

# خدمات آراد به تاجران

آراد برندینگ خدمات متعددی را به تاجرانش ارائه می کند تا آنها نیز برای مشتریان و تامین کنندگان پروموت ایجاد نمایند. پروموت کردن یعنی ارتقا دادن و تهییج کردن به گونه ای که موجب افزایش فروششان شود. تبلیغات نوعی پروموشن است. برندسازی نوع دیگری از پروموشن است. پروموشن ها موجب رشد تجارت تاجران می گردد. ما برای اینکه بتوانیم قدرت تاجرانمان را افزایش دهیم و برای جامعه هدف آنها پروموشن ایجاد کنیم خدماتی عرضه می داریم که هر یک از آنها کارآیی خاص خودشان را دارند. این خدمات در قالب ۱۳ مورد در ۱۲ پروموشن جداگانه ارائه شده و هر یک کارآیی منحصر بفرد خود را در عرصه تجارت داخلی یا صادراتی و یا هر دوی آنها دارد.

# فهرست خدمات ۱۳ گانه

۱. پست مهمان تجارخانه آراد برندینگ
۲. سایت طراحی شده با گرافیک کامل
۳. پک زیرساخت داخلی و صادراتی
۴. کانال تلگرام و واتساپ ارتباط با نمایندگان خارجی
۵. پرزنت محصول برای نمایندگان خارجی
۶. تولید محتوا در سایت تاجران و رپورتاژ خبری
۷. تبلیغات در کانال تلگرام تجارت داخلی و صادراتی
۸. داشتن منتور صادراتی
۹. کارگروه حضوری با نمایندگان خارجی
۱۰. استفاده از ظرفیت لجستیک
۱۱. بانک اطلاعاتی تاجران و نمایندگان خارجی
۱۲. دفاتر خارجی و شو روم ها
۱۳. استفاده از ظرفیت تامین کالا

# ۱. پست مهمان تجارتخانه

این خدمت به همه تاجران آرادی ارائه می شود و برای تجارت داخلی کاربرد دارد.

هر هفته تعداد مشخصی محتوا بر روی تجارتخانه آرادی برنندینگ که یک سایت معتبر و پر قدرت از نظر جایگاه در گوگل است توسط کارمندان ما برای تاجران آرادی نوشته و قرار می گیرد تا مشتریان آن محصول تاجر ما را پیدا کرده و با او ارتباط بگیرند و مذاکره تجاری آغاز شود.

# ۲. سایت طراحی شده با گرافیک

داشتن سایت برای تاجران جز الزامات ابتداییست تا هم بتواند محصولاتش را در آن سایت نمایش دهد و هم اعتبار لازم را بدست آورد که ما این کار را برای تاجرانمان انجام می دهیم.

## ۳. پک زیرساخت

یک تاجر باید زیرساخت هایی برای تجارتش داشته باشد تا وقتی یک مشتری یا تامین کننده با او ارتباط می گیرد نشان دهد در امر تجارت بسیار حرفه ای رفتار می کند.

این زیرساخت ها مواردی نظیر کاتالوگ، کمپانی پروفایل، کارت ویزیت، فاکتور و پیش فاکتور و موارد تخصصی دیگری را شامل می شود که به همراه لوگوی تجاری به تاجر داده می شود تا از آنها در تعاملات تجاری اش استفاده نماید.

پک زیرساخت به دو دسته داخلی و صادراتی تقسیم می شود که هر کدام از آنها بسته به نوع تجارت تاجران آرازی مورد استفاده قرار می گیرد.

دقت کنید اگر پک زیرساخت صادراتی را نداشته باشید سطح اعتماد مشتری به شما پایین می آید و به احتمال زیاد تعداد قابل توجهی از مشتریان خود را از دست می دهید.

## ۴. ارتباط با نمایندگان خارجی

ظرفیت نمایندگان خارجی آراد برن‌دینگ تنها برای آن دسته از تاجرانی که می‌خواهند در صادرات فعالیت نمایند باز است. البته به این معنا نیست که این دسته از تاجران نمی‌توانند تجارت داخلی انجام دهند اما تاجرانی هم هستند که فقط تجارت داخلی فعالیت می‌کنند و صادرات فعالیت ندارند در نتیجه این دسته ارتباطی با نمایندگان خارجی آراد برن‌دینگ ندارند و نکته دیگر که لازم به ذکر است اینکه اطلاعات نمایندگان خارجی در کانال مخصوص تلگرامی قرار می‌گیرد که راه ارتباطی نمایندگان خارجی از طریق واتساپ و تلگرام را در اختیار شما قرار می‌دهد.

