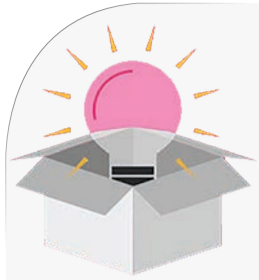


۱۰ نکته برای موفقیت در حوزه بازاریابی



شما مجبور نیستید که تنها در حوزه تجاری یا صنعتی خود و در میان افرادی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کنند به بازاریابی بپردازید. بنابراین بهتر است با دید بازتری عمل کرده و بررسی...

۱۵

در صورت عدم توافق نهادهای ذی ربط در کاهش نقاط پر خطر ترانزیت هوایی

طلای آسمان ایران مس می‌شود

قاب اقتصاد



پیش‌بینی‌های بازار نفت در سال ۲۰۱۷

سرمقاله

سیاست‌های ارزی و توسعه صادرات غیرنفتی



مهدی خاکی فیروز روزنامه‌نگار

نرخ برابری ارزهای خارجی و ریال، یکی از عوامل مؤثر بر کاهش یا افزایش صادرات غیرنفتی است. به‌طور کلی اگر قیمت ریال در برابر سایر ارزها کاهش یابد، شاهد افزایش صادرات و در حالت قرینه، کاهش صادرات و افزایش واردات خواهیم بود. اما این اصل کلی، تبصره‌هایی هم دارد و نمی‌توان صرفاً به اتکای بازی با قیمت ارزهای خارجی، تراز تجارت خارجی را به اهداف مورد نظر رساند. فرمولی که برای شرایط نرمال اقتصادی پاسخگو است، در شرایط خاص کنونی، به تنهایی راهگشا نخواهد بود...

۶

۱۲

مذاکرات برای تمدید «کارت اعتباری خرید کالای ایرانی» ادامه دارد

پافشاری بر طرحی ناموفق

۴



شاخص کل بورس در کانال ۸۷ هزار واحدی درجا زد

نوسان‌گیری معامله‌گران حرفه‌ای در گروه فلزات اساسی

سپهبدی آرمست امروز

حسین راغفر:

بخش هزینه‌های بودجه کاملاً متأثر از نفوذ عوامل قدرت است

حسین راغفر گفت: عمده سودهایی که در صنایع پتروشیمی حاصل شده نه از تلاش و نوآوری و نه از خلاقیت حاصل شده بلکه عمدتاً در اثر تزریق منابع بخش عمومی و بارانه و خوراک پتروشیمی‌ها صورت گرفته است. حسین راغفر در گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به ناتوانی دولت در ساماندهی بخش هزینه‌های بودجه، اظهار داشت: ساختار تصمیم‌گیری در کشور اصلی‌ترین عامل در تعیین بخش هزینه‌ها در بودجه است. در واقع بخش هزینه‌ها کاملاً متأثر از نفوذ عوامل قدرت در کشور است. وی افزود: در بخش صنعت در تخصیص منابع مالی شاهد هستیم که منابع کشور به صنایع بزرگی تخصیص داده می‌شود که تنها شامل گروه‌های خاصی می‌شوند. راغفر تصریح کرد: در این سیاست‌ها عمدتاً حوزه فولاد، خودروسازی، سیمان و پتروشیمی‌ها مطرح هستند که از پرنفوذترین بخش‌های اقتصادی کشور به شمار می‌روند. وی ادامه داد: متأسفانه تا کارآمدی زیادی در این بخش‌ها وجود دارد و منابع بزرگی به دلیل نفوذ برخی افراد در نظام تصمیم‌گیری جذب حوزه‌هایی می‌شوند که فاقد کارایی و بازدهی لازم هستند.

این اقتصاددان در ادامه خاطرنشان کرد: با توجه به محدودیت منابع، فرصت برای سایر حوزه‌های مهم اقتصادی کشور عملاً فراهم نمی‌شود. وی ادامه داد: متأسفانه وضعیت نظام تصمیم‌گیری همواره به‌گونه‌ای بوده که صاحبان سرمایه‌های تجاری و مالی و آنهایی که در بخش صنعت سرمایه‌گذاری کرده‌اند، سرمایه‌گذاری‌هایشان در بخش‌های تاکارآمد بوده است. راغفر ادامه داد: عمده سودهایی که در صنایع پتروشیمی و بانک‌ها حاصل شده نه از تلاش و نوآوری و نه از خلاقیت حاصل شده بلکه عمدتاً در اثر تزریق منابع بخش عمومی و بارانه و خوراک ارزان برای پتروشیمی‌ها صورت گرفته است. این اقتصاددان افزود: همین صنایع در حال حاضر به دلیل اینکه تبدیل به شبکه بزرگی شده‌اند نفوذشان در تصمیم‌گیری‌ها بسیار زیاد است. صادرات محور کشورمان را کاهش داده است. به همین دلیل با وجود افزایش اخیر قیمت ارزهای خارجی که کشور فراهم نمی‌کند.

سرمقاله

سیاست‌های ارزی و توسعه صادرات غیرنفتی

نرخ برابری ارزهای خارجی و ریال، یکی از عوامل مؤثر بر کاهش یا افزایش صادرات غیرنفتی است. به‌طور کلی اگر قیمت ریال در برابر سایر ارزها کاهش یابد، شاهد افزایش صادرات و در حالت قرینه، کاهش صادرات و افزایش واردات خواهیم بود. اما این اصل کلی، تبصره‌هایی هم دارد و نمی‌توان صرفاً به اتکای بازی با قیمت ارزهای خارجی، تراز تجارت خارجی را به اهداف مورد نظر رساند. فرمولی که برای شرایط نرمال اقتصادی پاسخگو است، در شرایط خاص کنونی، به تنهایی راهگشا نخواهد بود. یکی دیگر از مولفه‌های مورد نیاز برای توسعه صادرات غیرنفتی، امکان افزایش تولید کالاهای رقابتی برای بازارهای هدف است. در حال حاضر به دلیل رکود مستمر پنج ساله، بسیاری از صنایع کشور توان تولید کالای مناسب برای صادرات را از دست داده‌اند. این توان شامل نقدینگی در گردش، نوسازی خطوط تولید، جذب و حفظ نیروی کار ماهر در بخش تولید و بازرگانی، ارتباط مؤثر با بازارهای هدف و همچنین توان تأمین نهاده‌های تولید و ارتباط‌های مالی با خریداران خارجی است. مجموع این عوامل، توان تولید یک شوک متوسط بود، تغییر مشابهی در تراز تجارت خارجی کشور مشاهده نمی‌شود. تجربه بحران ارزی پاییز ۹۱ پیش روی ماست. در آن سال، شاهد افزایش حدود سه برابری قیمت ارزهای خارجی بودیم. اما این افزایش، در عمل به دلیل فقدان برخی زیرساخت‌ها، فقط افزایش صادرات برخی حوزه‌های کاری همچون پتروشیمی‌ها را به همراه داشت و در آن سال، همه بخش‌های صنعت و تولید از این تفاوت قیمت بهره‌مند نشدند و رشد اقتصادی کشور، به حدود منفی ۵ و ۸ دهم درصد رسیده که مشابه آن، در دوره‌های صلح ثبت شده بود.

