



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

## فصل اول

### چگونه محصول صادراتی خود را انتخاب کنیم؟

تقریباً همه کسانی که برای اولین بار به دنیای تجارت بین الملل فکر می کنند، با یک سؤال ساده اما بسیار تعیین کننده روبرو می شوند: **از کجا شروع کنم؟**

خیلی ها تصور می کنند اولین قدم در صادرات پیدا کردن مشتری خارجی است. بعضی ها فکر می کنند باید ابتدا سراغ قوانین گمرکی، حمل و نقل بین المللی یا مسائل بانکی بروند. عده ای هم گمان می کنند مهم ترین کار این است که یک شریک خارجی پیدا کنند. اما اگر کمی عمیق تر به موضوع نگاه کنیم، می بینیم همه این مسیرها در یک نقطه به هم می رسند: **محصول**.

صادرات در ساده ترین تعریف خود یعنی فروش یک کالا یا خدمت به خارج از مرزهای کشور. بنابراین اگر هنوز ندانیم چه چیزی می خواهیم بفروشیم، در واقع هنوز وارد میدان واقعی تجارت نشده ایم.

تصور کنید پشت یک میز مذاکره با یک خریدار خارجی نشستهاید. بعد از چند دقیقه گفت و گوی اولیه، طرف مقابل از شما می پرسد: «شما چه محصولی عرضه می کنید؟» اگر پاسخ مشخصی برای این سؤال نداشته باشید، حتی بهترین فرصت ها هم از دست می روند.

به همین دلیل در مسیر یادگیری صادرات، انتخاب محصول اولین قدم جدی ورود به تجارت است. اما همین قدم اول، برای بسیاری از افراد به یک چالش بزرگ تبدیل می شود. تقریباً همه کسانی که تازه وارد این حوزه می شوند یک سؤال مشترک دارند: «چه محصولی برای صادرات مناسب است؟»

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

در نگاه اول شاید انتظار داشته باشید پاسخ این سؤال یک فهرست آماده از محصولات باشد. اما واقعیت این است که در تجارت بین‌الملل، انتخاب محصول پیش از آنکه یک پاسخ قطعی داشته باشد، یک فرایند کشف است.

بسیاری از تاجران موفق دقیقاً از همین مرحله شروع کرده‌اند؛ مرحله‌ای که در آن هنوز همه چیز کاملاً مشخص نیست، اما با کمی جست‌وجو و دقت، مسیر به‌تدریج روشن می‌شود.

گاهی این مرحله شبیه همان معمای قدیمی مرغ و تخم‌مرغ است. از یک طرف برای اینکه بتوانیم بازارها را بررسی کنیم و ببینیم کدام کشورها خریدار هستند، باید یک محصول مشخص داشته باشیم. اما از طرف دیگر بسیاری از ابزارهای تحلیل بازار دقیقاً برای این ساخته شده‌اند که به ما کمک کنند بهترین محصول را پیدا کنیم.

پس کدام یک اول است؟ محصول یا تحلیل بازار؟ پاسخ ساده این است: در ابتدای مسیر، مهم‌تر از پیدا کردن بهترین محصول، شروع کردن است.

ممکن است محصولی که امروز انتخاب می‌کنید، چند ماه بعد تغییر کند. ممکن است در مسیر بررسی بازارها متوجه شوید محصول دیگری فرصت بهتری دارد. حتی ممکن است در نهایت به کالایی برسید که در ابتدا اصلاً به آن فکر نکرده بودید. این اتفاق در تجارت کاملاً طبیعی است. بسیاری از تاجران بزرگ نیز مسیر خود را با یک محصول شروع کرده‌اند و بعدها حوزه فعالیتشان تغییر کرده است. بنابراین به جای اینکه در همان قدم اول به دنبال انتخابی کاملاً بی‌نقص باشید، بهتر است با آنچه در اطراف شما وجود دارد شروع کنید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

برای این کار یک تمرین ساده اما بسیار مهم وجود دارد. یک دفترچه یا فایل در گوشی یا لپ تاپ خود ایجاد کنید و نام آن را بگذارید: «دفترچه محصولات من»

Page | 3

در این دفترچه قرار است هر محصولی که فکر می کنید امکان صادرات آن وجود دارد را یادداشت کنید. در این مرحله هیچ محدودیتی برای خودتان ایجاد نکنید. هدف این نیست که فوراً بهترین گزینه را پیدا کنید؛ هدف این است که دایره دید خود را وسیع تر کنید. جالب است بدانید بسیاری از فرصت های بزرگ صادراتی دقیقاً در همین مرحله کشف می شوند؛ زمانی که فرد با دقت بیشتری به محیط اطراف خود نگاه می کند.

