www.takbook.com

2017

صادرات و توسعه

زیر ساخت ها

نویسنده : مصطفی نظام پرور

www.takbook.com

Contents

بسم الله الرحمن الرحیم ۶

فصل اول ۶

مقدمه ۶

تعاریف ۸

سرنخ: ۸

مشتری مشکوک ۹

مشتری احتمالی ۹

مشتری : ۱۰

فرصت: ۱۰

بازار هدف ۱۱

اینکوترمز Incoterms ۱۱

FOB ۱۳

CFR ۱۴

www.takbook.com

CPT ۱۵

CIP ۱۶

CIF ۱۷

ExW ۱۸

استافینگ(بارچینی) ۱۹

فصل دوم ۲۰

زیر ساخت ها ۲۰

مقدمه ۲۰

۱- وب سایت ۲۳

۲- حضور همیشگـی ۲۷

۳- نمایه ۳۹

(کامپانی پروفایل) ۳۹

۴-کاتالوگ ۶۵

www.takbook.com

۵- لیست قیمت ۷۵

۶- ابزار های ارتباطی ۸۰

۷- بانک داده (لیست سرنخ ها) ۸۳

۸- ۵۰ جمله اساسی ۸۶

۹- فیلم ۸۸

۱۱- حساب ارزی : ۹۸

۱۲ - پیش فاکتور **Performa Invoice (PI)** ۱۰۲

۱۳- پیشنهاد رسمی **Full Corporate Offer (FCO)** ۱۰۵

۱۴- مدیریت ارتباط با مشتری CRM ۱۳۰

جمع بندی فصل اول: ۱۳۲

فصل سوم ۱۳۴

مشتریان احتمالی و فرآیند تولید سرنخ ۱۳۴

مقدمه ۱۳۵

www.takbook.com

پیدا کردن سرنخ یا کارخانه تولید سرنخ ۱۳۹

تایید صلاحیت ! ۱۴۲

مشتریان احتمالی ۱۴۴

فصل چهارم: ۱۴۶

تبدیل سرنخ ها و مشتریان احتمالی به فرصت های تجاری ۱۴۶

مقدمه: ۱۴۶

چرخه اعتماد ۱۴۷

نمونه یک چرخه اعتماد ۱۵۱

شبکه های اجتماعی ۱۵۴

فصل پنجم : پول ۱۵۷

مقدمه: ۱۵۷

۱ – ارسال درخواست قیمت توسط مشتری ۱۵۷

۲ – ارایه اف سی او (FCO) ۱۵۹

www.takbook.com

۳ – پروفرما(PI) ۱۶۰

۴– عملیات اجرایی ۱۶۰

جمع بندی ۱۶۱

www.takbook.com

بسم الله الرحمن الرحیم

فصل اول تعاریف

مقدمه

فرهنگ و تصورات اشتباه و یا ناقص در اقتصاد یک کشور می تواند آن کشور را از توسعه و ثروت آفرینی برای خود و مردم جهان دور نگه دارد . تصورات اشتباهی همچون کارآفرینی یعنی فقط یک کالا را تولید کردن و ایجاد اشتغال بدون در نظر گرفتن جنبه های بازرگانی و فروش آن و یا تصور اشتباه اینکه برای ثروتمند شدن می بایست دزدی کرد یا حق دیگران را ضایع کرد و یا اینکه فکر می کنیم اگر روزی صاحب یک کارخانه شدیم پس دیگر نیازی به طراحی سیستم های بازرگانی و فروش نداریم و شاید از همه بدتر اینکه بازاریابی را از ضعیف ترین کارها می دانند اما در اینجا قصد

www.takbook.com

نداریم به این تصورات و یا فرهنگ های غلط بپردازیم . ما قصد داریم به روش های عملی و واقعی توسعه کسب کار برای صادرات و در واقع به روش هایی که می توانید با اجرای آن ها برای خود و یا مجموعه ای که مدنظر دارید بازارهای خارجی را باز کنید و صادر کننده مطرحی بشوید. تمامی این روش ها به صورت کامل در چندین مجموعه امتحان شده است و نتایج مثبت آن دیده شده است . ما در این کتاب به مباحث نظری و یا تئوری نمی پردازیم بلکه تماما عملیاتی و اجرایی می باشد. در انتها آرزو دارم خواننده کتاب بتواند در راستای صادرات به خوبی فعالیت کند.

www.takbook.com

تعاریف

ما در این جا به تعاریف کلمات می پردازیم این تعریف ها برای درک بهتر مطالب کتاب کمک می کند.

سرنخ:

سرنخ یا Lead به مجموعه شرکت و یا شخصی که احتمال و یا استعداد این را دارد که شما بتوانید با او تجارت کنید. کارشناسان تیم فروش موظفند فعالیتهای مناسب روی این سرنخ انجام دهند و آن را تبدیل به یک فرصت تجاری کنند. فعالیتهایی نظیر پی گیری، تماس تلفنی، ارسال پیامک، قرار جلسه و ...

www.takbook.com

سرنخ ها نقطه شروع هر فروشی هستند و از اهمیت زیادی برخوردارند. لذا باید برای آن ها وقت کافی بگذارید و از هر روشی برای یافتن آن ها استفاده کنید.

مشتری مشکوک

(به انگلیسی: Suspect Customer): فردی که کالا و یا خدمات برای او ایجاد شده است.

مشتری احتمالی

(به انگلیسی: Prospect Customer): "مشتری مشکوکی" که تبلیغات آن بنگاه اقتصادی به دستش رسیده ویا در محل عرضه کالا و یا خدمات آن حضور یافته‌است.

www.takbook.com

مشتری :

"مشتری احتمالی" که حداقل یک بار از خدمات یا محصول یک بنگاه اقتصادی استفاده کرده‌است پس اگر از دیگری در حال خرید است و یا از شما قیمت گرفته است مشتری شما نیست بلکه برای شما یک سرنخ یا فرصت تجاری فرض می شود.

فرصت:

وقتی که بخش فروش کسب وکار با مذاکره با یک سرنخ به این نتیجه می رسد که احتمال خرید سرنخ وجود دارد و یا پیش فاکتور برای او صادر می کند، سرنخ به یک فرصت برای کسب و کار تبدیل می شود. فرصت ها اشخاص یا سازمان هایی هستند که احتمال فروش و تبدیل آنها به مشتری بالاست. در این مرحله مدیریت ارتباطات با مشتری، قیمت، کیفیت، پوشش کامل نیازمندی مشتری و پارامترهای مختلف دیگر در مورد محصولات یا

www.takbook.com

خدمات کسب و کار می تواند درصد تغییر سرنخ به فرصت را افزایش یا کاهش دهد.

بازار هدف

به بخشی از بازار گفته می‌شود که فروشندگان هدف فروش محصول یا خدمات را به آنها دارند. طبیعی است که کالا یا خدمات مورد نظر، برای این دسته از افراد ایجاد شده‌است.

اینکوترمز Incoterms

یک کلمه مرکب است که از ترکیب سه کلمه انگلیسی « International Commercial Terms» به معنی اصطلاحات بین‌المللی بازرگانی تشکیل شده‌است و به صورت گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد. این اصطلاحات برای تفکیک هزینه‌ها و مسئولیت‌ها بین فروشنده و خریدار استفاده می‌شود.

www.takbook.com

اینکوترمز به مسائل مرتبط با حمل کالا از فروشنده به خریدار پاسخ می‌دهد. مسائلی شامل حمل کالاها، ترخیص کالا، واردات و صادرات کالاها، اینکه چه کسی مسئول پرداخت می‌باشد و اینکه ریسک جابجایی و انتقال کالا در مراحل مختلف حمل بر عهده چه کسی می‌باشد. اصطلاحات مختلف اینکوترمز معمولا با ذکر مکان‌های جغرافیایی مورد استفاده قرار می‌گیرد نه عناوین مرتبط با جابجایی. اینکوترمز توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی International Chamber Of Commerce تهیه و تدوین شده‌است.

	بارگیری در وسیله حمل در محل فروشنده	پرداخت حقوق و عوارض گمرکی صادرات	حمل به بندرگاه صادرکننده	فرود بار در بندر صادر کننده	بارگیری در بندر صادرکننده	حمل به بندرگاه وارد کننده	فرود بار در بندر وارد کننده	بار گیری در وسیله حمل در بندر وارد کننده	حمل به مقصد خریدار	بیمه	عملیات ترخیص کالا در مقصد	حقوق و عوارض گمرکی در مقصد
EXW	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FCA	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FAS	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FOB	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CFR	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CIF	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	آری	نه	نه
CPT	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CIP	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	آری	نه	نه
DAF	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	نه	نه	نه
DES	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	نه	آری	نه	نه
DEQ	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه	آری	نه	نه
DDU	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	نه	نه
DDP	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری	آری

www.takbook.com

FOB

مخفف اصطلاح Free On Board

تحویل کالا در عرشه کشتی در مبدأ. فروشنده وقتی کالا را از روی نرده کشتی عبور داد ریسک خود را خاتمه داده‌است. هزینه حمل و بیمه با خریدار است. عقد قرارداد حمل از بندر تحویل و بیمه و بازرسی با خریدار است.این روش برای کالاهایی که به صورت دریایی حمل می شود استفاده می گردد و معمولا اگر قصد داشته باشیم قیمت را در بندرعباس اعلام کنیم به صورت زیر می نویسیم.

FOB BND (Bandar Abbas)

www.takbook.com

CFR

مخفف اصطلاح Cost and Freight

هزینه و کرایه حمل تا مقصد. C&F سابق است ولی مخصوص حمل دریایی. کالا وقتی از روی نرده کشتی عبور می‌کند (بارگیری می‌شود) مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه بیمه با خریدار است. هزینه حمل با فروشنده‌است. عقد قرارداد بیمه با خریدار است. و عقد قرارداد حمل با فروشنده. این روش برای کالاهایی که به صورت دریایی حمل می شود استفاده می گردد و معمولا اگر قصد داشته باشیم قیمت را به صورت حمل شده در امارات اعلام کنیم به صورت زیر می نویسیم.

CFR Jebel Ali/UAE

www.takbook.com

CPT

مخفف اصطلاح Carriage Paid To

تحویل با پرداخت کرایه حمل تا مقصد. حمل مرکب ولی بیشتر برای طرق زمینی یا هوایی استفاده می‌شود. ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را تحویل اولین حمل کننده می‌دهد خاتمه میابد. هزینه حمل با فروشنده تا نقطه معین طبق قرارداد. هزینه بیمه خریدار. عقد قرارداد بازرسی با خریدار است. این روش برای کالاهایی که به صورت زمینی حمل می شود استفاده می گردد و معمولا اگر قصد داشته باشیم قیمت را به صورت حمل شده در استانبول ترکیه اعلام کنیم به صورت زیر می نویسیم.

CPT Istanbul/ Turkey

www.takbook.com

CIP

مخفف اصطلاح Carriage and Insurance Paid to

تحویل با پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد. روش حمل مرکب می‌باشد. ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را به نقطه توافق شده می‌رساند خاتمه میابد. هزینه بیمه و حمل با فروشنده‌است. عقد قرارداد بیمه و حمل با فروشنده‌است. عقد قرارداد بازرسی با خریدار است. این روش برای کالاهایی که به صورت زمینی حمل می شود استفاده می گردد و معمولا اگر قصد داشته باشیم قیمت را به صورت حمل شده در استانبول ترکیه اعلام کنیم به صورت زیر می نویسیم.

CIP Istanbul/ Turkey

www.takbook.com

CIF

مخفف اصطلاح Cost, Insurance and Freight

هزینه ، بیمه و کرایه حمل تا مقصد. مخصوص حمل دریایی می‌باشد. کالا وقتی از روی نرده کشتی بارگیری می‌شود مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه حمل و بیمه با فروشنده‌است. عقد قرارداد حمل و بیمه با فروشنده‌است. این روش برای کالاهایی که به صورت دریایی حمل می شود استفاده می گردد و معمولا اگر قصد داشته باشیم قیمت را به صورت حمل شده در جبل علی امارات اعلام کنیم به صورت زیر می نویسیم.

CIF Jebel Ali/ UAE

www.takbook.com

ExW

مخفف اصطلاح Ex Works – تحویل کالا در نقطه عزیمت در مبدأ:

تعریف: تحویل کالا در نقطه عزیمت در مبدأ (محل کار). در این روش فروشنده، کالا را در محل تولید و یا انبار کالا به خریدار تحویل می‌دهد و کلیه هزینه‌ها، اعم از بارگیری، حمل‌ونقل، بیمه، گمرک و ریسک خرابی کالا بر عهده خریدار است.در این روش تولید کننده و یا فروشنده خود از هر گونه درگیری در مورد تحویل کالا راحت می کند این روش مورد پسند خریداران خارجی اصلا نیست. اگر بخواهیم بنویسم کالا را در انبار تهران تحویل می دهیم به صورت زیر می نویسیم.

ExW Tehran/Iran

www.takbook.com

استافینگ(بارچینی)

عملیات چیدن محصول یا کالا در کانتینر های کشتی رانی . این عملیات برای اینکه کالا در طی مسیر دچار آسیب نشود باید با دقت و رعایت اصول انجام گردد در بسیاری از موارد با استفاده از پالت های چوبی و یا پلاستیکی کف کانتینر را برای کالا ایمن کرده و توسط تخته های چوب و یا فوم و امثال آن کالا را از بدنه و دیواره ها محافظت می کنند. اشتباه در چیدن درست کالا ممکن است موجب از بین رفتن کل محموله گردد.

www.takbook.com

فصل دوم

زیر ساخت ها

مقدمه

زیر ساخت ها نیاز های اولیه شما برای شروع هست. هر عنوان یک عامل محرک در مشتری خواهد بود. می توانیم تعداد بیشتری از زیر ساخت ها را نام ببریم اما کاربردی ترین ها را ما در این جا ذکر کردیم تا خواننده بتواند

www.takbook.com

بهترین کارها و نزدیک ترین ها را به بازار بین الملل انجام دهد. بعضی از عنوان ها خود به خود مشتری برای شما ایجاد می کند و در تمامی شبانه روز در حال بازاریابی برای شما هست و بعضی عنوان های دیگر می تواند عامل اعتماد سازی و جلب نظر مشتری احتمالی یا سرنخ های شما شود.

پیشنهاد می کنم که قبل از شروع کار همه زیر ساخت ها را برای خودتان فراهم کنید تا بتوانید در طی مسیر با تمرکز بیشتری بر روی اهدافتان به تجارت بپردازید.

شما می توانید از این زیر ساخت ها در صورتی که یک کارخانه و یا تولیدی و یا تاجر و یا بازرگان باشید استفاده کنید حتی اگر به عنوان یک بازاریاب بین المللی هم قصد فعالیت دارید می توانید با این زیر ساخت ها محصول

www.takbook.com

چنـدین کارخانـه یـا تولیـدی را بفروشـید پـس نیـاز نیسـت کـه حتمـا سـرمایه دار باشید و یا هزینه خیلی زیادی برای این زیر ساخت ها انجام دهید.

www.takbook.com

زیر ساخت ها به شرح زیر می باشد:

۱- وب سایت

وب سایت ها با هدف ارایه توضیحات و مشخصات کارخانه یا مجموعه شما تهیه می شوند پس همیشه هدف از ایجاد وب سایت را در نظر بگیرید .

سعی کنید در وب سایت خود هر آنچه که خریداران شما نیاز دارند قرار دهید. بدون در نظر گرفتن شکل ظاهری وب سایت که به سلیقه و نظر شما بر می گردد موارد زیر پیشنهاد می گردد که در وب سایت خود لینک و توضیحاتی پیرامون آن قرار دهید .

www.takbook.com

۱- صفحه اصلی

۲- درباره ما

۳- ارتباط با ما

۴- محصولات و خدمات

۵- ظرفیت ها و امکانات

۶- شرایط فروش و ارایه خدمات یا کالا

۷- تصاویری از خدمات و یا کالا و یا کارخانه و تولیدی

۸- ارایه بارنامه و گزارشاتی از آخرین فروش ها یا بارگیری ها

۹- پرسش ها و سوالاتی که خریدارها برایشان پیش می آید.

