

گروه بازرگانی تجارت طلایی

آموزش تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای ، مجری پروژه های صادرات واردات

ترخیص کالا از گمرکات کشور

حمل و نقل و اخذ گواهی های استاندارد COI , ...



www.tepbusiness.ir

➤ دروه بلند مدت سال ۱۳۹۷ قسمت دوم

✓ جلسه دوم

آمادگی، بازاریابی و فروش جهت صادرات

مدرس: سید محمد واعظی





چند درخواست صمیمانه از طرف **سید محمد واعظی** به شما عزیزان هر گونه سوال یا ابهامی از جلسات قبل باقی مانده جویا مطلب شوید

مطالب کلاس را بصورت موردی و کاربردی بیاموزید (کلمات و جملات را حفظ نکنید، با مفهوم درس به جلو حرکت کنید نه با الفاظ)

سعی کنید جهت هر بحث یک کیس خاص وارداتی و صادراتی را در ذهن خود تصور کرده و روی آن تمرکز کنید

به مباحث عشق بورزید (اگر حکیم عمر خیام به کارش عشق نمی ورزید هم اکنون دقیق ترین تقویم دنیا متعلق به ما نبود)

از شروع کار جدید نترسید همیشه انجام یک کار ولا باکیفیت متوسط بهتر است از انجام ندادن یک کار با کیفیت بالاست

در کسب و کار چیزی به نام سکون وجود ندارد اگر پیشرفت نمکین در حال پس رفت بشوید تا میتوانید در برقراری ارتباطات جدید تجاری در سازمانها، گروه ها، بیش از پیش باسید





❖ سرفصل ها

۱. شناخت خود
۲. شناخت کسب و کار
۳. مالی
۴. لوازم و تجهیزات
۵. برنامه بازگشت



A++

A+

A



۱- شناخت خود

S نقاط قوت	W نقاط ضعف	O فرصت	T تهدید
<ul style="list-style-type: none">• پول• روابط• تیزبینی• زیبا	<ul style="list-style-type: none">• کم عقلی• عدم توانایی• درنه گفتن	<ul style="list-style-type: none">• جوان بودن• جامعه• بی پولی• اغلب جامعه	<ul style="list-style-type: none">• تحریم• نوسانات• ارزی

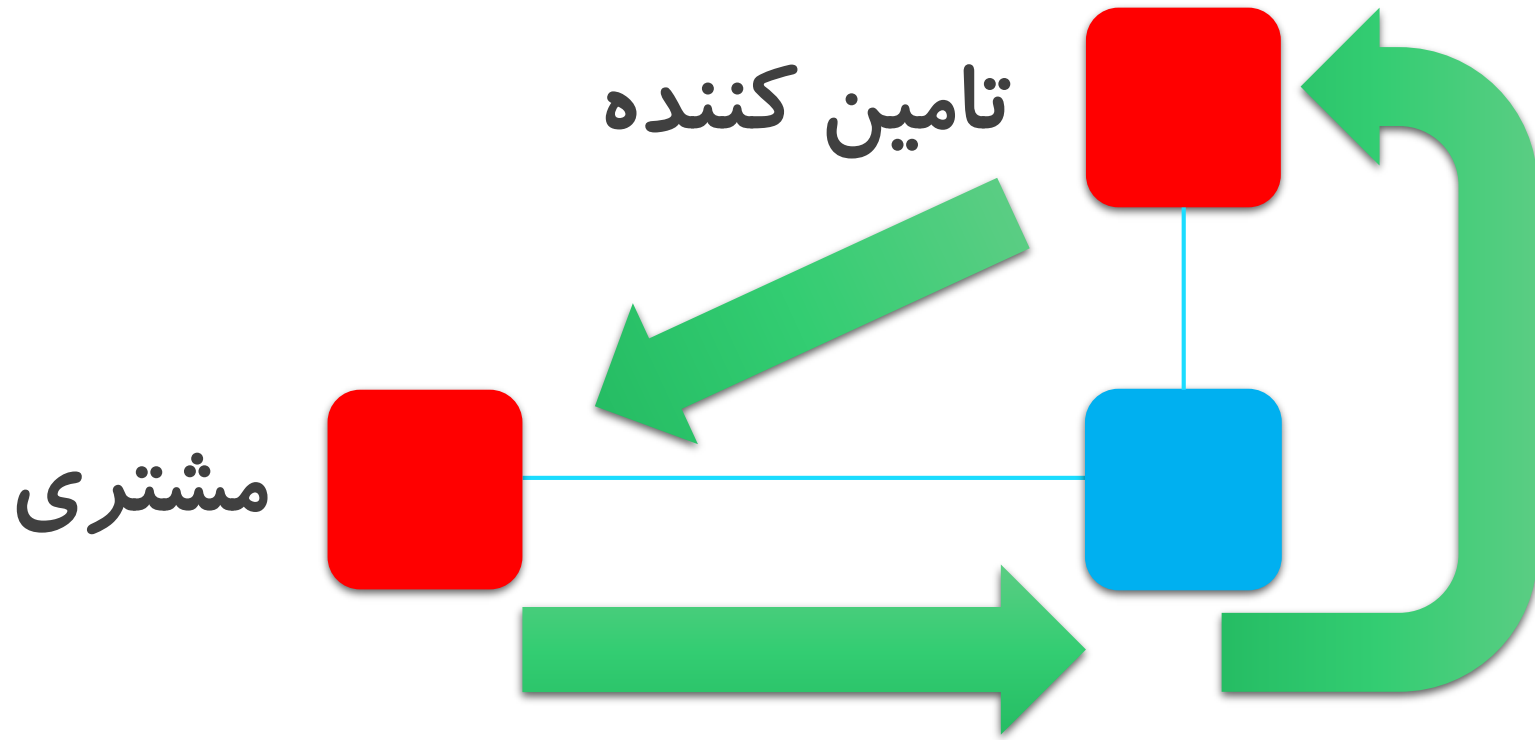


مطالعه موردی مرغ ققنوس اوز

S	W	O	T
نقاط قوت	نقاط ضعف	فرصت ها	تهدیدات
<ul style="list-style-type: none">• پول• مدیریت سطح بالا• کیفیت• امکانات• نیرو انسانی برتر	<ul style="list-style-type: none">• هزینه های بالا• رقبای مخرب• وضعیت ضعیف• عدم وجود صنایع تبدیلی	<ul style="list-style-type: none">• نزدیکی بازار بزرگ بندر عباس و شیراز• صادرات زیاد بودن مرغ داران	<ul style="list-style-type: none">• نوسانات بالای قیمت• دخالت دولت• تهدید رقبا



۲- شناخت کسب و کار





❖ اجرای برنامه

۱. تمرکز شدید روی اهداف
۲. ثابت قدم در حرکت، منعطف در اجرا
۳. مالکیت و دادن مسئولیت به افراد
۴. نظارتی که منجر به استراتژی بهتر گردد



❖ تحقیقات کسب و کار

➤ مرغ در ایران بی پا و سر

➤ مرغ در عراق با سر و پا

➤ سفر تجاری

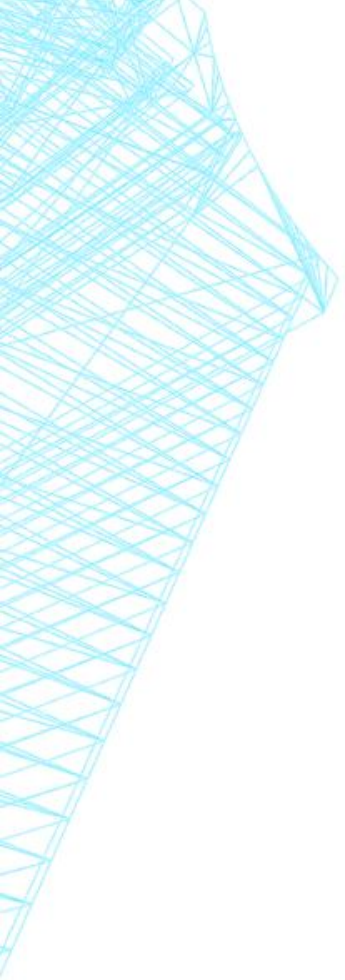


همیشه بایستی

تا می توانید اطلاعات جمع کنید از هر کس و هر جا

ولی حتما در نهایت

کوچک شروع کنید ولی با پتانسیل بالا



ادامه بخش های طرح تجاری در مبحث پرداخت ارایه های گردش

❖ جهت صادرات یک محصول به چه نحوه باید عمل نمود

۱-نوشتن طرح تجاری Business Plan

در **مرحله اول (شناخت خود)** طرح تجاری صادرات به دقت بررسی کنید که چرا می خواهید محصولی را صادر کنید این مهم می تواند یکی از موارد ذیل باشد

✓ تولید کننده کالا هستیم .

✓ منبع قدرتمندی برای خرید اعتباری داریم .

✓ کالای ما ظاهراً قابل صادرات است .

✓ در جای زندگی می کنیم که کالایی خاص جهت صادرات در آن ناحیه وجود دارد.

✓ یک خریدار احتمالی خارجی به شما درخواست داده است.

✓ کلاً علاقمند به صادرات هستیم.

S	W	O	T

❖ جهت صادرات یک محصول به چه نحوه باید عمل نمود

۱- شناخت کسب و کار Business Plan

در **مرحله دوم** طرح تجاری صادرات به نکات و فازهای مطرح شده دقت نمایید

برای تهیه اطلاعات فاز **یک** و **دو** حداکثر دو هفته زمان نیاز دارد

ادامه گانت چارت در اسلاید بعدی



تهیه گانت چارت صادرات

گانت چارت صادرات

ماه ۵ تا ۳۶	ماه چهارم				ماه سوم			ماه دوم				ماه اول							
	هفته ۱۶ تا ۱۴۴				۴	۳	۲	۱	۳	۳	۲	۱	۴	۳	۲	۱	هفته چهارم	هفته سوم	هفته دوم
شروع کمپین تبلیغاتی ثبت نام همزمان در اغلب سایت های مربوطه / رایزنی با اتاق های بازرگانی مشترک / حضور در نمایشگاه های مربوطه / بنا به تشخیص ایجاد فروشگاه در بازار هدف	✓ تهیه عکس ✓ مدارک مثبت ✓ متن های معرفی ✓ (مجموعه ، محصول و...) ✓ طراحی و ✓ تهیه کاتالوگ و سایت (توجه به زبان کشور مقصد) ✓ تهیه نمونه و...	تحلیل قیمت بررسی منابع تامین کالا	بررسی دقیق بازهای هدف تحلیل	بررسی امار های صادراتی محصول	شناخت محصول، مشتری محصول ، نحوه دسترسی به مشتری	طرح تجاری کلی													



❖ نکات

۱- کدام ساده تر است

صادرات ← مشتری

واردات ← فروشنده



نکات

۳- عوارضی گمرکی جهت کالاهای صادراتی چقدر است؟

کالاهای یارانه ای (بنزین، گوگرد و...)

کالاهای مورد نیاز مردم (نان برخی از غلات و میوه جات)

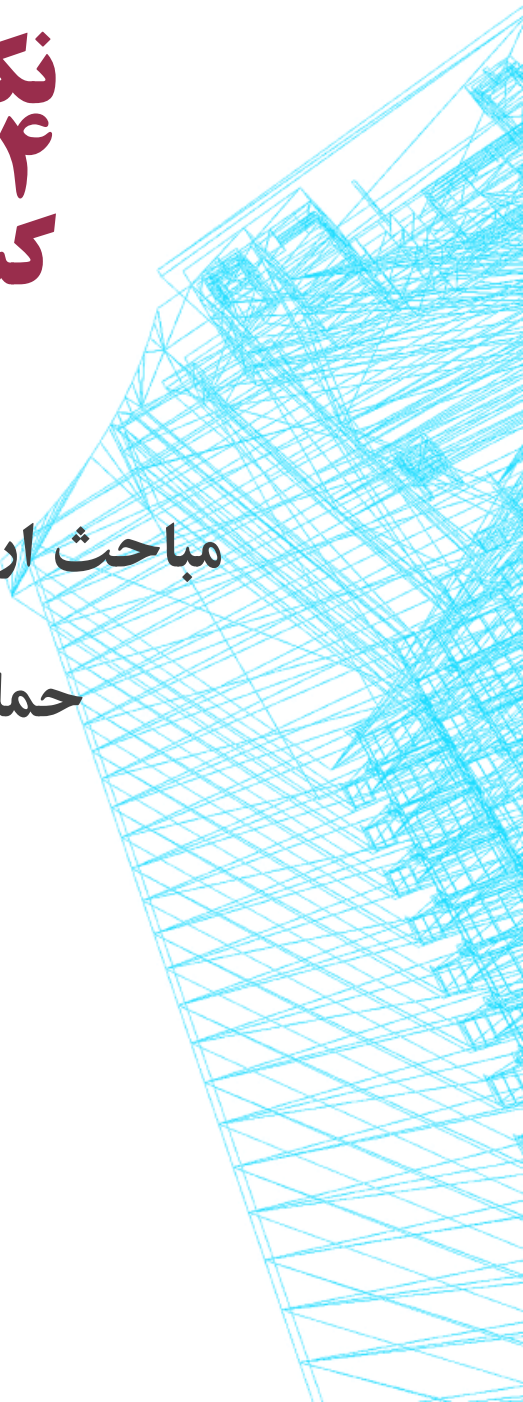
کالاهای استراتژیک (قراضه جات، مواد خام)

کالاهای با کاربرد دوگانه (کاربرد در مواد مخدر)

صادرات هیچ گونه عوارض
گمرکی و مالیات ندارد مگر

نکات ۴- عوامل موثر در سرمایه گذاری جهت صادرات در دیگر کشورها چیست؟

- تورم Inflation
- مباحث ارزی و اعتباری (Swift- Credit Card, ...) Currency war Bank relation
- حمل و نقل (safety, direct shipment to main ports,) Transportation
- نقدینگی (Cash Flow, High Bank Rate) Liquidity
- وابستگی اقتصاد به دولت Economy dependence to Politics
- سیستم ها بازاریابی مدرن Lack of Modern Marketing methods

