område i flere lande, så vi har lavet en liste over termer, der optræder i resten af bogen, og som skal forklares.

Markedsplads

Dette er en online salgsside, der samler forskellige sælgere, som bruger denne side til at sælge deres produkter. En kunde, der handler på denne side, foretager et standardkøb ved hjælp af en indkøbskurv.

Marketplace-applikationen er populær i staten og har en stor tilhængerskare.

Lager

Dette er en dedikeret plads i forskellige stater til opbevaring af varer.

Opfyldelse

Dette er lagre, der arbejder med markedsplads-apps. Disse lagre opbevarer varerne, og når de har modtaget ordren fra markedspladsen, sørger de for at plukke (pakke) varen og sende den til kunden.

Indpakning

Indsættelse af varer på markedspladsen. Efter at være blevet vist, vises varerne i menuen for kunden og kan købes.

Produkt egnet til salg på markedspladsen

Produkter kan findes i de forskellige kategorier på markedspladsen.

Hvis du er interesseret i at sælge på markedspladsen i forskellige lande

Dette er en person eller virksomhed, der ønsker at sælge på markedspladsen i forskellige stater. Det kan være en produktionsvirksomhed, en salgsvirksomhed, en berømt, en medierepræsentant eller en repræsentant for et reklame- eller mediebyrå.

Kunde

En person eller virksomhed, der køber "vores" varer på markedspladsen.

3.

Sådan begyndte det

I 2020, da covid-19 ramte med fuld styrke, og verden næsten gik i stå, fandt vi ud af, at der ikke var nogen omfattende løsning og vejledning i, hvordan man sælger på verificerede markedsplads-apps i forskellige lande.

I 2020 modtog vi finansielle investeringer fra vores forretningspartnere for at hjælpe os med at få vores projekt op at køre i forskellige lande.

Vores mål var at finde så mange markedspladser som muligt i forskellige stater, hvor det er muligt at sælge forskellige produkter fra vores kunder, og også at finde ud af, hvordan man arrangerer alt med hensyn til logistik og skaber en simpel webapplikation, hvor den person, der er interesseret i at sælge på markedspladsen, blot vælger den stat, hvor han ønsker at sælge på markedspladsen.

For at gennemføre dette projekt har vi opbygget et stort internationalt team, der har arbejdet og fortsat arbejder i forskellige lande og på mange sprog.

I den første fase af projektet skulle vi finde ud af, hvilke markedsplads-apps der fungerer i forskellige lande. Vi verificerede tusindvis af domæner, hvor vi også testede salg, køb, dataoverførsel og andre tekniske parametre.

I anden fase testede vi fulfillment-lagre i de forskellige lande, vi besøgte, og talte med nuværende og tidligere ansatte på disse lagre for at finde ud af de tekniske parametre for opbevaring af varer. For at give dig en idé besøgte vi mere end 2.000 forskellige lagre i flere stater. Nogle gange var det virkelig et eventyr.

Vi fandt ud af, at verificerede markedsplads-apps, inklusive forbindelser til opfyldelse, er i 78 stater. Du kan finde en oversigt over alle stater på vores hjemmeside - www.tradewyx.com.

Vi ledte efter et domæne til at hoste hele projektet og en side til at registrere folk, der var interesserede i at sælge på markedspladsen i forskellige lande. Efter en lang søgning fandt vi domænet www.tradewyx.com.

Vores vigtigste partnere (investorer) er fra USA, så vi grundlagde Tradewyx Inc, som er baseret i Silicon Valley.

Vi lancerede officielt vores app, som giver dig mulighed for at sælge på markedsplads-apps i 78 stater, i 2023.

På grund af den store efterspørgsel efter vores tjenester udvider vi samtidig vores team til at omfatte medarbejdere i forskellige stater og gennemfører også træning i mere end 200 lande.

Hvis du er interesseret i projektet, så skriv til os på vores e-mailadresse job@tradewyx.com

Vi tilbyder markedspladssalg i de stater, der er anført nedenfor.

