



Número 86
Viernes
2025/07/1

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Cambo de umbun renaciiento prof

El corazón exportación

1



El corazón de producción

Irán como el quinto productor de almendras en el mundo, Irán es el quinto productor significativo en la producción de este alimento. Chaharmahal y Bajtiari, Jorasán del Norte, Fars, Isfahán y Azerbaiyán Oriental son las principales regiones productoras de almendras en Irán. La mayor producción de almendra de árbol en el país pertenece a la provincia de Chaharmahal y Bajtiari, que con una mil toneladas, desempeña un papel clave en el suministro nacional de este producto. Irán en la exportación de este producto.

● Autor: Fahim Tarhami, Director Almendra Omán Fuente Arad Branding.

Comercio exitoso

2



La clave éxito exportación

La miel natural de Irán: un nuevo brillo inigualable, ha comenzado a brillar con nueva fuerza en su camino hacia los mercados internacionales, convirtiéndose en un símbolo de salud, autenticidad e innovación iraní. Con el aroma de flores montañosas y un digna representante de la naturaleza y del Irán en portadoras de estandarte. Cada gota de miel exportada es una obra de arte nacida de las manos dulzuras de Irán al paladar del mundo.

● Autor: Esmail Kheiri, Supervisor Miel Guilaán Fuente Arad Branding.



La importancia del "Packing List" en el proceso de exportación En el proceso de exportación, se preparan diversos documentos, cada uno con un papel crucial para facilitar el paso de la mercancía por las fronteras. Sin embargo, entre ellos hay uno llamado "Packing List" (lista de empaque), que muchos exportadores novatos tienden a subestimar, sin saber que ignorar este documento puede resultar en la devolución de la mercancía, sanciones severas e incluso daños a la reputación del comerciante. Como alguien con años de experiencia peso incorrecto o no indicar con precisión las dimensiones del embalaje han detenido cargamentos completos en la aduana. Una diferencia mínima de peso, incluso de unos pocos kilos, puede retrasar e impedir toda la información física y visual del producto: peso neto y bruto, dimensiones de los paquetes, que la factura comercial refleja el valor económico del envío, el packing list es el complemento. Mi consejo para todos los comerciantes. Antes del envío, revisen cuidadosamente el embalaje, midan las dimensiones, tomen fotos de cada etapa y, de ser posible, consulten con mentores o personas con experiencia. Cuanto más documentado y preciso sea su trabajo, mayor será la confianza del mercado y más fluido será el proceso de exportación.

● Autor: Houshang Rahnama, Matin Supervisor de Botas de Montaña Qom, Arad Branding.

Director General

3

La clave del éxito en el comercio la exportación



En el camino del comercio, lo que distingue a las personas no es solo el capital o el conocimiento o es una carrera ciega; es un camino con propósito que debe recorrerse con conocimiento. En una negociación con una parte extranjera, no se trata solo de vender, sino de construir confianza. La exportación es la de nuestra reputación más allá de las fronteras. Significa comprender al otro, analizar las condiciones y llegar a un diálogo profesional, alineado con los intereses del interlocutor.

● Autor: Saleh Norouzi, Director de la Oficina de Isfahán, Arad Branding.

Ing. Shabani: En la exportación, lo primero es entender qué es lo que estás exportando: no solo un producto, sino la reputación del país. El éxito en la exportación se logra impulsando



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 86
Viernes
2025/07/1

AradBranding Página 2

AradBranding.com

Un Mundo Nuvuna Eco nomíaIndente



¿Y si Irán deja atrás al dólar? Un cambiará de forma fu comienzo de un camino que, si se ndamental. Imaginemos un escenario donde las transacciones internacionales se realicen sin la participación del dólar estadounidense; es decir, en el que monedas diversas e independientes lo reemplacen, generando un nuevo flujo financiero en la economía mundial. En tal contexto, la influencia del dólar se reduciría significativamente, e Irán podría ganar mayor poder en los mercados globales. Este cambio abriría la puerta a un comercio más libre de sanciones y restricciones impuestas por el sistema financiero dominado por el dólar. Las relaciones económicas entre países se redefinirían bajo un nuevo paradigma: comercio más libredas nacionales, acuerdos monetarios bilaterales y contratos basados en consensos mutuos se convertirían en puentes de conexión entre Irán y otros países. Irán ya no sería solo un exportador de petróleo, sino un actor clave en los mercados financieros internacionales, mostrando su verdadero potencial económico. Según los expertos, esto es solo el

comienzo de un camino que, si se gestiona adecuadamente, podría reescribir el orden económico tradicional del mundo y posicionar a Irán en un lugar nuevo y estratégico. Este cambio de paradigma no sndencia de impuestas por el sistema financiero los sistemas financieros controlados por Occidente, permitiendo el desarrollo de mecanismos regionales y autónomos tipo, sería esencial fortalecer las relaciones monetarias bilaterales, firmar acuerdos bancarios con países aliados y establecer sistemas de compensación no basados en el dólar. El uso de monedas digitales nacionales, formaría parte de las Irán podría ganar mayor poder en herramientas clave para alcanzar este objetivo. En caso de éxito, Irán podría crear una red de intercambios sostenibles e independientliminalos países socios. En conclusión, abandonar el dólar no es solo un acto de resistencia económica, sino un paso hacia la las transacciones cobrarán una importancia aún mayor, para garantizar la confianza de los socios comerciales. ● Autor: Ali Rashidi Mentor, deExporación, Arad Branding.

Crisis constructiva

1



Creación oportunidades

En cada crisis se esconde una oportunidad, visible solo para una mente creativa y una mirada inteligente. una motivación para crecer. Los comerciantes y emprendedores exitososno temen a las crisis; por el contrario, las convierten en plataformas de transformación y desarrollo. En el mundo del encienden una nueva luz en los momentos más oscuros. En cada crisis hay una oportunidad escondida. El comerciante exitoso es aquel que, desde la desde cada amenaza, tiende un puente el éxito.

● Autora: Marzieh Moradifar, SupervisorAlmidón y Glucosa en Turquía, Arad Branding.

Camino comercial

2

El secreto del éxito los negocios

No hay secretos mágicos en el mercado: el estilo comercial debe ser personal. En el mercado, no existen secretos ocultos por descubrir, ni tampoco hay una fórmula definitiva y exclusiva para alcanzar el éxito en los negocios. Aquellos que buscan respuestas correctas para entrar en los mercados, no obtendrán resultados efectivos mientras no formulen las preguntas adecuadas. Según expertos en comercio, cada persona debe existe una única receta que funcione paratodos.trabajo alineado a uno mismoestanimportante como conocer el mercado.

● Autor: Gholamreza Hadi Nejad, Director Concentrado de Frutas DICE Turquía, Arad Branding.



Gran comercio

3



Formación eficaz, gran comercio

En Arad Branding, la formación es el inicio de un camino profesional. Con una formación coherente, práctica y orientada a objetivos en Arad Branding, podemos aprender paso a paso el camino del comercio, adquirir las habilidades necesarias, un respaldo sólido tanto teórico como práctico, convertimos en comerciantes exitosos y consolidados acerca un poco más al éxito sostenible en los negocios. En Arad, la formación no es el final de una clase, sino el comienzo de un camino profesional real.

● Autor: Mehdi Namazi, Director de Sal Rosa, Emiratos Fuente: Arad Branding.

Profesor Talia: La venta no es el resultado de crear una sensación de necesidad, sino de generar una sensación de confianza. Un vendedor profesional, antes de presenta.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 86
Viernes
2025/07/1

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Oficinas unidas camino deseado



Reunión del ingeniero Shabani con los directores de las oficinas de Estambul y Ankara

Visita de Turan Erçin a Teherán: pasos firmes hacia la expansión internacional de AradBranding. Turan Erçin, directora de la oficina de Arad Branding en Teherán, evaluó nuevas capacidades para la exportación. Durante su visita, se reunió y mantuvo del consejo al ingeniero Shabani en la oficina de Arad en Ankara. En esta reunión, el ingeniero Shabani destacó el papel fundamental de la

oficinas internacionales en la facilitación del proceso de exportación para los comerciantes de Arad. Señaló: negociar, entregar productos y realizar pagos en condiciones limitadas, se fortalece el poder de negociación. El ingeniero Shabani instó a los comerciantes de Arad a dejar de lado las preocupaciones sobre productos y respuestas, y enfocándose en la acción práctica.

de Arad Branding para establecer una red coherente de oficinas dejando de lado las preocupaciones sobre productos internacionales, destinadas a brindar servicios en los mercados globales. Estas acciones representan un paso clave en el camino hacia la influencia del comercio regional e internacional.
● Autor: Javid Mirzaei, Ditor Ode Ankara AradBranding.

Comercio con autenticidad

1

Mil colores de civilización caminos hacia

La historia de la tela: un relato de civilización, creatividad y transformación. La historia de la tela es una narración de civilización, creatividad y evolución. Desde los primeros hilos tejidos por manos considera uno de los pilares fundamentales del comercio global, la tela siempre ha desempeñado un Este valioso material nacional y el gusto de las sociedades a lo largo del tiempo. buscas adentrarte en el vibrante y colorido mundo de los textiles, este es el mejor momento para comenzar: un camino donde la cultura y la economía se entrelazan en perfecta armonía.

● Autor: Mohammad Taghi Hosseini, Director de Cortinas Textile Irak Arad Branding.



Comercio sólido

2



El que resiste construye futuro

En aquellos días en los que la tierra de la patria aún olía a fuego y humo, cuando la esperanza yacía sepultada bajo los con una armadura. El comerciante iraní: un ser humano que no se enorgullecía con las alturas, ni se rendía ante las caídas. Había aprendido que el mundo no siempre gira mente seguía despierta. Si ayer importaba productos extranjeros, caminaba por los mercados tradicionales, hoy operaba en la bolsa desde su teléfono móvil. Capacidad de adaptarse al cambio.

● Autora: Leila Akbatani, Directora de Pastade Tomate Canadá AradBranding.

Venta profesional

3

Belleza natural, exportación

La piedra travertino: una elección distinguida en la arquitectura mundial. El travertino es una de las piedras naturales más populares en durabilidad, variedad de colores y capacidad depulido, esta piedra se utiliza ampliamente en fachadas exteriores, suelos, muros y escaleras. sedimentación de minerales en manantiales reconocidas como Haji Abad y Atashkouh, objetivo: desde contratistas y desarrolladores y compradores minoristas, cada segmento tiene sus propias necesidades y prioridades.

● Autor: Dariush Sheibani, Director de Trartino Nigeria AradBranding.



Profesor Vahid: El comercio es el punto de encuentro entre el querer y el poder. Quien tenga una visión global y lleve en su corazón la preocupación económica de una.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 86
Viernes
2025/07/1

AradBranding Página 4

AradBranding.com

Cambide mbo firme ren acimnto brillant



Entrevista con Said Zare

Del corte al comercio

Conviértete en comerciante



Durante años trabajé en el gremio de la peluquería en Shiraz. En ese camino, logré muchos éxitos: desde obtener el título de peluquero destacado de la provincia y recibir el premio de la Tijera de Oro, hasta ser miembro del comité de inspección del gremio y establecer mi propia salón. A pesar de tener un ingreso aceptable, siempre sentía una especie de estancamiento y desgaste, porque el principal capital en el comercio es la confianza y la organización; Desde entonces, decidí dejar atrás mis ideas anteriores y actuar conforme a las estrategias definidas por el grupo. Esta decisión trajo consigo frutos significativos. Hoy en día, me desempeño en el ámbito del comercio internacional, firmo contratos de exportación y he alcanzado logros que antes solo eran sueños para mí. Además de los éxitos económicos, mi estilo de vida familiar también ha experimentado una transformación. Desde el punto de vista educativo, cultural y espiritual, mi entorno se ha enriquecido, y he alcanzado una paz que, en el pasado, ni siquiera con altos ingresos había logrado experimentar.

• Autor: Saeed Zare, Director de Maquinaria Agrícola Zimbabue AradBranding.

Interacción eficaz

1

Venta exitosa: el arte interactuar con sonrisa y confianza



En el competitivo mundo actual, el éxito en las ventas también depende de las habilidades de comunicación y de la manera en que interactuamos con los clientes. Uno de los principios más importantes para lograr una duradera relación es la confianza. El cliente se siente atraído por la amabilidad, la honestidad y la sensación de seguridad que transmite el vendedor. Recordemos que vender no es solo transferir un producto; es una oportunidad para construir relaciones, comprender las necesidades del cliente y ofrecer soluciones.

• Autor: Houshang Lotfi, comerciante de materiales de construcción Arad Branding.

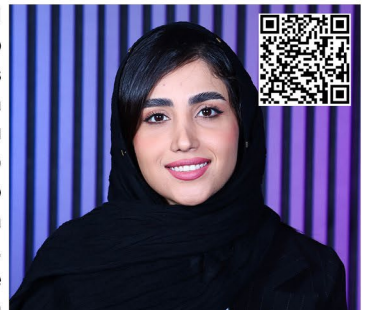
Espacio virtual

2

El comerciante profesional, narrador de

En el competitivo mundo actual, el profesionalismo de un comerciante no se limita únicamente a tener contratos de calidad; la forma en que presenta sus actividades y se comunica con su audiencia también se ha convertido en repetitivos, noticias irrelevantes o de sus actividades, construye una imagen mucho más profesional. Los especialistas en marketing afirman que la transparencia en el desempeño y la presentación regular y enfocada que el sea más visible, sino que también juegan un papel crucial en el aumento de las ventas y el desarrollo de relaciones comerciales.

• Autora: Kowsar Rahimi, editora medios AradBranding.



Alguien que se ve

Está vendiendo

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Marca destacada

3

Un camino desde el corazón desierto hasta

En el comercio, el camino no siempre es llano. Las curvas, las fluctuaciones del mercado y las decisiones cruciales son parte de la realidad de esta ruta, una que he experimentado de cerca. Un producto que crece en precisión y un sistema eficiente que le da al comerciante el poder de brillar. Aunque el jujube es pequeño, tiene un gran potencial. Hoy, presento con orgullo este producto iraní en los mercados nacionales e internacionales, pero he aprendido que, con el conocimiento y la experiencia adecuados, ningún camino es imposible. En Arad aprendimos que el comercio no es solo comprar y vender, sino construir un futuro brillante. Por eso, con conocimiento, perseverancia y una elección acertada del camino, el éxito comienza justo aquí.

• Autora: Fatemeh Khosravi, comerciante de jujube Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: "El negociador exitoso es aquel que ha visualizado el resultado antes de la reunión. Quien logre conducir emoción, lógica e interés en un marco.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 85
Jueves
2025/07/30

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Expoación integnte merados emgetes

Innovación

1



Transformión económica capital

Con la presencia de aproximadamente 4 millones de estudiantes universitarios aprovechar el potencial científico del país en el camino hacia el desarrollo económico. Según los responsables de la organización, la población educada puede sentar las bases para una transformación profunda en el futuro del empleo, la producción y enfocado en la educación, la capacitación en habilidades y la entrada práctica de los jóvenes en el ámbito comercial, evita el desperdicio del talento universitario.

• Autora: Shahla Rouzbehani. DirectodePieasde Construcción enOmánAradBranding.

Negociación de

2



La clave del éxito exportación

La negociación es el corazón palpitante de una exportación exitosa y el factor clave para transformar oportunidades internacionales en colaboraciones sostenibles y rentables. solo a discutir precios; es un proceso estratégico para definir con precisión las condiciones de En ausencia de habilidades profesionales de negociación, incluso los productos de mayor calidad enfrentan dificultades para venderse en los mercados internacionales, y atraer o retener clientes extranjeros se vuelve una tarea ardua.

• Autora: Afsaneh Seyed. Mahmoudcomerciante de macarronesArad Branding.



Senegal, un país clave en África Occidental con una población cercana a los 18 millones de habitantes y con el puerto estratégico de Dakar, se considera una puerta de entrada importante para exportaciones a países vecinos como Malí, Guinea, Gambia y Costa de Marfil. A pesar de su estabilidad política, Senegal depende en gran medida de las importaciones, y productos iraníes como dátiles, azafrán, fertilizantes químicos, herramientas, zapatos y sandalias pueden encontrar un buen lugar en este mercado. La población transparente de la información son factores decisivos en la decisión de compra. El envío marítimo desde China, India, Turquía y Marruecos en el mercado senegalés, las marcas iraníes aún no son reconocidas. En este proceso, Arad Branding juega un papel importante al crear plataformas de contenido, educación y comercio para los comerciantes iraníes, ayudándolos a introducirse en los mercados globales. Incluir perfiles en sitios web acreditados y proporcionar contenido e información de precios precisos son factores. Senegal no es solo un nuevo destino de exportación para Irán, sino también una oportunidad real para consolidar una marca nacional en una región densamente poblada y en crecimiento.

