

Düz ve engin yol zor rekabet

Kalıcı gelenek

1



Çay, İranlıların kültürel içeceği

İran'da çay, halkın kültürü, tarihi ve yaşam tarzı ile derin köklere sahiptir. Geçmişten bu yana, çayhaneler sadece çay içilen yerler değil; aynı zamanda sohbet, danışma, fikir alışverişi ve hatta önemli kararların alındığı sosyal merkezler olarak görülmüştür. Aile toplantılarında, iş görüşmelerinde ve sosyal etkileşimlerde çayın rolü, onu İranlıların yaşamında sembolik bir unsur haline getirmiştir. Günümüzde de pek çok iş ve ekonomik ortamda çay içmek, etkili iletişimlerin başlangıcı ve yapıcı diyalogların zeminidir. Ticaretin gelişimi ve uluslararası müzakereler sürecinde, çay gibi içecek kültürlerini tanımak, milletler arasında önemli bir bağ kurma noktası olabilir.

● Yazan: Hasan Amcadi Rad, Arad Branding İran Çayı Rusya Sorumlusu.

Ticari inanç

2



İnanç, Aradî ticaretinde dönüşümün başlangıcıdır

İnanç, her büyük dönüşümün başlangıç noktasıdır. Birçoğumuz başarı hayaliyle ticaret dünyasına adım attık; fakat bizi yolda tutan şey sadece eğitim ya da sermaye değildi. Kalbimizde filizlenen bir inançtı: yapabileceğimize olan inanç ve Arad Branding'in bu "yapabilmeyi" mümkün kılan bir zemin olduğuna dair güven. Arad'la yol aldığında öğreniyorsun ki ticaret sadece bir meslek değil; ticaret, büyümek demektir, etki bırakmak demektir, geleceği inşa etmektir ve o gelecekte karar verici sen olursun. Burada, sıradan insanların azim ve inançla büyük tüccarlara dönüşüğünü görüyorsun; sadece kendi hayatlarını değil, çevrelerindeki insanların yaşamını da değiştiren insanlar.

● Yazan: Rukiye Sadat Murevvec, Arad Branding Kurutulmuş Sebze Tüccarı.



Birleşik Arap Emirlikleri, İran'ın güney komşusu olarak bugün İran malları için en önemli ve erişilebilir ihracat destinasyonlarından biridir. Bu ülke yalnızca büyük bir tüketim pazarı olmakla kalmaz, aynı zamanda stratejik konumu sayesinde Katar, Afrika ve Doğu Asya gibi ülkelere yeniden ihracat için bir geçit olarak tanınır. Coğrafi yakınlık, çeşitli ve düşük maliyetli taşıma yolları örneğin Buşehr ve Bender Abbas limanları ile İmam Humeyni Havalimanı- sayesinde BAE, lojistik açıdan da İran'a her zaman açık bir kapıdır. Hafif ve lüks ürünler hava yoluyla 24 saatte kısa sürede Dubai ve Abu Dabi'ye ulaşırken, hacimli yükler de deniz yoluyla daha düşük maliyet ve makul hızla gönderilebilmektedir. BAE pazarı çok katmanlı ve rekabetçidir. Bu ülke hem nihai tüketicilere hem de malları BAE'den başka ülkelere ihraç eden aracı tüccarlara ev sahipliği yapar. Bu durum, ürün kalitesi, ambalaj tasarımı, hızlı tedarik ve profesyonel marka hizmetlerine özel önem verilmesini gerektirir. Unutulmamalıdır ki, BAE'deki alıcıların çoğu bu ülkenin vatandaşları değil; daha çok farklı kültürel ve ticari yaklaşımlara sahip Pakistanlı, Hindistanlı, Suriyeli, Lübnanlı ve Afrikalı kökenli tüccarlardır. Bu nedenle bu pazarda müzakere ve satış yapmak, kültürel çeşitliliğe hakimiyet, profesyonel davranış, nezaket, hızlı geri dönüş ve güvenilir bir marka sunma gibi unsurları zorunlu kılar. Marka tanıtım videoları, profesyonel kataloglar ve net fiyat listeleri, bu rekabetçi pazara girişte vazgeçilmez araçlardır. BAE pazarı yakın ama karmaşıktır. Rekabet yoğundur; fakat sunduğu fırsatlar benzersizdir. Bu pazara başarılı bir girişin tek şartı, İran malının ve markasının en iyi versiyonunu sunmaktır. Ayrıca, sürekli piyasa trendlerini takip etmek ve yerel tüketici taleplerine hızlı adapte olmak da başarıda kritik rol oynar.

● Yazan: Melika Tabakhi, Arad Branding Ticaret Danışmanı.

Üst düzey yönetici

3

Profesyonel ticaret, müşteriye anlamakla başlar



Arad Branding Genel Müdürü Mühendis Ghorbani ile yapılan iç görüşmede, ticaret ve ihracatın prensiplerine dair kesin ve uygulanabilir noktalar ele alındı; bu noktaların her yeni veya deneyimli tüccar için gözden geçirilmesi gereklidir. Kendisi, müzakerenin ticarette başarının temelini oluşturduğunu vurguladı; ancak bunun yalnızca ürün tanıtımı anlamına gelmediğini, karşı tarafı tanıma sanatı ve onun ihtiyaçlarına doğru yanıt verme becerisi olduğunu belirtti. Ghorbani'ye göre gerçek ihracat, güven aktarımıdır; yani yabancı müşterinin, kendisiyle karşılaşan yapının taahhütü, ilgili ve güvenilir olduğunu hissetmesidir. Ayrıca, devamlılık, güçlü ekip ve hedef pazar kültürünün iyi anlaşılmasının uluslararası ticarette başarının üç anahtarı olduğunu hatırlattı. Bu stratejik yaklaşım uzun süredir Arad Branding'de uygulanmakta olup, tüccarların büyüme yolundaki sonuçları açıkça gözlemlenmektedir.

● Yazan: Naftaran Yari, Arad Branding Ticari Danışmanı.

Profesör Talia: Müzakere sadece kelime oyunu değildir; akıllı çıkar uyumudur. Dinleyen ve sadece cevap vermek için değil, anlamak için dinleyen kişi, müzakerede her zaman üstünlük sağlar.



Arad Branding ile iş birliğine başlamak:

<https://Wa.me/989190808088>



Bizim muhabirimiz ve raporlayıcımız olun.

T.me/Aradbranding_News

AradBranding.com

Dün, ülkedeki bir havalimanının bekleme salonunda, tüm yolcular uçuş gecikmelerinden şikayet ederken, iki yolcu arasında beklenmedik bir sohbet dikkat çekti. Birisi üzgün bir şekilde, "İki gün izin aldım, yarısını böyle boşa harcadım Annem hasta, Şiraz'a gitmem lazım," dedi Yanındaki adam ise sakin ve telaşsızca, "Şu anda işimi yapıyorum. Meslektaşlarıma dedim ki, beş dakika sonra online toplantımız var. Projelerin ilerleyişini gözden geçireceğiz," diye cevap verdi. Yapılan kısa bir araştırmada, bu adamın Arad Branding şirketinin ticari yöneticilerinden biri olduğu ortaya çıktı; son yıllarda ülkede yeni bir ticari yaşam tarzı modeli haline gelen bir kurum. Kendisine "Memur değil misiniz?" diye sorulduğunda, gülümseyerek, "Benim işim uluslararası ticaret. İthalat, ihracat ve ticaret eğitimi. Belirli bir ofis ya da mesai saatini beklemiyoruz; ticaret anında gerçekleşir, hatta burada, havalimanı salonunda bile," dedi Bir yolcu şaşkınlıkla, "Uçuşunuz gecikse bile işiniz devam ediyor mu?" diye sordu. Onun cevabı, yeni ve esnek bir düşünceyi yansıtıyordu: "Öncekinden daha fazla. Şu an ağ kurmak, e-postaları kontrol etmek ve müşterilere cevap vermek için iyi bir fırsattır. Hem sizinle tanıştım, belki yeni bir ticaret yolu olur." Bu sohbet, insanların zaman ve fırsatlara bakış açısındaki farkı göstermenin yanı sıra "ticarete esneklik"

kavramının gerçek anlamını da ortaya koydu. Çoğu kişinin kayıp zaman olarak gördüğü yerde, o büyüme ve iletişim kurma fırsatı gördü. Meslektaşları görüntülü görüşmeyle ona katıldığında, çevredeki yolcular ticaretin sınır tanımadığı bir sistemin canlı tanıkları oldu. Sonunda, bu Arad yöneticisi, kendisine soru soran yolcuya, "Telefonunda beni kaydet. Sadece bir mesaj at. Sana, yolculuk sırasında bile basit bir telefonla nasıl ticaret yapılacağını öğretilim," dedi. Bu bakış açısı, Arad Branding şirketinin çalışma felsefesinin sadece bir slogan değil, gerçek bir parçasıdır; ticaretin, insanların kimliğinin bir parçası haline geldiği, sadece belli zaman ve mekanlarla sınırlı olmayan bir yaşam tarzı. Günümüzde ofis bekleyenlerin fırsatları kaçırdığını vurguladı. Biz Arad Branding'de ticareti hayatla bütünleştirmeyi öğrendik, ayırtırmayı değil Her an, her yer büyük bir işin başlangıç noktası olabilir. Yeter ki istersen, bilirsen ve telefonun internete bağlı olsun Profesyonel bir tüccarın diğerlerinden farkı, zamana bakış açısidir; onun "boş zamanı" yoktur. Uçuş gecikmesi bile onun için işlerini ilerletmek ve yeni bağlantılar kurmak adına yeni bir fırsattır. İşte gerçek ticaret budur; sürekli açık halinde olan.

● Yazan: Ali Daneshvar, Arad Branding Ticaret Danışmanı.



Ticari güven

1



Profesyonel ihracat; üretimden güven

Birleşik Arap Emirlikleri pazarındaki deneyimimiz gösteriyor ki, İran ayakkabısı küresel standartlarda ve profesyonel ambalajla sunulduğunda, uluslararası markalarla rekabet edecek kapasiteye sahiptir. Başarılı ihracat sadece ürün kalitesiyle sınırlı değildir; önemli olan hedef pazarın anlaşılması, müşteri zevklerinin tanınması ve akıllı takip sürecidir. Arad Branding olarak çabamız, İranlı üreticinin sadece ihracatçı olmakla kalmayıp, sürdürülebilir ve profesyonel bir ihracatçı olarak kalmasını sağlamaktır. İlk başta birçok yabancı müşteride oluşan güvensizlik, doğru yanıt verme ve zamanında teslimat taahhüdüyle uzun vadeli memnuniyete dönüşür. BAE'de öğrendik ki, sürekli varlık ve aktif iletişim, geçici reklamlardan daha önemlidir.

● Yazan: Faride Behzad Afshar, Arad Branding BAE Ayakkabı Müdürü.

