

TRADEWYX

TÖBBET ELADNI A PIACON A KÜLÖNBÖZŐ ÁLLAMOKBAN



Tradewyx.com

Ing. Ivan Doubek

TRADEWYX, TÖBBET ELADNI A PIACON A KÜLÖNBÖZŐ
ÁLLAMOKBAN

ISBN 978-80-88619-85-7

1. kiadás.

Kiadás éve 2024

Azt írta: Ing. Ivan Doubek et al.

Kiadta a következő kiadványt: "A bányászat és az ipari termelés".

Ivan Doubek, Prága, Cseh Köztársaság

Minden jog fenntartva Copyright © by Ivan Doubek

Az elmúlt években jelentős változások történtek az üzleti életben, az internet növekvő használata, az otthoni munkavégzés elterjedése, az online alkalmazások nagyobb mértékű használata és egyéb változások. E változások eredményeképpen egyes vállalkozások és iparágak nehézségekkel küzdenek, másrészt pedig olyan iparágak jelennek meg, amelyek virágoznak, új ügyfeleket vonzanak, nyereséget termelnek, és nagy lehetőségek állnak előttük.

Ez a könyv a vállalatok második részére, azaz a növekvő iparágra összpontosít. Világszerte új ügyfeleket fog szerezni, és nagyszerű kilátások állnak előtte. Ez egy új iparág - a különböző országok piacerein történő értékesítés. Ez a könyv az első, amely átfogóan ismerteti ezt az iparágat országonként, gyakorlati példákat ismertet, és azt is, hogyan lehet növelni az eladásokat és új ügyfeleket szerezni ezen az iparágon keresztül. Néhány éven belül a vállalatok értékesítési részlegeiben gyakori lesz, hogy olyan alkalmazottak is dolgoznak majd, akik a különböző államokban a piactéri értékesítéssel foglalkoznak, és ez a könyv inspirációt jelenthet.

A középiskoláknak és a főiskoláknak alkalmazkodniuk kell a mai munkaerő-piaci helyzethez, és a növekvő kereslet miatt a különböző államokban a tantervbe be fogják vezetni a piaci értékesítés területét.

2020-ban kezdtem el dolgozni ezen az új területen, amikor kollégáimmal a világon elsőként foglalkoztunk azzal a kérdéssel, hogy a különböző államokban hány piactéri alkalmazással lehet termékeket értékesíteni. Az ezen a területen töltött idő alatt sok rosszindulatú megjegyzést hallottam különböző oldalról, mert az elképzelés, hogy több mint 70 államban lehet termékeket értékesíteni néhány kattintással, szinte sci-fi. Ma, 2024-ben már a gyakorlatban is megvalósítjuk az elképzelésünket, és segítünk a vállalatoknak, hogy a piactér segítségével több mint 70 országban értékesítsék termékeiket. Sok sikeres üzletkötést kívánok. Ivan Doubek

A könyv számos gyakorlati meglátást tartalmaz, amelyek példákat írnak le arra, hogyan lehet a különböző országokban a piactéri alkalmazásokon keresztül értékesíteni, hogy a felhasználók új ügyfeleket találjanak, növeljék eladásait vagy növeljék bevételeiket.

Ez a könyv az alábbiakban felsorolt személyek és vállalatok számára készült:

a) Értékesítési vállalatok képviselői

Az értékesítő cégek fő célja, hogy minél többet adjanak el, és a különböző államok piacterein történő értékesítéssel a cégek még inkább növelhetik az eladásokat. Számos értékesítési vállalatnál képezzük ki az értékesítőket és a vezetőket, és segítünk nekik a növekedésben. A piactéri értékesítés használatával az értékesítési munkatársak információt kaphatnak arról, hogy mely államokban érdemes értékesíteni, valamint arról, hogy milyen árképzés versenyképes.

b) A gyártó vállalat képviselői

A gyártó vállalatok fő célja a versenyképes termékek előállítása. Megoldásunkkal a vállalatok megtudhatják, hogy az általuk gyártott termék eladható-e külföldön, és milyen áron. Számos vállalatnál képezzük az értékesítőket, igazgatókat, és gyakorlati példákat mutatunk nekik a termékek értékesítésére és ármeghatározására.

c) Hírességek, sportklubok, sportszervezetek

Manapság nagyon népszerű, hogy a hírességek, influencerek, sportklubok vagy rendezvényszervezők "merch" termékekkel rendelkeznek. Ezek a termékek lehetnek mezek, pólók, bögrék

