

برندسازی ارزان سازی تجارت

پیشتر ثابت کردیم که اگر بخواهید تجارت را بدون برندسازی آغاز نمایید نیازمند سرمایه های بسیار زیادی خواهید بود.

پس توصیه می کنیم تجارت را با برندسازی آغاز نموده و به جای آن هزینه های چند ده و حتی چند صد میلیاردی هزینه های چند ده میلیونی یا نهایتاً صد میلیونی برای برندینگ بدهید.

اینکه کسی بخواهد بدون هیچ هزینه ای تجارت کند با خودش فکر کند آیا بدون هزینه کردن می تواند یک ساعت راه برود؟

شما برای یک ساعت پیاده روی به طور متوسط ۲۰۰ کالری مصرف می کنید که با ۱۴۰ گرم مرغ باید آن را بدست آورید که به قیمت امروز حداقل باید ۵۰ هزار تومان برای خریدن و درست کردن آن بپردازید.

حال انتظار دارید شغلی که شما را از یک فرد عادی به دسته ثروتمندان می رساند هیچ هزینه ای نداشته باشد؟

شما یک مغازه ساده بزنید و یا راننده تاکسی اینترنتی شوید باید حداقل ۵۰۰ میلیون تومان هزینه کنید.

پس از فکر اینکه بتوانید بدون هیچ هزینه ای تجارت کنید خارج شوید فقط بحث سر آنست که تجارت مخصوص سوپرمیلیاردرها و ژن خاص هاست و ما با برندسازی می توانیم مردم عادی را هم وارد تجارت نموده و از آنها تاجر بسازیم.

انواع برندسازی

به طور کلی دو نوع برندسازی وجود دارد.

۱. برندسازی در فضای حقیقی

۲. برندسازی در فضای مجازی

برندسازی در فضای حقیقی بسیار گران است و کسانی می توانند از پس آن بر بیایند که بسیار ثروتمند باشند.

با تعدادی از روش های برندسازی حقیقی آشنا شوید.

تلویزیون، رادیو، تبلیغات در فیلم و سریال های معروف، بیلبردهای شهری و جاده ای، روزنامه ها و مجلات معتبر و مرتبط با فعالیت های تجاری محصول یک تاجر، بازاریابی حضوری، سررسیدهای تبلیغاتی، هدایای تبلیغاتی و ...

می بینید که همه این روش ها بسیار گران قیمت بوده و جالب اینکه بازدهی پایینی هم دارند و اینکه فکر کنید بازگشت سرمایه بالایی دارند اصلا اینگونه نیست.

یعنی اکثر شرکت هایی که تبلیغات می کنند حتی به اندازه پولی که برای تبلیغات و برندسازی حقیقی هزینه می کنند هم سود نمی کنند چون اگر سود می کردند این روش را ادامه می دادند در حالیکه می بینیم بسیاری از شرکت ها مدتی در تبلیغات تلویزیونی و سایر روش های ذکر شده هستند اما بعد از گذشت زمانی محدود از صفحه تلویزیون غیب می شوند پس همین امر نشان می دهد که صاحبان این برندها هزینه ای که برای تبلیغات گذاشتند را هم نتوانستند سود کنند و منصرف شدند.

برندسازی در فضای مجازی

توصیه ما برای شروع تجارت شما برندسازی در فضای مجازی است و البته رفته رفته با رونق و شکوفایی تجارت های خود به روش های پربازده و کم هزینه تری از برندسازی حقیقی هم خواهید رسید مانند آنکه آراد برندینگ در بیش از ۱۸۰ کشور جهان نمایندگان خارجی خود را فعال نموده و دفاتر و شوروم دارد و به این وسیله و با کمک سفرا و رایزن های کشورهای خارجی به برندسازی حقیقی هم می پردازد اما برای شما که تازه با تجارت آشنا شدید توصیه نمی شود مگر آنکه از ظرفیت های آراد برندینگ که در پروموشن ۹ و بالاتر از آن ارائه می گردد استفاده نمایید.

پس برای شروع بهترین گزینه برندسازی در فضای مجازی است. این روش از برندسازی را می توانید بدون آراد هم داشته باشید و هزینه چندانی ندارد.

