

راهی به سوی ثروت

ثروت را همه می شناسیم و در همه عصر و زمانه ها ثابت است. ثروت یعنی طلا، نقره، زمین، ملک و هر کالایی که بشود آن را قیمت گذاری نمود.

و مردم ثروت را دوست دارند و آن را می خواهند اما اکثرشان به آن نمی رسند.

فقط یک دلیل دارد.

رسیدن به هر مقصدی نیازمند طی کردن راهیست.

و اکثر مردم این راه را نمی شناسند و در راه های غلط سال های سال تلاش می کنند و چون نمی رسند به زمین و زمان شاکی شده تا جایی که خداوند را هم مورد سرزنش قرار می دهند که مگر نگفتی تلاش کن من روزی می دهم پس چرا من که از صبح خروس خوان تا بوق سگ کار می کنم اینچنین هشتم گرو نهام شده اینجاست که منادی ندا می دهد:

اهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ

مگر در همان اولین سوره ای که برای هدایتان فرستادم در اولین دعا و درخواستی که به شما یاد دادم و هر روز مکلفتان کردم که حداقل ۱۰ بار در نمازهای روزانه تان از من بخواهید نگفتم اول راه مستقیم را پیدا کنید؟

تو تلاش کردی برای پیدا کردن ثروت اما از چه راهی؟
آیا از راه مستقیمش؟

شما در جاده تهران به شمال بیندازید هر چقدر هم تلاش کنید
آیا به مشهد می رسید؟

چه انتظار بیهوده ایست که ما انسان ها داریم از تلاش در مسیری که خداوند ثروتی در آن قرار نداده است و بعد شاکی هستیم چرا ثروتمند نشدیم؟

چقدر از آیات و روایات به ما گفتند که ای مسلمانان اجیر دیگران نشوید روزی تان محدود خواهد شد و ما دوباره بی اعتنا به کلام فرستادگان خدا در صف های استخدامی می ایستیم.

آیا انتظار داریم خداوند بگوید آفرین بنده من که خلاف گفته من عمل می کنی و من هم باید ثروتمندت کنم؟

چرا؟!!!

خداوند نه بار در کتابش ما را به تجارت فراخوانده است. پیامبر خدا زمانی که به معراج رفت اسراری را از سمت خداوند آموخت که یکی از آنها این بود.

فردای روزی که پیامبر از معراج بازگشت یاران را کنار خویش جمع کرد و فرمود خزانه های علم پروردگارم بر من گشوده شد. و یکی از مواردی که از خزانه ها برای یاران آشکار نمود این بود که فرمود: روزی بر ۱۰ قسم است که ۹ قسم آن در تجارت است و ۱ قسم در سایر شغل ها.

این سخن یعنی اینکه هر کسی که خواهان روزی و ثروت زیاد خداوند است به سمت تجارت برود و هر کسی هم که نرفت دیگر اعتراض نکند چرا ثروتم کم است و خدا به من توجهی ندارد که من راه را به شما نشان دادم و خودتان نرفتید.

تجارت بی سرمایه یا با سرمایه

حالا دو حالت داریم.

کسی هست که سرمایه دارد و می تواند محصولی که می خواهد تجارت کند را به حجم زیاد خریداری نماید و در طول زمان بفروشد که در این حالت نیاز به خیلی از موضوعات ندارد.

این فرد چند ده یا چند صد میلیارد تومان می گذارد و محصولاتی که می خواهد بر روی آنها تجارت کند را می خرد سپس دفتری در یک کشور خارجی می گیرد و آنجا هم چندین میلیارد تومان ماهیانه هزینه می کند و صادرات محصولش را به زیبایی و کاردرستی انجام می دهد.

یک تیم منظم فروش و بازاریابی هم استخدام می کند تا تجارتش را رشد دهند.

این می شود تجارت با سرمایه که شیوه اکثر تاجران قدیمی همین است و عموماً مخصوص آقازاده ها و ژن خوب هاست.

تجارت بی سرمایه

اگر فقط تجارت با سرمایه را بخواهیم به مردم پیشنهاد دهیم طبیعتاً بیش از ۹۹ و نه دهم درصد مردم و شاید بیشتر توان انجام تجارت را به این سبک ندارند.

چند درصد مردم می‌توانند چند ده یا چند صد میلیارد تومان پول نقدشان را در تجارت بگذارند و چندین سال هم صبر کنند تا تجارتشان در یک کشوری جا بیفتد؟

درست است که بعد از این صبر سودهای چند ده برابری همان پول به آنها باز می‌گردد اما کف دست باید مو داشته باشد تا بشود آن را کند یا نه؟

پس پیشنهاد تجارت با سرمایه پیشنهادی نیست که مردم را بتوان به کمک آن رشد داد.

باید راهی به سوی ثروت از طریق تجارت پیدا کرد که بدون سرمایه بشود تجارت کرد.

و این راه را پیامبر خدا صلی الله علیه و آله به ما یاد داده است.

تاجری بدون سرمایه

پیامبر خدا پیش از آنکه مردم او را به پیامبری بشناسند و قبل از اینکه حتی مبعوث شود در میان مردم لقبی داشت.

آیا این لقب را می شناسید؟

درست است: **محمد امین**

پس امین یک لقب بود که به کلمه محمد متصل شده بود.