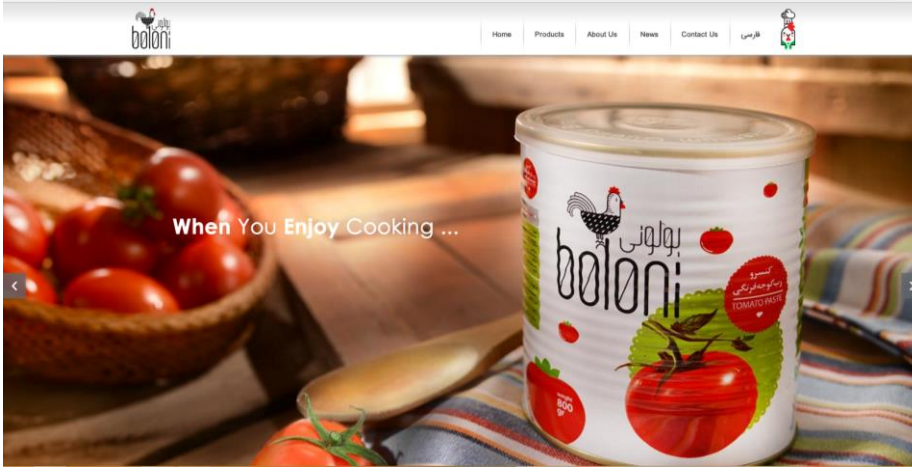
غیر از موارد بیان شده سعی کنید به طور کامل از طریق وب سایت خودتان و مجموعه اتان را معرفی نمایید.

www.takbook.com

برای طراحی و در واقع ساختار اصولی وب سایت مباحث خیلی زیاد دیگری هست اما امیدوارم در نگارش های بعدی بیشتر به آن بپردازیم اما به لحاظ اینکه تکنولوژی به سرعت در حال رشد هست بهتر است از مشاوران حرفه ای در این ضمینه استفاده کنید تا همیشه خود را در بالاترین سطح کیفی نگه دارید .

از پیشنهاد های دیگر من برای داشتن یک وب سایت خوب بررسی سایت های رقبا هست که می تواند به شما ایده های جدید و بهتری بدهد البته گفتنی نیست که شما باید تمامی سایت ها اعم از فارسی و انگلیسی را بررسی کنید.

www.takbook.com



www.takbook.com

۲- حضـــــــور همیشگـــی

شـما بایـد همـه جـا دیـده شـوید امـا هـدف از دیـده شـدن در همـه جـای اینترنـت هست امـروزه کـه موتـور جسـتجوی گوگـل بسـیار مطـرح شـده و رقیبـی بـرای خـود در ایـن حـوزه نـدارد و از طرفـی خریـدارهای شـما از آن اسـتفاده مـی کننـد تـا فروشـنده هـا و یـا ارایـه کننـدگان خـدماتی کـه مـورد تقاضـا اشـان هسـت را پیـدا

www.takbook.com

کنند پس باید در همه کلید واژه های مرتبط با حوزه کاری یا خدماتی خود در صفحه اول قرار بگیرید. بله این موضوع مربوط به سئو می شود یعنی شما باید غیر از وب سایت معمولی خود یک **وب سایت سئو خاص** داشته باشید که جستجو گر ها را به خود جلب کند.

درست کردن این وب سایت یعنی شما حداقل ۵ تا ۱۰ هزار صفحه مطلب باید با رعایت اصول سئو تهیه کنید تا بتوانید در تمامی کلید واژه های مرتبط با کار خود در صفحه اول گوگل قرار بگیرید . انجام این کار را می توان با گرفتن تبلیغات کلیکی گوگل خیلی راحت فراهم کرد که با توجه هزینه های

www.takbook.com

بـالای آن ممکـن اسـت نخواهیـد انجـام بدهیـد و از طرفـی مانـدگاری دائمـی نـدارد امـا مـا در ایـن تیتـر قصـد داریـم کـه بیـان کنـیم شـما بایـد در موتـور هـای جسـتجو دیـده شـوید آن هـم در صـفحه اول و در اولـین عنـوان هـا حـالا بـه روش پـولی و تبلیغـات کلیکـی گوگـل و یـا بـه روش تولیـد محتـوای باکیفیـت و زیـاد در سـایت خـود. اصـول درسـت کـردن ایـن محتـوا بسـیار پیچیـده اسـت کـه حتمـا بایـد از مشـاوران حرفـه ای در ایـن زمینـه اسـتفاده کنیـد از طرفـی مـن تعـداد کسـانی کـه در ایـن زمینـه تخصـص کـافی دارنـد را خیلـی کـم دیـده ام بیشـتر مـی تواننـد محتـوای باکیفیـت و کـم تولیـد کننـد تولیـد محتـوای بـا کیفیـت و زیـاد تخصـص خـاص دیگـری هسـت امـا شـما هـر تعـداد و هـر مقـدار مـی توانیـد محتـوای مـورد نظر خود را تولیـد کنیـد .یکـی از روش هـایی کـه فقـط بـرای ابتـدای کـار مـی توانـد موثر واقع شود روش زیر هست:

www.takbook.com

همان طور که خواهم گفت تقریبا ما ۱۲۰ پورت معروف در دنیا داریم که اکثرا سرویس کشتی رانی های به آن ها وجود دارد و شما قاعدتا اگر محصول شما دارای چند گرید یا چند نوع بسته بندی باشد می توانید از این روش استفاده کنید ما برای شفاف تر شدن این روش از یک مثال استفاده می کنیم مثلا فرض می کنیم شما یک کارخانه تولید رب گوجه فرنگی هستید و هیچ نوع کنسرو دیگری هم تولید نمی کنید .

رب گوجه فرنگی در نوع خود از نظر بسته بندی به شرح زیر هست:

قوطی ۴۰۰ گرمی معمولی	Can400gr
قوطی ۴۰۰ گرمی کلید دار	Can400gr WITH EASY OPEN
قوطی ۴۰۰ گرمی کلیددار با درب پوش	Can400gr WITH EASY OPEN CAPS

www.takbook.com

قوطی ۸۰۰ گرمی	Can 800 gr
قوطی ۸۰۰ گرمی کلیددار	Can 800 gr WITH EASY OPEN
قوطی ۸۰۰ گرمی کلیددار با درب پوش	Can 800 gr WITH EASY OPEN CAPS
اسپتیک	Aseptic
قوطی ۴ کیلویی	Can 4Kg
قوطی ۱۷ کیلویی	Can 17Kg

ما در این جا ۹ نوع بسته بندی داریم.

از نظر کیفیت ممکن است کارخانه شما در ۲ نوع کیفیت مثلا بریکس ۲۵ و بریکس ۲۸ تولید کند .

www.takbook.com

و از نظر پرداخت با دو نوع تسویه نقد و ال سی می توانید با مشتری خود کار کنید.

پس شما محتوای خود را باید با تیتر های زیر تولید کنید .

کیفیت بسته بندی+کیفیت محصول+کشور مقصد+ نحوه تسویه

از نظر تعداد شما می توانید به تعداد زیر مطلب تولید کنید.

۹*۲*۱۲۰*۲=۴۳۲۰ تیتر

در قست متن هم در مورد محصول اتان و این که با این شرایط می توانید در پورت یا کشور مورد نظر به مشتری تحویل بدهید می نویسید مطالب شما کلماتی که در بالا گفتیم در تغییر هستند و اکثرا یکسان نبستند .

www.takbook.com

این روش تا کنون توانسته جواب مثبت بدهد اما با توجه به روند سریع رشد تکنولوژی امیدوارم که در زمان مطالعه این مطلب برای شما هم کاربرد داشته باشد.

انواع روش های حضور:

حضور در اینترنت

جدیدا با عنوان بازاریابی محتوا مطرح هست یعنی شما با توجه به کسب و کارتان محتوای با کیفیتی تولید می کنید که همیشه در صدر پیشنهاد های موتورهای جستجو قرار بگیرید از طرفی خریدار هم با خواندن مطالب درج شده در وب سایت نظرش نسبت به بررسی مجموعه شما و خرید جلب شود این روش خیلی موفق بوده مخصوصا که روش تهیه مطالب کار سختی بوده و

www.takbook.com

اکثـرا از چنـین روش هـایی اسـتفاده نمـی کننـد و تـرجیح مـی دهنـد کـه از روش هـای معمـولی مثـل گوگـل ادورد یـا همـان تبلیغـات کلیکـی گوگـل اسـتفاده کننـد امـا مزیـت مانـدگاری و طـولانی بـودن و تـاثیر مثبـت بـالای ان بـر خریـدار همیشـه از نقاط قدرت های بسیار بالای این سبک از حضور بوده است.

ایمیل مارکتینگ

من در ایـن عنـوان قصـد نداشـتم کـه روش هـای تبلیغـاتی را مطـرح کـنم بلکـه بیشـتر سعی دارم بگم کـه شـما چـه طـور بیشـتر در جلـو دیـد خریـداران خـود قـرار بگیریـد امـا چـون تبلیغـات ایمیلـی بسـیار در حـوزه تجـارت بـین الملـل مـوثر هسـت ایـن عنـوان را درج کـرده ام در هـر حـالتی هـدف بیـان تبلیغـاتی نیسـت کـه بـر اسـاس لیسـت ایمیلـی از تـو اینترنـت و بـدون هـدف باشـد بلکـه شـما بایـد لیسـت ایمیـل خـاص خودتـان را پیـدا کنیـد و بـا آن هـا ارتبـاط بگیریـد وگرنـه ایـن روش فقـط

www.takbook.com

برای شما هزینه های اضافی دارد اما از کجا می شود لیست ایمیل های معتبر خریداران را پیدا کرد معمولا بهترین روش استفاده از کتاب نمایشگاه خواهد بود و بعد از آن شرکت هایی هستند که کار تحقیق بازار می کنند و آن ها برای شما لیست ایمیل مورد نیاز تان را با دریافت مبلغی تهیه می کنند .

غیر از اینکه شما نیاز به این لیست دارید برای ارسال ایمیل ها نیز به سرور های خاصی نیاز هست که بتواند این تعداد ایمیل را بدون اسپم شدن برای خریدارهای احتمالی ارسال کند که در واقع این سرور به عنوان ابزار ارتباطی مطرح هست چرا که شما در طی زمان ایمیل ها را چه بخرید چه کم کم با تحقیق به دست بیاورید ولی همیشه به این ابزار ارتباطی نیاز خواهید داشت .

www.takbook.com

شبکه های اجتماعی

صنف های مختلف شبکه های اجتماعی خاص خودشان را دارند مثلا اکثر تاجر ها از سرویس لینکداین استفاده می کنند و لینکداین نیز می تواند در قبال دریافت مبلغی لیستی مرتبط با صنف شما در اختیار قرار دهد . و یا حتی صفحات مثل فیس بوک اطلاعات خوبی از خریداران احتمالی شما یا به اصطلاح سرنخ های مورد نیاز را در ا ختیار شما قرار دهد .اما حضور شما چه به صورت رایگان و چه به صورت پولی در شبکه های اجتماعی موجب این خواهد شد که خریداران، شما را در این صفحات دنبال کرده و همیشه در دیدشان باشید.

www.takbook.com

حضور در نمایشگاه ها و سیمنار ها

این نوع حضور بسیار هزینه بردار هست اما تاثیر سریع تری نسبت به روش های دیگر دارد اگر شرایط مالی آن را داشتید همیشه در حضور های سالانه و مهم شرکت کنید تا بتوانید خریدار های جدید برای خود پیدا کنید.

حضور فیزیکی و جلسات

سفر بروید و با کسانی که در آن منطقه فعالیت اشان در حوزه کاری شما هست ارتباط بگیرید این نوع سفر ها که با هدف ارتباط با تجار صنف خودتان هست بسیار موثر بوده من تاجر های زیادی را می شناسم که به این روش که از قدیمی ترین روش های حضور بوده و شاید بگم روش سنتی چند هزار ساله هست به موفقیت دست یافته اند.

www.takbook.com

نکته مهم آن که بیشترین سود را کسی می برد که قبل از سفر ارتباط اولیه را گرفته باشد و چرخه اعتماد را بر روی مشتری یا سرنخ موجود اجرا کرده باشد.

روش های دیگه تبلیغات در بازار هدف

روش های دیگر زیادی هست اما دیگر لزوم مطرح ندارند مثلا تبلیغات در روزنامه های محلی و یا ارسال پیامک به موبایل خریداران و نصب بیلبود در کشور خارجی و یا تبلیغات در تلویزیون کشور مورد نظر اما این را باید شما ببینید که کدام یک از این روش ها مورد نیاز شما قرار می گیرد .

www.takbook.com

۳- نمایه

(کامپانی پروفایل)

نمایه یا کامپانی پروفایل با هدف معرفی مجموعه است در واقع یک وب سایت آفلاین هست شما در نمایه چه به صورت فایل و چه به صورت چاپی که داشته باشید قصد دارید خودتان را به مشتری معرفی کنید .

شما در نمایه به معرفی شرکت و مجموعه خود به شرح زیر می پردازید :

۱- اسم و لوگوی مجموعه

۲- مقدمه

www.takbook.com

۳- پیام مدیر عامل

۴- چشم انداز و اهداف شرکت

۵- معرفی سابقه تاسیس

۶- ظرفیت ها و امکانات

۷- لوح و جوایز و یا گواهینامه ها و مجوز ها

۸- محصولات و خدمات

۹- آدرس و شماره تماس ها

شما در نمایه به دنبال آن باشید که هر آنچه که سرنخ ها باید بدانند برایشان توصیف کنید از تصویر و عکس به خوبی استفاده کنید . مدیران و مسئولین مجموعه خود را معرفی کنید و عکس های آن را درج کنید .

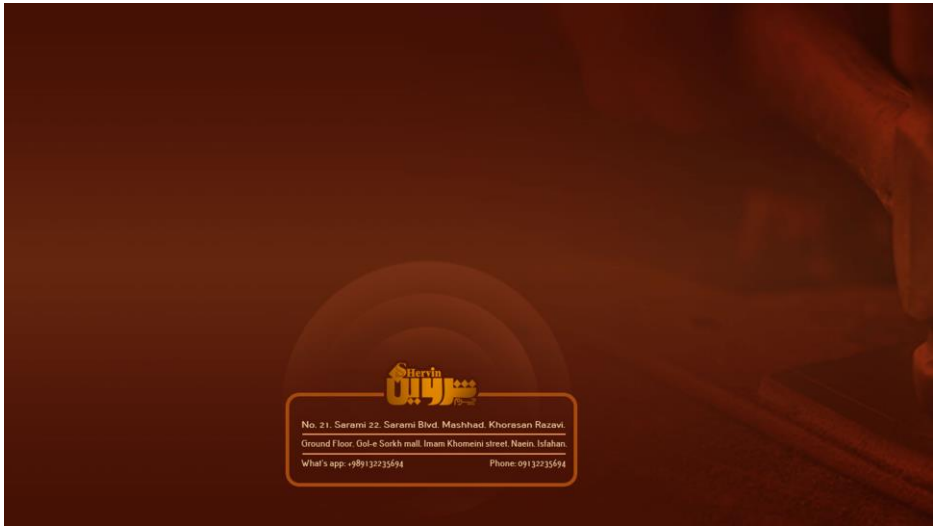
در زیر من یک نمونه از نمایه های بسیار خوب که به دو زبان فارسی و انگلیسی تهیه شده است قرار می دهم البته برای شرکت های بزرگ

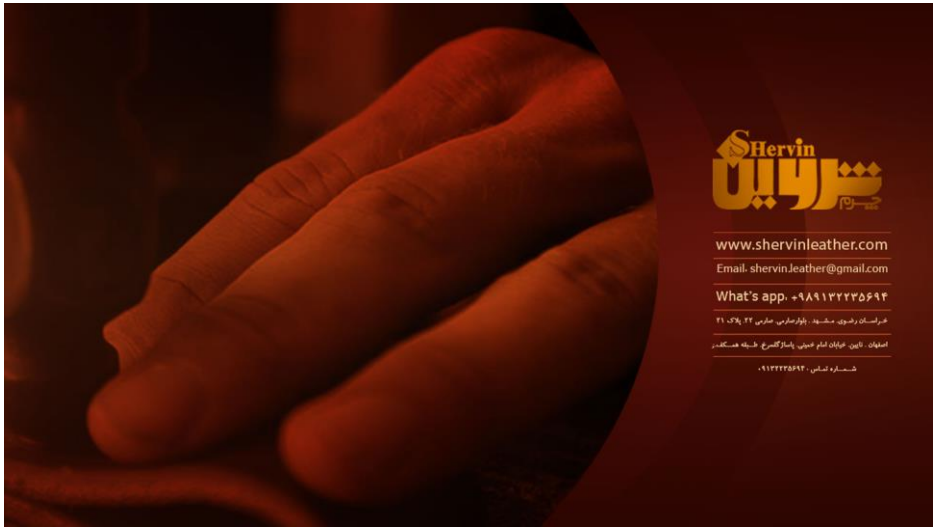
www.takbook.com

خیلی بهتر از این باید تهیه شود. به خوبی دقت کنید که با استفاده ازتصاویر به چه زیبایی در ذهن مشتریان تاثیر می گذارد.