Bitkisel marka

2

Sağlık siyah çörek otu ile; ihracat özgünlük

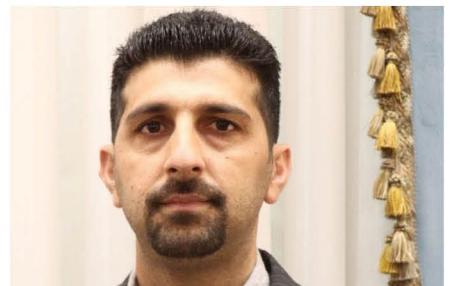
Tıbbi bitkilerin kullanımı, insan ile doğa arasındaki derin bağın yansımasıdır. Bu bitkiler arasında, siyah çörek otu ve kimyon, genel sağlığın iyileştirilmesinde önemli bir rol oynar. Bu bitkilerdeki aktif bileşenler sadece İran geleneksel tıbbında özel bir yere sahip olmakla kalmayıp, son yıllarda uluslararası pazarların da dikkatini çekmiştir. Bu ürünlerin bilimsel marka oluşturması, sürdürülebilir bir ihracat alanına giriş ve dünya genelinde artan tüketici taleplerine cevap verme açısından eşsiz bir fırsat sunar. Arad Branding olarak bizler, özgünlük, kalite ve akıllıca tanıtımla İran tıbbi bitkilerinin küresel konumunu sağlamlaştırmayı hedefliyoruz.

● Yazan: Razieh Mirzania, Arad Branding Siyah Çörekotu Tüccarı.



Büyük ticaret

3



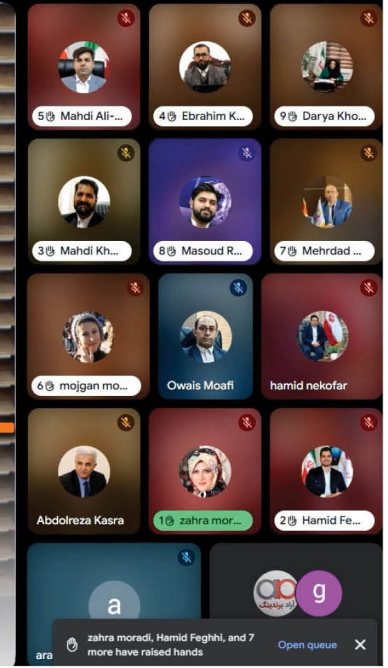
İran Zereshki; Kırmızı Tat ve ihracat

Ticaret yolunu adım adım öğrenebiliriz; İran topraklarının eşsiz tatları arasında, kırmızı bir yakut gibi parlayan zereshk (kızılçiklik meyve) öne çıkar. Küçük ve parlak taneleri, sadece geleneksel sofralarımızı süslemekle kalmaz, aynı zamanda ekşi ve hoş tadıyla çocukluk anılarını ve annelerin yemeklerindeki büyüleyici aromayı canlandırır. Zereshk, özellikle güney Horasan bölgesi başta olmak üzere ülkenin dağlık ve ılıman bölgelerinde yetişen küçük bir çalılış meyvesidir. Bu bölge, zereshkin ana vatanı olarak büyük bir üretim payına sahiptir. Zereshk hasadı genellikle sonbahar mevsiminde yapılır.

● Yazan: Reza Mohammadzadeh Arab, Birleşik Arap Emirlikleri Zereshk Müdürü, Arad Branding.



Gerçek tüccarın kimliği Güven



Harita YOL Aradi Tüccarları

Son yapılan "Aradi Tüccarların Yol Haritası" toplantısında, eyaletler mütevellî heyeti üyelerinin katılımıyla gerçekleşen özel oturumda, Arad Branding Politika Kurulu Başkanı Profesör Talia, ticari başarıda "uzman dilinin" rolünü detaylıca anlattı. Bana göre bu, her tüccarın profesyonelleşme yolundaki en kritik konulardan biridir. Mütevellî heyeti üyelerinden biri olarak bu oturumda açıkça anladık ki, uzmanlık sadece ürün özelliklerini bilmek değil; aynı zamanda pazar dilini konuşabilmek,

profesyonel terimleri kullanmak ve anlamı güvenle aktarabilmek yeteneğidir. Profesör Talia, uzman dil olmadan ticarete girişin, yabancı bir ülkeye dil bilmeden seyahat etmeye benzediğini belirtti. Örneklerle açıkladı ki, birçok kişi ticaretin temel amacının sadece para kazanmak olduğunu yanlış düşünüyor; oysa para, kalıcı ilişkiler kurmak ve sürekli güven yaratmanın sonucudur. Bir tüccar doğru iletişimle müşteri güvenini sağlayamazsa, en iyi ürüne sahip olsa bile başarılı olamaz. Toplantıda

ayrıca müşterinin tüccar hakkında zihnindeki imajın; dış görünüş veya fiyat değil, konuşma tarzı, seçilen kelimeler ve alıcının ihtiyaçlarını doğru anlamakla şekillendiği vurgulandı. Ticarete etkilime gücü kelimelerle başlar mesajı toplantının her bölümünde tekrarlandı. Bu oturum benim için, ticari iletişimlerde uzman kelimelerin pratiği ve profesyonel anlatımın geliştirilmesinin önemini yeniden fark ettiğim bir fırsat oldu.

Yazan: Ovais Maafi, Arad Branding Ermenistan Ahşap Kap Yönetici

Sağlık ihracatı

1

İran yeniliği; sağlık ve ekonomi hizmetinde

Hızlı hastalık teşhis kiti üretimi, İran'ın bilgi temelli şirketlerinin önemli başarılarından biridir ve ülke sağlık sisteminin geliştirilmesinde etkin rol oynamıştır. Bu kitle, modern teknoloji kullanarak hastalıkların hızlı ve doğru teşhisini sağlar, doktorlara hastaların zamanında tedavisinde yardımcı olur. Kolay kullanımı, yüksek doğruluk ve dezavantajlı bölgelerde kullanılabilecek özellikleri bu ürünlerin temel avantajlarıdır. Toplum sağlığı üzerindeki olumlu etkisinin yanı sıra, İran yapımı kitlerin ihracat potansiyeli yüksektir ve döviz kazancı, istihdam ve ekonomik büyüme kaynakları olabilirler. Yerli uzmanların bilimsel altyapısı ve tüccarların uluslararası pazarlara giriş çabaları, İran sağlık teknolojileri alanında öz yeterlilik ve başarılı bir gelişim modeli yaratmaktadır.

Yazan: Seyyed Amin Şekri, Arad Branding Hastalık Teşhis Kiti Tüccar Müdürü.



İran malı

2



Akıllı ihracat, İran yatak büyüme yoludur

İran yatak ürünlerinin komşu ülkelere ihracatının geliştirilmesi, etkili yöntemlerin birleşimini gerektirir; bunlar arasında yerel temsilciliklerle satış yapmak ve bölgesel markalarla ortak üretim ve dağıtım işbirliği yer alır. Bu iki yol, müşteri güvenini kazanmak ve pazar ihtiyaçlarını anlamakla birlikte, bölgede sürdürülebilir büyümenin temelini oluşturabilir. Başarı için en önemli gerekliliklerden biri, her ülkenin talep ettiği ticari standartların alınmasıdır. Örneğin; Irak ve Afganistan marka tescilli ve genel standartlara uyumu vurgularken, Rusya EAC sertifikası ve gümrük standartlarına uygunluk ister; Körfez Arap Ülkeleri Konseyi (GCC) bölgesindeki Arap ülkeleri ise sağlık ve kalite belgeleri talep etmektedir.

Yazan: Diyara Khodami, Arad Branding Yatak Ürünleri Tüccarı.

Güvenilir ticaret

3

Lojistiğin ihracattaki başarısındaki hayati rolü

Ticaret konusundaki en önemli ve etkili unsurlardan biri, özellikle ihracat sürecinde, "lojistik" ve nakliye. Kısaca lojistik, her sevkiyatın başlangıç noktasından hedef noktaya kadar olan tüm taşıma ve aktarım operasyonlarını kapsar. Bu nedenle, ihracatı düşünen her tüccar için lojistiğin önemli kat kat artmaktadır. Ne yazık ki, bazı değerli tüccarlar lojistiğe yeterince önem vermemekte ve deneyimsiz bir forwarding şirketi seçimi, telifası mümkün olmayan zararlar doğurabilmektedir. Eyalet merkezlerindeki tüccar lojistik departmanları, değerli tüccarlarımızın endişelerini gidermek için akıllıca bir çözüm sunmaktadır.

Yazan: Alinaghi Aslpur, Özbekistan Üzüm Müdürü Arad Branding.





Numara 87
Cumartesi
2025/08/2
Sayfa 4

AradBranding.com

Etkili ilişki Ekonomik fırsat



Alireza Pehlevani ile Röportaj

Yol Haritası

Ticari Olmayan İletişimlerin Ticarileştirilmesi

Bugün ticaret dünyasında başarı yolunu açan şey yalnızca sermaye veya ürün değil, insan ilişkilerinden fırsat yaratma sanatıdır. Arad Branding'in aktif bir üyesi olarak inanıyorum ki, görünüşte "ticari olmayan ilişki" diye adlandırılan pek çok bağ, doğru yönetildiğinde büyük ekonomik projelerin gizli zemini. Bu anlayışla Arad Branding, "Ticari Olmayan İlişkilerin Ticarileştirilmesi" adlı stratejik ve geleceğe yönelik bir proje başlattı. Bu projenin görevi, tüccarların iletişim kapasitesini keşfetmek ve onları somut ticari fırsatlara dönüştürmektir. Kurumsal yapı içinde, tüccara yerel yöneticiler, milletvekilleri, üniversite hocaları, avukatlar veya eski bir dostla nasıl etkili iletişim kurup, bu ilişkileri her iki taraf için cazip ve ekonomik büyümeye katkı sağlayan ticari tekliflere dönüştürebileceği öğretilir. Kişisel tecrübem, önce sadece tanışıklık olarak gördüğümüz birçok ilişkinin milyarlarca dolarlık projelere zemin hazırlayabileceğini gösterdi. Bir ilde, basit bir belediye yöneticisiyle kurulan iletişimden, birden fazla İran ürününün ihracat yolu açıldı; bu hem finansal kazanç sağladı hem de İran markasının pazardaki gücünü artırdı. Komitedeki proje modeli, elde edilen faydaların tek bir kişiye değil, tüm proje ekibine paylaştırılmasını öngörür. Ayrıca, bu projeyle tüccarların networklerini genişletmeleri, yeni pazar fırsatları yaratmaları ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamaları hedeflenmektedir. İyi yönetilen ilişkiler, sadece ticari kazanç değil, aynı zamanda güven ve saygı temelinde uzun vadeli ortaklıklar da kurar. Böylece, Arad Branding olarak bizler, iş dünyasında yenilikçi ve güçlü bağlar kurarak geleceği şekillendiriyoruz.

Yazan: Alireza Pahlevani, Arad Branding Asansör Parçaları Tüccarı.

