



ईरान का दक्षिणी पड़ोसी, संयुक्त अरब अमीरात, आज ईरानी वस्तुओं के लिए सबसे महत्वपूर्ण और सुलभ निर्यात स्थलों में से एक है। इस देश का न केवल एक बड़ा उपभोक्ता बाजार है, बल्कि अपनी रणनीतिक स्थिति के कारण, यह कतर, अफ्रीका और पूर्वी एशिया सहित अन्य देशों के लिए पुनर्निर्यात द्वार के रूप में भी जाना जाता है। अपनी भौगोलिक निकटता, बुशहर, बंदर अब्बास और इमाम खुमैनी हवाई अड्डे जैसे बंदरगाहों सहित विविध और सस्ते परिवहन मार्गों के बावजूद, संयुक्त अरब अमीरात रसद की दृष्टि से ईरान के लिए हमेशा सुलभ है। हल्के और विलासिता के सामान हवाई मार्ग से 24 घंटे से भी कम समय में दुबई और अबू धाबी पहुँच जाते हैं, और भारी माल भी कम लागत और स्वीकार्य गति से समुद्र के रास्ते भेजा जाता है। संयुक्त अरब अमीरात का बाजार एक बहुस्तरीय और प्रतिस्पर्धी बाजार है। इस देश में अंतिम उपभोक्ता और बिचौलिए व्यापारी दोनों मौजूद हैं जो संयुक्त अरब अमीरात से अन्य देशों को माल निर्यात करते हैं। यह मुद्रा उत्पाद की गुणवत्ता, पैकेजिंग डिजाइन, आपूर्ति की गति और पेशेवर ब्रांडिंग सेवाओं पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता को दोगुना कर देता है। यह ध्यान देने योग्य है कि संयुक्त अरब अमीरात में अधिकांश खरीदार स्वयं इस देश के लोग नहीं हैं, बल्कि, ज्यादातर व्यवसायी पाकिस्तानी, भारतीय, सीरियाई, लेबनानी और यहाँ तक कि अफ्रीकी भी हैं, जो अलग-अलग सांस्कृतिक और व्यावसायिक दृष्टिकोणों से काम करते हैं। इसलिए, इस बाजार में बातचीत और बिक्री के लिए सांस्कृतिक विविधता, पेशेवर व्यवहार, शिष्टाचार, त्वरित प्रतिक्रिया और एक विश्वसनीय और भरोसेमंद ब्रांड प्रस्तुत करने की जागरूकता ज़रूरी है। ब्रांड परिचय वीडियो, पेशेवर कैटलॉग और सटीक मूल्य सूचियाँ इस प्रतिस्पर्धी बाजार में प्रवेश के लिए ज़रूरी उपकरण हैं। यूपई बाजार एक संकीर्ण लेकिन जटिल बाजार है। प्रतिस्पर्धी ज्यादा है, लेकिन इसके अवसर बेजोड़ हैं। सफल प्रवेश के लिए एकमात्र शर्त ईरानी उत्पाद और ब्रांड का सर्वश्रेष्ठ संस्करण प्रस्तुत करना है। संयुक्त अरब अमीरात में सफलता की कुंजी है: गुणवत्ता, गति और पेशेवर प्रस्तुति के साथ सांस्कृतिक समझ। संयुक्त अरब अमीरात, ईरान का महत्वपूर्ण व्यापारिक पड़ोसी और पुनर्निर्यात केंद्र, एक जटिल और बहुस्तरीय बाजार है जहाँ सफलता पाने के लिए केवल उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद।

● लेखक: मलिका तबाखी, अराद ब्रांडिंग में बिजनेस कंसल्टेंट।

वरिष्ठ प्रबंधक

3

व्यावसायिक व्यवसाय ग्राहक को समझने से शुरू होता है।



अराद ब्रांडिंग के सीईओ इंजीनियर घोरबानी के साथ एक आंतरिक साक्षात्कार में, व्यापार और निर्यात के सिद्धांतों के बारे में सटीक और व्यावहारिक बिंदु उठाए गए, जिनकी समीक्षा करना हर नए या अनुभवी व्यवसायी के लिए आवश्यक है। उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि बातचीत व्यापार में सफलता का आधार है; लेकिन केवल वस्तुओं का परिचय देने के अर्थ में नहीं, बल्कि दूसरे पक्ष को जानने और उसकी ज़रूरतों का सटीक जवाब देने की कला के रूप में भी। उनके अनुसार, वास्तविक निर्यात का अर्थ है विश्वास का हस्तांतरण; यानी, विदेशी ग्राहक को लगता है कि वह एक ऐसे कंपनी के साथ काम कर रहा है जो प्रतिबद्ध, उत्तरदायी और विश्वसनीय है। इंजीनियर घोरबानी ने यह भी याद दिलाया कि निरंतरता, एक मजबूत टीम और गंतव्य संस्कृति को समझना अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में सफलता के तीन मुख्य पहलू हैं। अराद ब्रांडिंग में यह रणनीतिक दृष्टिकोण लंबे समय से लागू किया जा रहा है और इसके परिणाम कंपनी के व्यापारियों के विकास पथ में स्पष्ट रूप से दिखाई देते हैं।

● लेखक: नास्तारन यारी, अराद ब्रांडिंग में व्यावसायिक सलाहकारी।

स्थायी परंपरा

1



चाय ईरानियों का सांस्कृतिक पेय

ईरान में चाय की जड़ें लोगों की संस्कृति, इतिहास और जीवनशैली में गहरी हैं। प्राचीन काल से ही, चायघर न केवल चाय पीने के स्थान रहे हैं, बल्कि बातचीत, परामर्श, विचारों के आदान-प्रदान और यहाँ तक कि महत्वपूर्ण निर्णय लेने का एक सामाजिक आधार भी रहे हैं। पारिवारिक समारोहों, व्यावसायिक बैठकों और सामाजिक मेलजोल में चाय की भूमिका ने इसे ईरानियों के जीवन का एक प्रतीकात्मक तत्व बना दिया है। आज, कई व्यावसायिक और आर्थिक हलकों में, चाय पीना प्रभावी संचार का सूत्रधार और रचनात्मक चर्चाओं का आधार है। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और वार्ताओं के विकास की दिशा में, चाय सहित पेय पदार्थों की संस्कृति को समझना राष्ट्रों के बीच संपर्क का एक महत्वपूर्ण बिंदु हो सकता है।

● लेखक: हसन अमजदी राद, ईरानी टी रशिया अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

व्यावसायिक विश्वास

2



अरादी व्यापार की शुरुआत विश्वास से

विश्वास हर महान परिवर्तन का प्रारंभिक बिंदु होता है। हममें से कई लोगों ने सफलता के सपने के साथ व्यापार की दुनिया में कदम रखा, लेकिन हमें सही राह पर बनाए रखने वाला सिर्फ शिक्षा या पूँजी नहीं, बल्कि हमारे दिलों में पनपा विश्वास था। यह विश्वास कि हम कर सकते हैं, और अराद ब्रांडिंग वह मंच है जो इसे संभव बनाता है। जब आप अराद से जुड़ते हैं, तो आप सीखते हैं कि व्यवसाय सिर्फ एक नौकरी नहीं है; व्यवसाय का अर्थ है विकास, इसका अर्थ है प्रभाव, इसका अर्थ है एक ऐसे भविष्य का निर्माण जिसमें निर्णय आप ही हैं। यहाँ आप देखेंगे कि कैसे साधारण लोग, दृढ़ता और विश्वास के साथ, महान व्यवसायी बनते हैं, जिन्होंने न केवल अपना जीवन, बल्कि अपने आसपास के लोगों का जीवन भी बदल दिया है।

● लेखक: रोकिया सादात मुरोज, अराद ब्रांडिंग की सूखी सक्की व्यापारी।

मास्टर तालिया: बातचीत सिर्फ शब्दों का खेल नहीं है; यह हितों का बुद्धिमान से किया गया समन्वय है। जो सिर्फ जवाब देने के लिए नहीं, बल्कि समझने के लिए सुनता है, बातचीत में हमेशा उसका पलड़ा भारी रहेगा। समझदारी से सुनना ही सफल बातचीत की असली कुंजी है। समझदारी सुनो।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

मोबाइल कॉमर्स अवसर की तलाश

AradBranding.com

पिछले दिनों, देश के एक हवाई अड्डे के प्रतीक्षालय में, जब सभी याली उड़ान में देरी की शिकायत कर रहे थे, दो यात्रियों के बीच हुई एक अप्रत्याशित बातचीत ने दर्शकों का ध्यान खींचा। उनमें से एक ने दुखी होकर कहा, "मैंने दो दिन की छुट्टी ली थी, और आधी छुट्टी ऐसे ही निकल गई। मुझे अपनी माँ के लिए शिराज जाना है, उनकी तबियत खराब है।" उसके बगल में बैठे व्यक्ति ने शांति और बिना किसी चिंता के उत्तर दिया, "मैं अभी अपना काम कर रहा हूँ। मैंने अपने सहकर्मी से कहा है कि पाँच मिनट में हमारी एक ऑनलाइन मीटिंग है। हम मिलकर परियोजनाओं की प्रगति की समीक्षा करेंगे।" इस व्यक्ति से थोड़ी पृष्ठताछ करने पर पता चला कि वह अराद ब्रांडिंग कंपनी के बिज़नेस मैनेजरों में से एक है; यह कंपनी हाल के वर्षों में देश में व्यावसायिक जीवनशैली का एक नया मॉडल बन गई है। जब उससे पूछा गया, "क्या आप कर्मचारी नहीं हैं?" तो उसने मुस्कुराते हुए कहा, "मेरा काम अंतर्राष्ट्रीय व्यापार है। आयात, निर्यात और व्यावसायिक प्रशिक्षण। हम किसी कार्यालय या किसी निश्चित समय का इंतज़ार नहीं करते; व्यापार पल भर में होता है, यहाँ तक कि यहाँ हवाई अड्डे के लाउंज में भी।" एक यात्री ने आश्चर्य से पूछा, "तो अगर आपकी उड़ान में देरी हो जाती है, तो क्या आप तब भी काम कर पाएंगे?" उसके जवाब में एक नई, परिवर्तनशील सोच झलक रही थी: "पहले से कहीं ज़्यादा। अब नेटवर्किंग करने, ईमेल चेक करने और ग्राहकों को जवाब देने का बेहतरीन समय है। मैं अभी आपसे मिला हूँ, और यह एक नया व्यावसायिक अवसर हो सकता है।" इस बातचीत ने न केवल यह दिखाया कि लोग समय और अवसर को अलग-अलग नज़रिए से

कैसे देखते हैं, बल्कि "व्यापार में लचीलेपन" का सही अर्थ भी दर्शाया। जहाँ ज़्यादातर लोगों को समय की बर्बादी नज़र आती थी, वहीं उसे रिश्तों के विकास और विस्तार का एक मंच दिखाई दिया। जैसे ही उसके सहकर्मी वीडियो कॉल के ज़रिए उससे जुड़े, उसके आस-पास के याली उसुकता से एक ऐसे सिस्टम को देख रहे थे जहाँ व्यापार की कोई सीमा नहीं है। अंत में, उस इच्छुक प्रबंधक ने उस यात्री से, जिसने उससे सवाल पूछा था, कहा, "तुम मुझे अपने फ़ोन पर सेव कर लो। बस एक संदेश छोड़ दो। मैं तुम्हें एक साधारण फ़ोन से, चलते-फिरते भी व्यापार करना सिखाता हूँ।" यह दृष्टिकोण कोई नारा नहीं, बल्कि अराद ब्रांडिंग के व्यावसायिक दर्शन का हिस्सा है, जहाँ व्यापार लोगों की पहचान का हिस्सा बन जाता है, न कि सिर्फ़ समय और जगह तक सीमित एक नौकरी। उन्होंने कहा कि आज की दुनिया में, जो कोई भी ऑफिस का इंतज़ार करता है, वह अवसरों से चूक जाता है। अराद ब्रांडिंग में, हमने व्यवसाय को जीवन के साथ जोड़ना सीखा है, उसे अलग नहीं करना। कोई भी क्षण और कोई भी स्थान किसी बड़े सौदे की शुरुआत बन सकता है। आपको बस इच्छाशक्ति, ज्ञान और अपने फ़ोन को इंटरनेट से कनेक्ट करने की ज़रूरत है। एक पेशेवर व्यवसायी और दूसरे लोगों के बीच का अंतर समय के प्रति उसके नज़रिए में है; उसके पास कोई खाली समय नहीं होता। यहाँ तक कि एक उड़ान में देरी भी उसके लिए अपने काम को आगे बढ़ाने और नए संपर्क बनाने का एक नया अवसर है। और इसका मतलब है कि असली व्यवसाय हमेशा प्रगति पर रहता है।

● लेखक: अली दानशौर, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।



व्यवसायी
Vs
मुलाजिम

व्यावसायिक विश्वास

1



व्यावसायिक निर्यात उत्पादन से विश्वास तक

यूएई के बाज़ार में हमारा अनुभव दर्शाता है कि अगर ईरानी जूते वैश्विक मानकों और पेशेवर पैकेजिंग के साथ पेश किए जाएँ, तो वे अंतर्राष्ट्रीय ब्रांडों से मुकाबला करने की क्षमता रखते हैं। सफल निर्यात केवल उत्पाद की गुणवत्ता तक ही सीमित नहीं है; महत्वपूर्ण बात है गंतव्य बाज़ार को समझना, ग्राहकों की पसंद को पहचानना और समझदारी से अनुवर्ती कार्यवाई करना। अराद ब्रांडिंग में, हमारा प्रयास यह सुनिश्चित करना है कि ईरानी निर्माता न केवल निर्यातक बनें, बल्कि स्थायी और पेशेवर निर्यातक भी बने रहें। कई विदेशी ग्राहकों का शुरुआती अविश्वास सटीक प्रतिक्रियाओं और समय पर डिलीवरी की प्रतिबद्धता के साथ दीर्घकालिक संतुष्टि में बदल जाता है। हमने यूएई में सीखा है कि निरंतर उपस्थिति और सक्रिय संचार कभी-कभार विज्ञापन देने से ज़्यादा महत्वपूर्ण है।

● लेखक: फ़रीद बेहज़ाद अफ़्कर, अराद ब्रांडिंग एमिरेट्स शूज की निदेशक।

हर्बल ब्रांड

2

काले बीजों से स्वास्थ्य प्रामाणिकता के साथ निर्यात

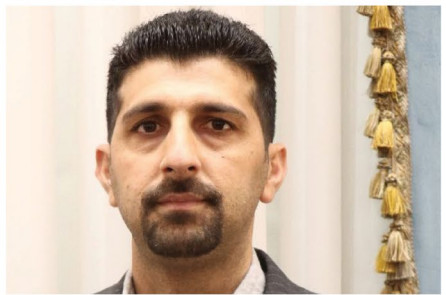
औषधीय पौधों का उपयोग मानव और प्रकृति के बीच गहरे बंधन को दर्शाता है। इन पौधों में, काला जीरा और जीरा, दो मूल्यवान तत्व होने के कारण, सामान्य स्वास्थ्य को बढ़ावा देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। इन पौधों में मौजूद सक्रिय यौगिकों का न केवल पारंपरिक ईरानी चिकित्सा में एक विशेष स्थान है, बल्कि हाल के वर्षों में अंतर्राष्ट्रीय बाजारों का भी ध्यान आकर्षित किया है। इन उत्पादों की वैज्ञानिक ब्रांडिंग निर्यात क्षेत्र में स्थायी रूप से प्रवेश करने और दुनिया भर के उपभोक्ताओं की बढ़ती ज़रूरतों को पूरा करने का एक अनूठा अवसर हो सकती है। अराद ब्रांडिंग में, हमारा लक्ष्य प्रामाणिकता, गुणवत्ता और बुद्धिमानी से परिचय को बनाए रखते हुए ईरानी औषधीय पौधों की वैश्विक स्थिति को मजबूत करना है। अराद ब्रांडिंग के साथ, ईरानी औषधीय पौधों को विश्वसनीयता और गुणवत्ता के साथ वैश्विक बाज़ार में एक नई पहचान मिलती है।

● लेखक: रज़ीह मिर्ज़ानिया, काला जीरा व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।



बड़ा व्यापार

3



ईरानी बैरबेरी प्रामाणिकता और निर्यात का लाल स्वाद

हम कदम दर कदम व्यापार की राह, ज़रूरी हुनर सीख सकते हैं। ईरान की धरती के अनोखे स्वादों के बीच, बैरबेरी लाल माणिक की तरह उभर कर आता है। इसके छोटे और रंग-बिरंगे बीज न सिर्फ़ हमारी पारंपरिक मेज़ों की शोभा बढ़ाते हैं, बल्कि अपने खट्टे और मनमोहक स्वाद से बचपन की मीठी यादें और माँ के व्यंजनों की मनमोहक खुशबू भी ताज़ा कर देते हैं। बैरबेरी एक छोटा झाड़ीदार फल है जो देश के पहाड़ी और समशीतोष्ण क्षेत्रों, खासकर दक्षिण खुरासान प्रांत में, खूब उगता है। बैरबेरी के मुख्य उद्गम स्थल होने के नाते, इस प्रांत का इस बहुमूल्य उत्पाद के उत्पादन में बड़ा योगदान है। बैरबेरी की कटाई आमतौर पर पतझड़ में की जाती है। बैरबेरी, ईरान के दक्षिण खुरासान की खास देन, अपनी रंगीनता और खट्टे स्वाद से हर पकवान को खास बनाता है।

● लेखक: रेज़ा मोहम्मदज़ादेह अरब, अराद ब्रांडिंग एमिरेट्स के बैरबेरी प्रबंधक।

प्रोफ़ेसर वाहिद: भविष्य उनका है जो आज को गंभीरता से लेते हैं। बिज़नेस का मतलब कल का सटीक अनुमान लगाना है, न कि आज पर प्रतिक्रिया देना। अराद में, हम रास्ता तय करते हैं, सिर्फ़ उसका पालन नहीं करते। आज की समझ से ही भविष्य संवारते हैं। भविष्य वहीं है जो आज सोचता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

प्रामाणिक पहचान शब्दों से विश्वास



हाल ही में प्रांतीय न्यासी बोर्ड के सदस्यों की उपस्थिति में आयोजित "अराद ट्रेडर्स रोडमैप" की बैठक में, अराद ब्रांडिंग नीति परिषद के प्रमुख, प्रोफेसर तालिया ने व्यावसायिक सफलता में "विशिष्ट साहित्य" की भूमिका के बारे में बताया; एक ऐसा विषय जो, मेरे विचार से, प्रत्येक व्यवसायी के लिए पेशेवर बनने की राह पर सबसे महत्वपूर्ण विषयों में से एक है। न्यासी बोर्ड के सदस्य के रूप में, इस बैठक में हमने स्पष्ट रूप से समझा कि विशेषज्ञता केवल उत्पाद की विशेषताओं को जानने तक सीमित नहीं है, बल्कि बाजार की भाषा बोलने, पेशेवर शब्दावली का उपयोग करने और अवधारणा को आत्मविश्वास के साथ व्यक्त करने की क्षमता भी है। प्रोफेसर तालिया ने कहा: किसी व्यवसायी के बारे में मानसिक छवि उसके रूप या कीमत से नहीं, बल्कि उसके बोलने के तरीके, उसके द्वारा चुने गए शब्दों और दर्शकों की ज़रूरतों की स्पष्ट समझ से बनती है। व्यवसाय में प्रभाव की शक्ति शब्दों से शुरू होती है; यह एक ऐसा संदेश था जिस पर पूरी बैठक में बार-बार जोर दिया गया। मेरे लिए, यह बैठक व्यावसायिक संचार में विशिष्ट शब्दावली के अभ्यास और पेशेवर अभिव्यक्ति को बेहतर बनाने के महत्व को एक बार फिर समझने का एक अवसर थी।

● लेखक: ओविस मोआफी, अराद ब्रांडिंग के निदेशक, अर्मेनियाई बुद्धन कंटेनर्स।

स्वास्थ्य निर्यात

ईरानी नवाचार स्वास्थ्य और अर्थव्यवस्था।

तीव्र रोग निदान किटों का उत्पादन ईरानी ज्ञान-आधारित कंपनियों की महत्वपूर्ण सफलताओं में से एक है, जिन्होंने देश की स्वास्थ्य प्रणाली को बेहतर बनाने में प्रभावी भूमिका निभाई है। आधुनिक तकनीक का उपयोग करने वाली ये किटें रोगों का शीघ्र और सटीक निदान संभव बनाती हैं और डॉक्टरों को रोगियों का समय पर उपचार करने में मदद करती हैं। आसान उपयोग, उच्च सटीकता और वंचित क्षेत्रों में उपयोगिता इन उत्पादों के मुख्य लाभ हैं। समुदाय के स्वास्थ्य पर सकारात्मक प्रभाव के अलावा, ईरानी किटों की निर्यात क्षमता भी उच्च है और ये विदेशी मुद्रा, रोजगार सृजन और देश की आर्थिक वृद्धि का स्रोत बन सकती हैं। घरेलू अभिजात वर्ग का वैज्ञानिक समर्थन और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में प्रवेश करने के लिए व्यापारियों के प्रयास ईरानी स्वास्थ्य प्रौद्योगिकी के विकास में आत्मनिर्भरता और एक सफल मॉडल का मार्ग प्रशस्त करते हैं।

● लेखक: सैय्यद अमीन शोकर, अराद ब्रांडिंग रोग निदान किट के व्यवसाय प्रबंधक।



ईरानी सामान

स्मार्ट निर्यात निष्क्रिय माल की नई राह।

पड़ोसी देशों को ईरान के विस्तर निर्यात को विकसित करने के लिए प्रभावी तरीकों के संयोजन की आवश्यकता है, जिसमें स्थानीय एजेंसियों के माध्यम से बिक्री और संयुक्त उत्पादन एवं वितरण के लिए क्षेत्रीय ब्रांडों के साथ सहयोग शामिल है। ये दोनों रास्ते, ग्राहकों का विश्वास हासिल करने और बाजार की ज़रूरतों को समझने के साथ, इस क्षेत्र में सतत विकास का मार्ग प्रशस्त कर सकते हैं। इस मार्ग में सफलता के लिए मुख्य आवश्यकताओं में से एक है प्रत्येक देश द्वारा आवश्यक व्यापार मानकों को प्राप्त करना। उदाहरण के लिए, इराक और अफगानिस्तान ब्रांड पंजीकरण और सामान्य मानकों के अनुपालन पर जोर देते हैं, रूस ईपीसी प्रमाणन और सीमा शुल्क मानकों के अनुपालन की मांग करता है, और फारस की खाड़ी के अरब देश जीसीसी मानकों के अनुसार स्वास्थ्य और गुणवत्ता प्रमाणपत्रों की मांग करते हैं।

● लेखक: दिवारा खोदामी, रू तस्ली अराद ब्रांडिंग में व्यापारी।

सुरक्षित व्यापार

लॉजिस्टिक्स निर्यात सफलता की कुंजी।

व्यापार की चर्चा में, व्यापार प्रक्रिया, विशेष रूप से निर्यात, के महत्वपूर्ण और प्रभावशाली तत्वों में से एक "लॉजिस्टिक्स" और परिवहन की चर्चा है। संक्षेप में, लॉजिस्टिक्स का अर्थ है परिवहन के सभी चरण और प्रत्येक शिपमेंट को मूल स्थान से गंतव्य तक पहुँचाने की प्रक्रिया। इसलिए, निर्यात के बारे में सोचने वाले किसी भी व्यवसायी के लिए व्यापार में लॉजिस्टिक्स का महत्व दोगुना हो जाएगा। दुर्भाग्य से, कई प्रिय व्यवसायियों ने लॉजिस्टिक्स श्रेणी पर पर्याप्त ध्यान नहीं दिया है, और शायद एक अयोग्य फ़ॉरवर्डर कंपनी को चुनने से व्यवसायियों को अपूरणीय क्षति होगी। प्रांतीय केंद्रों में व्यवसायियों का लॉजिस्टिक्स विभाग प्रिय व्यवसायियों की चिंताओं को दूर करने का एक स्मार्ट समाधान है।

● लेखक: अलीनाथी असलपुर, उज्बेकिस्तान अराद ब्रांडिंग कंपनी की निदेशक।



ईजीनियर घोरबानी: आज के बाजार में, विक्रेता वो होता है जो विश्वास पैदा कर सके, सिर्फ़ कीमत कम नहीं कर सकता। जो मूल्य बनाता है, वो ग्राहक के मन में हमेशा बना रहता है, भले ही प्रतिस्पर्धी सस्ता ही क्यों न बेचे। आधुनिक बाजार में सफलता सिर्फ़ कीमत कम करने से नहीं जो लंबे समय तक टिकाऊ संबंध बनाता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

प्रभावी संचार आर्थिक अवसर



अलीरेज़ा पहलवानी के साथ साक्षात्कार

जब शब्द व्यवसाय बन जाते हैं

आज, व्यापार जगत में, सफलता का मार्ग केवल पैसों या उत्पाद नहीं, बल्कि मानवीय संबंधों से अवसर पैदा करने की कला है। अराद ब्रांडिंग समूह के एक आर्थिक कार्यकर्ता के रूप में, मेरा मानना है कि जिन्हें "गैर-व्यावसायिक संबंध" कहा जाता है, उनमें से कई वास्तव में बड़ी आर्थिक परियोजनाओं के निर्माण का एक छिपा हुआ मंच हैं; बशर्ते उस संबंध को सही ढंग से देखा और निर्देशित किया जाए। इस संबंध में, अराद ब्रांडिंग ने एक रणनीतिक और दूरदर्शी दृष्टिकोण के साथ, "गैर-व्यावसायिक संचार का व्यावसायीकरण" नामक एक परियोजना शुरू की है, जिसका उद्देश्य व्यवसायियों की संचार क्षमताओं की पहचान करना और उन्हें मूर्त व्यावसायिक अवसरों में बदलना है। एक विशिष्ट संरचना वाली यह समिति, व्यवसायियों को स्थानीय अधिकारियों, संसदों, विश्वविद्यालय के प्रोफेसर्स, वकीलों, या यहाँ तक कि किसी पुराने मित्र के साथ इस तरह से बातचीत करना सिखाती है कि यह संबंध प्रभावी व्यावसायिक प्रस्तावों में परिणत हो; ऐसे प्रस्ताव जो दूसरे पक्ष के लिए आकर्षक हों और व्यवसायियों के आर्थिक विकास में सहायक हों। मेरे व्यक्तिगत अनुभव ने दिखाया है कि कई रिश्ते, जिन्हें हम पहले केवल परिचित मानते थे, अरबों डॉलर की परियोजनाओं का आधार बन सकते हैं। एक प्रांत में, एक नगर प्रबंधक के साथ एक साधारण संपर्क ने कई ईरानी उत्पादों के लिए निर्यात मार्ग खोल दिया, जिससे समुदाय को अच्छा वित्तीय लाभ हुआ और ईरानी ब्रांड को बाज़ार में और मज़बूती मिली। इस समिति का परियोजना मॉडल इस तरह से डिज़ाइन किया गया है कि प्रत्येक परियोजना का लाभ केवल एक व्यक्ति का नहीं, बल्कि परियोजना टीम के सभी सदस्यों के बीच साझा किया जाता है। आज का व्यापार केवल उत्पाद नहीं, बल्कि मानवीय संबंधों के माध्यम से अवसर पैदा करने की कला है, और अराद ब्रांडिंग ने इसे ध्यान में रखते हुए "गैर-व्यावसायिक संचार का व्यावसायीकरण" परियोजना शुरू की है। यह परियोजना व्यवसायियों को स्थानीय अधिकारियों, विशेषज्ञों और जानकारों के साथ प्रभावी संचार करना सिखाती है ताकि वे परिचितियों को ठोस व्यावसायिक अवसरों में बदल सकें। मेरे अनुभव में,

● लेखक: अलीरेज़ा पहलवानी, अराद ब्रांडिंग एलिवेटर पार्ट्स ट्रेडर।

ट्रेड हाउस

2

बुद्धिमान इमेजिंग

आज की प्रतिस्पर्धा दुनिया में, व्यापार में सबसे पहले उत्पाद की छवि पर ध्यान दिया जाता है। कई व्यापारी खराब गुणवत्ता वाली तस्वीरों के इस्तेमाल के कारण ग्राहकों का विश्वास जीतने का मौका चूक जाते हैं; जबकि कृत्रिम बुद्धिमत्ता जैसे उपकरणों से पेशेवर और आकर्षक तस्वीरें आसानी से बनाई जा सकती हैं। चैटजीपीटी जैसे प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल करके, सिर्फ एक स्क्रीनशॉट या संक्षिप्त विवरण के साथ उत्पाद का परिचय देने लायक उच्च-गुणवत्ता वाली तस्वीर बनाना संभव है। एक उच्च-गुणवत्ता वाली तस्वीर न केवल उत्पाद के दृश्य मूल्य को बढ़ाती है, बल्कि व्यापारी की गंभीरता और व्यावसायिकता को भी दर्शाती है। आज के व्यापार में, उत्पाद की गुणवत्ता वाली तस्वीरें ग्राहक विश्वास बढ़ाने के लिए महत्वपूर्ण हैं। कृत्रिम बुद्धिमत्ता के माध्यम से पेशेवर तस्वीरें बनाकर व्यापारी अपनी व्यावसायिकता साबित कर सकते हैं।

● लेखक: कावथर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक। ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.Aradsbranding.com



आपके उत्पाद का स्वरूप
आपके ब्रांड की आवाज़ है

खाद्य ब्रांड

1

ईरान की उपजाऊ भूमि से एक वैश्विक व्यंजन

ईरानी अचार वाले खीरे, अपने अनूठे स्वाद, उच्च गुणवत्ता और आधुनिक तकनीक के अनुसार प्रसंस्करण के कारण, देश के निर्यात उत्पादों में एक विशेष स्थान बना चुके हैं। यह उत्पाद परंपरा और अंतर्राष्ट्रीय मानकों के संयोजन का एक सफल उदाहरण है। इस, इराक, संयुक्त अरब अमीरात और कुछ यूरोपीय देशों को ईरानी अचार वाले खीरे का निर्यात विदेशी बाज़ारों को विकसित करने, विदेशी मुद्रा अर्जित करने और ईरान की खाद्य संस्कृति को बढ़ावा देने का एक मूल्यवान अवसर है। स्वच्छ पैकेजिंग, गुणवत्ता मानकों का सख्त पालन, और स्वाद व कटाई के प्रकार में विविधता उन कारकों में से हैं जिन्होंने इस उत्पाद को वैश्विक बाज़ारों में प्रतिस्पर्धी और विश्वसनीय बनाया है।

● लेखक: सिमिन दोख्त सरशाद, रूसी अचार वाले खीरे के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



स्मार्ट ब्रांड

3

व्यवसाय में सफलता का रहस्य सरल किन्तु शक्तिशाली है।

व्यवसाय में सफलता के लिए रचनात्मकता, अनुशासन और प्रभावी संचार का संयोजन आवश्यक है। पहला कदम बाज़ार और ग्राहकों की ज़रूरतों को समझना है; क्योंकि इस समझ के बिना, बेहतरीन उत्पाद भी असफल हो जाएंगे। स्मार्ट ब्रांडिंग और ग्राहकों को वास्तविक मूल्य प्रदान करना विश्वास और निष्ठा की नींव हैं। साथ ही, सावधानीपूर्वक वित्तीय प्रबंधन और स्मार्ट निवेश किसी भी सफल व्यवसाय के सतत विकास की नींव हैं। इस बीच, टीम की भूमिका बहुत निर्णायक होती है। प्रतिबद्ध, रचनात्मक और समन्वित कर्मचारी किसी भी संगठन की प्रेरक शक्ति होते हैं। इन कारकों और निरंतर हड़ता के संयोजन से, सफलता एक सपना नहीं, बल्कि एक प्राप्त करने योग्य वास्तविकता बन जाएगी। याद रखें: सफल व्यवसाय चुनौतियों को अवसरों में बदलने की कला है। और ये महान वास्तविकताएँ, सुसंगत और उद्देश्यपूर्ण अराद ब्रांडिंग परिसर के साथ, सर्वोत्तम रूप से प्राप्त की जा सकती हैं। अराद के साथ, व्यवसाय का मार्ग अधिक स्पष्ट और अधिक भविष्योन्मुखी होगा। आज, आप इस परिवर्तनकारी पथ के सर्जक बन सकते हैं। अराद ब्रांडिंग के साथ, चुनौतियाँ अवसर बनती हैं और सफलता आपकी पहुँच में होती है। अराद ब्रांडिंग के साथ, आपकी सफलता की कहानी यहाँ से शुरू होती है।

● लेखक: लीला अज़ूर, बदेमजान यासुज अराद ब्रांडिंग की प्रमुख।

इंजीनियर शबानी: बिना नक्शे के निर्यात करना किसी अनजान रास्ते पर चला करने जैसा है। एक चतुर व्यवसायी गंतव्य बाज़ार को अपने बाज़ार की तरह जानता है और हर चुनौती का पहले से समाधान जानता है। यही हमारे निर्यात ढाँचे का मूल सिद्धांत है। सही योजना से ही निर्यात की यात्रा सफल बनती है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradsbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

पेशेवर निर्यात सिस्टम से द्रष्ट तक



निर्यात में पैकिंग सूची के बारे में सब कुछ

निर्यात प्रक्रिया में, विभिन्न दस्तावेज तैयार किए जाते हैं, जिनमें से प्रत्येक सीमा पार माल की आवाजाही को सुगम बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है; लेकिन इनमें से एक दस्तावेज "पैकिंग सूची" भी है जिसे कई नए निर्यातक कम महत्व का मानते हैं, और इसकी अनदेखी करने पर माल की वापसी, भारी जुर्माना और यहाँ तक कि व्यापारी की प्रतिष्ठा को भी नुकसान पहुँच सकता है। निर्यात क्षेत्र में वर्षों से काम करने वाले एक व्यक्ति के रूप में, मैंने कई बार देखा है कि शिपमेंट को केवल गलत वजन या पैकेजिंग के आयामों को सही ढंग से दर्ज न करने के कारण सीमा शुल्क पर रोक दिया गया है। वजन में एक साधारण अंतर, चाहे कुछ किलोग्राम का ही क्यों न हो, निकासी प्रक्रिया में देरी या उसे असंभव बना सकता है। पैकिंग सूची एक ऐसा दस्तावेज है जो माल की सभी भौतिक और दृश्य जानकारी स्पष्ट रूप से प्रस्तुत करता है, जिसमें शुद्ध और सकल वजन, पैकेज के आयाम, वस्तुओं की संख्या, पैकेजिंग का प्रकार, कोडिंग और चिह्न शामिल हैं। हालाँकि वाणिज्यिक चालान का मौद्रिक और वित्तीय मूल्य होता है, यह एक पूरक दस्तावेज है जिसके आधार पर सीमा शुल्क, शिपिंग कंपनी और यहाँ तक कि अंतिम ग्राहक भी निर्णय लेते हैं। आज, हमारे पास डिजिटल उपकरण और स्मार्ट सॉफ्टवेयर हैं जो हमें उच्च सटीकता के साथ पैकिंग सूचियाँ तैयार करने में मदद कर सकते हैं। ये उपकरण न केवल मानवीय भूलों को कम करते हैं, बल्कि परिवहन और निकासी के समय और लागत को भी कम करते हैं। चरेलू व्यापार में भी, पैकिंग सूची का होना व्यापारी की व्यवस्था, सटीकता और व्यावसायिकता का प्रतीक है। सभी निर्यातकों, खासकर इस क्षेत्र में नए लोगों को मेरी सलाह है कि वे इस दस्तावेज को गंभीरता से लें। भेजने से पहले, पैकेजों की जाँच करें, उनके आयाम नापें, प्रत्येक चरण की तस्वीरें लें, और हो सके तो सलाहकारों और अनुभवी लोगों से सलाह लें। आप जितने अधिक दस्तावेज और सटीक जानकारी देंगे, उतना ही आप बाज़ार का विश्वास जीतेगे और आपका निर्यात उतना ही सुचारु होगा। पैकिंग सूची केवल एक कागज़ नहीं, बल्कि आपके निर्यात की विश्वसनीयता की गारंटी है। सटीक जानकारी और दस्तावेजी अनुशासन से ही अंतरराष्ट्रीय व्यापार में सफलता सुनिश्चित होती है। पैकिंग सूची हर सफल शिपमेंट की रीढ़ है इसे नज़रअंदाज़ करना भारी पड़ सकता है।

● लेखक: होशिंग रहनेमामतिन, क्रोम अराद ब्रांडिंग मार्केटिंग शूज़ के प्रमुख।

वरिष्ठ प्रबंधक

व्यापार और निर्यात में सफलता का रहस्य



व्यापार के मार्ग में, लोगों को एक-दूसरे से अलग करने वाली चीज़ सिर्फ़ पैज़ी या उत्पाद विशेषज्ञता ही नहीं है; बल्कि संचार की गुणवत्ता और बातचीत की क्षमता भी है। अराद ब्रांडिंग के एक रणनीतिक सदस्य, प्रोफ़ेसर वाहिद ने एक साक्षात्कार में कहा: "व्यापार कोई अंधाधुंध दौड़ नहीं है; यह एक उद्देश्यपूर्ण मार्ग है जिसका अनुसरण जागरूकता के साथ किया जाना चाहिए। किसी विदेशी पक्ष के साथ बातचीत करते समय, हमें केवल विक्री के बारे में ही नहीं सोचना चाहिए; हमें विश्वास भी बनाना चाहिए। निर्यात करना हमारी प्रतिष्ठा को सीमाओं के पार स्थानांतरित करना है।" उन्होंने आगे कहा: "कई नौसिखिए व्यापारी बातचीत को सौदेबाजी समझने की भूल करते हैं, जबकि बातचीत का अर्थ है आपसी समझ, स्थिति का विश्लेषण, और एक ऐसे समाधान पर पहुँचना जिससे दोनों पक्षों को लगे कि दोनों पक्षों को लाभ है। स्थायी सफलता केवल पेशेवर संवाद और दूसरे पक्ष के हितों के अनुरूप ही प्राप्त होती है।"

● लेखक: सालेह नोरोज़ी, अराद ब्रांडिंग के इस्फ़हान कार्यालय के निदेशक।

इंजीनियर शबानी: निर्यात करते समय, हमें सबसे पहले यह समझना होगा कि हम क्या निर्यात कर रहे हैं: यह सिर्फ़ सामान नहीं है, यह देश की प्रतिष्ठा है। सफल निर्यात योजना, लगन और आपूर्ति श्रृंखला की सटीक जानकारी से प्राप्त होता है, न कि उत्साह और जल्दबाज़ी से। प्रतिष्ठा का निर्यात।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/98919080888

निर्यात का केंद्र

1



ईरानी बादाम उत्पादन का धड़कता दिल

दुनिया में बादाम का पाँचवाँ सबसे बड़ा उत्पादक होने के नाते, ईरान दुनिया में इस पौष्टिक भोजन के उत्पादन में महत्वपूर्ण हिस्सेदारी रखता है। चहारमहल और बख्तियारी प्रांत, उत्तरी खुरासान, फार्स, इस्फ़हान और पूर्वी अज़रबैजान ईरान के प्रमुख बादाम उत्पादन क्षेत्र हैं। ईरान में बादाम का सबसे बड़ा उत्पादन चहारमहल और बख्तियारी प्रांत में होता है। यह प्रांत, प्रति वर्ष लगभग 24 हजार टन बादाम के उत्पादन के साथ, देश को इस उत्पाद की आपूर्ति में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। इसके अलावा, इस्फ़हान और फार्स प्रांतों को ईरान में बादाम उत्पादन का केंद्र भी माना जाता है। सामान्य तौर पर, चहारमहल और बख्तियारी प्रांत और बान और समन शहर, मुख्य उत्पादन केंद्र होने के नाते, इस उत्पाद के उत्पादन और निर्यात में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

● लेखक: फहीम तराहमी, बादाम ओमान अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

सफल व्यवसाय

2



शहद निर्यात में सफलता की कुंजी

अपनी अद्वितीय गुणवत्ता के साथ, प्राकृतिक ईरानी शहद ने वैश्वीकरण की राह पर एक नई चमक पाई है। इस मूल्यवान उत्पाद के निर्यात ने प्रामाणिक स्थानीय उत्पादों और अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों के बीच एक मधुर सेतु का निर्माण किया है और इसे ईरानी स्वास्थ्य, प्रामाणिकता और नवीनता का प्रतीक माना जाता है। पहाड़ी फूलों की सुगंध और अनोखे स्वाद के साथ, ईरानी शहद प्रकृति और ईरानी मधुमक्खी पालकों के प्रयासों का एक योग्य प्रतिनिधि है। निर्यात बाज़ारों में अपनी उपस्थिति के ज़रिए, ईरानी ब्रांड वैश्विक व्यापार क्षेत्र में ईरान की प्रतिष्ठा, गुणवत्ता और शक्ति के मानक बन गए हैं। निर्यातित शहद की हर बूँद इस भूमि की समृद्ध क्षमता और उन मधुमक्खी पालकों के कुशल हाथों की कला का प्रमाण है जो पूरी लगन से ईरानी मिठास को दुनिया तक पहुँचाते हैं।

● लेखक: एस्माईल खैरी, गिलान हनी अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।

AradBranding.com

अगर ईरान डॉलर को दरकिनार करने का फैसला करता है, तो वैश्विक अर्थव्यवस्था का खेल मौलिक रूप से बदल जाएगा। कल्पना कीजिए कि डॉलर के बिना अंतरराष्ट्रीय लेन-देन कैसे होंगे; यानी, विविध और स्वतंत्र मुद्राएँ डॉलर की जगह ले लेंगी और विश्व अर्थव्यवस्था में एक नया वित्तीय प्रवाह बनेगा। ऐसी स्थिति में, डॉलर का प्रभाव स्पष्ट रूप से कम हो जाएगा और ईरान वैश्विक बाजारों में और अधिक शक्ति प्राप्त कर सकेगा। यह बदलाव डॉलर की वित्तीय प्रणाली पर आधारित प्रतिबंधों और प्रतिबंधों के बिना व्यापार की अनुमति देगा। देशों के बीच आर्थिक संबंधों को एक नए तरीके से पुनर्परिभाषित किया जाएगा; व्यापार पहले से कहीं अधिक मुक्त, तेज़ और स्वतंत्र होगा। इस नए मॉडल में, राष्ट्रीय मुद्राएँ, द्विपक्षीय मौद्रिक समझौते और आपसी सहमति पर आधारित अनुबंध ईरान और अन्य देशों के बीच सेतु का काम करेंगे। ईरान अब केवल तेल निर्यातक नहीं रहेगा, बल्कि अंतरराष्ट्रीय वित्तीय बाजारों में एक प्रमुख खिलाड़ी बन जाएगा; एक ऐसा देश जो वैश्विक अर्थव्यवस्था में अपनी वास्तविक शक्ति का प्रदर्शन करेगा। विशेषज्ञों का कहना है कि यह तो बस शुरुआत है। एक ऐसे आंदोलन की शुरुआत, जिसे अगर ठीक से प्रबंधित किया जाए, तो विश्व अर्थव्यवस्था की पारंपरिक व्यवस्था को नया रूप दे सकता है और ईरान को एक नई और रणनीतिक स्थिति में ला सकता है। यह प्रतिमान परिवर्तन न केवल राजनीतिक है, बल्कि आर्थिक दृष्टिकोण से भी बहुत निर्णायक है। एक्सचेंजों से डॉलर को हटाने से पश्चिमी नियंत्रित वित्तीय प्रणालियों पर निर्भरता

कम होती है और एक्सचेंजों में स्थानीय और क्षेत्रीय तलों को डिज़ाइन करने की अनुमति मिलती है। ऐसी योजना को लागू करने के लिए, द्विपक्षीय मौद्रिक संबंध विकसित करना, संबद्ध देशों के साथ बैंकिंग समझौते करना और गैर-डॉलर निपटान प्रणालियाँ शुरू करना आवश्यक है। राष्ट्रीय डिजिटल मुद्राओं, स्वेप समझौतों और ब्रिक्स ब्लॉक जैसे सामान्य मौद्रिक समझौतों का उपयोग इस लक्ष्य को प्राप्त करने के कुछ साधन हैं। यदि सफल रहा, तो ईरान उन देशों के साथ स्थिर और स्वतंत्र एक्सचेंजों का एक नेटवर्क बना सकता है जो समान प्रतिबंधों के दबाव में हैं। दूसरी ओर, ईरानी निर्यातकों को डॉलर प्रतिबंधों को समाप्त करके निर्यात से विदेशी मुद्रा प्राप्त करने में अधिक गति, सुरक्षा और विविधता का भी अनुभव होगा। इस प्रक्रिया में केंद्रीय बैंक और आर्थिक कूटनीति तंत्र की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण है। विश्वास का निर्माण, तकनीकी और कानूनी बुनियादी ढाँचा विकसित करना और दूसरे पक्ष की बैंकिंग प्रणालियों के साथ समन्वय करना इस रणनीतिक परिवर्तन को साकार करने की आवश्यकताओं में से हैं। संक्षेप में, डॉलर का परित्याग न केवल प्रतिरोध का एक कार्य है, बल्कि आज की दुनिया में एक अधिक न्यायसंगत और बहुध्रुवीय आर्थिक व्यवस्था के निर्माण की दिशा में एक कदम भी है। यह एक ऐसा कदम है जिसका ईरान भी एक झंडाबरदार हो सकता है। ऐसे में, व्यापारिक पक्षों का विश्वास बनाए रखने के लिए लेन-देन की पारदर्शिता और दस्तावेज़ीकरण भी ज़्यादा ज़रूरी हो जाता है।

● लेखक: अली रशीदी, अराद ब्रांडिंग एक्सपोर्ट मेंटर।



रचनात्मक संकट

1



महत्वपूर्ण अवसर सृजन

हर संकट के केंद्र में एक अवसर छिपा होता है जिसे केवल एक बुद्धिमान नज़र और रचनात्मक दृष्टि ही देख सकता है। संकट से अवसर पैदा करने की कला का अर्थ है खतरों को लाभ में, सीमाओं को नवाचार में और भय को विकास की प्रेरणा में बदलना। सफल व्यवसायी और उद्यमी न केवल संकटों से डरते नहीं हैं, बल्कि उन्हें परिवर्तन और विकास के लिए एक प्रक्षेपण स्थल भी बनाते हैं। व्यापार की दुनिया में, भविष्य उनका होता है जो सबसे अधिक रचनात्मक क्षणों में एक नया रास्ता रोशन करते हैं। हर संकट के केंद्र में एक अवसर छिपा होता है। एक सफल व्यवसायी वह होता है जो सीमाओं से विकास का मार्ग बनाता है और हर खतरा से सफलता का पुल बनाता है। हर संकट में एक अवसर छिपा होता है, जिसे समझदारी और रचनात्मकता ही उजागर कर सकती है। सफल व्यवसायी वही है जो खतरों को अवसर में और सीमाओं को विकास के मार्ग में बदल दे।

