

# Export Marketing

## بازاریابی صادرات

Dr. Mehrdad Sahraei



# Export Marketing



# Export Marketing



## معرفی مدرس:

نام و نام خانوادگی: مهرداد صحرایی ، 47 ساله

تحصیلات: دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی  
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی  
کارشناسی مدیریت صنعتی،

متخصص: بازرگانی (بازاریابی، فروش، صادرات، واردات و قراردادهای بین المللی)

سوابق کاری: 20 سال سابقه کار در زمینه بازاریابی، فروش، صادرات و واردات و مدیریت بازرگانی در شرکتهای خصوصی.

15 سال سابقه در زمینه مشاوره و آموزش و اجرای بیش از 500 دوره آموزشی کوتاه مدت در سراسر کشور.

# Export Marketing

- شناسایی بازارهای هدف در صادرات:



## Export Marketing

### دلایل و اهداف شرکت برای ورود به بازارهای بین المللی و صادرات

محدودیت ها و رقابتها در بازارهای داخلی،  
توسعه بازار از بازار یک کشور به بازارهای چند کشور،  
استفاده از فرصتهای موجود در سایر بازارهای بالقوه بین المللی،  
ایجاد تعادل در بازارهای شرکت بمنظور جلوگیری از کاستی های فروش فصلی در بازار داخلی،  
استفاده از ظرفیت های خالی و بدون استفاده ماشین آلات و تجهیزات تولید،  
جلو گیری از خواب سرمایه و فرصتهای از دست رفته بازارهای بالقوه،  
کاهش میزان موجودی کالا و بهبود سیستمهای بسته بندی و انبارداری،  
افزایش تعداد مشتریان شرکت در بازارهای متنوع و کاهش ریسک تعداد خریداران،  
افزایش اعتبار شرکت (در مقایسه با سایر رقبایی که به بازارهای بین المللی وارد نشده اند)،  
کاهش بهای تمام شده کالا با افزایش تولید و کاهش هزینه های سربار،

# Export Marketing

## دلایل و اهداف شرکت برای ورود به بازارهای بین المللی و صادرات

افزایش انعطاف در قیمت گذاری و فروش محصولات با کاهش بهای تمام شده،  
افزایش میزان مبالغ فروش با کاهش بهای تمام شده و انعطاف در قیمت رقابتی،  
افزایش میزان سود و رضایتمندی ذینفعان شرکت (سهامداران، کارمندان، مشتریان)،  
ارتقای کیفیت محصولات با ورود و بررسی نیازهای بازارهای بین المللی،  
کاهش ریسک فعالیت شرکت از حضور در یک بازار و توزیع ریسک در چند بازار،  
توسعه مناطق دفاتر شرکت در سطح بین المللی (حرکت به سوی جهانی شدن)،  
روبرو شدن با رقبای بین المللی و آگاهی از نقاط ضعف شرکت در محیط بین المللی که موجب افزایش دانش و  
یادگیری سازمانی شده و زمینه ارتقای همه جانبه شرکت و حتی کارمندان آن را فراهم می آورد،  
استفاده از مزایای جوایز صادراتی دولت (که گاهی اوقات میلیارد دلاری است)،  
دریافت وامهای بانکی خصوصی و دولتی که با پشتوانه صادرات شرکت پرداخت می گردد،  
استفاده از فرصتهای ناشناخته بازار مانند پیشنهادات همکاری مشترک یا Joint Venture.

# Export Marketing

## ● معیارهای تعیین استراتژی ورود به بازارهای بین المللی :Scales for selecting Entry Strategies

- اهداف و انتظارات شرکت در ارتباط با اندازه و ارزش فعالیت،
- منابع مالی شرکت و اندازه شرکت،
- میزان مشغولیت فعلی شرکت در بازار خارجی،
- مهارتها، توانایی ها و طرز تلقی مدیریت شرکت در مورد بازاریابی بین المللی،
- طبیعت و قدرت رقابت در بازار،
- طبیعت محصول بویژه هر قسمت از مزیت رقابتی مانند علامت تجاری یا حق اختراع،
- میزان کنترل شرکت بر فعالیتهای بین المللی،
- میزان خطر قابل قبول برای شرکت (ریسک پذیری)،
- میزان هزینه قابل تحمل و پذیرش شرکت،
- تعداد پرسنل در اختیار واحد صادرات.

# Export Marketing

## استراتژیهای ورود به بازارهای بین المللی Int'l Market Entry Strategies:

**1- صادرات غیر مستقیم:** در این روش صادر کننده به علت عدم آمادگی برای فعالیت های بازرگانی بین المللی از واسطه های مسلط در امر صادرات کالا یا خدمت استفاده می نماید. تمامی شرکتهای کوچک و بزرگ در ابتدای امر صادرات خود از این نوع واسطه های استفاده می نمایند. تنها مشکل صادرات غیر مستقیم آن است که جوایز صادراتی به اسم شرکت تولید کننده کالا یا خدمت نخواهد بود و واسطه های صادرات این جوایز را دریافت خواهند نمود؛ بهترین راه حل در بکارگیری این روش ها این است که از ابتدا با واسطه های صادراتی توافق شود که اظهار نامه گمرکی بنام شرکت تولید کننده باشد.