• Autora: Elahe Aram, Consejera Comercial de Arad Branding.

Director ejecutivo

3



La clave del éxito en el comercio y la exportación

En una de las sesiones especializadas del grupo Arad, el profesor Talia enfatizó la importancia de tres principios fundamentales. Según él, en la exportación, el éxito no se logra solo con la calidad del producto; sino que la forma. También subrayó la necesidad de tener un pensamiento sistémico, la capacidad de analizar datos de mercado y un seguimiento en comunicaciones internacionales. Una negociación exitosa es el punto de partida para una exportación profesional.

• Autor: Mohammad Mahdi Zarei. asesor comercial de Arad Branding.

Profesor Vahid: El comercio exitoso depende tanto del capital como visión estratégica, nuestra estrategia es formar comerciantes no solo analicen el, sino que lo construyan.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 85

Jueves

2025/07/30

AradBranding

Página 2

AradBranding.com

Visita artística inspira diálogo económico



Reunión con el ingeniero Con el escritor y

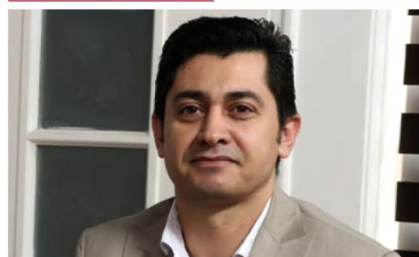
En un evento cordial y significativo, el Sr. Seyed Javad Taheri, escritor, director y actor veterano del cine y la televisión iraní, visitó las oficinas centrales de Arad Branding. El objetivo de esta visita fue conocer de cerca las actividades del grupo en con la presencia del ingeniero Ghorbani, director general de Arad Branding. Durante el encuentro, ambas partes dialogaron sobre la importancia del papel de los medios de comunicación en la promoción de una cultura de comercio moderno, así como la necesidad de aprovechar las capacidades culturales y artísticas para una mejor presentación de los productos iraníes en el ámbito internacional. El Sr. Taheri elogió la estructura de Arad Branding

y sus ideas transformadoras en apoyo al emprendimiento, y expresó su disposición para colaborar en la creación de contenidos culturales y comerciales. Este encuentro refleja la creciente convergencia entre los campos de la cultura. También se dio la bienvenida al uso de capacidades mediáticas para contar historias de éxito de comerciantes iraníes en formatos artísticos. Arad Branding considera esta colaboración como un paso significativo hacia la integración de la narrativa artística con el desarrollo económico nacional. de Arad Branding en el empoderamiento económico de los jóvenes iraníes.

● Autor: Ali Rashidi, mentor de exportación en Arad Branding.

Inicio inteligente

1



El comercio, hacia desarrollo global

El inicio de cualquier camino siempre viene acompañado de dificultades; no necesariamente por la complejidad del trayecto, sino más bien por las dudas y preocupaciones que tienen en el ser humano. Sin embargo, una vez que se da el primer paso, el camino se revela por sí mismo y las creencias crecen a través de la acción. En oportuno, incluso si hay fallos, es mucho más rápido. El comienzo no es solo un paso, sino un punto de partida hacia la construcción de un futuro brillante.

● Autor: Yousef Heydari, jefe de producción de duraznos secos Teherán, Arad Branding.

Comercio moderno

2

La transformación del enfoque

En el pasado, el comercio se limitaba al simple intercambio de bienes y servicios, pero hoy su concepto ha evolucionado mucho más allá. En el mundo competitivo actual, la calidad por sí sola no es suficiente; la generación de confianza, la preservación de la reputación y el uso inteligente de la creación de los mercados internacionales, debemos y un canal de comunicación eficaz. Hoy, todo productor que valore su marca, mañana será un exportador fuerte. Y este camino comienza con una visión a largo plazo.

● Autor: Yousef Sarafriz, comerciante de higos secos Arad Branding.



Producción nacional

3



La producción nacional, economía

En el pasado, el comercio se limitaba al simple concepto ha evolucionado mucho más allá. En el mundo competitivo actual, la calidad por sí sola no es suficiente; la generación de confianza, la preservación de la reputación y el uso inteligente de herramientas digitales y estrategias modernas de marketing desempeñan un papel fundamental en el éxito. La creación de marca para la exportación ya si posición duradera en los mercados internacionales, empaque digno y un canal de comunicación eficaz mañana este camino comienza con una visión a largo plazo.

● Autor: Fatemeh Alimardani, supervisora de mangueras blindadas de Fars Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: Los principios de la venta en el mercado actual con una combinación. Enseñamos a los vendedores cómo iniciar una venta a partir de una conversación amistosa.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 85
Jueves
2025/07/30
Página 3

AradBranding.com

Con unrepido fue tunca minoclarosin obsculos



Entrevista con Masoumeh Ghasemi

Hoja de ruta

La contribución de los consejos provinciales al desarrollo de Arad Branding

En Arad Branding, el comerciante nunca está solo. No lo digo como un eslogan, sino desde la experiencia vivida que he tenido como miembro del consejo de administración provincial. En esta estructura, estamos al lado del comerciante: para una planificación precisa, para elegir el producto adecuado, para cerrar contratos, para negociar de forma efectiva, para realizar envíos sin complicaciones e incluso para asegurar una transferencia de dinero confiable en las exportaciones. responsabilidad de acompañar a otros comerciantes. Nuestro objetivo es claro: que nadie se quede en contactarnos. Nuestra información adecuada, ningún comerciante de Arad se planificamos según sus condiciones, capacidades y objetivos. Nadie necesita saberlo todo desde cero; solo hace falta tener la voluntad de avanzar, y nosotros estaremos a su lado en cada paso.

• Autora: Masoumeh Ghasemi, comerciante de Arad Branding.

Comercio con autenticidad

1

El sabor autenticidad, camino hacia

La galleta tradicional de Hamedán es una de las delicias más sabrosas que tiene sus raíces en la cultura y la historia de esta corazón de las personas gracias a su aroma y sabor inigualables. locales y fomentar la exportación de alimentos auténticos. paso efectivo para dar a conocer las capacidades ocultas de Hamedán tanto en los mercados nacionales como internacionales. Actualmente, gracias al aprovechamiento del potencial del branding y el empaquetado moderno, este dulce tradicional se encuentra en camino de ingresar a los mercados regionales del ayer y las oportunidades del mañana.

• Autor: Mostafa Yaghoubi Akbar, jefe de producción de pan Komaj Hamedán Arad Branding.



Crecimiento sostenible

2



En el camino hacia crecimiento

El comercio de ropa femenina, dada la mirada detallada a los gustos diversos de los clientes y a las exigencias culturales. Lo importante no es solo el diseño creativo, sino también el cumplimiento de los estándares de producción. La ropa no es simplemente un producto; es parte de la identidad y la autoestima de las mujeres. conocimiento del mercado para lograr precisa de las necesidades del mercado expansión de esta actividad comercial.

• Autor: Mazaher Parsa, comerciante de ropa femenina Arad Branding.

Confianza

3

El camino del progreso colabora

El comercio es el arte de colaborar y conectar; progreso, y la vida refleja los logros hacia el éxito. En el mundo complejo de hoy, si las empresas desean mantenerse, nos hemos esforzado por crear un espacio de interacción efectiva, ofrecer productos de alta calidad y respetar las necesidades del cliente, con el fin de proyectar una imagen clara de un comercio profesional: sino también por su papel en marca y convierte al mercado en un puente de oportunidades sostenibles.

• Autor: Vahid Nassehi, jefe de producción de lámparas Isfahan, Arad Branding.



Ingeniero Shabani: La exportación sostenible no se logra mediante descuentos ni competencia de precios, sino a través de un exportador que debe ser un analista del mercado global.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 85

Jueves

2025/07/30

AradBranding Página 4

AradBranding.com

Presencia efectiva Encuentro reflexivo



Visita

El representante en Viena y ex portavoz de la

Organización de Energía Atómica visitó las oficinas

Arad Branding

Durante este encuentro, el Dr. Seyed Khalil Mousavi destacó la importancia de las infraestructuras modernas en el comercio actual y expresó su satisfacción por las actividades de Arad Branding en la facilitación de los procesos de exportación y el fortalecimiento de la red de comerciantes iraníes. Al subrayar la necesidad de digitalizar las rutas del comercio exterior, empresa en el ámbito de la exportación y el desarrollo de mercados. y diplomáticas en el entorno merciales para colaborar en el camino Este encuentro se llevó a cabo en un ambiente cordial y especializado, donde ambas partes, tras analizar los desafíos y oportunidades del proceso de exportación desde Irán, expresaron su disposición para ampliar la cooperación estratégica en áreas como finanzas, logística y negociaciones internacionales. de Arad Branding sobre una economía centrada en el pueblo y la formación También afirmó que la presencia de expertos en el tejido comercial del país puede ser clave para superar muchos de los desafíos económicos. El Dr. Mousavi subrayó la importancia de la sinergia entre las instituciones académicas y comerciales para el desarrollo de las exportaciones no petroleras.

● Autor: Javad Ghasemi, Secretario General de la Comisión Arad Branding.

Innovación continua

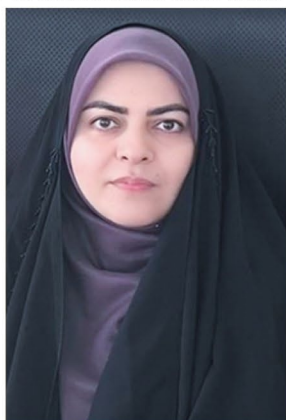
1

Calidad e innovación: camino crecimiento mercado

En el desarrollo del mercado de equipos sanitarios, siempre ponemos énfasis en la mejora de la calidad y la diversificación de los productos. con fabricantes capacitados y el seguimiento preciso de las necesidades de los clientes son principios fundamentales de nuestro trabajo. El apoyo completo, el servicio postventa profesional y los esfuerzos para reducir de las medidas que implementamos para lograr la máxima satisfacción del cliente a partir de los estándares internacionales. Cada nueva necesidad representa una oportunidad para nuestro progreso.

Autora: Elham Fallah, comerciante de sanitarios

● Arad Branding.

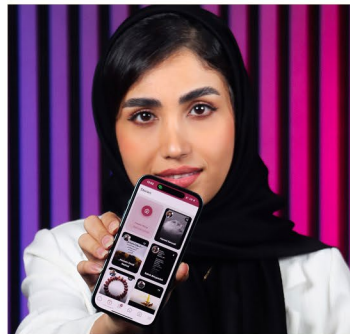


Maestra Thalia: Negociar es el arte de escuchar antes de hablar. Un comerciante que domine las técnicas de negociación, el lenguaje corporal y el arte de elegir.

Aplicación

2

La comunicación efectiva plataforma



Sé quien da el primer paso

no te conformes con esperar

En el mundo actual del comercio, crecimiento como una comunicación efectiva y una buena visibilidad. La aplicación Arad Branding, con la creación de la sección "Dory", ha hecho posible conectarse con cientos de comerciantes iraníes y extranjeros, presentar sus productos y construir oportunidades reales de colaboración a través de estas conversaciones. Cada nuevo contacto puede abrir ventas y la expansión del mercado. este espacio, no solo incrementas tu reconocimiento, sino que también lugar de esperar, deciden actuar.

● Autora: Kowsar Rahimi, redactora de medios Arad Branding.

Dirección de Arad Branding: Shp.Aradsbranding.

Capital duradero

3

Construcción de confianza el comercio

El comercio no se limita únicamente al intercambio de bienes, sino que también implica la transmisión de cultura, confianza y valores humanos. Cuando la base de una transacción se convierte en un puente duradero entre personas y naciones. construirse sobre la base de la confianza y el beneficio mutuo, para que no solo genere ganancias económicas, sino también crecimiento social. Con la expansión del comercio, las fronteras se vuelven más difusas y se crean nuevas oportunidades para todos; oportunidades que pueden ser. Por eso, en transparencia, el compromiso y la comunicación eficaz con nuestros el activo más valioso de todo comerciante exitoso en el mundo actual.

● Autor: Mansour Akhovat, jefe de producción de pasteles y galletas Golestan Arad Branding.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradsbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 84
Miércoles
2025/07/30
Página 1

AradBranding.com

Transformación profesional

Innovación

1



Una innovación revolucionaria

Los dispositivos domésticos comunes de purificación de agua, en lugar de conservar completamente el agua, hacen 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 problemas de agua, sino que y 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 purificador de agua en Arad Branding.

Eficiencia sostenible

2



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 y la optimización de procesos. Mejorar la productividad no solo impulsa el crecimiento económico, así es posible activar el potencial oculto 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.



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 Chababhar, ubicada en el punto más al sur de Irán, con un coeficiente comercial de siete. Tras completar podían aplicativos del grupo, elevé mi nivel, actualicé mi expediente profesional y, en octubre de 2024, me trasladé a la oficina 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



Número 84
Miércoles
2025/07/30
Página 2

Oficina de Comercio Siente el comercio

AradBranding.com

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 no 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 que reducir 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 extranjero, esta herramienta redefine el concepto de exportación. Un concepto feria internacional, folleto impreso ni contactos en el extranjero para iniciar. Con 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 el camino a la exportación para todos.

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



**La oficina de comercio global
está en tus manos**

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.

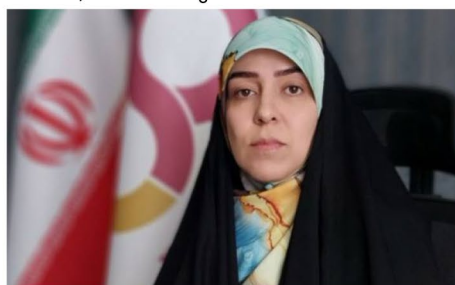
Oportunidad de

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. Entre los productos clave, la provincia de Azerbaiyán ofrece 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 global. El comercio actúa como un puente sólido que conecta economías, culturas y oportunidades entre países. Este puente permite a personas y servicios a nivel internacional, beneficiándose de mercados y recursos diversos. Además de impulsar las nuevas habilidades, el comercio fortalece las sociedades, generando nuevas oportunidades tanto para individuos como para empresas.

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

Profesora Talia: En el comercio, el primer principio es comprender con precisión las necesidades del mercado, y el segundo, presentar inteligentemente la oferta hacia .



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



De la heralomerio Un conocono basta



Terapeuta sin ingresos

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 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 de recursos, sino la falta de las propias capacidades.

Este hombre ha estado pesando 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 económica

1

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 ellos. No buscamos excusas, ahora es el momento de actuar: el hombre de Irán en la cima del comercio global con acciones inteligentes.

● Autor: Amir Azimzadeh, Director del Acero Ruso en Arad Branding.



Exportación

2



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 decorativos de pared en opciones atractivas para países internacionales, utilizar un embalaje profesional y mantener la autenticidad cultural son factores clave para el éxito en la exportación de este tipo de difusión del arte iraní y al fortalecimiento de la economía de los artesanos.

● Autor: Bijan Pourtaghi, Supervisor de Artesanías de Guilan, Arad Branding.

Marca iraní

3

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 a acceder directamente a compradores internacionales y consolidar. En este contexto, el azafrán iraní, como uno de los productos agrícolas más emblemáticos del país, ocupa en las exportaciones no petroleras.

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



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



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 84
Miércoles
2025/07/30
Página 4

AradBranding.com

Exportación dirigida Comercio inteligente



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 una comprensión profunda de las necesidades del comprador y una preparación mental de su intervención, destacó la importancia de la venta profesional: La verdadera venta no es casualidad. 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, ser repetible 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

1

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 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 enfrenta en su plataforma de lanzamiento.

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

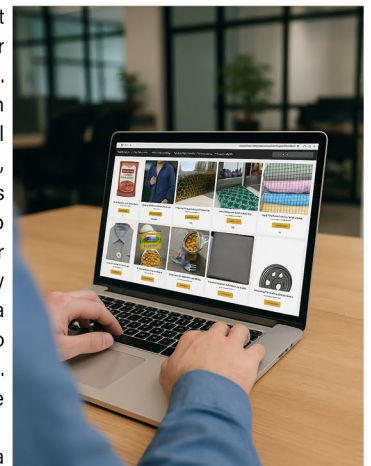
Casa de Comercio

2

Vitrina de honor de los comerciantes

En la sección Productos se presentan artículos cuidadosamente seleccionados por los comerciantes más experimentados. Estos productos se ofrecen con especificaciones detalladas, historial de ventas e información técnica clara, disponibles para los compradores interesados tanto nacionales como extranjeros. Esta sección ha logrado generar confianza en el proceso de compra y venta, al proporcionar transparencia y acceso directo al conocimiento acumulado por expertos del comercio. expuesto no es solo un objeto de estrategia y sabiduría comercial.

● Autora: Reyhane Bahrami empleada del departamento de Arad Branding.



Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Crecimiento sostenible

3

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 se han convertido en los factores clave del éxito. Hoy en día, en la exportación de productos agrícolas, lo que importa no es solo la producción, sino también la gestión va más allá de la simple venta de productos: representa la transmisión que permanece es una visión enfocada, una actualización constante y un progreso basado en la experiencia y la colaboración inteligente. El camino hacia una exportación sostenible solo será posible mediante una verdadera sinergia entre producción, suministro y marketing.

● Autora: Masoumeh Shabani, supervisora de manzanas en Teherán, Arad Branding.

Mühendis Ghorbani: Etkili bir satış, kalıcı bir güven inşasına bağlıdır; iyi bir ürün yalnızca yolun yarısıdır, diğer yarısı ise müşterinin satıcıyla kurduğu ilişkiyi kidenelde.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración
Wa.me/989190808088



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Ingresos saludables

1

**Convertirse comerciante**

La promoción en Arad Branding no es un costo de entrada ni una herramienta para atraer a nuevos miembros, sino una plataforma para publicitar productos y establecer una comensa específica. Este modelo se basa en la actividad especializada, la transparencia y la venta genuina, y tiene el punto de vista legal y religioso. Si se mantiene sobre principios éticos y con un enfoque en la calidad en Irán. El progreso es el resultado de la honestidad y la perseverancia en el trabajo.

● Autor: Houshang Rahmamat, servidor de calzado de montaña en Qom, AradBranding.

Exportabilidad

2

**Combinación higienedur**

Los envases desechables de aluminio representan una combinación de resistencia, higiene y ahorro, convirtiéndose en una elección inteligente para el estilo de vida acelerado de hoy. Gracias a su alta resistencia al calor y la posibilidad de usarlos directamente sobre el fuego, son una opción duradera y pedida para llevar. En un contexto donde la higiene alimentaria y la reducción del tiempo de lavado son cada vez más importantes en Irán, el mercado regional está en constante crecimiento.

● Autor: Mahyar Keyghobad, Supervisor de de Aluminio en Teherán, AradBranding.

Éxito sostenible y duro Como claro y firme



En Arad Branding, fluye una visión que va más allá de las fronteras; con estrategias inteligentes y una mirada orientada al futuro, trazamos un horizonte claro para los comerciantes de Irán y del mundo. Una de nuestras creencias fundamentales es que el éxito es una elección constante; no un acontecimiento fortuito, sino el resultado de decisiones conscientes, perseverancia continua y acompañamiento de un equipo profesional. En Arad, combinamos el esfuerzo incansable con el compromiso con la calidad y la exploración de nuevas oportunidades a nivel internacional, para crear una plataforma sólida para el crecimiento, la confianza y el desarrollo global. Cada proyecto que iniciamos refleja la fusión de experiencia, especialización y estándares profesionales internacionales. mercadoglobal, se puede trazar un nuevo rumbo en el mundo del comercio. Arad Branding no es solo una empresa; es un símbolo de poder, especialización, creatividad e innovación en el ámbito comercial. Apoyados en el conocimiento y la experiencia, no consideramos ninguna frontera como limitante y estamos convencidos de que ningún objetivo es inalcanzable. En este camino, hacer comercio con Arad es una puerta segura hacia los mercados internacionales y una plataforma para un crecimiento sostenible a nivel global.

● Autora: Sahar Alipour, Asesora Comercial en Arad Branding.

Director Ejecutivo

3

Generar confianza es un requisito previo para

Él no hablaba desde detrás de un escritorio, sino desde el corazón del campo del comercio. El ingeniero Ghorbani, director general de Arad Branding, en una reunión que se asemejaba más a una clase práctica, presentó una sino la comprensión precisa. "Según él, hay muchos vendedores que hablan mucho, pero pocos que realmente escuchan y entienden. Un negociador exitoso es aquel que, antes de presentar su propuesta, ha comprendido completamente las necesidades de la otra parte. Él recalcó que el comercio exitoso se basa en las relaciones humanas.

● Autora: Reza Bigdeli, experta en logística en Rusia, Arad Branding.

Profesora Talia: Una venta exitosa comienza con una comprensión precisa de las necesidades. Un comerciante inteligente es aquel que construye confianza, no solo vende un producto.



Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 2

AradBranding.com

Países exitosos como China, Japón y Corea del Sur son modelos claros que tenemos frente a nosotros; naciones que, apoyándose en millones de comerciantes activos, han logrado llevar sus productos locales a los mercados internacionales y obtener una gran participación en la economía global. En estos países, ser comerciante no es simplemente una ocupación, sino un pilar fundamental de la política de desarrollo de comerciantes internacionales, y hoy pueden afirmar con orgullo que una gran parte de su producto interno bruto proviene de exportaciones no petroleras. En cambio, nuestro país educado, sufre de una grave escasez de comerciantes. Esta carencia es una de las causas principales de la disminución de exportaciones, la limitación de ingresos en divisas, el estancamiento de la producción y, en última instancia, el aumento de la pobreza en diferentes capas de la sociedad. Contrario a la creencia popular, el comercio no está reservado únicamente para importadores o grandes capitalistas. Un verdadero comerciante es quien puede posicionar un producto iraní en los mercados internacionales mediante una estrategia adecuada de

marketing, generación de confianza y establecimiento de relaciones. Ser comerciante hoy en día no significa solo intercambiar bienes; implica ingresos sostenibles, prestigio social, conexiones internacionales y un papel clave en el desarrollo nacional. Cada comerciante puede ser el origen de un cambio en la vida de una de las causas principales de las deficiencias, generando oportunidades económicas con profundo impacto social. El comercio moderno implica la capacidad de "ingeniería de oportunidades": identificar ventajas competitivas y aprovecharlas. Ese paso, en escala nacional, los mercados exteriores. En una situación donde Irán tiene la capacidad de exportar a más de cien países, necesitaremos formar y apoyar a un millón de comerciantes capaces y comprometidos, que puedan llevar con orgullo la bandera de la producción nacional a los mercados globales. Para lograr esto, es necesario transformar el enfoque nacional hacia el comercio: dejar de ser reactivos y pasar a ser proactivos. El camino de la exportación debe estar abierto a todos los iraníes.

● Autor: Seyed Ahmad Tahvil, Presentador de Medios de Arad Branding.

Comercio construye embajadores del ojo



1 Salvar la economía

Code salud

1



Una exportación con el sabor

En el mundo acelerado de hoy, volver a una alimentación saludable y natural se ha convertido en una necesidad global. El pepinillo natural, como un producto auténtico y profundamente de la digestión, el fortalecimiento del sistema un alimento, sino un representante del estilo para posicionarse con fuerza en los mercados globales. Si este producto se presenta, envasa y promociona adecuadamente, puede convertirse en una exportación exitosa y de gran impacto.

● Autor: Vahid Rahimi, Supervisor de Pepinillos de Hamedán, Arad Branding.

Exportación

2

Un sabor saludable nacido tradición

En el corazón de cada hogar hay sabores que perduran y se convierten en recuerdos. Mis azúcares y caramelos cristalizados (nabat) 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, gusto y delicadeza. Los empaques, con diseños hermosos y funcionales, están preparados para ocasiones como regalos, celebraciones, ajuar de boda, atención en tiendas y ceremonias religiosas.

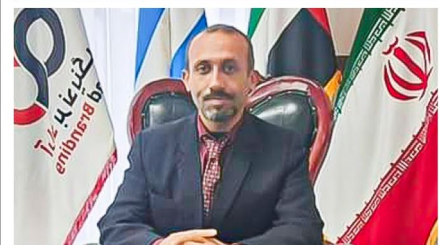
Cuando buscas un sabor saludable, es algo que permea el corazón.

● Autora: Parvin Hauni, cocinera de nabat Arad Branding.



Comercio

3



Cinco principios para construir

«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 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 éxito en estos cinco principios recorrerá el camino del comercio con seguridad y determinación.

● Autor: Mohammad Bagheri, Supervisor de Dátil Kabkab de Fars Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: El éxito en la exportación comienza con una comprensión del camino orientado a objetivos, especializada y basada en el diseño de rutas sostenibles.



Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Secretos del comercio trasfrerizo



El comercio, desde la mirada del maestro Thalia, no es simplemente una actividad económica; es comprensión del mercado y una visión estratégica. Ella cree que un comerciante exitoso es aquel que tiene una comprensión precisa de los deseos del cliente, que negocia con honestidad e inteligencia, y que comunica el valor del producto más allá del precio. Desde su perspectiva, vender significa tener la capacidad de establecer una comunicación efectiva, conocer las preocupaciones del cliente y ofrecer una respuesta precisa a sus necesidades. El precigra cuando está basada en el entendimiento mutuo y en la aplicación de técnicas y tácticas repetidas. En el ámbito de la exportación, la maestraenfatiza conocer el mercado objetivo, entender su idioma, analizar la ventaja competitiva del producto y gestionar no solo realizar una transacción acorto plazo.orden, perseverancia y decisionesbienpensadas.Todo comerciante debe saber que elcamino precisa a las necesidades del mercado. ● Autor: Majid Moradi, Directordelaoficina Mashhad, Arad Branding.

Comercio

1

La elección profesionales instalación

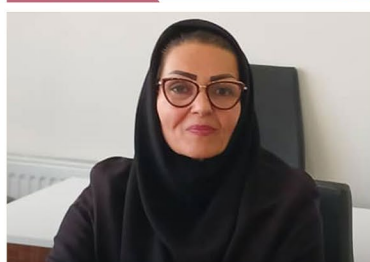
Si busca una instalación rápida, resistente y duradera adherencia extraordinn deslizamientos, incluso en condiciones ambientales exigentes. Su alta resistencia a la humedad y al calor convierte al GLR en una opción ideal para cocinas, baños, piscinas y espacios exteriores. El aflojamiento de los azulejos desaparece por completo, permite una instalación más precisa, rápida y limpia. Además, este producto ofrece un rendimiento fiable y profesional en la colocación de azulejos sobre todo tipo de superficies, incluyendo cemento, concreto, piedra e incluso azulejos antiguos.

● Autora: Darya Khorsand, comerciante de productos químicos para la construcción, Arad Branding.



Exportación

2



Alcanzar el mercado global

Hoy en día, Irán cuenta con una canasta de exportaciones diversificada que incluye Con un enfoque en las exportaciones no petroleras, se ha intentado reducir la dependencia del petróleo, aunque aún persisten desafíos coáculos, Irán posee un alto potencial para las a sus recursos una diversidad industrial considerable. no petroleras pueden allanar el camino hacia un objetivo requiere una presentación adecuada de las ventajas competitivas en el mercado global.

● Autora: Leila Sheikh, directora de cubos de basura plásticos en India, Arad Branding.

Industria

3

El comrio moda: entre rentadad

El comercio de prendas de vestir es una de las industrias más clave y extendidas del mundo, que no solo impacta en la economía de los países, sino que también desempeña un papel importante en largo camino desde diversos como tiendas minoristas, marcas de ujo y plataformas de venta en línea. El comercio de ropa es fuente de empleo para millones de personas en todo el mundo. Sin embargo, junto a las oportunidades económicas, las condiciones laborales inadecuadas.

● Autora: Azam Soltani, supervidero pafemenina en Teherán, Arad Branding.



Maestro Vahid: «Exportar significa cruzar las fronteras geográficas apoyndose en las ventajas competitivas. Cuando el comercio se presenta correctamente.



Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 4

AradBranding.com

De la producción nacional al mercado global



Inicié el camino mediante la producción de contenido especializado y la atención directa a los clientes. Con el aumento progresivo de llamadas y pedidos, organicé un equipo de ventas y establecí una estructura coherente. Este proceso facilitó relaciones más amplias con proveedores y, posteriormente, con el registro oficial de la marca y la creación de una empresa, se establecieron las bases necesarias para expandir nuestras actividades comerciales. Actualmente, he logrado distribuir productos a las 32 provincias del país y a cerca de 700 ciudades. Es un gran orgullo que hoy en día, el nombre de mi marca sea reconocido entre los actores del sector, y que se hayan establecido El punto de entrada al campo de la exportación surgió a partir de búsquedas en idioma persa realizadas por usuarios en el extranjero. Algunos de estos contactos fueron iraníes residentes contenido publicado en persa. Estas interacciones despertaron mi motivación para ingresar de manera más seria al mercado internacional. iniciar la exportación a varios países, incluidos algunos países europeos.

• Autora: Fatemeh Entesari, de Suministros de Mantas en Arad Branding.

Negociación de

1

La primera negocian exportación: miedo experia



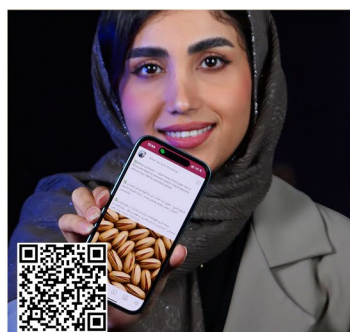
Mi primera negociación de exportación comenzó con mucha ansiedad, pero ese miedo pronto se transformó en una valiosa oportunidad. Cuando me tocó hablar por primera vez con un cliente extranjero, me sentía preocupada: no me muestro lo suficientemente profesional? Muy pronto comprendí que ese temor es la parte más natural de iniciar cualquier gran camino. Para superarlo, empecé a prepararme: importante es ser honesta y perseverante. perfecta, pero para mí fue una gran lección.

• Autora: Sousan Pourali, Gerente de exportación de Pasas en Kuwait Arad Branding.

Casa comercial

2

Publicación trilingüe: clave para penetrar



Con una publicación

Toma tres mercados

Si desea publicar un post estándar en la aplicación de Arad Branding, se recomienda hacerlo en tres idiomas. De este modo, su marca podrá acceder simultáneamente a varios mercados internacionales con una sola publicación. El contenido del post debe ser muy breve, profesional y enfocado, de manera que sea complementaria para una comunicación directa posterior. El orden recomendado de los idiomas es: inglés, árabe y persa, para priorizar al público internacional y dar una imagen más profesional a su marca.

• Autora: Kowsar Rahimi, redactora de medios Arad Branding.

Dirección de Arad Branding: Shp.Arading.

Sabor auténtico

3

De la mesa a la salud: un condimento popular

El pepinillo en vinagre, un condimento muy querido en las mesas iraníes, es mucho más que un simple potenciador del sabor; forma parte de nuestros recuerdos y gustos, un acompañante constante en nuestras Su textura crujiente y su sabor ácido y salado brindan una experiencia placentera al comer. Pero el pepinillo va más allá del gusto: posee beneficios para la salud que a menudo pasan desapercibidos. El proceso de fermentación natural lo convierte en una rica fuente de probióticos beneficiosos para el sistema digestivo. También contiene vitamina K, esencial para la salud ósea y la coagulación de la sangre. Y quizás algún día, ese sabor especial encuentre su lugar también en las mesas del mundo.

• Autora: Mahvash Majidifar, comerciante de pepinillos Arad Branding.

Ingeniero Shabani: «Una venta exitosa no depende solo de tener un buen producto; presentación oportuna y un seguimiento profesional. Cada venta construir.



Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088



Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 1
AradBranding.com

Hoja de ruta elcri erio de confiaza

Exportación

1



Arad Branding ile Salça İhracatında

El Grupo Arad Branding ha establecido las bases necesarias para desarrollar la exportación de pasta de tomate a los Emiratos Árabes Unidos, aprovechando infraestructuras comerciales avanzadas, oficinas especializadas, salas de exposición el proceso de exportación, analizando establecimientos locales se destacan como un mercado adecuado para la exportación de pasta de tomate alto consumo de y Arad hace que el camino de la exportación sea fácil y seguro para usted Arad Branding.

• Autor: Ali Ekberabadi, Comerciante de Pasta de Tomate Arad Branding.

Comercio Popular

2



El Amanecer del Comercio

Nuestro querido país, Irán, especialmente en sus regiones del norte, es uno de los principales productores del mundo de kiwi de alta calidad. Del mismo modo, el arroz iraní es uno de nuestros productos agrícolas selectos con un gran potencial de exportación. Gr pasos significativos en Cada proyecto es un destello de esperanza Ese experimente de comercio y exportación. Estamos avanzando juntos hacia un futuro donde se fortalece la esperanza

• Autor: Dadvar Ghaffari Responsable del Proyecto de Cítricos de Guilán AradBranding.



