

ضرر تولیدکنندگان داخلی از تعرفه ترجیحی واردات محصولات نساجی ترک

تابوی بی کیفیتی کالای ایرانی شکسته می شود



دبیر اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع نساجی با بیان اینکه با برگزاری دومین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران قصد داریم تابوی بی کیفیتی کالای ایرانی را بشکنیم، گفت: باید از هنر و تولید ایرانی حمایت شود و مردم با اعتماد به تولیدکنندگان داخلی از کالاهای ایرانی دارای شناسنامه و استاندارد استفاده کنند.

مهدی یکتا با اعلام اینکه اعمال تعرفه ترجیحی برای واردات محصولات نساجی ترک به ایران به ضرر تولید داخل است، گفت: در صورت حمایت از صنعت نساجی امکان صادرات ۳ میلیارد دلاری فراهم خواهد شد.

مهدی یکتا در یک نشست خبری با انتقاد از انعقاد قرارداد اعمال تعرفه ترجیحی برای واردات محصولات نساجی ترکیه به ایران، اظهار داشت: صنعت پوشاک ایران طی سال های اخیر رشد مناسبی نداشته و حجم واردات و قاچاق به کشور بالا بوده است، علاوه بر این، رکود پس از افزایش نرخ ارز نیز اوضاع را بدتر از قبل کرده است. وی تصریح کرد: تعرفه واردات پوشاک به کشور ۱۰۰ درصد بود که با توجه به قرار گرفتن پوشاک در گروه دهم کالایی، این تعرفه به ۲۰۰ درصد رسید و حال نیز با اعمال ۴۰ درصد تخفیف بابت تعرفه ترجیحی، تعرفه اعمالی برای واردات محصولات نساجی ۱۲۰ درصد خواهد بود.

یکتا با بیان اینکه بازار پوشاک ایران یک بازار ۷ تا ۸ میلیارد دلاری است، افزود: ۸۰ درصد نیاز بازار از طریق واردات تامین می شود و یک بازار ۵ میلیارد دلاری به واردات اختصاص دارد. وی با بیان اینکه تعرفه ترجیحی شامل واردات ماشین آلات نساجی نمی شود، گفت: این تعرفه شامل واردات نخ فرش، پارچه، پوشاک و فرش ماشینی است.

به گفته دبیر اتحادیه تولیدکنندگان محصولات نساجی، طی ۲ سال اخیر ظرفیت تولید کارخانه های نساجی و پوشاک کشور به نصف رسیده و اعمال تعرفه ترجیحی واردات نیز این ظرفیت را بازمی کشا خواهد داد.

وی با اشاره به بالا بودن هزینه تولید در ایران، گفت: تولیدات ایرانی در محصولات با کیفیت متوسط به بالا به راحتی قابل رقابت با محصولات خارجی است اما این رقابت در زمینه تولیدات با کیفیت متوسط به پایین، بسیار سخت است زیرا حجم زیادی کالای

استوک و درجه دوم از ترکیه و چین به ایران وارد می شود. وی توضیح داد: حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد پوشاک خارجی از چین و ۳۰ تا ۴۰ درصد نیز از ترکیه به کشور وارد می شود و تولیدکنندگان خارجی از مشوق های قابل توجهی برای صادرات محصول خود برخوردار هستند.

یکتا در پاسخ به این سوال که با توجه به کاهش قیمت نفت و لزوم افزایش صادرات غیرنفتی و برای جلوگیری از خروج ارز در اثر اعمال تعرفه ترجیحی واردات پوشاک، چه اقدامی برای افزایش صادرات می توان انجام داد، گفت: در حال حاضر با مشکل بالا بودن حجم قاچاق محصولات نساجی به کشور روبه رو هستیم و در واقع تولیدکننده داخلی برای صادرات ابتدا باید با قبای خارجی

مترمربعی و با حضور بیش از ۵۰ تولیدکننده پوشاک داخلی برگزار می شود.

یکتا ادامه داد: همزمان با این نمایشگاه، نمایشگاه پوشاک ترکیه نیز در ایران برگزار می شود که برای برگزاری آن تبلیغات زیادی صورت گرفته و وزارت صنعت نیز از برگزاری این نمایشگاه حمایت کرده است.

وی با بیان اینکه بیش از ۷۰ درصد بازار پوشاک ایران به محصولات وارداتی اختصاص دارد، گفت: عمده این کالاها به صورت قاچاق به کشور وارد می شوند و بیش از ۵۰ درصد آنها به چین و بعد از آن نیز به ترکیه تعلق دارند.