در همان سال اقتصاددان‌های طرفدار آزادی نرخ ارز نیز تأکید کردند که به جای تثبیت چند ساله قیمت ارز و جهش ناگهانی، بهتر بود شیب ملایم در افزایش قیمت ارز در سال‌های مختلف اعمال می‌شد تا نیازی به جهش یکباره نباشد. متأسفانه پیامد اجتماعی شوک ارزی سال ۹۱، افکار عمومی را به مطالبه تثبیت قیمت ارزهای خارجی متمایل کرد درحالی‌که لازم بود از تجربه آن بحران درس می‌گرفتیم و سیاست افزایش قیمت ارز، سالانه و متناسب با تقاضای قیمت تورم داخلی و خارجی، به کار بسته می‌شد. شرایط کنونی کشور به‌ویژه کاهش تاب‌آوری بازارها و بنگاه‌ها، اقتضا می‌کند که شیب ملایم‌تری را برای افزایش قیمت ارز مورد توجه قرار دهیم و مهم‌تر از آن، بانک مرکزی با ترسیم و انتشار پلن کاری خود برای تزریق ارز به بازار، چشم‌انداز مشخصی را برای تحولات قیمت ارز پیش روی تولیدکنندگان و بازرگانان قرار دهد.

۱۰ رویداد مهم برای اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۷

- ۱- آغاز اجرای توافق کاهش تولید اوپک**
نفت خام بزرگ‌ترین رشد سالانه قیمت از سال ۲۰۰۹ را پشت‌سر گذاشته است و بازاری خواهد بود که در سال ۲۰۱۷ به دقت نظاره خواهد شد. قیمت نفت پس از اینکه در ابتدای سال ۲۰۱۶ با ریزش چشمگیری روبه‌رو شد، در طول سال حرکت محتاطانه‌ای داشت، اما از اواسط نوامبر تا پایان سال روند صعودی در پیش گرفت و از اواسط نوامبر به بالاترین رکورد سال صعود کرد. در اواخر نوامبر، کشورهای عضو و غیرعضو اوپک برای کاهش ۱.۸ میلیون بشکه در روز از تولیدشان به توافق رسیدند و زمان اجرای این توافق، اول ژانویه تعیین شد که این کاهش را به رویداد مهم شماره یک سال ۲۰۱۷ تبدیل کرد.
- ۲- تحلیف دونالد ترامپ**
دومین رویداد مهم در سال ۲۰۱۷ مراسم تحلیف دونالد ترامپ به‌عنوان رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا در ۲۰ ژانویه است. اگر وی شعارهای اعضای اوپک در نقش سهم رها نکند، سخنرانی تحلیف ترامپ ممکن است بازار سهام را دچار نوسان کند.
- ۳- نشست اوپک در وین**
اوپک در ژانویه برای نشست دو روزه خود در روزهای ۲۱ و ۲۲ ژانویه سومین رویداد مهم را رقم می‌زند. این نشست، نخستین دیدار کمیته نظارت بر رعایت توافق کاهش تولید نفت متشکل از کشورهای عضو و غیرعضو اوپک در وین خواهد بود.
- ۴- نشست اوپک در وین**
اوپک در ژانویه برای نشست دو روزه خود در روزهای ۲۱ و ۲۲ ژانویه سومین رویداد مهم را رقم می‌زند. این نشست، نخستین دیدار کمیته نظارت بر رعایت توافق کاهش تولید نفت متشکل از کشورهای عضو و غیرعضو اوپک در وین خواهد بود.
- ۵- اجرای ماده ۵۰ از سوی دولت انگلیس در پایان مارس**
انگلیس در ژوئن سال ۲۰۱۶ به ترک اتحادیه اروپا (برگزیت) رأی داد و این تصمیم نوسان زیادی را در بازارها ایجاد کرد و به ریزش شدید ارزش پوند منتهی شد. پوند انگلیس در اکتبر سال ۲۰۱۶ پس از اینکه ترزا می، نخست‌وزیر انگلیس اعلام کرد ماده ۵۰ را زودتر از پایان مارس سال ۲۰۱۷ فعال نمی‌کند، دوباره ریزش چشمگیری پیدا کرد.
- ۶- انتخابات اروپایی**
مذاکرات ضروری برای خروج انگلیس از اتحادیه اروپا تنها با فعال شدن ماده ۵۰ آغاز می‌شود. انتظار می‌رود این مذاکرات پیچیده دو سال به طول بینجامد. این زمان طولانی‌تر از آن است که سرمایه‌گذاران تصور بمانند، بنابراین تجدید نوسان و افت بیشتر پوند انگلیس در واکنش به این رویداد پیش‌بینی می‌شود.
- ۷- انتخابات ریاست جمهوری ایران در ۱۹ مه**
در حال حاضر نامزد پیش‌ساز اصلی در انتخابات ایران، دکتر حسن روحانی است. پس از مذاکرات و توافق هسته‌ای که در سال ۲۰۱۵ با قدرت‌های غربی متعددی حاصل شد و لغو تحریم‌های اقتصادی را به دنبال داشت، ممکن است در صورت اقدام دونالد ترامپ برای لغو توافق هسته‌ای، با وی تقابل پیدا کند. افزایش تنش‌ها ممکن است در بازار نفت خام منعکس شود.
- ۸- ترامپ، چین و مسائل تجاری**
اقتصاد چین در سال ۲۰۱۶ ثبات یافت و فشار تورم

- منفی کاهش یافت. بانک مرکزی چین ممکن است نرخ‌های بهره را کاهش بیشتری دهد و در عین حال تلاش کند از فشار ناشی سطح بالای بدهی بکاهد. با این‌همه اگر ترامپ با چین جنگ تجاری راه بیندازد، همه این موارد متوقف خواهند شد.
- دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور منتخب آمریکا چین را به دستکاری ارز متهم و تهدید کرده تعرفه‌های بیشتری برای همه واردات چین تحمیل کند. وی همچنین درباره پایان دادن به توافقات تجاری نامناسب صحبت کرده است. ترامپ ممکن است وضعیت ضدتجاری با چین ایجاد کند که ممکن است به سایر بازارهای نوظهور گسترش پیدا کند.
- ۹- پایان دوره تسهیل سیاست پولی جهانی**
آیا سال ۲۰۱۷ شاهد پایان دوره کاهش نرخ بهره و تسهیل سیاست پولی خواهد بود؟ ۲۰۱۶ در حالی پایان یافت که اقتصاد جهانی نشانه‌های بهبود را نشان داد. با این‌همه آمریکا تنها کشوری بود که نرخ بهره مینا را افزایش داد. پرسش‌هایی درباره سایر بانک‌های مرکزی بزرگ باقی مانده است. آیا بانک مرکزی انگلیس برای تحرک بخشیدن به اقتصاد این کشور یا پوند اقدام خواهد کرد؟ آیا بانک مرکزی اروپا تعدیل برنامه خرید اوراق قرضه را آغاز می‌کند یا به برنامه تسهیل پولی پایان می‌دهد؟ آیا بانک مرکزی اروپا و بانک مرکزی ژاپن برای ترک سیاست نرخ‌های بهره منفی ناچار خواهند شد نرخ‌های بهره را افزایش دهند؟ آیا اقتصادهای استرالیا و نیوزیلند آماده افزایش نرخ‌ها می‌شوند؟
- ۱۰- تضاد سیاست‌های اقتصادی ترامپ با سیاست بانک مرکزی**
ترامپ در طول مبارزات انتخاباتی جانت پلن، رئیس بانک مرکزی را از تیغ انتقادش در امان نگذاشت، اما از زمان پیروزی وی در انتخابات، به نظر می‌رسد هر دو طرف با یکدیگر دوستانه بوده‌اند. بانک مرکزی اعلام کرده تحرک بخشیدن به اقتصاد از طریق بسته هزینه مالی مورد نظر ترامپ مشکلی ندارد، با این‌همه خاطرنشان کرده که این اقدام مسئولیت زیادی به همراه دارد.
- انتظار می‌رود سیاست‌های ترامپ تورم‌زا باشد. بانک مرکزی تا حدودی راه‌گریز دارد، زیرا تورم مصرف‌کننده در حال حاضر پایین ۲ درصد باقی مانده است اما بانک مرکزی تا چه میزان اجازه خواهد داد تورم به بالای سطح مذکور افزایش پیدا کند پیش از اینکه برای بازگرداندن تورم به این هدف اقدام کند؟
- ترامپ همچنین وعده اشتغال‌زایی داده است. اما پلن اعلام کرده که بازار کار آمریکا به اندازه کافی بهبود یافته و بنابراین به هزینه دولتی زیاد برای رسیدن به نرخ اشتغال کامل نیاز نیست. وی همچنین عنوان کرده است بیان برانکه، رئیس سابق بانک مرکزی زمانی که اشتغال بسیار بالاتر از سطح کنونی بود، خواستار تدابیر محرک مالی شده بود.
- ترامپ و بانک مرکزی اسمال بر سر اینکه چه میزان تدابیر محرک مالی مناسب است، با یکدیگر اختلاف پیدا می‌کنند و این مسئله که آیا ترامپ یک تریلیون دلار برای بازسازی زیرساخت آمریکا کسب خواهد کرد را زیرسوال می‌برد.

