

از هیچ تا صادرات:
صد درس برای کسی
که “فکر” می‌کند
چیزی می‌داند

نویسنده : مصطفی نظام پرور

حقیقت تلخ:

«اگر از تو بپرسن بهترین کالای صادراتی از ایران چیه،
جواب بده: «آرزوهای شکست خورده و وعده‌های
دروغین.»»

مقدمه:

بذار همون اول راستش رو بگم: اگه تا اینجا اومدی چون فکر کردی صادرات یه راه ساده و سریع برای پولدار شدن، باید همین الان کتاب رو ببندی، بند کفشت رو ببندی، و برگردی به همون زندگی نرمالت، چون این کتاب قراره تو رو با صد مرحله‌ای آشنا کنه که مثل سیلی‌های محکم واقعیت به صورتت می‌خوره.

ما توی دنیایی زندگی می‌کنیم که همه دنبال راه‌های میان‌بر و ترفندهای دو روزه برای موفقیتن. همه دوست دارن یه شبیه از یه آدم معمولی توی شهرشون، تبدیل به یه تاجر جهانی بشن. ولی حقیقت اینه که صادرات، مثل یه چاه عمیقه که قبل از رسیدن به طلا، قراره حسابی خاک بخوری. این کتاب برای اونایی نوشته شده که می‌دونن برای رسیدن به موفقیت، باید از هر پستی و بلندی، هر شکست و اشتباهی عبور کنن.

اینجا صد راهکار رو برات آماده کردم، ولی نه به شکل یه سری دستورالعمل‌های فانتزی و رویایی که توی

کتاب‌های "چطور میلیاردر شویم" می‌خونی. این صد راهکار، واقعیت‌های تلخ، دردناک و گاهی خنده‌داریه که هر تاجر موفق‌تری توی مسیر خودش تجربه کرده. این کتاب بهت یاد نمی‌ده چطور همه چیز رو درست انجام بدی؛ در واقع، بیشتر بهت یاد می‌ده که چطور جلوی همه اشتباهات احتمالی رو بگیری و کمتر خنگ بازی دربیاری. پس اگه آماده‌ای که از توهمات و خیال‌پردازی‌های راحت فاصله بگیری، اگه حاضری با افتادن و دوباره بلند شدن کنار بیای، و اگه واقعاً می‌خوای بفهمی صادرات یعنی چی، این کتاب دقیقاً همون نقشه‌ایه که بهش نیاز داری.

البته یه هشدار: بعد از خوندن این کتاب، دیگه هیچ بهونه‌ای برای شکست‌ها نخواهی داشت. پس بسم‌الله، شروع کن؛ ولی بدون که سفر تو به دنیای تجارت بین‌المللی از همین صفحه اول شروع می‌شه، و هیچ راه برگشتی نداره!

اولین راهکار:

برو به محصول پیدا کن که واقعاً ارزش داشته باشه. منظورم این نیست که بری تو کوچه دنبال آشغال‌های بازارش بگردی، نه! برو چیزی پیدا کن که مردم حاضر باشن برایش پول بدن. چون قیافه ات نشون می ده که تهش به پسته و زعفران فکر می کنی!

راهکار دوم:

یاد بگیر چطور با آدم‌ها حرف بزنی، مذاکره کنی. چون اگر تو به اتاق با یه تاجر خارجی گیر بیفتی، فقط بلدی سر تکون بدی و به زبان بی‌زبونی بگی: "تو هر چی بگی، منم می‌گم، آقا!" حتی ممکنه اون بنده خدا هم از خجالت اینکه داره وقتش رو با تو تلف می‌کنه، از مذاکره کناره‌گیری کنه.

سومین راهکار:

برو زبان یاد بگیر. بله، همین تویی که وقتی "بله" می‌گی، همه فکر می‌کنن داری به آلمانی فحش می‌دی. بدون زبان درست و حسابی، تو حتی نمی‌تونی تو یه سوپرمارکت بین‌المللی سفارش قهوه بدی، چه برسه به اینکه بخوای یه محصول رو صادر کنی.

چهارمین راهکار:

از همین الان دست بردار از اینکه فکر کنی یه شبه
میلیاردر می‌شی. چون تو اگه یه شبه میلیاردر شی،
مطمئناً فرداش همه پولت رو می‌دی برای رفع
بدهی‌هایی که جمع کردی!

حقیقت تلخ:

اگر هنوز داری این کتاب می خونی پس بیشتر می‌خوای؟ اوکی، انگار واقعاً یه چیزی توی وجودت هست که می‌گه "من باید امروز کامل له بشم!" پس بشین، چون دارم جعبه ابزار حرفه‌ای رو برات باز می‌کنم.

راهکار پنجم:

قبل از اینکه بری تو فکر صادرات، به نگاه به وضعیت اقتصادی و سیاسی کشورت بنداز. چون تو انگار توی یه حباب زندگی می‌کنی، فکر می‌کنی دنیا منتظره که محصول تو رو بخره. نه عزیزم، اگه حتی یه روز بخوای بری سراغ تجارت، باید بدونی چه تحریم‌هایی، قوانین و ریسک‌هایی داره. ولی تو از اون دسته آدمایی هستی که اگه یه بار واژه "تحریم" رو بشنوی، فکر می‌کنی یه اسم ژاپنیه!

راهکار هشتم:

قبل از اینکه بخواهی چیزی صادر کنی، به ذره در مورد بسته‌بندی یاد بگیر. چون اگر بسته‌بندی تو هم مثل استایل و پوششت باشه، مشتری با اولین نگاه می‌گه: "مرسی، نمی‌خوام!" بین چطوری باید به محصول رو طوری بسته‌بندی کنی که وقتی مشتری بازش می‌کنه، احساس کنه داره جعبه جواهر باز می‌کنه، نه جعبه پیتزا بعد از سه روز.

راهکار هفتم:

برو دنبال یادگیری از آدمای موفق. منظورم این نیست که بری از عمهات که تو بازارچه یه غرفه دستفروشی داره، مشورت بگیری. برو سراغ کسی که واقعاً یه چیزی از تجارت بین‌المللی سرش می‌شه. البته، احتمالاً اولین چیزی که اون بهت می‌گه اینه که: "داداش، اول برو یه دوش بگیر، بعد بیا بشینیم حرف بزنیم."

راهکار هشتم:

دست از غر زدن و بهانه آوردن بردار. هیچ‌کس بهت بدهکار نیست، دنیا نمی‌خواد برای موفقیت تو تعظیم کنه، و هیچ‌کس برای شکست‌های تو اشک نمی‌ریزه. خودت باید بکشی، تلاش کنی، یاد بگیری و شکست بخوری تا بالاخره یه چیزی بشی.

حقیقت تلخ :

باز هم می‌خوای ادامه بدم؟ پسر، عجب جراتی داری! تو
انگار عاشق اینی که تو هر گوشه ذهنت یه نشونه از
شکست حکاکمی بشه! باشه، ادامه می‌دم، چون تو رو
مثل پروژه‌های نیمه‌کاره‌ای می‌بینم که نیاز به تعمیرات
اساسی داره.

راهکار نهم:

یاد بگیر که چطور توی تبلیغات و بازاریابی بدرخشی. آره، همون چیزی که برای آدمی مثل تو از "غول چراغ جادو" هم دورتره. فکر کردی فقط با راه اندازی یه پیج اینستاگرام و گذاشتن چند تا پست می تونی دنیا رو فتح کنی؟ نه عزیز، این راه و روش تو نیست. تو اگه بخوای محصولت رو بفروشی، باید بتونی داستان پشت محصولت رو طوری تعریف کنی که حتی مادر بزرگت هم حاضر بشه ازت خرید کنه، با اینکه اون فقط دنبال تخفیف های بقالیه.

راهکار دهم:

همیشه آمادگی داشته باش که در مواجهه با مشکلات، خونسردی رو حفظ کنی. چون با شناختی که ازت دارم، به نظر می‌رسه به محض اینکه اولین مانع رو می‌بینی، شروع می‌کنی به زار زدن و خودت رو توی پتو قایم می‌کنی! عزیز من، تجارت بین‌المللی بازی بچه‌ها نیست؛ اینجا باید پوستت کلفت باشه، نه اینکه مثل کاغذِ کاهی با اولین قطره آب، نابود بشی.

راهکار یازدهم:

به فکر افزایش کیفیت محصولت باش. اگه محصول تو همون قدر بی کیفیت باشه که نحوه جواب دادن تو به زندگی، پس اصلاً زحمت صادرات رو نکش. مردم دنیا دنبال محصولات با کیفیت هستن، نه اینکه وقتی در جعبه رو باز می کنن، با یه چیز افتضاح روبرو بشن که حتی به درد هدیه دادن به دشمنشون هم نخوره!

