

دروغی بزرگ

از این طرف و آن طرف شنیده ام که عده ای را از تجارت دلسرد می کنند با این عنوان که: تجارت باید در خون آدم باشد. سپس می افزایند که چون در خون تو نیست پس نمی توانی تاجر شوی.

این یک دروغ بزرگ است.

تجارت مجموعه ای از رفتارها و مهارت هاست که هر کسی آن را بدست آورد تاجر می شود.

ما در آراد از کور نابینا تاجر ساختیم تا چوپان روستایی و کارگر ساختمانی و شاطر نانوايي و غیره و غیره.

هیچ ربطی هم به ژن خاص و خون و نسب و اینها ندارد.

کافیست یک کارهایی را انجام بدهیم و یک سری مهارت ها

بدست بیاوریم تا به راحتی آب خوردن تجارت کنیم هر چند

ممکن است ابتدای امر به اندازه کمتر از ۱ ماه سخت باشد.

من تاجر م

این دو کلمه را چند بار تکرار کنید: من تاجر م من تاجر م
وقتی امروزی که وارد تجارت نشده اید به مردم بگویید من
تاجر م با طعنه به شما می گویند تو تاجر م!!!
از این لحن تمسخرشان معلوم می شود مشکلی با تجارت و تاجر
بودن ندارند.

اگر بگویید من رفتگر شهرداری ام می بینید که با تعجب سوال
می کنند رفتی رفتگر شهرداری شدی؟

یعنی در این حالت گیرشان با رفتگر شدن شماست نه با شما.
اما درباره تجارت می بینید که گیری با تجارت ندارند برعکس
آنقدر تجارت را در سطح بالایی می دانند که شما را در آن سطح
و اندازه نمی بینند و می گویند تو تاجر م!؟
یعنی با شخص شما مشکل دارند نه با تجارت.

چه چیزی باعث می شود که شما را در سطح تجارت نبینند؟

علامت و شخصیت تجاری

آن چیزی که از شما انتظار می رود تا در قواره یک تاجر باشید به دو عامل بر می گردد که وقتی این دو را نداشته باشید باورتان نمی کنند و وقتی دیگران باورتان نکنند تاجر شدن برایتان سخت می شود چون شما در محاصره اطرفیانتان هستید هر چند برای این موضوع هم راهکاری ناب داریم که برایتان می نویسیم اما آنچه در مقاله امروز می خواهیم به آن پردازیم اینست که باید دو عامل را در خودتان تقویت کنید تا تاجر بودن اصطلاحاً به شما بیاید همانطور که لباس یا خانه یا ماشین باید به انسان بیاید تا مردم نگویند این لباس به تنش زار می زند.

آن دو عاملی که باید به شما بیاید عبارتند از:

۱. علامت تجاری

۲. شخصیت تجاری

این دو همان ظاهر و باطن است که بیشتر توضیح می دهیم.

علامت تجاری

علامت تجاری یعنی هر آنچه از نظر ظاهری با چشمان مردم قابل مشاهده باشد که ما به آن برند Brand می گوییم.

دیدید وقتی یکی می گوید من کشتی گیرم سریعاً به گوشش نگاه می کنیم تا ببینیم آیا شکسته است یا نه؟

که اگر شکسته نباشد سریعاً می گوییم تو چه جور کشتی گیری هستی که گوشت شکسته نیست؟

یا اگر کسی بگوید من مکانیکم سریعاً دستانش را می بینیم که حتماً باید کثیف باشد که اگر کثیف نباشد می گوییم نه دروغ می گویی تو مکانیک نیستی.

تجارت هم دقیقاً همین است که وقتی می گویی من تاجر در نگاه اول با چشم مشخص می شود که آیا آن علامت های ظاهری که تاجران دارند را داری یا نداری؟

علامت ظاهری اصلی یک تاجر خوشپوشی و خوشبویی است.

لباس نامرتب و کثیف داشته باشید و بگویید من تاجر من از شما قبول نمی کنند خودتان هم از خودتان نمی پذیرید.

بوی نامناسب بدهید حالا چه از ناحیه لباس چه از ناحیه بدن چه از ناحیه دندان و بگویید من تاجر من مردم و نه خودتان باورتان نمی شود.

این ها برند شخصی یک تاجر است که خوشپوش و خوشبو باشد و همواره این اصل را رعایت نماید.

به غیر از خوشپوشی و خوشبویی علامت های ظاهری فردی دیگری هم هست که هر چه پررنگ تر باشد بهتر است هر چند به اندازه یک دهم این دو نمی رسد.

عواملی نظیر موبایل خوب، ساعت خوب، انگشتر زیبا و در مراحل بعدی ماشین مناسب و دفتر کار قشنگ و امثال اینها.