پولادشهر آرمست امروز

درد دل بازار



در دل بازار سعادت آباد چه خبر است
طرحی نو باید در انداخت

این روزها فضای مجازی به حدی فعال شده که با تبلیغ یک بستنی یا یک برگر، افراد از هر نقطه‌ای از شهر خود را به محل عرضه خوراکی یا کالا می‌رسانند. محله سعادت‌آباد نیز به دلیل همجواری با شهرک غرب و وجود کافه‌های فراوان، مراکز خرید متنوع و خوردنی‌های خوشمزه یکی از محله‌های پرسرعتی شبانه تهرانی‌ها محسوب می‌شود.

وجود پردیس سینمایی در پاساژ اریکه ایرانیان یکی از نقاط قوت این مجتمع محسوب می‌شود که توانسته نیازهای مردم این منطقه را به لحاظ دسترسی به سینما پوشش دهد. شاید اگر مجتمع‌های خرید دیگر این منطقه به چنین اقداماتی دست می‌زدند و از ایده‌های جدیدی مثل افتتاح شهر بازی یا مراکز ورزشی و خدماتی در قالب مجتمع‌های تجاری می‌پرداختند از اقبال و توجه بیشتری بهره می‌بردند.

وجود مراکز خرید متنوع و خرید و محلی تنها به دلزدگی همسایه‌ها می‌انجامد. شاید بهتر این باشد که سرمایه‌گذاران جدید با طرح و ایده‌های جذاب به فکر تأسیس چنین مراکزی باشند. همانطور که بسیاری از فروشندگان مجتمع تجاری پرواز عنوان کردند نبود تبلیغات و ایده و برنامه‌ریزی این مجتمع را به چنین مرکز خرید سوت و کوری تبدیل کرده است. مرکز خریدی که تقریباً در یک منطقه مره‌نشین جا خوش کرده است اما روزگار خوبی را سپری نمی‌کند. با ورود مراکز خرید و تجاری جدیدی مثل آرن و... دیگر این مجتمع‌ها از رونق می‌افتند.

یکی از مغازه‌داران این مجتمع به «فرصت امروز» می‌گوید: روزهایی بوده که ما حتی فروش چندانی نداشتیم و مجبور بودیم پول اجاره را از پس‌اندازهای قبلی مان پرداخت کنیم. متأسفانه کار دیگری هم از ما بر نمی‌آید که جمع کنیم و سراغ کار دیگری برویم. سال‌هاست که سرمایه خودمان را در این صنف خوابانده‌ایم. حال چه کاری می‌توانیم انجام بدهیم جز اینکه بمانیم و به روزهای خوشی که امیدواریم در راه باشد دل خوش کنیم. تمام امید ما کالسی شب عید است. امیدواریم بتوانیم ضررهای یک سال را با فروش شب عید جبران کنیم.

چه باید کرد؟

تبلیغات در فضای مجازی یکی از بهترین روش‌های جذب مشتری برای چنین پاساژهای خلوتی است. اگر فروشندگانی بتوانند به‌طور وسیع تمام کارهای خود را در صفحات مجازی پوشش دهند و در کنار این مؤلفه اجناس زیبا و خاصی را ارائه دهند قطعاً مشتریان آن کالا خود را به هر نحوی شده به آن مرکز خرید خواهند رساند. در کنار این موارد بسیاری از این نوع مغازه‌ها با ارسال محصولات خود در قالب پیک کار مشتریان خود را راحت‌تر می‌کنند.



به این صورت هم کالای خود را می‌فروشند و هم رضایت مشتری را جلب می‌کنند. وجود یک سازوکار ضمانتی و خدمات پس از فروش نیز باعث می‌شود مغازه‌داران وجهه بسیار خوبی در نظر مشتریان کسب کنند. در اینجا نیز جالب باشد نگاهی نیز به تاریخچه این منطقه داشته باشیم.

تاریخ تأسیس و پیدایش محله سعادت آباد
سیدضیاءالدین طباطبایی در سال ۱۳۲۷ شمسی ده‌مخروبه و بدون سکنه‌ای را که زمین‌های آن ریگزار بوده و ارباب داشته خریداری می‌کند. در شروع کار با استخدام آشنایان یزدی و کشاورزان که همه سید بودند این ده را سادات آباد نام‌گذاری می‌کند که گندم‌کاری، بونجه‌کاری و پرورش خرگوش از نوع آنفوره انجام می‌دادند. او از طریق فروش گوشت خرگوش به مغازه‌های چهارراه استانبول و فروش پوست خرگوش و پشم آن برای تولید کلاه و پالتو به بازرگانان و به دست آوردن پول از این راه هرچه خرابه بوده آباد می‌کند و به آب می‌رساند. همراهی کردن کارگران و رهبری سیدضیاء به منطقه آبادانی بخشید و با اضافه شدن کارگران غیرسید سادات به سعادت تبدیل شد چون سعادت آباد راحت‌تر از سادات آباد تلفظ می‌شد.

گندم مزارع سیدتأمین‌کننده غله بسیاری از مناطق تهران شد. انواع میوه‌های مرغوب آن زمان از باغ‌های سیدضیاء (در سعادت آباد) تأمین می‌شد. سیدضیاء به پیشنهاد «سریدبولارد» سفیر انگلستان در آن زمان به پرورش نوعی خاص از خرگوش پرداخت و در طول ۱۰ سال به‌طور مداوم ۱۵ هزار خرگوش در مزارع سعادت آباد پرورش داد. در سال ۱۳۳۹، سیدضیاء در کنار ۵۰ هزار نفر سکنه سعادت آباد زندگی می‌کرد و این نفرات همگی اینجا کار می‌کردند و در عمرانی و آبادانی این منطقه تلاش و کوشش داشتند. در این زمان این محله برق داشته و بنا به نوشته‌های روزنامه‌های آن زمان قیمت باغ‌های سعادت آباد به ۸۰ میلیون تومان رسیده بود.