۸۸ میزبان صادرات پوشاک کشور به ۲۵۰ میلیون دلار رسید اما در حال حاضر این رقم ۳۰ تا ۳۵ میلیون دلار است.

وی ادامه داد: کل صادرات صنعت نساجی نیز در سال ۸۸ معادل ۷۷۵ میلیون دلار بود اما پس از ایجاد برخی محدودیت های بین المللی، این عدد کاهش پیدا کرد.

به گفته یکتا، با توجه به ظرفیت نصب شده در صنعت نساجی در صورت حمایت از این صنعت امکان صادرات ۳ میلیارد دلاری فراهم خواهد شد.

وی در ادامه با اشاره به برگزاری دومین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران در ۱۲ تا ۱۵ بهمن ماه، گفت: این نمایشگاه در فضای ۳ هزار

سهم اندک بازارهای صادراتی از معادن فیروزه

تجارت فیروزه های ایران به کام ترک ها



در حالی که معدن فیروزه نیشابور بزرگترین معدن فیروزه جهان است، سنگ های درخشان این معدن به نام و کام ترک ها در جهان تجارت می شود. همچنین به دلیل نبود علم، هنوز با فناوری قدیمی و با استفاده از مواد منفجره، عملیات استخراج صورت می گیرد که باعث کاهش ارزش این سنگ گران بها می شود.

در حال حاضر ۴ میلیارد تن ذخیره سنگ های تزئینی در ایران وجود دارد که سالانه بیش از ۱۳/۵ میلیون تن تولید دارند. ایران بعد از هند و برزیل، سومین تولیدکننده سنگ های تزئینی قلمداد می شود و سابقه درخشانی در این حوزه به ویژه فیروزه نیشابور دارد. سنگ های تزئینی در تمام استان های ایران از جمله آذربایجان شرقی، اصفهان، آذربایجان غربی، خراسان جنوبی و رضوی، فارس، مرکزی، همدان، سیستان و بلوچستان و زنجان یافت می شود. با این وجود تجارت فیروزه ایرانی از قدیم الايام در ترکیه انجام می شد و از همان زمان تاکنون نام «تور کیوس» را در جهان کسب کرده است. در همین راستا بهروز برنا، معاون اکتشاف سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی به ایستا گفت: ۶ ذخیره سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی در ایران وجود دارد که مهم ترین معدن سنگ های قیمتی ایران مربوط به فیروزه نیشابور است.

وی با بیان اینکه ایران در زمینه سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی به رتبه ای در جهان دست نیافته است، اظهار کرد: کشف فیروزه توسط کشورهای ایران و مصر بوده و با وجود اینکه ایران یکی از مهم ترین کاشفان فیروزه بوده، اکنون فیروزه ایرانی به نام ترکیه رقم خورده است.

ارزش افزوده ۱۳۰۰ برابری

در حالی که بزرگترین معدن فیروزه جهان به جهت فقدان علم هنوز با تکنولوژی قدیمی و با استفاده از مواد منفجره به استخراج مشغول بوده و از این رهگذر صدمات جبران ناپذیری را به معدن وارد می آورد، در کشورهایی همچون آمریکا و هند که معادن آنها از لحاظ کیفیت در مقابل فیروزه نیشابور حرفی برای گفتن ندارد، استخراج با روش های علمی باعث شده تا هر روز شاهد ارزش افزوده در محصولات استخراج شده آنها باشیم. استفاده از انفجار برای استخراج فیروزه نیشابور باعث وارد آمدن آسیب به رگه های فیروزه و شکسته شدن و کوچک تر شدن سنگ های فیروزه ای به دست آمده شده است، به گونه ای که استخراج سنتی فیروزه موجب کاهش شدید قیمت این محصول با ارزش را فراهم آورده است. آمریکا توانسته است با استفاده از تکنولوژی پیشرفته در استخراج فیروزه و بازاریابی مناسب، سنگ فیروزه معادن آریزونا را که از نظر کیفیت قابل مقایسه با سنگ فیروزه نیشابور نیست ۳۰ برابر قیمت در جهان به فروش برساند

و این در حالی است که با استفاده از تکنولوژی های نوین در هنگام استخراج و بازاریابی مناسب، فیروزه نیشابور تا ۱۳۰۰ برابر قیمت سنگ خام ارزش گذاری خواهد شد.

مصرف ۹۰ درصدی فیروزه در داخل کشور

با وجود اینکه از فیروزه نیشابور به عنوان بهترین فیروزه جهان نام برده می شود اما مصرف ۹۰ درصدی آن در داخل کشور و محدود شدن صادرات این کالا به صورت تورستی

۴۰ میلیون تومان نیز می رسد.