Gıda markası

İran'ın verimli topraklarından dünya lezzeti

İran turşusu, benzersiz tadı, yüksek kalitesi ve modern teknolojilere uygun işlenmesiyle ülkenin ihracat ürünleri arasında özel bir yere sahiptir. Bu ürün, gelenek ile uluslararası standartların başarılı bir birleşimidir. İran turşusunun Rusya, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri ve bazı Avrupa ülkelerine ihracatı, dış pazarların geliştirilmesi, döviz kazanımı ve İran'ın yemek kültürünün tanıtılması için değerli bir fırsattır. Hijyenik ambalaj, titiz kalite standartları, lezzet çeşitliliği ve farklı kesim türleri, bu ürünün küresel pazarlarda rekabetçi ve güvenilir kılmaktadır. Sürekli yenilikçi yaklaşımlar ve müşteri taleplerine hızlı adaptasyon, markanın uluslararası başarısında kilit rol oynamaktadır.

Yazan: Simindokht Sarshad, Arad Branding Rusya Turşu Müdürü.



Ticaret evi

Modern ticarete akıllı görselleştirme

Bugünün rekabetçi dünyasında, profesyonel ticarete ilk göze çarpan unsur olan ürün görüntüsünde başlar. Birçok tüccar, düşük kaliteli fotoğraflar kullanarak müşteri güvenini kazanma fırsatını kaçırmıyor; oysa yapay zeka gibi araçlarla kolayca profesyonel ve çekici görseller oluşturulabilir. ChatGPT gibi platformlar, sadece bir ekran görüntüsü veya kısa açıklama ile yüksek kaliteli ve ürün tanıtımına uygun görseller yaratmayı mümkün kılar. Kaliteli fotoğraf, ürünün görsel değerini artırmakla kalmaz, aynı zamanda tüccarın ciddiyetini ve profesyonelliğini de yansıtır. Bu nedenle, görsel kalitesine yapılan yatırım, markanın pazardaki rekabet gücünü önemli ölçüde artırır.

Yazan: Kawsar Rahimi, Arad Branding Medya

Editorü.



Apparence des produits,
c'est la voix de ta marque

Arad Branding Ticarethane Adresi: Shp.AradBranding.com

Akıllı marka

Ticarete başarının sırrı: basit ama güçlü

Ticarete başarı, yaratıcılık, disiplin ve etkili iletişimin birleşiminden doğar. İlk adım, pazarın ve müşterinin ihtiyaçlarının doğru anlaşılmasıdır; çünkü bu anlayış olmadan en iyi ürünler bile başarısız olur. Akıllı marka oluşturma ve müşteriye gerçek değer sunma, güven ve sadakatin temelini atar. Aynı zamanda, titiz finans yönetimi ve akıllı yatırımlar, her başarılı işletmenin sürdürülebilir büyümesinin temelidir. Bu süreçte takımın rolü çok belirleyicidir. Kendini işine adanmış, yaratıcı ve uyumlu çalışanlar, her organizasyonun itici gücüdür. Bu faktörlerin birleşimi ve sürekli azimle, başarı bir hayal değil, ulaşılabilir bir gerçektir. Unutmayın: başarılı ticaret, zorlukları fırsata dönüştürme sanatıdır. Ve bu büyük gerçekler, Arad Branding'in hedef odaklı ve uyumlu yapısıyla en iyi şekilde hayat bulacaktır. Arad ile ticaret yolu daha aydınlık ve geleceğe dönük olacaktır. Bugün, bu dönüşüm yolculuğunun başlangıcını yapmak mümkündür. Başarılı bir iş için yenilikçi düşünce ve müşteriye odaklanmak şarttır. Bu değerler, Arad Branding çatısı altında birleşerek güçlü bir sinerji yaratmaktadır.

Yazan: Leyla Azur, Arad Branding Yasuj Patlican Sorumlusu.

Mühendis Şebbâni: Haritasız ihracat, bilinmeyen bir yolda seyahat gibidir. Akıllı tüccar, hedef pazarı kendi pazarı gibi tanıır ve her zorluğa önceden çözüm hazırlar. Bu temel prensip, ihracat yapımızın yapıyaşadır.



Arad Branding ile iş birliğine başlamak:

<https://Wa.me/989190808088>



Bizim muhabirimiz ve raporlayıcımız olun.

T.me/Aradbranding_News

Profesyonel İhracat Disiplinden Güvene

İhracatın Kalbi

1



İran Badem Üretimine Atan Kalbi

İran, dünyanın beşinci büyük badem üreticisi olarak, bu besleyici gıdanın küresel üretiminde önemli bir paya sahiptir. Çaharmahal ve Bahtiyari, Kuzey Horasan, Fars, İsfahan ve Doğu Azerbaycan, İran'daki başlıca badem üretim bölgelerindendir. İran'da en fazla ağaç bademi üretimi Çaharmahal ve Bahtiyari Eyaleti'ne aittir. Bu bölge, yılda yaklaşık 24 bin ton badem üretilmesiyle ülke genelindeki arzda önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, İsfahan ve Fars eyaletleri de İran'da ağaç bademi üretiminin merkezlerinden sayılır. Genel olarak, Çaharmahal ve Bahtiyari Eyaleti ile Ben ve Saman ilçeleri, başlıca üretim merkezleri olarak bu ürünün üretiminde ve ihracatında kilit rol oynamaktadır.

● Yazan: Fehim Terhemi, Umman Badem Müdürü
Arad Branding.

Başarılı Ticaret

2



Bal İhracatında Başarının Anahtarı

İran'ın doğal balı, benzersiz kalitesiyle küreselleşme yolunda yeni bir parlaklık kazanmıştır. Bu değerli ürünün ihracatı, özgün yerel üretim ile uluslararası pazarlar arasında tatlı bir köprü kurmuş ve İran'ın sağlık, özgünlük ve yenilik sembolü hâline gelmiştir. Dağ çiçeklerinin kokusu ve eşsiz tadıyla İran balı, doğanın ve İranlı arıların emeğinin layık bir temsilcisidir. İran markaları da ihracat pazarlarındaki varlıklarıyla, küresel ticaret sahalarında ülkemizin itibar ve gücünün bayrakları olmuşlardır. İhraç edilen her bir damla bal, bu toprakların zengin potansiyelinin bir kanıtı ve çalışan arıların maharetli ellerinin bir sanat eseridir; azimleriyle İran'ın tatlılığını dünyaya sunmaktadır.

● Yazan: İsmail Heyri, Gilan Balı Sorumlusu Arad Branding.



İhracat sürecinde birçok belge hazırlanır ve her biri, malın sınırları sorunsuz geçişinde kritik rol oynar. Ancak, özellikle yeni ihracatçıları arasında pek önemsenmeyen "Paketleme Listesi" (Packing List) adlı belge, ihmal edildiğinde malların geri dönmeye, ağır cezalara ve hatta ihracatçının itibarına zarar verebilir. Bu nedenle, paketleme listesinin doğru hazırlanması ihracat sürecinin sorunsuz işlemesi için vazgeçilmezdir. Yıllarca ihracat alanında çalışmış biri olarak gördüm ki, yanlış ağırlık veya paket boyutlarının eksik ya da hatalı kaydedilmesi, gönderilerin gümrükte takılmasına neden olur. Sadece birkaç kilogramlık fark bile, gümrük işlemlerini geciktirir ya da imkânsız hale getirir. Bu tür sorunlar, ihracatçının güvenilirliğini zedeler ve ticari ilişkileri olumsuz etkiler. Paketleme Listesi, net biçimde ürünün brüt ve net ağırlığı, paketlerin boyutları, ürün adedi, ambalaj türü, kodlama ve işaretlemeleri gibi fiziksel ve görünür tüm bilgileri içerir. Ticari fatura (Invoice) finansal değerleri belirlerken, paketleme listesi gümrük, taşıma şirketi ve nihai müşterinin kararlarında temel referans olur. Bu belge olmadan, malların doğru ve hızlı bir şekilde teslimatı mümkün değildir. Günümüzde dijital araçlar ve akıllı yazılımlar, paketleme listesini yüksek doğrulukla hazırlamamıza yardımcı oluyor. Bu sayede insan hataları azalıyor, taşıma ve gümrük maliyetleri ile süreleri kısalıyor. İç ticarette bile paketleme listesine sahip olmak, ihracatçının disiplinli, titiz ve profesyonel olduğunu gösterir. Ayrıca, teknolojinin sunduğu imkanlardan faydalanmak, ihracatçıyı rekabetçi kılar. Yeni ihracatçılara tavsiyem, bu belgeyi ciddiye almalarıdır: Gönderim öncesi paketleri kontrol edin, boyutları ölçün, her aşamanın fotoğrafını çekin ve mümkünse deneyimli mentorlardan destek alın. Ne kadar belgeleriniz eksiksiz ve doğru olursa, pazar güveni o kadar artar ve ihracatınız sorunsuz ilerler. Böylece ihracatta sürdürülebilir başarı elde edilir.

● Yazan: Huşang Rahnamatin, Kum Dağcılık Ayakkabısı Sorumlusu Arad Branding.

Kıdemli Yönetici

3

Ticaret ve İhracatta Başarının Sırrı



Ticaret yolunda, insanları ayıran sadece sermaye ya da ürün uzmanlığı değil; iletişim kalitesi ve müzakere yeteneğidir. Arad Branding stratejik üyesi Uzman Vahid şöyle dedi: "Ticaret körü körüne koşmak değil; bilinçli ve amaçlı bir yoldur. Yabancı tarafla müzakere sadece satış değil, güven inşa etmektir. İhracat, itibarımızı sınır ötesine taşımaktır." "Birçok yeni tüccar, müzakereyi pazarlık sanıyor; oysa müzakere karşılıklı anlayış, durum analizi ve her iki tarafın kazançlı hissettiği çözüme ulaşmaktır. Kalıcı başarı, profesyonel iletişim ve karşı tarafın çıkarlarıyla uyumlu mümkün olur."

● Yazan: Saleh Noruzi, İsfahan Ofis Müdürü Arad Branding.