گذری بر مجتمع‌های تجاری محلی

گزارش «فرصت امروز» از مجتمع تجاری پرواز



یک مغازه پوشاک زنانه می‌شوم از اوضاع بازار که می‌پرسم فروشنده می‌گوید «ای» تعریفی ندارد. در مورد اجاره‌بها صحبت می‌کنیم. فروشنده که پسر جوانی است ادامه می‌دهد: هیچ اصولی برای اجاره بها وجود ندارد. عده‌ای مغازه‌ها را خریدند و با هر قیمتی که بخواهند اجاره می‌دهند. دیده شده که برای یک مغازه ۲۰ متری مالکی ماهانه ۴ میلیون اجاره طلب کرده و دیگری ۱۰ میلیون تومان. از مشتریان این مجتمع که اکثراً بانوان هستند، می‌شود فهمید که بخش عمده‌ای از مغازه‌های این مرکز خرید به فروش وسایل مورد نیاز از قشر پرداخته است. یکی از مغازه‌داران می‌گوید: معمولاً خانواده‌ها به مراکز خریدی مراجعه می‌کنند که بتوانند اکثر نیازهای خود را در آن مجتمع تأمین کنند. به‌طور مثال این مجتمع خرازی، لوازم خانگی،

ماه از سال چندین معقول به نظر نمی‌رسد. یکی از مغازه‌داران فروش پایین را دلیل این موضوع عنوان می‌کند و می‌گوید با چنین ترندهایی سعی در جذب مشتری‌ها داریم. به طلافروشی می‌گویند که در قسمت انتهایی این پاساژ و کنار فست‌فود پارت قرار گرفته سری می‌زنم، این قسمت از مجتمع شلوغ‌ترین بخش آن است که چندین خانم برای مشاهده و خرید طلا تقریباً صف کشیده‌اند. یکی از مشتریان می‌گوید: اگر هر مغازه‌داری بتواند در فضای مجازی تبلیغات خوبی ارائه کند قطعاً مشتریان از جنوبی‌ترین قسمت شهر هم برای خرید به آنجا مراجعه می‌کنند. دیگری ادامه می‌دهد: ما با دیدن صفحه این گالری از شرق تهران برای خرید به غربی‌ترین قسمت شهر آمده‌ام.

می‌زنم. فروشنده که خانم میانسال است با خوشرویی تمام به استقبال می‌آید و اجناسش را معرفی می‌کند. یک دستبند معمولی بین ۳۰ تا ۴۰ هزار تومان قیمت دارد. فروشنده تأکید می‌کند که اجناس ما ترک است و به هیچ‌وجه سیاه نمی‌شود. از اجاره گرفته‌ها که می‌پرسم می‌گوید برای یک تومن قیمت گذاشته‌اند اما غرفه‌های طبقه دوم بین یک تا یک و نیم میلیون تومان قیمت گذاشته‌اند اما غرفه‌های طبقه دوم بین یک تا یک و نیم میلیون تومان هم می‌رسند. از روزهای شلوغ و پر فروششان می‌پرسم، می‌گوید: این مجتمع روز شلوغ ندارد، در واقع به یک هفته یکبار شلوغ می‌شود اما غرفه‌های دیگر مشتری‌ها کم شدند خریداران برای رفع خرد نیازهای خود و گذراندن اوقات فراغت به آن مراجعه می‌کنند.

نهایت شلوغی این پاساژ شب‌های جمعه است که آن هم تعریفی ندارد. ادامه می‌دهد: قول‌هایی برای شب عید داده‌اند که تبلیغاتی انجام دهند تا شاید فروش ما هم رونقی بگیرد. این طبقه هم بسیار کوچک و نقلی با ۱۵ مغازه که اکثرشان به کار پوشاک و فروش زیورآلات و طلا مشغول هستند به کار خود ادامه می‌دهد. داخل یک مغازه مانتوفروشی می‌شوم. از مدلی خوشم می‌آید که مناسب سایز من نیست. فروشنده اطمینان می‌دهد که اگر مورد پسندم باشد مطابق میل من سفارش می‌گیرد. شاید کسادی بازار و خلوتی این مجتمع یکی از دلایل سرویس‌دهی بهتر به مشتریان باشد. در کنار مغازه مانتوفروشی به تناب دو مغازه کیف و کفش فروشی وجود دارد که روی هر دو مغازه برج‌سب قشرو فوق‌العاده زده شده است. تقریباً چیزی که در تمام مغازه‌های این مجتمع مشترک است همین نصب واژه‌های آف و فروش فوق‌العاده و علامت تخفیف روی شیشه‌های مغازه‌ها است؛ امری که در این

قیمت‌ها معقول و مناسب خریداران محلی است. در طبقه اول این مجتمع فروشگاه چرم می‌ش با تخفیف ویژه زمستانه به استقبال بهار رفته است. مغازه‌های دیگر این طبقه به فروش روسری و ساعت و لوازم آرایشی و لوازم تزئینی خانه مشغول هستند. البته در این طبقه سه مغازه پوشاک زنانه هم وجود دارد که مدل‌های ژورنالی بسیار زیبایی را عرضه می‌کنند. با یکی از غرفه‌داران صحبت می‌کنم و دلیل خلوتی مجتمع را جویا می‌شوم، او می‌گوید: اوایل که این پاساژ افتتاح شد فروش خوبی داشتیم و استقبال خوبی صورت می‌گرفت اما رفته‌رفته دیگر مشتری‌ها کم شدند شاید دلیل عمده آن کمبود تبلیغات از جانب مسئولان مرکز خرید است. در گذشته مرکز خرید ما در شبکه‌های تلویزیونی و ماهواره‌ای تبلیغ می‌شد اما به دلیل هزینه‌های بالای تبلیغات این روند متوقف شد و می‌بینید که دیگر مشتری چندانی نداریم. یکی دیگر از غرفه‌داران به ما ملحق می‌شود و می‌گوید: «شاید دلیل دیگر خلوتی مرکز خرید پرواز این باشد که الان در هر محله‌ای چنین مراکز خریدی وجود دارد، دیگر کسی از آن سر شهر بلند نمی‌شود تا برای خرید به این پاساژ بیاید.»