Domestic Based Export Merchant  
Domestic Based Export Agent  
Cooperative Organization  
Export Management Company EMC

1-1- شرکتهای بازرگانی صادرکننده کالا در داخل کشور  
2-1- نماینده یا کارگزاران صادراتی تولید کننده در داخل کشور  
3-1- سازمانهای تعاونی صادراتی  
1-4- شرکتهای مدیریت صادرات

# Export Marketing

- استراتژیهای ورود به بازارهای بین المللی **Int'l Market Entry Strategies**:

- **2- صادرات مستقیم Direct export**: صادرات مستقیم توسط شرکت تولید کننده بطور معمول پس از طی مدت کوتاهی (حداقل شش ماه) از آغاز صادرات با واسطه آغاز می گردد و شرکت تولید کننده سعی دارد خود عملیات صادرات را کنترل نماید تا بتواند از فرصتهای بین المللی درست استفاده نماید.

- **2-1- ایجاد بخش صادراتی در داخل کشور**

**Domestic Based Export Department or Division**

- **2-2- تأسیس دفتر فروش شرکت در خارج از کشور**

**Overseas Sales Branch or Subsidiary**

- **2-3- داشتن نمایندگان فروش در کشورهای خارج**

**Traveling Export Sales Representatives**

- **2-4- داشتن نماینده یا توزیع کننده در خارج از کشور**

**Foreign Based Distributors or Agents**

# Export Marketing

- استراتژیهای ورود به بازارهای بین المللی **Int'l Market Entry Strategies**:

- **3- همکاری مشترک Joint venture**: در این روشها صادرکننده تصمیم دارد بوسیله شراکت با یکی از تولید کنندگان یا واسطه های صادراتی در کشور مقصد قسمتی از فرایند تولید را در کشور وارد کننده کالا انجام دهد و از مزایای آن برخوردار گردد.

- **3-1- همکاری مشترک از طریق واگذاری امتیازی خاص** Licensing

- **3-2- قرارداد تولید** Manufacturing Contract

- **3-3- قرارداد همکاری در مدیریت** Management Contracting

- **3-4- همکاری بصورت مالکیت مشترک** Joint Ownership Ventures

# Export Marketing

- استراتژیهای ورود به بازارهای بین المللی :Int'l Market Entry Strategies

- 4- سرمایه گذاری مستقیم :Direct Investment

- 4-1- سرمایه گذاری به منظور مونتاژ (SKD and CKD)  
Set up Assembly Facilities

- 4-2- سرمایه گذاری به منظور تولید  
Set up Manufacturing Facilities

- SKD stand for: Semi Knock Down: مونتاژ بصورت نیمه کامل که در آن تعدادی کمی قطعات آماده بر روی هم سوار می شوند

- CKD stand for: Complete Knock Down: تعداد زیادی از قطعات بر روی یکدیگر سوار شده و یک محصول را تشکیل می سازند

# Export Marketing

## • موانع فراروی تجارت جهانی :The Barriers front of World Trade

- موانع تعرفه ای: تعرفه های وارداتی شامل سود بازرگانی، حقوق گمرکی و عوارض توسط کشورها.
- موانع غیر تعرفه ای: مجوزهای ارزی، سهمیه ها، مجوزهای واردات، تحریم ها، استانداردها، توافق های اختیاری.

## • مسایل مربوط به قیمت گذاری صادراتی :Export Pricing

- هزینه های تهیه مواد اولیه، هزینه های تولید، هزینه های صادرات، تورم های داخلی و بین المللی، نوسانات نرخ ارز، تغییر ارزش پول، تغییر نرخ سوخت، واردات موازی، بازارهای خاکستری، هزینه های دامپینگ و سایر موارد (که برای مطالعه بیشتر به منبع ذکر شده زیر مراجعه نمایید).
- برای مطالعه بیشتر رجوع شود به: اشرفی محسن، 1371، هزینه یابی و قیمت گذاری صادراتی، نشر موسسه بین المللی توسعه و روابط تجاری (ITC)، چاپ اول.

# Export Marketing

## ● درگیری مدیریت شرکت در صادرات Involving Management in Export: ●

● بطور معمول مدیریت شرکت در هر یک از مراحل زیر در صادرات نقش دارد:  
●

- در تعیین و انتخاب استراتژیهای بازاریابی بین المللی و صادراتی،
- در تعیین بودجه فعالیت های بازاریابی، فروش و صادرات،
- در فعالیت های صادراتی کلان شرکت حضور مستقیم دارد،
- فعالیتهای خرید مواد اولیه برای ایجاد کالای صادراتی را کنترل می نماید،
- در رفع مشکلات و نواقص کار در ارتباط با تولید و موجودی کالا دخالت نماید.

