

سه ضلع اصلی تجارت

در این مقاله قصد داریم به این موضوع بپردازیم که اگر یک فرد معمولی از مردم جامعه بخواهد تاجر شود چه مراحل را باید بگذراند و درباره نقش آراد برنندینگ در تاجر پروری صحبت خواهیم کرد.

در قدم اول باید بدانید که تجارت سه ضلع دارد.

۱. تامین کننده که می تواند تولید کننده محصول باشد و یا به نحوی محصول را تامین می نماید.

۲. خریدار عمده ای که محصول را می خرد و به دست چرخه مصرف کنندگان می رساند.

۳. تاجری که بین تامین کننده و خریدار قرار می گیرد و این معامله تجاری را به اصطلاح جوش می دهد.

درباره اینکه چرا اگر تاجر نباشد خریدار و تامین کننده به هیچ حالتی آبشان در یک جوی نمی رود و نمی توانند با هم قرارداد

بنندند در مقاله ای جداگانه به تفصیل صحبت خواهیم کرد که در این متن نمی گنجد.

پیش نیازهای تاجر شدن

شما به عنوان کسی که می خواهید نقش تاجر را ایفا نمایید باید پیش نیازهایی در شخصیت خودتان و برند تجاری تان ایجاد نمایید که صفر تا صد این پیش نیازهای مورد نیاز را آراد برایتان آماده می سازد و تنها کافیست زمان بگذارید و طبق دستورالعمل ما حرکت کنید.

همینقدر بدانید که چون سال ها به تاجرپروری مشغولیم نسخه پیشنهادی مان به گونه ای نیست که مردم عادی نتوانند از پس آن بر بیایند بلکه برعکس هر کسی با هر توانی و با هر میزان زمان و انرژی که بگذارد می تواند تاجر شود و نمونه های موفق ما درستی سخنمان را اثبات می کند.

اول تاجر شوید بعد تجارت کنید.

پس در مرحله قبل تاجر شدن شما تثبیت شد اما تا زمانی که تامین کننده نداشته باشید و خریداری نباشد هر چقدر هم تاجر باشید تجارتی انجام نداده اید.

حتما کلمه رودخانه را شنیده اید.

به طور مثال زاینده رود اصفهان را مثال می زنم.

زاینده رود اگر حتی آبی هم در آن نباشد باز هم زاینده رود است و باز هم همان رودخانه است.

اما جلوه اصلی اش زمانیست که آب در آن جریان داشته باشد.

یک معلم حتی اگر شاگردی هم نداشته باشد باز هم معلم است و یک بنا حتی اگر ساختمانی در دست ساخت نداشته باشد باز هم بناست.

پس در قدم اول ما از شما تاجر می سازیم یعنی صفر تا صد پیش نیازها را در شما ایجاد می کنیم که اگر مانند زاینده رود آب

به جریان افتاد واقعا توان مسيردهی این آب را داشته باشد و یا اگر برای آن معلم شاگردی آمد بتواند تدریس کند و یا برای بنا ساختمانی پیشنهاد شد بتواند بسازد.

پس در قدم اول مانند یک تربیت معلم یا فنی و حرفه ای که انسان ها را برای آن شغل آماده می سازند ما هم شما را برای تاجر شدن آماده می کنیم.

دقیقا مشکل ذهنی خیلی ها از همین جا شروع می شود که بر این عقیده اند که اول باید تجارت کنند تا بعد تاجر شوند.

مثل اینست که آب زیادی را در یک مسیری که پیشتر رودخانه نبوده به جریان بیندازیم بعد بگوییم در طول زمان اینجا رودخانه می شود و یا برای کسی که معلم نیست شاگردانی بفرستیم خلاصه از این فرد هم معلمی در می آید و یا کسی که از بنایی سرشته ای ندارد را ساختمان های متعددی بسپاریم آخر سر بنا می شود در حالیکه شاید اینگونه هم بشود اما چه خسارت ها و تلفات زیادی در این مسیر باید داد تا آن اتفاق درست بیفتد.

پیدا شدن تامین کننده و خریدار

حال که این فرد را تاجر کردیم کافیسست برایش یک تامین کننده و یک خریدار یا همان مشتری پیدا کنیم.

چون تجارت را می داند به راحتی تجارتش را انجام می دهد.

مانند دکتری که طبابت را یاد گرفته و با آمدن اولین مریض هم کارش را آغاز می کند و وقتی دکتر شده است دیگر نگرانی برای دکتری کردن ندارد نهایتش دو سه بار اول کمی استرس دارد که آن هم به کمتر از یک ماه از بین می رود.

احتمالا می دانید اکثر دکترها و پرستاران روزهای اول کارشان با دیدن خون از حال می رفتند اما نهایتا به یک ماه نشده این حالت از بین رفت و جلوی چشمشان هم کسی تیر بخورد دیگر آن حالت غش و ضعف را پیدا نمی کنند در حالیکه دیگران هر بار با چنین حالتی مواجه شوند ممکن است از حال بروند.

پیدا کردن تامین کننده و مشتری هم دو حالت دارد.

حالت اول اینست که آراد برندیگ طبق آموزش هایی که در
حین تجارت به شما یاد می دهد شما را با روش های رایگان پیدا
کردن مشتری و تامین کننده آشنا می کند.

دو تکنیک اصلی برای این حالت رایگان وجود دارد:

۱. برندسازی های رایگان

۲. رسانه مستقل

درباره جزئیات این موضوعات در مقالات آتی بیشتر خواهیم
نوشت اما همینقدر بدانید که می توانید تجارت را حتی بدون آراد
هم شروع کنید و از روش های رایگان وارد شوید.

حالت دوم استفاده از ظرفیت های پروموشن آراد است.