فایل ها معمولا به صورت چاپی و یا بیشتر به صورت پی دی اف در اختیار مشتریان قرار می گیرد .البته امروزه استفاده از فایل های پی دی اف معمول تر و کم هزینه تر خواهند بود اما در نمایشگاه ها حتما از نسخه های چاپ شده استفاده نمایید.

www.takbook.com

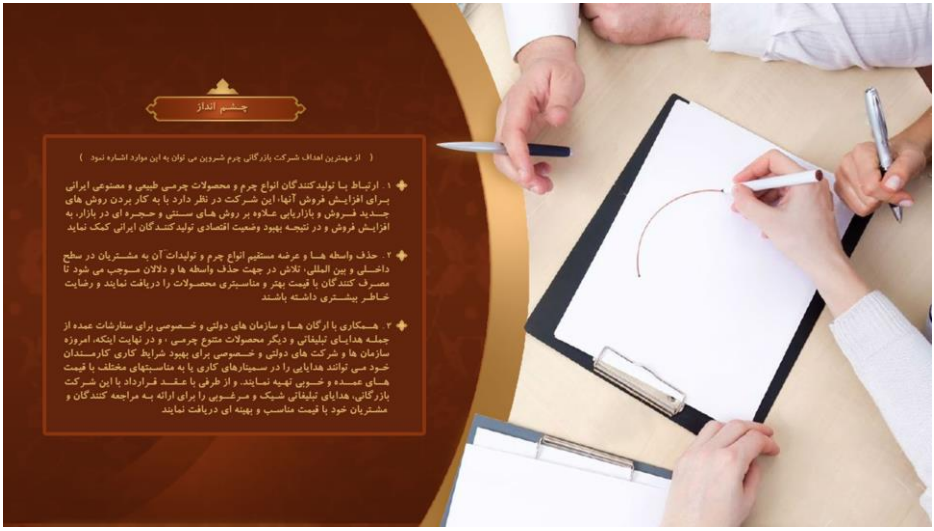




www.takbook.com

صادرات و توسعه

www.takbook.com



www.takbook.com

صادرات و توسعه

www.takbook.com

www.takbook.com

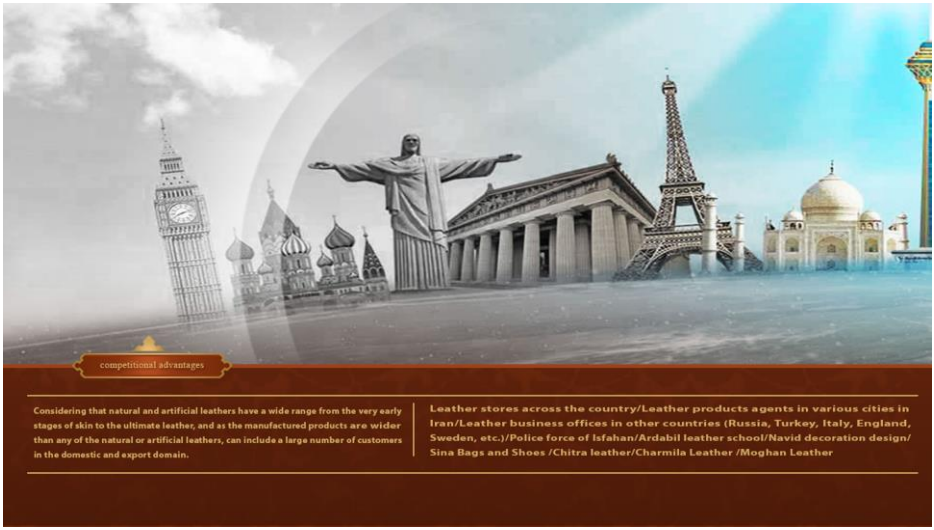
www.takbook.com

صادرات و توسعه

www.takbook.com

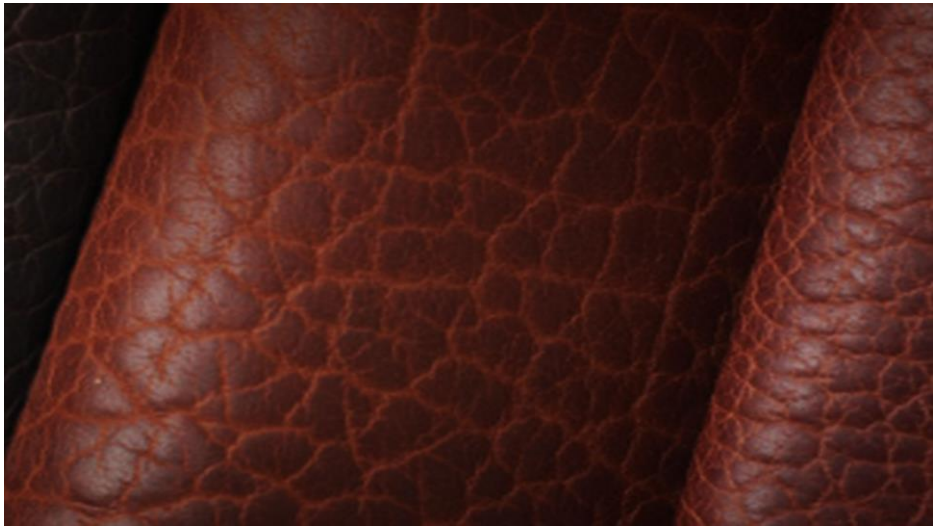
www.takbook.com

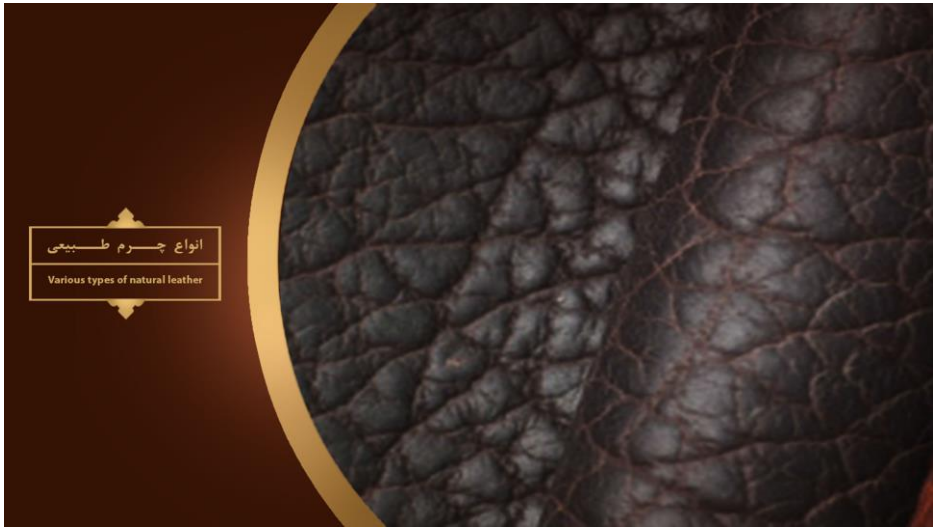
www.takbook.com



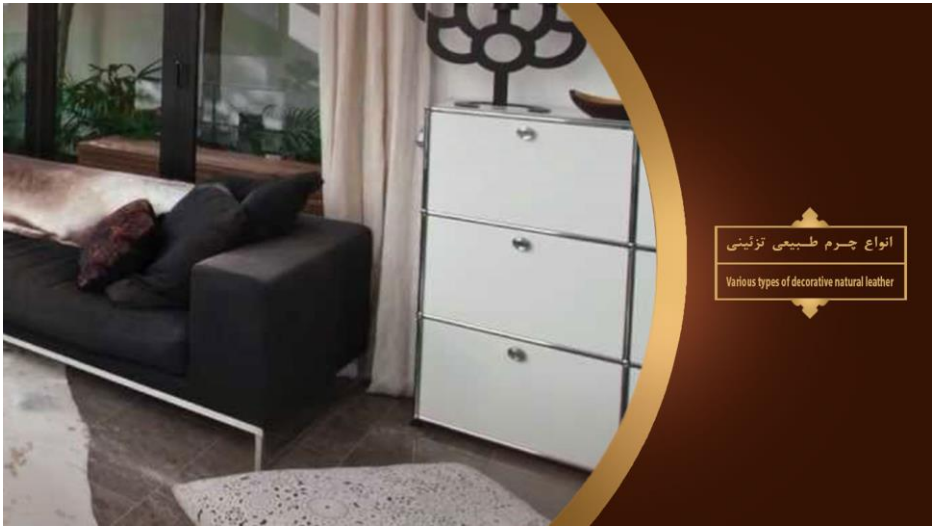
www.takbook.com

www.takbook.com





www.takbook.com



www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

دستبند زنانه و مردانه

Bracelet: Female, male

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

www.takbook.com

۴- کاتالوگ

کاتالوگ های شما با کاتالوگ هایی که اکثر مجموعه چاپ می کنند باید متفاوت باشد چون شما به دنبال مذاکره با افراد حرفه ای هستید که واژه های تخصصی را می فهمند و به دنبال این هستند که شما در بطن محصولی که ارائه می کنید چه چیز هایی نهفته است. اما مشتری های معمولی بیشتر بر ظاهر محصول شما قضاوت می کنند و یا حتی با کلمات فریبنده جذب محصول شما می شوند اما وقتی قصد تجارت با افراد حرفه ای را دارید باید سعی کنید تمامی جزییات را به صورت کامل بیان کنید اگر مثلا محصول شما کنسرو و یا کمپوت خاصی هست باید شما تمامی

www.takbook.com

جزییات را بیان کنید زمان ماندگاری مواد مورد استفاده درصد شکر میزان و کیفیت شربت و یا تعداد مثلا گیلاسی که در آن قرار داده اید و یا حتی سایز گیلاس ها و به همراه عکس های قوطی ها ،کیفیت چاپ و بسته بندی زبان هایی که توضیحات کالا را بر روی آن چاپ کردید کیفیت درب کیفیت و ضخامت ورق قوطی وزن خالص وزن ناخالص تعداد هر شل و کیفیت بسته بندی هر شل وزن صافی شده هر قوطی و مجوز ها و گواهینامه هایی که دارد و هر چه که می تواند یک خریدار حرفه ای از شما سوال کند .پس شما باید برای صادرات کاتالوگ های خاص خود را داشته باشید تا سرنخ های شما بتوانند کالا یا خدمات شما را از دیدگاه تخصصی مورد بررسی قرار دهند .

www.takbook.com

در این جا یک نمونه از کاتالوگ که در زمینه پسته هست قرار می دهم.

دقت کنید در کاتالوگ قیمت درج نمی شود فقط مشخصات به صورت دقیق بیان می گردد.

www.takbook.com

pistachio PRODUCTS

IN SHELL PISTACHIOS

Natural Open

Artificially Open

Closed Shell

VARIETIES	Round/Fandoghi	Jumbo/kaleghuchi	Super Long/Akbari	Long/Ahmadaghaei	Long/Badami
SIZE	28-30	20-22	20-22	24-26	28-30
	30-32	22-24	22-24	26-28	30-32
		24-26	24-26		

www.takbook.com

pistachio PRODUCTS/SPECIFICATION

Natural Open/physical	Light stain	Dark stain	Closed shells	Loose kernels	Foreign materials	Moisture	Non-uniformity of size	Adhering hull	Other defects
Superior	0.5	1.5	1	0.1	0.01	<5	1.5	0.5	1
Grade A	1.5	2	3	0.1	0.01	<5	1.5	1	1
STD	4	5	7	1	<0.6	<5	2	<2	2

Natural Open/ chemical	Aflatoxin B1	Aflatoxin total	Peroxide
Superior	<2ppb	<4ppb	<1meq/kg
Grade A/STD Europe	<8ppb	<10ppb	<1meq/kg
STD	<10ppb	<15ppb	<5meq/kg

Artificially Open/physical	Meat	Bad color	Closed shells	Loose kernels	Foreign materials	Moisture	End open	Adhering hull	Other defects
STD	>46	6	6	2	2	<5	20	<2	2

Artificially Open/chemical	Aflatoxin B1	Aflatoxin total	Peroxide
Grade A/STD Europe	<8ppb	<10ppb	<1meq/kg
STD	<10ppb	<15ppb	<5meq/kg

pistachio PRODUCTS/SPECIFICATION

PISTACHIO KERNELS

www.takbook.com

pistachio PRODUCTS/SPECIFICATION

Pistachio Kernel

Pistachio Kernel can be obtained from the mouth closed and (very rarely) smiling too. The consumption of Pistachio Kernel in the food industry, while most nuts, such as almonds as a snack to be consumed.

Kernel/ physical	% of splits	Moisture	Foreign material	Chip & scratch	Particles & dust	Other defects	Serious defects
Whole	<5%	<5	0.05	5	0.1	2	<2.5
Splits or pieces	95%	<5	0.05	5	0.1	2	<2.5
Halves & pieces	30%	<5	0.05	5	0.1	2	<5

Kernel/ Microbiological	Total Count	Coli forms	Yeast & Mold	E.coli	Salmonella
grade A/STD Europe	<10⁵/gr	<10³/gr	<10³/gr	Absent in 1gr	Absent in 25 gr

Kernel/ chemical	Aflatoxin B1	Aflatoxin total	Peroxide
Superior	<2ppb	<4ppb	<1meq/kg
grade A/STD Europe	<8ppb	<10ppb	<5meq/kg
STD	<8ppb	<10ppb	<5meq/kg

pistachio PRODUCTS/SPECIFICATION

Green Kernel pistachios

pistachios before are Completely ripen, Harvested. Then, they dried under sun and shell beads removed during a process with boiling water. After this process, peeled kernels dried and sorted. Green peeled pistachio kernels sorted in five grades.