نمایندگان خارجی زمانی که شرایط شما را برای سودشان مناسب ببینند حتماً بر روی تبلیغات، فروش و بازاریابی محصول شما در کشورشان کار می‌کنند و این یعنی ورود شما به صادرات.

# ۵. پرزنت برای نمایندگان خارجی

ما در قالب میتینگ هایی در بستر نرم افزار گوگل میت ساعتی را برای پرزنت محصولات اختصاص می دهیم و این میتینگ به نمایندگان خارجی اطلاع رسانی می شود و کسانی که علاقه مند به محصول شما باشند در آن حاضر می شوند.

البته آراد تعهد دارد که همواره حداقل تعداد مشخصی را به این میتینگ بیاورد تا پرزنت شما را درباره محصولات ببینند.

در انتهای میتینگ شماره تماس خود را به حاضران میتینگ داده و نمایندگان خارجی علاقه مند به تجارت محصول شما که در حقیقت قصد وارد کردن این محصول به کشورشان را دارند با شما ارتباط برقرار می نمایند.

پرزنت محصولات یکی از جذابترین خدمات آراد برندینگ در صادرات محصولات ایرانیست که هیچ شرکتی در ایران و جهان چنین ظرفیتی را به وسعت تمام دنیا ندارد.

## ۶. تولید محتوا و رپورتاژ خبری

یکی از خدماتی که بیشتر در تجارت داخلی کاربرد دارد اینست که سایت تاجران آرادی تبدیل به یک سایت برند شود تا مشتریان زیادی را جذب نماید.

برای اینکه یک سایت برند و پربازدید شود دو کار اساسی باید انجام شود که ما هر دو کار را برای تاجرانمان انجام می دهیم.

۱. بر روی آن سایت تولید محتوای تخصصی صورت گیرد.

۲. یک سایت معتبر به این سایت تاجر لینک بدهد و او را در سایت خودش معرفی کند.

به این حرکت رپورتاژ خبری گفته می شود.

ما این کار را با سایت معتبر آراد برندینگ انجام می دهیم یعنی

یک رپورتاژ خبری در سایت آراد برندینگ درست می کنیم و به

سایت تاجر لینک می دهیم و این عمل را در طول هر هفته با

محتوای جدید و رپورتاژهای متنوع تکرار می کنیم.

## ۷. تبلیغات داخلی و صادراتی

آراد برندینگ در تلگرام کانال هایی دارد که فعالان اقتصادی داخلی و نمایندگان خارجی اش در آن عضو هستند و هر هفته تبلیغات مشخصی از تاجرانس در این کانال ها قرار می دهد. اگر تبلیغات را به زبان فارسی و در کانال فعالان اقتصادی ایرانی قرار دهد به آن تبلیغات در کانال های تجارت داخلی گفته و اگر همین تبلیغات را به زبان های خارجی برای نمایندگان خارجی قرار دهد تبلیغات در کانال های صادراتی گفته می شود که در حال حاضر به ۱۰ زبان زنده دنیا این کانال ها فعالیت می کنند.

## ۸. داشتن منتور صادراتی

زمانی که فعالان اقتصادی می خواهند با خارجی ها ارتباط بگیرند یقیناً نیازمند یک مترجم هستند تا بتوانند با خارجی ها صحبت



کنند اما واقعیت امر اینست که اکثر مترجمان هیچ سررشته ای از تجارت ندارند و به همین دلیل موجب جوش نخوردن معاملات تجاری می شوند.

ما در آراد برندینگ از مترجم برای تجارت با خارجی ها استفاده نمی کنیم بلکه منتورهای صادراتی داریم.

منتورهای صادراتی کسانی هستند که خودشان تاجرند و صفر تا صد تجارت را می دانند و از قضا به یک یا چند زبان خارجی مسلط هستند و این افراد در کنار یک تاجری که مسلط به زبان نیست قرار می گیرند و مذاکرات تجاری اش با خارجی ها را اصطلاحاً کوچ یا همان مربیگری می نمایند.

اما فرق منتور با مربی در اینست که مربی بیرون زمین ایستاده و می گوید این کار را بکن آن کار را نکن و حتی ممکن است چیزی از آن ورزش نداند اما منتور خودش داخل میدان است و بر تجارت هم اشراف دارد و خودش هم تجارت می کند پس زیر و بم تجارت را به طور کامل می شناسد و بسیار اثرگذار است.

