

# در تجارت باید مذاکره کرد.

اگر یادتان باشد گفتیم که ما در خرید و فروش سه نوع داریم که عبارت بودند از:

C2C که به معنای خرید و فروش بین مشتری با مشتری بود و در مصداق آن به دیوار و شیپور اشاره کردیم.

B2C که به معنای خرید و فروش بین یک بیزنس با مشتری بود که در مصداق آن به دیجی کالا و ترب و ایمالز اشاره نمودیم.

B2B که به معنای خرید و فروش بین یک بیزنس با بیزنس دیگر است.

در هر خرید و فروشی طبیعتاً یک صحبتی و گفتگویی رد و بدل می شود و بی حرف نمی شود خرید و فروش کرد.

اما در B2B از آنجا که حجم خرید و فروش بالاست و دو طرف برای سود بردن از آن محصول پای این معامله نشستند مذاکرات بسیار جدی تر است.

# نشست تجاری B2B

در آراد شما زیاد این اصطلاح را می شنوید که می گوییم در فلان مکان نشست تجاری B2B داریم.

منظور از نشست تجاری B2B چیست؟

زمانی که دو بیزنس یعنی دو تاجر قرار باشد جایی بنشینند و درباره محصولشان با هم مذاکره و گفتگو نمایند به این حالت می گویند یک نشست تجاری B2B در جریان است.

برپایی این نشست های تجاری نیازمند پیش نیازها و همچنین مقدمات و تشریفات است که خارج از آراد به سختی مهیا شده و زمانی هم که برگزار می شود هزینه های زیادی را برای تاجران در بر می گیرد و دقیقا به دلیل همین هزینه های بالاست که مردم عادی نمی توانند حتی به تجارت فکر کنند چه برسد به اینکه بخواهند در آن ورود نمایند اما در آراد به دلیل رسالتی که داریم و نیز سود ۱۰ درصدمان این نشست ها را هر روز داریم.

# نشست های سه جانبه تجاری

برای برگزاری یک نشست تجاری حداقل این موارد نیاز است.

۱. مشتری یا تامین کننده ای که در نشست حاضر باشد.

۲. تاجری که در نشست حاضر باشد.

۳. دفتر رسمی، شیک و زیبا و در خور شأن تجارت

۴. پذیرایی و تشریفات

اگر مشتری، خارجی باشد برای ورودش به کشور نیاز است تا دعوتنامه رسمی از طرف وزارت امور خارجه برایش ارسال شده و کارهای ویزا و پروازش و نیز ترانسفر فرودگاهی و بین شهری و همچنین اسکان او در هتل و بردنش به تفریح خارج از زمان نشست تجاری هم به برنامه اضافه گردد.

در کنار همه اینها باید یک فرد مسلط به زبان و نیز مسلط به تجارت در کنارش باشد تا هم بتواند حرف هایش را به راحتی منتقل نماید و هم احساس آرامش و راحتی داشته باشد.

همه این موارد را وقتی کنار هم می گذاریم می بینیم که انجام آن برای مردم عادی به نوعی غیرممکن است.

شما به عنوان یک فرد عادی اصلا نمی توانید از طریق وزارتخانه درخواست ورود یک خارجی به کشور را بدهید.

وزارت امور خارجه از شما می پرسد چه کسی هستید که قصد دارید یک خارجی را وارد کشور نمایید؟

چه سابقه و رزومه ای دارید که معلوم شود واقعا قصد سویی از ورود این خارجی به ایران ندارید؟

در همین مرحله قفل می شوید.

اما زمانی که با آراد برندینگ همکاری می کنید ما خودمان خارجی ها را به ایران می آوریم.

ترانسفر فرودگاهی و بین شهری اش با خودمان است.

اقامت هتل و هزینه های غذا و اسکانش با ماست.

در زمان هایی که نشست تجاری ندارد خارجی ها را به تفریح

برده و شهرهای مختلف ایران را به او نشان می دهیم تا خاطره

خوبی از ایران در ذهنش بماند و همه آن ترس و واهمه ای که بلوک غرب در ذهنش ایجاد کرده اند را از بین ببریم.

تنها کاری که شما به عنوان یک تاجر آرادی باید انجام دهید اینست که شیک و مجلسی و مرتب با نمونه محصولی که دارید یا کاتالوگ و مواردی که موجب جلب اعتماد نماینده یا تاجر خارجی می شود خودتان را به این نشست برسانید.

این نشست سه جانبه است که یک سمتش شما هستید.

سمت دیگرش مشتری یا تامین کننده که در آراد عموماً ما مشتریان خارجی را به این نشست های تجاری دعوت می کنیم.

و ضلع سوم این نشست هم منتور صادراتی ما که در واقع به عنوان یک مذاکره کننده بین المللی روند این تجارت میان شما و آن خارجی را مدیریت و رهبری می کند تا به سمت عقد معامله پیش برود.

و اگر نخواهید از ظرفیت نشست تجاری آراد برندینگ بهره مند شوید آراد را حذف می کنید و می شود نشست تجاری دو جانبه.