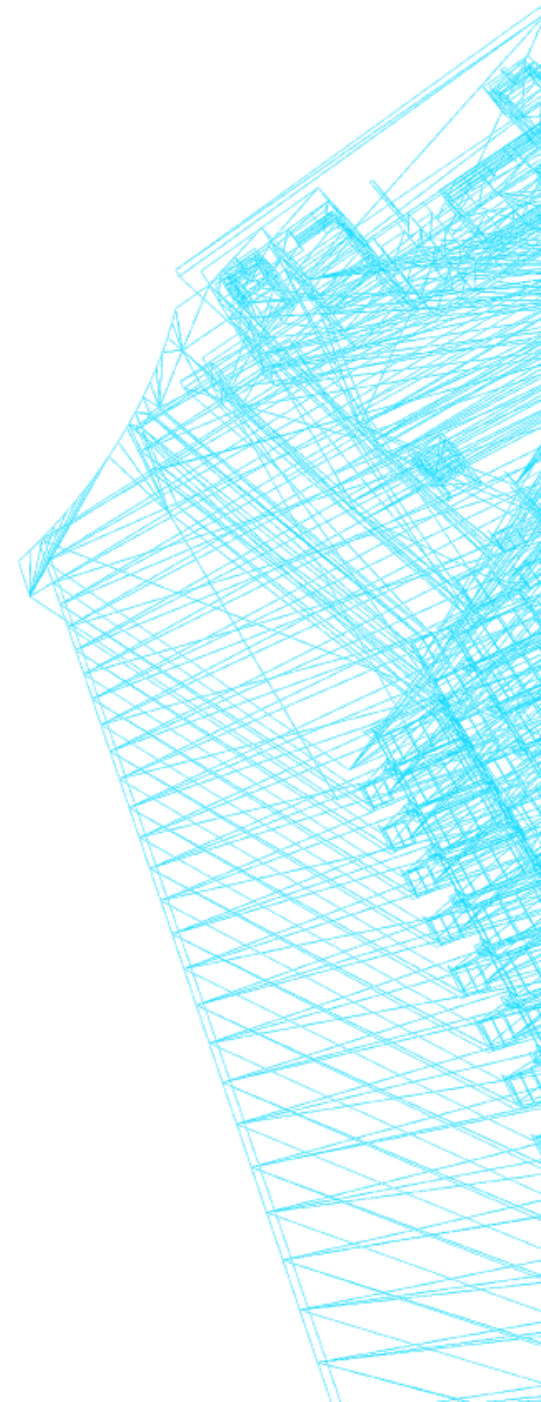


نکات

۵- آیا می دانید اغلب کار آفرینان موفق در چه امری تبحر داشته اند؟

فروشنده

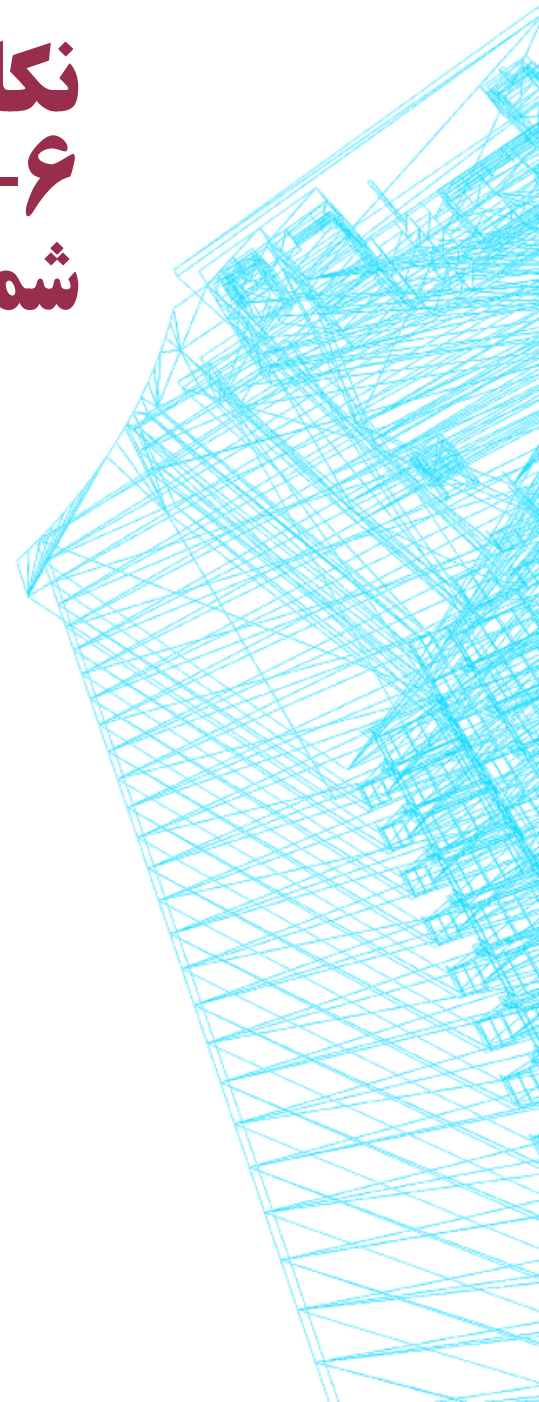
بازاریاب



نکات

۶- در نگارش فاز ۲ طرح تجاری صادراتی به غیر از نکات شماره ۴ بایستی به چه مواردی توجه نمود؟

رقباء (تولید کنندگان) داخلی
رقباء خارجی در بازار هدف
مباحث مربوط به استاندارد کشور مقصد





▪ بدست آوردن جواب برخی از سوالات اسلاید قبل در سایت های ذیل

▪ www.doingbusiness.org

▪ World Factbook (CIA)

▪ www.tradingeconomics.com

▪ <https://www.indexmundi.com/>



جهت بدست آوردن

Law Library

The *Doing Business* law library is the largest free online collection of business laws and regulations. We link to official government sources wherever possible. Translations are not official unless indicated otherwise. We update the collection regularly but are unable to guarantee that laws are the most recent version. Please contact us if you have updated information.

Modify Report

Laws by Economy

Laws by Type

Iraq

Banking and Credit Laws

» ****Iraq Banking Law**

Civil Codes

» **Civil Code**

Civil Procedure Codes

» **Civil Procedure Code**

Commercial and Company Laws

» **Commercial Code**

Constitutions

» **Constitution of Iraq**

Labor Laws

» ****Coalition Provisional Authority Order Number 89: Amendments to the Labor Code, Law No. 71 of 1987**

» **Labor Code**

Tax Laws

» ****Income Tax Law No. 113 of 1982:**

۱- اطلاعات در خصوص کشورها

۲- رتبه بندی

۳- گزارشات تحلیلی اقتصادی

۴- و.....

<http://www.doingbusiness.org/law-library>



Cryptocurrency Course - Study Online With LSE

Gain an Understanding of Cryptocurrency Strategy With This Course. Learn More!
onlinelearning.lse.ac.uk/Cryptocurrency

OPEN



Instant Grammar Checker

Correct all grammar errors and enhance your writing.

Try Now

Iran

Calendar
Forecast
Indicators
News
Blog

Markets

GDP

Labour

Prices

Money

Trade

Trading Economics uses cookies to enhance your navigation. You can adjust your preferences at any time. [Learn More](#)

Dismiss

<https://tradingeconomics.com/iran/forecast>

Iran - Economic Indicators

Overview	Last	Reference	Previous	Range	Frequency
Unemployment Rate	12.1 %	Mar/18	11.9	9.5 : 14.7	Quarterly
Inflation Rate	13.7 %	Jun/18	9.7	-3.27 : 59.02	Monthly
Interest Rate	18 %	Jul/18	18	10 : 22	Yearly
Balance of Trade	6227 USD Million	Mar/18	5643	-6529 : 20935	Quarterly
Government Debt to GDP	32.1 %	Dec/17	34.5	8.8 : 42.3	Yearly

Markets	Last	Reference	Previous	Range	Frequency
Currency	42000	Aug/18	42000	1748 : 44120	Daily

GDP	Last	Reference	Previous	Range	Frequency
GDP Annual Growth Rate	2.7 %	Mar/18	2.4	-12.54 : 23.01	Quarterly
GDP	440 USD Billion	Dec/17	419	6.2 : 599	Yearly
GDP Constant Prices	1703000 IRR Billion	Mar/18	1686000	40077 : 1904000	Quarterly
Gross Fixed Capital Formation	369000 IRR Billion	Mar/18	270000	10115 : 385000	Quarterly
GDP per capita	6947 USD	Dec/17	6734	2981 : 10266	Yearly

۱- شاخص ها اقتصادی

۲- پیشینی های اقتصادی

۳- رخ داد های اقتصادی

۴- و.....



World Factbook (CIA) جهت بدست آوردن

Library



Library

Publications

Center for the Study of Intelligence

Freedom of Information Act
Electronic Reading Room

Kent Center
Occasional Papers

Intelligence Literature

Reports

Related Links

Video Center

Home » Library » Publications » Resources » The World Factbook

THE WORLD FACTBOOK

Please select a country to view

ABOUT REFERENCES APPENDICES FAQs CONTACT

VIEW TEXT/LOW BANDWIDTH VERSION
DOWNLOAD PUBLICATION

MIDDLE EAST :: OMAN

PAGE LAST UPDATED ON AUGUST 07, 2018



VIEW 6 PHOTOS OF OMAN



Open All | Close All

Introduction :: OMAN

Geography :: OMAN

People and Society :: OMAN

Government :: OMAN

Economy :: OMAN

۱- اطلاعات در خصوص کشورها

۲- فرهنگ و تاریخ

۳- جغرافیای سیاسی و اجتماعی

۴- و....

www.tepbusiness.ir

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>



جهت بدست آوردن

۱- اطلاعات در خصوص میزان امنیت سرمایه گذاری در کشورها

www.tepbusiness.ir

Moody's		S&P		Fitch		Rating description		
Long-term	Short-term	Long-term	Short-term	Long-term	Short-term			
Aaa	P-1	AAA	A-1+	AAA	F1+	Prime	Investment-grade	
Aa1		AA+		AA+		High grade		
Aa2		AA		AA		Upper medium grade		
Aa3		AA-		AA-				
A1	A+	A-1	A+	F1				
A2	A	A-2	A	F2	Lower medium grade			
A3	A-		A-					
Baa1	P-2	BBB+	A-3	BBB+	F3			
Baa2	P-3	BBB		BBB				
Baa3		BBB-		BBB-				
Ba1	Not prime	BB+	B	BB+	B	Non-investment grade speculative	Non-investment grade AKA high-yield bonds AKA junk bonds	
Ba2		BB		BB				
Ba3		BB-		BB-				
B1		B+		B+		Highly speculative		
B2		B		B				
B3		B-		B-				
Caa1		C	CCC+	C	CCC	C		Substantial risks
Caa2			CCC					Extremely speculative
Caa3			CCC-					Default imminent with little prospect for recovery
Ca			CC					
	C	C						
C	D	/	/	DDD	/	In default		
				DD				
/				D				

<https://www.moodys.com/researchandratings/>

https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home

<https://www.fitchratings.com/site/home>



مشوق های صادراتی ❖

EXPORT INCENTIVES

- ✓ جوایز صادراتی (برخاً اعطا می گردد)
- ✓ استفاده از تعرفه ترجیحی **GSP: Generalized system of preference** جهت صادرات به برخی از کشورها
- ✓ استفاده از ارز حاصل از صادرات (در صورت نبود پیمان سپاری ارزی)
- ✓ امکان ورود موقت مواد اولیه کالا (عدم پرداخت حقوق گمرکی برای مواد اولیه تولیدی کالای صادراتی)

محرك های صادرات

- ✓ نقدینگی (برخاً صدور کالا و خدمات با قیمت پایین تر از داخل کشور فقط به دلیل اخذ نقدینگی به جای فروش مدت دار داخل)
- ✓ فرار از کسادى فصلی بازار داخل برای برخی محصولات و خدمات: مثلاً در تیر و مرداد بازار داخلی مرغ و ماهی خوب نیست
- ✓ اعتبار تبلیغاتی



❖ فاز اول در صادرات

شناخت صحیح محصول ، مشتریان محصول یا خدمات و نحوه ارتباط با آنها
شناخت صحیح محصول product

۱- کد تعرفه کالا

۲- گروه کالا

۳- سیستم شمارش SUQ

۴- کشورهای دارنده تعرفه ترجیحی

۵- محدودیت مجوزاتی در صادرات

۶- محدودیت حمل و نقل



❖ فاز اول در صادرات

شناخت صحیح محصول ، مشتریان محصول یا خدمات و نحوه ارتباط با آنها
شناخت صحیح محصول product

۱- کد تعرفه کالا

۲- گروه کالا

۳- سیستم شمارش SUQ

۴- کشورهای دارنده تعرفه ترجیحی

۵- محدودیت مجوزاتی در صادرات

۶- محدودیت حمل و نقل



❖ فاز اول در صادرات

شناخت صحیح محصول ، مشتریان محصول یا خدمات و نحوه ارتباط با آنها

شناخت صحیح محصول product

۱- تولید کنندگان محصول

۲- اعتبار فی مابین تولید کنندگان

۳- توان تولید صادراتی

۴- کیفیت تولید

۵- زنجیره تامین مواد

۶- امکانات لجستیکی موجود



❖ فاز اول در صادرات

شناخت صحیح محصول ، **مشتریان PEOPLE** محصول یا خدمات و نحوه ارتباط با آنها

۱- سن

۲- تحصیلات

۳- فرهنگ

۴- شهری، روستایی

۵- بالا، وسط، پایین

۶- طرز فکر

❖ فاز اول در صادرات

شناخت صحیح محصول ، مشتریان محصول یا خدمات و نحوه ارتباط با آنها

نحوه ارتباط با مشتری (سیستم ارائه و تبلیغات) promotion

از طریق اینترنت

B2B B2C

از طریق نمایشگاه های بین المللی و کشوری

ایجاد فروشگاه خرده فروشی (زمان خرید، مکان خرید)

«دیگران از کدام سیستم بهره گرفته اند ما از چه سیستمی می توانیم بهره بگیریم»