# Export Marketing

## ● نقش صادرات در استراتژی کلی شرکت

● استراتژی کلی شرکتها، توسعه محصولات و خدمات در بخشهای مختلف مرتبط با صنعت در سر تاسر جهان می باشد. بنابر این صادرات نقش اساسی وزیر بنایی در فعالیت های شرکت ایفا می کند بصورتی که تمامی فعالیت ها با رویکرد بازاریابی بین المللی و جهانی منطبق است و به گفته برخی از مدیران شرکت های خصوصی بیش از 90 درصد استراتژی های شرکت در ارتباط با استراتژی های بازاریابی محصولات و خدمات در سطح بین المللی یا جهانی شکل می گیرد و هرفعالیتی در این شرکت که با استراتژی بازاریابی بین المللی مغایر باشد از دید مدیران آن مردود است. سه استراتژی اصلی در ارتباط با بازاریابی بین المللی و جهانی در بین استراتژی های شرکتها دیده می شود:

- استفاده از تمامی فرصت های بازارهای جهانی جهت رشد، توسعه و بقا در بازار.
- دستیابی به تکنولوژی برتر با توجه به فرصت ها و چالشهای بازارهای بین المللی.
- ارتقای کیفی محصولات و خدمات بمنظور پاسخگویی به بازارهای جهانی.

# Export Marketing

- مراحل عملیاتی صادرات

## :The Operational Steps of Export

- منظور از عملیات صادرات مجموعه فعالیتهایی است که یک صادرکننده می بایست انجام دهد تا کالای خود را در خارج از کشور به فروش رساند؛ در برخی از موارد اتفاق می افتد که قبل از شروع هرگونه فعالیتی بوسیله یک شرکت نوپا در صادرات، مشتری یا مشتریانی، کالاها یا خدمات آن شرکت را بمنظور صادرات طلب کرده و تا مرحله تنظیم قرارداد پیش می روند؛ در این حالت مراحل زیر تا مرحله هشت یا نه پیش رفته است اما دلیل بر آن نیست که از آن پس تمامی مراحل را به درستی طی خواهند نمود و یا همه شرکتها به این شیوه در صادرات موفق می شوند. بنابراین در اینجا سعی شده است تا تمامی مراحل صادرات از ابتدا در نظر گرفته شود و فعالیت لازم در هر مرحله تشریح گردد.

# Export Marketing

## ● مراحل عملیاتی صادرات :The Operational Steps of Export

- بازاریابی صادرات Export Marketing
- دریافت درخواست یا استعلام فنی Inquiry
- بررسی ویژگیهای فنی در خواست Technical Specifications
- پاسخ به استعلام فنی Reply to Inquiry
- ارائه مظنه قیمت یا قیمت اولیه Quotation
- مذاکره Negotiations و چانه زنی Bargain
- ارائه پیشنهاد نهایی فروش Offer
- دریافت درخواست خرید رسمی و نهایی Receiving P/O Purchase Order
- تنظیم قرارداد Contract یا پیش فاکتور (Pro-forma Invoice) P/I
- دریافت تاییدیه پیش فاکتور با مهر و امضا Sign / Signature and Seal
- دریافت پیش پرداخت از خریدار بمنظور قطعی نمودن سفارش Pre-Payment
- صدور دستور تولید کالا Production Order

# Export Marketing

## ● ادامه مراحل عملیاتی صادرات :The Operational Steps of Export

- صدور دستور تولید کالا Production Order
- هماهنگی برای حمل Coordinating for Transport / Shipping
- بارگیری دقیق کالا و تثبیت آن روی وسیله حمل Loading & Lashing
- بازرسی قبل از حمل Pre-Shipment Inspection
- اظهار موقت یا اولیه Primary Customs Clearance
- حمل داخلی Domestic Transportation
- اظهار نهایی در گمرک خروجی Final Custom Clearance
- بازرسی قبل از حمل Pre-Shipment Inspection (در صورت نیاز)،
- آماده سازی اسناد حمل Preparing Shipping Documents
- مبادله اسناد (با پول و یا تحویل اسناد به فرد یا بانک) Documents Exchange
- دریافت برگ سبز ترخیصیه کالا از شرکت باربری یا دریافت کوتاژ Receiving Cottage
- ثبت در سیستم الکترونیکی جوایز صادراتی Record in Export Rewarding System
- آماده سازی مدارک برای جوایز صادراتی Documentations for Export Rewards

# Export Marketing

## ● بازاریابی صادرات Export Marketing:

● بازاریابی: فعالیتی است انسانی بمنظور رفع نیازهای انسانها از طریق فرایند مبادله. "فلیپ کاتلر"

● بازاریابی بین المللی: فرایند انتقال بازار محصول از بازارهای داخلی به بازارهای منطقه ای و بین المللی می باشد. توضیح اینکه ممکن است یک کالا برای یک بازار تولید شده و سپس در بازارهای مشابه به فروش رود.  
"وارن جی کیگان"

● بازاریابی جهانی: فرایند تمرکز سرمایه ها و اهداف یک سازمان بر فرصت های بازار جهانی می باشد. در این نوع بازاریابی کالا از ابتدا طبق نیازهای بازارهای جهانی تولید می شود و در تمامی بازارهای بصورت یکسان به فروش می رود. "وارن جی کیگان"

● Philip Kotler.

