تحلیل گر

فروش و بازاریابی محور توسعه پایدار بنگاه ها

وحید میرزائی
کارشناس اقتصادی و نویسنده مجموعه
کتاب های کسب و کار

فروش و بازاریابی قلب هر صنعتی اســت و در حلقه و زنجیره تحقیق و توسعه، تولید و عرضه، مهمترین نقش را در توســعه پایدار یک واحد تولیدی و خدماتی و موفقیت آن ایفا می‌کند. در واقع در عرصه تجارت جهانی که دیگر حد و مرز جغرافیایی کشــورها را در عرصه تبادل پول و کالا به رســمیت نمی‌شناسد، دیگر هیچ سازمان، شرکت یا فردی نمی‌تواند صرفاً با تولید محصولات کیفی و ارزنده و حتی با قیمت مناســب به پیشرفت و موفقیت چشمگیری دست یابد و در صورت عدم برنامه‌ریزی درست در حوزه فروش و بکارگیری فروشــندگان و بازاریابان نخبه و کارآمد، هرگز نمی‌تواند جایگاهی ارزنده و شایسته را در بازار به دست آورد و چیزی جز، زیان، شکست و ورشکستگی در انتظارش نخواهد بود.

به همین دلیل در عصر و دهه‌های اخیر، تقریباً تمامی برندها و شــرکت‌های تولیدی و خدماتی، سرمایه‌گذاری کلانی روی راه‌اندازی سیستم کارآمد فروش و بازاریابی انجام داده و می‌دهند و بدین شکل تلاش می‌کنند از طریق بکارگیری و حتی تربیت نیروهای فعال، کارآمد، خلاق و مســئولیت‌پذیر در حوزه فروش، اعتبار و جایگاه خود در بازار را ارتقا بخشند. همین مساله شرایط درآمدی و اعتباری خوبی را برای فعالان این بخش به وجود آورده است و بدین واسطه باعث افزایش جذابیت فروشندگی و بازاریابی در بین جوانان جویای کار شده است. به طوری که خیلی‌ها در سال‌های اخیر این شغل را به عنوان حرفه اصلی خود انتخاب کرده و در این عرصه گام گذاشته‌اند.

اما سوال و چالش مهمی که پیش پای همه این افراد قرار دارد این است که آیا فروشندگی و بازاریابی می‌تواند برای همه شغل مناسبی باشد و آنان را به اهداف و آرزوهای خود در حوزه کسب و کار برساند و باعث ثروتمند شدن آنها شود؟ آیا هر کسی با هر میزان از آگاهی و با هر نوع شیوه‌ای از تفکر و اندیشه و البته عملکرد می‌تواند در این عرصه به موفقیت برسد؟ متاسفانه پاسخ این سوال منفی است و دلایل عدیده‌ای می‌توان برای آن برشمرد. یکی از مهمترین دلایل این است که ذهن ما انسان‌ها به واسطه تجربیاتی که در زندگی پشت سر گذاشته‌ایم شناختی محدود و خاص خود ما از خودمان، زندگی و روابط انسانی در اختیارمان قرار داده است. شناختی که بعضاً کارآمد و درست است و می‌تواند به ما در مدیریت امور و پدیده های زندگی از جمله کسب و کار کمک کند و گاه آنقدر ناکارآمد، غلط و یا محدود است که باعث می‌شود دچار بروز خطاهای فاحش در برداشت‌ها، تحلیل‌ها، ارزیابی‌ها و در نهایت تصمیم‌گیری های خود شویم و بدین واسطه با بروز عملکردهای نادرست و زیان‌بار، زمینه آسیب و زیان و البته شکست و ناکامی خویش را فراهم آوریم.

یکی از این خطاهای شایع و متاسفانه رایج در بین مردم، مخصوصاً جوانان که باعث می‌شود در عرصه کسب و کار و البته فروشندگی و بازاریابی با شکست‌ها و ناکامی‌های عدیده‌ای مواجه شوند خطای «هوشیاری منفی در کسب و کار» است.