در اینجا جا دارد در مورد مفهوم توفان فکری به شما بگویم، توفان فکری روشی برای تولید سریع و خلاقانه ایده ها است که در آن افراد تلاش می کنند در مدت کوتاهی هر تعداد ایده که به ذهنشان می رسد بیان یا یادداشت کنند، بدون اینکه در همان لحظه آن ها را قضاوت یا رد کنند. هدف این روش این است که ذهن از محدودیت های معمول و خودسانسوری خارج شود و بتواند آزاده بین موضوعات مختلف ارتباط برقرار کند. اصطلاح «توفان فکری» ترجمه عبارت انگلیسی Brainstorming است. این واژه از دو بخش تشکیل شده است: Brain به معنی «مغز» و Storm به معنی «توفان». در واقع منظور از آن «هجوم یا بارش شدید ایده ها در ذهن» است؛ همان طور که در یک توفان باران یا باد به صورت ناگهانی و زیاد شروع می شود، در توفان فکری نیز ایده ها به صورت پشت سر هم و بدون توقف مطرح می شوند. این اصطلاح نخستین بار در دهه ۱۹۴۰ توسط الکس آزبورن (Alex Osborn)، مدیر تبلیغاتی آمریکایی، مطرح شد. او معتقد بود اگر افراد در مرحله اول فقط روی تولید ایده تمرکز کنند و قضاوت را به مرحله بعد موکول کنند، تعداد و کیفیت ایده های خلاقانه به طور قابل توجهی افزایش پیدا می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

توفان فکری یکی از ساده‌ترین و در عین حال مؤثرترین روش‌ها برای پیدا کردن ایده‌های اولیه در انتخاب محصول صادراتی است. در این روش، بدون اینکه در ابتدا ایده‌ها را قضاوت یا فیلتر کنید، هر محصولی که به ذهنتان می‌رسد روی کاغذ می‌نویسید؛ حتی اگر در نگاه اول عجیب یا غیرواقعی به نظر برسد. هدف این است که ذهن از محدودیت «فکر منطقی فوری» خارج شود و دامنه‌های گسترده‌تر شود. معمولاً وقتی چند دقیقه پشت سر هم ایده‌ها را می‌نویسید، بعد از چند مورد اول، ذهن شروع می‌کند به یادآوری ارتباطات؛ محصولات شهر خودتان، تولیدات آشنایان، کالاهایی که در بازار زیاد می‌بینید یا چیزهایی که در کشورهای دیگر تقاضا دارند. در مرحله بعد می‌توان این فهرست را بررسی و پالایش کرد تا از میان آن‌ها چند گزینه جدی‌تر برای تحلیل بازار و بررسی صادرات انتخاب شود.

واقعیت این است که ایران از نظر تنوع محصولات، کشوری بسیار غنی است. از کشاورزی و صنایع غذایی گرفته تا صنایع معدنی، پتروشیمی، صنایع دستی و محصولات صنعتی، در گوشه‌وکنار این کشور کالاهایی تولید می‌شود که هر کدام می‌توانند در بازارهای جهانی مشتری داشته باشند. کافی است کمی دقیق‌تر به اطراف خود نگاه کنیم.

اگر از بخش کشاورزی شروع کنیم، ایران یکی از متنوع‌ترین تولیدکنندگان محصولات کشاورزی در منطقه است. بسیاری از این محصولات سال‌هاست که در بازارهای جهانی شناخته شده‌اند. برای مثال پسته کرمان یکی از مشهورترین محصولات صادراتی ایران است. پسته ایرانی به دلیل طعم خاص و کیفیت بالا در بسیاری از کشورها شناخته شده و بازارهای بزرگی در آسیا و اروپا دارد. در خراسان محصولی تولید می‌شود که در دنیا به نام «طلای سرخ» شناخته می‌شود: زعفران. بخش بزرگی از زعفران جهان در ایران تولید می‌شود و بسیاری از کشورها خریدار این محصول ارزشمند هستند. در همان منطقه، محصولاتی مانند زرشک و عناب نیز تولید می‌شود که در بسیاری از بازارهای جهانی محصولات خاص و کم‌رقیب محسوب می‌شوند. اگر به استان‌های شمالی کشور سفر کنید، با مجموعه‌ای از محصولات کشاورزی روبه‌رو می‌شوید که هر کدام می‌توانند فرصت