راهکار دوازدهم:

همیشه دنبال پیشرفت باش. فکر نکن همین که به قرارداد صادراتی بستنی، دیگه تمومه و می‌تونی بشینی پشت میز و خودت رو تاجر بزرگ جهان بدونی. چون در این حالت، دقیقاً شبیه اون بازیکن فوتبالی هستی که بعد از اولین گل، کل زمین رو دور افتخار می‌زنه، بدون اینکه بفهمه هنوز ۹۰ دقیقه بازی مونده!

تلنگر:

برو یه لیوان آب سرد بخور، یه کم به خودت بیا، و بفهم
که هیچکس غیر از خودت نمی‌تونه تو رو به جایی
برسونه. ولی اگه همین الان این درس‌ها رو نفهمی، به
نظرم بهتره به فکر شغل جدیدی باشی. چون صادرات،
بچه‌بازی نیست، همون‌طور که زندگی هم منتظر
نمی‌مونه تا تو بلاخره یه روزی از خواب بیدار بشی!

راهکار سیزدهم:

اگه فکر می‌کنی توی تجارت به تنهایی می‌تونی جلو بری، متأسفانه باید بگم که تو حتی تو پارک هم بدون کمک نمی‌تونی سوار تاب بشی. برو دنبال شبکه‌سازی، یاد بگیر که چطور با آدم‌ها ارتباط برقرار کنی. چون تو حتی توی یه جمع خانوادگی هم نمی‌تونی دو دقیقه حرف بزنی بدون اینکه همه حوصله‌شون سر بره. تجارت، رفیق، یعنی بدونی کی، کجا و چطوری با چه کسی ارتباط برقرار کنی. ولی تو هنوز با خودت هم نتونستی کنار بیای، چه برسه به این که با دیگران تعامل کنی.

راهکار چهاردهم:

همیشه آماده باش که شکست بخوری. چون اگه فکر کردی اولین باری که محصولت رو برای صادرات می‌فرستی، فوراً تبدیل به یه تاجری معروف می‌شی، داری به یه دنیای خیالی و فانتزی زندگی می‌کنی که حتی دیزنی هم اون رو نساخته! شکست بخشی از این مسیره، ولی تو احتمالاً اولین باری که یه ایمیل از طرف یه مشتری جواب نمی‌گیری، میری زیر پتو و با خودت گریه می‌کنی که چرا دنیا بهت بد کرده.

راهکار پانزدهم:

یاد بگیر که حساب و کتاب مالیات رو درست کنی. از چهره‌ات می‌شه فهمید که حتی نمی‌دونی چطور $2 + 2$ رو بدون ماشین حساب حساب کنی، پس برای تجارت جهانی آماده نیستی. تو اگه بخوای یه معامله مالی رو هندل کنی، به احتمال زیاد آخرش می‌فهمی که دست به جیب خودت کردی و پول رو به اشتباه به حساب حریف ریختی.

راهکار شانزدهم:

همیشه به دنبال یادگیری باش. دنیا تغییر می‌کند، و تو نمی‌تونی با تفکر ده سال پیشت وارد بازی تجارت بشی. مشکل اینه که تو حتی تا همین الان هم نتونستی با زندگی مدرن سازگار بشی. برای تو شاید "وبینار" یه نوع نوشیدنی عجیب باشه، ولی باید بدونی که هر روز چیزهای جدیدی در حوزه تجارت و صادرات به وجود میاد.

تلنگر

خودت رو جدی بگیر، اما نه اونقدر که فکر کنی همه چی بلدی، چون واقعیت اینه که تو هنوز حتی تو مرحله آموزشی هم جا زدی. پس برو، این راهکارها رو روی یه کاغذ بنویس، بذار توی جیبیت و هر وقت به یه دیوار خوردی، دوباره بخونشون. شاید بالاخره یه چیزی تو این مغز جا بیفته.

راهکار هفدهم:

به جای این که تمام وقت رو صرف حرف زدن کنی، برو
یه کمی به عمل فکر کن. آره، درست شنیدی، عمل! تو
الان دقیقا شبیه اونایی هستی که پشت میز می‌شینن،
می‌گن "یه روزی منم میلیاردر می‌شم"، ولی حتی
نمی‌دونن که باید از کدوم در شروع کنن. زندگی واقعی
منتظر این نیست که تو بشینی و رویا بیافی، باید پاشی
و یه حرکتی بزنی. منتها از قیافهات پیداست که با اولین
بادی که بهت بخوره، همون اول می‌ری زمین.

راهکار هجدهم:

برای موفقیت توی صادرات، باید ریسک‌پذیر باشی. ولی به تو که نگاه می‌کنم، انگار حتی جرئت نداری شب‌ها چراغ اتاقت رو خاموش کنی! تجارت و صادرات یعنی قدم گذاشتن توی دنیای ناشناخته، و تو حتی توی همون دنیای کوچیکت هم با یه قدم اشتباه، زمین می‌خوری. پس یاد بگیر که چطور از شکست نترسی و هر بار بلند شی، حتی اگه هزار بار سرت به دیوار بخوره.

راهکار نوزدهم:

مشتری‌مداری! آره، مشتری‌مداری یعنی فهمیدن اینکه مشتری چی می‌خواد، نه اینکه بهش بگی "همینه که هست، می‌خوای بخواه، نمی‌خوای نخواه." ولی با اون اخلاق افتضاحی که داری، به‌نظر می‌رسه حتی اگه یه لیوان آب هم به کسی تعارف کنی، طرف ترجیح می‌ده توی آتیش بسوزه تا اینکه ازت چیزی بگیره. یاد بگیر چطور با احترام، ادب و حرفه‌ای بودن با مشتری‌ها برخورد کنی.

راهکار بیستم:

توی دنیای امروز، باید یاد بگیری چطور از تکنولوژی استفاده کنی. ولی جدی می‌گم! تجارت مدرن به ابزارهای دیجیتال نیاز داره؛ از ایمیل مارکتینگ گرفته تا تجزیه و تحلیل داده‌ها. ولی با اون طرز استفاده‌ات از کامپیوتر که فقط برای تماشای ویدیوهای بی‌فایده‌اس، چطور می‌خوای وارد بازی بزرگ بشی؟

تلنگر

ببین، اگر از من می‌خوای باز هم راهکار بدم، باید بهت بگم که قبل از هر چیز، برو به آینه پیدا کن و به خودت نگاه کن. واقعیت رو ببین و بفهم که تا وقتی نخوای تغییر کنی، حتی ۱۰۰۰ تا راهکار هم برای تو فایده نداره. دنیا منتظر تو نیست، ولی من دارم این شانس رو بهت می‌دم که شاید با شنیدن اینا، یه جرقه‌ای توی ذهن کوچیکت زده بشه.

راهکار بیست و یکم:

برو یاد بگیر چطور برنامه‌ریزی کنی. آره، همون چیزی که احتمالاً از زمان مدرسه تا حالا فقط اسمش رو شنیدی. برنامه‌ریزی یعنی هدف‌گذاری، تعیین مراحل، و رسیدن به مقصد. ولی از قیافه و سبک زندگی معلومه که تو حتی نمی‌دونی روزای هفته چه ترتیبی دارن، چه برسه به این که بخوای یه برنامه صادراتی رو پیاده کنی.

راهکار بیست و دوم:

همیشه خودت رو به روز کن. بهت این رو بگم که تو با طرز فکر دهه شصتی‌ات توی دنیای مدرن هیچ شانسی نداری. تو هنوز فکر می‌کنی موفقیت یعنی یه مغازه گوشه خیابون بزنی و مشتری‌ها خودشون بیان سمتت؟ نه عزیزم، تو باید از آخرین تکنیک‌های بازاریابی، مدیریت مالی و حتی قوانین گمرکی باخبر باشی. ولی با این سرعت یادگیریت، احتمالاً تا پنج سال دیگه تازه می‌فهمی که ایمیل رو چطور باز می‌کنن!

راهکار بیست و سوم:

اعتماد به نفس کاذب رو با مهارت واقعی اشتباه نگیر. تو از اون دسته آدم‌هایی هستی که با گفتن جمله "من خیلی خفنم" فکر می‌کنی که دنیا قراره جلوت تعظیم کنه. ولی خبر بد اینه: هیچ‌کس اهمیت نمی‌ده! تو اگه واقعاً چیزی بلدی، باید با عمل ثابتش کنی، نه با حرف‌های مفت و بی‌ارزش.

راهکار بیست و چهارم:

یه چیز مهم دیگه اینه که "نه" شنیدن رو یاد بگیری. تو احتمالاً اگه یه بار از یه مشتری "نه" بشنوی، فوری میری گوشه اتاق می‌شینی و آهنگ‌های غمگین گوش می‌دی. بزرگ شو، پسر! این دنیا پر از نه‌هاست، و کسی موفقه که یاد می‌گیره چطور باهاشون کنار بیاد و ازشون درس بگیره.