این خطا مثل دیگر خطاهای رایج ذهنی، اندیشه ما را از دیدن واقعیت‌ها، اطلاعات مهم و جزئیات کلیدی غافل کرده و به واسطه ایجاد برداشتی غلط اما قطعی، ما را وادار می‌سازد تصمیمات نادرست بگیریم و رفتار و گفتاری را بروز دهیم که:

- می‌تواند اعتماد دیگران به ما را مخدوش سازد
- می‌تواند اعتبار و ارزشمندی ما را در نگاه دیگران و جمع مخدوش سازد
- می‌تواند باعث ما را در معرض آسیب‌ها و زیان‌های مادی و معنوی شدیدی قرار دهد
- می‌تواند به یکباره رویکرد و نگرش ما نسبت به یک کسب و کار یا زندگی را زیر سوال ببرد و ما را درگیر انواع تنش‌های روانی و ذهنی مثل افسردگی کند

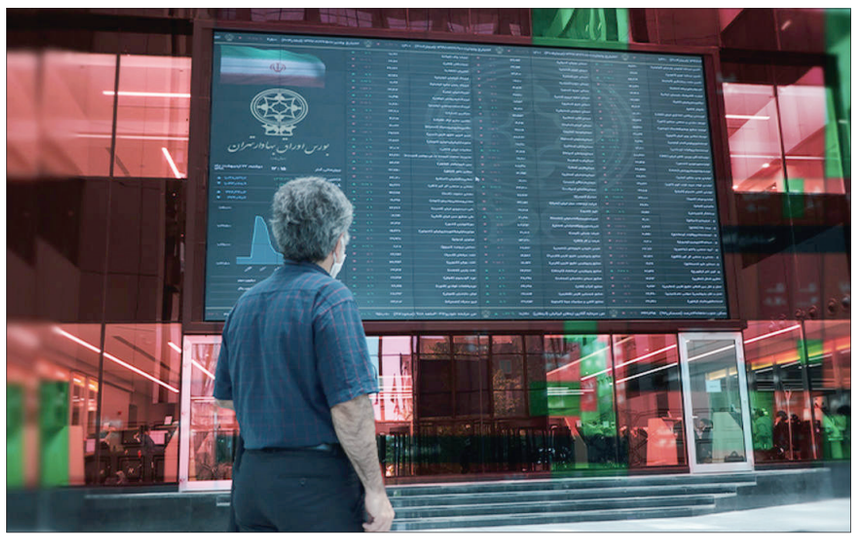
به معدود تبعاتی که در بالا ذکر کردیم عنایت کنید تا ببینید این خطای ذهنی چگونه می‌تواند موفقیت و پیشرفت یک فرد در حوزه بازاریابی و فروش را زیر سوال ببرد و وی را دچار مشکلات و چالش‌های جدی کند.

بزرگترین داشته هر فروشنده‌ای، اعتماد مشتری به او، جایگاهی که در ذهن دیگران ایجاد می‌کند و البته قدرت و مهارت‌اش در گفتگو و اثرگذاری بر دیگران است و بدین واسطه اگر خطایی ذهنی مثل خطای تعصب دوگانه، باعث از دست رفتن این سرمایه‌ها شود، قطعی چیزی جز شکست و ناکامی در انتظارش نخواهد بود.

کارشناس بازار سرمایه در گفتگو با جهان اقتصاد مطرح کرد:

ابهام در قیمت گذاری عامل کوچ سرمایه ها به سهام های کوچک

مرتضی ابراهیمی
گروه بازار سرمایه
news.morteza@gmail.com



رینگ معاملاتی بورس کالا در تاریخ ۲ دی ماه قیمت ۱۱۴ میلیون ریال را برای شــمش فولاد خوزستان ثبت کرد، همچنان شاهد افزایش قیمت این محصول در کنار افزایش نرخ های جهانی بلوم و بیلت صادراتی ایران نیز هستیم، به طوری که در تاریخ ۳ دی ماه ۹۹، شمش صادراتی ایران در محدوده ۵۰۰ دلار قرار گرفت و نسبت به ابتدای سال بیش از ۵۰ دصد رشد را ثبت کرده است.