EUROPA - 30 LANDE 1

. Belgien 2. Bulgarien 3. Tjekkiet 4. Danmark 5. Finland 7. Frankrig
7. Frankrig 8. Kroatien 9. Italien 10. Letland 11. Litauen 12. Ungarn
13. Tyskland 14. Holland 15. Norge 16. Polen 17. Portugal 18.
Rumænien 19. Østrig 20. Grækenland 21. Slovenien 23. Serbien 24.
Storbritannien 25. Sverige 26. Spanien 27. Schweiz 28. Ukraine 29.
Hviderusland 30. Rusland

AFRIKA - 11 LANDE

Algeriet 2. Egypten 3. Ghana 4. Sydafrika 5. Kenya 6. Marokko 7.
Nigeria 8. Elfenbenskysten 9. Senegal 10. Tunesien 11. Uganda

AMERIKA - 19 LANDE

1. Argentina 2. Bolivia 3. Brasilien 4. Den Dominikanske Republik
5. Ecuador 6. Guatemala 7. Honduras 8. Chile 9. Canada 10.
Colombia 11. Costa Rica 12. Mexico 13. Nicaragua 14. Panama 15.
Peru 16. El Salvador 17. USA 18. Uruguay 19. Venezuela

ASIEN - 17 LANDE

1. Bangladesh 2. Kina 3. Filippinerne 4. Georgien 5. Indien 6.
Indonesien 7. Israel 8. Japan 9. Sydkorea 10. Malaysia 11. Saudi
Arabien 12. Singapore 13. De Forenede Arabiske Emirater 14.
Thailand 15. Taiwan 16. Tyrkiet 17. Vietnam

AUSTRALIEN - 1 LAND

1. Australien

5.

Øversigt over produkter, vi kan sælge

Eksempler på produkter, som vi kan sælge på markedspladsen i forskellige lande, er de produkter, der er anført nedenfor:

Kosttilskud, ikke-letfordærlige fødevarer, sportsudstyr, sengetøj (f.eks. puder), investeringsmønter, parfume, værktøj, bøger, elektronik, boligtilbehør, ure, håndtasker, rygsække, spil.

Brandede (merch) produkter (T-shirts, sweatshirts og meget mere)

Listerne over varer, der kan sælges i forskellige stater, kan variere for hver markedsplads.

Vi anbefaler, at du tjekker listen over varer til salg i kategorierne på hver markedsplads, som vi beskriver på de følgende sider.

6. Praktisk eksempel I.

I en unavngiven storby fandt en stor kampsportskamp sted (du kan forestille dig en hvilken som helst anden sportskamp eller endda en koncert).

Denne kamp havde et stort følge af fans fra forskellige stater. Mange fans var opmærksomme på denne kamp/kampe.

Hvorfor er det vigtigt?

Dette øjeblik er meget vigtigt for klubben (atleten eller musikgruppen), fordi de er nødt til at få mest muligt ud af opmærksomheden ved at sælge brandede (firma/klub osv.) produkter til deres fans i forskellige lande.

Det er bydende nødvendigt, at ledere af atleter (klubber, musikgrupper) har så mange brandede produkter (t-shirts, trøjer osv.) klar til fans i så mange lande som muligt og "listede varer" på markedsplads-apps for at hjælpe med salget.