جدای از این علامت ظاهری که به شخص تاجر مربوط است علامت های دیگری هم هست که مربوط به برند تجاری تاجر

است که وقتی می گوید تاجر من می پرسند نام شرکتش چیست؟

مهم نیست روز اولی که وارد تجارت می شوید شرکت ثبت شده داشته باشید اما همینکه سایتی داشته باشید و لوگو و آرمی باشد و کاتالوگی و کمپانی پروفایلی و هر چه شبیه اینهاست که نشان دهد شما در ظاهر تاجر هستید بسیار در نمایش این من تجاری شما موثر است.

تمام این علامت های ظاهری برند شما توسط آراد برندینگ انجام می شود و هیچ نگرانی از بابت هیچکدام از اینها نداشته باشید.

همه اصولی هم که درباره علامت های ظاهری تان باید بدانید و تغییراتی که باید داشته باشید هم به شما می گوئیم و آموزش همه این موارد کاملا رایگان است.

یادتان باشد ما برای هر اطلاعات و آموزشی که به شما می دهیم ریالی دریافت نمی کنیم پس لطفا ما را پکیج آموزشی فروش نبینید بلکه آراد را اینگونه بشناسید که می خواهد از مردم عادی تاجر بسازد و از هر تجارتي که انجام می دهند ۱۰ درصد برای

خودش و ۱۰ درصد هم برای بنگاه های تجاری که راهنما و منتور
تاجران هستند بردارد و ۸۰ درصد دیگر به شخص تاجر برسد.

شخصیت تجاری

شخصیت تجاری دیگر مربوط به ظاهر نیست بلکه مربوط به
باطن انسان است.

حالا سوال اینجاست که مگر می توان باطن دیگران را فهمید؟
یقینا خیر نمی شود اما نشنیدید که می گویند: از کوزه همان
برون تراود که در اوست یا می گویند تا مرد سخن نگفته باشد
عیب و هنرش نهفته باشد.

تا زمانی که انسان ساکت است فقط از روی علامت های ظاهری
می توان فهمید که چند مردِ حلاج است؟

اما وقتی لب به زبان گشود خیلی چیزها را از درونش نمایان
می سازد به گونه ای که همگان می فهمند چه کاره است؟

یک تاجر هیچ وقت چاله میدانی صحبت نمی کند.

یک تاجر هیچ وقت درباره موضوعات بی ارزش صحبت نمی کند.

یک تاجر هیچ وقت خودش را در هر موضوعی وارد نمی کند

بلکه به شدت تخصصی حرف می زند.

یعنی اگر جایی ببیند مردم درباره موضوعی سخن می گویند که

راسته کار و تجارتش نیست می گوید لا ادری یعنی نمی دانم.

هر کسی این را می شنود می گوید باریک الله آفرین احسنت چه

باکلاس.

اما در تخصصش که تجارت است لب به زبان می گشاید و

سخنان ناب و ارزشمندی می گوید که همگان را شگفت زده

می نماید و باز هم تاکید می کنیم همه آنچه نیاز است تا از

تجارت بدانید در آراد رایگان می آموزید پس نگران نشوید.

در واقع شخصیت یک تاجر نماد ابهت، باکلاسی و پرستیژ است

و هر چقدر این شخصیت را قوی تر کنید در تجارت خود موفقتر

و نامبروان ترید و این من تجاری تان خوب تراش خورده است.

حالا کلمه دوم یعنی تاجر

حالا می‌رسیم به کلمه دوم.

قرار بود بگوییم من تاجر و آنچه درباره علامت و شخصیت بود

مربوط می‌شد به کلمه من.

حالا می‌آییم بر سر کلمه تاجر.

تاجر یعنی چه؟

تجارت یک مثلث است.

مثلث هم سه ضلع دارد.

ضلع اول تامین کننده است که در اکثر مواقع همان تولیدکننده

محصول است خواه آن محصول باغی یا کارخانه‌ای و یا هر

سبک دیگری باشد.

ضلع دوم مشتری است که در تجارت منظور از مشتری مصرف

کننده نیست چون تجارت یعنی خرید و فروش عمده که اگر یک

مشتری تجاری مثلا ۲۰ تن نخود لوبیا از شما می‌خرد برای

مصرف شخصی اش نمی خرد بلکه می خرد تا آن را در بازار
پخش کند و بفروشد.

پس نگاهتان به مشتری در تجارت با مشتری در سوپر مارکت
متفاوت باشد چرا که مشتری تجاری محصول را می خرد تا
بفروشد و سود کند و مشتری سوپر مارکت می خرد تا مصرف
نماید.