غرفه‌هایی که نمای زیبایی ندارند

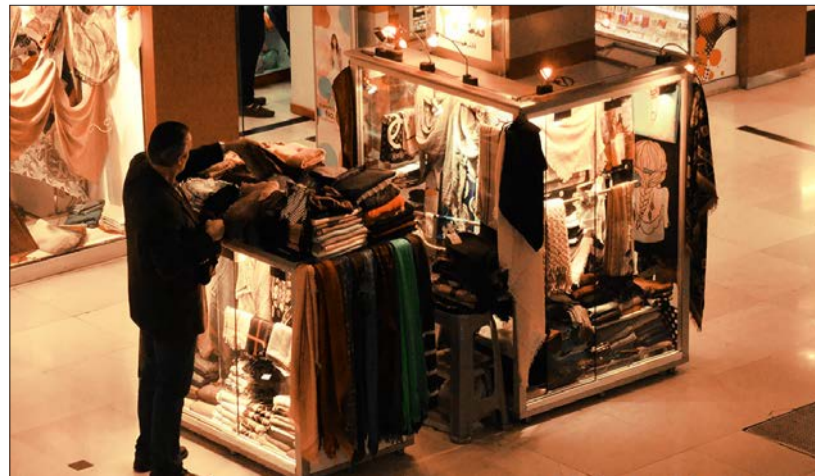
برای رسیدن به این مجتمع کافی است خودتان را به چهارراه سرود در محدوده سعادت‌آباد برسانید. فلش بزرگی شما را به طرف میدان به‌رود راهنمایی می‌کند، نرسیده به میدان به‌رود و درست جنب فروشگاه شهروند یک مجتمع تجاری شش ساله‌ای وجود دارد که چراغ‌های چشمک‌زن آن نوید وجود یک مرکز خرید را می‌دهد. از خیابان عبور می‌کنم و به سمت مرکز خرید می‌روم. جلوی در ورودی مجتمع یک خودروی ام‌وی‌ام که قرار است روزی به یک خریدار خوش اقبال این مجتمع تعلق گیرد جا خوش کرده است. اقدام خوب این مجتمع به نصب پله‌های برقی به جای پله سنگی برای ورود مشتریان به سالن قابل توجه است. به محض ورود، نخستین چیزی که نگاه خریدار را جلب می‌کند شلوغی بیش از حد این پاساژ است، طوری که هر قسمت از آن توسط غرفه‌های مختلف اشغال شده است. این مجتمع یک معماری خیلی ساده، بدون هیچ لوستر و جلوه ویژه‌ای البته بدون در نظر گرفتن یک آبنمای ساده با گوی گرد درست در وسط طبقه همکف این مرکز خرید در دو طبقه بنا شده است. غرفه‌های طبقه همکف اغلب به فروش روسری و لوازم تزئینی و لوازم جانبی موبایل مشغول هستند. پاساژ بسیار خلوت است و اغلب فروشنده‌ها با موبایل‌شان بازی می‌کنند، در طبقه اول گشتی می‌زنم تا با مغازه‌ها آشنا شوم. جالب است ۱۵ غرفه به موازات ۱۵ مغازه در این طبقه وجود دارد.

شب‌های جمعه هم بازارمان تعریفی ندارد

با پله‌های برقی به طبقه دوم می‌روم. باز هم وجود سه غرفه کوچک نخستین نمای است که از این طبقه به چشم می‌خورد. سری به یکی از این غرفه‌ها

چطور برویم؟

معمولاً این منطقه از شهر به دلیل آن که به هیچ ایستگاه مترویی دسترسی ندارد، جزو بدمسیرترین‌های شهر محسوب می‌شود. یکی از بهترین و آسوده‌ترین راه‌ها استفاده از خودروی شخصی برای تردد در محدوده سعادت‌آباد است. اما اگر قصد آمدن با تاکسی یا اتوبوس را دارید، می‌توانید خود را به میدان صنعت برسانید و با اتوبوس‌های شهرک بام‌تهران درست روبروی مرکز خرید پیاده شوید، راه دیگر این است که از سمت میدان کاج به سمت چهارراه سرود حرکت کنید. سر این تقاطع از تاکسی پیاده شده و سوار بر یک تاکسی خطی دیگر خود را به مجتمع تجاری پرواز برسانید.



در بچه

وضعیت نفت شیل در سال ۲۰۱۷ چگونه خواهد بود؟

ترجمه: سارا گلچین منبع: بلومبرگ

شرکت‌های مستقل نفتی با استفاده از شرایط پس از برگزاری اجلاس اوپک در تلاش برای کم کردن ریسک‌های اطراف قیمت نفت در سال جاری میلادی هستند. این را بانک‌ها و مشاوران می‌گویند؛ خطری که احتمالاً از جانب ونزویلا و عربستان سعودی دیده می‌شود. شرایط فعلی احتمالاً به معنی بالاتر رفتن تولید نفت آمریکا خواهد بود. در واقع پس از تصمیم اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت برای کاهش تولید، حالا تولید دوباره نفت شیل برای آمریکا به صرفه می‌شود و شرکت‌های تولیدکننده نفت شیل احتمالاً بیشترین نفع را از تصمیمات پایان سال ۲۰۱۶ اوپکی‌ها در سال ۲۰۱۷ می‌برند. آدام لانگسون، استراتژیست کالا در مؤسسه مالی مورگان استنتلی در نیویورک در این باره می‌گوید: «ما در حال مشاهده جریان سازنده‌های هستیم که برآورد می‌شود امسال بیشترین حد آن را ببینیم.» هری تی چی لینگورین، رئیس بخش تحقیقات کالا در شرکت BNP Paribas SA در لندن در این باره گفت که تصمیم اوپک برای تولیدکنندگان نفت شیل در آمریکا شاهره باز کرده است.»

از سویی پیش‌بینی‌های قیمت نفت برای سال ۲۰۱۷، مبلغ بیش از ۵۰ دلار برای هر بشکه را نشان می‌دهد که این یعنی تولیدکنندگان می‌توانند تا حد زیادی از ریسک‌های تولید در امان بمانند.

شرکت‌های تولیدکننده مستقل نفت در آمریکا تنها ۱۶ درصد مصونیت قیمت نفت در سال ۲۰۱۷ در مقایسه با ۳۹ درصد مصونیت در سال ۲۰۱۶ خواهند داشت.

حالا سوال اینجاست که شرکت‌های تولیدکننده نفت شیل در آمریکا می‌توانند در سال ۲۰۱۷ یک میلیون بشکه در روز به تولید خود اضافه کنند؟ برآوردها نشان می‌دهد که به‌طور کلی تولید نفت شیل آمریکا با تصمیم اوپک برای کاهش تولید می‌تواند به روزهای اوج برسد. برآورد Citigroup ۵۰۰ هزار بشکه در روز برآورد. البته براساس اعلام این به شرطی است که قیمت نفت در ۶۰ دلار برسد. گزارش روز ۱۲ دسامبر سال ۲۰۱۶ مؤسسه Macquarie هم نشان داد که قیمت نفت بالای ۶۰ دلار می‌تواند تولید نفت شیل را به یک میلیون بشکه در روز برساند.



نفت شیل آمریکا اکنون بیش از ۳۰۰ هزار بشکه در روز تولید دارد که این کمترین میزان تولید این نوع نفت است. تولید نفت شیل گران است و در صورتی صرفه دارد که قیمت نفت بالا باشد. انتظار این است که وضعیت تولید نفت شیل همچنان بهتر از پیش شود. این صنعت در پایان سال ۲۰۱۶ به همان میزان دو سال پیش از آن یعنی ۲۰۱۴ تولید می‌شود. فرق تولید سال ۲۰۱۶ با ۲۰۱۴ اما این است که تجهیزات برای تولید نفت شیل به یک سوم کاهش پیدا کرده و این یعنی هزینه تولید پایین‌تر آمده است. حفاری‌ها برای رسیدن به این نوع نفت اکنون به همان میزان است، اما نیاز به کوشش و سعی کمتری دارد.

اگر تولید نفت شیل آمریکا به یک میلیون بشکه در روز برسد می‌تواند کشورهای عضو غیرعضو اوپک را تهدید جدی کند. علاوه بر آن، باید در نظر گرفت که توافق اوپک برای کاهش تولید آنقدرها که باید محکم نیست و شاید کشورهایی باشد که دل‌شان خواهد توفیق را با روش‌هایی دور بزنند. همچنین افزایش تولید کشورهای مثل لیبی و نیجریه هم هست که باید در نظر گرفته شود. همه این عوامل را وقتی کنار هم قرار دهیم می‌بینیم که پیش‌بینی دقیق برای تولید یک میلیون بشکه در روز نفت شیل آمریکا کمی سخت است، اما می‌تواند با توجه به شرایط و برآوردها واقعی از آب درآید.