és még sok más. Sok kiskereskedőnek segítünk eladni ezeket a termékeket.

d) Szabadúszók, virtuális asszisztensek, otthonról dolgozó emberek

A különböző országok piacterein történő értékesítés új lehetőséget jelent a szabadúszók (önálló vállalkozók), virtuális asszisztensek vagy otthonról dolgozó emberek számára. Az ebben a könyvben (vagy a képzéseinken) elsajátított készségek segítségével a vállalkozások széles körének tudnak többet segíteni, legyen szó akár támogatásról, grafikai előkészítésről vagy egyéb adminisztratív ügyekről.

e) Diákok

A különböző országok piacterein történő értékesítés új lehetőséget jelent a diákok számára, akár részmunkaidős állásként, akár szakmai gyakorlatként vagy gyakornoki állásként.

f) Középiskolák és egyetemek képviselői

Ez a könyv (illetve a képzésünk) alkalmas olyan középiskolai és főiskolai képviselők számára, akik egy ígéretes területről származó betekintést szeretnének tanítani iskolájukban.

g) Álláskeresők és új kihívásokat keresők

A különböző államokban a piactéri értékesítési iparban sok lehetőség rejlik, és sok embert fog foglalkoztatni. Ez a könyv és a képzésünk mindenkinek szól, aki új lehetőséget keres.

h) A kereskedelmi kamarák és más szövetségek képviselői és tagjaik

Az export növelése számos szakmai és ipari szövetség egyik fő célkitűzése. A különböző országok piacterein való értékesítés az egyik olyan forma, amely segítheti az exportot.

i) Politikai pártok képviselői, képviselők, szenátorok

A különböző államok piacain történő értékesítésnek minden államban az egyik alapvető exportstratégiának kell lennie. Elengedhetetlen, hogy a parlamenti képviselők, szenátorok és közgazdászok ismerjék ezeket a technológiákat.

j) A média, média- és reklámügynökségek képviselői

Ez az iparág új üzleti lehetőségeket kínál a reklámfelületek értékesítésére. Ebben a könyvben (vagy a képzéseinken) gyakorlati példákat írunk le a reklámfelületek értékesítésére, illetve tippeket adunk olyan vállalatoknak, amelyeknek reklámot kell biztosítaniuk termékeik értékesítéséhez.

A piaci értékesítés több országban is új területnek számít, ezért összeállítottunk egy listát azokról a kifejezésekről, amelyek a könyv többi részében is előfordulnak és magyarázatra szorúlnak.

Piactér

Ez egy online értékesítési oldal, amely különböző eladókat hoz össze, akik ezt az oldalt használják termékeik értékesítésére. A vásárló, aki ezen az oldalon vásárol, egy bevásárlókosár segítségével szokványos vásárlást hajt végre. A piactér alkalmazás népszerű az államban, és nagy követői vannak.

Raktár

Ez a különböző államokban az áruk tárolására szolgáló külön helyiség.

Fulfillment

Ezek olyan raktárak, amelyek a piactéri alkalmazásokkal működnek együtt. Ezek a raktárak tárolják az árukat, és miután megkapták a megrendelést a piactérről, gondoskodnak a tételek komissiózásáról (csomagolásáról) és elküldéséről a vásárlónak.

Csomagolás

Az árucikkek beillesztése a piactérre. A lapozás után a tételek megjelennek az ügyfél számára a menüben, és megvásárolhatók.

A piactéren értékesítésre alkalmas termék

A termékek a piactér különböző kategóriáiban találhatók.

Ha a piactéren különböző országokban szeretne értékesíteni

Ez egy olyan magánszemély vagy cég, aki a piactéren különböző államokban szeretne értékesíteni. Ez lehet egy gyártó cég, egy értékesítési cég, egy híresség, egy média képviselője vagy egy reklám- vagy médiaügynökség képviselője.

Ügyfél

Olyan magánszemély vagy vállalkozás, aki "a mi" termékeinket vásárolja a piactéren.

2020-ban, amikor a covid-19 teljes erővel lecsapott, és a világ szinte megállt, azt tapasztaltuk, hogy nincs átfogó megoldás és útmutatás arra vonatkozóan, hogyan lehet a különböző országokban ellenőrzött piactéri alkalmazásokon értékesíteni.