NET

❖ ایجاد سایت

❖ ایجاد ترافیک

❖ تبدیل ترافیک به مشتری



SEO

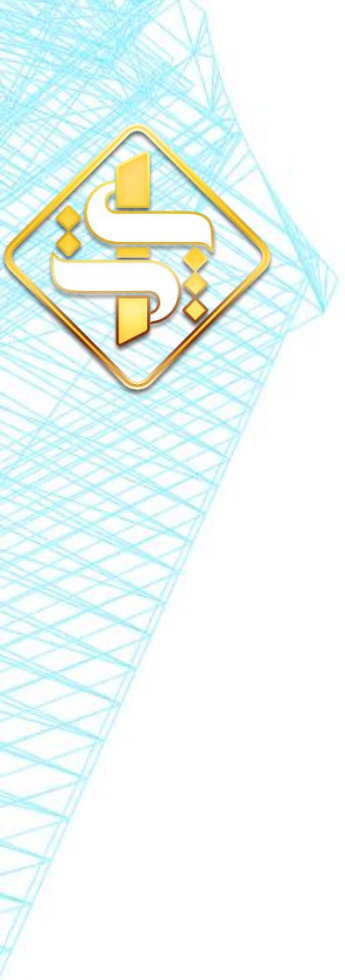
سایت اصفهان آهن

کارتن اینفو

سرب اینفو

ALIBABA.COM





❖ نحوه ارتباط با مشتری

از طریق اینترنت

B2B B2C

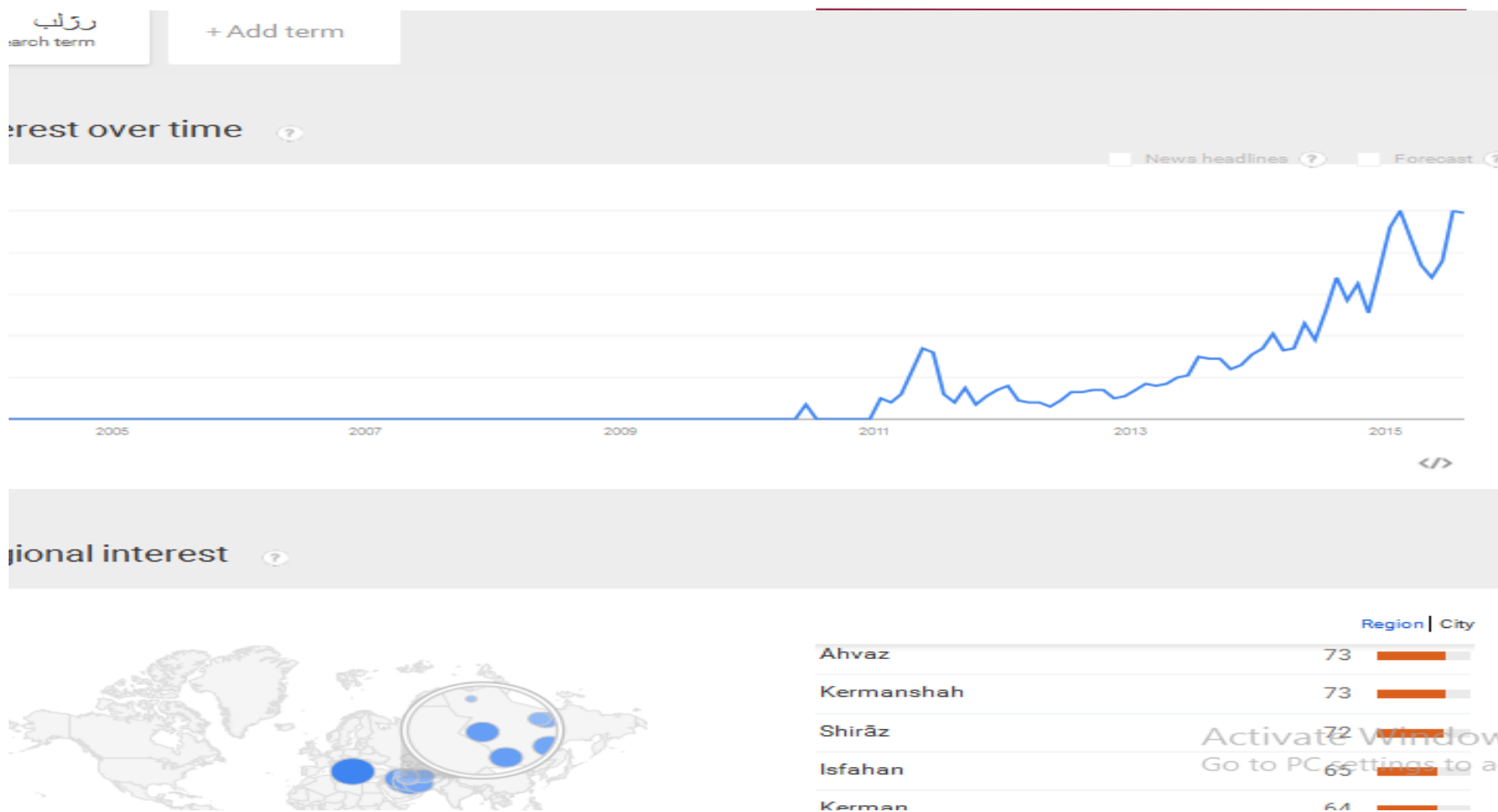
از طریق نمایشگاه های بین المللی و کشوری

ایجاد فروشگاه خرده فروشی (زمان خرید، مکان خرید)

«دیگران از کدام سیستم بهره گرفته اند ما از چه سیستمی می توانیم بهره بگیریم»



❖ جهت به دست آوردن روند جستجو محصول و محل های که در آن این کلمه بیشتر جستجو شده است GOOGLE TRENDS



❖ انواع روش ها مورد استفاده در صادرات

۱✓ - استفاده از سایتهای B2C

۲✓ - استفاده از سایتهای B2B عمومی

۳✓ - استفاده از سایتهای B2B تخصصی

۴✓ - استفاده از نمایشگاه های بین المللی عمومی

۵✓ - استفاده از نمایشگاه های بین المللی تخصصی

۶✓ - استفاده از نمایشگاه های داخل ایران

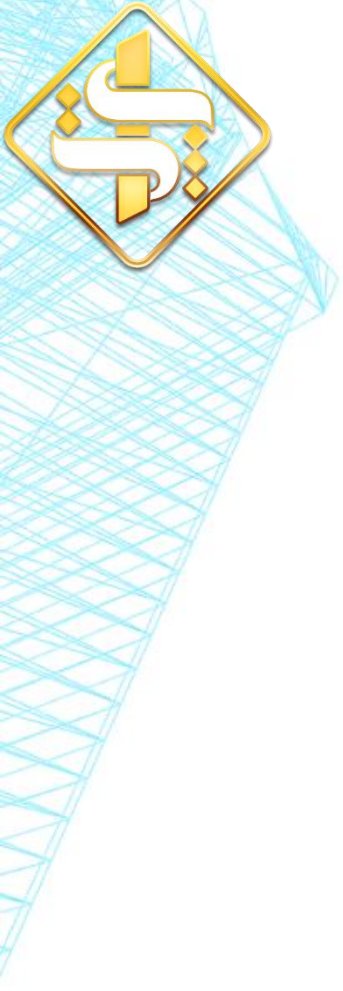
۷✓ - استفاده از نمایشگاه های ایران در خارج از کشور





❖ انواع روش ها مورد استفاده در صادرات

- ✓ ۸- سفرهای تجاری
- ✓ ۹- ایجاد مراکز خرید در خارج از کشور
- ✓ ۱۰- ایجاد فروشگاه در خارج از کشور
- ✓ ۱۱- استفاده از بازارچه های مرزی
- ✓ ۱۲- استفاده از فهرستهای تجاری چاپ شده
- ✓ ۱۳- استفاده از فهرستهای تجاری آنلاین **yellow pages**
- ✓ ۱۴- استفاده از اتاق های بازرگانی مشترک
- ✓ ۱۵- استفاده از سفارت های کشور های دیگر در ایران
- ✓ ۱۶- استفاده از سفارت های ایران در دیگر کشورها



❖ برخی ابزار های تبلیغاتی ADS TOOLS

۱- نت

۲- ایمیل

۳- بنر

۴- SMS

۵- تلوزیون

۶- دهان به دهان

۷- غیر مستقیم



گانت چارت صادرات

گانت چارت صادرات

ماه ۵ تا ۳۶	ماه چهارم				ماه سوم				ماه دوم				ماه اول			
	هفته ۱۶ تا ۱۴۴	۴	۳	۲	۱	۳	۳	۲	۱	۴	۳	۲	۱	هفته چهارم	هفته سوم	هفته دوم
<p>شروع کمپین تبلیغاتی</p> <p>ثبت نام همزمان در اغلب سایت های مربوطه /</p> <p>رایزنی با اتاق های بازرگانی مشترک / حضور در نمایشگاه های مربوطه / بنا به تشخیص ایجاد فروشگاه در بازار هدف</p>					<ul style="list-style-type: none"> ✓ تهیه عکس مدارک مثبت ✓ متن های معرفی (مجموعه ، محصول و...) ✓ طراحی و تهیه کاتالوگ ✓ وسایت (توجه به زبان کشور مقصد) ✓ تهیه نمونه و... 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ تحلیل قیمت ✓ بررسی منابع تامین کالا 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ بررسی دقیق بازهای هدف ✓ تحلیل 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ بررسی امار های صادراتی ✓ محصول 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ شناخت محصول، مشتری محصول، نحوه دسترسی به مشتری 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ طرح تجاری کلی 						



در صورتیکه مشتری محصول شما با سایتهای B2B آشناست
استفاده و ایجاد صفحه در سایتهای B2B توصیه می گردد

اغلب مشتریان جویای محصولات ایرانی در کشورهای همچون

۱- هند

۲- چین

۳- پاکستان

۴- کره جنوبی

۵- امارات

به اینگونه سایتهای مراجعه می نمایند



با مراجعه با آدرس ذیل نسبت به ایجاد صفحه در سایتهای B2B اقدام نمایید.

کلیه اسناد از جمله متن، عکس، فیلم و... در فایل قابل ویرایش آماده کرده تا به راحتی در چندین سایت بتوانید محصول خود را منتشر نمایید.

تجارت طلایی

خانه درباره ما خدمات مجتمع آموزشی پایگاه دانلود

سایت های بازرگانی تماس با ما نقشه سایت

سایت های بازرگانی بین المللی

مرکز تجارت جهانی امارات www.dwtc.com	سایت B2B www.zauba.com	مقایسه و آنالیز کشورها www.nationmaster.com	سایت B2B www.foreign-trade.com	جستجوی کد تعرفه www.hscode.org
مطالعات بازارهای تجاری جهان www.macmap.org	اطلاعات تجارت بین المللی www.tradekey.com	سایت B2B www.alibaba.com	سایت B2B www.ec21.com	آمار تجارت کالاها در جهان www.trademap.org
جستجو و مقایسه تولیدات و سرویس های تجاری در جهان www.business.org	اطلاع از نمایشگاه های بین المللی www.10times.com	اتاق بازرگانی بین الملل www.iccwbo.org	سازمان تجارت جهانی www.wto.org	سازمان جهانی گمرک www.wcoomd.org
شاخص ها و پیشبینی های	اطلاعات جامع تجاری	اطلاع از نمایشگاه های بین المللی		

<http://www.tepbusiness.ir/index.php/2018-04-09-15-31-01/2018-06-18-10-24-48>

جهت بهتر نتیجه گرفتن از سایتهای B2B ابتدا عکسها با کیفیت واقعی مربوطه شامل

- ۱- عکس محصول
- ۲- عکس خط تولید یا دفتر کار
- ۳- عکس اسناد مثبت (ایزو و ...)

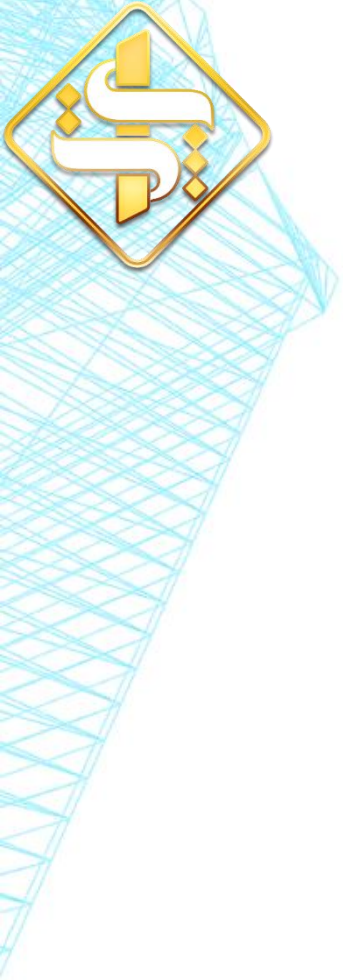
و متن های مربوطه به زبان های کشورهای مقصد

شامل

- ۱- معرفی مجموعه (تاریخ ثبت یا شروع فعالیت و...)
 - ۲- سوابق کاری
 - ۳- معرفی محصول
- را در فایل قابل ویرایش آماده نمایید
و همزمان در تمامی سایتهای مربوطه گسترش نمایید

از سایتهای B2B زمانی بهتر میتوان نتیجه گرفت که مطالب و به ویژه قیمت ها را بسته به نوع کالا حداقل هر هفته بروز رسانی نمود

زمان نتیجه گیری از سایتهای B2B در صادرات اغلب بالاست ولی با ممارست و پاسخ دهی دقیق به درخواستها می توان از آن نتیجه مطلوبی گرفت



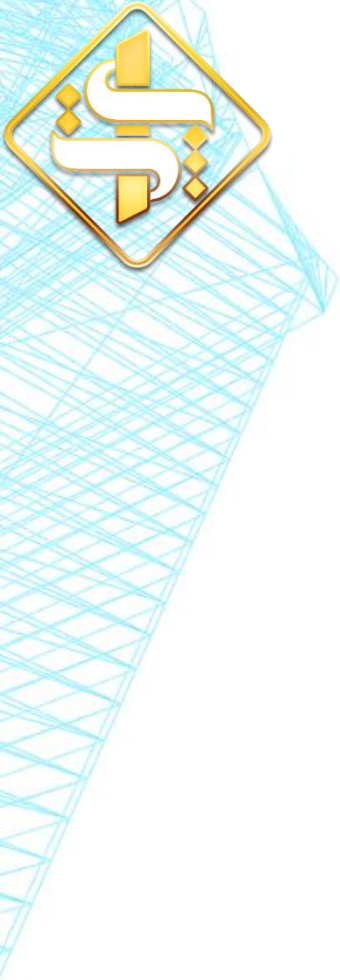
❖ عضویت های مختلف سایت های B2B

▪ عضویت طلایی نقره ای و برنزی

▪ تضمین خرید

▪ تایید توسط اعضای سایت

▪ و....



شروع فروش محصول در محیط نت B2B

English ▾

Start your Trade on Alibaba.com

- 45 million members in 190+ countries
- Over 2 million supplier storefronts
- Safe and simple trade solutions



Email Address or Member ID:

Password:

[Forgot your password?](#)

Sign In

[Join free now!](#)

Sign in with: 



☰ **Company & Site**

Company Profile

[Manage Company Profile](#)

Trade Performance

Site Design

Membership Status

Manage Company Information

- * Business Type:
- Manufacturer
 - Trading Company
 - Buying Office
 - Agent
 - Distributor/Wholesaler
 - Government ministry/Bureau/Commission
 - Association
 - Business Service (Transportation, finance, travel, Ads, etc)
 - Other

Select up to 3 Business Types



Next



Company & Site

Company Profile

Manage Company Profile

Trade Performance

Site Design

Membership Status

Manage Company Information

Completeness:

Comprehensive and detailed company information helps buyers understand your capabilities faster.

Business type selected: Distributor/Wholesaler [Modify](#)

Basic Company Details

Trade Details

Partner Factories

Company Introduction

Certifications & Trade

* Required for

* Company Name:

Please enter the full name of your company.

