

Einfacher Wegharter We ewerbgreifbaer Erfolg



Tee das kulturelle Getränk

Tee in Iran Ein kulturelles Symbol mit wirtschaftlichem Potenzial. Tee hat in Iran tiefe soziale Treppunkte für Gespräche, Beratung, Meinungsaustausch und sogar Interaktionen. Er hat ihn zu einem symbolischen Getränk gemacht. Auch heute vielen geschäftlichen und wirtschaftlichen Beziehungen der Auftakt zu effektiven Beziehungen und bildet die Grundlage für konstruktive Gespräche. Im Rahmen der Entwicklung des Handels und internationaler Verhandlungen kann das Verständnis für die Trinkkultur eine Verbindung zwischen den Nationen schaffen.

- Autor: Hassan Amjadi Rad, Leiter firanischen Tee in Russland Arad Branding.



Die Vereinigten Arabischen Emirate eine nahe, aber komplexe Exportchance. Die Vereinigten Arabischen Emirate, der südliche Nachbar Irans, gehören heute zu den wichtigsten und zugänglichsten Exportzielen für iranische Produkte. Dieses Land verfügt nicht nur über einen großen Verbrauchermarkt, sondern gilt aufgrund seiner strategischen Lage auch als Tor für den Reexport in andere Länder, darunter Katar, Afrika und Ostasien. Trotz der geografischen Nähe bietet die VAE vielfältige und kostengünstige Transportmöglichkeiten, darunter die Häfen von Buschehr, Bandar Abbas und dem Flughafen Imam Khomeini. Leichte und hochwertige Waren erreichen Dubai und Abu Dhabi per Luftfracht innerhalb von weniger als 24 Stunden, während der Markt der Emirate ist vielschichtig und wettbewerbsintensiv. Das Land ist sowohl Endverbrauchermaie als besondere Aufmerksamkeit auf Produktqualität, Verpackungsdesign, schnelle Lieferung und professionelles Produktvideos. Der Markt der Vereinigten Arabischen Emirate ist nahe, aber komplex. Der Wettbewerb ist hoch, doch die Chancen sind einzigartig. Die einzige Voraussetzung für einen erfolgreichen Eintritt ist, die beste Version iranischer Produkte und Marken zu präsentieren.

- Autorin: Melika Tabakhi, Handelsrätin bei Arad Branding.



Glaube Beginn des Wandels AradHandel

Der Glaube ist der Ausgangspunkt jeder großen Veränderung. Viele von uns haben einen Glaube, der in unseren Herzen Wurzeln gesetzt hat, an dem es möglich ist, dass es sich ändern wird. Wenn man Teil von Arad wird, lernt man: Handel bedeutet Wachstum, Einfluss und die Gestaltung einer Zukunft, in der man selbst die Entscheidungen trifft. Hier sieht man, wie gewöhnliche Menschen mit Ausdauer und Glauben zu erfolgreichen Leben, sondern auch das ihrer Mitmenschen grundlegend verändert haben.

- Autorin: Roghieh Sada Moravvej, Händlerin für getrocknetes Gemüse Arad Branding.



In einem internen Gespräch mit Herrn Ingenieur Ghorbani, dem Geschäftsführer von Arad Branding, wurden präzise und praxisnahe Punkte zu den Grundprinzipien des Handels und Exports erörtert. Er erinnerte an die Bedeutung engagierten, verlässlichen und reaktionsfähigen Unternehmens zu arbeiten. Er erinnerte auch daran, dass Beständigkeit, ein starkes Team und interkulturelles Verständnis die drei entscheidenden Säulen des internationalen Handels sind.

- Autorin: Nasrin Yari, Handelsberaterin bei Arad Branding.

Professor Talia: Verhandeln ist nicht nur ein Spiel mit Worten, es ist die klugste Taktik von Interessen. Wer zuhört, um zu verstehen, nicht nur, um zu antworten, wird in jeder Oberhand.

Gestern im Wartebereich eines Flughafens, wo sich die meisten Passagiere über Flugverspätungen beschwerten, zog ein unerwartetes Gespräch zwischen zwei Reisenden die Aufmerksamkeit der Umstehenden auf sich. Einer von ihnen sagte verärgert: „Ich habe zwei Tage Urlaub genommen – und schon ist der halbe Tag dahin. Ich muss wegen meiner kranken Mutter nach Schiras.“ Der Mann neben ihm, ruhig und ohne Anzeichen von Stress, antwortete: „Ich arbeite gerade. Ich habe meinen Kollegen gesagt, dass wir in fünf Minuten eine Online-Sitzung haben. Wir werden gemeinsam eine kurze Nachfrage ergab, dass er ein leitender Handelsmanager bei Arad Branding ist – einem Unternehmen, neuen Vorbild für unternehmerisches Leben in Iran entwickelt hat. Als ihn jemand fragte: „Sind Sie nicht einfach Handel tätig. Import, Export und Handelstraining. Wir warten nicht auf ein bestimmtes Büro oder eine verwundert: „Also selbst wenn dein Flug verspätet ist, kommst du mit der Arbeit weiter?“ Seine Antwort spiegelte eine flexible und moderne Denkweise wider: „Mehr denn je. Jetzt

ist ein guter Zeitpunkt für Networking, E-Mails beantworten, mit Kunden kommunizieren. Und gerade habe ich Sie kennengelernt vielleicht entsteht daraus ein neuer Geschäftsweg.“ Dieses Gespräch offenbarte nicht nur unterschiedliche Sichtweisen auf Zeit und Gelegenheiten, sondern zeigte auch den wahren Sinn von Flexibilität im Handel. Wo andere verlorene Zeit sahen, erkannte er eine Chance zum Wachstum und zur Erweiterung von Netzwerken. Als sich seine Kollegen per Videoanruf dazuschalteten, beobachteten die anderen Passagiere neugierig ein System, in dem Handel keine Grenzen kennt. Sichtweise ist kein leeres Motto, sondern Teil der Arbeitsphilosophie von Arad Branding: Handel ist nicht nur ein Beruf, sondern ein Teil der Identität. Wer heute auf das Büro wartet, verpasst die Chancen von morgen. Wir bei Arad haben gelernt, Handel mit dem Leben zu verbinden Startpunkt für ein großes Geschäft sein. Du brauchst nur den Willen, das Wissen und eine Internetverbindung.

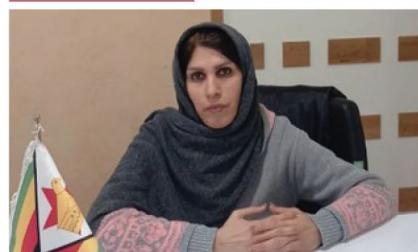
● Autor: Ali Daneschvar, Handelsberater Arad Branding.

Mobler HanelChanc

bilenauf dnem Weg



Vertrauen im



Professioneller Export: Von Produktion

Erfahrung auf dem Markt der Vereinigten Arabischen Emirate nach internationalen Standards gefertigt und professionell verpackt werden. Das Potenzial konkurriert mit erfolgreicher Export beschränkt sich nicht nur auf die Produktqualität; entscheidend bestehen bleiben. Das anfängliche Misstrauen vieler ausländischer Kunden verhindert die Erfolgsgeschichte. Emirate haben wir gelernt: Konservativer Präsident und aktive Kommunikationsindustrie sind wichtige gelegentliche Werbung.

● Autorin: Farideh Behzadefshar, Leiterin der Sektion Handel VAE Arad Branding.

Pflanzenmarke

Gesundheit mit Schwarzkümmel Export

Die Verwendung von Heilpflanzen spiegelt die tiefe Verbundenheit des Menschen mit der Natur wider. Förderung der allgemeinen Gesundheit. Die internationalen Märkten stark beachtet werden, dieser Produkte bietet eine einzigartige Chance zur Deckung der wachsenden globalen Nachfrage. Bei Arad Branding setzen wir uns dafür ein, den weltweiten Stellenwert iranischer Heilpflanzen intelligenter Präsentation dauerhaft zu stärken.

● Autorin: Razieh Mirzania, Schwarzkümmel Händlerin bei Arad Branding.



Großer



Iranischer Berberitze Geschmack

Wir können den Handelsweg Schritt für Schritt erlernen mit den nötigen Fähigkeiten und dem Verständnis für die besonderen Schätze Irans. unseres Landes nur unsere traditionellen Tafeln, sondern wecken mit ihrem angenehm säuerlichen und den Duft liebenvoller, hausgemachter Gerichte. Bergigen und gemäßigt eine bedeutende Rolle bei der Produktion dieses wertvollen Produkts spielt. Die Erntezeit der Berberitzen fällt meist in den Herbst.

● Autor: Reza Mohammadzadeh Arab, Berberitzen-Manager in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Arad Branding.

Professor Vahid: Die Zukunft gehört denen, die den heutigen Tag ernst nehmen. Handel ist die präzise Vorhersage von morgen, nicht nur eine Reaktion auf das Heute. Bei ges.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Beginn der Zusmenarbeit
Wa.me/989190808088



Bei der letzten Sitzung der „Roadmap der Arad-Händler“, die exklusiv mit den Mitgliedern des Kuratoriums der Provinzen stattfand, sprach Herr Talia, Vorsitzender des Strategierates von Arad Branding, über die Rolle zuden wichtigsten Grundlagen auf dem Weg zur Professionalisierung eines jeden Händlers gehört.

Als Mitglied des Kuratoriums wurde mir in dieser Sitzung

klar: Fachwissen bedeutet nicht nur die Eigenschaften eines Produkts zu kennen, sondern auch, die Sprache des Marktes zuzusprechen, professionelle Begriffe zu Handel ohne Fachsprache gleicht einer Reise in ein fremdes Land, dessen Sprache man nicht spricht. Er machte deutlich, dass viele Menschen fälschlicherweise glauben, das Hauptziel des Handels sei allein Geld

dabei ist Geld lediglich das Ergebnis nachhaltiger ist, durch richtige sprachliche Kommunikation die Wirkungskraft im Handel beginnt mit den Worten Für mich war dieses Treffen eine wertvolle Erinnerung Ausdrucks in der Geschäftskommunikation sind. • Autor: Oveis Moafi, Leiter der Holzgeschirrabteilung Armenien, Arad Branding.

Sicherer Handel

3

Logistik Schlüssel zum Exporterfolg

Im Bereich des Handels ist die Logistik einer der wichtigsten und einflussreichsten Faktoren im Handels und insbesondere im Exportprozess. Kurz gesagt, bedeutet Logistik alle Transport- und Beförderungsvorgänge, die notwendig sind, um eine Sendung vom bringen. Daher ist die Bedeutung der Logistik nicht genügend Aufmerksamkeit, und die Wahl eines nicht fachkundigen Spediteurs wieder gut zumachen Verluste mit sich bringen. Herausforderungen der Händler zu beseitigen.

• Autor: Alineghafii Aspoor, Leiter für Rosinen in Usbekistan, Arad Branding.



Iranisches Produkt

2



Intelligent Exportanischer

Die Entwicklung des Exports iranischer Bettwaren in die Nachbarländer erfordert eine Kombination wirksamer Strategien, darunter der Vertrieb über lokale Vertreter sowie die Zusammenarbeit mit regionalen Marken zur gemeinsamen Produktion und dem Aufbau von Kundenvertrauen und einem fundierten Verständnis der Marktbedürfnisse. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor in diesem Bereich fordert hingegen Gesundheits- und Qualitätszertifikate gemäß den GCC-Standards.

• Autorin: Diara Khodami, Händler für Bettwaren bei Arad Branding.

Gesundheitsexport

1

Iranische Dienst von Gesundheit

Die Herstellung von Schnelltest-Kits zur Krankheitsdiagnose ist einer der bedeutenden Erfolge iranischer wissenschaftlicher Unternehmen, die eine entscheidende Rolle bei der Verbesserung des Gesundheitssystems des Landes gespielt haben. Diese Kits ermöglichen durch den Einsatz moderner Technologien Beschäftigung und wirtschaftliches Wachstum darstellen. Erschließung internationaler Märkte bilden die Grundlage für Selbstversorgung und ein erfolgreiches Modell auf dem Weg zur Entwicklung der Gesundheitstechnologie im Iran.

• Autor: Seyed Amin Shokri, Geschäftsführer und Händler für Diagnostik-Kits bei Arad Branding.



Ingenieur Ghorbani: Auf dem heutigen Markt ist der erfolgreiche Verkäufer jener, der nicht nur den Preis, sondern derjenige, der Vertrauen aufbaut. Wer echten Mehrwert.

Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News

Beginn der Zusmenarbeit
Wa.me/989190808088

Wrksame Bziehung rtshatliche Chance



In der heutigen Geschäftswelt ist es nicht allein das Kapital oder Kunst, Chancen aus zwischenmenschlichen Beziehungen zu schaffen. Ich, als einer der Wirtschaftsakteure von Arad Branding, bin überzeugt, dass vielescheinbar „nicht geschäftliche“ Beziehungen in Wahrheit ein verborgenes Potenzial für große wirtschaftliche Projekte bergen. Aus diesem Grund hat Arad Branding mit strategischem und zukunftsorientiertem Blick das Projekt Ziel dieses Projekts ist es, die kommunikativen Kapazitäten von Händlern zu identifizieren und in konkrete Geschäftsmöglichkeiten zu verwandeln. Behörden, Parlamentsabgeordneten, Universitätsprofessoren, Anäliten oder sogar alten Freunden so in Kontakt treten können, dass daraus effektive Gegenseite attraktiv als auch wirtschaftlich vorteilhaft für den Händler sind. Projekte ebnen können. In einer der Provinzen beispielsweise entwickeltesich aus einem einfachen Kontakt zu einem Stadtverantwortlichen eine neue Nutzen für alle Beteiligten und zusätzlicher Marktmacht für iranische dass der gehört, sondern unter allen Teammitgliedern aufgeteilt wird.

• Autor: Alireza Pahlevani, Händler für Aufzugsteile AradBranding.

Lebensmittelmarke

Ein weltweiter Geschmack fruchtbarer Böden

Iranische Essigurken ein einzigartiger Geschmack mit Exportpotenzial. Die iranischen Essigurken haben sich mit ihrem unverwechselbaren Geschmack, hoher Qualität und moderner Verarbeitungstechnologie einen besonderen Erfolg erzielt. Ein Beispiel für die gelungene Herstellung und internationale Standards. Länder wie Arabische Emirate und einige europäische Märkte haben die Einführung von Qualitätsstandards sowie eine erfolgreiche Werbung und Vertrauenswürdigkeit gemacht.

• Autorin: Simindokht Sarshad, Leiterin für Essigurkenexport Russland, AradBranding.



Handelshaus

Intelligente Visualisierung im modernen Handel

In der heutigen wettbewerbsintensiven Welt ist Professionalität entscheidender Faktor. Das Erste, was im modernen Handel wahrgenommen wird, sind Bilder. Viele Händler verlieren die Chance, gewinnen, weil sie minderwertige Fotos verwenden. Dabei kann man mit Tools wie Künstlicher Intelligenz ganz einfach professionelle und hochwertige Bilder erzeugen. Plattformen wie ChatGPT, Screenshots oder eine kurze Beschreibung eines Produkts steigert den Wert des Produkts.

• Autorin: Kowsar Rahimi, Mediendekteurin Arad Branding.

2



La apariencia de tu producto es la voz de tu marca

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Intelligente

Einfach Kraftvoll Erfolgreich im Handel

Erfolg im Handel erfordert eine Kombination aus Kreativität, Disziplin und effektiver Kommunikation. Der erste Schritt ist das Verständnis des Marktes und der Kundenbedürfnisse, denn ohne dieses Verständnis scheitern selbst die besten Produkte. Intelligentes Branding und das Anbieten eines echten kreativen und gut abgestimmten Mitarbeiters sind der Antrieb jedes Unternehmens. Ein erfolgreicher Händler ist die Kunst, Herausforderungen in Chancen zu verwandeln. Diese großen Wahrheiten werden am besten gemeinsam mit der strukturierten Heute ist der perfekte Tag, um diesen transformierenden Weg zu beginnen.

• Autorin: Leila Azur, Leiterin für Auberginen in Yasudsch, Arad Branding.

3

Ingenieur Schabani: Export ohne Plan ist wie eine Reise auf einer unbekannten Straße. Ein kluger Händler kennt den Zielmarkt so gut wie seinen eigenen und hat für jede.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Beginn der Zusammenarbeit
Wa.me/989190808088

Kurswechselerulic hesWiede rerachen

Das Herz des Exports

1



Das Produktionsherz Irans

Iran als fünftgrößter Mandelproduzent der Welt. Der Iran zählt zu den fünf größten Produzenten von Mandeln weltweit und spielt eine bedeutende Rolle in der globalen Produktion. Anbaugebiete für Mandeln im Iran sind die Provinzen Chahar Mahal und Bakhtiari, Nord-Khorasan, höchste Mandelproduktion stammt aus die mit einertausend Tonnen umfassen en Jahressproduktion eine Schlüsselrolle in der internationalen Versorgung dieses Produkts spielt. Der Iran ist zudem ein aktiver Exporteur von Mandeln auf den internationalen Märkten.

• Autor: Fahim Tarhami Direktor, Almond Oman Quelle: AradBranding.

Erfolgreicher Handel

2



Der Schlüssel Erfolg beim

Irans Naturhonig Ein neuer, unvergleichlicher Glanz Irans Naturhonig hat begonnen, mit neuer Kraft auf seinem Weg zu den internationalen dabei zu einem Symbol für Gesundheit, Authentizität und iranische Innovationskraft. Mit dem Duft von Bergblumen ist dieser Honig Aushängeschild der iranischen Landwirtschaft. Jeder Tropfen exportierter Honig erzählt von den gewaltigen Potenzialen dieses Händen leidenschaftlicher Imker, das den süßen Geschmack Irans in die Welt trägt.

• Autor: Esmail Kheiri Honig Supervisor Guillán Quelle: Arad Branding.



Die Bedeutung der „Packing List“ im Exportprozess. Im Exportprozess werden verschiedene Dokumente erstellt, von denen jedes eine entscheidende Rolle spielt, um den Warenverkehr über die Grenzen hinweg zu erleichtern. Eines dieser Dokumente ist jedoch die sogenannte „Packing List“ (Verpackungsliste), die viele unerfahrene Exporteure zu unterschätzen neigen ohne zu wissen, dass das Ignorieren dieses Dokuments zur Rücksendung der Ware, zu schweren Strafen und sogar zu Reputationsschäden für den Händler führen kann. Aus meiner langjährigen Erfahrung weiß ich: Ein falsches Gewicht oder ungenaue Angaben zu den Abmessungen der Verpackung haben bereits komplett Lieferungen beim Zoll gestoppt. Schon die Packing List enthält alle physischen und visuellen Informationen zum Produkt: Nettogewicht und Bruttogewicht, Abmessungen der Verpackungseinheiten, usw. Während die Handelsrechnung den Mein Rat an alle Exporteure: Gehen Sie mit großer Sorgfalt vor. Überprüfen Sie vor dem Versand die – holen Sie den Rat von Mentoren oder erfahrenen Fachleuten ein. Je besser dokumentiert und präziser Ihre Arbeit ist, desto größer ist das Vertrauen des Marktes und desto reibungsloser verläuft der Exportprozess.

• Autor: Houshang Rahnama, Matin Supervisor für Wanderschuhe, Qom, Arad Branding.