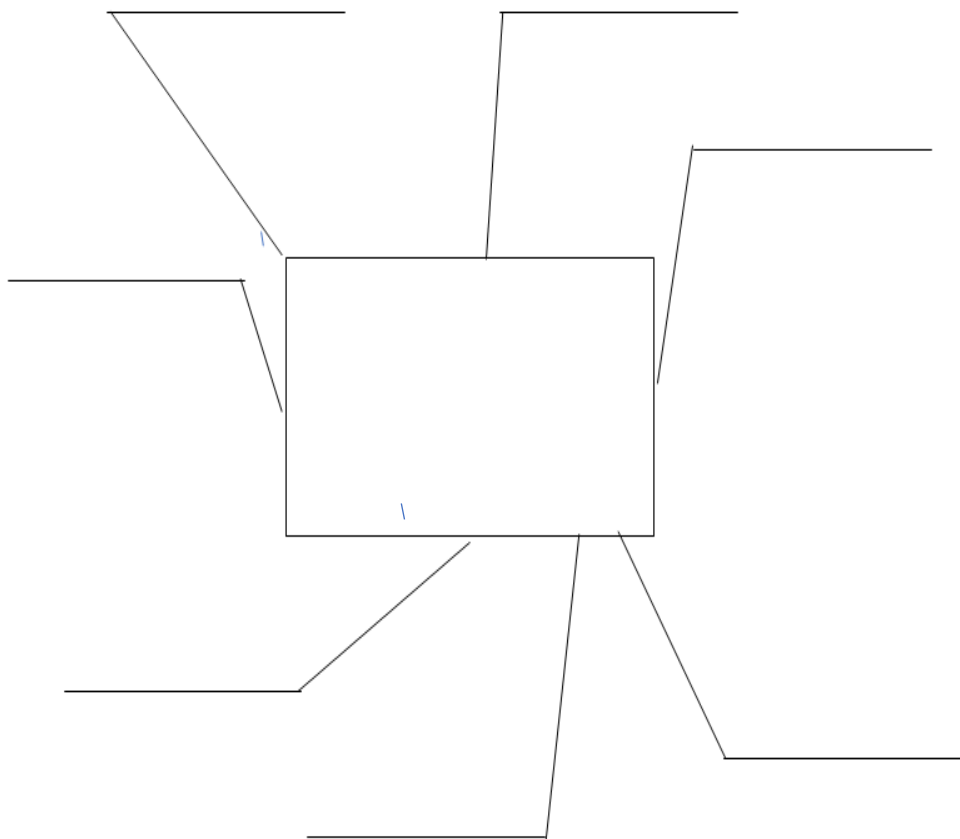
De kan sælge tusindvis eller titusindvis af mærkevarer før eller efter en kamp (koncert, turnering).

VIGTIG BEMÆRKNING Datoen for denne (og andre lignende kampe, koncerter) er kendt på forhånd, dvs. der er tilstrækkelig tid til at forberede og sætte salget af denne merchandise op. Der vil være interesse for at købe dette merchandise fra både vinderen af den pågældende kamp og det hold/den klub, der tabte kampen.

Eksempel: Forestil dig, at der sælges 50.000 T-shirts og andre mærkevarer på markedspladsen før og efter kampen, med en fortjeneste på f.eks. 50 CZK pr. stk. Den samlede fortjeneste er så 2.500.000 CZK.

7. Praktisk eksempel II.

Forestil dig, at du har et produkt, og at du vil sælge det i forskellige lande. Tegn navnet på produktet i midten af rektanglet, og skriv navnene på de stater, hvor du vil sælge det, i linkene.

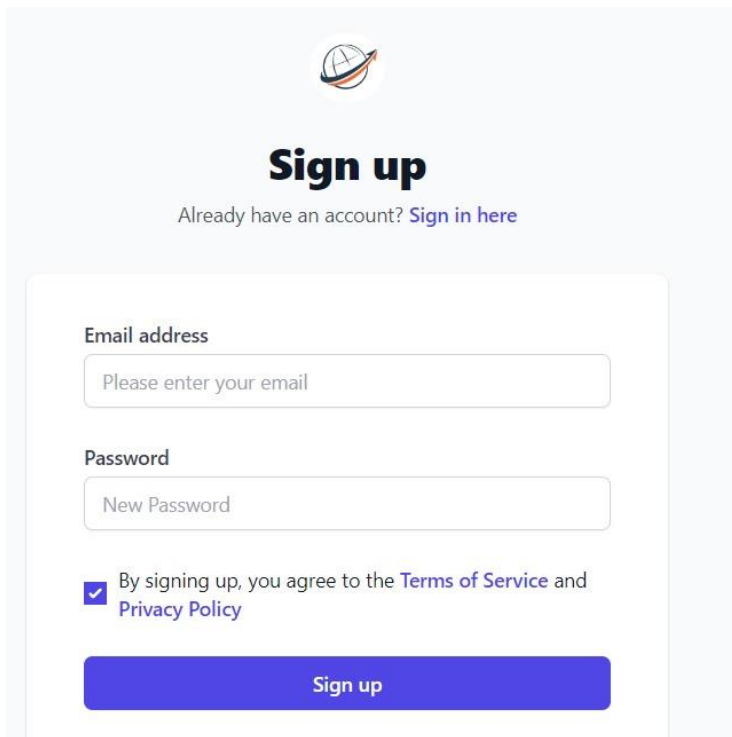



8. Nem registrering

Vores mål var at skabe en enkel registrering, der gør det muligt for dem, der er interesserede i at sælge i forskellige stater, at bruge markedspladsen til at registrere deres produkter til salg og blot vælge de stater, hvor de ønsker at sælge.