* Location of Registration: Country/Region:

* Company Operational Address: Street:

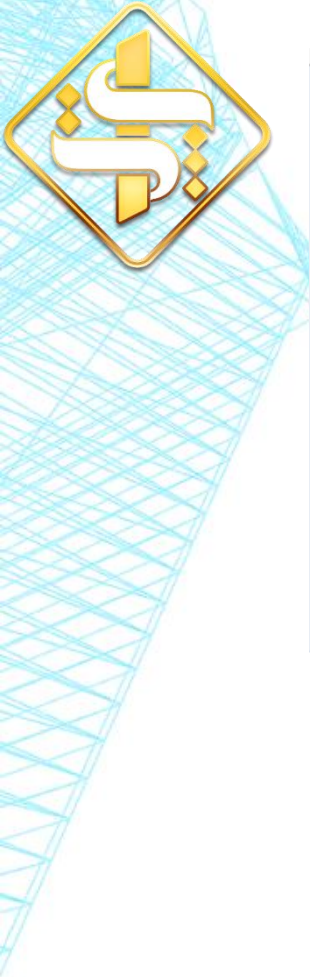
Please enter your company address, e.g. street name & number, building number.

City:

Country/Region:

Zip/Postal





Zip/Postal Code:

* Main Products:

Please enter your main products. One product per box.

Other Products You Sell:

One product per box.

Year Company Registered:

Total No. Employees:

Company Website Url:

Each company website URL should begin with http://. If your company owns more than one website, use "+" to add a URL. Maximum 3 URLs allowed.

Legal Owner:

Office Size:

Company Advantages:

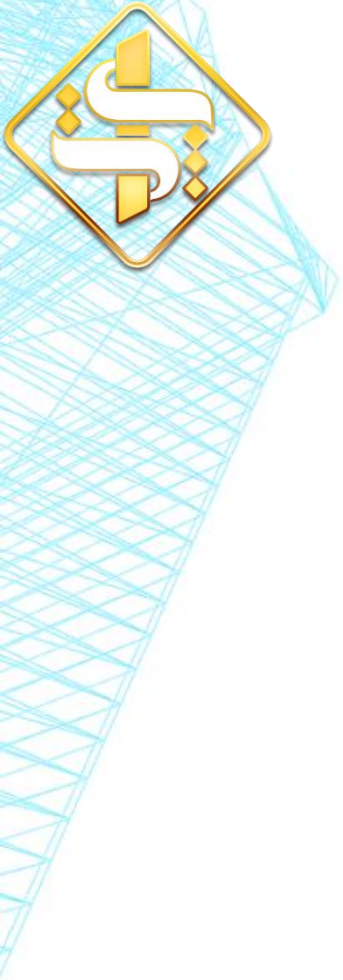
Remaining: 256;

Please briefly describe your company's advantages. E.g. "We have twenty years experience of providing services to our customers."



Activate Windows

Go to PC settings to activate Windows.



❖ مزیت در کسب و کار

- قیمت: فروشگاه زنجیره ای کوثر
- ابتکاری در خدمات و محصولات: پنکه های گرمایشی جدید،
- کیفیت محصول: بستنی کاله
- کیفیت خدمات: برداران کاظمی
- انحصاری: ایران خودرو سایپا

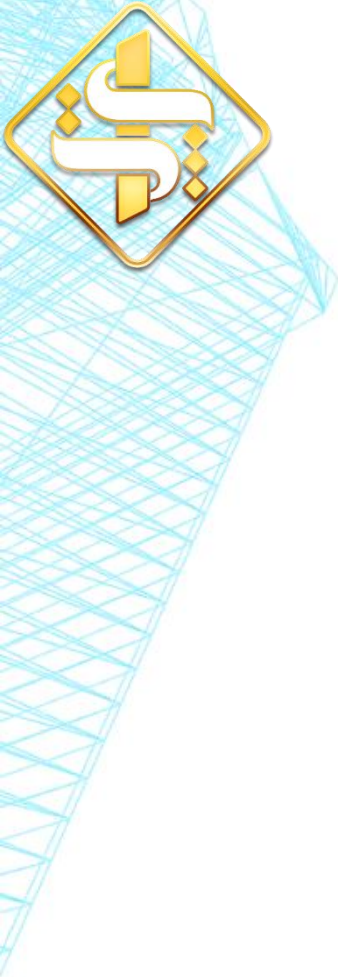


مزیت کشورها در صادرات

❖ ۱- مزیت نسبی

❖ ۲- مزیت رقابتی

❖ ۳- مزیت مطلق



My Products

[Display New Products](#)

[Smart Product Posting](#)

[Manage Products](#)


[Manage Photo Bank](#)

[Group and Sort Products](#)


Listing Optimization Tool

[Homepage](#)

[Search Tool for Product Rank](#)

 [Trash](#)

[Get Verified](#)

Become a  Verified member to get higher rankings for your products in search result as a supplier;

Manage Products [Help](#)

[ALL \(0\)](#) | [Draft \(0\)](#) | [Approved \(0\)](#) | [Editing Required \(0\)](#) | [Approval Pending \(0\)](#) | [Batch Upload \(0\)](#)

[more ▾](#)

[1 of 1 Page](#)

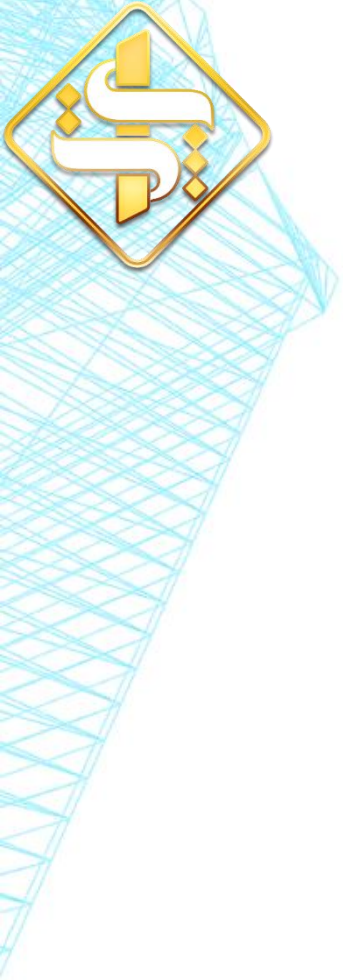
Products	Owner	Last Updated ↓	Price	Status	Action
----------	-------	----------------	-------	--------	--------

No Matching Results



Activate Windows

Go to PC settings to activate Windows



My Products

Display New Products

Smart Product Posting

Manage Products

Manage Photo Bank

Group and Sort Products

Listing Optimization Tool

Manage Products

ALL (0)

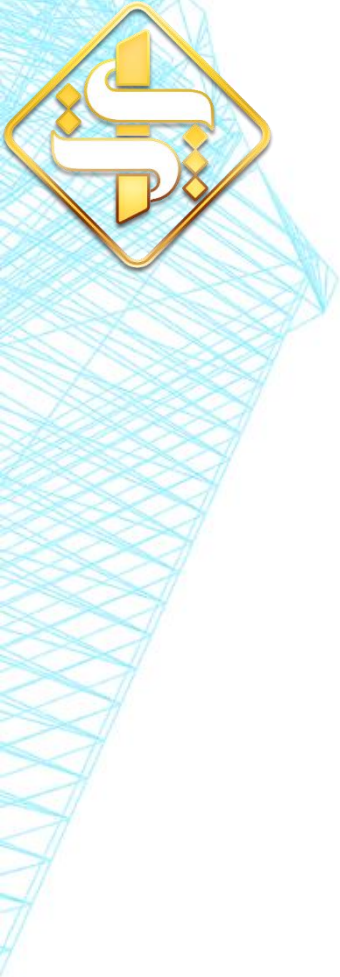
Draft (0)

Please enter a product name

Delete

Change

Products



ease complete the following form in English

Categories Selected: Food & Beverage>>Seafood>>Fish [Select Ne](#)

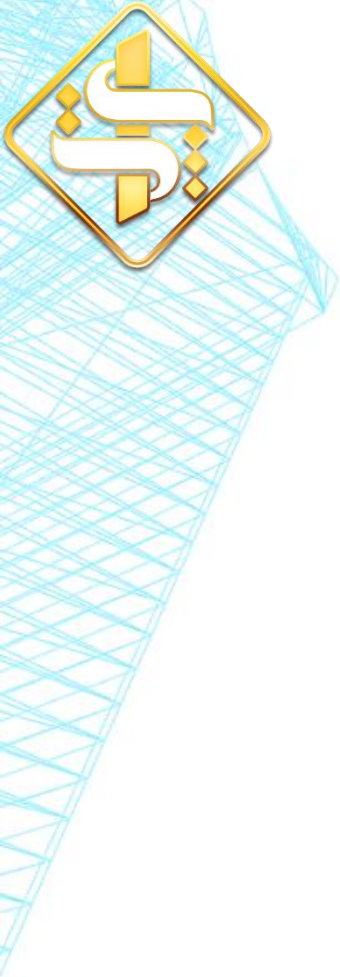


asic Information Besides helping buyers clearly ur [My Alibaba](#)

* Product Name 

* Product Keyword 

Enter  one Product Keywo
Go to PC settings to activate Winc



Min. Order Quantity

Please include both the amount and type of u

[Add more info](#)



FOB Price

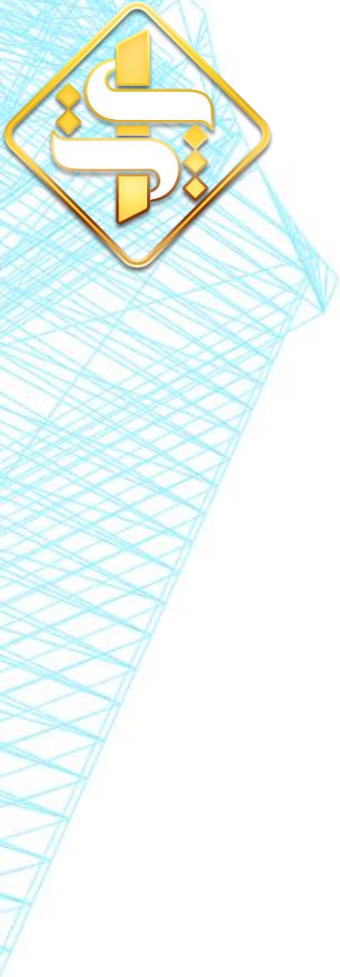
Please include both the amount and type of u

Port

Payment Terms

L/C D/A D/P T/T Wester

 Activate Windows
Go to PC settings to activate Windor



FOB Price

Currency



Please include both the amount and type of unit

Port

My Alibaba Survey



Payment Terms

L/C

D/A

D/P

T/T

Western Un

Supply Ability

Select

Please include both the amount and type of unit

[Add more info](#)

Delivery Time



Activate Windows

Go to PC settings to activate Windows



- Buy Sell
- Home
- Message Center
- Orders
- Contacts
- My Lists
- Services

sayyid Moha... Free Member 7th Year Upgrade

My Minisite My Favorites My Business Card Received 39 | Sent 6 Accumulated Violations 0 point(s) | 0 time(s)

To Do List

39 Unread Messages | 2 Requests from Connections | 1 Rejected Buying Requests | 7 + Contact Request

Hi sayyid Mohammad. Please complete your personalized profile to enjoy carefully selected product recommendations, access to selected & verified Trade Assurance sellers, and more.

Personalize Now

Trade Assurance **It's Free** To protect your orders from payment to delivery

Multiple safe payment options | Worry-free shipping & quality | Build your credibility

Already have a supplier? [Order with Trade Assurance](#) [learn more >](#)

Request for Quotation One Request, Multiple Quotes [Learn more](#)

Recommend Products Trade Alert

Notice Board [View More](#)

Start 2018 with our brand new free sourcing tool...
 Personalize your sourcing experience >
 Getting Started
 Getting Verified

Buyers Tips

1. New to import/export? Get free tips April 19 from trade experts at our free, "Ask Me Anything" webinar! [Sign up now>](#)
2. Get full order protection with Trade Assurance to ensure payment, delivery and product quality. [Learn more about Trade Assurance>](#)



Buy Sell **Products**

- Home
- My Products
- Display a new product
- All Products
- Manage Photo Bank
- Manage Smart Editing Navigations Templates
- Group & Sort Products
- Trash
- Listing Optimization Tools
- Product Listings
- Search Tool for Product Ranking
- Company
- Multi-language




Product List English Market

All(3) **Approved(3)** Editing Required(0) Approval Pending(0) Sketch(3)

"place order directly" product Standardized Product Product Level(?) Product Level ▾

Please enter a product name All Groups Q Search Clear More ▾

Change Group ▾ Refresh Display online Take offline Delete Data View < 1/1 >

<input type="checkbox"/>	Products	Price	Owner	Last Updated ⚡	Status	Product Level(?)	Action
<input type="checkbox"/>	 scrap battery Group: ungrouped	US \$950 - 1030 / Metric Ton	sayyid Mohammad Vaezi	23/10/2013 On Display	Approved		Edit ▾
<input type="checkbox"/>	 lead ingot 99.98 Group: ungrouped	-	sayyid Mohammad Vaezi	22/05/2013 On Display	Approved		Edit ▾
<input type="checkbox"/>	 lead ingot 97% Group: ungrouped	-	sayyid Mohammad Vaezi	12/04/2013 On Display	Approved		Edit ▾

Items per page: 10 | 30 | 50

< Previous 1 Next >

Need Help?