Generaldirektor

3

Der Schlüssel zum Erfolg im Handel und Export



Auf dem Weg des Handels Was Menschen im Handel unterscheidet, ist nicht nur Kapital oder Wissen und es ist auch kein blindes Wettrennen. Es ist ein Weg mit Ziel, der mit Verstand und Weitsicht gegangen werden muss. Bei Verhandlungen mit ausländischen Partnern geht es nicht nur ums Verkaufen, sondern vor allem darum, Vertrauen aufzubauen. Export bedeutet, unseren Ruf über die Landesgrenzen hinaus zu tragen. Es heißt, den anderen zu verstehen, die Rahmenbedingungen zu analysieren und einen professionellen Dialog zu führen, der mit den Interessen des Gesprächspartners in Einklang steht.

• Autor: Saleh Norouzi Leiter des Isfahan Büros, Arad Branding.

Ing. Shabani: Beim Export geht es in erster Linie darum, zu verstehen, was man eigentlich exportiert nicht nur ein Produkt, sondern auch den Ruf des Landes. Erfolg im Export.

Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News

Beginn der Zusammenarbeit
Wa.me/989190808088

Eine neue Weltnah hängige Wirtschaft



Was wäre, wenn Iran den US-Dollar hinter sich ließe? Ein solcher Schritt wäre keine einfache Wechsel es wäre der Beginn eines grundlegenden Wandels. Stellen wir unser Szenario vor, in dem internationale Transaktionen ohne Beteiligung des US-Dollars stattfinden. Verschiedene unabhängige Währungen würden ihn ersetzen und einen neuen globalen Finanzfluss schaffen. In einem solchen Kontext würde der Einfluss des Dollars erheblich schrumpfen, und Iran könnte an die auf den globalen Märkten gewinnt. Dieser Wandel würde den Weg für einen freieren Handel, unabhängigen von den durch das Dollardominierte Finanzsystem auferlegten Sanktionen und Beschränkungen. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ländern würden auf Grundlage eines neuen Paradigmas neu definiert: freier Handel, bilaterale Währungsabkommen und Verträge auf Basis gegenseitigen Einvernehmens würden zu Brücken zwischen Iran und anderen Ländern führen. Iran wäre nicht länger nur ein Ölexporteur, sondern ein bedeutender Akteur auf den internationalen Finanzmärkten, der sein wahres wirtschaftliches Potenzial offenbart. Laut Experten ist dies erst der Anfang eines Weges, der wenn er

richtig gesteuert wird, die traditionelle Weltwirtschaftsordnung neu schreiben und Iran eine neue, strategisch wichtige Position verschaffen könnte. Ein solcher Paradigmenwechsel würde die Abhängigkeit von westlich kontrollierten Finanzsystemen verringern und die Entwicklung regionaler und autonomer Finanzmechanismen ermöglichen. Entscheidend wäre dabei die Stärkung bilateraler Währungsbeziehungen, der Abschluss von Bankenabkommen mit verbündeten Ländern und die Einrichtung von Kompensationssystemen, die nicht auf dem Dollar basieren. Auch der Einsatz von nationalen digitalen Währungen würde zu den entscheidenden Instrumenten gehören, um dieses Ziel zu erreichen. Gelingt dies, könnte Iran ein nachhaltiges und unabhängiges Handelsnetzwerk mit seinen Partnern aufbauen. Fazit: Den Dollar aufzugeben ist nicht Widerstand, sondern ein Schritt in Richtung einer neuen internationalen Handelsordnung, in der Vertrauen und direkte Beziehungen zwischen Partnern eine noch wichtigere Rolle spielen.

• Autor: Ali Rashidi Mentor für Export, Arad Branding.

Konstruktive Krise

Handelsweg

Großer Handel

1

2

3



Chancen schaffen Krisenzeiten

In jeder Krise verbirgt sich eine Chance. In jeder Krise liegt eine verborgene Gelegenheit sichtbar nur für einen kreativen Geist und einen intelligenten Blick. Für den Weitsichtigen ist sie eine Motivation zu wachsen. Erfolgreiche Händler und Unternehmer fürchten sich nicht vor Krisen. Im Gegenteil: Sie verwandeln sie in Plattformen für Wandel und Entwicklung. In den dunkelsten Momenten ein neues Licht. Der erfolgreiche Händler ist derjenige, der aus jeder Bedrohung eine Brücke zum Erfolg schlägt.

- Autorin: Marzieh Moradifar, Leiterin für Stärke und Glukose in der Türkei bei Arad Branding.

Das Geheimnis des Geschäftserfolgs

Keine magischen Geheimnisse im Markt: Der Handelsstil muss persönlich sein. Auf dem Markt gibt es keine verborgenen Geheimnisse zu entdecken und auch keine endgültige, universelle Erfolgsformel für das Geschäft. Wer lediglich nach den „richtigen Antworten“ sucht, um in erzielen, solange er nicht die richtigen Fragen stellt. Der Schlüssel liegt darin, den eigenen Handelsstil zu entwickeln: ein Arbeitsansatz, der mit der eigenen Persönlichkeit und Denkweise im Einklang steht, ist genauso wichtig wie die Kenntnis des Marktes selbst.

- Autor: Gholamreza Hadi Nejad Direktor Fruchtzentrale, DICE Türkei, Arad Branding.



Großer Handel



Effektive Ausbildung, starker Handel

Bei Arad Branding ist Ausbildung der Beginn eines beruflichen Weges. Mit einer zielgerichteten, praxisnahen und konsistenten Ausbildung bei Arad Branding können wir Schritt für Schritt den Weg des Handels erlernen, die notwendigen Fähigkeiten erwerben sowie auf eine solide theoretische und praktische Grundlage zurückgreifen. So werden wir zu erfolgreichen und etablierten Händlern und rücken dem Markt näher. Bei Arad ist Ausbildung nicht das Ende eines Kurses, sondern der Beginn eines echten beruflichen Weges.

- Autor: Mehdi Namazi Direktor für Salz, VAE Quelle: Arad Branding.



Vereinte Büros gewünschte Weg



Treffen von Ingenieur Shabani mit den Leitern der Büros in Istanbul und Ankara

Besuch von Turan Erçin in Teheran: Entschlossene Schritte zur internationalen Expansion von Arad Branding. Turan Erçin, Direktorin des Arad-Branding Büros in Ankara, besuchte Teheran, um neue Exportmöglichkeiten zu evaluieren. Während ihres Aufenthalts traf sie sich mit dem Führungsteam des Arad Büros in Teheran, um Strategien zur Stärkung der internationalen Präsenz zu besprechen.

In diesem Treffen betonte Ingenieur Shabani die zentrale Rolle der internationalen Niederlassungen bei der Erleichterung des Exportprozesses für Arad-Händler. Die Verhandlungsmacht deutlich gestärkt werden. Shabani forderte die Arad-Händler auf, sich weniger mit Bedenken über Produkte oder Antwortenaufzuhalten und sich stattdessen auf praktisches Handeln zu konzentrieren.

Diese Maßnahmen sind Teil der umfassenden Strategie von Arad Branding, ein kohärentes internationales Netzwerk von Büros aufzubauen, das iranische Unternehmen in den regionalen und internationalen Handel zu machen. ● Autor: Javid Mirzaei, Leies AradBranding.

Handel mit Authentizität

Tausend Farben der Zivilisation die Zukunft
Die Geschichte des Stoffes: Eine Erzählung von Zivilisation, Kreativität und Wandel. Die Geschichte des Stoffes ist eine Erzählung von Zivilisation, Kreativität und Entwicklung. Seit den ersten von Menschenhand gesponnenen Fäden gilt Handels und hat stets eine zentrale Rolle im Ausdruck nationaler Identität und im Wandel des gesellschaftlichen Geschmacks gespielt. Wenn Sie in die lebendige und farbenfrohe Welt der Textilien eintauchen möchten, ist jetzt der perfekte Zeitpunkt, Wirtschaft in vollkommener Harmonie miteinander zu verweben.

● Autor: Mohammad Taghi Hosseini, Leiter der Vorhangsabteilung Irak bei Arad Branding.



Professor Vahid: Der Handel ist der Treffpunkt zwischen dem Wollen und dem Können. Wer eine globale Vision hat und die wirtschaftlichen Sorgen eines Volkes im Herzen.

Solider Handel



El que resiste construye futuro
Der iranische Händler: Standhaft im Wandel Boden der Heimat noch nach Feuer und Rauch roch, als die Hoffnung unter Trümmern hervor ein Mensch, der wedern von Höhen überheblich wurde, noch sich von Tiefen brechen ließ. Er hatte gelernt, dass kein Geist blieb, wach traditionell en Basare schritt, so handelt er heute an der Börse über sein Mobiltelefon. Seine wahre Stärke? Die Fähigkeit, sich dem Wandel anzupassen.

● Autorin: Leila Akbatani, Direktorin für Denmark, Kanada, Arad Branding.

Professioneller Verkauf

Natürliche Schönheit, Export
Travertin: Eine edle Wahl in der Weltarchitektur Haltbarkeit, er wird häufig für Außenfassaden, Böden, Wände und Treppen verwendet und verleiht jedem Projekt eine zeitlose Eleganz. Diese besondere Gesteinsart entsteht durch Mineralablagerungen in heißen Quellen, wobei renommierte Fundorte wie Haji Abad und Atashkouh besonders bekannt sind. Von Bauunternehmern und Projektentwicklern bis hin zu Einzelhändlern jede Zielgruppe hat ihre die Auswahl dieses Natursteins geht.

● Autor: Dariush Sheibani, Direktor von Travertin, Nigeria. Quelle: Arad Branding.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Beginn der Zusmenarbeit
Wa.me/989190808088

Cabio derbo firme ren acmnto bilante



Jahrelang arbeitete ich im Friseurhandwerk in Schiras. Auf diesem Weg konnte ich viele Erfolge erzielen von der Auszeichnung als herausragender Friseur der Provinz und dem Erhalt des Goldenen Scherenpreises bis hin zur Mitgliedschaft im Prüfungsausschuss der Innung und der Gründung meines eigenen Salons. Trotz eines akzeptablen Einkommens verspürte ich jedoch stets eine gewisse Stagnation und Erschöpfung, denn mein eigentliches Kapital mein Geist warnicht klar, wissenschaftlich und organisiert Ab diesem Moment beschloss ich, meine früheren Vorstellungen hinter mir zu lassen und gemäß den definierten Strategien der Gruppe zu handeln. Diese Entscheidung brachte bedeutende Früchte. Heute bin ich im Bereich des internationalen Handels tätig, unterzeichne Exportverträge und habe Erfolge erreicht, die früher nur Träume für mich waren. Neben den wirtschaftlichen Erfolgen hat sich auch mein Familienleben grundlegend verändert. In pädagogischer, kultureller und spiritueller Hinsicht den ich in der Vergangenheit selbst mit hohem Einkommen nie erleben konnte.

• Autor: Saeed Zare, Direktor für Landmaschinen Simbabwe, Arad Branding.

Interacción eficaz

Virtueller Raum

2

Der professionelle Händler Erzähler beruflicher

Im heutigen Wettbewerbsumfeld beschränkt sich die Professionalität eines Händlers nicht nur auf qualitativ spielt auch die Art und Weise, wie er seine Aktivitäten präsentiert und wiederholte Inhalte, irrelevante Nachrichten oder unstrukturierte Präsentationen können dem Image schaden. Wer jedoch seine Tätigkeiten gezielt, regelmäßig und transparent darstellt, schafft ein wesentlich professionelles Erscheinungsbild. Marketingexperten betonen, dass klare und kontinuierliche Präsentationen nicht nur die Sichtbarkeit erhöhen, sondern auch die Geschäftszusammenhänge spielen.

• Autorin: Kowsar Rahimi, Mediendoktorin Arad Branding.

Die Persongeschenk wird



Er verkauft

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Erfolgreicher Verkauf: die Kunst der Interaktion mit



Im heutigen Wettbewerbsumfeld hängt der Verkaufserfolg nicht nur vom Produkt ab, sondern auch von den Kommunikationsfähigkeiten und der Art und Weise, wie wir mit Kunden interagieren. Einer der wichtigsten Grundsätze für nachhaltigen Erfolg ist der Aufbau von vertrauensvollen Beziehungen. Kunden fühlen sich von Freundlichkeit, Ehrlichkeit und dem Sicherheitsgefühl, das der Verkäufer vermittelt, angezogen. Denken wir daran: Verkaufen bedeutet nicht nur, ein Produkt zu übergeben, es ist eine Gelegenheit, Beziehungen aufzubauen, die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und passende Lösungen anzubieten.

• Autor: Houshang Lotfi, Bausndler Arad Branding.

Hervorgehobene Marke

3

Vom Wüstenherz zu globalen Märkten

Im Handel ist der Weg nicht immer gerade. Kurven, Marktschwankungen und entscheidende Entscheidungen gehören zur Realität dieses Pfades. Ein Produkt, das mit Präzision wächst, braucht ein effizientes System, das dem Händler die Möglichkeit gibt, zu glänzen. Obwohl die Jujube klein ist, birgt sie großes Potenzial. Heute präsentiere ich dieses iranische Produkt mit Stolz auf nationalen und internationalen Märkten, denn ich habe bei Arad Branding gelernt, dass Handel nicht nur kaufen und verkaufen bedeutet, sondern den Aufbau einer glänzenden Zukunft. Deshalb beginnt Erfolg genau hier mit Wissen, Ausdauer und der richtigen Wahl des Weges.

• Autorin: Fatemeh Khosravi, Jujube-Händlerin Arad Branding.

Ingenieur Ghorbani: „Ein erfolgreicher Verhandlungsführer ist jmd, der das Ergebnis bereits vor dem Treffen visualisiert hat. Wer es schafft, Emotion, Logik und Interesse.“

Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Beginn der Zusammenarbeit
Wa.me/989190808088



Intelligenten Ausst Schw lenmärkte



Die Jugend kulturierte

Mit etwa 4 Millionen Universitätsstudenten bietet sich die Chance, das wissenschaftliche Potential des Landes für den Weg zur wirtschaftlichen Entwicklung zu nutzen. Nach Angaben der Verantwortlichen der Organisation kann die gebildete Bevölkerung die Grundlage für einen tiefgreifenden Wandel und wirtschaftlicher Struktur schaffen. Ein Fokus auf Bildung, Qualifizierung und die praktische Einführung junger Menschen in die Geschäftswelt verhindert die Verschwendungen akademischer Talente.

■ Autorin: Shohreh Rouzbehani, Leiterin der Abteilung für Baukunst von Oman, Arad Branding.



Senegal, ein Schwellenland in Westafrika mit einer Bevölkerung von fast 18 Millionen Menschen und dem strategischen Hafen von Dakar, gilt als ein wichtiges Tor für den Export in Nachbarländer wie Mali, Gambia und die Elfenbeinküste. Trotz seiner politischen Stabilität ist Senegal in hohem Maße auf Importe angewiesen, und iranische Produkte wie Dosen, Seife, chemische Düngemittel, Werkzeuge, Schuhe und Sandalen können auf diesem Markt gute Absatzmöglichkeiten finden. Transparency für die Bevölkerung und zugängliche Informationen sind entscheidende Faktoren bei Kaufentscheidungen. Obwohl es Seeverbindungen aus China, Indien, der Türkei und Marokko nach Senegal gibt, sind iranische Marken auf dem senegalesischen Markt noch nicht bekannt. In diesem Prozess spielt Arad Branding eine wichtige Rolle, indem es Plattformen für Werte, Bildung und Handel für iranische Händler schafft und ihnen hilft, in globale Märkte einzutreten. Die Präsenz auf anerkannten Websiten und die Bereitstellung präziser Inhalte und Preisangaben sind entscheidende Faktoren. Senegal ist nicht nur ein neues Exportziel für Iran, sondern auch eine echte Chance, internationale Marken in einer bevölkerungsreichen und wachsenden Region zu etablieren.

■ Autorin: Elahe Aram, Handelsberaterin bei Arad Branding.



Der Schlüssel Erfolg Export

Die Verhandlung ist das pulsierende Herz eines erfolgreichen Exports und der Schlüsselfaktor, um internationale Chancen in nachhaltige und profitable Kooperationsnetzwerke zu verwandeln. Sie beschreibt nicht nur Preisverhandlungen; sie ist ein strategischer Prozess zur präzisen Festlegung der Vertragbedingungen. Ohne professionelle Verhandlungsfähigkeiten haben selbst Produkte von höchster Qualität Müllkästen zu verkaufen, und es wird zur Herausforderung, ausländische Kunden zu gewinnen oder langfristig zu halten.

■ Autorin: Alaaoui Bayad, Marketingdirektorin für Makrokonzept bei Arad Branding.



Der Schlüssel zum Erfolg im Handel und Export

In einer der Fachtagungen der Arad-Gruppe betonte Professor Tola die Bedeutung von drei grundlegenden Prinzipien. Seiner Ansicht nach führt im Export nicht allein die Produktqualität zum Erfolg, auch die Herangehensweise spielt eine entscheidende Rolle. Er hob außerdem die Notwendigkeit eines systematischen Denkens der Führer vor. Eine erfolgreiche Verhandlung ist der Ausgangspunkt für einen professionellen Export.

■ Autor: Mohammad Mahdi Zarei, Handelsberater bei Arad Branding.

Professor Vahid: „Erfolgreicher Handel hängt ebenso sehr vom Kapital wie vogelischer Weitsicht ab. Unsere Strategie besteht darin, Händler auszubilden, die den Markt nicht.“

„Sie müssen periodisch zu unserer Zusammenarbeit zurückkommen.“

Beginn der Zusammenarbeit
Mr. mohammad zarei

Künstleicer Besuch wirtschaftlicher Dialog



Das Treffen mit Ingenieur

Mit dem Autor und dem

Bei einer herzlichen und bedeutsamen Veranstaltung besuchte Herr Seyed Javad Toheri Schriftsteller, Regisseur und erfahrener Schauspieler des iranischen Kinos und Fernsehens die Zentrale von Arad Branding. In Anwesenheit von Ingenieur Ghorbani, dem Geschäftsführer von Arad Branding, der Rolle der Medien bei der Förderung einer modernen Handelskultur sowie über die Notwendigkeit, kulturelle und künstlerische Potenziale zu nutzen, um iranische Produkte international besser zu präsentieren. Herr Taheri lobte die Struktur von Arad Branding und dessen wegweisende Ideen zur Unterstützung von Unternehmertum und erklärte seine Bereitschaft

zur Zusammenarbeit bei der Gestaltung kultureller und wirtschaftlicher Inhalte. Diese Begegnung spiegelt die zunehmende Konvergenz zwischen Kultur und Wirtschaft wider. Auch der Einsatz zu nutzen, um iranische Produkte international besser zu präsentieren. mediale Möglichkeiten zur Darstellung der Erfolgsgeschichten iranischer Händler in künstlerischen Formaten wurde begrüßt. Arad Branding betrachtet diese Zusammenarbeit als einen bedeutenden Schritt zur Integration künstlerischer Erzählformen in die nationale wirtschaftliche Entwicklung und zur wirtschaftlichen Stärkung der iranischen Jugend.
» Autor: Ali Rezaei, Exportmanager bei Arad Branding.

Intelligentes Start



El comercio, hacia desarrollo global

Der Beginn jedes Weges ist nicht mit Schwierigkeiten verbunden nicht unbedingt wegen der Komplexität des Weges, sondern vielmehr wegen der moralischen Zweifel und Sorgen, die den Menschen begleiten. Doch sobald der erste Schritt gemacht ist, zeigt sich der Weg von selbst, durch das Handeln. Selbst wenn Fehler passieren, ist das Handeln zur richtigen Zeit viel wertvoller. Der Anfang ist nicht nur ein Schritt, sondern ein Ausgangspunkt für den weiteren Fortschritt.

» Autor: Yousef Heydari, Produktionsleiter für getrocknete Früchte in Teheran, Arad Branding.