اگر نفت شیل به این میزان از تولید در روز برسد، کشورهای عضو اوپک به خصوص آنها که تولید خود را کاهش داده‌اند باید نگران باشند چون به درآمدهای نفتی پیش‌بینی شده خود نمی‌رسند. شواهد که نشان می‌دهد نفت شیل می‌تواند به قدرت سابق آن هم با زحمت کمتر و فناوری بیشتر برسد. کشورهای عضو اوپک یک ماه مانده به پایان سال ۲۰۱۶ سرانجام به این نتیجه رسیدند که تولید خود را کاهش دهند. این توافق از آن جهت مهم بود که اوپکی‌ها بعد از هشت سال به یک توافق جامع رسیدند. بخش دیگری از اهمیت این توافق هم در این است که کشورهای غیرعضو اوپک که روسیه از مهم‌ترین آنها است نیز همصدا با اوپکی‌ها تصمیم گرفتند تولید خود را کم کنند. در چنین شرایطی باید منتظر ماند و دید آیا همه آنها که منافع ملی‌شان به طای سبیه گره خورده با هم یک صدا می‌مانند تا قیمت نفت در سال ۲۰۱۷ پس از مدتها به روزهای خوش خود بازگردد یا خیر.



پیش‌بینی‌های بازار نفت در سال ۲۰۱۷

آیا توافق اوپک عملی خواهد شد؟ قیمت نفت در سال جدید چه تغییری خواهد کرد؟

۲۹ کارشناس و اقتصاددان حوزه نفت که در این بررسی شرکت کردند، بهای نفت خام برنت در سال ۲۰۱۷ به‌طور میانگین ۵۶ دلار و ۹۰ سنت در هر بشکه معامله خواهد شد. این رقم جدید از ۵۷ دلار و یک سنتی که به‌طور میانگین در بررسی پیشین رویترز به‌دست آمد کمتر بود.

این درحالی‌است که انتظار می‌رود بهای نفت خام برنت به‌طور میانگین با گذراندن هر سه ماه، روند افزایشی را طی کند. براساس پیش‌بینی‌های انجام شده در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۷، بهای نفت با بشکه‌های ۵۳ دلار و ۶۷ سنت آغاز می‌شود. در سه ماهه دوم سال به ۵۶ دلار و ۵۱ سنت می‌رسد و به ترتیب در سه ماهه سوم و چهارم سال بهای ۵۸ دلار و ۶۹ سنتی و ۵۹ دلار و ۷۸ سنتی را تجربه خواهد کرد. هر بشکه نفت در سال ۲۰۱۶ (سال گذشته میلادی) به‌طور میانگین ۴۵ دلار معامله شد.

۳ میلیون و ۷۹۷ هزار بشکه در روز برساند. اوپک براساس توافق ۳۰ نوامبر (۱۰ آذر) این سازمان، قرار است از اول ماه ژانویه ۲۰۱۷، یک میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه در روز تولید خود را کاهش دهد. «توماس پو»، کارشناس مؤسسه «کیستال اکونومیکس» در این باره اعلام کرد: پیش‌بینی می‌کنیم توافق اوپک فقط تا حدودی اجرا شود. بسیاری از کشورهای غیرعضو اوپک و حتی تعدادی از کشورهای کوچک عضو اوپک به احتمال زیاد به تعهدی که داده‌اند عمل نمی‌کنند. سطح کاهش تولید باید به قدری زیاد باشد که بتواند به ایجاد توازن در بازار نفت کمک کند.

پیش‌بینی قیمت نفت در سال ۲۰۱۷ تعدادی از کارشناسان حوزه نفت در گفت‌وگو با رویترز، بهای تقریبی نفت را در سال ۲۰۱۷ پیش‌بینی کردند. به گفته

شامل روسیه، قزاقستان، گینه، آذربایجان، سودان، مالزی، عمان، بولیوی، مکزیک، بحرین و برونی ۶۰۰ هزار بشکه در روز از تولید خود بکاهند. براساس توافق نشست وین، به جز نیجریه و لیبی، اعضای دیگر

نیز بیشتر بر تکمیل فعالیت‌های نیمه‌کاره متمرکز باشند. به پیش‌بینی اوپک، حجم سرمایه‌گذاری سال آینده شرکت‌های نفت شیل آمریکا در زمینه اکتشاف قابل توجه نخواهد بود. اوپک همچنین با وجود رشد تقاضای جهانی نفت در سال ۲۰۱۷، پیش‌بینی ماه گذشته خود از رشد تقاضای نفت این سازمان در سال آینده میلادی را تغییر نداد و آن را در سطح ۱۰۱۵ میلیون بشکه در روز برآورد کرد. تولیدکنندگان کوچک‌تر اوپک مانند کشورهای انگولا، نیجریه و لیبی در ماه نوامبر تولید خود را افزایش و تولیدکنندگانی مانند عربستان سعودی و کویت تولید خود را کاهش دادند.

این سازمان ۴۵ درصد از تولید خود را کاهش می‌دهند اما ایران مجاز شد تولید نفت خام خود را از یکم ژانویه (دوره شش ماهه این توافق)، روزانه به‌طور میانگین ۹۰ هزار بشکه افزایش دهد و مجموع آن را به

سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) پیش‌بینی کرده است مجموع کاهش تولید برنامه‌ریزی شده این سازمان و غیراوپکی‌ها، به افت نفت موجود در انبارها شتاب بخشیده و بار دیگر بازار نفت را در نیمه دوم سال ۲۰۱۷ به تعادل برساند. اوپک پیش‌بینی کرده است تقاضای نفت خام این سازمان در سال ۲۰۱۷ کمی بیشتر از عرضه این سازمان خواهد بود.

با وجود آنکه اوپک در گزارش بازار نفت ژوئیه گذشته خود پیش‌بینی کرده بود که تولید غیراوپک در سال ۲۰۱۷ کاهش خواهد یافت، در گزارش ماه دسامبر پیش‌بینی کرده است تولید غیراوپک سال آینده ۳۰۰ هزار بشکه در روز افزایش یابد. اوپک دلیل این اصلاح را افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۱۷ عنوان کرد. اوپک انتظار دارد به دلیل افزایش سطح قیمت نفت، فعالیت شرکت‌های نفت شیل آمریکا در سال ۲۰۱۷ افزایش یابد و این فعالیت‌ها

نیز بیشتر بر تکمیل فعالیت‌های نیمه‌کاره متمرکز باشند. به پیش‌بینی اوپک، حجم سرمایه‌گذاری سال آینده شرکت‌های نفت شیل آمریکا در زمینه اکتشاف قابل توجه نخواهد بود. اوپک همچنین با وجود رشد تقاضای جهانی نفت در سال ۲۰۱۷، پیش‌بینی ماه گذشته خود از رشد تقاضای نفت این سازمان در سال آینده میلادی را تغییر نداد و آن را در سطح ۱۰۱۵ میلیون بشکه در روز برآورد کرد. تولیدکنندگان کوچک‌تر اوپک مانند کشورهای انگولا، نیجریه و لیبی در ماه نوامبر تولید خود را افزایش و تولیدکنندگانی مانند عربستان سعودی و کویت تولید خود را کاهش دادند.