عوامل موثر در قیمت فیروزه

۴ فاکتور در تعیین قیمت فیروزه موثر است که در ابتدا باید به رنگ آن اشاره کرد، به گونه ای که شفافیت و پررنگ تر بودن بودن رنگ آبی فیروزه یکی از مهم ترین عوامل تعیین قیمت است. دومین فاکتور، یکدستی سنگ است که اصطلاحاً در سنگ فیروزه به آن پاکی گفته می شود. همچنین سایز

سنگ نیز دیگر عامل تاثیرگذار در تعیین قیمت است که سایز بزرگ تر به معنای قیمت بیشتر خواهد بود. آخرین فاکتور نوع تراش است که بسته به ظرافت و دقت به کار گرفته شده در تراش سنگ روی قیمت تاثیر مستقیم دارد. البته باید توجه داشت که تمامی این عوامل در تعیین قیمت سنگ موثر است اما قیمت گذاری فیروزه بر اساس استاندارد خاصی صورت نگرفته و تمام قیمت ها به صورت تجربی و با در صدی خطا از سوی گوهرشناس انجام می گیرد.

مدیر کل دفتر بهبود کیفیت، فرآوری و توسعه بازار آبریان شیلات

خرید فیله ماهی مقرون به صرفه است



میزان تولید آن تا سال ۲۰۳۰ در جهان به حدود ۱۵ میلیون تن می‌رسد. وی با بیان اینکه کیفیت لاشه این ماهی به گونه‌ای است که به راحتی می‌تواند با مرغ که خاصیت طعم‌پذیری بالایی دارد، رقابت کند، گفت: علاوه بر این ماهی شانک که حدوداً از یک ماه و نیم پیش وارد بازار شده تقریباً خصوصیات مانند تیلایپا دارد اما جزو گروه ماهیان دریایی آب شور محسوب می‌شود. گلشاهی، میزان مصرف سرانه محصولات شیلاتی در کشور را حدود ۸/۵ کیلوگرم و نصف مقادیر بین‌المللی اعلام کرد و اظهار داشت: آمار بین‌المللی مصرف سرانه محصولات شیلاتی ۱۶/۸ کیلوگرم است. وی با بیان اینکه مقایسه عدد مصرف سرانه آبریان در کشور با عدد میانگین جهانی، مقیاس درستی نیست و برای اینکه بگوییم مردم ایران ماهی خور هستند یا خیر، اظهار داشت: مردم یک کشور به آن نوع پروتئین حیوانی گرایش پیدا می‌کنند که در کشورشان بیشتر تولید می‌شود، به عنوان مثال میزان مصرف سرانه آبریان در کشوری مانند مالدیو که درآمد سرانه بالایی ندارد، حدود ۱۲۰ کیلوگرم در سال است چراکه ماده پروتئینی قابل دسترس در آنجا چیزی جز آبری نیست.

◀ **۳۰ درصد از پروتئین مصرفی باید از آبریان تامین شود**

گلشاهی با اشاره به تنوع تولید پروتئین حیوانی در کشور افزود: در ایران گوشت قرمز و مرغ تولید می‌شود، ضمن اینکه به خاطر ویژگی‌های اقلیمی و جغرافیایی به ویژه در مناطق دور از ساحل، ذائقه مردم از گذشته‌های خیلی دور با دام و طیور آشناست، وی اضافه کرد: با تمام این ویژگی‌های فرهنگی ما در حال حاضر به دنبال ترویج مصرف ماهی به عنوان غذای سالم در میان مردم هستیم که به این شکل از هزینه‌های درمانی و بهداشتی جلوگیری کنیم. گلشاهی افزود: طبق اعلام سازمان بهداشت جهانی، اگر کشوری می‌خواهد سلامت مردمش را حفظ کند، باید ۳۰ درصد از مجموع پروتئین‌های حیوانی که مردم آن کشور دریافت می‌کنند به آبریان اختصاص داشته باشد. این مقام مسئول در سازمان شیلات کشور اظهار داشت: در گذشته فرهنگ استفاده از آبریان چندان میان مردم رایج نشده بود و این مساله به ویژه در استان‌های غیر ساحلی بیشتر مشهود بود. وی اضافه کرد: اقداماتی که در این زمینه انجام شد، فعالیت‌های فرهنگی که صورت گرفت و همکاری مطلوبی که صدا و سیما

مدیر کل دفتر بهبود کیفیت، فرآوری و توسعه بازار آبریان شیلات گفت: درباره اینکه برخی از مصرف‌کنندگان از قیمت بالای محصولات

فرآوری شده گله دارند، اضافه کرد: زمانی که برای تولید محصولی جدید سرمایه‌گذاری‌هایی شود و روی این محصول اقداماتی صورت بگیرد، آن را محصول دارای ارزش افزوده بالاتر می‌گویند که این محصولات قیمت بالاتری هم دارند.