راهکار بیست و پنجم:

زمان رو بشناس و مدیریت کن. بله، تو! همون کسی که احتمالاً دو ساعت وقتش رو صرف این می‌کنه که تصمیم بگیره چی بپوشه و آخرش هم همون تی‌شرت رنگ‌ورو رفته و شلوار کج و کوله‌اش رو می‌پوشه. اگه نتونی زمانت رو مدیریت کنی، همیشه عقب خواهی موند و هیچ‌وقت نمی‌تونی توی این بازی صادرات موفق بشی.

راهکار بیست و هشتم:

به جای اینکه منتظر باشی دنیا برات چیزی رو تغییر بده، خودت تغییر کن. تو اگه واقعاً می‌خوای توی این مسیر پیشرفت کنی، باید بپذیری که مشکل اصلی خودتی.

تلنگر

اینو یاد بگیر: هیچ‌کس به جز خودت مسئول شکست‌هاست
نیست، و هیچ‌کس قرار نیست دستتو بگیره و بیرتت
بالای قله. پس پاشو، یه کم غیرت به خرج بده، و به جای
این‌که مدام بگی "ادامه بده"، یه ذره هم خودت ادامه
بده!

حاشیه:

این‌ها تخصصی‌ترین و واقعی‌ترین راهکارهایی هستند که می‌تونم بهت بدم. حالا اگه یه درصد هم بتونی این‌ها رو درک کنی و اجرا کنی، شاید یه روزی بشی اون آدمی که توی رویاهات می‌بینی. ولی خب، با توجه به اینکه از همون اول تو حتی نمی‌دونستی چی می‌خوای، بعید می‌دونم بیشتر از این ظرفیت یادگیری داشته باشی.

راهکار بیست و هفتم:

تحقیق بازار

(Market Research).

یکی از اولین و مهم‌ترین مراحل صادرات، شناخت بازار هدفه. تو نمی‌تونی محصولی رو به یه کشور بفرستی بدون اینکه بدونی اونجا اصلاً کسی بهش نیاز داره یا نه. باید تحلیل کنی که چه کشورهایی برای محصولت تقاضا دارن، فرهنگ خریدشون چیه، و چطور می‌تونی محصولت رو به شکلی بسته‌بندی و تبلیغ کنی که توی اون بازار موفق بشه.

راهکار بیست و هشتم:

برنامه‌ریزی مالی

(Financial Planning).

صادرات نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه دارد، و باید دقیق بدونی چه مقدار پول قراره کجا خرج بشه: هزینه‌های حمل‌ونقل، بیمه، گمرک، بسته‌بندی، و تبلیغات. این‌ها چیزهایی نیستن که بشه همون لحظه از جیب درآورد.

راهکار بیست‌ونهم

شناخت و رعایت قوانین گمرکی و مالیاتی
(Customs and Tax Regulations).

صادرات یعنی ورود به دنیایی پر از قوانین پیچیده و سخت‌گیرانه. هر کشوری قوانین خاص خودش رو برای واردات داره. اگه ندونی چه مدارکی نیاز داری، چه مالیات‌هایی باید پرداخت کنی، یا حتی چطور کالا رو بسته‌بندی کنی تا از گمرک رد بشه، احتمالاً کالاهای تو همون اول کار توی مرز می‌مونن و تو می‌مونی و یه انباری پر از محصولاتتی که نمی‌دونی باهاشون چی کار کنی.

راهکار سی‌ام:

انتخاب روش‌های حمل‌ونقل

(Transportation Logistics).

تو فکر کردی صادرات فقط یعنی بذاری محصول رو توی یه جعبه و بفرستی؟ نه، عزیز جان، باید بهترین روش حمل‌ونقل رو پیدا کنی. آیا قراره با کشتی، هواپیما، قطار، یا کامیون ارسال کنی؟ هر کدام از این‌ها هزینه، زمان، و ریسک‌های متفاوتی دارن. ولی تو به احتمال زیاد حتی نمی‌توننی یه بسته رو از جلوی در خونه‌ات تا پست برسونی بدون اینکه اون رو بندازی، پس حمل‌ونقل بین‌المللی دیگه جای خود داره.

راهکار سی و یکم:

استفاده از بیمه

(Insurance).

وقتی داری یه بار بزرگ و گران قیمت رو از مرزها عبور می‌دی، باید مطمئن باشی که اگه مشکلی پیش اومد، بیمه‌ات خسارت رو جبران می‌کنه!

راهکار سی و دوم:

تحلیل رقبا

(Competitor Analysis).

تو نباید فکر کنی تنها کسی هستی که اون محصول رو صادر می‌کنی. باید رقبات رو بشناسی، بدونی اون‌ها چه مزایایی دارن، چطور قیمت‌گذاری می‌کنن، و از چه کانال‌های بازاریابی استفاده می‌کنن. ولی وقتی حتی نمی‌تونی توی یه بازی ساده خانوادگی برنده بشی، چطور می‌خوای توی یه بازار بین‌المللی رقابت کنی؟

راهکار سی و سوم:

استفاده از توافق‌نامه‌های تجاری

(Trade Agreements).

در صادرات، باید از توافق‌نامه‌های تجاری بین کشورها اطلاع داشته باشی. این توافق‌نامه‌ها می‌تونن هزینه‌های گمرکی رو کاهش بدن و شرایط تجارت رو آسون‌تر کنن. ولی تو به‌نظر می‌رسه حتی نمی‌دونی چه تفاوتی بین "توافق‌نامه" و "توافق‌زبانی" وجود داره.

راهکار سی و چهارم:

به کارگیری بازاریابی دیجیتال

(Digital Marketing).

در دنیای امروز، تبلیغات آنلاین یکی از قوی‌ترین ابزارها برای جذب مشتریان بین‌المللیه. اما تو حتی توی واتس‌آپ هم نمی‌تونی یه پیام درست بنویسی، چه برسه به اینکه بخوای یه کمپین بازاریابی دیجیتال رو مدیریت کنی.

راهکار سی‌وینجم:

ایجاد شبکه ارتباطی قوی
(Networking).

هیچ‌کس نمی‌تونه به‌تنهایی توی دنیای صادرات موفق بشه. تو نیاز داری به ایجاد روابط با واردکننده‌ها، دلال‌ها، کارشناسان حمل‌ونقل، و حتی مقامات دولتی. ولی وقتی حتی توی مراسم خانوادگی هم نمی‌توننی با کسی پنج دقیقه حرف بزنی بدون اینکه سوتی بدی، چطور می‌خوای توی یه همایش تجاری بین‌المللی ارتباط برقرار کنی؟

تلنگر:

باز هم می‌خوای؟ خیلی خب، انگار واقعاً مصمم هستی
تا به ته خط بررسی، حتی اگر اون خط، خط گور باشه! بیا
یه جرعه دیگه از جام تخصصی بخوریم و ببینیم چطور
می‌تونی از این راهکارها استفاده کنی.

راهکار سی و هشتم:

ایجاد یک استراتژی ورود به بازار

(Market Entry Strategy).

وقتی می‌خواه وارد یک بازار جدید بشی، نمی‌تونی همین‌طوری دست‌خالی و بدون برنامه بری جلو. باید بفهمی چطور وارد بشی و چطور توجه مشتریان رو به خودت جلب کنی. آیا بهتره با یک شریک محلی کار کنی؟ یا اول با یک محصول ساده وارد بشی تا بازار رو تست کنی؟ این تصمیمات نیاز به تحقیق، تحلیل و برنامه‌ریزی داره. ولی تو به نظر می‌رسه حتی برای رفتن به مغازه سر کوچه هم برنامه‌ای نداری و از بقالی می‌پرسی: "حالا چی بخرم؟"

راهکار سی وهفتم:

مدیریت ریسک

(Risk Management).

تجارت بین‌المللی همیشه با ریسک‌های مختلف همراه: نوسانات نرخ ارز، تغییرات قوانین تجاری، مشکلات حمل‌ونقل و غیره. تو باید بتونی ریسک‌ها رو شناسایی کنی و برای هر کدوم یه برنامه جایگزین داشته باشی. ولی مشکل اینه که تو حتی برای یه روز بدون اینترنت هم برنامه نداری، چه برسه به این که بخوای برای ریسک‌های چند میلیاردی برنامه‌ریزی کنی.

راهکار سی و هشتم:

ایجاد یک شبکه توزیع

(Distribution Network).

فقط این که محصولت رو تولید کنی و به یه کشوری بفرستی، کافی نیست. باید بدونی چطور محصول رو در بازار هدف توزیع کنی. از عمده‌فروشی گرفته تا خرده‌فروشی، یا حتی فروش آنلاین، باید بدونی کدام مسیر برای محصولت بهترینه. ولی از وضع زندگیت پیداست که تنها توزیعی که تا حالا دیدی، وقتی بوده که مامانت شام رو بین اعضای خانواده پخش می‌کرده!