● लेखक: मार्जीह मोराडिफ़र, ग्लोबल स्टार्टअप टर्की अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।

वाणिज्यिक मार्ग

2

व्यवसाय में सफलता का रहस्य अपना रास्ता जानना है।

बाज़ार में कोई छिपे हुए रहस्य नहीं हैं जिन्हें खोजा जा सके और न ही व्यवसाय में सफलता के लिए कोई निश्चित और अनूठा समाधान निर्धारित किया गया है। जो लोग बाज़ार में प्रवेश करने के लिए सही उत्तरों की तलाश में हैं, उन्हें तब तक प्रभावी परिणाम नहीं मिलेंगे जब तक वे सही प्रश्न नहीं पूछेंगे। व्यावसायिक विशेषज्ञों के अनुसार, प्रत्येक व्यक्ति को अपनी व्यक्तित्व और मनोदशा के अनुकूल एक व्यावसायिक शैली की पहचान करनी चाहिए; क्योंकि सभी के लिए कोई एक सूत्र नहीं है। डेट्रिटिंग हर किसी के लिए उपयुक्त नहीं है और सफलता तभी मिलती है जब कार्य पद्धति व्यक्ति के दृष्टिकोण के अनुरूप हो। व्यवसाय में सफलता सार्वभौमिक उत्तरों से नहीं, व्यक्तिगत दृष्टिकोण से तय होती है। सही सवाल पूछे बिना बाज़ार में सही दिशा पाना मुश्किल है। हर व्यापारी को अपने स्वभाव के अनुसार व्यावसायिक पथ चुनना चाहिए, न कि किसी और के नक्शेकदम पर चलना।

● लेखक: मोलामरेज़ा हदीनेजाद, अराद ब्रांडिंग टर्की फ्रूट डाइस कॉन्सल्टेंट के निदेशक।



बड़ा व्यापार

3



प्रभावी बड़े व्यवसाय प्रशिक्षण

अराद ब्रांडिंग में सुसंगत, व्यावहारिक और लक्षित प्रशिक्षण के साथ, हम कदम दर कदम व्यवसाय की राह सीख सकते हैं, आवश्यक कौशल हासिल कर सकते हैं, दूसरों के अनुभवों से लाभ उठा सकते हैं और मजबूत वैज्ञानिक और व्यावहारिक सहयोग के साथ एक सफल और महान व्यवसायी बन सकते हैं। इस राह में, प्रशिक्षण केवल जानकारी के हस्तांतरण के बारे में नहीं है, बल्कि व्यवसायी में दृष्टिकोण निर्माण, आत्मविश्वास को मजबूत करने, बाज़ार का विश्लेषण करने की क्षमता, वास्तविक परिस्थितियों में निर्णय लेने की शक्ति और एक आर्थिक दृष्टिकोण विकसित करने के बारे में भी है। ज्ञान और अभ्यास के साथ उठाया गया हर कदम हमें व्यवसाय में स्थायी सफलता के एक कदम और करीब लाता है। अराद में, प्रशिक्षण का अर्थ है एक पेशेवर पथ की शुरुआत, न कि केवल एक कक्षा सत्र का अंत।

● लेखक: मेहदी नमाज़ी, अराद ब्रांडिंग के नमक सुरती अमीरात के निदेशक।

प्रोफ़ेसर तालिया: बिक्री ज़रूरत की भावना पैदा करने का नतीजा नहीं है; यह विश्वास की भावना पैदा करने का नतीजा है। एक पेशेवर बिक्रेता उत्पाद पेश करने से पहले खुद को विश्वसनीय बनाता है; हम अराद में यही मॉडल सिखाते हैं। विश्वास आधारित बिक्री भरोसे से शुरू होती है बिक्री। विश्वास सबित्री।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



इंजीनियर शबानी की बैठक

इस्तांबुल और अंकारा कार्यालयों के प्रबंधकों के साथ

अराद ब्रांडिंग के इस्तांबुल कार्यालय के निदेशक, तुरान एरचिन, नई निर्यात क्षमताओं की तलाश के लिए तेहरान गए और अराद ब्रांडिंग के निदेशक मंडल के अध्यक्ष, इंजीनियर शबानी से मुलाकात की। अराद ब्रांडिंग के अंकारा कार्यालय के निदेशक, जाविद मिर्जाई भी इस बैठक में उपस्थित थे। अराद व्यापारियों की निर्यात प्रक्रिया को सुगम बनाने में विदेशी कार्यालयों की महत्वपूर्ण भूमिका पर जोर देते हुए, इंजीनियर शबानी ने बैठक में कहा: "अंकारा कार्यालय के विस्तार से, आज तुर्की में सीधे कई वाणिज्यिक अनुबंध संपन्न करने की क्षमता उपलब्ध हो गई है। अब से, हमारे व्यापारी

ईरान के भीतर से भुगतान किए बिना तुर्की की धरती पर माल पहुंचा सकते हैं और अपनी बातचीत में वित्तीय समझौते कर सकते हैं।" उन्होंने आगे कहा: "यह नई संभावना अराद ब्रांडिंग के सदस्यों के लिए अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मार्ग को और अधिक सुगम और पेशेवर बनाएगी। प्रतिबंधों को कम करने के अलावा, व्यापारियों की सौदेबाजी की शक्ति और गति भी बढ़ेगी।" इंजीनियर शबानी ने अराद के व्यापारियों से इस तैयार मंच का अधिक गंभीरता से लाभ उठाने और उत्पादों व जवाबदेही की चिंताओं को दूरकरना करते हुए व्यावहारिक गतिविधियों पर ध्यान केंद्रित करने का

भी आग्रह किया। उनके अनुसार, "निर्यात उत्पादन और उपलब्धियों के लिहाज से यह साल एक अलग साल होना चाहिए।" यह बैठक अराद ब्रांडिंग की व्यापक नीतियों का हिस्सा है, जिसका उद्देश्य वैश्विक बाजारों में ईरानी व्यापारियों को क्षेत्रीय और कानूनी सहायता प्रदान करने के लिए विदेशी कार्यालयों का एक सुसंगत नेटवर्क बनाना है। इन उपायों को अराद ब्रांडिंग को क्षेत्रीय और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में एक प्रभावशाली खिलाड़ी के रूप में बदलने की दिशा में एक रणनीतिक कदम माना जा रहा है।

● लेखक: जाविद मिर्जाई, अराद ब्रांडिंग के अंकारा कार्यालय के निदेशक।

प्रामाणिकता का व्यापार

1

सभ्यता और भविष्य के व्यावसायिक अवसरों की बहुरंगी कहानी
कपड़े का इतिहास सभ्यता, रचनात्मकता और विकास की कहानी है। आदिमानव के हाथों से बुने गए शुरुआती धागों और तानों से लेकर आज तक, जब कपड़ा उद्योग को वैश्विक व्यापार के महान स्तंभों में से एक माना जाता है, कपड़े ने हमेशा संस्कृति, अर्थव्यवस्था और सौंदर्य में निर्णायक भूमिका निभाई है। इस बहुमूल्य सामग्री ने न केवल मानव शरीर को ढका है, बल्कि समय के साथ समाजों की जीवनशैली, राष्ट्रीय पहचान और रुचि को भी दर्शाया है। अब, कला, विशेषज्ञता और अनुभव से समर्थित इस प्राचीन उद्योग ने एक स्मार्ट, रचनात्मक और लाभदायक व्यवसाय के लिए एक उपयुक्त मंच प्रदान किया है। यदि आप वस्त्रों की जीवंत और महत्वपूर्ण दुनिया में प्रवेश करना चाहते हैं, तो आज शुरुआत करने का सबसे अच्छा समय है; एक ऐसा मार्ग जो संस्कृति और अर्थव्यवस्था को जोड़ता है।

● लेखक: मोहम्मद तकी हुसैनी, इराकी कॉर्न फैब्रिक अराद ब्रांडिंग के निदेशक।



स्थिर व्यापार

2



कठिन समय में एक व्यवसायी राख और कल के बीच खड़ा है
उन दिनों के मध्य में जब मातृभूमि अभी भी आग और धुँएँ की गंध से भरी थी, जब उम्मीद मलबे के नीचे छिपी थी, वह खड़ा था; धन के कवच के साथ नहीं, बल्कि विश्वास के साथ। एक ईरानी व्यापारी, एक ऐसा व्यक्ति जो न तो उतार-चढ़ाव से घमंडी था और न ही उतार-चढ़ाव से थका हुआ। उसने सीख लिया था कि दुनिया हमेशा किसी की इच्छा के अनुसार नहीं चलती। युद्ध आ गया था, बाजार तबाह हो गए थे, लेकिन उसका मन अभी भी जागृत था। हर बदलाव के साथ, उसने खुद को बदला। अगर कल वह विदेशी सामान लाता था, तो आज वह घरेलू उत्पादन को बढ़ावा दे रहा था। अगर कल वह पारंपरिक बाजार में टहलता था, तो आज वह अपने मोबाइल फोन से शेयर बाजार में कारोबार कर रहा था। बदलावों के साथ तालमेल बिठाने की उसकी क्षमता ही उसकी विशिष्टता थी।

● लेखक: लीला एकबतानी, कैनेडियन टोमेटो पेस्ट, अराद ब्रांडिंग की निदेशक।

व्यावसायिक बिक्री

3

प्राकृतिक सौंदर्य वैश्विक निर्यात

ट्रैवर्टिन ईरान और दुनिया भर में सबसे लोकप्रिय इमारती पत्थरों में से एक है, जिसमें प्राकृतिक सुंदरता, उच्च स्थायित्व, रंगों की विविधता और पॉलिश करने की क्षमता जैसी खूबियाँ हैं, और इसका व्यापक रूप से बाहरी सजावट, फर्श, दीवारों और सिंघियों में उपयोग किया जाता है। गर्म झरनों में खनिजों के जमाव से बनने वाले इस चूना पत्थर की बनावट छिद्रपूर्ण और अनोखी होती है। हाजियाबाद और अताशकूह जैसी अपनी प्रसिद्ध खदानों के साथ, ईरान दुनिया के प्रमुख ट्रैवर्टिन उत्पादन केंद्रों में से एक है। ट्रैवर्टिन की सफल बिक्री के लिए, लक्षित बाजार को समझना बहुत ज़रूरी है; ठेकेदारों और बड़े उत्पादकों से लेकर इंटीरियर डिज़ाइनरों और खुदरा खरीदारों तक, हर किसी की ज़रूरतें और प्राथमिकताएँ अलग-अलग होती हैं।

● लेखक: दारिश् शोबानी, ट्रैवर्टिन नाइजीरिया अराद ब्रांडिंग के निदेशक।





सईद ज़ारे के साथ साक्षात्कार

; कैंची से व्यवसाय तक ;

व्यवसायी बनें



मैंने शिराज में हेयरड्रेसिंग उद्योग में कई वर्षों तक काम किया। इस दौरान मुझे कई सफलताएँ मिलीं; प्रांत के अनुकरणीय हेयरड्रेसर का खिताब पाने और गोल्डन सोज़र्स पुरस्कार प्राप्त करने से लेकर उद्योग निरीक्षण बोर्ड का सदस्य बनने और एक समर्पित सैलून स्थापित करने तक। एक अच्छी आय के बावजूद, मेरे अंदर हमेशा एक ठहराव और क्षरण का भाव बना रहता था, क्योंकि इस काम की मुख्य पूँजी मानव शरीर है और इसे जारी रखने के लिए शारीरिक शक्ति का निरंतर ह्रास होता है। ऐसे समय में जब मेरे आस-पास के कई लोग, यहाँ तक कि मैं खुद भी, इस व्यवसाय में कदम रखने से हिचकिचा रहे थे, अराद ब्रांडिंग कॉम्प्लेक्स से परिचित होना एक ऐसा मोड़ साबित हुआ जिसने भविष्य के प्रति मेरे दृष्टिकोण को बदल दिया। पहले तो इस कॉम्प्लेक्स के प्रति मेरी सोच नकारात्मक थी, लेकिन शिराज में अराद सम्मेलन में भाग लेने और कॉम्प्लेक्स के वरिष्ठ प्रबंधकों, खासकर इंजीनियर शबानी से बात करने के बाद, मुझे एहसास हुआ कि मैं एक उद्देश्यपूर्ण, वैज्ञानिक और व्यवस्थित संरचना का सामना कर रहा हूँ; एक ऐसी संरचना जो आर्थिक विकास और व्यक्तिगत विकास के लिए एक वास्तविक मंच बन सकती है। उसी क्षण से, मैंने अतीत की मानसिकता को त्यागकर, परिसर की निर्धारित रणनीतियों के आधार पर आगे बढ़ने का निर्णय लिया। इस निर्णय से मुझे महत्वपूर्ण लाभ हुए हैं। आज, मैं अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में सक्रिय हूँ, निर्यात अनुबंधों पर हस्ताक्षर कर रहा हूँ, और ऐसी उपलब्धियाँ प्राप्त कर चुका हूँ जो पहले केवल एक सपना थीं। आर्थिक सफलता के साथ-साथ, मेरी पारिवारिक जीवनशैली भी बदल गई है। शैक्षिक, सांस्कृतिक और धार्मिक दृष्टिकोण से, मेरा जीवन-यापन का वातावरण समृद्ध हुआ है और मुझे वह शांति प्राप्त हुई है जो मुझे पहले, उच्च आय के बावजूद, प्राप्त नहीं हुई थी। जब मैंने ध्यान और ठहराव से आगे बढ़कर अराद ब्रांडिंग को चुना, तब जीवन ने मुझे सिर्फ एक नई राह नहीं, बल्कि नया अर्थ भी दिया।

● लेखक: सईद ज़ारे, जिम्बाब्वे कृषि उपकरण निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

प्रभावी बातचीत

1

सफल बि क्री मुस्कुराहट और विश्वास के साथ बातचीत करने की कला

आज की प्रतिस्पर्धी दुनिया में, सफल बिक्री संचार कौशल और ग्राहकों के साथ आपके व्यवहार पर भी निर्भर करती है। प्रभावी बिक्री के मार्ग में सबसे महत्वपूर्ण सिद्धांतों में से एक है बिक्री प्रक्रिया का आनंद लेना और ग्राहकों के लिए एक सकारात्मक अनुभव बनाना। जब एक विक्रेता ग्राहक के साथ ऊर्जा, सम्मान और मुस्कान के साथ व्यवहार करता है, तो ग्राहक के दिल में विश्वास और रुचि पैदा होती है, और यह सुखद एहसास स्थायी बिक्री और दीर्घकालिक संबंधों का मार्ग प्रशस्त कर सकता है। ग्राहक विक्रेता द्वारा व्यक्त की गई प्रसन्नता, ईमानदारी और आत्मविश्वास की भावना से आकर्षित होते हैं। आइए याद रखें कि बिक्री केवल सामान का हस्तांतरण नहीं है; यह संबंध बनाने, ग्राहकों की ज़रूरतों को समझने और समाधान प्रदान करने का भी एक अवसर है।

● लेखक: हौशांग लोतफी, अराद ब्रांडिंग बिल्डिंग मटेरियल ट्रेडर.



साइबरस्पेस

2

पेशेवर व्यवसायी कहानीकार व्यवसायी

आज की प्रतिस्पर्धी दुनिया में, एक व्यवसायी की व्यावसायिकता केवल बड़े अनुबंधों और उच्च-गुणवत्ता वाले उत्पादों तक ही सीमित नहीं है; जिस तरह से वह अपनी गतिविधियों को प्रस्तुत करता है और दर्शकों से संवाद करता है, वह भी बाजार का विश्वास हासिल करने में एक महत्वपूर्ण कारक बन गया है। विशेषज्ञों का मानना है कि जो व्यवसायी दोहराव वाली सामग्री, अप्रासंगिक समाचार या रोज़मर्रा के संदेश प्रकाशित करने के बजाय, अपनी गतिविधियों का वास्तविक दस्तावेज़ीकरण रोज़ाना साझा करता है, वह एक अधिक पेशेवर छवि बनाता है। विपणन कार्यक्रमों के अनुसार, प्रदर्शन में पारदर्शिता और कार्य प्रक्रिया की व्यवस्थित और उद्देश्यपूर्ण प्रस्तुति न केवल व्यवसायी को दृश्यमान बनाती है, बल्कि बिक्री बढ़ाने और व्यावसायिक संबंध विकसित करने में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।

● लेखक: कावथर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक।



कोई ऐसा व्यक्ति जो देखा जाता है
बिकता है!

अराद ब्रांडिंग स्टोर का पता: Shp.Aradsbranding.com

शीर्ष ब्रांड

3

रेगिस्तान के हृदय से वैश्विक बाज़ारों तक का रास्ता

व्यापार में, राह हमेशा आसान नहीं होती। उतार-चढ़ाव, बाज़ार में उतार-चढ़ाव और भाग्य के फैसले इस राह की सच्चाई का हिस्सा हैं, मैंने इस राह का प्रत्यक्ष अनुभव किया है। रेगिस्तान के बीचों-बीच उगने वाले किसी उत्पाद को बड़े बाज़ारों तक पहुँचाने के लिए गहन ज्ञान और एक चतुर रणनीति की आवश्यकता होती है। इस राह में, अराद ब्रांडिंग के साथ काम करना मेरे लिए एक महत्वपूर्ण मोड़ साबित हुआ। अराद सिर्फ एक सलाहकार ही नहीं, बल्कि एक सच्चा साथी है; एक पेशेवर दृष्टिकोण, सावधानीपूर्वक योजना और एक कुशल प्रणाली के साथ जो व्यवसायी को चमकने का अवसर प्रदान करती है। हालाँकि बेर छोटा होता है, लेकिन इसमें अपार क्षमताएँ हैं। आज, मैं इस ईरानी उत्पाद को घरेलू और विदेशी बाज़ारों में गर्व से पेश करता हूँ, क्योंकि मैंने सीखा है कि सही ज्ञान और अनुभव के साथ, कोई भी राह असंभव नहीं है। अराद में, हमने सीखा कि व्यापार केवल खरीदना-बेचना नहीं है, बल्कि एक उज्ज्वल भविष्य का निर्माण करना है; इसलिए ज्ञान, दृढ़ता और सही रास्ता चुनने से, सफलता यहीं से शुरू होती है।

● लेखक: फ़तेमेह खोसरावी, अराद ब्रांडिंग बेर व्यापारी।

इंजीनियर शबानी: एक सफल वार्ताकार वह होता है जिसने बैठक से पहले ही परिणाम की कल्पना कर ली हो। जो व्यक्ति भावना, तर्क और रुचि को एक सामंजस्यपूर्ण ढाँचे में आगे बढ़ा सकता है, वह किसी भी बाज़ार और किसी भी संस्कृति में विजयी होगा। सफल वार्ताकार वह जो पहले से परिणाम देखता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradsbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

स्मार्ट निर्यात उभारते बाजार



लगभग 18 मिलियन की आबादी और डकार के रणनीतिक बंदरगाह के साथ, पश्चिम अफ्रीका का एक प्रमुख देश सेनेगल, माली, गिनी, गाम्बिया और आइवरी कोस्ट जैसे पड़ोसी देशों के लिए निर्यात का एक महत्वपूर्ण प्रवेश द्वार है। राजनीतिक स्थिरता के बावजूद, देश आयात पर बहुत अधिक निर्भर है, और ईरानी सामान जैसे खजूर, केसर, रासायनिक उर्वरक, उपकरण, जूते और सैंडल इस बाजार में उपयुक्त स्थान पा सकते हैं। व्यावसायिक ईमानदारी पर आधारित संस्कृति वाले सेनेगल के लोग उत्पादों की उपस्थिति और पैकेजिंग को बहुत महत्व देते हैं। टमाटर पेस्ट जैसे उत्पादों के लिए भी, पैकेजिंग डिजाइन और सूचना पारदर्शिता खरीद निर्णय में निर्णायक कारक होते हैं। ईरानी बंदरगाहों से डकार बंदरगाह तक का समुद्री मार्ग लगभग 20 से 25 दिन का समय लेता है और यह जल्दी खराब न होने वाले सामानों के लिए एक उपयुक्त विकल्प है। सेनेगल के बाजार में चीन, भारत, तुर्की और मोरक्को जैसे प्रतिस्पर्धी देशों की मजबूत उपस्थिति के बावजूद, ईरानी ब्रांड अभी भी इस देश में अच्छी तरह से ज्ञात नहीं हैं। हालाँकि, अगर कोई ईरानी व्यवसायी सही जानकारी, पेशेवर उपस्थिति, पारदर्शी मूल्य निर्धारण और उपयुक्त सामग्री के साथ प्रवेश करता है, तो वह इस बाजार का एक महत्वपूर्ण हिस्सा हासिल कर सकता है। इस दिशा में, अराद ब्रांडिंग ईरानी व्यवसायियों के लिए सामग्री, शैक्षिक और व्यावसायिक मंच तैयार करके उन्हें वैश्विक बाजारों से परिचित कराने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। प्रतिष्ठित साइटों पर प्रोफाइल पोस्ट करना, सटीक सामग्री और कीमतें प्रदान करना अफ्रीकी खरीदारों का विश्वास हासिल करने के प्रभावी कारकों में से एक है; क्योंकि इस क्षेत्र में, जानकारी प्रदान करने में पारदर्शिता और ईमानदारी विश्वास का सिद्धांत और किसी भी व्यावसायिक संबंध का प्रारंभिक बिंदु है। सेनेगल न केवल ईरान के लिए एक नया निर्यात गंतव्य है, बल्कि ईरानी आबादी वाले और बढ़ते क्षेत्र में एक राष्ट्रीय ब्रांड स्थापित करने का एक वास्तविक अवसर भी है। सेनेगल, पश्चिम अफ्रीका का एक महत्वपूर्ण निर्यात द्वार, ईरानी उत्पादों के लिए नए अवसर प्रस्तुत करता है, जहाँ पारदर्शिता और पेशेवर उपस्थिति से प्रतिस्पर्धा में बढ़त मिल सकती है। अराद ब्रांडिंग इस बाजार में ईरानी व्यवसायियों को सामग्री, शिक्षा और व्यावसायिक मंच प्रदान कर उनके वैश्विक संपर्कों को मजबूत बनाता है।

● लेखक: एलाहेद अराम, अराद ब्रांडिंग व्यवसाय सलाहकार।

ईरानी नवाचार

1



युवा संचालित अर्थव्यवस्था

देश में लगभग 40 लाख छात्रों की उपस्थिति को ध्यान में रखते हुए, अराद ब्रांडिंग विश्वविद्यालय और व्यापार बाजार के बीच एक सेतु बनाने के लिए एक नई परियोजना लागू कर रहा है। इस परियोजना का उद्देश्य छात्रों और स्नातकों को व्यापार के क्षेत्र में आकर्षित करना है, साथ ही युवाओं की करियर संबंधी उलझनों को दूर करना और आर्थिक विकास की राह पर देश की वैज्ञानिक क्षमता के उपयोग हेतु एक मंच प्रदान करना है। इस परिसर के अधिकारियों के अनुसार, शिक्षित वर्ग में व्यापार की संस्कृति का निर्माण देश के रोजगार, उत्पादन और निर्यात के भविष्य में व्यापक परिवर्तन का मार्ग प्रशस्त कर सकता है। अराद ब्रांडिंग छात्रों को व्यापार की दुनिया से जोड़ने के लिए विश्वविद्यालयों में एक नया सेतु बना रहा है।

● लेखक: शाहला रुजबेहानी, ओमान बिल्डिंग स्टोरी की निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

निर्यात वार्ता

2



निर्यात में सफलता की कुंजी

बातचीत सफल निर्यात का आधार है और अंतर्राष्ट्रीय अवसरों को स्थायी एवं लाभदायक साझेदारियों में बदलने का एक महत्वपूर्ण कारक है। वैश्विक व्यापार की जटिल दुनिया में, बातचीत केवल कीमत पर सौदेबाजी तक सीमित नहीं है; यह सहयोग की शर्तों को सटीक रूप से निर्धारित करने, जोखिम प्रबंधन, विश्वास निर्माण और विभिन्न संस्कृतियों और अपेक्षाओं वाले पक्षों के बीच पारस्परिक लाभ सुनिश्चित करने की एक रणनीतिक प्रक्रिया है। पेशेवर बातचीत कौशल के अभाव में, उच्चतम गुणवत्ता वाले उत्पादों को भी वैश्विक बाजारों में बेचने की चुनौती का सामना करना पड़ता है, और विदेशी ग्राहकों को आकर्षित करना और बनाए रखना मुश्किल होगा। सफल निर्यात की कुंजी है विश्वास आधारित पेशेवर बातचीत। निर्यात में सफलता की राह संवाद से होकर जाती है।

● लेखक: अफसानेह सईद महमूदी, अराद ब्रांडिंग मैकरोनी मर्चेन्ट।

वरिष्ठ प्रबंधक

3



व्यापार और निर्यात में सफलता का रहस्य

अराद समूह के एक विशेष सत्र में, प्रोफेसर तालिया ने व्यवसाय में तीन बुनियादी सिद्धांतों के महत्व पर जोर दिया: उत्पाद में निपुणता, लक्षित बाजार की समझ और पेशेवर बातचीत कौशल। उनके अनुसार, निर्यात में सफलता केवल उत्पाद की गुणवत्ता से ही नहीं मिलती; बल्कि प्रस्तुतिकरण का तरीका, बातचीत और विदेशी ग्राहकों के साथ विश्वास निर्माण भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। उन्होंने व्यवस्थित सोच, बाजार के आँकड़ों का विश्लेषण करने की क्षमता और बिक्री प्रक्रियाओं के निरंतर अनुवर्तन की आवश्यकता पर भी जोर दिया, और याद दिलाया कि एक पेशेवर व्यवसायी न केवल एक विक्रेता होता है, बल्कि एक अंतर्राष्ट्रीय संचार रणनीतिकार भी होता है। सफल बातचीत पेशेवर निर्यात का प्रारंभिक बिंदु है।

● लेखक: मोहम्मद मेहदी जरी, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।

प्रोफेसर वाहिद: सफल व्यवसाय के लिए पूँजी पर निर्भर रहने के बजाय, रणनीतिक दृष्टि, दृढ़ता और लक्षित बाजार की जरूरतों की गहरी समझ जरूरी है। अराद में, हमारी रणनीति ऐसे व्यवसायियों को प्रशिक्षित करना है जो बाजार को मापते नहीं, बल्कि उसे गढ़ते हैं। रणनीति, दृढ़ता और बाजार की गहरी समझ सफलता की कुंजी है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



इंजीनियर घरबानी बैठक

लेखक और निर्देशक के साथ

एक अंतरंग और मूल्यवान कार्यक्रम में, ईरानी सिनेमा और टेलीविजन के वरिष्ठ लेखक, निर्देशक और अभिनेता, श्री सईद जावेद ताहरी ने अराद ब्रांडिंग के केंद्रीय कार्यालयों का दौरा किया। यह दौरा निर्यात, व्यापार विकास और ईरानी युवाओं एवं उत्पादकों के आर्थिक सशक्तिकरण के क्षेत्र में इस समूह की गतिविधियों से परिचित होने के उद्देश्य से आयोजित किया गया था। इस दौर के बाद, अराद ब्रांडिंग के सीईओ इंजीनियर घोरबानी की उपस्थिति में एक आधिकारिक बैठक आयोजित की गई। इस बैठक में, दोनों पक्षों ने आधुनिक व्यावसायिक संस्कृति को बढ़ावा देने में मीडिया की भूमिका के महत्व और ईरानी उत्पादों को अंतरराष्ट्रीय स्तर पर बेहतर ढंग से प्रस्तुत करने के लिए सांस्कृतिक एवं कलात्मक क्षमताओं के उपयोग की आवश्यकता पर चर्चा की। सईद जावेद ताहरी ने अराद ब्रांडिंग की संरचना और उद्यमिता को बढ़ावा देने में इस समूह के परिवर्तनकारी विचारों की प्रशंसा करते हुए, सांस्कृतिक-व्यावसायिक सामग्री के उत्पादन में तालमेल बढ़ाने के लिए अपनी तत्परता व्यक्त की। यह बैठक संस्कृति और अर्थव्यवस्था के क्षेत्रों के बीच बढ़ते अभिसरण को दर्शाती

है; जहाँ कला व्यवसाय के प्रति जनता के दृष्टिकोण में बदलाव का एक मंच बन सकती है और वैश्विक बाजारों में ईरानी ब्रांडों के विकास का एक शक्तिशाली साधन बन सकती है। बैठक के अंत में, शैक्षिक कार्यक्रमों और व्यावसायिक वृत्तियों के निर्माण के क्षेत्र में संयुक्त सहयोग के प्रस्ताव रखे गए। ईरानी व्यापारियों की सफलता की कहानियों को कलात्मक रूप में प्रस्तुत करने की मीडिया क्षमताओं का भी स्वागत किया गया। अराद ब्रांडिंग इस बातचीत को कलात्मक कहानी कहने और राष्ट्रीय अर्थव्यवस्था के विकास के बीच संबंध स्थापित करने में एक प्रभावी कदम मानता है। आर्थिक संस्कृति में सिनेमा की भूमिका पर जोर देते हुए, इंजीनियर घोरबानी ने इस बैठक को कला और व्यवसाय के बीच बातचीत में एक नए अध्याय की शुरुआत माना। श्री ताहरी ने ईरानी युवाओं के आर्थिक सशक्तिकरण में अराद ब्रांडिंग के परिवर्तनकारी दृष्टिकोण पर भी अपनी संतुष्टि व्यक्त की।

● लेखक: अली रशीदी, अराद ब्रांडिंग के निर्यात सलाहकार।

स्मार्ट शुरुआत

1



वैश्विक विकास के लिए एक सेतु के रूप में व्यापार
किसी भी रास्ते की शुरुआत हमेशा कठिनाइयों से भरी होती है; ज़रूरी नहीं कि रास्ते की जटिलता के कारण, बल्कि ज़्यादातर उन शंकाओं और मानसिक चिंताओं के कारण जो व्यक्ति को आगे बढ़ने से रोकती हैं। लेकिन जब पहला कदम उठाया जाता है, तो रास्ता खुद-ब-खुद सामने आ जाता है और आगे बढ़ने की प्रक्रिया में विश्वास भी बढ़ता है। व्यापार के क्षेत्र में, सही समय का इंतज़ार करना एक बड़ी भूल है। समय पर काम करना, भले ही उसमें कमियाँ भी हों, सही परिस्थितियों का इंतज़ार करने से कहीं ज़्यादा मूल्यवान है। मेरे विचार से, निरंतर प्रयास के साथ सही सोच, आसान रास्तों को भी स्थायी सफलता में बदल देती है। अराद ब्रांडिंग में, हम शुरुआत को सिर्फ एक कदम नहीं, बल्कि एक उज्ज्वल भविष्य के निर्माण का एक बिंदु मानते हैं।

● लेखक: यूसुफ हैदरी, तेहरान ड्राइव पीच के प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

नया कारोबार

2

ईरान के निर्यात दृष्टिकोण में परिवर्तन

पहले, व्यापार का मतलब केवल वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान होता था, लेकिन आज व्यापार की अवधारणा इससे कहीं आगे बढ़ गई है। आज की प्रतिस्पर्धी दुनिया में, केवल गुणवत्ता ही पर्याप्त नहीं है; विश्वास का निर्माण, विश्वसनीयता बनाए रखना, और डिजिटल उपकरणों और नई मार्केटिंग विधियों का बुद्धिमानी से उपयोग सफलता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। निर्यात ब्रांडिंग अब एक विकल्प नहीं; यह एक आवश्यकता है। अगर हम चाहते हैं कि ईरानी उत्पाद वैश्विक बाजारों में स्थायी स्थान पाएँ, तो हमें उनके लिए एक विश्वसनीय कहानी, सक्षम पैकेजिंग और प्रभावी संचार माध्यम बनाने होंगे। आज, कोई भी उत्पादक जो अपने ब्रांड को महत्व देता है, वह कल एक शक्तिशाली निर्यातक होगा। और यह रास्ता एक दीर्घकालिक दृष्टिकोण से शुरू होता है।

● लेखक: यूसुफ सराफराज, सुले अंजीर व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।



राष्ट्रीय उत्पादन

3



राष्ट्रीय उत्पादन एक लचीली अर्थव्यवस्था के लिए एक रणनीति
घरेलू उत्पादन को बढ़ावा देने से न केवल देश की आर्थिक स्वतंत्रता बढ़ती है, बल्कि उत्पादकों को सशक्त बनाकर व्यापक रोज़गार सृजन और सतत विकास के लिए एक मंच भी मिलता है। वर्तमान स्थिति में, देश के आर्थिक चक्र में जुड़ने वाली प्रत्येक उत्पादन इकाई, प्रतिरोध अर्थव्यवस्था की नींव को मज़बूत करने के लिए एक आधारशिला की तरह है। अराद ब्रांडिंग में, महिला उत्पादकों की क्षमता पर भरोसा करते हुए, हम ईरानी गुणवत्ता वाले उत्पादों को घरेलू और विदेशी बाजारों में उनके उचित स्थान पर पहुँचाने का प्रयास करते हैं। इस दिशा में, उत्पादन ही एकमात्र लक्ष्य नहीं है; मानकों में सुधार, स्थायी रोज़गार सृजन और उपभोक्ता विश्वास बढ़ाना भी प्रमुख स्तंभ हैं। आज का उत्पादन एक स्वतंत्र और शक्तिशाली भविष्य में निवेश है। घरेलू उत्पादन से देश की आर्थिक स्वतंत्रता बढ़ती है और व्यापक रोज़गार सृजन होता है।

● लेखिका: फातमा अलीमरदानी, फार्स आर्मर्ड डिजीजन की प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

इंजीनियर घोरबानी: आज के बाज़ार में बिक्री के सिद्धांत विश्वास निर्माण, व्यक्तिगत ब्रांडिंग और प्रतिस्पर्धात्मक लाभ की सटीक व्याख्या का मिश्रण है। हम सेल्सपर्सन को सिखाते हैं कि कैसे एक दोस्ताना बातचीत से बिक्री शुरू की जाए। बिक्री का मूल आधार है: विश्वास, ब्रांडिंग और प्रतिस्पर्धा।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

मज़बूत समर्थन रास्ता साफ़ है



मासूमे घासेमी के साथ बातचीत

मुक्त व्यापार को बढ़ावा देने में प्रांतीय न्यासी बोर्ड की भूमिका

अराद ब्रांडिंग में, व्यवसायी अकेला नहीं है; मैं यह किसी नारे से नहीं, बल्कि प्रांतीय न्यासी बोर्ड में अपनी उपस्थिति के दौरान प्राप्त अनुभव से कह रहा हूँ। इस संरचना में, हम व्यवसायी के साथ सड़ें हैं; सटीक योजना बनाने के लिए, उत्पाद चयन के लिए, अनुबंधों के समापन के लिए, प्रभावी बातचीत के लिए, माल की निर्बाध शिपमेंट के लिए, और यहाँ तक कि निर्यात में धन के सुरक्षित हस्तांतरण के लिए भी। न्यासी बोर्ड केवल एक प्रशासनिक पद नहीं है। हम ऐसे व्यवसायी हैं जिनका अराद पथ पर एक गंभीर इतिहास और स्वीकार्य प्रदर्शन रहा है और अब हमने अन्य व्यवसायियों का साथ देने की प्रत्यक्ष जिम्मेदारी स्वीकार

कर ली है। हमारा लक्ष्य सरल है: कोई भी अकेला न छूटे। कोई भी व्यवसायी जो व्यवसाय के पथ पर आगे बढ़ा है, आज से ही हमसे संपर्क कर सकता है। हमारी संपर्क जानकारी और विशेषज्ञता साइट पर उपलब्ध है, बस कॉल करें, अपना परिचय दें और पथ पर आगे बढ़ें। हम केवल सलाहकार ही नहीं हैं; हम कार्यान्वयन भागीदार भी हैं। हम साथ मिलकर अभ्यास करते हैं, साथ बैठकें करते हैं, और साथ मिलकर अनुबंधों पर हस्ताक्षर करते हैं। यह संरचना उन लोगों के लिए डिज़ाइन की गई है जिन्होंने अभी-अभी व्यवसाय के पथ पर कदम रखा है। अराद में, हमारा मानना है कि एक नए व्यवसायी को केवल मार्गदर्शन

की नहीं, बल्कि समर्थन की आवश्यकता होती है। मैं और न्यासी बोर्ड के अन्य सदस्य यह सहयोग प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं; क्योंकि हमारा मानना है कि सही सहयोग से, अराद का कोई भी व्यवसायी सफलता के द्वार पर पीछे नहीं छूटेगा। न्यासी बोर्ड में, हम प्रत्येक व्यवसायी के लिए व्यवसाय पथ को व्यक्तिगत बनाते हैं; अर्थात्, हम प्रत्येक व्यक्ति की परिस्थितियों, क्षमताओं और लक्ष्यों के अनुसार योजना बनाते हैं। किसी को भी सब कुछ शुरू से जानने की ज़रूरत नहीं है; बस उन्हें आगे बढ़ने की चाह होनी चाहिए।

● लेखक: मासूमे घासेमी, अराद ब्रांडिंग साल्ट ट्रेडर।

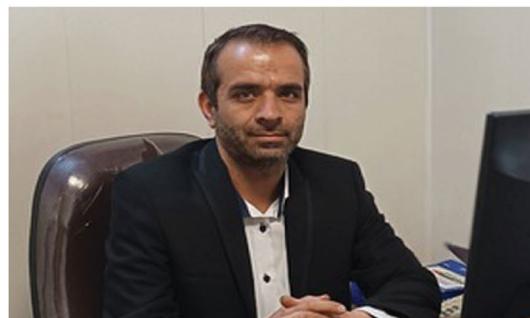
प्रामाणिकता का व्यापार

1

प्रामाणिकता का स्वाद स्थायित्व का मार्ग

पारंपरिक हमें दान कुकी सबसे स्वादिष्ट खाद्य पदार्थों में से एक है जिसकी जड़ें इस पहाड़ी शहर की संस्कृति और इतिहास में हैं और जिसने अपनी अनूठी सुगंध और स्वाद से लोगों के दिलों में एक खास जगह बना ली है। यह पारंपरिक उत्पाद न केवल खाद्य उद्योग में ईरानी स्वाद और कला का प्रतिनिधित्व करता है, बल्कि स्थानीय व्यवसायों को पुनर्जीवित करने और प्रामाणिक खाद्य उत्पादों के निर्यात को विकसित करने का अवसर भी प्रदान करता है। सैद्धांतिक व्यावसायीकरण के ढांचे के भीतर इस कुकी का व्यापक उत्पादन और वितरण, घरेलू और वैश्विक बाजारों में हमें दान शहर की छिपी क्षमता को उजागर करने की दिशा में एक प्रभावी कदम हो सकता है। अब, ब्रांडिंग और आधुनिक पैकेजिंग की क्षमता का लाभ उठाकर, यह पारंपरिक भोजन क्षेत्रीय बाजारों में प्रवेश करने की राह पर है। यह रास्ता कल की मौलिकता और आने वाले कल के अवसरों के बीच एक सेतु है।

● लेखक: मुस्तफा यागौबी अकबर, हमें दान अराद ब्रांडिंग के कोमाज ब्रेड के प्रमुख।



संवृद्धि

2



महिलाओं के कपड़ों के सतत विकास की राह पर

रोज़मर्रा की ज़िंदगी में फ़ैशन और स्टाइल की प्रभावशाली भूमिका को देखते हुए, महिलाओं के कपड़ों के व्यवसाय में ग्राहकों की विविध रुचियों और सांस्कृतिक ज़रूरतों पर बारीकी से नज़र रखना ज़रूरी है। महत्वपूर्ण बात सिर्फ़ रचनात्मक डिज़ाइन ही नहीं, बल्कि गुणवत्तापूर्ण कच्चे माल का उपयोग और उत्पादन मानकों का अनुपालन भी है। वस्त्र सिर्फ़ एक वस्तु नहीं, बल्कि महिलाओं की पहचान और आत्मविश्वास का भी हिस्सा हैं। इसलिए, इस राह पर चलते हुए, मैंने ग्राहकों की संतुष्टि और वफ़ादारी को आकर्षित करने के लिए नवाचार, गुणवत्ता और बाज़ार ज्ञान के संयोजन का उपयोग करने की कोशिश की है। साथ ही, पेशेवर सिद्धांतों का पालन और बाज़ार की ज़रूरतों की सही समझ ही इस व्यावसायिक राह की निरंतरता और विकास का राज है।

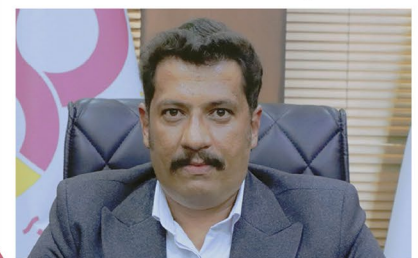
● लेखक: मज़ाहर पारसा, अराद ब्रांडिंग महिला वस्त्र व्यापारी।

व्यावसायिक विश्वास

3

व्यापार में सहयोग और विश्वास के माध्यम से प्रगति का मार्ग व्यवसाय सहयोग और जुड़ाव की कला है; विश्वास प्रगति का सेतु है; और जीवन हमारे द्वारा निर्मित मूल्यों का प्रतिबिंब है। वे तीनों तत्व मिलकर सफलता का मार्ग प्रशस्त करते हैं। आज की जटिल दुनिया में, यदि व्यवसाय बाज़ार में प्रतिस्पर्धी बने रहना चाहते हैं, तो उन्हें लोगों, विशेषज्ञता और अवसरों के बीच संबंध की उपेक्षा नहीं करनी चाहिए। हमारे समूह में, हमने प्रभावी बातचीत का माहौल बनाया, गुणवत्तापूर्ण उत्पाद प्रदान करने और ग्राहकों की ज़रूरतों का सम्मान करने की कोशिश की है, ताकि पेशेवर व्यवसाय की एक स्पष्ट तस्वीर पेश की जा सके; एक ऐसा व्यवसाय जो न केवल लाभप्रदता के लिहाज़ से सार्थक हो, बल्कि विश्वास और भविष्य के निर्माण में भी भूमिका निभाए। अंततः, यही विश्वास और निरंतर बातचीत ही एक ब्रांड को टिकाऊ बनाती है और बाज़ार को स्थायी अवसर प्रदान करती है।

● लेखक: वाहिद नसेही, लैप इस्फ़हान अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।



इंजीनियर शबानी: टिकाऊ निर्यात छूट और मूल्य प्रतिस्पर्धा से नहीं, बल्कि गंतव्य देशों के कानूनों, संस्कृति और ज़रूरतों की वास्तविक कीमत और समझदारी भरी समझ प्रदान करके बनता है। एक निर्यात व्यापारी को वैश्विक बाज़ार का विश्लेषक होना चाहिए। टिकाऊ निर्यात समझदारी और बाज़ार विश्लेषण से बनता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/9891908088

प्रभावी उपस्थिति विचारपूर्ण बैठक



मिलने जाना

परमाणु ऊर्जा

संगठन के पूर्व प्रवक्ता और तत्कालीन प्रतिनिधि

वियना स्थित कार्यालयों से
अराद ब्रांडिंग

बैठक के दौरान, डॉ. सैयद खलील मौसवी ने वर्तमान युग में आधुनिक व्यापारिक अवसरवनाओं के महत्व का उल्लेख करते हुए, निर्यात प्रक्रियाओं को सुगम बनाने और ईरानी व्यापार नेटवर्क को सशक्त बनाने में अराद ब्रांडिंग की गतिविधियों पर अपनी संतुष्टि और प्रसन्नता व्यक्त की। विदेशी व्यापार मार्गों को और अधिक स्मार्ट बनाने की आवश्यकता पर बल देते हुए, उन्होंने घरेलू उत्पादकों और अंतर्राष्ट्रीय लक्षित बाजारों के बीच प्रभावी संपर्क बनाने में अराद ब्रांडिंग जैसी संस्थाओं की भूमिका पर बल दिया। बैठक के बाद, यूएसीबीडी के निदेशक मंडल के अध्यक्ष मुस्तफा हाजीपुर ने निर्यात और बाजार विकास के क्षेत्र में इस परिसर की क्षमताओं, गतिविधियों और रणनीतियों पर एक रिपोर्ट प्रस्तुत की। देश के आर्थिक परिवेश में वैज्ञानिक और राजनयिक अभिजात वर्ग की उपस्थिति का स्वागत करते हुए, उन्होंने स्मार्ट, टिकाऊ और मूल्यवर्धित व्यापार को साकार करने की दिशा में संयुक्त सहयोग के लिए व्यावसायिक उद्यमों की पूर्ण तत्परता पर बल दिया। बैठक मैत्रीपूर्ण और पेशेवर माहौल में आयोजित हुई, और सभी पक्षों ने ईरान से निर्यात की चुनौतियों और अवसरों की समीक्षा करते हुए, वित्त, रसद और अंतर्राष्ट्रीय वार्ता के क्षेत्रों में रणनीतिक सहयोग का विस्तार करने की अपनी तत्परता व्यक्त की। याला के अंत में, डॉ. मौसवी ने अतिथि पुस्तिका में एक टिप्पणी करते हुए, लोकप्रिय अर्थव्यवस्था और व्यवसायियों के प्रशिक्षण के प्रति अराद ब्रांडिंग के दृष्टिकोण की प्रशंसा की और इसे एक ऐसा मॉडल बताया जिसे राष्ट्रीय स्तर पर सामान्यीकृत किया जा सकता है। उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि देश के व्यापार निकाय में विशेषज्ञ बलों की उपस्थिति कई आर्थिक समस्याओं का समाधान हो सकती है। निकट भविष्य में अनुसंधान और परामर्श सहयोग के लिए प्रारंभिक समझौते भी किए गए। उन्होंने गैर-तेल निर्यात के विकास के लिए वैज्ञानिक और वाणिज्यिक संस्थानों के बीच तालमेल के महत्व पर भी जोर दिया।