شروع تجارت داخلی با ۱۸ میلیون تومان

در ساختار آراد برندینگ ۴ مرتبه از برندسازی که ما به هر مرتبه پروموشن می گوئیم وجود دارد که مربوط به تجارت داخلی در کشور عزیزمان ایران است که پروموشن ۱ تا ۴ می باشد.

از پروموشن ۵ تا ۱۲ هم بحث تجارت داخلی مطرح است و هم پای صادرات به میان می آید.

ارزانترین پروموشن در آراد برندینگ همان پروموشن ۱ است که با هزینه ۱۸ میلیون تومان قابل دریافت است.

۱۲ خدمت در ۱۲ پروموشن طراحی شده است یعنی هر چه پروموشن افزایش یابد هم تعداد خدمات ارائه شده بیشتر شده و هم هر یک از آن خدمات در حجم بیشتری ارائه می گردد.

تجارتخانه آراد برندینگ خدمتتست که از پروموشن ۱ ارائه شده و در تمام پروموشن ها فعال است اما تعداد فعالیت کارمندان آراد برندینگ برای کسی که پروموشن بالاتر دارد زیادتر است.

تجارتخانه آزاد برندینگ چیست؟

سایت معتبری است که در اکثر کلمات تجاری در گوگل جایگاه دارد و زمانی که مردم محصولی را سرچ می کنند تاجران آزادی را پیدا کرده و با دسترس پذیری بسیار آسانی که در هیچ سایت تجاری داخلی مشابهش را نمی بینید می توانند با تاجران آزادی ارتباط بگیرند.

در سایت های دیگر اگر بخواهید اطلاعات تماس فروشنده یک محصول را پیدا کنید باید ثبت نام کنید و کلی سخت گیری برای کاربران ایجاد می کنند و بعد از طی کردن مراحل دشوار شماره تلفن آن شخص را می دهند و در این بین چندین پیام می آید که هرگونه مسئولیتی از بدبخت شدن شما در ارتباط با این فرد بر عهده خودتان است که کاربران می ترسند و در حقیقت هیچ اعتماد و برندسازی برای آن فروشنده ایجاد نمی کنند و مشتریان به ندرت آن هم با ترس و لرز تماس می گیرند.

نمایی از تجارتخانه آراد برندینگ

ابتدا تصویری از تجارتخانه آراد برندینگ را با هم مشاهده کنیم.

The screenshot displays the Arad Branding website interface. At the top, there is a navigation bar with a search icon, the text "جست و جو برای ...", and the Arad Branding logo. Below the navigation bar, there are two product listings. The first listing is for Vaseline, showing a green jar of Vaseline cream. The second listing is for Aloe Vera, showing fresh aloe vera leaves and aloe vera gel. Each listing includes a title, price range, size, and a "اطلاعات بیشتر" (More Information) button. At the bottom of the screenshot, there is a URL: shp.aradbranding.com.

جست و جو برای ...

آراد برندینگ

خرید جدیدترین انواع وازلین اصل ترکیه
از ۱۳۴.۰۰۰ تا ۲۵۰.۰۰۰ تومان

اندازه: ۱ تا ۱۰ عدد

بسته بندی: کارتن

تحویل: توافقی

پرداخت: نقد

فرامرز یوسفی

اطلاعات بیشتر

وازلین اصل

خرید و قیمت گیاه آلوئه ورا ابلق + فروش عمده
از ۴۵۰.۰۰۰ تا ۶۰۰.۰۰۰ تومان

اندازه: ۷۰۰*۷۰۰ و ۵۰۰*۶۰۰

بسته بندی: نایلونی

تحویل: توافقی

پرداخت: نقد

معصومه فهیم

اطلاعات بیشتر

گیاه آلوئه ورا

shp.aradbranding.com

در صفحه اول تجارتخانه ۱۵۰ تاجر آراد معرفی و پس از جایگاه

گرفتن در صفحات اول گوگل به صفحه بعد منتقل می شوند.

حال یکی از پست های تجاری تاجرانمان را باز می کنیم.