راهکار سی ونهم:

تحلیل بازارهای هدف

(Target Market Analysis).

هر بازار یه سری ویژگی‌های خاص خودش رو داره. ممکنه محصولت توی یه کشور خیلی محبوب باشه و توی کشور دیگه هیچ‌کس حتی نگاهش نکنه. باید بتونی ذائقه، فرهنگ و نیازهای بازار هدفت رو بفهمی و محصولت رو با اون‌ها هماهنگ کنی. ولی از اونجایی که حتی برای خرید یه هدیه تولد ساده هم به دوستات زنگ می‌زنی و می‌پرسی چی بخرم، تحلیل بازار هدف احتمالاً برای تو چیزی مثل "رمز داوینچی" می‌مونه: خیلی پیچیده، خیلی گیج‌کننده، و خیلی دور از دسترس!

راهکار چهارم:

استفاده از فناوری‌های نوین در صادرات

(Utilizing Modern Technologies in Export)

امروز دیگه همه چیز دیجیتال شده، حتی صادرات. از سیستم‌های مدیریت زنجیره تامین تا پلتفرم‌های B2B، باید بدونی چطور از این فناوری‌ها استفاده کنی تا کارهات سریع‌تر، دقیق‌تر و به‌صرفه‌تر باشن. ولی با توجه به اینکه تو هنوز وقتی یه فایل PDF رو باز می‌کنی به کامپیوترت فحش می‌دی، چطور می‌خوای وارد دنیای فناوری‌های نوین بشی؟

راهکار چهل و یکم:

آشنایی با استانداردهای بین‌المللی

(International Standards Compliance).

هر محصولی که صادر می‌کنی، باید با استانداردهای بین‌المللی مطابقت داشته باشه. این استانداردها ممکنه شامل بسته‌بندی، برچسب‌گذاری، بهداشت، ایمنی و حتی محیط زیست باشن. اگه این موارد رو رعایت نکنی، محصولت نه تنها در گمرک گیر می‌افته، بلکه ممکنه توی بازار هدف هم به‌کل ممنوع بشه. ولی تو حتی بلد نیستی چطوری از یه برگه استاندارد امتحانی عبور کنی، چه برسه به اینکه بتونی یه محموله کامل رو از گمرک رد کنی!

راهکار چهل و دوم:

تعیین قیمت صادراتی

(Export Pricing Strategy)

قیمت‌گذاری برای صادرات باید دقیق و حساب‌شده باشد. باید هزینه‌های تولید، حمل‌ونقل، بیمه، مالیات و حتی تخفیف‌های احتمالی رو در نظر بگیری. تو اگه نتونی قیمت مناسبی تعیین کنی، یا سود نمی‌کنی یا محصولت اصلاً فروش نمی‌ره. ولی به نظر می‌رسه حتی برای قیمت‌گذاری روی همبرگری که می‌خوای بخری هم باید نیم ساعت فکر کنی و آخرش به بقال بگی: "داداش، خودت چقدر می‌گی؟"

راهکار چهل و سوم:

حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری

(Participating in Trade Fairs and Expos)

اگر می‌خواهید مشتریان و شرکای تجاری جدید پیدا کنید، باید توی نمایشگاه‌ها و رویدادهای بین‌المللی شرکت کنید. ولی با اون اخلاق درون‌گرا و اجتماعی‌نندیده‌ای که داری، احتمالاً توی این نمایشگاه‌ها تنها کسی هستی که کج سالن می‌ایسته و با خودش فکر می‌کنه: "چرا هیچ‌کس نمیداد با من حرف بزنه؟"

راهکار چهل و چهارم:

کنترل کیفیت

(Quality Control).

هیچ کس نمی‌خواهد محصول بی‌کیفیت بخره، به‌خصوص در بازارهای بین‌المللی که رقابت شدیدتره. تو باید مطمئن باشی که هر محصولی که صادر می‌کنی، بهترین کیفیت رو داره. ولی با توجه به اینکه تو حتی برای درست کردن یه نیمرو هم ۵ بار ظرف رو می‌شکنی، چطور می‌خوای کیفیت صادراتی رو کنترل کنی؟

راهکار چهل و پنجم:

پیش‌بینی نوسانات ارزی

(Currency Fluctuation Management)

در تجارت بین‌المللی، نوسانات نرخ ارز می‌تونه تاثیر بزرگی روی سودآوریت داشته باشه. باید بدونی چطور این نوسانات رو پیش‌بینی کنی و از ابزارهای مالی مثل قراردادهای پوشش ریسک (Hedging) استفاده کنی. ولی تو حتی وقتی قیمت دلار تو اخبار اعلام می‌شه، هنوز فکر می‌کنی دارن شماره تلفن اعلام می‌کنن!

تلنگر:

هنوز داری ادامه می‌دی! تو انگار واقعا یه معدن ناتمامی
از سماجت و بی‌خیالی نسبت به واقعیت‌های تلخی که
دور و برته! باشه، بیا ادامه بدیم، ولی این دفعه دیگه با
تیغ برنده‌تر و تخصصی‌تر وارد می‌شم، چون ظاهراً تو
می‌خوای تا ته این تاریکی بری و برگردی!

راهکار چهل و هشتم:

استفاده از قراردادهای بین‌المللی و اینکوترمز

(Incoterms).

صادرات به موضوع ساده نیست که فقط به جعبه رو بفرستی اون طرف دنیا و بگی "برسه دست مشتری." اینکوترمز یا شرایط بین‌المللی تجارت، تعاریف و قوانین استاندارد هستند که مشخص می‌کنن کی مسئولیت حمل‌ونقل، بیمه، ترخیص گمرکی و تحویل کالا رو به عهده داره. باید بدونی دقیقاً چه نوع قراردادی رو انتخاب کنی تا هم هزینه‌ها و هم ریسک رو کاهش بدی. اما تو حتی اگه بخوای با دوستت هم به قرار بذاری، احتمالاً اون بهت می‌گه: "بچه‌جون، برو به کم بزرگ شو، بعد بیا قرارداد ببند!"

راهکار چهل و هفتم:

انتخاب یک سیستم پرداخت مطمئن

(Secure Payment Systems).

وقتی حرف از تجارت بین‌المللی می‌شه، نمی‌تونوی همین‌طوری به مشتری بگی: "آقا، پول رو دستی بده، جنس رو ببر!" سیستم‌های پرداخت بین‌المللی زیادی وجود دارن مثل L/C (اعتبار اسنادی)، T/T (انتقال تلگرافی)، و Open Account که هر کدومشون برای یه شرایط خاص به کار می‌رن. تو باید بدونی چطور از این سیستم‌ها استفاده کنی تا هم پولت رو از دست ندی و هم به مشتری اعتماد بدی. ولی با اون سابقه مالی‌ای که تو داری، احتمالاً هنوز هم وقتی یه اسکناس ۱۰ هزار تومنی می‌بینی، ذوق می‌کنی!

راهکار چهل و هشتم:

ایجاد برند قوی

(Building a Strong Brand).

صادرات فقط به معنای فروش محصول نیست، بلکه به معنای ساختن یک برند جهانیه که مردم بهش اعتماد کنن و بخوانن ازت خرید کنن. تو باید داستانی برای برندت بسازی، ارزشهای محصولت رو نشون بدی و به جای این که فقط یه کالا باشی، تبدیل به یک تجربه برای مشتریها بشی. ولی وقتی هنوز یه اسم درست حسابی هم برای خودت نداری، چطور می‌خواهی برند بسازی؟ شاید وقتشه به جای این که خودت رو با افتخار "یه کارآفرین مستقل" بنامی، بری و از اول الفبای برندسازی رو یاد بگیری.

راهکار چهل و نهم:

ایجاد واحد کنترل کیفی داخلی

(Internal Quality Control Unit)

صادرات یعنی ارسال محصولی که کاملاً با استانداردها و انتظارات مشتریان خارجی همخوانی دارد. باید یه واحد کنترل کیفیت ایجاد کنی که بتونه هر محصول رو قبل از ارسال بررسی کنه تا مطمئن بشی هیچ ایرادی نداره.

راهکار پنجاهم:

تحلیل رقبا و ایجاد تمایز

(Competitor Analysis and Differentiation)

تو باید بدونی رقبات دارن چی کار می‌کنن، چه نقاط قوتی دارن و چطور می‌تونن ازشون بهتر باشی. باید محصول یا خدمتی ارائه بدی که واقعاً متفاوت باشه و مشتری رو به خودش جذب کنه.

راهکار پنجاهویکم:

شناخت قوانین تجارت الکترونیک

(E-Commerce Laws and Regulations)

اگر می‌خواهی محصولات رو آنلاین بفروشی، باید قوانین تجارت الکترونیک رو بشناسی. تو نمی‌تونی همونطوری که توی بازارچه محله می‌گفتی "آقا جنس درجه یک، بخر ببر!" توی اینترنت هم رفتار کنی. پرداخت‌های آنلاین، قراردادهای الکترونیکی، و مسائل امنیتی چیزهایی هستن که باید بلد باشی. ولی تو با این طرز تفکر، احتمالاً هنوز فکر می‌کنی که "کیبورد" به نوع ساز موسیقیه!