2020-ban üzleti partnereinktől pénzügyi befektetést kaptunk, hogy segítsenek nekünk abban, hogy projektünket különböző országokban elindíthassuk és működtethessük.

A célunk az volt, hogy minél több olyan piacteret találjunk a különböző államokban, ahol a vásárlóink különböző termékeit lehet értékesíteni, valamint az, hogy beállítsuk, hogyan kell mindent megszervezni a logisztika szempontjából, és létrehozzunk egy egyszerű webes alkalmazást, ahol a piacon értékesíteni kívánó személy egyszerűen kiválasztja azt az államot, ahol a piacon értékesíteni szeretne.

A projekt megvalósításához egy nagy nemzetközi csapatot hoztunk létre, amely különböző országokban és számos nyelven dolgozott és dolgozik.

A projekt első fázisában meg kellett találnunk, hogy milyen piactéri alkalmazások működnek a különböző országokban. Több ezer domaint ellenőriztünk, ahol az eladásokat, vásárlásokat, adatátvitelt és egyéb technikai paramétereket is teszteltünk.

A második fázisban az általunk felkeresett különböző országokban lévő teljesítési raktárakat teszteltük, és beszéltünk a raktárak jelenlegi és korábbi alkalmazottaival, hogy megtudjuk, milyen műszaki paraméterekkel rendelkeznek az áruk tárolása során.

Hogy ízelítőt adjunk, több mint 2000 különböző raktárat látogattunk meg több államban. Néha valóban kalandos volt az egész.

Megállapítottuk, hogy 78 államban vannak ellenőrzött piactéri alkalmazások, beleértve a teljesítési kapcsolatokat is. Az összes államról áttekintést talál weboldalunkon - www.tradewyx.com.

Egy domaint kerestünk a teljes projekthez, valamint egy olyan oldalt, ahol a különböző országokban a piactéren való értékesítés iránt érdeklődőket regisztrálhatjuk. Hosszas keresgélés után a www.tradewyx.com domainre bukkantunk.

Fő partnereink (befektetőink) az Egyesült Államokból származnak, ezért alapítottuk meg a Tradewyx Inc. céget, amelynek székhelye a Szilícium-völgyben van.

Hivatalosan 2023-ban indítottuk el alkalmazásunkat, amely lehetővé teszi, hogy 78 államban értékeítsünk piactéri alkalmazásokon.

Ugyanakkor a szolgáltatásaink iránti nagy kereslet miatt bővítjük a csapatunkat, hogy különböző államokban is legyenek munkatársaink, és több mint 200 országban tartunk képzéseket.

Ha érdekli a projekt, kérjük, írjon nekünk a job@tradewyx.com e-mail címünkre.

4.**Országok, ahol értékesítést tudunk szervezni**

Az alábbiakban felsorolt államokban biztosítunk piaci értékesítést.

EURÓPA - 30 ORSZÁG

1. Belgium 2. Bulgária 3. Csehország 4. Dánia 5. Finnország
7. Franciaország 8. Horvátország 9. Olaszország 10. Lettország 11.
Litvánia 12. Magyarország 13. Németország 14. Hollandia 15.
Norvégia 16. Lengyelország 17. Portugália 18. Románia 19. Ausztria
20. Görögország 21. Szlovénia 23. Szerbia 24. Nagy-Britannia 25.
Svédország 26. Spanyolország 27. Svájc 28. Ukrajna 29.
Fehéroroszország 30. Oroszország

AFRIKA - 11 ORSZÁG

Algéria 2. Egyiptom 3. Ghána 4. Dél-Afrika 5. Kenya 6. Marokkó 7.
Nigéria 8. Elefántcsontpart 9. Szenegál 10. Szenegál Tunézia 11.
Uganda

AMERIKA - 19 ORSZÁG

1. Argentína 2. Bolívia 3. Brazília 4. Dominikai Köztársaság
5. Ecuador 6. Guatemala 7. Honduras 8. Chile 9. Kanada 10.
Kolumbia 11. Costa Rica 12. Mexikó 13. Nicaragua 14. Panama 15.
Peru 16. El Salvador 17. USA 18. Uruguay 19. Venezuela