● लेखक: जावद घासेमी, अराद ब्रांडिंग वित्तीय हस्तांतरण आयोग के महासचिव।

आवेदन

2

संचार सफलता की रीढ़।

आज की व्यावसायिक दुनिया में, प्रभावी संचार और दृश्यता से बढ़कर विकास का मार्ग प्रशस्त करने वाला कुछ भी नहीं है। अराद ब्रांडिंग एप्लिकेशन ने "दुर्लभ" अनुभाग डिजाइन करके, आपके लिए सैकड़ों ईरानी और विदेशी व्यापारियों से जुड़ना, अपने उत्पादों का परिचय देना और इन वार्तालापों से वास्तविक सहयोग के अवसर पैदा करना संभव बना दिया है। प्रत्येक नया संपर्क ब्रांड विकास, बढ़ी हुई बिक्री और बाजार विस्तार का प्रवेश द्वार हो सकता है। अग्रणी होना ही स्थायी व्यवसाय का रहस्य है। इस क्षेत्र में प्रतिदिन उपस्थित रहने से न केवल आपकी पहचान बढ़ेगी, बल्कि आपकी व्यावसायिक प्रतिष्ठा भी मजबूत होगी। यह अनुभाग उन लोगों के लिए एक लॉन्गिंग पैड है जो प्रतीक्षा करने के बजाय कार्रवाई करना चुनते हैं।

● लेखक: कौथर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक।



आरंभकर्ता बनें
इंतज़ार मत करो

अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.AradsBranding.com

निरंतर नवाचार

1

गुणवत्ता और नवाचार पर ध्यान केंद्रित करते हुए स्वास्थ्य सेवा उपकरण बाजार का विकास

सैनिटरी उपकरण बाजार के विकास में, हम हमेशा अपने उत्पादों की गुणवत्ता और विविधता में सुधार पर जोर देते हैं। निरंतर नवाचार, सक्षम निर्माताओं का उपयोग और ग्राहकों की ज़रूरतों की सावधानीपूर्वक निगरानी हमारे सबसे महत्वपूर्ण कार्य सिद्धांतों में से हैं। पूर्ण समर्थन, पेशेवर बिक्री-पश्चात सेवा और उत्पाद आपूर्ति समय को कम करने के प्रयास, अधिकतम ग्राहक संतुष्टि के लिए हमारे एजेंडे में शामिल उपायों में से हैं। हमारा लक्ष्य उन उत्पादों के लिए एक विश्वसनीय और टिकाऊ आपूर्ति श्रृंखला बनाना है जो सीधे परिवारों के स्वास्थ्य और आराम से संबंधित हैं। हमारा मानना है कि ग्राहकों का विश्वास हमारी सबसे बड़ी संपत्ति है, और इसे बनाए रखने के लिए, हम वैश्विक मानकों से कभी पीछे नहीं रहते। हर नई ज़रूरत हमारी प्रगति का एक अवसर है।

● लेखक: एल्हम फ़ल्लाह, अराद ब्रांडिंग सैनिटरी वेयर पोसिलेन व्यापारी।



स्थायी राजधानी

3

व्यवसाय में विश्वास का निर्माण

व्यापार केवल वस्तुओं के आदान-प्रदान तक ही सीमित नहीं है, बल्कि यह संस्कृति, विश्वास और मानवीय मूल्यों के हस्तांतरण का भी माध्यम है। जब लेन-देन का आधार ईमानदारी, गुणवत्ता और पारस्परिक सम्मान हो, तो व्यापार लोगों और राष्ट्रों के बीच संचार का एक स्थायी सेतु बन जाता है। अराद ब्रांडिंग में, हमारा मानना है कि प्रत्येक लेन-देन विश्वास और पारस्परिक लाभ पर आधारित होना चाहिए ताकि न केवल आर्थिक लाभ हो, बल्कि सामाजिक विकास भी हो। व्यापार के विस्तार के साथ, सीमाएँ कम स्पष्ट होती जाती हैं और सभी के लिए नए अवसर पैदा होते हैं; ऐसे अवसर जो लोगों के जीवन की दिशा बदल सकते हैं। आज की दुनिया में, जो लोग व्यापार को केवल वस्तुओं के आदान-प्रदान के बजाय दिलों के बीच स्थायी सेतु बनाने के रूप में देखते हैं, वे अधिक सफल होते हैं। इसीलिए, व्यावसायिक विकास के पथ पर, हम हमेशा पारदर्शिता, प्रतिबद्धता और ग्राहकों के साथ प्रभावी संचार पर जोर देते हैं। हमारा मानना है कि मानवीय संबंधों में निवेश आज की दुनिया में किसी भी सफल व्यवसायी की सबसे महत्वपूर्ण संपत्ति है। व्यापार वस्तुओं से परे, संस्कृति और विश्वास का स्थायी सेतु है। व्यापार केवल वस्तुओं का नहीं, बल्कि विश्वास और मानवीय संबंधों का स्थायी सेतु है।

● लेखक: मंसूर अखोवत, केक प्रमुख, गोलेस्तान अराद ब्रांडिंग।

मास्टर तालिया: बातचीत, बोलने से पहले सुनने की कला है। एक व्यवसायी जो बातचीत, शारीरिक भाषा और समय-निर्धारण की तकनीकों को जानता है, वह सबसे कठिन बैठकों में भी दूसरे पक्ष का विश्वास जीत सकता है और सौदा पक्का कर सकता है। बातचीत सुनने और समझने की कला है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

करियर परिवर्तन व्यक्तिगत परिवर्तन



मोहसेन जहान तिग के साथ साक्षात्कार
क्या आपको लगता है कि कर्मचारी होना सुरक्षित है?
मैंने व्यवसाय में वित्तीय सुरक्षा देखी

मैंने शिक्षा के क्षेत्र में तेईस वर्षों से अधिक समय तक काम किया; प्रबंधकीय और कार्यकारी पदों पर, सांस्कृतिक और शैक्षिक मामलों पर ध्यान केंद्रित करते हुए। लेकिन इस क्षेत्र में दो दशकों की सेवा के बाद, मैं एक ऐसे बिंदु पर पहुँच गया जहाँ मुझे लगा कि एक ही रास्ते पर चलते रहना मेरी आंतरिक आकांक्षाओं और क्षमताओं के अनुरूप नहीं है। मैंने अपनी जीवनशैली और करियर में एक बुनियादी बदलाव करने का फैसला किया। जून 1402 में, मैं ईरान के सुदूर दक्षिणी छोर पर स्थित चाबहार शहर से, सात के व्यापार गुणांक वाले, अराद ब्रांडिंग समूह में शामिल हो गया। प्रशिक्षण प्राप्त करने और घरेलू व्यापार के क्षेत्र में काम करना शुरू करने के बाद, मैं इस निष्कर्ष पर पहुँचा कि मेरी क्षमताएँ और योग्यताएँ निर्यात के क्षेत्र में भी प्रभावी हो सकती हैं। समूह के प्रोफेसरों की सलाह और समर्थन से, मैंने अपने मार्ग को बेहतर बनाया, अपने फ्राइल के स्तर को बढ़ाया, और अक्टूबर 1403 में, मैं देश के केंद्र से अपनी निर्यात गतिविधियों को आगे बढ़ाने के लिए क्रोम शहर में रहने लगा। यह कदम, हालाँकि कठिन और चुनौतीपूर्ण था, विकास और नए क्षितिज तक पहुँचने के उद्देश्य से उठाया गया था, और आज इस निर्णय का परिणाम मेरे लिए ठोस और प्रेरक है। अतीत में जब मैं प्रशासन और प्रशासनिक ढाँचों में काम करता था, उसके विपरीत, अब मैं अपने व्यक्तिगत लक्ष्यों और आर्थिक विकास को प्राप्त करने के लिए आगे बढ़ रहा हूँ। डिजिटल निर्यात के क्षेत्र में प्रवेश करने का मेरा निर्णय एक विस्तृत बाजार विश्लेषण और अराद समूह के मार्गदर्शन के साथ लिया गया था; इस क्षेत्र में उच्च मांग वाला एक टिकाऊ उत्पाद, जिसका पड़ोसी देशों में व्यापक बाजार है। मैंने वर्तमान में कई विदेशी प्रतिनिधियों के साथ प्रभावी आमने-सामने और ऑनलाइन बातचीत की है, और एक अनुबंध समझौते के अंतिम चरण में है। बाजार विकास प्रक्रिया गंभीरता से चल रही है और मैं इस मार्ग के उज्ज्वल भविष्य की कल्पना करता हूँ। निस्संदेह, शिक्षा के क्षेत्र में मेरे वर्षों के अनुभव का मेरी व्यावसायिक सफलताओं पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ा है। करियर की दिशा बदली, लेकिन जुनून और अनुभव ने मुझे वैश्विक व्यापार में एक नई पहचान दिलाई।

● लेखक: मोहसेन जहान तिग, क्रोम अराद ब्रांडिंग लॉन्ड्री पाउडर के प्रमुख।

ईरानी नवाचार

1



घरेलू जल शोधन में एक नया विकास

संसाधनों के संरक्षण के बजाय, आम घरेलू वाटर प्यूरीफायर बहुत सारा पानी बर्बाद करते हैं। जबकि एक पूरी तरह से ईरानी समाधान, जिसमें एक अभिनव डिज़ाइन है, ने बिना किसी अपशिष्ट के शुद्धिकरण की संभावना प्रदान की है। "डेजर्ट" मॉडल एक समर्पित ईरानी आविष्कारक के प्रयासों का परिणाम है जो बिना अपशिष्ट जल के स्वस्थ और कुशल जल का उत्पादन करता है। इस उपकरण के उपयोग से उपभोग के पैटर्न में सुधार हो सकता है और यह जल संकट के प्रबंधन की दिशा में एक प्रभावी कदम हो सकता है। यह तकनीक न केवल जल संकट का समाधान है, बल्कि पर्यावरण के प्रति ईरानियों की वैज्ञानिक शक्ति और जिम्मेदारी का भी प्रतीक है। ऐसी उपलब्धियों का समर्थन करने का अर्थ है आने वाली पीढ़ियों के लिए एक स्थायी और स्वस्थ भविष्य में निवेश करना।

● लेखक: बाबाक नज़री, अराद ब्रांडिंग वाटर प्यूरीफायर व्यापारी।

सतत उत्पादकता

2



स्मार्ट विकास का मार्ग

उत्पादकता का अर्थ है अधिकतम उत्पादन प्राप्त करने के लिए संसाधनों का इष्टतम उपयोग। यह अवधारणा व्यवसायों को दक्षता बढ़ाने और लागत कम करने में मदद करती है। उत्पादकता को प्रभावित करने वाले कारकों में समय प्रबंधन, कर्मचारी प्रेरणा, नई तकनीकें और अनुकूलित प्रक्रियाएँ शामिल हैं। उत्पादकता में सुधार न केवल आर्थिक विकास में योगदान देता है, बल्कि जीवन की गुणवत्ता में भी सुधार करता है। संगठनों में उत्पादकता बढ़ाने के लिए संस्कृति निर्माण, निरंतर प्रशिक्षण और नियमित प्रदर्शन निगरानी की आवश्यकता होती है; तभी मानव और भौतिक संसाधनों की छिपी क्षमताओं को साकार किया जा सकता है और एक स्थायी प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्राप्त किया जा सकता है। अंततः, उत्पादकता किसी भी संगठन और समाज में सतत विकास और प्रगति की प्रेरक शक्ति है।

● लेखक: बेहनाम अमरी, नवात एमिरेट्स अराद ब्रांडिंग की निदेशिका।

वरिष्ठ प्रबंधक

3

बिक्री के लिए विश्वास का निर्माण एक पूर्वपेक्षा है।



कभी-कभी एक मुलाकात ही कारोबार को देखने के हमारे नज़रिए को हमेशा के लिए बदलने के लिए काफी होती है। अराद ब्रांडिंग समूह की एक विशेष बैठक में, संगठन के रणनीतिक निदेशक, प्रोफेसर वाहिद ने स्पष्ट वक्तव्यों और व्यावहारिक उदाहरणों के साथ हमारे लिए सफल कारोबार के तीन बुनियादी घुंरों की रूपरेखा प्रस्तुत की: बातचीत, बिक्री और निर्यात। उन्होंने बातचीत को प्रतिस्पर्धी नहीं, बल्कि पहचान, सुनने और समझने-बुझाने पर आधारित संवाद बताया। एक सफल व्यवसायी वह होता है जो बोलने से पहले सुनता है; जवाब देने के लिए नहीं, बल्कि दूसरे पक्ष को सही ढंग से समझने के लिए। दरअसल, बातचीत में सफलता भाषा से ज़्यादा दिल और दिमाग पर निर्भर करती है। बिक्री के संबंध में, उन्होंने इस बात पर ज़ोर दिया कि एक पेशेवर विक्रेता सिर्फ उत्पाद आपूर्तिकर्ता ही नहीं होता, बल्कि विश्वास का वाहक और मूल्य निर्माता भी होता है।

● लेखक: फ़रेस्तेह मोमेन, अराद ब्रांडिंग आपूर्ति टीम के सदस्य।

ईजीनियर शबाना: व्यवसाय का अर्थ है ज़रूरतों को ढूँढ़ना, रास्ता बनाना और दूसरों के लिए मूल्य सृजन करना। अराद ब्रांडिंग में, हमारा मानना है कि हर सफल व्यवसायी को सबसे पहले एक सेवक बनना चाहिए; जनता का सेवक, बाज़ार का सेवक, ईमानदारी का सेवक, और यही ईमानदारी स्थायी व्यवसाय की नींव है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

कुछ साल पहले तक, वैश्विक बाजारों में प्रवेश के लिए मंहते और जटिल रास्ते अपनाने पड़ते थे; हवाई टिकट खरीदना, उत्पादों के नमूनों से सटकेस भरना, बिचौलियों से समन्वय करना, विदेशी प्रदर्शनियों में भाग लेना, और व्यापार वार्ता शुरू करने के लिए काफ़ी समय और पैंजी खर्च करना। लेकिन अब, ऐसे दौर में जब दुनिया तेज़ी से डिजिटलीकरण की ओर बढ़ रही है, व्यापार ने भी अपना रूप बदल लिया है और एक नया रूप ले लिया है; एक ऐसा रूप जिसमें आपका वैश्विक व्यापार कार्यालय खोलने के लिए सिर्फ़ एक स्मार्टफ़ोन ही काफ़ी है। "अराद ब्रांडिंग" एप्लिकेशन इसी विकास का एक सटीक जवाब है। यह व्यावहारिक सॉफ़्टवेयर न केवल ईरानी निर्माताओं और विदेशी खरीदारों के बीच एक संचार माध्यम है, बल्कि उत्पादों को पेश करने, संबंध बनाने, बातचीत करने, ऑर्डर देने और शिपिंग समन्वय के लिए एक पेशेवर मंच भी है। पारंपरिक मॉडलों के विपरीत, इस एप्लिकेशन का उपयोगकर्ता बिचौलियों की आवश्यकता के बिना वास्तविक खरीदारों के साथ बातचीत करता है; सीधे संदेश भेजने, कीमतें बताने, उत्पाद की विशेषताओं का परिचय देने और तुरंत प्रतिक्रिया प्राप्त करने की क्षमता के साथ। इस प्लेटफ़ॉर्म पर, व्यापारी, आपूर्तिकर्ता, बिक्री प्रतिनिधि और यहाँ तक कि विदेशी ग्राहक भी एक साथ मौजूद रहते हैं, और यह गतिशील संपर्क ईरान के गैर-तेल निर्यात के विकास के लिए एक पारदर्शी मंच प्रदान करता है। स्मार्ट टूल्स और उपयोगकर्ता-अनुकूल डिज़ाइन का उपयोग करते हुए, अराद एप्लिकेशन ने बिना किसी पूर्व अनुभव वाले व्यक्ति को भी निर्यातक के रूप में अंतर्राष्ट्रीय व्यापार क्षेत्र में प्रवेश करने का अवसर प्रदान किया है। यह सॉफ़्टवेयर, विशेष रूप से वर्तमान परिस्थितियों में, जहाँ व्यापार लागत कम करना और

बिचौलियों को हटाना अत्यधिक महत्वपूर्ण हो गया है, विदेशी मुद्रा अर्जित करने और वैश्विक बाजारों से सीधे जुड़ने का एक अनूठा साधन माना जाता है। इस प्लेटफ़ॉर्म की गतिशीलता ने न केवल बड़े व्यापारियों, बल्कि युवाओं और नए उद्यमियों को भी निर्यात में वास्तविक हिस्सेदारी हासिल करने में सक्षम बनाया है। "अराद ब्रांडिंग" केवल एक एप्लिकेशन नहीं है; यह व्यापार की पारंपरिक सीमाओं को पार करने का एक रोडमैप है। इस टूल ने विदेशी बाजारों तक तेज़, सस्ती और प्रभावी पहुँच के उद्देश्य से निर्यात की एक नई अवधारणा प्रस्तुत की है। एक ऐसी अवधारणा जहाँ वीज़ा, प्रदर्शनी, मुद्रित प्रोशर या विदेश में रहने वाले किसी परिचित की आवश्यकता नहीं है; सब कुछ आपकी जेब में है, और व्यावसायिक बातचीत शुरू करने के लिए तैयार है। अराद ब्रांडिंग के साथ, इंटरनेट का समय खत्म। आज ही एक वैश्विक व्यापार कार्यालय खोलें; मार्केटिंग शुरू करें, ग्राहक खोजें, उत्पादों का परिचय दें और निर्यात शुरू करें। वैश्विक व्यापार अब एक सपना नहीं रहा; अब, यह अवसर आपके हाथों में है। यह एप्लिकेशन न केवल एक तकनीकी उपकरण है, बल्कि घरेलू उत्पादन और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के बीच एक रणनीतिक सेतु भी है; एक ऐसा सेतु जो सभी के लिए निर्यात का मार्ग प्रशस्त करता है। एप्लिकेशन ने स्मार्टफ़ोन को आपका वैश्विक व्यापार कार्यालय बना दिया है तेज़, सुलभ और बिचौलियों के बिना। ने वैश्विक व्यापार को आपकी जेब में रख दिया है आसान, तेज़ और सीधे खरीदारों से जुड़ने वाला रास्ता। एप्लिकेशन ने वैश्विक व्यापार को डिजिटल, आसान और हर जेब के लिए सुलभ बना दिया है।

● लेखक: ज़ह्रा इब्राहिमी पनाह, अराद ब्रांडिंग की तकनीकी इकाई की कर्मचारी।

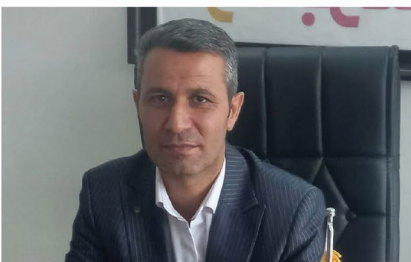


विश्व

व्यापार कार्यालय आपके हाथों में

व्यापार पुल

1



व्यापार वैश्विक विकास के लिए एक सेतु

व्यापार एक शक्तिशाली सेतु का काम करता है जो विभिन्न देशों और संस्कृतियों के बीच संबंध और आर्थिक आदान-प्रदान स्थापित करता है। यह व्यक्तियों और संगठनों को वैश्विक स्तर पर अपनी वस्तुओं और सेवाओं की आपूर्ति और माँग करने तथा विविध संसाधनों और बाजारों से लाभ उठाने का अवसर प्रदान करता है। व्यापार न केवल आर्थिक विकास और नए कौशल के विकास को बढ़ावा देता है, बल्कि विचारों, तकनीकों और संस्कृतियों के आदान-प्रदान को भी बढ़ावा देता है। इस दृष्टिकोण से, व्यापार समाज की प्रगति और व्यक्तियों एवं व्यवसायों के लिए नए अवसरों के सृजन में एक अंतःक्रियात्मक माध्यम के रूप में कार्य करता है। व्यापार केवल वस्तुओं का आदान-प्रदान नहीं, बल्कि देशों, संस्कृतियों और अवसरों को जोड़ने वाला एक जीवित सेतु है।

● लेखक: मुस्ताफा अब्बासी, मोटर ऑयल पाकिस्तान अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

निर्यात अवसर

2

सोने के सामान के निर्यात के अवसर

कपड़ा उद्योग के एक भाग के रूप में, बिस्तर उद्योग में कंबल, चादरें, तकिए, गद्दे, चादरें और तौलिये जैसे उत्पाद शामिल हैं, जिनकी घरेलू बाजार के अलावा, निर्यात की भी उच्च क्षमता है। इनमें से, तौलियों ने अपनी व्यापक खपत, तेज़ी से घिसाव और निरंतर मांग के कारण निर्यात में विशेष महत्व प्राप्त कर लिया है। पूर्वी अज़रबैजान प्रांत, उत्पादन अवसररचना के विकास के साथ, देश में तौलिया उत्पादन का एक उभरता हुआ केंद्र बन गया है, और तबरीज़ और माराचे जैसे शहरों ने इस उत्पाद के उत्पादन से लेकर पैकेजिंग तक एक पूरी श्रृंखला बना ली है। अज़रबैजान गणराज्य, आर्मेनिया, रूस और मध्य एशिया जैसे लक्षित देशों से भौगोलिक निकटता ने इस क्षेत्र के लिए व्यापक निर्यात अवसर प्रदान किए हैं। पूर्वी अज़रबैजान, तौलिया उत्पादन में वृद्धि और रणनीतिक निर्यात अवसरों के साथ, ईरान के उभरते निर्यात केंद्रों में से एक बन गया है।

● लेखक: सेपीदेह हक सेरेस्ट, अमीरात ब्लैकेट्स के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



वैश्विक विकास

3



बादाम प्रकृति का स्वर्ण रत्न

जैविक खाद्य पदार्थों की ओर वैश्विक स्तर पर बढ़ते ध्यान के साथ, बादाम अपनी विशेष चमक के साथ विकल्पों में शीर्ष पर चमक रहे हैं। दुध, मखन और बादाम-आधारित स्नैक्स जैसे उत्पादों की बढ़ती लोकप्रियता नई पीढ़ी के भोजन में इस बहुमूल्य बीज के अद्वितीय स्थान को दर्शाती है। हमारा मानना है कि निर्यात का स्वर्णिम समय आ गया है। ईरानी जैविक बादाम, अपनी प्रामाणिकता और गुणवत्ता के साथ, वैश्विक बाजारों में चमकने और दुनिया भर की मेजों पर स्वास्थ्य का स्वाद लाने के लिए तैयार हैं। स्वच्छ मिट्टी के हृदय से लेकर वैश्विक स्वास्थ्य टोकरी तक... ममाई बादाम हमारे स्वर्णिम राजदूत हैं। पेशेवर पैकेजिंग, अंतर्राष्ट्रीय मानकों और ईरानी प्रामाणिकता के आख्यान पर भरोसा करके, हम इस प्राकृतिक खजाने को देश की गैर-तेल अर्थव्यवस्था में एक स्थायी अवसर में बदल सकते हैं।

● लेखक: कियानुश रोस्तमी, ममाई आलमंड्स इंडिया के निदेशक अराद ब्रांडिंग।



इस से लेकर व्यापार तक ज्ञान ही पर्याप्त है।



यह कहानी देखते हुए, मेरा मन अवचेतन रूप से व्यस्त हो गया। पारंपरिक चिकित्सा के क्षेत्र में वर्षों का अनुभव रखने वाला, औषधीय पौधों और उनके गुणों का गहन ज्ञान रखने वाला एक व्यक्ति, वर्षों से एक औषधालय के सीमित दायरे में काम कर रहा है; एक ऐसा व्यक्ति जो पेट, नसों, यकृत या किसी अन्य शारीरिक समस्या के लिए कौन सी जड़ी-बूटियाँ कारगर हैं, यह भली-भाँति जानता है, फिर भी खुद को केवल एक विक्रेता मानता है। हालाँकि उसके ग्राहक उसे कुछ डॉक्टरों से ज़्यादा भरोसेमंद मानते हैं, फिर भी वह खुद को व्यापक दुनिया में प्रवेश करने के योग्य नहीं समझता।

सच तो यह है कि वह वर्षों से बिना खुद जाने ही व्यापार कर रहा है। वह उत्पाद को अच्छी तरह जानता है, ग्राहकों की ज़रूरतों को समझता है और विश्वास बनाना जानता है। उसके पास केवल पूँजी नहीं है; बल्कि अगले चरण में प्रवेश करने के लिए एक मार्गदर्शक, एक मार्ग और आत्मविश्वास की कमी है। आज का व्यापार अकेले नहीं किया जाता; हर कोई रास्ते का कुछ हिस्सा जानता है और सहयोग और साझेदारी से विशेषज्ञता की एक श्रृंखला बनाई जा सकती है। उत्पाद को जानने वाले को बस किसी ऐसे व्यक्ति के साथ रहने की ज़रूरत है जो बाज़ार को जानता हो, संचार की भाषा

जानता हो, और लाइसेंस का तरीका जानता हो। इस देश में कई पुरुष और महिलाएँ, समान ज्ञान और अनुभव के साथ, इस रास्ते से व्यवसाय में प्रवेश कर पाए हैं। उन्हें जो रोक रहा है वह पूँजी की कमी नहीं, बल्कि अपनी क्षमताओं की सही समझ का अभाव है। इस व्यक्ति ने वर्षों तक तैल-तैल कर बेचा है, लेकिन कभी अपने वज़न और मूल्य के बारे में नहीं सोचा। अब समय आ गया है कि वे न केवल उत्पाद को, बल्कि स्वयं को भी आगे बढ़ाएँ; वैश्विक बाज़ार में अपना परिचय दें।

● लेखक: हामिद्रेज़ा हाशमी, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।

आर्थिक दुस्साहस

1

व्यवसाय का भविष्य साहस और रचनात्मकता

आज के तेज़ी से बदलते कारोबारी जगत में, केवल वही लोग सफल होते हैं जो दोहराए गए ढाँचों से आगे बढ़कर सोचते हैं और नवाचार और साहस के साथ भविष्य का निर्माण स्वयं करते हैं। एक दूरदर्शी व्यवसायी अवसरों का इंतज़ार नहीं करता, बल्कि उन्हें रचता है; वह नकलची नहीं, बल्कि पथ-प्रदर्शक होता है। अराद ब्रांडिंग में, हम केवल वस्तुओं के निर्यात नहीं हैं; हम नए अवसरों के निर्माता हैं जिन्होंने वैश्विक बाज़ारों में ईरान का परचम लहराया है। इस राह पर, हम न तो जोखिम से डरते हैं और न ही बहाने बनाते हैं; क्योंकि हम जानते हैं कि टालमटोल केवल पछतावे का कारण बनता है। अब कार्य करने का समय है; हमें उठना होगा, योजना बनानी होगी, आगे बढ़ना होगा और निर्माण करना होगा। हमारे लिए, व्यवसाय केवल एक नौकरी नहीं है, यह एक महान, अधिक राष्ट्रीय और अधिक स्थायी भविष्य के निर्माण का एक मिशन है। हम बुद्धिमानी से किए गए कार्यों से ईरान का नाम वैश्विक व्यापार के शिखर पर अंकित करने आए हैं।

● लेखक: अमीर अज़ीमज़ादेह, रूसी स्टील के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



कला निर्यात

2



ईरानी कला को वैश्विक बाज़ार से जोड़ना

हाल के वर्षों में, ईरानी हस्तशिल्प ने एक बार फिर विदेशी बाज़ारों, खासकर फारस की खाड़ी के देशों का ध्यान आकर्षित किया है। पारंपरिक कला और आधुनिक डिज़ाइन के मेल ने हस्तनिर्मित फूलदान, तस्वीरों के फ्रेम और दीवार पर लटकाने वाली वस्तुओं जैसे उत्पादों को निर्यात के लिए आकर्षक विकल्प बना दिया है। कुछ संग्रहों के अनुभव बताते हैं कि वैश्विक मानकों का अनुपालन, पेशेवर पैकेजिंग और सांस्कृतिक प्रामाणिकता बनाए रखना इस स्वदेशी कला के निर्यात की सफलता के प्रमुख कारक हैं। यह प्रवृत्ति ईरानी कला को पेश करने और कलाकारों की अर्थव्यवस्था को मज़बूत करने में मदद करती है। ईरानी हस्तशिल्प की सांस्कृतिक गहराई और आधुनिक प्रस्तुति ने इसे वैश्विक बाज़ार में एक सफल निर्यात उत्पाद बना दिया है।

● लेखक: बिजान पोर्टापी, गिलान हस्तशिल्प प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

ईरानी ब्रांड

3

ईरानी केसर पहचान और गुणवत्ता का वैश्विक प्रतीक

ब्रांडिंग और निर्यात विकास के क्षेत्र में अग्रणी समूह, अराद ब्रांडिंग, ईरानी उत्पादकों को सशक्त बनाने और उन्हें वैश्विक बाज़ारों से जोड़ने के उद्देश्य से कार्य करता है। डिजिटल मार्केटिंग, बाज़ार विश्लेषण और व्यक्तिगत एवं संगठनात्मक ब्रांड निर्माण पर भरोसा करते हुए, कंपनी ने आर्थिक क्षेत्र के दिग्गजों के लिए निर्यात में प्रवेश का मार्ग प्रशस्त किया है। आज की दुनिया में, ब्रांडिंग और बाज़ार विकास के बिना उत्पादन पर्याप्त नहीं है। अराद ब्रांडिंग, व्यापारियों और विशेषज्ञों के अपने व्यापक नेटवर्क के साथ, उत्पादकों को बिना किसी बिचौलिए के विदेशी खरीदारों तक पहुँचाने और लक्षित बाज़ारों में अपने ब्रांड को स्थापित करने में मदद करता है। इस बीच, ईरानी केसर, देश के सबसे प्रमुख कृषि उत्पादों में से एक होने के नाते, गैर-तेल निर्यात में एक विशेष स्थान रखता है।

● लेखक: आजम सोलतानी, स्पेनिश केसर के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



प्रोफ़ेसर वाहिद: निर्यात का मतलब है प्रतिस्पर्धी लाभों पर भरोसा करके भौगोलिक सीमाओं को पार करना। जब व्यापार सही ढंग से शुरू किया जाता है, तो न केवल ईरानी उत्पाद बिकते हैं, बल्कि हमारी संस्कृति, प्रतिष्ठा और आर्थिक शक्ति भी निर्यात होती है। निर्यात सिर्फ सामान नहीं, संस्कृति और शक्ति का प्रसार है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



निर्यात विकास रणनीतियों पर हाल ही में आयोजित एक विशेष बैठक में, अराद ब्रांडिंग के निदेशक मंडल के अध्यक्ष, इंजीनियर शबानी ने व्यापार के मूल सिद्धांतों और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में सफलता के मार्ग पर अपने विचार प्रस्तुत किए। व्यापार के लिए एक वैज्ञानिक और इंजीनियरिंग दृष्टिकोण की आवश्यकता पर जोर देते हुए, उन्होंने कहा: आज के व्यापार के लिए ऑनलाइन पर आधारित निर्णय लेने, उच्च संचार कौशल और आपूर्ति एवं माँग प्रक्रिया की गहरी समझ की आवश्यकता है; न कि केवल पारंपरिक अनुभव या कभी-कभार भाग्य पर निर्भर रहना। उनके अनुसार, हर सफल सौदे का प्रारंभिक बिंदु लक्षित बाजार को समझना है। इस समझ के बिना, बातचीत एक प्रभावी उपकरण के बजाय एक अस्मष्ट और अक्षम प्रक्रिया बन जाती है। उन्होंने आगे कहा: सफल निर्यात एक अच्छे उत्पाद से शुरू नहीं होता, बल्कि एक विस्तृत बाजार विश्लेषण, खरीदार की ज़रूरतों की गहरी समझ और सांस्कृतिक व आर्थिक अंतरों का सामना करने के लिए मानसिक तैयारी से शुरू होता है। उनके भाषण के एक अन्य भाग में, पेशेवर विक्री के महत्व पर चर्चा की गई: वास्तविक विक्री वस्तुओं की विक्री नहीं है; विक्री विश्वास, विश्वसनीयता और आत्मविश्वास पर आधारित है। एक व्यवसायी जो प्रतिस्पर्धात्मक लाभ हस्तांतरित करने के बजाय केवल उत्पाद की बाहरी विशेषताओं पर निर्भर करता है, वह बातचीत में असफलता के लिए अभिशप्त है। निर्यात विकास के क्षेत्र में अराद ब्रांडिंग के कई वर्षों के अनुभव का उल्लेख करते हुए, इंजीनियर शबानी ने जोर देकर कहा: "आज, हम एक ऐसे रास्ते पर आगे बढ़ रहे हैं जहाँ निर्यात आकस्मिक, छिटपुट या दिखावटी नहीं होना चाहिए; बल्कि, उन्हें योजनाबद्ध, दोहराव योग्य और उत्पादन से लेकर वितरण तक एक सुसंगत श्रृंखला पर आधारित होना चाहिए।" उन्होंने यह भी कहा: "स्थायी निर्यात प्राप्त करने के लिए, हमें तीन मुख्य घटकों पर ध्यान देना होगा: विदेशी ग्राहकों को आकर्षित करने में व्यवस्थित होना, पेशेवर ब्रांडिंग, और वैश्विक खरीदारों के साथ सीधे संवाद के लिए एक डिजिटल प्लेटफॉर्म।"

● लेखक: मोहम्मद अब्दुल्लाही, अराद ब्रांडिंग के वाणिज्यिक सलाहकार।

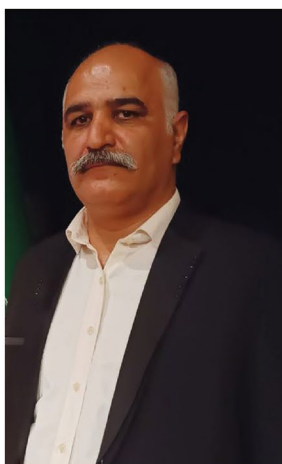
रचनात्मक व्यवसाय

1

व्यवसायी जो कल का निर्माण करता है

व्यापार आपूर्ति और माँग का एक गतिशील नृत्य है; एक व्यवसायी एक कलाकार होता है जो ज़रूरतों को पहचानकर, रचनात्मकता और नवाचार का संयोजन करके एक ऐसा उत्पाद या सेवा तैयार करता है जो जीवन को आसान और अधिक सुखद बनाता है। व्यापार केवल वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान ही नहीं है, बल्कि मूल्य सृजन, रोजगार सृजन और सभी के लिए एक बेहतर दुनिया का निर्माण भी है। एक व्यवसायी जोखिम उठाने वाला होता है, लेकिन वह खुली आँखों और सतर्क मन से आगे बढ़ता है, हर कदम के साथ अनुभव प्राप्त करता है और सफलता के शिखर के करीब पहुँचता है। एक ऐसी दुनिया में जहाँ प्रतिस्पर्धा निर्मम है, एक सच्चा व्यवसायी वह होता है जो न तो चुनौतियों से डरता है और न ही बदलाव को टालता है, बल्कि उन्हें अपना लॉजिक पैड बनाता है।

● लेखक: मोहसेन हज नायब, सऊदी अरब इलेक्ट्रिक केबल वायर एंड केबल के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



इंजीनियर शबानी: प्रभावी विक्री स्थायी विश्वास बनाने पर निर्भर करती है। एक अच्छा उत्पाद केवल आपी लड़ाई है; बाकी आपी लड़ाई विक्रेता के साथ बातचीत करके ग्राहक को मिलने वाली सुरक्षा की भावना है। विश्वास ही वह ज़मीन है, जिस पर प्रभावी विक्री की इमारत खड़ी होती है। विश्वास विक्री।

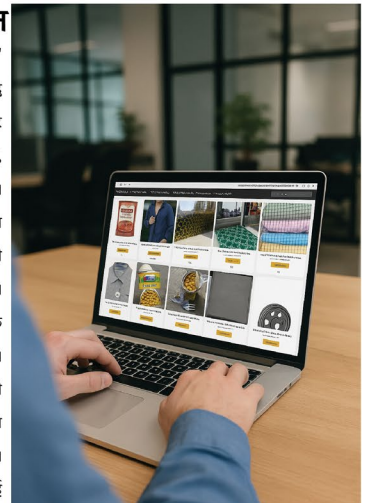
ट्रेड हाउस

2

व्यापारियों का गौरव प्रदर्शन

अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस के "प्रसिद्ध व्यापारियों के उत्पाद" खंड में, समूह के सबसे अनुभवी व्यापारियों द्वारा उत्पाद प्रस्तुत किए जाते हैं: कंबल, सूखे मेवे, कॉफी टेबल और टेम्पई ग्लास जैसे उत्पाद खरीदारों के लिए विस्तृत विनिर्देशों, विक्री इतिहास और तकनीकी जानकारी के साथ उपलब्ध हैं। इस खंड को उद्देश्य विश्वास, पारदर्शिता बढ़ाना और निर्यात को सुगम बनाना है, जिससे उच्च गुणवत्ता वाले ईरानी उत्पादों को पेश करने के लिए एक पेशेवर मंच उपलब्ध हो। इस खंड के उत्पाद सफल व्यापारियों के अनुभव और वैश्विक बाजार के उनके ज्ञान के आधार पर प्रस्तुत किए जाते हैं। गारंटीकृत गुणवत्ता और विश्वास-निर्माण ही उनकी विक्री का रहस्य हैं। यहाँ, निर्यात का मार्ग अनुभव से शुरू होता है। प्रत्येक उत्पाद अनुभव और बाजार ज्ञान का परिणाम है।

● लेखक: रेहानेह बहरामी, अराद ब्रांडिंग तकनीकी इकाई की कर्मचारी।



अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.AradsBranding.com

संवृद्धि

3

पृथ्वी से विश्व तक कृषि निर्यात का एक स्मार्ट मार्ग

कृषि व्यापार के विकास में, विशिष्ट ज्ञान का उपयोग, लक्षित बाजारों की सटीक पहचान और पेशेवर निर्यात अवसर रचना पर निर्भरता सफलता के मुख्य कारक बन गए हैं। कृषि उत्पाद निर्यात के क्षेत्र में आज केवल उत्पादन ही नहीं, बल्कि आपूर्ति श्रृंखला का सावधानीपूर्वक प्रबंधन, शिपमेंट के दौरान गुणवत्ता बनाए रखना, अंतर्राष्ट्रीय मानकों का पालन और विदेशी ग्राहकों के साथ प्रभावी संचार स्थापित करना भी अधिक महत्वपूर्ण है। इस क्षेत्र में कुछ सक्रिय समूह, अराद ब्रांडिंग की सहायक क्षमताओं पर भरोसा करते हुए, घरेलू उत्पादकों और वैश्विक बाजारों के बीच एक प्रभावी और स्थायी सेतु बनाने में सक्षम रहे हैं। इस प्रकार की गतिविधि, माल बेचने के अलावा, दुनिया के सामने ईरान की कृषि क्षमताओं की विश्वसनीयता, विश्वास और सही छवि के हस्तांतरण का प्रतिनिधित्व करती है। ऐसे युग में जब वैश्विक प्रतिस्पर्धा तेज़ी से बदल रही है, एक उद्देश्यपूर्ण दृष्टिकोण, निरंतर अद्यतनीकरण और अनुभव एवं बुद्धिमान सहयोग पर आधारित प्रगति ही शेष है। स्थायी निर्यात का मार्ग एक ऐसा मार्ग है जिस पर उत्पादन, आपूर्ति और विपणन के बीच वास्तविक तालमेल से ही आगे बढ़ा जा सकता है। स्थायी कृषि निर्यात, ज्ञान, संरचना और वैश्विक संवाद का संतुलित सेतु है।

● लेखक: मासुमे शबानी, सिब तेहरान अराद ब्रांडिंग की प्रमुख।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



अराद ब्रांडिंग कंपनी क्या करती है?

अराद ब्रांडिंग में, एक ऐसा दृष्टिकोण प्रवाहित होता है जो सीमाओं से परे है; बुद्धिमान रणनीतियों और दूरदर्शी दृष्टिकोण के साथ, हम ईरानी और वैश्विक व्यापारियों के लिए एक स्पष्ट क्षितिज तैयार करते हैं। हमारी मूलभूत मान्यताओं में से एक यह है कि सफलता हमारी निरंतर पसंद है; कोई आकस्मिक घटना नहीं, बल्कि सचेत विकल्पों, निरंतर दृढ़ता और एक पेशेवर टीम के साथ जुड़ाव का परिणाम। अराद में, हमने अथक प्रयास को गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर नए अवसरों की खोज के साथ जोड़कर विकास, प्रगति और वैश्विक बाजारों में प्रभावी प्रवेश के लिए एक मंच प्रदान किया है। इस टीम में शुरू होने वाली प्रत्येक परियोजना अनुभव, विशेषज्ञता और वैश्विक पेशेवर मानकों के संयोजन को दर्शाती है; हम चुनौतियों को बाधाओं के रूप में नहीं, बल्कि समृद्धि के अवसरों के रूप में देखते हैं, और एक रणनीतिक दृष्टिकोण के साथ, हम उन्हें स्थायी जीत में बदल देते हैं। हम परिवार की अवधारणा में गहराई से विश्वास करते हैं; एक ऐसा परिवार जो न केवल समान विचारधारा और एकमत हो, बल्कि रचनात्मक भावना और आंतरिक एकता के साथ व्यापार के नए रास्ते भी खोलता हो। अराद में, समर्थन कोई अस्थायी भावना या विज्ञापन का नारा नहीं है; यह हमारी संगठनात्मक संस्कृति का एक स्थायी सिद्धांत है। अराद परिवार की सदस्यता केवल एक नौकरी का विकल्प नहीं है; यह एक अलग और सार्थक भविष्य के निर्माण की एक पेशेवर, परिपक्व और उद्देश्यपूर्ण यात्रा की शुरुआत है; एक ऐसा भविष्य जिसका हर प्रतिबद्ध और दूरदर्शी व्यवसायी हकदार है। हमारा मानना है कि प्रेम, सहानुभूति और वैश्विक बाजार की जरूरतों की सटीक समझ के साथ, विश्व व्यापार में एक नया रास्ता बनाया जा सकता है। अराद ब्रांडिंग केवल एक कंपनी नहीं है; यह व्यापार जगत में शक्ति, विशेषज्ञता, रचनात्मकता और नवाचार का प्रतीक है। ज्ञान और अनुभव पर भरोसा करते हुए, हम किसी भी सीमा को सीमित नहीं मानते और हमारा मानना है कि कोई भी लक्ष्य अप्राप्य नहीं है। इस राह पर, अराद के साथ व्यापार वैश्विक बाजारों के लिए एक विश्वसनीय प्रवेश द्वार और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर सतत विकास का एक मंच होगा।

● लेखक: सहर् अलीपुर, अराद ब्रांडिंग में वाणिज्यिक सलाहकार।

वरिष्ठ प्रबंधक

बिक्री के लिए विश्वास का निर्माण एक पूर्वापेक्षा है।



उन्होंने किसी मेज़ के पीछे से नहीं, बल्कि व्यावसायिक जगत के केंद्र से बात की। एक व्यावहारिक कक्षा जैसे सल में, अराद ब्रांडिंग के सीईओ, इंजीनियर घोरबानी ने स्थायी व्यवसाय की एक वास्तविक और ठोस तस्वीर पेश की; जटिल सिद्धांतों के साथ नहीं, बल्कि अनुभव के आधार पर। एक वाक्य जिसने सबका ध्यान खींचा, वह था: "बातचीत में, बिक्री शब्दों से नहीं, बल्कि सटीक समझ से होती है।" उनके अनुसार, बहुत से सेल्सपर्सन बहुत बोलते हैं, लेकिन बहुत कम सेल्सपर्सन ऐसे होते हैं जो वास्तव में सुनते और समझते हैं। एक सफल वार्ताकार वह होता है जो प्रस्ताव देने से पहले दुसरे पक्ष की जरूरतों को पूरी तरह समझता है। उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि सफल व्यवसाय मानवीय संबंधों पर आधारित होता है।

● लेखक: रोज़ा बिगडेली, अराद ब्रांडिंग में रूसी लॉजिस्टिक्स विशेषज्ञ।

मास्टर तालिया: सफल बिक्री ग्राहक की जरूरतों की सटीक समझ से शुरू होती है और प्रस्तुति में ईमानदारी और पेशेवर फॉलो-अप से हासिल होती है। एक स्मार्ट बिक्रेता वह होता है जो सिर्फ उत्पाद बेचता ही नहीं, बल्कि विश्वास भी बनाता है। सफल बिक्री ग्राहक की जरूरतों की सटीक समझ से शुरू होती है और प्रस्तुति में,



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

स्वस्थ आय

1



वैश्वीकरण यहीं से शुरू होता है।

अराद ब्रांडिंग में प्रचार न तो कोई प्रवेश शुल्क है और न ही नए लोगों को आकर्षित करने का एक साधन, बल्कि यह उत्पाद के विज्ञापन और घरेलू व विदेशी ग्राहकों के साथ प्रभावी संचार का एक मंच है। सदस्य वास्तविक उत्पाद बिक्री के माध्यम से आय अर्जित करते हैं, और नए लोगों को आमंत्रित करना केवल स्वेच्छा से और एक विशिष्ट पुरस्कार के साथ किया जाता है। यह मॉडल विशिष्ट गतिविधि, पारदर्शिता और वास्तविक बिक्री पर आधारित है, और धार्मिक व कानूनी दृष्टिकोण से इसकी एक ठोस और स्वीकार्य संरचना है। यदि इसे नैतिक सिद्धांतों और उत्पाद की गुणवत्ता पर ध्यान केंद्रित करके जारी रखा जाए, तो यह ईरानी व्यवसाय में एक सफल और स्थायी मॉडल बन सकता है। प्रगति ईमानदारी और कार्य में निरंतरता का परिणाम है।

● लेखक: हीशंग रहमानामेतिन, क्रोम पर्वतारोहण जूते प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

निर्यात क्षमता

2



स्वास्थ्य स्थायित्व और निर्यात क्षमता का संयोजन

डिस्पोजेबल एल्युमीनियम कंटेनर मज़बूती, स्वच्छता और किरायायतीपन का एक ऐसा मिश्रण हैं जो आज की भागदौड़ भरी जिंदगी के लिए एक स्मार्ट विकल्प हैं। अपनी उच्च ताप प्रतिरोधक क्षमता और सीधे आंच पर इस्तेमाल करने की क्षमता के कारण, ये कंटेनर पार्टियों, यात्राओं, रेस्टोरेंट और टेक-आउट भोजन में खाना पकाने, भंडारण और परिवहन के लिए एक आदर्श विकल्प हैं। ऐसे समय में जब खाद्य स्वच्छता और धुलाई के समय को कम करना ज़्यादा महत्वपूर्ण हो गया है, एल्युमीनियम कंटेनरों का उपयोग स्वास्थ्य में सुधार, लागत में बचत और बेहतर समय प्रबंधन प्रदान करता है। क्षेत्रीय बाज़ार में ईरान की हिस्सेदारी बढ़ रही है।