راهکار پنجاه و دوم:

طراحی استراتژی بازاریابی محتوا

(Content Marketing Strategy).

دنیا دیگه فقط به تبلیغات تلویزیونی و بروشور رنگی نیست. مشتری‌های بین‌المللی دوست دارن داستان محصولت رو بشنون، پشت صحنه تولید رو ببینن، و از طریق محتواهای جذاب با برندت ارتباط برقرار کنن. ولی تو حتی وقتی یه پیام کوتاه به دوستت می‌دی، پنج غلط املایی و هفت جمله بی‌سر و ته توش پیدا می‌شه، حالا چطور می‌خوای محتوا بسازی که مشتری‌های خارجی رو تحت‌تاثیر قرار بده؟

راهکار پنجاه و سوم:

استفاده از ابزارهای CRM

(Customer Relationship Management)

یکی از چیزهایی که توی تجارت بین‌المللی خیلی مهمه، حفظ رابطه با مشتری‌هاست. باید بدونی کی چه چیزی خریده، چه نیازهایی داره، و چطور می‌تونی بهش خدمات بهتری بدی. ابزارهای CRM بهت کمک می‌کنن این اطلاعات رو مدیریت کنی. ولی تو به احتمال زیاد هنوز دفترچه تلفن رو توی کشوی میزت داری و هر بار هم دنبال یه شماره که می‌گرددی، ده دقیقه طول می‌کشه!

راهکار پنجاه و چهارم:

پیگیری دائمی

(Constant Follow-Up).

تو نمی‌تونی فقط یه بار محصولت رو بفروشی و بعدش دستت رو بذاری روی سرت و بگی: "دیگه تموم شد، من موفق شدم." باید دائماً با مشتری در ارتباط باشی، ببینی محصولت چطور استفاده شده، مشکلاتش چی بوده و چطور می‌تونی خدماتت رو بهبود بدی. ولی از تو بعید نیست بعد از اولین فروش، تلفنت رو خاموش کنی و بری توی خواب عمیق تا وقتی که دوباره بیکار شدی.

راهکار پنجاه و پنجم:

پیگیری پرداخت‌های بین‌المللی

(International Payment Tracking).

تو باید مطمئن بشی که پولی که مشتری پرداخت کرده، واقعاً به حسابت واریز شده. با نوسانات نرخ ارز و سیستم‌های بانکی بین‌المللی، ممکنه پولت توی راه گم بشه. ولی از اونجایی که تو حتی وقتی یه تراکنش بانکی ساده انجام می‌دی، ده بار کد رو اشتباه وارد می‌کنی، خدا به دادت برسه وقتی باید پولت رو از یه سیستم پیچیده بین‌المللی پیگیری کنی!

تلنگر:

آها هنوز هستی، ادامه بدم؟! تو دیگه به یه سطحی از خودویرانگری رسیدی که دارم بهت شک می‌کنم شاید یه بیزینس مخفی توی فروش آثار سوخته خودت داری! خیلی خب، بیا یه کم بیشتر توی عمق باتلاق صادرات شیرجه بزنیم و ببینیم این بار تا کجا می‌توننی با من همراهی کنی.

راهکار پنجاه و ششم:

مدیریت تغییرات نرخ ارز

(Currency Risk Management)

تو باید بلد باشی که چطور تغییرات نرخ ارز رو مدیریت کنی. یه روز دلار می‌ره بالا، فرداش میاد پایین، و اگه حواست نباشه، کل سودت می‌ره هوا! ابزارهایی مثل قراردادهای سلف (Forward Contracts) و قراردادهای آتی (Futures Contracts) وجود دارن که می‌تونن از شون استفاده کنی تا خودت رو در برابر نوسانات نرخ ارز ایمن کنی. اما با اون وضعی که تو داری، به نظر می‌رسه تنها قراردادی که تا حالا دیدی، همون قرارداد بازی «مار و پله» بوده!

راهکار پنجاه و هفتم:

بهره‌گیری از سیستم‌های لجستیکی

(Logistics Systems).

وقتی می‌گم لجستیک، منظورم اینه که بدونی چطور کالا رو از نقطه "الف" به نقطه "ب" برسونی، با کمترین هزینه و بیشترین سرعت. باید از سیستم‌های مدیریت انبار، حمل‌ونقل، و ردیابی استفاده کنی تا مطمئن بشی هر چیزی در جای خودش قرار داره. ولی وقتی خودت برای پیدا کردن جوراب‌ها هم گم می‌شی، واقعاً انتظار داری بتونی یه محموله چند تنی رو از مرزها رد کنی؟

راهکار پنجاه و هشتم:

بهینه‌سازی زنجیره تأمین

(Supply Chain Optimization).

صادرات یعنی اینکه کل زنجیره تأمینت درست کار کنه؛ از تأمین مواد اولیه تا تولید، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، و تحویل به مشتری. باید با تأمین‌کنندگان داخلی و خارجی، شرکت‌های حمل‌ونقل، و انبارهای نگهداری کالا ارتباط مستقیم داشته باشی و فرآیندها رو بهینه‌سازی کنی. اما وقتی تو حتی نمی‌تونی به لیست خرید هفتگی برای خودت درست کنی، چطور می‌خوای این زنجیره پیچیده رو مدیریت کنی؟

راهکار پنجاه و نهم:

ایجاد استراتژی بازاریابی جهانی

(Global Marketing Strategy)

باید بدونی چطور محصولت رو توی کشورهای مختلف تبلیغ کنی. هر فرهنگی، سلیقه خاص خودش رو داره و روش‌های تبلیغاتی متفاوتی می‌طلبه. این یعنی باید بتونی استراتژی‌های تبلیغاتی مختلفی رو برای هر بازار طراحی کنی. اما تو احتمالاً هنوز همون آگهی‌های تلویزیونی دهه شصت رو نگاه می‌کنی و با خودت می‌گی: "این دیگه شاهکاره!"

راهکار شصتم:

مدیریت قراردادها

(Contract Management)

قراردادهای بین‌المللی پر از جزئیات و مفاد قانونی هستند که هر کدام می‌توانند به ضرر یا به نفع تو باشند. باید بدونی چطور قرارداد بنویسی، مفادش رو بررسی کنی، و مطمئن بشی که همه چیز به نفعته. ولی با اون مهارتی که تو داری، احتمالاً به قرارداد ساده اجاره‌نشینی رو هم بدون خوندن امضا می‌کنی و بعد تازه می‌فهمی به مدت یک سال تعهد داده‌ای که ماهیانه پول آب و برق کل ساختمون رو هم پرداخت کنی!

راهکار شصت و یکم:

ارزیابی پتانسیل بازار

(Market Potential Assessment)

نباید محصولت رو به هر کشوری که ازش خوشات اومد صادر کنی. باید ارزیابی کنی که آیا بازار هدف واقعاً نیاز به محصولت داره، رقبا کی هستن، و چقدر مشتریها حاضرن برای محصولت پول بدن. ولی تو به نظر می‌رسی هنوز همونجا گیر کردی که فکر می‌کنی هر کی از محصولت تعریف کرد، واقعاً قصد خریدش رو داره. پس برو و یاد بگیر چطور تحلیل‌های واقعی بازار انجام بدی.

راهکار شصت و دوم:

استفاده از تکنیک‌های قیمت‌گذاری روان‌شناختی

(Psychological Pricing Techniques).

قیمت‌گذاری فقط به عدد نیست، بلکه به علمه. مشتری‌ها به قیمت‌ها به شکل روان‌شناختی نگاه می‌کنند. مثلاً ۹۹.۹۹ دلار از نظر ذهنی خیلی ارزون‌تر از ۱۰۰ دلار به نظر می‌رسد. باید بدونی چطور از این تکنیک‌ها استفاده کنی تا مشتری‌ها رو ترغیب به خرید کنی. اما تو اگه هنوز خودت هم وقتی قیمت بنزین رو می‌بینی، سر قیمتش گیج می‌زنی، چطور می‌خوای از این تکنیک‌ها استفاده کنی؟

راهکار شصت و سوم:

توسعه ارتباطات بین‌فرهنگی

(Cross-Cultural Communication Development)

تجارت بین‌المللی یعنی ارتباط با فرهنگ‌های مختلف. باید یاد‌گیری چطور با آدم‌هایی از کشورهای مختلف صحبت کنی، بدون اینکه توهین کنی یا سوءتفاهم ایجاد کنی..

راهکار شصت و چهارم:

استفاده از سیستم‌های ERP

(Enterprise Resource Planning).

