

آراد تجارت را ارزان کرده است.

همانگونه که می دانید آراد برندینگ برای اینکه بتواند کاری کند مردم عادی هم بتوانند تجارت کنند و خود را در مجرای این سخن پیامبر که فرمود نه دهم ثروت در تجارت است قرار دهند باید در وهله اول کاری کند که تجارت نیازمند سرمایه کلان نباشد چون حتما می دانید اصلی ترین دلیلی که مردم وارد تجارت نمی شوند با اینکه می دانند تمام تاجران ثروتمند هستند و اکثر ثروتمندان هم تاجرند اینست که تجارت به شیوه سنتی نیازمند سرمایه گذاری اولیه بالایی می باشد.

اگر شخص بخواهد به صورت سنتی در تجارت داخلی در همین ایران فعالیت داشته باشد حداقل باید ۱۰ میلیارد تومان سرمایه بخواباند و اگر بخواهد در صادرات فعالیت نمایند در پایین ترین سطح نیازمند ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه اولیه است و همین دلیل کافیهست که مردم وارد تجارت نشوند.

آراد برندینگ برای حل این مشکل ایده برندسازی را برای تاجران‌ش اجرا می‌کند به گونه‌ای که آنها را برند و شناخته شده می‌کند و چون برند می‌شوند نیاز به سرمایه اولیه نخواهند داشت اما همین برند شدن به علاوه موضوعات دیگری که در تجارت نیاز است نظیر داشتن منتور تجاری در مذاکرات، لجستیک، تامین کالا و دفاتر خارجی و ... هزینه بردار است. اما این هزینه برندسازی در مقابل هزینه اولیه در تجارت سنتی بسیار ناچیز است.

شما در تجارت سنتی در پایین‌ترین سطح نیازمند حداقل ۱۰ میلیارد تومان سرمایه هستید در حالیکه به سبک برندسازی با ۱۸ میلیون تومان می‌توانید در سطح پایینی تاجر شوید.

در صادرات حداقل نیازمند ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد تومان هستید تا یک تاجر صادراتی سطح پایین باشید در حالیکه با برندسازی به ارزش ۱ میلیارد تومان شما در بالاترین سطح صادراتی فعالیت خواهید داشت و این هنر آراد برندینگ است که توانسته شروع

تجارت را ارزان نماید تا هر یک از مردم ایران که علاقه به درآمدهای بالا دارند بتوانند در تجارت ورود نمایند و تاجر شوند.

پروموشن ارتقای برند و تهییج

یک فرد عادی با تکنیک برندسازی می تواند تجارت خود را آغاز نماید و پول های خوبی هم به دست آورد بدون آنکه نیاز باشد تا سرمایه گذاری کلانی انجام دهد.

نیاز است تا این برندسازی به صورت مستمر و روزانه صورت گیرد تا مشتریان و تامین کنندگان به شما اعتماد نمایند.

به ارتقاء برندی که موجب تهییج مشتریان و تامین کنندگان شود پروموشن می گویند.

در حقیقت پروموشن مجموعه ای از فعالیت هاست که شما اگر خارج از آراد بخواهید برای خودتان آن را انجام دهید به احتمال بالای ۹۹ درصد تخصصش را ندارید و اگر هم بخواهید به

متخصص بدهید بیش از ۹۰ درصد خدمات آراد برندینگ را هیچ کسی در ایران به شما ارائه نمی کند.

به طور مثال ما در بیش از ۱۸۰ کشور جهان نمایندگان تجاری فعال داریم که این ظرفیت در هیچ شرکت تجاری و برندسازی موجود نیست و تنها در انحصار آراد برندینگ است.

خدمات پروموشن در طول سال های متمادی که اکنون در ۱۸ سالگی آراد برندینگ هستیم توسط کارمندان متخصص در زمینه های مختلف برندسازی، مذاکره تجاری، لجستیک، تامین کالا و با کمک مدیران دفاتر خارجی و نیز نمایندگان خارجی ما اجرا می گردد و تاجران با کمک این ظرفیت ها بدون نیاز به آن هزینه های کلان مورد نیاز برای تجارت می توانند شروع کنند.

از اینرو هزینه ی پروموشن را تاجر پرداخت می کند که برای حقوق کارمندان مصرف می گردد و آراد سودش را از ۱۰ درصد سود تجارت هایی که شما انجام می دهید خواهد گرفت و در پرداخت هزینه پروموشن سودی را در نظر نگرفته است.

پروموشن های ۱۲ گانه

در هر یک از پروموشن ها ۱۲ گانه آراد برندینگ برای تاجران آرادی، خدماتی قرار می گیرد که هر چه عدد پروموشن بالاتر رود این خدمات هم از نظر کمی و هم کیفی افزایش می یابد.

ارزانترین پروموشن که ۱ نام دارد با هزینه ۱۸ میلیون تومان شروع می شود و گرانترین پروموشن هم مربوط به پروموشن ۱۲ است که ۱ میلیارد تومان می باشد.

پروموشن ها یک ساله است اما آراد برندینگ برای سال دوم هزینه پروموشن دریافت نمی کند و با سودهای ۱۰ درصدی که واریز می نماید با شما تفاهم نموده و پروموشنی را برایتان اجرا می کند که فرآیند برندسازی و سایر امور تجاری تان با رشد همراه باشد و طبیعتا به این امید است که ۱۰ درصدهای خود را پرداخت نمایید چرا که در اولین تخلف در عدم پرداخت سود تجارت قطع همکاری از سمت ما را شاهد خواهید بود.