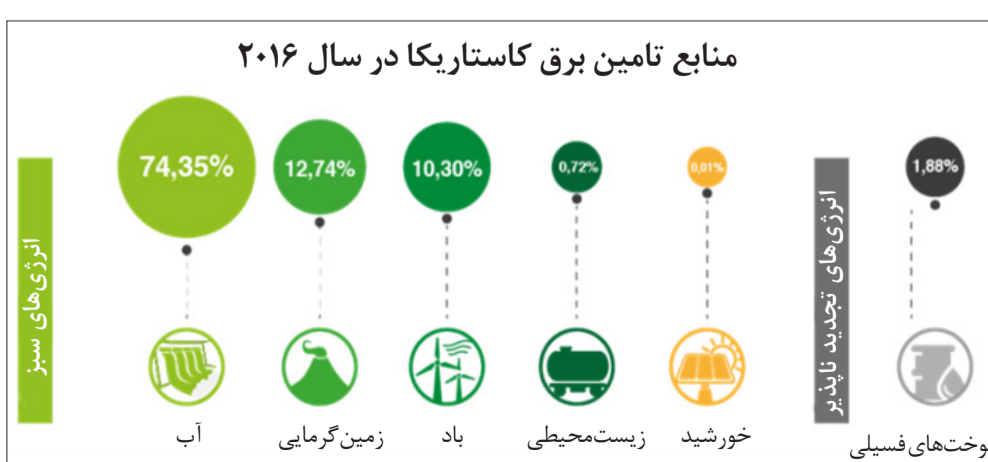
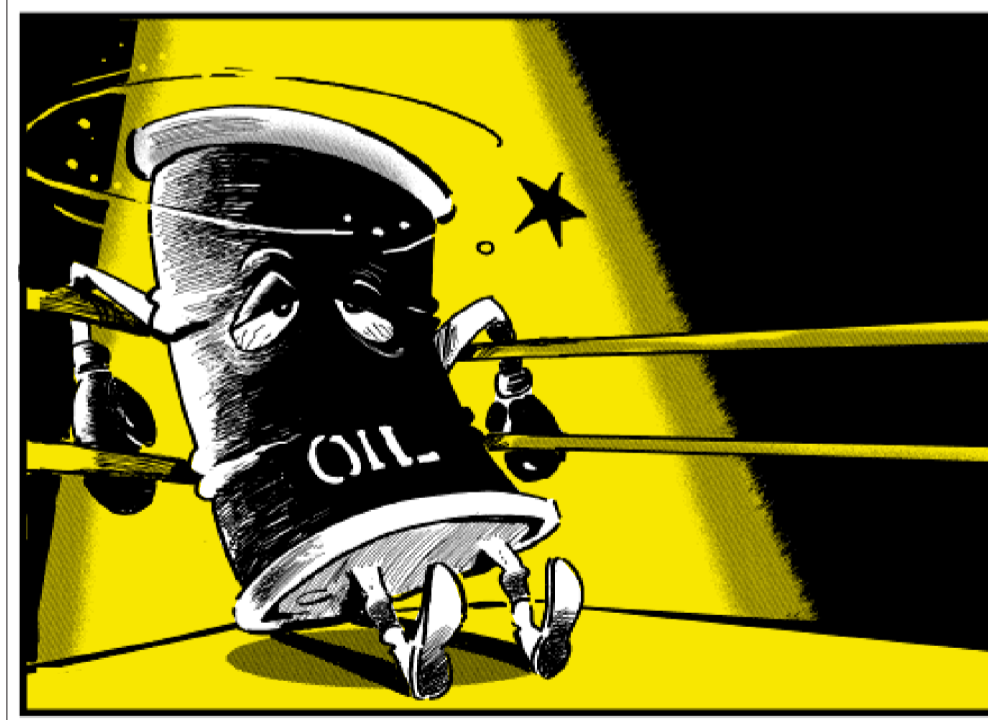
این سازمان ۴۵ درصد از تولید خود را کاهش می‌دهند اما ایران مجاز شد تولید نفت خام خود را از یکم ژانویه (دوره شش ماهه این توافق)، روزانه به‌طور میانگین ۹۰ هزار بشکه افزایش دهد و مجموع آن را به

۴۵ دلار	۱,۲ میلیون بشکه	۵۳,۶۷ دلار
میانگین قیمت هر بشکه نفت در سال گذشته میلادی	کاهش تولید نفت اوپک در ابتدای سال جدید میلادی	پیش‌بینی قیمت نفت در سه ماه اول سال جدید میلادی

گزارش ۲

کاستاریکا؛ کشوری که تقریباً قید سوخت‌های فسیلی را زده

ترجمه: گلنوش محبعلی منبع: BFMV



این کشور رودخانه‌های متعدد و باران‌های موسمی زیادی وجود دارد. واحدهای تولید انرژی زمین گرمایی و توربین‌های بادی نیز از منابع اصلی تامین انرژی هستند. اما نیروی خورشیدی و زیست‌توده سهم کمی در سبد تامین انرژی کاستاریکا دارند. کاستاریکا همچنین با ۱۱۶ آتشفشان یک قلمروی مهم آتشفشانی و منبع انرژی زمین گرمایی است. یکی از ویژگی‌های زمین‌شناسی مهم برای تولید برق، زمین گرمایی است که کاستاریکا در این مورد غنی است. بنابراین دولت این کشور با سرمایه‌گذاری قابل توجهی در توسعه انرژی زمین گرمایی، توانسته حدود ۱۲ درصد از برق مورد نیاز خود را از این طریق تامین کند. در واقع بخار آب موجود در زیر زمین با چرخاندن توربین‌های انرژی، برق مصرفی ۵ میلیون نفر از جمعیت این کشور را تامین می‌کند. منبع سوم تولید انرژی در این کشور، باد است که سهم ۱۰ درصدی دارد.

کاستاریکا در سال گذشته ۲۵۰ روز انرژی خود را بدون سوخت فسیلی تامین کرد. کاستاریکا با دست یافتن به استقلال در زمینه انرژی از دسامبر سال ۲۰۱۵ به‌عنوان یک مدل در تولید برق از انرژی‌های پاک تبدیل شده است. کنفرانس تغییر اقلیم پاریس نیز این کشور را به‌عنوان یک کشور موفق در زمینه تولید برق از انرژی آب معرفی کرده است. با توجه به مراکز رسمی کاستاریکا این کشور ۷۴ درصد از انرژی برق خود را با انرژی آب تامین می‌کند. امکانات کاستاریکا اجازه می‌دهد شرکت ملی انرژی این کشور بتواند مازاد انرژی را به کشورهای همسایه صادر کند و همچنین روند توسعه منابع انرژی گران‌تر مثل خورشید و باد را نیز تسریع بخشد.

کشور کاستاریکا سومین کشور پاک دنیا در سال ۲۰۱۶، در حال نزدیک شدن به پله نخستین کشور پاک دنیا است که قصد دارد ۱۰۰ درصد انرژی خود را بدون سوخت فسیلی تامین کند. این کشور سال گذشته میلادی، توانست ۹۸ درصد از برق خود را از انرژی‌های پاک تامین کند. این کشور آمریکای لاتین در سال ۲۰۱۶ نتوانست به وعده جاه‌طلبانه مسئولان و مقامات محلی مبنی بر تامین ۱۰۰ درصدی انرژی برق از انرژی‌های پاک جامه عمل بپوشاند، اما در بهترین حالت توانست ۹۸ درصد از برق خود را از انرژی‌های پاک تولید کند. این کشور تقریباً سوخت‌های فسیلی را فراموش کرده و تنها ۱,۸۸ درصد از نفت و گاز در تولید انرژی خود استفاده می‌کند. دستیابی به چنین موفقیت بزرگی برای کاستاریکا سال‌های زیادی هزینه داشت تا به طور کامل بتواند از منابع طبیعی تجدیدپذیر برق تولید کند. این کشور با مساحت ۵۱ هزار کیلومتر و با به‌کارگیری چهار عنصر آب، خاک، هوا و آتش برق تولید می‌کند و سوخت فسیلی را تقریباً از یاد برده است.