عیسی گلشاهی با اشاره به اینکه ما هر کیلوگرم قزل‌آلای کامل را در بازار به قیمت ۱۳ تا ۱۴ هزار تومان خریداری می‌کنیم، اضافه کرد: زمان پاک کردن این ماهی در صدی از آن به شکل سر، دم، استخوان و غیره دورریز می‌شود اما ما بدون در نظر گرفتن این موضوع به نظر مسان می‌آید اگر این ماهی فیله و به قیمت هر کیلوگرم ۱۹ هزار تومان عرضه شود خیلی گران است. وی افزود: در حالی که اگر هزینه دستمزد، زمانی که برای پاک کردن ماهی صرف شده، دورریزهایی که دیگر وجود ندارد و راحتی مصرف این محصولات را در نظر بگیریم متوجه می‌شویم که محصول مذکور خیلی هم مقرون به صرفه هستند.

◀ **تیلایپا سرانه مصرف آبریان را در ایران بالا می‌برد**

گلشاهی با بیان اینکه افزایش تولید محصولات فرآوری شده به کاهش قیمت تمام شده آنها کمک می‌کند، اضافه کرد: موضوع بعدی در کنار تنوع محصول این است که بتوانیم ماهی را به عنوان یک محصول ذائقه پسند و اقتصادی در فرهنگ مردم جا بیندازیم. اگر این اتفاق رخ دهد با توجه به اینکه سرعت رشد مصرف‌مان نسبت به میانگین جهانی بالاتر است، به سرعت می‌توانیم خود را به میانگین‌های جهانی در زمینه مصرف آبریان برسانیم. وی با بیان اینکه در این راستا می‌توان روی تولید محصولات دارای ارزش افزوده کار کرد، ماهی‌ها را طعم‌دار کرد و غیره، اظهار داشت: ایجاد تنوع گونه‌ای بیشتر و فراهم آوردن بستری که مردم به راحتی بتوانند به انواع آبریانی که برایشان قابل‌پسند است، دسترسی پیدا کنند از جمله این موارد است. گلشاهی ادامه داد: به عنوان مثال ماهی تیلایپا یکی از ماهی‌هایی است که سبب شده سرانه مصرف آبریان در کشور با سرعت بیشتری افزایش یابد و

گلشاهی با بیان اینکه امروزه بسته‌بندی و عرضه محصولات شیلاتی در فروشگاه‌ها نسبت به گذشته کاملاً متفاوت است، گفت: تنوع محصولات نسبت به قبل بسیار زیاد است و انواع سوخاری‌های ماهی، سوخاری‌های میگو، میگوهای طعم‌دار شده و انواع و اقسام محصولات بسته‌بندی شده را در بازار مشاهده می‌کنیم.

با خواص آبریان آشنا هستند. این مقام مسئول در سازمان شیلات کشور افزود: زمانی که چنین اتفاقی رخ داد ما باید محصولات متنوع در اختیار مردم قرار می‌دادیم، چرا که تا پیش از این مساله، هدف‌گذاری ما فقط این بود که تولید را به حدی برسانیم که پاسخگوی نیاز مردم باشد و پس از آن رویکردمان به سمت کیفی‌تر کردن محصولات رفت.

با ما در این زمینه داشت سبب شد تا مردم به تدریج با این محصولات آشنا شوند.

گلشاهی با بیان اینکه حدود ۴ تا ۵ سال قبل ما باید به مردم می‌گفتیم ماهی این خواص را دارد و به دلیل این خواص غذایی برای سلامتی مفید است بنابراین آن را مصرف کنید، گفت: در حال حاضر دیگر احتیاجی به گفتن نیست و اکثر مردم

گزارش «کسب و کار» از ورود غیرقانونی مرکبات

قاچاق مرکبات یک کار تشکیلاتی است



محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی در نامه‌ای به استانداران مرزی کشور با اشاره به اینکه مجوزی برای واردات میوه به‌ویژه مرکبات صادر نشده، بر جلوگیری از ورود غیرقانونی میوه‌جات به کشور تاکید کرده است. گشت در مغازه‌های میوه‌فروشی بیان‌گر این واقعیت

است که انواع میوه و خصوصاً مرکبات قاچاق به مردم عرضه می‌شود و برخورد جدی با این مساله صورت نمی‌گیرد. کارشناسان معتقدند پدیده قاچاق میوه یک کار تشکیلاتی و نیازمند سلسله‌ای از امکانات و تجهیزات است و نمی‌توان انتظار داشت با برخورد‌های مقطعی و بخشی به آن پایان داد.