ریحانه داریان، کارشــناس تحلیل و مدرس گروه مالی اقتصاد بیدار، در گفتگو با جهان اقتصاد با اشاره به مطلب فوق گفت: در بخش نامه ای که اخیرا از وزارت صمت ابلاغ شده است قیمت گذاری محصولات شرکت‌های تولیدکننده زنجیره فولاد که تا به امروز بر اساس درصدی از شمش فولاد خوزستان (کنسانتره۱۶ درصد، گندله ۲۳,۵ درصد و آهن اســفنجی ۵۰ درصد شمش فولاد خوزستان) بوده است، می باست در بورس کالا و بر اساس قیمت‌های جهانی انجام شود.

داریان گفت: این موضوع برای شرکت‌های تولید کننده مواد اولیه فولاد و شرکت‌های سنگ آهنی اثرگذاری مثبتی خواهد داشت. علاوه بر این اشاره‌شده است که فروش محصولات فولادی اعم از شمش بیلت، اســلب، ورق، میلگرد در بورس کالا بر اساس ۸۰ درصد نرخ جهانی شمش CIS قیمت‌گذاری شود و سپس رقابت انجام شود.

تحلیلگر کارگزاری اقتصاد بیدار بیان داشــت:با توجه به رشد قیمت‌های جهانی کامودیتی حتی تصویب این بخشــنامه بعید است که در سودآوری شرکت‌های فولادی تأثیری گذارد.

این مدرس بازار سرمایه افزود: به نظر می‌رسد راه‌حلی میانه برای هر دو صنعت فولاد و سنگ‌آهن راه گشای این موضوع باشد تا تولید در زنجیره تولید فولاد به نحوی مطلوب ادامه پیدا کند ولی عدم شــفاف سازی در مصوبه اخیر باعث شده است تا سرمایه گذاران در دوراهی قرار بگیرند و اقبالی نسبت به سهم های این گروه در بازار نداشته باسند.

داریان گفت: این درحالی است که که معاملات در گروه سنگ آهنی ها برای سرمایه گذاران مطلوب تر به نظر می رسد چرا که در حال حاضر بخش بزرگی از این مصوبه به سود شرکت های سنگ آهنی است.

وی افــزود: در کنــار اهمیت موارد فوق نمی تــوان از گردش نقدینگی به سمت سهم های کوچک قافل شد که عمده دلیل آن افزایش عرضه توسط حقوقی ها طی چند روز گذشته است که به نظر می رسد دولت در پی کنترل شاخص کل به منظور جلوگیری از وقایع گذشته است و در کنار آن افت شدید سهم های کوچک باعث شده اســت که این سهم ها از لحاظ قیمتی برای سرمایه گذاران جذاب تر باشد، که اتفاق مثبتی برای بازار سرمایه است.

تحلیلگر کارگزاری اقتصاد بیدار در پایان گفت: همه این عوامل سبب شده حتی اگر سرمایه گذاران خواهان سرمایه گذاری در صنعت فولاد باشند، عمدتا سمت سهم های شرکت های کوچک تر در این گروه بروند، به طوری که عمده ی این سهم ها طی یک ماهه گذشته بیش از ۱۵ درصد بازدهی داشته اند. ولی همچنان سهم های بزرگ این گروه از جمله فولاد مبارکه، فولاد خوزستان و امثالهم برای سرمایه گذاری مطمئن و بدون ریسک با دید میان مدت و بلند مدت گزینه های جذابی خواهند بود.

اورمزد در بیستمین نمایشگاه لوازم خانگی تهران

بیستمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم‌خانگی با حضور معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت، در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد.