Yeni Dünya

Bağımsız Ekonomi

İran dolar kullanımını bırakmaya karar verirse, küresel ekonomi oyunu köklü bir şekilde değişecektir. Düşünün ki uluslararası işlemler dolarsız gerçekleşiyor; yani dolar yerine çeşitli ve bağımsız para birimleri geçiyor ve dünya ekonomisinde yeni bir finansal akış oluşuyor. Böyle bir durumda doların etkisi belirgin şekilde azalır ve İran, küresel piyasalarda daha fazla güç kazanabilir. Bu değişiklik, yaptırımlar ve dolar temelli finans sistemi kısıtlamaları olmadan ticaret yapma imkânı sağlar. Ülkeler arası ekonomik ilişkiler yeni bir şekilde tanımlanır; geçmişten daha özgür, hızlı ve bağımsız bir ticaret gerçekleşir. Bu yeni modelde, ulusal para birimleri, ikili para anlaşmaları ve karşılıklı mutabakata dayalı sözleşmeler, İran ile diğer ülkeler arasındaki iletişim köprüleri haline gelir. İran artık sadece petrol ihracatçısı olmayacak, aynı zamanda küresel finans piyasalarında anahtar bir aktör haline gelecek; gerçek gücünü dünya ekonomisinde gösterecek bir ülke olacaktır. Uzmanlar bunun sadece başlangıç olduğunu söylüyor. Doğru yönetilirse, geleneksel küresel ekonomi düzenini yeniden yazacak ve İran'ı yeni ve stratejik bir konuma getirecek bir hareketin başlangıcıdır bu. Bu paradigma değişimi sadece siyasi değil, ekonomik açıdan da çok belirleyicidir. Doların ticaretten çıkarılması, Batı kontrolündeki finansal sistemlere bağımlılığı azaltır ve yerel ile bölgesel mekanizmaların tasarlanmasına

olanak tanır. Böyle bir planın uygulanması için, ikili para ilişkilerinin geliştirilmesi, uyumlu ülkelerle banka anlaşmalarının yapılması ve dolarsız ödeme sistemlerinin kurulması gereklidir. Ulusal dijital para birimlerinin kullanımı, takas sözleşmeleri ve BRICS bloğunda izlenen ortak para anlaşmaları bu hedefin gerçekleşmesinde kullanılan araçlardır. Başarı durumunda, İran benzer yaptırım baskısı altındaki ülkelerle sürdürülebilir ve bağımsız bir alışveriş ağı kurabilir. Öte yandan, İranlı ihracatçılar da dolar kısıtlamalarının kaldırılmasıyla ihracattan elde edilen döviz gelirlerinde hız, güvenlik ve çeşitlilik yaşayacaklardır. Bu süreçte Merkez Bankası ve ekonomik diplomasi birimlerinin rolü çok önemlidir. Güven yaratmak, teknik ve hukuki altyapıyı oluşturmak ve karşı tarafın bankacılık sistemleriyle koordinasyonu sağlamak bu stratejik dönüşümün gerekliliklerindendir. Genel olarak, doların dışlanması sadece bir direnç hareketi değil, günümüz dünyasında çok kutuplu ve daha adil bir ekonomik düzenin oluşumu yönünde bir adımdır. İran bu hareketin öncülerinden biri olabilir. Bu yolda, işlemlerin şeffaflığı ve belgelenmesi de ticari tarafların güvenliğini korumak için ayrı bir önem kazanır. İran'ın attığı bu adım, küresel ekonomik denkleme ezberleri bozacak cesur bir stratejidir.

● Yazan: Ali Reşidi, Arad Branding İhracat Mentoru.



Kriz Yaratıcılığı

1



Krizde Fırsat Yaratmak

Her kriz içinde, yalnızca zeki bakış ve yaratıcı zihinlerin görebildiği bir fırsat gizlidir. Krizin içinden fırsat yaratmak sanatı; tehdidi avantaja, kısıtlamayı yeniliğe, korkuyu ise büyüme motivasyonuna dönüştürmektir. Başarılı tüccarlar ve girişimciler krizlerden korkmaz, aksine onları dönüşüm ve gelişim için sıçrama tahtasına çevirirler. Ticaret dünyasında gelecek, en karanlık anlarda yeni bir yol ışığı yakanlara aittir. Her krizin içinde bir fırsat saklıdır. Başarılı tüccar, sınırlamalardan büyüme yolu inşa eden ve her tehdidi başarıya açılan bir köprüye dönüştüren kişidir.

● Yazan: Marziye Moradi Far, Türkiye Glukoz Nişastası Sorumlusu Arad Branding.

Ticaret Yolu

2

Başarının sırrı, kişisel yolu tanımadır

Piyasada keşfedilecek gizli bir sır yoktur ve ticarette başarı için kesin, tek bir çözüm tanımlanamamıştır. Doğru piyasalara girmek için doğru soruları sormayanlar, etkili sonuçlara ulaşamazlar. Ticaret uzmanlarına göre, her kişi kendi kişiliğine ve ruh haline uygun ticaret tarzını keşfetmelidir; çünkü herkes için geçerli tek bir formül yoktur. Herkes için uygun günlük ticaret şekli farklıdır ve başarı, çalışma yönteminin bireyin bakış açısıyla uyumlu olmasıyla elde edilir. Bu nedenle, ticarette sürdürülebilir başarı, kendini tanımak ve kendi güçlü yönlerine göre strateji geliştirmekle başlar.

● Yazan: Gholamreza Hadi Nejad, Türkiye Meyve Dilimi Konsantresi Müdürü Arad Branding.



Büyük Ticaret

3



Etkili Eğitim, Büyük Ticaret

Arad Branding'deki tutarlı, uygulamalı ve hedef odaklı eğitimlerle adım adım ticaret yolunu öğrenebilir, gerekli becerileri kazanabilir, başkalarının deneyimlerinden faydalanabilir ve güçlü bilimsel ve pratik temellerle başarılı ve büyük bir tüccar olabilirsiniz. Bu yolda eğitim sadece bilgi aktarımı değil; aynı zamanda bakış açısı geliştirmek, özgüveni artırmak, piyasa analiz yeteneği kazandırmak, gerçek koşullarda karar verme gücünü güçlendirmek ve tüccarda ekonomik bir bakış açısı yetiştirmektir. Her bilgi ve pratikle atılan adım, bizi ticarete kalıcı başarıya bir adım daha yaklaştırır. Arad'da eğitim, sadece bir dersin sonu değil, profesyonel bir yolculuğun başlangıcıdır.

● Yazan: Mehdi Namazi, Birleşik Arap Emirlikleri Pembe Tuz Müdürü Arad Branding.

Uzman Talia: Satış, ihtiyaç hissi yaratmaktan doğmaz; güven hissi yaratmanın sonucudur. Profesyonel bir satıcı, ürünün tanıtmadan önce kendisini güvenilir kılar; biz Arad'da tam da bu modeli öğretiyoruz.



Arad Branding ile iş birliğine başlamak:

<https://Wa.me/989190808088>



Bizim muhabirimiz ve raporlayıcımız olun.

T.me/Aradbranding_News



Mühendis Şabanı ile Toplantı İstanbul ve Ankara Ofis Müdürleriyle

Turhan Erçin, Arad Branding'in İstanbul ofis müdürü, yeni ihracat kapasitelerini değerlendirmek amacıyla Tahran'a seyahat etti ve Arad Branding Yönetim Kurulu Başkanı Mühendis Şebani ile bir araya geldi. Ankara'daki Arad ofisi müdürü Javid Mirzayi de bu görüşmede hazır bulundu. Mühendis Şebani, Arad tüccarlarının ihracat sürecini kolaylaştırmada dış ofislerin önemli rolünü vurgulayarak, "Ankara ofisinin konumunun güçlenmesiyle artık birçok ticari sözleşme doğrudan Türkiye'de imzalanabiliyor. Bundan böyle

tüccarlarımız, İran içinden ödeme yapmaya gerek kalmadan, görüşmelerde mal teslimi ve ödeme işlemlerini Türkiye'de gerçekleştirebilecek." dedi Şebani ayrıca, bu yeni imkanın Arad Branding üyelerinin uluslararası ticaret yolunu çok daha akıcı ve profesyonel hale getireceğini, kısıtlamaların azalmasını yanı sıra tüccarların pazarlık gücü ve hızının da artacağını belirtti. Arad tüccarlarından bu hazır platformu ciddiyetle kullanmalarını isteyen Şebani, ürüne ilgili kaygılar ve cevap verme sorunlarını

bırakarak pratik faaliyetlere odaklanmalarını tavsiye etti. Ona göre, "Bu yıl ihracat sonuçlarında ve kazanımlarda farklı bir yıl olmalı." Bu toplantı, Arad Branding'in küresel piyasalarda İranlı tüccarları saha ve hukuki açıdan desteklemek için oluşturduğu tutarlı dış ofis ağına stratejik adımlarından biridir. Bu adımlar, Arad Branding'in bölgesel ve uluslararası ticarete etkili aktörlerden biri haline gelme yolundaki önemli bir hamle olarak kabul edilmektedir.

Yazan: Javid Mirzayi, Arad Branding Ankara Ofisi Müdürü.

Özgün Ticaret

1

Geleceğin Ticari Fırsatları ve Medeniyetin Hikayesi

Kumaş tarihi, medeniyet, yaratıcılık ve dönüşümün bir hikayesidir. İlk insan eliyle dokunan ipliklerden günümüzde tekstil endüstrisinin küresel ticaretin temel taşlarından biri haline gelmesine kadar, kumaş kültür, ekonomi ve estetikte belirleyici bir rol oynamıştır. Bu değerli madde sadece insan bedenini örtmekle kalmamış, aynı zamanda zaman içinde yaşam tarzlarını, ulusal kimlikleri ve toplumların zevklerini anlatmıştır. Bugün, sanat, uzmanlık ve deneyimle desteklenen bu kadim sektör, akıllı, yaratıcı ve kârlı bir ticaret için uygun bir zemin sunmaktadır. Tekstil dünyasına giriş yapmak istiyorsanız, şimdi başlamak için en iyi zamandır; kültür ve ekonominin birleştiği bir yoldur bu.

Yazan: Muhammet Taki Hüseyini, Irak Perde Kumaşı Müdürü Arad Branding.



Sağlam Ticaret

2



Zorlu Günlerin Tüccarı; Küller Arasında Yarına

Vatan toprağı hala ateş ve duman kokarken, umut enkaz altında saklıyken o durdu; ne para zirhiyla, ne pes etmiş İranlı tüccar, ne başarılarla kibirlenen ne de düşüşlerde yıldı. Dünyanın her zaman insanın istediğı gibi dönmediğini öğrendi. Savaş geldi, pazarlar yıkıldı, ama zihni hâlâ uyanıktı Her değişimde kendini yeniledi. Dün ithal ürün getiriyorsa, bugün yerli üretimi destekliyordu. Dün geleneksel pazarda dolaşıyorsa, bugün cep telefonu ile borsada işlem yapıyordu Onu farklı kılan, değişime uyum sağlama yeteneğiydi Zorluklar karşısında yılmayan bu tüccar, sadece ticaret yapmadı; aynı zamanda bir milletin direncini temsil etti.

Yazan: Leyla Ekbatani, Kanada Domates Salçası Müdürü Arad Branding.

Profesyonel Satış

3

Doğal Güzellik, Küresel İhracat

Traverten taşı, hem İran'da hem dünyada en popüler yapı taşlarından biridir. Doğal güzelliğı, yüksek dayanıklılığı, renk çeşitliliğı ve parlatılabilme özelliğı sayesinde dış cephe, zemin kaplama, duvar ve merdivenlerde sıkça kullanılır. Bu kireçtaşı, sıcak su kaynaklarında minerallerin çökmesiyle oluşur ve gözenekli dokusu ile benzersiz bir görünüm sunar. İran, Hacıabad ve Ateşkuh gibi önemli madenlere sahip olarak traverten üretiminde dünya çapında başlıca merkezlerden biridir. Başarılı traverten satışında hedef pazarın iyi tanınması çok önemlidir; müteahhitler ve toplu konut inşaatçıları, iç mimarlar ve küçük alıcılar gibi her kesimin farklı ihtiyaçları ve öncelikleri vardır.

Yazan: Dariuş Şeybani, Nijerya Traverten Taşı Müdürü Arad Branding.



