

تجارت عقابی بلند پرواز

یادتان هست از قدیم سوالی می پرسیدند که مثلا اگر رنگ بودی چه رنگی بودی؟ اگر گل بودی چه گلی بودی و امثال اینها. حالا با خودتان بگویید اگر شغل ها هر کدام حیوانی بودند نامشان چه بود؟

کارمندی را با کدام حیوان می توان در نظر گرفت؟

کارگری چگونه؟

راننده تاکسی های اینترنتی چیست؟

معلم ها را می توان به چه تشبیه کرد؟

ما این نظر سنجی را در بین ۱۰ هزار نفر از مردم برگزار کردیم و هر یک کلمه ای را گفتند.

بیشترین کلمه ای که تکرار شد عقاب بود.

برایمان سوال شد که از بین اینهمه حیوان چرا به سمت پرنده و مهمتر اینکه چرا عقاب؟

وقتی پرسیدیم که چرا عقاب جواب می دادند به این جهت که رشد و جهشی عظیم به زندگی انسان می دهد مانند آنست که انسان را به آسمان هفتم پرواز می دهد.

عقاب را بهتر بشناسیم.

برای عقاب شدن به ۵ اصل مهم توجه نمایید.

۱. فکر عقاب

۲. چشمان عقاب

۳. بدن عقاب

۴. چنگال های عقاب

۵. بال و پر عقاب

حال قصد داریم هر یک از این ۵ موضوع را بشکافیم تا برای اینکه تجارتمان همچون عقابی بلند پرواز باشد عملکردی مناسب و در خور شان یک تاجر داشته باشیم.

استراتژی تجاری = فکر عقاب

مهمترین عضو بدن انسان که در تجارت با آن سر و کار داریم عقل است تا جایی که از امام صادق علیه السلام روایت شده که فرمودند: دو سوم عقل در تجارت است و کسی که تجارت را رها کند دو سوم عقلش هیچگاه کامل نشود.

و نیز وجود مبارکشان ترک تجارت را موجب نقصان عقل دانستند و زمانی که شخصی به نزد ایشان آمد و گفت فلانی تجارت را رها کرده امام علیه السلام سه مرتبه فرمودند: این کار شیطان است، این کار شیطان است، این کار شیطان است.

پس یک تاجر باید از عقلی سلیم و استراتژی های تجاری قوی برخوردار باشد که به لطف خدا صفر تا صد استراتژی های تجاری توسط مدیران ارشد آراد برندینگ به تمام تاجران آرادی در دو قالب ارائه می شود که هر دو قالب کارآیی خاص خودش را دارد و متناسب با افراد مختلف با روحیات گوناگون کاربرد دارد.

قالب اول اینست که مدیران ارشد استراتژی تجاری تاجر را می
چینند و تاجر تنها موظف به عمل می شود و در قالب دوم
مدیران ارشد نحوه طراحی استراتژی تجاری را به تاجران تعلیم
می دهند تا خودشان بتوانند بهترین استراتژی ها را متناسب با
شرایط زندگی شان طراحی نمایند.

برندسازی = چشم عقاب

وظیفه چشم دیدن است و می گویند عقاب تیزبین است و
فرصت ها را شناسایی می کند.

در تجارت اگر بخواهیم فرصت ها را شناسایی کنیم بهترین کار
اینست که در جلوی چشمان مشتریان و تامین کنندگان باشیم
تا در بهترین زمان دست به اقدام و عمل تجاری بزنیم.

برندسازی توسط آراد با پروموشن های مختلف انجام می شود.

زیرساخت تجاری = بدن عقاب

عقاب یک بدنی دارد که قدرتمند است و می تواند در آسمان ها خودش را بالا بکشد.

تصور کنید همان فکر و چشم و بال و پر عقاب در بدنی مانند بدن کبوتر قرار می گرفت.

آیا قادر بود در آسمان ها بالا رود؟
یقینا خیر.

پس طبیعتا باید همه چیز این پرنده به هم بیاید.

در تجارت داشتن زیرساخت های تجاری مانند بدن عقاب است.

زیرساخت تجاری یعنی یک سایت برندسازی شده زیبا.

یعنی کاتالوگ حرفه ای از محصولاتان.