Registreringen består af 4 trin og er meget enkel og intuitiv.

Trin 1 - Du skal blot oprette en konto på app.tradewyx.com
I dette trin opretter vi en konto ved hjælp af din e-mail og adgangskode.





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](#)

Når du har oprettet en konto, sendes en "bekræftelses-e-mail".

Trin 2 - Udfyldelse af virksomhedsoplysninger

I dette trin skal du indtaste navn, adresse og telefonnummer.

Step 1 of 3 ● ○ ○

Company information

Enter your company details

Name

Address

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

Trin 3 - Upload CSV-elementer

I dette trin uploader vi de data, der skal sælges.

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 Categor | 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

Trin 4 - Valg af den markedsplads, du vil sælge på

I dette trin vælger vi den markedsplads, vi vil sælge på

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 |

Når dataene er indtastet, vil vores kundesupport kontakte hver enkelt potentiel sælger for at rådgive om, hvordan man justerer tekst, beskrivelser og oversættelser for at gøre varerne så salgbare som muligt.

I dette kapitel kan du prøve vores app app.tradewyx.com.

1. Opret en simpel registrering på app.tradewyx.com.
2. Udfyld dine oplysninger.
3. Upload ikke CSV-filen endnu - spring dette punkt over.
4. Vælg hvilke markedspladser, du vil sælge på, med et enkelt valg.

Prøv venligst denne procedure flere gange.

Vores kolleger har forsøgt at skabe en enkel registreringsgrænseflade til salg på markedspladsen i forskellige lande, som alle kan bruge.

10.

Hurtig lancering af salg på markedspladsen

Vores mål er at få solgt varer i et eller flere af de udvalgte lande inden for en uge efter registreringen.

Tidslinje

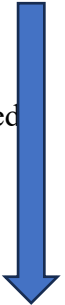
1. Registrering af genstande på www.tradewyx.com

2 dage - klargøring af varer, der skal sendes til lageret



2. sende varer til lageret

3 dage - udenlandsk transport mellem lande (kan være kortere hvis der er tale om et naboland, men også længere, f.eks. ved søtransport).



3. Levering til lageret

2 dage - kontrol af varer



4. Lancering af salg på markedspladsen

11.

Processen med at sælge på markedspladsen i forskellige lande

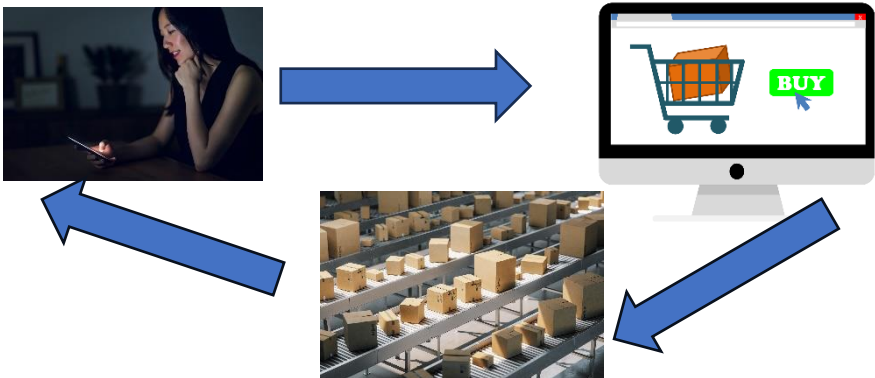
1. Hvis du er interesseret i at sælge, skal du oprette en registrering på www.tradewyx.com

Ved registreringen vælger den potentielle køber en markedsplads og angiver, mens han tjekker varer. Den potentielle sælger får en lageradresse - fulfillment - for den valgte markedsplads, hvor de varer, der skal sælges, skal sendes til.

2. Den interesserede part sender varerne til lageret i henhold til de valgte



3. Kunden køber på markedspladsen, og opfyldelsesvarer sendes



4. Den interesserede part vil modtage en faktura for salget af varerne.

12.

