

نامیدی از پیشرفت اقتصادی

مردم ما در شرایطی از اقتصاد قرار گرفته اند که دیگر هیچ
امیدی به رشد و پیشرفت ندارند.

اصلی ترین دلیلی که می توان برای این موضوع یافت اینست که
تلاش های زیادی در طول زندگی شان انجام داده اند اما
هیچکدام از آنها منجر به افزایش ثروتشان نگردیده است.

و این ذات آدمیست که چون در راهی تلاش کند و نتیجه نگیرد
خسته، مایوس و دلشکسته می شود.

خودش را به سختی ها و ناملایمات عادت می دهد و تنها با
حسرتی عمیق از ناکامی ها روزگار را می گذارند.

حال سوال اینجاست که آیا مردم به این فکر کرده اند که ممکن
است در تمام این سال ها جاده اشتباهی را طی کرده باشند؟

یعنی اصلا راه را غلط رفته باشند و به جای اینکه در مسیر
خوشبختی قدم بردارند در مسیر بدبختی قدم برداشته اند.

طبیعتاً کسی که از تهران قصد سفر به مشهد دارد اگر در جاده اصفهان قرار بگیرد هر چقدر هم تلاش کند، بهترین ماشین را داشته باشد، بهترین راننده هم باشد باز هم به مشهد نمی‌رسد.

آیا به این فکر کرده ایم که جاده ثروت کدام طرفیست؟

اگر این سوال را از مردم بپرسی جواب‌های متنوعی می‌شنوی.

عده‌ای پول و ثروت را در بورس می‌بینند.

عده‌ای در طلا و نقره.

گروهی در رمز ارزها.

تعدادی از مردم در شرکت‌های هرمی.

برخی معتقدند باید دوره‌های پکیج فروش‌ها را بخرند تا با

قانون جذب، شکرگزاری و امثالهم پولدار شوند.

گروهی در دلار و خلاصه تعدادی از مردم در ملک، زمین،

ماشین و خلاصه چیزهای دیگر می‌بینند.

مردم ما سالهاست همه این راه‌ها را رفته‌اند اما نتیجه چه شد؟

آیا غیر از اینکه فقیرتر شوند اتفاقی افتاد؟

چرا به این فکر نکنیم شاید جاده را به کل اشتباه می رویم؟

واقعا راه درست کدام است؟

برای درک عمیقتر این جواب ابتدا از خودمان یک سوال بپرسیم.

آیا خداوندی که ما را خلق کرده و قرآن را برای راهنمایی ما قرار

داده و پیامبران و امامانی به جهت هدایت ما منصوب نموده

است پاسخ این سوال را نداده و راه کسب ثروت زیاد آنهم از راه

حلال را بیان ننموده است؟

آیا ما را در این جهان هستی سرگردان و حیران قرار داده و گفته:

ای انسان این تو و این دنیا و برو راه را پیدا کن.

یا اینکه به وضوح در کتابش و به زبان پیامبرانش راه نجات

اقتصادی را بیان نموده اما مردم، کتاب خدا و توصیه فرستادگان

را نشنیدند و به راه دیگری رفتند.

که همین امر موجب شد روز به روز بر فقر و سختی شان افزوده

گردد و از رحمت پروردگارشان و فضل بی منتهایش دور شوند.

کافیست فقط چند ساعت در اینترنت جستجو کنید تا پاسخ این سوال را بیابید.

اگر کمی عمیقتر تحقیق کنید آنگاه می بینید که خداوند در قرآن ۱۰ شغل را بیان کرده که درباره ۹ شغل هر کدام فقط یک بار سخن گفته و درباره یک شغل است که به تنهایی ۹ بار صحبت نموده است.

و همان شغل را شغل پیامبر آخرالزمانش قرار داده و نیز پدر این پیامبر و عموی این پیامبر و همسر این پیامبر و قریش که قبیله این پیامبر است نیز همان شغل را داشتند.

این شغل خاص و منحصر بفرد شغلی نیست مگر **تجارت**.

آراد برندینگ امیدي بر اقتصاد بیمار ایران

در چنین اوضاعی، آراد برندینگ به میدان آمد تا مردم ایران را به سمت تجارت سوق دهد.