به گزارش جهان اقتصاد، بیستمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی به عنوان یکی از بزرگترین نمایشــگاه های کشور امسال با رعایت پروتکل های بهداشتی و بدون حضور خارجی ها از تاریخ ۵ الی ۸ دی ماه در حالی برگزار می شــود که مجموعه تولیدی اورمزد نیز همانند سالهای گذشته با حضوری بی نظیر و غرفه سازی متمایز در این نمایشــگاه شرکت کرده و پذیرای بازدیدکنندگان و شبکه گسترده نمایندگان فروش محصولات این مجموعه از سراســر کشور است. این مجموعه در نظر دارد همزمان با برگزاری این نمایشگاه، از محصولات جدید خود نیز رونمایی کند .

این نمایشگاه مهم ترین رویداد سال در زمینه لوازم خانگی است که مجموعه تولیدی اورمزد به عنوان یکی ازبزرگترین تولیدکنندگان لوازم آشپزخانه در آن حضور سبزی دارد.

لازم به ذکر اســت نمایشگاه لوازم خانگی تهران، رویدادی ٤ روزه است که از سال ۱۳۸۰ آغاز بــکار کرده و در آن تولیدکنندگان داخلــی محصولات لوازم خانگی ، جدیدترین و با کیفیت‌ترین محصولاتشان را ارائه می‌دهند و در نمایشگاه امسال غرفه مجموعه تولیدی اورمزد برای خریداران تخفیف هایی را نیز در نظر گرفته است که این شرایط تنها مختص همین نمایشگاه است و بازدیدکنندگان از این غرفه می‌توانند از تخفیفات نقدی بهره‌مند شوند.

مجموعه تولیدی اورمزد از تمامی علاقه مندان دعوت به عمل آورد تا با حضور در سالن ۳۸B این نمایشگاه از آخرین دست آوردهای این مجموعه بازدید کنند.

ادامه از صفحه اول

اتاق بازرگانی ایران پیش از تدوین برنامه هفتم پیشنهاد داد:

بودجه ریزی با الهام از برنامه توسعه

عضو هیات نمایندگان اتاق ایران گفت: آنچه باید انجام شود این است که دیگر هزینه تحریم و تهدید ندهیم. اگر برای جلوگیری از تهدیدها منابعی صرف کنیم، سرمایه‌ای برای توسعه باقی نمی‌ماند. در اینجاست که ایجاد صندوق‌های توسعه نقش بسزایی پیدا می‌کنند. استفاده از منابع آنها که درواقع منابع بین نسلی هستند برای توسعه انرژی، توسعه زیربنایی، توسعه آب و فاضلاب و غیره توصیه می‌شوند.

شمس اردکانی وجود ۱۵ کشور در همسایگی ایران را یکی از مزیت‌های مهم برشمرد و از آن به‌عنوان یک ظرفیت بی‌بدیل یاد کرد. برقراری روابط مثبت و توسعه تجارت با این کشــورها ازجمله نکاتی بود که رئیس کمیسیون اقتصاد کلان به آن اشاره و تأکید کرد: چون ایران ازنظر نیروی انسانی مزیت دارد، می‌تواند محور تجارت منطقه شناخته شود. به‌طورکلی تعامل با دنیا می‌تواند در توسعه مناسبات کشور با همسایگان نیز اثر مثبت داشته باشد؛ دیگر کشورهای دوردست نمی‌توانند همسایگان را علیه ما تحریک کنند. او ادامه داد: یکی از مباحث توســعه در ایران، استفاده درست از انواع انرژی است که ذخایر قابل‌توجهی از آنها را در اختیار داریم. مبادله برق با همسایگان و صادرات گاز به هر کشــوری که نیاز دارد و درعین‌حال رساندن گاز کشورهای همســایه به بازارهای سوم و تبدیل به هاب انرژی منطقه، یکی از نمودهای واقعی توسعه در کشور است. از طرف دیگر کشورهای همسایه ازنظر ذخایر معدنی، غنی هستند و خوشبختانه ایران ازنظر علمی و نیروی انسانی در معدن نسبت به همسایگان خود جلوتر است. بنابراین می‌توان با انتقال صنایع معدنی این کشورها به داخل، سطح مناسبات را با همسایگان توسعه داد و ضمن دسترسی به روابط پایدار، زمینه توسعه صنعتی کشور را فراهم کرد.