Moderner Handel

Der Wandel des Exportansatzes Iran

In der Vergangenheit beschrikt sich der Handel auf den einfachen Austausch von Waren und Dienstleistungen, doch heute hat sich dieses Konzept weit darüber hinaus entwickelt. In der heutigen wettbewerbsorientierten Welt reicht Qualität allein nicht mehr aus; Vertrauensaufbau, der Erhalt des guten Rufs und der intelligente Einsatz effektiver Heute wird jeder Produzent, der seine Marke ernst nimmt, morgen ein starker Exporteur sein. Und dieser Weg beginnt mit einer langfristigen Vision.

» Autor: Yousef Soroush, Händler für getrocknete Früchte bei Arad Branding.



Nationale Produktion



Nationale Produktion Wirtschaft

Früher beschrikt sich der Handel auf ein einfaches Konzept, doch heute hat sich dieses weit darüber hinaus entwickelt. In der heutigen wettbewerbsorientierten Welt reicht Qualität allein nicht aus; der Aufbau von Vertrauen, die Wahrung des guten Rufs sowie der intelligente Marketingstrategien spielen eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Der Markenaufbau im Exportreich ist unerlässlich, um eine nachhaltige Komunikationskanäle sind ebenso entscheidend. Und dieser Weg beginnt mit einer langfristigen Vision.

» Autor: Yousef Soroush, Händler für getrocknete Früchte, Arad Branding.

Ingenieur Ghorbani: Die Verkaufsprinzipien auf dem heutigen Markt bauen auf einer Kombination von Faktoren. Wir bringen den Verkäufern bei, wie sie einen Verkauf.

se suscribir para la y
suscripción. News

Regístrate para la y
suscripción. News

Con un resadofue rteclara sinostác



Bei Arad Branding ist der Händler niemals allein. Ich sage das nicht als bloßen Slogan, sondern aus eigener Erfahrung, die ich als Mitglied des Provinzvorstands gesammelt habe und dieser Struktur stehen wir an der Seite des Händlers für eine präzise Planung, die Auswahl des richtigen Produkts, den Abschluss von Verträgen, effektive Verhandlungen, neigungsfreie Versandprozesse und selbst für eine zuverlässige Geldüberweisung bei Exportgeschäften. Es ist unsere Verantwortung, auch andere Händler auf Niemand sozusagen, um zu kontrollieren, ob der richtigen Unterstützung steht kein Händler von Arad Branding allein. Wir planen entsprechend den jeweiligen Bedingungen, Fähigkeiten und Zielen. Niemand muss alles von Grund auf wissen, man braucht nur den Willen, voranzukommen, und wir stehen bei jedem Schritt zur Seite. Autorin: Massoumeh Ghazemi, Satzhändlerin bei Arad Branding.

Handbook of Evidence

Authentischer Geschmack, dauerhaftes

Das traditionelle Geback aus Hamadan ist eine der kostlichsten Delikatessen, die verwurzelt in der Kultur und Geschichte dieser Region. Dank seines unverwechselbaren Aromas und Geschmacks hat es einen besonderen Platz im Herzen der Menschen gefunden. Die Förderung lokaler Produkte und der Export authentischer Lebensmittel ist ein wirkungsvoller Schritt, um die verborgenen Nutzung von Branding-Potenzialen und moderner Verpackung auf dem Weg, in regionale Märkte einzutreten, indem es die Tradition von gestern mit den Chancen von morgen verbindet.

■ Auton Mostafa Yaghoubi Arbeit; Produktionsleiterin Homaajust in Hamadan, Iran; Branding



Ingenieur Shabani: Nachhaltiger Export wird nicht durch Rabatte Preiswettbewerbs-
erlaubt; sondern durch eine strategische Hemmungsweise. Ein Exporteur muss,

Planning Work



Weg zum nachhaltigen Wachstum der
Der Handel mit Damenbekleidung fordert einen
genauen Blick auf die vielfältigen Geschmäcker
der Kundinnen und die kulturellen Anforderungen.
Wichtig ist nicht nur ein kreatives Design, sondern
auch die Einhaltung von Produktionsstandards.
Bekleidung ist nicht einfach ein Produkt, sie ist
ein Teil der Identität und des Selbstbewusstseins
von Frauen. Ein fundiertes Marktverständnis ist
praktisch zu erkennen und die Expansion dieses
Geschäftsbereichs erfolgreich zu gestalten.

■ Autor: Mezahen Parva, Händler für Damen-
bekleidung aus dem Raum Berlin

Healthcare Information Sharing

100

El camino del progreso colaborativo

Handel ist die Kunst der Zusammenarbeit und Verbindung er spiegelt Fortschritt und das Leben selbst auf dem Weg zum Erfolg wider. In der heutigen komplexen Welt müssen Unternehmen, die wettbewerbsfähig sein wollen, kontinuierlich an sich arbeiten. Wir haben uns bemüht, einen Raum für effektive Interaktion zu schaffen, hochwertige Produkte anzubieten und die Kunden zu respektieren beim Markenaufbau und macht den Markt zu einer Quelle nachhaltiger Chancen.

Autoren: Vahid Massahi, Produktionsleiter für Lampen in Italien, Avad Branding.



Nach denklichesTreffenWirkame Präs



Während dieses Treffens betonte Dr. Seyed Khalil Mousavi die Bedeutung moderner Infrastrukturen im heutigen Handel und zu Büro seine Zufriedenheit über die Aktivitäten von Arad Branding bei der Erleichterung von Exportprozessen und der Stärkung des Netzwerks iranischer Händler. Er hob die Notwendigkeit hervor, die Wege des Außenhandels zu digitalisieren, sowie die Rolle von Unternehmen im Bereich Export und Marktentwicklung auszubauen, im Handelsbereich, um auf dem Weg zur Zusammenarbeit voranzuschreiten. Das Treffen fand in einer herzlichen und fröhlich spezialisierten Atmosphäre Finanzen, Logistik und internationale Verhandlungen erklärten. Er würdigte die Ausrichtung von Arad Branding auf eine menschenzentrierte Wirtschaft und die Ausbildung junger Talente, und betonte, dass die Präsenz von Experten im kommerziellen Gefüge des Landes entscheidend zur Überwindung vieler wirtschaftlicher Herausforderungen beitragen könne. Dr. Mousavi unterstrich die Wichtigkeit der Synergie zwischen akademischen und wirtschaftlichen Institutionen für die Entwicklung nicht-ölbezogener Exporte.

■ Autor: Javad Ghazemi, Generalsekretär der Kommission von Arad Branding.

Ständige Innovation

Calidad e Innovación: camino al crecimiento del mercado

Bei der Entwicklung des Marktes (S)anitary produktegenwinde legt großen Wert auf Qualitätserstellung und Produktdiversifizierung. Die Zusammenarbeit mit qualifizierten Herstellern wird die genaue Verfolgung der Kundenbedürfnisse und grundlegende Prinzipien unserer Arbeit. Um die höchste Kundenzufriedenheit zu gewährleisten, Unterstützt g, professionell langfristige Kostenenkung, gemeinsam Einklang mit nationalen Standards, das neue Bedürfnis stellt eine Chance für unseren Fortschritt der.

■ Autorin: Elham Fallah, Sanitätsvertreterin bei Arad Branding.



Anwendung

Effektive Kommunikation ist eine Plattform



Starte selbst, warne
nicht auf andere

■ Direktorin der Arad Branding: Shp. Arad Branding.

Beständiges Kapital

Der Vertrauensaufbau im Handel

Der Handel beschränkt sich nicht nur auf den Austausch von Waren, sondern beinhaltet auch die Weitergabe von Kultur, Vertrauen und menschlichen Werten. Wenn die Grundlage einer Transaktion zu einer dauerhaften Brücke zwischen Menschen und Nationen wird, sollte sie auf Vertrauen und gegenseitigem Nutzen basieren damit nicht nur wirtschaftlicher Gewinn versteckt, sondern auch gesellschaftliches Wachstum. Mit der Ausweitung des Handels werden Grenzen durchbrechen und es entstehen neue Chancen für alle Chancen, die man nutzen kann. Deshalb sind Transparenz, Engagement und effektive Kommunikation mit unseren Partnern die wertvollsten Ressourcen jedes erfolgreicheren Händlers in der heutigen Welt.

■ Autor: Mansour Alhevaji, Produktionsleiter für Küchen und Kübel Arad Branding, Galerien.

Mehr als Thatsa/Verhandeln ist die Kunst, zuerst zuzuhören, bevor man spricht. Ein Händler, der die Verhandlungstechniken, die Körpersprache und die Kunst Auswahl herrscht, ist im Vorteil.





Una innovación revolucionaria

Los dispositivos domésticos comunes de purificación de agua, en lugar de conservar completamente iraní con un diseño innovador ha hecho posible la purificación sin desperdicio. El modelo Kavir es el resultado del esfuerzo de un inventor iraní comprometido, que produce agua saludable y eficiente sin poder corregir los niveles de agua, sino que la responsabilidad de los iraníes Apoyar este tipo de logros significa invertir en un futuro sostenible y saludable para las próximas generaciones.

• Autor: Babak Nazari, comerciante de purificadores de agua en Arad Branding.



Un camino hacia crecimiento
Productividad: el motor del desarrollo sostenible La productividad significa el uso óptimo de los recursos para lograr el máximo resultado posible. En el ámbito empresarial, este concepto contribuye a la productividad se refiere a la optimización de procesos. Mejorar la productividad no solo impulsa el crecimiento económico, así es posible activar el potencial oculto para alcanzar una ventaja competitiva sostenible. En definitiva, la productividad es el motor del progreso en organización o sociedad.

• Autor: Behnam Amiri, Director de Azúcar Cande en Emiratos Árabes, Arad Branding.

Eficiencia sostenible

2



Durante más de veintitrés años trabajé en el ámbito de la educación, ocupando cargos de gestión y ejecución, con un enfoque en asuntos culturales y formativos. Sin embargo, después de dos décadas de servicio en este campo, llegué a un punto en el que sentí que continuar en la misma dirección ya no respondía a mis aspiraciones ni a mi potencial interior. Decidí hacer un cambio fundamental en mi estilo de vida y en mi carrera profesional. Desde junio de 2023, me uní a Arad Branding desde la ciudad de Chabahar, ubicada en el punto más al sur de Irán, con un coeficiente comercial de siete. Tras completar podían aplicarlos del grupo, elevé mi nivel, actualicé mi expediente profesional y, en octubre de 2024, me trasladé a la difícil y desafiante, se hizo con el objetivo de crecer y alcanzar nuevas metas, y hoy los productos de Actualmente, he mantenido negociaciones efectivas, tanto presenciales como virtuales, con varios representantes extranjeros, y uno de los contratos se encuentra en su fase final de acuerdo. El proceso de desarrollo de mercado avanza con seriedad, y visualizo un futuro prometedor en este camino. Sin duda, la experiencia años en el sector educativo ha influido significativamente en mis logros comerciales.

• Autor: Mohsen Jahantigh, Supervisor de Detergente en Polvo en Qom, Arad Branding.

Director Ejecutivo

3

Generar confianza es un requisito previo para la venta



A veces, una sola reunión basta para cambiar para siempre nuestra perspectiva sobre el comercio. En una de las sesiones especializadas del grupo Arad Branding, el maestro Vahid, director estratégico exitoso: la negociación, la venta y la exportación. Según él, la negociación no es una competencia, sino que escucha antes de hablar, no para responder, sino para comprender con precisión al otro. En realidad, sobre la venta, subrayó distribuidor de productos, sino un transmisor de confianza y un creador de valor.

• Autora: Fereshteh Momen, miembro del equipo de abastecimiento de Arad Branding.

Ingeniero Shabani: El comercio significa encontrar una necesidad, construir un camino y crear valor para los demás. En Arad Branding creemos que todo comerciante exitoso.

Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088

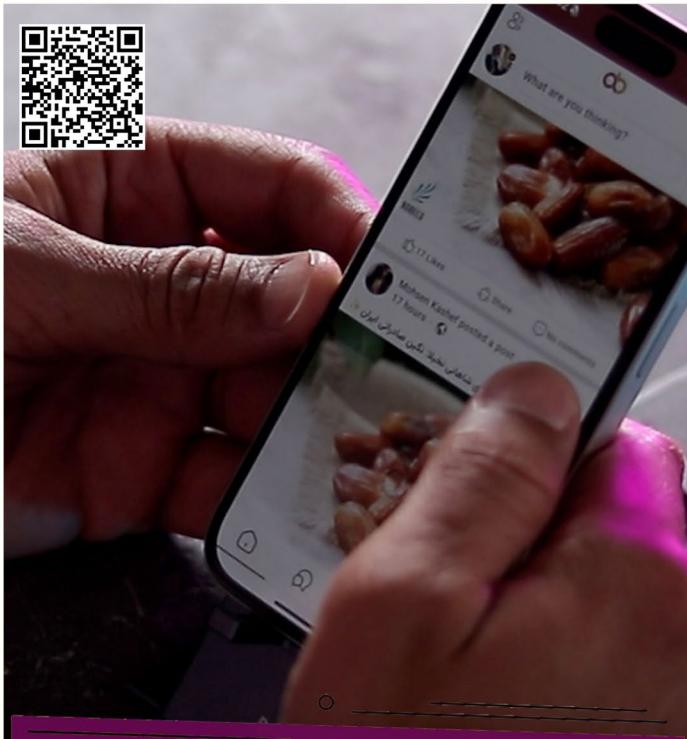


Hasta hace algunos años, ingresar a los mercados globales requería atravesar caminos costosos y complejos: comprar boletos de avión, llenar maletas con muestras de productos, coordinar con intermediarios, participar en ferias internacionales y dedicar una gran cantidad de tiempo y capital para digitalización, el comercio también ha cambiado radicalmente; ahora, basta con un teléfono inteligente para abrir tu propia oficina de comercio global. La aplicación Arad Branding es una respuesta precisa a esta transformación. Esta herramienta no solo es un canal de comunicación entre el productor iraní y el comprador extranjero, sino pedidos modelos tradicionales, el usuario de esta aplicación negocia directamente con compradores reales, sin necesidad de intermediarios, con la posibilidad de enviar mensajes directos, ofrecer precios, describir características del producto y recibir retroalimentación inmediata. En esta plataforma, comerciantes, proveedores, representantes de ventas e incluso clientes extranjeros están presentes simultáneamente, lo que genera una interacción dinámica que crea un entorno transparente para el diseño amigable, la aplicación Arad ha hecho posible que incluso una persona sin experiencia previa pueda convertirse en exportador y entrar al campo del comercio internacional.

Esta aplicación, especialmente en la coyuntura actual en la queredurir emprendedores puedan tener una real en la exportación. Arad Branding no es solo una aplicación; es una hoja de ruta para superar las barreras tradicionales del comercio. Con el extranjeros, esta herramienta redefine el concepto de exportación. Un concepto feria internacional, folleto impreso ni contactos en el extpara iniciarCon Arad Branding, la espera comercio global hoy mismo: empieza a hacer marketing, encuentra clientes, presenta tu producto y lanza tus exportaciones. El comercio internacional ya no es un sueño; ahora, esta oportunidad Esta aplicación no es solo una herramienta tecnológica, sino un puente estratégico entre la producción nacional y los mercados internacionales; un puente que allana ella exportación para todos.

● Autora: Zahra Ebrahimi Panah, Departamento Técnico de Arad Branding.

Oficina de Coerci Siente el comercio



**Das globale Handelsbüro
liegt in deinen Händen**

Crecimiento global 3



La almendra, joya dorada naturaleza

Con el crecimiento global del interés por los esplendor especial en la cima de las elecciones. La creciente popularidad de productos derivados como la leche, la mantequilla y los snacks a base de almendra demuestra la posición insustituible Creemos firmemente que ha llegado el momento para brillar en los mercados internacionales y Con un enfoque en el envasado profesional, el narración de su origen iraní auténtico, podemos transformar este tesoro natural en una oportunidad sostenible para la economía no petrolera del país.

● Autor: Kianoush Rostami, Director de Almendra Mamra en la India Arad Branding.

Oportunidad de 2

Oportunidades de exportación de productos

La industria de productos para el descanso, como parte del sector textil, incluye artículos como mantas, sábanas, almohadas, colchones, cobertores y toallas, los cuales no solo tienen demanda en el mercado interno, sino que también poseen un alto potencial de exportación. Entn producto clave La provincia de Azerbaiyán Oriene su infraestructura productiva. La proximidad geográfica con países destino de Asia Central ha abierto vastas oportunidades de

● Autora: Sepideh Hagh Saresht, Gerente de Mantas en Emiratos, Arad Branding.



Puente comercial 1



El comercio, puente desarrollo

comercio: un puente poderoso hacia el desarrollo globalEl comercio actúa como un puente sólido que conecta economías, culturas y oportunidades entre países. Este puente permite a personas y y servicios a nivel internacional, beneficiándose de mercados y recursos diversos.Además de impulsar el nuevas habilidades, el comercio sociedades, generando nuevas oportunidades tanto para individuos como para empresas.

● Autor: Mostafa Abbasi, Director de Aceitede Motor en Pakistán, Arad Branding.



De la heralomerio Un conocno basta



Al ver esta historia, mi mente se quedó atrapada sin querer. Un hombre con años de experiencia en medicina tradicional, con un profundo conocimiento de las plantas medicinales y sus propiedades, una vez se considera simplemente un vendedor. Aunque sus clientes confían más en él que en algunos médicos, él todavía no se ve digno de conocer bien el

producto, entiende las necesidades y falta no es simplemente capital, sino una guía, un camino y confianza en uno que conoce una parte del camino, y mediante junto a alguien que entienda el mercado, sepa Muchas mujeres del mundo del comercio por este mismo camino. El verdadero obstáculo no es la falta

Este hombre ha estado pensando y vendiendo durante años, pero nunca ha pensado en su propio peso y valor. Ahora ha llegado el momento de poner en movimiento no solo el producto, sino también a sí mismo; de presentarse al mercado global. • Autor: Hamidreza Hashemi, asesor comercial en Arad Branding.

Audacia

La arquitectura del futuro del comercio con
En el mundo cambiante del comercio actual, solo triunfan aquellos que, con innovación y valentía, piensan más allá de los marcos repetitivos y construyen el futuro con sus propias manos. El comerciante visionario no espera oportunidades; las crea. No es un imitador, sino un creador de caminos. En Arad Branding no solo exportamos productos; somos arquitectos de lo que viene al riesgo ni buscamos excusas. Ahora es el momento de actuar: somos de Irán en la cima del comercio global con acciones inteligentes.

• Autor: Amir Azimzadeh, Director del Acero RusAradBranding.



Profesor Vahid: La exportación significa cruzar las fronteras geográficas apoyándose en las ventajas competitivas. Cuando el comercio se presenta de manera correcta,

Exportación



La conexión arte iraní con
En los últimos años, la artesanía iraní ha vuelto a captar la atención de los mercados extranjeros, especialmente de los países del Golfo Pérsico. La combinación del arte tradicional con diseños modernos, las opciones de pared en paquetes internacionales, utilizar un embalaje profesional y mantener la autenticidad cultural son factores clave para el éxito en la exportación de este tipo de artesanías.

• Autor: Bijan Pourtaghi, Supervisor de Artesanías de Guilán, Arad Branding.

Marca

Azafrán iraní: símbolo de identidad
Arad Branding, una empresa líder en el ámbito de la creación de marca y el desarrollo de exportaciones, opera con el objetivo de empoderar a los productores iraníes y conectarlos con los mercados internacionales. Esta compañía, apoyándose en el marketing digital, el análisis de los productores y la accesibilidad directa a compradores internacionales, consolida su posición en el mercado. En este contexto, el azafrán iraní, como uno de los productos agrícolas más emblemáticos del país, ocupa un lugar importante en las exportaciones no petroleras.