◀ **نامه وزیر به استانداران درگیر با میوه قاچاق**

محمود حجتی طی نامه‌ای به استانداران مرزی کشور بر ضرورت افزایش نظارت و جلوگیری از ورود غیرقانونی مرکبات به کشور تاکید کرد. وزیر جهاد کشاورزی در این نامه خطاب به استانداران سیستان و بلوچستان، بوشهر، هرمزگان، ایلام، خوزستان و کردستان با تاکید بر لزوم حمایت از باغداران، تصریح کرد: واردات بدون مجوز و غیرقانونی میوه به‌لحاظ عدم نظارت بهداشتی و قرنطینه گیاهی بر روی این محصولات، موجب ورود و سرایت عوامل خسارت‌زا به باغ‌های کشور می‌شود و نگرانی بسیاری برای بخش کشاورزی به همراه دارد که در بعضی از موارد مانند سال‌های قبل، جبران آن با صرف هزینه‌های گزاف نیز عملاً غیرممکن خواهد بود. وزیر جهاد کشاورزی در این نامه خاطر نشان کرد: مرکبات در سال جاری به اندازه کافی تولید شده است و نیازی به واردات وجود ندارد. حجتی از استانداران مرزی درخواست کرد تا به‌طور جدی از ورود محصولات کشاورزی بدون مجوز وزارت جهاد کشاورزی جلوگیری کنند.

◀ **انواع نارنگی پاکستانی، در صدر مرکبات قاچاق**

مرکبات قاچاق شامل برخی انواع نارنگی، پرتقال، لیموشیرین و گریپ‌فروت، عموماً از کشور پاکستان به کشور وارد می‌شود. عبدالمهدی بخشنده، معاون برنامه‌ریزی وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه محموله‌های میوه و مرکبات قاچاق بیشتر از طریق سواحل استان سیستان و بلوچستان و هرمزگان و بوشهر به کشور وارد می‌شود، گفت: هرگونه مرکبات وارداتی در کشور به‌صورت قاچاق وارد شده است که رسیدگی به این موضوع از حوزه اختیارات وزارت جهاد کشاورزی خارج است. ما بارها اعلام کردیم که واردات مرکبات لطمه بزرگی به باغداران ایرانی است و با توجه به اینکه از نظر تولید مشکلی نداریم و سطح قیمت مرکبات امسال متعادل بود، واردات به ضرر و زیان باغداران منتهی می‌شود. درخواست همیشگی ما از نهادهای نظارتی و مسئول این است که در برخورد با پدیده قاچاق میوه جدیت بیشتری داشته باشند و اجازه ندهند منافع هموطنان زحمتکش ما قربانی سودجویی عده‌ای معذود شود.

◀ **اراده‌ای برای مبارزه با قاچاق میوه نیست**

برخورد با مرکبات قاچاق و به‌طور کلی بر خورد با میوه قاچاق فقط با اراده و قاطعیت نهادهای نظارتی ممکن است و با وضعیتی که تاکنون شاهد بودیم چنین اراده‌ای وجود ندارد. اسدالله جوانبخت، فعال بازار میوه و تره‌بار مرکزی تهران با بیان این مطلب به «کسب و کار» گفت: چندی پیش شاهد حضور مسئولان اصناف در بازار مرکزی میوه و تره‌بار و قول مساعد آنها برای همکاری در جلوگیری از قاچاق میوه بودیم اما واقعیت این است که برخورد با قاچاق میوه به‌شدت وابسته به کار تشکیلاتی و منسجم سازمان مبارزه با

◀ **احتکار، عامل گرانی پرتقال**

در پی افزایش قیمت پرتقال به کیلویی ۷۰۰۰ تومان، وزارت جهاد کشاورزی علت گرانی پرتقال را ذخیره کردن حدود ۷۰۰ هزار تن در انبارهای شخصی برخی افراد عنوان و اعلام کرد که طبق قانون، برخورد با متخلفان نظارت بر توزیع در بازار و قیمت از اختیارات وزارت صنعت، معدن و تجارت است. نیمه‌گرمسیری وزارت جهاد کشاورزی، اظهار کرد: امسال یک میلیون و ۹۵۰ هزار تن پرتقال در کشور تولید شد و از نظر تولید هیچ مشکلی نداریم، چراکه همچنان برخی از انواع پرتقال جنوب مانند والنسیا هنوز روی درخت است و در انبارهای شمال کشور و برخی انبارهای شخصی افراد حدود ۷۰۰ هزار تن پرتقال برای شب‌عید ذخیره‌سازی شده است.