پروموشن به معنای ارتقا است.

یعنی بالا آوردن یک برند که قالباً با روش های تهییجی برای
جذب حداکثری جامعه هدف اعم از تامین کنندگان و خریداران
صورت می پذیرد و در این تکنیک تحت هیچ عنوانی از فریب،
دروغ، کلاهبرداری و امثال اینها استفاده نمی شود چرا که ما در

تجارت معتقدیم باید یک کار پایدار انجام داد تا مشتریان ما به صورت کاملاً وفادار با ما ادامه دهند تا جایی که به نقل مدیران ارشد آراد برندینگ کار به جایی برسد که فرزندان ما با فرزندان مشتریان ما هم تجارت کنند.

در حالت استفاده از پروموشن تمام زیرساخت های لازم پیدا کردن مشتری و نیز تامین کننده را آراد بر عهده می گیرد و طبیعتاً مانند هر موضوع دیگری که وقتی هزینه می کنید منافع بیشتری بدست می آورید در اینجا نیز همین صورت است.

آراد برندینگ ۱۲ پروموشن مختلف برای تاجرانش طراحی نموده که در هر یک از آنها کمک می کند تا تاجران سریعتر به سودآوری رسیده و همچنین کارشان به شدت آسان شود.

تمام پول پروموشن متعلق به کارمندان است که برای تاجران زحمت می کشند و هر چند خدمات تجاری پروموشن را در هیچ جای ایران و جهان پیدا نمی کنید اما با یک محاسبه ساده در می یابید که در پروموشن سودی برای آراد نیست.

سود آراد از کجاست؟

چه در حالی که شما رایگان شروع به تجارت کنید و یا پروموشن بگیرید و شروع به تجارت کنید سودی برای آراد نیست هر چند طبیعتاً وقتی پروموشن دارید سودتان چند ده برابر حالتیست که بخواهید بدون پروموشن تجارت کنید.

اگر تجارت را مقصد و آراد را جاده در نظر بگیرید پروموشن مانند وسیله نقلیه است.

بدون پروموشن که باشید انگار می خواهید مسیر تهران به مشهد را پیاده بروید.

پروموشن یک انگار سوار دوچرخه اید.

پروموشن دو انگار موتور دارید.

و همینطور که بالاتر می روید در پروموشن ۱۱ هواپیما سوارید و

در پروموشن ۱۲ قسمت وی ای پی هواپیما یا همان بیزنسی یا

First Class نشسته اید و به مقصد می رسید.

اما در هیچ کدام از این حالت ها سودی به آراد نرسانده اید.
سود آراد از توافقیست که باید ۱۰ درصد از سود ناخالص
تجارتتان را به ما بدهید.

البته جدای از ۱۰ درصدی که به آراد می پردازید ۱۰ درصد هم
سهم بنگاه تجاری راهنما و مشاور شماست که روی هم رفته ۲۰
درصد از سودتان را به خودش اختصاص خواهد داد و ۸۰ درصد
باقیمانده متعلق به شماست.

شیوه دریافت این سود هم بر اساس خوداظهاری شماست.
آراد سیستم نظارتی دارد که اگر اثبات شود در خوداظهاری تان
دروغ گفته اید یا اسناد و حساب ها را به گونه ای غیرواقعی
تغییر داده اید همکاری اش را با شما قطع خواهد کرد و یقینا
ضرر بزرگی خواهید کرد.

شاید امروز که هنوز وارد تجارت نشده اید و طعم خوش پر رنگ
آراد را در زندگی تان نچشیده اید این جمله که آراد با شما قطع
همکاری می کند جلوه ای نداشته باشد و با خودتان بگویید قطع

همکاری می کند که بکند عین خیالم نیست اما زمانی که پول تجارت به زندگی تان آمد و مزه کرد آن وقت حکم جدایی شما از آراد برایتان به شدت دردناک خواهد بود.

جمع بندی

پس در ابتدا همه پیش نیازها و زیرساخت های تاجر شدن را در شما به وجود می آوریم سپس به یکی از دو شیوه رایگان یا پروموشن و یا حتی تلفیق آنها مشتری و تامین کننده به شما رسانده و تجارت می کنید و ۱۰ درصد سهم آراد و ۱۰ درصد سهم بنگاه تجاری راهنمای خود را می پردازید.

مواردی نظیر برندسازی، رسانه مستقل، اطلاعات و ارتباطات تجاری، تامین کالا، حمل بار و گمرک و مسائل لجستیکی، نقل و انتقال مالی و مباحث مدیریتی در قالب ۸ کمیسیون تخصصی از

شورای سیاستگذاری آراد برندینگ برای شما پیشنهاد، اجرا و نظارت می شود.

در مقالاتی به صورت کاملاً جداگانه درباره هر یک از وظایف این ۸ کمیسیون تخصصی شورای سیاستگذاری صحبت خواهیم کرد تا جایی که تمام نگرانی هایتان از موضوعات فرعی تجارت هم به طور کاملاً برطرف خواهد شد.

آنچه مهم است اینکه مطالب قرار گرفته در کانال نه دهم ثروت در تجارت است را با دقت بخوانید، گوش دهید و ببینید تا با یقین کامل در راه مقدس تجارت قدم بردارید.

از اینکه حوصله می کنید و متن های طولانی نویسنده را می خوانید از طرف خودم و تیم همراهم از شما بزرگواران کمال تشکر و امتنان را دارم و امیدوارم همین متن ها دریچه ای شود به سوی پیشرفت اقتصادی شما که طبیعتاً در یک حرکت جمعی گسترده به نجات اقتصادی کشور عزیزتر از جانمان ایران منتهی خواهد شد ان شاءالله.