شمس اردکانی با اشاره نقطه نظرات رهبری و ابلاغ سیاست‌های توسعه دریامحور، گفت: همان‌طور که می‌بینیم دیدگاه‌ها و سیاســت‌گذاری‌های خوبی از سوی مقام معظم رهبری در طول ســالیان گذشته مطرح شده اما در عمل و اجرا به آنها توجه نکردیم. امروز لایحه بودجه‌ای که تدوین شــده نیز از این سیاست‌گذاری‌ها به دور است.

او ادامه داد: برای مثال در حوزه پالایش نفت که نیاز به لیسانس‌های مختلف داریم بهتر است به‌جای پالایشگاه‌های بزرگ، به سراغ پتروپالایشگاه برویم . امروز در دنیا تقاضا برای محصولات نفتی که اصل آنها بنزین و گازوئیل باشد در حال کاهش است؛ در دو سال گذشته، کشورهای صنعتی تولید اتومبیل گازوئیلی را ممنوع کردند. پس نگاه توسعه‌ای به ما می‌گوید که امروز باید به سمت پتروپالایشگاه برویم که خوشبختانه در ایران قابل ساخت است.

نوبت دوم

«آگهی فراخوان جذب سرمایه گذار»

شــهرداری بازرگان در نظر دارد به اســتناد مصوبه شماره ۷۰۲ / ۵ ش / ۹۹ – ۱۲ /۳/ ۹۹ شورای محترم اسلامی شهر بازرگان و رای کمیته محترم انطباق به شــماره ۲٤٤٥ / ۳۰٤ / ۱۰۰ / ۹۹ – ۲۱ / ۳/ ۱۳۹۹ و موافقت شــورای سرمایه گذاری شهرداری به شــماره ص / ۹۹ / ٤۸۷ – ٦ / ۳/ ۹۹ بــا هدف احداث پروژه های مشارکتی در راستای استفاده از توان سرمایه گذاران داخلی در جهت کاهش معضل ترافیکی، با احــداث مجموعه خدماتی، تجاری و پارکینگ در طبقات منفی میدان ورودی گمرک به صورت مشــارکتی به شرح ذیل اقدام نماید لذا از ســرمایه گذاران محترم دعوت می شود در صورت تمایل ظرف مدت ۱۷ روز کاری از تاریخ انتشــار آگهی با مراجعه به شــهرداری بازرگان نســبت به اخذ، تکمیل و تحویل اسناد شرکت در فراخوان عمومی اقدام نمایند.

۱– مساحت عرصه پروژه: حدود ٤۸٤۰ مترمربع در میدان ورودی گمرک بازرگان.

۲– احداثی شــامل: طبقه منفــی ۱ به صورت تجــاری ناخالص به مســاحت ٤۸٤۰ مترمربع – طبقــات منفی ۲ و ۳ بــه صورت پارکینگ به مساحت ناخالص ۹٦۸۰ مترمربع (جمع مساحت اعیانی ۱٤۱۷۰ مترمربع)