● लेखक: मोहियार कीचाबाद, एल्युमीनियम कंटेनर प्रमुख, तेहरान अराद ब्रांडिंग।

भावी उद्यमी सम्मान के दूत

AradBranding.com

चीन, जापान और दक्षिण कोरिया जैसे सफल देश हमारे लिए स्पष्ट आदर्श हैं; ये वे देश हैं जो लाखों सक्रिय व्यापारियों पर निर्भर करते हुए, अपने स्थानीय उत्पादों को वैश्विक बाजारों में बेचकर अंतर्राष्ट्रीय अर्थव्यवस्था में एक बड़ा हिस्सा हासिल कर पाए हैं। इन देशों में, व्यापार कोई रोजगार नहीं, बल्कि आर्थिक विकास नीति का एक महत्वपूर्ण स्तंभ है। बुनियादी ढाँचे, शैक्षिक और वित्तीय सहायता के साथ, उन्होंने अंतर्राष्ट्रीय व्यापारियों के एक नेटवर्क के विकास का मार्ग प्रशस्त किया है, और आज वे गर्व से कह सकते हैं कि उनके सकल घरेलू उत्पाद का एक बड़ा हिस्सा गैर-तेल निर्यातों से वित्तपोषित होता है। इसके विपरीत, हमारे देश में हजारों प्रीमियम उत्पाद, क्षेत्र में तैयार बाजार और एक शिक्षित कार्यबल होने के बावजूद, व्यापारियों की भारी कमी है। यह कमी निर्यात में गिरावट, विदेशी मुद्रा अर्जन की सीमा, उत्पादन चक्र के रुकने और अंततः समाज के विभिन्न वर्गों में सामान्य गरीबी में वृद्धि का एक प्रमुख कारण बन गई है। आम धारणा के विपरीत, व्यापार केवल आयातकों या बड़े पूंजीपतियों तक ही सीमित नहीं है। एक सच्चा व्यवसायी वह होता है जो सही मार्केटिंग, विश्वास निर्माण और संचार विधियों के माध्यम से ईरानी उत्पाद को अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के केंद्र में ला सके। इस युग में व्यवसायी होने का अर्थ केवल वस्तुओं का आदान-प्रदान करना नहीं है; यह एक व्यापक अवधारणा है जिसमें स्थायी आय, सामाजिक विश्वसनीयता, अंतर्राष्ट्रीय संबंध और राष्ट्रीय विकास में भूमिका निभाना शामिल है। प्रत्येक व्यवसायी दर्जनों परिवारों के जीवन में

बदलाव का स्रोत बन सकता है और आर्थिक अवसर पैदा करके समाज पर गहरा प्रभाव डाल सकता है। आधुनिक दुनिया में व्यवसाय का अर्थ है अवसरों को इंजीनियर करने की क्षमता; यानी देश के प्रतिस्पर्धी लाभों की पहचान करना, उन्हें लक्षित बाजार की भाषा में अनुवाद करना, और अन्य देशों की आर्थिक प्रणालियों में प्रवेश करने का मार्ग तैयार करना। आम धारणा के विपरीत, व्यवसाय में प्रवेश करने के लिए जटिल सुविधाओं या बड़ी पूंजी की आवश्यकता नहीं होती है। इस मार्ग की शुरुआत एक व्यक्ति को व्यावसायिक दुनिया में आमंत्रित करके की जा सकती है। राष्ट्रीय स्तर पर यह सरल कदम देश के आर्थिक भविष्य के निर्माण के लिए एक बड़ी ताकत बन सकता है। क्योंकि प्रत्येक नया व्यवसायी घरेलू उत्पादन और विदेशी बाजार के बीच एक सेतु का काम करता है। ऐसे में, जहाँ ईरान में दस हजार से ज़्यादा विविध और उच्च-गुणवत्ता वाले उत्पादों का उत्पादन करने की क्षमता है, अगर हम इन उत्पादों को दुनिया के सौ से ज़्यादा देशों में निर्यात करना चाहते हैं, तो हमें दस लाख सक्षम और प्रतिबद्ध व्यापारियों को प्रशिक्षित और समर्थित करना होगा; ऐसे व्यापारी जो वैश्विक बाजारों में राष्ट्रीय उत्पादन का झंडा बुलंद कर सकें। इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए, देश के व्यापार के प्रति दृष्टिकोण को निष्क्रिय से आक्रामक रूप में बदलना होगा। निर्यात का रास्ता हर ईरानी के लिए संभव बनाया जाना चाहिए।

● लेखक: सैय्यद अहमद तलिफ़दार, अराद ब्रांडिंग मीडिया होस्ट।



1 मिलियन व्यापारी

स्वास्थ्य निर्यात

1



ईरानी स्वास्थ्य और खाद्य संस्कृति का निर्यात

आज की तेज़-तर्रार दुनिया में, स्वस्थ और प्राकृतिक पोषण की ओर लौटना एक वैश्विक आवश्यकता है। ईरानी खाद्य संस्कृति के एक प्रामाणिक और समृद्ध उत्पाद के रूप में, प्राकृतिक अचार न केवल एक सुखद स्वाद रखते हैं, बल्कि अपने प्रोबायोटिक गुणों के साथ पाचन में सुधार, प्रतिरक्षा को मजबूत करने और सामान्य स्वास्थ्य को बढ़ावा देने में भी प्रभावी भूमिका निभाते हैं। एक अंतर्राष्ट्रीय स्वास्थ्य-उन्मुख व्यवसायी के दृष्टिकोण से, अचार केवल एक खाद्य उत्पाद ही नहीं, बल्कि एक स्वस्थ ईरानी जीवनशैली का प्रतिनिधि भी है, जिसमें वैश्विक बाजार में अपनी मजबूत उपस्थिति दर्ज कराने की क्षमता है। यदि इस उत्पाद को सही ढंग से पैक, पैश और स्थापित किया जाए, तो यह एक सफल और प्रभावी निर्यात बन सकता है।

● लेखक: वाहिद रहीमी, हमीदान अराद ब्रांडिंग के अचार वाले खीरे के प्रमुख।

मिठाई का निर्यात

2

परंपरा और प्रेम के हृदय से एक स्वस्थ स्वाद

हर घर के दिल में, ऐसे स्वाद होते हैं जो हमेशा याद रहते हैं और यादें बनाते हैं। मेरी चीनी और कैडीज़ भी उन्हीं प्रामाणिक और घर के बने स्वादों वाली हैं; देखभाल, धैर्य और प्यार से तैयार किए गए स्वास्थ्यवर्धक, स्वादिष्ट उत्पाद। सर्वोत्तम ईरानी चीनी का उपयोग करके और बिना किसी संरक्षक या हानिकारक सामग्री मिलाए, मैं ऐसे उत्पाद बनाती हूँ जो स्वास्थ्य को बनाए रखते हैं और साथ ही सुखद स्वाद भी देते हैं। केसर, बोस्ट, दालचीनी और नींबू के स्वाद वाली रंग-बिरंगी कैडीज़ और डेमनौश से लेकर विशेष डिज़ाइन वाली ढली हुई चीनी और रोज़मर्रा की चाय के लिए साधारण टूटी हुई चीनी तक, सब कुछ सावधानी, स्वाद और शान से किया जाता है। उपहार देने, पार्टियों, दहेज, दुकानों में रिसेप्शन और धार्मिक समारोहों जैसे अवसरों के लिए पैकेजिंग



भी सुंदर और व्यावहारिक डिज़ाइन के साथ तैयार की जाती है। एक स्वस्थ स्वाद की तलाश में, मन और हृदय एक साथ रहते हैं।

● लेखक: परवीन हारूनी, अराद ब्रांडिंग के डेमो प्लॉट डीलर।

सफल व्यवसाय

3



सफल व्यवसाय निर्माण के लिए पाँच स्वर्णिम सिद्धांत

"व्यवसाय" केवल एक शब्द नहीं है; यह पाँच प्रमुख सिद्धांतों का एक संयोजन है जो प्रत्येक व्यवसायी की सफलता का मार्ग निर्धारित करते हैं। पहले अक्षर का अर्थ है "इरादे पर ध्यान केन्द्रित करना"; अर्थात्, एक स्पष्ट मार्ग चुनना और उस पर अडिग रहना। दूसरा है "इरादे में वर्तमान रहना"; अर्थात्, प्रशिक्षण, संचार और कार्यान्वयन में सक्रिय रूप से भाग लेना। तीसरा है "इरादे से एक मॉडल लेना"; अर्थात्, व्यक्तिगत परीक्षण और लुटि के बजाय सफल अनुभवों का उपयोग करना। चौथा है "गैर-इरादे को त्यागना"; अर्थात्, भ्रम को दूर करना और पूरी तरह से एक ही प्रवाह पर ध्यान केन्द्रित करना। और अंत में, "इरादे के साथ प्रयास करना"; अर्थात्, स्थायी विकास प्राप्त करने के लिए एक सुसंगत संरचना के साथ चलना। एक व्यवसायी जो इन पाँच सिद्धांतों में विश्वास करता है, वह आत्मविश्वास के साथ व्यवसाय के पथ पर चलेगा।

● लेखक: मोहम्मद बाघेरी, खोरास कबकब फ़ार्स अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।

इंजीनियर घोरबानी: निर्यात में सफलता विदेशी याहकों की ज़रूरतों और आपूर्तिकर्ता की असली ताकत की गहरी समझ से शुरू होती है। निर्यात के बारे में हमारा नज़रिया अलग-अलग वर्गों में बाँटा-बिछाया और बेतरतीब नहीं है, बल्कि उद्देश्यपूर्ण, विशिष्ट और टिकाऊ रास्ते तैयार करने पर आधारित है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

व्यावसायिक रहस्य

बिक्री से लेकर सीमा पार तक



अराद ब्रांडिंग नीति परिषद के प्रमुख प्रोफेसर तालिया के दृष्टिकोण से, व्यापार केवल एक आर्थिक गतिविधि नहीं है, बल्कि यह एक विचारशील मार्ग है, जो कौशल, बाज़ार की समझ और रणनीतिक दृष्टि से परिपूर्ण है। उनका मानना है कि एक सफल व्यवसायी वह होता है जो ग्राहक की इच्छाओं को अच्छी तरह समझता हो, ईमानदारी और समझदारी से बातचीत करता हो, और ग्राहक को उत्पाद का मूल्य उसकी कीमत से कहीं बढ़कर बताता हो। उनके अनुसार, बिक्री का अर्थ है प्रभावी ढंग से संवाद करने, दर्शकों की चिंताओं को समझने और उनकी ज़रूरतों का सटीक जवाब देने की क्षमता। कीमत तो बस एक ज़रिया है; लेकिन बिक्री को स्थायी बनाने वाला कारक है विश्वास का निर्माण और एक

अलग खरीदारी अनुभव प्रदान करना। इस संबंध में, सफल बातचीत भी तभी बनती है जब उसमें आपसी समझ और समान हितों की खोज शामिल हो, न कि केवल दोहराई जाने वाली तकनीकों और युक्तियों को प्रस्तुत करना। निर्यात के क्षेत्र में, प्रोफेसर इस बात पर ज़ोर देते हैं कि सफलता आकस्मिक नहीं होती। आपको लक्षित बाज़ार को जानना होगा, उसकी भाषा समझनी होगी, उत्पाद के प्रतिस्पर्धी लाभ का विश्लेषण करना होगा और आपूर्ति क्षमताओं का उचित प्रबंधन करना होगा। स्मार्ट निर्यात का अर्थ है, केवल अल्पकालिक सौदे के बजाय, स्थिरता के लक्ष्य के साथ सचेत रूप से वैश्विक बाज़ार में प्रवेश करना। वह हमेशा कहते हैं: "व्यवसाय ऐसे पुलों का निर्माण है जो आपको और

दुसरो को जोड़ते हैं।" यह गहन अंतर्दृष्टि न केवल अराद ब्रांडिंग में हमारे लिए प्रेरणादायक है, बल्कि कार्यवाही के लिए एक मार्गदर्शक भी है; एक ऐसा मार्ग जिस पर हम साहस, विज्ञान और नैतिकता के साथ एक उज्जवल भविष्य का निर्माण करते हैं। उनके विचार में, व्यवसाय में सफलता भाग्य से नहीं, बल्कि अनुशासन, दृढ़ता और सोच-समझकर लिए गए निर्णयों से प्राप्त होती है। प्रत्येक व्यवसायी को यह जानना चाहिए कि विकास का मार्ग निरंतर सीखने, प्रतिस्पर्धियों के विश्लेषण और बाज़ार की ज़रूरतों के प्रति सटीक प्रतिक्रिया से होकर गुजरता है।

● लेखक: माजिद मोरادی, अराद ब्रांडिंग के मशहद कार्यालय के प्रबंधक।

व्यावसायिक व्यवसाय

1

सटीक और टिकाऊ स्थापना के लिए पेशेवरों का चयन

यदि आप टाइल्स और सिरेमिक की तेज़, टिकाऊ और लंबे समय तक चलने वाली स्थापना की तलाश में हैं, तो GLR टाइल एडवेंसिड आपकी ज़रूरतों का एक विश्वसनीय समाधान है। उन्नत फ़ॉर्मूलेशन वाला यह एडवेंसिड उत्कृष्ट आसंजन प्रदान करता है और कठोर पर्यावरणीय परिस्थितियों में भी टाइल्स को मजबूती से, फिसलन-रोधी और टिकाऊ बनाए रखता है। नमी और गर्मी के प्रति उच्च प्रतिरोध GLR को रसोई, बाथरूम, स्विमिंग पूल और बाहरी स्थानों में उपयोग के लिए एक आदर्श विकल्प बनाता है। इस एडवेंसिड के साथ, टाइल्स के ढीले होने या उखड़ने की चिंता पूरी तरह से समाप्त हो जाती है। GLR एडवेंसिड का आसान उपयोग और एक समान बनावट स्थापना प्रक्रिया को अधिक सटीक, तेज़ और साफ़ बनाती है। यह उत्पाद सीमेंट, कंक्रीट, पत्थर और यहाँ तक कि पुरानी टाइल्स सहित विभिन्न सतहों पर टाइल्स लगाने के लिए विश्वसनीय और पेशेवर प्रदर्शन भी प्रदान करता है।

● लेखक: दरिया खोरसंद, अराद ब्रांडिंग कंस्ट्रक्शन केमिकल प्रोडक्ट्स ट्रेडर।



स्मार्ट निर्यात

2



स्मार्ट परिचय के साथ वैश्विक बाज़ार तक पहुँचना

आज, ईरान के पास तेल, पेट्रोकेमिकल्स, कृषि, खनिज और हस्तशिल्प सहित विविध निर्यात पोर्टफोलियो है। गैर-तेल निर्यात पर ध्यान केंद्रित करके, तेल पर निर्भरता कम करने के प्रयास किए गए हैं, लेकिन वैश्विक कीमतों में उतार-चढ़ाव, प्रतिबंध और बैंकिंग प्रतिबंध जैसी चुनौतियाँ अभी भी बनी हुई हैं। हालाँकि, प्राकृतिक संसाधनों, युवा कार्यबल और औद्योगिक विविधता के संदर्भ में ईरान में निर्यात विकास की अपार संभावनाएँ हैं। पड़ोसियों के साथ व्यापार का विस्तार और गैर-तेल निर्यात को मजबूत करना सतत आर्थिक विकास का मार्ग प्रशस्त कर सकता है। इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए वैश्विक बाज़ार में लाभों को उचित रूप से प्रस्तुत करना आवश्यक है।

● लेखक: लीला शेख, प्लास्टिक ट्रेड कैम इंडिया की निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

फ़ैशन उद्योग

3

कपड़ों का व्यवसाय लाभप्रदता और ज़िम्मेदारी के बीच

वस्त्र व्यापार दुनिया के प्रमुख और व्यापक उद्योगों में से एक है जो न केवल देशों की अर्थव्यवस्थाओं को प्रभावित करता है, बल्कि संस्कृति और समाज में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह उद्योग, जिसमें कपड़ों का डिज़ाइन, उत्पादन, वितरण और बिक्री शामिल है, प्राचीन काल से ही एक बड़े बदलाव से गुज़रा है और औद्योगिक युग में प्रवेश के साथ, बड़े पैमाने पर उत्पादन और खुदरा स्टोर, लक्ज़री ब्रांड और ऑनलाइन बिक्री प्लेटफ़ॉर्म जैसे विविध व्यावसायिक मॉडलों तक विस्तारित हो गया है। वस्त्र व्यापार दुनिया भर में लाखों लोगों के लिए रोज़गार का एक स्रोत है, लेकिन आर्थिक अवसरों के साथ-साथ, इसे पर्यावरणीय क्षति और अपर्याप्त कार्य स्थितियों जैसी चुनौतियों का भी सामना करना पड़ता है।

● लेखक: आज़म सोलतानी, तेहरान विमेंस क्लोदिंग अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।



प्रोफेसर वाहिद: निर्यात का मतलब है प्रतिस्पर्धी लाभों पर भरोसा करके भौगोलिक सीमाओं को पार करना। जब व्यापार सही ढंग से शुरू किया जाता है, तो न केवल ईरानी उत्पाद बिकते हैं, बल्कि हमारी संस्कृति, प्रतिष्ठा और आर्थिक शक्ति भी निर्यात होती है। प्रतिष्ठा और आर्थिक शक्ति भी निर्यात होती है।

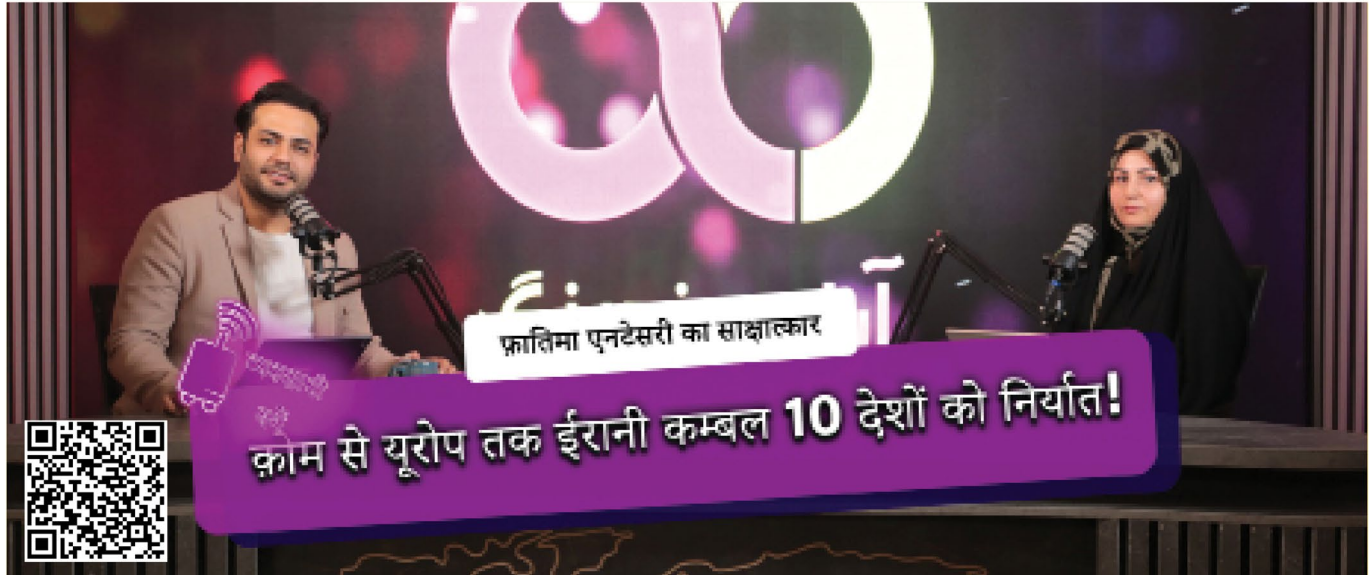


आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

राष्ट्रीय उत्पादन से विश्व बाजार तक



फ़ातिमा एनटेसरी का साक्षात्कार

क्रोम से यूरोप तक ईरानी कम्बल 10 देशों को निर्यात!

मैंने 2016 में व्यापार के क्षेत्र में अपने पेशेवर करियर की शुरुआत की, और मेरा मुख्य ध्यान सोने के सामान, खासकर कंबलों के उत्पादन पर था। मैंने विशिष्ट सामग्री तैयार करके और दर्शकों को सीधे जवाब देकर इस राह की शुरुआत की, और धीरे-धीरे, जैसे-जैसे कॉल और ऑर्डर की संख्या बढ़ी, मैंने बिक्री टीम को संगठित किया और एक सुसंगत संरचना तैयार की। इस प्रक्रिया ने आपूर्तिकर्ताओं के साथ व्यापक संपर्क का मार्ग प्रशस्त किया, और फिर, कंपनी के आधिकारिक ब्रांड पंजीकरण और स्थापना के साथ, व्यावसायिक गतिविधियों के विकास के लिए आवश्यक बुनियादी ढाँचा प्रदान किया गया। वर्तमान में, मैं देश के सभी 32 प्रांतों और लगभग 700 शहरों में उत्पादों की शिपिंग का विस्तार करने में सफल रहा हूँ। यह मेरे लिए बहुत सम्मान की बात है कि आज, इस क्षेत्र के कार्यकर्ताओं के बीच मेरे ब्रांड का नाम जाना जाता है और देश भर में कई संग्रहों के साथ प्रभावी और स्थायी सहयोग स्थापित हुआ है। निर्यात क्षेत्र में प्रवेश का बिंदु विदेशों में उपयोगकर्ताओं द्वारा फ़ारसी खोजों के माध्यम से था। इनमें से कुछ दर्शक विदेश में रहने वाले ईरानी थे, और अन्य फ़ारसी में प्रकाशित सामग्री के माध्यम से मेरे उत्पादों से परिचित हुए। ये परिचय अंतराष्ट्रीय बाजारों में और अधिक गंभीरता से प्रवेश करने के लिए एक प्रोत्साहन बन गए। इसके बाद, विदेशी वेबसाइटें शुरू करके, बहुभाषी सामग्री तैयार करके, और अंतरराष्ट्रीय प्रतिनिधियों के साथ संपर्क स्थापित करके, विशेष रूप से अराद ब्रांडिंग और उसके विशिष्ट प्लेटफ़ॉर्म के माध्यम से, मैं यूरोपीय देशों सहित विभिन्न देशों को निर्यात शुरू करने में सक्षम हुआ। ज़ाहिर है, व्यापार का मार्ग, विशेष रूप से अंतरराष्ट्रीय स्तर पर, चुनौतियों से रहित नहीं है। यह सफ़र दर्शाता है कि समर्पण, रणनीति और सही प्लेटफ़ॉर्म के साथ, स्थानीय प्रयासों को वैश्विक सफलता में बदला जा सकता है। समर्पण, रणनीति और सही प्लेटफ़ॉर्म ने मेरे व्यापार को घरेलू बाजार से अंतरराष्ट्रीय सफलता तक पहुँचाया।

● लेखक: फ़तेमेह एंटेसरी, अराद ब्रांडिंग में कंबल आपूर्ति प्रबंधक।

निर्यात वार्ता

पहली निर्यात वार्ता भय से स्थायी अनुभव तक

मेरी पहली निर्यात बातचीत की शुरुआत थोड़ी घबराहट भरी थी, लेकिन वह डर जल्द ही एक अनमोल अवसर में बदल गया। जब पहली बार किसी विदेशी ग्राहक से बात करने की बारी आई, तो मैं चिंतित थी: क्या मैं धाराप्रवाह बोल पाऊँगी? क्या होगा अगर उन्होंने मुझसे कोई ऐसा सवाल पूछ लिया जो मुझे नहीं आता? क्या होगा अगर मैं पेशेवर न लूँ? लेकिन मुझे जल्द ही एहसास हुआ कि यह डर किसी भी बेहतरीन सफ़र की शुरुआत का सबसे स्वाभाविक हिस्सा होता है। इससे उबरने के लिए, मैंने अभ्यास करना शुरू किया। मैंने अपने उत्पाद को बेहतर तरीके से जाना, अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्नों की समीक्षा की, और स्वीकार किया कि न जानना कोई कमज़ोरी नहीं है; महत्वपूर्ण बात ईमानदार और हट रहना है। पहली बातचीत भले ही पूरी तरह से सही न रही हो, लेकिन इसने मुझे एक बड़ा सबक सिखाया।

● लेखिका: सुज़ैन पौराली, कुवैत अराद ब्रांडिंग की प्रबंध निदेशक।



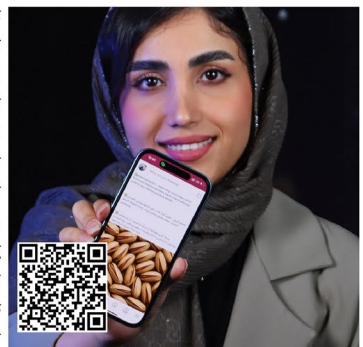
ट्रेड हाउस

2

लिभाषी मेल अंतराष्ट्रीय बाजारों में पैठ बनाने की कुंजी

यदि आप अराद ब्रांडिंग ऐप पर एक नियमित पोस्ट प्रकाशित करने की योजना बना रहे हैं, तो इसे तीन भाषाओं में प्रकाशित करने की अनुशंसा की जाती है। इस तरह, आपका ब्रांड केवल एक पोस्ट के माध्यम से एक साथ कई अंतराष्ट्रीय बाजारों में प्रवेश कर सकेगा। पोस्ट की सामग्री बहुत संक्षिप्त, पेशेवर और लक्षित होनी चाहिए; इस तरह से कि उत्पाद की सामान्य जानकारी स्पष्ट रूप से बताई जाए, जिसमें उत्पाद का प्रकार, डिलीवरी की क्षमता, गुणवत्ता और निर्यात के लिए तत्परता शामिल हो। विशेष विवरण और अतिरिक्त जानकारी को सीधे पलाचार और बाद में संचार के लिए स्थगित करना बेहतर है। अंतराष्ट्रीय दर्शकों को प्राथमिकता देने और आपके ब्रांड को अधिक पेशेवर रूप देने के लिए भाषाओं का क्रम अंग्रेजी, अरबी और फ़ारसी रखने की अनुशंसा की जाती है।

● लेखक: काव्थर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक।



एक पोस्ट के साथ
तीन बाजारों को लीजिए

अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.AradsBranding.com

प्रामाणिक स्वाद

3

भोजन से लेकर स्वास्थ्य तक एक लोकप्रिय मसाला

ईरानी मेज़ों पर एक लोकप्रिय मसाला, अचार वाला खीर, सिर्फ एक साधारण स्वाद से कहीं बढ़कर है; यह हमारी यादों और स्वाद का हिस्सा है, कबाब और पुलाव से लेकर सैंडविच तक, हर व्यंजन का एक अभिन्न अंग है, जो भूल बढ़ाता है। इसका कुरकुरापन और खट्टा-नमकीन स्वाद खाने में एक सुखद अनुभव प्रदान करता है, लेकिन अचार वाले खीरे के कुछ स्वास्थ्य लाभ भी हैं जिन पर स्वाद के अलावा कम ध्यान दिया गया है। प्राकृतिक किण्वन प्रक्रिया इसे पाचन स्वास्थ्य के लिए प्रोबायोटिक्स का एक समृद्ध स्रोत बनाती है, और इसमें विटामिन K होता है, जो हड्डियों के स्वास्थ्य और रक्त के थक्के जमने के लिए फायदेमंद है। इसका संतुलित सेवन इसके स्वास्थ्य लाभों का आनंद लेने की कुंजी है, खासकर इसके नमक की मात्रा के कारण। आज, विभिन्न स्वादों वाले अचार वाले खीरे की विविधता ने हर स्वाद के लिए कई विकल्प उपलब्ध करा दिए हैं। अचार वाले खीरे ईरानी जीवन के सरल और स्थायी सुखों का प्रतीक हैं, और यह लोकप्रिय मसाला हमारी मेज़ों के केंद्र में अपनी जगह बनाए रखेगा। और शायद एक दिन, हम दुनिया भर की मेज़ों पर इसका विशेष स्वाद देखेंगे। और अब वैश्विक स्वाद बनने की राह पर है। सिर्फ एक मसाला नहीं, बल्कि यादों, स्वाद और सेहत का संगम है, जो हर ईरानी थाली में अपनी खास जगह रखता है।

● लेखक: महवाश मजीदिफ़र, अराद ब्रांडिंग अचार व्यापारी।

इंजीनियर शबाना: सफल बिक्री सिर्फ अच्छे उत्पाद पर निर्भर नहीं करती; इसके लिए ग्राहक की ज़रूरतों की सही समझ, समय पर डिलीवरी और पेशेवर फ़ॉलो-अप भी ज़रूरी है। हर बिक्री सिर्फ एक लेन-देन नहीं, बल्कि विश्वास बनाने के बारे में होती है। सफल बिक्री सिर्फ उत्पाद नहीं, बल्कि समझ, समय और विश्वास का मेल है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

रोडमैप

विश्वसनीयता मानदंड



मेहदी नूरीवाला के साथ बातचीत

रोडमैप

अराद परियोजनाओं और समितियों में प्रवेश के लिए पूर्वापेक्षाएँ

अराद ब्रांडिंग में "रोडमैप" केवल एक समय-सारिणी नहीं है, बल्कि व्यवसायी के अनुशासन, प्रतिबद्धता, अनुवर्ती कार्रवाई और अधिक महत्वपूर्ण जिम्मेदारियों को स्वीकार करने की वास्तविक तत्परता को मापने का एक सटीक ढाँचा है। जो कोई इस मार्ग का अनुसरण नहीं करता, वह दर्शाता है कि वह अभी तक पेशेवर परिपक्वता के उस स्तर तक नहीं पहुँचा है जिस पर गंभीर और सामूहिक कार्य में भरोसा किया जा सके। लेकिन जो व्यवसायी प्रतिदिन साइट की जाँच करता है, गतिविधि पर रिपोर्ट करता है, संचार सॉफ्टवेयर में सक्रिय है, और अपनी संगठनात्मक स्थिति को गंभीरता से लेता है, वह दर्शाता है कि व्यवसाय के प्रति उसका दृष्टिकोण केवल संख्यात्मक नहीं है; बल्कि, यह संरचित और टिकाऊ है। अराद परियोजनाएँ पेशेवर खेल टीमों की तरह होती हैं; जो व्यक्ति नियमित अभ्यास नहीं करता, वह प्रदर्शन के दिन सफल नहीं दिख सकता। अराद में अभ्यास का अर्थ है व्यवसाय में निरंतर गतिविधियाँ चलाना, विशिष्ट पोस्ट प्रकाशित करना, ग्राहकों के साथ सक्रिय रूप से संवाद करना, साइट की समीक्षा करना और नियमित रूप से प्रतिक्रिया देना। ये "सरल" लगते हैं, लेकिन वास्तव में वे अधिक उन्नत पथों में प्रवेश के लिए "प्रमुख अवसरचनाएँ" हैं। अराद सॉफ्टवेयर विदेशी ग्राहकों, प्रतिनिधियों, निवेशकों और घरेलू भागीदारों के साथ व्यावसायिक बातचीत का मुख्य मंच है। इस सॉफ्टवेयर में किसी व्यापारी की अनुपस्थिति का अर्थ है कि वह अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की वास्तविक दुनिया में प्रवेश करने के लिए तैयार नहीं है। जो व्यक्ति इस मंच पर ठीक से नहीं देखा जाता है, स्वाभाविक रूप से विदेशी बाजार की नज़र में उसकी प्रभावी उपस्थिति नहीं होगी। परियोजनाएँ विट्रिन और विट्रिन अराद हैं। जहाँ प्रत्येक व्यक्ति का प्रदर्शन पूरे परिसर की विश्वसनीयता को प्रभावित करता है। किसी परियोजना में थोड़ी सी भी अनियमितता या व्यवहारिक कमजोरी पूरी टीम के प्रयासों पर प्रश्नचिह्न लगा सकती है। इसलिए, परियोजनाओं में प्रवेश करते समय सख्ती एक तार्किक आवश्यकता है, न कि कोई व्यक्तिगत बाधा। अराद में, उच्च पदोन्नति होना एक आवश्यक शर्त है, लेकिन किसी भी तरह से पर्याप्त शर्त नहीं है। उच्च-स्तरीय परियोजनाओं में प्रवेश के लिए दैनिक प्रतिबद्धता, कार्यकारी अनुशासन, प्रणालियों में प्रभावी उपस्थिति और कौशल का व्यावहारिक प्रमाण आवश्यक है।

● लेखक: मेहदी नूरीवाला, अराद ब्रांडिंग सुरक्षा उपकरण व्यापारी।

वरिष्ठ प्रबंधक

निर्यात और बातचीत में सफलता के रहस्य



अराद ब्रांडिंग के निदेशक मंडल के अध्यक्ष इंजीनियर शबानी के साथ मेरी बातचीत में, उन्होंने व्यवसाय के कई प्रमुख सिद्धांतों का उल्लेख किया। पहला, निर्यात केवल माल भेजने तक सीमित नहीं है; बाजार, मानकों, पैकेजिंग और सीमा शुल्क आवश्यकताओं को समझना इसकी सफलता में निर्णायक भूमिका निभाता है। दूसरा बिंदु बातचीत कौशल का महत्व है। एक सफल व्यवसायी वह होता है जो शांति, आपसी समझ और उचित समय के साथ एक जीत-जीत वाला समझौता करता है। उन्होंने इस बात पर भी जोर दिया कि पेशेवर नेटवर्किंग, आपूर्तिकर्ताओं, व्यापारियों और विदेशी प्रतिनिधियों के साथ संबंध बनाना, स्थायी व्यवसाय के पीछे प्रेरक शक्ति है। और अंत में, उन्होंने वैयक्तिक और निरंतर सीखने पर जोर दिया। उनके अनुसार, व्यवसाय एक दीर्घकालिक मार्ग है, और केवल दृढ़, प्रेरित और अद्यतन लोग ही वास्तविक सफलता प्राप्त कर सकते हैं।

● लेखक: मोहम्मद एन्तेज़ाम, अराद ब्रांडिंग में आपूर्ति श्रृंखला के उप निदेशक।

प्रोफेसर वाहिद: सफल व्यवसाय बाज़ार की गहरी समझ और पेशेवर बातचीत की कला से जन्म लेता है। निर्यात प्रक्रिया में, सही ढंग से इस्तेमाल किया गया कोई भी शब्द एक बेहतरीन अनुबंध का सेतु बन सकता है। अराद में, बातचीत एक रणनीतिक उपकरण है। एक बेहतरीन अनुबंध का सेतु बन सकता है। अराद में, बातचीत।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद परिवार में शामिल
Wa.me/989190808088

सतत निर्यात

1



अराद ब्रांडिंग के साथ पेस्ट निर्यात में वृद्धि

अराद ब्रांडिंग समूह ने उन्नत वाणिज्यिक अवसरचना का उपयोग करके, विशिष्ट कार्यालय और शोरूम स्थापित करके, और पेशेवर व्यापारियों और उत्पादकों का एक व्यापक नेटवर्क बनाकर, संयुक्त अरब अमीरात को टमाटर पेस्ट निर्यात के विकास के लिए आवश्यक मंच प्रदान किए हैं। लक्षित बाजार की अपनी सटीक समझ और प्रतिष्ठित घरेलू आपूर्तिकर्ताओं के साथ प्रभावी संचार के साथ, यह समूह निर्यात प्रक्रिया को सुगम बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। संयुक्त अरब अमीरात अपनी आप्रवासी आबादी, प्रसंस्कृत खाद्य पदार्थों की उच्च खपत और मजबूत लॉजिस्टिक्स अवसरचना के कारण ईरानी टमाटर पेस्ट के निर्यात के लिए उपयुक्त गंतव्यों में से एक माना जाता है। अराद आपके लिए निर्यात मार्ग को सुगम और सुरक्षित बनाता है।

● लेखक: अली अकबराबादी, अराद ब्रांडिंग टमाटर पेस्ट व्यापारी।

सार्वजनिक व्यवसाय

2



दस लाख व्यापारियों से ईरान का व्यापारिक नेतृत्व मजबूत

हमारा प्रिय देश ईरान, विशेष रूप से देश के उत्तरी भाग में, दुनिया में उच्च गुणवत्ता वाले कीवी के शीर्ष उत्पादकों में से एक माना जाता है, और ईरानी चावल भी हमारे विशिष्ट कृषि उत्पादों में से एक है जिसकी निर्यात क्षमता उच्च है। विभिन्न परियोजनाओं में प्रभावी भागीदारी और अराद व्यापारियों के सामूहिक प्रयासों से, हम आर्थिक प्रगति की दिशा में महत्वपूर्ण कदम उठाने में सफल रहे हैं। प्रत्येक परियोजना एक उज्ज्वल भविष्य के निर्माण के लिए आशा की किरण और एक उज्ज्वल प्रकाश है; एक ऐसा भविष्य जिसमें ईरान के लोग वैश्विक अर्थव्यवस्था में एक अधिक योग्य स्थान पा सकें और व्यापार एवं निर्यात की अवधारणा को और अधिक ठोस रूप से समझ सकें। देश की वास्तविक प्रगति को बल मिले।

● लेखक: दाद्वर गफ़ारी, गिलान अराद ब्रांडिंग के सिट्रस प्रमुख।

बाहरी सुरक्षा सच्ची आज़ादी

जब मैंने ये शब्द सुने, तो ऐसा लगा जैसे कोई मेरे दिल से बात कर रहा हो। सालों से मैं इसी दुविधा में फँसा था: एक स्थिर और सुरक्षित दिखने वाली ऑफिस की नौकरी, या करियर की स्वतंत्रता का चुनौतीपूर्ण लेकिन गतिशील रास्ता। हकीकत यह है कि सरकारी नौकरियों में, मानवीय क्षमता बहुत सीमित होती है। आपको हर दिन एक निश्चित समय पर आना होता है, अक्सर ऐसे काम करने होते हैं जिनकी रूपरेखा बनाने या चुनने में आपकी कोई भूमिका नहीं होती, और महत्वपूर्ण फैसले हमेशा उच्च अधिकारियों के हाथों में होते हैं। अगर आपके मन में कोई विचार है, या आप कोई बदलाव लाना चाहते हैं, तो उसे हजारों फ़िल्टरों से गुजरना पड़ता है और अंत में, वह सिर्फ़ सूना जा सकता है, लागू नहीं। लेकिन जब उस व्यक्ति ने दृढ़ता से दोहराया: "दुकानदारी, दुकानदारी, दुकानदारी," विज्ञापनों या नारों से नहीं, बल्कि अपने अनुभव की गहराई से, तो अचानक मेरे लिए सब कुछ स्पष्ट हो गया। दुकानदारी, या सामान्य तौर पर, फ़्रीलांसिंग, का अर्थ है खुद पर नियंत्रण वापस पाना। इसका मतलब है अपना रास्ता खुद चुनना, अपने घंटे खुद तय करना, अपनी आय की सीमा खुद तय करना, और अगर आप चाहें तो अनिश्चित काल तक बढ़ते रहना। फ़्रीलांसिंग का मतलब सिर्फ़ काम करने की जगह होना नहीं है, यह एक जीवनशैली भी है; एक ऐसी जीवनशैली जिसमें आप निर्णय लेने वाले होते हैं और आपकी मेहनत और रचनात्मकता सीधे फल देती है। स्थिर नौकरियों के उलट, जहाँ आप जितना ज़्यादा प्रयास करते हैं, आपको अंततः एक छोटी-सी पदोन्नति या प्रमोशन मिल सकता है, फ़्रीलांसिंग में, हर

नया विचार और हर सही कदम आपकी आय को दोगुना या दस गुना तक बढ़ा सकता है। बचपन से ही हमें सरकारी नौकरी ढूँढ़ने के लिए कहा जाता रहा है क्योंकि इसमें "बीमा होता है", "नौकरी की सुरक्षा होती है" और "इसमें पानी की आपूर्ति कभी कम नहीं होती है" लेकिन शायद ही कभी हमसे पूछा गया हो कि इस सुरक्षा के पीछे हम क्या खो रहे हैं? एक नीरस जीवन, आंतरिक संतुष्टि की कमी, वास्तविक विकास के अवसरों का अभाव, निर्णय लेने में स्वतंत्रता का अभाव, और यहाँ तक कि प्रभाव डालने में असमर्थता की भावना, ये ऐसी चीज़ें हैं जो अक्सर उस स्पष्ट सुरक्षा के पीछे छिपी होती हैं। दुकानदार के शब्द मेरे लिए सिर्फ़ एक साधारण वाक्य नहीं थे; वे एक चेतावनी थे, एक गंभीर चेतावनी। कि अगर आपका अपने जीवन पर नियंत्रण नहीं है, अगर आप अपना रास्ता खुद नहीं बना सकते, तो सबसे सुरक्षित नौकरी भी आपको सच्ची संतुष्टि नहीं दे सकती। नौकरी की सुरक्षा तभी सार्थक होती है जब उसमें विकल्प, उद्देश्य, प्रेरणा और विकास शामिल हों। अन्यथा, एक ही रास्ते पर चलते रहना, चाहे कितना भी पक्का क्यों न हो, अंततः हमें अपने जीवन के निरर्थक दिनों के अलावा कुछ नहीं देता। अब, यह वाक्य सुनने के बाद, मैं अब वह व्यक्ति नहीं रहा जो पहले था। मैं अपने प्रति अधिक ईमानदार हूँ। मुझे पता है कि मुझे अपने लिए कुछ बनाना है; ऐसा कुछ जिसमें विकल्प, रचनात्मकता और विकास दोनों हों। और यह एक नए रास्ते की शुरुआत है... खुद तक लौटने का रास्ता।

● लेखक: सैय्यद मोहम्मद मौसवी, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।



क्या मुझे आश्रित होना चाहिए या स्वतंत्र?