● کرمالی سالتان، نخبگان در بازاریابی، مترجم دکتر احمد روستا، نشر سیته، صفحه 25.

● منبع قبل.

# Export Marketing

- عملیات بازاریابی صادرات: اما منظور ما در اینجا تشریح بازاریابی بین المللی و جهانی نیست بلکه به معنای تشریح عملیات جذب مشتری است که به معنای سه مفهوم زیر است:



- شناسایی بازارهای هدف برای صادرات محصولات یا خدمات،
- عملیات جذب مشتری (مشتری را به سوی خود متوجه ساختن)،
- ایجاد تقاضای واقعی خرید برای محصول یا خدمت.

# Export Marketing

## 1-1- شناسایی بازارهای هدف در صادرات :Identifying Target Markets in Export

روش گزارش دهی در کلیه گمرکات کشورهای مختلف آن است که گمرکات خروجی (صادراتی) یا ورودی (وارداتی) هر کشور که مهر خروج یا ورود قطعی کالا را در اظهارنامه صادراتی ممهور می نمایند گزارش خود را به گمرک مرکزی هر کشور ارسال نموده و گمرک مرکزی کشورها نیز پس از تایید آن بوسیله وزارت بازرگانی، این آمارها و اطلاعات را به سازمان گمرک جهانی (WCO یا World Customs Organization) ارسال نموده و سازمان جهانی گمرک نیز این آمارها را به سازمان ملل اعلام می نماید و سازمان ملل نیز این اطلاعات را در سایت خود قرار می دهد.

بنابر این با استفاده از یک جستجوی ساده در موتورهای جستجو مانند گوگل می توان محل این آمارها را در سایت سازمان ملل پیدا نموده و از آن بمنظور تعیین بازارهای هدف در صادرات یک نوع خاصی از کالا یا خدمت از آن بهره مند گردید. لطفا جستجوی ساده زیر را در سایت گوگل انجام دهید و با استفاده از نتایج از سایت فوق درخواست نماییم که آمار صادرات کالای خاصی از ایران را به ما نشان دهد همچنین این مرکز می تواند آمار صادرات کلیه کالاها را از هر کشور به کشورهای دیگر نشان دهد بنابراین علاوه بر مشاهده کشورهای مقصد در صادرات یک کالا از ایران میتوانیم به آمار صادرات کشورهای دیگر را به کشور یا کشورهای مقصد نیز دست یابیم. لطفا به مثال زیر توجه فرمایید:

در علم مدیریت به استفاده از نتایج موفقیت های دیگران "الگوبرداری" یا "Bench Marking" گویند.

## Export Marketing

- نقش HS Code در معرفی بازارهای بین المللی

- تمامی آمارهای صادرات و واردات کشورهای مختلف جهان براساس "کد سیستم هماهنگ" یا Harmonized System Code یا کد تعرفه Tariff Number که 6 رقم سمت چپ آن در تمامی کشورهای جهان بطور یکسان و مشترک استفاده می شود، مشخص می گردد.

- بطور مثال کد ورق آهن 721040 می باشد که این نوع ورق با همین کد پس از ثبت در گمرکخانه های ایران بطور معمول با همین کد به کشور عراق وارد می گردد.

## Export Marketing

### ● چگونه کد تعرفه کالا و خدمات را پیدا کنیم ؟

- جستجوی نام کالا به زبان انگلیسی بر روی شبکه اینترنت،
- جستجوی نام کالا در ضمیمه کتاب مقررات صادرات و واردات،
- جستجوی نام کالا در سایت گمرک ایران (اطلاعات تجاری < کد تعرفه)،
- جستجوی نام کالا در سایت اتاق های بازرگانی،
- جستجوی نام کالا در سایت سازمان ملل،

# Export Marketing



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران  
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,  
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

صادرات / واردات ▼ صادرات

شرح کالا / کد کالا ☐ تمامی کالاها

« شرح کالا و یا کد تعرفه کالا: ۱۹۰۲ »

« گروه کالایی: [ همه گروه ها ] »

جهت جستجوی دقیق تر از شماره تعرفه کالا استفاده فرمائید.  
در صورت نیاز می توانید از لینک زیر شماره تعرفه کالای مورد نظر را بدست آورید.  
لیست کد تعرفه و اولویت های کالاهای گمرکی

نام کشور [تمامی کشورها] ▼

سال ۱۳۹۶ ▼

نمایش

# Export Marketing



# Export Marketing



**1395**

واردات و صادرات

تحلیل سال 1395

جداول ( فرمت اکسل )

صادرات

- خودرو و قطعات
- کشور
- اقلام عمده
- گمرک \_ کشور \_ تعرفه
- تعرفه
- ماه \_ تعرفه