Entrevista con Mehdi Nuri Vala

Hoja de ruta

Requisito previo para unirse a los proyectos y comités de Arad

Hoja de Ruta": Más que un Plan, una Prueba de Madurez Comercial. En Arad Branding, una "hoja de ruta" no es simplemente un plan basado en un cronograma; es un marco claro para medir la disciplina, el compromiso, el seguimiento y la preparación de un comerciante para asumir responsabilidades mayores. Quien no sigue esta hoja de ruta demuestra que aún no ha alcanzado la madurez profesional necesaria y que no se le puede confiar en ta demuestra que ve el comercio no solo como una cuestión numérica, sino con una perspectiva constantemente en el centro comercial, compartir contenidos especializados, comunicarse activamente vitrinas. El desempeño de cada individuo impacta en la reputación de toda la marca. La más mínima falta de orden o debilidad de conducta en un proyecto puede poner en duda Por ello, la rigurosidad en la entrada a los proyectos no es una barrera personal, sino una necesidad lógica. Tener un alto nivel de promoción en Arad es una condición necesaria, pero nunca suficiente. Participar en proyectos de alto nivel requiere compromiso diario, disciplina operativa, presencia activa en los sistemas.

• Autor: Mehdi Nuri Vala, Comerciante de Equipos de Seguridad Arad Branding.

Ejecutivo Senior

3

Los Secretos del Éxito en la Exportación y la Negociación



En una entrevista que realicé con el Presidente del Consejo de Administración de Arad Branding, el Ingeniero She'bani, él destacó varios principios fundamentales sobre el comercio. En primer lugar, señaló sólidas con, comerciantes y representantes extranjeros son la fuerza impulsora de un comercio sostenible. Por último, hizo hincapié en la paciencia y el aprendizaje constante. Según sus palabras, el comercio es un viaje a largo plazo, y solo quienes, motivados y se actualizados pueden alcanzar el verdadero éxito.

• Autor: Muhammad Entezam Subdirector de Abastecimiento de Materiales Arad Branding.

Maestro Vahid: El comercio exitoso nace del profundo conocimiento del mercado y del arte profesional de la negociación. En el camino de la exportación, cada palabra .

Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088

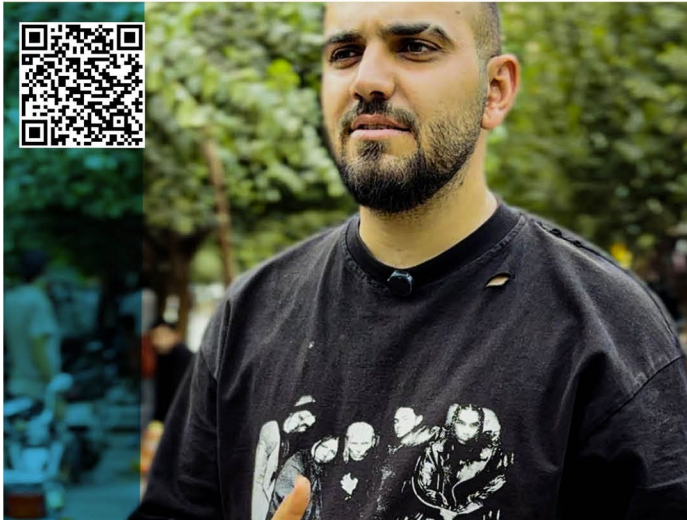




Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 2
AradBranding.com

Seguridad Apar entLibrtad Real



¿Ser dependiente o independiente?

Cuando escuché esas palabras, sentí como si alguien expresara exactamente lo que llevaba en el corazón. Durante años había estado atrapado en un dilema: ¿Un trabajo público aparentemente seguro y estable? ¿O el camino difícil pero dinámico del trabajo independiente? La verdad es que, en los trabajos del gobierno, el poder de decisión es extremadamente limitado. Tienes que estar allí a una hora fija todos los días. La mayoría de las veces, haces tareas que no has diseñado ni elegido tú mismo, y las decisiones importantes siempre ladebe pasar por mil procesos de aprobación, y al final, tal vez solo sea "escuchada, pero no aplicada. Pero ue no era un eslogan ni un anuncio; era la voz de la experiencia vivida. De repente, todo se volvió claro para mí. Ser dueño de un negocio o en un sentido más amplio, trabajar por cuenta propia significa recuperar la autoridad sobre tu vida. Significa trazar tu propio camino, establecer tus propios horarios de trabajo, definir tus propios límites de ingresos y, si lo deseas, tener un potencial de crecimiento ilimitado.

El trabajo independiente no es solo tener un negocio; es el símbolo de un estilo de vida. En este estilo, tú eres quien decide. Tu esfuerzo y creatividad se copuedes lograr es un pequeño, cada nueva idea y cada paso acertado pueden duplicar o incluso museguro, estabilidad, yaunque sea poco, siempre tendrás un ingreso. Pero nadie pregunta: ¿Qué estamos perdiendo detrás de esa oportunidades reales de desarrollo, carencia de libertad para decidir y la sensación de no Estas son las no fueron solo una frase Fueron un Si no tienes el control de tu vida, si no puedes trazar tu propio camino, entonces ni el trabajo más seguro puede darte negocio o en un sentido más amplio, verdadera satisfacción. sentido cuando se combina con poder de De lo contrario, vivir en una rutina garantizada solo nos Ahora soy más honesto conmigo mismo. Ahora sé que debo crear un negocio propio uno que contenga autoridad, Este es el inicio de un nuevo camino. El camino de regreso a mí mismo.

● Autor: Seyyid Mohammad Musavi
Asesor Comercial Arad Branding.

Identidad Comercial

1



La Importancia Marca Exportación

Hoy en día, los productores de pasta de tomate en Irán tienen más oportunidades que nunca para globaan una bashos emprendimientos fracasan es la falta de una perspectiva enfocada. Un producto como la pasta de tomate puede alto potencial de exportación mediante un envasado inteligente, la donde la marca es lo más importante, un producto sin identidad comercial se olvida fácilmente.

● Autor: Hamidreza Mokhammadli Responsable de Producto Pasta de Tomate, Arad Branding.

Crecimiento en la Exportación

2

Iran'dan Almanya'ya İhracatında

En los últimos años, la exportación de higos secos iraníes ha aumentado notablemente, especialmente los métodos tradicionales de secado han hecho que este producto gane popularidad entre los consumidores alemanes. Teniendo en cuenta los estrictos estándares e interés de las personas por una alimentación saludable ha convertido a este mercado europeo, centrándose en los procesos de.

● Autora: Fatee Ercemend Directora de Higo Seco en Alemania Arad Branding.



Estrategia

3



El Impacto de la Globalización

Comercio que Crece con Esperanza y Planificación La esperanza y los sueños son el motor de todo emprendimiento; sin embargo, sin planificación y esfuerzo intenso, es imposible alcanzar resultados. camino, pero lo que realmente define bilidad de responder a los cambios de manera oportuna gestión de recursos y una gran determinación. La clave del éxito está en mantener la esperanza, planificar meticulosamente y esforzarse sin cesar.

● Autor: Gholamali Zahidi Comerciante de Equipos de Purificación de Agua Arad Branding.

Ingeniero She'bani: El desarrollo de lortación solo cobra sentido ndo el productor adopta una visión global y el comerciante asume responsabilidadesi onales iraní.

Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088





Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 3
AradBranding.com

Dede elPrer Pas hata elAcrdo Fin



En cada rincón del mundo se vive una historia, y yo creo firmemente que Arad es narradora de una de las más auténticas: la historia de un movimiento, de la confianza y de un sueño que poco a poco se convierte en realidad. Diecinueve años de experiencia, esta estructura en un camino confiable. Arad no es solo un espacio

de comercio; es un puente firme y leal entre los mercados y yo un puente que va desde el primer contacto hasta el contrato final. Veo la Oficina Simayye Irán como el corazón palpitante de este flujo: el lugar donde proyectos internacionales; negocian con instituciones estatales, empresas globales y

organizaciones importantes, definen proyectos, firman contratos y abren con inteligencia el camino hacia los mercados globales. En este entorno, cada contacto es el un Veo a Iro una gran familia.

• Autora: Saba Sadeki Kia Directora de Gestión Interna Oficina Simayye Irán Arad Branding.

Exportación

1

İhracatta Hedef Pazarı Tanımanın

Los productos detergentes se fabrican en diferentes grados de calidad, determinados según las necesidades del cliente, los estándares del país de destino y las expectativas del mercado. Para desarrollar uno en la aduana. Los productos e higiene a los comerciantes e importadores extranjeros. Para lograr este objetivo, el principal requisito es establecer un invitación a comerciantes y turistas a Irán, permitirles conocer más de cerca la cultura iraní y fortalecer su confianza en un estratégico fundamental.

• Autora: Zohre Rüstemi Directora de Productos Detergentes en Omán Arad Branding.



El éxito es posible

2



La verdadera confianza en Dios

En nuestra cultura, trabajar arduamente siempre ha sido mostrado como el camino verdadero de confianza en Dios (tevekkül). Tevekkül significa confiar en la sabiduría de Dios experto sin preocuparnos por los detalles, también debemos entregar nuestra vida y los resultados de nuestro trabajo ser agotador ni angustiante. Si seguimos el camino correcto, cumplimos nuestras responsabilidades de la mejor manera y el de la mejor manera y con paz interior.

• Autora: Mezhgan Moheb Responsable del Proyecto de Provincia Arad Branding.

Emprendimiento

3

Ticaret Kültürünü Eğitimin

Con la alianza estratégica establecida entre el Grupo Comercial Kavian y el Instituto de Idiomas Nosrat, se ha dado el primer paso mediante la distribución del Periódico de Arad de inculcar una visión comercial desde un estilo como China, lo cual les ha permitido dominar una gran parte de los mercados. Con esta nueva estrategia, es posible sentar este movimiento, liderado actualmente por el Grupo Comercial Kavian, podría representar en el futuro económico del país.

• Autor: Mehdi Melikpur Director del Proyecto de Trajes en Emiratos Árabes Unidos Arad Branding.



Ingeniero Ghorbani: El comercio y la exportación no consisten únicamente en vender productos; también implican transmitir cultura, calidad y capacidad nacional al extranjero.

Bizim gazemiz muimiz
T.me/Aradbranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088





Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 4
AradBranding.com

La mentada de un comerciante profesional



Meta final De concepto a investigación

Los temas tratados en esta sesión no solo fueron educativos para mí, sino que también tenían una profundidad estratégica e interior significativa. Al inicio, cuando se habló del concepto de "silencio, comprendí que el silencio no es simplemente no hablar, sino elegir conscientemente no hablar cuando uno tiene la capacidad de hacerlo. Ese tipo de silencio es una virtud valiosa que derogo, Impactó profundamente. Comprendí que, si no sé lo que busco en la vida, entonces tampoco sabré qué hacer hoy. Cuando un joven comerciante habló de su sueño de formar mil comerciantes, me cuestioné a mí mismo: ¿A dónde quiero llegar realmente? ¿Tengo claro mi objetivo final? ¿Tengo un plan definido para los próximos tres años, un año, cada mes, cada semana y cada día? Para mí, el punto clave de la sesión fue este: quien aspire al éxito en la exportación debe alinear todos los aspectos de su vida con ese objetivo: desde la gestión del tiempo, la forma de comunicarse, su educación, la producción.

● Autor: Bahman Vafaei Líder del equipo de telas spunbond Arad Branding.

Comercio Confiable

1

Comercio Profesional con Apoyo Completo



Como Grupo Arad Branding, no solo nos enfocamos en el suministro y venta de productos; diseñamos y gestionamos todo el proceso comercial por usted: desde el análisis del mercado, la selección del grado de calidad adecuado, el embalaje conforme a los estándares, hasta la negociación con comprador exitoso nuestra experiencia, conocimiento profundo de los mercados globales y un equipo profesional de expertos, somos su socio de confianza en el camino a una rentabilidad sostenible.

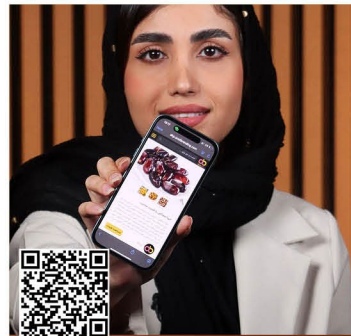
● Autor: Said Soltani Director de Dátil Medjool en Serbia Arad Branding.

Maestro Talia: El comercio es el motor impulsor del desarrollo nacional, y la exportación es la voz fuerte que resuena en el mundo con la capacidad iraní. Nuestra misión internacional.

Trading House

2

Enlace Directo: Un Camino Simple para



¡Vende sin hablar!

Los comerciantes activos en la plataforma "TACIRANSO" pueden atraer clientes directamente gracias a la función de enlace, dirigirse a la sección "Publicaciones publicadas" y hacer clic en la opción "Ver" para compartirse en redes sociales, grupos de trabajo o enviarse directamente a los clientes. Comunicación directa y sencilla es un método altamente eficaz para aumentar las visualizaciones, número de seguidores, el público objetivo adicional, obteniendo toda la información necesaria de un solo.

● Autora: Kevser Rahimi Editora Medios

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding. Arad Branding.

Seguro Iracat

3

Irán: El Corredor Seguro de Exportación Región

Irán: En Camino de Convertirse en un Centro Regional de Exportación y Logística. Irán, gracias a su posición estratégica en la intersección de tres continentes, su acceso a mares abiertos, importantes puertos como Bandar Abbas y Chabahar, y su cercanía a grandes puertos es la falta de uso pleno de estas infraestructuras y la ausencia de una red de envío, lo cual aumentará la confianza de los compradores extranjeros en los productos de origen iraní. Una exportación exitosa requiere logística profesional, relaciones internacionales. Ha llegado el momento de que Irán aproveche sus ventajas geográficas y su capacidad de producción nacional para reclamar una mayor participación en el comercio global.

● Autor: Soleimán Ali Tabar, Director de Tuberías y Accesorios de Polietileno Etiopía, Arad Branding.

Bizim gazemiz muimiz
T.me/AradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Wa.me/989190808088





Número 81
Domingo
2025/07/27

AradBranding Página 1

AradBranding.com

La expoación com La tranuildad lleg

Negociación

1



Principios éxito negociación

La negociación telefónica en el comercio para llegar a un acuerdo entre las partes, con el objetivo de ahorrar tiempo, reducir costos de desplazamiento. En este tipo de negociación, el éxito se logra cuando la persona entra en la conversación con total preparación, utiliza un tono profesional precisa, escucha atentamente al interlocutor y toma notas correctas de los puntos clave. que estos principios simples pueden hacer resultados exitosos y confiables.

• Autor: Ebrahim Taherzadeh, Gerente Ajar Emiratos, Arad Branding.

Exportación de verduras

2



Llevar sabor de Irán mesas

En el camino de la exportación de hierbas secas, siempre me he esforzado por presentar el sabor auténtico de las hierbas iraníes con la mejor calidad y estándares sanitarios a los mercados internacionales. Para mí, exportar no es solo enviar un producto; es transmitir una parte de la cultura, la salud y la reputación de Irán a otros países. Branding, la oportunidad de conectar a los productores nacionales con los mercados de desarrollo sostenible. Mi camino es llevar el sabor auténtico de Irán a mesas del mundo.

• Autora: Shafafeh Ahmadi, Gerente de Hierbas Secas para Rusia, Arad Branding.



He trabajado durante años en diferentes empleos; desde ser empleado en un banco hasta importar piezas electrónicas de países extranjeros e incluso abrir una mina con algunos amigos. Cada uno de estos caminos Porque siempre sentía que estaba gastando mi energía y capital en algo que al final no aportaba nada a mi país. Cuando importas, en realidad sacas dinero del país, y cuando eres empleado, simplemente te mueves en un ciclo fijo y limitado. Pero la exportación es exactamente lo contrario a todo eso. Exportar significa entrada de capital al país, significa impulsar la producción nacional, significa construir un futuro, tanto para ti como para los demás. Llegué a la convicción de que si quería hacer algo valioso, a largo plazo y a nivel mundial, debía entrar en el comercio de exportación. Desde entonces, con la colaboración y apoyo de mi familia, comenzamos el camino de exportar un producto que conocíamos bien, que teníamos un proveedor confiable y para el cual existía un buen mercado. Quizás al principio sea difícil, quizás el comienzo parezca, pero una vez que se da el primer paso, el camino se abre poco a poco. Se forman relaciones, se encuentran oportunidades y llegan personas que pueden ayudar. El comercio no es solo para personas especiales; es para, la única condición de que quieras, comiences y continúes.

• Autor: Behrouz Hassanzadeh, comerciante de dátiles, Arad Branding.

Director Ejecutivo

3

La clave del éxito en el comercio según ingeniero Ghorbani



El ingeniero Ghorbani, uno de los gerentes experimentados de Arad Branding, presentó en una de las reuniones internas de la organización puntos clave sobre comercio, negociación y exportación. y adaptarse inteligentemente a ellas. También enfatizó que la continuidad en la actividad es la clave para formar una marca comercial sólida y que las oportunidades de exportación no esperan a nadie. Un comerciante exitoso es aquel que, en lugar de esperar, es el iniciador de las, presentaciones y transacciones.

• Autor: Mostafa Haji Pour, Subdirector de Comunicaciones Internas, Arad Branding.