• Autora: Azam Soltani, Directora de Azafrán España, Arad Branding.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Exporión dirgida Coeio intelgente

A r a d B r a n d i n g . c o m



En una reciente sesión especializada sobre estrategias para el desarrollo de las exportaciones, el ingeniero Shabani, presidente del consejo de administración de Arad Branding, expuso su perspectiva sobre los principios fundamentales del comercio y el camino hacia el éxito en los mercados internacionales. Subrayó la necesidad de una visión científica e ingenieril del comercio moderno y afirmó: El comercio actual requiere toma de decisiones basadas en datos, altas habilidades de comunicación y una comprensión profunda de los procesos de oferta y demanda; no simplemente confiar en la experiencia tradicional o en la suerte pasajera. Según él, el punto de partida es la comprensión profunda de las necesidades del comprador y una preparación mental de su intervención, destacó la importancia de la ventajaprofesional: La verdadera venta noconsisdad. Un comerciante que se limita a resaltar su ventaja competitiva, está destinado al fracaso en la negociación. Con base en la experiencia de varios años de Arad Branding en el ámbito del desarrollo de exportaciones, el ingeniero Shabani afirmó:casual, temporal o simbólico; debe estar diseñada estratégicamente, serrepetible y basada en una cadena coherente desde la producción hasta la entrega. Para lograr una sostenible, superar tres pilares fundamentales.

• Autor: Mohammad Abdollahi, Consejero Comercial de Arad Branding.

Comercio Creativo

El comerciante: constructor del mañana



El comercio es una danza dinámica de oferta y demanda; el comerciante, un artista que combina el conocimiento de las necesidades de un producto o servicio de bienes y servicios, sino la creación de valor, la generación de empleo y la construcción de un mundo mejor y se acerca a las cumbres del éxito. En un mundo donde la competencia es despiadada, el verdadero comerciante es aquel que no teme a los desafíos ni rehúye el cambio, sino que los en su plataforma de lanzamiento.

• Autor: Mohsen Haj Naib, Director Cables Eléctricos en Arabia Saudita, Arad Branding.

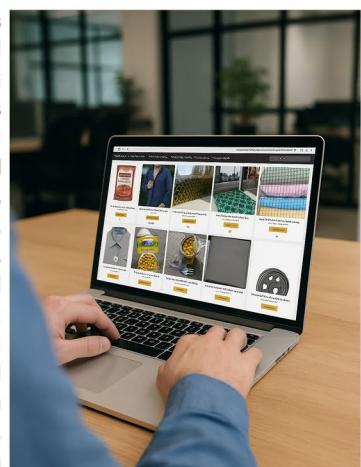
Ingeniero Ghorbani: Una venta efectiva depende de la creación de una confianza y sensación de seguridad que el cliente obtiene al relacionarse con el vendedor.

Casa de Comercio

Vitrina de honor de los comerciantes

En la sección Productos Comerciantes Reconocidos del centro comercial de Arad Branding, se presentan artículos seleccionados por los comerciantes más se ofrecen con especificaciones detalladas, historia de ventas e información técnica, disponibles para los compradores. Esta sección ha sido la confianza, presentados a conocimiento del público. Aquí, el camino hacia la exportación comienza desde el corazón de la experiencia. Cada producto es el resultado de años de comprensión del mercado y sabiduría comercial.

• Autora: Reyhane Bahrami, empleada del departamento de Arad Branding.



Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Crecimiento sostenible

De la tierra al mundo; camino inteligente hacia

En el camino hacia el desarrollo del comercio agrícola, el uso del conocimiento especializado, la comprensión precisa de los mercados objetivo y el apoyo en infraestructuras profesionales de exportación, cadenas de suministro, la preservación de la tierra y la comunicación efectiva con los clientes extranjeros. Capacidades de respaldo de Arad Branding, han logrado construir un puente eficaz y duradero entre los productores nacionales y el mundo. En una época en la que la competencia global cambia rápidamente, lo que permanece es una visión enfocada, actualización constante y progreso. El camino hacia una exportación sostenible solo será posible mediante una verdadera sinergia entre producción, suministro y marketing.

• Autora: Masoumeh Shabani, supervisora de márketing en Teherán, AradBranding.



Sé nuestro periodista y

T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración

Wa.me/989190808088



Ein globaler Händler zu werden

Die Werbung bei Arad Branding ist weder eine Eintrittsgebühr noch ein Mittel zur Anwerbung neuer Mitglieder, sondern eine Plattform zur Produktwerbung und zum Aufbau gezielter Geschäftsbeziehungen. Dieses Modell basiert auf fachlicher Aktivität, Transparenz und echtem rechtlichen und religiösen Grundsätzen. Wenn es auf ethischen Prinzipien und mit Fokus auf Qualität umgesetzt wird, kann es den Handel im Iran als Ergebnis von Ehrlichkeit und Ausdauer in der Arbeit.

• Autor: Houshang Rahmamatin, Bergschuh-Supervisor in Qom, Arad Branding.



Kombination HygieneHaltbarkeit

Einweg-Aluminiumverpackungen bieten eine Kombination aus Widerstandsfähigkeit, schneller Lebensdauer und einem lebigen Lebensstil von heute. Dank ihrer hohen Hitzebeständigkeit und der Möglichkeit, sie direkt über dem Feuer zu verwenden, sind sie eine beliebte Option für Restaurants und Take-away-Bestellungen. In einem Umfeld, in dem Lebensmittelsicherheit und Zeitsparnis beim Abwasch immer Produkte aus dem Iran in der Region stetig.

• Autor: Mahyar Keyghobad, Supervisor für Aluminiumverpackungen Teheran, Arad Branding.

Nachhaliger und dauerhafter Erfolg



Bei Arad Branding fließt eine Vision, die über Grenzen hinausgeht; mit intelligenten Strategien und einem zukunftsorientierten Blick zeichnen wir einen klaren Horizont für Händler aus dem Iran und der ganzen Welt. Einer unserer grundlegenden Überzeugungen ist, dass Erfolg eine bewusste Entscheidung ist kein Zufallsereignis, sondern das Ergebnis kontinuierlicher Ausdauer, kluger Entscheidungen und der Unterstützung durch ein professionelles Team. Bei Arad verbinden wir unermüdlichen Einsatz mit einem Engagement für Qualität und der Erschließung neuer internationaler Chancen, um eine solide Plattform für Wachstum, Vertrauen und globale Entwicklung zu schaffen. Jedes Projekt, das wir beginnen, spiegelt die Verbindung von Erfahrung, Fachwissen und internationalen professionellen Standarden wider. Im globalen Markt lässt sich ein neuer Kurs im Handelsumfeld setzen. Arad Branding ist nicht nur ein Unternehmen, es ist ein Symbol für Stärke, Fachkompetenz, Kreativität und Innovation im Handel. Gestützt auf Wissen und Erfahrung sehen wir keine Grenzen als Hindernis und sind überzeugt: Kein Ziel ist unerreichbar. Auf diesem Weg ist der Handel mit Arad ein sicherer Zugang zu internationalen Märkten und eine Plattform für nachhaltiges globales Wachstum.

• Autorin: Sahar Alipour, Handelsberaterin bei Arad Branding.

Vertrauen aufzubauen ist eine Voraussetzung für



Er sprach nicht von hinter einem Schreibtisch, sondern aus dem Herzen des Handelsfeldes. Ingenieur Ghorbani, Geschäftsführer von Arad Branding, leitete ein Treffen, das eher einem praxisnahen Untergang als einem formellen Treffen glich. Es gab viele Verkäufer, die viel redeten, aber nur wenige, die wirklich zuhörten und verstehen. Ein erfolgreicher Verhandlungsführer ist jemand, der bevor er sein Angebot unterbreitet, die Bedürfnisse der anderen Seite vollständig erfasst hat. Er betonte, dass erfolgreicher Handel auf menschlichen Beziehungen basiert.

• Autorin: Reza Bigdeli, Logistikexpertin in Russland, Arad Branding.



Erfolgreiche Länder wie China, Japan und Südkorea sind klare Vorbilder vor unseren Augen. Nationen, die sich auf Millionen aktiver Händler Produkte auf internationale Märkte zu bringen und eine bedeutende Rolle in der Weltwirtschaft zu übernehmen. In diesen Ländern ist das Handeltum nicht einfach ein Beruf, sondern ein grundlegender Pfeiler der Entwicklungspolitik. Heute können sie mit Stolz sagen, dass ein großer Teil ihres Bruttoinlandsprodukts aus nicht-ölbasierten Exporten stammt. Im Gegensatz dazu leidet unser Land unter einem ernsthaften Mangel an gut ausgebildeten Händlern. Dieser Mangel ist einer der Hauptgründe für den Rückgang der Exporte, die eingeschränkten Deviseneinnahmen, die Produktionsstagnation und den Anstieg der Armut in verschiedenen Schichten der Gesellschaft. Entgegen landläufigen nur Großimportorenn oder Kapitalisten vorbehalten. Ein wahrer Händler ist jemand, der in der Lage ist, ein iranisches Produkt durch gezieltes Marketing, Vertrauensbildung und Beziehungsaufbau auf internationalen Händler zu sein. Bedeutet heute nicht

nur den Austausch von Waren, es bedeutet nachhaltiges Einkommen, gesellschaftliches Ansehen, internationale Kontakte und eine Schlüsselrolle in der nationalen Entwicklung. Jeder Händler kann der Ausgangspunkt für einen Wandel im Leben zahlreicher Familien sein, wirtschaftliche Chancen schaffen und tiefgreifende soziale Auswirkungen haben. Moderner Handel erfordert die Fähigkeit zur „Chancen-Architektur“: das Erkennen von Wettbewerbsvorteilen in globalen Märkten und das Umsetzen dieses Potenzials auf internationaler Ebene. In einer Zeit, in der der Iran über die Kapazität verfügt, seine Produkte in mehr als hundert Länder zu exportieren, müssen wir eine Millionen fähige und engagierte Händler ausbilden und unterstützen, die stolz die Fahne der nationalen Produktion auf globalen Märkten tragen können.

Dafür ist ein grundlegender Wandel in der nationalen Haltung gegenüber dem Handel notwendig: weg von einer reaktiven Haltung hin zu einer proaktiven. Der Weg zum Export muss allen Iranern offenstehen.

• Autor: Seyed Ahmad Tahvil Moderator der Medienabteilung Arad Branding.

HändlerschaffenBotschaft der Sto



1 eine Million Händler

Gesundheitskodex

1



Ein Export Geschmack und

In der heutigen schnelllebigen Welt ist die Rückkehr zu gesunder und natürlicher Ernährung zu einem globalen Bedürfnis geworden. Ernährungskultur unterstützt nicht nur die Verdauung und stärkt das Immunsystem, sondern verkörpert auch einen Lebensstil. Sie ist mehr als nur ein Lebensmittel; sie steht für bewusste Ernährung und bietet echtes Potenzial, sich stark auf den globalen Märkten zu positionieren. Wird dieses Produkt richtig präsentiert, verpackt und wirkungsvollen Exportlager werden.

• Autor: Vahid Rahimi, Leiter der Essiggur Abteilung in Hamedan, Arad Branding.

Süßer Export

2

Un sabor saludable nacido de la tradición

En el corazón de cada hogar hay sabores que perduran y se convierten en recuerdos. Mis azúcares y caramelos cristalizados (habat) también pertenecen a esos sabores auténticos y caseros; productos saludables, deliciosos y elaborados con cuidado, paciencia y que preservan la salud y ofrecen un sabor placentero. Desde caramelos cristalizados de colores y con hasta azúcares moldeados con diseños especiales y atención, gustos delicados y paquetes, diseños hermosos y funcionales, están preparados para ocasiones como regalos, celebraciones, ajuar de boda, atención en tiendas y ceremonias religiosas.

Cuando buscas un sabor saludable, es algo que necesitas en tu corazón.

• Autora: Parvin Hauni, cocinante de nabat Arad Branding.



Handelexitoso

3



Fünf Prinzipien Aufbau eines erfolgreichen

«Comercio» no es solo una palabra; es una combinación de cinco principios clave que marcan el camino hacia el éxito de todo comerciante. El primero es "Concentrarse en Arad": elegir. El segundo, "Operar el tercero, "Modelar según Arad": "Eliminar lo ajeno a Arad": eliminar la confusión y centrarse completamente en una sola dirección. Y por último, "Remar junto a Arad": trabajar dentro de una estructura coherente para lograr un en estos cinco principios recorrerá el camino del comercio con seguridad y determinación.

• Autor: Mohammad Bagheri, Supervisor de Dátil Kabab de Fars Arad Branding.

Ingenieur Ghorbani: „Erfolg im Export beginnt mit einem zielgerichteten, spezialisierten Verständnis des Marktes, das auf der Entwicklung nachhaltiger Strategien basiert.“

Unsere Zeitung ist
[Time/Aradbranding_News](#)



Beginnender Zusammenarbeit
[Wa.me/989190808088](#)



Geheimnisse des renzübesch reitenen



Aus Sicht von Meisterin Thalia ist Handel nicht einfach eine wirtschaftliche Aktivität sondern ein tiefes Verständnis des Marktes und eine strategi zu geben. Der Verkaufsprozess gewinnt an Bedeutung, sche Vision. Sie ist überzeugt, dass ein erfolgreicher Händler jemand ist, der die Wünsche der Kunden genau versteht, mit Ehrlichkeit und Intelligenz verhandelt und den Wert eines

Produkts über den Preis hinaus kommunizieren kann. Aus ihrer Perspektive bedeutet VerkaufendieFähigkeit, effektiv zu kommunizieren, dieSorgen des Kunden zu erkennen und einepräziseAntwort auf seine Bedürfnisse zu geben. Der Verkaufsprozess gewinnt an Bedeutung, wenn er auf gegenseitigem Verständnis und dem Einsatz bewährter Techniken und Taktiken basiert.

Im Bereich des Exports betont sie die Wichtigkeit, den Zielmarkt zu kennen, seine Sprache zu verstehen, den Wettbewerbsvorteil des Produkts zu analysieren und das Geschäft als langfristige Strategie zu Jeder Händler muss wissen, dass der Weg zum Erfolg über die genaue Ausrichtung an den Marktbedürfnissen führt. • Autor: Majid Moradi, Leitr deos Mashhad, Arad Branding.

Comercio

Die Wahl der Profis: präzise und

Wenn Sie eine schnelle, widerstandsfähige und langlebige Installation suchen, bietet GLR eine außergewöhnliche Haftung ohne Verrutschen selbst unter anspruchsvollen Umweltbedingungen. Seine hohe Feuchtigkeits- und Hitzebeständigkeit macht GLR zur idealen Wahl für Küchen, Bäder, Schwimmbäder und Außenbereiche. Das Problem des Lockerwerdens von Fliesen verschwindet vollständig und ermöglicht eine präzisere, schnellere und sauberere Verlegung. Darüber hinaus bietet dieses Produkt eine zuverlässige und Oberflächen,einschließlich Zement, Beton, Stein und sogar alten Fliesen.

• Autorin: Darya Khorsand, Händlerfür Bauchemikn bei Arad Branding.

1

Exportación

2



Den globerrenen: intelligente

Heutzutage verfügt der Iran über einen diversifizierten Exportkorb,derverschiedene Produkte umfasst.Mit dem Schwerpunkt auf nicht-ölbasiertenExporten wurde versucht, die Abhängigkeit vom Erdöl zu verringern auch wenn noch strukturelle Herausforderungen bestehen. Iran verfügt über einhohesPotenzialdankseiner Ressourcen und einer beträchtlichen industriellen Weg zu wirtschaftlichen Zielen ebnen jedoch nur mit einer angemessenen Präsentation der Wettbewerbsvorteile auf dem globalen Markt.

• Autorin: Leila Sheikh,Leiterin für Kunstsstoffmülltonnen in Indien, Arad Branding.

3

Industria

Modehandel: zwischen Rentabilität

Der Handel mit Bekleidung ist eine der wichtigsten und am weitesten verbreiteten Branchen weltweit. Er beeinflusst nicht nur die Wirtschaft der Länder, sondern spielt auch eine bedeutende vielfältigen Formen wie Einzelhandelsgeschäften, Luxusmarken und Online-Verkaufsplattformen. igungsquelle für Millionen von Menschen weltweit. Dennoch gehen mit den wirtschaftlichen Chancen auch Herausforderungen einher insbesondere in Bezug auf unangemessene Arbeitsbedingungen.

• Autorin: Azam Soltani, Leiterin dDamenabteilung in Teheran, Arad Branding.



Meister Vahid: „Exportieren bedeutet, geografische Grenzen zu überschreiten und sich auf Wettbewerbsvorteile zu stützen wenn der Handel richtig präsentiert wird.“

Unsere Zeitung ist
T.me/Aradbranding_News



Beginnender Zusammenarbeit
Wa.me/989190808088



De la producción nacional al mercado



Mit dem fortschreitenden Anstieg von Anrufen und Bestellungen organisierte ich ein Verkaufsteam und etablierte eine klare Struktur. Dieser Prozess erleichterte breitere Beziehungen zu Lieferanten. Später, mit der offiziellen Markenregistrierung und der Unternehmensgründung, wurden die notwendigen Grundlagen für die Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit geschaffen. Derzeit ist es mir gelungen, Produkte in alle 32 Provinzen des Landes und in fast 700 Städte zu vertreiben. Es erfüllt mich mit großem Stolz, dass der Name meiner Marke heute unter den Akteuren der Branche bekannt ist. Der Einstieg in den Exportbereich ergab sich durch pers. Derzeit ist es mir gelungen, Produkte in alle 32 Provinzen des Landes und in ischsprachige Suchanfragen von Nutzern im Ausland. Einiges dieser Kontakte waren im Ausland lebende Iraner, die auf Inhalte in persischer Sprache stießen. Diese Interaktionen weckten meine Motivation, ernsthafter in den internationalen Markt einzusteigen einschließlich der Aufnahme von Exporten in mehrere Länder, darunter auch einige europäische.

• Autorin: Fatemeh Entesari, Deckenlieferantin bei Arad Branding.

Exportverhandlung

1

La primera negociación de exportación: miedo



verwandelt sich bald in eine wertvolle Chance. Als ich zum ersten Mal mit einem ausländischen Kunden sprechen musste, war ich besorgt: Wie ich professionell genug? Sehr schnell erkannte ich, dass diese Angst der natürliche Teil jedes großen Anfangs ist. Um sie zu überwinden, begann ich mit der Vorbereitung: Es ist wichtig, ehrlich und unausdauernd zu sein. Es war nicht perfekt, aber für mich war es eine großartige Lektion.

• Autorin: Sousan Pourali, Exportleiterin für Rosinen in Kuwait, Arad Branding.

Ingenieur Shabani: „Ein erfolgreicher Verkauf hängt nicht nur von einem guten Produkt ab, sondern auch von einer rechtzeitigen Präsentation und einer professionellen.

Handelshaus

2

Dreisähige Veröfthug: zur Erschung intenaner



mit einem Beitrag

Nimm drei Märkte

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Authentischer

3

Vom Esstisch zur Gesundheit: ein beliebtes

Essigurke ein beliebtes Gewürz auf iranischen Tischen ist weit mehr als nur ein einfacher Geschmacksverstärker. Sie ist Teil unserer Erinnerungen und unseres Geschmacks, ein ständiger Begleiter bei unseren Mahlzeiten. Mit ihrer knackigen Textur und ihrem süss-sauren Geschmack bietet sie ein angenehmes Esserlebnis. Doch die Essigurke geht über den Geschmack hinaus: Sie bringt durch den natürlichen Fermentationsprozess viele zueinanderhängende Quellen nützlicher Probiotika, die das Verdauungssystem unterstützen. Außerdem enthält sie Vitamin K, das für die Knochengesundheit und die Blutgerinnung unerlässlich ist. Und vielleicht findet dieser ganz besondere Geschmack eines Tages einen Platz auf den Tischen der ganzen Welt.