همانگونه که می بینید عکس هایی از محصول تاجر، عنوان و توضیحاتی برای محصول و نام تاجر با عکس پروفایلی او به همراه دکمه زرد رنگ تماس به کاربر نشان داده می شود.

انتخاب عکس، نوشتن عنوان مرتبط با متن و نیز انتشار آن بر روی سایت تجارتخانه صفر تا صد با کارمندان آراد برندینگ است و تاجران آرادی فقط باید آن را تایید نمایند.

حال زمانی که مشتری بر روی دکمه تماس کلیک نماید بسیار سریع شماره تماسش را برایش نشان می دهد که اگر همانجا بر روی آن کلیک نماید تماس برقرار می شود بدون اینکه نیاز به ثبت نام یا هیچ کار اضافه ای باشد و یا خطاری به مشتری داده شود که موجب ترس و نگرانی اش گردد.

دلیل این امر آنست که ما با تاجران خود قراردادی می بندیم که اگر خدای نکرده مشاهده شود تاجری متخلف است و یا اصول انسانی و اخلاقی تجارت را رعایت نمی کند و به نوعی کلاهبردار، دزد، مال مردم خور و امثال اینها باشد محتواهایش از تجارتخانه حذف گردیده و قطع همکاری با او صورت می گیرد.

در ادامه تصویری از زمانی که مشتری بر روی دکمه تماس زرد رنگ کلیک می کند را مشاهده می نمایید.



سوال اینجاست چه تفاوتی در محتوای تاجری که پروموشن ۱

دارد با پروموشن ۲ یا بالاتر وجود دارد؟

در پاسخ باید بگوییم تعداد محتوای تولید شده در طول هفته

برای تاجران آرادی در هر پروموشنی متفاوت است.

اما تفاوتی در کیفیت محتواهای تولید شده وجود ندارد چون قصد نداریم با تفاوت در کیفیت ها برندسازی تجارتخانه را با مشکل مواجه نماییم و فقط اختلاف در تعداد محتواهاست. تنها تفاوت پروموشن ها در تعداد محتوای تجارتخانه نیست. ابتدا با تمام خدمات پروموشن ها آشنا شوید.

تعریف خدمات پروموشن ها

۱. پست مهمان تجارتخانه - **هفتگی**
۲. سایت طراحی شده با گرافیک - **یکباره**
۳. پک زیرساخت داخلی و صادراتی - **یکباره**
۴. کانال ارتباط با نمایندگان خارجی - **دائمی**
۵. پرزنت نمایندگان خارجی - **ماهانه**
۶. تولید محتوا سایت تاجر و رپورتاژ - **هفتگی**
۷. تبلیغات در کانال داخلی و صادراتی - **هفتگی**
۸. داشتن منتور صادراتی - **دائمی**
۹. کارگروه حضوری با نمایندگان خارجی - **دائمی**
۱۰. استفاده از ظرفیت لجستیک - **دائمی**
۱۱. استفاده از ظرفیت تامین کالا - **دائمی**
۱۲. دفاتر خارجی و شو روم ها - **دائمی**

حال جدولی که خدمات هر پروموشن را نشان می دهد ببینید.

پ	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲
۱	۱	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
۲	۳	✓	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
۳	۴	✓	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
۴	۵	✓	✓	×	×	×	×	×	×	×	×	×
۵	۶	✓	✓	۱	۲	×	×	×	×	×	×	×
۶	۷	✓	✓	۲	۵	۱	×	×	×	×	×	×
۷	۸	✓	✓	۳	۷	۳	۱	×	×	×	×	×
۸	۹	✓	✓	۵	۱۰	۶	۳	✓	×	×	×	×
۹	۱۰	✓	✓	۷	۱۳	۸	۵	✓	✓	×	×	×
۱۰	۱۱	✓	✓	۱۰	۲۶	۱۱	۹	✓	✓	×	×	×
۱۱	۱۲	✓	✓	۱۴	۱۴	۱۳	۱۴	✓	✓	✓	✓	×
۱۲	۱۶	✓	✓	۲۰	۲۰	۱۷	۲۱	✓	✓	✓	✓	✓

در سطرها، به ۱۲ پروموشن و در ستون ها به ۱۲ خدمت اشاره شده است.