Kernel/ physical	Bad color	Moisture	Foreign material	Chip & scratch	Particles & dust	% of splits	Serious defects
Grade S,A,B & C	<1%	<6	0.01	3	<0.1	<5%	<2.5
Grade D & F	<1%	<6	0.01	3	<0.5	95%	<2.5

Kernel/ Microbiological	Total Count	Coli forms	Yeast & Mold	E.coli	Salmonella
grade A/STD Europe	<10⁵/gr	<10³/gr	<10³/gr	Absent in 1gr	Absent in 25 gr

Kernel/ chemical	Aflatoxin B1	Aflatoxin total	Peroxide
Superior	<2ppb	<4ppb	<1meq/kg
STD Europe	<8ppb	<10ppb	<5meq/kg

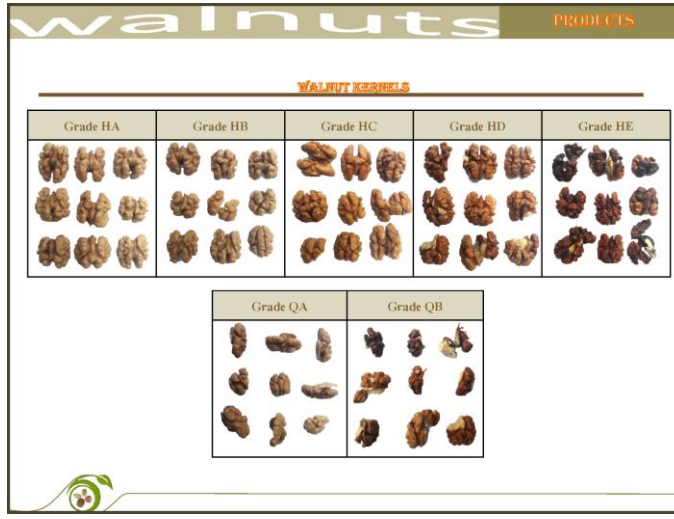
www.takbook.com

pistachio PACKING & SHIPPING

Big packing		Cartoons		Bags (bulk)		Bags (vacuum)	
Pistachio in-shell		10kg	12kg	30kg	50kg	5kg	10kg
Pistachio kernels		10kg	12kg	-		5kg	10kg
Quantity in Container	20'	1100	1000	300	400	1000	1100
	40'	2200	2000	700	800	2000	2200

Small packing		OPP	
Weight		40gr	75gr
Quantity in box		12	12
Quantity in carton		48	48
Quantity of cartons in Container	20'	2400	1400
	40'	4400	2400

www.takbook.com



www.takbook.com

walnuts PRODUCTS SPECIFICATION

Walnut kernels

Walnut kernels be graded according to color and the percentage of fractures. Based on the percentage of breakage, there are three groups Halves, Quarter and Chopped. These three groups based on color are graded into several categories

Allowable tolerances by weight		Kernels darker in color	% of splits	Foreign material	Chip & scratch	not satisfying	Other defects
Halves	WHA	5	<2	<0.01	2	2	<2
	WHB	8	<5	<0.01	2	3	<2
	WHC	10	<20	<0. 05	2	3	<2
	WHD	50	<30	<0. 5	5	5	<2
	WHE	95	<50	<1	5	5	<2
Quarter	WQA	8	30	<1	5	5	<2
	WQB	80	40	<5	6	5	<2
Chopped	WCA	25	95	<5	-	8	<2
	WCB	70	95	<10	-	8	<2

walnuts PACKING & SHIPPING

Big packing		Cartoons		Bags (vacuum)	
Walnut kernels		10kg	5kg	5kg	10kg
Chopped & meal		12kg	6kg	5kg	10kg
Quantity in Container	20'	1100	1000	1000	1100
	40'	2200	2000	2000	2200

Small packing		OPP	
Weight		40gr	75gr
Quantity in box		12	12
Quantity in carton		48	48
Quantity of cartons in Container	20'	2400	1400
	40'	4400	2400

www.takbook.com

www.takbook.com

۵- لیست قیمت

لیست قیمت بر اساس اینکوترمز ها یعنی شما باید قیمت FOB و یا CFR یا CPT محصول خود را به سرنخ ها ارایه کنید یکی از علت هایی که خریداران خارجی نمی توانند در مورد خرید کالا از شما تصمیم گیری کنند این هست که قیمت نهایی کالای شما را تا پشت مرز های خود ندارند و از طرفی خریدار هم نمی تواند بیاید ایران و کرایه حمل تا بندرعباس و هزینه های بارگیری و هزینه های استافینگ را محاسبه کند بعد بررسی کند که ایا این کالا قیمت تمام شده آن چه قدر هست آیا قابل رقابت با محصول شرکت های دیگر هست یا نه . پس شما بیایید

www.takbook.com

لیست قیمت های شفافی از محصولات خود را بر اساس دلار و ترم های اینکوترمز تهیه کنید. عده ای عقیده دارند که نباید لیست قیمتی وجود داشته باشد بلکه باید رنج قیمت درج گردد چون هر مشتری تعداد متفاوت و شرایط متفاوتی خرید می کند اما در هر صورتی که شما بنویسید مثلا بین نرخ از ۱ دلار تا مثلا ۲ دلار و یا اینکه بنویسید ۱دلار و ۲۰ سنت به نظر شما بر می گردد داشتن یک لیست قیمت بسیار موثر در ایجاد انگیزه خرید خواهد بود .

در طرح لیست قیمت چند تا نکته باید حتما درج بشود:

الف: تاریخ صدور :

شما قیمتی که امروز صادر می کنید باید خریدار بداند که این لیست تازه به روز شده و یا لیستی که دارد قدیمی هست پس باید دوباره از شما درخواست لیست قیمت کنید .

www.takbook.com

ب: تاریخ اعتبار:

در لیست تاریخ اعتباری تهیه کنید چون شما قیمت هاتون براساس نرخ دلار هست با توجه به شرایط زمانی ممکن است لازم باشد هر روز یا هر ماهی یک بار بروز شود و قیمت ها با شرایط بازار یکسان بشود از طرفی این تاریخ اعتبار مسئولیت قیمت دادن را برای شما راحت تر می کند .

ج: اطلاعات تماس :

این لیست نباید فقط یک سری متن باشد که هیچ اطلاعات تماسی و یا شماره ای از شما در آن درج شده باشد پس لیست خودتان را با سربرگ و آرم تهیه کنید و حتما در پایین یا بالای آن مشخصات تماس فوری یا سریع را برای خریدار درج کنید .

د: عکس :

www.takbook.com

اگر محصول شما حالتی دارد که می توانید عکس های کوچکی از آن را در کنار قیمت هر واحد از محصول قرار دهید حتما این کار را بکنید چون راحت تر می شود تشخیص داد که این قیمت برای کدام محصول هست .

ه: توضیحات :

معمولا در لیست قیمت ها توضیحاتی مثل حداقل سفارش و یا اینکه مثلا این لیست بر اساس نرخ دلار تعیین شده در صورت تغییرات زیاد دلاری قیمت معتبر نخواهد بود و یا اگر خریدار بسته بندی را بخواهد تغییر دهد با این مقدار افزایش یا کاهش امکان پذیر هست و هر چیز دیگه ای که فکر می کنید به عنوان توضیحات باید درج کنید را از قلم نندازید .

www.takbook.com

Shervin Leather

Date:

Expiration Date:

Price List

Item number	Item	Code	Unit price($)	Total price($)

Website: www.shervinleather.com

Email: shervin.leather@gmail.com

Phone number: +98 913 223 5694

Skype: shervin leather

www.takbook.com

۶- ابزار های ارتباطی

از عواملی که امروز به سرعت تجارت بین الملل بسیار افزوده است ابزار های ارتباطی هست شما اگر قصد صادرات دارید نمی توانید بدون داشتن اسکایپ و واتس آپ و امثال آن ها با کسانی که می خواهند با شما ارتباط بگیرند به راحتی ارتباط داشته باشید درست است که شبکه

www.takbook.com

هـای تلفـن همـراه و ثابـت در تمـام دنیـا وجـود دارد امـا هنـوز مشـکلات ارتبـاطی و هزینـه هـای ارتبـاطی و از همـه مهمتـر کیفیـت ارتبـاط در بسـتر اینترنـت عامـل ایـن شـده کـه تمایـل بـه اسـتفاده از ایـن سـرویس هـا بـه مراتـب بیشـتر از اسـتفاده از تلفـن هـا باشـد شـما بـا هـر کسـی از طریـق اسـکایپ بـه صـورت صـوتی و تصـویری صـحبت مـی کنیـد و آن هـم بـا کمتـرین هزینـه و ایـن کیفیـت ارتبـاط عامـل مـوثری در ایجـاد صـمیمیت و جلـب نظـر سـرنخ های خود و تولید فرصت های جدید برای فروش خواهد شد.

ابزارهای کـه حـداقل بـرای شـروع کـار نیـاز هسـت داشـته باشـید بـه شـرح زیـر است :

۱- تلفـن ثابـت کـه مسـتقیم بـه اپراتـوری کـه زبـان انگلیسـی مسـلط اسـت وصل شود.

۲- فکس

www.takbook.com

۳- خط موبایل

۴- اسکایپ(skype)

۵- واتس آپ(WhatsApp)

۶- ایمو (Imo)

سرویس های دیگری نیز هستند یک زمانی سرویس یاهو یکی از معروف ترین ابزار ها بود اما امروزه تقریبا فراموش شده است اما به هر صورت شما خودتان بهترین و پرکاربرترین ابزار های بازارهدف خود را شناسایی کنید و در دسترس قرار دهید .

مثلا اگر قرار است با چینی ها کار کنید پس حتما سرویس وی چت (WeChat) داشته باشید چرا که این سرویس در چین بسیار متداول هست تا سرویس های دیگه ارتباطی .

www.takbook.com

۷- بانـــــک داده

(لیست سرنخ ها)

فعـالان خـارجی در حـوزه کـاری اتـان ، دلال هـا ،واسـطه گـر هـا، توزیـع کننـدگان خـارج از کشـور،کارخانه هـای مصـرف کننـده کـالای شـما در خـارج از کشـور، شـرکت هـای بازرگـانی فعـال در حـوزه شـما در خـارج از کشـور و هـر کـس یـا شـرکت دیگـه ای کـه در زمینه کـاری شـما در خـارج از کشـور فعالیـت مـی کنـد بایـد لیسـتی از آن تهیـه کنیـد در واقـع شـما بـرای شـروع کـار نیـاز بـه اطلاعـات

www.takbook.com

دارید اطلاعاتی که معمولا باید یا از طریق دایرکتوری ها و یا سرچ در اینترنت تهیه کنید و یا از طریق کتاب های نمایشگاه و یا هر روش دیگری که می توانید در جهت کسب اطلاعات باشد استفاده کنید. این اطلاعات بعضی مواقع قابل خرید توسط شرکت های تحقیق بازار بین المللی هستند پس نیاز به این اطلاعات خیلی مهم هست نداشتن این اطلاعات مثل کسی هست که کور هست و نمی تواند کسی را ببیند هر چه اطلاعات شما بیشتر و با کیفیت تر باشد راحت تر در مسیر توسعه صادراتی خود فعالیت خواهید کرد . به لطف شبکه های بسیار بزرگ اینترنتی این اطلاعات خیلی ارزان می شود تهیه کرد اما برای شروع باید به جمع آوری آن اقدام کنید .

www.takbook.com

برای نمونه آدرس سایت شرکت های اماراتی که تلفن وآدرس تمامی شرکت های ثبت شده در دبی را دارد در زیر قرار می دهم شما نیز از طریق سرچ می توانید لیست شرکت های فعال یا ثبت شده در حوزه کاری خودتان را در کشور های دیگر پیدا کنید.

http://dubaichamber.com

www.takbook.com

۸- ۵۰ جمله اساسی

اگر شما زبان انگلیسی و یا مکالمه شما خیلی خوب نیست این کار را انجام بدهید نباید توقع داشت که همه تولید کنندگان و یا فروشندگان و حتی کسانی که می خواهند صادرات کنند زبان انگلیسی بلد باشند بلکه شما اگر فقط کمتر از ۵۰ جمله ای که

www.takbook.com

ممکن است شما از سرنخ های خود بپرسید و یا آن ها از شما بپرسند بنویسید و با کمک کسی که از زبان اندک تجربه ای دارد معادل انگلیسی آن را بنویسید و از بر کنید برای شما کافی هست. به واقع کل مکالمات شما با هر کسی در حوزه کاری خودتان بیشتر از ۵۰ جمله تکراری نیست . معمولا از شما قیمت می پرسند، نحوه ارسال، نحوه بسته بندی و یا کیفیت محصول و امثال آن اگر دقت کنید می بینید کلا ۵۰ جمله هم نمی شود پس این لیست را تهیه کنید تا دیگر نیازی به مترجم نداشته باشید .

www.takbook.com

۹ــ فیلم

شما خودتون رو جای یک خریدار خارجی بگذارید به نظرتون دیدن فیلم از فعالیت های یک مجموعه تجاری یا کارخانه یا تولیدی که صاحبان و کسانی که با آن ها صحبت می کنید را در آن فیلم ببینید که توضیح می دهند و در مورد مجموعه اشان صحبت می کنند چه مقدار می تواند در اعتماد سازی و جلب نظرتان کمک کند . من همین نظر را دارم نیاز هست که شما یک کانال تصویری داشته باشید یعنی به صورت مداوم از فعالیت ها و یا حتی جلسات و ارسال بار و یا تولید خودتان فیلم های متنوع و

www.takbook.com

متفاوتی تهیه کنید و در کانال قرار بدهید این گونه خریدار های شما بهتر با شما ارتباط می گیرند و حضور واقعی شما را بهتر درک می کنند از عواملی که موجب نگرانی خریدار ها شده وجود افراد دروغی یا به اصطلاح فیک هست که با تظاهر به داشتن و یا توانمند بودن در حوزه ای موجب اخلال در اعتماد خریدار ها به فروشنده های اینترنتی و یا راه دور می شوند پس هنر خلاقیت های خودتان را در فیلم و تصویر استفاده کنید و برای خریدار های خود عرضه کنید .

نکته هایی که به نظرم باید در تهیه فیلم ها رعایت شود به شرح زیر است :

۱- حتما کسانی که به عنوان اپراتور پاسخ گو هستند در فیلم حضور داشته باشند هم تصویر و صدای آن ها در محیط

www.takbook.com

کاری دیده بشود مثلا در محیط کارخانه و به زبان انگلیسی به توضیح شرایط کار و نحوه تولید و یا ظرفیت های آن بپردازید .

۲- با مدیر عامل و مدیر فروش مصاحبه کنید در مورد اهداف ظرفیت ها و چشم انداز مجموعه صحبت کنید .

۳- از ارسال بار و بارگیری ها در تریلی یا کامیون چه داخلی و چه خارجی مداوم فیلم بگیرید اگر سفارش های صادراتی داشتید حتی در مراحل بارگیری از بندر هم فیلم تهیه کنید این که شما فعال هستید و مجموعه اتون تعطیل نیست بسیار از نظر خریداران مهم است .

www.takbook.com

۴- اگر بودجه مالی بابت این کار در نظر گرفتید بدهید فیلم بردار حرفه ای و گروه حرفه ای برای شما این فیلم ها را تهیه کنند وگرنه با گوشی موبایل هم می شه کار راه اندازی کرد .

۵- برنامه داشته باشید هفته ای یک بار یا دو هفته ای یکبار حتما فیلم بگذارید بی نظم فیلم نگذارید سعی کنید که این رویه دائمی و متنوع و متفاوت باشد ممکن است محصول شما خیلی تغییر نکند اما باید همیشه حرف هایی برای گفتن پیدا بشه .

۶- اگر جلسه مهمی داشتید و یا در سمیناری لوحی یا گواهینامه ای دریافت کردید و یا بازرسی از سازمان خاصی و یا حتی مامور بهداشت هم جهت بازرسی در کارخانه شما حضور

www.takbook.com

داشت از آن یک سوژه تصویری درست کنید و در کانال درج کنید .

۱۰- قیمت ها را محاسبه کنید.

با شرکت های حمل ارتباط بگیرید. حمل دریایی و قیمت های تمام شده اکثر پورت های معروف دنیا را محاسبه کنید

www.takbook.com

من بررسی کردم نزدیک به ۱۲۰ پورت خیلی معروف هست که از طریق کشتی می توان به آن کالا ارسال کرد معمولا کرایه حمل های کشتی رانی ها خیلی زیاد تغییر نمی کند اما شما باید برای مشتریان اتان قیمت تمام شده به صورت CFR اعلام کنید . خریدار نیاز دارد که قیمت های تمام شده کالا مورد تقاضاش رو در پشت گمرک کشورش بداند وگرنه سخت است تا بررسی کند که ایا این شرایط برای او مناسب هست یا نه.