ÁZSIA - 17 ORSZÁG

1. Banglades 2. Kína 3. Fülöp-szigetek 4. Grúzia 5. India 6.
Indonézia 7. Izrael 8. Japán 9. Dél-Korea 10. Malajzia 11. Szaúd-
Arabia 12. Szingapúr 13. Egyesült Arab Emírségek 14. Thaiföld 15.
Tajvan 16. Törökország 17. Malajzia 11. Szaúd-Arábia 12. Szingapúr
13. Egyesült Arab Emírségek 14. Vietnám

AUSZTRÁLIA - 1 ORSZÁG

1. Ausztrália

Példák a különböző országokban a piacon eladható termékekre az alábbiakban felsorolt termékek:

Étrend-kiegészítők, tartós élelmiszerek, sportfelszerelések, ágyneműk (pl. párnák), befektetési érmék, parfümök, szerszámok, könyvek, elektronikai cikkek, otthoni kiegészítők, órák, kiegészítők, hátizsákok, játékok.

Márkás (merch) termékek (pólók, pulóverek stb.)

A különböző államokban eladható termékek listája az egyes piactereken eltérő lehet.

Javasoljuk, hogy ellenőrizze az egyes piacterek kategóriáiban található eladó tárgyak listáját, amelyeket a következő oldalakon ismertetünk.

Egy meg nem nevezett nagyvárosban egy nagyszabású küzdősport-mérkőzésre került sor (elképzeltető bármilyen más sportmérkőzés vagy akár egy koncert is).

Ezt a mérkőzést nagyszámú rajongó követte a különböző államokból. Sok rajongó figyelt fel erre a mérkőzésre/meccsre.

Miért fontos ez?

Ez a pillanat nagyon fontos a klub (sportoló vagy zenei együttes) számára, mert a lehető legtöbbet kell kihozniuk a figyelemből, hogy márkás (vállalati/klub stb.) termékeket adjanak el a rajongóiknak a különböző országokban.

Elengedhetetlen, hogy a sportolók (klubok, zenei együttesek) menedzserei minél több márkás terméket (pólók, mezek stb.) készítsenek elő a szurkolók számára a lehető legtöbb országban, és a piactéri alkalmazásokon "listázott tételeket" készítsenek, hogy segítsék az eladásokat.

Több ezer-tízezer márkás terméket tudnak eladni egy-egy mérkőzés (koncert, verseny) előtt vagy után.