Yön Değişikliği Yeniden Doğuş



Said Zare ile Röportaj

Makasdan Ticarete



Yıllarca Şiraz'da kuaförlük sektöründe çalıştım ve birçok başarı elde ettim; ilin örnek kuaförü seçilmekten Altın Makas ödülü almaya, sektör denetim kurulunda yer almaktan kendi salonumu açmaya kadar. Gelirim tatmin ediciydi ama hep bir durgunluk ve yorgunluk hissi vardı; çünkü bu işin en değerli sermayesi insan bedeni ve sürekli yıpranması kaçınılmazdı. Çevremdekiler ve ben ticarete adım atmak konusunda tereddüt ederken, Arad Branding ile tanışmam hayatımda dönüm noktası oldu ve geleceğe bakışımı değiştirdi. Başta bu yapıya karşı olumsuz düşüncelerim vardı, ancak Şiraz'da katıldığım bir Arad seminerinde ve üst düzey yöneticiler, özellikle Mühendis Şebani ile yaptığım sohbetten sonra; hedefe yönelik, bilimsel ve düzenli bir yapı olduğunu anladım. Bu yapı gerçek ekonomik büyüme ve kişisel gelişim için sağlam bir zemin sunuyordu. O andan itibaren geçmiş önyargılarımı bir kenara bıraktım ve belirlenen stratejiler doğrultusunda ilerlemeye karar verdim. Bu tercih bana önemli kazanımlar sağladı. Şimdi uluslararası ticaret alanında faaliyet gösteriyorum, ihracat sözleşmeleri yapıyor ve daha önce sadece hayal ettiğim başarılarla ulaşıyorum Ekonomik başarılarımın yanı sıra, aile yaşamımda da değişim oldu; eğitim, kültür ve inanç açısından yaşam alanım zenginleşti ve daha önce yüksek gelirle bile deneyimleyemediğim bir huzur yakaladım Bu yolculuk, hem iş hem de hayatımda kalıcı bir dönüşümün başlangıcı oldu.

Yazan: Said Zare, Zimbabwe Tarım Ekipmanları Müdürü Arad Branding.

Etkili Etkileşim

1

Başarılı Satış; Gülümseme ve Güvenle Etkileşim Sanatı

Günümüz rekabetçi dünyasında, başarılı satış iletişim becerilerine ve müşteriyle etkili etkileşime bağlıdır. Etkili satışın en önemli ilkelerinden biri, satış sürecinden keyif almak ve müşterilere olumlu bir deneyim sunmaktır. Satıcı, enerji, saygı ve gülümseme ile müşteriye yaklaşıncsa, müşteri içinde güven ve ilgi oluşur; bu olumlu his, sürdürülebilir satışlar ve uzun vadeli ilişkilerin temelini atar. Müşteri, satıcının samimiyetini, içtenliğini ve verdiği güven hissini çeker Unutulmamalıdır ki satış sadece ürün teslimi değil; aynı zamanda ilişki kurma, müşterinin ihtiyaçlarını anlama ve çözümler sunma fırsatıdır.

Yazan: Hoşeng Lotfi, İnşaat Malzemeleri Tüccarı Arad Branding.



Sanal Ortam

2

Profesyonel Tüccar, İşin Gerçeklerini Anlatan

Bugünün rekabetçi dünyasında, bir tüccarın profesyonelliği sadece büyük sözleşmeler ve kaliteli ürünlere sahip olmakla sınırlı değildir; faaliyetlerini sunma biçimi ve hedef kitleyle iletişim kurması da piyasa güvenliğini kazanmanın kilit unsurlarındandır. Uzmanlar, tekrar eden içerikler, alakasız haberler veya sıradan mesajlar yerine, günlük olarak gerçek faaliyet belgelerini paylaşan tüccarın kendine daha profesyonel bir imaj kazandırdığını belirtmektedir. Pazarlama alanındaki uzmanlara göre, şeffaflık ve düzenli, hedefli iş süreçlerinin gösterilmesi, sadece tüccarın görünürlüğünü artırmakla kalmaz, aynı zamanda satışları yükseltmek ve ticari ilişkileri geliştirmek için önemli bir rol oynar.

Yazan: Küşter Rahimi, Medya Editörü

Arad Branding.



Görünen kişi

Ürün satıyor

Arad Branding Ticarethane Adresi: Shp.AradBranding.com

Önde Gelen Marka

3

Çölden Küresel Pazarlara Uzanan Bir Yol

Ticarete yol her zaman düz değildir. Dönemeçler, piyasa dalgalanmaları ve kader belirleyen kararlar bu yolun gerçeğidir; ben bu süreci birebir yaşadım. Çölün ortasında yetişen bir ürün, büyük pazarlara ulaşmak için derin bir bilgiye ve akıllıca bir stratejiye ihtiyaç duyar. Bu süreçte Arad Branding ile iş birliğim benim için bir dönüm noktası oldu. Arad sadece bir danışman değil, aynı zamanda gerçek bir yol arkadaşıdır; profesyonel bakışı, titiz planlaması ve etkili sistemiyle tüccara parlamak için güç verir. Hünnap küçük bir ürün olabilir, ama büyük bir potansiyele sahiptir. Bugün bu İran ürününü iç ve dış pazarlarda gururla sunuyorum; çünkü doğru bilgi ve deneyime dayanarak hiçbir yolun imkânsız olmadığını öğrendim. Arad'da şuunu öğrendik: Ticaret sadece alım satım değil, aynı zamanda aydınlık bir geleceği inşa etmektir. Bu yüzden bilgi, azim ve doğru yol seçimiyle başarı işte tam da buradan başlar. Ticaretin zorluklarıyla yüzleşmek, beni sadece daha güçlü bir tüccar değil, aynı zamanda daha dirençli bir insan haline getirdi.

Yazan: Fatemeh Khosravi, Arad Branding Hünnap Tüccarı.

Mühendis Gorbani: Başarılı müzakereci, toplantıdan önce sonucu zihninde canlandırır. Duygu, mantık ve çıkarı uyumlu bir çerçevede ilerletebilen kişi, her pazar ve kültürde kazanır.



Arad Branding ile iş birliğine başlamak:

<https://Wa.me/989190808088>



Bizim muhabirimiz ve raporlayıcımız olun.

T.me/Aradbranding_News

Akıllı yükselen piyasalar fuarı

Interventions can be:

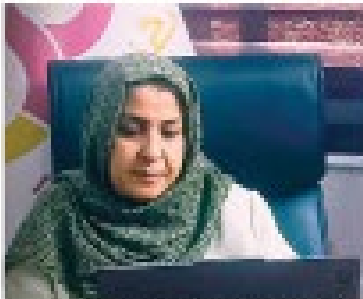


Ekonomik sermaye dönüşümü

Yaklaşık 4 milyon tiri versiyoluğu öğrencinin varlığıyla, dünyanın ilmece geleceğinde derin bir dünüğüün temelini politeniyelinde tekonoik kalkınmayolundateydalanmak mÜnkündür. Örgütizedirineç kamasına göre, eğitimi nüfus; istihdam, üretimin ve bazarların geleceğinde derin bir dünüğüün temelini atabilir. Buölçe, eğitime, beceri kazandırmaya ve gençlerin kariyerine pratik olarak girişine olanak kazandıran üniversitelerle etkilerinin güçlü bir özetidir.

■ Yazar, Shahla Rouzbahani, Umanis Selinçat
Parçaları (Direktör) Anad Branding

www.elsevier.com/locate/jmb



İhracatta Başarının Anahtarları

Müzakerə, bəzən bir fərsəstə atə kəsbədi və ya uluslararası fərsəstə sürdürəlibilə və kəmiyyət birlərinə ünətilə uluslararası pəzərlərdə satılmalı zərurətə dənəşən hətə tələstədir. Bu nəticəyə fəzə pəzərlə çyənədək, qayılın nə tələstə bərimləməkdə indələk bir sürəylə Profəsyonəllə müzakərə bəcərinəni yökəşmə, ən kətilə ünətilə uluslararası pəzərlərdə satılmalı zərurətə yəqən yəbərənəməkləri önəyək və ya ədələtəlmək, son dənə zərurətə bir isə dənəyləbəl.

■ Yazar: Afshar Seyed, MahmoudJalams
Tuzaklı Aka Branding.



Senegal, yaklaşık 18 milyonluk nüfusu ve stratejik öneme sahip Dakar Limanı ile Batı Afrika'da kıt bir ülke olarak kabul edilmektedir. Bu ülke, Mali, Gine, Gambiya ve Fildişi Sahil gibi komşu ülkelere yapılan ihracatlar için önemli bir giriş kapısı olarak görülmüyor. Siyasi istikrarına rağmen Senegal, büyük ölçüde ithalata bağımlıdır. Bu nedenle İran ürünleri örneğin; turuncu, safran, kimyevi gübreler, el aletleri, ayakkabılar ve sandaletler bu pazarda iyi birer edinebilir. Çeşitli bilgi paylaşımı ve nüfusun yapısı, satın alma kararlarında belirleyici unsurlar arasındadır. Çin, Hindistan, Türkiye ve Fas'tan deniz yoluyla yapılan sevkiyatlar Senegal pazarında yer bulsada, İraki ürünlerin ihracatı nispeten düşüktür. Bu süreçte, Arad Branding, İranlı tüccarlar için içerik, eğitim veicaret performansı oluşturarak onların küresel pazarlara girişine yardımcı olmakta önemli bir rol oynamaktadır. Güvenilir internet sitelerinde firma profillerine yer verilmesi ve doğru fiyatlandırma bilgilerinin sağlanması, bu pazara girişte etkili olan unsurlardır. Senegal, İran için sadece yeni bir ihracat hedefi değil aynı zamanda doğu nüfusu ve büyüyen bir bölgede ulusal bir markayı güçlendirmek adına gerçek bir fırsattır.

■ Yazar: Elâhe Aram, Arad Branding Ticaret Danışmanı Arad Branding

Claimed NOx values



Ticaret ve ihracatta başarının anahtarı

Arad Grubu'nun uzmanlık oturumlarından birinde, Profesör Talha üç temel ilkenin önemini vurguladı. Kendisine göre ihracatta başan, yalnızca ürün kalitesiyle elde edilemez; ürünün sunumu, iletişim paketi ve pazardaki paydaşın da en az kalite kadar önemlidir. Ayrıca, sistematik düşünme, pazar verilerini analiz etme yeteneği ve uluslararası iletişim beklisi edebilme becerisi gerekliliğine dikkat çekti. Başarı bir mikserdir, profesyonel ihracatın başlangıç noktasıdır.

■ **Yazar:** Mohammad Mahdi Zarei Tigareh, Designer, Arad Branding

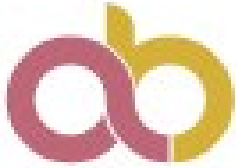
Profesör Vahid: Başarılı ticaret, hem sermayeye maddi stratejik vizyona bağlıdır. Bizim stratejimiz, ticareti sadece analiz eden değil, ticareti inşa eden tüccarlar yetistirmektir.