❖ فاز دوم در صادرات

بدست آوردن سابقه صادرات

کالا به کدام کشور ها صادر شد
روند صادرات افزایشی یا کاهش

www.tepbusiness.ir

سبد خرید خالی می باشد
ورود ثبت نام

خانه درباره ما خدمات مجتمع آموزشی پایگاه داتلود اخبار و پایگاه های مرتبط تماس با ما نقشه سایت

تجارت طلایی

اطلاعات بازرگانی

دانلودها

دانلود	لیست تعرفه های گروه کالایی با اولویت ده Olaveyati_۱۰.pdf
دانلود	اطلاعات اتحادیه ی ملی صادرکنندگان اطلاعات اتحادیه ی ملی صادرکنندگان
دانلود	جدیدترین آمار واردات و صادرات کالا جدیدترین آمار واردات و صادرات کالا
دانلود	شرکت های بازرسی تأیید صلاحیت شده در بخش واردات شرکت های بازرسی تأیید صلاحیت شده در بخش واردات
دانلود	لیست صرافی های مجاز بانک مرکزی لیست صرافی های مجاز بانک مرکزی

برخی محدودیت های صادراتی
قانونی کیفی بهداشتی



سازمان اتحادیه بازرگانی و صنایع و معادن ایران
www.namad.ir
جهت نظارت بر کیفیت تولیدات
مراکز خدمات مشتریان
وزارت صنعت، معدن و تجارت



محل ملی ثبت (سهامه های دیجیتال)
samandehi.ir

❖ مثال صادرات مرغ به کشور عراق در سال ۱۳۹۲ معادل ۱۳,۲۵۱ تن

ردیف	کشور	کد تعرفه	تعداد (تن)	قیمت (دلار آمریکا)	قیمت (ریال ایران)	شرح کالا
47	عراق	87032200	4,560,442	28,367,916 \$	706,698,594,633 Rls.	وسایل نقلیه باموتوریستونی تناوبی جرقه ای - احتراقی ، با حجم سیلندر 1000 تا 1500 سانتیمتر مکعب
48	عراق	72104900	34,868,431	27,647,297 \$	686,301,366,752 Rls.	محصولات از آهن یا فولاد غیر ممزوج تخت نورد شده، با پهنای حداقل 600mm آبکاری شده یا نود شده باروی غیر مذکور در جای دیگر
49	عراق	68101920	228,591,642	27,504,725 \$	682,590,521,558 Rls.	سایر اشیاء ساخته شده از سیمان... به شکل چهار گوش یا لوح همانند مورد مصرف برای سنگفرش
50	عراق	08071900	55,658,811	26,662,590 \$	663,976,656,351 Rls.	خریزه و همانند آن - تازه
51	عراق	02071200	13,251,521	26,426,039 \$	657,428,049,747 Rls.	گوشت مرغ و خروس از نوع خانگی بریده نشده بصورت قطعات، یخ زده
52	عراق	39269060	15,484,319	26,273,038 \$	652,805,300,477 Rls.	بریفرم (PET)
53	عراق	20079990	11,331,775	24,543,031 \$	610,746,235,678 Rls.	مربا، ژله، مارمالاد، پوره و خمیر میوه یا با افزودن قند غیر مذکور در جای دیگر غیر هموژنیزه
54	عراق	72163200	35,526,520	23,933,671 \$	593,507,138,077 Rls.	بروفیل بامقطع از آهن یا فولاد غیر ممزوج فقط، گرم نورد شده گرم کشیده شده یا اکستروژن شده با بلندی 80 میلیمتر یا بیشتر.
55	عراق	69041000	191,216,694	23,781,459 \$	589,312,329,444 Rls.	آجر ساختمان از سرامیک.
56	عراق	69010090	180,018,605	22,562,235 \$	562,758,458,816 Rls.	سایر آجرها، بلوک، چهار گوش tiles وسایر محصولات سرامیکی از آرد فسیل سیلیسی یا خاکهای

مثال صادرات مرغ به کشور عراق در سال ۱۳۹۳ معادل ۴۲,۲۵۸ تن روند صعودی

84,095,159 \$	2,269,692,964,600 Rls.	13,924,015	030285 ,030284 ,030283 ک ک ک سایر وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر بیشتر از 1000 سی سی اما از 1500 سی سی بیشتر نباشد بجز امبولانس ها و خودروهای هیبریدی	87032290	عراق	1393	16
84,952,395 \$	2,258,937,406,785 Rls.	42,522,293	گوشت مرغ و خروس از نوع خانگی بریده نشده بصورت قطعات, یخ زده	02071200	عراق	1393	17
84,650,633 \$	2,220,717,498,378 Rls.	41,285,036	بستنی و سایر شربتیهای یخزده (Edible ice)، حتی دارای کاکائو.	21050000	عراق	1393	18
80,391,499 \$	2,134,885,886,057 Rls.	43,878,531	بیسکویت هایی که به آنها موا د شیرین کننده افزوده اند	19053100	عراق	1393	19
74,981,575 \$	2,004,440,171,250 Rls.	159,701,921	خیار و خیار ترشی، تازه یا سرد کرده	07070000	عراق	1393	20
74,175,464 \$	1,971,260,194,731 Rls.	38,249,788	تجهیزات برای چوب بست زدن، پشت دری ساختن، شمع زدن یا حائل قراردادن از چدن، آهن یا فولاد.	73084000	عراق	1393	21
70,930,207 \$	1,879,120,951,734 Rls.	23,759,734	شیر و خامه شیر که میزان مواد چرب آن از لحاظ وزنی از 6 درصد بیشتر ولی از 10% بیشتر نباشد تغلیظ نشده	04014000	عراق	1393	22

Activate Windows



Product: 091020 - Saffron Product Group: None
 World Country: Iran, Islamic Republic of Country Group: None
 Partner: All Partner Group: None
 other criteria Exports Trade indicators by country Mirror data

List of importing markets for the product exported by Iran, Islamic Republic of in 2016 (Mirror)
Product: 091020 Saffron

Iran, Islamic Republic of's exports represent **41.8%** of world exports for this product, its ranking in world exports is **1**

FDI data Tariff data Standards

Table Graph Map Companies

Download: Rows per page Default (25 per page)

Bilateral trade at 8-digit	Importers	Select your indicators														
		Value exported in 2016 (USD thousand)	Trade balance 2016 (USD thousand)	Share in Iran, Islamic Republic of's exports (%)	Quantity exported in 2016	Quantity unit	Unit value (USD/unit)	Growth in exported value between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in exported quantity between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in exported value between 2015-2016 (% p.a.)	Ranking of partner countries in world imports	Share of partner countries in world imports (%)	Total imports growth in value of partner countries between 2012-2016 (% p.a.)	Average distance between partner countries and all their supplying markets (km)	Concentration of all supplying countries of partner countries	Average tariff (estimated) faced by Iran, Islamic Republic of (%)
	Total	93,043	92,913	100	115	Tons	809,070	5	-2	5		100	7			
+	Spain	51,480	51,422	55.3	47	Tons	1,095,319	7	4	3	1	24.7	7	4,681	0.94	4.3
+	Hong Kong, China	7,211	7,211	7.8	26	Tons	277,346	49	30	509	9	3.9	21	6,772	0.75	0
+	France	6,054	5,984	6.5	5	Tons	1,210,800	3	-2	94	5	6.2	10	3,188	0.28	4.3
+	Italy	4,654	4,654	5	3	Tons	1,551,333	-2	-6	-23	2	8.1	-2	2,780	0.31	4.3
+	Sweden	3,560	3,558	3.8	2	Tons	1,780,000	8	-20	23	6	5.2	14	2,848	0.56	4.3
+	China	3,526	3,526	3.8	2	Tons	1,763,000	50		440	17	1.6	49	5,811	1	2
+	Germany	3,166	3,166	3.4	2	Tons	1,583,000	-4	-4	-3	13	2.1	-4	3,186	0.52	4.3
+	Switzerland	1,952	1,952	2.1	4	Tons	488,000	20	6	-13	11	2.5	0	2,208	0.31	0
+	Netherlands	1,570	1,570	1.7	2	Tons	785,000	310		19	19	1	-27	3,506	0.63	4.3
+	Kuwait	1,392	1,392	1.5	1	Tons	1,392,000	13	-13	29	16	1.8	15	3,227	0.51	5
+	Bahrain	1,249	1,249	1.3	3	Tons	416,333	20	1	20	20	0.9	17	2,129	0.49	5



Product: 091020 - Saffron
 World Country: Iran, Islamic Republic of
 Partner: All
 other criteria: Exports Companies

Abbaspour Food Industries Company - Abbaspour Chocolate Factory

Location
 Country : Iran, Islamic Republic of
 City : Tabriz City

Contact
 Website :
 Phone : +98 4116373434
 Fax : +98 4116372736
 Executives : Aliakbar Abbaspour (Partner)

Additional Information
 Turnover : 9000000 USD
 Number of employees : 350

Product or service categories traded by the company

Product or service category
Chewing gum
Cookies and crackers
Food preparations, nsfp

Sources: Dun & Bradstreet

Table Graph Map

Download: [Icons for PDF, Word, Excel, Print]

Company name	Number of product or service categories traded
Abbaspour Food Industries Company - Abbaspour Chocolate Factory	
ALIFARD	
AMADEH LAZIZ	
Ariya Melal Zarrin Manufacturing Group Co PIs - Ariya Melal Zarrin	
Atiyeh Savalan Group Company PIs - Asg	
BEHINEH POUSSHESH JAM	
BEHRANG FOOD INDUSTRIES COMPANYY	
Behshahr Ind - Bic	

Group: None
 Group: None
 Group: None

Rows per page: Default (25 per page)

City
Tabriz City
Tehran
Tehran
Tehran
Tehran
Tehran
Tehran
Tehran
Tehran



TRADE MAP

Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.



Home & Search | Data Availability | Reference Material | Other ITC Tools | More

Mrs. sayyid Mohammad Vaezi | English

Product: 091020 - Saffron

World Country Spain

Partner: All

Product Group: None
Country Group: None
Partner Group: None

other criteria: Imports | Trade indicators | by country | Direct data

List of supplying markets for the product imported by Spain in 2016

Product: 091020 Saffron

Spain's imports represent 24.7% of world imports for this product, its ranking in world imports is 1

Table | Graph | Map | Companies

FDI data | Tariff data | Standard

Download: [Icons] Rows per page: Default (25 per page)

Bilateral trade at 8-digit	Exporters	Select your indicators														
		Value imported in 2016 (USD thousand)	Trade balance 2016 (USD thousand)	Share in Spain's imports (%)	Quantity imported in 2016	Quantity unit	Unit value (USD/unit)	Growth in imported value between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in imported quantity between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in imported value between 2015-2016 (% p.a.)	Ranking of partner countries in world exports	Share of partner countries in world exports (%)	Total exports growth in value of partner countries between 2012-2016 (% p.a.)	Average distance between partner countries and all their importing markets (km)	Concentration of all importing countries of partner countries	Average tariff (estimated) applied by Spain (%)
	World	53,033	12,778	100	217	Tons	244,392	7	15	3		100	8			
+	Iran, Islamic Republic of	51,480	-51,422	97.1	47	Tons	1,095,319	7	4	3	1	41.8	5	4,658	0.32	4
+	Greece	860	-855	1.6	0	Tons		63		15	8	1.4	40	1,855	0.23	
+	India	209	115	0.4	2	Tons	104,500			66	12	0.6	-10	5,515	0.17	
+	Italy	189	7,947	0.4	1	Tons	189,000	248		552	13	0.4	0	2,597	0.15	
+	France	165	3,029	0.3	44	Tons	3,750	-14	4	1,169	5	3	28	1,875	0.25	
+	Europe Othr. Nes	36	-7	0.1	0	Tons				-45						
+	Portugal	35	57	0.1	0	Tons				106	4	5	33	5,371	0.21	
+	Germany	27	1,285	0.1	105	Tons	257	-18	121	35	10	0.9	-9	2,162	0.1	
+	United Kingdom	13	3,221	0	1	Tons	12,000	54	0	8	15	0.4	12	2,574	0.15	



TRADE MAP

Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.



Home & Search Data Availability Reference Material

Company profile

Mrs. sayyid Mohammad Vaezi English

Product 091020 - Saffron

World Country Spain

Partner All

other criteria Imports Companies

Caldic Ibérica, S.L.

Location

Country : Spain
City : Barberà del Vallès

Contact

Website : <http://www.caldic.es>
Phone : +34 937 192 561
Fax :
Executives : Sebastian Aguilera Luciano (MD/Chief Operating Officer)

Additional Information

Turnover : 10 to 25 million EUR
Number of employees : 20-49

Product or service categories traded by the company (D=distributor / P=producer / S=services supplier / I=import / E=export)

Product or service category▲	D/P/S/I/E
3,4-Dichlorophenylisocyanate	D
Absorbents for the rubber and plastics industry	D
Absorbents, mineral based, for oil and chemical spillages	D
Accelerators for plastics	D
Acetal resins	D

Sources: [Kompass](#)

Table Graph Map

Download:

Company name▲	Number of product service categories traded
Caldic Ibérica, S.L.	2
Juan Martínez Pérez, S.L.	
La Campana	
Paprimur, S.L.	

Sources: [Kompass](#)

Rate this page: ☆☆☆☆☆

Ma

Product Group None

Company Group None

Partner Group None

Rows per page Default (25 per page)

Website

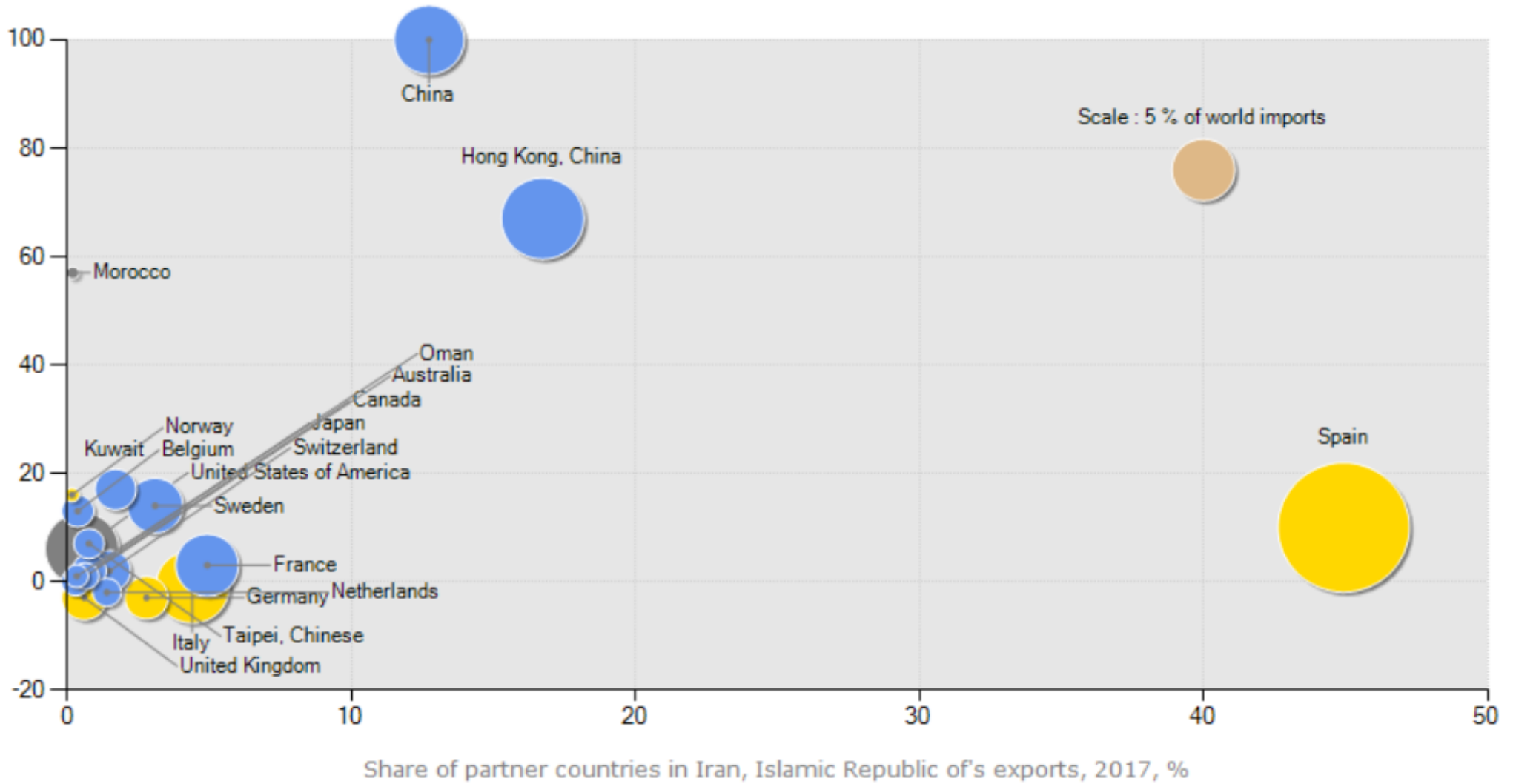
<http://www.caldic.es>
<http://www.stacatalina.net>
<http://www.lacampana1800.com>
<http://www.paprimur.es>



Prospects for market diversification for a product exported by Iran, Islamic Republic of in 2017

Product : 091020 Saffron

Annual growth of partner countries' imports from the world between 2013-2017, %



● Iran, Islamic Republic of export growth to partner < Partner import growth from the world

● Iran, Islamic Republic of export growth to partner > Partner import growth from the world

● N.A.