اما ایران مسیر های زمینی خاص نیز دارد مثلا ما مسیر ترانزیت به ترکمنستان و کشور های دیگر همسایه هستیم که اکثر بارهای وارداتی خودشان رو باید از ایران حمل کنند به کشورشون پس ما باید کرایه حمل های زمینی رو به کشور

www.takbook.com

هـای همسـایه را داشـته باشـیم، همسـایه هـای ایـران بسـیار ظرفیـت های خـوبی را در حـوزه خریـد کـالا از ایـران دارنـد و مـی شـود از آن استفاده کرد .

اما چه طوری قیمت FOB یک کالا را محاسبه کرد :

۱- قیمت یک کانتینر از محصول خود را در نظر بگیرید.

۲- قیمت حمل تا بندرعباس را به آن اضافه کنید.

۳- هزینـه هـای امـور بنـدری را بـه آن اضـافه کنیـد ایـن مبلـغ را می توانید از ترخیص کارها در بندر عباس استعلام کنید.

۴- هزینـه بـارگیری بـر روی عرشـه کشـتی یـا THCرا بـه آن اضافه کنید .

۵- تمامی مبالغ ۱ تـا ۴ رو بـا هـم جمـع کنیـد بعـد تقسـیم کنیـد بـر مقدار باری که در یک کانتینر دارید .

www.takbook.com

۶- عدد حاصله رو بر نرخ دلار روز تقسیم کنید (نرخ خرید دلار توسط بانک یا صراف).

۷- عدد به دست آمده معادل مبلغ FOB قیمت هر واحد از محصول شما هست.

مثلا : من یک کانتینر رب گوجه فرنگی دارم و می خواهم هزینه های FOB هر قوطی رب را حساب کنم .

۱- یک کانتینر رب گوجه فرنگی ۸۰۰ گرمی ۲۲۰۰ شل رب می گیرد(هر شل ۱۲ عدد قوطی ۸۰۰ گرمی دارد) و قیمت آن بر فرض هر قوطی ۲ هزار تومن می شود ۵۲,۸۰۰,۰۰۰ تومان

۲- از مشهد تا بندرعباس کرایه هر تریلی برای حمل این مقدار بار معادل ۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان هست .

www.takbook.com

۳- هزینه استافینگ یا همان امور بندری شامل چیدن بار در کانتینر ها قبض باسکول صدور قبض انبار انتقال کانتینر خالی به محوطه بارگیری پیگیری های امور گمرکی و کاغذ بازی هاش و خرده کاری های دیگه الان ۳۰۰,۰۰۰ تومان هست .

۴- THC هر کانتینر بیست فوت ۴۶۰,۰۰۰ تومان

۵- ۵۲,۸۰۰,۰۰۰+۱,۵۰۰,۰۰۰+۳۰۰,۰۰۰ + ۴۶۰,۰۰۰

=۵۵,۰۶۰,۰۰۰

در هر کانتینر ۲۲۰۰ شل هست پس : ۵۵,۰۶۰,۰۰۰ / ۲۲۰۰ شل = **۲۵,۰۲۷**. تومان هست یعنی هر قوطی ۲,۰۸۵ تومان به صورت فوب قیمت تمام شده اش هست .

www.takbook.com

۶- دلار امروز مثلا ۳۷۰۰ تومان قیمت خرید و ۳۷۳۰ قیمت فروش هست شما قیمت خرید که همان قیمت کمتر هست در نظر بگیرید پس قیمت دلاری ما می شود هر قوطی ۵۶,۳۶ سنت هست و قیمت هر شل ۶ دلار ۷۶,۴۱ سنت می شود .

۷- قیمت های فوق قیمت های تمام شده شما در حالت اف او بی هست یعنی آماده حمل دریایی هستند و فقط باید کرایه حمل پرداخت بشود تا کالا ارسال بشود .

www.takbook.com

۱۱- حساب ارزی:

شما برای اینکه بتوانید به صورت واقعی با دنیا تجارت کنید اگر حساب ارزی نداشته باشید همیشه معطل دیگران یا همان صراف ها خواهید بود به علاوه که خیلی از خدمات ارزی هم نمی توانید به مشتری خودتان بدهید مثلا ال سی نمی توانید بپذیرید پس حتما یک حساب ارزی برای خودتان باز کنید.

www.takbook.com

داشتن یک شرکت جزو پیشنیاز های یک حساب ارزی هست اما مسله این هست که شرکت هایی که در ایران هستند خیلی نمی توانند حداقل تا کنون از بانک های ایرانی سرویس برای دریافت های ارزی خودشان داشته باشند و از طرفی کیفیت خدمات بانک های ایرانی برای آینده اصلا مطلوب نیست اما به هر صورت به شما پیشنهاد می کنم که در خارج از ایران شرکتی داشته باشید و باز هم پیشنهاد می کنم که در منطقه ازاد یکی از کشورهای همسایه و یا خارج از ایران شرکت ثبت کنید چرا که دوباره گرفتار مالیات و هزینه های نگهداری زیادی نشوید اما چون این شرایط به شدت در حال تغییر هست من کشور خاصی را پیشنهاد نمی کنم اما در حال حاضر همه بانک های خارجی سرویس های پرداخت و نقل و انتقال مالی به صورت اینترنتی را دارند پس شما بعد از ثبت شرکت و افتتاح حساب سالی یکبار بیشتر نیاز نیست سفر کنید

www.takbook.com

و کلیه موجودی و کار نقل و انتقال را از طریق اینترنت ودر ایران انجام می دید .

پیشنهاد می کنم اگر توانستید در بانک های درجه یک حساب باز کنید اما اگر نشد با همان بانک ها متوسط شروع به کار کنید و بعد از مدتی با داشتن گردش حساب خوب به بانک های درجه یک درخواست افتتاح حساب بدید.

سعی کنید که خوش حساب باشید بعد از مدتی بانک ها خارجی ممکن است به شما اعتباری بدهند و بتونید وام و یا تسهیلات برای خودتان یا مشتری اتان بگیرید .

www.takbook.com

در امـور بـانکی نهایـت دقـت را کنیـد سـعی کنیـد سیسـتم خودتـون رو کـاملا ایمـن و عـاری از ویـروس نگهداریـد تـا مشـکل هـک شـدن یـا ویروسـی شـدن نداشـته باشد چون تمام پول شما از بین خواهد رفت پس احتیاط کنید زیاد!

www.takbook.com

۱۲- پیش فاکتور

Performa Invoice (PI)

داشتن یک پیش فاکتور رسمی بسیار مهم هست چرا که شما وقتی با خریدار خودتان به توافق های نصبی برسید از شما پیش فاکتور می خواهد و باید رعایت های کیفی و کمی را در آن داشته باشید نمونه تصویر یک پیش فاکتور را براتون درج کرده ام

www.takbook.com

اگـر دقـت کنیـد پـیش فـاکتور هـم مثـل لیسـت قیمـت دارای تـاریخ صـدور و تـاریخ اعتبـار هسـت یعنـی اگـر بعـد از آن زمـان بخواهـد اقـدام کنـد بایـد دوبـاره اسـتعلام قیمـت کنـد و از طرفـی در ایـن پـیش فـاکتور هـا حتمـا شـماره حسـاب جهـت پرداخـت درج شـده و رقـم دقیـق دلاری و مبنـای محاسـبه و بـه همـراه همـان توضـیحاتی کـه گفـتم در آن درج شـده و از طرفـی ایـن کـه قیمـت براسـاس کـدام ترمـز هسـت بایـد درج شـود محـل بـارگیری و مـدت زمـان هـای بارگیری و توضیحات مختصری از کالا .

خیلـی وقـت هـا شـما بـا خریـدار بـا همـین پـیش فـاکتور بـه نتیجـه مـی رسـید و از شما قرارداد نمی خواد و همان را کافی می داند .

www.takbook.com

Proforma Invoice

Proforma Invoice number:	**NE-01102015-119**
Proforma Invoice date :	**10/01/2015**
Validity date of P/I :	**10/05/2015**

Seller:
LONG FENG LIMITED
Address:ROOM 705, HO KING COMMERCIAL CENTRE, 2-16 FA YUEN STREET, MONGKOK, KOWLOON, HONGKONG
Tel:+86 139
Email: Info@

Buyer:
H K TRADING & CO.
HOUSE NO G 31 4TH FLOOR.
MAIN ROAD C D A R/A.
COLONEL HAT CHITTAGONG
BANGLADESH.
SIGNING PERSON : MR. HASAN KHAN
MOB: 00 88 01815

Destination:PORT CHITTAGONG , BANGLADESH	Loading Port: Jebelali/UAE	Country of Beneficiary:	**China**
Terms of delivery:**CFR**	Transport Means: sea	Country of Origin:	**UAE**
Partial shipment: **Allowed**	Partial Payment : **Allowed**	Transaction Currency:	**USD**

Commodity	Grade/Type	Total Net Weight
Petroleum Bitumen in Drums	**60-70**	

Item	Description	Qty(MT)	UnitPrice(net Weight)	Total Price
1	Bitumen 60-70	1,100	310	341,000
2	Freight	1,100	35	38,500
Total:	**three hundred seventy-nine thousand, five hundred dollars only**			**379,500**

Instructions:
Packing : New Drums in 180Kg Net weight +/- 5 Kg
Gross weight 190Kg +/- 5 Kg
Inspection : GeoChem
Certificate of Origin : Issued by Geochem from UAE
Trans shipment: Allowed
Payment : **100% Irrevocable Letter of Credit AT SIGHT established to Seller's Bank With the LC format provided by the Seller**
HSCODe : 2713.20.10
First loading : Oct/Nov 2015
Delivery time: 30 Days after open LC

Packing charges: N/A

Other charges: N/A

Please pay to:
BENE'S NAME:LONG FENG LIMITED
BENE'S ACCOUNT:NRA44214**********
BENE'S ADD:ROOM 705, HO KING COMMERCIAL CENTRE, 2-16 FA YUEN STREET, MONGKOK, KOWLOON, HONGKONG
BENE'S BANK:CHINA CONSTRUCTION BANK SHENZHEN BRANCH CENTRAL DISTRICT SUB-BRANCH
SWIFT CODE:PCBC*******
BANK ADD:1-2/F, EXCELLENCE TIMES SQUARE BUILDING 4068 YITIAN ROAD, FUTIAN DISTRICT, SHENZHEN, CHINA

Name of Signatory:
Place & Date of issue:

Stamp & Signature

It is hereby certified that this Proforma invoice shows the actual price of goods described, and no other Proforma invoice has been or will be issued, and that all particulars are true and correct.
if any delay makes for picking up the products via buyer, Storage fees , will be at buyer's account according to the company's tariffs.

www.takbook.com

۱۳- پیشـــــــنهاد رسمی

Full Corporate Offer (FCO)

قبل از صدور پیش فاکتور خریدار از شما درخواست استعلام قیمت می کند و می خواهد بفهمد که چه طوری می تواند با شما کار کند و جزییات کامل تری می خواهد.

www.takbook.com

در این جا شما اگر بخواهید به صورت رسمی به او پاسخی بدید که اکثر نگرانی ها و سوالات اور ا پاسخ داده باشید بهتر است از اف سی او استفاده کنید البته نوع کوچیک شده اش یا خلاصه آن Soft corporate offer هست که خیلی به نظرم لازم نیست بهتر هست بریم ته قضیه به جای ایجاد یک عالمه رویه های اداری و نامه نگاری بگذارید خریدار بداند که چه طور باید با شما شروع کند .به اشتباه تصور می شود که صدور یک چنین پیشنهاد رسمی برای فقط محصولات نفتی معنا می دهد و برای فروش کالاهای دیگر اصلا معمول نیست اما در واقع این یک رویه مذاکره هست و ربطی به محصول ندارد پس سعی کنید از این نوع مکاتبه استفاده کنید تا نزد مشتریان خودتان حرفه ای تر به نظر برسید .

www.takbook.com

در این جا تصویر یک نمونه اف سی او کامل را برای شما درج می کنم:

بسم الله الرحمن الرحیم

Date: 07/11/2016 Ref: FCO-***/NC/1375

FULL CORPORATIVE OFFER

TO: MAY INTERNATIONAL TRADE SERVICES LTD.

General Manager: Imdad Kadir

Dear Sir

We as * BITUMEN HOLDING CO, with full corporate and legal responsibility,**

Confirm that we are ready, willing and able to sell you directly the commodity

Referenced here under the terms and conditions set forth below.

This offer is not to be freely and indiscriminately circulated but is for the purposes

Specifically of the transacting herein above addressed.

www.takbook.com

1- Prices Are Based on **NET WEIGHT**

2- All Grades Of Our Bitumen Are According to National Iranian Oil Company (NIOC) With SGS or Geochem Certificate Approval

3- Containers Stuffing, Loading Port Terminal Handling & SGS Inspections or GEO-CHRM inspection charges will be in The Account of our company as Seller

NEW STEEL DRUM SPECIFICATIONS

180KG BITUMEN DRUM

CHARACTERISTIC	SPECIFICATION
PLATE THICKNESS (BODY)	0.6 ± 0.02 MM
PLATE THICKNESS (TOP & BOTTOM)	0.6 ± 0.02 MM
HEIGHT	98 ± 2 CM
DIAMETER	50 ± 2 CM
LID HOLE POSITION	CENTER
LID HOLE DIAMETER	10 ± 1 CM
BODY CORRUGATIONS	16
NET FILLING CAPACITY	182 ± 3 KG
GROSS WEIGHT	192 ± 3 KG
DRUM TARE WEIGHT	9.5 ± 1 KG (INCLUSIVE OF LID CAP)
COLOR	GLOSSY BLACK
WORKMANSHIP	DRUMS SUPPLIED WILL BE OF GOOD WORKMANSHIP AND ARE SUFFICIENTLY LEAK-PROOF WHEN FILLED WITH HOT BITUMEN
MATERIAL	DIN 1623 ST12 NEW COLD ROLLED A GRADE STEEL
QUALITY STANDARD	INSTITUTE OF STANDARDS & INDUSTRIAL RESEARCH OF IRAN

DESCRIPTION OF GOODS

COMMODITY: Bitumen grades 60/70
QUANTITY: MEQ1000 MT
TERMS OF DELIVERY: BY YOUR CHOICE
LOADING PORT: Any port in Middle East.
DISCHARGE PORT: CHITAGONG
TRANS-SHIPMENT: Allowed
PARTIAL SHIPMENT: Allowed

www.takbook.com

SELLER : **ADDRESS** : **IRAN : ***************, Tehran**	**NO.** :FCO-***/NC/1375 **DATE**: 07/11/2016
BUYER: MAY INTERNATIONAL TRADE SERVICES LTD.	STAR POINT, DCCI BUILDING, 7TH FLOOR, 65-66, MOTIJHEEL C/A., DHAKA – 1000, BANGLADESH. TEL : +880-2-9******* CELL : +880-19*****

1. PRICE SUMMARY

DESCRIPTION	QUANTITY (MT) ± 5% TOLERANCE	UNIT PRICE (USD)	AMOUNT (USD)
BITUMEN GRADE 60/70	MEQ 2000	**325$**	**650,000.00$**
DELIVERY: CFR			

2. VALIDITY: 3 DAYS

3. COUNTRY OF ORIGIN: Any country in Middle East

4. DESTINATION: CHITTAGONG/ BANGLADESH

5. PAYMENT TERMS: 100% LC

١٠٠% BY IRREVOCABLE, CONFIRMED L/C AT SIGHT OPEND BY A FIRST CLASS INTERNATIONAL BANK PAYABLE TO THE SELLER BANK.

NOTE 1- WITH 10% DOWN PAYMENT THE REST 90% LC OR %30 ADVANCED PAYMENT AND %70 AFTER PRESENT BL BY TT, WILL BE DONE WITH 4 $ DISCOUNT PER MT.

NOTE 1 - NEGOTIATING BANK: DOCUMENTS WILL BE NEGOTIATED AT THE SELLER BANK.

www.takbook.com

NOTE 2- AVAILABILITY OF L/C IS ACCEPTABLE BY SIMPLE RECEIPT INSTEAD OF DRAFT. (LC ACKNOWLEDGEMENT)

NOTE 3 - FULL INFORMATION OF CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY MUST BE MENTIONED IN L/C AND CAN NOT BE CHANGED AT THE TIME OF ISSUING B/L WITHOUT SELLER'S CONSENT.