• Autorin: Mahvash Majidifar, Gurkenhändlerin bei Arad Branding.

Straßenkarte

Vertrauenskriterium

Nachhaltiger Export

1



Konzentrierter Export Arad Branding

Die Arad Branding Gruppe erleichtert mit ihrer fortschrittlichen Handelsinfrastruktur, speziell ausgerichteten Büros und Showrooms sowie einem weitreichenden Netzwerk aus professionellen Händlern und Produzenten die Entwicklung des Exports von Tomatenmark in die Vereinigten Arabischen Emirate. Dank eines präzisen Verständnisses des Zielmarktes und stabiler Beziehungen zu zuverlässigen lokalen Lieferanten spielt Arad eine Schlüsselrolle bei der Vereinfachung der Exportprozesse. Die Emirate, mit ihrer hohen Zahl an Immigranten, weisen einen starken Konsum an verarbeiteten Lebensmitteln auf ein idealer.

• Autor: Ali Akbarabadi, Tomatenmark Händler bei Arad Branding.



Gespräch mit Mehdi Nouri Vala

Was sind die Voraussetzungen für den Einstieg in die Projekte der Arad Ausschüsse



Bei Arad Branding ist die „Roadmap“ kein bloßer chronologischer Zeitplan, sondern ein strikter Rahmen zur Bewertung von Ordnung, Engagement, Ausdauer und der tatsächlichen Bereitschaft eines Händlers, größere Verantwortungen zu übernehmen. Wer sich nicht daran hält, zeigt, dass er noch nicht die berufliche Reife erreicht hat, um in ernsthaften und kollektiven Projekten als vertrauenswürdig zu gelten. Im Gegensatz dazu beweist ein Händler, der täglich die Website besucht, seine Tätigkeitsberichte übermittelt, auf der Kommunikationsplattform aktiv bleibt und seine organisatorische Rolle ernst nimmt, dass seine Vorstellung vom Handel über bloße Zahlen hinausgeht: Sie ist strukturiert und nachhaltig. Die Projekte von Arad ähneln professionellen Sportteams: Ohne regelmäßiges Training sind am Spieltag keine Ergebnisse zu erwarten. Bei Arad besteht das Training aus kontinuierlicher Aktivität im „Haus des Handels“: Veröffentlichung von Fachinhalten, aktiver Austausch mit Kunden, Konsultation der Website und regelmäßige Antworten. Diese Aufgaben, so einfach sie auch erscheinen mögen, bilden das wesentliche Fundament für jeden Fortschritt. Die Arad Software ist die Hauptschnittstelle für den Handel mit internationalen Kunden, Vertretern, Investoren und internen Partnern. Die Abwesenheit eines Händlers auf dieser Plattform zeigt deutlich, dass er nicht bereit ist, sich der realen Welt des internationalen Handels zu stellen. Eine geringe Präsenz in diesem System führt zwangsläufig zu einer eingeschränkten Sichtbarkeit auf dem Auslandsmarkt. Die Projekte sind das Schaufenster von Arad: Die individuelle Leistung wirkt sich direkt auf den Ruf der gesamten Gruppe aus. Selbst kleinste Unregelmäßigkeiten oder eine sporadische Teilnahme können.

• Autor: Mehdi Nouri Vala, Händler für Sicherheitsausrüstung bei Arad Branding.

Universeller Handel

2



Irans führende Rolle im Welthandel

Notre cher pays, l'Iran en particulier le nord est reconnu comme l'un principaux producteurs mondiaux de kiwis de haute qualité. Le riz iranien fait également partie de nos produits agricoles d'exception, présentant un fort potentiel d'exportation. Grâce à la participation active dans divers projets et aux efforts collectifs des commerçants d'Arad Branding, nous avons franchi des étapes significatives vers progrès économique. Chaque projet représente un rayon d'espoir, une lumière inspirante pour construire un avenir radieux.

• Auteur: Dadvar Ghaffari, responsable des agrumes de Guilan Arad Branding.

Hauptdirektor

3

Die Geheimnisse des Erfolgs bei Export und Verhandlung



Während eines Gesprächs mit Ingenieur Shabani, dem Vorsitzenden des Verwaltungsrats von Arad Branding, sprach er über mehrere grundlegende Prinzipien des Handels. Erstens beschränkt sich Export nicht nur auf den Versand von Waren; das Verständnis des Marktes, der Normen, der Verpackung und der Zollvorschriften spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Zweitens betonte er die Bedeutung von Verhandlungskompetenzen: Ein erfolgreicher Händler ist jemand, der mit Ruhe, gegenseitigem Verständnis und gutem Timing eine Win Win Vereinbarung erzielt. Er hat außerdem die treibende Rolle professioneller Netzwerke hervor und die Bedeutung des Aufbaus starker.

• Autor: Mohammad Entezam, stellvertretender Einkaufsleiter bei Arad Branding.

Meister Vahid: Ein erfolgreicher Handel entsteht aus einem tiefen Verständnis des Marktes professionalen Verhandlungskünsten. Auf Weg zum Export jedes wohlüberlegte Wort Brücke einen großen Vertrag werden.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



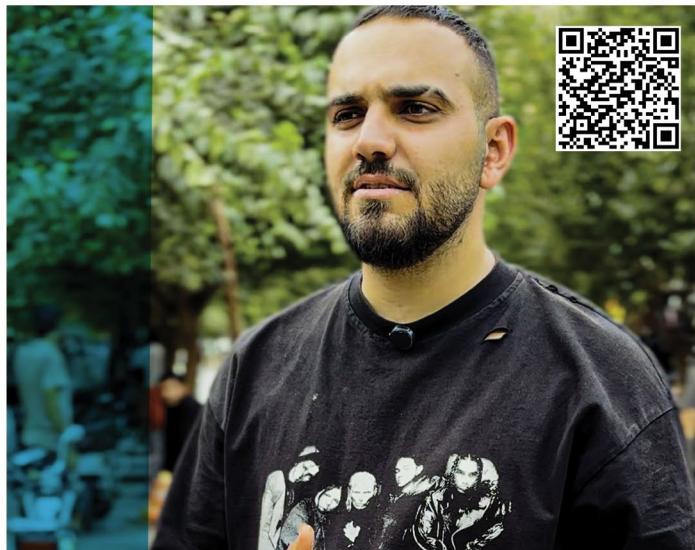
Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Als ich diese Worte hörte, war es, als würde jemand genau das ausdrücken, was tief in meinem Herzen lag. Jahrelang war ich hin- und hergerissen zwischen zwei Wegen: eine feste, scheinbar sichere Verwaltungsstelle oder ein schwerer, aber dynamischer Weg zur beruflichen Unabhängigkeit. Die Wahrheit ist, dass man in festen Anstellungen nur sehr begrenzten Handlungsspielraum hat. Jeden Tag muss man zu einer bestimmten Zeit anwenden sein, oft Aufgaben erledigen, die man weder entworfen noch gewählt hat, und wichtige Entscheidungen werden immer von den Vorgesetzten getroffen. Selbst wenn man eine Idee oder den Wunsch nach Veränderung hat, muss man tausend Filter durchlaufen, und am Ende wird sie meist nur gehört, aber nie umgesetzt. Doch als diese Person mit Überzeugung wiederholte: „Ein Geschäft führen, ein Geschäft führen, ein Geschäft führen“ nicht nur als Slogan oder Werbung, sondern aus echter, gelebter Erfahrung wurde mir plötzlich alles klar. Ein Geschäft zu führen oder allgemein selbstständig zu arbeiten bedeutet, die Kontrolle über das eigene Leben zurückzugewinnen. Es heißt, seinen Weg selbst zu wählen, seine Zeit zu organisieren, die Einkommensgrenzen selbst festzulegen und, wenn man will, unbegrenzt zu wachsen. Selbstständig zu arbeiten bedeutet nicht nur, einen Laden

zu besitzen, sondern einen Lebensstil zu führen, in dem man selbst entscheidet und dessen Anstrengungen und Kreativität direkt Früchte tragen. Im Gegesatz zu festen Jobs, bei denen man selbst bei mehr Arbeit bestenfalls eine kleine Blohnung oder Beförderung erhält, kann jede neue Idee oder gute Entscheidung im Selbstständigenbereich das Einkommen verdoppeln oder sogar verzehnfachen. Von klein auf wird uns gesagt, wir sollen einen festen Job suchen, weil er sicher ist, stabil ist und das Einkommen garantiert. Doch nur wenige fragen, was wir hinter dieser Sicherheit verlieren: ein monotoner Alltag, fehlende innere Zufriedenheit, kaum Chancen auf echtes Wachstum, keine Freiheit bei Entscheidungen und sogar ein Gefühl der Machtlosigkeit, das eigene Schicksal zu beeinflussen all das versteckt sich hinter dieser scheinbaren Sicherheit. Für mich waren die Worte dieses Händlers kein bloßer Satz, sondern ein Weckruf, ein echter Aufbruch. Wenn man nicht selbst das Steuer seines Lebens in der Hand hält und seinen Weg selbst gestaltet, kann selbst der sicherste Job keine wahre Zufriedenheit bieten. Sicherheit im Beruf macht nur Sinn, wenn sie mit Kontrolle, Zielsetzung, Motivation und Wachstum einhergeht.

● Autor: Seyed Mohammad Mousavi, Handelsberater bei Arad Branding.

Offensichtliche Wahre Freiheit



Abhängig sein oder unabhängig?

Handelsidentität



Notwendig Brandings iranischer Produkte

Heutigen Tagen iranische Hersteller von matenkon entrat mehr denn je die Chance, ihre Marke global zu etablieren. Eine hohe Produktionskapazität, au gezeichnete Qualität und eine starke Nachfrage in den regionalen Märkten schaffen ein günstiges Ufeld für einen dynamischen Export. Was den Erfolg jedoch häufig bremst, ist das Fehlen eines markenorientierten Ansatzes. Ein Produkt wie Tomatenkonzentrat benötigt eine clevere Verpackung.

● Autor: Hamidreza Makhmali, Produktverantwortlicher Tomatenkonzentrat, Süd Khorasan Arad Branding.

Aufschwung der Exporte

Iranischer getrockneten Feigen Deutschland

In den letzten Jahren haben die Exporte iranischer getrockneter Feigen, insbesondere nach Deutschland, ein bemerkenswertes Wachstum erlebt. Der natürliche Geschmack, die hohe Qualität und die traditionelle Trocknungsmethode machen dieses Produkt bei den deutschen Verbrauchern sehr beliebt. Angesichts der strengen Anforderungen Deutschlands an den Import von gesunden und authentischen Lebensmitteln stellt die getrocknete Feige aus Eshteban mit ihren üb legenen Eigenschaften eine ideale Option.

● Autorin: Fatemeh Arjmand, Leiterin getrocknete Feigen Deutschland Arad Branding.



Strategie



Globalisierung und Geschäftsstrategien

Das Wachstum im Handel wird von Hoffnung und ang messener Planung begleitet. Hoffnung und Wunsch sind der Antrieb jeder Unternehmung, doch ohne Planung und zusätzliche Anstrengungen führen sie nicht zum Erfolg. Hoffnung ist wie eine Lampe, die den Weg erleuchtet, aber es ist die Planung, die den Pfad zum Erfolg zeich net. Wachstum im Handel erfordert kontinuierlichen Einsatz, ständiges Lernen und Flexibilität, verbunden mit einer angemessenen und rechtzeitigen Reaktion auf Veränderungen. Durch das Setzen intelligenter Ziele, das effiziente Management von Ressourcen.

● Autor: Gholamali Zahedi, Händler für Wasseraufbr eitungsausrüstung Arad Branding.



Erstkontakt Bis Endgültigen Vertrag



Arad Branding Trading Company Managers

Überall auf der Welt schreibt sich gerade eine Geschichte, und ich glaube, Arad ist der Erzähler einer der reinsten dieser Geschichten: eine Geschichte Bewegung, Vertrauen und einem Traum, der langsam lebendig wird und Wirklichkeit wird. Neunzehn Jahre Erfahrung, Präsenz und Aufbau haben diese Gruppe zu einem verlässlichen Weg gemacht. Arad ist nicht nur ein Handelsraum, sondern eine Brücke zwischen mir und den internationalen Märkten;

eine starke und treue Brücke vom ersten Kontakt bis zum letzten Vertrag. Ich betrachte das Büro Simaye Iran als das pulsierende Herz dieses Flusses; ein Ort, an dem Chancen Gestalt annehmen und Wege sich entfalten. Die Manager von Arad sind Pioniere großer globaler Projekte; diejenigen, die mit Regierungsinstitutionen, internationalen Organisationen und Großunternehmen verhandeln, Projekte definieren, Verträge abschließen und klug den

Weg zu globalen Märkten ebnen. In diesem Universum ist jeder Kontakt der Beginn einer Geschichte und jedes Treffen ein Schritt zur Verwirklichung eines Traums. Die Manager agieren wie Architekten, die durch die Leitung der Exekutivausschüsse die Geschichte, und ich glaube, Arad ist der Erzähler einer Synergie zwischen Händlern.

- Autorin: Saba Sadeghi Kia, Generaldirektorin des Büros Simaye Iran Arad Branding.

Intelligenter Export 1

Notwendigkeit Kenntnis Zielmarktes für den Export

Reinigungsprodukte werden in verschiedenen Qualitäten (Klassen) hergestellt. Diese Qualitäten werden anhand der Kundenbedürfnisse, des Ziellandes und der Standards des Zielmarktes bestimmt. Um einen erfolgreichen Verkauf zu gewährleisten, ist es unerlässlich, all diese Aspekte sorgfältig zu berücksichtigen. In Ländern, denen eine Registrierung (zollrechtliche Anmeldung) vorgeschrieben ist, müssen die entsprechenden Verfahren durchgeführt werden, um Lagerung und Blockierung der Waren im Zoll zu vermeiden. Reinigungs- und Hygieneprodukte zeichnen sich nicht nur durch ihre Qualität aus, sondern auch durch die Vielfalt.

● Autorin: Zahra Rostami, Leiterin der Waschpulver Sparte Oman Arad Branding.



Intelligente Anstrengung 2



Wahre Vertrauen intelligente Ergänzung

In unserer Kultur wurde intensive Anstrengung stets als Weg zum Erfolg dargestellt; doch dem wahren Vertrauen (tawakkul) wurde weniger Beachtung geschenkt. Vertrauen bedeutet, Glauben an die göttliche Weisheit zu haben und Frieden auf dem Weg zu finden. So wie wir den Bau eines Turms einem professionellen Architekten anvertrauen, ohne uns um die Details zu sorgen, sollten wir auch unser Leben und die Ergebnisse unserer Arbeit dem bewussten Schöpfer übergeben. Anstrengung ist notwendig,

● Autorin: Mojgan Mohabb, Verantwortliche für getrocknete Feigen in Fars Arad Branding.

Unternehmensgründung 3

Gründung Unternehmensk Ausbildung

Dank der strategischen Allianz zwischen Kaviani Trading und dem Sprachinstitut Nosrat wurde mit der Veröffentlichung der Zeitung Arad Branding unter Sprachlernenden der erste Schritt zur Verbreitung der Handelstradition gemacht. Diese Initiative zielt darauf ab, bereits in jungen Jahren eine handesortierte Sichtweise zu fördern und die neue Generation mit wirtschaftlichen Konzepten vertraut zu machen. Handel ist nicht nur eine wirtschaftliche Tätigkeit; es ist eine Kultur, die als Lebensweise im Bewusstsein der Mensche.

● Autor: Mehdi Malekpour, Leiter der Abteilung Bekleidung für die Emirate Arad Branding.



Mentale Struktur

Professioneller Händler

Endziel

Von der Definition zur Verwirklichung

Bei dieser Sitzung hatten die behandelten Themen für mich nicht nur einen lehrichen, sondern einen tief persönlich und strategischen Charakter. Schon zu Beginn, als die wahre Bedeutung von Stille angesprochen wurde, wurde mir klar, dass Stille nicht einfach das Schweigen bedeutet, sondern eine bewusste Entscheidung ist, sich nicht zu äußern, obwohl man es könnte; diese Stille besitzt einen Wert, den es zu erkennen und zu verstehen gilt. Anschließend sprachen wir über das Wort Dankbarkeit (shokr). Diese ist nicht nur eine verbale Ausdrucksform des Dankes, sondern eine Haltung, die zeigt, dass man wirklich wertschätzt. Wenn wir jemandem dankbar sind, sollten wir ihm konkret dienen; dieses Prinzip gilt für Eltern, Familie, Lehrer und sogar für die Geschäftswelt. Der wichtigste Teil der Sitzung war der Moment, in dem über das endgültige Ziel diskutiert wurde. Uns wurde die Frage gestellt, wohin genau jeder von uns letztendlich gelangen möchte. Diese einfache, aber fundamentale Frage beschäftigte meinen Geist. Ich verstand, dass ich, wenn ich nicht weiß, was ich im Leben suche, auch nicht weiß, welche Schritte ich heute unternehmen soll. Als ein junger Händler von seinem Traum sprach, tausend Händler auszubilden, fragte ich mich: Wohin will ich wirklich gelangen? Nicht nur die Worte, die wir sagen, zählen.

• Autor: Bahman Vafaei, Verantwortlicher für Spunbond-Stoffe Isfahan Arad Branding.

Sicherer Handel

Professioneller Handel mit umfassender Exportunterstützung

Bei Arad Branding beschränken wir uns nicht nur darauf, Produkte zu liefern und zu verkaufen; wir gestalten und steuern den gesamten Handelsprozess – von der Marktkenntnis, der Auswahl der passenden Qualität, der normgerechten Verpackung, der Verhandlung mit dem ausländischen Käufer bis hin zur sicheren Lieferung an die Haustür des Ziellandes. Wir glauben, dass ein erfolgreicher Händler nicht nur finanzielles Wachstum erzielt, sondern auch nachhaltige Glaubwürdigkeit und Vertrauen gewinnt genau hier beginnt unsere Expertise. Dabei stützen wir uns auf ein starkes Netzwerk.

• Autor: Saeid Soltani, Leiter der Mazafati Dattel Abteilung für Serbien Arad Branding.



Handelshaus

Dedizierter Link: eine einfache Methode, direkte Kunden anzuziehen

Aktive Händler auf Plattform Tajjeansho können für Veröffentlichung Funktion eines dedizierten Links nutzen, direkt Kunden anzuziehen. Dazu melden sie sich einfach in ihrem Dashboard an und klicken Veröffentlichte Beiträge auf Ansehen um den vollständigen Link zur Veröffentlichung zu erhalten. Durch das Teilen dieses Links in sozialen Netzwerken, in Fachgruppen oder durch direkte Weiterleitung an Kunden wird direkter und unkomplizierter Kommunikationskanal zum Publikum geschaffen. Dieses einfache Werkzeug ist eine effektive Methode, um die Besucherzahlen zu erhöhen und alle notwendige.

• Autor: Kowsar Rahimi, Redakteurin bei Resanah Arad Branding.



Ohne Worte Verkaufe!

L'adresse officielle de la Maison Commerce Arad Branding Shp.AradBranding.com

Sichere Exportation

Iran: die sichere Durchgangsstation für regionale Exporte

Der Iran verfügt dank seiner strategischen Lage zwischen drei Kontinenten, dem Zugang zu internationalen Gewässern, seinen bedeutenden Häfen Bandar Abbas und Chabahar sowie der Nähe zu großen regionalen Märkten über ein enormes Potenzial, zu einem der logistischen Drehkreuze und Exportzentren der Region zu werden. Die Straßen, Schienen und Seeverkehrsinfrastrukturen des Landes können bei einer intelligenten Entwicklung neue Handelswege für den Export iranischer Produkte in Zielmärkte eröffnen. Eine der aktuellen Herausforderungen beim Export ist die unzureichende Nutzung dieser Infrastrukturen und das Fehlen eines integrierten Lieferkettenmanagements. Doch mit einer strategischen Logistikvision lassen sich Versandzeiten und -kosten reduzieren und gleichzeitig das Vertrauen der Käufer stärken.