واردات

- خودرو و قطعات
- کشور
- اقلام عمده
- گمرک \_ کشور \_ تعرفه
- تعرفه
- ماه \_ تعرفه

تجارت چمدانی

# Export Marketing

merchant.irica.ir/daily/daily\_export

ESET NOD32 FREE KE open pages

گزارشات روزانه تجارت خارجی - کارشناسی نشده صادرات



بنجره واحد تجارت فرآورزی

## جداول روزانه صادرات اسفند ماه

### گزارش روزانه کالای صادراتی به تفکیک کشور اسفند ۱۳۹۶

ش	ی	د	س	ع	پ	ع
			۱	۲	۳	۴
۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱
۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸
۱۹	۲۰	۲۱	۲۲	۲۳	۲۴	۲۵
۲۶	۲۷	۲۸	۲۹			

### گزارش روزانه کالای صادراتی به تفکیک کشور اسفند ۱۳۹۶

ش	ی	د	س	ع	پ	ع
			۱	۲	۳	۴
۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱
۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸
۱۹	۲۰	۲۱	۲۲	۲۳	۲۴	۲۵
۲۶	۲۷	۲۸	۲۹			

## Export Marketing

### UN Comtrade

- اما بخش آمارهای صادرات و واردات در سازمان ملل  
UN Comtrade نام دارد !

- United Nations Commodity Trade Statistics  
Database Department

## Export Marketing

- **اول:** نام UN Comtrade را در گوگل جستجو می کنیم !



Google

**UN Comtrade**

Google Search

● دوم: در قسمت پایگاه داده های سایت وارد می شوید !



UN Comtrade



All

Images

Books

Videos

News

More

Settings

T

About 1,710,000 results (0.33 seconds)

## UN Comtrade | International Trade Statistics Database

<https://comtrade.un.org/> ▼

**United Nations Comtrade** Database - International Trade Statistics - Import/Export Data.

### Get data

Data availability - Login - API - Bulk  
API - MBS data - ...

### UN Comtrade Labs

United Nations Comtrade Labs. ... A  
place to showcase ...



### Commodity Trade Statistics ...

comtrade logo. United Nations  
Commodity Trade Statistics ...

### Data availability

United Nations Comtrade Database -  
International Trade ...

### International Trade

United Nations Comtrade Database -  
International Trade ...

### UN Comtrade Basic Selection

comtrade logo. United Nations  
Commodity Trade Statistics ...

# Export Marketing



Secure

<https://comtrade.un.org/db>



## UN comtrade

United Nations Commodity

[Home](#) [Data Query](#) [Data Availability](#) [Metadata & Reference](#) [Subscription & Support](#) [Fast tracks](#)

Home

### Shortcut Query

Seen the new **beta interface**? Take a look and tell us what you think.

Show  of  in the year   
to  from   
in  classification.

## Export Marketing

- **سوم: مثال:** آمار دریافت شده از سایت فوق نشانده کشورهای مقصد در صادرات ماکارونی از ایران به سایر کشورهای جهان می باشد.

Code	Description
<u>TOTAL</u>	<b>Name:</b> ALL COMMODITIES <b>Description:</b> ALL COMMODITIES
<u>19</u>	<b>Name:</b> Cereal, flour, starch, milk preparations and products <b>Description:</b> Prep.of cereal, flour, starch/milk; pastrycooks' p
<u>1902</u>	<b>Name:</b> Pasta, couscous, etc. <b>Description:</b> Pasta, whether or not cooked or stuffed (with m or otherwise prepared, such as spaghetti, macaroni, noodles, cannelloni; couscous, whether or not prepared.

# Export Marketing

Code	Description
<u>TOTAL</u>	<b>Name:</b> ALL COMMODITIES <b>Description:</b> ALL COMMODITIES
<u>19</u>	<b>Name:</b> Cereal, flour, starch, milk preparations and products <b>Description:</b> Prep.of cereal, flour, starch/milk; pastrycooks' prod
<u>1902</u>	<b>Name:</b> Pasta, couscous, etc. <b>Description:</b> Pasta, whether or not cooked or stuffed (with meat or other substances) or otherwise prepared, such as spaghetti, macaroni, noodles, lasagne, gnocchi, ravioli, cannelloni; couscous, whether or not prepared.
<u>190211</u>	<b>Name:</b> Uncooked egg pasta not stuffed or prepared <b>Description:</b> Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared :-- Containing eggs
<u>190219</u>	<b>Name:</b> Uncooked pasta, not stuffed or prepared, without eggs <b>Description:</b> Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared :-- Other
<u>190220</u>	<b>Name:</b> Stuffed pasta <b>Description:</b> Stuffed pasta, whether or not cooked or otherwise prepared
<u>190230</u>	<b>Name:</b> Pasta except uncooked or stuffed <b>Description:</b> Other pasta
<u>190240</u>	<b>Name:</b> Couscous <b>Description:</b> Couscous

# Export Marketing

[Home](#) [Data Query](#) [Data Availability](#) [Metadata & Reference](#) [Subscription & Support](#) [Fast tracks](#)

[Home](#) > [Readme First](#)

## READ ME FIRST (DISCLAIMER)

**Every User of UN Comtrade should know the coverage and limitations of the data**

### Coverage

The United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) contains detailed imports and exports statistics reported by statistical authorities of close to 200 countries or areas. It concerns annual trade data from 1962 to the most recent year. UN Comtrade is considered the most comprehensive trade database available with more than 1 billion records. A typical record is – for instance – the exports of cars from Germany to the United States in 2004 in terms of value (US dollars), weight and supplementary quantity (number of cars). The database is continuously updated. Whenever trade data are received from the national authorities, they are standardized by the UN Statistics Division and then added to UN Comtrade.