سیستم‌های ERP بهت کمک می‌کنن تمام فرآیندهای تجاری رو یکپارچه مدیریت کنی؛ از خرید و تولید گرفته تا فروش و حسابداری. این سیستم‌ها توی تجارت بین‌المللی خیلی مهمن چون بهت دید جامع و دقیقی از کل زنجیره تأمینت می‌دن. اما تو به احتمال زیاد هنوز نمی‌دونی ERP چی هست و وقتی بشنوی، فکر می‌کنی یه نوع داروی سردرد جدیده!

راهکار شصت و پنجم:

رعایت اصول اخلاقی تجارت

(Business Ethics)

تو نمی‌تونی فقط دنبال سود باشی و اخلاقیات رو زیر پا بذاری. باید به اصول اخلاقی پایبند باشی، چه در رابطه با مشتری‌ها، چه تامین‌کننده‌ها، و چه کارکنانت. ولی از اونجایی که به نظر می‌رسه تو حتی وقتی یه بطری آب می‌خری، فروشنده رو سرِ تخفیفش تا مرز گریه می‌بری، فکر کنم این یکی از همه برات سخت‌تر باشه.

تلنگر:

خب، خیلی خب! هنوز داری می خونی؟ آها، تو دیگه رسماً از یه مرحله "خودتخریبی" رد شدی و وارد قلمرو "من می‌خوام هر طور شده له بشم" شدی! ولی باشه، تا راهکار صدم می‌ریم، تا ببینم چطور تاب میاری. ولی حواست باشه، از اینجا به بعد دیگه واقعاً دارم دستکش‌ها رو درمیارم!

راهکار شصت و هشتم:

تحلیل نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها

(SWOT Analysis)

برای هر بازاری که می‌خوای وارد بشی، باید تحلیل SWOT انجام بدی. بدونی که نقاط قوت و ضعف محصولت چیه، چه فرصت‌هایی توی بازار هست و چه تهدیدهایی ممکنه مانعت بشه. این تحلیل بهت کمک می‌کنه تصمیمات هوشمندانه‌تری بگیری. ولی بهت نگاه می‌کنم، و می‌بینم که تو احتمالاً حتی نمی‌تونی نقاط قوت و ضعف خودت رو بشماری، چه برسه به یه تحلیل استراتژیک!

راهکار شصت و هفتم:

استفاده از تکنیک‌های مذاکره پیشرفته

(Advanced Negotiation Techniques)

تجارت بین‌المللی یعنی مذاکرات طولانی، سخت و پیچیده. باید بدونی کی وقتشه حرف بزنی، کی سکوت کنی، و چطور شرایط رو به نفع خودت تغییر بدی.

راهکار شصت و هشتم:

مدیریت بدهی‌های بین‌المللی

(International Debt Management)

توی تجارت، همیشه مشتریانی هستن که دیر پرداخت می‌کنن یا اصلاً نمی‌پردازن. باید بدونی چطور این بدهی‌ها رو مدیریت کنی و حقوقت رو تضمین کنی. ابزارهایی مثل بیمه‌های صادراتی و قراردادهای حقوقی می‌تونن بهت کمک کنن. ولی وقتی خودت هنوز پول دوستت رو که ده سال پیش بهت قرض داده بود، پس ندادی، چطور می‌خوای بدهی‌های بین‌المللی رو مدیریت کنی؟

راهکار شصت و نهم:

یادگیری زبان‌های خارجی

(Learning Foreign Languages)

تجارت بین‌المللی یعنی ارتباط با دنیا. باید حداقل به زبان بین‌المللی مثل انگلیسی یا اسپانیایی رو یاد بگیری تا بتونی با مشتریان و شرکای تجاریات ارتباط برقرار کنی. ولی تو به احتمال زیاد هنوز هم توی فارسی غلط‌های املایی داری، حالا چطور می‌خوای به زبان خارجی رو یاد بگیری؟

راهکار هفتادم:

مدیریت دارایی‌های دیجیتال

(Digital Asset Management)

توی دنیای دیجیتال، مدیریت دارایی‌هایی مثل وبسایت، پروفایل‌های اجتماعی، و محتوای آنلاین خیلی مهمه. باید بتونی از این دارایی‌ها به صورت موثر استفاده کنی تا برندت رو به مشتریان معرفی کنی. ولی از اونجایی که تو هنوز نمی‌دونی چطور رمز اینستاگرامت رو عوض کنی، این برای تو شاید یه چالش خیلی بزرگ باشه.

راهکار هفتادویکم:

استفاده از بسترهای تجارت الکترونیکی

(E-commerce Platforms)

سایت‌هایی مثل علی‌بابا، آمازون، و ای‌بی بهت کمک می‌کنن که محصولاتت رو در بازارهای جهانی بفروشی. باید یاد بگیری چطور از این بسترها استفاده کنی و محصولاتت رو بهینه‌سازی کنی. ولی تو احتمالاً هنوز توی اپلیکیشن‌های خرید داخلی هم سردرگمی، چه برسه به این سایت‌های جهانی.

راهکار هفتادودوم:

شناخت فرهنگ‌های مختلف تجاری

(Understanding Different Business Cultures)

تجارت در هر کشور، فرهنگ خاص خودش رو داره. باید بدونی چطور با این تفاوت‌ها کنار بیای و ازشون به نفع خودت استفاده کنی. ولی وقتی توی دورهمی‌های دوستانه هم از فرهنگ شوخی کردن هیچ‌چی نمی‌دونی، چطور می‌خوای با فرهنگ‌های پیچیده تجاری بین‌المللی کنار بیای؟

راهکار هفتادوسوم:

مدیریت تعارضات تجاری

(Managing Business Conflicts)

حتماً توی تجارت با تعارضاتی مواجه می‌شی، چه با شرکای تجاری، چه با مشتریان. باید بدونی چطور این تعارضات رو حل کنی تا مانع از خرابی روابط بشی. اما تو اگه دو نفر جلوی در خونت جر و بحث کنن، احتمالاً خودت رو تو اناقت قایم می‌کنی، پس فکر نکنم مدیریت تعارضات بین‌المللی چیزی باشه که تو از پشش بریبای.

راهکار هفتاد و چهارم:

استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی در تجارت

(Using AI Tools in Business)

هوش مصنوعی داره دنیای تجارت رو متحول می‌کنه. از تحلیل داده‌ها تا پیش‌بینی روندهای بازار، ابزارهای هوش مصنوعی می‌تونن بهت کمک کنن تصمیمات بهتری بگیری. ولی با شناختی که از تو دارم، شاید هنوز فکر می‌کنی هوش مصنوعی همون چیزیه که توی فیلم‌های علمی-تخیلی می‌بینی!

راهکار هفتادوپنجم:

شناخت مفاهیم مالی بین‌المللی

(Understanding International Finance Concepts)

تجارت بین‌المللی یعنی مواجهه با مفاهیمی مثل ارزهای خارجی، مبادلات بانکی، سود مرکب و سرمایه‌گذاری‌های چندملیتی. باید بتونی این مفاهیم رو درک کنی و به درستی به کار ببری. ولی تو به نظر می‌رسه هنوز به سکه ۵۰۰ تومنی به‌عنوان "پول خفن" نگاه می‌کنی!

راهکار هفتادوششم:

ایجاد طرح کسب‌وکار صادراتی

(Export Business Plan)

هر تاجر موفق یک طرح کسب‌وکار دقیق دارد که اهداف، راهبردها، بازار هدف و روش‌های عملیاتی رو تعریف می‌کند. این بهت کمک می‌کند مسیرت رو بدونی و توی مواقع بحرانی، تصمیمات درستی بگیری. ولی تو حتی برای خرید یه بسته چیپس هم نیاز به برنامه‌ریزی داری، پس طرح کسب‌وکار دیگه خودش یه افسانه‌ست!

راهکار هفتاد و هفتم:

تحقیق درباره مشتریان هدف

(Target Customer Research)

باید بدونی مشتریان واقعاً چه نیازهایی دارن و چطور می‌تونن این نیازها رو برآورده کنن. ولی تو حتی وقتی توی فروشگاه می‌ری، نمی‌دونن چی بخری که خوشایند بیاد، پس فکر کن این مرحله برات یکم سخت باشه.

راهکار هفتاد و هشتم:

توسعه محصولات جدید برای صادرات

(Product Development for Export)

بازارهای بین‌المللی دائماً در حال تغییرن و نیاز به محصولات جدید دارن. باید بدونی چطور محصولات رو تطبیق بدی یا حتی محصولات جدیدی خلق کنی. ولی وقتی تو هنوز همون مدل موبایل قدیمی ت رو دوست داری، چطور می‌خوای توی نوآوری موفق باشی؟

راهکار هفتادونهم:

مدیریت فرآیند بازگشت کالا

(Reverse Logistics)

هر چی بیشتر صادر کنی، احتمالاً با کالاهای مرجوعی هم مواجه می‌شی. باید یه سیستم برای مدیریت بازگشت کالا داشته باشی.