با این جدول می توانید خدمات هر پروموشن را متوجه شوید.

شما در سطر ۱ که مربوط به پروموشن ۱ است فقط خدمت شماره ۱ که تجارتخانه است را می بینید و بقیه خدمات ضربدر قرمز دارند اما به طور مثال در پروموشن ۱۲ هیچ ضربدر قرمزی مشاهده نمی کنید چرا که تمام خدمات برای پروموشن ۱۲ فعال است و یا در پروموشن ۹ سه خدمت ضربدر قرمز دارد و ۹ خدمت دیگر فعال هستند.

در بعضی از بخش های جدول عددی نوشته شده است و در بخشی از آن ها علامت قرار گرفته است.

جایی که علامت می باشد یعنی آن خدمت فعال است و تعداد مشخصی ندارد اما زمانی که عدد می بینید یعنی تعداد مشخصی از آن خدمت توسط کارمندان به صورت هفتگی یا ماهانه به تاجران آرادی ارائه می گردد.

چون صحبت در این مقاله درباره تجارتخانه آرادی برنڈینگ است ما تنها به تعداد محتواهای تاجران آرادی در هر پروموشن اشاره نموده و حجم برنڈسازی سالانه آنها را بررسی می کنیم.

برندسازی از تجارتخانه

تجارتخانه تنها یکی از خدمات ۱۲ گانه پروموشن هاست که پروموشن یکی ها در آن سهم دارند و از بقیه خدمات محرومند.

حجم برندسازی که در ادامه به آن می پردازیم فقط مربوط به تجارتخانه است و بقیه خدمات را شامل نمی شود که هر کدام از آنها تاثیر جداگانه ای بر برندسازی تاجران دارند.

پروموشن یکی ها فقط برندسازی شان با تجارتخانه است.

عدد نوشته شده در جدول میزان محتوای تولید شده توسط کارمندان آراد برندینگ برای تاجر آرادی در طول هفته را مشخص می کند و سال را که ۵۲ هفته در نظر بگیریم تعداد محتوای سال تاجر آرادی مشخص می گردد که می بینید حتی تاجران پروموشن ۱ هم به برندسازی خوبی می رسند و مشتری خوبی خواهند داشت که در انتهای مقاله درباره پایان سال که قرارداد همکاری تمام می شود هم صحبت می کنیم.

محتوای سالانه تجارتخانه پروموشن ها

پروموشن یک: ۵۲ محتوا

پروموشن دو: ۱۵۶ محتوا

پروموشن سه: ۲۰۸ محتوا

پروموشن چهار: ۲۶۰ محتوا

پروموشن پنج: ۳۱۲ محتوا

پروموشن شش: ۳۶۴ محتوا

پروموشن هفت: ۴۱۶ محتوا

پروموشن هشت: ۴۶۸ محتوا

پروموشن نه: ۵۲۰ محتوا

پروموشن ده: ۵۷۲ محتوا

پروموشن یازده: ۶۲۴ محتوا

پروموشن دوازده: ۸۳۲ محتوا

پروموشن های بالاتر به شدت پر مشتری خواهند بود.

تکلیف سال بعد

برای سال دوم نیاز به پرداخت هزینه پروموشن نیست و با توجه به ۱۰ درصد سودهایی که سهم آراد از تجارت شماست و آن را می پردازید تفاهم می کنیم و پروموشن ها برایتان ادامه می یابد و خدمات جدید هم دریافت می کنید.

سود آراد برندینگ باید محفوظ بماند.

اینکه حاضریم سال بعد با پول همان پروموشن سال اول به شما خدمات بدهیم برای آنست که آراد برندینگ دنبال سود کردن از پروموشن نیست و پروموشن را برای هزینه کارمندان متخصصی می گیرد که برندسازی تاجران را انجام می دهند و سود ما در ۱۰ درصد توافق از تجارت های شماست که وقتی پرداخت کنید چون عدد بالایی می شود از پول پروموشن صرف نظر می نماییم.