● Reference bubble

The bubble size is proportional to the share in world imports of partner countries for the selected product





INVESTMENT MAP

For better foreign investment attraction and targeting

Foreign Direct Investment data at the sectoral level, combined with foreign affiliates, trade flows and tariffs information.

English

The Investment Map database collects yearly FDI statistics for about 200 countries and detailed FDI sectoral and/or country breakdown for about 115 countries.

The Investment Map helps Investment Promotion Agencies identify priority sectors and competing countries for foreign investments, as well as existing and potential foreign investors. Moreover, it helps companies identify potential locations for investment abroad.

ITC's market analysis data becomes free for all users. Read the [press release](#)

Latest FDI statistics available in Investment Map

Most important outward FDI flow and stock figures
in 2012 in Colombia

Most important partner countries				
▲	Panama	Flows	US\$ 726 millions	+99%
▼	Mexico	Flows	US\$ 531 millions	-63%

Most important sectors of destination				
▼	Finance	Flows	US\$ 711 millions	-82%
▲	Transport, storage and communications	Flows	US\$ 561 millions	+572%

Email address:

Password:

Remember me.

[Forgot your password?](#)

[Log In >>](#)

Not registered yet?
[Create your account here](#)

or visit the
[Investment Map light version](#)

More analysis tools:

[Trade Map](#)

[Market Access Map](#)

[Trade Competitiveness Map](#)

[Standards Map](#)

[Procurement Map](#)

[EuroMed Trade Helpdesk](#)

FDI: foreign Direct investment سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی



❖ صادرات عمده سابق بخش خصوصی

سنگ آهن

پسته

زعفران

سیمان

فرش دست باف

صنایع دستی و شیرینی جات منطقه ای



❖ فاز سوم در صادرات

محاسبه و مقایسه قیمت

Price 



روش های متداول محاسبه قیمت کالا

- ۱- عرضه و تقاضا
- ۲- هزینه
- ۳- کشش تقاضا
- ۴- سهم بازار
- ۵- تعرفه ها و هزینه های تولید
- ۶- فرهنگ



▪ محاسبه قیمت از طریق تامین کنندگان در سایت های B2B

- ابتدا امار صادرات محصول به کشور های دیگر را بررسی می کنیم
- میزان صادرات محصول از ایران به آن کشور و دیگر رقبا را بررسی می کنیم
- جویای قیمت محصول از ایرانیهایی که ادعا دارند در امر صادرات این محصول فعالیت دارند می شویم (تحت عنوان مشتری در همان کشور)
- سپس از دیگر تامین کنندگان خارجی که طبق آمار به آن کشور صادرات دارند استعلام قیمت می گیریم



▪ محاسبه قیمت از طریق شرکت در نمایشگاه های

▪ بررسی کلی شرکت های که محصول مشابه ما را دارند.

▪ اطلاع از آنکه قبلاً در کدام بازار ها حضور داشته اند.

▪ بررسی کیفیت و توان رقابتی آنها.

▪ درخواست قیمت جهت خریدی که ظاهراً منطقی می باشد.



www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx/

مقایسه قیمت از طریق شاخص ها

<http://www.LME.com/>

International Monetary Fund

What's New | Site Map | Site Index | Contact Us | Glossary

Search

Send us your feedback

Home | About the IMF | Research | Countries | Capacity Development | News | Videos | Data | Publications



Register

Search

Login

IMF Primary Commodity Prices

NOTE: Publication of these data has been suspended while we are revamping the page. We are regrettably unable to provide a timeline for resuming publication at this time. Please, continue to check the page for future updates.

Prices & Forecasts



The Primary Commodity Price data are updated monthly.

Last update: May 15, 2018

Note: Change to natural gas price units

- Indices of Primary Commodity Prices, 2007-2017
 - By group, in terms of U.S. \$
 - By group, in terms of SDRs
 - By commodity, in terms of U.S. \$
 - Index charts, 2000-2017
- Market Prices for Non-Fuel and Fuel Commodities, 2014-2017
 - Annual, quarterly, and monthly prices
 - Weekly prices

Monthly Data

Download the data (xls file)

Commodity Market Monthly

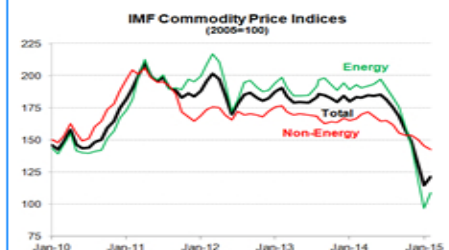


NOTE: The Price Outlook & Risks report is now included in the Commodity Market Monthly report

- June 2017
- May 2017
- April 2017

More

IMF Commodity Price Indices (2005=100)



Featuring

- Blog: OPEC's Rebalancing Act
- Blog: A "New Normal" for the Oil Market
- Book: Shifting Commodity Markets in a Globalized World

Related Links

- IMF Research on Commodities
- The IMF and Environmental Policy
- Food and Fuel Crisis

Write to us

The Commodities Team of the Research Department provides information on primary commodity market developments. Questions about these tables may be directed to commodities@imf.org.

TRADING | METALS | MARKET DATA | LME CLEAR | NEWS | EDUCATION & EVENTS | ABOUT | 中文

LME WEEK 2018

Tickets are now on sale for the LME Metals Seminar – the flagship event that starts LME Week

FEATURED LME PRICES

SETTING THE GLOBAL STANDARD

www.tepbusiness.ir



❖ صادر کنندگان نمونه ملی

ردیف	نام شرکت	نام مدیرعامل	گروه کالایی
1	شیرین عسل	یونس ژائله سعدآباد	شیرینی و شکلات
2	پویندگان راه سعادت	عبدالرضا یعقوب زاده	تجهیزات پزشکی
3	فرآورده‌های لبنی کاله	غلامعلی سلیمانی	فرآورده‌های لبنی
4	بازرگانی پتروشیمی	مهدی شریفی نیک نفس	محصولات پتروشیمی
5	رز پلیمر	جواد ظهیری	کالاهای شیمیایی

مدال افتخار صادرات سال ۱۳۹۵



پویندگان راه سعادت

مدیرعامل: عبدالرضا یعقوب زاده طاری



فرآورده‌های لبنی کاله

رئیس هیئت مدیره: غلامعلی سلیمانی



شیرین عمل

رئیس هیئت مدیره: یونس ژانله سعادیار

معرفی شرکت:

شرکت پویندگان راه سعادت یکی از پرافتخارترین شرکت‌های دانش بنیان ایران با ۱۸ سال سابقه فعالیت پژوهشی و تولیدی در حوزه طراحی و تولید تجهیزات پیشرفته پزشکی نظیر ماینوتورینگ، علامت حیاتی بیمار، ونتیلاتورهای پیشرفته ICU و الکتروکاردیوگراف، با سعی و کوشش جوانان با استعداد، مدیریت پویا و منطبق بر سیستم‌های مدیریت کیفیت بین‌المللی و با عنایت حضرت حق، نه تنها توانسته است کشور را از وابستگی در این زمینه بطور کامل آزاد کند بلکه از سال ۱۳۸۲ با حضور در بازارهای بین‌المللی موفق شده است محصولات خود را به بیش از ۵۰ کشور جهان از قبیل آلمان، ایتالیا، سوئد، بلژیک، روسیه، ترکیه، پرو، اسلونی، بولیوی، مالزی، تایلند، سوریه، پاکستان، آذربایجان، امارت متحده عربی، عراق، لبنان، مصر، آفریقای جنوبی، ... صادر کند. شایان ذکر است طی سالهای اخیر ۵۰ درصد صادرات این شرکت به اروپا بوده است.

از دیگر دستاوردهای این شرکت انتقال تکنولوژی به کشورهای مالزی، بلژیک، آلمان و سوئد می‌باشد. این شرکت با راهاندازی خط تولید در مالزی راه را برای فروش محصولات در بسیاری از کشورهای آسیای شرقی و غرب آسیا هموار ساخته است. با شروع راهاندازی خط تولید و شمع شرکت در سوئد با نام تجاری Trionara Technologies AB تحول بزرگی در توسعه صادرات بوجود خواهد آمد.

هم اکنون این شرکت با قریب به ۳۰۰ نفر پرسنل تحقیقاتی، تولیدی و خدمات پس از فروش با ارائه هر چه بهتر محصولات و خدمات پس از فروش در ایران و از طریق نمایندگان فعال شرکت در خارج از کشور توانسته است رضایتمندی مشتریان خود را که کاربر بیش از ۳۲۰۰۰ دستگاه در ایران و بیش از ۱۰۰۰۰ دستگاه در خارج کشور هستند را کسب کند.

سال تاسیس و سابقه فعالیت شرکت: ۱۳۷۷ - ۱۸ سال
محصولات صادراتی شرکت: ماینوتورینگ، علامت حیاتی بیمار و دستگاه الکتروکاردیوگراف
برندهای ثبت شده: Novin, Alborz, Aria, Sahand, Dena
گواهینامه‌های اخذ شده: CE, ISO 13485

نشانی دفتر مرکزی: تهران - میدان رسالت - خ هنگام - خ دانشگاه علم و صنعت - پلاک ۴۸
کدپستی: ۱۶۸۳۶۹۴۱۱۱

تلفن: ۷۷۱۸۰۶۳۰

وب سایت: www@saadatco.com

نشانی کارخانه: تهران - خیابان دملوند - خیابان اتحاد - خیابان اول شرقی - پلاک ۴

تلفن: ۷۷۹۶۳۱۸۱

تلفن: ۷۷۱۸۰۶۳۹

پست الکترونیکی: info@saadatco.com

تلفن: ۷۷۱۸۰۶۳۹



مدارکنندگان نمونه سال ۱۳۹۵

معرفی شرکت:

شرکت فرآورده‌های لبنی کاله (شرکت زیر مجموعه گروه غذایی سولیکو) فعالیت خود را از سال ۱۳۶۹ آغاز و پس از مدت اندکی با تأکید بر سه منضمه ذیل تبدیل به یکی از قطبهای صنعت لبنیات شد: ۱- نوآوری ۲- تنوع ۳- کیفیت شرکت کاله با بیش از ۱۵۰۰۰ نفر پرسنل و جذب روزانه ۲۵۰۰ تن شیر، بیش از ۸۰۰ نوع محصول در گروه‌های مختلف زیر تولید می‌نماید:

- گروه محصولات پنیر: پنیرهای طبیعی، موتزلا، پنیرا، پروس، خله ای، پارسان، گودا، پوترکیزه، اسرم، بستو و ...
- گروه محصولات پاستوریزه انواع ماست: ماستهای همزده، میوهای، علم دار و ...
- گروه محصولات UHT انواع شیر، انواع نوشیدنی، خامه‌های ساده و طعم دار
- سایر محصولات، انواع دسر، کنسک، شکلات مجانه، انواع کره (ساده، ملل در طعم‌های متنوع، گوجه فرنگی، بستو و ...)

با بیش از دو دهه سابقه در تولید محصولات با طعم و کیفیت منحصر بفرد، شرکت کاله موفق به کسب عنوان اول مسابقات پنیر مسکو در دو دوره متوالی در سالهای ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ در بین تمامی رقبای بین‌المللی شد. همچنین این گروه به عنوان تولید کننده دوستانه طبیعت نیز شناخته شده است. شرکت کاله در طول سال‌های ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۵ به مدت هشت سال متوالی به عنوان صادرکننده نمونه و ممتاز انتخاب شده است.

رسالت کاله همواره تولید و عرضه محصولات با کیفیت برای میلبینها نفر بوده لذا اعتقاد ما بر این است که نه تنها در کشورهای همسایه بلکه به بافت در تمام دنیا شناخته شده باشیم. در حال حاضر محصولات ما به کشورهای عراق، امارات، کانادا، استرالیا، آمریکا، عربستان، افغانستان، کویت، ترکمنستان، پاکستان، عمان، تاجیکستان، لبنان، مالزی، بحرین، آفریقا، روسیه و آذربایجان صادر می‌گردد.