व्यावसायिक पहचान

1



ईरानी उत्पादों के लिए निर्यात ब्रांडिंग आवश्यक

आज, ईरान में टमाटर पेस्ट उत्पादकों के पास अपने ब्रांडों का वैश्वीकरण करने के पहले से कहीं अधिक अवसर हैं। उच्च उत्पादन क्षमता, उत्कृष्ट उत्पाद गुणवत्ता और इस क्षेत्र के प्यासे बाज़ार, निर्यात में तेज़ी का आधार हैं। लेकिन जिस चीज़ ने कई लोगों को सफल होने से रोका है, वह है ब्रांड-केंद्रित दृष्टिकोण का अभाव। पेस्ट जैसा उत्पाद, स्मार्ट पैकेजिंग, ब्रांड स्टोरीटेलिंग और डिजिटल स्पेस में पेशेवर उपस्थिति के साथ, एक निर्यात और विलासिता की वस्तु बन सकता है। ऐसी दुनिया में जहाँ ब्रांड सर्वोपरि है, व्यावसायिक पहचान के बिना उत्पाद को भुला दिया जाता है।

● लेखक: हामिद्रेज़ा मखमली, साउथ खुरासान अराद ब्रांडिंग में टमाटर पेस्ट उत्पाद प्रमुख।

निर्यात में तेज़ी

2

जर्मन बाज़ार में ईरानी अंजीर निर्यात में वृद्धि

हाल के वर्षों में, ईरानी सुखे अंजीर के निर्यात, विशेष रूप से जर्मनी को, में उल्लेखनीय वृद्धि हुई है। प्राकृतिक स्वाद, उच्च गुणवत्ता और पारंपरिक सुखाने की विधि ने इस उत्पाद को जर्मन उपभोक्ताओं के बीच लोकप्रिय बना दिया है। स्वस्थ और प्रामाणिक खाद्य उत्पादों के आयात में जर्मनी की सख्ती को देखते हुए, अपने उत्कृष्ट गुणों के साथ एस्टाब्लिशमेंट सुखे अंजीर एक आदर्श विकल्प हैं। साथ ही, लोगों के स्वस्थ भोजन के प्रति रुझान ने इस उत्पाद को एक लोकप्रिय नाश्ता बना दिया है। अराद ब्रांडिंग ग्रुप और रायका पारसियन ट्रेडिंग कंपनी ने भी ब्रांडिंग और पैकेजिंग पर ध्यान केंद्रित किया है, जिससे यूरोपीय बाज़ार में ईरानी सुखे अंजीर की उपस्थिति और मजबूत हुई है। इस सफल अनुभव ने यह साबित कर दिया है कि गुणवत्ता, ब्रांडिंग और बाज़ार की समझ मिलकर निर्यात में क्रांतिकारी बदलाव ला सकते हैं।

● लेखक: फतेमेह अजोमंद, अराद ब्रांडिंग जर्मनी ब्रांड फिग्स की निदेशक।



रणनीति

3



व्यावसायिक रणनीतियों पर वैश्वीकरण का प्रभाव

आशा और उचित योजना के साथ व्यावसायिक विकास आशा और आकांक्षा किसी भी व्यवसाय की प्रेरक शक्ति होती है, लेकिन बिना योजना और अतिरिक्त प्रयास के ये सफल नहीं हो सकते। आशा उस दीपक की तरह है जो रास्ता रोशन करता है, लेकिन योजना ही सफलता का मार्ग निर्धारित करती है। व्यावसायिक विकास के लिए निरंतर प्रयास, निरंतर सीखने और लचीलेपन के साथ-साथ परिवर्तनों के प्रति उचित और समय पर प्रतिक्रिया की आवश्यकता होती है। स्मार्ट लक्ष्य निर्धारित करके, संसाधनों का प्रबंधन करके और उच्च दृढ़ता से, आकांक्षाओं को साकार किया जा सकता है। प्रेरणा और अनुशासन के साथ उठाया गया हर छोटा कदम बड़ी प्रगति की ओर ले जाता है। सफलता आशा, सावधानीपूर्वक योजना और अथक प्रयास पर निर्भर करती है।

● लेखक: गुलाम अली ज़ाहेदी, अराद ब्रांडिंग जल शोधन उपकरण विक्रेता।

ईंजीनियर शबाना: निर्यात विकास तभी सार्थक होता है जब निर्माता का वैश्विक दृष्टिकोण हो और व्यापारी अंतर्राष्ट्रीय जिम्मेदारी स्वीकार करे। ब्रांडिंग में, हम इन दोनों पहलुओं को जोड़ते हैं ताकि ईरानी व्यापार दुनिया में चमके। हमारा लक्ष्य केवल निर्यात नहीं, बल्कि स्थायी अंतर्राष्ट्रीय प्रतिष्ठा बनाना है। वैश्विक प्रतिबद्धता।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद परिवार में शामिल
Wa.me/989190808088

पहले संपर्क से लेकर अंतिम अनुबंध तक



Arad Branding Trading Company Managers

इस दुनिया के हर कोने में एक कहानी चल रही है, और मेरा मानना है कि अराद इन कहानियों में से एक सबसे शुद्ध कहानी का सूलधार है; एक ऐसी कहानी जो गति, विश्वास और एक ऐसे सपने की है जो धीरे-धीरे जीवंत होकर हकीकत बन जाता है। उन्नीस वर्षों के अनुभव, उपस्थिति और निर्माण ने इस परिसर को एक विश्वसनीय मार्ग में बदल दिया है। अराद केवल व्यापार का क्षेत्र ही नहीं है, बल्कि मेरे और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के बीच एक सेतु है; एक ऐसा सेतु जो पहले संपर्क से लेकर अंतिम अनुबंध तक मजबूत और साथ देने वाला है। मैं सिमा ईरान कार्यालय को इस प्रवाह का धड़कता हृदय मानता हूँ; एक ऐसा स्थान जहाँ अवसर बनते हैं

और रास्ते प्रशस्त होते हैं। अराद के प्रबंधक प्रमुख वैश्विक परियोजनाओं के अग्रदूत हैं; वे सरकारी संस्थानों, अंतर्राष्ट्रीय कंपनियों और बड़े संगठनों के साथ बातचीत करते हैं, परियोजनाओं को परिभाषित करते हैं, अनुबंधों पर हस्ताक्षर करते हैं, और समझदारी से वैश्विक बाजारों में प्रवेश के रास्ते खोलते हैं। इस क्षेत्र में, हर संपर्क एक कहानी की शुरुआत है, और हर मुलाकात एक सपने के साकार होने की दिशा में एक कदम है। मैं प्रबंधकों को ऐसे वास्तुकार मानता हूँ जो कार्यकारी समितियों का मार्गदर्शन करके, व्यापारियों, प्रतिनिधियों और आर्थिक सहयोगियों के बीच तालमेल बनाते हैं। हर परियोजना के केंद्र में, एक जानकार टीम लीडर

और एक मेहनती प्रबंधक एक उज्ज्वल प्रकाशस्तंभ की तरह मार्गदर्शन करते हैं। यहाँ, व्यापार केवल एक लेन-देन नहीं है; यह साझा धन और गौरव की ओर एक उद्देश्यपूर्ण, प्रेरक मार्ग है। मैं अराद को केवल एक व्यावसायिक कंपनी नहीं, बल्कि एक विशाल परिवार, एक गतिशील प्रणाली और एक जीवंत आंदोलन मानता हूँ जो जुड़ने लायक है। मैंने अपने व्यावसायिक भविष्य की शुरुआत अराद के साथ करने का फैसला किया है।

● लेखक: सबा सादगी किआ, अराद ब्रांडिंग के सिमा ईरान कार्यालय की आंतरिक निदेशक।

स्मार्ट निर्यात

1

निर्यात में लक्षित बाजार को जानने की आवश्यकता

डिजिटल उत्पाद विभिन्न ग्रेड में उत्पादित होते हैं। ये ग्रेड ग्राहक, गंतव्य देश और लक्षित बाजार मानक की आवश्यकताओं के अनुसार निर्धारित किए जाते हैं। उचित बिक्री के लिए, इन सभी बातों पर ध्यान देना और सावधानीपूर्वक विचार करना आवश्यक है। जिन देशों को पंजीकरण की आवश्यकता होती है, उन्हें माल को ज़ब्त होने और सीमा शुल्क पर रोके जाने से रोकने के लिए उचित कदम उठाने चाहिए। डिजिटल और सैनिटरी उत्पादों में, गुणवत्ता के अलावा, विभिन्न प्रकार के वजन भी होते हैं, जिन्हें उपभोग के गंतव्य स्थान से निर्धारित किया जाता है और निश्चित रूप से कीमतों में भी अंतर होता है। व्यापारियों और व्यापारियों को ईरानी निर्मित डिजिटल और सैनिटरी उत्पादों से परिचित कराकर, हम एक विस्तृत लक्षित बाजार बना सकते हैं। सबसे महत्वपूर्ण बुनियादी ढाँचा एक मजबूत और निरंतर संपर्क है। ईरानी संस्कृति के बारे में अधिक जानने और ईरानी निर्माताओं की क्षमताओं में विश्वास बनाने के लिए व्यापारियों और पर्यटकों को ईरान आमंत्रित करना।

● लेखक: जोहरेह रोसामी, ओमान अराद ब्रांडिंग डिजिटल पाउडर की निदेशक।



स्मार्ट प्रयास

2



सच्चा विश्वास बुद्धिमानी का साथी।

हमारी संस्कृति में, कड़ी मेहनत को हमेशा सफलता का मार्ग बताया गया है; लेकिन जिस पर कम ध्यान दिया गया है, वह है "सच्चा भरोसा"। भरोसे का अर्थ है, रास्ते में ईश्वर की बुद्धि और शांति पर भरोसा रखना। जिस तरह हम एक मीनार के निर्माण का काम किसी पेशेवर वास्तुकार को सौंपते हैं और उसकी बारीकियों की चिंता नहीं करते, उसी तरह हमें अपने जीवन और अपने काम के परिणामों को भी उस ज्ञानी सृष्टिकर्ता को सौंपना चाहिए। प्रयास जरूरी है, लेकिन ऐसा नहीं जो थका देने वाला और चिंताजनक हो। सही दिशा में आगे बढ़ना, अपने कर्तव्यों का अच्छी तरह से पालन करना और ईश्वर के समय पर भरोसा रखना ही काफी है। ऐसे में, परिणाम शांति से, समय पर और सर्वोत्तम संभव तरीके से आया।

● लेखक: मोजगन मोहिब, फार्स ड्राइड फ्रिज के प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

व्यवसाय निर्माण

3

व्यापार संस्कृति की शिक्षा

कावियन कॉमर्स और नुसरत भाषा संस्थान के बीच एक रणनीतिक गठबंधन बनाकर, भाषा सीखने वालों के बीच अराद ब्रांडिंग अखबार प्रकाशित करके वाणिज्य संस्कृति के विस्तार की दिशा में पहला कदम उठाया गया। यह कदम कम उम्र से ही व्यावसायिक दृष्टिकोण को बढ़ावा देने और नई पीढ़ी को आर्थिक अवधारणाओं से परिचित कराने के उद्देश्य से उठाया गया था। वाणिज्य केवल एक आर्थिक गतिविधि नहीं है; यह एक संस्कृति है जिसे व्यक्तियों के मन में एक जीवन शैली के रूप में संस्थागत रूप दिया जाना चाहिए। यह बिल्कुल वही दृष्टिकोण है जिसे चीन जैसे विकसित देशों ने सफलतापूर्वक लागू किया है और आज वैश्विक बाजारों के एक बड़े हिस्से को नियंत्रित करते हैं। इस नई रणनीति के साथ, एक नए ईरानी की स्थापना की जा सकती है। एक आंदोलन जो अब कावियन कॉमर्स के प्रयासों से शुरू हो गया है और देश के आर्थिक भविष्य में एक गंभीर परिवर्तन ला सकता है।

● लेखक: मेहदी मालेकपुर, अराद ब्रांडिंग के एग्रीमेन्ट्स सूट एंड पैटेंट्स के निदेशक.



इंजीनियर/घोरबानी: व्यापार और निर्यात केवल सामान बेचने तक सीमित नहीं हैं; ये राष्ट्रीय संस्कृति, गुणवत्ता और क्षमताओं को दुनिया तक पहुंचाने के बारे में भी हैं। अराद ब्रांडिंग में, हमारा मिशन इस हस्तांतरण को पेशेवर, उद्देश्यपूर्ण और वैश्विक बनाना है। हम हर उत्पाद को एक संदेशवाहक मानते हैं, जो ईरान की पहचान और उत्कृष्टता को दर्शाता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद परिवार में शामिल
Wa.me/989190808088

मानसिक संरचना पेशेवर व्यापारी



अंतिम लक्ष्य परिभाषा से प्राप्ति तक

इस सत्र में, ऐसे विषय उठाए गए जो मेरे लिए न केवल शिक्षाप्रद थे, बल्कि गहन आंतरिक और रणनीतिक भी थे। सत्र की शुरुआत में ही, जब "मौन" के वास्तविक अर्थ पर चर्चा हुई, तो मुझे एहसास हुआ कि मौन केवल न बोलना नहीं है, बल्कि बोलने की क्षमता होने पर न बोलने का एक सचेत निर्णय है; और इस मौन का एक मूल्य है जिसे पहचानना और समझना आवश्यक है। उसके बाद, हमने "धन्यवाद" शब्द पर चर्चा की; कि धन्यवाद केवल एक वाक्यांश कहना नहीं है, बल्कि एक ऐसा कार्य है जो दर्शाता है कि व्यक्ति कृतज्ञ है। अगर हम किसी के प्रति कृतज्ञ हैं, तो हमें उनके लिए कुछ करना चाहिए; यह सिद्धांत माता-पिता, परिवार, शिक्षकों और यहाँ तक कि व्यवसाय के लिए भी सत्य है। लेकिन सत्र का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा वह था जहाँ चर्चा "परम लक्ष्य" पर पहुँची। यह पृष्ठा गया कि हममें से प्रत्येक का अंतिम लक्ष्य क्या होगा। यह सरल, लेकिन मौलिक प्रश्न मेरे मन में कौंध रहा था। मुझे एहसास हुआ कि अगर मुझे नहीं पता कि मैं जीवन में क्या चाहता हूँ, तो स्वाभाविक रूप से मुझे यह भी नहीं पता कि मुझे आज क्या करना चाहिए। जब एक युवा व्यवसायी ने हजार व्यवसायी बनाने के अपने सपने के बारे में बताया, तो मैंने मन ही मन सोचा, "मैं असल में कहाँ जाना चाहता हूँ?" क्या मेरा अंतिम लक्ष्य स्पष्ट है? क्या मेरे पास अगले तीन सालों, उसके बाद के साल, हर महीने, हर हफ्ते और हर दिन के लिए कोई स्पष्ट योजना है? मेरे लिए इस सत्र का मुख्य बिंदु यह था कि निर्यात में सफलता चाहने वाले किसी भी व्यक्ति को अपने जीवन के सभी पहलुओं को इस लक्ष्य के साथ जोड़ना होगा; अपने समय के उपयोग से लेकर बातचीत, प्रशिक्षण, सामग्री निर्माण और यहाँ तक कि व्यक्तिगत संबंधों तक। प्रोफेसर ने इस बात पर जोर दिया कि हम जो काम करते हैं, वे हमें बनाते हैं, न कि सिर्फ हमारे कहे शब्द।

● लेखक: बहमन वफाई, इस्फ़हान अराद ब्रांडिंग स्पनबॉर्ड फ़ैब्रिक के प्रमुख।

सुरक्षित व्यापार

1

निर्यात प्रक्रिया में पूर्ण समर्थन के साथ व्यावसायिक

अराद ब्रांडिंग में, हम केवल उत्पादों की आपूर्ति और बिक्री के बारे में ही नहीं सोचते, बल्कि हम आपके लिए बाजार की पहचान, सही ग्रेड का चयन, मानक पैकेजिंग, विदेशी खरीदार के साथ बातचीत और गंतव्य देश के द्वार तक सुरक्षित डिलीवरी जैसी पूरी व्यावसायिक प्रक्रिया को डिज़ाइन और प्रबंधित भी करते हैं। हमारा मानना है कि एक सफल व्यवसायी वह होता है जो वित्तीय विकास के साथ-साथ दीर्घकालिक विश्वसनीयता और विश्वास भी हासिल करता है; और यहाँ से हमारी विशेषज्ञता शुरू होती है। एक मज़बूत आपूर्ति नेटवर्क, निर्यात अवसरचना, वैश्विक बाजारों के तकनीकी ज्ञान और पेशेवर विशेषज्ञों के सहयोग पर भरोसा करते हुए, हम निर्यात विकास और स्थायी लाभप्रदता की राह पर आपके विश्वसनीय साथी हैं।

● लेखक: सईद सोलतानी, मज़ाफ़ाती डेट्स सर्विस के प्रबंधक, अराद ब्रांडिंग।



प्रोफेसर तालिया: व्यापार राष्ट्रीय प्रगति की प्रेरक शक्ति है, और निर्यात दुनिया में ईरानी क्षमता की बुलंद आवाज़ है। हमारा काम अंतरराष्ट्रीय बाजारों में ईरान की प्रभावी उपस्थिति के लिए स्थायी रास्ते बनाना है। इसी दृष्टिकोण के साथ, हमें नवाचार गुणवत्ता और वैश्विक साझेदारी को अपनी रणनीति का मूल बनाना चाहिए।

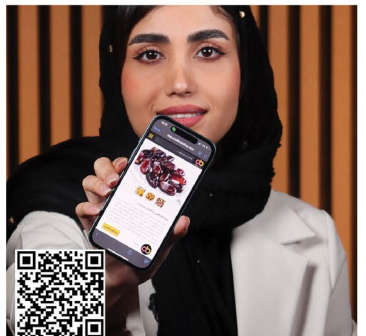
ट्रेड हाउस

2

समर्पित लिंक प्रत्यक्ष ग्राहकों को आकर्षित करने का एक सरल तरीका

"ट्रेडर्स शो" प्लेटफ़ॉर्म पर सक्रिय व्यापारी प्रत्येक पोस्ट के समर्पित लिंक फ़ीचर का उपयोग करके ग्राहकों को सीधे आकर्षित कर सकते हैं। बस उपयोगकर्ता पैनल में लॉग इन करें और पोस्ट का पूरा लिंक देखने के लिए "प्रकाशित पोस्ट" अनुभाग में "देखें" विकल्प पर क्लिक करें। इस लिंक को सोशल नेटवर्क, कार्य समूहों पर साझा करके या ग्राहकों को भेजकर, दर्शकों के साथ एक सीधा और बिना किसी मध्यस्थता के संवाद स्थापित किया जा सकता है। यह सरल टूल विज़िट बढ़ाने, ब्रांड को मज़बूत बनाने और इनकमिंग कॉल्स बढ़ाने का एक प्रभावी तरीका है। इस विधि से, दर्शक बिना किसी अतिरिक्त स्पष्टीकरण के सीधे पोस्ट पेज पर पहुँच जाते हैं और एक नज़र में सभी आवश्यक जानकारी प्राप्त कर लेते हैं।

● लेखक: कावथर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक।



बिना शब्दों के बेचें

अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.Aradsbranding.com

सुरक्षित निर्यात

3

ईरान क्षेत्र के लिए एक सुरक्षित निर्यात द्वार

तीन महाद्वीपों के बीच अपनी रणनीतिक स्थिति, खुले पानी तक पहुँच, बंदर अब्बास और चाबहार जैसे महत्वपूर्ण बंदरगाहों और प्रमुख क्षेत्रीय बाजारों से निकटता के कारण, ईरान में इस क्षेत्र के रसद और निर्यात केंद्रों में से एक बनने की अपार संभावनाएँ हैं। देश के सड़क, रेल और समुद्री परिवहन ढाँचे को, यदि एक कुशल दृष्टिकोण से विकसित किया जाए, तो लक्षित देशों को ईरानी वस्तुओं के निर्यात के लिए एक व्यापार मार्ग बन सकते हैं। निर्यात की वर्तमान चुनौतियों में से एक इन ढाँचों का पूर्ण उपयोग न होना और आपूर्ति श्रृंखला में एकीकृत प्रबंधन का अभाव है। हालाँकि, रसद के प्रति एक रणनीतिक दृष्टिकोण के साथ, माल की शिपिंग में लगने वाले समय और लागत को कम करना और ईरानी निर्यात में विदेशी खरीदारों का विश्वास बढ़ाना संभव है। सफल निर्यात के लिए पेशेवर रसद, मज़बूत अंतराष्ट्रीय संपर्क और गंतव्य बाजारों की सटीक जानकारी आवश्यक है। अब समय आ गया है कि ईरान अपनी भौगोलिक स्थिति और घरेलू उत्पादन क्षमता पर भरोसा करके वैश्विक व्यापार में अपनी हिस्सेदारी बढ़ाए। इस दिशा में, नीति निर्माताओं और निजी क्षेत्र के बीच समन्वय को मज़बूत करना ईरान को एक विश्वसनीय और प्रतिस्पर्धी निर्यातक राष्ट्र में बदलने की कुंजी हो सकता है।

● लेखक: सुलेमान अली तबर, इथियोपियन पॉलीटिक्वाइलीन पाइप फिटिंग्स के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradsbranding_News



अराद परिवार में शामिल
Wa.me/989190808088

निर्यात शुरू हो गया है शान्ति मिली



केवल व्यापार ही देश को बचा सकता है!

मैंने कई सालों तक कई तरह की नौकरियाँ कीं; एक बैंक में कर्मचारी होने से लेकर विदेशों से इलेक्ट्रॉनिक उपकरण आयात करने और यहाँ तक कि कुछ दोस्तों के साथ मिलकर एक खदान शुरू करने तक। इन सभी रास्तों ने मुझे अनुभव तो दिए, लेकिन इनमें से कोई भी मुझे सच्ची संतुष्टि और प्रभावशीलता का एहसास नहीं दिला सका। क्योंकि मुझे हमेशा लगता था कि मैं अपनी ऊर्जा और पूँजी किसी ऐसी चीज़ पर खर्च कर रहा हूँ जिससे अंततः मेरे देश को कोई फायदा नहीं होगा। जब आप आयात करते हैं, तो आप व्यावहारिक रूप से देश से पैसा बाहर ले जा रहे होते हैं, और जब आप एक कर्मचारी होते हैं, तो आप बस एक निरंतर और सीमित चक्र में घूम रहे होते हैं। लेकिन निर्यात इन सबके बिल्कुल विपरीत है। निर्यात का अर्थ है देश में पूँजी का प्रवेश, जिसका अर्थ है घरेलू उत्पादन की समृद्धि, जिसका अर्थ है अपने और दूसरों, दोनों के लिए भविष्य का निर्माण। एक समय मुझे यह विश्वास हो गया था कि अगर मुझे कुछ मूल्यवान, दीर्घकालिक और वैश्विक स्तर पर करना है, तो मुझे निर्यात व्यवसाय में प्रवेश करना होगा। तब से, अपने परिवार की मदद से, हमने एक ऐसे उत्पाद के निर्यात का रास्ता शुरू किया है जिसे हम दोनों जानते थे, जिसकी विश्वसनीय आपूर्ति थी, और जिसके लिए एक अच्छा बाज़ार था। उत्पाद चुनना बहुत जटिल नहीं होना चाहिए; सबसे ज़रूरी चीज़ है एक अच्छा और विश्वसनीय आपूर्तिकर्ता होना। जब आपूर्ति सही हो, तो रास्ते की निरंतरता की योजना बनाई जा सकती है। अब मैं पूरे विश्वास के साथ कह सकता हूँ कि व्यापार ही देश की अर्थव्यवस्था को बचाने का एकमात्र रास्ता है और अगर कोई वास्तविक विकास, स्वतंत्रता, उच्च आय और सामाजिक प्रभाव चाहता है, तो उसे व्यापार के रास्ते पर चलना होगा। शुरुआत में यह मुश्किल हो सकता है, शुरुआत करना डरावना लग सकता है, लेकिन एक बार पहला कदम उठाने के बाद, रास्ते एक-एक करके खुलते जाते हैं। रिश्ते बनते हैं, अवसर मिलते हैं, और मदद करने वाले लोग आपके पास आते हैं। व्यापार सिर्फ़ ख़ास लोगों के लिए नहीं है; यह सभी के लिए है, बशर्ते आप शुरुआत करना और जारी रखना चाहें।

● लेखक: बेहरोज़ हसनज़ादेह, अराद ब्रांडिंग डेट ट्रेडर।

वरिष्ठ प्रबंधक

इंजीनियर घोरबानी के दृष्टिकोण से व्यावसायिक सफलता का रहस्य



अराद ब्रांडिंग के एक अनुभवी प्रबंधक, इंजीनियर घोरबानी ने कंपनी की एक आंतरिक बैठक में व्यापार, बातचीत और निर्यात से जुड़े मुख्य बिंदु प्रस्तुत किए। उनका मानना है कि व्यापार में सफलता, सबसे बढ़कर, बातचीत के कोशल और विश्वास निर्माण पर निर्भर करती है। एक ईमानदार, अनुवर्ती और वाक्यद्वय व्यवसायी, कड़ी प्रतिस्पर्धा में भी, ग्राहकों की पहली पसंद होगा। उनके दृष्टिकोण से, निर्यात का अर्थ है लक्षित देश की सांस्कृतिक और आर्थिक विविधताओं को पहचानना और उनके साथ समझदारी से तालमेल बिठाना। उन्होंने इस बात पर भी जोर दिया कि गतिविधियों में निरंतरता ही एक व्यावसायिक ब्रांड बनाने का रहस्य है और निर्यात के अवसर किसी का इंतज़ार नहीं करते। एक सफल व्यवसायी वह होता है जो प्रतीक्षा करने के बजाय संचार, परिचय और लेन-देन की पहल करता है।

● लेखक: मुस्ताफा हाजीपुर, अराद ब्रांडिंग में आंतरिक संचार के उप निदेशक।

इंजीनियर शबानी: निर्यात प्रक्रिया में, लक्षित बाज़ार की सटीक पहचान और ग्राहक की ज़रूरतों को समझना, माल भेजने से पहले ज़रूरी है। मैं हमेशा इस बात पर जोर देती हूँ कि निर्यात एक योजना-आधारित गतिविधि है, न कि कोई जल्दबाज़ी।



आप हमारे रियॉटर् बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

टेलीफोन पर बातचीत

1



व्यावसायिक कॉल में सफलता

व्यावसायिक क्षेत्र में टेलीफोन पर बातचीत, पक्षों के बीच सहमति बनाने के लिए प्रभावी संचार विधियों में से एक है, जिसका उपयोग समय बचाने, यात्रा लागत कम करने और निर्णय लेने में तेज़ी लाने के उद्देश्य से किया जाता है। इस प्रकार की बातचीत में, सफलता तभी मिलती है जब व्यक्ति पूरी तैयारी के साथ बातचीत में शामिल होता है, पेशेवर और दृढ़ स्वर का प्रयोग करता है, स्पष्ट और सटीक अभिव्यक्ति रखता है, दूसरे पक्ष की बात ध्यान से सुनता है और मुख्य बिंदुओं पर सही ढंग से नोट्स लेता है। एमिरेट्स ब्रिक के प्रबंधक के रूप में, मैंने बार-बार अनुभव किया है कि ये सरल सिद्धांत व्यावसायिक बातचीत को एक सफल और विश्वसनीय परिणाम की ओर ले जा सकते हैं।

● लेखक: इब्राहिम ताहेरज़ादेह, एमिरेट्स ब्रिक के प्रबंधक अराद ब्रांडिंग।

सखी निर्यात

2



ईरान का स्वाद दुनिया की मेज़ पर

सूखी सब्जियों के निर्यात के रास्ते में, मैंने हमेशा ईरानी सब्जियों के प्रामाणिक स्वाद को सर्वोत्तम गुणवत्ता और स्वास्थ्य मानकों के साथ वैश्विक बाज़ारों तक पहुँचाने की कोशिश की है। मेरे लिए, निर्यात केवल एक उत्पाद भेजना नहीं है; यह ईरान की संस्कृति, स्वास्थ्य और प्रतिष्ठा का एक हिस्सा दूसरे देशों तक पहुँचाना भी है। मेरा मानना है कि ग्राहक-केंद्रितता और स्वास्थ्य-केंद्रितता एक स्थायी व्यवसाय की नींव हैं। मुझे खुशी है कि अराद ब्रांडिंग में, मुझे घरेलू उत्पादकों को वैश्विक बाज़ारों से जोड़ने और स्थायी निर्यात विकास की दिशा में एक प्रभावी कदम उठाने का अवसर मिला है। मेरा लक्ष्य ईरान के प्रामाणिक स्वाद को दुनिया भर की मेज़ों तक पहुँचाना है।

● लेखक: शफ़ाफ़े अहमदी, अराद ब्रांडिंग के रूसी सूखी सब्जियों के निदेशक।

AradBranding.com

अराद ब्रांडिंग ग्रुप की नई और अभूतपूर्व योजना में, उन सभी लोगों के लिए एक सुनहरा अवसर प्रदान किया गया है जो धन सृजन, वित्तीय स्वतंत्रता और पेशेवर व्यवसाय के मार्ग पर चलना चाहते हैं; एक ऐसा मार्ग जिसके लिए न तो शुरुआती पूंजी की आवश्यकता है, न ही पिछले अनुभव की, और न ही उम्र या शैक्षणिक योग्यता की सीमा है। आप बिना लॉटरी के और पूरी तरह से पारदर्शी तरीके से, केवल एक व्यक्ति को इस व्यावसायिक मार्ग से परिचित कराकर दस मिलियन तोमन के बराबर नकद बोनस प्राप्त कर सकते हैं। इसका मतलब है कि अनिश्चित रास्तों और कम आय पर समय बर्बाद करने के बजाय, आप आज ही किसी ऐसे व्यक्ति से परिचय कराकर लाखों कमाना शुरू कर सकते हैं जो वास्तव में विकास और व्यवसाय में रुचि रखता है। अब कल्पना कीजिए कि यदि आप दस दिनों की अवधि के भीतर अपने आस-पास या परिचितों के चार लोगों को इस मार्ग पर आमंत्रित करते हैं; दो सप्ताह से भी कम समय में, आपको चालीस मिलियन तोमन का नकद बोनस प्राप्त होगा! कोई प्रशासनिक जटिलता नहीं, कोई खोखले वादे नहीं, कोई लंबा इंतजार नहीं। आपको बस प्रेरणा और गंभीरता के साथ इसमें शामिल होने की आवश्यकता है। यह योजना सभी के लिए खुली है; चाहे आप घर पर रहने वाली माँ हों, छात्र हों, कर्मचारी हों, सेवानिवृत्त हों, या फिर कोई ऐसा व्यक्ति जिसके पास अभी तक अपने भविष्य के लिए कोई स्पष्ट रास्ता नहीं है। प्रवेश के लिए एकमात्र आवश्यकता दृढ़ इच्छाशक्ति और अपने जीवन को बदलने का निर्णय है। आप सोच रहे होंगे कि परिचय के बाद क्या होता है? इसका उत्तर सरल है: परिचय प्राप्त व्यक्ति अराद के व्यापारियों के विशाल समूह में शामिल

हो जाता है और पूर्ण सहयोग के साथ घरेलू और विदेशी व्यापार में विशेष प्रशिक्षण प्राप्त करता है। अराद ब्रांडिंग द्वारा प्रदान किए जाने वाले निःशुल्क प्रशिक्षण के साथ, वह कम समय में व्यवसाय सीख सकता है, वास्तविक घरेलू और विदेशी ग्राहकों से जुड़ सकता है और अपना खुद का व्यवसाय शुरू कर सकता है। आंकड़े बताते हैं कि इस मार्ग में प्रवेश करने के बाद 95 प्रतिशत से अधिक अराद के व्यापारियों ने अपने वित्तीय, पेशेवर और व्यक्तिगत जीवन में उल्लेखनीय प्रगति का अनुभव किया है। क्योंकि अराद ब्रांडिंग केवल एक आर्थिक परिसर नहीं है, बल्कि लोगों को सशक्त बनाने के लिए एक सुसंगत नेटवर्क है; एक ऐसा नेटवर्क जो एक व्यवस्थित संरचना, लक्षित प्रशिक्षण और निरंतर सहयोग के साथ लोगों को सफलता के पथ पर ले जाता है। याद रखें: आज की दुनिया में, अवसर पहले से कहीं अधिक तेजी से गुजरते हैं। अगर आप एक निश्चित, तुरंत और आय-उत्पादक मार्ग की तलाश में हैं, तो आज ही कदम उठाएं। इस मार्ग पर चलने के लिए बस एक परिचय की आवश्यकता है, लेकिन इसके परिणाम आपके वित्तीय भविष्य को बदल सकते हैं। इसलिए अगर आप अपने आस-पास किसी ऐसे व्यक्ति को जानते हैं जो कड़ी मेहनत करने, सीखने और आगे बढ़ने के लिए तैयार है, तो उसे आज ही शामिल होने के लिए आमंत्रित करें। आपने न केवल उनकी मदद की है, बल्कि खुद को भी लाभ और सफलता के मार्ग पर अग्रसर किया है। यह योजना न केवल एक वित्तीय पुरस्कार है, बल्कि आपके जीवन में एक बड़े बदलाव की शुरुआत भी है।

● लेखक: सैयद अहमद तलिफ़दार, अराद ब्रांडिंग मीडिया होस्ट।



स्मार्ट शुरुआत टिकाऊ निर्माण

व्यवसाय में पेशेवर राह शुरू करने के लिए, सिर्फ एक उत्पाद या प्रेरणा होना ही काफी नहीं है; ज़रूरी है बाज़ार संरचना की विस्तृत समझ, ग्राहक आकर्षण विधियों में निपुणता, आपूर्ति और बिक्री प्रक्रिया की गहरी समझ, और उन सिद्धांतों को सीखना जो एक स्थायी व्यवसाय का मार्ग प्रशस्त कर सकते हैं। अराद ब्रांडिंग में मेरे लिए जो मूल्यवान था, वह था व्यावहारिक प्रशिक्षण की उपलब्धता, विशिष्ट रणनीतियाँ, और अनुभवी लोगों का साथ, जिन्होंने बिना किसी पूर्व अनुभव के भी इस राह को सभी के लिए सुलभ बना दिया है। यहीं पर अराद ब्रांडिंग विकास के अवसर प्रदान करता है। व्यवसाय में सफलता के लिए केवल उत्पाद नहीं, सही मार्गदर्शन और बाज़ार की समझ भी ज़रूरी है।

● लेखक: मनिजेह बघाई, अराद ब्रांडिंग पुरुषों की शर्ट व्यापारी।

निर्यात में बदलाव

व्यावसायिक निर्यात गैल्वेनाइजिंग उद्योग के उद्धारक हैं। यह उत्पाद गैल्वेनाइज्ड शीट है। मेरे द्वारा किए गए शोध और जाँच-पड़ताल के बाद, मैं इस निष्कर्ष पर पहुँचा हूँ कि गैल्वेनाइज्ड शीट का अंतर्राष्ट्रीय व्यापार घट रहा है, और कुछ निर्माण कंपनियों की उत्पादन क्षमता भी कम हुई है। हालाँकि ईरान का गैल्वेनाइज्ड शीट उत्पाद उच्च गुणवत्ता का है, दुर्भाग्य से यह हमारे देश में उतना स्वीकार्य नहीं रहा है जितना होना चाहिए। इस समस्या के अभिसरण का सबसे बड़ा कारण अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में मज़बूत संबंधों का अभाव है। मुझे आशा और विश्वास है कि गैल्वेनाइज्ड शीट निर्यात क्षेत्र में अराद ब्रांडिंग के सहयोग और समर्थन से, हम निकट भविष्य में दुनिया के सबसे बड़े गैल्वेनाइज्ड शीट निर्यातकों में से एक बन जाएँगे। गैल्वेनाइज्ड शीट का भविष्य निर्यात में है, और अराद ब्रांडिंग इस राह का विश्वसनीय सहयोगी है।

● लेखक: अली सलीमी, अराद ब्रांडिंग के गैल्वेनाइज्ड शीट प्रबंधक।



स्थायी लाभ



प्लास्टिक में लाभदायक अवसर।

हाल के वर्षों में, ईरान में प्लास्टिक उत्पादों के उत्पादन और खपत में उल्लेखनीय वृद्धि हुई है, और इन उत्पादों ने अपनी उचित कीमत, हल्के वजन, उच्च विविधता और स्वीकार्य स्थायित्व के कारण घरेलू उपकरण, रसोई और बाहरी फर्नीचर बाजारों में एक विशेष स्थान प्राप्त किया है। एग्रीकॉमिक डिज़ाइन और स्वच्छ कच्चे माल वाले प्लास्टिक कंटेनर पारंपरिक कंटेनरों का एक अच्छा विकल्प हैं, और नमी, धूप और दबाव के प्रति उच्च प्रतिरोध वाले पॉलिमर टेबल और कुर्सियाँ भी बाहरी स्थानों के लिए सबसे अधिक बिकने वाले विकल्पों में से एक माने जाते हैं। कई घरेलू निर्माताओं ने आधुनिक तकनीकों का उपयोग करके इन उत्पादों को क्षेत्रीय देशों में निर्यात करने में सफलता प्राप्त की है और विशिष्ट ब्रांडिंग का मार्ग प्रशस्त किया है।

● लेखक: अबुलफजल शाहमी, प्लास्टिक कंटेनर निदेशक, ओमान अराद ब्रांडिंग।

ईजीनियर क्रोरबानी: सफल बिक्री का मतलब सिर्फ सामान बेचना नहीं है; इसका मतलब है ग्राहक के साथ एक स्थायी रिश्ता बनाना।

एक व्यवसायी के तौर पर, मैंने हमेशा ऐसा मूल्य प्रदान करने की कोशिश की है जो सिर्फ लेन-देन न होकर विश्वास पैदा करे।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

जागृत आशा यहाँ से शुरू।



कभी-कभी, एक साधारण दृश्य देखकर, आप सी से ज़्यादा व्याख्यान सीख जाते हैं। मैंने जो देखा वह एक बहुत बड़ी सच्चाई थी; गरीबी सिर्फ़ पैसे की कमी नहीं है, गरीबी का मतलब है जब आपके पास कोई विचार हो, आपके पास क्षमता हो, यहाँ तक कि शिक्षा भी हो, लेकिन आपके साथ पहला कदम उठाने वाला कोई न हो। यानी, जितना पूँजी की कमी किसी व्यक्ति को पीछे धकेलती है, उतना ही समर्थन का अभाव और लोगों का नज़र न आना उसे और भी ज़्यादा ज़मीन पर ला देता है। कुछ लोग ऐसे भी होते हैं जो न तो आराम चाहते हैं, न ही आलस्य,

बल्कि इतना दबाव और लाचारी देखते हैं कि सही रास्ते की उनकी उम्मीद भी खत्म हो जाती है। और यही सबसे खतरनाक मोड़ है। जहाँ कोई बुद्धिमान है, नेक है, लेकिन धीरे-धीरे उसे यकीन हो जाता है कि सही रास्ता उसके लिए नहीं है। वे मानते हैं कि व्यापार, तरक्की, या यहाँ तक कि एक अच्छी नौकरी भी, उस वर्ग की है जिसने शुरू से ही उसके लिए जगह सुरक्षित रखी है। सबसे कड़वी चीज़ों में से एक जो आप देख सकते हैं, वह है चाहत और काबिलियत के बीच का अंतर; जब कोई अपने साथ "संभावना" के अलावा सब कुछ लेकर आया

हो। मैंने महसूस किया कि कई लोगों के लिए व्यापार कोई दूर का सपना नहीं है; यह एक वास्तविक अधिकार है जिससे उन्हें सिर्फ़ इसलिए वंचित कर दिया जाता है क्योंकि उन्हें देखा नहीं जाता या उन्हें सहारा नहीं मिलता। और जब यह वंचना सामान्य हो जाती है, तो सिर्फ़ एक व्यक्ति ही पीछे नहीं छूटता; पूरा समाज पीछे छूट जाता है। क्योंकि जो निर्माण कर सकता था, उसे हटा दिया गया। जो उद्यमी बन सकता था, उसे निराशा हाथ लगी। ठीक यहीं कुछ करने की ज़रूरत है।

● लेखक: समानेह राजाबी, अराद ब्रांडिंग एक्सपोर्ट मैटर।

मूल्य सृजन

1

व्यवसाय केवल उत्पाद ही नहीं बल्कि विश्वास भी पैदा करना

वास्तव में, व्यवसाय छिपी हुई ज़रूरतों को पहचानने, प्रभावी समाधान तैयार करने, पक्षों के बीच विश्वास बनाने और कच्चे विचारों को वास्तविक और ठोस मूल्य में बदलने की क्षमता है। आधुनिक युग में, व्यावसायिक सफलता केवल उत्पाद प्रदान करने तक ही सीमित नहीं है, बल्कि एक संपूर्ण अनुभव, निरंतर गुणवत्ता और पेशेवर ईमानदारी प्रदान करने पर भी निर्भर करती है। एक सफल व्यवसायी वह होता है जो बाज़ार की गहरी समझ के साथ ग्राहकों के साथ एक स्थायी संबंध स्थापित कर सके, आज की ज़रूरतों को पूरा कर सके और भविष्य की माँगों का अनुमान लगा सके। इस दृष्टिकोण से, व्यवसाय न केवल आर्थिक विकास का एक साधन है, बल्कि रचनात्मकता, विश्वास और मूल्य सृजन के बीच एक मज़बूत सेतु भी है; एक ऐसा मार्ग जो ज़िम्मेदारी।

● लेखक: कासिम नबियार, अराद ब्रांडिंग ब्रांड के व्यापारी।



वैश्विक व्यापार

2



ईरान परंपरा और वैश्विक व्यापार के बीच एक सेतु

व्यापार के हजारों वर्षों के इतिहास के साथ, ईरान, इस क्षेत्र के सबसे महत्वपूर्ण आर्थिक खिलाड़ियों में से एक के रूप में, दुनिया भर के विभिन्न देशों के साथ अपने व्यापारिक संबंधों का विस्तार कर रहा है। तेल और गैस जैसे समृद्ध प्राकृतिक संसाधनों से लेकर औद्योगिक और खनिज वस्तुओं तक, ईरान में निर्यात की अद्वितीय क्षमता है। ईरान के निर्यात उत्पादों की गुणवत्ता, विशेष रूप से बिटुमेन, पेट्रोकेमिकल्स, सीमेंट, केसर, कालीन और सूखे मेवे जैसे क्षेत्रों में, वैश्विक बाजारों का विश्वास जीतने में सक्षम रही है। ईरान को न केवल अपने संसाधनों और उत्पादन के कारण, बल्कि अपनी रणनीतिक भौगोलिक स्थिति के कारण भी पूर्व और पश्चिम।

● लेखक: सादिकह गलीपुर, बिटुमेन इंडिया अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

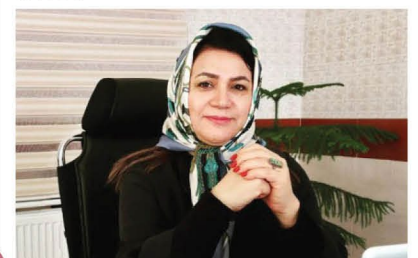
वाज़ार लक्ष्य

3

वाणिज्यिक उत्पाद चुनने के लिए मुख्य बिंदु

एक सफल व्यावसायिक पथ पर आगे बढ़ने के लिए, सही उत्पाद का चुनाव बेहद ज़रूरी है। सबसे पहले, अपने निवास स्थान की क्षमता की जाँच करें ताकि आपको उत्पाद की आपूर्ति में कोई समस्या न हो। ऐसा उत्पाद चुनें जिसमें आपकी रुचि हो या जिसमें आप विशेषज्ञता रखते हों; इससे आपको प्रेरणा मिलेगी और बाज़ार की गहरी समझ भी बढ़ेगी। ऐसा उत्पाद चुनना भी बेहतर है जो या तो प्रतिस्पर्धी न हो और उसकी आपूर्ति अच्छी हो, या यदि उसका बाज़ार प्रतिस्पर्धी हो, तो आपके पास पेशकश करने के लिए विशेष लाभ हो। भविष्य में विकास और नवाचार करने की क्षमता भी एक उपयुक्त उत्पाद की एक महत्वपूर्ण विशेषता है। याद रखें कि सभी उत्पादों के अपने ग्राहक होते हैं।

● लेखक: तबान यज़दानी, आलू बुखारा रूस अराद ब्रांडिंग के निदेशक।



प्रोफ़ेसर टालिया: निर्यात प्रक्रिया में, केवल गुणवत्तापूर्ण उत्पाद होना ही पर्याप्त नहीं है; महत्वपूर्ण बात है लक्ष्य बाज़ार का सटीक ज्ञान, उत्पाद को प्रस्तुत करने का सही तरीका, तथा विदेशी खरीदारों के साथ विश्वास बनाने की क्षमता।



आप हमारे रियॉटर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

व्यापार मार्ग गति से गंतव्य तक



अराद ब्रांडिंग धन का मार्ग

इस कार्यक्रम को देखने से व्यापार के प्रति मेरा नज़रिया सचमुच बदल गया। मास्टर टालिया ने जिस ईमानदारी और ईमानदारी से समझाया, वही बात हममें से कई लोग व्यापार के रास्ते में नज़रअंदाज़ कर देते हैं। सिर्फ़ व्यापार में उतरने की चाहत रखना और यह उम्मीद करना कि सब कुछ अपने आप ठीक हो जाएगा, एक गलत धारणा है। गाड़ी चलाने या सड़क जैसे साधारण उदाहरणों से, मास्टर ने दिखाया कि व्यापार सिर्फ़ उत्पाद या पूँजी होने तक सीमित नहीं है। व्यापार का मतलब है यह जानना कि आप किस रास्ते पर हैं, आपको किन औज़ारों की ज़रूरत है, आप एक अच्छे ड्राइवर हैं या नहीं, ग्राहक कहाँ हैं, और आप जिस रास्ते पर चल रहे हैं वह आपको आपकी मंज़िल तक ले जाएगा या नहीं। अराद में, सड़क पूरी तरह से साफ़ है, रास्ता साफ़ है, सफलता की एकमात्र शर्त है आगे बढ़ना। बहुत से लोग बस सड़क के किनारे खड़े होकर अपनी मंज़िल तक पहुँचने की उम्मीद करते हैं। कुछ ने तो पैसे भी खर्च किए, औज़ार भी खरीदे, लेकिन आगे नहीं बढ़े, और अब वे कहते हैं कि उन्हें कोई नतीजा नहीं मिला। सच तो यह है कि जब तक आप बाज़ार में नहीं उतरते, बाज़ार के बीचों-बीच नहीं जाते, ग्राहक नहीं देखते, बातचीत नहीं करते, सौदा नहीं करते, तब तक कुछ नहीं होता। यह एक ऐसी चीज़ है जो सैद्धांतिक प्रशिक्षण से नहीं सीखी जा सकती। आपको खुद ही मामले की तह तक जाना होगा। प्रोफ़ेसर के भाषण का एक बहुत ही महत्वपूर्ण हिस्सा, जो मेरे लिए बहुत शिक्षाप्रद था, यह था कि सब कुछ ग्राहक पर निर्भर करता है। आपके पास सबसे अच्छा उत्पाद, सही कीमत, उच्च गुणवत्ता, प्रथम श्रेणी की पैकेजिंग हो सकती है, लेकिन अगर आपके पास ग्राहक नहीं हैं, तो आपके पास व्यावहारिक रूप से कुछ भी नहीं है। ग्राहक ही व्यवसाय को जीवन देते हैं। इसलिए केवल व्यवसाय की छवि सुधारने के बजाय, हमें ग्राहकों को खोजने और उन्हें बनाए रखने पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

● लेखक: फ़तेमेह मोहम्मदी, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।

वैश्विक बाज़ार

1

व्यवसाय में सफलता का रहस्य

अराद का लक्ष्य वैश्विकता को डॉलर आय और व्यक्तिगत एवं सामाजिक विकास प्राप्त करने में सहायता प्रदान करना है। एक स्पष्ट लक्ष्य निर्धारित करके, योजना बनाकर, निरंतर प्रयास करके और असफलताओं से सीखकर सफल व्यवसाय संभव है। लचीलापन, नेटवर्किंग, कौशल में वृद्धि और ग्राहक पर ध्यान केंद्रित करना इस मार्ग के प्रमुख सिद्धांत हैं। निरंतर मूल्यांकन और बुद्धिमानपूर्ण योजना के साथ, वैश्विक बाज़ारों में एक प्रभावी स्थिति प्राप्त की जा सकती है। आज की प्रतिस्पर्धी दुनिया में, सफलता आकस्मिक नहीं है; यह प्रतिबद्धता, जागरूकता और दृढ़ता का परिणाम है। अराद ने बिना प्रारंभिक पूँजी वाले लोगों को भी व्यवसाय शुरू करने का अवसर प्रदान किया है।

● लेखक: सईद खोशकिश, पॉलीटिक्लीन पाइप व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।



प्रोफ़ेसर वाहिद: बिज़नेस का मतलब है बाज़ार की ज़रूरतों को सही ढंग से पहचानना और तेज़ी, सटीकता और प्रतिबद्धता के साथ प्रभावी जवाब देना। मैं हमेशा अपने छात्रों को इस बात पर जोर देता हूँ कि बिज़नेस की दुनिया में, प्रतिष्ठा अल्पकालिक लाभ से ज़्यादा मूल्यवान है।



आप हमारे रियॉर्डर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

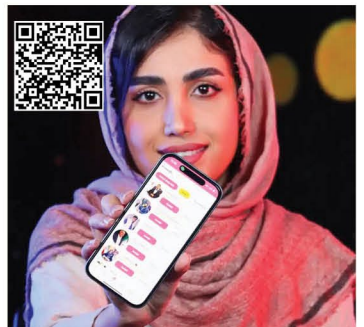
आवेदन

2

इरादे के साथ, अंतर्राष्ट्रीय संबंधों को और बेहतर बनाएं।

विशाल वैश्विक व्यापार बाज़ार में प्रवेश करने के लिए, पहला और सबसे महत्वपूर्ण कदम लक्षित और सैद्धांतिक संपर्क बनाना है। संपर्कों के बिना, बेहतरीन उत्पादों और सेवाओं का भी ध्यान आकर्षित करना मुश्किल हो जाता है। अराद ब्रांडिंग ऐप इन संपर्कों को स्थापित करने का एक स्मार्ट और तेज़ टूल है। ऐप में जाकर और "संपर्क" अनुभाग और "खोजें" विकल्प का उपयोग करके, आप लक्षित देश का चयन कर सकते हैं और उस देश के व्यापारियों, खरीदारों और प्रतिनिधियों तक आसानी से पहुँच सकते हैं। वास्तविक वैश्विक बाज़ार के खिलाड़ियों के साथ सहयोग के द्वार खोलने के लिए अपना और अपने उत्पादों का उचित परिचय देना ही पर्याप्त है। यहाँ मुख्य बात यह है कि संपर्क बनाना कोई क्षणिक क्रिया नहीं है, बल्कि इसे एक दैनिक आदत में बदल देना चाहिए।