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابت تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

صادراتی باشند: برنج ایرانی، چای، کیوی، مرکبات و زیتون. برای مثال زیتون و روغن زیتون رودبار سال هاست که در ایران شناخته شده و در بسیاری از کشورها نیز مشتری دارد. در استان های غربی کشور مانند آذربایجان شرقی و غربی نیز محصولات کشاورزی متنوعی تولید می شود. سیب، انگور، کشمش و خشکبار از جمله محصولاتی هستند که ظرفیت بالایی برای صادرات دارند. در جنوب کشور نیز گنجه ای از محصولات کشاورزی وجود دارد. خرماي خوزستان، بوشهر و هرمزگان از مهم ترین محصولات صادراتی ایران به شمار می روند. ایران یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان خرما در جهان است و انواع مختلفی از این محصول به کشورهای مختلف صادر می شود. در استان فارس محصولاتی مانند انجیر استهبان، مرکبات و سبزیجات گلخانه ای تولید می شود که در بسیاری از بازارهای منطقه مشتری دارند. دزفول در استان خوزستان به دلیل خاک حاصلخیز و دسترسی به آب رودخانه دز، یکی از قطب های مهم کشاورزی در جنوب غرب ایران محسوب می شود و تنوع بالایی از محصولات در آن کشت می شود. از مهم ترین محصولات این منطقه می توان به مرکبات، صیفی جات، فلفل دلمه ای، کلم، کاهو و به ویژه کلم پیچ دزفول اشاره کرد که در بسیاری از بازارهای صادراتی شناخته شده اند. و همچنین این مطلب را هم باید بدانیم که ایران به دلیل قرار گرفتن در موقعیت جغرافیایی خاص و تنوع اقلیمی، کشوری چهار فصل به شمار می آید و همین ویژگی باعث شده تولید بسیاری از محصولات کشاورزی در طول سال در نقاط مختلف آن امکان پذیر باشد. برای مثال سیب زمینی در استان هایی مانند اردبیل و همدان از قطب های اصلی تولید محسوب می شود. همچنین محصولی مانند هندوانه در فصل ها و مناطق مختلف کشور کشت و برداشت می شود؛ به طوری که در زمستان در مناطق جنوبی مانند هرمزگان و سیستان و بلوچستان، در بهار در استان هایی مانند خوزستان و بوشهر و در تابستان در مناطق معتدل تری مانند اصفهان، فارس و آذربایجان تولید می شود. این پراکندگی زمانی و جغرافیایی باعث می شود ایران در بخش زیادی از سال امکان تأمین و حتی صادرات برخی محصولات کشاورزی را داشته باشد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

اگر از کشاورزی کمی فاصله بگیریم و به صنایع غذایی نگاه کنیم، فرصت‌ها حتی بیشتر می‌شوند. ایران تولیدکننده انواع خشکبار مانند پسته، بادام، فندق و کشمش است. این محصولات در بسیاری از کشورها به‌عنوان کالاهای باکیفیت شناخته می‌شوند. محصولاتمانند رب گوجه‌فرنگی، کنسروجات، ترشیجات، زیتون فرآوری‌شده، عسل، مربا، حلوا ارده، خرما بسته‌بندی‌شده، میوه خشک و انواع تنقلات غذایی نیز از جمله کالاهایی هستند که در سال‌های اخیر بازارهای صادراتی خوبی پیدا کرده‌اند. در بسیاری از شهرک‌های صنعتی ایران کارخانه‌هایی فعالیت می‌کنند که همین محصولات را با استانداردهای صادراتی تولید و بسته‌بندی می‌کنند. برای مثال شهرهایی مانند تبریز، مشهد، شیراز، اصفهان و کرج دارای کارخانه‌های متعددی در حوزه صنایع غذایی هستند که محصولاتشان به کشورهای همسایه صادر می‌شود.