Beregning af salg på markedspladsen i forskellige lande

Vi kan i øjeblikket hjælpe dig med at sælge til over 200 markedspladser i 78 forskellige stater. At sælge på en markedsplads medfører omkostninger for den potentielle sælger, som omfatter et gebyr (provision) til markedspladsoperatøren, et fast månedligt gebyr, leje af et fulfillment-lager i forskellige stater og et gebyr til vores virksomhed. Transport fra fulfillment-lageret til kunden betales normalt af kunden.

Du kan finde en oversigt over omkostningerne i vores interface (efter registrering) for hver markedsplads.

Efter at have registreret sig på app.tradewyx.com vælger den potentielle sælger den markedsplads, de vil sælge på. For hver markedsplads oprettes et månedligt abonnementsgebyr, hvorfra omkostningerne ved at sælge på markedspladsen derefter trækkes.

Beregningseksempel:

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Abonnement / månedligt depositum | 2 000 CZK |
|----------------------------------|-----------|

Indtægter

| | |
|-------------------------------|-------------|
| Salg af varer for 200 000 CZK | 200 000 CZK |
|-------------------------------|-------------|

Omkostninger

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| Omkostninger - Markedsplads - Drift | 1 000 CZK |
|-------------------------------------|-----------|

| | |
|--|--------------|
| Omkostninger - Belønning på markedspladsen | 8 16 000 CZK |
|--|--------------|

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Omkostninger - opfyldelse - drift | 2 000 CZK |
|-----------------------------------|-----------|

| | |
|---|-----------|
| Omkostninger - www.tradewyx.com trafik -3 | 6 000 CZK |
|---|-----------|

| | |
|--------------|--------------------|
| I alt | 175 000 CZK |
|--------------|--------------------|

| | |
|-----------------|-----------|
| Plus abonnement | 2 000 CZK |
|-----------------|-----------|

I alt skal der faktureres 177 000 CZK

Følgende overvejelser bør tages i betragtning, når du beslutter dig for, i hvilket land og på hvilken markedsplads du vil sælge din app:

- 1 Den interesserede sælger åbner markedsplads-applikationen i de stater, hvor han ønsker at sælge (se www.tradewyx.com for en oversigt) og tjekker priser og tilgængelighed af konkurrerende produkter i den valgte kategori.
- 2 Den interesserede sælger kan finde ud af salgsprisen på markedspladsapplikationen i vores app.
- 3 Den interesserede part opretter en samlet beregning for salget, inklusive told og transport til lageret (vores kundesupport hjælper med denne beregning).
- 4 Den interesserede part skal have de relevante certifikater, overensstemmelsescertifikater eller licensrettigheder til salg af varerne i udlandet (vores kundesupport hjælper med at tjekke certifikater osv.).
- 5 Den interesserede part skal have et klagesystem på plads. (Igen hjælper vores kundesupport med denne opsætning).

Vores virksomhed hjælper med at oplagre varer i opfyldningscentre i de lande, som den interesserede sælger har valgt, og med "vareopslag" i de valgte markedspladsapplikationer.

Når du sælger på markedspladsen, giver det markedspladsstøtte, der promoverer varer ved hjælp af nøgleord. Det betyder, at hvis der er stor efterspørgsel efter en vare (f.eks. merchandise fra sportsklubber, sportsorganisationer, berømtheder), vil fans, der søger efter det nøgleord på søgemaskiner, finde et link til at købe på forskellige markedspladser.

Hvis en vare ikke sælger som forventet, kan vi videregive kontaktoplysninger til medier og mediebyureauer, som kan hjælpe dem, der er interesserede i at sælge på markedspladsen, med at oprette en reklamekampagne eller hjælpe med onlineannoncering på YouTube eller Google.

Baseret på vores erfaring har vi fundet ud af, at det er meget vigtigt at oprette et passende varenavn og beskrivelse, når man "pager". Navnet på varerne skal præcist beskrive, hvad de er. For eksempel er det forkerte "fodboldtrøje", men det rigtige er "FC BARCELONA fodboldtrøje". Og i beskrivelsen af varerne er det vigtigt at give den bedst mulige beskrivelse, der karakteriserer varerne, herunder en beskrivelse af de konkurrencemæssige fordele, uden at lave fejl.