7- SPECIFICATION STANDARD DATA AS FOLLOWING:

SPECIFICATION AS PER NATIONAL IRANIAN OIL COMPANY (NIOC)

CHARACTERISTIC	SPECIFICATION 60/70	SPECIFICATION 80/100	TEST METHOD
SPECIFIC GRAVITY AT 25/25 DEG C	1.01/1.06	1.01/1.05	ASTM D.70
0PENETRATION AT 25 DEG C	60/70	80 /100	ASTM D.5
SOFTENING POINT DEG C	49/56	45/52	ASTM D.36
DUCTILITY AT 25 DEG C CMS	100 MIN	100 MIN	ASTM D.113
LOSS ON HEATING PCT WT	0.2 MAX	0.5 MAX	ASTM D.6
DROP IN PENETRATION AFTER HEATING PCT	20 MAX	20 MAX	ASTM D.5
FLASH POINT DEG C	250 MIN	225 MIN	ASTM D.92
SOLUBILITY IN CS2 PCT WT	99.5 MIN	99.5 MIN	ASTM D.4
ORGANIC MATTER INSOLUBLE IN CS2 PCT WT	0.2 MAX	0.2 MAX	ASTM D.4
SPOT TEST	NEGATIVE	NEGATIVE	*A.A.S.H.O. T102-42
PERFORMANCE AFTER RTFOT METHOD TEST TO ASTN D1754:			
CHANGE IN MASS (M/M)		MAX 0.5%	ASTM2872
RETAINED PENETRATION 25°C, 100G, 5S (%		MIN 50%	ASTM D5
INCREASE IN SOFTENING POINT		MAX ≤8 °C	ASTM D36
SOFTENING POINT AFTER HARDENING		MIN 45 °C	ASTM D36

www.takbook.com

Date: 07/11/2016

No: ****/NC/1375

8-BUYING AND SELLING PROCEDURE:

UPON RECEIVING FCO, THE BUYER SHOULD ACCEPT AND SEND SIGNED COPY BACK TO THE SELLER BEFORE THE VALIDITY OF THE OFFER

SELLER ISSUE SALES PURCHASE CONTRACT AND PRO FORMA INVOICE TO BUYER

BUYER AND SELLER EXCHANGE THE SIGNED COPY OF THE SALES PURCHASE CONTRACT

WITHIN 5 WORKING DAYS AFTER SIGNING THE SALES PURCHASE CONTRACT, BUYER

INITIATE THE PAYMENT INSTRUMENT LIKE CASH, LETTER OF CREDIT
UPON THE ACCEPTANCE OF THE PAYMENT INSTRUCTION BY THE BANK OF THE SELLER, THE SHIPMENT WILL COMMENCE AS PER AGREED DELIVERY SCHEDULE

9 - DOCUMENTS WILL BE ISSUED:

1. COMMERCIAL INVOICE ISSUED IN THE NAME OF BUYER, BEARING THE CLAUSE THAT "THE INVOICE IS CORRECT AND IS THE ONLY ONE ISSUED BY SELLER IN RELATION TO THE GOODS WITH NO REDUCTION OR DEDUCTION.
2. CERTIFICATE OF QUANTITY AND/OR QUALITY ISSUED COUNTERSIGNED BY THE GEO-CHEM AT LOADING PORT EVIDENCING THE SPECIFICATIONS IN THIS *FCO*. INSPECTION WILL BE ARRANGED BY SELLER AND TO THEIR ACCOUNT.
3. FULL SET OF BILL OF LADING SHOULD ISSUE TO ORDER OF CONSIGNEE OR TO THE ORDER OF THE BANK (TO THE ORDER OF BLANK ENDORSED IS NOT ACCEPTABLE) BY SHIPPING CO. OR THIER AGENT.
4. CERTIFICATE OF ORIGIN FROM GEO CHEM LETTER HEAD IN 1 ORIGINALS + 1 CERTIFYING THAT GOODS ARE OF UAE ORIGIN.
5. INSURANCE TO BE COVERED BY BUYER AT HIS COST.
6. THIS *FCO* CAN NOT BE TRANSFERED TO ANOTHER PARTY.

NOTE 4 - THE L/C MUST BE VALID FOR THREE MONTHS

Address: -**********, Tehran,IRAN
TELL:+98-21-********* Email:info@****
Wesite:www.**********

www.takbook.com

Date: 07/11/2016

No: ****/NC/1375

NOTE 5 - ALL BANK CHARGES AND COMMISSIONS AND OTHER EXPENSES OUTSIDE OF UAE ARE TO BUYER'S ACCOUNT.

NOTE 6- ALL AMMENDMENT CHARGES ARE TO BUYER'S ACCOUNT

NOTE 7 - IN THE CASE SELLER REQUEST FOR AN AMENDMENT, BUYER HAS ONLY 3 DAYS TO SEND THE REQUESTED AMENDMENT OTHERWISE, SELLER HAS RIGHT TO CANCEL AND RETURN THE L/C TO ITS BANK.

NOTE 8– IN CASE, THE TWO PARTIES WILL NOT ARRIVE IN AN AGREEMENT WITHIN 10 DAYS ON THE CONTENTS OF L/C, THE SELLER WILL HAVE THE RIGHT TO CONSIDER L/C AS CANCELLED

NOTE 9 - BUYER CONFIRMS ITS AWARENESS OF ALL DETAILS CONSISTING PRICE, QUALITY AND QUANTITY AND HAS NO RIGHT FOR ANY FUTURE OBJECTION.

10- FORCE MAJEURE:

SELLER ASSUME NO LIABILITY OR RESPONSIBILITY FOR THE CONSEQUENCES ARISING OUT OF THE INTERRUPTION OF THEIR BUSINESS BY ACTS OF GOD, RIOTS, CIVIL COMMOTIONS, INSURRECTION, WARS AND ANY OTHER CAUSES BEYOND THEIR CONTROL OR BY ANY STRIKES OR LOCKOUTS OR ANY GOVERNMENTAL RESTRICTION FOR EXPORT.

11 – ALL ITEMS FROM THIS CONTRACT ARE ACCORDING TO UCP-600 RULES AND MUST BE ACCEPTABLE FOR BUYER AND SELLER:

THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY OF CREDITS INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, ANY SUBSEQUENT REVISION THEREOF. SHALL APPLY IN ALL OF ITEMS OF THIS L/C. (INCLUDING TO THE EXTENT TO WHICH THEY MAY BE APPLICABLE, STANDBY LETTER(S) OF CREDIT) WHERE THEY ARE INCORPORATED INTO THE TEXT OF THE CREDIT. THEY ARE BINDING ON ALL PARTIES THERETO, UNLESS OTHERWISE EXPRESSLY STIPULATED IN THE CREDIT.

Address: -**********, Tehran,IRAN
TELL:+98-21-********* Email:info@****
Wesite:www.**********

www.takbook.com

Date: 07/11/2016

No: ****/NC/1375

12- ARBITRATION:

ALL CLAIMS AND CONTROVERSIES ARISING OUT OF OR RELATING TO THIS AGREEMENT SHALL BE SOLVED AND SETTLED AMICABLY BETWEEN THE PARTIES WITHIN A PERIOD OF 20 DAYS AFTER THE CLAIM OR CONTROVERSY HAS BEEN NOTIFIED TO THE OTHER PARTY.

IF, THE CONTROVERSY OR CLAIM IS NOT SETTLED BY AMICABLE NEGOTIATIONS, ALL DISPUTES ARISING OUT OF OR IN CONNECTION WITH PRESENT AGREEMENT SHALL BE FINALLY AND EXCLUSIVELY SETTLED

UNDER THE RULES THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC) BY THREE ARBITRATORS APPOINTED IN ACCORDANCE WITH THE SAID RULES.

THE LANGUAGE OF ARBITRATION SHALL BE ENGLISH.

THE PLACE OF ARBITRATION SHALL BE PARIS IN

FRANCE.

THE LOSING PARTY IN THE ARBITRATION SHALL BEAR ALL LEGAL COSTS INCLUDING THE OTHER PARTY'S COUNSEL FEES.

THIS AGREEMENT SHALL BE GOVERNED BY THE UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG) INTERPRETED AND SUPPLEMENTED BY THE UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS (2010)."

13- AFFIDAVIT:

WE HEREBY CONFIRM AND TAKE OATH THAT PRICE IN THIS FCO IS CORRECT AND ARE IN ACCORDANCE WITH CURRENT MARKET PRICES.WE (SELLER) ALSO CONFIRM THAT THERE IS NO OTHER TRANSACTION BETWEEN US AND THE BUYER IN REGARDS TO THIS FCO.

Address: -**********, Tehran,IRAN
TELL:+98-21-********* Email:info@****
Wesite:www.**********

www.takbook.com

Date: 07/11/2016

No: ****/NC/1375

a. LIMITATION OF LIABILITY:

NEITHER PARTY SHALL BE LIABLE FOR INDIRECT, SPECIAL OR CONSEQUENTIAL DAMAGES.

SELLER: *** **Bitumen**

Marketing department

Mr. **********

BUYER:

MAY INTERNATIONAL TRADE SERVICES LTD.

General Manager

IMDAD KADIR

ITEMS WITH * IS ONLY TO OPEN THE LETTER OF CREDIT FORM. THIS CONTRACT TAKE A STANDARD FORM ACCORDING TO ICC UCP-500 & INTERNATIONAL WORLD TRADE LAWS.

*** BITUMEN HOLDING

Bitumen consultant, Sales and marketing, supply and trading, shipping

Address: -**********, Tehran,IRAN
TELL:+98-21-********* Email:info@****
Wesite:www.**********

www.takbook.com

نمونه متن یک فایل اف سی او به صورت تیتر وار به شرح ذیل می باشد:

ابتدا با چند جمله که ما آمادگی فروش و تحویل این محصول یا خدمات را داریم شروع می شود بعد باید حداقل بند ها به شرح زیر را در آن درج کنید:

۱– COMMODITY یا کالا

شما باید کالا خودتان را به صورت کامل بیان کنید اگر اسم خاص و یا جزییات در اسم هست باید کامل درج کنید این در واقع بیان گر این هست که شما دقیقا در مورد کدام کالا یتان توضیح می دهید .

www.takbook.com

۲– ORIGIN یا منشا

منشا در واقع محل تولید کالا هست شما اگر کالا را در ایران تولید شده است باید اورجین را ایران درج کنید .

۳– PACKING یا بسته بندی

کالا برای حمل و انتقال حتما دارای یک نوع بسته بندی هست یا ممکن است کالای شما در کارتن و یا قوطی و یا هر نوع بسته بندی دیگه ای قرار گرفته باشد که مشخصات این بسته بندی برای خریدار شما حتما مهم است پس سعی کنید به صورت کامل و شفاف بسته بندی خود را توضیح دهید و مشخصات آن را بنویسید .

www.takbook.com

۴– QUALITY یا کیفیت

محصول شما دارای انالیز خاص یا نوع کیفی خاص خود هست و یا هر چیزی که می تواند مشخصات کیفی محصول شما را به صورت شفاف برای خریدار بیان کند اگر نیاز هست برگه آزمایشگاه یا شرکت بازرسی برای نمونه آنالیز حتما درج کنید تا خریدار بهتر با کیفیت کالای شماآشنا بشود.

۵– QUANTITY حجم بار یا مقدار سفارش

این که در یک کانتینر و یا چه مقداری را دارید برای خریدار قیمت می دهید مثلا برای ۱۰ تن هست یا برای ۱۰۰ تن و این که در این بار چه مقدار تلرانس در بارگیری هست

www.takbook.com

۶– MONTHLY DELIVERY میزان تحویل بار در هر ماه

در ماه تا چه میزانی می توانید تامین کنید ممکن است قرار داد شما یکساله باشد و یا این که اصلا توان حمل و یا ظرفیت هایی که وجود دارد در نهایت ماهیانه چه مقدار هست .

۷– CONTRACT PERIOD دوره قرارداد

اگر قرار داد بستید تا چند ماه این قرار داد و یا برای چند دوره قابل تمدید هست مثلا کالای شما فصلی هست وبعد از ۳ دوره، تمدید قابل انجام نیست .

۸– TERMS OF DELIVERY روش تحویل

این جا باید نوع تحویل را تعیین کنید این عنوان ها بر اساس اینکوترمز ها مشخص می شود مثلا تحویل درب کارخانه یا ExW

www.takbook.com

و یا به صورت تحویل بر روی عرشه کشتی FOB و یا هر نوع تحویل دیگری است.

۹– PRICE قیمت

قیمت را در این جا مشخص می کنید بر اساس واحد های مشخص و یا متداول در معامله محصول شما اگر متر است و یا اگر کیلو و یا لیتر و یا فوت و اینچ و هر چیزی مهم آن است قیمت مشخص شده باشد .

۱۰– PAYMENT روش پرداخت

روش های پرداخت خیلی مهم هستند اکثر خریداران به خاطر عدم توافق در روش های پرداخت با فروشنده با مشکل مواجه هستند.

www.takbook.com

شما اگر بخواهید از کسی جنسی را بخرید مسائل مختلفی مطرح هست که نگران هستید اعم از اینکه تولید کننده سر موقع محصول را تحویل ندهند مخصوصا که مردم کشوری معروف به بدقولی بشوند و یا اینکه نقل و انتقال مالی به کشور ها همیشه در این دوره با مشکل مواجه بوده است پس در اینجا بیشتر به روش های پرداخت می پردازیم.

روش پرداخت نقدی یا (TT(Telegraphy Transfer

این متداول ترین نوع روش های خرید هست که از ریسک بالایی برای خریدار همراه خواهد بود خریدار می بایست مقداری از مبلغ کل پیش فاکتور را به حساب شما به صورت نقدی و یا حتی کل مبلغ را به حساب شما به صورت نقدی واریز کند و هیچ گونه تضمینی مبنی بر تحویل به موقع و یا در قبال پول خود ندارد و بعد از پرداخت به سختی می تواند ادعای برگشت پول

www.takbook.com

از شما کند چون هیچ ضامنی در این بین وجود ندارد اما متداول است مخصوصا برای خرید های بین المللی تنها چیزی که می تواند خریدار را در این پرداخت متقاعد کند شرایط اعتماد سازی شماست . شما اگر به خوبی بتوانید در این راستا فعالیت کنید و نظر و اعتماد خریدار را به خود جلب کنید او این روش را می پذیرد و با شما شروع به کار می کند.اما معمولا در این روش پرداخت های نقدی را به چند بخش می کنند مثلا ۱۰ درصد نقد در ابتدای قرارداد و ۳۰ درصد بعد از آماده شدن کالا درب کارخانه و ۶۰ درصد دیگر بعد از بارگیری بر روی عرشه کشتی اما این درصد ها و چند مرحله ای بودن این روش به نظر شما و ریسک ها و میزان سود حاصل از تولید بر می گردد پس شما خودتان سبک مورد نیاز خریداران خود را طراحی کنید.

www.takbook.com

روش پرداخت اعتبار اسنادی(LC(Letter of Credit

این روش مطمین ترین روش پرداخت برای خریداران هست در این روش خریدار خودش واسط این قضیه نیست بلکه از طریق بانک خودش در کشورش به بانکی که شما در آن حساب دارید اعلام می کند که اگر این مقدار بار را تا تاریخ مشخص شده حمل کنید متعهد به پرداخت مبلغ قرار داد خواهد شد و اگر شما طبق قرارداد به تعهدات عمل نکنید اعم از اینکه در زمان مشخص کالا را تحویل ندهید و یا اینکه یکی از بندهای قرارداد را به درستی انجام ندهید پولی به شما پرداخت نمی گردد و بعد از زمان مشخص شده اعتبار مشتری به حساب خودش برگردانده می شود.