• Autor: Soleiman Alitabar, Direktor für Polyethylenrohre und armaturen für Äthiopien Arad Branding.

Professorin Talia: Der Handel ist der Motor des nationalen Fortschritts, und Export ist die starke Stimme der iranischen Fähigkeiten in der Welt. Unsere Mission ist es, nachhaltige Wege für effektive Präsenz zu schaffen.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News



Erfolgreiches Telefonat führen
sind eine effektive Kommunikationsmethode, die darauf abzielt, eine Einigung zwischen den Parteien zu erzielen bei gleichzeitiger Zeesparnis, geringeren Reisekosten und einer beschleunigten Entscheidungsfindung. Der Erfolg beruht auf einer gründlichen Vorbereitung, einem professionellen und selbstsicheren Tonfall, klarer und präziser Ausdrucksweise, aufmerksamem Zuhören sowie sorgfältiger Notizenführung. Als Direktor für Ziegelprodukte in den Emiraten habe ich wiederholt festgestellt, dass diese einfachen.

• Autor: Ibrahim Taherzadeh, Direktor für Ziegelprodukte in den Emiraten Arad Branding.



Der Geschmack Irans in der Welt

Im Rahmen des Exports von Hülsenfrüchten habe ich stets danach gestrebt, authentischen Geschmack iranischer Produkte Weltmärkten bekannt zu machen mit höchster Qualität und unter Einhaltung strengster Hygienestandards. Für mich bedeutet Export nicht nur Versand einer Ware, sondern auch die Weitergabe eines Teils der iranischen Kultur, Gesundheit und Reputation ins Ausland. Ich bin fest davon überzeugt, Kundenzufriedenheit, Gesundheitsbewusstsein die Grundpfeiler eines nachhaltigen Handels sind. Es erfüllt mich mit Freude, bei Arad Branding die Möglichkeit zu haben.

• Autorin: Shafafeh Ahmadi, Direktorin für Hülsenfrüchteexporte Russland Arad Branding.

Ausführbegonnen

Ruhe ist eingekehrt



Ich habe viele Jahre lang in verschiedenen Berufen gearbeitet als Angestellter bei einer Bank, beim Import Elektronikteilen aus dem Ausland und sogar beim Aufbau eines Bergwerks mit einigen Freunden. Jeder dieser Wege hat mir Erfahrungen gebracht, aber keiner von ihnen hat mir das Gefühl echter Zufriedenheit oder eines nachhaltigen Einflusses gegeben. Denn ich hatte immer das Gefühl, meine Energie und mein Kapital in etwas zu investieren, das letztlich meinem Land nichts zurückbringt. Wenn man importiert, fließt Geld aus dem Land hinaus. Und als Angestellter bewegt man sich einfach in einem festen und begrenzten Kreis. Der Export jedoch ist genau das Gegenteil: Er bringt Kapital ins Land, belebt die heimische Produktion und baut Zukunft auf – für dich selbst und für andere. Eines Tages habe ich verstanden, dass ich, wenn ich etwas Wertvolles, Dauerhaftes und Internationales schaffen will, ins Exportgeschäft einsteigen muss. Ab diesem Moment haben wir mit viel Überlegung und mit Unterstützung meiner Familie – begonnen, ein Produkt zu exportieren, das wir gut kannten, für das wir eine zuverlässige Bezugsquelle und einen guten Markt hatten. Die Wahl des Produkts muss nicht kompliziert sein. Das Wichtigste ist, einen guten und vertrauenswürdigen Lieferanten zu haben. Wenn die Versorgung gesichert ist, lässt sich der weitere Weg planen. Heute kann ich mit voller Überzeugung sagen: Der Handel ist der einzige Weg zur wirtschaftlichen Rettung des Landes. Und wer echtes Wachstum, Freiheit, hohes Einkommen und gesellschaftlichen Einfluss sucht, muss diesen Weg gehen. Am Anfang kann es schwierig sein, sogar einschüchternd.

• Autor: Behrouz Hassanzadeh, Dattel-Händler bei Arad Branding.

Das Erfolgsgeheimnis im Handel laut Ingenieur Ghorbani



Der Ingenieur Ghorbani, einer der erfahrenen Führungskräfte von Arad Branding, hat in einer internen Besprechung zentrale Punkte zu Handel, Verhandlung und Export geteilt. Seiner Meinung nach basiert der Erfolg im Handel vor allem auf der Beherrschung der Verhandlungskunst und dem Aufbau von Vertrauen. Ein ehrlicher, beharrlicher und verlässlicher Händler ist stets die erste Wahl des Kunden, selbst bei hartem Wettbewerb. Für ihn bedeutet Export, die kulturellen und wirtschaftlichen Unterschiede des Zielmarktes zu verstehen und sich intelligent daran anzupassen. Außerdem betonte er, dass Kontinuität im Geschäft das Geheimnis für den Aufbau einer Handelsmarke.

• Autor: Mostafa HajipourLeiter der internen Kommunikation bei Arad Branding.



Im neuen, einzigartigen Programm von Arad Branding bietet sich allen, die vom Weg zu Wohlstand, finanzieller Unabhängigkeit und professionellem Handel träumen, eine goldene Gelegenheit ein Weg, der weder Startkapital, noch Vorerfahrung, Alters oder Schulungsgrenzen erfordert. Sie können allein durch die Empfehlung einer Person für diesen Handelsweg eine Barauszahlung von zehn Millionen Toman erhalten, ohne Lotterie und völlig transparent. Das bedeutet, dass Sie statt Zeit mit unsicheren Wegen und geringem Einkommen zu verlieren, heute schon ein lukratives Einkommen erzielen können, indem Sie jemanden empfehlen, der wirklich motiviert ist, im Handel voranzukommen. Stellen Sie sich vor, Sie laden innerhalb von zehn Tagen vier Personen aus Ihrem Umfeld ein, die sem Weg zu folgen in weniger als zwei Wochen erhalten Sie eine Barauszahlung von vierzig Millionen Toman! Keine administrative Komplikation, keine leeren Versprechen, keine lange Wartezeit. Es reicht, motiviert und ernsthaft zu handeln. Dieses Programm steht allen offen: Ob Hausfrau, Student, Angestellter, Rentner oder ohne klaren Zukunftsplan die einzige Eintrittsvoraussetzung ist der Wille und die feste Entscheidung, das Leben zu verändern. Sie fragen sich vielleicht, was nach

der Empfehlung passiert? Die Antwort ist einfach: Die empfohlene Person wird Teil der großen Arad Händlergemeinschaft und erhält umfassende Unterstützung sowie spezialisierte Ausbildungen im nationalen und internationalesgrenzen erforderl. Sie können allein durch die Empfehlun Hadel. Durch die kstenlosen Schulungen von Arad Branding kann sie schnell den Handel erlernen, Kontakte zu echten lokalen und ausländischen Kunden knüpfen und ihr eigenes Geschäft starten. Statistiken zeigen, dass über 95 % der Arad Händler nach dem Einstieg in diesen Weg bedeutende Fortschritte in ihrer finanziellen, beruflichen und persönlichen Entwicklung erzielt haben. Arad Branding ist nicht nur ein Wirtschaftsunternehmen, sondern ein strukturiertes Netzwerk zur Wertschätzung von Individuen; ein Netzwerk, das seine Mitglieder durch eine straffe Organisation, gezielte Schulung und kontinuierliche Unterstützung zum Erfolg führt. Vergessen Sie nicht: In der heutigen Welt vergehen Chancen schneller als je zuvor. Wenn Sie einen sicheren, direkten und lukrativen Weg suchen, starten Sie noch heute. Dieser Weg erfordert nur eine einzige Empfehlung, doch die Ergebnisse können weitreichend sein.

● Autor: Seyed Ahmad Tahvildar, Medienmoderator bei Arad Branding.

Bargeldprämie Handelseinladung



Nachhaltiger Handel 1



Kluger Start, nachhaltiger Aufbau

Um eine professionelle Karriere im Handel zu starten, reicht es nicht aus, nur ein Produkt oder Motivation zu haben; entscheidend ist ein genaues Verständnis der Marktstruktur, die Beherrschung Techniken zur Kundenakquise, ein tiefgehendes Wissen über Bechaffungs und Verkaufsprozesse sowie das Erernen von Prinzipien, die den Aufbau eines nachhaltigen Unternehmens ermöglichen. Was mich bei Arad Branding besonders beeindruckt hat, sind die praxisnahen Schulungen, klaren Strategien und die Begleitung durch erfahrene Experten.

● Autorin: Manijeh Baghai, Händlerin für Herrehenden bei Arad Branding.

Transformation des Exports 2

Exportprofi, Retter der Galvanisierung

Das Produkt ist verzinktes Blech. Nach Analysen Recherchen habe ich festgestellt, dass der internationale Handel mit verzinktem Blech rückläufig ist und auch Produktionskapazitäten einiger Unternehmen gesunken sind. Obwohl die Qualität der iranischen verzinkten Bleche hoch ist, hat ihr Export leider nicht die Anerkennung erreicht, die unser Land verdient. Der Hauptgrund für dieses Problem ist das Fehlen solider Beziehungen im internationalen Handel. Ich bin jedoch überzeugt und optimistisch, dass wir mit der Unterstützung von Arad Branding im Bereich des Exports von verzinktem Blech sehr bald zu einem der größten Eportreure weltweit werden.

● Autor: Ali Salimi, Leiter Galvanisierung bei Arad Branding.



Ingenieur Ghorbani: Ein erfolgreicher Verkauf ist nicht nur die Übergabe von Waren, sondern Aufbau einer dauerhaften Kundenbeziehung. Als Händler habe ich stets danach gestrebt, Werte zu schaffen, Vertrauen zu schaffen.



Nachhaltiger Gewinn 3



Profitträchtige Chancen Kunststoffindustrie

In den letzten Jahren haben Produktion und Verbrauch von Kunststoffprodukten im Iran deutlich zugenommen. Diese Produkte nehmen auf dem Markt Haushaltwaren, Küchenutensilien und Gartenmöbel eine besondere Stellung ein – dank ihres erschwinglichen Preises, ihres geringen Gewichts, ihrer großen Vielfalt und ihrer akzeptablen Haltbarkeit. Kunststoffgeschirr mit ergonomischem Design und hygienischen Rohstoffen stellt eine gute Alternative zu traditionellen Behältern dar, während Tische und Stühle aus Polymer, die feuchtigkeits-, sonnenschein und druckbeständig sind, zu den meistverkauften Optionen für Außenbereiche gehören.

● Autor: Abolfazl Shahami, Leiter Kunststoffbehälter Oman bei Arad Branding.



Erweckte Hoffnungen

Start noch heute



Falsches Denken

Über den Beginn des Handels

Manchmal lernt man mehr durch das Betrachten einer einfachen Szene als durch hundert Reden. Was ich gesehen habe, ist eine große Wahrheit: Armut bedeutet nicht nur Geldmangel, sondern auch, wenn man Ideen, Fähigkeiten und sogar einen Abschluss hat, aber niemanden, der den ersten Schritt mit einem geht. Das heißt, dass fehlende Unterstützung und Unsichtbarkeit mehr breren als fehlendes Kapital. Es gibt Menschen, die weder

Bequemlichkeit noch Faulheit suchen, sondern so viel Druck und Vernachlässigung erfahren, dass sogar ihre Hoffnung auf den richtigen Weg schwindet. Und genau das ist der gefährlichste Punkt: Ein Ort, an dem jemand intelligent und ehrlich ist, aber am Ende überzeugt wird, dass der richtige Weg nicht für ihn bestimmt ist. Er glaubt, dass Handel, Wachstum oder ein richtiger Beruf nur für eine Klasse reserviert sind, der von vornherein ein Platz

zugewiesen wurde. Eine der bittersten Dinge, die man sehen kann, ist diese Kluft zwischen Wollen und Können, wenn jemand alles mitbringt außer die Möglichkeit. Ich habe verstanden, dass Handel für viele kein ferner Traum ist, sondern ein echtes Recht, das ihnen verweigert wird, weil sie nicht gesehen oder unterstützt werden.

• Autorin: Samaneh Rajabi, Mentorin für Export bei Arad Branding.

Wertschöpfung

Handel: Vertrauen, nicht Produkt

Handel ist tatsächlich die Fähigkeit, verborgene Bedürfnisse zu erkennen, effektive Lösungen zu entwickeln, Vertrauen zwischen den Parteien aufzubauen und rohe Ideen in echten und greifbaren Wert zu verwandeln. Im modernen Zeitalter beschränkt sich kommerzieller Erfolg nicht darauf, ein Produkt anzubieten, sondern hängt einem umfassenden Erlebnis, dauerhafter Qualität und beruflicher Ehrlichkeit ab. Ein erfolgreicher Händler ist jemand, der durch ein tiefes Verständnis des Marktes eine dauerhafte Kundbeziehung aufbaut, aktuelle Bedürfnisse erfüllt und zukünftige Erwartungen antizipiert. In dieser Sichtweise ist Handel nicht nur ein Mittel zum wirtschaftlichen Wachstum.

• Autor: Ghasem Nabi Yar, Lindenhändler bei Arad Branding.



Professor Talia: Im Exportprozess reicht es nicht aus, qualitativ hochwertiges Produkt zu besitzen; sind ein genaues Wissen über den Zielmarkt, eine gute Produktpräsentation Fähigkeit, erfolgreich agieren.

Welthandel



Iran: Brücke Tradition Welthandel

Mit einer Handelstradition mehreren Jahrtausenden ist der Iran heute einer der wichtigsten Wirtschaftspartner der Region und erweitert seine Handelsbeziehungen zu verschiedenen Ländern weltweit. Von reichhaltigen natürlichen Ressourcen wie Erdöl und Gas bis hin zu Industrie- und Bergbauproducten verfügt der Iran über außergewöhnliche Exportkapazitäten. Die Qualität der exportierten Waren, insbesondere in den Bereichen Bitumen, Petrochemie, Zement, Safran, Teppiche und Trockenfrüchte, hat das Vertrauen der Weltmärkte gewonnen.

• Autorin: Sediqeh Gholipour, Leiterin Bitumen Indien bei Arad Branding.

Zielmarkt

Wichtige Punkte Wahl eines Handelsprodukts

Um einen erfolgreichen Handelsweg zu beginnen, ist die Wahl des passenden Produkts entscheidend. Beginnen Sie mit der Analyse der Kapazitäten Ihrer Region, um Schwierigkeiten bei der Beschaffung zu vermeiden. Wählen Sie ein Produkt, für das Sie Leidenschaft haben oder in dem Sie Expertise besitzen; das bringt Motivation und ein tiefes Marktverständnis mit sich. Es ist außerdem ratsam, ein Produkt zu wählen, bei dem die Konkurrenz und die Versorgung ausgewogen sind, oder, falls der Markt wettbewerbsintensiv ist.

• Autor: Taban Yazdani, Leiter Trockenpflaumen Russland bei Arad Branding.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Handelsweg Bewegung bis Ziel



Arad Branding ein Weg zu Reichtum



Beim Anschauen dieser Sendung hat sich meine Sicht auf den Handel wirklich verändert. Was Professor Talia mit herzlicher Ehrlichkeit erklärte, ist genau das, was viele von uns auf dem unternehmerischen Weg übersehen: Zu denken, man könne einfach in einen Beruf einsteigen und hoffen, dass sich alles von selbst regelt, ist eine Illusion. Der Professor zeigte mit einfachen Beispielen wie dem Fahren oder dem Weg auf einer Straße, dass Handel nicht nur bedeutet, ein Produkt oder Kapital zu haben. Handel heißt zu wissen, auf welcher Straße man sich befindet, welche Werkzeuge man braucht, ob man ein guter Fahrer ist oder nicht, wo der Kunde ist und vor allem, ob der Weg, auf dem man steht, einen tatsächlich zum Ziel führt. Bei Arad ist der Weg klar vorgezeichnet, der Pfad ist erleuchtet, die einzige Voraussetzung für Erfolg ist, sich in Bewegung zu setzen. Viele bleiben nur am Straßenrand stehen und hoffen, ihr Ziel zu erreichen. Andere haben Geld ausgegeben, Werkzeuge gekauft, aber sind nicht vorangekommen – und heute sagen sie, sie hätten keine Ergebnisse erzielt. Die Realität ist, dass solange man nicht ins Feld geht, nicht auf den Markt tritt, die Kunden nicht sieht, nicht kommuniziert und keine Geschäfte macht, nichts passiert. Das kann man nicht in theoretischen Schulungen lernen man muss ins Handeln kommen. Ein besonders wichtiger Teil der Worte des Professors, der mir viel beigebracht hat, ist, dass sich alles um den Kunden dreht.

• Autorin: Fatemeh Mohammadi, Handelsberaterin bei Arad Branding

Weltmarkt

Der Schlüssel zum Erfolg im Handel

Das Ziel von Arad ist es, benachteiligte Bevölkerungsgruppen zu unterstützen, indem ihnen die Möglichkeit geboten wird, Deviseneinnahmen sowie persönliche und soziale Entwicklung zu erzielen. Ein erfolgreicher Handel basiert auf klaren Zielen, strategischer Planung, kontinuierlichem Einsatz und dem Lernen aus Fehlern. Flexibilität, Networking, Kompetenzstärkung und Kunde fous sind die wesentlichen Säulen dieses Weges. Durch kontinuierliche Bewertung und intelligente Planung ist es möglich, eine starke Position auf den Weltmärkten zu erlangen in einer hochgradig wettbewerbsintensiven Welt.

• Autor: Saïd Khoshkish, Handel mit Polyethylenrohren bei Arad Branding



1

Anwendung

Mit Arad machen Sie Ihre internationalen intelligent

Um in den weiten Markt internationalen Handels einzutreten, ist der erste und wichtigste Schritt, gezielte und strukturierte Verbindungen herzustellen. Ohne Kommunikation bleiben selbst die besten Produkte und Dienstleistungen unsichtbar. Die Arad Branding App ist intelligentes und schnelles Werkzeug, um diese Kontakte zu knüpfen. Über die App, im Bereich „Kommunikation“ und der Option „Find“, können Sie ein Zielland auswählen und leicht Kontakt zu Händlern, Käufern und Vertretern dieses Landes aufnehmen. Es genügt, sich klar mit Ihren Produkten vorzustellen, um die Tür zu echten globalen Kooperationen zu öffnen.

• Autorin: Kowsar Rahimi, Medienredakteurin bei Arad Branding



**Ein Schritt
bis zur Globalisierung**

Adresse der Arad Branding App: AradBranding.com

2

Authentliches Produkt

Mazafati Datteln: Ein schwarzes Juwel Palmenhainen Iran

Die Mazafati Dattel mit ihrer dunklen Farbe, zarten Textur und süß-karamellartigen Geschmacksnote ist nicht nur eine der edelsten Sorten Irans, sondern auch strahlendes Juwel auf dem globalen Agrarproduktmarkt. Hauptsächlich in der Provinz Kerman, insbesondere in Bam, angebaut, vereint sie einzigartige Vorteile wie hohen Nährwert, gute Haltbarkeit und starke kommerzielle Attraktivität. Ihre halbweiche, reich an natürlicher Feuchtigkeit ist, macht sie zu einer wertvollen Quelle für Energie, Ballaststoffe, Kalium und Antioxidantien. Diese Eigenschaften haben ihr eine bedeutende Rolle nicht nur in der traditionellen Ernährung, sondern auch in der Agrar-, Pharma- und Gesundheitsindustrie verschafft. Auf den Exportmärkten gilt die Mazafati-Dattel aus Iran als vertrauenswürdige und prestigeträchtige Marke. Was sie auszeichnet, ist nicht nur ihre außergewöhnliche Qualität.