در کنار محصولات کشاورزی و غذایی، ایران در حوزه محصولات صنعتی و ساختمانی نیز ظرفیت‌های قابل توجهی دارد. برای مثال کاشی و سرامیک یزد در بسیاری از کشورهای منطقه شناخته شده است. کارخانه‌های بزرگ این استان سالانه حجم زیادی از محصولات خود را به بازارهای خارجی صادر می‌کنند. در اصفهان صنایع فولاد و محصولات فلزی و همچنین سنگ و آجر ساختمانی وجود دارد. محصولاتمانند میلگرد، ورق‌های فلزی و برخی تجهیزات صنعتی و ساختمانی از جمله کالاهایی هستند که به کشورهای مختلف صادر می‌شوند. در تبریز صنایع ماشین‌سازی، قطعات صنعتی و صنایع چرم از جمله حوزه‌های مهم تولیدی هستند. کفش و محصولات چرمی تبریز نیز در بسیاری از بازارها شناخته شده‌اند. در قم و تهران کارخانه‌های متعددی در حوزه پلاستیک، بسته‌بندی و محصولات پلیمری فعالیت می‌کنند که برخی از آن‌ها بازار صادراتی دارند. در استان تهران چند شهرک صنعتی مهم وجود دارد. از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به شهرک صنعتی شمس‌آباد به‌عنوان بزرگ‌ترین شهرک صنعتی استان تهران اشاره کرد که تعداد زیادی کارخانه در حوزه‌های مختلف تولیدی در آن فعال هستند. همچنین شهرک صنعتی عباس‌آباد در شرق تهران از دیگر شهرک‌های بزرگ و فعال صنعتی محسوب می‌شود. شهرک صنعتی پرند و شهرک صنعتی خاوران نیز از مراکز مهم تولیدی در اطراف تهران

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

هستند که صنایع مختلفی در آنها فعالیت دارند. علاوه بر اینها، شهرک صنعتی صفادشت در غرب استان تهران نیز یکی از قطبهای مهم صنعتی به شمار می آید و میزبان واحدهای تولیدی متعددی در حوزههای مختلف صنعتی است.

یکی دیگر از حوزههای مهم صادراتی ایران، صنعت پتروشیمی است. ایران یکی از تولیدکنندگان مهم مواد اولیه شیمیایی در منطقه محسوب می شود. محصولاتمانند متانول، اوره، پلی اتیلن، پلی پروپیلن و مواد اولیه پلاستیک در مجتمع های پتروشیمی کشور تولید می شوند و در صنایع مختلف جهان کاربرد دارند. شاید در نگاه اول تصور کنید فعالیت در چنین حوزههایی فقط برای شرکتهای بزرگ ممکن است، اما در عمل بسیاری از بازرگانان در حلقه های مختلف این زنجیره فعالیت می کنند؛ از بازاریابی بین المللی گرفته تا تأمین کالا، هماهنگی های صادراتی و ایجاد ارتباط بین تولیدکننده و خریدار خارجی.

در کنار همه اینها نباید صنایع دستی ایران را فراموش کرد. فرش دستباف ایرانی یکی از شناخته شده ترین کالاهای فرهنگی و هنری ایران در جهان است. در شهرهایی مانند اصفهان، تبریز، کاشان، کرمان، قم و اردبیل فرشهایی با طرحها و کیفیتهای بی نظیر تولید می شود که سالهاست در بازارهای جهانی مشتری دارند. علاوه بر فرش، محصولاتمانند سفال لالجین، میناکاری اصفهان، خاتم کاری، فیروزه نیشابور و انواع صنایع دستی چوبی و فلزی نیز در بسیاری از کشورها مورد توجه قرار گرفته اند.