این کار یک مزیت خیلی خوبی دارد که شما تمام مبلغ قرارداد اتان را توسط بانکی تضمین گرفته اید و اگر کالای شما با کاهش قیمت شدید مواجه شود

www.takbook.com

و یا برای خریدار مشکلی پیش بیاید حقوق شما باید توسط بانک مشتری پرداخت شود اما ا ز طرفی ریسک این هم دارد که اگر به هر نحوه به تعهدات خودتان عمل نکردید مثلا حتی یک روز بعد از سررسید زمان درج شده کالا را ارسال کردید دیگر به شما هیچ مبلغی انتقال داده نمی شود البته مدارک و کالا هنوز در اختیار شما هست اما به هر صورت شما متضرر می شوید .

تضمین هایی برای صادرات یا پوشش ریسک های تجاری

روش پرداخت بسیار متفاوت است اما چون این دو روش پرداختی که بالا ذکر شد خیلی معمول هست فقط همین ها رو بیان کردم اما مهم این هست که شما بتوانید ریسک های تجاری ناشی از فروش کالای خودتان را به طریقی پوشش دهید درست است که در بهترین حالت شما دارید از یک بانک ضمانت دریافت می کنید اما بانک ها در دنیا حتی ممکن است به یک

www.takbook.com

شب ورشکسته شوند و شما و تمامی کالایتان با مشکل مواجه شود اکثر خریداران از بانک ها درجه دو و سه و حتی ۴ دنیا برای شما گشایش اعتبار می کنند پس همیشه شما در ریسک و نگرانی هایی قرار خواهید داشت. از طرفی در شرایطی که خریدار به صورت نقدی هم پرداخت می کند اگر خریدار در کشور و یا منطقه خود به علت های اقتصادی و یا حتی سیاسی دچار مشکل شود این ریسک ها را چه طور می شود پوشش داد تا دیگر نگران ریسک های تجاری ناشی از صادرات نباشیم.

در واقع هیچ بیمه ای در دنیا حاضر نیست ریسک های تجاری ناشی از تجارت های شما را پوشش دهد اما دولت های هر کشوری برای حمایت و توسعه صادرات این کار را می کنند .

www.takbook.com

یعنی در ایران صندوقی داریم به اسم صندوق بیمه و ضمانت توسعه صادرات ایران که متعلق به وزارت بازرگانی هست و با انجام یک سری مراحل اداری ریسک های تجاری برای صادرات کالای شما را پوشش می دهند این بیمه هم مثل بیمه های دیگر درصدی به عنوان فرانشیز همیشه کم می کند اما اگر شما به تعهدات خودتان به درستی عمل کرده باشید همیشه تحت حمایت آن خواهید بود . خواه خریدار شما ورشکست شود و یا بین دو کشور مشکل های سیاسی مانع از ورود کالای شما به آن کشور شود و یا بانک خریدار شما ورشکست شود و هر نوع تحریم جدید مانع از انتقال پول به حساب شما گردد شما خودتان را در مقابل این ریسک ها پوشش داده اید .

پس سعی کنید با این صندوق بیشتر آشنا شوید و کار کنید تا نگران سرمایه و کسب کار خود کمتر باشید.

www.takbook.com

۱۱- PERFORMANCE BOND ضمانت حسن اجرای کار

این بند در همه پیشنهاد ها مطرح نیست من می گم که شما هم قرار ندهید چون کار کمی مشکل می شود اما در صورت اصرار خریداران شما با این بند ضمانتهای حسن اجرای تعهدات را بیان می کنید مثلا اگر تحویل ندهم کالا را باید ۲ درصد ضرر و زیان به خریدار بدهم .

۱۲- PROCEDURE مراحل اجرای کار

بیان دقیق مراحل اجرای کار بسیار برای خریداران مهم است شما دراین جا بیان میکنید که مثلا اگر کسی از شما کالایی می خواهد بخرد باید این مدارک و یا یک درخواست رسمی برایتان ارسال کند و بعد شما در مقابل آن یک پیشنهاد رسمی می دهید و الی اخر .

www.takbook.com

در این بخش زمان ها پرداخت و نقل انتقال مالی

مدارکی که می بایست شما بدهید تا پول از خریدار مطالبه کنید

اصطلاح معروف سین کار را باید به صورت کامل بیان کنید.

۱۳– INSPECTION بازرسی یا آزمایشگاه

البته همه کالا ها یا خدمات نیاز به یک شرکت بازرسی و یا آزمایشگاه ندارند اما آنهایی که نیاز دارند توسط یک شرکت بازرس بین المللی که در آن صنف معروف هست بررسی و کنترل کمی و کیفی می شود. در ساده ترین حالت شرکت های بازرسی فقط ناظر بر بارگیری و تعداد بسته های بارگیری شده هستند و گزارش و تصویر به خریدار می دهند تا بداند چند تا بسته و با چه کیفیتی بار گیری شده اند و این گزارش می تواند در دریافت الباقی مبلغ پول شما موثر باشد .

www.takbook.com

۱۴– CARGO SIZE میزان هر بارگیری

در هر بار ارسال بار چه حجمی را می توانید تحویل دهید مثلا یک کانتیر و یا ۱۰۰ کانتیر این بستگی به شما و حتی امکانات بندری هست مثلا اگر باری رو برای کشوری می فرستید که حداکثر به شما در هر بارگیری ۱۰ تا کانتینر می دهند و کانتینر خالی برای مسیر مورد نظر پیدا نمی شود مجبور هستید هر بارگیری را ۱۰ کانتینر بزنید .

۱۵– DELIVERY DATE زمان حمل و انتقال

خریداران باید بدانند چه زمان هایی طول می کشد تا کالای خود را تحویل بگیرند ۱۰ روز ۲۰ روز یا ۱۰۰۰ روز بعد از پرداخت و حتی زمان حمل از بندر کشور مان به کشور خریدار چه مقدار هست.

www.takbook.com

۱۶- سایر بند ها

در نهایت شاید نیاز باشد بندهای دیگری نیز به این پیشنهاد رسمی اضافه کنید این را شما و سابقه کاری اتان و حتی زمان مشخص می کند که چه چیزهایی نیاز هست که برای خریداران بیان بشود تا بهتر نگرانی های مشتری برطرف گردد.

www.takbook.com

۱۴- مدیریت ارتباط با مشتری CRM

www.takbook.com

وقتی صحبت از مدیریت ارتباط با مشتری می شود سریع یاد نرم افزار های مربوط به این کار می افتید بله این نرم افزار ها ابزار های مورد استفاده در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری هست اما هدف، داشتن یک ساختار برای ارتباط با مشتری هست این ساختار یا فرآیند می تواند توسط یک نرم افزار ساده مثل اکسل انجام بشود و یا حتی از آن ساده تر با چند برگ کاغذ اجرا و یا با نرم افزار های خیلی گران قیمت هم پیاده سازی گردد اما مهم ترین مسله داشتن یک زیر ساخت برای پیاده سازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتری هست در هر صورت نرم افزار خاصی رو پیشنهاد نمی کنم اما با توجه به اهمیت این ساختار و تاثیر خیلی زیاد آن در حوزه تجارت بین الملل و صادرات در بخش خاص آن که جلوتر بحث آن خواهد آمد به صورت مفصل به آن می پردازیم .

www.takbook.com

اگر قصد خرید یک نرم افزار سی آر ام دارید ابتدا فصل بعدی با عنوان "چرخه اعتماد و فرآیند های تجاری" را بخوانید و بعد باتوجه به نیازهایتان نرم افزاری که بتوانید با آن راحت تر کار کنید تهیه کنید که هم نیاز های شما را در این چرخه بتواند پوشش بدهد و هم قابلیت سفارشی سازی با توجه به چرخه شما داشته باشد.

جمع بندی فصل اول:

ما در این فصل چندین زیر ساخت مطرح و مورد نیاز جهت شروع کار صادرات و تجارت بین الملل را بیان کردیم تا حد ممکن سعی در این شده است که مطالب و عنوان ها شفاف و گویا باشد تا شما بتوانید به راحتی آن ها را ایجاد کنید .هر کدام از زیر ساخت ها را که نتوانید تهیه کنید و یا به علت های خاص و محدودیت هایی که ممکن است برای شما هست الباقی را انجام

www.takbook.com

دهید اکثر موارد بیان شده انجام آن ها با دو سه میلیون تومان قابل انجام هست و الباقی ممکن است هزینه های بیشتری داشته باشد.

بعد از تهیه این زیر ساخت حالا دو فرآیند اتفاق می افتد که به شرح و تفسیر آن ها در فصل بعدی می پردازیم.

۱- مشتریان احتمالی با شما تماس می گیرند.

۲- شما می توانید با مشتریان احتمالی تماس بگیرید.

www.takbook.com

فصل سوم

مشـــــتریان احتمـــــالی و فرآیند تولید سرنخ

www.takbook.com

مقدمه

فرضیه من در تجارت سه اصل هست :

۱- همیشه و همه جا باشید.

۲- اعتماد سازی کنید.

۳- قیمت مناسب داشته باشید.

بارعایت این سه اصل همیشه می توانید به نتیجه برسید حالا شما در این راستا باید کاری کنید که هر جا مشتریان احتمالی شما حضور دارند شما هم آنجا باشید. اگر یک شرکت یا کارخانه تولیدی را کسی نشناسد و یا از وجود آن با خبر نباشد آن وقت اگر بهترین کالای دنیا و ارزان ترین را تولید کنید و حتی اگر محصول را رایگان بدهید کسی خبر ندارد که بخواهد خرید کند . حضور پر رنگ و قوی، بسیار موثر است این حضور همه جانبه خود عامل

www.takbook.com

اعتماد سازی هست و اعتماد سازی موجب این می شود که مشتریان حاضر باشند کالای شما را با قیمت بالاتری بخرند و سود مجموعه شما افزایش یابد.

اما همه شرکت ها نمی توانند همچون شرکت های بزرگ دنیا در همه جا دیده شوند و هزینه های تبلیغاتی را بپردازند البته این رقم برای تبلیغات داخلی و حضور در بازار ایران خیلی گران نیست اما وقتی بازار خود را به وسعت یک کره خاکی در نظر می گیرید می بینید که هزینه ای آن حتی از توان بزرگترین شرکت های دنیا هم بیشتر هست اما ما در این جا بهترین و کم هزینه ترین ها را به ترتیب اولویت بیان کردیم و آن هم اینترنت هست البته اصول اینترنت و سئو بسیار پیچیده هست و باید با کارشناسان این ضمینه تماس بگیرید تا بصورت کامل راهنمایی کنند . یک اصل تجربه شده در اینترنت

www.takbook.com

همیشه و همه وقت موثر خواهد بود. محتوای با کیفیت و زیاد عامل جذب هر موتور جستجو گر و هر مشتری برای شما خواهد بود .

یک مثال می زنیم تا مفهوم سیگنال در بازاریابی و ارزش آن را بیان کنیم.فرض کنید که اتفاقات بین شما و مشتری احتمالی را یک توپ بازی فرض می کنیم زمانی که مشتریان احتمالی برای شما توپ پرتاب می کنند (در واقع مشتریان احتمالی اطلاعات تماس شما را در اینترنت پیدا کرده و با شما تماس می گیرند) ما می گوییم که سینگال ارسال کردند. یک سیگنال ارزشمند که نشانه تمایل به شروع همکاری و یا اینکه آمادگی دارد که اگر بازیکن قوی ای باشید با شما بازی را شروع کند و یا اینکه شما برای صد ها و یا هزار ها نفر باید سیگنال بفرستید(در واقع تبلیغات کنید) تا کسانی پیدا شوند

www.takbook.com

که با پاسخ دادن به سیگنال های شما آمادگی شروع یک فرآیند خوب را داشته باشند.

بهترین نوع سیگنال، سیگنالی است که از ناحیه مشتریان احتمالی به شما اول ارسال شود زمانی که شما برای مشتریان احتمالی سیگنال می فرستید در واقع فردی را دارید وادار به بررسی شما می کنید حالا فرض کنید همین کار در توپ بازی انجام شود وقتی شما توپ خودتان را برای اطرافیان می فرستید نباید از همه توقع داشته باشید که به شما جوابی بدهند اما اگر آن برای شما توپ پرتاب کنند یعنی آمادگی شروع بازی را دارند الباقی به نوع رفتار و کیفیت کار شما بستگی دارد اما در ایده آل ترین شرایط باز ممکن است مشتری قصد خرید داشته باشد اما نه در این زمان بلکه در آینده و این یعنی هزینه های نگهداری و آماده سازی بیشتر مشتریان احتمالی برای خرید و این

www.takbook.com

کار سختی هست نسبت به اینکه کسی که خود به شما درخواست خرید داده است در واقع شما در آن لحظه، کسی را دارید که آمادگی خرید را دارد یا به اصطلاح لقمه آماده هست پس سعی کنید شرایطی فراهم آورید که افرادی که آمادگی خرید را دارند شما را پیدا کنند .

در جلو تر به این مسله می پردازیم که چه طور می شود مشتریان احتمالی را پیدا کرد و از طرفی چه فرآیند هایی نیاز هست که سرنخ های جدید را کشف کنیم.

پیدا کردن سرنخ یا کارخانه تولید سرنخ

مشتریان همچون هر چیزی در این دنیا ریزش و رویش دارند در صورتی که فرآیند ریزش شما از رویش شما بیشتر باشد یعنی شما در حال ضرر هستید ولی اگر این فرآیند برعکس باشد یعنی شما در حال افزایش مشتریان خود

www.takbook.com

باشید مطمینا در حال رشد هستید اما این رویه لازمه آن هست که همیشه در جستجوی مشتریان جدیدی برای سازمان و یا مجموعه خود باشید. این کار به یک باره اتفاق نمی افتد بلکه باید با رصد مداوم بازار کشف سرنخ کنید.

سرنخ ها در واقع مثل معادنی هستند که هنوز استخراج نشده اند و تا زمانی که شما اقدام به حفاری نکنید نمی توانید بدانید که از این لیست سرنخ چه نتیجه ای خواهید گرفت در کار صادرات مشتریان شما در کشور های خارجی هستند و مزیت خاص صادرات این هست که شما با تاجر های حرفه ای آن کشور ارتباط دارید و نیازی نیست به صورت مستقیم اقدام به فروش کنید ما در این کتاب به مبحث فروش مستقیم نمی پردازیم بلکه بیشتر بر روی فعالیت بین دو تاجر در راستای ایجاد ارتباط تجاری تمرکز داریم پس شما اگر قصد

www.takbook.com

صادرات دارید باید مداوم در بازار های بین المللی در جهت کشف لیست کسانی که احتمال دارند از شما خرید کنند قدم بردارید .

ما در فصل قبل ابزار هایی رو بیان کردیم که می تواند کمک کند که این سرنخ ها را بررسی کنید و تبدیل به فرصت کنید و بعد تبدیل به مشتری واقعی بشوند کسانی که از شما خرید نماید و یک ارتباط تجاری را آغاز کنند .

در بند دیگری بیان کردیم که شما نیاز به لیست سرنخ دارید این سرنخ ها بسیار ارزشمند هستند داشتن رویه ای برای به روز کردن مداوم این لیست عامل بقای مجموعه شما خواهد بود این را به عنوان یک مهم در نظر داشته باشید .

www.takbook.com

تایید صلاحیت !

سرنخ های کشف شده فقط یک لیست هستند که باید بررسی بشوند شما وقتی لیستی از خریداران احتمالی خود در کشوری دیگر را پیدا کردید باید بررسی شود که آیا هنوز در زمینه کاری شما فعالیت می کنند آیا یک مشتری فعال در بازار هستند و یا آیا این تلفن و یا آدرس درست هست ممکن است که تلفن اشتباه باشد و یا تغییر آدرس داده باشد و به طور کلی باید بررسی کنیم که صلاحیت کار کردن و هزینه کردن دارد یا نه .