• Autor: Ali Ghasemzadeh, Dattelhändler bei Arad Branding

3

Professor Vahid: Handel bedeutet, die Bedürfnisse des Marktes genau zu erkennen und schnell, präzise sowie engagiert darauf zu reagieren. Ich betone meinen Schülern stets, dass in der heutigen Welt



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News



Chance iranische Landwirtschaft
Angesichts der hohen Nachfrage Indiens nach iranischen Agrarprodukten, insbesondere Pflaumen (Aloo Bukhara), bietet sich den Akteuren dieses Sektors eine sehr interessante Exportkapazität. Die Erfahrung zeigt, dass Indien aufgrund seiner großen Bevölkerung und der Vielfalt Ernährungsgewohnheiten ein geeigneter Markt für Trockenfrüchte und verarbeitete Produkte ist. Die Fokussierung auf Produktqualität, geeignete Verpackung und die Einhaltung der Exportstandards kann die Nachhaltigkeit auf diesem Markt erleichtern. Der Export von getrockneten Pflaumen nach Indien kann nicht nur steigen.

● Autor: Saeed Kharasian, Direktor Aloo Bukhara Indien Arad Branding



Ein Weg, der durch die Angst führt
Im Laufe meines Handelswegs bin ich zu der Überzeugung gelangt, dass viele große Chancen hinter den anfänglichen Ängsten und Zweifeln verborgen sind. Dieser Satz geht mir immer wieder durch den Kopf: Vielleicht erwartet mich jenseits der Angst eine Welt voller Reichtum und Fortschritt. Als ich mich entschied, in den Handel mit Fliesenkleber Keramikkleber einzusteigen, wusste ich, dass der Weg nicht einfach sein würde, aber ich hatte den Glauben, dass ich mit Mut und richtigem Vorgehen einen Marktanteil erobern könnte. Heute, wenn ein Ergebnis erzielt wurde, ist es die Frucht jener Momente.

● Autor: Mohammad Javad Matous, Händler für Fliesen- und Keramikkleber Arad Branding.

Handel für alle

Von Null zum Händler



Viele glauben, dass Handel nur einer kleinen Gruppe von Menschen mit großem Kapital vorbehalten ist, doch die Realität sieht ganz anders aus. Als Mitglied des Teams von Arad Branding habe ich festgestellt, dass viele Menschen ohne Startkapital und ohne vorherige Handelerfahrung erfolgreich Händler geworden sind, einfach indem sie die notwendigen Fähigkeiten erlernt haben. Entscheidend ist, dass diese Fähigkeiten erlernbar sind, ohne jegliche erblichen oder angeborenen Beschränkungen. Man kann die unverzichtbaren Fähigkeiten in zwei große Kategorien einteilen: Die erste umfasst die persönlichkeitsbezogenen Fähigkeiten des Händlers, wie Erscheinungsbild, Verhalten, Selbstvertrauen, innere Überzeugungen, Ausdrucksweise und weitere Identitätsmerkmale, die das persönliche Ansehen in Handelsbeziehungen stärken. Die zweite betrifft die technischen Handelskompetenzen: Beherrschung von Verhandlungstechniken, Produktkenntnis, Verständnis der Export und Importregeln, Prinzipien des internationalen Transports, spezialisiertes Handelsvokabular und verwandte Themen. All diese Fähigkeiten sind lehrbar, und eine Person ohne Vorkenntnisse kann innerhalb von drei bis sechs Monaten ein ausreichendes Niveau erreichen, um ihre Handelstätigkeit zu starten. Das Besondere an Arad Branding ist, dass alle diese Schulungen kostenlos angeboten werden, sowohl für Personen, die in den Handel einsteigen möchten, als auch für diejenigen, die einfach ihre wirtschaftliche Bildung verbessern wollen.

● Autorin: Lili Mohammadi, Leiterin der Nominierungen Arad Branding.

Eine strahlende Zukunft dank Handel

Handel ist für mich nicht nur ein Beruf; es ist ein sicherer Weg, eine strahlende Zukunft für mich und meine Kinder aufzubauen. Innerhalb von Arad Branding habe ich gelernt, dass es möglich ist, auch ohne Startkapital oder Fabrik in den professionellen Handel einzusteigen, nationale und internationale Kunden zu finden und einen Status zu erreichen, der früher nur ein Traum war. Arad Branding bietet mit seiner intelligenten Struktur, gezielten Schulungen, technischen Infrastrukturen und weitreichenden globalen Netzwerken die Voraussetzungen, damit jede entschlossene und ausdauernde Person in den Export einsteigen kann. Auf diesem Weg habe ich nicht nur persönliches Wachstum erlebt, sondern auch verstanden, dass ich andere inspirieren und meine Erfahrungen mit denen teilen kann, die in die Handelswelt einsteigen möchten. Obwohl der Handelsweg mit Hindernissen gepflastert ist, wird er mit starker Unterstützung zugänglicher und Arad Branding ist genau diese zuverlässige Unterstützung, die viele von uns gebraucht haben. Als iranische Frau erkläre ich stolz, dass es keinerlei.

● Autorin: Tahereh Sadat Hosseini, Verantwortliche für Softineh Baft Abdeckung in Teheran Arad Branding.



Geschäftsbes Beginn

Der Zusammenar Export



Bei einem offiziellen Besuch, an dem Herr Nadeem Ahmed, Vertreter Pakistans, und Herr Mohamed Jafar, Vertreter des Libanon, teilnahmen, bot das Werk für marinierte Produkte Padidar den ausländischen Delegationen die Gelegenheit, seine Produktionskapazitäten, seine hygienischen Einrichtungen und seine Exportkompetenzen aus nächster Nähe kennenzulernen. Ziel dieses Besuchs war es, die Massenproduktionskapazität zu prüfen, die standardisierten Herstellungsprozesse zu analysieren und die Exportbedingungen zu bewerten. Während des Besuchs wurden wichtige Informationen zum Produktionsprozess, zu den Rohstoffarten, den Verpackungsmethoden, Qualitätssicherungssystem sowie zu den erwarteten Indikatoren auf internationalen Märkten klar und präzise vorgestellt. Die Vertreter stellten Fragen zur Auftragsannahmekapazität, Versandbedi-

gungen, Haltbarkeitsdauer, Geschmacksvielfalt und zur Produktkonformität mit den Verbraucherpräferenzen ihres Landes, was ihr ernsthaftes Interesse an zukünftigen Kooperationen unterstrich. Das Hauptziel dieses Besuchs war es, ein gemeinsames Verständnis zwischen dem Werk und den ausländischen Vertretern zu schaffen, um eine Basis für eine nachhaltige und langfristige Zusammenarbeit zu etablieren. Glücklicherweise waren die Rückmeldungen sehr positiv und vielversprechend, was darauf hindeutet, dass diese Interaktion einen guten Start für den offiziellen Markteintritt der Produkte von Padidar in Pakistan und Libanon markiert. Im weiteren Verlauf dieses Prozesses ist es wichtig, dass die Koordination ähnlicher.

• Autor: Mohammad Saberi, Handelsberater Arad Branding.

Geschäftstransformation



Priorität Handel, Weg des Fortschritts

Sich hinzusetzen und zu warten ist nicht der Weg, um Händler zu werden. In der Handelswelt kommen die Chancen nicht zu passiven Menschen, sondern werden für diejenigen geschaffen, die Mut haben zu handeln. Innerhalb von Arad Branding habe ich gelernt, dass, wenn du wartest, die Konkurrenten schnell das Terrain vor dir übernehmen. Der Weg zum Export erfordert Mut, schnelle Entscheidungen und eine internationale Vision. Effektive Kommunikation mit Händlern, Handelsberatern und globalen Produzenten ist unerlässlich.

• Autorin: Shahla Rahimian, Leiterin der Abteilung Far Kardan, Khorasan Razavi Arad Branding.

Effizienter Export

Der Export als wirtschaftlicher Aufstieg Irans

Der Export spielt eine Schlüsselrolle bei Förderung iranischer Produkte und der Stärkung der Position des Landes auf der internationalen Bühne. Mit der Ausweitung ausländischer Märkte können Produzenten ihre Verkaufszahlen steigern und zur Deviseneinnahme des Landes beitragen. Dieser Prozess führt zu einer Qualitätsverbesserung, Produktdiversifizierung und zur weltweiten Verbreitung der iranischen Kultur. Darüber hinaus schafft der Export günstiges Umfeld für Anziehung ausländischer Investitionen und die technologische Entwicklung in den nationalen Industrien.

• Autor: Behzad Ahmadi, Direktor für Flüssigwaschmittel in Ghana Arad Branding.



Kommunikation



Langfristige Kundenbeziehu Iran aufbauen

In der modernen Geschäftswelt beschränkt sich der Erfolg nicht auf den ersten Verkauf. Er liegt in der Fähigkeit, die Beziehung zum Kunden aufrechtzuerhalten und zu stärken. Dauerhafte Beziehungen fördern Kundenbindung, wiederholte Käufe und verwandeln den Kunden in einen echten Markenbotschafter. Unternehmen, die auf die Bedürfnisse und Rückmeldungen ihrer Kunden hören, schaffen eine Vertrauensbasis und eine langfristige Zusammenarbeit. Die Schaffung Mehrwert, After Sales Services und schnelle Reaktionsfähigkeit sind entscheidende Faktoren für die Pflege dieser Beziehungen. Der Einsatz von Kommunikationsmitteln.

• Autor: Ahmad Reza Bodaqi, Leiter Berberitzabteilung in Qom Arad Branding.

Professor Talia: Im Verkauf ist die erste Regel, die Bedürfnisse des Kunden verstehen eine präzise Antwort darauf zu geben. Wenn ein Vertrauensklima geschaffen ist, wird Verkauf einer langfristigen Beziehung.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Kompetenze erwerben

Voraussetzung für Handel



Auf dem Weg zur Vermögensbildung muss jeder, der sich entscheidet, Händler zu werden, verstehen, dass der Handel – wie jeder andere Beruf einen lernbereiten Geist und den Erwerb von Fähigkeiten erfordert. Entgegen der weitverbreiteten Meinung, dass man ein besonderes Gen oder ein großes Kapital brauche, um im Handel erfolgreich zu sein, sieht die Realität ganz anders aus. Zwar genießt ein Händler oft ein höheres soziales Ansehen und mehr

Prestige als viele andere Berufe, doch die für den Erfolg notwendigen Fähigkeiten sind erlernbar und somit durch Anstrengung und Ausdauer für jeden zugänglich. Tatsächlich sind viele Produzenten und Investoren bereit, ihre Produkte oder ihr Kapital einer kompetenten und professionellen Person anzuvertrauen, damit diese sie durch Handel zum Erfolg führt. Um ein solches Vertrauensniveau zu erreichen, müssen zwei Hauptkategorien von Fähigkeiten entwi-

elt werden: Die persönlichen Fähigkeiten des Händlers: Erscheinungsbild, Verhalten, Sprache, Persönlichkeit und persönliche Überzeugungen all das muss das Auftreten eines professionellen Geschäftsmenschen widerspiegeln. Die praktischen Handelsfähigkeiten: Kenntnisse Handelsprinzipien, Verhandlungstechniken, Produktverständnis, Zoll und Logistikvorschriften sowie internationale Regeln.

• Autorin: Sahar Alipour, Beraterin bei Arad Branding.

Der Weg des Wachstums 1

Arad Branding: Von der Idee zur Marke

Das Unternehmen Arad Branding stützt sich auf lokales Know how und internationale Kreativität begleitet iranische Marken strategisch bei ihrem Wachstum und der Festigung ihrer Position auf einem wettbewerbsintensiven. Dieses Unternehmen integrierte Dienstleistungen in der Entwicklung Branding Strategien, digitalem Marketing und Marktforschung an und verwandelt so die Herausforderungen des iranischen Marktes in wertvolle Chancen. Der Erfolg von Arad in verschiedenen Branchen zeugt von seiner Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen zu liefern.

• Autor: Nabiollah Bahalo, Leiter der Mandeln aus Chaharmahal Bakhtiari Arad Branding.



Kommerzielle Transformation 2

Iranischer: zwischen Orient Okzident

Safran, lange als rotes Gold bezeichnet, nimmt heute eine strategische Position im Welthandel ein, wobei der Iran mit über 90 % der Produktion der Hauptakteur ist. Die Provinzen Khorassan, die wichtigsten Produktionszentren für Safran, spielen eine wichtige Rolle die regionale Beschäftigung und den Export. Europäische Märkte wie Deutschland und Frankreich sowie asiatische Länder wie China und die Vereinigten Arabischen Emirate gehören zu den regelmäßigen Käufern iranischen Safrans. Trotz Herausforderungen wie Sanktionen.

• Autor: Mehdi Hadadi, Safranhändler bei Arad Branding.



Solide Infrastruktur 3

Iranischer: zwischen Orient Okzident

Der Export von Polyethylenrohren aus dem Iran, als eine der wichtigsten nicht ölbasierten Kapazitäten, spielt eine bedeutende Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung und die Steigerung der Deviseneinnahmen des Landes. Der zu reichhaltigen petrochemischen Ressourcen, eine günstige geografische Lage und die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte machen den Iran zu einem anerkannten Produzenten dieses Produkts in der Region. Neben der Generierung von Devisen trägt dieser Export zur technologischen Verbesserung, zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Stärkung der internationalen Handelsbeziehungen.

• Autorin: Narges Darabi, Rohre und Fittings Alborz Arad Branding.



Ingenieur Shahbani: Beim Export zählt mehr als der Preis das Engagement für Qualität, die Kontinuität der Beziehungen und das genaue Verständnis der Bedürfnisse des Zielmarktes für den Versand der Ware.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Verkauf Vertrauen

Der wahre Weg Exports



In einer spezialisierten Sitzung innerhalb der Gruppe Arad Branding Professor Vahid eine wissenschaftliche, präzise und strategische Sichtweise auf Handel und Export eine unverzichtbare Perspektive für jeden Wirtschaftsakteur. Seiner Ansicht nach beschränkt sich Handel nicht auf den einfachen Verkauf eines Produkts, sondern besteht darin, einen klaren, nachhaltigen und intelligenten Weg zu gestalten, der mit dem Aufbau von Beziehungen und Vertrauen beginnt und sich durch Kontinuität, Planung tiefendes Verständnis des Zielmarktes verwirklicht. Ein wichtiger Punkt, den Professor Vahid hervorhob, ist die Rolle der Stille in Verhandlungen. Er ist der Meinung, dass ein erfolgreicher Händler nicht durch übermäßiges Reden überzeugt, sondern durch den gezielten Einsatz von Stille und das geschickte Lenken des Gesprächsraums den Geist seines Gegenübers zu einer günstigen Entscheidung führt. Er betonte außerdem, dass eine echte Marke nicht durch kurzlebige Werbung entsteht, sondern im Kopf des Kunden durch Wiederholung, Beständigkeit, die Produktion relevanter Inhalte und professionelles Follow-up aufgebaut wird. Für ihn ist Handel ein Handlungsfeld, kein Ort des Wartens. Der erfolgreiche Händler ist derjenige, der mutig Entscheidungen trifft, und nicht der, der passiv auf ideale Bedingungen wartet. Zudem identifizierte er die präzise Analyse von Exportmärkten als fundamentalen Pfeiler.

• Autor: Amir Karimi, Leiter des Branding Teams bei Arad Branding

Erfolgreicher Händler

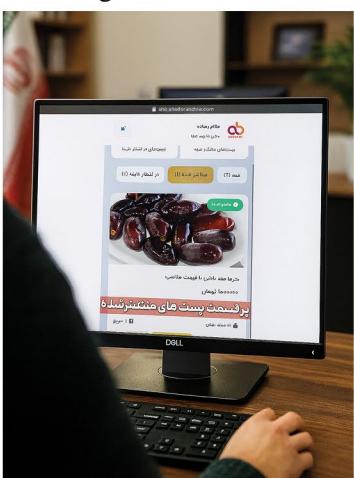
Handelshaus

2

Durch intelligentes Teilen von Beiträgen sichtbarer werden

Um die Sichtbarkeit Beiträgen zu erhöhen, reicht es bei Arad Branding als Handelshaus nicht aus, nur Inhalte zu erstellen auch die Art der Verbreitung ist wichtig. Eine effektive Methode besteht darin, den direkten Link zum Beitrag in den sozialen Netzwerken zu teilen. Es ist besser, den Link im ersten Kommentar zu platzieren und im Text darauf hinzuweisen Link im ersten Kommentar da Algorithmen Links, die direkt im Text eingefügt sind, meist weniger anzeigen. Einen Beitrag mit einer ansprechenden Frage oder einer Statistik zu beginnen und die Nutzer zur Teilnahme einzuladen, erhöht die Interaktion und Sichtbarkeit.

• Autorin: Reyhaneh Bahrami, Mitarbeiterin im technischen Dienst Arad Branding



Adresse des Handelshauses Arad Branding Shp.AradBranding.com

Ein Weg zum Fortschritt im Handel

1



Die Entdeckung der großen Gruppe Arad Branding und der tägliche Erwerb von Wissen im Bereich Handel erinnern uns ständig daran, dass selbst bescheidene, aber kontinuierliche Anstrengungen Früchte tragen. Der Handel mit medizinischen Versorgungsgütern, insbesondere Einwegkitteln, stellt einen bedeutenden Teil der Fertigungsindustrie dar und spielt eine Schlüsselrolle bei der nationalen Versorgung sowie beim Export. In Zusammenhang eröffnet uns das Unternehmen Arad Branding, mit 19 Jahren Erfahrung, einen klaren Weg, der es uns mit Hoffnung und Motivation ermöglicht, ein bedeutendes Wachstum nationalen internationalen Handels zu erzielen.

• Autorin: Sohila Karami, Händlerin für medizinische Einwegtextilien Arad Branding

Nachhaltiger Fortschritt

3

Die Markttidee: Handel und das Gedeihen technologischer Innovationen

Auf dem Weg zum Wachstum und Fortschritt jeder Gesellschaft spielt die Rolle der Händler bei der Unterstützung von Erfindungen und Innovationen eine wesentliche Rolle; eine klare und einflussreiche Perspektive in einer Kultur, die danach strebt, Stillstand übe winden und zu gedeihen. Um Rückstände aufzuholen, ist es notwendig, menschliche und intellektuelle Fähigkeiten zu mobilisieren selbst in ihren einfachsten Formen. Niemand kann die Auswirkungen von Erfindern und Innovatoren auf Zivilisationen leugnen. Mit Motivation, Vorstellungskraft und Kreativität können si dñlern ist der Export von Erfindungen, Ideen und technologischen Produkten mit hohem Mehrwert High Tech ein langfristiges Programm, das darauf abzielt, wissenschaftliche und technologische Errungenschaften auf internationalen Märkten zu präsentieren und zu verbreiten.