● लेखक: कावथर रहीमी, अराद ब्रांडिंग मीडिया के संपादक।



वैश्वीकरण की ओर एक कदम

अराद ब्रांडिंग आवेदन पता: AradBranding.com

असली उत्पाद

3

मज़ाफ़ाती खजूर ईरान के ताड़ के पेड़ों का एक काला रत्न

अपने गहरे रंग, नाजूक बनावट और मीठे, कारमेल स्वाद के साथ, मज़ाफ़ाती खजूर न केवल ईरान में सबसे पसंदीदा खजूरों में से एक हैं, बल्कि वैश्विक कृषि बाज़ार में एक चमकता हुआ रत्न भी हैं। ये खजूर, जो मुख्य रूप से करमान प्रांत, विशेष रूप से बाम काउंटी में उगाए जाते हैं, उच्च पोषण मूल्य, वांछनीय शोल्फ लाइफ और वैश्विक बाज़ारीकरण का एक अनूठा संयोजन रखते हैं। अपनी प्राकृतिक नमी और अर्ध-शुष्क बनावट के साथ, मज़ाफ़ाती ऊर्जा, फाइबर, पोटेशियम और एंटीऑक्सीडेंट का एक समृद्ध स्रोत है। इन्हीं विशेषताओं के कारण, इसे अपने पारंपरिक उपयोग के अलावा, खाद्य, दवा और स्वास्थ्य उद्योगों में एक विशेष स्थान प्राप्त हुआ है। निर्यात बाज़ारों में, ईरानी मज़ाफ़ाती खजूर एक प्रतिष्ठित और प्रतिष्ठित ब्रांड के रूप में जाने जाते हैं। इस उत्पाद की विशिष्टता न केवल इसकी अद्वितीय गुणवत्ता है, बल्कि इसके प्रत्येक बीज में छिपी संस्कृति और प्रामाणिकता भी है; एक विरासत जो पीढ़ी-दर-पीढ़ी रेगिस्तानी ताड़ उत्पादकों के दिलों में जीवित रही है और आज, आधुनिक और निर्यात पैकेजिंग में, दुनिया भर के लोगों की मेज़ों की शोभा बढ़ा रही है।

● लेखक: अली घासमज़ादेह, अराद ब्रांडिंग खजूर व्यापारी।

सभी के लिए व्यवसाय

शून्य से व्यवसायी बनने तक



बहुत से लोग मानते हैं कि व्यवसाय केवल कुछ खास लोगों के समूह के लिए होता है और इसके लिए बहुत अधिक पूँजी की आवश्यकता होती है, जबकि वास्तविकता इससे बिल्कुल अलग है। अराद ब्रांडिंग के एक कर्मचारी के रूप में, मैंने ऐसे कई लोगों को देखा है जो बिना किसी प्रारंभिक पूँजी या व्यावसायिक पृष्ठभूमि के, केवल आवश्यक कौशल प्राप्त करके सफल व्यवसायी बन गए हैं। महत्वपूर्ण बात यह है कि व्यवसाय में सक्रिय रहने के लिए आवश्यक कौशल अर्जित किए जाते हैं और उनमें कोई वंशानुगत या अंतर्निहित सीमाएँ नहीं होती हैं। इस मार्ग में आवश्यक कौशलों को दो सामान्य श्रेणियों में वर्गीकृत किया जा सकता है। पहली श्रेणी में वे सभी कौशल शामिल हैं जो व्यवसायी के व्यक्तिगत व्यक्तित्व से संबंधित हैं; उसके पहनावे और व्यवहार से लेकर आत्मविश्वास, आंतरिक विश्वास, बोलने का तरीका और अन्य पहचान विशेषताएँ जो व्यावसायिक संबंधों में व्यक्तिगत प्रतिष्ठा को मजबूत बनाती हैं। कौशलों की दूसरी श्रेणी व्यावसायिक क्षेत्र में तकनीकी ज्ञान और कौशल को समर्पित है; जिसमें बातचीत की तकनीकों से परिचित होना, उत्पाद ज्ञान, निर्यात और आयात कानूनों और विनियमों का ज्ञान, अंतर्राष्ट्रीय परिवहन के सिद्धांत, विशिष्ट व्यापार शब्दावली और अन्य प्रासंगिक विषय शामिल हैं। ये सभी कौशल सिखाए जा सकते हैं, और जिन लोगों को इन अवधारणाओं का कोई पूर्व ज्ञान नहीं है, वे तीन से छह महीनों के भीतर अपना व्यवसाय शुरू करने के लिए सक्षमता के स्तर तक पहुँच सकते हैं। अराद ब्रांडिंग कॉम्प्लेक्स की खासियत यह है कि यह ड्यूक लोगो को ये सभी प्रशिक्षण निःशुल्क प्रदान करता है, चाहे वे व्यवसाय में प्रवेश करना चाहते हों या केवल अपने आर्थिक ज्ञान में सुधार करना चाहते हों। व्यवसाय में सफलता का मार्ग केवल पूँजी नहीं, बल्कि सीखे गए कौशल और सही मार्गदर्शन से होकर जाता है। अराद ब्रांडिंग हर उस व्यक्ति के लिए एक अवसर है जो बिना किसी पूर्व अनुभव के भी व्यवसाय की ऊँचाइयों तक पहुँचना चाहता है। व्यवसाय कौशल से चलता है, पूँजी से नहीं अराद ब्रांडिंग इसका जीता-जागता उदाहरण है।

● लेखक: लीली मोहम्मदी, अराद ब्रांडिंग में नियुक्ति उप निदेशक।

प्रगति पथ



व्यवसाय के साथ एक उज्ज्वल भविष्य

मेरे लिए व्यवसाय सिर्फ एक नौकरी नहीं है; यह मेरे और मेरे बच्चों के उज्ज्वल भविष्य का निर्माण करने का एक निश्चित तरीका है। अराद ब्रांडिंग में, मैंने सीखा कि शुरुआती पूँजी या फ्रैक्टरी के बिना भी, आप व्यावसायिक व्यवसाय की राह पर आगे बढ़ सकते हैं, घरेलू और विदेशी ग्राहक पा सकते हैं, और उस मुकाम तक पहुँच सकते हैं जो कभी सिर्फ एक सपना था। अपनी स्मार्ट संरचना, लक्षित प्रशिक्षण, तकनीकी अवसरचना और व्यापक वैश्विक संबंधों के साथ, अराद ब्रांडिंग ने ऐसी परिस्थितियाँ निर्मित की हैं जहाँ दृढ़ संकल्प और लगन वाला कोई भी व्यक्ति निर्यात का रास्ता अपना सकता है। इस राह पर चलते हुए, मैंने न केवल व्यक्तिगत विकास का अनुभव किया, बल्कि मुझे यह भी एहसास हुआ कि मैं दूसरों को प्रेरित कर सकती हूँ और अपने अनुभव उन लोगों के साथ साझा कर सकती हूँ जो व्यवसाय की दुनिया में प्रवेश करना चाहते हैं। हालाँकि व्यवसाय की राह में अपनी कठिनाइयाँ हैं, एक मजबूत प्रायोजक के साथ, यह राह आसान हो जाती है, और अराद ब्रांडिंग बिल्कुल वही पक्का प्रायोजक है जिसकी हममें से कई लोगों को ज़रूरत थी। एक ईरानी महिला होने के नाते, मैं गर्व से कहती हूँ कि व्यवसाय की राह पर कोई सीमाएँ नहीं हैं; बस हमें खुद पर विश्वास करने और सही साथी चुनने की ज़रूरत है। व्यवसाय आत्मनिर्भरता और उज्ज्वल भविष्य की ओर एक साहसी कदम है। व्यवसाय एक सपना नहीं, एक सशक्त भविष्य की वास्तविक राह है।

● लेखक: ताहेरेह सदात होसैनी, नर्मिनेह ब्लैकेट के प्रमुख, तेहरान अराद ब्रांडिंग।

सफल व्यवसाय

1



ईरानी कृषि के लिए एक सुनहरा अवसर

बुखारा प्लम सहित ईरानी कृषि उत्पादों की भारत में उच्च मांग को देखते हुए, इस क्षेत्र में सक्रिय कार्यकर्ताओं के लिए बहुत अच्छी निर्यात क्षमता उपलब्ध है। अनुभव से पता चला है कि अपनी विशाल जनसंख्या और विविध खाद्य स्वादों के कारण, भारत में सूखे और प्रसंस्कृत फलों का एक अच्छा बाज़ार है। उत्पाद की गुणवत्ता, उचित पैकिंग और निर्यात मानकों के अनुपालन पर ध्यान केंद्रित करने से इस बाज़ार में स्थिरता का मार्ग प्रशस्त हो सकता है। भारत को बुखारा प्लम का निर्यात न केवल ईरान के निर्यात में हिस्सेदारी बढ़ा सकता है, बल्कि घरेलू उत्पादकों और निर्यातकों के लिए रोज़गार के अनगिनत अवसर भी पैदा कर सकता है।

● लेखक: सईद खोरासानियन, बुखारा प्लम इंडिया अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

धन का मार्ग

2



वह रास्ता जो डर से होकर गुज़रा

अपने पूरे व्यावसायिक सफ़र में, मुझे यकीन हो गया है कि शुरुआती डर और शंकाओं के पदों के पीछे कई बेहतरीन अवसर छिपे हैं। मैं हमेशा मन ही मन यह वाक्य दोहराता हूँ कि शायद डर के उस पार, दौलत और तरक्की की एक दुनिया मेरा इंतज़ार कर रही है। जब मैंने टाइल और सिरमिक एडहेसिव के कारोबार में कदम रखने का फैसला किया, तो मुझे पता था कि यह कोई आसान रास्ता नहीं होगा, लेकिन मुझे यकीन था कि अगर मुझमें हिम्मत हो और मैं सही दिशा में आगे बढ़ूँ, तो मैं बाज़ार में अपनी हिस्सेदारी ज़रूर हासिल कर सकता हूँ। आज, अगर कोई मुकाम हासिल हुआ है, तो वह उन पलों का नतीजा है जब मैं पीछे हटने के बजाय, उठ खड़ा हुआ और आगे बढ़ता रहा।

● लेखक: मोहम्मद जावेद मट्स, अराद ब्रांडिंग सिरमिक टाइल एडहेसिव व्यवसायी।

प्रोफ़ेसर वाहिद: निर्यात केवल माल भेजना नहीं है; यह एक पेशेवर और स्थायी रिश्ते की शुरुआत है। जब हम संचार, प्रतिबद्धता और अनुवर्ती कार्रवाई के सिद्धांतों का पालन करते हैं, तो विदेशी बाज़ार खुद हमें चाहता है। सफल निर्यात का अर्थ है सही सिद्धांतों का पालन करना।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

व्यावसायिक यात्रा निर्यात सहयोग की शुरुआत



अराद ब्रांडिंग इंटरनेशनल के प्रतिनिधियों का दौरा अचार कारखाने से

पाकिस्तान के प्रतिनिधि श्री नदीम अहमद और लेबनान के प्रतिनिधि श्री मोहम्मद जाफ़र की उपस्थिति में, पादीदार अचार कारखाने के आधिकारिक दौरे ने विदेशी प्रतिनिधियों को परिसर की उत्पादन क्षमताओं, स्वास्थ्य अवसरचना और निर्यात क्षमताओं को करीब से जानने और समझने का अवसर प्रदान किया। यह दौरा बड़े पैमाने पर उत्पादन क्षमताओं का परीक्षण, मानक उत्पादन प्रक्रियाओं का परीक्षण और निर्यात स्थितियों का मूल्यांकन करने के उद्देश्य से आयोजित किया गया था। इस दौरे के दौरान, उत्पादन प्रक्रिया, कच्चे माल के प्रकार, पैकेजिंग विधि, गुणवत्ता नियंत्रण प्रणाली और अंतर्राष्ट्रीय बाजार में अपेक्षित संकेतकों से संबंधित महत्वपूर्ण जानकारी पारदर्शी और सटीक तरीके से प्रस्तुत की गई। उपर्युक्त देशों के प्रतिनिधियों ने ऑर्डर देने की क्षमता, उत्पाद शिपिंग की स्थिति, शेल्फ लाइफ, स्वादों की विविधता और अपने उपभोक्ताओं के स्वाद के अनुसार उत्पाद के अनुकूलन के बारे में प्रश्न पूछे, जिससे भविष्य में सहयोग के

प्रति उनकी गंभीरता का पता चला। इस दौरे का मुख्य उद्देश्य उत्पादन परिसर और विदेशी प्रतिनिधियों के बीच एक स्थायी और दीर्घकालिक सहयोग मंच प्राप्त करने के लिए एक सामान्य समझ बनाना था। सीमांत, प्रतिक्रिया बहुत सकारात्मक और आशाजनक रही, और ऐसा लगता है कि यह बातचीत पाकिस्तानी और लेबनानी बाजारों में पांडिदार फ़ैक्टरी के उत्पादों के आधिकारिक प्रवेश के लिए एक अच्छी शुरुआत साबित होगी। इस दिशा में आगे बढ़ते हुए, इसी तरह की बैठकों का समन्वय करना ज़रूरी है, ताकि न केवल परिसर का दृश्य परिचय दिया जा सके, बल्कि स्वास्थ्य प्रमाणपत्र, दैनिक उत्पादन क्षमता, भंडारण क्षमता, पैकेजिंग विवरण और गुणवत्ता प्रबंधन विधियों सहित विदेशी पक्ष द्वारा आवश्यक लक्षित जानकारी पहले से तैयार करके उपलब्ध कराई जा सके।

● लेखक: मोहम्मद साबेरी, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।

व्यापार परिवर्तन

1



व्यावसायिक प्राथमिकता प्रगति का मार्ग

बैठे-बैठे इंतज़ार करना व्यवसायी बनने का रास्ता नहीं है। व्यापार की दुनिया में, अवसर निष्क्रिय लोगों के पास नहीं आते, बल्कि उन लोगों के लिए बनते हैं जिनमें कार्य करने का साहस होता है। मैंने अराद ब्रांडिंग में सीखा कि अगर आप इंतज़ार करेंगे, तो आपके प्रतिस्पर्धी आपसे पहले ही मैदान जीत लेंगे। निर्यात के रास्ते पर चलने के लिए साहस, त्वरित निर्णय लेने की क्षमता और एक अंतरराष्ट्रीय दृष्टिकोण की आवश्यकता होती है। वैश्विक व्यापारियों, सलाहकारों और निर्माताओं के साथ प्रभावी संबंध सफल व्यवसाय की नींव रखते हैं। अगर आप आगे बढ़ना चाहते हैं, तो आपको संदेह के घेरे से बाहर निकलना होगा, जिम्मेदारी स्वीकार करनी होगी और एक अलग भविष्य के लिए संघर्ष करना होगा।

● लेखक: शाहला रहीमियन, फ़ार गार्डन ख़ुरासान रज़ावी अराद ब्रांडिंग की प्रमुख।

प्रभावशाली निर्यात

2

ईरानी अर्थव्यवस्था की रीढ़।

ईरानी उत्पादों को दुनिया भर में पहुँचाने और वैश्विक स्तर पर देश की स्थिति को मज़बूत करने में निर्यात की अहम भूमिका है। विदेशी बाजारों का विस्तार करके, निर्माता अपनी बिक्री बढ़ा सकते हैं और देश के लिए विदेशी मुद्रा अर्जित करने में मदद कर सकते हैं। यह मार्ग उत्पादों की गुणवत्ता और विविधता में सुधार लाता है और ईरान की स्वदेशी संस्कृति को अंतरराष्ट्रीय स्तर पर बढ़ावा देता है। निर्यात, घरेलू उद्योगों में विदेशी निवेश और तकनीकी विकास को आकर्षित करने का एक मंच भी प्रदान करता है। अंततः, निर्यात केवल एक आर्थिक गतिविधि ही नहीं, बल्कि सतत प्रगति और दुनिया में एक राष्ट्रीय ब्रांड की स्थापना का एक प्रभावी साधन भी है। यह मार्ग वैश्विक अवसरों का एक सेतु है।

● लेखक: बेहज़ाद अहमदी, घाना अराद ब्रांडिंग लिक्विड डिस्ट्रिब्यूट के निदेशक।



संचार

3



ग्राहकों के साथ दीर्घकालिक संबंध बनाना

आधुनिक व्यावसायिक जगत में, सफलता केवल शुरुआती बिक्री तक सीमित नहीं है, बल्कि ग्राहकों के साथ संबंध बनाए रखने और उन्हें मज़बूत बनाने में निहित है। दीर्घकालिक संबंध ग्राहकों की वफ़ादारी, बार-बार खरीदारी और उन्हें ब्रांड समर्थक बनाने में सहायक होते हैं। जो कंपनियाँ ग्राहकों की ज़रूरतों और प्रतिक्रिया को ध्यान से सुनती हैं, वे विश्वास और दीर्घकालिक सहयोग की नींव रखती हैं। अतिरिक्त मूल्य सृजन, बिक्री के बाद सेवा प्रदान करना और त्वरित प्रतिक्रिया इन संबंधों को बनाए रखने में महत्वपूर्ण कारक हैं। सोशल नेटवर्क, न्यूज़लेटर्स और लॉयल्टी प्रोग्राम जैसे संचार माध्यमों का उपयोग जुड़ाव बनाए रखने में मदद करता है। एक अच्छे संबंध में, ग्राहक को लगता है कि उसकी बात सुनी जा रही है और वह कंपनी के लिए महत्वपूर्ण है।

● लेखक: अहमद रज़ा बौदाधी, ज़रशक क्रोम अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।

प्रोफ़ेसर तालिया: बिक्री में, पहला सिद्धांत ग्राहक की ज़रूरतों को समझना और सटीक समाधान प्रदान करना है। जब विश्वास स्थापित हो जाता है, तो बिक्री एक स्थायी रिश्ता बन जाती है। सफल बिक्री का अर्थ है ग्राहक की ज़रूरतों पर सटीक प्रतिक्रिया देना।



आप हमारे रियॉटर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

कौशल प्राप्त करना व्यापार शर्तें



वरिष्ठ प्रबंधक के साथ कुछ घंटे इंजीनियर शबानी

धन सृजन की राह पर, अगर कोई व्यवसायी बनने का फैसला करता है, तो उसे यह जान लेना चाहिए कि किसी भी अन्य नौकरी की तरह, व्यवसाय में भी सीखने और कौशल हासिल करने की ज़रूरत होती है। गौरतलब है कि, आम धारणा के विपरीत, व्यवसायी बनने के लिए किसी खास जिन या बड़ी पूँजी की ज़रूरत नहीं होती। हालाँकि व्यवसाय की सामाजिक स्थिति और कार्य स्तर कई अन्य नौकरियों से ऊँचा होता है, लेकिन इसमें सफल होने के लिए आवश्यक कौशल अर्जित किए जाते हैं। इसका मतलब है कि कोई भी व्यक्ति प्रयास और लगन से इन्हें सीख सकता है। यहाँ तक कि कई उत्पादक और निवेशक भी, जब किसी योग्य और कुशल

व्यक्ति से मिलते हैं, तो उसे व्यवसाय के मार्ग में उपयोग करने के लिए अपनी पूँजी या सामान देने को तैयार हो जाते हैं। इस मुकाम तक पहुँचने के लिए बुनियादी शर्त कौशल हासिल करना है; कौशल जिन्हें दो सामान्य वर्गों में परिभाषित किया गया है: पहली श्रेणी "व्यवसायी के स्व" से संबंधित है; यानी व्यक्ति का रूप, व्यवहार, वाणी, व्यक्तित्व और विश्वास, जिन्हें एक पेशेवर व्यवसायी की गरिमा के अनुरूप विकसित किया जाना चाहिए। दूसरी श्रेणी "व्यवसाय" से संबंधित है; यानी, व्यापार के सिद्धांतों और तकनीकों, बातचीत, उत्पाद पहचान, परिवहन और सोमा शुल्क कानूनों, अंतर्राष्ट्रीय नियमों, विशिष्ट शब्दावली और अन्य संबंधित

मामलों का ज्ञान और जागरूकता। ये सभी कौशल सीखे जा सकते हैं, और इनमें से कोई भी आम आदमी की मानसिक क्षमता से परे नहीं है। यहाँ तक कि एक ऐसा व्यक्ति जिसे व्यापार का कोई पूर्व ज्ञान नहीं है, वह भी तीन से छह महीनों के भीतर ये सभी कौशल सीख सकता है। अराद ब्रांडिंग परिसर में इस पाठ्यक्रम का विशेष लाभ यह है कि सभी प्रशिक्षण जनता के लिए निःशुल्क उपलब्ध हैं; चाहे वह ऑनलाइन बिजनेस स्कूल के रूप में हो, या आम्ने-सामने की बैठकों, कार्यशालाओं, कार्य समूहों और विशिष्ट सम्मेलनों के रूप में।

● लेखक: सहर अलीपुर, अराद ब्रांडिंग बिजनेस कंसल्टेंट।

विकास पथ

1

अराद ब्रांडिंग सोच और ब्रांड की सेतु।

ऐसे युग में जहाँ विभेदीकरण व्यवसाय के अस्तित्व की कुंजी है, अराद ब्रांडिंग कंपनी, स्थानीय ज्ञान और अंतर्राष्ट्रीय रचनात्मकता पर भरोसा करते हुए, देश के प्रतिस्पर्धी बाजार में विकास और सुदृढीकरण की राह पर ईरानी ब्रांडों के लिए एक रणनीतिक साझेदार के रूप में कार्य करती है। तीन मुख्य क्षेत्रों में एकीकृत सेवाएँ प्रदान करके: ब्रांडिंग रणनीति विकास (दृश्य पहचान, स्थिति निर्धारण, ब्रांड स्टोरीटेलिंग), डिजिटल मार्केटिंग (लक्षित अभियान, एसईओ, सोशल मीडिया प्रबंधन), और बाजार अनुसंधान (उपभोक्ता व्यवहार विश्लेषण और प्रतिस्पर्धी पहचान), यह कंपनी ईरानी बाजार की जटिल चुनौतियों को सुनहरे अवसरों में बदलने का प्रयास करती है। प्रौद्योगिकी उद्योगों से लेकर रचनात्मक व्यवसायों तक, विविध प्रकार के साथ काम करने का अराद का सफल अनुभव कंपनी की अनुकूलित समाधान प्रदान करने की क्षमता का प्रमाण है।

● लेखक: नबीउल्लाह बहालु, बादम चहार महल बख्तियारी अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।



व्यापार परिवर्तन

2



ईरानी केसर: पूर्व और पश्चिम के बीच एक सुनहरा पुल

केसर, जिसे लंबे समय से "लाल सोना" कहा जाता रहा है, आज वैश्विक व्यापार में एक रणनीतिक स्थान रखता है और ईरान इस बाज़ार में एक प्रमुख खिलाड़ी है, जहाँ 90 प्रतिशत से अधिक उत्पादन होता है। केसर उत्पादन के प्रमुख केंद्र, खुरासान प्रांत, क्षेत्रीय रोज़गार और निर्यात में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। जर्मनी और फ्रांस जैसे यूरोपीय बाज़ार, और चीन और संयुक्त अरब अमीरात जैसे एशियाई देश, ईरानी केसर के नियमित खरीदार हैं। प्रतिबंधों और कमज़ोर ब्रांडिंग जैसी चुनौतियों के बावजूद, बेहतर पैकेजिंग, कृषि तकनीक और अंतर्राष्ट्रीय उपस्थिति के माध्यम से निर्यात बढ़ाने के अवसर अभी भी उपलब्ध हैं।

● लेखक: मेहदी हद्ददी, केसर व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।

मजबूत बुनियादी ढांचा

3

सतत औद्योगिक विकास का मार्ग

ईरान से पॉलीइथाइलीन पाइपों का निर्यात, जो एक प्रमुख गैर-तेल उत्पादन क्षमता है, आर्थिक विकास और देश की विदेशी मुद्रा आय बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। समृद्ध पेट्रोकेमिकल संसाधनों तक पहुँच, सुविधाजनक भौगोलिक स्थिति और विशिष्ट मानव संसाधनों के लाभ ने ईरान को इस क्षेत्र में इस उत्पाद के अग्रणी उत्पादकों में से एक बना दिया है। विदेशी मुद्रा अर्जित करने के अलावा, ये निर्यात प्रौद्योगिकी को बढ़ावा देते हैं, रोज़गार सृजन करते हैं और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार संबंधों में सुधार करते हैं। वैश्विक बाज़ारों में सक्रिय उपस्थिति उत्पादों की गुणवत्ता बढ़ाने और उन्हें अंतर्राष्ट्रीय मानकों के अनुरूप ढालने में भी मदद करती है। निर्यात अवसरचना विकसित करके, पेशेवर ब्रांडिंग और बिक्री-पश्चात सेवाएँ प्रदान करके, वैश्विक पॉलीइथाइलीन पाइप बाज़ार में ईरान की हिस्सेदारी को मजबूत किया जा सकता है और देश की औद्योगिक स्थिति में सुधार किया जा सकता है।

● लेखक: नरोस दरबी, लुहला एतिसलाल अल्बोर्ज़ अराद ब्रांडिंग।



इंजीनियर शबानी: निर्यात में, कीमत से ज़्यादा ज़रूरी है गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता, संवाद की निरंतरता और लक्षित बाज़ार की ज़रूरतों की सटीक समझ। एक पेशेवर व्यापारी वह होता है जो सामान भेजने से पहले भरोसा जताता है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

बिक्री से विश्वास तक निर्यात का असली रास्ता



अराद ब्रांडिंग ग्रुप के एक विशेष सत्र में, प्रोफेसर वाहिद ने व्यापार और निर्यात की अवधारणा पर वैज्ञानिक, सटीक और रणनीतिक दृष्टिकोण के साथ एक अलग दृष्टिकोण प्रस्तुत किया, जिसे सुनना हर आर्थिक कार्यकर्ता के लिए अनिवार्य था। उनके दृष्टिकोण से, व्यापार का अर्थ केवल उत्पाद बेचना नहीं है; बल्कि यह एक पारदर्शी, टिकाऊ और बुद्धिमान मार्ग का निर्माण है जो संचार और विश्वास निर्माण से शुरू होता है, और लक्ष्य बाजार की निरंतरता, योजना और गहरी समझ के माध्यम से प्राप्त होता है। प्रोफेसर वाहिद ने जिन प्रमुख बिंदुओं पर विशेष रूप से जोर दिया, उनमें से एक था बातचीत में "मीन" की भूमिका। उनके विचार में, एक सफल व्यवसायी वह होता है जो बातचीत होने के बजाय, प्रभावी मीन और बातचीत के स्थान के बुद्धिमान प्रबंधन के माध्यम से श्रोताओं के मन को वांछित निर्णय लेने की ओर ले जाता है। उन्होंने इस सिद्धांत पर भी जोर दिया कि एक वास्तविक ब्रांड क्षणभंगुर विज्ञापनों में नहीं, बल्कि ग्राहक के मन में पुनरावृत्ति, निरंतरता, प्रभावी सामग्री निर्माण और पेशेवर अनुवर्ती कार्यवाई के माध्यम से बनता है। उनके विचार में, व्यापार एक कार्यक्षेत्र है, प्रतीक्षा नहीं। एक सफल व्यवसायी वह होगा जिसमें निर्णय लेने का साहस हो, न कि वह जो केवल आदर्श परिस्थितियों का इंतजार करता हो। उन्होंने निर्यात लक्षित बाजारों के विस्तृत विश्लेषण को भी एक सफल व्यवसाय के आवश्यक स्तंभों में से एक माना और चेतावनी दी कि विदेशी बाजार की ज़रूरतों, रूचियों और मानकों को समझें बिना उसमें प्रवेश करने से, सर्वोत्तम उत्पादों के साथ भी, असफलता ही हाथ लगेगी। इस बैठक के अंत में, परिसर के एक कर्मचारी के रूप में, प्रोफेसर का यह कथन मेरे ज़हन में सबसे ज़्यादा बस गया:

"व्यवसाय में, सबसे सफल व्यक्ति वह होता है जो प्रस्ताव देने से पहले विश्वास बनाता है और बेचने से पहले देखा जाता है।"

● लेखक: अमीर करीमी, अराद ब्रांडिंग में ब्रांडिंग टीम मैनेजर।

सफल व्यापारी

व्यवसाय में प्रगति का एक निश्चित तरीका विशाल अराद ब्रांडिंग परिसर को जानना और व्यापार के क्षेत्र में दैनिक आधार पर ज्ञान और जागरूकता प्राप्त करना हमेशा इस तथ्य की याद दिलाता है कि निरंतर प्रयास, भले ही वह छोटा हो क्यों न हो, फलदायी होगा। चिकित्सा आपूर्ति, विशेष रूप से डिस्पोजेबल गाउन, स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र की महत्वपूर्ण आवश्यकताओं में से एक होने के नाते, विनिर्माण उद्योग का एक महत्वपूर्ण हिस्सा बन गया है और घरेलू आपूर्ति और निर्यात के मार्ग में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाने में सक्षम रहा है। इस बीच, अराद ब्रांडिंग कंपनी ने अपने 19 साल के इतिहास के साथ, हमारे लिए एक स्पष्ट मार्ग निर्धारित किया है ताकि आशा और प्रेरणा के साथ, हम घरेलू और निर्यात लेनदेन में प्रभावी वृद्धि हासिल कर सकें। और अराद के मार्गदर्शन से यह मार्ग और भी स्पष्ट हो जाता है। अराद ब्रांडिंग के साथ, निर्यात की राह स्पष्ट, प्रेरणादायक और सशक्त बन जाती है।

● लेखक: सोहेला करामी, अराद ब्रांडिंग डिस्पोजेबल मेडिकल टेक्स्टाइल व्यापारी।



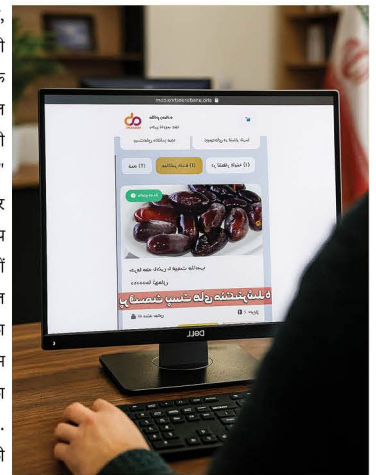
ट्रेड हाउस

2

स्मार्ट पोस्ट शेयरिंग के साथ अधिक दृश्यता प्राप्त करें

अराद ब्रांडिंग स्टोर में पोस्ट की दृश्यता बढ़ाने के लिए, केवल सामग्री तैयार करना ही पर्याप्त नहीं है; यह भी महत्वपूर्ण है कि इसे कैसे प्रकाशित किया जाता है। एक प्रभावी तरीका यह है कि पोस्ट का सीधा लिंक सोशल नेटवर्क पर साझा किया जाए। लिंक को पहली टिप्पणी में रखना और टेक्स्ट में "पहली टिप्पणी में लिंक" लिखना बेहतर है, क्योंकि एल्गोरिदम आमतौर पर टेक्स्ट में लिंक कम ही प्रदर्शित करते हैं। किसी दिलचस्प प्रश्न या आँकड़े से पोस्ट शुरू करना और उपयोगकर्ताओं को इसमें भाग लेने के लिए आमंत्रित करना, बातचीत और दृश्यता को बढ़ाता है। साथ ही, टिप्पणियों का जवाब देना और टिप्पणियों में सक्रिय रहना, एल्गोरिदम में आपकी स्थिति को मज़बूत करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। लक्षित हैशटैगिंग से पोस्ट व्यूज बढ़ते हैं।

● लेखक: रेहानेह बहरामी, अराद ब्रांडिंग तकनीकी इकाई कर्मचारी।



अराद ब्रांडिंग ट्रेड हाउस का पता: Shp.AradBranding.com

सतत प्रगति

3

विचार से बाज़ार तक तकनीकी विचारों के विकास में व्यवसाय की भूमिका

किसी भी समाज के विकास और प्रगति के पथ पर, आविष्कारों और नवाचारों को बढ़ावा देने में व्यवसायियों की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण होती है; यह उस संस्कृति पर एक स्पष्ट और प्रभावी दृष्टि डालता है जो जड़ता को दूर कर फलने-फूलने की आकांक्षा रखती है। पिछड़ेपन की भरपाई के लिए, मानवीय और बौद्धिक क्षमताओं का, चाहे वे कितनी भी सरल क्यों न हों, उपयोग करना आवश्यक है। सभ्यताओं पर आविष्कारकों और नवप्रवर्तकों के प्रभाव को कोई नकार नहीं सकता। प्रेरणा, विचार और रचनात्मकता से, वे सौ साल का रास्ता चंद कदमों में तय कर सकते हैं। अंधेरे में एक दीया जलाकर सभी के लिए मार्ग प्रशस्त करना ही पर्याप्त है। व्यवसायियों के परिवर्तन और विकास के लिए इन दिनों प्रस्तावित नई योजनाओं में से एक है आविष्कारों, विचारों और ज्ञान-आधारित उच्च-तकनीकी उत्पादों के निर्यात की परियोजना; एक दीर्घकालिक कार्यक्रम जिसका उद्देश्य वैज्ञानिक और तकनीकी उपलब्धियों को अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में पेश करना और उनका विस्तार करना है। हम इस योजना के विषयों और परियोजनाओं के निर्धारण की प्रतीक्षा कर रहे हैं, लेकिन यह स्पष्ट है कि देश को एक स्थायी और उच्चलभ भविष्य के लिए आविष्कारकों, नवप्रवर्तकों और आर्थिक कार्यकर्ताओं के बीच तालमेल की सख्त आवश्यकता है।

● लेखक: किआनोश रोस्तमी, बादाम ममाई हिंदू अराद ब्रांडिंग के निदेशक।

इजीनियर घोरबानी: सफल निर्यात की शुरुआत लक्षित बाजार को समझने से होती है। एक पेशेवर व्यापारी बिक्री से पहले विश्वास और प्रभावी संचार स्थापित करता है। इस मार्ग पर अनुवर्ती कार्यवाई और पेशेवर सिद्धांतों की आवश्यकता होती है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/98919080888



व्यावसायिक स्थान

पूल स्थान

आज मैं एक ऐसे समूह में था जहाँ कई बातें मेरे लिए वाकई सच हो गईं। मैंने ऐसी बातचीत सुनी जो शायद मेरे मन में कई बार आई होगी, लेकिन किसी ने मुझे इतनी स्पष्टता और स्पष्टता से कभी नहीं समझाया था। उन महत्वपूर्ण बातों में से एक यह थी कि काम के प्रति प्रेम का अर्थ है उस काम के लिए खुद को कुर्बान कर देना। यानी, जब आप कहते हैं "मैं व्यवसाय में हूँ," तो इसका मतलब है कि आपको किसी काम, किसी उत्पाद, किसी प्रस्तुतिकरण प्रक्रिया से प्यार हो गया है। ऐसा नहीं है कि आप तब तक इंतजार करें जब तक सब कुछ सही न हो जाए और फिर शुरू करें। उन्होंने एक सरल और दिलचस्प उदाहरण दिया; उन्होंने कहा कि अच्छा पिज़्ज़ा एक सटीक रेसिपी से बनता है। आप सिर्फ स्वाद के साथ आगे नहीं बढ़ सकते। कुछ लोग सोचते हैं कि चूँकि वे कुछ चीज़ें जानते हैं, इसलिए वे अपने तरीके से काम कर सकते हैं, लेकिन सच्चाई यह है कि हमारा कोई "अपना तरीका" नहीं होता। जब कोई विशिष्ट तरीका और सूत्र होता है, तो आपको ठीक उसी के अनुसार काम करना होता है। यह बातचीत, व्यवहार, यहाँ तक कि आपके बोलने के लहजे पर भी लागू होता है। अगर आप मनमाने ढंग से आगे बढ़ने की कोशिश करेंगे, तो आप बहुत जल्दी गिर जाएँगे। बातचीत का एक और हिस्सा जल्दबाज़ी के बारे में था। कुछ लोग जल्दी परिणाम पाना चाहते हैं, उदाहरण के लिए, एक बढ़िया पिज़्ज़ा तुरंत ओवन से निकल आता है। लेकिन वे यह नहीं समझते कि इसे पूरी तरह से पकाने में समय लगता है। व्यापार ऐसा ही होता है। आप आज शुरूआत करके कल ही एक स्थायी विदेशी ग्राहक नहीं बना सकते। आपको धैर्य रखना होगा, आपको प्रशिक्षित होना होगा। आपको यह जानना होगा कि अगर आप किसी चीज़ का 70% जानते हैं, तो बाकी 30% ज़्यादा मूल्यवान है; क्योंकि बही 30% आपको असफल या सफल बना सकता है। कुछ लोग सिर्फ इसलिए बाकी चीज़ों को गंभीरता से नहीं लेते क्योंकि वे कुछ जानते हैं। जबकि बचा हुआ 10% उन्हें बर्बाद कर सकता है। एक महत्वपूर्ण बात ग्राहकों और आपूर्तिकर्ताओं के बारे में हमारे दृष्टिकोण के बारे में भी थी। उन्होंने कहा, "काला या सफेद मत देखो।" इसका मतलब है, हर चीज़ को अच्छा या बुरा मत देखो। सभी परिस्थितियों में संतुलित सोच ही दीर्घकालिक सफलता की कुंजी है। समझदारी और संयम से ही स्थायी व्यवसाय का मार्ग प्रशस्त होता है।

● लेखक: शाहराज हैदरी, तेहरान अराद ब्रांडिंग एल्युमिनियम प्रोफाइल की प्रमुख।

ईरानी ब्रांड



ईरानी ब्रांडों के लिए निर्यात विकास का मार्ग है

वैश्विक व्यापार असीमित अवसरों और महान उपलब्धियों का एक विशाल द्वार है। अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों में निर्यात किया जाने वाला प्रत्येक उत्पाद आपके व्यवसाय के लिए एक वैश्विक और मूल्यवान विरासत बनाने की दिशा में एक बड़ा कदम है। निर्यात करके, आप न केवल अपने बाज़ार का विस्तार करते हैं, बल्कि अपनी ब्रांड स्थिति को भी मजबूत करते हैं। इस मार्ग पर योजना, हड़ता और भविष्य के लिए एक रणनीतिक दृष्टिकोण की आवश्यकता होती है। घरेलू उत्पादकों और निर्यात नेटवर्क के बीच तालमेल इस अंतर्राष्ट्रीय मार्ग पर सफलता का रहस्य है। निर्यात अवसरों का विस्तार करके और लक्षित बाज़ारों की ज़रूरतों को सटीक रूप से समझकर, उत्पाद के प्रतिस्पर्धी लाभों को स्थायी आय में बदला जा सकता है। आज की दुनिया में, निर्यात केवल उत्पाद बेचने के बारे में नहीं है, बल्कि वैश्विक मूल्य श्रृंखला में प्रवेश करने और राष्ट्रीय क्षमताओं को साबित करने के बारे में भी है। ब्रांड को पेश करने में निरंतरता, गुणवत्ता में स्थिरता और संचार की निरंतर खोज वैश्विक व्यापार में सफलता के मुख्य स्तंभ हैं। यदि कॉफ़ी का विपणन वैज्ञानिक और निर्यात-उन्मुख दृष्टिकोण से किया जाए, तो यह वैश्विक बाज़ारों में देश के प्रमुख उत्पादों में से एक बन सकती है और वैश्विक पेय उद्योग में ईरान की स्थिति को मजबूत करने का एक सुनहरा अवसर प्रदान कर सकती है। इस मार्ग पर संरचनात्मक समर्थन, स्मार्ट ब्रांडिंग और लक्षित बाज़ारों में अराद व्यापारियों की एक गंभीर भूमिका की आवश्यकता है। और सफलता के लिए, क्षेत्र में उपस्थिति और लक्षित बाज़ार का समझना ज़रूरी है।

● लेखक: मोज़तबा मिकेलज़ादेह, कॉफ़ी प्रमुख, अल्बोर्ज़ अराद ब्रांडिंग।

प्रोफ़ेसर तालिया: निर्यात में, उत्पाद से भी ज़्यादा महत्वपूर्ण है "उद्देश्य को समझना" और लक्षित बाज़ार की सही पहचान करना। अगर व्यापारी को गंतव्य का पता नहीं है, तो उसका उत्पाद चाहे कितना भी अच्छा क्यों न हो, उसे परिणाम नहीं मिलेगा। निर्यात का मतलब है बाज़ार को समझना।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

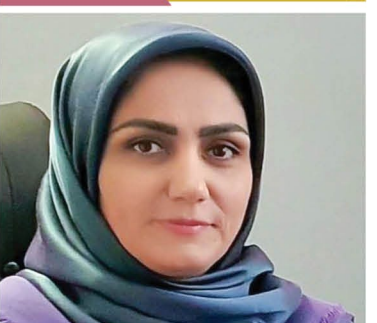


इलम और औषधीय पौधों के लाभ

इलम, अपने विविध औषधीय पौधों जैसे रुबर्ब, पर्वतीय केसर, वेलेरियन, यारो, मरजोरम और अन्य देशी प्रजातियों के साथ, जैविक और औषधीय उत्पादों के उत्पादन की विशेष क्षमता रखता है। इस प्रांत की विशिष्ट जलवायु चिकित्सीय गुणों वाले पौधों की खेती के लिए उपयुक्त वातावरण प्रदान करती है और क्षेत्रीय एवं अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों में प्राकृतिक उत्पादों के निर्यात के विकास का मार्ग प्रशस्त करती है। स्थानीय उत्पादकों का समर्थन करके और निर्यात के अवसरों का लाभ उठाकर, देश की औषधीय पादप आपूर्ति श्रृंखला में इलम की स्थिति को मजबूत किया जा सकता है। विशिष्ट निर्यात और अंतर्राष्ट्रीय ब्रांडिंग पर केंद्रित अराद ब्रांडिंग ने इलम के औषधीय पादपों की क्षमताओं को पेश करने के लिए एक उपयुक्त वातावरण प्रदान किया है।

● लेखक: फ़रिया हदीज़ादेह, इलम प्लांट अराद ब्रांडिंग की प्रमुख।

विशेष व्यवसाय



विशिष्ट उत्पादों के साथ क्षेत्रीय व्यापार

ईरानी मास्टरबैच निर्यात, अपनी उच्च गुणवत्ता और उचित कीमतों के कारण, क्षेत्रीय बाज़ारों में अच्छी स्थिति में है। इन विशेषताओं ने न केवल तुर्की जैसे देशों में माँग बढ़ाई है, बल्कि पड़ोसियों के साथ स्थायी व्यापार सहयोग के निर्माण के लिए एक उपयुक्त मंच भी प्रदान किया है। वर्तमान में, इस उत्पाद के निर्यात मार्ग को ईरान और तुर्की के बीच आर्थिक संबंधों में बढ़ते अवसरों में से एक माना जाता है। आर्थिक पहलू के अलावा, मास्टरबैच निर्यात राष्ट्रीय ब्रांड को बढ़ावा देने में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकता है। इस उभरते बाज़ार को बनाए रखने के लिए स्थायी आपूर्ति और मानक पैकेजिंग दो प्रमुख कारक हैं। मास्टरबैच निर्यात ने ईरानी उत्पादों की क्षेत्रीय पहचान को मजबूती दी है। निरंतर आपूर्ति और गुणवत्ता, तुर्की जैसे बाज़ारों में सफलता की कुंजी है।

● लेखक: फ़ेहिमेह विले, मास्टरबैच तुर्की अराद ब्रांडिंग की निदेशक।

छिपो मत अक्षर देखो। पलट दर पलट सच समझो।



तोहिद अलीज़ादेह के साथ साक्षात्कार

रोडमैप

बायो में गोपनीयता व्यापार में एक छिपी बाधा

क्षेत्रीय गतिविधियों और बार-बार किए गए सर्वेक्षणों के दौरान, यह देखा गया है कि कुछ व्यवसायी, महीनों की गतिविधि के बाद भी, साइबरस्पेस में अपना कोई विशिष्ट परिचय नहीं देते हैं; न तो कोई पेशेवर छवि, न ही अपने विशेषज्ञता के क्षेत्र का संक्षिप्त विवरण, और न ही कोई बायो जो व्यावसायिक स्थिति या लक्षित उत्पाद को इंगित करता हो। यह अनजाने में छिपाव कभी-कभी इस गलत धारणा के कारण होता है कि "पहले आपको एक निश्चित आय और सफलता प्राप्त करनी होगी, फिर अपना परिचय देना होगा।" जबकि ऐसा दृष्टिकोण पेशेवर व्यवसाय के तर्क का खंडन करता है। व्यवसाय, लेन-देन से शुरू होने से पहले, दृश्यता और विश्वास निर्माण से बनता है। सटीक और पारदर्शी आत्म-परिचय प्रारंभिक विश्वास के मुख्य स्तंभों में से एक है। आपके व्हाट्सएप पेज या प्रोफाइल में प्रवेश करने वाला दर्शक पहले कुछ सेकंड में बातचीत शुरू करने या आपको अनदेखा करने का फैसला करता है। इस महत्वपूर्ण क्षण में, यदि आपकी व्यावसायिक पहचान का कोई संकेत नहीं है, तो संचार का अवसर व्यावहारिक रूप से खो

जाएगा। महत्वपूर्ण बात यह है कि भले ही आपने अभी तक निर्यात या स्थिर आय के चरण में प्रवेश नहीं किया हो, फिर भी आपको अपनी बायो में एक पेशेवर छवि, एक विशिष्ट संगठनात्मक स्थिति, एक लक्षित उत्पाद और अराद ब्रांडिंग ब्रांड के साथ अपने संबंध को शामिल करना चाहिए। यह सरल कार्य आपकी गंभीरता, योजना और प्रतिबद्धता का प्रतीक है, और दुसरे पक्ष का विश्वास जीतने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। जो व्यवसायी अपना परिचय नहीं देता, वह न केवल पहचाने जाने का मौका खो देता है, बल्कि यह भी दर्शाता है कि उसे अभी तक खुद पर और अपने मार्ग पर भरोसा नहीं है। बायो सेक्शन में ऐसा स्पष्ट परिचय न केवल अंतर्राष्ट्रीय व्यवसायियों के बीच आपकी छवि को निखारेगा, बल्कि खरीदारों को यह भी दिखाएगा कि वे एक गंभीर, संगठित और प्रतिष्ठित व्यक्ति के साथ व्यवहार कर रहे हैं।

● लेखक: तोहिद अलीज़ादेह, अराद ब्रांडिंग मोटर ऑयल व्यापारी।



व्यावसायिक प्राथमिकता प्रगति का मार्ग

व्यापार दुनिया के प्रमुख विकासों में एक महत्वपूर्ण मोड़ रहा है और इसने विभिन्न आर्थिक, सामाजिक और सांस्कृतिक आयामों में देशों के सर्वांगीण विकास को गति दी है। अधिक विकास और सतत प्रगति प्राप्त करने के लिए, हमें व्यापार की ओर रुख करना होगा और इसे प्राथमिकता देनी होगी। आज दुनिया में अपनी पकड़ रखने वाले देशों ने वर्षों पहले ही व्यापार को अपने विकास का इंजन मान लिया है और निर्यात अवसरचना, अंतर्राष्ट्रीय संचार और वैश्विक आपूर्ति श्रृंखलाओं में निवेश करके विकास का मार्ग प्रशस्त किया है। और इस मार्ग के लिए सामूहिक इच्छाशक्ति और कार्रवाई की आवश्यकता है। प्रभावी संचार से ही व्यापारिक संबंध गहरे होते हैं। उत्पाद तब चमकता है जब प्रस्तुति और पहचान रणनीतिक हो।