Bizim gazemiz ruhumuz
Türkmenbaşyda



Iş Birliği Başlangıcı
09.08.2017-06.08.2018



Sayı 85
Perşembe
2025/07/30
Sayfa 2

AradBranding.com

Santsal bir ziyaret halndelan birdlog



Mühendis Ghorbani ile toplantı Yazar ve yönetmen

Saniri ve anlamlı bir etkinlikte, İran sineması ve televizyonunun deneyimli yazar, yönetmen ve oyuncularından Sayın Seyyed Asad Taheri, Arad Branding genel merkezini ziyaret etti. Bu ziyaretin amacı, grubun faaliyetlerini daha yakından tanımaktır. Ziyaret sırasında, Arad Branding Genel Müdürü Mühendis Ghorbani de hazır bulundu. Görüşmede her iki taraf, modern ticaret kültürünün tüm ayrıntılarına değinirken, İran ürünlerinin uluslararası pazarda daha etkili tanıtımı için nasıl değerlendirilebileceği üzerine fikir alışverişinde bulundu. Sayın Taheri, Arad Branding'in yapısını ve gelişimi hakkında beklenen sorulara fikirlerini özgüyle karşıladi ve kültürel ve ticari

işlemlerin olgusunu masasında iş birliği yapmaya hazır olduğunu ifade etti. Bu buluşma, kültür ve ekonomi alanları arasındaki artan yakınlaşmayı yansıtmakta ve İranlı tüketicilerin baştan hikâyelerinin santsal formlarla anlatılmasında medya olanaklarını kullanımas Ziyaret sırasında Arad Branding Genel Müdürü Mühendis Ghorbani de imda memnuniyetle karşılıyordu. Arad Branding, bu iş birliğini, santsal anlam ile ulusal ekonomik kalkınmanın bütünleşmesi yönünde önemli bir adım olarak değerlendirmektedir. Ayrıca, İran gençlerin ekonomik olarak güçlendirilmesinde rolü pakışmaktadır. - Yazar: Ali Rashidi, Arad Branding İhracat Mentoru Arad Branding.

Akıllı Başlangıç



Ticaretile küresel kalkınmaya

Her yolun başlangıcı mutlaka zorluklarla birlikte gelir; bu zorluklar genellikle yolumuza değil, insanın içindeki çabalar ve zihinsel endişelerden kaynaklanır. Ancak ilk adım atıldığında, yol kendini göstermeye başlar ve insan çabalarıyla birlikte ilerler. Zamanla geldiğinde hatırlanacak olanlar, oğrencilerde sağlanan hale geldiğinde çabalar ve zihinsel endişelerden kaynaklanırlar. Başlangıç sadece bir adımdır; parlak bir geleceğin adıdır. - Yazar: Yousef Haydari Kura, Şifalı Üretim Sorumlusu, Tahrir Arad Branding.

Modern İhtiyaç

İran'ın ihracat odaklı yaklaşımının Geçmişte ticaret, sadece mal ve hizmetlerin basit bir değişiminden ibaretti. Ancak bugün, bu kavram çok daha öteye evrilmiştir. Rekabetçi günümüz dünyasında, yalnızca kalite yeterli değildir; güven oluşturmaktır, itibar kazanmaktır ve akıllıca hareket etmektir. Uluslararası pazarların oluşturulması, etkili bir iletişim kanalı gerektirir. Bugün markasına değer veren her üretici, yarının güçlü bir ihracatçısı olacaktır. Ve bu yolculuk, uzun vadeli bir vizyonla başlar.

- Yazar: Yousef Sanadpour Kura, İleri Tüccar Arad Branding.



Yerli Üretim



Yerli üretim, dayaklı ekminin temelidir

Geçmişte ticaret, yalnızca basit bir kavramla sınırlıydı; ancak bugün bu anlayış çok daha ötelere evrildi. Yalnızca kalite baştan için yeterli değildir. Güven oluşturmaktır, itibar kazanmaktır, dijital araçlarla etkili iletişim ve modern pazarlama stratejilerinden yararlanmak baştanın temel unsurlarıdır. İhracat için marka oluşturmak, ulusal ve uluslararası pazarlardaki bir konum elde etmek, kaliteli ambalaj ve etkili bir iletişim kanalı ile ürünün uluslararası pazarda yerini bulmasını sağlar. - Yazar: Fatemeh Alimardani, Supervizör Arad Branding.

Mühendis Ghorbani: Günümüz pazarmda satışın temelleri, bir dizi unsurun birleşiminden oluşur. Biz, satış görevlilerine satışa doğrudan bir şekilde başlamayı öğreneceklerini öğretiyoruz.



Bizim gazetemiz bizimiz:
TurekAradBranding_Home



İş Birliği Başlangıcı:
No. 0000000000000000



Anad Branding'de hiçbir tüccarın satışına mektek nergil kalması, Doğrudan doğruya, hiçbir yalnız değildir. Biru bir slogan olarak değil, il yönetim kurulu üyesi olarak papazların deneyiminden hareketle ediyorum. Bu yapının içinde biz, tüccarın yanı sıra doğrudan doğruya satmak, uyan il için sevinçsizlikle çalışmak.

etkil mühtameçmettengerikalmı. Doğru deşekte, hiçbir zakere yinılmek, sorunsuz serikyat sağlanmak ve hatta ihracatta guvenli paratransferi temin etmek için. Aynı zamanda, diğer kılavuzlarda yarı nedeçme sorumluluğunuz var. Amacı özettir. Kıssa bizçile mühtameçmettengerikalmı. Doğru deşekte, hiçbir

Arad Tüccarı geride bırakmaz! Biz, her koca bir kocağın, yeteneklerine ve hedefi yapmak, uygun üniü seçmek, edilemelerini kapamak, aine göre planlama yapınız. Başlamak için her şeyi bilme gerek yok; yeter ki ilerlemenizi dizi oluşturun her adımda yanarda olunuz.

Yazar: Masoumeh GhavamiTuz, TüccarıAradBranding

Copyright © 2010 Pearson Education, Inc. All rights reserved.

Özgün tatlar, markalaşmada getirir

Hamedan'ın geleneksel kurabiyecisi, köklerini bu şehrin Ejlat aşaması ve badiyle, halkın kalbinde özel bir yer edinmiştir. Bu tatlıyı tanıtmak, yerel lezzetleri korumak ve standart gıdaların ihracatını teşvik etmek adına etkili bir adımdır. Aynı zamanda, Hamedan'ın güdül potansiyelini hem yurt içi hem de uluslararası pazarlarda tanıtmak için değerli bir fırsattır. Glütensizde, markalaşma gücü ve modern ambalajlama sayesinde bu geleneksel tatlı, dünyanın her yerinden insanlarıyla, bölgesel pazarlara açılma yolunda ilerlemektedir.

■ Yazar: Mostafa Yaghoubi, Akbar Kamaei Elmeği Üretim Müdürü
Hamadan, Asad Branding.



Geographical Features



Radin meclisinde sürdürüldü

Kadın giyim ticareti, müşterilerin tercihleriyle ve kültürel beklentileriyle yakından alakalıdır. Burada önemli olan sadece fiyatı değil, aynı zamanda ürün kalitesidir. Çünkü giyim, bizi bir ürün olarak değil, bir insan olarak gösterir. Bu nedenle, kadın giyim pazarında başarılı olmak için sadece fiyatı değil, aynı zamanda kaliteyi ve müşteri deneyimini göz önünde tutmak önemlidir.

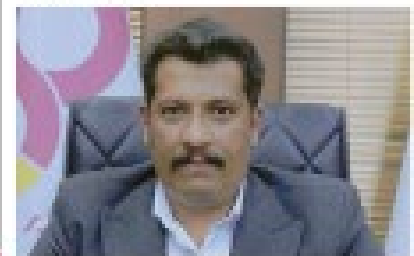
■ Yazar: Mustafa Feri Kocin, Gylm Tuccan
Arad Bouding

Cover

Gelişimin yolu iş birliğinden geçer

[illegible]

• Nazim, Wahid Haseeb-ud-Din, Urooj-Mallik, And Branding.



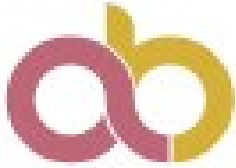
Mühendis Şaban Işık'ın gelebilir iradecı, indirimleri ya da fiyat rekabetsiz; bu ancak şartsızlık vakıfı ve pazar bilis-lemesimkindür Bir iradecı, küresel pazarı,



1. *Business* (general)
 2. *Business* (general)



İş Birliği Başlangıcı
09.04.2012 00:00:00



Sayı 85
Perşembe
2025/07/30
Sayfa 4

AradBranding.com

Etili varkDüşü ndürcü buşma



Ziyaret

Viyana'daki temsilci ve Atom Enerjisi

Kurumu'nun eski idarecisi ofisleri ziyaret etti

Arad Branding

Bu buluşma sırasında, Dr. Seyed Khali Mousavi, günümüz ticaretinde ihracat süreçlerini kolaylaştırmadaki rolü ile İranlı tüccarların ağıni güçlendirmeye yönelik faaliyetlerinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Dağ ticaret yollarının dijitalleştirilmesi gereğine vurgu yapan Dr. Mousavi, Arad Branding ile ihracat ve pazar gelişime alanlarındaki çalışmalarını desteklediğini belirtti. Ticari ve diplomatik alanlarda iş birliğini artırmak için yapılan bu görüşme, samimi ve uzmanlaşmış bir atmosferde gerçekleşti. Taraflar, İran'dan ihracat sürecindeki zorlukları ve fırsatları analiz ettikten sonra, finans, lojistik ve uluslararası müzakereler gibi alanlarda stratejik iş birliğini genişletmeye hazır olduklarını ifade ettiler. Dr. Mousavi ayrıca, halk odaklı bir ekonomi anlayışını ve tüccarların neğit konusundaki Arad Branding vizyonunu da takdirle karşıladığını belirtti. Ülkelerin ticaret dokusunda uzmanların varlığının, birçok kolkörünüğünde dengelemekte anahtar rol oynayabileceğini vurguladı. Gözlemleri akademik kurumlar ile ticari yapılar arasında diğ birleşimin, petrol dış ihracatı geliştirmesi açısından hayati önem taşıdığını vurguladı.

Yazar: Javad Ghassemi, Komisyonu Genel Sekreteri Arad Branding.

Soneli yoneli

Calidad e innovación: camino crecimiento mercado

Sağlık ekipmanları pazarının geliştirilmesinde, her zaman ürün kalitesinin artırılmasına Nitelikli Üreticilerle çalışmak ve müşteri ihtiyaçlarını hassas şekilde takip etmek, faaliyetlerimizin temel ilkelelerinden diğ. Tam değlik, profesyonel satış sonrası hizmet ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmaya yönelik ölemler, uyguladığımız başlıca stratejiler arasında yer alır. Uluslararası standartlardan sapmadan, her yeniliyiş, ilerlememiz için bir fırsat anlamına gelir.

Yazar: Elham Fallah, Sağlık Ekipmanları Tüccarı Arad Branding.



Öğretmen Thalia: Müzakere etmek, konuşmadan önce diğ bir dilde. Bir tüccar, müzakere tekniklerine, beden dili kullanıma ve doğru seçimi yapmasına atma.