• Autor: Kianoush Rostami, Leiter der Mamayi Mandelpproduktion Indien Arad Branding

Ingenieur Ghorbani: Ein erfolgreicher Export beginnt mit Kenntnis des Zielmarktes. Ein professioneller Händler baut zunächst Vertrauen auf und etabliert eine effektive Kommunikation dem Verkauf.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Kontinuierli Lernen

Geheimnis Beständigkeit

Die Geschäftsfrauen



Ilam Vorteile von Heilpflanzen
 Ilam, mit seiner Vielfalt an Heilpflanzen wie Rhabarber, wildem Safran, Borretsch, Schagarbe, Majoran und weiteren lokalen Arten, verfügt über ein einzigartiges Potenzial für die Produktion von Bio- und Therapeutikprodukten. Besondere Klima dieser Provinz bietet günstige Bedingungen für den Anbau von Pflanzen mit heilenden Eigenschaften und eröffnet somit den Weg für den Export natürlicher Produkte in regionale und internationale Märkte. Durch Unterstützung lokaler Produzenten und die Nutzung der Exportchancen kann die Position Ilams in der Lieferkette gestärkt werden.

● Autor: Faryā Hadizadeh, Verantwortliche von Nabat Ilam Arad Branding.

Spezialhandel



Regionaler Handel mit spezifischen
 Der Export des iranischen Senfs, der sich durch hohe Qualität und wettbewerbsfähige Preise auszeichnet, hat sich auf den regionalen Märkten eine solide Position erarbeitet. Diese Eigenschaften haben nicht nur die Nachfrage in Ländern wie der Türkei angekurbelt, sondern auch eine günstige Grundlage für Entwicklung nachhaltiger Handelskooperationen mit den Nachbarländern geschaffen. Derzeit stellt der Exportweg dieses Produkts eine wachsende Chance für die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Iran und der Türkei dar. Über den wirtschaftlichen Aspekt hinaus kann.

● Autorin: Fahimeh Valleh, Verantwortliche für Senf Türkei bei Arad Branding.



Heute war ich in einer Gruppe, in der mir viele Dinge klar wurden. Ich hörte Aussagen, die mir vielleicht oft durch den Kopf gegangen sind, aber niemand hatte sie mir je so offen und klar erklärt. Ein wichtiger Punkt war, dass Liebe zur Arbeit bedeutet, sich für diese Arbeit zu opfern. Das heißt, wenn du sagst „Ich habe mich in den Handel investiert“, bist du verliebt in diese Arbeit, verliebt in das Produkt, verliebt in den Präsentationsprozess. Es bedeutet nicht, darauf zu warten, dass alles perfekt ist, um anzufangen. Es wurde ein einfaches und interessantes Beispiel gegeben: Eine gute Pizza entsteht aus einem genauen Rezept. Man kann nicht einfach nach Belieben vorgehen. Manche denken, weil sie einige Dinge wissen, können sie nach ihrer eigenen Art handeln, aber die Realität ist, dass „nach seiner Art“ nicht existiert. Wenn es eine klare Methode und Formel gibt, muss man dieser genau folgen. Das gilt für Verhandlungen, Verhalten und sogar den Ton deiner Stimme. Wenn du willkürlich vorgehst, wirst du schnell scheitern. Ein weiterer Teil der Diskussion drehte sich um Ungeduld. Manche Menschen wollen schnelle Ergebnisse, als ob eine gute Pizza sofort aus dem Ofen kommt. Aber sie verstehen nicht, dass das vollständige Backen Zeit braucht. Handel ist genauso. Man kann nicht anfangen morgen einen treuen ausländischen Kunden haben. Es braucht Geduld, die Fähigkeit zu lernen. Man muss verstehen, dass wenn man 70 % einer Sache beherrscht, die restlichen 30 % noch wertvoller sind, denn diese 30 % können über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Ein weiterer wichtiger Punkt bezog sich auf unseren Blick auf Kunden und Lieferanten. Es wurde gesagt, man solle nicht in Schwarz Weiß denken. Das heißt, nicht alle als gut oder alle als schlecht zu betrachten.

● Autorin: Shahrnaz Heidari, Verantwortliche für Aluminiumprofile, Teheran Arad Branding.

Iranische Marke

3

Export: Wachstum für iranische Marken

Der Welthandel ist ein weit geöffnetes Tor zu unbegrenzten Chancen und großem Erfolg. Jedes Produkt, internationale Märkte exportiert wird, trägt wesentlich zum Aufbau eines globalen und wertvollen Erbes für Ihr Unternehmen bei. Durch den Export erweitern Sie nicht nur Ihren Markt, sondern verbessern auch die Position Ihrer Marke. Dieser Weg erfordert Planung, Ausdauer und eine zukunftsorientierte strategische Vision. Die Synergie zwischen lokalen Produzenten und dem Exportnetzwerk ist der Schlüssel zum Erfolg auf internationaler Ebene. Durch den Ausbau der Exportinfrastruktur und das genaue Verständnis der Bedürfnisse der Zielmärkte ist es möglich, die Wettbewerbsvorteile Produkte in nachhaltige Einnahmen zu verwandeln. Kontinuität in der Markenpräsentation, Beständigkeit in der Qualität und eine ständige Pflege der Beziehungen sind wesentliche Säulen des Erfolgs im Welthandel. Kaffee mit einem wissenschaftlichen exportorientierten Ansatz angeboten wird, kann er zu einem der wichtigsten Produkte werden.

● Autor: Mojtaba Mikaeilzadeh, Verantwortlicher für Kaffee Alborz Arad Branding.



Bleib verborgen

Werde sichtbar professionell



Im Verlauf von Feldaktivitäten und wiederholten Beobachtungen wurde festgestellt, dass einige Händler selbst nach mehreren Monaten Tätigkeit immer noch keine klare Vorstellung von sich auf sozialen Netzwerken präsentieren; weder ein professionelles Bild, noch eine kurze Beschreibung ihres Fachgebiets, geschweige denn eine Biografie, die ihre geschäftliche Position angestrebte Produkt widerspiegelt. Diese unbeabsichtigte Zurückhaltung resultiert manchmal aus der falschen Vorstellung, „man müsse zuerst ein gewisses Einkommen oder einen Erfolg erreichen, bevor man sich präsentiert“. Doch diese Sichtweise widerspricht der Logik des professionellen Handels. Handel beginnt nicht mit einer Transaktion, sondern mit Sichtbarkeit und dem Aufbau von Vertrauen. Eine präzise und transparente Selbstpräsentation ist eine der Säulen des

ersten Vertrauens. Der Besucher, der auf Ihre WhatsApp-Seite oder Ihr Profil kommt, entscheidet in wenigen Sekunden, ob er ein Gespräch beginnt oder weitergeht. In diesem entscheidenden Moment, wenn keine Angaben Ihrer geschäftlichen Identität erscheinen, ist die Chance, einen Kontakt herzustellen, praktisch verloren. Es ist wichtig zu betonen, dass Sie auch wenn Sie noch nicht im Exportstadium oder bei einem stabilen Einkommen sind, dennoch ein professionelles Bild, eine klare Position, das angestrebte Produkt und Ihre Verbindung zur Marke Arad Branding in Ihrer Biografie anzeigen sollten. Dieser einfache Schritt zeugt von Ihrer Ernsthaftigkeit, Ihrer Organisation und Ihrem Engagement und spielt eine wichtige Rolle beim Vertrauen.

• Autor: Touhid Alizadeh, Händler für Motoröle Arad Branding.

Geschäftstransformation



Priorität Handels, Weg Fortschritts

Der Handel war schon immer ein entscheidender Wendepunkt bei großen weltweiten Transformationen und fördert das globale Wachstum der Länder auf wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Ebene. Um ein gesteigertes Wachstum und nachhaltigen Fortschritt zu erreichen, ist es notwendig, sich Handel zuzuwenden und ihn zur Priorität zu machen. Die Länder, die heute eine führende Position auf globaler Ebene einnehmen, haben den Handel schon lange als Motor Entwicklung erkannt. Sie investieren in Infrastrukturen, internationale Beziehungen und die globale Lieferkette.

• Autor: Majid Einollahi, Direktor der Waschpulver Abteilung Armenien Arad Branding.

Effektive Kommunikation

Erfolg hängt Informationskommunikation ab
Im Handel sind zwei Dinge wesentlich: Information und Kommunikation. Je solider unsere Informations Kommunikationswege sind, desto größer ist unser kommerzieller Erfolg. Ich, Badri Hamzehkani, Verantwortlicher für das Branding der Aprikosenpflaume bei Arad Branding, glaube, dass die Hauptpfeiler des Erfolgs im Handel Information und Kommunikation sind. Jeder Händler oder jede anerkannte Marke, die eine bestimmte Position erreicht hat, hat dies dank jahrelanger Bemühungen erreicht, präzise Daten zu sammeln, den Markt zu analysieren und umfangreiche.

• Autor: Badri Hamzehkani, Händler für Aprikosenpflaum Arad Branding.



Weltweite Produktion



Produktion Handel: wirtschaftliche Würde

Die Produktion, die auf den Handel ausgerichtet ist, ist ein wichtiger Schritt für die nationale Beschäftigung und die Generierung von Einnahmen für das wirtschaftlich schwierigen Zeiten sowie ein süßer Geschmack des Handels, um Wohlstand und familiäres Wohlergehen zu erreichen. Ich habe erfahren, dass der wahre Weg zur Rettung der Wirtschaft über die Produktion führt, deren Ziel die Handelsmärkte sind. Wenn wir nur für den Inlandsverkauf produzieren, werden wir niemals den Wohlstand erreichen, den wir verdienen. Aber wenn unser Produkt in der Schaufensterfront des internation.

• Autor: Mohammad Sadeghian, Verantwortlicher für Möbel, Teheran Arad Branding.





Nummer 79
Freitag
2025/07/25

Arad Branding Page 3

AradBranding.com

Stiller Händler

Der Handel schafft Chancen



Du wurdest nicht gesehen, weil du nichts Besonderes getan hast!

Viele denken, dass beim Einstieg in den Handel und dem Start einer Werbeaktion automatisch Kunden angezogen, das Marketing erledigt und alles automatisch abläuft. Aber echter Handel funktioniert nicht so. Handel bedeutet eine aktive Wertschöpfung der Fähigkeiten, das heißt, du musst auf die Bühne treten, dich präsentieren, deine Präsenz ankündigen und kontinuierlich interagieren. Das System ist nur eine Bühne, aber wenn der Schauspieler nicht auftritt,

findet keine Vorstellung statt. Ich habe oft gesehen, dass einige Händler eine Geschäftseite haben, deren Biografie aber leer ist, kein Foto, keine Story veröffentlicht wurde und nicht einmal eine Vorstellung ihres Produkts oder ihrer selbst auf der Seite zu finden ist. Das bedeutet völlige Stille; und in der Handelswelt bedeutet Stille Ausschluss. Google sucht nach Anzeichen von Aktivität; wenn auf der Seite von Arad Branding oder in sozialen Netzwerken keine

Spuren deiner Präsenz zu finden sind, stuft der Algorithmus dich als wertlos ein. Der Kunde sucht genau einer Person, die sich präsentiert hat, ein echtes hochgeladen, Nachrichten beantwortet und klar zeigt, dass sie aktiv ist. Sichtbar zu sein bedeutet eine kontinuierliche Präsenz, Inhalte zu erstellen und echte Fotos von Lieferungen zu veröffentlichen.

● Autor: Hamidreza Aghili, Händler für Möbel Arad Branding.

Reiner Lebensunterhalt

1

Handel mit Absicht, Service mit Ziel

Diese Lehren zeigen, dass im Islam der Handel nicht nur ein Mittel zum Lebensunterhalt ist, sondern auch eine Gelegenheit, der Gesellschaft zu dienen und göttliche Zufriedenheit zu suchen. Die islamische Sicht auf den Handel geht weit über die reine Gewinnmaximierung hinaus. In der islamischen Kultur ist der Handel ein Instrument zur Schaffung wirtschaftlicher Gerechtigkeit, zur Unterstützung Existenzgrundlagen anderer und zur Stärkung der sozialen Solidarität. Wenn ein Händler mit aufrichtiger Absicht in den Markt eintritt, erzielt er nicht nur Gewinne für sich selbst, sondern schafft auch eine günstige Grundlage für Beschäftigung, wirtschaftliches Wachstum und den Dienst an der Gemeinschaft.

● Autor: Mohammad Ahmadi, Leiter Mörtel, Somalia Arad Branding.



Geschäftstransformation

2



Pionier in der Gesundheitsgarantie

Ich betrachte den Handel als einen zu Entwicklung, Transformation und Wertschöpfung, einen Weg, der viele Chancen für persönliches Wachstum und großflächige Wirkung bietet. Im spezialisierten Bereich der Krankenhausfasern ist Verantwortung, sanitärkonforme Produkte nach internationalen Standards zu liefern, eine ernste und sensible Aufgabe, Sorgfalt, Organisation professionellem Blick verfolgt wird. Für mich in diesem Werdegang die Verbindung von Engagement, Qualität und Innovation am wichtigsten.

● Autorin: Marziyeh Shalchi, Verantwortliche für Krankenhauskleidung, Qom Arad Branding.

Marktanalyse

3

Qualitätsfokus vision wirtschaftli Entwickl

Im Bereich des Fliesen und Keramikhandsels habe ich mich darauf konzentriert, Chancen identifizieren, die zur nachhaltigen Entwicklung der Märkte auf nationaler internationaler Ebene führen können. Die Erfahrung hat gezeigt, dass eine effektive Kommunikation mit den Kunden und eine präzise Analyse ihrer Bedürfnisse wesentlich sind, um Wert zu schaffen und qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten. Deshalb habe ich stets versucht, vorhandene Kapazitäten zu nutzen, um den Wettbewerbsvorteil des Produkts zu steigern und die Kundenzufriedenheit dauerhaft zu erhalten. Dies wird zu einer Grundlage für Vertrauen.

● Autorin: Maryam Khaki, Verantwortliche für Fliesen und Keramik, Isfahan Arad Branding.



Professor Vahid: Handel bedeutet, Zukunft Willen Entschlossenheit gestalten. habe immer gesagt Beziehungen aufbaut, immer Spiel in der Geschäftswelt. Handel bedeutet, einen Weg Verkauf zu ebnen.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

Oman Exporttor Eine Chance Iran



Das Ansehen dieses Clips war für mich eine sowohl faszinierende als auch lehrreiche Erfahrung, da er einen umfassenden und präzisen Überblick über die Fähigkeiten des Sultanats Oman im Bereich des Außenhandels bot. Dank seiner gemeinsamen Seegrenze mit dem Iran und seiner strategischen Lage an der Straße von Hormus stellt dieses Land eine der goldenen Exportchancen für den Iran dar. Besonders auffällig war für mich der Erfolg seiner Wirtschaftsführung. Trotz der späten Entdeckung von Erdölreserven erreichte Oman in den 1990er Jahren ein zweistelliges Wirtschaftswachstum von bis zu 34 %. Auch heute übersteigen die jährlichen Exporte 63 Milliarden Dollar, wobei ein großer Teil auf die Re-Export von Waren, insbesondere in die Länder Ostafrikas, entfällt. Dies unterstreicht die Bedeutung Omans als strategisches Eingangstor zu den afrikanischen Märkten. Der omanische Markt bildet eine solide Basis für Entwicklung iranischer Exporte, nicht nur aufgrund der wirtschaftlichen Stabilität und der Klarheit der Zollgesetze, sondern auch wegen der kaufmännischen Mentalität seiner Bevölkerung. Produkte wie Zement, Safran, Heilpflanzen, Dekorationsstein, Qualitätskunststoffe und verpackte Lebensmittel können, sofern sie den erforderlichen Normen entsprechen, diesen Markt leicht durchdringen und dauerhaft erhalten. Ein entscheidender Punkt ist, dass die Omanis Handel als Strategie betrachten und oft Produkte nicht für den eigenen Verbrauch kaufen, sondern um eigene Exportplattform nach erfolgreichen Modell aufzubauen.

• Autorin: Seyyedeh Sonia Shokri, Handelsberaterin bei Arad Branding.

Nachhaltige Qualität

Gelee Royale: präziser Handel für Zielmärkte

Im Binnenhandel mit Gelée Royale spielen zwei Faktoren eine entscheidende Rolle: Einerseits die Konstanz der Qualität im Beschaffungs- und Verpackungsprozess und andererseits die strikte Einhaltung der Kühlkette bis zur Lieferung an den Verbraucher. Tatsächlich ist Gelée Royale ein lebendiges und äußerst sensibles Produkt, dessen Eigenschaften durch die geringste Veränderung von Temperatur oder Lagerdauer beeinträchtigt werden können. Durch die Einhaltung strenger Berufsstandards und die Auswahl engagierter Lieferanten ist es uns gelungen, die Qualität dieses Produkts auf höchstem Niveau zu erhalten.

• Autor: Seyed Shahabeddin Rouhani, Verantwortlicher Gelée Royale Teheran Arad Branding.



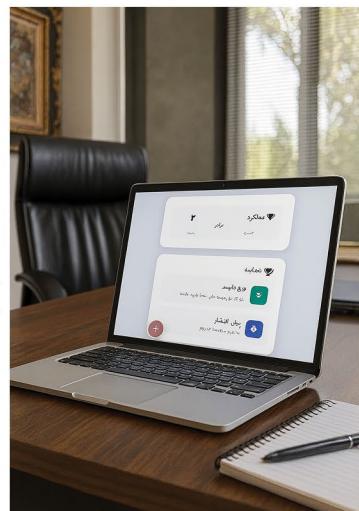
Ingenieur Shaabani: Handel bedeutet, einen nachhaltigen Weg zu bauen, nicht nur vergängliche Transaktionen. Wer die Prinzipien von Kommunikation, Vertrauensaufbau und Ausdauer kennt,

Handelshaus

Leistungs Pass: Wachstum des Handelshauses Arad Branding

Im Bereich Performance Handelshauses Arad Branding werden Indikatoren die Genehmigungsrate der Veröffentlichungen, die Veröffentlichungszeit und der tägliche Aktivitätsstatus der Händler in Echtzeit präzise angezeigt. Dieser Bereich hilft den Händlern, ihre Leistung kontinuierlich zu beobachten, Schwachstellen zu korrigieren, die Qualität der veröffentlichten Inhalte zu verbessern und ihr Handelswachstum zu beschleunigen. Die tägliche Erfassung der Leistungsberichte und Überwachung der Statistiken in diesem Bereich sind wesentliche Anforderungen einer professionellen Arbeitsweise bei Arad. Sie spiegeln das Engagement, die Planung und die Vorbereitung jedes Händlers wider, um an größeren Projekten.

• Autorin: Razieh Soori, Mitarbeiterin der technischen Abteilung Arad Branding.



Adresse de la maison de commerce Arad Branding: Shp.AradBranding.com

Nachhaltiger Fortschritt

Fairer Handel, besseres Leben

Handel beschränkt sich nicht nur auf den einfachen Verkauf eines Produkts; es ist der Aufbau eines nachhaltigen Weges von der Produktion bis zur Kundenzufriedenheit. Was für mich auf diesem Weg immer wichtig war, ist genaue Verständnis Zielmarktes. Viele haben ein gutes Produkt, wissen aber nicht, wo, wem und mit welcher Sprache sie es präsentieren sollen. Hier kommen die Analyse der Kundenbedürfnisse sowie die Anpassung der Verpackung, des Preises, der Botschaft und sogar Markteinführungszeitpunkts ins Spiel. Ein Prinzip, an das ich stets festhalte, ist: Wenn der Kunde spürt, dass er wirklich geschätzt wird, wird er nicht nur kaufen, sondern auch zum Botschafter Ihrer Marke. Als ich in den Handel einstieg, lernte ich, dass Geduld und Ausdauer mehr wert sind als jedes Kapital. Chancen liegen nicht immer hinter offenen Türen; manchmal muss man sich nur doppelt anstrengen, damit sich diese Türen von selbst öffnen. Im Handel.

• Autorin: Akram Soltanzadeh, Händlerin für Honig Arad Branding.



Eine Zusammenarbeit mit Arad Branding
wa.me/989190808088



Werden Sie unser Journalist und Reporter
T.me/Aradbranding_News