Vi anbefaler også, at denne beskrivelse er klar til at blive oversat til andre sprog, da markedspladsens ansøgningsalgoritmer vil inkludere disse beskrivelser i deres søgninger.

Salg af markedspladser i forskellige lande bør bruges i deres forretningsstrategi af handels- og produktionsvirksomheder, men også af sportsklubber og organisationer, berømtheder, der sælger deres merchandise.

Vi afholder jævnligt heldagsseminarer i over 200 lande, hvor vi beskriver praktiske eksempler på, hvordan man kan sælge mere ved hjælp af markedspladsen - hvordan man øger sin omsætning eller finder kunder.

Hver deltager modtager et certifikat med international gyldighed.

Denne uddannelse bør gennemføres af sælgere, ledere af produktions- og salgsvirksomheder, ledere af sportsklubber og sportsevents, influencere, kendisser og andre, der ønsker at sælge endnu mere. og ledere af sportsevents, influencere, berømtheder og andre, der ønsker at sælge endnu mere.

Kurset er velegnet til repræsentanter for gymnasier og universiteter, der leder efter nye emner til deres elever.

Uddannelsen er også velegnet til medierepræsentanter og mediebureauer.

En anden deltager i uddannelsen er normalt repræsentanter for handelskamre eller andre faglige sammenslutninger og medlemmer af disse organisationer.

Deltagerne i træningen er også repræsentanter for politiske partier, der leder efter ny inspiration til at øge eksporten og skabe arbejdspladser.

Uddannelsen er også velegnet til jobsøgende, freelancere og studerende, der ønsker at tilegne sig nye - moderne - færdigheder og få et certifikat, der kan forbedre deres CV, profiler på sociale medier eller hjemmesider.

At sælge på markedet i forskellige stater har et stort potentiale, fordi:

- a) antallet af salg på internettet vil vokse
- b) salgs- og produktionsvirksomheder vil sælge mere på markedspladsen
- c) sportsklubber vil sælge mere merchandise på denne måde
- d) berømt heder når nye fans i forskellige lande med denne formular
- e) medier, mediebyureauer finder nye kunder

At sælge på markedspladser i forskellige lande er et globalt emne, og derfor er denne bog udgivet på 29 sprog og tilgængelig hos mere end 10.000 boghandlere.

Vi arrangerer også kurser i mere end 200 lande og mere end 1.000 byer.

Jo hurtigere du lærer lektionerne fra vores bog eller træning, jo hurtigere får du en stor konkurrencefordel, der kan hjælpe dig med at øge dit salg eller finde nye kunder.

Vi hjælper medier og andre partnere med at sælge deres reklameplads, både til kunder i deres hjemlande og til internationale kunder.

For eksempel kan vi sælge reklameplads i amerikanske medier til kunder i Japan eller reklameplads i tyske medier til kunder i Polen.

Vi hjælper med at sælge reklameplads med vouchere, som kunderne kan købe på forskellige markedspladser. Fordelen ved denne voucher for medier er den nøjagtige beskrivelse af opfyldelsen, og også at kunderne kan købe denne voucher online (uden salgsrepræsentanter fra medierne). Ved at sælge reklameplads ved hjælp af en voucher kan man hurtigt reagere på f.eks. en gratis medieplads skabt af en annullering fra en anden kunde.

Eksempler på vouchere til salg af medieplads på markedspladsen:

- a) nyhedsbureauer - den voucher, der sælges, kan beskrive pressemeddelelsen fra det pågældende nyhedsbureau.
- b) radio - den voucher, der sælges, kan indeholde antallet og længden af radiospots på radiostationen
- c) TV - kuponen kan indeholde antallet og længden af reklamespots på den givne TV-station.
- d) avis (onlineavis) - kuponen, der sælges, kan omfatte størrelsen på reklamepladsen og antallet af visninger
- e) Influencers - voucheren kan beskrive influencerens reklameplads
- f) billboards - salgskuponen kan indeholde en beskrivelse af det område, der skal lejes ud

Der kan være mange eksempler på promotional fulfilment. Det kan f.eks. være en voucher til en promoverende optræden i en kommende

film, en voucher til en optræden i forbindelse med en koncert, sportsbegivenhed, eventstøtte, projektstøtte osv.