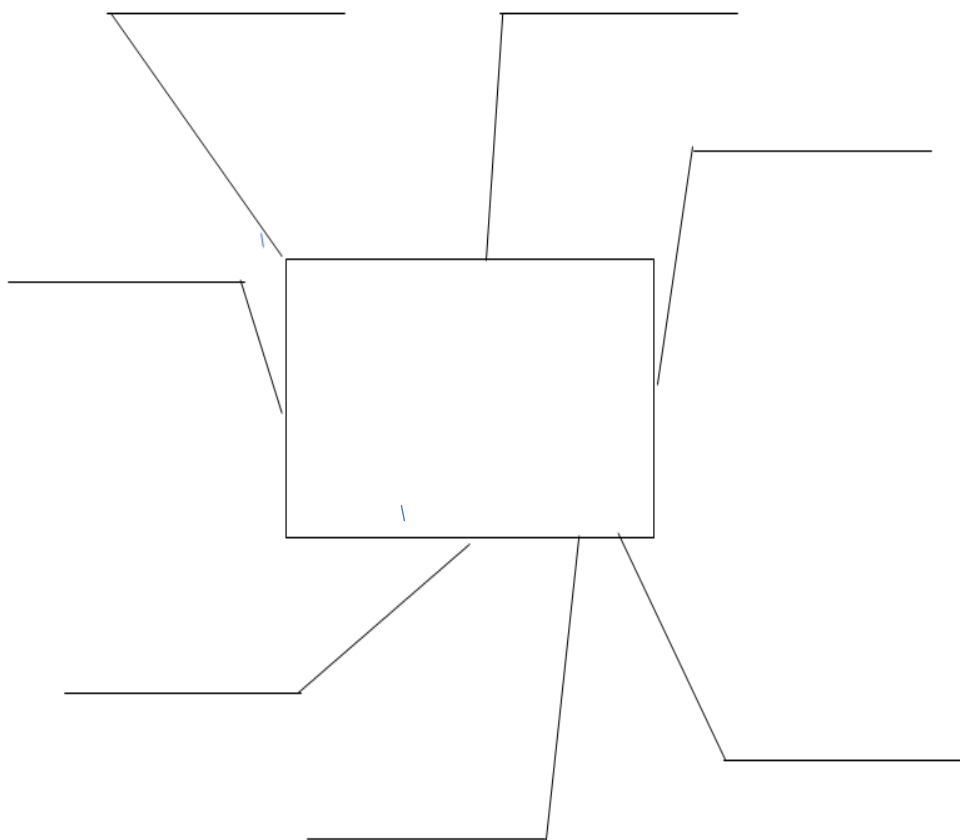
FONTOS MEGJEGYZÉS

Ennek (és más hasonló mérkőzéseknek, koncerteknek) az időpontja előre ismert, azaz elegendő idő áll rendelkezésre az árusítás előkészítésére és lebonyolítására. Mind a szóban forgó mérkőzés győztese, mind a mérkőzésen vesztes csapat/klub részéről érdeklődés mutatkozik az árucikkek megvásárlása iránt.

Példa: képzelje el, hogy a mérkőzés előtt és után 50 000 pólót és más márkás terméket adnak el a piacon, darabonként például 50 CZK nyereséggel. A teljes nyereség így 2 500 000 CZK.

7.**Gyakorlati példa II.**

Képzeld el, hogy van egy terméke, és azt különböző országokban szeretné értékesíteni. Rajzolja a termék nevét a téglalap közepére, és írja a linkek közé azoknak az államoknak a nevét, ahol a terméket értékesíteni szeretné.



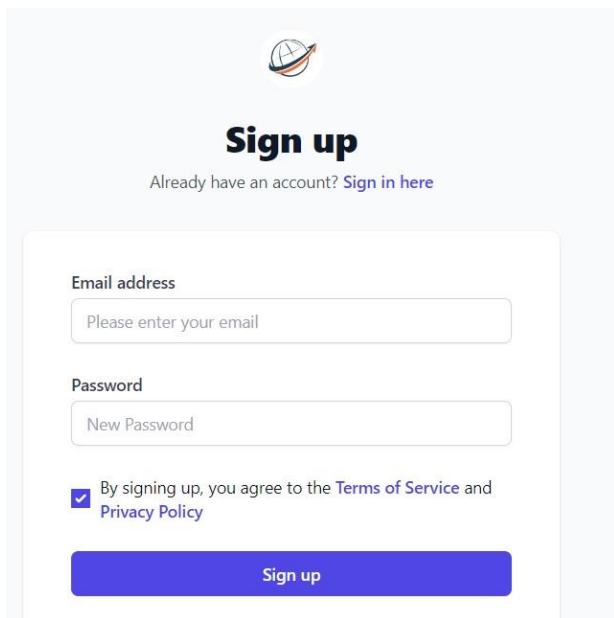
8. Egyszerű regisztráció

Célunk az volt, hogy egy olyan egyszerű regisztrációt hozzunk létre, amely lehetővé teszi a különböző államokban történő értékesítésben érdekelttek számára, hogy a piactéren regisztrálják termékeiket eladásra, és egyszerűen kiválaszthassák azokat az államokat, ahol értékesíteni kívánnak.

A regisztráció 4 lépésből áll és nagyon egyszerű és intuitív.

1. lépés - Egyszerűen hozzon létre egy fiókot az app.tradewyx.com oldalon.

Ebben a lépésben létrehozunk egy fiókot az Ön e-mail címének és jelszavának használatával.





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](#)

A fiók létrehozása után egy "ellenőrző e-mailt" küldünk.

2. lépés - A vállalat adatainak kitöltése

Ebben a lépésben adja meg a nevet, a címet és a telefonszámot.

Step 1 of 3

Company information

Enter your company details

Name

Acme Inc.

Address

Street name / number

Address Line 2

City/Town

State/Province

Phone number

3. lépés - CSV elemek feltöltése

Ebben a lépésben feltöltjük az eladni kívánt adatokat.

Upload Product CSV

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

Products to sell in marketplaces

Handle	Title	Body (HTML)	Vendor	Product Category	Tags	Published	Option1 Name	Option1 Value
example-t-shirt	Example T-Shirt		Acme	Apparel & Acces Shirts	mens t-shirt exai	TRUE	Title	Lithograph - Heig
example-t-shirt								Small
example-t-shirt								Medium
example-pants	Example Pants		Acme	Apparel & Acces Pants	mens pants exar	FALSE	Title	Jeans, W32H34
example-hat	Example Hat		Acme	Apparel & Acces Hat	mens hat examp	FALSE	Title	Grey

Sample CSV file looks like this.