# Export Marketing

## General UN disclaimer

The designations employed and the presentation of material on UN Comtrade do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations concerning the legal status of any country, territory, city or area, or of its authorities, or concerning the delimitations of its frontiers or boundaries. Where the designation "country or area" appears on internet site, it covers countries, territories or areas.

## License Agreement

Before using the UN Comtrade data you should also read and agree with the License Agreement which can be found at the bottom bar of each of the web pages of the UN Comtrade site. The License Agreement specifies that the UN Comtrade data are copyrighted by the United Nations and are available for your internal use only. They may not be re-disseminated in any form without prior consent of the United Nations Statistics Division. Please also see [the Policy on Use and Re-dissemination of UN Comtrade data](#) for further information on re-disseminating data.



I have read the Readme First

Continue >>



# Export Marketing

## Selected Trade flows: Export IRAN to the World (in details) Selected Classification on: HS Code 2002

Export IRAN to the World						
Period	Trade Flow	Exporter	Importer	Code	Trade Value \$	Net Weight kg
2005	Export	Iran	World	1902	6,498,382	9,726,181
Export IRAN to the World in Details						
Period	Trade Flow	Exporter	Importer	Code	Trade Value \$	Net Weight kg
2005	Export	Iran	Afghanistan	1902	2,671,274	4,160,445
2005	Export	Iran	Tajikistan	1902	2,398,522	3,553,952
2005	Export	Iran	Turkmenistan	1902	897,314	1,284,345
2005	Export	Iran	Iraq	1902	303,962	342,325
2005	Export	Iran	Azerbaijan	1902	96,746	173,730
2005	Export	Iran	UAE	1902	34,232	56,055
2005	Export	Iran	Georgia	1902	23,548	39,247
2005	Export	Iran	Kenya	1902	12,604	20,160
2005	Export	Iran	Kuwait	1902	9,056	15,000
2005	Export	Iran	Germany	1902	8,711	16,473

# Export Marketing



**1 2 3 4**

Period	Trade Flow	Partner	Code	Trade Value	NetWeight (kg)	Trade Quantity
2011	Export	World 	<u>1902</u>	\$29,324,894	34,038,136	34,038,136
2011	Export	Afghanistan	<u>1902</u>	\$12,207,357	14,019,894	14,019,894
2011	Export	Iraq	<u>1902</u>	\$4,445,227	5,113,818	5,113,818
2011	Export	Turkmenistan	<u>1902</u>	\$3,013,925	3,557,813	3,557,813
2011	Export	Kenya	<u>1902</u>	\$1,286,832	1,513,920	1,513,920
2011	Export	South Africa	<u>1902</u>	\$953,468	1,121,726	1,121,726
2011	Export	Djibouti	<u>1902</u>	\$858,186	1,009,630	1,009,630
2011	Export	UAEmirates	<u>1902</u>	\$808,752	951,431	951,431
2011	Export	Tajikistan	<u>1902</u>	\$761,347	896,193	896,193
2011	Export	Somalia	<u>1902</u>	\$575,548	677,116	677,116
2011	Export	Madagascar	<u>1902</u>	\$457,543	538,286	538,286
2011	Export	Yemen	<u>1902</u>	\$372,300	438,000	438,000
2011	Export	Uganda	<u>1902</u>	\$362,652	426,650	426,650
2011	Export	Cameroon	<u>1902</u>	\$357,480	420,565	420,565
2011	Export	Nigeria	<u>1902</u>	\$290,997	342,350	342,350
2011	Export	Niger	<u>1902</u>	\$266,900	314,000	314,000
2011	Export	Kuwait	<u>1902</u>	\$224,567	262,520	262,520
2011	Export	Ethiopia	<u>1902</u>	\$212,500	250,000	250,000

# Export Marketing

## ● عملیات جذب مشتری:

- منظور از عملیات جذب در بازاریابی صادرات، پیدا نمودن مشتری یا مشتریان احتمالی و اعلام اطلاعات محصول به آنهاست تا در صورت نیاز به مذاکره در زمینه فروش خارجی محصول اقدام شود. انجام عملیات جذب مشتری بوسیله طی مراحل زیر امکان پذیر خواهد بود.