نکته مهم این است که هنگام فکر کردن به صادرات، ذهن خود را فقط به کالا محدود نکنیم. در دنیای امروز خدمات نیز می توانند صادر شوند. برای مثال بسیاری از شرکتهای ایرانی در حوزه خدمات فنی و مهندسی در کشورهای مختلف پروژه اجرا کرده اند. برخی شرکتهای در حوزه حمل و نقل بین المللی، مشاوره بازرگانی، طراحی صنعتی، برنامه نویسی، طراحی سایت، تولید نرم افزار و خدمات دیجیتال فعالیت می کنند و مشتریان خارجی دارند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

بنابراین هنگام تهیه لیست اولیه محصولات، بهتر است نگاه گسترده تری داشته باشید. در دفترچه «محصولات من» سه فهرست تهیه کنید. در فهرست اول ده محصول بنویسید که فکر می کنید امکان تأمین آنها را دارید یا به تولیدکنندگان آنها دسترسی دارید. در فهرست دوم ده خدمت بنویسید که تصور می کنید می توانید ارائه دهید یا در آن تخصص دارید. در فهرست سوم نیز ده محصول وارداتی یا کالاهایی که در بازار داخلی تقاضای زیادی دارند و شما میتوانید آن را بفروشید یادداشت کنید. شناخت بازار واردات گاهی دید بسیار خوبی درباره ساختار تجارت یک کشور به ما می دهد.

در مراحل بعدی یاد می گیریم چگونه این فهرست ها را بررسی و تحلیل کنیم. با استفاده از ابزارهای تحلیل تجارت جهانی می توانیم ببینیم کدام کشورها خریدار این محصولات هستند، حجم تجارت آنها چقدر است و بازارهای مناسب کدام اند. به تدریج برخی گزینه ها از فهرست حذف می شوند و برخی دیگر جدی تر می شوند تا در نهایت به یک انتخاب مشخص برسیم.

در دنیای تجارت مفهومی وجود دارد که به آن نیچ (Niche) گفته می شود. نیچ یعنی تمرکز روی یک بخش مشخص از بازار. برای مثال ممکن است حوزه تخصصی شما صادرات پسته کرمان به بازار چین باشد، یا تمرکز شما روی کیوی آستارا برای بازار روسیه قرار بگیرد. شاید در حوزه صادرات کاشی و سرامیک یزد به یک کشور آسیای میانه فعالیت کنید یا در بازار خرما ایران در کشورهای جنوب شرق آسیا تخصص پیدا کنید. گاهی این تمرکز حتی دقیق تر می شود: یک محصول مشخص، برای یک کشور مشخص، برای یک شهر مشخص، در یک زمان مشخص. تاجران موفق معمولاً کار خود را با چنین تمرکزی آغاز می کنند. آنها به جای پراکندگی در ده ها محصول و بازار مختلف، ابتدا یک حوزه مشخص را انتخاب می کنند و در همان حوزه تجربه و اعتبار به دست می آورند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

اما رسیدن به این مرحله نیازمند یک نقطه شروع است، و آن نقطه شروع همین کاری است که اکنون انجام می دهید: شناخت محصولات و دیدن فرصتهایی که در اطراف شما وجود دارند. ممکن است همین حالا در شهر شما محصولی تولید شود که سالهاست به کشورهای مختلف صادر می شود، اما شما تا امروز آن را از زاویه تجارت ندیده باشید. ممکن است یکی از دوستان یا اقوام شما به محصولی دسترسی داشته باشد که در بازارهای جهانی ارزش بالایی دارد، اما هنوز راه ورود به آن بازارها را پیدا نکرده باشد. بسیاری از داستانهای موفقیت در تجارت دقیقاً از همین کشفهای ساده آغاز می شوند.

در فصلهای بعدی یاد می گیریم چگونه با استفاده از ابزارهای حرفه ای تجارت بین الملل، این محصولات را دقیق تر بررسی کنیم؛ ببینیم کدام کشورها خریدار آنها هستند، چه میزان تقاضا در بازار وجود دارد، تعرفه های گمرکی چگونه است و مسیر ورود به بازارها از کجا می گذرد. اما همه این مسیر از یک قدم ساده آغاز می شود: انتخاب محصول. و گاهی این محصول همان چیزی است که سالها در کنار ما بوده، در زمینهای کشاورزی شهرمان رشد کرده، در کارخانه ای در نزدیکی ما تولید شده یا در کارگاهی کوچک با هنر دست ساخته شده است؛ محصولی که شاید تا دیروز فقط یک کالای معمولی به نظر می رسید، اما امروز می تواند دروازه ورود ما به دنیای تجارت جهانی باشد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