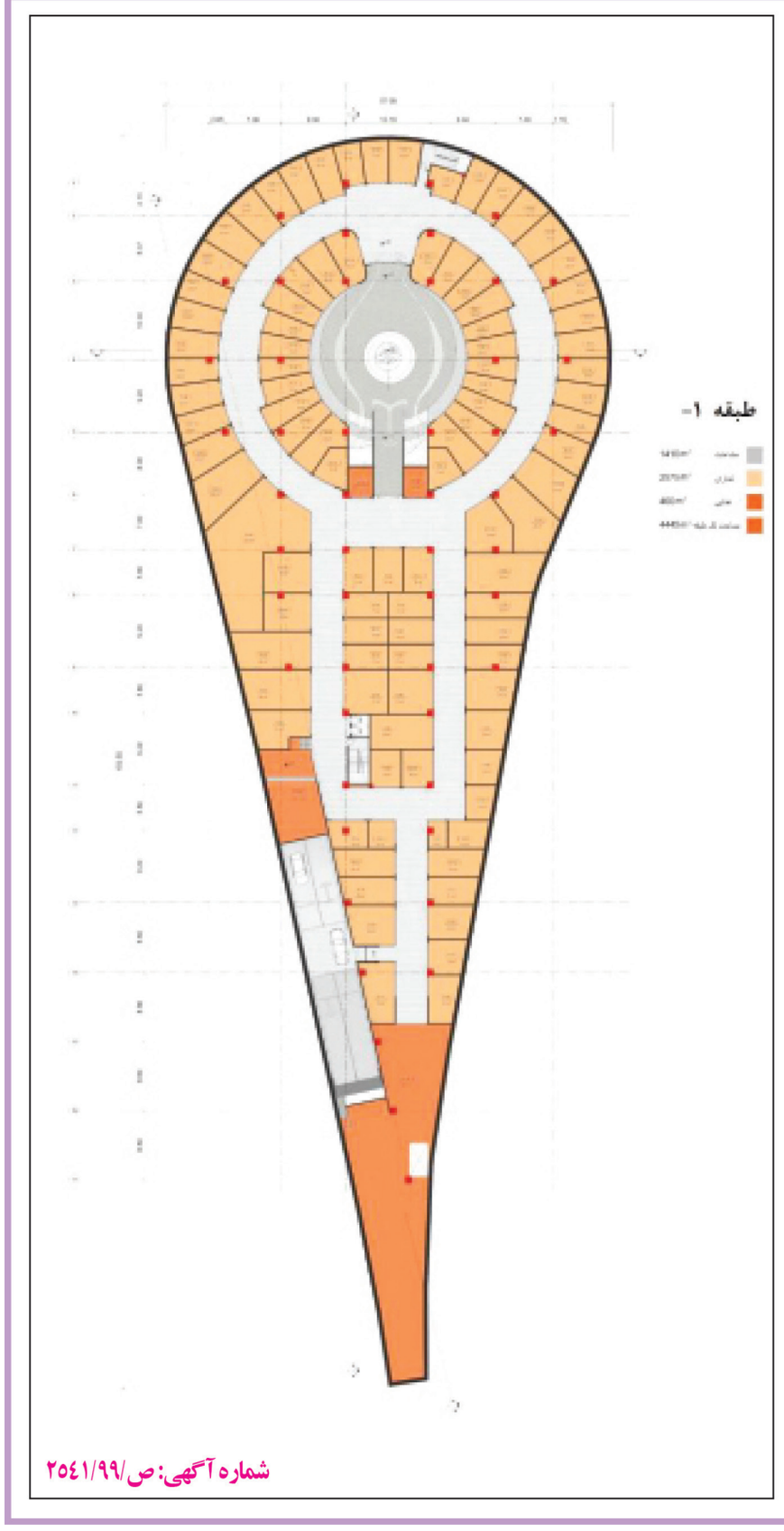
۳– آورده شــهرداری: براساس نظریه هیات سه نفره از کارشناسان رســمی دادگستری به میزان ۰۰۰ /۰۰۰ / ۰۰۰ / ٤۸۵ ریال (معادل ٤۸ میلیارد و پانصد میلیون تومان) برآورد گردیده اســت. ضمنا هزینه هــای لازم جهت صــدور پروانه ساختمانی نیز متعاقبا جزو آورده شهرداری لحاظ خواهد شد.

٤– آورده سرمایه گذار: احداث و تکمیل پروژه

۵– ســرمایه گذاران محترم می بایســت جهت شــرکت در فراخوان ۵٪ مبلغ برآورد اولیه را به صورت نقد یا اسناد خزانه اسلامی یا ضمانت نامه بانکی تحویل شهرداری نمایند.

توضیح اینکه تمامی نقشه های سازه و پلان معماری می بایســت از طرف سازمان نظام مهندسی و شهرداری تایید گردد سایر شرایط در اسناد شــرکت در فراخوان اعلام خواهد شد.

سید محمد تقی حسن زاده
شهردار بازرگان



شماره آگهی: ص/۲۵٤۱/۹۹