مجموعه ای که تاسیسیش به سال ۱۳۸۵ باز می گردد و با ۱۸ سال سابقه فعالیت اقتصادی و تجاری بدون آنکه ریالی از بانکی یا نهاد دیگری وام بگیرد به کارزار اقتصاد آمده و جمع کثیری از مردم خردمند را با خود هم آوا نموده است.

خودش تجارت می کند و از مردم عادی هم تاجر می سازد.

تجارت را به طور کاملا رایگان به مردم می آموزد و جدای از این آموزش ها می کوشد تا سختی های تجارت را با ایجاد زیرساخت و نیز گسترده کردن مسیرهای ارتباطی از تامین کنندگان و مشتریان برای کسانی که تاجر آرادی هستند آسان نماید.

به همت و تلاش شبانه روزی کارمندانش که بیش از ۶۰۰ نفرند می کوشد تا تاجرانس را در داخل و خارج از کشور پرنده (Brand) و مشهور نماید چرا که اعتقاد دارد اگر یک تاجری برند نباشد به او اعتماد نمی شود و وقتی اعتماد نشود ورود به تجارت مستلزم سرمایه های زیادی خواهد بود اما وقتی تولیدکنندگان او را بشناسند کالا را امانی می دهند و مشتریان هم بدون آنکه ابتدا

کالا را بخواهند پول را می پردازند و اینجاست که تاجر آرادی ابتدا پول را از مشتری گرفته و همزمان هم کالا را از تامین کننده دریافت می کند سپس سود خودش را بر می دارد و کالا را به مشتری و پول را به تولیدکننده می رساند.

چون تجارت به این سبک و سیاق رقم می خورد مردم عادی هم می توانند به تجارت ورود کنند و نیاز به سرمایه های آنچنانی برای ورود به تجارت ندارند.

برندسازی تنها کار آراد برندینگ برای تسهیل تجارت نیست بلکه یکی از برنامه های اصلی آراد است.

آراد با تعامل سازنده با خارجی ها هر روز نمایندگانش را در جهان فعالتر می نماید.

نمایندگی هایی در کشورهای مختلف جهان از آمریکا، کانادا، آلمان، فرانسه، سوئد، ایتالیا و سایر کشورهای اروپایی که اقتصاد تراز اول جهان را دارند گرفته تا نیجریه، سنگال و سایر کشورهای آفریقایی که در اقتصاد جهان در سطح پایینی هستند.

تعدادی از این نمایندگان که پتانسیل های قوی تری دارند اقدام به تاسیس دفتر نمایندگی در کشور خودشان می کنند که همین دفاتر ما را قادر ساخته تا تحریم را به طور کامل دور بزنیم و مشکلاتش را تا اندازه قابل توجهی کاهش دهیم.

میتینگ های آنلاین متعددی هر روز بین نمایندگان خارجی و تاجران آرادی برگزار می شود که با حضور منتورهای صادراتی آرادی مسلط به ۱۰ زبان زنده دنیا، دو طرف بتوانند ظرفیت های تجاری یکدیگر را بشناسند و نمایندگان خارجی با شناخت بیشتری نسبت به بازاریابی محصولات تاجران آرادی اقدام نمایند.

در دفاتر خارجی نمایندگان، شوروم هایی وجود دارد که محصولات تاجران آرادی جهت نمایش در آنجا قرار می گیرد تا فعالان اقتصادی آن کشورها بتوانند این محصولات را با چشمان خود دیده و راحت تر سفارش خود را ثبت نمایند و جدای از فعالیتی که نمایندگان خارجی در کشورهای خودشان برای فروش

محصولات تاجران آرادی انجام می دهند هر هفته شاهد حضور
تعدادی از خارجی ها در کشورمان ایران هستیم.

به جای آنکه ما هزینه گزافی برای مسافرت به کشورهای دیگر
بپردازیم آراد آنها را به ایران می آورد تا در دفاتر آراد برندینگ،
چهره به چهره با تاجران آرادی به مذاکره برای ایجاد همکاری
سازنده بپردازند.

آراد برندینگ در کنار ظرفیت هایی که برای ایجاد خطوط ارتباطی
تجاری میان تاجران آرادی با تولیدکنندگان و خریداران در داخل و
خارج از کشور تولید می کند به آنها در ایجاد زیرساخت های
تجاریشان کمک می نماید و در بسیاری از امور تا اجرای صد در
صد کارها نیز پیش می رود.

چارت سازمانی آراد برندینگ در ۴ سطح طراحی گردیده است.