سال تاسیس و سابقه فعالیت شرکت: ۱۳۶۶
محصولات صادراتی شرکت: انواع محصولات لبنی
برندهای ثبت شده: کاله، ماک
گواهی‌نامه‌های اخذ شده: ISO 9001:2008, HACCP, HALAL

نشانی دفتر مرکزی: تهران - خ آذربایجان شرقی - پلاک ۱۰۲
کدپستی: ۱۳۶۲۳۳۳۳۱

تلفن: ۰۲۱ ۶۶۲۵۵۱۱

وب سایت: www.kalleh.com

نشانی کارخانه: آمل - کیلومتر ۲ جاده نور

تلفن: ۰۱۱۲ ۲۲۵۰۰۵۰

تلفن: ۰۲۱ ۶۶۲۵۰۳۷۷

پست الکترونیکی: export@solico.ir

تلفن: ۰۱۱۲ ۲۲۶۲۰۰۰

معرفی شرکت:

گروه صنایع غذایی شیرین عمل بزرگترین گروه صنعتی متشکل در زمینه تولید انواع شیرینی و شکلات می‌باشد که محصولات مرغوب، سالم و مفیدی را تولید و در سطح کشور و در بازارهای جهانی توزیع می‌نماید و از پیشخان صنعت غذای کشور می‌باشد. گروه صنایع غذایی شیرین عمل با سرمایه گذاری وسیع در صنایع تولید کننده مواد اولیه و بسته‌بندی و همچنین در شبکه‌های توزیع و فروش در داخل و خارج کشور، از میزهای منحصر بفرد یک مجموعه متشکل صنعتی پیشخان که شمار هزار مزرعه تا قفسه را پوشه خود ساخته است بهره‌مند می‌باشد. این گروه ضمن ارج نهادن به موضوع کیفیت و مرغوبیت تولیدات، به خلاقیت و نوآوری در فعالیت‌ها و تولید محصولات، توجه خاصی مبذول می‌دارد. گروه صنایع غذایی شیرین عمل با سازماندهی شبکه تأمین مستقیم همه کالکتر در مراکز عمده کشت دانه در آفریقا و همچنین ایجاد واحد کشت و صنعت تعلیم آذربایجان خبری، در زمینه استقرار در فرایند تأمین مواد اولیه مرغوب، ایجاد کارخانجات تعلیم تولید و چاپ و بسته‌بندی اهتمام ورزیده و موجب تحلی ارزش افزوده ناشی از این فرایند در تولید نانهای ملی کشور گردیده است. شیرین عمل در طول دوران رشد پرشتاب و سریع خود از منزلت یک کارخانه کوچک به جایگاه رفیع گروه صنعتی پیشخان ملی در صنعت شیرینی و شکلات همواره تأمین نیازهای مشتریان، ایجاد رضایت در مصرف‌کنندگان که ارزشمندترین دارایی و ثروت گروه می‌باشند در داخل و خارج را مورد نظر قرار داده است. گروه صنایع غذایی شیرین عمل، به لحاظ کیفیت و مرغوبیت محصولات خود و با توجه به خدمات گسترده و دامنه دار به مشتریان، در بسیاری از کشورهای جهان از اولزه و شهرت خاصی برخوردار بوده و اعتبار جهانی برای این صنعت به ارمغان آورده است. اکنون با توجه به وفاداری، اعتماد و اشتیاقی که مصرف‌کنندگان در ایران و سراسر جهان از خود نشان داده‌اند، گروه صنایع غذایی شیرین عمل با آگاهی روزافزون از نقش تنذیه سالم و محیح در احیای سلامت مردم و کمک به رشد کیفیت زندگی آینده نه تنها از ایجاد امنیت تولید محصولات، پیشانی بازار را در طیف وسیعی از محصولات شیرینی و شکلات برعهده داشته بلکه از بعد توزیع و در دسترس بودن کالا مصرف‌کنندگان نیز پیشخان است. شیرین عمل محصولات خود را به بیش از ۶۳ کشور جهان صادر و در ۶۱۲ کشور ماباشرت به ایجاد دفتر تجاری و در ۱۰ کشور نیز اقدام به افتتاح فروشگاه عرضه محصولات خود نموده است.

سال تاسیس و سابقه فعالیت شرکت: ۱۳۷۱

محصولات صادراتی شرکت: انواع شیرینی و شکلات

گواهی‌نامه‌های اخذ شده: ISO 22000, ISO 9001, ISO 17025, ISO 14001, HALAL, HACCP, OHSAS 18001, BRC, IFS, IMS.

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان فلسطین شمالی، کوچه شهید عسگری، شماره ۴

کدپستی: ۱۳۱۹۶۳۳۳۱

تلفن: ۰۲۱۶۱۰۸۴

تلفن: ۰۲۱۶۶۲۷۹۱۵۲

وب سایت: www.shirinasal.com

نشانی کارخانه: تهران - شهرک شهید سلیمی، کارخانجات گروه صنایع غذایی شیرین عمل

تلفن: ۰۲۱۳۳۳۸۰۲۰



مدارکنندگان نمونه سال ۱۳۹۵





گانت چارت صادرات

گانت چارت صادرات

ماه ۵ تا ۳۶	ماه چهارم				ماه سوم				ماه دوم				ماه اول								
	هفته ۱۶ تا ۱۴۴				۴	۳	۲	۱	۳	۳	۲	۱	۴	۳	۲	۱	هفته چهارم	هفته سوم	هفته دوم	هفته اول	
شروع کمپین تبلیغاتی ثبت نام همزمان در اغلب سایت های مربوطه / رایزنی با اتاق های بازرگانی مشترک / حضور در نمایشگاه های مربوطه / بنا به تشخیص ایجاد فروشگاه در بازار هدف					✓ تهیه عکس	✓ مدارک مثبت	✓ متن های معرفی	✓ (مجموعه ، محصول و...)	✓ طراحی و	✓ تهیه کاتالوگ	وسایت (توجه به زبان کشور مقصد)	✓ تهیه نمونه و...	تحلیل قیمت بررسی منابع تامین کالا	تحلیل بازهای هدف تحلیل	بررسی امار های صادراتی محصول	شناخت محصول، مشتری محصول ، نحوه دسترسی به مشتری	طرح تجاری کلی				



❖ فاز چهارم در صادرات تهیه کاتالوگ محصول، خدمات و معرفی صحیح

در تهیه کاتالوگ بایستی به نکات ذیل توجه نمود

کاتالوگ به زبان کشور مقصد به درستی ترجمه گردد (در ترجمه عناوین و اسامی باید به درستی دقت گردد)

اگر امکان ثبت برند در ایران و کشور مقصد وجود دارد نسبت به این مهم اقدام گردد

استفاده از اسناد مثبت جهت معرفی

سوابق فروش داخلی و صادراتی

اسناد ثبتی (پروانه بهره برداری، جواز تولید و...)

اسناد کنترل کیفی

در مدیریت: مثل ISO9001

طراحی محصول: مثلاً تولید بر اساس ...DIN...ASTM، فرایند خاص مثل ISO TS،

سیستمهای فراگیر، و جوایز مثل 6SIGMA TQM TPM



انتخاب صحیح اسم

انتخاب کلمه درست TROUT
به جای کلمه SALMON

Google

trout

Web

Images

News

Maps

Videos

More ▾

Search tool



rainbow



Cooked



Lake



تلاش جهت ساختن برند سازی ملی

نقاط قوت	نقاط ضعف	فرصت ها	تهدیدات
وجود منابع ارزان	مشکلات شروع کسب و کار	وجود فرهنگ و مذهب مشترک در بین کشورهای همسایه	تحریم های گسترده سیاسی اقتصادی
نیروی کار ارزان	عدم شفافیت قوانین	وجود گرو های نخبه مهاجر ایرانی در سراسر دنیا	تبلیغات منفی در سطح جهان
موقعیت جغرافیای ناب	نبود احزاب متعدد	توجه خاص رسانه های جهان به ایران	روابط سیاسی ضعیف
وسعت جغرافیایی	فقدان آموزش مناسب	امکان حضور ساده در کشور های عراق و افغانستان	سرمایه گذاری خارجی اندک
میراث غنی فرهنگی	محیط ساسی اقتصادی بی ثبات	دسترسی به آبهای آزاد	انتقال ثروت کشور به کشور های منطقه
توسعه نسبی فناوری اطلاعات	بروکراسی و فساد بالای اداری	مسیر ترانزیتی عالی	مهاجرت عجیب نخبگان
مزیت نسبی در تولید برخی از کالاها	فقدان برند های تجاری قدرتمند	نا آرامی در کشور های همسایه و عدم حضور شرکت های عظیم بین المللی	نا آرامی های داخلی

**راهنمای
برند سازی ملی
در توسعه صادرات**

ابوالفضل معصوم زاده زواره

BRAND

سازمان پژوهش های بازرگانی



HTTP://IRIPO.SSAA.IR/



- ثبت اظهارنامه
- ثبت اظهارنامه
- ثبت اظهارنامه
- خلاصه پر
- ثبت انواع درخ
- وبرایش انواع در
- سوالات مت
- جستجو در بانک

قابل توجه متقاضیان محترم

به منظور تسهیل در انجام خدمات ثبت الکترونیک و شفاف سازی فرایند های ثبتی، امکانات جدید سامانه ، به شرح ذیل قابل دسترس می باشد:

(۱) امکان جستجو علائم تجاری ، اختراعات و طرح های صنعتی ثبت شده (از طریق گزینه جستجو در بانک مالکیت صنعتی)

(۲) امکان مشاهده نوبت پرونده در فرایند بررسی اداری (از طریق بخش خلاصه پرونده)

تاریخ: ۱۳۹۲/۰۸/۲۶

- قوانین و مقررات
- کتاب و مقالات
- مجله الکترونیکی
- تجاری سازی
- گالری تصاویر
- سختناری و باوربینت ها
- وبداها
- Business-in-a-Box Message
- Save 50% This We
- Activate Windows



حمایت از کالای ایرانی



صفحه اصلی | مرکز مالکیت معنوی | اختراع | طرح صنعتی | علامت تجاری | نشان جغرافیایی

| Login

طرح صنعتی

اختراع

نشان جغرافیایی

علامت

ENGLISH

www.tepbusiness.ir

❖ یک نمونه گواهی ثبت برند، ثبت طرح صنعتی و اختراع



جستجوی علامت تجاری - افق کوروش OK

مشاهده نتایج جستجو شامل عنوان، تصاویر، خلاصه طرح و مشخصات مالکین می باشد.

شرح و توصیف علامت

افق کوروش OK	
شماره اظهارنامه:	۱۳۹۲۵۰۱۳۰۰۰۱۰۲۹۳۱۱
شماره ثبت:	۲۳۴۶۹۳
تاریخ ثبت اظهارنامه:	۱۳۹۲/۰۷/۲۲
نام مالک مالکین:	فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
طبقه/طبقات بین المللی:	۳۵
کالاها/خدمات:	طبقه ۳۵: خرید و فروش، عمده فروش، مدیریت تجاری امور اداری تجارت کارهای دفتری راه اندازی و بهره برداری از فروشگاههای زنجیره ای، خدمات خرده فروش،

صفحه اصلی پیگیری اظهارنامه چاپ اظهارنامه

جستجوی طرح صنعتی - چراغ موبایلی طرح فانوس

مشاهده نتایج جستجو شامل عنوان، تصاویر، خلاصه طرح و مشخصات مالکین می باشد.



شرح و توصیف طرح

شکل سه بعدی فانوس قدیمی که از محل پایه خود به کمربندی ارتجاعی متصل است. کمربند به دور بدنه موبایل می افتد و کمک می کند که فانوس از سمت کف خود بر روی چراغ ال.ای.دی پشت گوشی ثابت شود. با روشن کردن چراغ ال.ای.دی موبایل، نور آن به سطح داخلی فانوس می تابد و حجم فانوس را روشن می کند.

نیشک های مفید

صفحه اصلی پیگیری اظهارنامه چاپ اظهارنامه

جستجوی اختراع - جادستمال کاغذی تمام اتوماتیک و هوشمند بروش مکانیکی و الکترونیکی

مشاهده نتایج جستجو شامل عنوان، تصاویر، خلاصه اختراع و مشخصات مالکین می باشد.

اطلاعات مربوط به اختراع خلاصه اختراع

طرح الگوی جدید مصرف با جا دستمال کاغذی هوشمند که با نصب و جایگزینی آن با دستگاههای معمول اجرا می شود ، جهت ارتقا سطح بهداشت افراد و درست مصرف کردن می باشد. دستمال کاغذی هوشمند یک دستگاه مکانیکی - الکترونیکی می باشد که کلیه تغییرات دلخواه از جمله تنظیم طول دستمال ، زمان تأخیر ، حساسیت دستگاه و برش را به صورت تمام اتوماتیک و هوشمند انجام می دهد .



- جهت ثبت برند باید یکی از موارد ذیل را داشته باشیم
- ۱- جواز تاسیس
- ۲- جواز کسب
- ۳- پروانه بهر برداری
- ۴- ثبت شرکت
- ۵- کارت بازرگانی بویژه اگر نماد غیر فارسی باشد

❖ فاز پنجم و مهمترین فاز صادرات

- همیشه آماده و پیگیر باشید.
- دلسرد نشوید، صادرات محصولات صنعتی و مبتنی بر تکنولوژی به بازارهای جهانی مداومت بالایی نیاز دارد.





❖ تهیه گانت چارت صادرات

گانت چارت صادرات

ماه ۵ تا ۳۶	ماه چهارم				ماه سوم				ماه دوم				ماه اول			
	هفته ۱۶ تا ۱۴۴	۴	۳	۲	۱	۳	۳	۲	۱	۴	۳	۲	۱	هفته چهارم	هفته سوم	هفته دوم
<p>شروع کمپین تبلیغاتی ثبت نام همزمان در اغلب سایت های مربوطه / حضور در نمایشگاه های مربوطه / رایزنی با اتاق های بازرگانی مشترک / بنا به تشخیص ایجاد فروشگاه در بازار هدف</p>					<ul style="list-style-type: none"> ✓ تهیه عکس ✓ مدارک مثبت ✓ متن های معرفی ✓ (مجموعه ، محصول و...) ✓ طراحی و ✓ تهیه کاتالوگ وسایت (توجه به زبان کشور مقصد) ✓ تهیه نمونه و... 	<ul style="list-style-type: none"> تحلیل قیمت بررسی منابع تامین کالا 	<ul style="list-style-type: none"> بررسی دقیق بازهای هدف تحلیل 	<ul style="list-style-type: none"> بررسی امار های صادراتی محصول 	<ul style="list-style-type: none"> شناخت محصول، مشتری محصول ، نحوه دسترسی به مشتری 	<ul style="list-style-type: none"> طرح تجاری کلی 						

❖ قبل از حضور در نمایشگاه

۱- بررسی کنید کدام نمایشگاه ها جهت کسب و کار شما بهتر جواب می دهد. جهت بررسی ابتدا ببیند کدام نمایشگاهها در بین همصنفاں شما معروفیت و محبوبیت بالاتری دارد. در سایتهای زیر به دنبال نمایشگاه های مرتبط زمان برگزاری و چرخه بگردید. قدمت نمایشگاه، وسعت نمایشگاه و شرکتهای معتبری که در آن حضور پیدا می کنند بسیار حائز اهمیت است

<p>مرکز تجارت جهانی امارات</p>  <p>مركز دبي التجاري العالمي DUBAI WORLD TRADE CENTRE</p> <p>www.dwtc.com</p>	<p>نمایشگاه شهر گوانگجو</p>  <p>中国进出口商品交易会 CHINA IMPORT AND EXPORT FAIR Since 1957</p> <p>www.tradekey.com</p>	<p>اطلاع از نمایشگاه های بین المللی</p>  <p>www.eventseye.com</p>	<p>اطلاع از نمایشگاه های بین المللی</p>  <p>www.10times.com</p>
---	---	--	--

- ۲- بررسی کنید توان شرکت در نمایشگاه را از لحاظ هزینه و امکانات دارید. هزینه های مستقیم غیر مستقیم و مدت زمان آماده سازی (تهیه کاتالوگ به زبانهای مورد نیاز، نفرات مورد نیاز جهت برقرای ارتباط با مشتریان و...) را کامل بررسی کنید)
- ۳- بررسی کنید می توانید با چند همکار کار یک غرفه بگیرید به طوری که منافع برای همه داشته باشد.

۴- اگر امکان اخذ غرفه نیست بررسی کنید چگونه می توانید تحت عنوان بازدید کننده از نمایشگاه به تبلیغ کالای خود پردازید.