Skip this step

Upload and continue

4. lépés - A piactér kiválasztása, ahol értékesíteni szeretne

Ebben a lépésben kiválasztjuk a piacteret, amelyen értékesíteni szeretnénk.

Select Marketplaces

Marketplaces

Pick marketplaces worldwide where your products will be sold.

Select	Name	Country	Website
☐	Amazon	Belgium	www.amazon.com
☐	Fnac	Belgium	www.fr.fnac.be
☐	Bol	Belgium	www.bol.com
☐	Carrefour	Belgium	www.carrefour.com
☐	Emag	Bulgaria	www.emag.bg
☐	Kaufland	Bulgaria	www.kaufland.bg
☐	Alza	Czech Republic	www.alza.cz
☐	Allegro	Czech republic	www.allegro.cz

Az adatok megadása után ügyfélszolgálati csapatunk felveszi a kapcsolatot minden leendő eladóval, hogy tanácsot adjon a szöveg, a leírások és a fordítások kiigazításához, hogy a tételek a lehető legjobban eladhatóak legyenek.

Ebben a fejezetben próbálja ki az app.tradewyx.com alkalmazást.

1. Hozzon létre egy egyszerű regisztrációt az app.tradewyx.com oldalon.
2. Adja meg adatait.
3. A CSV-fájlt még ne töltse fel - ezt a pontot hagyja ki.
4. Válassza ki, hogy mely piactereken szeretne értékesíteni egy egyszerű választással.

Kérjük, próbálja meg ezt az eljárást többször is.

Kollégáink igyekeztek egy egyszerű regisztrációs felületet létrehozni a különböző országok piacterén történő értékesítéshez, amelyet mindenki használhat.

10.

Az értékesítés piaci bevezetésének gyorsasága

Célunk, hogy a regisztrációtól számított egy héten belül a kiválasztott országok közül egy vagy több országban értékeítsünk árut.

Idővonal

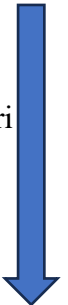
1. a tételek nyilvántartásba vétele a www.tradewyx.com címen

2 nap - a raktárba küldendő tételek előkészítése



2. tételek küldése a raktárba

3 nap - országok közötti külföldi közlekedés (lehet rövidebb is). szomszédos állam esetében, de hosszabb is lehet, pl. tengeri szállítás esetén.



3. szállítás a raktárba

2 nap - tételek ellenőrzése



4. az értékesítés elindítása a piacon

11.

A különböző országok piacán történő értékesítés folyamata

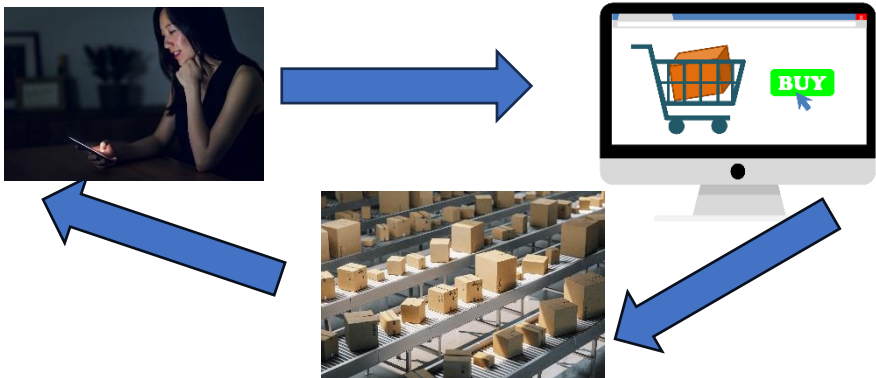
1. Ha eladni szeretne, hozzon létre egy regisztrációt a www.tradewyx.com oldalon.

A regisztráció során a leendő vevő kiválasztja a piacteret és a tételek ellenőrzése közben nyilatkozik. A leendő eladó a kiválasztott piactérhez kap egy raktári címet - fulfillment -, ahová az eladni kívánt tételeket kell küldeni.

2. Az érdekelt fél elküldi az árut a kiválasztott országok szerinti raktárak



3. A vásárló vásárol a piacon, és a teljesítési árukat elküldik.



4. Az érdekelt fél számlát kap a tételek eladásáról.

12.