درست است که هر دو مشتری از خریدن این محصول منفعتی
نصیبشان می شود اما نفع مشتری تجاری پول است و نفع
مشتری سوپر مارکتی اینست که کارش با خرید آن محصول راه
می افتد و هر دو از این خرید راضی و خشنودند.

پس ضلع اول شد تامین کننده و ضلع دوم هم شد مشتری.
اکثر مردم تا به اینجا می رسند با خودشان می گویند خوب
مشتری می رود و مستقیم از تامین کننده می گیرد.

این یک درک کاملا غلط و شناخت بسیار ضعیف از بازار است.

هر جا شنیدید که کسی گفت اینجا از تولید به مصرف است.

یا اگر شنیدید که می گویند بی واسطه خرید کن.

از همان شخصی که این ادعا را کرده بپرسید اینکه نوشتی از تولید به مصرف یعنی شخص شما که اینجا ایستاده ای و می فروشی تولید کننده محصولی یا پدرت یا عمویت یا یکی از اقوامت تولید کننده محصول هستند؟

می بینی می گوید خیر.

پس همین جا مشخص می شود که حداقل همین یک نفر واسطه است بین تامین کننده و مشتری.

تازه اگر راست بگوید و دست های دیگری در این خرید و فروش دخالت نداشته باشند.

پس وجود یک تاجر در هر معامله ای الزامیست و محال ممکن است چرخه تولید و مصرف بدون تاجر باشد.

شما اگر یک جا خلاف این سخن را دیدید به ما بگویید تا ما در آراد برندینگ را تخته کنیم.

پس تجارت سه ضلع دارد: تامین کننده، مشتری و تاجر.

تاجر مانند پل است.

پل را به زبان عربی جسر می گویند و در روایات فراوانی از امامان معصومان رسیده تاجر باید جسور باشد.

یعنی پلی باشد میان تامین کننده و مشتری.

تاجر جسور پر رزق و روزیست و مخالف جسور بودن ترسو بودن است کما اینکه می دانیم اگر رودخانه ای باشد که پلی بر آن نباشد بسیار ترسناک است از آن گذشتن.

در حقیقت تاجر باید بتواند ترس های درونی مشتری و همچنین ترس های تامین کننده از این معامله تجاری را برطرف نماید.

به این هنر می گویند هنر مذاکره.

هنر مذاکره به شما کمک می کند تا دو طرف را بر سر نقطه واحدی به تفاهم برسانید.

البته در بسیاری از مواقع پیش می آید تاجر مشتری را با تامین کننده آشنا نمی کند بلکه خودش با تامین کننده از یکسو و با

مشتری از سمت دیگری می بندد و کالا را از تامین گرفته و پول را از مشتری گرفته و سهم خودش را هم از این معامله تجاری بر می دارد و کالا را به مشتری و مابقی پول را به تامین می دهد. پس یک تاجر نیاز است تا در تجارتش مجهز به ۶ مهارت باشد.

۱. برندسازی

تاجر باید برند باشد برای اینکه مشتریان و تامین کنندگان محصولش او را بشناسند.

برند شدن فقط به یک شناخت سطحی نیست بلکه به این معناست که باید تاجر را به صداقت و امانتداری بشناسند.

۲. تامین کالا

تاجر باید بتواند کالا یا همان محصولش را تامین کند که در آزاد برندینگ هیچ نگرانی بابت تامین کالا وجود ندارد چون اگر خودتان تامین نداشته باشید واحد تامین کالای ما همه را دارد.

۳. مشتری

ما هم در تجارت داخلی و هم در صادرات مشتری های زیادی داریم که به سمت تاجرانمان می فرستیم.

در بازار داخل با برندسازی و رسانه مستقل و در بازار صادراتی با نمایندگان خارجی و سفرا و رایزن های بین المللی همکاری داریم که ما را از هر نظر از بابت مشتری داشتن خیال جمع می کند.

۴. مذاکره

صفر تا صد آنچه درباره مذاکره باید بدانید در ۱۶۱ درس از مدرسه تجارت، ۱۴۱ فایل صوتی پادکست تجاری آمده است و هرچه نیاز باشد تا به صورت آنلاین بیان شود در میتینگ های شبانه مدیران ارشد که از شنبه تا سه شنبه ساعت ۲۲ تا ۲۳ در نرم افزار گوگل میت به صورت آزاد برای همگان گفته می شود و تاجر آرادی روز به روز در مذاکره قوی تر می شود.

۵. بسته بندی

مذاکره تا جایی پیش می رود که مشتری پول می دهد حال نیاز است تا محصول برایش ارسال شود.

اینجا فرآیند بسته بندی محصول برای ارسال آغاز می شود.

اکثر تولید کنندگان خودشان فرآیند بسته بندی دارند و اگر همه برای حالت خاصی نداشته باشند تاجر می تواند با شرکت های زیادی که در زمینه بسته بندی کالا فعالیت می کنند هماهنگ شود و کار بسته بندی را برون سپاری نماید تا انجام دهند.