آیا می دانید این لقب را پیامبر از چه راهی بدست آورده بود؟

آنها که به پیامبر خدا تهمت و افترا می زنند و وجود مبارکشان را

چوپان می خوانند فردای قیامت باید پاسخگو باشند چگونه

ممکن است جوانی که لقب امین را همراه داشته و سرآمد

جوانان قبیله قریش بوده آنها قبیله ای که به شغل تجارت

معروف بوده اند با پدری که عبدالله نام داشت و در سفر تجاری

به شام از دنیا رفت و عمویی که ابوطالب نام داشت و او را در سفرهای تجاری به شام و مصر همراه خویش می برد و پدربزرگی که عبدالمطلب است و بزرگ کاروان های تجاری قریش است و با همسری که خدیجه سلام الله علیها نام دارد و بزرگترین تاجر عرب است با بیش از هشتاد هزار شتر که بارهای تجاری اش را جابجا می کردند چوپان باشد؟

تمام تاریخ نویسان تصدیق کرده اند که شغل پیامبر خدا تجارت بوده است و رشد تجاری اش را مدیون لقبی بوده که از نوجوانی بدست آورده است و حتی برخی از تاریخ نویسان همچون طبری و یعقوبی آورده اند که پیامبر این لقب را از کودکی از سمت عرب دریافت کرده است.

به لقبی که در تجارت به ایشان اعطا شده بود **برند** می گویند. در حقیقت امین لقب تجاری پیامبر خداست که پیش از نبوت از سوی مردم دریافت نموده بودند.

حال تعریف برند را به زبان امروزی می شکافیم.

برندسازی چیست؟

به تعریف متخصصان برندسازی به مجموعه ای از فعالیت ها گفته می شود که موجب می شود جامعه هدفی که مد نظرتان است شما را به آن برند بشناسند.

آن چیزی که شما درباره خودتان می گوئید برند شما نیست بلکه برند شما آن چیز است که مردم درباره شما می گویند.

به طور مثال بانک ملی می گوید:

هر جا سخن از اعتماد است نام بانک ملی ایران می درخشد.

و این جمله را صدها هزار بار از طریق رسانه ها به گوش مردم رسانده است.

سوال اینجاست که آیا مردم بر این باورند که هر جا سخن از

اعتماد است نام بانک ملی ایران می درخشد؟

اگر مردم چنین دیدگاهی به بانک ملی داشته باشند یعنی برند

بانک ملی اینست و اگر نداشته باشند حرف مفتی بیش نیست.

تاثیر برندسازی

حال که برند را تا حدی شناختید باید تاثیر برندسازی را در تجارت بدون سرمایه بدانید.

شما زمانی که نزد مردم شناخته شده نباشید وقتی بخواهید دو کیلو سیب زمینی بخرید باید اول پولش را بپردازید بعد آن را از مغازه خارج کنید اما اگر شناخته شده باشید هم همین است؟

آورده اند که جمیله ملعونه همسر ابولهب که عموی پیامبر بود سرمایه زیادی از سوی ابولهب که از قضا او هم تاجر بود در اختیار داشت که به احتمال زیاد بخش هایی از تجارت های ابولهب را در فیلم سینمایی محمد رسول الله ساخته مجید مجیدی تماشا نموده اید.

جمیله که جاری آمنه مادر پیامبر خدا بود و باردار نمی شد پس از آنکه آمنه به محمد صلی الله علیه و آله آبستن شد و او را به دنیا آورد کینه و حسادت غلیظی از پیامبر خدا به دل گرفت.

و بزرگواران می دانند که اگر یک جاری کینه ای به جاری دیگر بگیرد جنگی تمام عیار در خانواده رخ می دهد.

اما چنان برند تجاری پیامبر خدا پررنگ بود که جمیله با همه دشمنی هایی که در قلبش نسبت به او داشت هر زمان پیامبر از او کالایی می خواست بدون آنکه مطالبه پول کند کالایش را در اختیار رسول خدا قرار می داد و بارها پیش آمده بود که خودش سرمایه ای داشت و نمی دانست چگونه از آن سود کند و با پیامبر خدا مشارکت تجاری می نمود تا تجارت از پیامبر باشد و سرمایه از او و در سودش شریک شود.

فکر می کنید چرا با وجود آنهمه بغض و کینه ای که به پیامبر داشت در تجارت ها پول و کالایش را در اختیار رسول خدا قرار می داد؟

به خاطر اینکه اولاً پول را به شدت دوست می داشت و در ثانی یقین داشت که محمد امانتدار است و خیانت نمی کند از اینرو حاضر می شد بغض و کینه اش را در این مورد نادیده بگیرد.

اینها را گفتم تا بگویم اگر شما برند شوید هم تامین کننده محصولاتان بدون آنکه پولی از شما بخواهد کالایش را به شما داده و هم مشتری محصولاتان بدون آنکه محصول را از شما بگیرد پولش را به حسابتان واریز می کند.

اینجا هم پول دستتان است و هم محصول.

بعد از اینکه پول و محصول دستتان بود محصول را به مشتری و پول را به تامین کننده می دهید اما نه همه پول را.

بخشی از پول را به تامین کننده می دهید و بخش دیگری را به عنوان سود نزد خودتان نگه می دارید.

آراد برندینگ به همین دلیل نام برندینگ به معنای برندسازی را انتهای نامش قرار داده تا مردم بدانند راه تجارت بدون سرمایه برند شدن است و سال ها تخصصش را جمع کرده تا با برند کردن تجارت ها را رشد دهد.

۱۰ درصد از سودی که به حساب خودتان رفت، متعلق به آراد است و باید به ما پرداخت نمایید تا همکاری مان تداوم یابد.