

خودتان را پروموت کنید.

شما اگر پول داشته باشید و بخواهید کالایی را بخرید کار سختی در پیش دارید؟ خیر.

اگر مغازه داری باشید و قرار باشد نسیه بار بفروشید کار سختی در پیش دارید؟ خیر.

پس اگر بخواهید تاجری شوید که محصولاتان را نقدی از کارخانه بخرید و بعد به صورت نسیه بفروشید هنر خاصی نکرده اید. ضمناً این سبک از تجارت نیازمند سرمایه اولیه بسیار زیاد است که اکثر مردم عادی از پس آن بر نمی آیند.

برای اینکه بتوانید وارد تجارت شوید باید بتوانید مخاطبان خود را پروموت نمایید.

پروموت نمایند یعنی چه؟

یعنی یک برند تجاری از خودتان بسازید که هر روز این برند در حال ارتقا پیدا کردن باشد و مخاطبانانتان هر روز شما را از روز

قبل بهتر بدانند و وقتی این حالت شود تهییج می شوند که با شما همکاری داشته باشند.

زمانی که این اتفاق بیفتد کارخانه دار و تامین کننده حاضر است محصولش را بدهد و پول را در ابتدا نگیرد و خریدار هم حاضر است پول را ابتدا بدهد و بعد از چند روز محصول را بگیرد.

شما در این زمان وسط می توانید محصول را از تامین کننده بدون نیاز به سرمایه گرفته و به دست مشتری برسانید و پولی هم که از مشتری گرفته اید را پس از کسر سودتان به دست تامین کننده برسانید که البته ۱۰ درصد از سود تجاری تان سهم آراد برندینگ خواهد بود و ۹۰ درصد متعلق به خودتان می باشد. پس باید هنر پروموت کردن خودتان را یاد بگیرید.

پروموت کردن مجموعه ای از کارهاست که آراد تا قبل از ۱۴۰۰ از تاجران خود می خواست که آنها را خودشان انجام دهند اما به کندی و با ریزش فراوان انجام می شد اما زمانی که آراد هزینه ای برای پروموشن گرفت و کارمندان انجام می دهند سرعت گرفت.

۴ اصل در پروموشن

شما در تجارت نیاز به ۴ اصل برای پروموشن دارید.

۱. برندسازی

۲. مذاکره

۳. لجستیک

۴. تامین کالا و نمایش آن

زمانی که می گوئید من صاحب یک برند تجاری ام باید هر روز

نسبت به این ۴ اصل که برایتان نوشتیم قوی تر شوید.

به این ها می گویند پروموشن.

وقتی خودتان را در این ۴ اصل پروموت کنید هیچ نگرانی در

تجارت به سراغتان نمی آید و هر شخصی را پول می بینید.

اگر خواستید با آراد برندینگ تجارت کنید باید این را بدانید که ۴

اصل اساسی را در قالب ۱۲ پروموشن مختلف که هر کدام هزینه

متفاوتی دارد به شما ارائه می کنیم.

در پروموشن ۱ تا ۴ فقط بحث برندسازی را دارید آن هم در تجارت داخلی یعنی داخل ایران.

در پروموشن ۵ بحث برندسازی و مذاکره را خواهید داشت و صادراتی هم به تجارت داخلی تان اضافه خواهد شد.

اما آنچه تا پروموشن ۵ دریافت می کنید به صورت کاملا مستقل مربوط به آراد برندینگ است و اگر به هر دلیلی نخواستید با آراد همکاری نمایید زیرساخت خاصی در اختیار ندارید.

از پروموشن ۶ تا ۱۲ مرحله به مرحله هر کدام از آن ۴ بخش اصلی توسط کارمندان ما برایتان انجام می شود و به صورت کاملا مستقل به شما داده خواهد شد.

در پروموشن ۶ و ۷ برندسازی را دریافت خواهید نمود.

پروموشن ۸ و ۹ مذاکره با خارجی ها به خدمات اضافه می شود.

پروموشن ۱۰ لجستیک هم شامل می شود.

در پروموشن ۱۱ و ۱۲ تامین کالا و نمایش آن در کشورهای دیگر هم به خدمات شما اضافه گردیده و رشدتان را زیاد می کند.

در عکس زیر توضیح خدمات پروموشن را مشاهده نمایید.

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**

۱۲ خدمت در آراد برندینگ تعریف می گردد که شما را در زمره ثروتمندان قرار می دهد البته اگر پروموشنی دارید که خدمت مشخصی را ندارد می توانید خودتان در طول زمان ایجاد نمایید.

قیمت هر پروموشن

قیمت ها بر اساس میلیون تومان می باشد.

پروموشن یک: ۲۷

پروموشن دو: ۴۵

پروموشن سه: ۶۰

پروموشن چهار: ۹۰

پروموشن پنج: ۱۴۵

پروموشن شش: ۲۱۵

پروموشن هفت: ۲۸۵

پروموشن هشت: ۴۲۵

پروموشن نه: ۵۶۰

پروموشن ده: ۸۴۰

پروموشن یازده: ۱۱۲۰

پروموشن دوازده: ۱۴۰۰