یعنی کمپانی پروفایل که شرکت یا همان برند شما را توصیف

نماید و شرح دهد.

یعنی فاکتورها و پیش فاکتورهای رسمی.

یعنی آرم و لوگو و کارت ویزیت و امثال اینها.

یعنی دفتر شیک و مرتب.

یعنی اکسسوری های جذابی که در طول فعالیت تجاری استفاده می کنید.

یعنی خط و شماره ثابت و ارزشمند.

یعنی لباس های مرتب و زیبا.

و هر چیزی که نشان دهد شما یک بیزنس مَن یا بیزنس وُومن حرفه ای هستید.

هر کدام از اینها را که نداشته باشید آراد برندینگ برایتان آماده می سازد و نگرانی از بابت هیچ یک از موارد فوق الذکر وجود ندارد پس دلتان نلرزد که فلان زیرساخت را ندارم پس تاجر موفق از من در نمی آید.

ضمناً اینگونه نیست که لازم باشد روز اول همه این موارد در بالاترین سطح باشد و می توان آهسته آهسته آنها را تدارک دید. یادتان باشد هرگونه نگرانی کنار آراد در تجارت بی مورد است.

مذاکره = چنگال عقاب

چنگال عقاب است که روزی اش را به او می رساند.

آنچه در تجارت باعث می شود تا یک تاجر پر روزی باشد قدرت مذاکره است.

مذاکره تابع عوامل متعددی است که همه آنها اکتسابی است.

عواملی نظیر فن بیان، خوشرویی، خوش خنده بودن، مهربانی،

خوش قلبی، تکنیک های فنی مذاکره و آنچه مشتریان را عاشق

مذاکره و تجارت با شما نماید که تمام این آموزش ها را به

صورت کاملا رایگان در مدرسه تجارت و پادکست های تجاری

می آموزید و روز به روز در مذاکره قوی تر می شوید و این یعنی

رزق و روزی تجاری تان هر روز افزایش می یابد.

و اما آخرین موضوعی که می خواهیم به آن بپردازیم بال و پر

عقاب است که دو تاست.

فکر می کنید در تجارت معادل دو بال عقاب چیست؟

اطلاعات و ارتباطات = بال عقاب

همانگونه که عقاب دو بال دارد که بواسطه آنها پرواز می کند تجارت نیز دو بال دارد که جهش مالی تاجر را رقم می زند.

بال اول اطلاعات تجاری و بال دوم ارتباطات تجاری است.

اطلاعات تجاری یعنی شناخت بازار، شناخت محصول، اطلاعات کافی از تجارت محصول و رقبا، اطلاعات از بنادر تجاری و مدل‌های مختلف بسته بندی کالا و نیز انواع روش های حمل و نقل و نقل و انتقال مالی و ...

ارتباطات تجاری یعنی انسان هایی که به کمک آنها بتوانم مسیرهای مختلفی در تجارت برای خودم بگشایم و ظرفیت های فراوانی را فعال نمایم.

پس اطلاعات اشاره به دانش هایی دارد که باید در فکرم باشد و ارتباطات اشاره به انسان هایی دارد که باید اطرافم باشد.

اطلاعات تجاری را سرمایه های فکری تاجر و ارتباطات تجاری را سرمایه های اجتماعی تاجر نیز می نامند.

نکته مهم اینست که آراد از حیث منابع اطلاعات تجاری و نیز ارتباطات تجاری بسیار غنی است.

از آنجا که نمایندگان فراوانی در کشورهای مختلف جهان دارد اطلاعات تجاری را از کف بازارهای هر کشوری جمع آوری می کند و اینگونه نیست که بتوان اطلاعات تجاری آراد برنندینگ را در کتاب ها و سایت های اینترنتی جستجو کرد و پیدا نمود.

ارتباطات تجاری آراد هم در سطح سفرای کشورهای خارجی، رایزن های تجاری آنها، مقامات بلندپایه اقتصادی ایران و کشورهای مختلف جهان است و از این دو بال اطلاعات و ارتباطات تجاری خیالتان کاملا جمع باشد.

البته این شما باید که باید زمان بگذارید و با ظرفیت های ما آشنا شوید و آنها را به نفع خودتان مصادره نموده و روز به روز دو بال تجاری تان را قوی تر نمایید.