Uygulama

Etkili iletişim, ticaretin fırlatma rampasıdır



Başlatan sen albeki
emekle yetinme

Günümüz ticaret dünyasında, büyümenin temel, etkili iletişim ve güçlü bir ağıdır. Arad Branding uygulaması, "Diy" bölümü ile, yüzle gerçek dünyadaki tüccarları başlatır. Kurumları ürünlerini tanıtmayı ve bu diğlemlerle diğlemlerle gerçek iş birliği fırsatları oluşturmaya mümkün kılar. Her yeni temas, satış kapılarının açılmasına ve pazar genişlemesine katkı sağlayabilir. Bu dijital alanda sadece görünür olduğunuz anlamına kalmaz, aynı zamanda belki de yeni bir başarıya giden yoldur.

Yazar: Kavcar Rahimi Me, diğ Editör

Resim: Arad Branding, Şip, Arad Branding, Arad Branding.

Capital duradem

Ticaretin temelinde güven oluşturmak

Ticaret, yalnızca mal alışverişinden ibaret değildir, aynı zamanda kültürün, güvenin ve insani değerlerin aktarımıdır. Bir ticari işlem, insanlar ve milletler arasında kalıcı bir köprüyü oluşturduğunda gerçek anlamına kazanır. Ticaretin temel, karşılıklı güven ve ortak fayda üzerine kurulmalıdır; böylece yalnızca ekonomik kazanç değil, aynı zamanda toplumsal buyuma da sağlanabilir. Ticaret genişledikçe sınırlar silinir ve herkes için yeni fırsatlar doğar. Bu fırsatlar, bir toplumun kalkınmasını destekleyebilir. Bu nedenle biz, şeffaflık, taahhüd, sadakat ve etkili iletişim, günümüz dünyasında başarı bir tüccarın sahip olması gereken en değerli varlıklar olarak görüyoruz.

Yazar: Mansour Alhawal, Ölemler, Kalk ve Bekle Üretim Sorumlusu, Arad Branding.



Bizim gazetemiz bizimiz
Link: AradBranding_Home



İş Birliği Başlangıcı
No: 0000000000000000



Sayı 84
Çarşamba
2025/07/29

AradBranding Sayfa 1

AradBranding.com

Profesyonel veKa psamıDön üşüm

Yeni Kararlar



Devrim niteliğinde bir

Los dispositivos domésticos con un esdepu
rificación de agua, en lugar de conservar
nplanteo de agua, generando todos los p
icio Sin embargo, una de las formas de compl
amante la nita hecho posible la purificación
sin pérdida alguna. El modelo Kavir es
solamente los dispositivos del agua, sino
que también incluye el compromiso y la
responsabilidad de los inanes hacia un
futuro mejor. Invertir en estas iniciativas
significa apostar por un mañana sostenible y
saludable para las próximas generaciones.

• Autor: Babak Mazar, comercializador de agua en Arad Branding.

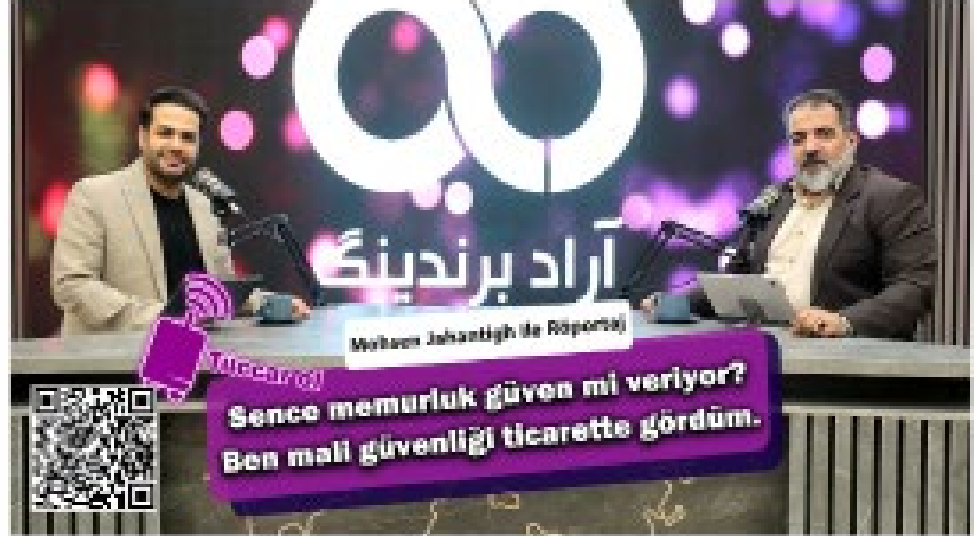
Sürdürülebilir verimlilik



Akıllı Büyümeye Giden Bir

Verimlilik, mevcut kaynakların en iyi şekilde
kullanılarak nakilatin sonucu elde edilmesi
anlamına gelir. İş dünyasında bu kavram,
üretkenliği artırma ve süreçlerin optimize
edilmesine katkı sağlar. Verimliliğin artırılması
yalnızca ekonomik büyümeyi teşvik etmekle
kalmaz, aynı zamanda gizli potansiyeline
riyasyon inmesi ve sürdürülebilirlikte
tavantejilerde edilmesini mümkün kılar.
Sonuç olarak, verimlilik bir organizasyonun
ya da toplumun ilerlemesinin motorudur.

• Yazar: Behnam Amir, Arad Branding.
Birleşik Arap Emirlikleri Şeker Direktörü



Mohsen Jahantigh ile Raporaj

Sence memurluk güven mi veriyor?
Ben mali güvenliği ticarete gördüm.

Yirmi üç yıl önce bir süre eğitim alanında, yönetim ve yürütme pozisyonlarında, köklü ve eğitimci konulara
odaklanarak çalıştım. Ancak bu alanda yirmi yıl hizmet verdikten sonra, aynı yönde devam etmenin artık
içsel potansiyeline ve arzulanma cevap veremediğini hissettim. Bu nedenle yaşam tarzımda ve kariyerimde
köklü bir değişiklik yapmaya karar verdim. Haziran 2023'ten itibaren, İran'ın en güney noktasında yer alan
Çabahar şehrinde Arad Branding ailesine yeni ticari kalesi ile katıldım. Grup içinde çeşitli eğitimleri
tamamladıktan sonra seviyemi yükselttim, profesyonel dosyama güncelledim ve Ekim 2024'te daha
zorlu ve meydan okuyucu bir bölgeye taşındım. Bu geçiş, büyümek ve yeni hedeflere ulaşmak amacıyla
yapıldı ve bugün ürünlerimizin gelişimi bu yönde ilerlemektedir. Şu anda, yabancı temsilcilerle hem yüz
yüz hem de çevrim içi olarak aktif müzakereler gerçekleştirdim ve sözleşmelerden biri son anlaşma
aşamasına. Pazar gelişimine ciddi dikkatle ilerliyor ve bu yolda umut verici bir gelecek görüyorum.
Hiç şüphesiz, eğitim sektöründe geçirdiğim yılların deneyimi, ticari başarılarımda önemli bir rol oynamıştır.

• Yazar: Mohsen Jahantigh, Kum'daki Toz Deterjan Süpervizörü, Arad Branding.

Director Ejecutivo

Güven oluşturmak, satış için ön koşuldur



A veces, una sola reunión basta para cambiar para siempre nuestra perspectiva sobre el comercio.
En una de las sesiones especializadas del grupo Arad Branding, el maestro Wahid, director estratégico,
compartió su visión sobre los tres pilares del comercio exitoso: la negociación, la venta y la exportación.
Según él, la negociación no es una competencia, sino una forma de escuchar antes de hablar, no para
Sobre la venta, subrayó que el vendedor de, sino un transmisor de confianza y un creador de valor.

• Autor: Parvaneh Momen, miembro del equipo de abastecimiento de Arad Branding.

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



Bizim gazetemiz mühliz
Tutun: AradBranding_News



İç Birliği Başlangıcı
Web: www.198800000



Sayı 84
Çarşamba
2025/07/29
Sayfa 2

AradBranding

Sayı 2

AradBranding.com

Si sente el Comercio o Vive la Diferencia

Hasta hace algunos años, ingresar a los mercados globales requería atravesar caminos ceñosos y complejos: maletas con muestras de productos, coordinar con intermediarios, participar en ferias internacionales y dedicar una gran cantidad de tiempo y capital. Con la digitalización, el comercio también ha cambiado radicalmente; ahora, basta con un teléfono inteligente para abrir tu propia oficina de comercio global. La aplicación Arad Branding es una respuesta precisa a esta transformación. Esta herramienta no solo es un canal de comunicación entre el productor iraní y el comprador extranjero, sino que redefine los modelos tradicionales. El usuario de esta aplicación negocia directamente con compradores reales, sin necesidad de intermediarios, con la posibilidad de enviar mensajes directos, ofrecer precios, describir características del producto y recibir retroalimentación inmediata. En esta plataforma, comerciantes, proveedores, representantes de ventas e incluso clientes extranjeros están presentes

simultáneamente, lo que genera una interacción dinámica y crea un entorno transparente para todos. La aplicación Arad ha hecho posible que incluso una persona sin experiencia pueda conectarse en exportación y entrar al campo del comercio internacional. Esta aplicación, especialmente en la coyuntura actual en la que es imposible reducir cámaras, permite que incluso una aplicación sea una herramienta que redefine el concepto de exportación. Ya no necesitas asistir a una feria internacional, imprimir folletos ni tener contactos. Con Arad Branding, la espera ha terminado. El comercio global en el que hoy mismo haces marketing, encuentras clientes y exportas tus productos. El comercio internacional ya no es un sueño; ahora, es una oportunidad real. Esta aplicación no es solo una herramienta tecnológica, sino producción nacional y los mercados internacionales, un puente que alinea el comercio de exportación y los importadores.

✦ Autora: Zahra Ebrahimi, Farah, Departamento Tecnología de Arad Branding.



Küresel ticaret ofisi ellerinde

Kırmızı Bığırma

3



La almendra, joya dorada natural

Con el crecimiento global del interés por los frutos secos, la almendra Marma ocupa un lugar especial en la cima de las elecciones de los consumidores. La creciente popularidad de productos derivados como la leche de almendra, la mantequilla de seco demuestra su Creemos firmemente que ha llegado el momento para que la almendra Marma brille en los mercados y una nación auténtica de su origen iraní, podemos transformar este tesoro natural en una oportunidad sostenible para fortalecer la economía no petrolera del país.

✦ Autor: Kianoush Roshani, Director de Almendra Marma en la India, Arad Branding.

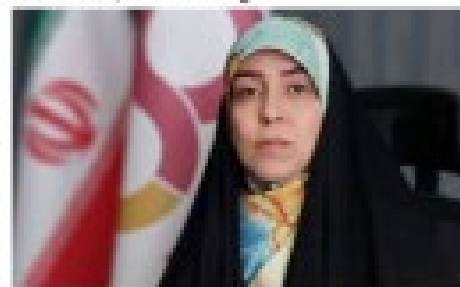
Fındık İhracatı

3

Oportunidades de exportación de productos

La industria de productos para el descanso, como parte del sector textil, incluye artículos como mantas, sábanas, no solo tienen demanda en el mercado interno, sino que también poseen un alto potencial de exportación. Entre ellos, las mantas se han convertido en un producto clave, gracias a su versatilidad y alta demanda en Oriente, con su infraestructura productiva especializada, desempeña un papel internacional, los fabricantes conquistar mercados nuevos y sostenibles en la región.