هستیم اما در موضوع میوه تاکنون ندیده‌ایم مغازه‌ای به‌دلیل عرضه میوه قاچاق پلمب شود.

به گفته جوانبخت، مبارزه با قاچاق میوه در مبادی مرزی به‌دلیل ساختاری که در استان‌های مرزی شکل گرفته و فقط به مسائل اجتماعی محدود نمی‌شود، کار ساده‌ای نیست بنابراین لازم است مراکز عرضه میوه در سطح شهر مورد بازرسی روزانه قرار گیرند و هر مغازه‌ای که میوه قاچاق عرضه کرد ضمن معذوم کردن فوری میوه‌های قاچاق واحد صنفی متخلف برای مدتی پلمب شود. این کارشناس در پایان با بیان اینکه ورود میوه قاچاق غیر از زیان‌های اقتصادی برای سلامتی جامعه نیز مخاطرات جدی ایجاد می‌کند، خواستار توجه بیشتر نهادهای نظارتی به این معضل قدیمی شد.

قاچاق کالا است و نمی‌توان با این پدیده به‌صورت مقطعی و بخشی مبارزه کرد. این کارشناس با بیان اینکه قاچاق مرکبات با این حجم نیازمند کشتی، وسایل نقلیه و ادوات و تجهیزات زیاد است، افزود: درنظر داشته باشید چنین تشکیلاتی که از کشتی تا کامیون را در اختیار دارد بدون انسجام و برنامه حرکت نمی‌کند و مانند قاچاق پوشاک نیست که به‌صورت جزیره‌ای و غیر منسجم انجام شود.

◀ **چرا مغازه عرضه‌کنندگان میوه قاچاق پلمب نمی‌شود؟**

این فعال اقتصادی با طرح این پرسش که چرا مسئولان ستاد مبارزه با قاچاق از مغازه‌هایی که مرکبات قاچاق عرضه می‌کنند بازخواست نمی‌کنند، گفت: در همه کالاهای قاچاق شاهد برخورد قاطع با هسته‌های عرضه و خرده‌فروشی



مفاهیم بازاریابی

بازاریابی کلامی چیست؟

بازاریابی دهان به دهان (word-of-mouth) یا کلامی چیزی نیست مگر ایجاد پیوندهای برای مردم تا درباره «ما» صحبت کنند. منظور از «ما» می‌تواند «شخص ما» (برند شخصی)، «محصول ما»، «برند ما»، «آخرین فعالیت ارتباطی ما» و «نهایتا سازمان ما» باشد. بازاریابی کلامی که در بسیاری از موارد توسط مدیران و صاحبان صنایع ایرانی جدی گرفته نشده و کم‌اهمیت تلقی می‌شود، یکی از اثربخش‌ترین مجراهای ارتباطی مورد استفاده برندها به شمار می‌رود.

برندهای مطرح در سراسر دنیا آموخته‌اند که برای تاثیر گذاری بیشتر باید حرف‌های شان را از دهان مردم بزنند، مردمی که ذی‌نفع نیستند اما همچون رسانه‌های اثربخش کالاها و خدمات‌شان را تبلیغ می‌کنند. از اصول بازاریابی گفتاری می‌توان موارد زیر را نام برد. ۱- کلام، مخفیانه و با پنهان کاری نیست؛ ارتباط روشن، باز و صریح با مشتریان و با جامعه‌است.

۲- کلام جعلی، کارایی ندارد: دست شما رو خواهد شد و این موضوع می‌تواند تمام پیشینه شما را تیره کند.

۳- با هر گونه فریبکاری مقابله کنید: از اعتمادی که از بازاریابی کلام خالصانه است، هم در جهت منافع خودتان به عنوان یک بازاریاب و هم برای خانواده‌تان به عنوان مصرف کننده حمایت کنید.