● लेखक: माजिद ऐन इलाही, अराद ब्रांडिंग आर्मेनिया लॉन्ग्री पाउंडर के निदेशक।



प्रभावी संचार

सफलता सूचना और संचार पर निर्भर करती है। व्यवसाय में दो चीज़ें महत्वपूर्ण हैं: सूचना और संचार। हमारी सूचना और संचार जितना मज़बूत होगा, हम व्यवसाय में उतने ही सफल होंगे। मैं, बट्टी हमजेसानी, अराद ब्रांडिंग में आलू बुखारा ब्रांडिंग का प्रमुख, मानता हूँ कि व्यवसाय में सफलता के मुख्य स्तंभ "सूचना" और "संचार" हैं। अगर कोई प्रतिष्ठित व्यवसायी या ब्रांड किसी मुकाम तक पहुँचा है, तो यह सटीक आँकड़े इकट्ठा करने, बाज़ार का विश्लेषण करने और ग्राहकों, आपूर्तिकर्ताओं और विदेशी साझेदारों के साथ व्यापक संबंध स्थापित करने के वर्षों के प्रयासों का परिणाम है। आज के व्यवसाय में, सिर्फ एक उत्पाद होना ही काफी नहीं है; हमें यह जानना होगा कि उसे कहाँ, कैसे और किस तरह पेश किया जाए। यह सही जानकारी और लक्षित संचार से ही संभव है। सही सूचना, सही निर्णय की कुंजी है।

● लेखक: बट्टी हमजेसानी, आलू बुखारा ब्रांडिंग व्यवसायी।



वैश्विक उत्पादन

उत्पादन को व्यापार में बदलना आर्थिक गरिमा कठिन आर्थिक परिस्थितियों में देश के रोज़गार और आय सृजन के लिए व्यापार के अनुरूप उत्पादन एक महत्वपूर्ण कदम है, और परिवार के कल्याण के लिए धन प्राप्ति हेतु व्यापार का मीठा स्वाद भी। मैंने अनुभव किया है कि अर्थव्यवस्था को बचाने का असली रास्ता वाणिज्यिक बाज़ारों के लिए निर्धारित उत्पादन से होकर गुजरता है। अगर हम केवल उत्पादन करते हैं और घरलू बिक्री से संतुष्ट रहते हैं, तो हम कभी भी वह समृद्धि प्राप्त नहीं कर पाएँगे जिसके हम हकदार हैं। लेकिन जब हमारे उत्पाद को अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के मंच पर रखा जाता है, तो उसका असली मूल्य सामने आता है। व्यापार न केवल आय-सृजनकारी है, बल्कि उत्पादक और देश दोनों के लिए सम्मान-सृजनकारी भी है। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार उत्पादन को पहचान, सम्मान और स्थिर समृद्धि दिलाने का माध्यम है। व्यापारिक दृष्टिकोण से उत्पादन, राष्ट्र की आर्थिक रीढ़ को मज़बूत करता है। निर्यातमुख उत्पादन ही आर्थिक स्वतंत्रता की असली नींव है।

● लेखक: मोहम्मद सादियेगन, तेहरान फर्नीचर अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।

इस्तीनियर घोरबानी: निर्यात का मतलब है अंतर्राष्ट्रीय नियमों के अनुसार चलना। जो कोई भी सिद्धांतों को नहीं जानता, चाहे उसका उत्पाद कितना भी अच्छा क्यों न हो, वैश्विक प्रतिस्पर्धा में उसका कोई स्थान नहीं है। बाज़ार को समझना, सही कीमत तय करना और प्रभावी ढंग से संवाद करना सफलता की कुंजी है।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

मूक व्यापारी मूक ग्राहक सुनता व्यापारी समझता ग्राहक।



जब कई लोग किसी व्यवसाय में प्रवेश करते हैं और उसे प्रमोशन मिलता है, तो वे सोचते हैं कि सिस्टम उनके लिए ग्राहकों को आकर्षित करेगा, मार्केटिंग करेगा और सब कुछ अपने आप हो जाएगा। लेकिन असली व्यवसाय ऐसा नहीं होता। व्यवसाय का अर्थ है "क्षमताओं का सक्रिय प्रदर्शन", यानी आपको मंच पर आना होगा, अपना परिचय देना होगा, अपनी उपस्थिति की घोषणा करनी होगी और लगातार बातचीत करनी होगी। सिस्टम तो बस एक मंच है, लेकिन अगर अभिनेता प्रवेश नहीं करता, तो कोई प्रदर्शन नहीं होता। मैंने कई बार देखा है कि कुछ व्यवसायियों के पास एक व्यावसायिक पुष्प होता है, लेकिन उनका बायो

खाली होता है, कोई फोटो नहीं होती, उन्होंने कोई कहानी पोस्ट नहीं की होती, यहाँ तक कि साइट पर उत्पाद या स्वयं का परिचय भी नहीं होता। इसका अर्थ है पूर्ण मौन; और व्यवसाय की दुनिया में, मौन का अर्थ है विलोपन। Google गतिविधि के सेक्टरों की तलाश में रहता है; जब Arad ब्रांडिंग साइट या सोशल नेटवर्क पर आपका कोई संकेत नहीं होता, तो एल्गोरिदम भी आपको बेकार मान लेते हैं। ग्राहक भी किसी ऐसे व्यक्ति की तलाश में रहता है जिसने अपना परिचय दिया हो, एक वास्तविक फोटो पोस्ट की हो, प्रतिक्रिया दी हो, और स्पष्ट रूप से काम कर रहा हो। दृश्यमान होने का अर्थ है निरंतर उपस्थित रहना, यानी सामग्री तैयार करना, शिपमेंट की वास्तविक तस्वीरें पोस्ट करना, कहानियाँ पोस्ट करना, उत्पाद का सटीक परिचय देना, संदेशों का जवाब देना और यहाँ तक कि ग्राहक से प्रश्न पूछना भी। आपको Google, दर्शकों और सिस्टम को यह बताना होगा कि आप यहाँ हैं, सक्रिय हैं, विश्वसनीय हैं और सहयोग के लिए तैयार हैं। जो बस बैठकर प्रतीक्षा करता है, वह दिखाई नहीं देगा, न ही उसकी कोई बिक्री होगी। व्यवसाय एक चुना हुआ मार्ग है, और इस मार्ग पर दृश्यमान होना "निरंतर क्रिया" से शुरू होता है, निष्क्रिय प्रतीक्षा से नहीं।

लेखक: हामिद्रेज़ा अघिली, अराद ब्रांडिंग फ़र्नीचर मैनैट।

शुद्ध पोषण

1

इरादे से व्यापार उद्देश्य से सेवा

ये शिक्षाएँ दर्शाती हैं कि इस्लाम में व्यापार को न केवल धन कमाने का एक साधन माना जाता है, बल्कि समाज की सेवा और ईश्वर की स्वीकृति प्राप्त करने का एक अवसर भी माना जाता है। व्यापार के बारे में इस्लाम का दृष्टिकोण केवल धन कमाने से कहीं अधिक गहरा और पारलौकिक है। इस्लामी संस्कृति में व्यापार आर्थिक न्याय स्थापित करने, दूसरों की आजीविका में मदद करने और सामाजिक एकजुटता को मज़बूत करने का एक साधन है। जब कोई व्यवसायी नेक इरादों से इस क्षेत्र में प्रवेश करता है, तो वह न केवल अपने लिए लाभ कमाता है, बल्कि रोज़गार, आर्थिक विकास और समाज की सेवा के लिए एक मंच भी प्रदान करता है। और इसका अर्थ है कि व्यापार ईश्वर के करीब पहुँचने का एक मार्ग है। यह शिक्षाएँ स्पष्ट करती हैं कि व्यापार इस्लाम में केवल लेन-देन नहीं, बल्कि आध्यात्मिक उत्तरदायित्व और सामाजिक सुधार का एक माध्यम है।

लेखक: मुहम्मद अहमदी, सोमाली मुस्लिम अराद ब्रांडिंग के निदेशक।



व्यापार परिवर्तन

2



स्वास्थ्य देखभाल में अग्रणी

मैं व्यवसाय को विकास, परिवर्तन और मूल्य सृजन का एक मार्ग मानता हूँ; एक ऐसा मार्ग जो व्यक्तिगत विकास और व्यापक प्रभाव के लिए असंख्य अवसर प्रदान करता है। अस्पताल फाइबर के विशिष्ट क्षेत्र में, वैश्विक मानकों के अनुरूप स्वास्थ्य उत्पाद उपलब्ध कराने की जिम्मेदारी एक गंभीर और संवेदनशील कार्य है जिसे सटीकता, अनुयासन और पेशेवर दृष्टिकोण के साथ निभाया जाता है। इस मार्ग में मेरे लिए प्रतिबद्धता, गुणवत्ता और नवाचार का संयोजन महत्वपूर्ण है; क्योंकि मेरा मानना है कि स्वास्थ्य उत्पादों के लिए, किसी भी अन्य उत्पाद की तुलना में, विश्वास निर्माण, पारदर्शिता और सटीक उत्पाद एवं आपूर्ति मानकों की आवश्यकता होती है। यह मार्ग केवल व्यवसाय नहीं, बल्कि जीवन की सेवा और समर्पण का प्रतीक है।

लेखक: मार्ज़ीह शाल्वी, क्रोम अराद ब्रांडिंग हॉस्पिटल क्लोदिंग की प्रमुख।

बाज़ार विश्लेषण

3

गुणवत्ता पर ध्यान दें, विकास पर ध्यान दें

टाइल और सिरमिक व्यापार के क्षेत्र में, मेरा ध्यान हमेशा उन अवसरों की पहचान करने पर रहा है जो घरेलू और विदेशी बाजारों के सतत विकास का मार्ग प्रशस्त कर सकें। अनुभव से पता चलता है कि ग्राहकों के साथ प्रभावी संवाद स्थापित करना और उनकी आवश्यकताओं का सटीक विश्लेषण करना ही मूल्य सृजन और गुणवत्तापूर्ण सेवाएँ प्रदान करने का आधार है। इसी कारण से, मैंने उत्पाद के प्रतिस्पर्धात्मक लाभ को बढ़ाने और दर्शकों की संतुष्टि को निरंतर बनाए रखने के लिए मौजूदा क्षमताओं का उपयोग करने का प्रयास किया है। मेरे लिए, प्रत्येक उत्पाद एक ऐसी भाषा होनी चाहिए जो प्रतिबद्धता, गुणवत्ता और दूरदर्शिता की बात करे; और प्रत्येक बातचीत ब्रांड विकास और लक्षित बाजारों में पैठ बनाने के लिए एक लॉन्चिंग पैड होनी चाहिए। इस रणनीतिक दृष्टिकोण ने मेरी गतिविधि को केवल बिक्री के लिए ही नहीं, बल्कि ग्राहकों के साथ विश्वास और दीर्घकालिक सहयोग बनाने के लिए भी प्रेरित किया है।

लेखिका: मरियम खाकी, सिरमिक टाइल इस्फ़हान अराद ब्रांडिंग प्रमुख।



प्रोफ़ेसर वाहिद; बिज़नेस का मतलब है दृढ़ संकल्प और दृढ़ संकल्प के साथ भविष्य का निर्माण करना। मैंने हमेशा कहा है: जो व्यक्ति सही ढंग से संवाद करना जानता है, वह बिज़नेस के क्षेत्र में हमेशा विजयी होता है। बिज़नेस का मतलब सिर्फ़ ख़रीद-फ़रोख़्त करना नहीं, बल्कि बिक्री चैनल बनाना है। दृढ़ संकल्प के बिना।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

ओमान निर्यात द्वार ईरान के लिए एक सुनहरा अवसर



इस क्लिप को देखना मेरे लिए बहुत रोचक और ज्ञानवर्धक रहा, क्योंकि इसने ओमान की विदेश व्यापार क्षमताओं की एक व्यापक और सटीक तस्वीर पेश की। यह एक ऐसा देश है जो ईरान के साथ अपनी साझा समुद्री सीमा और होर्मुज जलडमरूमध्य में अपनी रणनीतिक स्थिति के कारण ईरान के लिए सुनहरे निर्यात अवसरों में से एक माना जाता है। जिस बात ने मेरा सबसे अधिक ध्यान खींचा, वह था इस देश का सफल आर्थिक प्रबंधन; लगभग 50 लाख की आबादी वाला यह देश, तेल संसाधनों की देर से खोज के बावजूद, 1990 के दशक में दोहरे अंकों में, यहाँ तक कि 3.4 प्रतिशत तक की आर्थिक वृद्धि हासिल करने में सक्षम रहा। आज, ओमान का वार्षिक निर्यात 63 अरब डॉलर से अधिक हो गया है, जिसका एक बड़ा हिस्सा वस्तुओं का पुनः निर्यात है, विशेष रूप से पूर्वी अफ्रीकी देशों को। यह अफ्रीकी बाजार के एक प्रमुख प्रवेश द्वार के रूप में ओमान के महत्व को दर्शाता है। ओमानी बाजार ने न केवल अपनी आर्थिक स्थिरता और विशिष्ट सीमा शुल्क कानूनों के कारण, बल्कि अपने लोगों की व्यावसायिक भावना के कारण भी ईरानी निर्यात के विकास के लिए एक उपयुक्त मंच प्रदान किया है। सीमेंट, केसर, औषधीय जड़ी-बूटियाँ, इमारती पत्थर, उच्च-गुणवत्ता वाले प्लास्टिक और पैकेज्ड खाद्य पदार्थ जैसे उत्पाद इस बाजार में आसानी से प्रवेश कर सकते हैं और यदि वे आवश्यक मानकों को पूरा करते हैं तो लंबे समय तक टिक सकते हैं। मुख्य बात यह है कि ओमानी लोगों का व्यापार के प्रति एक सकारात्मक और रणनीतिक दृष्टिकोण है; वे कई वस्तुओं को घरेलू उपभोग के लिए नहीं, बल्कि पुनः निर्यात के उद्देश्य से खरीदते हैं। इस दृष्टिकोण ने ईरानी व्यापारियों के लिए एक अनूठा अवसर प्रदान किया है। क्लिप के कुछ हिस्सों में यह भी उल्लेख किया गया था कि कुछ ओमानी कंपनियाँ अरब ब्रांडिंग के सफल मॉडल के आधार पर अपने निर्यात प्लेडफॉर्म डिजाइन कर रही हैं; एक ऐसा मुद्दा जो हमारे समूह के मार्ग की शुद्धता और प्रभावशीलता को इंगित करता है। संक्षेप में, ओमान न केवल एक उपभोक्ता बाजार है, बल्कि ईरान के लिए एक स्मार्ट निर्यात उछाल बिंदु भी है। ओमान की रणनीतिक स्थिति और व्यापारिक सोच ने इसे ईरानी निर्यातकों के लिए एक अनमोल अवसर बना दिया है। यहाँ का पुनः निर्यात मॉडल और आर्थिक स्थिरता, निर्यातकों के लिए स्थायी सफलता का मार्ग प्रशस्त करते हैं।

● लेखक: सईद सोनिया शोकर, अरब ब्रांडिंग व्यवसाय सलाहकार।

स्थिर गुणवत्ता

रॉयल जेली विशिष्ट बाजारों के लिए सटीक व्यापार

रॉयल जेली के घरेलू व्यापार में, दो कारक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं: पहला, आपूर्ति और पैकेजिंग प्रक्रिया में गुणवत्ता की स्थिरता, और दूसरा, उपभोक्ता तक डिलीवरी के क्षण तक कोल्ड चेन की स्थिरता। चूंकि रॉयल जेली एक जीवित और अत्यंत संवेदनशील उत्पाद है, इसलिए तापमान, प्रकाश या भंडारण समय में थोड़ा सा भी परिवर्तन इसके गुणों को प्रभावित कर सकता है। पेशेवर मानकों पर भरोसा करके और प्रतिबद्ध आपूर्तिकर्ताओं का चयन करके, हम इस उत्पाद की गुणवत्ता को उच्चतम स्तर पर बनाए रखने में सक्षम रहे हैं। दूसरी ओर, इस उत्पाद के उपभोग के लिए विशिष्ट बाजारों, जैसे पारंपरिक चिकित्सा उपचार केंद्र, प्रतिष्ठित औषधालय और पेशेवर उपभोक्ताओं की सटीक जानकारी ने भी इसके वितरण को लक्षित और प्रभावी तरीके से संभव बनाया है।

● लेखक: सैयद शाहबुद्दीन रुहानी, रॉयल जेली तेहरान अरब ब्रांडिंग के प्रमुख।

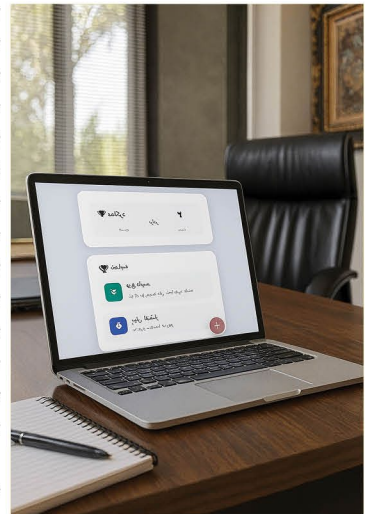


ट्रेड हाउस

प्रदर्शन प्रमाणपत्र अरब ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस में विकास का एक स्पष्ट मार्ग

अरब ब्रांडिंग के व्यावसायिक पोर्टल के "प्रदर्शन" अनुभाग में, व्यापारियों की पोस्ट अनुमोदन दर, प्रकाशन समय और दैनिक गतिविधि स्थिति जैसे संकेतक सटीक और तुरंत प्रदर्शित होते हैं। यह अनुभाग व्यापारियों को अपने प्रदर्शन की निरंतर निगरानी करने, कमजोरियों को दूर करने, प्रस्तुत सामग्री की गुणवत्ता में सुधार करने और व्यावसायिक विकास में तेजी लाने में मदद करता है। प्रदर्शन रिपोर्टों का दैनिक रिकॉर्ड रखना और इस अनुभाग में आँकड़ों पर ध्यान देना, अरब के साथ व्यापार में पेशेवर पथ की आवश्यकताएँ हैं, और प्रत्येक व्यापारी की प्रतिबद्धता, योजना और अधिक गंभीर परियोजनाओं और बाजारों में प्रवेश करने की तत्परता के स्तर को इंगित करते हैं। इस अनुभाग की जानकारी न केवल व्यक्तिगत मूल्यांकन के लिए एक उपकरण है, बल्कि परियोजना प्रबंधकों के साथ विश्वास बनाने और बड़े सहयोग के अवसरों का चयन करने का आधार भी है।

● लेखक: रजिया सौरी, अरब ब्रांडिंग की तकनीकी इकाई की कर्मचारी।



अरब ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.Aradsbranding.com

सतत प्रगति

निष्पक्ष व्यापार बेहतर जीवन

व्यवसाय केवल उत्पाद बेचना नहीं है; यह उत्पादन से लेकर ग्राहक संतुष्टि तक एक स्थायी मार्ग बनाने के बारे में है। मेरे रास्ते में सबसे महत्वपूर्ण रहा है "लक्षित बाजार को सही ढंग से समझना"। कई लोगों के पास एक अच्छा उत्पाद होता है, लेकिन वे यह नहीं जानते कि उसे कहाँ, किसे और किस भाषा में पेश करें। यहाँ पर ग्राहकों की ज़रूरतों का विश्लेषण और पैकेजिंग, कीमत, संदेश और यहाँ तक कि लॉन्च का समय भी महत्वपूर्ण हो जाता है। मैं हमेशा इस बात पर अड़ा रहा हूँ कि अगर किसी ग्राहक को लगता है कि आपने उसे सचमुच महत्व दिया है, तो वह न केवल खरीदेगा, बल्कि आपका ब्रांड एंबेसडर भी बनेगा। व्यवसाय का अर्थ है एक ऐसा रिश्ता बनाना जो दोनों पक्षों के लिए लाभदायक हो, न कि केवल एक क्षणिक लेन-देन। जब मैंने व्यवसाय में प्रवेश किया, तो मैंने सीखा कि धैर्य और दृढ़ता किसी भी पूँजी से ज़्यादा मूल्यवान हैं, अवसर हमेशा बंद दरवाजों के पीछे नहीं होते; कभी-कभी आपको बस और अधिक प्रयास करने की ज़रूरत होती है ताकि दरवाज़ा अपने आप खुल जाए। व्यवसाय में, वह व्यक्ति अधिक सफल होता है जो पहले अपने विकास के बारे में सोचता है, फिर लाभ के बारे में। क्योंकि जब आप खुद बढ़ते हैं, तो लाभ आपके पास आता है। सफलता का मूल मंत्र है समझदारी, सेवा और लगातार सुधार।

● लेखक: अकरम सोलतनज़ादेह, अरब ब्रांडिंग सहृद व्यापारी।



स्मार्ट इंटरैक्शन सुरक्षित डिलीवरी



खरीद के साथ वित्तीय मामलों पर समझौता

आपूर्तिकर्ताओं के साथ आपका व्यवहार व्यवसाय की सफलता का एक महत्वपूर्ण कारक है। आपूर्तिकर्ताओं के साथ बातचीत करते समय, आपको आपूर्तिकर्ता के साथ एक विशेष स्थान प्राप्त करने के लिए अन्य खरीदारों से अलग दृष्टिकोण अपनाने की आवश्यकता होती है। इस रास्ते पर पहली आम गलती वित्तीय बातचीत बहुत जल्दी शुरू करना है। एक पेशेवर व्यापारी को आपूर्तिकर्ता का विश्वास जीतने के लिए किसी भी छूट या विशेष शर्तों की मांग करने से पहले कई सफल और नियमित खरीदारी करनी चाहिए। तभी वह अपने क्रय इतिहास और व्यावहारिक प्रतिबद्धता पर भरोसा करके बेहतर वित्तीय शर्तों की मांग कर सकता है; जिसमें कैश ऑन डिलीवरी या मासिक या त्रैमासिक बिलिंग का अनुरोध करना शामिल है। एक और आम गलती निर्माता से सीधे खरीदारी पर ज़ोर देना है; जबकि कई बैंकर और बिचौलिया निर्माताओं से धोक में खरीदारी करके और माल की पैकेजिंग और श्रेडिंग में विविधता लाकर कहीं अधिक किफायती और लचीले विकल्प हो सकते हैं। ये बिचौलिया न केवल वित्तीय छूट में आगे होते हैं, बल्कि उनके पास उधार या विश्वास पर बेचने की संभावना भी होती है। आपूर्तिकर्ता चुनते समय, न केवल प्रत्यक्ष होने पर ध्यान देना चाहिए, बल्कि आपूर्ति की शक्ति, भुगतान शर्तों में लचीलापन, उत्पाद विविधता और दीर्घकालिक सहयोग प्रतिबद्धता भी अधिक महत्वपूर्ण हैं। इसके अलावा, आपूर्तिकर्ताओं की बहुलता बनाने से व्यापारी अपने लक्षित समुदाय का विस्तार कर सकता है और विभिन्न रुचियों और वित्तीय क्षमताओं वाले ग्राहकों की ज़रूरतों को पूरा कर सकता है। दूसरी ओर, यह बहुलता किसी विशिष्ट आपूर्तिकर्ता पर निर्भरता और अपव्यय या दुरुपयोग जैसी चिंताओं में बाधा उत्पन्न करेगी। कई आपूर्तिकर्ताओं को खोजने के लिए, निम्नलिखित जैसी मुफ्त विज्ञापन साइटें और इसी तरह के अन्य प्लेटफॉर्म अच्छे संसाधन हो सकते हैं। साथ ही, आपूर्तिकर्ताओं के साथ पारदर्शिता और समय-समय पर सेवाएं बनाए रखना विश्वास और सहयोग को मजबूत करता है। बाजार की बदलती परिस्थितियों के अनुसार लचीली रणनीतियाँ अपनाना और नए अवसरों के प्रति सतर्क रहना भी आवश्यक है। अंततः, एक मजबूत आपूर्तिकर्ता नेटवर्क व्यापार को स्थिरता, गुणवत्ता और प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्रदान करता है। साथ ही, तकनीकी सहयोग और नियमित समीक्षा से आपूर्ति श्रृंखला में सुधार सुनिश्चित किया जा सकता है।

● लेखक: ज़हरा ज़ारे, कृषि उपकरण व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।

उपयोगी व्यवसाय

1



बादाम निर्यात सेहत और व्यापार जोड़ता है।

बादाम सबसे मूल्यवान कृषि निर्यात उत्पादों में से एक है, जो अपने लाभकारी फैटी एसिड, विटामिन ई और एंटीऑक्सीडेंट यौगिकों के कारण दुनिया भर के घरों के भोजन के साथ-साथ दवा और स्वास्थ्य उद्योगों में भी एक विशेष स्थान रखते हैं। प्रत्यक्ष उपभोग के अलावा, इस उत्पाद का व्यापक रूप से बादाम दूध, बादाम मक्खन, खाद्य पूरक, लोशन और त्वचा देखभाल क्रीम के उत्पादन में उपयोग किया जाता है। बादाम उपभोग और प्रसंस्करण के प्रमुख केंद्रों में से एक होने के नाते, भारत पेशेवर निर्यातकों के लिए एक महत्वपूर्ण गंतव्य है। और इसके लिए नियमित आपूर्ति और बाजार ज्ञान की आवश्यकता होती है। इसके अतिरिक्त, गुणवत्ता नियंत्रण और निरंतर नवाचार बादाम के निर्यात में प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त बनाए रखने के लिए आवश्यक हैं।

● लेखक: सादिक नेमाती, बादाम निदेशक, इंडिया अराद ब्रांडिंग।

सहनशीलता

2



वैश्विक बाजार के लिए टिकाऊ भोजन

पशु प्रोटीन के एक मूल्यवान स्रोत के रूप में, टूना का कई देशों के खाद्य पदार्थों में एक विशेष स्थान है। उच्च तापमान वाली डिब्बाबंदी प्रक्रिया के कारण, इस उत्पाद की शेल्फ लाइफ लंबी होती है और रासायनिक परिरक्षकों की आवश्यकता के बिना इसका प्राकृतिक स्वाद बरकरार रहता है। इसी विशेषता के कारण टूना ने खाद्य निर्यात के क्षेत्र में और अंतर्राष्ट्रीय संगठनों तथा चैन स्टोर्स के पोषण कार्यक्रमों में एक विशेष स्थान प्राप्त किया है। अपनी उच्च मांग और विविध उपभोक्ता रुचियों के कारण, संयुक्त अरब अमीरात पेशेवर निर्यातकों के लिए एक महत्वपूर्ण लक्षित बाजार है। संयुक्त अरब अमीरात में टूना के लिए निरंतर बढ़ती मांग और उच्च गुणवत्ता मानकों के कारण, निर्यातकों के लिए यह बाजार अत्यंत प्रतिस्पर्धात्मक और अवसरपूर्ण साबित हो रहा है। इसके अलावा,

● लेखक: अब्बास गफ्फारपुर, यूएई टूना के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

चुनाव में लालित्य

3



निर्यात में गुणवत्ता, चयन में सुंदरता

अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में कंबलों का परिवहन करते समय, गुणवत्ता और उपभोक्ता सुविधा बनाए रखने के लिए कच्चे माल के प्रकार, रेशों और एलर्जी-रोधी मानकों पर ध्यान देना बेहद ज़रूरी है। लेकिन बात सिर्फ तकनीकी गुणवत्ता तक ही सीमित नहीं है। कंबल निर्यात में, पैकेजिंग डिज़ाइन, गंतव्य सीमा शुल्क स्वच्छता मानक, भंडारण विधियाँ और यहाँ तक कि गंतव्य देश की सांस्कृतिक रुचियाँ भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं। कंबल उन वस्तुओं में से एक हैं जो आवश्यक वस्तुओं की सूची में शामिल हैं, उपहार के रूप में दिए जा सकते हैं, और सर्दियों या मानवीय सहायता जैसे विशेष अवसरों पर उपयोग किए जाते हैं। इसलिए, एक पेशेवर व्यवसायी को इस उत्पाद को बेहतर ढंग से पेश करने के लिए विभिन्न विपणन क्षमताओं और बिचौलियों का लाभ उठाने में सक्षम होना चाहिए। प्रतिष्ठित निर्माताओं के साथ सहयोग, पैकेजिंग प्रक्रिया पर सटीक नियंत्रण और अंतर्राष्ट्रीय मानकों का पालन, कंबल निर्यात बाजारों में सफल प्रवेश के लिए आवश्यक शर्तें हैं। अराद ब्रांडिंग में, ये सभी कदम एक पेशेवर दृष्टिकोण, विशेषज्ञ सहायता और लक्षित बाजार पर नज़र रखते हुए उठाए जाते हैं ताकि स्थायी और लाभदायक निर्यात सुनिश्चित हो सके। अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में कंबल भेजते समय, गुणवत्ता और उपभोक्ता की सुविधा बनाए रखने के लिए रेशों के प्रकार और एलर्जी-रोधी मानकों पर ध्यान देना बहुत ज़रूरी है। साथ ही, सांस्कृतिक अनुकूलता और मौसमी मांगों को समझना निर्यात रणनीति को और अधिक प्रभावी बनाता है। इसके अलावा, लॉजिस्टिक्स की सुव्यवस्था और समयबद्ध वितरण निरंतर ग्राहक संतुष्टि और प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त के लिए अनिवार्य हैं।

● लेखक: मसूद रूही, चाइना ब्लैकटर्स के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।

ईजीनियर धोरवानी: सफल व्यवसाय का अर्थ है बाजार की ज़रूरतों को सही ढंग से पहचानना और उचित गुणवत्ता के साथ समय पर प्रतिक्रिया देना। निर्यात में, केवल उत्पाद ही मायने नहीं रखता; उसे कैसे वितरित किया जाता है, प्रभावी संचार और पेशेवर विश्वसनीयता ही रास्ता तय करते हैं। सही रणनीति और निरंतर सुधार के,



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/9891908088

ब्रांड पर ध्यान केंद्रित करें प्लेसमेंट



अराद ब्रांडिंग के सीईओ की फूलों और पौधों के प्रतिनिधि के साथ बैठक

अतीत में आयोजित मूल्यवान और प्रभावशाली बैठकों में से एक, आर्बर् डे के अवसर पर अराद ब्रांडिंग के सीईओ और फूलों व पौधों के क्षेत्र में सक्रिय व्यापारियों के एक समूह की उपस्थिति में आयोजित एक बैठक थी। पूरी तरह से व्यावहारिक और अनुभव-उन्मुख दृष्टिकोण के साथ, इस बैठक ने विचारों के आदान-प्रदान, अनुभवों के आदान-प्रदान और फूलों व पौधों के उत्पादों के व्यापार के मार्ग में आने वाली चुनौतियों और अवसरों की जाँच के लिए एक उपयुक्त मंच प्रदान किया। बैठक की शुरुआत में, कॉम्प्लेक्स के सीईओ ने दूसरों के अनुभव से लाभ उठाने के महत्व का उल्लेख करते हुए इस बात पर जोर दिया कि व्यापारियों की वार्ता में उठाए गए कई मुद्दों वर्षों के क्षेत्रीय अनुभव का परिणाम हैं और इन बिंदुओं को दूसरों तक पहुँचाने से कई लोगों के लिए व्यापार का मार्ग सुगम हो सकता है। इस बैठक में उठाए गए सबसे महत्वपूर्ण विषयों में से एक विशेष दिनों और अवसरों पर आपूर्ति की समस्याएँ थीं, जो कीमतों में भारी उतार-चढ़ाव और व्यापार समझौतों को बाधित कर सकती हैं। इस संबंध में, यह सुझाव दिया गया कि अराद ब्रांडिंग निर्यात के लिए आपूर्ति श्रृंखला में स्थिरता

सुनिश्चित करने के लिए कुछ उच्च-उपभोग वाले क्षेत्रों में आपूर्ति संरचना में सीधे प्रवेश करें। एक अन्य महत्वपूर्ण विषय एकल-उत्पाद विक्री पर चर्चा थी, जो पहली नज़र में लाभदायक लग सकती है, लेकिन समय लेने वाली और प्रशासनिक उलझनों के कारण प्रमुख ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित करने में बाधा उत्पन्न कर सकती है। इस संदर्भ में, इस बात पर जोर दिया गया कि ऐसे ऑर्डर विश्वसनीय व्यक्तियों को सौंपे जाने चाहिए और व्यापारी को अपनी ऊर्जा उच्च क्षमता वाले बाज़ारों पर खर्च करनी चाहिए। बैठक के एक अन्य भाग में, विशिष्ट उत्पाद चयन के मुद्दे पर चर्चा की गई और यह सुझाव दिया गया कि किसी विशिष्ट उत्पाद पर ध्यान केंद्रित करना और उसका विशिष्ट संदर्भ बनने का प्रयास करना, कई उत्पादों में बिखर जाने की तुलना में अधिक सफल है। इस बैठक ने न केवल मौजूदा चुनौतियों पर प्रकाश डाला, बल्कि नए अवसरों की खोज और साझेदारी के मार्ग भी खोले, जिससे अराद ब्रांडिंग और क्षेत्रीय व्यापारियों के बीच।

● लेखक: सईद होज्जत-उल-इस्लामी, अराद ब्रांडिंग में औषधीय पादप अर्क के निदेशक।

ब्रांड प्रतिष्ठा

1



ओमान को खाद्य उत्पादों का सफल निर्यात

अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों में प्रसंस्कृत खाद्य उत्पादों की आपूर्ति के लिए खाद्य सुरक्षा मानकों, समाप्ति तिथियों और पैकेजिंग का अनुपालन आवश्यक है। फ़ारस की खाड़ी के देशों, विशेषकर ओमान में, उपभोक्ता स्वास्थ्य और प्रसंस्करण गुणवत्ता के प्रति अत्यधिक संवेदनशीलता है। स्वच्छता नियंत्रण, तकनीकी विशिष्टताओं या भंडारण स्थितियों में कोई भी कमी ब्रांड की प्रतिष्ठा को धूमिल कर सकती है। अराद ब्रांडिंग में, हम गंतव्य देश के आयात कानूनों को समझकर और प्रतिबद्ध निर्माताओं के साथ सहयोग करके मानक गुणवत्ता और बाज़ार अपील वाले उत्पाद प्रदान करते हैं। यह सुनिश्चित करना कि हर उत्पाद उच्चतम गुणवत्ता और सुरक्षा मानकों पर खरा उतरे, हमारी प्राथमिकता है।

● लेखक: मोहम्मद राजा दागिस्तानी, ओमान प्रसंस्कृत खाद्य उत्पाद प्रबंधक, अराद ब्रांडिंग।

सीमाहीन व्यापार

2

वैश्विक व्यापार की सीमाओं को तोड़ें।

व्यापार सीमाओं की सीमाओं को तोड़ने की कला है; जहाँ दृढ़ विश्वास, अधिक प्रयास और वैश्विक दृष्टिकोण सपनों को मूर्त लाभ और वास्तविकता में बदल देते हैं। इस पथ पर, एक सच्चा व्यवसायी वह होता है जो न केवल बाज़ार को जानता है, बल्कि भविष्य का निर्माण भी करता है। वह जानता है कि निर्णय लेने में साहस और गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता के बिना सतत विकास संभव नहीं है। अराद ब्रांडिंग में, हम यह मार्ग प्रशस्त करते हैं ताकि व्यवसायी वैज्ञानिक और अंतर्राष्ट्रीय समर्थन के साथ वैश्विक अर्थव्यवस्था में अपनी भूमिका निभा सकें। वैश्विक व्यापार की राह पर एक छोटा सा कदम भी, अगर वह बाज़ार की ज़रूरतों और उपभोक्ता संस्कृति की सही समझ के साथ उठाया जाए, तो ब्रांडिंग में एक महत्वपूर्ण मोड़ बन सकता है। यह समझना कि हर कदम रणनीति और नवाचार से भरा हो, सफलता की कुंजी है। सफलता की असली जीत, लगातार सीखने और अनुकूलन में निहित होती है।

● लेखक: अलीरज़ा हाजी हुसैनी, तेहरान डो के प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।



निर्यात गुणवत्ता

3



निर्यात फर्श के उत्पादन में सामग्रियों का महत्व

सामग्री के प्रकार के आधार पर, फर्श नमी, चर्पण या आग के प्रति अलग-अलग प्रतिक्रिया करता है, और यह लागत और बाज़ार की मांग को प्रभावित करता है। निर्यात बाज़ारों में, गुणवत्तापूर्ण, टिकाऊ और दिखने में आकर्षक फर्श का चयन विक्री की सफलता में निर्णायक भूमिका निभाता है। अराद ब्रांडिंग में, हम लक्षित बाज़ार की उत्पाद विशेषताओं और आवश्यकताओं की सटीक पहचान करके तकनीकी मानकों और आर्थिक दोनों ही दृष्टि से प्रतियोगी फर्श प्रदान करने का प्रयास करते हैं। यह सावधानीपूर्वक चयन एक स्थायी प्रतिस्पर्धात्मक लाभ बनाने में मदद करता है। सही सामग्री चयन से ग्राहक विश्वास और ब्रांड की विश्वसनीयता भी बढ़ती है। साथ ही, निरंतर नवाचार और गुणवत्ता नियंत्रण से बाज़ार में स्थिरता सुनिश्चित होती है। इसके अलावा, पर्यावरणीय मानकों का पालन कर हम सतत विकास और सामाजिक जिम्मेदारी को भी प्राथमिकता देते हैं।

● लेखक: अलीरज़ा शाहजैदी, फ़्लोरिंग मैनेजर, इस्फ़हान अराद ब्रांडिंग।

प्रोफ़ेसर वाहिद: व्यवसाय में, पहला सिद्धांत बाज़ार की ज़रूरतों को सटीक रूप से पहचानना है, और दूसरा सिद्धांत उन ज़रूरतों पर प्रभावी ढंग से प्रतिक्रिया देने में सक्षम होना है। अगर इन दोनों सिद्धांतों का पालन नहीं किया गया, तो सबसे अच्छे और उच्चतम गुणवत्ता वाले उत्पाद के भी ग्राहक नहीं होंगे।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



व्यापारियों के लिए सफलता का रहस्य

प्रोफेसर टालिया ने नए व्यवसाय मालिकों की एक आम समस्या के बारे में बताया; चरण में प्रवेश करते ही परिणाम देती हैं। बहुत से लोग केवल निर्णय लेने के चरण में ही अटके रहते हैं और कार्यान्वयन न करने से परिणाम की उम्मीद करते हैं। मुख्य जोर इस बात पर था कि सफलता सबसे पहले और सबसे महत्वपूर्ण रूप से ग्राहक पर निर्भर करती है। न तो शिक्षा, न ही पूँजी, न ही उत्पाद की गुणवत्ता, ग्राहक होने जितना महत्वपूर्ण है। डॉक्टरों, वकीलों और निर्माताओं के उदाहरण दिए गए, जो अपनी उच्च क्षमताओं और योग्यताओं के बावजूद, ग्राहक न होने के कारण आय नहीं कर पाते। एक और महत्वपूर्ण मुद्दा यह था कि सभी को अपनी वर्तमान क्षमताओं से पैसा कमाना चाहिए। अगर किसी व्यक्ति में सिर्फ "विश्वसनीयता"

जैसी कोई सकारात्मक विशेषता है, तो यह विशेषता भी व्यवसाय का आधार बन सकती है। बस अपना परिचय देना, विज्ञापन देना और सही दिशा में आगे बढ़ना ही काफी है। सब कुछ सही होने का इंतजार करके फिर शुरुआत करना सही नहीं है। एक और मुद्दा उन लोगों के बारे में उठाया गया जिन्होंने सेवाएँ प्राप्त की हैं, लेकिन कार्यान्वयन चरण में प्रवेश नहीं किया है। कार्यकारी टीमों से यह अपेक्षा नहीं की जानी चाहिए कि वे निवोक्ता के स्पष्ट निर्देशों और भागीदारी के बिना परियोजना को एकतरफा आगे बढ़ाएँ।

लेखक: एसाईल दानेश, अराद ब्रांडिंग बिज़नेस कंसल्टेंट।

स्मार्ट आपूर्ति

खुफिया जानकारी बाजार की शक्ति प्रदान करती है

गहन बाजार ज्ञान और व्यापक आपूर्ति नेटवर्क के साथ, यह घरेलू और विदेशी बाजारों में इस रणनीतिक उत्पाद की बेहतर गुणवत्ता, प्रतिस्पर्धी मूल्य निर्धारण और समय पर डिलीवरी सुनिश्चित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। कृषि उत्पादों के क्षेत्र में, कटाई का समय, छटाई की विधि, भंडारण की स्थिति और परिवहन मार्ग का चुनाव, ये सभी कारक हैं जो शेल्फ लाइफ, कीमत और खरीदार की संतुष्टि को प्रभावित करते हैं। अराद ब्रांडिंग में, हम ऐसे प्याज़ उपलब्ध कराने का प्रयास करते हैं जो न केवल ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करें, बल्कि इन कारकों को ठीक से समझकर और लक्षित बाजार को सटीक रूप से पहचानकर अंतर्राष्ट्रीय बाजार में प्रतिस्पर्धा करने की क्षमता भी रखें। इसी दृष्टिकोण के साथ, हमारा उद्देश्य केवल निर्यात नहीं, बल्कि ब्रांड विश्वसनीयता और दीर्घकालिक साझेदारी स्थापित करना भी है। हम निरंतर नवाचार और गुणवत्ता सुधार के माध्यम से वैश्विक मानकों को पूरा करते हुए, ग्राहकों के विश्वास को जीतने और बाजार में अपनी मजबूत पकड़ बनाए रखने का प्रयास कर रहे हैं।

● लेखक: इस्सा वाहेदी, अराद ब्रांडिंग प्याज़ व्यापारी।



निर्यात उत्पाद

निर्यातित दवाओं की गुणवत्ता में रसद की भूमिका

व्यवसाय शुरू करना व्यवसाय से भी ज्यादा कठिन होता है, क्योंकि पहली चुनौतियाँ बाजार में नहीं, बल्कि हमारे मन में बनती हैं। असफलता का डर, अनुभव की कमी, पूँजी की कमी या भविष्य की चिंताएँ ऐसी बाधाएँ हैं जिन्हें अगर हम पार नहीं करते, तो हम कभी भी उस राह पर नहीं चल पाएँगे। लेकिन एक बार पहला कदम उठाने के बाद, रास्ता धीरे-धीरे साफ़ होता जाता है। अराद ब्रांडिंग परिसर में संगठनात्मक सहयोग, निरंतर प्रशिक्षण और अनुभवी लोगों की संगति ने हर नए व्यक्ति के लिए वास्तविक विकास का अवसर प्रदान किया है। जैसे ही आपको विश्वास हो जाता है कि आप कर सकते हैं, आपने व्यवसाय का आधा रास्ता तय कर लिया है। व्यवसाय की शुरुआत आत्मविश्वास से होती है, और पहला कदम ही सफलता की दिशा में सबसे निर्णायक होता है।

● लेखक: इस्सा मीर-अल्लाई, इस्फ़हान पाइप कनेक्शन्स के प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

पेशेवर रूप

मूल्य-संचालित निर्यातक इच्छुक व्यापारी

इस युग में, जब बाजार आपस में जुड़े हुए हैं, व्यापार एक कला बन गया है जिसके लिए ज्ञान, साहस और नई अंतर्दृष्टि की आवश्यकता होती है। अराद ब्रांडिंग में, हमारा मानना है कि इस मार्ग पर हर कदम व्यक्तिगत और संगठनात्मक विकास और उत्कृष्टता का एक अवसर है; उत्पादन प्रक्रियाओं में सुधार और मानकीकरण से लेकर नई निर्यात रणनीतियों के उपयोग तक, हमारे सभी प्रयास ग्राहकों के लिए अतिरिक्त मूल्य सृजन और वैश्विक बाजारों में स्थानीय उत्पादों की स्थिति को मजबूत करने पर केंद्रित हैं। यह व्यापक और दूरदर्शी दृष्टिकोण न केवल आज की ज़रूरतों को पूरा करता है, बल्कि व्यापार के क्षेत्र में एक स्थायी और सफल भविष्य के निर्माण के लिए एक प्रकाश स्तंभ भी माना जाता है। वैश्विक क्षमताओं के साथ स्थानीय ताकत का संगम ही हमारी निर्यात सफलता की कुंजी है।

● लेखक: फ़तेमेह रबीई तवसल, स्टेराइल पैक प्रमुख, हमीदान अस्पताल, अराद ब्रांडिंग।



कुवैत स्वर्ण बाज़ार स्मार्ट निर्यात और टिकाऊ मुनाफ़ा



कुवैत फ़ारस की खाड़ी के तट पर स्थित छोटे देशों में से एक है, जिसका क्षेत्रफल सीमित होने के बावजूद, प्रति व्यक्ति आय दर दुनिया में सबसे ज़्यादा है और इसे हमेशा से ईरानी वस्तुओं के लिए एक उपयुक्त गंतव्य के रूप में जाना जाता रहा है। अपनी पारंपरिक प्रवृत्तियों के बावजूद, इस देश के लोग ईरानी वस्तुओं में गहरी रुचि रखते हैं और ईरान के साथ उनके व्यापारिक संबंध इस्लामी क्रांति से भी पहले के हैं। उच्च तेल आय और व्यापक सब्सिडी प्राप्ति को देखते हुए, कुवैती परिवारों की औसत मासिक आय लगभग 3,500 से 4,500 अमेरिकी डॉलर होने का अनुमान है, जो देश के उपभोक्ताओं के लिए उच्च क्रय क्षमता प्रदान करता है। हालाँकि, वे अपनी खरीदारी में बहुत सावधानी बरतते हैं और वस्तुओं की गुणवत्ता और पैकेजिंग के प्रकार के प्रति संवेदनशील होते हैं। कुवैती लोगों के पसंदीदा सामानों में केसर, शहद, कालीन और ईरानी हस्तशिल्प जैसे पारंपरिक उत्पाद एक विशेष स्थान रखते हैं, लेकिन वे इन वस्तुओं को स्टाइलिश, आधुनिक और सम्मानजनक पैकेजिंग में प्रस्तुत किए जाने की अपेक्षा रखते हैं। आयात के संदर्भ में, कुवैती व्यापारी मुख्य रूप से ऐसे उत्पादों की तलाश में रहते हैं जिन्हें वे अपने घरेलू बाजार में आसानी से बेच सकें। रसद के लिहाज से, कुवैत तक माल भेजना आसान और सस्ता है, और माल भेजने के लिए कई रास्ते उपलब्ध हैं, जिनमें बंदर अब्बास, बुशहर, खोरमशहर और यहाँ तक कि केशम भी शामिल हैं। एक आधिकारिक सीमा होने से निकासी प्रक्रिया पूर्वानुमानित और कार्यक्रमबद्ध भी हो जाती है। हालाँकि कुवैत एक छोटा देश है, ईरान के विदेशी व्यापार में इसका महत्व बहुत अधिक है, क्योंकि इसके लोग केवल मूल्य निर्धारण के लिए नहीं, बल्कि उपभोग के लिए सामान खरीदते हैं। दूसरी ओर, कुवैत को कतर, बहरीन और सऊदी अरब जैसे अन्य खाड़ी सहयोग परिषद (जीसीसी) देशों के बाजारों का प्रवेश द्वार माना जाता है, और कुवैती ग्राहकों के साथ एक स्थिर संबंध स्थापित करने से इस क्षेत्र के अन्य देशों में निर्यात का विस्तार हो सकता है। कुवैत न केवल ईरानी वस्तुओं के लिए एक संभावनाओं से भरा बाज़ार है, बल्कि खाड़ी क्षेत्र के अन्य देशों में व्यापार विस्तार के लिए एक रणनीतिक प्रवेश द्वार भी है। इसके साथ ही, कुवैत में ब्रांड निर्माण और दीर्घकालिक साझेदारी की संभावनाएँ भी अत्यधिक उत्साहजनक हैं।