El ingeniero Shabani: En el proceso de exportación, conocer con precisión el mercado objetivo y entender las necesidades del cliente es prioritario antes de enviar la mercancía.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 81
Domingo
2025/07/27

AradBranding

Página 2

AradBranding.com

Recompensa en efectivo por invitar al comer



En el nuevo y sin precedentes plan del grupo Arad Branding, se ha creado una oportunidad de oro y el comercio profesional; un camino que no requiere capital inicial, ni experiencia previa, ni está limitado por la edad o el nivel educativo. Solo con presentar a una persona en este camino comercial, sin sorteo y de manera completamente transparente, puedes recibir una recompensa en efectivo equivalente a diez millones de tomanes. Esto significa que, en lugar de perder tiempo en caminos inciertos y con ingresos a generar ingresos millonarios desde hoy. Ahora imagina que en un período de camino; en menos de dos semanas, administrativas, ni promesas vacías, ni largas esperas. Solo basta con actuar con motivación y seriedad. Este plan está abierto para todos; seas madre ama de casa, estudiante, empleado, jubilado, o incluso alguien que aún no tiene un camino claro para su futuro. La única condición para entrar es tener la voluntad y la

decisión firme de cambiar tu vida. Quizás te preguntes, ¿qué pasa después de presentar a alguien? La respuesta es simple: la persona comerciantes de Arad y recibe apoyo completo y capacitación especializada en comercio nacional e internacional. Con las capacitaciones gratuitas que ofrece Arad Branding, podrá aprender rápidamente el comercio, conectar con clientes reales dentro y fuera del país, y comenzar a este camino. Porque Arad Branding no es solo una cohesionada para empoderar a las personas; una red que guía a cada individuo hacia el éxito mediante estructuras organizadas, capacitación No olvides: en el mundo de hoy, las oportunidades p camino es solo con una presentación, pero sus resultados pueden transforecer, invítalo hoy a este camino. No solo le estarás te estarás colocando a ti mismo en el camino del éxito y la ganancia. Este plan no es solo una recompensa. ● Autor: Seyed Ahmad Tahvar, Prntadorde Medios de Arad Branding.

Comercio

1



Inicio inteligente, construcción

Para iniciar un camino profesional en el comercio, no basta solo con tener un producto o motivación conocimiento preciso de la estructura del mercado, el dominio allanar Lo que para mí ha sido valioso en Arad Branding es la existencia de capacitaciones prácticas, estrategias claras y el acompañamiento de personas experimentadas cualquier persona, incluso sin experiencia previa. Aquí, en Arad Branding, se ha creado una oportunidad real para crecer.

● Autora: Manijeh Baghaei, comerciante camisetas para hombre, Arad Branding.

Transformación

2

Exportación profesional del

El producto es chapa galvanizada. Tras realizar investigaciones y análisis, he llegado a la conclusión de que el comercio internacional de chapa galvanizada ha disminuido, y la capacidad de producción de algunas empresas manufactureras también se ha reducido. alta calidad, lamentablemente de que, con el apoyo y respaldo de Arad Branding en el ámbito de la exportación de chapa galvanizada, en un futuro muy cercano nos convertiremos en uno de los mayores exportadores de chapas galvanizadas en el mundo.

● Autor: Ali Salimi, Director de Ca Galvada, Arad Branding.



Ganancia

3



Oportunidades rentables mundo

En los últimos años, la producción y el consumo de productos plásticos en Irán han experimentado un lugar destacado en el mercado de utensilios del hogar, cocina y mobiliario para exteriores, gracias a su precio accesible, peso ligero, gran variedad y durabilidad aceptable. y materiales higiénicos, se han convertido en una buena alternativa a los utensilios tradicionales. su alta resistencia a la humedad, nar el camino hacia una estrategia de branding especializada.

● Autor: Abolfazl Shahami, Director de Plásticos Omán Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: Una venta exitosa no es solo la transferencia de un producto; es construir una relación duradera con el cliente. Como comerciante, siempre he.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 81
Domingo
2025/07/27

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Esperanzas despiertas comienzo empieza aquí



Pensamiento erróneo

Sobre el inicio del comercio

A veces, uno aprende más al ver una simple que al escuchar cien conferencias. Lo que yo vi fue una gran verdad: que la pobreza no es solo la no buscan comodidad ni se está desvaneciendo. convence de que el camino correcto el principio. entre querer y poder; cuando alguien Entendí que, para muchos, el comercio no es un sueño lejano, sino un derecho legítimo. Y que solo por no ser vistos o por no tener apoyo, se les ha negado. persona la que se queda atrás: es la sociedad entera. Porque alguien que podía construir, fue descartado. Alguien que podía ser emprendedor, se rindió. Es precisamente ahí donde hay que actuar. Es exactamente ahí donde hay que hacer algo. Porque salvar a una persona de la desesperanza es salvar un futuro que pudo haber sido, un camino no recorrido, una fábrica que no se fundó, una familia que espera, y una generación que pudo haber aprendido que "ser alguien" no es exclusivo de los privilegiados.

● Autora: Samaneh Rajabi, mentora en exportaciones, Arad Branding.

Creación de valor

1

Comercio: crear productos

El comercio, en realidad, es la capacidad de identificar necesidades ocultas, diseñar soluciones efectivas, construir confianza entre las partes y transformar ideas crudas en valor real y tangible. En la era moderna, el éxito comercial no se resume únicamente en ofrecer un producto, sino que depende una conexión duradera con el cliente, satisface las necesidades la confianza y la creación de valor; un camino que, con responsabilidad, entendimiento mutuo y un enfoque a largo plazo, conduce a la estabilidad y al desarrollo sostenible.

● Autor: Gasem Nabi Yar, comerciante de Naqle Bidmeshk, Arad Branding.



Comercio

2



Irán: un puente tradición

Irán, con una historia milenaria en el comercio, hoy en día sigue siendo uno de los actores económicos clave en la región, expandiendo sus relaciones comerciales alfombras y los frutos secos, ha logrado ganarse la confianza de los mercados globales. Irán no solo destaca por sus recursos y producción, sino también por su ubicación geográfica estratégica, que lo convierte en una puerta segura para conectar Oriente y, así como Norte y Sur.

● Autora: Sedigheh Gholipour, Gerente de Alquitrán Arad Branding.

Mercado

3

Identificar una necesidad mercado

Para iniciar un camino comercial exitoso, la elección del producto adecuado es fundamental. Primero, evalúa las capacidades de tu lugar de residencia para no tener problemas en el suministro del producto y un entendimiento más profundo del mercado. También es mejor seleccionar un producto que cada producto tiene su propio cliente; el arte está en conocer el mercado objetivo y ser hábil en la venta para poder ofrecerlo con éxito.

● Autor: Taban Yazdani, Gerente de Alubukhara Rusia, Arad Branding.



Profesora Talia: En el proceso de exportación, no basta con tener un producto de calidad; lo que realmente importa es conocer con precisión el mercado objetivo.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 81
Domingo
2025/07/27

AradBranding Página 4

AradBranding.com

Camino del comercio moverse a legar al



Arad Branding, un camino hacia riqueza

Al ver este programa, realmente cambió mi perspectiva sobre el camino del comercio. Lo que la profesora Talia explicó con una expresión cercana y sincera es exactamente eso que muchos de nosotros ignoramos en el camino del negocio. Creer que solo con entrar a un trabajo y esperar que todo se arregle solo, es una ilusión. La profesora, con ejemplos sencillos como manejar o el camino en la carretera, mostró que el comercio no es solo tener producto o capital. Comercio significa saber en qué camino estás, qué herramientas necesitas y no veas clientes, no hables ni cierres negocios, nada sucederá. Esto es algo que no se aprende en la Una parte muy importante de lo que dijo la profesora, que para mí fue muy instructiva, es que todo termina en el cliente. Puedes tener el mejor producto, buen precio, alta calidad, un empaque de primera, pero si no tienes clientes, prácticamente no tienes nada. Es el cliente quien da vida al negocio. Así que en lugar de enfocarnos solo en mejorar la apariencia del trabajo, debemos concentrarnos en encontrar clientes y mantenerlos.

• Autora: Fatemeh Mohammadi, consultora comercial en Arad Branding.

Mercado global

1

La clave del éxito en el comercio

El objetivo de Arad es apoyar a los sectores desfavorecidos para alcanzar ingresos en dólares y promover el crecimiento personal y social. El comercio exitoso se claros, planificación, esfuerzo constante y aprendizaje de una y una planificación inteligente, es posio actual, el éxito no es casualidad; es el resultado del compromiso, la conciencia y la perseverancia. Arad ha creado una oportunidad para que las personas puedan en el incluso sin inicial.

• Autor: Saeed Khoshkish, comerciante de tuberías de polietileno en Arad Branding.



Profesor Vahid: El comercio significa identificar con precisión las necesidades del mercado y ofrecer respuestas efectivas, precisión y compromiso. es mánica.

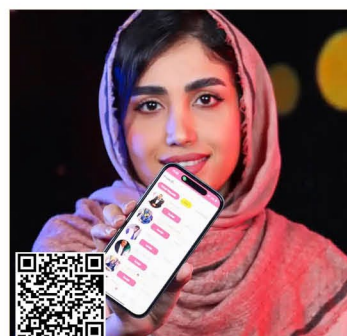
Aplicación

2

Con Arad, haz tus conexiones internacionales

Para ingresar al gran mercado global, el primer y más importante paso es establecer conexiones dirigidas y fundamentadas. Sin comunicación, incluso los mejores productos y servicios nãpidapara crear estas Al ingresar a la app y usar la sección de «Comunicación» con la opción «Find», puedes seleccionar el país comerciantes, ese país. Solo necesitas presentar productos para que se abra la puerta a la colaboración con actores reales El punto clave es que crear conexiones no es una acción puntual, en un hábito diario.

• Autora: Kosar Rahimi, editora de medios Arad Branding.



A un paso de la internacionalización

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Producto genuino

3

una joya negra del corazón de los Irán

El dátil Mazafati, con su color oscuro, textura suave y sabor dulce y acaramelado, no solo es uno de los tipos de dátiles más finos de Irán, sino también una joya brillante en el mercado mundial de productos agrícolas. Este dátil, que se cultiva principalmente en la provincia de Kerman, especialmente fibra, potasio y antioxidantes. Estas camercados de exportación, el dátil Lo que distingue a este producto no es solo su calidad excepcional, sino también la cultura y la autenticidad que se encuentran en cada fruto; un legado que ha sobrevivido generación tras generación entre los palmeros del os y de exportación, adorna las mesas de personas en todo el mundo.

• Autor: Ali Ghasemzadeh, comerciante de dátiles de Arad Branding.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 80
S á b a d o
2025/07/26

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Comercio para todos hasta cubrir con

Comercio

1



Una oportunidad agricultur

Dada la alta demanda de la India por productos agrícolas iraníes, especialmente la ciruela pasa (Aloo Bukhara), se ha creado una excelente capacidad de exportación para los actores de este sector. La experiencia ha demostrado que, debido a su gran población y diversidad de gustos adecuado para frutas secas y procesadas. presencia sostenible en este mercado. La exportación de ciruela pasa a la India de Irán, sino también generar numerosas productores y exportadores nacionales.

• Autor: Saeid Khorasanian, Director de Aloo Bukhara India Arad Branding.

Camino hacia

2



Un camino que atravesó

A lo largo de mi trayectoria comercial, llegué a la convicción de que muchas grandes oportunidades están ocultas. Siempre se repite en mi mente la frase de que quizás, al otro lado del comercio de adhesivos para azulejos y cerámica, sabía que no sería un camino fácil, pero tenía la fe de que, con valentía y acción correcta, podría obtener una parte del mercado. Hoy, si he logrado algún resultado, es gracias a retroceder, me mantuve firme y seguí adelante.

• Autor: Mohammad Javad Matous, comerciante de adhesivos y cerámica, Arad Branding.



Muchos creen que la actividad comercial está reservada para un grupo exclusivo y requiere un capital considerable, pero la realidad es muy diferente. Como miembro del equipo de Arad Branding, he visto que muchas personas, sin capital inicial ni experiencia previa en comercio, han logrado convertirse en comerciantes exitosos solo adquiriendo las habilidades necesarias. Es importante destacar que las habilidades para el comercio son adquiribles y no dependen de factores hereditarios o innatos. Estas habilidades se dividen en dos categorías principales. La primera incluye todas las habilidades relacionadas con la personalidad del comerciante, como vestimenta, comportamiento, confianza, creencias internas, forma de hablar y otras características que fortalecen el prestigio personal en las relaciones comerciales. La segunda categoría se refiere al conocimiento técnico en comercio, incluyendo técnicas de negociación, internacional, terminología sin experiencia previa puede alcanzar un nivel adecuado para comenzar su actividad comercial en tres a seis meses. La ventaja de Arad Branding es que ofrece toda esta formación gratuitamente para quienes desean entrar en el comercio o mejorar su conocimiento económico.

• Autora: Leili Mohammadi, Subdirectora de Asignaciones de Arad Branding.

Camino al

3

Un futuro brillante comercio

El comercio para mí no es solo un trabajo; es un camino seguro para construir un futuro brillante para mí y mis hijos. En Arad Branding, aprendí que es posible ingresar al comercio profesional incluso sin capital inicial o fábrica, encontrar clientes nacionales e internacionales y alcanzar una posición que alguna vez fue solo un sueño. Arad Branding, con su estructura inteligente, formación dirigida, infraestructura técnica y amplias conexiones globales, ha creado las condiciones para que cualquiera con voluntad y perseverancia pueda correr, no solo mi vuelve más accesible, y Arad Branding es ese apoyo confiable que muchos de nosotros necesitábamos. Como mujer iraní, declaro con orgullo que no hay límites en el camino del comercio; lo único que necesitamos es creer en nosotros mismos y elegir un compañero correcto.

• Autora: Tahereh Sadat Hosseini, Supervisora de Pato Narmineh Baft Tehran, Arad Branding.



Profesor Vahid: La exportación no es solo enviar productos; es el inicio profesional y duradera. Cuando seguimos los principios de comunicación, compromiso y empeño, el mercado.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 80
S á b a d o
2025/07/26

AradBranding Página 2

AradBranding.com

Visita comancio de colaboón en eport



Representantes de Arad Branding International visitaron

De la fabrica de kimchi



En una visita oficial realizada con la presencia del Sr. Nadim Ahmed, representante de Pakistán, y el Sr. Mohammad Jafar, representante de Líbano, a la fábrica de encurtidos Padidar, se brindó la oportunidad para que los representantes extranjeros conocieran de cerca las capacidades productivas, las infraestructuras sanitarias y las competencias exportadoras de la empresa. Esta visita tuvo como objetivo evaluar la capacidad de producción en masa, revisar los procesos de producción estándar y valorar las condiciones para la exportación. Durante la visita, se presentaron de manera clara y adaptación del producto al gusto de los consumidores de sus respectivos

países, lo que evidenció su interés serio por futuras colaboraciones. Afortunadamente, los comentarios fueron muy positivos y alentadores, y parece que esta interacción marcará un buen inicio para la entrada oficial de los productos de la fábrica Padidar en los mercados de Pakistán y Líbano. En el futuro, es esencial que lerficial de la empresa, sino que se prepare y entregue de manera focalizada la información técnica requerida por la parte extranjera, incluyendo certificados sanitarios, capacidad diaria de producción, almacenamiento, detalles de embalaje y gestión de calidad.

● Autor: Mohammad Saber, Asesor Comercial de Arad Branding.

Transformación

1



La prioridad del come

Sentarse y esperar no es el camino En el mundo del comercio, las oportunidades no llegan a las personas pasivas, sino que se crean para quienes tienen el valor de actuar. En Arad Branding aprendí que si esperas, los competidores conquistarán el mercado antes que tú. de decisiones rápida y una visión internacional. Si quieres crecer, debes salir del caparazón de la duda, asumir luchar por un futuro diferente.

● Autora: Shahla Rahimian, Supervisora Far Gardan Khorasan Razavi, Arad Branding.

Exportación

2

El papel de exportación mejora

La exportación juega un papel clave en la mejora del prestigio del país, al aumentar sus ventas y contribuir a la generación de divisas para el país. Este camino conduce a la mejora de la calidad. Además, la exportación crea un entorno propicio para atraer inversiones extranjeras y el crecimiento. Finalmente, es una herramienta eficaz para el progreso sostenible. Este camino es un puente hacia globales.

● Autor: Behzad Ahmadi, Director de Líquid Limpieza Ghana, Arad Branding.



Comunicación

3



Establecer relaciones con

En el mundo del comercio moderno, el éxito no se limita solo a la venta inicial, sino que reside en mantener y fortalecer la relación con los clientes. Las relaciones a largo plazo fomentan la lealtad, la repetición de compra y la transformación del cliente en los clientes construyen una red de factores de fidelización ayuda a conservar la interacción. En una buena relación, el cliente siente que es escuchado y que es importante para la empresa.