۴- از اصول صداقت پیروی کنید: تاثیر توصیه کلامی بر تجارت و حرفه شما، بسیار بیشتر از آن است که می‌پندارید. متأسفانه بیشتر حرفه‌ها قادر به اندازه‌گیری و سنجش درست آن نیستند، پس زمانی که با آن مواجه می‌شوند، نمی‌توانند آن را تشخیص دهند. در واقع، در بسیاری از گزارش‌های بازاریابی، این عامل کاملاً از قلم افتاده است. من تاثیر توصیه کلامی را «آمار پنهان» (hidden Statistic) می‌نامم.

www.cansell.ir

انتظارات تان را بیان کنید



مدیران موفق در بیان و انتقال پیام و مفاهیم آن بسیار قوی عمل می‌کنند. به ویژه وقتی که درباره توقعات خود، از عملکرد دیگران صحبت می‌کنند. آنها همواره به کارمندان خود، چشم‌انداز و ارزش‌های شرکت را یادآوری می‌کنند تا مطمئن شوند دست درک شده و اجرایی خواهند شد.

این مدیران همیشه توقعات خودشان را به وضوح و کاملا شفاف و رسایان می‌کنند، چون به خوبی می‌دانند این کار باعث تمرکز کارکنان بر کارهای اصلی می‌شود. آنها معیارهایی برای ارزیابی کارها ارائه می‌دهند تا هم خودشان و هم کارکنان بتوانند کیفیت کار انجام‌شده را ارزیابی کنند.

@PracticalManagement

کسب و کار

روزنامه‌نگار و فعال اقتصادی کسب و کار
شماره ۳۱۶۵ شماره ۱۴ آذرماه ۱۴۰۲
شماره ۳۱۶۵ شماره ۱۴ آذرماه ۱۴۰۲
مدیرعامل: دکتر سیا مهرپوش
مدیر: دکتر سیا مهرپوش
عضو هیئت مدیره: روزنامه‌های غیر دولتی و مدیران رسانه

پایگاه خبری کسب و کار: www.kasbokarnews.ir
روزنامه کسب و کار: ۰۹۴۶۰۰۴۸۰
فکس: ۰۹۴۴۹۹۴۰۶
مدیرعامل: دکتر سیا مهرپوش
مدیر: دکتر سیا مهرپوش
دکتر سیا مهرپوش: دبیر هیئت مدیره و مدیر عامل

نشانی: تهران، خیابان برادرزاده آید، پلاک ۱۰۰، پلاک ۱۰۰
روزه‌ای: تهران، خیابان برادرزاده آید، پلاک ۱۰۰، پلاک ۱۰۰
کسب و کار: تهران، خیابان برادرزاده آید، پلاک ۱۰۰، پلاک ۱۰۰
www.kasbokarnews.ir

چاپ گل آیدین
پایگاه: ۳۰۰۰۴۸۰
وبسایت: WWW.KASBOKARNEWS.IR
ادرس الکترونیکی: newskasbokar@gmail.com

نامه به سردبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سردبیر راه‌اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می‌توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی newskasbokar@gmail.com صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

راهکار

چگونه زندگی زیبا داشته باشیم؟

زندگی زیباست، مخصوصاً اگر پر از شادی، آرامش و دوستی باشد. این زیبایی تا حد زیادی به نگرش ما بستگی دارد. زندگی زیبا زندگی‌ای است که در آن احساس سرزندگی و خوشبختی کنیم و برای ساختن زندگی‌های زیبا، الهام‌بخش دیگران باشیم. برای داشتن یک زندگی زیبا با ما همراه باشید.

۱. همیشه برای نعمت‌ها و موهبت‌هایی که دارید، قدر دان باشید
قدر دانی از نعمت‌هایی که دارید، برای داشتن زندگی زیبا یک ضرورت است. شکرگزاری نسبت به داشته‌های تان کلید زندگی زیباست.

۲. درک و شناخت عمیقی نسبت به خودتان پیدا کنید
اکثر ما نسبت به خود دیدگاهی داریم، ولی کمتر کسی وجود دارد که خود را به‌طور دقیق بشناسد. «خودشناسی» برای داشتن یک زندگی فوق‌العاده بسیار ضروری است. برای شناختن خود باید نگاهی دقیق به خودتان بیندازید. در هر حال خودشناسی موجب می‌شود تا ببینید زندگی‌تان چه پتانسیلی برای زیبا شدن دارد.

۳. مفهوم زندگی زیبا را برای خودتان روشن کنید
اگر الان فکر می‌کنید زندگی‌تان زیبا نیست، پس وقت آن است که از خودتان پرسید: «چه چیزی باعث شده این احساس را داشته باشم؟» باید ریشه‌های نارضایتی تان را کشف کنید.

۴. برای داشتن زندگی زیبا تغییراتی ایجاد کنید
اگر باور دارید یک زندگی زیبا برای شما وجود دارد، وقت آن است که تغییراتی در زندگی تان ایجاد کنید. اگر کارهای قبلی را تکرار کنید، نتایج قبلی را به دست می‌آورید. کمی زمان می‌برد تا به مفهیمی که چیزی در زندگی تان کم است یا چه چیزهایی را باید از زندگی تان حذف کنید.