A különböző országok piacán történő értékesítés kiszámítása

Jelenleg 78 különböző államban több mint 200 piactéren tudunk segíteni Önnek az értékesítésben. A piactéren történő értékesítés költségekkel jár a leendő eladó számára, amelyek magukban foglalják a piactér üzemeltetőjének fizetendő díjat (jutalékot), egy havi átalánydíjat, a különböző államokban található teljesítési raktár bérletét, valamint a mi cégünknek fizetendő díjat. A teljesítési raktártól a vevőig történő szállítást általában a vevő fizeti.

A költségekről a felületünkön (regisztráció után) minden egyes piactér esetében [áttekintést](#) talál. Az app.tradewyx.com oldalon történő regisztráció után a leendő eladó kiválasztja a piacteret, amelyen értékesíteni szeretne. Minden egyes piactér esetében havi előfizetési díj kerül megállapításra, amelyből aztán levonásra kerülnek a piactéren történő értékesítés költségei.

Számítási példa:

Előfizetés / havi befizetés	2 000 CZK
-----------------------------	-----------

Bevételek

Tételek értékesítése 200 000 CZK-ért	200 000 CZK
--------------------------------------	-------------

Költségek

Költségek - Piac - Működés	1 000 CZK
Költségek - Piactér díjazás 8 %	16 000 CZK
Költségek - teljesítés - működés	2 000 CZK
Költségek - www.tradewyx.com forgalom - 3 %	6 000 CZK

Összesen	175 000 CZK
-----------------	--------------------

Plusz előfizetés	2 000 CZK
------------------	-----------

Összesen kiszámlázandó 177 000 CZK

A következő szempontokat kell figyelembe venni, amikor eldönti, hogy melyik országban és melyik piactéren értékesítse az alkalmazást:

- 1 Az érdeklődő eladó megnyitja a piactéri alkalmazást azokban az államokban, ahol értékesíteni szeretne (lásd a www.tradewyxx.com oldalon), és ellenőrzi a kiválasztott kategóriában a konkurens termékek árait és elérhetőségét.
- 2 Az érdeklődő eladó a piactéri alkalmazáson keresztül tájékozódhat az eladási költségről az alkalmazásunkban.
- 3 Az érdekelt fél elkészíti az eladás teljes számítását, beleértve a vámot és a raktárba szállítást is (ügyfélszolgálatunk segít ebben a számításban).
- 4 Az érdekelt félnek rendelkeznie kell a megfelelő tanúsítványokkal, megfelelőségi igazolásokkal vagy engedélyezési jogokkal az áruk külföldi értékesítéséhez (ügyfélszolgálatunk segít a tanúsítványok stb. ellenőrzésében).
- 5 Az érdekelt félnek rendelkeznie kell panaszkezelési rendszerrel.
(Ebben a beállításban ismét ügyfélszolgálatunk segít.)

Cégünk segítséget nyújt a termékeknek az érdekelt eladó által kiválasztott országokban található teljesítő központokban történő raktározásában és a kiválasztott piactéri alkalmazásokban történő "tételek listázásában".

A piactéren történő értékesítéskor olyan piactéri támogatást nyújt, amely kulcsszavak segítségével népszerűsíti az elemeket. Ez azt jelenti, hogy ha egy termékre nagy a kereslet (pl. sportklubok, sportszervezetek, hírességek merch termékei), akkor az adott kulcsszóra a keresőmotorokban rákereső rajongók megtalálják a különböző piactereken a vásárláshoz vezető linket.

Ha egy árucikk nem a várt módon kel el, továbbíthatjuk az elérhetőségeket a médiának és a médiaügynökségeknek, amelyek segíthetnek a piactéren történő értékesítésben érdekelteknek egy reklámkampány létrehozásában, vagy segíthetnek a YouTube-on vagy a Google-on történő online reklámozásban.

Tapasztalataink alapján azt tapasztaltuk, hogy a "lapozás" során nagyon fontos a megfelelő elemnév és leírás létrehozása. A tételek címének pontosan le kell írnia, hogy miről van szó. Például a helytelen a "focimez", de a helyes az "FC BARCELONA focimez". A tételek leírásában pedig fontos, hogy a lehető legjobb, az árut jellemző leírást adjuk meg, beleértve a versenyelőnyök leírását is, hibák nélkül.

Azt is javasoljuk, hogy ez a leírás más nyelvekre is lefordítható legyen, mivel a piactéri alkalmazások algoritmusai ezeket a leírásokat is figyelembe veszik a keresések során.