● Autor: Ahmad Reza Boudaghi, Supervisor de Zereshk Qom, Arad Branding.

Profesora Talia: En las ventas, el principio fundamental es conocer la necesidad del cliente y ofrecer una solución precisa. Cuando se construye la confianza, la venta se convierte en una relación duradera.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 80
S á b a d o
2025/07/26

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Adquirir habilidades Condición para como



Unas horas con un alto directivo Ingeniero Shabani

En el camino hacia la creación de riqueza, si alguien decide convertirse en comerciante, debe saber que, como cualquier otra profesión, el comercio también requiere aprendizaje y adquisición de habilidades. Las habilidades necesarias para tener éxito son todas adquiribles. Se encuentran con una persona competente y hábil, están dispuestos a entregarse a principios:

La primera categoría está relacionada con el «yo comerciante», es decir, la apariencia, comportamiento, habla, personalidad y creencias individuales que deben el «comercio», es decir, el conocimiento y la conciencia sobre principios y técnicas comerciales, transporte y aduanas, regulaciones internacionales, terminología técnica y otros asuntos relacionados.

habilidades en un periodo de tres a seis meses. La ventaja especial de este camino, en Arad Branding, es que toda la formación se ofrece gratuitamente al público en general; ya sea en línea, a través de la Escuela de Comercio, o en sesiones presenciales, talleres, grupos de trabajo y conferencias especializadas. ● Autora: Sahar Alipour, Asea Comercial de Arad Branding.

Camino de crecimiento

1

Arad Branding; el punto conexión

En una era donde la diferenciación es la clave para la supervivencia de los negocios, la empresa Arad Branding, Esta organización ofrece servicios integrados en tres áreas principales: desarrollo de estrategia de branding (identidad visual, posicionamiento, storytelling de marca), marketing digital (campañas dirigidas, SEO, gestión de competidores), con el objetivo de transformar los complejos. La exitosa experiencia de Arad en colaboración con una esta organización para ofrecer soluciones personalizadas.

● Autor: Nabiollah Bahalo, jefe de Almendras de Chaharmahal Bakhtiari, Arad Branding.



Transformación

2



Azafrán Irán; puente dorado

El azafrán, conocido desde antaño como el "oro rojo", hoy en día ocupa un lugar estratégico en el comercio mundial, y con más del 90 % de la producción, Irán es el actor principal en este mercado. Francia, así como países asiáticos como pesar de desafíos como las sanciones y la debilidad en el branding, la oportunidad de desarrollar las exportaciones mediante la mejora del empaque, la tecnología agrícola y la presencia internacional estando vigente.

● Autor: Mehdi Hadadi, comerciante de azafrán de Arad Branding.

Infraestructura

3

Camino crecimiento indtrial

La exportación de tuberías de polietileno desde Irán, como una de las capacidades clave no petroleras, desempeña un papel importante en el desarrollo económico y el aumento de los ingresos en divisas del país. El acceso a abund mano de obra especializada han convertido a Irones, además de generar divisas, contribuyen a la mejora tecnológica, las relaciones comercialesinternacionales.a las normas internacionalesConeldesarrollo de infraestructuras para y elevar la posición industrial del país.

● Autora: Narges Darabi,Tuberías y Conexiones Alborz, Arad Branding.



IngenieroShabani:En exportación, lo que importa más qu el precio es el compromiso con la calidad, la continuidad en la comunicación y la comprensión quien envía confía.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 80
S á b a d o
2025/07/26

AradBranding Página 4

AradBranding.com

De la veta cnfnz vae cano de exporación



En una de las sesiones especializadas de Arad Branding, el profesor Vahid presentó una perspectiva diferente sobre el concepto de comercio y exportación, con un enfoque científico, preciso y estratégico, que resultaba imprescindible para todo actor económico. Según él, el comercio no se limita únicamente a la venta de productos; es la construcción de un camino claro, sostenible e inteligente qo del mercado objetivo conduce Uno de los puntos clave que el profesor Vahid enfatizó fue el papel del "silencio" en las negociaciones. En su opinión, un comerciante exitoso es aquel que, en lugar de hablar demauye en publicidad pasajera, sino en la Desde su perspectiva, el comercio es un campo de acción, no un de tomar decisiones, no quien simplemente espera condiciones ideales. Además, consideró el análisis detallado de los mercados objetivos para la exportación como un pilar esencial del comercio exitoso, advirtiendo gustos Al el comercio, tiene más éxito quien construye confianza antes de hacer una propuesta y se hace visible antes de vender."

• Autor: Amir Karimi, Director del equipo de branding de Arad Branding.

Comerciante

1

Un camino seguro para avanzar comercio



Familiarizarse con la empresadelcomercio siempre recuerda esta verdad: que el esfuerzo constante, aunque sea pequeño, daráos, especialmente las batas desechables, la industria manufacturera y ha podido desempeñar un papel importante en el Arad Branding, con una experiencia de 19 años, ha trazado un camino claro para que con esperanza y motivación podamos lograr un crecimiento efectivo en las transacciones internas y de exportación. Y este camino se vuelve más claro con la guía de Arad.

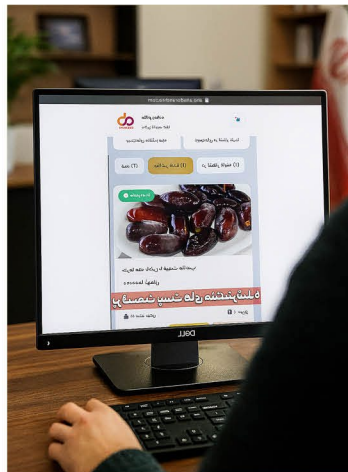
• Autora: Sohaila Karami, comciante de textiles médicos de Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: Una exportación exitosa comienza con el conocimiento del mercado objetivo. Un comerciante profesional, antes de vender, primero construye.

Tajartkhaneh

2

Más visibilidad con compartir inteligente



Para aumentar la visibilidad de las publicaciones en Arad Branding Business Hub, no basta con crear maneras más efectivas es compartir el enlace directo de la publicación y en el texto escribir "enlace en el primer comentariexto. Comenzar a la participación de los usuarios incrementa la interacciós comentarios y mantenerse activo en ellos juega un papel importante para fortalecer tu posición en el algoritmo. El uso estratégico de hashtags también ayuda a las visitas a la publicación.

• Autor: Reyhaneh Bahrami, empleda

Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding. del departamento Arad Branding.

Progreso sostenible

3

De la idea al mercado: papel del florecimiento

En el camino hacia el crecimiento y progreso de cualquier sociedad, el papel de los comerciantes en el apoyo a las invenciones e innovaciones es de suma importancia; una perspectiva clara y efectiva en una cultura que desea superar la estasis y florecer. Para compensar los rezagos, es necesario las en la oscuridad para iluminar el camino para todos. Uno de los proyectos y productos basados en conocimiento de altsentar y expandir los logros científicos y tecnológicos en los mercados internacionales. Estamos a la espera de la definición de los capítulos y proyectos de este plan, pero lo que está claro es la gran necesidad del país de una sinergia entre inventores, innovadores y actores económicos para lograr un futuro sostenible y brillante.

• Autor: Kianoush Rostami, gerente de Badam Mamaei Hind, Arad Branding.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 79
Viernes
2025/07/23
Página 1

Aprendizaje continuo La clave de la perm

AradBranding.com

Mujeres

1



Ilam y las ventajas medicinales

Ilam, con su diversidad de plantas medicinales como ruibarbo, azafrán silvestre, flor de borraja, milenrama, mejor por productos orgánicos y medicinales. El clima particular de esta provincia ofrece un entorno ideal para el cultivo de plantas con propiedades terapéuticas, facilitando el desarrollo de los locales y el aprovechamiento de la asop branding internacional, ha creado una plataforma adecuada para presentar las capacidades de las plantas medicinales de Ilam.

● Autora: Farya Hadizadeh, Jefa de Plantas de Ilam AradBranding.

Comercio

2



Comercio regional productos

La exportación de Mustrang de Irán, con alta calidad y precio adecuado, ha logrado una buena posición en los mercados regionales. Estas características no solo han aumentado la demanda en países como Turquía, sino que también han creado una base sólida para el establecimiento de colaboraciones comerciales sostenibles con los países vecinos. Atunidades en crecimiento en su aspecto económico, la exportación de suministro estable y el para mantener este

● Autora: Fahimeh Valle, Gerente de Mustrang Turquía AradBranding.



Hoy estuve en un grupo donde realmente muchas cosas se aclararon para mí. Escuché conversaciones que tal vez habían estado en mi mente muchas veces, pero nunca alguien me las había explicado de manera tan clara y directa. Uno de los puntos importantes fue que el amor por el trabajo significa sacrificarse por ese trabajo. Cuando dices «me he comprometido con el comercio», significa que estás enamorado del trabajo, del producto, del proceso de presentación. No es esperar a que todo sea perfecto para comenzar. Puso un ejemplo simple e interesante: una buena pizza viene de una receta precisa. No puedes actuar según tu propio gusto. Algunos creen que aciencia. Algunos quieren resultados rápidos, como si una buena pizza saliera del horno inmediatamente. Pero no entienden que un buen horneado toma tiempo. El comercio es igual. No puedes empezar hoy y mañana tener un cliente fijo en el extranjero. Debes tener paciencia, estar dispuesto a aprender. También hay que saber que si conoces el 70% de algo, el 30% restante es aún más valioso, porque ese 30% puede decidir tu. Un punto importante también fue nuestra actitud hacia clientes y proveedores. Dijeron que no debemos ver todo en blanco o negro, es decir, no pensar que todos son buenos ni que todos son malos.

● Autora: Shahrnaz Heidari, Jefa de Perfil de Aluminio en Teherán, Arad Branding.

Marca iraní

3

Exportación: camino para el crecimiento marcas iraníes

El comercio mundial es una amplia puerta hacia oportunidades ilimitadas y grandes logros. Cada producto que se exporta a los mercados internacionales representa un gran paso para construir un legado global y valioso para su negocio. Con la exportación, no solo amplía su mercado, sino que también eleva la posición de su marca; este camino requiere planificación, perseverancia. La continuidad en la presentación de la marca, la estabilidad en la calidad y el seguimiento constante de las comunicaciones son pilares fundamentales del. Si el café se ofrece con un enfoque científico y orientado a la exportación, puede convertirse en uno de los productos una oportunidad dorada para consolidar. Este camino requiere apoyo estructural, branding inteligente y un papel activo serio de los comerciantes de Arad en los mercados objetivo. Y para el éxito, la objetivo son indispensables.

● Autor: Mojtaba Mikaeilzadeh, Café Aorz, Arad Branding.



Profesora Talia: En la exportación, lo que es más importante que el producto es si el comerciante no conoce el destino, por más bueno que sea su producto, no tendrá éxito.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 79
Viernes
2025/07/23
Página 2

AradBranding.com

No te escondas Sé visto como un profesional



Entrevista con Tohid Alizadeh

La ocultación de información en Bio: una barrera invisible en el camino del comercio exitoso

A lo largo de actividades de campo y múltiples observaciones, se ha detectado que algunos comerciantes, incluso después de varios meses de actividad, aún no han presentado ninguna introducción clara de sí mismos en el entorno digital. No cuentan con una fotografía profesional, ni una breve descripción de su área de especialización, ni "Primero debo alcanzar ingresos o éxito, y luego me presentaré". Sin embargo, esta es la confianza. Una presentación clara y transparente es uno de los pilares fundamentales de la confianza inicial. Cuando un cliente potencial entra a tu perfil de WhatsApp o cualquier red social, decide en lo importante es

que incluso si aún no viera en tu biografía una imagen profesional, tu cargo dentro de la organización, el producto objetivo y tu relación con la marca Arad Branding. Esta acción sencilla demuestra seriedad, planificación y compromiso. Pierde no solo la oportunidad de ser visto, sino también demuestra que aún no confía plenamente en sí mismo ni en su camino. Imagen entre comerciantes internacionales, sino que también les muestra a los compradores que están tratando con una persona seria, organizada y respaldada por una marca confiable.

● Autor: Tohid Alizadeh, Comerciante de Aceite de Motor Arad Branding.

Transformación comercial

1



La prioridad del comercio

El comercio ha sido el punto de inflexión de gran desarrollo y progreso sostenible, es necesario recurrir al comercio y colocarlo como una prioridad. Los países que hoy tienen voz en el ámbito global, reconocieron hace años el comercio como el motor impulsor de sus cadenas de suministro globales, allanaron su camino hacia el crecimiento. Requiere voluntad y acción colectiva.

● Autor: Majid Aynollahi, Director de Detergente en Polvo Armenia, Arad Branding.

Comunicación eficaz

2

El éxito depende de la información

En el comercio, hay dos elementos fundamentales: la información y las relaciones. Cuanto más fuertes sean nuestra información y nuestras conexiones, yo, Badri Hamzehkhani, responsable de branding de la que los pilares del éxito comercial son precisamente de esfuerzo en la recolección de datos precisos, análisis de mercado y establecimiento de manera mediante información y estrategias bien construidas.

● Autora: Badri Hamzehkhani, comerciante de ciruela pasa Arad Branding.



Producción

3



Convertir la producción en dignidad

La producción orientada al comercio es un paso importante para el empleo del país y la generación de ingresos en condiciones económicas difíciles, alcanzar la riqueza y el éxito cuyo destino sea los mercados comerciales. Si solo producimos alcanzaremos el auge que merecemos. Pero cuando nuestro producto se coloca en el escaparate del comercio internacional, su valor real se revela. El comercio no solo genera ingresos, sino que también otorga para el productor como para el país.

● Autor: Mohammad Sadeghian, jefe de muebles de Teherán Arad Branding.

Ingeniero Ghorbani: Exportar significa jugar según las reglas internacionales. Quien no las conozca, por mucho que tenga un buen producto, no tendrá lugar en el efecto.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 79
Viernes
2025/07/23
Página 3

AradBranding.com

Comerciante silencioso cliente ausente



Negocio como

La ocultación en los negocios, es el veneno del éxito

Muchos, cuando ingresan al mundo del comercio y obtienen una promoción, creen que el sistema por sí solo les atraerá clientes, hará marketing y todo avanzará automáticamente. Pero el comercio real no funciona así. Hacer negocios significa "mostrar activamente tus capacidades"; es decir, debes salir al escenario, presentarte, anunciar tu presencia y

El sistema es solo un escenario, pero si el actor no entra, no habrá función. He visto muchas veces comerciantes que, a pesar de tener su página en la plataforma comercial, no tienen binación. Google burelevante. El cliente tamntemente: crear contenido, subir fotos reales de los envíos, publicar historias, describir bien el producto, responder

mensajes, e incluso hacer preguntas al cliente. Tienes que erar, no será visto, ni logrará ventas. El comercio es un camino elegido, y ser visible en este camino comienza con acciones constantes, no con una espera pasiva.

• Autor: Hamidreza Aghili, comerciante de muebles Arad Branding.

Sustento limpio

1

Comercio con intención, servicio

Estas enseñanzas muestran que el comercio en el Islam no es solo un medio para obtener ingresos, sino también una oportunidad para servir a la sociedad y buscar la satisfacción de Dios. La visión islámica del comercio es En la cultura islámica, el coon smo, sino que también crea oportunidades de empleo, crecimiento económico y servicio a la comunidad. Y esto significa que el comercio es un camino para acercarse a Dios.

• Autor: Mohammad Ahmadi, gerente de Mortero Somalia, Arad Branding.



Transformación

2



Líder en el suministro salud

Considero el comercio como un camino para el desarrollo, la transformación y la creación de valor; un camino que ofrece múltiples oportunidades para el crecimiento En el ámbito responsabilidad de proveer productos que se lleva a cabo con precisión, orden y Lo que para mí es importante en este camino e innovación; porque creo firmemente que los productos del sector salud requieren más que cualquier otro la construcción de confianza, la transparencia

• Autora: Marziyeh Shalchi, Jefa de Ropa Hospitalaria de Qom, Arad Branding.

Análisis

3

Enfoque en la calidad, visión

En el ámbito del comercio de azulejos y experiencia ha demostrado que establecer una comunicación efectiva con los clientes y analizar cuidadosamente sus necesidades allana el camino para crearara mejorar la ventaja competitiva del producto y mantener de forma constante la satisfacción del público plataforma de lanzamiento para el desarrollo de marca y penetrahecho que mi actividad no se limite simplemente a vender, sino que se convierta en un puente de confianza y colaboración a largo plazo con los clientes.

• Autora: Maryam Khaki, supesora de azulejos y cerámica de Isfahan Arad Branding.



Profesor Wahid: El comercio significa construir el futuro con voluntad y decisión. el mundo del comercio. El comercio es construir un camino de ventas, no solocomprar .