راهکار هشتادم:

شرکت در دوره‌های تخصصی صادرات

(Attending Export Training Courses)

همیشه باید خودت رو آپدیت نگه داری و دوره‌های جدیدی رو بگذرونی. اما از اونجایی که به نظر می‌رسه تو حتی آخرین باری که یه کتاب خوندی، هنوز توی دبستان بودی، نمی‌دونم این راهکار چقدر برات جواب می‌ده.

تلنگر:

نفس بگیر، چون تا هشتاد تا اومدیم و هنوز بیست تا
دیگه مونده! ولی فکر کنم دیگه داری به اون نقطه
می‌رسی که بفهمی، راهکار فقط یک کلمه نیست، یه
مسیره که باید طی کنی!

باشه، بیا ادامه بدیم. چون ظاهراً قصد داری تا اونجا بری
که دیگه حتی اثری از غرورت باقی نمونه. راهکارهای
تخصصی‌تر در راهه، پس گوش کن و سعی کن شاید این
بار چیزی به مغزت نفوذ کنه!

راهکار هشتادویکم:

ایجاد کانال‌های توزیع چندگانه

(Developing Multiple Distribution Channels)

هرگز فقط به یک کانال توزیع وابسته نشو. ایجاد کانال‌های مختلف مثل فروش آنلاین، عمده‌فروشی، نمایندگی‌ها و حتی فروش مستقیم به مشتری، می‌تونه سودت رو افزایش بده و ریسک‌های کسب‌وکار رو کاهش بده. اما تو اگه تا حالا هم فقط از یه فروشگاه کوچیک سر کوجه خرید کردی و اسم "آمازون" رو شنیدی، بهتره بدونی این فرایند پیچیده‌تر از اونه که فقط با یه سفر به بقالی یادش بگیری.

راهکار هشتاد و دوم:

استفاده از مدل‌های مالیاتی صادراتی
(Export Tax Models)

باید بفهمی که چطور می‌تونی از قوانین مالیاتی به نفع خودت استفاده کنی. در برخی موارد، می‌تونی از تخفیف‌های مالیاتی بهره‌مند بشی یا حتی درخواست بازپرداخت مالیات پرداختی رو داشته باشی. اما تو چطور می‌خواهی قوانین پیچیده مالیاتی رو درک کنی؟

راهکار هشتادوسوم:

بهره‌گیری از روابط تجاری دیپلماتیک

(Leveraging Diplomatic Trade Relations)

اگرچه بتونی از روابط دیپلماتیک بین کشورها بهره‌گیری، می‌تونی راه‌های صادرات رو هموارتر کنی. اما اگر تو حتی توی مهمونی خانوادگی هم نمی‌تونی رابطه‌ای بدون درگیری بسازی، پس به نظر می‌رسه که بهره‌گیری از روابط دیپلماتیک واقعاً فراتر از سطح توانایی‌های تو باشه.

راهکار هشتاد و چهارم:

استفاده از پلتفرم‌های بازاریابی جهانی

(Global Marketing Platforms)

پلتفرم‌های بازاریابی مثل گوگل ادز، فیسبوک، اینستاگرام و لینکدین بهت اجازه می‌دن که محصولات رو به مخاطبان جهانی معرفی کنی. ولی از قیافهات معلومه که هنوز با "کامپیوتر" مثل دستگاه تلگراف رفتار می‌کنی، پس شاید بخوای اول یه دوره مقدماتی دیجیتال مارکتینگ بگذرونی.

راهکار هشتاد و پنجم:

ایجاد برنامه‌های وفاداری مشتری
(Customer Loyalty Programs)

مشتری‌های بین‌المللی عاشق تخفیف‌ها و پاداش‌های ویژه‌ان. باید به برنامه وفاداری مشتری طراحی کنی تا افراد رو ترغیب به خرید مجدد کنی. ولی تو هنوز تو مرحله‌ای هستی که حتی دوستان هم بهت اعتماد ندارند، حالا چطور می‌خوای مشتری‌های بین‌المللی رو وفادار کنی؟

راهکار هشتادوششم:

بررسی وضعیت رقبا در بازارهای بین‌المللی

(Competitor Analysis in International Markets)

باید بدونی که رقبا در بازار هدف چطور کار می‌کنن، محصولاتشون رو چطور قیمت‌گذاری می‌کنن، و از چه کانال‌های توزیعی استفاده می‌کنن. اما وقتی تو حتی نمی‌دونی توی یه بازی ساده شطرنج کدوم مهره‌ها چطور حرکت می‌کنن، چطور می‌خوای با رقبا در دنیای تجارت بین‌المللی رقابت کنی؟

راهکار هشتا دو هفتم:

تدوین استراتژی‌های صادراتی بر اساس داده‌ها

(Data-Driven Export Strategies)

تصمیمات رو بر اساس داده‌ها بگیر، نه فقط حدس و گمان. داده‌های بازار، رفتار مشتریان، و روندهای صنعت می‌تونن بهت نشون بدن چطور پیش بری. ولی تو به نظر می‌رسی حتی برای تصمیم‌گیری درباره اینکه چی بخوری هم با انداختن سکه تصمیم می‌گیری، پس شاید اول یه کلاس داده‌کاوی بردار!

راهکار هشتاد و هشتم:

مدیریت تغییرات سیاسی و اقتصادی

(Managing Political and Economic Changes)

هر روز دنیا داره عوض می‌شه؛ از جنگ‌های تجاری گرفته تا نوسانات ارز. باید همیشه آماده باشی و بدونی چطور خودت رو با تغییرات سیاسی و اقتصادی تطبیق بدی. ولی تو احتمالاً وقتی بنزین گرون می‌شه، تنها واکنشت اینه که "اوه، بریم تو صف پمپ بنزین!"، پس آمادگی برای تغییرات بزرگ‌تر شاید از سطح تو خارجه.

راهکار هشتادونهم:

بهینه‌سازی بسته‌بندی صادراتی

(Optimizing Export Packaging).

بسته‌بندی محصولت باید به گونه‌ای باشد که در حمل‌ونقل آسیب نبیند، هزینه‌های حمل‌ونقل رو کم کند، و برای مشتریان جذاب باشد. ولی اگر تو حتی وقتی به جعبه رو باز می‌کنی، نمی‌تونی دوباره درستش کنی، شاید بهتره این مرحله رو به یه متخصص بسپاری.

راهکار نودم:

استفاده از سیستم‌های اتوماسیون

(Utilizing Automation Systems)

اتوماسیون می‌تونه کلی از کارهای وقت‌گیر و تکراری رو از دوشت برداره. از ایمیل مارکتینگ گرفته تا مدیریت سفارشات، سیستم‌های اتوماسیون بهت کمک می‌کنن بهره‌وریات رو بالا ببری. اما تو هنوز حتی وقتی ماشین ظرفشویی رو روشن می‌کنی، فکر می‌کنی یه جادو اتفاق افتاده، چطور می‌خوای از اتوماسیون توی کسب‌وکار استفاده کنی؟

راهکار نودویکم:

ایجاد برنامه‌های آموزشی داخلی

(Internal Training Programs).

کارکنانت باید با فرهنگ صادرات، فرآیندهای گمرکی، و استانداردهای کیفیت آشنا باشن. بهشون آموزش بده تا بتونن بهترین عملکرد رو داشته باشن.

راهکار نودودوم:

توسعه محصولات دوستدار محیط زیست

(Developing Eco-Friendly Products)

بازارهای جهانی به محصولات دوستدار محیط زیست اهمیت زیادی می‌دن. توسعه محصولات سبز می‌تونه بهت مزیت رقابتی بده. ولی تو احتمالاً هنوز زیاده‌های خودت رو هم توی سطل مخصوص نمی‌ندازی، پس چطور می‌خوای به مسائل محیط‌زیستی فکر کنی؟

راهکار نودوسوم:

شرکت در انجمن‌ها و اتاق‌های بازرگانی بین‌المللی

(Participating in International Trade Associations)

این انجمن‌ها بهت کمک می‌کنن تا با دیگر تجار، قوانین و روندهای جدید آشنا بشی. ولی تو حتی تو گروه خانوادگی واتساپ هم فعالیت نداری، چه برسه به انجمن‌های بین‌المللی!

راهکار نودوچهارم:

استفاده از بیمه صادرات

(Export Insurance)

باید مطمئن باشی که در صورت بروز مشکلات، مثل خسارت در حمل و نقل یا عدم پرداخت مشتری، سرمایه‌ات محفوظ می‌مونه. اما تو احتمالاً حتی برای بیمه ماشینت هم هیچ اطلاعاتی نداری، پس چطور می‌خوای بیمه صادرات رو مدیریت کنی؟

راهکار نودوپنجم:

پیش‌بینی روندهای آینده بازار

(Forecasting Future Market Trends)

اگر بتونی روندهای آینده بازار رو پیش‌بینی کنی، همیشه به قدم جلوتر از رقبات خواهی بود. ولی وقتی خودت حتی نمی‌تونی پیش‌بینی کنی که فردا چه لباسی بپوشی، فکر نکنم از پیش‌بینی بازار هم چیزی بفهمی!