● लेखक: एलाहेह अराम, अरद ब्रांडिंग में व्यवसाय सलाहकार।

स्वास्थ्य व्यवसाय

1

वैश्विक स्वास्थ्य बाज़ारों में ईरानी काली मिर्च की भूमिका

निर्यात किसी देश की आर्थिक वृद्धि में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं और रोज़गार बढ़ाने, विदेशी मुद्रा अर्जित करने और देश की वित्तीय स्थिति को मज़बूत करने में मदद कर सकते हैं। औषधीय पौधों के क्षेत्र में ईरान की व्यापक क्षमताओं और उनके अद्वितीय चिकित्सीय गुणों को देखते हुए, इन उत्पादों का निर्यात वैश्विक बाज़ारों में एक बड़ा हिस्सा हासिल कर सकता है। गुणवत्ता मानकों को स्थापित करना, आपूर्ति श्रृंखला का विकास करना और लक्षित बाज़ारों को सही ढंग से लक्षित करना उन उपायों में से हैं जो औषधीय पादप उद्योग में ईरान की स्थिति को मज़बूत करेंगे। दूसरी ओर, स्थानीय उत्पादकों का समर्थन करना और उन्हें निर्यात नेटवर्क से जोड़ना इस उद्योग की स्थिरता में महत्वपूर्ण योगदान देगा। औषधीय पौधों के निर्यात से न केवल ईरान की अर्थव्यवस्था को लाभ होगा, बल्कि यह देश को प्राकृतिक चिकित्सा और जैविक उत्पादों के वैश्विक केंद्र के रूप में भी।

● लेखक: फ़तेमेह मोहम्मदी माज्ज़, पुनेह सेमनार अरद ब्रांडिंग प्रमुख।



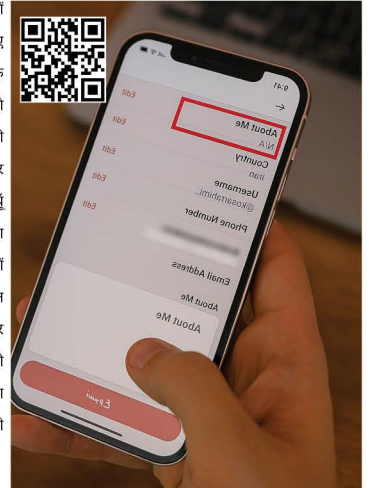
आवेदन

2

अंतरराष्ट्रीय स्तर पर मान्यता प्राप्त पेशेवर बायो

अरद ब्रांडिंग ऐप में, "मेरे बारे में" अनुभाग विदेशी व्यवसायियों और परियोजना प्रबंधकों के सामने अपना परिचय देने के लिए एक मंच है। यदि आप इस अनुभाग को सटीक और पेशेवर तरीके से भरते हैं, तो आप दर्शाते हैं कि आप अपने व्यक्तिगत ब्रांड को महत्व देते हैं। अध्ययनों से पता चला है कि पूर्ण बायोडेटा वाली प्रोफ़ाइल 5 गुना ज़्यादा देखी जाती है और उन्हें ज़्यादा संचार और निर्यात के अवसर मिलते हैं। इसलिए इस अनुभाग को यहाँ ही न छोड़ें; एक पेशेवर के रूप में पहचानें जाएँ। अरद ब्रांडिंग ऐप में "बायो" अनुभाग प्रत्येक व्यवसायी की पृष्ठभूमि, क्षमताओं और विशेषज्ञता के क्षेत्र का सटीक परिचय देने का एक स्थान है। यह अनुभाग जितना अधिक सावधानीपूर्वक और पेशेवर रूप से लिखा जाएगा, अंतरराष्ट्रीय दर्शकों की नज़र में व्यक्ति की विश्वसनीयता उतनी ही अधिक होगी। कई मामलों में, सहयोग करने का प्रारंभिक निर्णय इस संक्षिप्त लेकिन महत्वपूर्ण जानकारी के आधार पर लिया जाता है।

● लेखक: रज़ीह सौरी, अरद ब्रांडिंग तकनीकी इकाई कर्मचारी।



अरद ब्रांडिंग आवेदन पता: AradBranding.com

साथ निर्यात

3

स्वस्थ निर्यात-ग्रेड सूखे स्वर्ण सेब

सूखे सेबों में उच्च पोषण मूल्य होता है और ये विटामिन, खनिज और फाइबर से भरपूर होते हैं। यह स्वास्थ्यवर्धक नाश्ता भरपूर ऊर्जा प्रदान करता है और अस्वास्थ्यकर नाश्ते का एक अच्छा विकल्प है। आज के वैश्विक बाज़ार में, उपभोक्ता ऐसे उत्पादों की तलाश में हैं जो उनके स्वास्थ्य की रक्षा करें और साथ ही स्वच्छ, मानक और टिकाऊ पैकेजिंग में उपलब्ध हों। सूखे सेब बाज़ार में इसी बिंदु पर चमकते हैं। घरेलू उत्पादन क्षमता, बागवानी के साथ सीधे संवाद, चरण-दर-चरण गुणवत्ता नियंत्रण और अरद ब्रांडिंग की निर्यात क्षमता का उपयोग करके, हम इस उत्पाद को ईरान के निर्यात क्षेत्र में स्थापित करने में सक्षम हुए हैं। हमारा लक्ष्य ईरानी सूखे सेबों को न केवल एक उपयोगी खाद्य पदार्थ के रूप में, बल्कि वैश्विक बाज़ारों में गुणवत्ता और स्वास्थ्य के प्रतीक के रूप में भी मान्यता दिलाना है। इस उत्पाद के गुणों के बारे में जागरूकता बढ़ाने और इसे नए बाज़ारों में पेश करने से स्वास्थ्य-उन्मुख साथ निर्यात में ईरान की हिस्सेदारी में उल्लेखनीय वृद्धि हो सकती है। ईरानी सूखे सेब: गुणवत्ता, स्वास्थ्य और निर्यात का सुनहरा संगम। सूखे सेबों पोषण का एक गुप्त खज़ाना हैं। इनमें प्रचुर मात्रा में विटामिन, खनिज, फाइबर और प्राकृतिक एंटीऑक्सीडेंट होते हैं जो शरीर को ऊर्जा देने के साथ-साथ दीर्घकालिक स्वास्थ्य में भी मदद करते हैं। आधुनिक जीवनशैली में जहाँ तेज़ रफ़्तार के चलते लोग स्वास्थ्यवर्धक विकल्पों की तलाश में रहते हैं, सूखे सेब।

● लेखक: शाहीन गोरगानी, पश्चिम अज़रबैजान सूखे सेब प्रमुख, अरद ब्रांडिंग।

प्रोफ़ेसर तालिया: सफल निर्यात की शुरुआत अच्छे उत्पाद से नहीं, बल्कि लक्षित बाज़ार की सटीक समझ से होती है। निर्यात के सिद्धांतों में, पूर्वानुमान लगाने, उपभोग की संस्कृति के अनुकूल ढलने और आपूर्ति की निरंतरता सुनिश्चित करने की क्षमता निर्णायक होती है। प्रोफ़ेसर तालिया: सफल निर्यात की शुरुआत अच्छे उत्पाद से नहीं।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अरद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

परिचय से लेकर आंदोलन और सफलता तक

AradBranding.com

मूल फूल

1



व्यापार में गोपनीयता सफलता के लिए ज़रूर है

व्यवसाय की राह पर, कई नए लोगों के सामने सबसे बड़ी मानसिक बाधाओं में से एक है खुद को अभिव्यक्त करने और परिचय देने का डर। बहुत से लोग सोचते हैं कि व्यवसायी बनना चुपचाप और गुप्त रूप से होना चाहिए; एक बंद कमरे में, बिना किसी शोर-शराबे के, जब तक कि एक दिन अचानक उन्हें सफलता न मिल जाए और फिर वे कहते हैं: मैं व्यवसायी बन गया। लेकिन व्यवसाय की वास्तविकता इस अलग-अलग मानसिकता से परे है। व्यवसाय उपस्थिति का एक क्षेत्र है; एक ऐसा स्थान जहाँ लोग दिखाई देते हैं, परिचय देते हैं, संबंध बनाते हैं। दुर्भाग्य से, बहुत से लोग, खासकर शुरुआत में, दूसरों की आलोचना या असफलता के डर से खुद को व्यवसायी के रूप में पेश करने से बचते हैं। जबकि सफलता मूल रूप से अभिव्यक्ति के क्षण से शुरू होती है। वह क्षण जब कोई व्यक्ति साहसपूर्वक खुद को दूसरों के सामने प्रकट करता है और कहता है: मैं आया हूँ, मैं इस क्षेत्र में काम करता हूँ, मैं इस उत्पाद का व्यवसायी हूँ। मुझे याद है एक दिन किसी सोशल नेटवर्क पर, अपनी जीवनी में एक साधारण वाक्य लिखकर कि "मैं एक फ़्लोरिंग व्यापारी हूँ", कुछ दिनों बाद मैंने अमीरात के एक विदेशी आपूर्तिकर्ता के साथ बातचीत शुरू की और उस संबंध के परिणामस्वरूप एक गंभीर अनुबंध हुआ। अगर उस समय यह परिचय न हुआ होता, तो निस्संदेह यह अवसर हाथ से निकल जाता। व्यावसायिक व्यवसाय के क्षेत्र में प्रवेश करने के लिए परिचय सबसे सरल लेकिन सबसे महत्वपूर्ण कदम है। गोपनीयता न केवल ग्राहकों को आकर्षित करने में बाधा डालती है, बल्कि लोगों को आपूर्तिकर्ताओं, व्यावसायिक साझेदारों और यहाँ तक कि व्यावसायिक सहयोगियों के साथ संवाद करने के अवसर से भी वंचित करती है। मनोवैज्ञानिक दृष्टिकोण से, यह कहना होगा कि बचपन में बनी मानसिकता के कारण, कई लोग यह मानते हैं कि जब तक काम पूरी तरह से निपुण न हो जाए, तब तक उस पर बात नहीं करनी चाहिए। लेकिन व्यवसाय किसी स्कूली परीक्षा की तरह नहीं है जहाँ केवल अंतिम ग्रेड ही महत्वपूर्ण होते हैं। व्यवसाय में सफलता की शुरुआत आत्म-प्रस्तुति और साहसिक संवाद से होती है, न कि गोपनीयता से। खुद को व्यवसायी के रूप में पेश करना पहला कदम है जो अवसरों के दरवाज़े खोलता है और विश्वसनीयता की नींव रखता है। व्यवसाय में पहला कदम खुद को साहसपूर्वक प्रस्तुत करना है यही परिचय भविष्य के अवसरों का प्रवेश द्वार बनता है।

● लेखक: हमेद सेदापाट, फ़्लोरिंग व्यापारी, अराद ब्रांडिंग।

वरिष्ठ प्रबंधक

3

निर्यात सिद्धांतों पर बातचीत के रहस्य



व्यापार में, जानकारी पूँजी से ज़्यादा महत्वपूर्ण होती है। हर पेशेवर व्यवसायी पहले सीखता है, फिर बातचीत करता है। बातचीत का मतलब है सुनना, विश्लेषण करना और सही लहजे में जवाब देना। निर्यात में, परिचय में ईमानदारी, भेजने में सटीकता और वादे निभाना सफलता की कुंजी है। कई लोग सही परिस्थितियों का इंतज़ार करते हैं, लेकिन व्यापार उनके लिए है जो साहस के साथ शुरुआत करते हैं और आगे बढ़ते हैं। अराद ब्रांडिंग में, हमने हमेशा इस बात पर जोर दिया है: अगर आप एक व्यवसायी बनना चाहते हैं, तो आपको एक अच्छा राजदुत भी बनना होगा; क्योंकि निर्यात केवल माल का हस्तांतरण नहीं है, बल्कि आपके पेशेवर व्यक्तित्व का हस्तांतरण है। सबसे सफल निर्यातक वे होते हैं जो बारीकियों को गंभीरता से लेते हैं; पैकेजिंग के प्रकार से लेकर सबसे अच्छा शिपिंग समय चुनने तक। आज की प्रतिस्पर्धा दुनिया में, एक सफल और असफल सौदे के बीच का अंतर बातचीत में सिर्फ एक अच्छा वाक्य है।

● लेखक: ज़हिर रेज़ाई, अराद ब्रांडिंग एक्सपोर्ट मैनेजर।

प्रोफ़ेसर वाहिद: व्यवसाय में, पहला सिद्धांत बाज़ार की ज़रूरत को पहचानना है, और दूसरा सिद्धांत उस पर एक विशिष्ट समाधान के साथ प्रतिक्रिया देना है। इन दो सिद्धांतों के बिना, बिक्री अस्थायी होती है; न तो स्थायी और न ही लाभदायक। व्यवसाय का मतलब है एक रास्ता बनाना, न कि उस पर चलना। व्यावसायिक सफलता।



अप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



गुलाब जल: ईरानी सुगंध का वैश्विक प्रतीक

गुलाब जल की गुणवत्ता केवल गुलाब के फूल तक ही सीमित नहीं है, बल्कि यह जलवायु, पुष्पन समय, प्रजाति, संग्रहण विधि और आसवन तकनीकों के सटीक संयोजन का परिणाम है। प्रत्येक क्षेत्र में, जलवायु, आर्द्रता और धूप के घंटों में अंतर अंतिम सुगंध और स्वाद को प्रभावित करता है। एक पेशेवर आपूर्तिकर्ता को संग्रहण से पहले यह निर्धारित करना होगा कि उत्पाद धरेलू खपत के लिए उत्पादित किया जा रहा है या निर्यात के लिए, क्योंकि अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के लिए, गुलाब जल उच्च गुणवत्ता, पूर्ण शुद्धता, लंबी शेल्फ लाइफ और मानक पैकेजिंग वाला होना चाहिए। पर्यावरणीय परिस्थितियों का सटीक ज्ञान, वैश्विक मानकों से परिचित होना और स्वच्छता सिद्धांतों का पालन एक ऐसे उत्पाद के उत्पादन की कुंजी हैं जो न केवल ईरानी बाजार में, बल्कि दुनिया भर में भी चमकता है।

● लेखक: सेपीदेह सफाजादेह, गुलाब जल व्यापारी अराद ब्रांडिंग।

सहनशीलता

2



सिरेमिक जो न केवल सुंदर है बल्कि टिकाऊ भी है

सिरेमिक टाइल्स के उत्पादन में, मिट्टी की सटीक संरचना, पानी की मात्रा, पकाने का तापमान और यहाँ तक कि पकाने का समय भी उत्पाद की गुणवत्ता पर सीधा प्रभाव डालता है। लेकिन इस मामले का महत्व केवल यांत्रिक शक्ति तक ही सीमित नहीं है। वास्तव में, ये कारक उत्पाद के जल अवशोषण, हिमपात, चर्षण और तापीय आघात के प्रति अंतिम प्रतिरोध को निर्धारित करते हैं। एक निर्माता जो इन कारकों को सटीक रूप से समझता है, वह एक ऐसा उत्पाद पेश कर सकता है जो न केवल सुंदर और डिज़ाइन में विविध हो, बल्कि निर्यात बाजारों में भी प्रतिस्पर्धी बना रहे। सही कच्चे माल का चयन और पकाने की प्रक्रिया को नियंत्रित करना वैश्विक सिरेमिक बाजार में किसी ब्रांड की दीर्घायु की नींव है। गुणवत्ता, तकनीकी सटीकता और डिज़ाइन विविधता ही सिरेमिक टाइल्स को वैश्विक प्रतिस्पर्धा में टिकाऊ बनाती हैं।

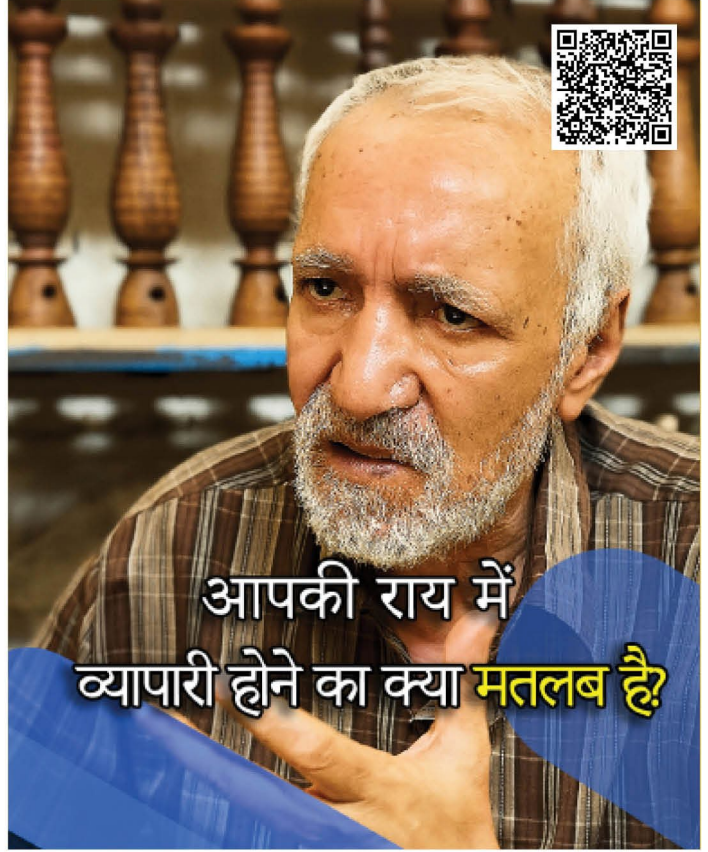
● लेखक: सईद अमीन, सिरेमिक टाइल व्यापारी अराद ब्रांडिंग।

AradBranding.com

वह केवल वस्तुओं का क्रय-विक्रय करने वाला व्यक्ति ही नहीं है, बल्कि उत्पादन, आपूर्ति, वितरण और यहाँ तक कि आर्थिक नीति-निर्माण के चक्र में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। चाहे वह निर्यातक हो जो स्थानीय उत्पाद को उसकी राष्ट्रीय पहचान के साथ अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में पेश करता है, या आयातक हो जो समाज की जरूरतों की सटीक समझ के साथ वैश्विक उत्पादों में से सर्वोत्तम विकल्प उपलब्ध कराने का प्रयास करता है; दोनों ही स्थितियों में, व्यवसायी के कंधों पर एक बड़ी जिम्मेदारी होती है। इस मार्ग पर कदम रखने के पहले दिन से ही, एक सच्चे व्यवसायी को व्यक्तिगत लाभ से परे सिद्धांतों का पालन करना चाहिए। उसे यह जानना चाहिए कि व्यवसाय का आधार "विश्वास" है; और यह विश्वास केवल ईमानदारी, पारदर्शिता, प्रतिबद्धता और पेशेवर व्यवहार से ही बनता है। कोई भी लाभ, यदि वह धोखे या कम कीमत पर बिक्री पर आधारित है, टिकाऊ नहीं हो सकता। अल्पकालिक दृष्टिकोण रखने वाले व्यवसायी शुरुआत में लाभ कमा सकते हैं, लेकिन जल्द ही प्रतिस्पर्धा से पीछे हट जाते हैं। इसके विपरीत, जो नैतिक और व्यावसायिक सिद्धांतों का पालन करते हैं, वे न केवल अपने व्यक्तिगत और व्यावसायिक ब्रांड को मजबूत करते हैं, बल्कि सतत विकास के पथ पर भी कदम रखते हैं। व्यवसाय उत्पादन और वितरण के बीच संतुलन बनाने की एक कला है। एक व्यवसायी को उत्पादक के प्रति सहानुभूतिपूर्ण दृष्टिकोण रखना चाहिए और साथ ही, बाजार की जरूरतों और उपभोक्ता की इच्छाओं को भी सही ढंग से समझना चाहिए। खासकर कृषि उत्पादों, हस्तशिल्प, कालीनों, औषधीय पौधों या खाद्य उत्पादों जैसे क्षेत्रों में, व्यवसायी को स्वयं को संस्कृति और अर्थव्यवस्था के बीच एक कड़ी मानना चाहिए। क्योंकि निर्यात किया जाने वाला प्रत्येक उत्पाद हमारी भूमि का राजदूत होता है।

जब हम किसी उत्पाद का निर्यात करते हैं, तो हम केवल उत्पाद ही नहीं भेजते; हम अपनी संस्कृति, गुणवत्ता और राष्ट्रीय प्रतिष्ठा का भी प्रदर्शन करते हैं। और जब हम किसी उत्पाद का आयात करते हैं, तो यह जिम्मेदारी, सावधानी और निष्पक्षता से किया जाना चाहिए ताकि लोगों की जरूरतें सर्वोत्तम रूप से पूरी हों, न कि इसलिए कि घरेलू बाजार कमजोर हो जाए या अनावश्यक निर्भरता पैदा हो। एक जानकार व्यवसायी ईरानी किसान, ईरानी उद्योगपति और ईरानी कलाकार के प्रयासों का मूल्य जानता है। उसे केवल अपने लाभ के बारे में ही नहीं सोचना चाहिए, बल्कि आपूर्तिकर्ता से लेकर अंतिम ग्राहक तक, संपूर्ण मूल्य श्रृंखला को देखना चाहिए। निर्यात तब पवित्र होते हैं जब वे घरेलू उत्पादन को बढ़ावा देते हैं। आयात तब मूल्यवान होते हैं जब वे बाजार की कमी को पूरा करते हैं, न कि तब जब वे घरेलू उत्पादन को पतन की गर्त में धकेल देते हैं। एक सच्चा व्यवसायी लोगों और वैश्विक बाजारों के बीच एक लाभदायक मध्यस्थ होता है; न कि केवल एक दलाल या प्रतिबद्धताविहीन लाभ-केंद्रित व्यवसायी। अराद ब्रांडिंग में, व्यवसाय के प्रति यह जिम्मेदाराना दृष्टिकोण समूह के गठन के आरंभ से ही गतिविधियों का मुख्य आधार रहा है। हमारा मानना है कि एक व्यवसायी को अपने देश के विकास के प्रति चिंतित होना चाहिए; केवल शब्दों में नहीं, बल्कि कर्मों में भी। एक व्यवसायी को प्रशिक्षित, प्रतिबद्ध, गतिशील और धैर्यवान होना चाहिए। उसे सीखने, टीम बनाने, सामग्री तैयार करने, अपना परिचय देने, संवाद करने और धीरे-धीरे एक आर्थिक कार्यकर्ता से एक प्रतिष्ठित ब्रांड में रूपांतरित होने में सक्षम होना चाहिए। एक सच्चा व्यवसायी लाभ से बढ़कर राष्ट्रीय जिम्मेदारी और सांस्कृतिक प्रतिनिधित्व का वाहक होता है।

● लेखक: सईद अकबरपुर, अराद ब्रांडिंग में निर्यात सलाहकार।



आपकी राय में
व्यापारी होने का क्या मतलब है?

उन्नत विनिर्माण

1



वैश्विक बाजार में ईरानी पुर्जों की प्रतिस्पर्धा

ट्रक और बस के पुर्जों को गुणवत्ता, टिकाऊपन, प्रदर्शन और सुरक्षा के मामले में वैश्विक मानकों के अनुसार डिजाइन और निर्मित किया जाना चाहिए। यदि ये पुर्जे तकनीकी रूप से उन्नत हैं, तो वे न केवल घरेलू बाजार की जरूरतों को पूरा कर सकते हैं, बल्कि विदेशी बाजारों में प्रतिष्ठित वैश्विक ब्रांडों के साथ आसानी से प्रतिस्पर्धा भी कर सकते हैं। अराद ब्रांडिंग में हमारा लक्ष्य ऐसे पुर्जों का उत्पादन करना है जो न केवल विनिर्माण इंजीनियरिंग के मामले में उन्नत हों, बल्कि निर्यात के मामले में एक स्थायी प्रतिस्पर्धात्मक लाभ भी प्रदान करें। इस क्षेत्र में निर्यात को बढ़ावा देने के लिए सामग्रियों के सावधानीपूर्वक चयन, निरंतर गुणवत्ता नियंत्रण और उत्पादन तकनीकों को अद्यतन करने की आवश्यकता है। अराद ब्रांडिंग ट्रक और बस के पुर्जों में उच्च गुणवत्ता और वैश्विक प्रतिस्पर्धा के साथ निर्यात को बढ़ावा देने पर केंद्रित है।

● लेखक: अलीरजा बाबाई, अराद ब्रांडिंग में अजरबैजान ट्रक पार्ट्स के प्रबंधक।

वाणिज्यिक गुणवत्ता

2

निर्यातित टमाटर पेस्ट में गुणवत्ता बनाए रखना

टमाटर पेस्ट उत्पादन प्रक्रिया इस तरह से की जानी चाहिए कि न केवल टमाटर का स्वाद, रंग और बनावट बरकरार रहे, बल्कि विटामिन सी और लाइकोपीन सहित इसके पोषक तत्व भी समय के साथ स्थिर रहें। उत्पादन में मानकीकरण, उच्च गुणवत्ता वाले टमाटरों का उपयोग, सटीक तापमान नियंत्रण और उचित पैकेजिंग ऐसे कारक हैं जो इस उत्पाद को घरेलू और निर्यात बाजारों के लिए एक विश्वसनीय विकल्प बना सकते हैं। टमाटर पेस्ट निर्यात टोकरी में एक उपयुक्त स्थान प्राप्त कर सकता है यदि यह पोषण संबंधी स्वास्थ्य और गुणवत्ता स्थिरता, दोनों के संदर्भ में उपभोक्ता संतुष्टि प्रदान करता है। इसके अलावा, स्वच्छता सिद्धांतों का पालन और उत्पादन प्रक्रिया का सटीक नियंत्रण इस उत्पाद की शेल्फ लाइफ और वैश्विक स्वीकृति बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। गुणवत्ता, पोषण और स्वच्छता के मानकों पर आधारित टमाटर पेस्ट, निर्यात बाजारों में विश्वसनीयता और प्रतिस्पर्धा सुनिश्चित कर सकता है।

● लेखक: मोल्लेजा ज़रई, सऊदी अरब टमाटर पेस्ट के निदेशक, अराद ब्रांडिंग।



व्यावसायिक पारदर्शिता

3



औद्योगिक कांच निर्यात में गुणवत्ता की भूमिका

काँच उत्पादन प्रक्रिया में, तापमान और शीतलन दर का सटीक नियंत्रण अंतिम गुणवत्ता निर्धारित करने में अत्यंत महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। उच्च पारदर्शिता, यान्त्रिक शक्ति, लचीलापन, साथ ही दबाव और प्रभाव प्रतिरोध जैसी विशेषताएँ इस प्रक्रिया पर निर्भर करती हैं। पिघलने और ठंडा होने के चरण के दौरान नियंत्रण जितना सटीक होगा, उत्पादित काँच विभिन्न औद्योगिक, निर्माण और स्वच्छता क्षेत्रों में उतना ही बेहतर प्रदर्शन करेगा। इन विशेषताओं ने काँच को विभिन्न उद्योगों में सबसे व्यापक रूप से उपयोग किए जाने वाले कच्चे माल में से एक बना दिया है। निर्यात में, काँच उत्पादन प्रक्रिया की गुणवत्ता विदेशी ग्राहकों को आकर्षित करने में एक निर्णायक कारक है। ये तकनीकी विवरण अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में हमारा प्रतिस्पर्धात्मक लाभ होंगे। सटीक तापमान नियंत्रण और उत्पादन गुणवत्ता, काँच को वैश्विक बाजारों में प्रतिस्पर्धात्मक और विश्वसनीय निर्यात उत्पाद बनाते हैं।

● लेखक: मेहदी गफ़री मोघदम, अराद ब्रांडिंग ग्लास ट्रेडर।

प्रोफ़ेसर तालिया: निर्यात वैश्विक स्तर पर प्रवेश करने की कला है। एक सफल व्यक्ति जो लक्षित बाजार की जरूरतों, उत्पाद मानकों और परिवहन ढाँचे को एक साथ समझ और कार्यान्वित कर सकता है, उसके लिए निर्यात वैश्विक बाजार में एक स्मार्ट प्रवेश है। रणनीति, मानक और समझ का वैश्विक संगम। निर्यात, रणनीति, वैश्विक दृष्टिकोण।



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088



दिल की आँखों से व्यापार

मैं मसूद मिरखालिफ हूँ, अराद ब्रांडिंग का एक व्यवसायी, मेरी आँखें भले ही बाहरी दुनिया न देख पाती हों, लेकिन अपने दिल की आँखों से मैंने व्यापार की राह पर अपना रास्ता खोज लिया है। जिसे कई लोग बाधा मानते हैं, वही मेरे लिए यह साबित करने का एक प्रोत्साहन बन गया कि क्षमता केवल दृष्टि तक सीमित नहीं होती; यह विश्वास, दृढ़ता और इच्छाशक्ति पर निर्भर करती है। अराद ब्रांडिंग समूह में काम करते हुए छह वर्षों में, ईश्वर की कृपा और एक मेहनती टीम की संगति में, मैंने व्यापार और निर्यात के मार्ग पर तमाम चुनौतियों के साथ कदम रखा है, और आज, मैं गर्व से कह सकता हूँ कि मेरे प्रयासों के निशान विभिन्न देशों में दर्ज हैं। लगभग एक महीने पहले, मैंने अफ़ग़ानिस्तान को एक शिपमेंट भेजा था। उससे पहले, मैंने जापान को एक सफल निर्यात किया था, जिसके साथ मैं अभी भी संपर्क में हूँ और उनके अगले ऑर्डर का इंतज़ार कर रहा हूँ। एक भारतीय याहक के साथ खजूर के दुध के 24 पीस फुटरेस्ट भेजना मेरे रास्ते का एक और अनुभव था। चरेलू बाज़ार में भी, क्रोम प्रात में मेरे कुछ याहक ऐसे हैं जिन्होंने हमारे उत्पादों का बड़ी मात्रा में ऑर्डर दिया है। जल्द ही, ईश्वर की कृपा से, मैं तुर्की को निर्यात शुरू करूँगा और मैं उस क्षेत्र के साथ निरंतर सहयोग बनाए रखने का प्रयास कर रहा हूँ। 14 मई 1403 को, मैंने करज में दो टन खजूर का पेस्ट लादा, जो इस मार्ग पर मेरे लिए एक और प्रभावी कदम था। निर्यात मेरे लिए केवल एक व्यवसाय नहीं है; यह यह सिद्ध करने का एक सफ़र है कि कोई भी सीमा विकास और प्रभाव को रोक नहीं सकती। यह मार्ग व्यक्तिगत विकास, अंतराष्ट्रीय संबंधों के विस्तार और ईरानी उत्पादन की असली शक्ति के प्रदर्शन का मार्ग है। मैंने अपने संकल्प और मेहनत से व्यापार की सीमाएँ पार कर, दुनिया में ईरानी उत्पादों की पहचान बनाई है। मेरे लिए निर्यात सिर्फ व्यापार नहीं, बल्कि सीमाओं को तोड़कर ईरानी उत्पादों की असली ताकत दुनिया.

● लेखक: मसूद मिरखालिफ, क्रोम लिक्विड शुगर के प्रमुख, अराद ब्रांडिंग।

वाज़ार लक्ष्य

1

शहद निर्यात को वैश्विक मानकों की आवश्यकता

शहद के अंतराष्ट्रीय बाजार मुख्य रूप से उत्पाद की गुणवत्ता, सटीक प्रसंस्करण प्रक्रियाओं, स्वच्छता मानकों के अनुपालन और उपभोक्ता स्वास्थ्य एवं पोषण संबंधी आवश्यकताओं के अनुपालन से प्रभावित होते हैं। दूसरी ओर, आधुनिक पैकेजिंग, कच्चे माल की संरचना में पारदर्शिता और स्वास्थ्य प्रमाणपत्रों का प्रावधान विदेशी याहकों के साथ विश्वास बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। मधुमक्खी पालन से लेकर अंतिम आपूर्ति तक की उत्पादन श्रृंखला में वैज्ञानिक और मानक निगरानी के साथ शहद का सफल निर्यात संभव है। इसके अलावा, रस के पादप स्रोत और उत्पादन वातावरण का सावधानीपूर्वक चयन शहद के निर्यात मूल्य में उल्लेखनीय वृद्धि कर सकता है। शहद के निर्यात में गुणवत्ता, स्वच्छता, पारदर्शिता और मानक पालन से ही अंतराष्ट्रीय बाजार में विश्वसनीयता और सफलता मिलती है। शहद के निर्यात में गुणवत्ता, स्वच्छता, पारदर्शिता और मानक पालन ही वैश्विक सफलता की कुंजी हैं।

● लेखक: फराहाज़ाज़ घोलमपुर, हनी एमिरेट्स अराद ब्रांडिंग की निदेशिका।



निर्यात गुणवत्ता

2



निर्यातित दवाओं की गुणवत्ता में रसद की भूमिका

टीकों और इंसुलिन सहित संवेदनशील दवाओं के परिवहन में तापमान श्रृंखला बनाए रखना, उनकी प्रभावशीलता बनाए रखने और उपभोक्ता तक पहुँचने तक उन्हें खराब होने से बचाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। इसका न केवल समुदाय के सामान्य स्वास्थ्य पर सीधा प्रभाव पड़ता है, बल्कि यह चिकित्सा लागत को कम करने और दवा आपूर्ति श्रृंखला में विश्वास बढ़ाने में भी अत्यंत प्रभावी है। दवा व्यापार की संरचना में, वैज्ञानिक सिद्धांतों का पालन, पैकेजिंग प्रक्रियाओं में सावधानी और भंडारण स्थितियों पर सख्त नियंत्रण इन उत्पादों के निर्यात की सफलता और विकास की गारंटी देगा। साथ ही, दवा रसद में अंतराष्ट्रीय मानकों पर ध्यान देने से वैश्विक बाजारों में प्रवेश का मार्ग प्रशस्त होता है। संवेदनशील दवाओं की तापमान श्रृंखला बनाए रखना स्वास्थ्य सुरक्षा और वैश्विक निर्यात सफलता की कुंजी है।

● लेखक: ताहेरेह पेन, अराद ब्रांडिंग फार्मास्यूटिकल ट्रेडर।

वैश्विक व्यापार

3

भारतीय खजूर बाजार की प्रवेश-योजना

मज़ाफ़ाती खजूर ईरान के रणनीतिक निर्यात उत्पादों में से एक है, और भारत, जो सबसे अधिक मांग वाले बाजारों में से एक है, इस उत्पाद को ग्रहण करने की बहुत अधिक क्षमता रखता है। ईरान और भारत के लोगों के समान भोजन के स्वाद, महत्वपूर्ण मुस्लिम आबादी और इस देश की विविध संस्कृतियों, विशेष रूप से रमज़ान जैसे अवसरों के दौरान, के कारण भारत में मज़ाफ़ाती खजूर की माँग हमेशा उच्च स्तर पर रहती है। हालाँकि, भारतीय बाज़ार में प्रवेश करने के लिए इस बाज़ार की विशेषताओं की सटीक समझ आवश्यक है। भारतीय आमतौर पर बातचीत में धैर्यवान और विस्तार-उन्मुख होते हैं और लंबी बातचीत पसंद करते हैं; इसलिए, उनके साथ बातचीत करते समय धैर्यवान, सावधान और धैर्यवान होना चाहिए। इस बाज़ार में, व्यावसायिकता सर्वोपरि है। मज़ाफ़ाती खजूर भारत के सांस्कृतिक और व्यावसायिक माहौल में सफलता के लिए धैर्य, समझ और पेशेवर बातचीत का मांग करता है।

● लेखक: हुसैन खिलजी, तेहरान मज़ाफ़ाती खजूर प्रबंधक, अराद ब्रांडिंग।



इंजीनियर घोरबानी: बिक्री का मतलब है याहकों की ज़रूरतों को सही ढंग से पहचानना और उन्हें पेशेवर तरीके से पूरा करना। विश्वास और निरंतर अनुभवों का रकारवाई के बिना सफल बिक्री संभव नहीं है। बिक्री का मतलब है एक लाभदायक और स्थायी रिश्ता बनाना। सफल बिक्री का मूल है याहक की ज़रूरत समझना और भरोसेमंद.



आप हमारे रिपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088

व्यावसायिक सिद्धांत एक रणनीतिक परिप्रेक्ष्य



अराडी समुदाय में व्यावसायिक सफलता के सिद्धांतों पर चर्चा करते समय, बहुत कम लोग प्रोफेसर वाहिद के सटीक और यथार्थवादी दृष्टिकोण से अनभिज्ञ होंगे। समूह के रणनीतिक प्रबंधक के रूप में, वे निर्यात और बावचीत के क्षेत्र में कई बुनियादी सिद्धांतों पर हमेशा जोर देते हैं, जिन्हें सुनना किसी भी नौसिखिए या अनुभवी व्यवसायी के लिए भी जरूरी है। प्रोफेसर से हम जो सबसे महत्वपूर्ण बात हमेशा सुनते हैं, वह है: "पहले संचार, फिर शिपिंग" इसका मतलब है कि निर्यात कभी भी लदान और सीमा शुल्क के बिल से शुरू नहीं होता; बल्कि, यह परिचय, विश्वास निर्माण और पेशेवर संवाद से शुरू होता है। अगर कोई व्यवसायी बावचीत नहीं कर सकता, तो उसका उत्पाद धरा का धरा रह जाएगा, भले ही उसके पास सबसे अच्छा उत्पाद क्यों न हो। दूसरा बिंदु है बावचीत में पारदर्शिता और लैन-देन में ईमानदारी। प्रोफेसर वाहिद ने बार-बार कहा है: "एक विदेशी ग्राहक किसी भी चीज से ज्यादा ईमानदारी और स्थिरता चाहता है। ऐसा वादा न करे जिसे आप पुरा न कर सकें। एक वफादार ग्राहक आपकी सच्ची प्रतिबद्धता का परिणाम होता है।" तीसरा सिद्धांत है लक्षित ग्राहक की संस्कृति और व्यवहार मॉडल को पहचानना। आप किसी अरब, भारतीय या तुर्की ग्राहक से उसी भाषा में बावचीत नहीं कर सकते जो हम घरेलू तौर पर इस्तेमाल करते हैं। प्रोफेसर हमेशा सलाह देते हैं कि एक भी व्हाट्सएप संदेश भेजने से पहले, आपको यह जान लेना चाहिए कि सामने वाला व्यक्ति क्या सोचता है, उनके लिए क्या महत्वपूर्ण है और बावचीत का कौन सा तरीका उन्हें पसंद नहीं है। चौथा बिंदु उत्पाद और लक्षित बाजार की जानकारी में महारत हासिल करना है। मैंने अक्सर प्रोफेसर को बैठकों में किसी व्यवसायी को चुनौती देते और पूछते देखा है: "अगर कोई ग्राहक आपसे पूछे कि उनका अंतर्राष्ट्रीय मानक क्या है, तो क्या आपके पास कोई जवाब है?" इसका मतलब है कि आपको बिना तैयारी के निर्यात की मेज पर नहीं बैठना चाहिए। और अंत में, पाँचवाँ सिद्धांत जिसे प्रोफेसर वाहिद एक व्यवसायी के सबसे महत्वपूर्ण कौशल के रूप में प्रस्तुत करते हैं: एक पेशेवर व्यवसायी के रूप में शुरुआत करने और अपना परिचय देने की क्षमता। व्यवसाय में सफलता संवाद, ईमानदारी, सांस्कृतिक समझ और पेशेवर तैयारी से शुरू होती है। ईमानदारी, सांस्कृतिक समझ और पूरी तैयारी से आती है। एक सच्चा व्यवसायी वही है जो इन सिद्धांतों को न केवल लेखक: मेहदी कराई, अराद ब्रांडिंग में आंतरिक वार्ता के उप-प्रमुख।

निर्यात की शुरुआत

किशमिश से निर्यात शुरू करना; खेत और वैश्विक बाजार के बीच एक सेतु

ईरान दुनिया में किशमिश के सबसे बड़े उत्पादकों में से एक है, लेकिन अभी तक वैश्विक बाजारों में अपनी असली पहचान हासिल नहीं कर पाया है। इस क्षमता और कृषि एवं निर्यात में अपनी व्यक्तिगत रुचि को देखते हुए, मैंने देश के मेहनती किसानों और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के बीच एक सेतु बनने का फैसला किया। किशमिश एक टिकाऊ, स्वास्थ्यवर्धक और वैश्विक बाजारों में व्यापक रूप से उपभोग किया जाने वाला उत्पाद है, जिसमें उच्च पोषण मूल्य होने के साथ-साथ इसका निर्यात भी आसानी से किया जा सकता है। ये विशेषताएँ, विभिन्न तरीकों से पैक किए जाने और परिवहन में आसानी के साथ, इसे निर्यात व्यवसाय शुरू करने के लिए एक आदर्श विकल्प बनाती हैं। मेरा लक्ष्य सतत विकास और ईरानी किशमिश की अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर स्थिति को ऊँचा उठाने में मदद करना है। ईरानी किशमिश को वैश्विक मानचित्र पर लाना मेरा मिशन और किसानों से दुनिया तक का पुल मेरा उद्देश्य है।

लेखक: अली लावासानी, तेहरान गोल्डन रेजिन अराद ब्रांडिंग के प्रमुख।



ट्रेड हाउस

2

प्रकाशन से लेकर प्रत्येक पोस्ट के लिए सटीक जानकारी मूल्यांकन तक

अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस की तकनीकी इकाई ने अपने स्मार्ट बुनियादी ढाँचे को विकसित करते हुए, व्यापारियों की पोस्ट की स्थिति की सटीक और तुरंत जानकारी देने की क्षमता को सक्षम किया है। ट्रेडिंग हाउस के सभी सदस्य व्यापारियों को आंतरिक सूचनाएँ सक्रिय करके उनके व्यावसायिक पोस्ट की सामग्री के प्रकाशन, अनुमोदन और रैंकिंग की नवीनतम स्थिति के बारे में सूचित किया जा सकता है। यह सुविधा, विशेष रूप से संबंधित व्यापारियों के लिए, व्यक्तिगत ब्रांड गतिविधियों की अधिक प्रभावी निगरानी, उपयोगकर्ता इंटरैक्शन का विश्लेषण और सामग्री रणनीति में संशोधन की अनुमति देती है। प्रकाशन में किसी भी देरी, एक्सट्रा सुधार या शीर्षक संशोधन की आवश्यकता के बारे में, होम पेज पर एक सीधी सूचना के माध्यम से व्यक्ति को सूचित किया जाएगा। यह उपाय सामग्री के प्रदर्शन को स्पष्ट करने, मानवीय त्रुटियों को कम करने और ट्रेडिंग हाउस के आउटपुट की गुणवत्ता बढ़ाने के लिए डिज़ाइन किया गया है।

लेखक: सोगंद नादी, अराद ब्रांडिंग तकनीकी इकाई के कर्मचारी।



अराद ब्रांडिंग ट्रेडिंग हाउस का पता: Shp.AradsBranding.com

सुरक्षित परिवर्तन

3

सुरक्षा उन्नयन मानकों से संस्कृति तक

ईरान में, सुरक्षा जूतों का इतिहास 1965 में पहले राष्ट्रीय मानकों के कार्यान्वयन के साथ शुरू हुआ, जब सुरक्षा जूतों की गुणवत्ता को व्यवस्थित और सुनिश्चित करने की दिशा में एक गंभीर कदम उठाने के लिए सुरक्षा बूट मानक को पहली बार विकसित और कार्यान्वित किया गया था। इन मानकों का लक्ष्य ऐसे जूतों का उपयोग करना था जो प्रत्येक कार्य की प्रकृति के लिए उपयुक्त हों और औद्योगिक तथा कार्यालया वातावरण में आवश्यक सुरक्षात्मक सुविधाएँ प्रदान करें। जैसे-जैसे समय बीतता गया और विभिन्न उद्योग विकसित हुए, सुरक्षा जूते भी नई आवश्यकताओं के अनुसार विकसित हुए। तकनीकी प्रगति ने निर्माताओं को अधिक उन्नत डिज़ाइन, अधिक प्रतिरोधी सामग्री और एंगोमॉमिक सिद्धांतों के अधिक सावधानीपूर्वक पालन की ओर प्रेरित किया। इस मार्ग पर एक महत्वपूर्ण मोड़ हाल के वर्षों में सुरक्षा उपकरणों, विशेष रूप से सुरक्षा जूतों के उपयोग के महत्व के बारे में नियोजताओं और श्रमिकों की जागरूकता में वृद्धि रही है। इस जागरूकता ने व्यावसायिक दुर्घटनाओं को महत्वपूर्ण रूप से कम करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है और विभिन्न उद्योगों में सुरक्षित और मानक जूतों के उपयोग की आवश्यकता को संस्थागत रूप दिया है। आज ये जूते न केवल कार्यस्थल की सुरक्षा का प्रतीक हैं, बल्कि व्यावसायिक संस्कृति का एक अनिवार्य हिस्सा भी बन चुके हैं।

लेखक: हनीह फरखुदी, अराद ब्रांडिंग सुरक्षा जूता व्यापारी।

इंजीनियर शबानी: व्यापार और निर्यात सभी सफल होते हैं जब वे बाजार की जानकारी, प्रभावी संचार और प्रतिबद्धता पर आधारित हों। अगर आपको सिद्धांतों की जानकारी हो, तो कोई भी उत्पाद एक बेहतरीन आर्थिक अवसर बन सकता है। वैश्विक बाजारों में निर्यात की एक सुनहरी संभावना। सिद्धांतों की समझ से हर उत्पाद बनता है।



अप हमारे रीपोर्टर बन सकते हैं
T.me/Aradbranding_News



अराद ब्रांडिंग में शामिल होना
Wa.me/989190808088