- 2-1-1- مطالعه دقیق محصول،

- 2-1-2- مطالعه کاربردهای محصولات و خدمات،

- 2-1-3- پیدا نمودن شرکتهایی که در زمینه های کاربردی مرحله قبلی فعال می باشند،

- 2-1-4- ارسال اطلاعات به شرکتهایی که بطور احتمالی مشتری ما خواهند بود.

# Export Marketing

منابع اطلاعاتی در عملیات اجرایی بازاریابی صادرات:

مجلات تخصصی Expert Magazines and News Papers:

کتابها و سی دی ها و فهرست های تخصصی هر کشور در سفارتخانه ها و CD's and

Directories:

فهرستهای تخصصی هر کشور در کتاب زرد Yellow Pages و یا Kompass:

کتابهای تخصصی صنعت هر کشور مانند کتاب اول [www.ketabeavval.com](http://www.ketabeavval.com):

اتاق و سازمان بازرگانی استانها و استخراج لیست صادرکنندگان Chamber of Commerce:

وزارت بازرگانی و زیرمجموعه های وابسته مانند مرکز توسعه تجارت ایران در سایت

[www.tpo.ir](http://www.tpo.ir):

حضور در نمایشگاه ها و یا استفاده از کتب شرکت کنندگان در نمایشگاهها:

مراجعه به بخش بازرگانی سفارتخانه های کشورهای خارجی در ایران:

رجوع به شرکتهای حمل و نقل بین المللی International Shipping and

Transportation Companies:

استفاده از اینترنت Internet و بازاریابی مستقیم یا Direct Marketing:

بانک اطلاعات صادرکنندگان و بنگاه های صادراتی کشور [www.commerce.ir/exporters](http://www.commerce.ir/exporters)

# Export Marketing

## منابع اطلاعاتی در عملیات اجرایی بازاریابی صادرات:

- بانک اطلاعات تشکل های تولیدی و صادراتی ج.ا.ایران در سایت [www.tpo.ir](http://www.tpo.ir)
- بانک اطلاعات صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در سایت [www.tpo.ir](http://www.tpo.ir)
- پایگاه اطلاع رسانی صنایع کوچک و متوسط ایران در سایت [www.sme.ir](http://www.sme.ir)
- بانک اطلاعات اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران در سایت [www.iccim.org](http://www.iccim.org)
- نقطه تجاری ایران در سایت [www.irtp.com](http://www.irtp.com)
- مرکز اطلاع رسانی صنایع و معادن ایران در سایت [www.mim.gov.ir](http://www.mim.gov.ir)
- شورای اصناف کشور در سایت [www.shorayenasnaf.ir](http://www.shorayenasnaf.ir)
- سازمان های بازرگانی استان ها [www.commerce.ir](http://www.commerce.ir)
- مرکز اصناف و بازرگانان ایران [www.asnaf.ir](http://www.asnaf.ir)
- پایگاه اطلاع رسانی معادن ایران در سایت [www.iranmining.com](http://www.iranmining.com)
- سایت کالاهای ساخت ایران Made in Iran در سایت [www.madeiniran.ir](http://www.madeiniran.ir)
- شناخت و استفاده از شبکه توزیع و حمل و نقل و زنجیره تامین کالا یا خدمت در بازاریابی صادرات.

# Export Marketing

- اهمیت شبکه توزیع در بازاریابی صادرات
- **:Distribution Channels in Export Marketing**

بطور معمول اجزای شبکه های توزیع عبارتند از:

- تولید کننده Manufacturers
- وارد کنندگان و عرضه کنندگان کالا Importers and Producers
- تامین کنندگان مواد و قطعات Suppliers
- عمده فروش Whole Sellers
- انبارکنندگان کالاها Stockiest
- واسطه ها Brokers or Dealers
- خرده فروش Retailers
- مشتریان و مصرف کنندگان کالا یا خدمت Customers and Consumers
- خریدار و مصرف کنندگان نهایی Buyers and End Users
- شرکتهای حمل و نقل مابین واسطه های فوق Int'l Transportation Companies

## Export Marketing

- ایجاد تقاضای واقعی خرید برای محصول یا خدمت

- بازاریابی مستقیم یا Direct Marketing بر این نکته تاکید دارد که تا حد امکان واسطه ها در فرایند بازاریابی کنار گذاشته شوند تا کالا بطور مستقیم از تولید کننده به مصرف کننده نهایی برسد. همانطور که در قسمت قبل اشاره شد اجزای شبکه توزیع موجب طولانی شدن زمان دریافت کالا بوسیله مصرف کننده نهایی شده و همچنین موجب افزایش قیمت نهایی برای مصرف کننده می گردد. بنابر این استفاده از بازاریابی مستقیم در بازاریابی و فروش برخی از کالاها و خدمات از اهمیت به سزایی برخوردار است؛ که یکی از مهمترین ابزارهای آن بازاریابی الکترونیکی است.