۶. لجستیک

تمام فرآیندهای مرتبط با حمل و نقل کالا و گمرک و ... که بار از کارخانه تحویل گرفته و تا نقطه مورد توافق مشتری می رساند لجستیک نام دارد و باید بدانید آراد برندینگ یک واحد مستقل به نام لجستیک دارد که اگر تاجران آرادی خودشان نتوانستند

برای مقاصد خاص حمل و نقل را انجام دهند از این واحد کمک بگیرند تا در امر لجستیکی هیچ مشکل خاصی را شاهد نباشیم.

۷. نقل و انتقال مالی

در تجارت داخلی یا همان بازار داخل مشکل خاصی برای نقل و انتقال مالی نداریم مگر آنکه مشتری بگوید من با توجه به بعد مسافت به شما اعتماد ندارم و می‌خواهم در شهر خودم پول را به کسی بدهم که در این صورت تاجران آرادی با رفاقتی که با یکدیگر دارند برای هم این کارها را انجام می‌دهند.

بحث مهم در نقل و انتقال مالی در صادرات است که ما تحریم هستیم اما این تحریم برای دولت ایران است نه ملت ایران.

ما به کمک نمایندگان خودمان که در اکثر کشورهای جهان فعالیت دارند به روش حساب‌های رمزارزی نظیر تتر می‌توانیم نقل و انتقال‌ها را انجام دهیم و در کشورهایایی که دفتر نمایندگی داریم می‌توانیم با حساب‌های رسمی و بانکی هم این

کار را انجام دهیم و هیچ مشکلی از بابت نقل و انتقال مالی نداریم مگر حالت خاصی باشد که آن را هم برطرف می نماییم.

۸. مدیریت

مدیریت زمانی به کارتان می آید که بخواهید تجارت تان را از حالت فردی به حالت جمعی تبدیل نمایید.

یک وقت هست که شخص خودتان تاجر هستید پس فقط نیاز به مدیریت زمان و برنامه های خودتان دارید.

اما زمانی هست که بعد از کمتر از یک سال که تجارت را جدی گرفتید کار به جایی می رسد که نیازمند منابع انسانی خواهید بود تا تعدادی از آنها برندسازی، تعدادی تامین، گروهی لجستیک و خلاصه بخش های مختلف را بر عهده بگیرند.

در این حالت مدیریت هم به تکالیفتان اضافه می شود.

تمام آنچه درباره مدیریت هم نیاز دارید در مدرسه تجارت و میتینگ های شبانه آمده است.

۹. اعضای شورای سیاستگذاری

ده کمیسیون تخصصی در شورای سیاستگذاری آراد برندینگ وجود دارد که تعداد ۱۱۶ نفر عضو دارند.

اعضا از میان کارمندان باتجربه و تاجران موفق و به رای سالانه همه آرادی ها منصوب می گردند.

این کمیسیون ها کمک می کنند تا تاجران به راحتی هر چه تمامتر بتوانند در تجارت هایشان موفق شوند.

شورای سیاستگذاری در چارت سازمانی آراد برندینگ بعد از مدیران ارشد در جایگاه دوم قرار دارد و زمانی پررنگ تر می شود که تاجر نتواند با بنگاه تجاری خود که در چارت سازمانی در جایگاه سوم قرار دارد به نتیجه مطلوب خویش دست یابد.

در حقیقت اگر بنگاه های تجاری وظایفشان را درست انجام دهند که در بیش از ۹۵ درصد مواقع همینطور است نیاز به

شورا نیست اما آراد شورا را قرار داده تا مکمل باشد و همان ۵ درصد احتمالی را هم پوشش دهد.

پس اگر هنوز وارد تجارت نشدید و یا تازه وارد شدید تعامل خود را با ساختارهای آراد، اعضای شورای سیاستگذاری و مدیران بنگاه های تجاری خود بیشتر و بیشتر نمایید که همه اینها در پول شما تاثیر گذار است.

کسب درآمدهای بالای ۱۰۰ میلیون تومان از راه تجارت بسیار آسان است پس تعلل نکنید و آراد را به صورت جدی وارد زندگی خود نمایید تا اثرات خوبش را به سرعت مشاهده نمایید.

از اینکه این مقاله نسبتا طولانی را تا انتها و با دقت مطالعه نمودید از شما کمال امتنان و تشکر را دارم و امیدوارم حق مطلب را به نسبت بضاعتی که در متن بود ادا نموده باشم.

شما را به خداوند منان می سپارم و التماس دعای مخصوص دارم تا در کنار یکدیگر به رستگاری عظیم دست یابیم.