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 79
Viernes
2025/07/23
Página 4

AradBranding.com

Omán, la puta de xportac

Una oportuiad toda Irán



Analisis de capacidad
Mercado económico
Omán

Ver este video fue muy interesante y educativo para mí, ya que presentaba una imagen completa y precisa de las capacidades comerciales de Omán en el ámbito del comercio exterior. Un país que, debido a su frontera marítima compartida con Irán y su posición estratégica en el Estrecho de Ormuz, es reconocido como una de las oportunidades doradas de exportación para Irán. Lo que más llamó mi atención fue la exitosa gestión económica de este país; una nación con una población de aproximadamente 5 millones de personas que, a pesar de descubrir sus recursos petroleros todos los días, llegando incluso hasta un 34%. Hoy en día, las exportaciones anuales de Omán superan los 63 mil millones de dólares, gran parte en productos africanos. estratégica del comercio; ellos compran muchos productos no para consumo interno, sino con el objetivo de reexportarlos. Esta visión representa una oportunidad única para los comerciantes iraníes. En algunas partes del video también se mencionó que algunas empresas omaníes están diseñando su propia plataforma de exportación basada en el exitoso modelo de Arad Branding, lo que demuestra la validez y efectividad de nuestro camino. En resumen, Omán no es solo un mercado consumidor, sino un punto de salto inteligente para las exportaciones iraníes.

● Autora: Seyedeh Sonia Shekari, Asesora Comercial de Arad Branding.

Calidad sostenible

1

Jalea real: un comercio preciso para mercados

En el comercio nacional de jalea real, dos factores desempeñan un papel vital: primero, la consistencia en la calidad durante el consumo. Esto se debe a que la jalea real es un producto vivo y altamente sensible, y el más mínimo cambio en temperatura, luz o tiempo de tándares profesionales y seleccionando proveedores comprometidos, hemos logrado mantener la calidad de los mercados específicos de consumo de medicina tradicional, herbolarios de permitido que su distribución sea también.

● Autor: Seyed Shahabeddin Rouha Supervisor de Jalea Real en Teherán, Arad Branding.



Casa comercial

2

Ficha de desempeño: el camino Arad Branding

En la sección de "Desempeño" de la casa comercial Arad Branding, se muestran en tiempo real y con precisión indicadores clave como la sección ayuda a los comerciantes a identificar debilidades, mejorar la calidad del contenido enviado, el camino profesional dentro del comercio con Arad. Esto refleja el nivel de compromiso, planificación sección no solo sirve como herramienta de autoevaluación, sino que también es la base para generar confianza con los directores de proyectos y ser considerado para oportunidades de colaboración más importantes.

● Autora: Razieh Sourí, emplea del departamento técnico de Arad Branding.



Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Progreso sostenible

3

Comercio correcto, vida mejor

El comercio no solo significa vender un producto; es construir un camino. Lo que ha sido clave en mi trayectoria ha sido el "conocimiento preciso". Muchos tienen un buen producto, pero no saben dónde, a quién ni cómo presentarlo. Es aquí donde el análisis de las necesidades del cliente y la adaptación del empaque, el precio, el mensaje e incluso el momento de. Un principio al que siempre o solo comprará, sino que se convertirá. El comercio entré en el mundo del comercio, aprendí que la paciencia y la siempre están detrás de puertas cerradas; a veces, solo hay que esforzarse. En el comercio, quien piensa primero en su propio crecimiento, y luego. Porque cuando tú creces, las ganancias llegan solas.

● Autora: Akram Soltánzadeh, comerciante de miel en Arad Branding.

Ingeniero Shabani: El comercio significa construir un camino sostenible, no de la comunicación, la creación de confianza y la continuidad, puede perdurar en cualquier mercado.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 78

Jueves

2025/07/24

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Inteacción intente Suministro confble

Comercio eficiente

1



Almendra exportaciósál

La almendra es uno de los productos agrícolas de exportación más valiosos que, debido a su contenido de ácidos grasos beneficiosos, vitamina E y compuestos antioxidantes, ocupa un lugar especial tanto en la canasta alimentaria de los hogares del mundo como en las industrias consumo y procesamiento de almendras, es un destino importante para exportadores profesionales y requiere un suministro regular y un conocimiento profundo del mercado.

● Autor: Sadegh Nemati, Gerente de Almendra Arad Branding.

Durabilidad

2



Comida durader mercado

El atún enlatado, como una de las valiosas fuentes de proteína animal, tiene un lugar especial en la canasta alimentaria de muchos países. Este producto, debido al proceso de conservación a alta temperatura, posee una larga vida útil y mantiene su sabor natural sin necesidad de conservantes químicos. enlatado tenga un lugar destacado tanto en el sector de exportación do objetivo importante para los exportadores profesionales.

● Autor: Abbas Ghafarpour, gerente de atún Emiratos Arad Branding.



Acuerdo sobre cuestiones financieras relacionadas con el suministro

La forma de interactuar con el proveedor es uno de los factores clave para el éxito comercial. Cuando un comerciante inicia negociaciones con un proveedor, debe adoptar un enfoque diferente al de otros compradores para poder obtener una posición especial ante el proveedor. El error más común en este camino es comenzar las negociaciones financieras demasiado pronto. Un comerciante profesional debe realizar varias compras exitosas y regulares antes de solicitar descuentos o condiciones especiales, para así ganar la confianza del proveedor. Solo entonces podrá, basándose en su historial de compras y compromiso práctico, solicitar mejores condiciones financieras; como por ejemplo, el envío de mercancías con pago tras la entrega o la fabricante, cuando muchos mayoristas e intermediarios, al comprar grandes cantidades a los productores múltiples proveedores permite al comerciante ampliar su mercado objetivo y satisfacer las necesidades de clientes con diferentes gustos y capacidades financieras. Por otro lado, esta pluralidad evita la dependencia de un solo proveedor y problemas como ser engañado o sufrir abusos. Para encontrar múltiples proveedores, sitios de anuncios gratuitos como "Niaz Rooz" y otras plataformas similares pueden ser buenos recursos.

● Autora: Zahra Zare, comerciante de equipos agrícolas, Arad Branding.

Elegancia en la elección

3

Calidad en la exportación, delicadeza elección

Aquí tienes la traducción al español: En el transporte de mantas a los mercados internacionales, prestar atención al tipo de materia prima, las fibras y las normas antihipoalergénicas es de gran importancia para mantener la calidad y comodidad del consumidor. Pero la cuestión no termina solo en la calidad técnica. En la exportación de mantas, aspectos como el diseño del embalaje, las normas sanitarias de la aduana del país de destino, las condiciones que está en la lista de artículos esenciales, intern de gran importancia para mantener la calidad y comodidad acionales son requisitos indispensables para ingresar exitosamente a lo experto y una visión orientada al mercado objetivo para lograr una exportación La atención al tipo de fibras y a los estándares antihi transporte internacional de mantas.

● Autor: Masoud Rouhi, gerente de China, Arad Branding.



Ingeniero Ghorbani: El comercio exitoso significa conocer con sión las necesidades del mercado y comunicación efectiva y la credibilidad profesional son las que nan el camino.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 78

Jueves

2025/07/24

AradBranding

Página 2

AradBranding.com

Enfue en la mca Conslió poición



Reunión del CEO de Arad Branding con el .representante de flores y plantas

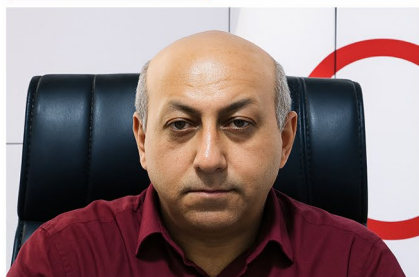
Una de las reuniones más valiosas e impactantes realizadas en el pasado fue un encuentro organizado con motivo del Día del Árbol, con la presencia intercambio de opiniones, la transferencia de experiencias y el análisis de los desafíos y oportunidades en el comercio de productos florales y vegetales. Al inicio de la reunión, el director general hizo hincapié en la importancia de aprovechar la experiencia de otros, destacando que muchos de los puntos mencionados por los comerciantes son fruto de años de experiencia de campo y que compartir estos conocimientos puede facilitar el camino para muchos en el comercio. fuertes fluctuaciones en los precios y alterar los acuerdos comerciales.

En este sentido, se sugirió que Arad Branding intervenga directamente en la estructura de suministro en algunos sectores de alto consumo para Otro tema relevante fue la venta de productos individuales, que aunque pueda Se destacó que este tipo de pedidos debe ser delegado a personas de confianza, y que el comerciante debe enfocar su energía en mercados con mayor capacidad. En otra parte de la reunión, se discutió la especialización en la elección del producto, planteando que concentrarse en un producto específico y esforzarse por convertirse en una referencia experta en él es más exitoso que dispersarse en productos.

● Autor: Saeed Hojjatoleslami, gerente de extractos de plantas, Arad Branding.

Reputación de la

1



Exportación exiosa pructos

La oferta de productos alimenticios procesados en con los estándares de seguridad alimentaria, fechas de caducidad y métodos de envasado. del consumidor y la calidad del procesamiento. Cualquier deficiencia en el control higiénico, especificaciones técnicas o condiciones de En Arad Branding, conociendo las regulaciones de importación del país destino y colaborando con con calidad estándar y atractivo comercial.

● Autor: Mohammad Reza Daghestani, gerente de productos alimenticios procesados en Omán, Arad Branding.

Comercio sin

2

Rompe las fronteras comercio

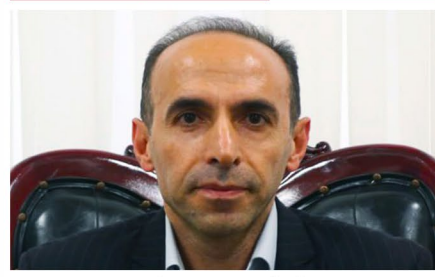
El comercio es el arte de superar las fronteras de las limitaciones; un lugar donde la firme convicción, el esfuerzo incesante y una visión global convierten los sueños en ganancias y en una realidad tangible. En este camino, el verdadero comeífico e internacional, sean los protagonistas principalequeño en el comercio de las necesidades del mercado y conocimiento de la cultura del consumidor, puede convertirse en un punto de inflexión en la construcción de la marca.

● Autor: Alireza Haji Hosseini, jefe de pasta madre de Teherán, Arad Branding.



Calidad de exportación

3



Importancia material reventos

Los revestimientos reaccionan de mrcado. En los mercados de exportación, la elección de un revestimiento que sea aprobado tanto en calidad y durabilidad como en apariencia estética juega un papel decisivo en el éxito de las ventas. En Arad Branding, nos esforzamos poridentificarcon precisión las característicasdel producto para ofrecer revestimientos que, ademásdecumplan con los estándares técnicos, seancompetitivosde punto de vista económico. crear una ventaja competitivstenible.

● Autor: Alireza Shahzidi, supervisor de restentos, IsfahánArad Branding.

En el comercio, el primer principio es conocer con precisión las necesidades del mercado, Si no se cumplen estos dos principios, incluso el mejor y más cualitativo productendrá clientes.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088

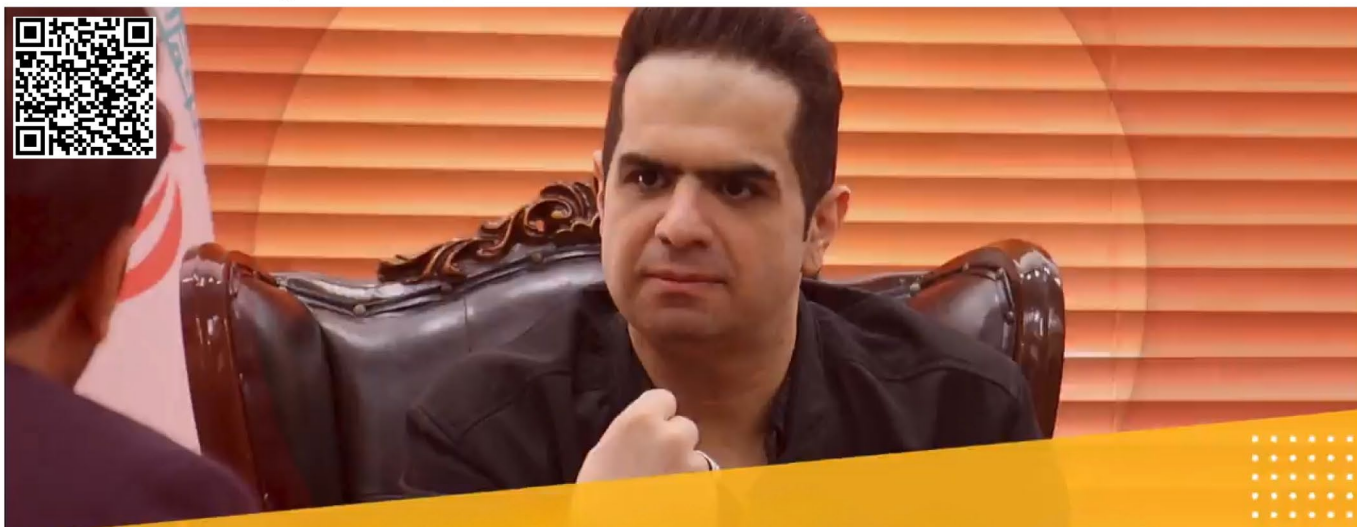


Número 78
Jueves
2025/07/24

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Sinejetar no hay verdadera ganancia



El secreto del éxito de los comerciantes

La profesora Talia habló sobre uno de los problemas más comunes de los recién llegados al comercio: muchas personas que invierten dinero y comienzan como construir un edificio. El terreno está comprado, los materiales están listos, el plano está diseñado, pero si el propietario no le dice al contratista "comienza", no se construirá ningún edificio.

Un punto importante que se destacó es que muchas han alcanzado el éxito. Pero la realidad es que el servicio da resultados cuando se entra en la fase de edel cliente. Ni la educación, ni el capital, ni la calidad del producto tienen tanta importancia coes y recursos. Otro punto clave es que cada persona debe generar ingresos

con sus capacidades actuales. Si alguien solo tiene una caracnción el caso de quienes han contratado servicios pero no han entrado en la equipos ejecutivos avancen unilateralmente sin instrucciones claras y sin la participación del propietario. ● Autor: Esmail Daneshi, asesor comercial de Arad Branding.

Suministro inteligente

1

Inteligencia de suminimercado

Aprovechando un profundo conocimiento del mercado y una amplia red de suministro, desempeña un papel clave en garantizar una calidad superior, ofrecer precios competitivos y realizar entregas puntuales de este producto estratégico en los meo y la satisfacción del comprador. correctamente estos factores y conocer con precisión el mercado objetivo para suministrar cebollas que no solo satisfagan las necesidades del cliente, sino que también tengan capacidad competitiva en el mercado internacional.

● Autor: Isa Vahedi, comerciante de cebolla en Arad Branding.



Productos de exportación

2



Papel logística calidad

Empezar un negocio es más difícil que el propio negocio, porque los primeros desafíos no se presentan en el mercado, sino en nuestra mente. El miedo al fracaso, la falta de experiencia, la ausencia de capital olapreocupación por el futuro son obstáculos qelve claro. El apoyo organizacional, la formación continua y la adición de personas experimentada sbrindano oportunidad real de crecimiento para cualquier principiantela mitad del camicomercio.

● Autor: Isa Miralaei, jefe de tubos conexiones de Isfahán, Arad Branding.

Una mirada profesional

3

Comerciante Arad, exportador

En la era actual, donde los mercados En Arad Branding creemos que cada paso en este camino es una oportunización hasta de exportación, todo nuestro esfuerzo está los clientes y fortalecer la posición de los productos locales en los mercados globales. a las necesidades actuales, sino que también es una luz que guía hacia la construcción de un futuro sostenible y exitoso en el ámbito comercial. allá de la venta y se centra en la creación de valor.

● Autora: Fatemeh Rabiei Tavassol, jefa del área de empaques estériles hospitalarios de Hamadán, Arad Branding.



Ingeniero Shabani: analizado la estructura mental de la otra parte antes la negociación. Comprender con precisión las necesidades del cliente y el momento adecuado para pre.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 78

Jueves

2025/07/24

AradBranding Página 4

AradBranding.com

Kuwait: un edo dor Expotación intlente



Kuwait es uno de los países pequeños del Golfo Pérsico que, a pesar de su limitada extensión territorial, tiene uno de los ingresos per cápita más altos del mundo y siempre ha sido considerado un destino apropiado para los productos iraníes. A pesar de sus inclinaciones tradicionales, el pueblo kuwaití muestra un gran interés por los productos auténticos iraníes, y los antecedentes de sus relaciones comerciales con Irán se remontan a antes de la Revolución Islámica. Gracias a los altos ingresos petroleros y a la amplia distribución de subsidios, se estima que el ingreso mensual promedio de los hogares kuwaitíes oscila entre 3,500 y 4,500 dólares estadounidenses, lo que proporciona una alta capacidad de compra a los consumidores de este país. No obstante, son compradores exigentes que prestan mucha Entre iraní, pero esperan que estos productos se presenten en envases En cuanto a las importaciones, los comerciantes kuwaitíes suelen buscar Desde el punto de vista logístico, el envío de mercancías a Kuwait es los puertos de Bandar Abbas, Bushehr, Jorramshahr e incluso Qeshm. exterior de Irán es considerable, ya que sus ciudadanos compran Además, Kuwait es una puerta de entrada al mercado de otros países del Consejo a una expansión de las exportaciones a otros países de esta región.

