

یک هدف مشترک

همه ما که در این کانال جمع شده ایم یک هدف داریم.

افزایش سطح درآمد و پولمان در زندگی.

آراد اگر تلاش می کند تا از مردم ایران تاجر بسازد برای اینست که به ازای هر تجارتی که انجام شود ۱۰ درصد از سودش را سهم دارد پس برایش می ارزد که هم تعداد تاجران ایرانی زیاد شود و هم سطح کیفی و قدرت تجاری شان افزایش یابد و هم اینکه معاملات بیشتری با تراکنش های بالاتری داشته باشند.

برای شما هم که در کنار آراد تجارت می کنید جایی پرسودتر و پرپول تر از آراد وجود نخواهد داشت.

پس این یک رابطه کاملاً بُرد بُرد است که موجب می شود سالیان سال با هم کار کنیم همانگونه که می بینید بسیاری از تاجران آرادی را که سابقه ای بالای ۱۰ سال در همکاری با ما دارند پس در این هدف مشترک کنار هم می مانیم.

دو حالت بیشتر ندارد.

هدف که مشترک است اما مسیر ممکن است متفاوت باشد.

ما معتقدیم از دو حالت خارج نیست.

۱. شما راه ثروتمند شدن را **می دانید**.

۲. شما راه ثروتمند شدن را **نمی دانید**.

اگر می دانید پس به آراد نیازی ندارید.

و اگر نمی دانید پس تبعیت کنید از کسی که می داند.

به فرموده امام علی علیه السلام که انسان یا از خودش نوری

دارد که با آن مسیر را طی می کند یا از خودش نوری ندارد که

باید دنباله رو کسی باشد که او نوری دارد.

اینکه با هم تعارف کنیم و ما بگوییم شما بفرمایید و شما به ما

بگویید نه اول شما بفرمایید کارمان را به جایی نمی رساند.

البته در فضای لایک دار دموکراسی این روزهای جهان این مدل

حرف ها خریدار زیادی دارد اما پیشرفتی از آن حاصل نمی شود.

آرنج برده را دست نزنید.

ما معتقدیم انسان نباید به ارنج برده دست بزند.

وقتی یک سبکی، سال های سال کار کرده و موفق شده و

شواهد و نمونه های فراوانی از انسان های ثروتمندی ساخته که

روز اول کاملاً معمولی بوده و سرمایه ای هم نداشته اند چه

لزومی دارد که انسان بیاید و این ارنج و ترکیب را تغییر دهد؟

حالا یک وقتی هست کسی که خودش ثروتمند است بیاید و این

تغییرات را انجام دهد معنا دارد که البته آراد برنڈینگ هر ماه یا

فصل یا سال این آپدیت ها و به روز رسانی ها را خودش دارد و

انجام می دهد اما اینکه کسی بدون هیچ شواهدی از موفقیت و

ثروتمندی بیاید و نظریه بدهد به شدت زیان آور است.

حداقل زندگی چند صد هزار نفر در این کشور در گرو سیاست

اقتصادی تاجران آراد است و یک خطای سهوی یا عمدی منجر

به نابودی زندگی های زیادی می گردد.

پس به شما توصیه می‌کنیم ارنج برده را دست نزنید.

آموزش‌هاست که باید ببینید و از طریق مدرسه تجارت، پادکست

های تجاری، میتینگ‌های آنلاین و اخبار سایت به صورت کاملاً

رایگان دریافت می‌کنید و ان شاءالله عمل خواهید کرد.

موضوع بعدی بخش‌های اجرایی تجارت است که توسط شورای

سیاست‌گذاری آراد برندینگ هم به قانون‌گذاری و هم به

مصوبات اجرایی رسیده و اعضای شورا در کنار تاجران آرادی

هستند تا آنها را به رشد روز افزون برسانند.

اصلی‌ترین قسمت هم مربوط می‌شود به ارتقای برند تاجران

آرادی برای تهییج تامین‌کنندگان و مشتریان تا با آنها تجارت

کنند که به نام **پروموشن** شناخته می‌شود و توسط کارمندان

آراد برندینگ برای تاجران آرادی اجرا و عملیاتی می‌گردد.

و **حساس‌ترین** قسمت هم مربوط می‌شود به استراتژی‌های

تجاری که توسط **۴ مدیر ارشد** به تاجران آرادی داده می‌شود.

این یک ارنج برده است و تاکید می‌کنیم به آن دست نزنید.

ناموفق های آراد برندیگ

ما در طول این سال ها فقط دو گروه را نتوانستیم تاجر کنیم.

۱. کسانی که خودشان را عالم تر از آراد می دانند.

۲. کسانی که خودشان را بی نیاز از علم آراد می دانند.

ما هیچ وقت نتوانستیم از این دو گروه تاجر بسازیم.

گروه اول در تمام طرح ها با آراد جر و بحث می کنند چون

معتقدند عالم تر از آراد هستند و باید هر طرح جدیدی گذاشته

می شود و یا از پیشتر بوده اظهار نظر کنند و اگر بگویی فقط

مجری باش انگار قرار است جانشان را بگیری.

باز این گروه اول فعالند و مخالفت می کنند.

گروه دوم بدتر از گروه اولند.

یعنی اصلا نیستند و غیب می شوند در حالیکه می بینی در

تجارت مشغولند و می گویی فلانی چرا از علم آراد استفاده ای

نمی کنی می بینی گویی خودش را بی نیاز از آراد می داند.

ما همواره با این دو گروه مشکل داریم.

زمان می‌گذرد و نتیجه نمی‌گیرند و آن وقت است که تمام کاسه کوزه‌ها را بر سر آراد می‌شکنند که آراد فلان وعده را داد و عملی نشد پس آراد کلاهبردار است.

خب خوش انصاف شما روز اول گفتی می‌آیی و به آنچه ما گفتیم عمل می‌کنی اما به ماه اول نرسیده زدی زیر میز و خودت را عقل کل دانستی.

اگر روز اول می‌گفتی که خودت را عالم تر می‌دانی یا بی‌نیاز از علم ما هستی یقیناً به تو می‌گفتیم که از تو تاجر در نمی‌آید. حالا می‌خواهد از این حرف خوشت بیاید یا نیاید.

اگر وارد تجارت شدی و این دو خصلت را داری توصیه می‌کنیم که کنار بگذاری و به علم ما اعتماد کنی و عمل نمایی.

اگر هنوز وارد نشدی و می‌خواهی با این دو خصلت تجارت کنی همان بهتر که وارد نشوی مگر اینکه بتوانی با خودت کنار بیایی و بگویی من نمی‌دانم و اینها می‌دانند پس فقط عمل کنم.