انرژی ترکیبی از سلطه آب و زمین گرمایی

سال گذشته انرژی کشور کاستاریکا، فقط ۱,۹ درصد با سوخت‌های فسیلی تامین شد. با ثبت این رکورد، کاستاریکا از بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته که در حال به‌کارگیری فناوری‌های مختلف انرژی‌های پاک هستند، جلو زد. این کشور با جمعیت ۴,۹ میلیون نفر بخش عمده برق خود را به وسیله تجهیزات عظیم برق آبی تامین می‌کند. در

۱۰ نکته برای موفقیت در حوزه بازاریابی

تنها در حوزه خود بازاریابی نکنید

شما مجبور نیستید که تنها در حوزه تجاری یا صنعتی خود و در میان افرادی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کنند به بازاریابی بپردازید. بنابراین بهتر است با دید بازتری عمل کرده و بررسی کنید که دیگران در فرآیند بازاریابی خود چگونه عمل می‌کنند. با افرادی که در حوزه‌های مختلف تجاری و صنعتی فعالیت می‌کنند صحبت کنید. قطعاً از حجم اطلاعاتی که دریافت می‌کنید شگفت‌زده خواهید شد.



بپرسید

مطرح کردن پرسش به‌گونه‌ای که از دریافت پاسخ‌های کوتاه نظیر آری یا نه اجتناب کنید از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. به یاد داشته باشید که برخی مردم برای ارتباط برقرار کردن نیاز به فشار کلامی دارند و این فشار جز با سوال کردن ایجاد نمی‌شود. مطرح کردن پرسش‌هایی که با چه چیز، چه زمانی، کجا و چگونه آغاز می‌شوند بهترین روش‌های طرح پرسش در این موقعیت‌ها به شمار می‌روند.



کارت ویزیت خود را در انتهای ملاقات ارائه کنید

چنانچه افراد علاقه‌ای به ادامه ارتباط با شما نداشته باشند کارت ویزیت شما برای آنان ارزشی نخواهد داشت. همچنین اگر شما در ابتدای ملاقات خود با کسی اقدام به ارائه کارت ویزیت خود کنید این اقدام بسیار عجولانه و غیرمنطقی به نظر می‌رسد. به همین دلیل است که کارشناسان حوزه بازاریابی معتقدند شما باید در انتهای گفت‌وگوی خود با اشخاص کارت ویزیت و اطلاعات تماس‌تان را ارائه کنید.



ملاقات را به سرعت تمام نکنید

به یاد داشته باشید زمانی که در حال بازاریابی هستید، باید به‌گونه‌ای فعالیت کنید که اثرات آن ماندگار باشد ضمن اینکه شما باید همواره در طول زمان فعالیت خود مودب بوده و هرگز پروسه بازاریابی خود را به‌صورت ناگهانی متوقف نکرده یا یک قرار ملاقات را به سرعت تمام نکنید. مردم همواره آخرین کلمه خارج شده از دهان شما را به یاد می‌سپارند. بنابراین اگر با احترام با آنان صحبت کنید آنها نیز با ادب و احترام با شما رفتار خواهند کرد.



همواره در جریان وقایع و رویدادهای روز باشید

گفت‌وگوی کوتاه می‌تواند برای یک بازاریاب به مانند موهبتی الهی باشد، اما برای موفق بودن در گفت‌وگوهای کوتاه شما نیازمند اطلاعاتی بیشتر از پیش‌بینی‌های کوتاه هوشناسی برای روزهای آینده هستید. همیشه برای ادامه گفت‌وگو با افرادی که نخستین‌بار آنان را ملاقات می‌کنید موضوعات و رویدادهای روز را به خاطر داشته باشید.



اطلاعات و تخصص خود را به دیگران نشان دهید

زمانی که مردم متوجه می‌شوند شما اطلاعات زیادی در مورد مسائل و موضوعات متفاوت در اختیار دارید، شما را در قامت کسی می‌بینند که به واسطه تخصص و اطلاعات زیادی که در اختیار دارید می‌توانید در پروژه‌های مختلف به فعالیت بپردازید. مطلع بودن و ارائه اطلاعات مفید از ارزش بسیار زیادی برخوردار است، بنابراین اطمینان حاصل کنید که تمامی ایده‌های سازنده و جذاب شما از سوی دیگران شنیده شود.



از افراد بابت ملاقات با شما تشکر کنید

رفتار مناسب همواره در فرآیند بازاریابی از ارزش و اهمیت بسیاری برخوردار است. در صورت امکان بخشی از موضوعات مطرح شده در ملاقات را در ایمیل یا پیامک‌تان یادآوری کرده و از افراد بابت زمانی که به ملاقات با شما اختصاص دادند تشکر کنید. این موضوع سبب می‌شود تا آنان شما را به‌عنوان یک شخص دقیق که به صحبت‌های‌شان گوش فراداده‌اید به یاد سپرده و از شما به‌عنوان یک فرد قابل اعتماد یاد کنند.



ملاقات‌های کاری مخصوص خود را سازماندهی کنید

به جای آنکه دائماً در رویدادها و ملاقات‌های دیگران حضور یابید، بهتر است خود نیز دست به کار شده و رویدادهای بازاریابی منحصر به خودتان را برنامه‌ریزی کنید. به‌عنوان میزبان مهمانان توجه بسیاری به شما کرده و شناخت‌شان از شما به میزان قابل توجهی افزایش خواهد یافت. علاوه بر این ترتیب دادن چنین مهمانی‌هایی سبب خواهد شد تا با افراد جدید ملاقات کنید. فراموش نکنید که سازماندهی این رویدادها نشان‌دهنده مهارت‌های شما در حوزه بازاریابی به شمار می‌رود.



پیش از ورود به یک ملاقات برای بازاریابی از اهداف‌تان مطلع باشید

حتی پیش از ورود شما به فرآیند بازاریابی، بهتر است اهداف خود را به‌صورت دقیق، واضح و شفاف بیان کرده و به یاد بسپارید. این موضوع در انتخاب افراد موردنظر‌تان به شما کمک شایانی خواهد کرد چراکه این افراد عموماً کسانی خواهند بود که در حوزه تجاری و صنعتی‌تان فعالیت کرده و در واقع بخشی از جامعه هدف شما را تشکیل می‌دهند. همچنین عدم اتلاف وقت در برقراری ارتباط با گروه‌ها و سازمان‌های تجاری غیرمرتبط از جمله دیگر مزایای به یاد سپاری اهداف است.



روی ارتباطات جدید سرمایه‌گذاری کنید

به ایمیل‌های دریافتی پاسخ داده و به افراد زنگ بزنید، این موضوع سبب می‌شود تا ارتباطات ایجاد شده میان شما و شبکه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید مستحکم‌تر شود. هرچقدر ارتباط شما با افرادی که در حضور آنان به بازاریابی می‌پردازید گسترده‌تر شود، فرصت‌هایی که به دست می‌آورد نیز بیشتر و بزرگ‌تر خواهند شد. بنابراین بهتر است همواره به فعالیت در این زمینه ادامه دهید چراکه شما نمی‌دانید چه زمانی و به کدام یک از افراد موجود در لیست‌تان نیاز پیدا خواهید کرد.