## ۹. کارگروه حضوری با نمایندگان

آراد تنها به ارتباط مجازی با نمایندگان خارجی خود بسنده نکرده است بلکه از آنها دعوت می کند تا به ایران بیایند و به صورت مستقیم با ظرفیت های تجاری محصولات تاجران آرادی آشنا شوند و هر هفته شاهد حضور تعدادی نماینده خارجی در ایران هستیم و زمانی که این عزیزان خارجی مان به ایران می آیند به تاجرانمان اطلاع می دهیم که فلان نماینده از فلان کشور برای خرید این دسته از محصولات به ایران آمده است و اگر تمایل به نشست حضوری چهره به چهره با او را دارید تشریف بیاورید و از نزدیک در حضور منتور صادراتی با نماینده خارجی گفتگو نمایید.

## ۱۰. استفاده از ظرفیت لجستیک

حمل بار از مبدا تا مقصد و کارهای جانبی آن لجستیک نام دارد.

البته لزوما این نیست که باید هر باری را تا مقصد برسانیم اما لجستیک این پتانسیل را دارد.

هیچ نگرانی برای گمرک و دریافت مجوزهای ترخیص و حمل و بیمه و امثال اینها در آراد برندینگ وجود ندارد چرا که واحد لجستیک ما صفر تا صد این کارها را برای تاجران آرادی انجام می دهد تا آنها با خیال راحت به مذاکرات تجاری خودشان بپردازند و سودهای بیشتری از تجارت های جدیدترشان ببرند.

## ۱۱. بانک اطلاعاتی

بانکی از اطلاعات تماس و مشخصات دیگر تاجران آرادی و نمایندگان خارجی آراد برندینگ موجود است و در اختیار تاجران قرار می گیرد تا بتوانند ارتباطات گسترده تری را بر حسب محصول، شهر یا کشور و سایر تقسیم بندی ها داشته باشند که این امر به تاجران آرادی کمک بسزایی می نماید.

## ۱۲. دفاتر خارجی و شو روم ها

در هر کشوری که نمایندگان خارجی آراد برندینگ اقدام به تاسیس دفتر نموده اند ۳ ظرفیت اصلی وجود دارد.

۱. محلی برای مذاکره تجاری به صورت حضوری

۲. شو روم برای نمایش محصولات سمپل یا همان نمونه به فعالان اقتصادی کشور مقصد

۳. مسیر امنی برای نقل و انتقال مالی و دور زدن تحریم ها

دفاتر خارجی و شو روم های تجاری ما یک ظرفیت کاملا منحصر بفرد است و ممکن است شما شرکت تجاری را بیابید که در یک کشور یا نهایتا دو ۳ کشور دفتر داشته باشد که نهایتا بر روی ۵ تا ۱۰ محصول کار کند اما شبیه آراد برندینگ که بیش از ۱۶۰ دفتر در بیش از ۱۰۰ کشور داشته باشد و بر روی بیش از ۴ هزار محصول کار شود به هیچ وجه نه در ایران و نه در سراسر جهان پیدا نخواهید کرد پس قدر این ظرفیت را بیشتر از بقیه بدانید.

# ۱۳. استفاده از ظرفیت تامین کالا

اگر کسی تولید کننده باشد و در تجارت وارد شود طبیعتاً نیازی به تامین کالا ندارد چرا که کالا را خودش دارد.

آنکه روابط گسترده ای داشته باشد هم نیاز به تامین کالا ندارد و طبیعتاً خودش قادر است کالایش را تامین نماید اما گروه زیادی از مردم که ما آنها را به تجارت دعوت نموده و تشویقشان می کنیم تا تجارت کنند هیچ آشنایی با تامین کالا ندارند.

متأسفانه کارخانجات ما هم آنها را به رسمیت نمی شناسند و این عزیزان از ورود به تجارت ناامید می شوند.

اینجاست که واحد تامین کالای آراد برندینگ به کمک این دسته از تاجران می آید و نگرانی شان را برطرف می نماید.

امیدواریم توضیحات ما درباره خدمات تجاری آراد برندینگ شناخت بهتر و جامعتری به تاجران تازه وارد و کسانی که قصد ورود به تجارت را دارند ارائه نموده باشد.