• Autora: Elahe Aram, consejera comercial de Arad Branding.

Comercio de la salud

1

El papel de la menta iraní mercadossalud



La exportación desempeña un papel importante en el crecimiento económico de un país y puede contribuir al aumento fortalecimiento de la economía nacional. ámbito de las plantas medicinales y las implementación de estándares de calidad, el desarroll de la cadena de suministro y objetivos son algunas de las medidas que pueden mejorar laposición de Irán en la industria de las plantasmedicinales.Por otro lado, el apoyo a los productoreslocalesysuconexión con redes de exportación a la sostenibilidad de esta industria.

• Autora: Fatemeh Mohammadi Mad, jefa del área de menta deán, Arad Branding.

Aplicación

2

Biografía profesional, prestigio internacional



En la aplicación de Arad Branding, la sección "About Me" es la vitrina para presentarte ante comerciantes extranjeros y gerentes de proyectos. biografías completas son vistos hasta 5 veces más y reciben más oportunidades de conexión y exportación. Por eso, no pases por alto esta parte; haz que te vean como un profesional. La sección "Bio" en la aplicación de Arad Branding es un espacio experiencia, habilitado comerciante. Cuanto más precisa y profesional sea la redacción de esta sección, mayor será la credibilidad que tendrás ante una audiencia internacional. esta información breve pero clave.

• Autora: Raziheh Souri, empleada del área técnica de Arad Branding.

Dirección de Arad Branding: Shp.AradaBranding.

Exportación

3

Manzana deshidratada: el oro saludable

La fruta deshidratada tiene un alto valor nutricional y es rica en vitaminas, minerales y fibra. Este refrigerio saludable aporta mucha energía y es una buena alternativa a los snacks poco saludables. En el mercado global actual, los consumidores buscan productos que no solo cuiden su salud, sino que también se presenten en envases higiénicos, estandarizados y de larga duración. La manzana deshidratada brilla precisamente en este segmento del mercado. calidad y bienestar. Aumentar el conocimiento sobre las propiedades de este producto y presentarlo en nuevos mercados puede incrementar significativamente la participación de Irán en la exportación de alimentos orientados a la salud.

• Autora: Shahin Gorgani, jefa del área de manzanadeshidratad Azerbaiyán Occidental, Arad Branding.

El éxito en la exportación no comienza con un buen producto, sino con un conocimiento el éxito es la capacidad de previsión, la adaptación a la cultura de consumo y lacontinuidad.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 77
Miércoles
2025/07/23
Página 1

AradBranding.com

Comenar con la peenta ción avnzar haa el éxit



El secretismo en los negocios es el veneno del éxito

En el camino del comercio, uno de los mayores obstáculos mentales con los que muchos principiantes se enfrentan es el miedo a expresarse y presentarse. Muchos creen que convertirse en comerciante debe suceder en silencio y de manera oculta; en una habitación cerrada, sin alboroto, hasta que llegue el día en que, de repente, tengan éxito y entonces digan: Me convertí en comerciante. Pero la realidad del comercio va mucho más allá de esta mentalidad aislacionista. El comercio es un campo de presencia; un lugar para ser visto, para presentarse, para establecer conexiones. Lamentablemente, muchas personas, especialmente al inicio del camino, por miedo al juicio de los demás o al fracaso, evitan presentarse como comerciantes. Sin embargo, el éxito comienza justamentecomerciante de pisos para construcción, días después comencé una serio. Si en ese momento no hubiera hecho esa presentación, sin duda esa oportunidad se habría perdido. Desde el punto de vista psicológico, también hay que decir que muchas personas, debido a las creencias formadas en la infancia, creen que no se debe hablar de algo hasta que esté completamente terminado. Pero el comercio no es como un examen escolar donde solo la nota final importa.

● Autor: Hamed Sedaghat, comerciante de pisos en Arad Branding.

Flor auténtica

1



Agua rosas iraní: una fragancia

La calidad del agua de rosas no se limita únicamente a la rosa damascena, sino que es el resultado de una cuidadosa combinación entre el clima, el momento de la floración, el tipo de variedad, el método de recolección y las técnicas de destilación. En cada región, las diferencias climáticas, el nivel de humedad y la calidad del agua, las normas internacionales y el cumplimiento de los principios higiénicos son la clave para producir un producto que brille no solo en el mercado iraní, sino también en el mundial.

● Autora: Sepideh Safazadeh, comerciante de agua de rosas en Arad Branding.

Permanencia

2



Una cerámica eshermosa

En la producción de azulejos y cerámica, la combinación precisa de arcillas, la cantidad de agua, la temperatura de cocción e incluso el tiempo de calentamiento tienen un impacto directo en la calidad del producto. Pero la importancia del asunto no se limita solo a la reas heladas, el desgaste y los choques térmicos de diseños variados, sino que también la elección de materias primas y el control del proceso de cocción son la base para la durabilidad de una marca en el mercado mundial de la cerámica.

● Autor: Saeed Amin, comerciante de azulejos y cerámica, Arad Branding.

Alta dirección

3

Secretos de la negociación



En el comercio, la información es más importante que el capital. Todo comerciante profesional primero En la exportación, la honestidad en la presentación, la precisión en el envío y el cumplimiento de las promesas son la clave del éxito. Muchos esperan condiciones perfectas, pero el comercio es para aquellos que con valentía y crecen en el camino. detalles; desde el tipo de embalaje hasta la elección del mejor momento para el envío. En el mundo competitivo de hoy, la diferencia entre un negocio exitoso y uno perdido es solo una buena frase en la negociación.

● Autora: Zahra Rezaei, mentora en exportación en Arad Branding.

Profesor Vahid: En el comercio, el primer principio es conocer la necesidad Sin estos dos principios, la venta es temporal; no duradera ni rentable. El comercio significa .



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 77

Miércoles

2025/07/23

Página 2

AradBranding

AradBranding.com

Economía con amor

Comercio al servicio



En tu opinión ¿Qué significa ser comerciante?

No es solo una persona que compra y vende productos, sino que desempeña un papel central en el ciclo de producción, suministro, distribución e económicas. Ya sea un exportador que presenta un producto local con toda su identidad nacional en los importador que, con un conocimiento preciso de las necesidades de la opciones entre productos globales; en ambos casos, el comerciante El comerciante real, desde el primer día que entra en este camino, debe adherirse a principios que van más allá del beneficio personal. Debe basada en engaños o en la venta de productos de menor calidad es sostenible. Los comerciantes con visión a corto plazo pueden obtener ganancias al principio, pero pronto desaparecen de la competencia. Por otro lado, quienes se adhieren a principios éticos y comerciales no solo fortalecen su marca personal y comercial, sino que también avanzan hacia un crecimiento sostenible. El comercio es un arte que consiste en equilibrar la producción y la distribución. Un comerciante debe tener la mirada solidaria del productor y, al mismo

tiempo, conocer correctamente las necesidades del mercado y los deseos del consumidor. Especialmente en áreas como productos agrícolas, artesanías, alfombras, plantas medicinales o productos alimenticios, el comerciante debe verse a sí mismo como un eslabón entre la cultura y la economía. Porque cada producto exportado es un embajador de nuestra tierra. Cuando exportamos un producto, no enviamos solo una mercancía; mostramos nuestra cultura, calidad importamos un producto, esta acción debe hacerse con responsabilidad, precisión y justicia para satisfacer las necesidades de la gente de la mejor manera, sin debilitar el mercado interno ni crear una dependencia innecesaria. Un comerciante consciente valora No de solo de palabra, sino en la práctica. Debe ser receptivo a la formación, comprometido, dinámico y paciente. Debe ser capaz de aprender, formar equipos, producir contenido, presentarse, establecer conexiones y, poco a poco, convertirse de un actor económico en una marca reconocida.

● Autor: Saeed Akbarpour, mentor de exportación, Arad Branding.

Transparencia comercial

3



El papel de la exportación vidrio

En el proceso de producción del vidrio, el control preciso de la temperatura y la velocidad. Características como la alta transparencia, la resistencia mecánica, la capacidad de flexibilidad, así como la tolerancia a la prepa de fusión y enfriamiento, mejor será el desempeño del vidrio producido en diversos procesos de producción del vidrio es un factor determinante para atraer clientes extranjeros. Estos detalles técnicos serán nuestra ventaja competitiva en los mercados internacionales.

● Autor: Mahdi Ghaffari Moghadam, comerciante de vidrio, Arad Branding.

Calidad comercial

2

Durabilidad calidad pasta tomate

El proceso de producción de la pasta de tomate debe realizarse de manera que no solo se preserve el sabor, color y textura del tomate, sino que también se mantengan estables con el tiempo los valores estandarización en la producción, el uso de tomates de alta calidad, el control preciso de la temperatura en la canasta do por la estabilidad de su calidad. desempeñan un papel fundamental en el aumento de la durabilidad y la aceptación global de este producto.

● Autor: Morteza Zarei, gerente de producción de pasta de tomate Arabia Saudita, Arad Branding.



Producción avanzada

1



La competencia piezas mundial

Las piezas para camiones y autobuses deben internacionales en cuanto a calidad, durabilidad, rendimiento y seguridad. Si estas piezas cumplen con altos niveles tan fácilmente con marcas Nuestro objetivo en Arad Branding es producir vista de la ingeniería y que, a su vez, generen una El desarrollo de la exportación en este sector requiere una cuidadosa selección de materiales, control continuo de calidad y actualización constante de las tecnologías de producción.

● Autor: Alireza Babaei, gerente de piezas para camiones en Azerbaiyán, Arad Branding.

quien puede entender las necesidades del mercado objetivo, el estándar del producto y la logística de transporte. La exportación es una entrada inteligente a la mente del mercado global.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



AradBranding

AradBranding.com

Número 77

Miércoles

2025/07/23

Página 3

Exportación cotin experiencia Arad



El comercio con los ojos del corazón

Soy Masoud Mirkhalaf, un comerciante desde el corazón de Arad Branding; tal vez mis ojos no vean el mundo exterior, pero con el ojo del alma, he encontrado mi camino en la senda del comercio. Lo que para muchos es un obstáculo, para mí se convirtió en la para demostrar que la capacidad no depende de la visión, sino de la fe, la perseverancia y la voluntad.

En estos seis años que he trabajado en Arad Branding, gracias a Dios y al acompañamiento de un equipo dedicado, he recorrituve una exitosa exportación a Japón, con quiena enviar 24 piezas de Incluso en el mercado interno, he tenido clientes en la provincia de Qom que han hecho pedidos Dios, iniciaré la exportación a Turquía y busco

un viaje para demostrar que ninguna limitación puede detener el crecimiento y el impacto. Este camino es para el desarrollo personal, la expansión de las relaciones internacionales y para mostrar la verdadera capacidad de la producción iraní.
● Autor: Masoud Mirkhalaf, supervisor de azúcar líquido en Qom, Arad Branding.

Comercio global

3

Guía para ingresar mercado

El dátil Mazafati es uno de los productos mercados con alta demanda, tiene una gran capacidad para absorber este producto. El gusto alimentario común entre el pueblo país, de Ramadán, han mantenido una demanda constante y elevada de dátiles Mazafati en requiere un conocimiento preciso de las características de este mercado. Los indios suelen ser pacientes y detallistas las negociaciones, interacción con ellos se debe tener paciencia, precisión y mucha perseverancia. En este mercado, la profesionalidad es lo primordial.
● Autor: Hossein Khalaji, jefe de dátil Mazafati en Teherán, Arad Branding.



Calidad de exportación

2



El papel logística en calidad

El cumplimiento de la cadena de frío en el de medicamentos sensibles, incluidos vacunas e insulina, desempeña un tar su deterioro hasta llegar al consumidor. Euye significativamente a reducir los costos de tratamiento y a suministrofarmacéutica. En la observancia de principios científicos, la precisión en los procesos de embalaje y el control rigurosode las condiciones y productos. Además, la atención alasnormas internacionales en la logística la entrada a los mercados globales.

● Autora: Tahereh Aein, comerciantedem edicamentos, Arad Branding.

mercado meta

1

Exportación de miel: la necesidad

Los mercados internacionales de miel están principalmente influenciados por la calidad del producto, procesos precisos de procesamiento, cumplimiento de las normas sanitarias y la adecuación a las necesidades de los consumidores en hasta la oferta final, se realiza bajo supervisión científica y estándares adecuados. Además, la elección precisa de la fuente floral del néctar y el clima de producción puede aumentar significativamente el valor exportable de la miel.

● Autora: Farahnaz Gholampour, gerente de miel en Emiratos, Arad Branding.



ngeniero Ghorbani: Vender significa conocer con precisión las necesidades del clienteyresponderellas de manera profesional. Una venta erelación beneficiosa du.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088



Número 77

Miércoles

2025/07/23

Página 4

AradBranding

AradBranding.com

Principios del Comercio Una Visión Estratégica



Casa de Comercio

2

De la publicación a la evaluación

El departamento técnico de la Casa de Comercio de Arad Branding, en tiempo real sobre el estado de las publicaciones de los comerciantes. Todos los comerciantes miembros de la Casa de Comercio pueden, al activar las notificaciones internas, estar al tanto del estado de publicación, de sus contenidos comerciales. Esta funcionalidad, especialmente útil para comerciantes comprometidos, permite una supervisión más eficaz de las actividades de marca personal, de contenidos. Cualquier retraso en la página principal del usuario, dentro de la Casa de Comercio.

● Autora: Sogand Nadi, empleada del Departamento Técnico Arad Branding



Dirección de Arad Branding: Shp.AradBranding.

Cuando entre los miembros de Arad Branding se habla de los principios del éxito en el comercio, pocos desconocen la mirada precisa y realista del maestro Vahid. Como director estratégico del grupo, siempre enfatiza varios principios fundamentales en el camino de la exportación y la negociación, que resultan esenciales tanto para comerciantes principiantes como experimentados. Uno de los puntos más importantes que siempre escuchamos de él es: Primero la relación, luego el envío. Es decir, la exportación no comienza con la guía de envío ni con la aduana, sino con la presentación, la generación de confianza y una conversación profesional. Si un comerciante no sabe negociar, su producto se quedará y constancia. No prometas lo que no puedas cumplir. Un cliente fiel es el resultado de un compromiso real. El tercer principio es el conocimiento de la cultura y el comportamiento. Si un cliente te pregunta cuál es la norma internacional de tu producto, ¿sabes qué responder? Esto significa que uno no debe sentarse a la mesa de la exportación sin estar bien preparado. la capacidad de iniciar y presentarse como un profesional del comercio.

● Autor: Mehdi Gharayi, Subdirector de Negociaciones Internas Arad Branding.

Inicio de exportaciones

1

Inicio de exportación con pasas de mercado

es uno de los mayores productores de pasas del mundo, pero aún no ha alcanzado su potencial y por mi interés personal en la agricultura y la exportación, decidí ser un puente entre los agricultores y el producto duradero, saludable y de alta exportación es relativamente sencilla. Estas de empaques variados y transporte fácil, la convierten en una opción ideal para Mi objetivo es el desarrollo sostenible y contribuya a la agricultura en el ámbito internacional.

● Autor: Ali Lavasani, jefe del área de pasas doradas de Teherán en Arad Branding.



Transformación

3

Avance en seguridad desde hasta

En Irán, la historia del calzado de seguridad comenzó en 1965 con la implementación de los primeros estándares nacionales. Fue entonces cuando se redactó y aplicó por primera vez la norma para botas de seguridad, marcando un paso importante hacia la organización y garantía de calidad ergonómicas con mayor precisión. Uno de los hitos más importantes en este de trabajadores, sobre la importancia del uso de equipos de protección, especialmente calzado de seguridad. Esta concienciación ha tenido un impacto notable en la reducción de accidentes laborales y ha consolidado el uso obligatorio de calzado certificado en diferentes sectores industriales.

● Autora: Hanieh Farrokhbandi, comerciante de calzado de seguridad en Arad Branding.

Ingeniero Shabani: El comercio y la exportación tienen éxito cuando se basan en el conocimiento del mercado, la comunicación y el cumplimiento de una gran.



Sé nuestro periodista y
T.me/Aradbranding_News



Inicio de colaboración con
Wa.me/989190808088