راهکار نودوششم:

ایجاد زیرساخت‌های فناوری اطلاعات

(IT Infrastructure)

به زیرساخت فناوری اطلاعات قوی می‌تونه فرآیندهای صادرات رو سرعت ببخشه و امنیت اطلاعات رو تضمین کنه. ولی تو حتی وقتی وای‌فایت قطع می‌شه، به گوشه اتاقت می‌ری و گریه می‌کنی، پس فکر نمی‌کنم با زیرساخت‌های IT زیاد آشنا باشی.

راهکار نودوهفتم:

رعایت استانداردهای بین‌المللی کیفیت

(International Quality Standards)

هر بازاری استانداردهای خاص خودش رو داره. باید مطمئن بشی که محصولات با این استانداردها هماهنگی دارن. اما تو احتمالاً هنوز نمی‌دونی که فرق بین استاندارد ISO و IOU چیه!

راهکار نودوهشتم:

توسعه سیستم‌های ارزیابی عملکرد
(Performance Evaluation Systems)

برای این‌که بدونی چقدر موفقی، باید عملکردت رو ارزیابی کنی. ولی تو به نظر می‌رسی هر بار که نمره‌های کارنامه‌ات رو می‌گرفتی، فقط دعا می‌کردی که حداقل از تجدیدی رد بشی.

راهکار نودونهم:

مدیریت ریسک فرهنگی

(Managing Cultural Risks)

وارد هر کشوری که می‌شی، باید فرهنگش رو بشناسی تا دچار مشکلات فرهنگی نشی. ولی تو حتی وقتی توی خونه مادربزرگت می‌ری، فرهنگ "کفش‌ها رو دربیار" رو رعایت نمی‌کنی!

راهکار صدم:

همیشه در حال یادگیری باش
(Continuous Learning).

شاید این مهم‌ترین راهکار باشه. دنیای تجارت و صادرات دائماً در حال تغییره و اگه نتونی خودت رو با اون تطبیق بدی، جا می‌مونی. ولی تو به نظر می‌رسه هنوز همون اطلاعاتی که ده سال پیش تو مدرسه یاد گرفتی رو به‌عنوان منبع اصلی اطلاعات استفاده می‌کنی.

تلنگر:

خب، رسیدیم به صدا! امیدوارم این بار بفهمی که این مسیر چقدر پیچیده‌ست و چقدر راه درازی در پیش داری. ولی حالا که تا اینجا رسیدی، شاید بالاخره به چیزی رو یاد بگیری، یا شاید هم نه!

پیوست 1: منابع مفید برای صادرکنندگان تازه‌کار

- **سایت‌ها و پلتفرم‌های تجارت بین‌المللی :**
منابعی که بهت کمک می‌کنن بازارها، قوانین گمرکی، و فرصت‌های صادراتی رو بشناسی. از وبسایت‌های رسمی دولتی گرفته تا پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی مثل علی‌بابا و ای‌بی.
- **کتاب‌های پیشنهادی :** کتاب‌هایی که توسط تاجران موفق نوشته شده و واقعیت‌های بی‌رحم دنیای تجارت رو نشون می‌دن، چون نیازی نیست بار اولی که زمین می‌خوری، از اول اختراعش کنی! (برو خودت پیدا کن بخون من چیزی پیشنهاد نمی‌دم)
- **وبینارها و دوره‌های آنلاین :** آموزش‌هایی که بهت کمک می‌کنن مهارت‌های تخصصی ت رو تقویت کنی؛ از آموزش‌های مالیاتی تا تکنیک‌های مذاکره. (معمولا اتاق‌های بازرگانی کلاسها را برگزار می‌کنن برو ثبت نام کن)

پیوست 2: مثال‌هایی از موفقیت‌های درخشان و شکست‌های تاریخی (پیدا کن بخون)

- **موفقیت‌ها:** چند داستان از صادرکنندگانی که از صفر شروع کردن و الان تبدیل به غول‌های صادراتی شدن. تا شاید وقتی اینا رو می‌خونی، بفهمی که راه سختی که داری طی می‌کنی، یه جاده‌ی تکراریه که خیلی‌ها قبلاً ازش رد شدن.
- **شکست‌های سنگین:** بله، داستان‌هایی از تاجرانی که فکر می‌کردن خیلی باهوشن، اما با یه اشتباه کوچیک، همه‌چیز رو از دست دادن. برای اینکه بدونی هر شکست، یه قدم به سمت موفقیتیه، البته اگه بتونی ازش درس بگیری.

پیوست 3: چکلیست نهایی صادرات – چطور مطمئن بشی همه چیز رو درست انجام دادی

- آیا بازار هدف رو شناسایی کردی؟
- آیا قراردادهای گمرکی و اینکوترمز رو می‌شناسی؟
- آیا محصولت با استانداردهای بین‌المللی همخوانی داره؟
- آیا بسته‌بندی محصولت مناسبه؟
- آیا قیمت‌گذاریت واقع‌بینانه‌ست؟
- آیا روش‌های حمل‌ونقلی مناسبی انتخاب کردی؟
- آیا برای ریسک‌های احتمالی برنامه داری؟
- آیا بیمه صادراتی رو بررسی کردی؟
- آیا پلن‌های بازاریابی‌ت به‌روز و متنوع هستن؟
- آیا برنامه‌های وفاداری مشتری رو در نظر گرفتی؟

یه نکته: این چکلیست رو قبل از اینکه اولین محصولت رو صادر کنی بخون و تیک بزنی، چون وقتی محصولت وسط راه گیر می‌کنه یا خراب می‌شه، دیگه خیلی دیر شده!

پیوست 4: اصطلاحات و کلمات کلیدی صادرات – دیکشنری تاجرهای واقعی (این ها رو یاد بگیر قبل از اینکه دیر بشه!)

- **Incoterms:** قوانین بین‌المللی که شرایط و ضوابط حمل‌ونقل رو تعریف می‌کنه.
- **LC (Letter of Credit):** یکی از روش‌های پرداخت مطمئن در تجارت بین‌المللی.
- **Tariffs:** همون تعرفه‌هایی که به محض شنیدن، صدای آه و ناله‌ات بلند می‌شه!
- **FOB, CIF, EXW:** مخفف‌هایی که اگه معنیشون رو ندونی، زودتر از موعد ورشکسته می‌شی.
- **B2B و B2C:** تجارت بین کسب‌وکارها و تجارت بین کسب‌وکار با مشتری. حواست باشه، چون این دو تا دنیای متفاوتی دارن.

پیوست 5: نمونه‌هایی از قراردادهای صادراتی و فرم‌های گمرکی (این ها رو تهیه کن لازمه ات می شه!)

- **نمونه قرارداد صادرات**: یه نمونه قرارداد استاندارد که می‌تونن ازش برای اولین صادرات استفاده کنی، البته اگه بالاخره به اون مرحله رسیدی!
- **فرم‌های گمرکی**: چطور فرم‌های گمرکی رو پر کنی بدون اینکه به نظر بررسی یه بچه دبستانی پشت فرم نشسته.
- **پروسه ترخیص کالا**: یه توضیح گام‌به‌گام از اینکه چطور کالا رو از گمرک عبور بدی و نخوای شب‌ها از استرس بیدار بمونی.

پیوست 6: لیست سازمان‌ها و ارگان‌های کمکی در حوزه صادرات

- **اتاق‌های بازرگانی:** چطور می‌توننی از خدمات اتاق‌های بازرگانی استفاده کنی تا کارت راحت‌تر پیش بره.
- **سازمان توسعه تجارت:** یه سازمان که هدفش کمک به کساییه که مثل تو توی مسیر صادرات گم شدن.
- **بانک‌های حامی صادرات:** فهرستی از بانک‌هایی که به صادرکننده‌ها وام می‌دن و تازه می‌فهمی که "بخشش مالی" هم می‌تونه معنای مثبتی داشته باشه.

پیوست 7: راهنمایی برای مواقع بحرانی – وقتی همه چیز اشتباه پیش می‌ره (بشین فکر کن برای این سوال ها اگر حوصله داری و فشار بهت نیاد)

- اگه کالاهای شما در گمرک گیر کردن، چه باید کرد؟
- چطور با مشتری‌های عصبانی برخورد کنی؟
- اگه طرف مقابل پولت رو پرداخت نکرد، چه کار کنی؟
- نحوه مدیریت بحران‌های حمل‌ونقل: وقتی محموله‌ات از کشتی افتاد!