منبع: lifehack
ترجمه: www.chetor.com



تبلیغات خلق

رشد کسب و کار با روش برگشت از آینده

برنامه‌ریزی با شناخت جایگاه فعلی، ترسیم آینده آل و سپس تمرکز بر تغییرات لازم در زمان حال برای خلق آینده آغاز می‌شود. با توجه به این چند نکته می‌توانید از روش «بازگشت از آینده» استفاده کنید و کسب و کار خود را به جایگاه ایده آل برسانید. مطلب این مقاله از کتاب برایان تریسی به نام «استراتژی کسب و کار» گرفته شده که هنوز در ایران ترجمه نشده است.

کسب و کارتان چیست؟

قبل از اینکه برای جایگاه مطلوب خود در آینده تصمیم بگیرید، باید جایگاه فعلی تان را به دقت بشناسید. با این پرسش شروع کنید: کسب و کار امروزتان چیست؟ آن را به وضوح توضیح دهید. آن را با توجه به تاثیر محصول یا خدمت تان در تغییر و بهبود زندگی مشتریان توضیح دهید. اغلب افسران اداری واقفیت کسب و کارشان را نمی‌شناسند.

به اعداد نگاه کنید

خود و کسب و کار فعلی تان را تحلیل کنید. اکنون کجا هستید؟ حاشیه‌های فروش و سودتان چقدر است؟ قیمت‌ها و هزینه‌های تان چقدر است؟ نتایج مالی تان چگونه است؟ نگاهی به ارقام فروش بیندازید و آنها را بر اساس محصول، خط تولید، خدمت، بازار و کانال توزیع تقسیم کنید. نقاط قوت و نقاط ضعف مالی تان چیست؟ به چه منابعی دسترسی دارید؟

سپس به اهداف فروش خود نگاه و آنها را با نتایج به دست آمده مقایسه کنید. آیا میزان فروش و انتظارات شما همخوانی دارد؟ فرایند فروش تان صعودی است یا نزولی؟ اگر سیر نزولی دارد، برای تغییر جهت آن چه کاری می‌توان انجام داد؟ اگر سیر صعودی دارد، آیا مطمئن هستید این رشد ادامه خواهد داشت؟ قیمت‌ها و هزینه‌های تان چقدر است؟

کدام یک از کارهایی که برای شان انجام می‌دهید را بیشتر دوست دارند؟ شناخت مهم‌ترین حوزه ایجاد رضایت در مشتری، کلید موفقیت است. با خودتان روراست باشید و ببینید مشتری‌ان چه مواردی را دوست ندارند. دلیل اصلی شکایت مشتریان چیست؟ چه چیزی را ارائه نمی‌دهید که مشتریان فعلی و احتمالی را به سمت رقبا می‌کشاند؟

جایگاه شما در بازار

شناخت جایگاه تان در بازار به معنی تشخیص نقاط قوت و ضعف تان است. شرکت تان چه کاری را بسیار خوب انجام می‌دهد؟ در چه مواردی آسیب‌پذیر هستید؟ جایگاه تان در بازار کجاست؟ رقبا اصلی تان چه کسانی هستند؟ در مقایسه با رقبا در چه رتبه‌ای قرار دارید؟ رقبا فرعی تان چه کسانی هستند؟ رقبا چه کارهایی را درست انجام می‌دهند؟ نقاط قوت و ضعف‌شان چیست؟ چه کارهایی را بهتر یا بدتر از آنها انجام می‌دهند؟ به همه جزئیات بپردازید و با هم به شکل بی‌رحمانه‌ای روراست باشید. به قول «هارولد جنین» حقایق را بفهمید. حقایق واقعی رادرباید، نه حقایق آشکار، حقایقی که امیدوارید وجود داشته باشند یا حقایق واضح را. حقایق واقعی را با تحلیل درآید. حقایق دروغ نمی‌گویند.

می‌خواهید به کجا برسید؟

وقتی جایگاه کنونی خود را کاملا شناختید، سوال بعد این است که «می‌خواهید در آینده چه جایگاهی داشته باشید؟» کسب و کار تان با توجه به روندهای فعلی به کجا می‌رود؟ در دو تا سه سال آینده کجا خواهد بود؟ رشد می‌کند، افول می‌کند یا به روند فعلی ادامه می‌دهد؟ با علم به اینکه آینده همیشه متفاوت از

منبع: www.modiresabz.com