# Export Marketing

## ● بازاریابی الکترونیکی صادرات Export Electronic Marketing:

● امروزه اینترنت بطور تقریبی در تمامی امور زندگی روزمره انسانها و همچنین بر تمامی جوانب کسب و کارهای مختلف تاثیر گذارده است. با کمی حوصله و یادگیری نحوه عملکرد این ابزار میتوان به نتایج شگفت انگیزی در فعالیت های بازاریابی و بازرگانی خود دست یافت. بسیاری از تامین کنندگان کالاها و خدمات امروزه در شبکه جهانی وجود دارند و با استفاده از چند روش جستجوی ساده میتوان به اطلاعات با ارزش در زمینه خریداران کالا دست یافت. لطفا به مثالهای زیر توجه فرمایید.

# Export Marketing

## ● جستجوی خریداران و فروشندگان Search Buyers and Sellers:

● با استفاده از جستجو هایی مشابه موارد زیر، شما می توانید به سایتهایی دسترسی پیدا کنید که درخواست خرید دگیران را در اختیار شما قرار می دهند. همچنین اطلاعات شرکت شما و محصولات شما را به صورت رایگان بر روی سایتهای خود ثبت نمایند و همچنین این اطلاعات را دسترس سایر شرکت ها و یا افراد قرار داده و یا برای آنها ارسال نمایند و بدین وسیله اطلاعات شما برای مدت معینی بر روی این سایتها قرار می گیرد.

● نکته برای بازاریابی: برای اینکه پیشنهادات خرید یا فروش خود را در سایتهایی مرتبط با موضوع کاری شما به طور مثال مواد غذایی، مواد شیمیایی، قطعات خودرو و غیره ثبت نموده از فرمهای جستجوی زیر استفاده نمایید.

# Export Marketing



# Google

**"Offer to buy" Furniture**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید اسباب منزل یا محل کار (مبل و میز و صندلی) را دارد.

**Free "Offer to Buy" "Iron Ore" "Raw Materials"**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید "سنگ آهن" را دارد.

**"Offer to buy" "Iron Ore"**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید مواد اولیه سنگ آهن

# Export Marketing

**"Offer to Buy" "Rescue Robot"**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید رباط نجات دهنده را دارد.

**"Offer to Buy" "Chemical Materials" H2SO4**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید مواد شیمیایی اسید سولفوریک را دارد.

**"Offer to Buy" "Food Stuff" "Canned Tuna Fish"**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید مواد غذایی "ماهی تن کنسروی" را دارد.

**"Offer to Buy" "Wooden Products"**

Google Sea

ترجمه: (جستجوگر در خواست نمایش) پیشنهاد خرید محصولات چوبی را دارد.

## Export Marketing

**نکته:** همچنین سایتهایی که می‌توانند شما را در کار بازاریابی و ارسال اعلامیه فروش و یا هدایت تجاری یاری نمایند به صورت زیر قابل دسترس خواهد بود:

**"Post Offer"**

Google Se

**Free "Post Offer"**

Google Se

**"Trade lead"**

Google Se

**Free "Trade lead"**

Google Se

## Export Marketing

- نکته: همچنین سایر کلمات کلیدی که برای پیدا کردن سایت های مشابه B2B مورد استفاده قرار می گیرد در زیر ذکر گردیده است:

- Traders List, **Trade Leads**, Post Trade Leads, B2B Trade Lead, Offers List, Offer Board, View Offers, Biz Offers, International Buyers, International Sellers, All Buyers, Buyers Info, Add Companies, Manage Offer, Buyer Directory, Add your Company, Send buying Enquiry, Selling offer, Selling offers online, and Company Listing.

## Export Marketing

- نکته: همچنین می توانید از سایر کلمات کلیدی برای جستجو در فعالیت های بازرگانی استفاده نمایید:

- تولید کننده Manufacturer، عرضه کننده Producers، تهیه کننده Supplier، تاجر Trader، توزیع کننده Distributor، عمده فروش Whole Seller، دلال یا واسطه Dealer or Broker، انبار کنندگان کالا Stockiest، خرده فروش Retailer، مصرف کننده Consumer، مصرف کننده نهایی End User، خرید Purchase، خرید (پروژه) Procurement، وارد کننده Importer، صادرکننده Exporter، خرید محلی Shopping، خرید روی خط Online Shopping.

# Export Marketing

- نکته پایانی:

- تجربی عملی ثابت نموده که بطور معمول از هر 100 تلاش برای بازاریابی، حداقل 10 درصد منجر به دریافت درخواست و استعلام از سوی خریداران می گردد و از این تعداد حداقل 2 یا سه مورد منجر به فروش صادراتی خواهد شد. بنابراین همکاران محترم این نکته را در فعالیت های عملی خود و واحد صادرات می بایست در نظر داشته باشند که تمامی موارد استعلام لزوماً منتج به نتیجه نخواهد گردید.

# Export Marketing



باتشکر  
از صبر و حوصله شما

**مهرداد صحرایی**  
متخصص و مشاور بازرگانی بین الملل  
( بازاریابی، فروش، صادرات، واردات، قراردادهای )

**[www.msti.ir](http://www.msti.ir)**

**تماس: 0912-238-6900**