سرنخ ها برای تایید صلاحیت بهترین روش آن استفاده از مذاکره تلفنی هست البته روش هایی همچون ایمیل و یا حضور در محل هم مناسب هست اما هزینه و مدت زمان پاسخ گویی آن طولانی تر هست وقتی ایمیل برای اولین بار می زنید ممکن است ایمیل شما بین انبوهی از ایمیل هایی که از جاهای دیگر به صورت ناشناس دریافت میکند گم شود و هیچ وقت نگاه نکند اما

www.takbook.com

اگر بعد از یک مکالمه تلفنی ارسال ایمیل انجام شود به راحتی قابل پیگیری و مورد توجه سرنخ قرار خواهد گرفت. در روش های حضوری هم به علت اینکه شما شبیه یک میهمان ناخوانده هستید به خاطر همین استفاده از تلفن را برای اولین ارتباط و بررسی و تایید صلاحیت سرنخ پیشنهاد می کنم .

شما در تایید صلاحیت موارد زیر را سعی کنید کشف و بررسی نمایید.

- نام و نام خانوادگی کسی که باهاش ارتباط گرفتید
- حوزه کاری
- سطح فعالیت یعنی خریدار بزرگی یا کوچکی هست
- آدرس ایمیل شخصی و یا درست مجموعه اشون
- آی دی واتس آپ یا اسکایپ برای ارتباطات بعدی

www.takbook.com

مشتریان احتمالی

مشتریانی که تبلیغات شما را دیده اند و خودشان با شما تماس گرفته اند و یا در محل شما حضور پیدا کرده اند این دسته از مشتریان بسیار ارزشمند تر از سرنخ ها می باشند به واقع در این جا مسیر برعکس هست در زمانی که شما سعی می کنید یک سرنخ را بررسی کنید این شما هستید که تلاش در جلب اعتماد و ارتباط دارید اما در این حالت شما مشتری دارید که او سعی در ارتباط کرده است پس تا حدودی اعتمادش نسبت به شما جلب شده و شما چند گام جلو تر هستید این دسته از مشتریان آمادگی بسیار عالی برای تبدیل به فرصت شدن را دارند و بسیار نزدیک به خرید هستند .

اکثر مشتریان احتمالی می توانند از طریق اینترنت جذب شوند معمولا از طریق سایت محتوایی شما بعد از آنکه سرچ می کند شما را پیدا

www.takbook.com

کرده و برایتان ایمیل می زند و یا در حالت بهتر به شما زنگ می زند و یا ممکن است از طریق نرم افزار های ارتباطی مثل واتس آپ و امثال آن بهتون پیام بده در هر صورت شما باید ایمیل هاتون رو به روز چک کنید و سریع جواب مشتریان احتمالی را بدهید چرا که دیر پاسخ دادن عامل دلسردی و از بین رفتن این مشتری احتمالی خواهد شد .

www.takbook.com

فصل چهارم:

تبـــدیل ســـرنخ هـــا و مشـــتریان احتمالی به فرصت های تجاری

مقدمه:

مـا در فصـل قبـل بیشـتر تئـوری صـحبت کـردیم و گـام هـای عملـی بـرای پـول سازی لیست هـای مشـتریان احتمـالی و سـرنخ را مطـرح نکـردیم امـا نیـاز بـود کـه بـا

www.takbook.com

اصـول رفتـاری ومعنـایی اصـطلاحات بیشـتر آشـنا شـویم . حـال بـه روش هـای عملیـاتی و پـول سـازی مـی پـردازیم در گـام اول ابـزار هـا و امکانـاتی را فـراهم کـردیم کـه سـرنخ هـا را کشـف کنـیم و مشـتریان احتمـالی را بـه سـمت خودمـان جـذب کنـیم حـال در ایـن جـا بـه روش هـای اعتمـاد سـازی و چرخـه اعتمـاد و تبدیل کردن آن به فرصت می پردازیم .

چرخه اعتماد

در چرخه اعتماد ما قصـد داریـم کـه بـا چیـدن یـک سـیکل کـاری کـه بتـوانیم بـا آن نظـر سـرنخ و یـا مشـتری احتمـالی را بـرای خریـد جلـب کنـیم. بایـد ایـن را بپـذیریم زمـان عامـل اعتمـاد هسـت و اعتمـاد رکـن خریـد و در نهایـت قیمـت مطـرح مـی شـود پـس مـا از عامـل زمـان و بـه همـراه ارتبـاط دایمـی اسـتفاده مـی کنـیم تـا نظـر سـرنخ هـا و مشـتریان احتمـالی را بـرای خریـد جلـب کنـیم در واقـع وادارشـون کنـیم

www.takbook.com

که از ما خرید کنند و یا فرصت هایی جدید به ما بدهند تا بتوانیم به آنها بفروشیم .

تجربه نشان داده که در ۲۵ ارتباطی که ما با سرنخ ها داشته باشیم حدود ۱۰ درصد آن ها تبدیل به فرصت می شوند.

هر ارتباط در واقع یک سیگنال هست یک پیشنهاد و یک یادآوری هر نوع ارتباط تماس تلفنی و یا ایمیل و یا ارسال هدیه تبریک گفتن ویا ملاقات حضوری و ارسال فیلم های کاری و هر چیزی که به نحوی در ذهن خریداران شما را زنده نگهدارد عامل این می شود که شما در ذهن او ریشه ایجاد کرده و کم کم به یک گزینه دائمی تبدیل شوید به کسی که می تواند کالا یا خدمات مورد نظر او را تامین کند باید ثبت شوید همچون کسی که

www.takbook.com

یک مطلب را از حافظه کوتاه مدت به حافظه بلند مدت خودش انتقال می دهد .

در این ارتباطات بهتر است بین هر ارتباط ۳ تا ۴ روز حداقل فاصله باشد و ارتباط ها تکراری نباشند بلکه بر اساس یک سری اصول رفتاری پیش بروند من در جلوتر یک نمونه از چرخه های اعتماد را در اختیارتون قرار می دهم این چرخه باید با توجه به صنف کاری اتان سفارشی بشود و بر روی تمای سرنخ ها اجرا شود شما در طی این سیکل حتی اگر سرنخی از شما قیمت خواست و تبدیل به یک فرصت شد او را از سیکل خارج نمی کنید و یا حتی از شما خرید کرد .در هر حالت باید یک فرآیند پخت کامل باشد شما ماده اولیه که همان سرنخ ها و مشتریان احتمالی هستند را وارد می کنید و طبق دستور العمل چرخه اعتماد مثل یک دستور آشپزی آن را می پزید و تا

www.takbook.com

آخرین مرحله کار را ادامه می دهید در طی زمان ایراد هایی در سیستم متوجه می شوید پس آن را اصلاح کنید و چرخه خود را کامل نمایید . داشتن این دستور پخت بسیار ارزشمند است پس به آن بسیار توجه کنید.

www.takbook.com

نمونه یک چرخه اعتماد

۱
- اولین تماس مشتری
- تایید صلاحیت مشتری

۲
- ارسال اس ام اس
- پیشنهاد قیمت چند تا محصول

۳
- ارسال اس ام اس
- ارسال آدرس کانال تلگرام به همراه پیامی برای دعوت به عضویت در کانال

۴
- تماس تلفنی
- نظر سنجی از قیمت ها

۵
- فرستادن نمایه از طریق ایمیل یا تلگرام برای مشتری

۶
- تماس تلفنی
- تایید گرفتن از رسیدن فایل ها به دست مشتری

۷
- ارسال اس ام اس
- آفر خاص یک محصول

۸
- ارسال کاتالوگ یک محصول از طریق ایمیل یا تلگرام

۹
- تماس تلفنی
- نظر خواهی از مشتری ، پرسیدن وضعیت بازار و کسب اطلاعات از مشتری

۱۰
- فرستادن آدرس کانال آپارات از طریق اس ام اس

www.takbook.com

صادرات و توسعه

۱۱	• ارسال آدرس کانال اینستاگرام
۱۲	• تماس تلفنی • نظر سنجی و صحبت در مورد محصولات جدید یا خدماتی که اخیرا به مشتری ها دادید.
۱۳	• ارسال اس ام اس • چند مورد قیمت محصولات با توجه به نظر مشتری یا اس ام اس مناسبتی
۱۴	• ارسال کاتالوگ جدید از محصولات یا ارسال یک فایل جدید از رزومه یا لیست قیمت از طریق ایمیل تا تلگرام
۱۵	• تماس تلفنی و صحبت با مشتری در مورد محصولات و خدمات
۱۶	• سکوت - بین سیکل خودتان یک فاصله خبری ایجاد کنید
۱۷	• ارسال آفر از طریق تلگرام یا واتس آپ یا اس ام اس • فروش فوق العاده
۱۸	• تماس تلفنی و پرسیدن آدرس فکس و یا ادرس محل کار مشتری جهت ارسال فکس و یا بسته پستی • در تماس های تلفنی سعی کنید اطلاعات خودتان را از مشتری افزایش دهید و نسبت به رقبا کسب اطلاع کنید .
۱۹	• ارسال فکس یا ایمیل یا تلگرام با مظمون پیشنهاد همکاری به نام همان مشتری در سربرگ خودتان
۲۰	• تماس تلفنی جهت بررسی نظر مشتری بابت پیشنهاد همکاری

www.takbook.com

چندنکته در مورد چرخه :

داشتن شبکه های اجتماعی بسیار کمک می کند که با عضو شدن سرنخ یا مشتری احتمالی دراین شبکه ها بتوانید ارتباط دائمی خود را حفظ کنید .

سعی کنید مداوم محتوای ارتباطی را بهبود بدهید مثلا اگر فیلمی دارید و یا نمایه شما هست سعی کنید همیشه در جهت بهبود کیفی آن کوشا باشید تا بتوانید بهتر نظر مشتریان را جلب کنید.

اگر با کسی ارتباط گرفتید و به هر علت غیر فعال شد و یا در مسیر اجرای چرخه پاسخی ازش دریافت نکردید (البته سرنخی که قبلا تایید صلاحیت شده است) اما چرخه را با او ادامه بدهید و سعی کنید علت عدم فعالیت و یا غیر فعال شدن او را پیدا کنید اما سیکل را متوقف نکنید .

www.takbook.com

شبکه های اجتماعی

شبکه های اجتماعی خیلی پرکاربرد را شناسایی کنید در حال حاضر شبکه های زیر کاربرد های تجاری خوبی دارند :

۱- LinkedIn

۲- Facebook

این شبکه های از معروف ترین شبکه های اجتماعی دنیا هستند لینکداین شبکه اجتماعی افراد حرفه ای در دنیا هست بیشتر این افراد تاجر یا فعالین اقتصادی و حرفه ای دنیا هستند که خودشان را آنجا معرفی کردند در این شبکه اجتماعی اکثر اطلاعاتی که کاربران درج می کنند واقعی هست پس شما می توانید در این شبکه کسانی را شناسایی کنید که مرتبط با شغل شما باشند خود این شبکه هم سرویس هایی دارد که می تواند به صورت پولی به شما خدمات

www.takbook.com

معرفی سرنخ های معتبر را بدهد و این بسیار کمک می کند اما به صورت معمول شما با داشتن یک صفحه مربوط به شرکت اتون می توانید کسانی که در حوزه خودتان فعالیت می کنند را جذب و شناسایی کنید و در طی زمان آن ها را با خود مرتبط نمایید.

اما فیس بوک دارای سرویس پیج هست در پیج ها یا صفحات شرکتی فیس بوک شما می توانید کالا معرفی کنید قیمت درج کنید و یا خبر بگذارید و کاربرانی که این صفحه را لایک می کنند مداوم با شما ارتباط دارند همان طور که گفتیم ارتباط و زمان عامل اعتماد هست و شما برای اینکه مشتریان خارجی خود را پیدا کنید باید اعتماد آن ها را جلب کنید.

www.takbook.com

شبکه های اجتماعی تصویری مثل یوتیوب بسیار مناسب برای درج فیلم های مربوط به مجموعه اتون هستند پس از این سرویس حتما استفاده کنید .

شبکه اجتماعی همچون اینستاگرام و امثال آن را برای درج روزانه یا هفتگی تبلیغات تصویری خود استفاده کنید بسیار موثر است .

در استفاده از شبکه های اجتماعی درک درست ساختار آن و نحوه رفتار کاربران بسیار مهم هست مثلا شما در خیلی از این سرویس ها استفاده از هشتک یا # بسیار مهم هست در غیر این صورت دیگران نمی توانند محتوای شما را به خوبی پیدا کنند.

www.takbook.com

فصل پنجم : پول

مقدمه:

وقتی ما زیر ساخت ها را آماده کردیم و بر اساس سرنخ ها و مشتریان احتمالی چرخه اعتماد را بر روی آن ها با هدف جلب اعتماد و فرصت سازی انجام دادیم تعدادی از سرنخ ها به فرصت تبدیل می شوند یعنی درخواست قیمت می دهند در این مرحله اتفاقات معمولا به شرح زیر پیش می رود:

۱- **ارسال درخواست قیمت توسط مشتری** احتمالی یا سرنخ برای خرید یک محصول به صورت تلفنی یا ایمیل

www.takbook.com

در اینجا معمولا به صورت خاص یک محصول یا کالای شما را در مورد آن از شما درخواست قیمت و یا شرایط فروش می کند در بعضی موارد مشتریان ال او آی (LOI) ارسال می کنند یا همان درخواست قیمت به صورت رسمی در خیلی از موارد هم فقط یک درخواست میده که نه مقدار و نه شرایط خرید در آن مشخص شده و این یعنی شما اطلاعات کافی برای پاسخ دادن به مشتری ندارید بهترین پیشنهاد این هست در این شرایط یک فرم پرسش نامه که در واقع نمونه ال او آی هست برای خریدار ارسال کنید تا او تکمیل کند و یا با تماس تلفنی ازش سوالات مورد نظرتون رو بپرسید اما در بعضی موارد فردی که دارد از شما قیمت می گیرید ممکن است یک واسطه باشد که خودش پاسخ سوالات را نداند و نیاز باشد که با نفر اصلی یا واسطه های دیگر مکاتبه کند اما شما سعی کنید با تجربه و

www.takbook.com

سابقه قبلی که در این حوزه داشتید در مواردی که خریدار نمی تواند به خوبی به سوالات شما پاسخ بدهد پیش فرض ها را در نظر بگیرید.

۲- ارایه اف سی او(FCO)

ما در زیر ساخت ها تهیه یک "اف سی او را" برای شما بیان کردیم در این مرحله شما باید برای خریدار یک اف سی او مناسب صادر کنید به نظر من اگر خریدار هزار بار هم از شما درخواست قیمت کند شما باید با همان کیفیت بار اول به او پاسخ بدهید این فرض که فقط قصد دارد از ما استعلام قیمت کند تا از دیگران خرید کند را دور بریزید هر کسی ممکن است با فروشنده قبلی خود با مشکل مواجه شود و آن روز فرصت برای شما فراهم هست تا به او بفروشید .

اف سی او را صادر و براش به صورت عکس یا پی دی اف ارسال کنید .

www.takbook.com

۳- پروفرما(PI)

اگر اف سی او را تایید کرد باید برای او پیش فاکتور یا پروفرما بزنید و اگر تایید نکرد که دوباره باید با توجه درخواست خریدار اف سی او را تغییر بدهید و برای او مجدد ارسال کنید . در مواردی همراه با پیش فاکتور خریداران نیاز به قرارداد هم دارند پس قرارداد های خود را از قبل تهیه کنید که در این مرحله خریدار را منتظر تنظیم قرار داد نکنید .

۴- عملیات اجرایی

قاعدتا مراحل بعدی مربوط به دریافت وجه و اجرای کار خواهد بود که مسایل عملیاتی و اجرایی کارها را فعلا وارد آن نمی شویم .

www.takbook.com

جمع بندی

در این کتاب سعی کردم که مباحث مرتبط با کار صادرات را به صورت عملیاتی بیان کنیم . کارها و اصول آن بسیار ساده هست اما متاسفانه از نظر خیلی ها صادرات بسیار سخت است .

امیدوارم که خواننده های محترم از مباحث آن به خوبی بتوانند استفاده کنند در صورتی که نیاز به سوال یا راهنمایی داشتید می توانید با شماره تماس و یا ایمیل من مکاتبه کنید.

NEZAMPARVAR@GMAIL.COM

+98-9153003807