A különböző országokban történő piaci értékesítést a kereskedelmi és gyártó cégeknek, de a sportkluboknak és szervezeteknek, hírességeknek is, akik árucikkeiket értékesítik, ki kell használniuk üzleti stratégiájukban.

Rendszeresen tartunk egész napos szemináriumokat több mint 200 országban, ahol gyakorlati példákon mutatjuk be, hogyan lehet többet eladni a piac segítségével - hogyan növelheti bevételeit vagy találhat ügyfeleket.

Minden résztvevő nemzetközi érvényességű tanúsítványt kap.

Ezt a képzést az értékesítőknek, a gyártási, értékesítési vállalatok vezetőinek, a sportklubok vezetőinek kell elvégezniük. és sportesemények vezetőinek, influencereknek, hírességeknek és másoknak, akik még többet szeretnének eladni.

A képzés alkalmas középiskolák és egyetemek képviselői számára, akik új témákat keresnek diákjaik számára.

A képzés a média képviselői és a médiaügynökségek számára is alkalmas.

A képzés másik résztvevője általában a kereskedelmi kamarák vagy más szakmai szövetségek képviselői és e szervezetek tagjai.

A képzés résztvevői a politikai pártok képviselői is, akik új inspirációt keresnek az export növeléséhez és a munkahelyteremtéshez.

A képzés alkalmas állás keresők, szabadúszók, diákok számára is, akik új - modern - készségeket szeretnének elsajátítani és tanúsítványt szerezni önéletrajzuk, közösségi média profiljuk vagy weboldaluk javításához.

A különböző államok piacán történő értékesítés nagy lehetőségeket rejt magában, mert:

- a) az internetes értékesítés száma növekedni fog
- b) az értékesítési és gyártó cégek többet fognak eladni a piacon
- c) a sportklubok így több árut fognak eladni
- d) a hírességek új rajongókat érnek el különböző országokban ezzel a formával
- e) média, médiaügynökségek új ügyfeleket találnak

A különböző országok piacterein való értékesítés globális téma, ezért ez a könyv 29 nyelven jelent meg, és több mint 10 000 könyvkereskedőnél kapható.

Több mint 200 országban és több mint 1000 városban szervezünk képzéseket.

Minél hamarabb megtanulja a könyvünk vagy a képzésünk tanulságait, annál hamarabb szerezhetsz jelentős versenyelőnyt, amely segíthet növelni az eladásait, vagy új ügyfeleket találni.

Segítünk a médiának és más partnereknek reklámfelületeik értékesítésében, mind a saját országukban, mind a nemzetközi ügyfelek számára.

Például amerikai médiában hirdetési felületet adhatunk el japán ügyfeleknek, vagy német médiában hirdetési felületet lengyel ügyfeleknek.

Segítünk eladni a reklámfelületet utalványokkal, amelyeket az ügyfelek különböző piactereken vásárolhatnak meg. A média számára az utalvány előnye a teljesítés pontos leírása, valamint az, hogy az ügyfelek online (a média értékesítési képviselői nélkül) vásárolhatják meg ezt az utalványt. Az utalvánnyal történő reklámfelület-értékesítés gyorsan reagálhat például egy másik ügyfél lemondása által létrehozott ingyenes médiafelületre.

Utalvány példák a médiafelület értékesítésére a piactéren:

- a) hírügynökségek - az eladásra kínált utalványon szerepelhet az adott hírügynökség által kiadott sajtóközlemény.
- b) rádió - az eladásra kínált utalvány tartalmazhatja a rádióállomáson sugárzott rádióspotok számát és hosszát.
- c) TV - az utalvány tartalmazhatja az adott TV-állomáson sugárzott reklámspotok számát és hosszát.
- d) Újság (online újság) - az eladásra szánt utalvány tartalmazhatja a hirdetési felület méretét és a megtekintések számát.
- e) Influencerek - az utalvány leírhatja az influencer hirdetési felületét
- f) hirdetőtáblák - az eladási utalvány tartalmazhatja a bérbe adandó terület leírását

A promóciós teljesítésre számos példa lehet. Ilyen lehet például egy promóciós előadásra szóló utalvány egy készülő filmben, egy koncert, sportesemény szervezésében történő előadásra szóló utalvány, rendezvénytámogatás, projekttámogatás stb.