❖ انواع نمایشگاه ها جهت صادرات

۱- نمایشگاه های عمومی general trade show (ارایه انواعی از محصولات، تعداد بازدید کنندگان بالا/ اثر بخشی کمتر نسبت به نمایشگاه های تخصصی و اختصاصی)

۲- نمایشگاه های تخصصی specialist trade show (ارایه گروهی خاص از کالاها/ اثر بخشی بالا)
مثل نمایشگاه Big 5 در موضوع ساختمان و صنایع وابسته و یا Gulf food در موضوع صنایع غذایی و یا نمایشگاه سنگ شهر شیامن چین

۳- نمایشگاه های اختصاصی solo trade show: مثلا نمایشگاه اختصاصی ایران در عراق / افغانستان و...

۴- نمایشگاه های مجازی virtual trade shows

۵- اکسپو

پایون ملی ایران در نمایشگاه های بین المللی
ساختمان و صنایع وابسته

کنا - آبان ۹۷
قطر - آبان ۹۷
امارات - آذر ۹۷

شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان
۰۹۱۲۹۴۷۹۵۶۱ - (۰۳۱) ۳۲۶۱۱۶۱۴
www.isfahanfair.com
https://t.me/constructionevents



نتایج تحقیقاتی حضور در نمایشگاه

نمایشگاه‌های بین‌المللی تخصصی
و
تأثیر آنها بر عملکرد صادراتی



مؤلفین:

محمد علی ضیغمی - علی اصغر اسدی داوودآبادی

❖ ۱- بالا رفتن دانش صادراتی

❖ ۲- ایجاد تعهدات صادراتی

❖ ۳- بهتر شدن استراتژی صادراتی



مشکلات صادرات کالاهای ایرانی

مشکلات حمل و نقل مستقیم

مشکلات در بازاریابی مدرن

مشکلات کیفیت محصول

مشکلات برند ایرانی

نکات مهم در خصوص گرفتن غرفه در نمایشگاه های صادراتی ملی و بین المللی

۱- اگر در شروع کار هستید نسبت به هزینه های مستقیم و غیر مستقیم نمایشگاه اطلاعات کامل بدست آورید

۲- قبل از حضور در نمایشگاه در خصوص حضور دیگر رقبا اطلاعات کافی حاصل کنید

۳- جهت معرفی محصول از کارمندان برون گرا با سطح روابط عمومی بالا بهره بگیرید

۴- اطلاعات هر یک از مراجعان شامل

سابقه فعالیت

محل فعالیت

شماره تلفن همراه

شماره و آیدی شبکه های مجازی whatsapp wechatt

آدرس ایمیل

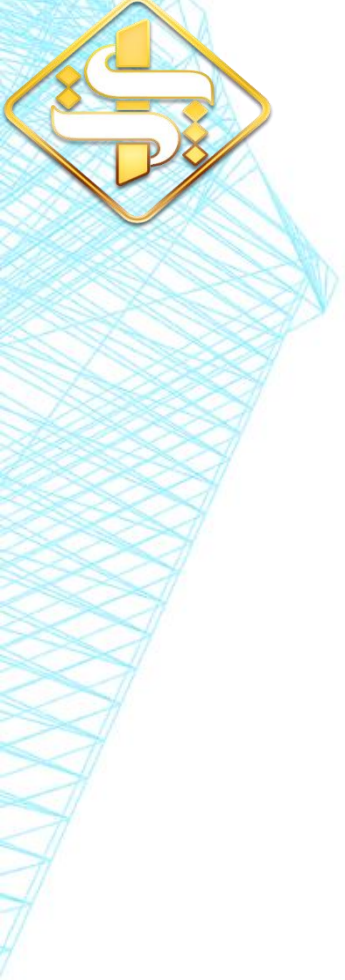
نحوه تن پوش، سوالاتیکه برایشان مهم بود و... رابه دقت ثبت نمایید

۵- بلافاصله پس از نمایشگاه با انها تماس بگیرید و از بازدید آنها تشکر نمایید

۶- حداکثر ظرف یک هفته برای آنها کاتلوگ محصولات را چه به صورت فایل پی دی اف و چه فیزیکی ارسال نمایید

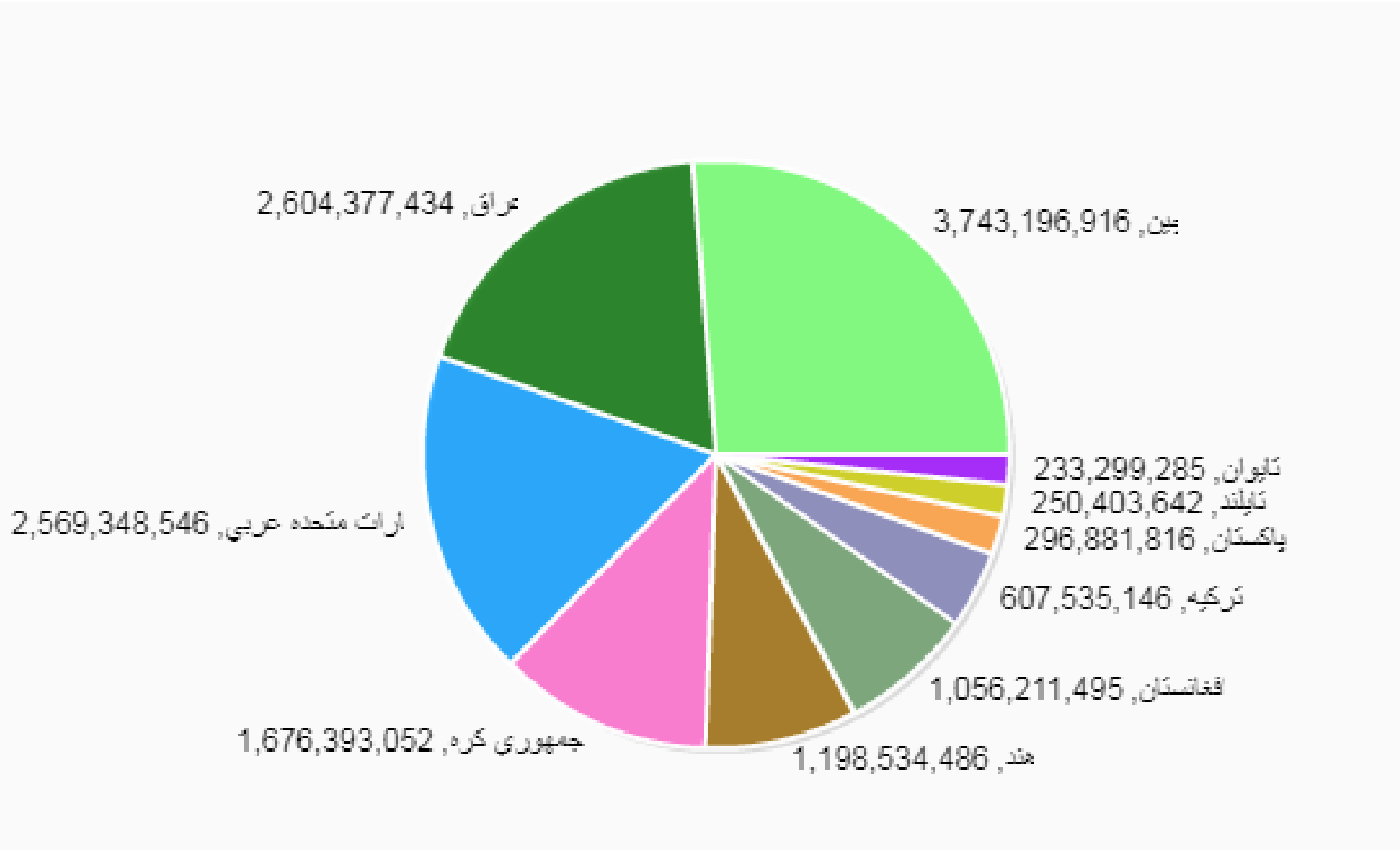
۶ ارتباط خود را با ارسال پیام تبریک و تسلیت و لا انکه خرید هم نکنند حفظ نمایید





نمودار آمار کل صادرات جمهوری ایران در سال ۱۳۹۶

(در نمودار ۱۰ کشور اول لحاظ گردیده است - ارقام به دلار می باشند)



۱- چین

مهمترین اقلام که به غیر از نفت (توسط بخش خصوصی) به چین صادر شده است

سنگ آهن

سنگ، گچ

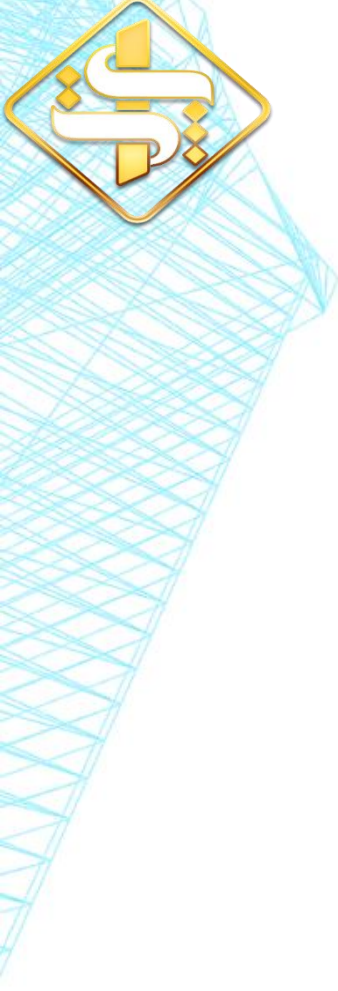
سیب، بادام، انگور، انجیر، عسل

انواع ماهی ها بویژه سگ ماهی و کوسه

زعفران، کشمش، چای، مغز پسته

فرش

انواع فلزات و سنگ فلزات مثل آلومینیوم، روی، مس



۲- عراق

مهمترین اقلام که (توسط بخش خصوصی) به عراق صادر شده است

کلیه لوازم ساختمانی (سنگ ، سیمان، لوله ، شیشه و...)

انواع مواد غذایی (لبنیات ، انواع میوه و...)

انواع لوازم خانگی (کولر، سینک ظرف شویی، درب بازکن و...)

لوازم پزشکی (باند، گاز استریل و...)

انواع ماشین آلات



مهمترین اقلام که به غیر از نفت (توسط بخش خصوصی) به هند صادر شده است

سنگ آهن

سنگ، گچ

،سیب ،بادام ، انگور

قیر ، آمونیاک

زعفران ، کشمش ، مغز پسته، خرما

فرش

انواع فلزات و سنگ فلزات مثل آلومینیوم ، روی ، مس

۴- افغانستان



مهمترین اقلام (توسط بخش خصوصی) به افغانستان صادر شده است

کلیه لوازم ساختمانی (سنگ ، سیمان، لوله ، شیشه و...)

برخی انواع حیوانات خانگی

انواع مواد غذایی (لبنیات ، انواع میوه و...)

انواع لوازم خانگی (مبل، کولر، سینک ظرف شویی، درب بازکن و...)

لوازم پزشکی (باند، گاز استریل و...)

انواع ماشین آلات

انواع شوینده ها

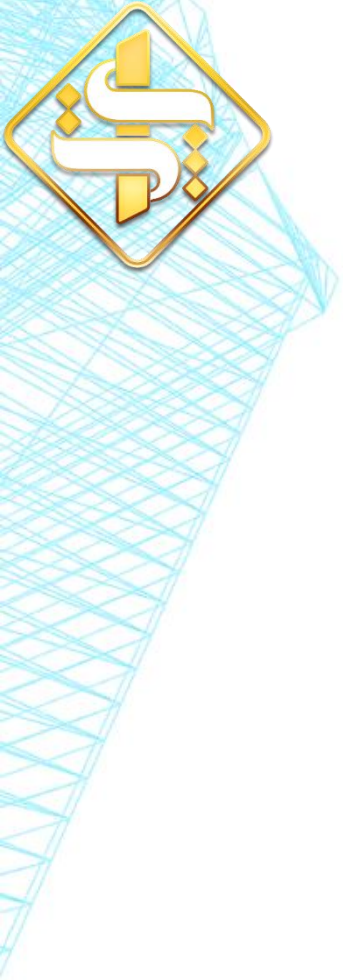
و....



❖ تهیه گانت چارت صادرات

گانت چارت صادرات

ماه ۵ تا ۳۶	ماه چهارم				ماه سوم				ماه دوم				ماه اول			
	هفته ۱۶ تا ۱۴۴	۴	۳	۲	۱	۳	۳	۲	۱	۴	۳	۲	۱	هفته چهارم	هفته سوم	هفته دوم
<p>شروع کمپین تبلیغاتی ثبت نام همزمان در اغلب سایت های مربوطه / حضور در نمایشگاه های مربوطه / رایزنی با اتاق های بازرگانی مشترک و رایزنان بازرگانی / بنا به تشخیص ایجاد فروشگاه در بازار هدف</p>					<ul style="list-style-type: none"> ✓ تهیه عکس ✓ مدارک مثبت ✓ متن های معرفی ✓ (مجموعه ، محصول و...) ✓ طراحی و ✓ تهیه کاتالوگ وسایت (توجه به زبان کشور مقصد) ✓ تهیه نمونه و... 	<ul style="list-style-type: none"> تحلیل قیمت بررسی منابع تامین کالا 	<ul style="list-style-type: none"> بررسی دقیق بازهای هدف تحلیل 	<ul style="list-style-type: none"> بررسی امار های صادراتی محصول 	<ul style="list-style-type: none"> شناخت محصول، مشتری محصول ، نحوه دسترسی به مشتری 	<ul style="list-style-type: none"> طرح تجاری کلی 						



❖ دیگر منابع صادرات واردات

- اتاق بازرگانی مشترک
- رایزنان بازرگانی
- شرکت های چاپ کننده راهنمای بازرگانی
- اتحادیه های صنفی
- سفارت ها



❖ گروه بازرگانی تجارت طلایی مفتخر به ارائه خدمات ذیل می باشد:

- ترخیص کالا از گمرکات
- اصفهان، بوشهر و بندرعباس
- تهران (شهریار، غرب، فرودگاه امام خمینی)
- مشاوره و اجرای پروژه های صادرات و واردات و ترخیص
- آموزش واردات، صادرات و ترخیص کالا، بازاریابی و مهندسی فروش



www.telegram.me/Tejarattalae



www.linkedin.com/groups/8539240



www.instagram.com/tejarat.talae



www.aparat.com/TejaratTalaee



www.cafebazaar.ir/app/ir.tepbusiness.tejaratetalaei



اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حد فاصل چهار راه محتشم و کوچه سنگتراش ها، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش پ ۷۸۹

تلفن ۰۳۱۳۲۳۶۱۴۹۸ ۰۳۱۳۶۲۵۱۰۱۶

تهران: فلکه اول آریاشهر، جنب بانک سامان، تلفن: ۰۹۱۲ ۰۸۶ ۷۰۶۹ ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷

یزد: خیابان تیمسار فلاحی، مقابل پارک آزادگان، کوچه بهار، پلاک ۲۱، موسسه ارسطو، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷

۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