سطح اول مدیران ارشد هستند که ۴ نفرند.

مهندس علیرضا شعبانی - رئیس هیات مدیره

مهندس امیر علی قربانی - مدیرعامل

استاد تالیا براری - رئیس شورای سیاستگذاری

استاد وحید حاجی آقا زاده - مدیر راهبردی

تمام استراتژی های اجرایی و عملیاتی تجارت ها چه در میان

کارمندان و چه در میان تاجران و نمایندگان خارجی توسط

مدیران ارشد به بدنه فعال مجموعه ابلاغ و تبیین می گردد.

سطح دوم در چارت سازمانی آراد برندینگ مربوط به اعضای

شورای سیاستگذاری آراد برندینگ است.

این شورا متشکل از ۱۱۶ نفر است که به صورت انتخابات سالانه

و به شیوه مرسوم انتخاباتی مشخص می گردند و کسانی هستند

که بیشترین رای را از بین نامزدها بدست آورده اند و رای ها

توسط تمام آرادیهها داده می شود.

اعضای شورا در اصول تجارت دخالتی ندارند اما در فروع تجارت

که موضوعات متنوعی نظیر تامین کالا، لجستیک، نقل و انتقال

مالی، برندسازی، مدیریت، اطلاعات و ارتباطات می باشد سه

وظیفه مهم را ایفا می کنند.

۱. قانون گذاری

۲. اجرای قوانین

۳. نظارت بر اجرای صحیح قوانین

لازم به ذکر است که ساختار خاص و به نسبت پیچیده برای عملکرد صحیح شورا وجود دارد که خارج از حوصله بحث این مقاله می باشد.

سطح سوم در چارت سازمانی آراد برندینگ متعلق به هیات مدیره های بنگاه های تجاری است.

برای درک بهتر عملکرد بنگاه های تجاری لازم است تا ابتدا توضیح کوتاهی درباره سطح چهارم بدهیم.

سطح چهارم مربوط به تاجران آرادی و کارمندان آراد برندینگ است و هر کسی که در این سطح قرار دارد یک مشاور، راهنما یا منتور دارد که همان هیات مدیره بنگاه های تجاری هستند و در حقیقت تمام افراد سطح چهارم اعضای بنگاه های تجاری هستند و بنگاه های تجاری در سطح سوم قرار دارند.

بنگاههای تجاری با مدیریت و نظارت مدیران ارشد و با حمایت
اعضای شورا تقویت می شوند.

تمام نگرانی ها را برداشته ایم.

هدف ما تجارت است و آنرا تنها راه نجات کشور می دانیم.
استدلال ها و منطق های ما ساخته ذهن و یا حرف کشف شده
خودمان نیست بلکه سخن پیامبر خداست که می فرماید: نه
دهم ثروت در تجارت است.

سخن امام علی علیه السلام است که می فرماید: تجارت کنید تا
از آنچه در دستان مردم است بی نیاز شوید.

و یا در جای دیگری می فرمایند: تجارت کنید تا خداوند به شما
برکت دهد چرا که خداوند تاجر راستگو و امین را دوست دارد.

حدیث امام صادق علیه السلام است که می فرماید: تجارت را
رها نکنید که خوار و حقیر می شوید.

پس چون هدف ما تجارت است تمام تلاشمان را هم می کنیم تا هر نگرانی که برای خودمان یا کسانی که با ما همکاری می کنند پیش می آید به صورت کاملاً عملگرایانه نه به صورت گفتار درمانی برطرف نماییم و در این راه از هیچ تلاش و کوششی فروگذار نمی کنیم.

مستنداتی که هر روز از ما می بینید ثمره همین تلاشهای شبانه روزی همه ما آرادی هاست.

مفتخریم به اینکه ادعا داریم هر کسی دست همکاری به ما داد ثروتمند شد و این ادعا مربوط به گذشته نیست و حال نیز همین است و هر کس باشد موفق می شود ان شاءالله.

از شما خواننده عزیز که این متن طولانی را خواندید سپاسگزاری می کنیم و امیدواریم اگر تجارت با آراد را شروع کردید آن را سفت و محکم بچسبید و اگر هنوز شروع نکردید تردیدهای ذهنی را به تنهایی و یا با مشورت یک بنگاه تجاری برطرف نمایید و شروع کنید که تجارت راهیست به سوی ثروت زیاد و پایدار.