✦ Autora: Sepideh Hagh Samsht, Gerente de Mantas en Emiratos, Arad Branding.



Ticaret Köprüsü

1



El comercio, puente desarrollo

El comercio actúa como un puente sólido que conecta economías, culturas y oportunidades entre países. Este puente permite a las personas y a las empresas intercambiar bienes y servicios a nivel internacional, beneficiándose de mercados y recursos diversos. Además de impulsar el crecimiento de nuevas habilidades y fortalece el desarrollo de las sociedades, generando nuevas oportunidades tanto para individuos como para organizaciones.

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

Profesora Talia: En el comercio, el primer principio es comprender con precisión las necesidades del mercado, y el segundo, presentar inteligentemente la ventaja competitiva hasta ese mismo objetivo.



Bizim gazetemiz mühtiz
Tema: Aradbranding News



İçerik: Başlangıç
Web: www.aradbranding.com



Sayı 84
Çarşamba
2025/07/29
Sayfa 3

AradBranding.com

Mirasdn ticrete Bir bilgi yeelidir



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

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

Este hombre ha estado pesando y vendiendo durante años, pero nunca ha pensado en su propio peso y valor. Ahora ha llegado el momento de poner en movimiento no solo el producto, sino también a sí mismo, de presentarse al mercado global.

■ Autor: Hamideza Hashemi, asesor comercial en Arad Branding.

Audacia económica

La arquitectura del futuro del comercio con

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

■ Autor: Amir Azinshad, Director del Acero Rus Arad Branding.



Exportación



La conexión arte iraní con

En los últimos años, la artesanía iraní ha vuelto a captar la atención de los mercados extranjeros, especialmente de los países del Golfo Pérsico. La combinación del arte tradicional con decoraciones de pared en opciones atractivas para internacionales, utilizar un embalaje profesional y mantener la autenticidad cultural son factores clave para el éxito en la exportación de este difusión del arte iraní y al fortalecimiento de la economía de los artesanos.

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

Marca Iraní

Azafrán iraní: símbolo identidad

Arad Branding, una empresa líder en el ámbito de la creación de marca y el desarrollo de exportaciones, opera con el objetivo de empujar a los productores iraníes y conectarlos con los mercados internacionales. Esta compañía, apoyándose en el marketing digital, el análisis los productores a acceder directamente a compradores internacionales y consolidar. En este contexto, el azafrán iraní, como uno de los productos agrícolas más emblemáticos del país, ocupa en las exportaciones no petroleras.

■ Autor: Azadeh Soltani, Directora de Azafrán en España, Arad Branding.



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



Bizim gazetemiz mühliz
Tutur: Aradbranding_News



İq Birliğı Başlangıcı
Web: www.1988000000



Sayı 84
Çarşamba
2025/07/29
Sayfa 4

AradBranding.com

Exporiön dirgida Coeio inteligente



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

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

Comercio Creativo

El comerciante: constructor del mañana



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

■ Autor: Mohsen Hajj Nalb, Director Cables Eléctricos en Arabia Saudita, Arad Branding.

Costa de Comercio

Vitrina de honor de los comerciantes

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

■ Autora: Reyhane Bahrami, jefe del departamento de Arad Branding.



Procedido de Arad Branding - Web Arad Branding.

Crecimiento sostenible

De la tierra al mundo; camino inteligente hacia

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

■ Autora: Massameli Shabani, supervisora de mms en Teherán, Arad Branding.

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



Bizim gazetemiz mühliz
Tutun Aradbranding News



lg Birliğı Başlangıcı
Web: www.198800000



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 1

AradBranding.com

Sürdebilir başarı kararkv zyoazim

Hesab açma

1



Küresel bir tüccar burada

Promosyon, Arad Branding'de ne bir girişimci ne de yeni insanları cezbedmek için bir araçtır. Aksine, ürün tanıtmak, yapmak ve hem yurt içi hem de yurt dışındaki müşterilerle Öyler, ürünün gödeğe bağları, belirli bir uzmanlık, şeffaflık ve gerçek satış temellerine dayanmaktadır ve her biri hem de yasal olarak sağlıktır ve kabul edilebilir bir yapıya sahiptir. Eğer ahlaki ilkelere uygun şekilde ve ürün kalitesine odaklanarak sürdürülebilir, son başarıya ulaşmak ve kalıcı bir marka olabilir. İletişim, dürüstlük ve işbirliğinin sonucudur.

Yazar: Hoşan Fehmeemahmud, Qom Arad Branding Ayakkabıları Arad Branding.

İşsiz yapıldı

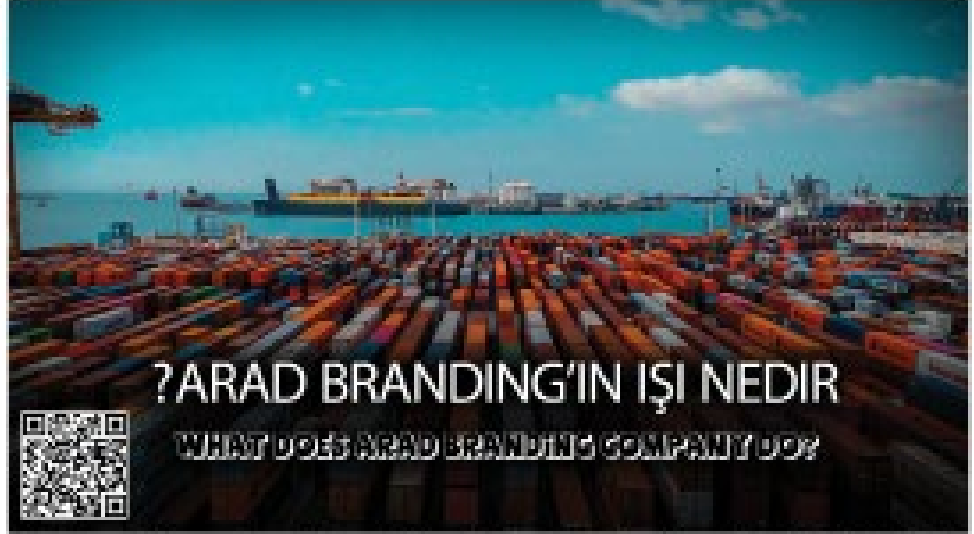
2



Hijyendayanıklılık ihracata

Tek kullanımlık alüminyum kaplar, sağlıklı, hijyen ve tasarruflu birleşimi olup, günümüzün hızlı yaşam temposu için en iyi bir tercih olarak öne çıkmaktadır. Kaplar, yüksek üzerinde kullanılabilir ve saklama Gıda ambalajlarının daha fazla önem kazandığı günümüzde, alüminyum kap kullanımı sağlık düzeyinin yükseltilmesine, maliyetlerin düşürülmesine ve zamanın daha iyi yönetilmesine katkı sağlamaktadır. Her geçen gün artmaktadır.

Yazar: Mehdiyar Keykubad, Tahran Arad Branding Alüminyum Kaplar Sonuçları Arad Branding.



?ARAD BRANDING'IN İŞİ NEDİR

WHAT DOES ARAD BRANDING COMPANY DO?



Biz Arad'da, dünyamızın gelişmeyi, kaliteye bağlılık ve uluslararası düzeyde yeni fırsatları keşfetmekte birleşiyoruz. Amacımız, büyüme, gelişim ve küresel pazarlara etkili giriş için sağlam bir zemin oluşturmaktır. Bu kuruluşta başlatılan her proje, deneyim, uzmanlık ve uluslararası profesyonel standartların birleşimini yansıtır. Zorlukları bir engel değil; gelişim için bir fırsat olarak görüyoruz ve bu zorlukları stratejik bir bakış açısıyla kalıcı sonuçlara dönüştürüyoruz. Biz "akile" kavramına derin bir inanç taşıyoruz; sadece uyumlu ve aynı yolda yürüyen bir ekip değil, yapıcı bir ruh ve kişisel birliktelikle sadece yeni yolları açan bir ailedir. Arad'da destek, geçici bir his ya da reklam sloganı değil; kurumsal kültürümüzün kalıcı bir ilkesidir. Arad ailesine katılmak, sadece bir kariyer tercihi değil; farklı ve değerli bir gelecek inşa etmek için profesyonel, olgun ve hedef odaklı bir sevgi, empati ve küresel pazarın ihtiyaçlarını doğru analiz ederek dünya ticaretinde yeni bir yol çizilebilir. Arad Branding sadece bir şirket değil; ticaret dünyasında güç, uzmanlık, yaratıcılık ve yeniliğin bir sembolüdür. Bilgi ve deneyime dayanarak, hiçbir sınırağı engel olarak görmüyoruz ve hiçbir hedefin ulaşılmaz olduğunu inanmıyoruz. Bu yolda Arad ile ticaret, küresel pazarlara emin bir kapı ve sürdürülebilir büyüme için uluslararası bir sıyrakı tahtasıdır.

Yazar: Behar Aliyev, Arad Branding Ticaret Danışmanı Arad Branding.

Ust düzey yönetici

3

Güven oluşturmak, satışın ön koşuludur



O, masanın arkasından değil; ticaret meydanının tam kalbinden konuşuyordu. Arad Branding'in Genel Müdürü M. Ghorbani, daha çok uygulamalı bir ders benzeyen toplantıda sürdürülebilir başarıya giden yolları ve elle tutulur bir tablosunu sundu; karmaşık teorilere değil, doğrudan deneyimlerinden yararlanarak ilmin dikkatini çeken cümlelerden biri şuydu: "Müzakerede satışa giden şey sadece değil, derinden anlayış." M. Ghorbani, başarılı ticaretin insan ilişkileri üzerine inşa edildiğini özellikle vurguladı.

Yazar: Raza Bigdeli Arad Branding Rusya Lojistik Uzmanı Arad Branding.

Profesör Taha Baganlı, öğrencinin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde tanımlamakla başlar ve doğru sunum ile profesyonel takip sayesinde sonuca ulaşır. Akademi tutar, sadece değil.



Bizim gazetemiz: realmiz
Twitter: @AradBranding_Hesab



İş Birliği Başlangıcı
Wa: +9927190666666



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 2

AradBranding.com

Geleceği inşaen tüccar armillî onuruelleridir

Çin, Japonya ve Güney Kore gibi başanlı ülkeler, önümüzde duran parlak örnektir. Bu ülkeler, milyonlarca aktif tüccara dayanarak yasal ürünlerini dünya ekonomide büyük paylara ermişlerdir. Bu ülkelerde tüccarlık sadece bir meslek değil, ekonomik kalkınma politikasının temel direklerinden biridir. Atı yapı, eğitim ve finansal desteklerle, uluslararası tüccar ağlarının gelişimi için güçlü bir zemin hazırlamışlardır. Bugün gururla diyebiliriz ki, gayri safi millî hasılatlarının önemli bir bölümü, petrol dışı ihracat yoluyla sağlanmaktadır. Buna karşılık, ülkemiz; binlerce kaliteli ürüne, bölgesel hazır pazarlara ve olmasına rağmen, ciddi bir tüccar eksikliğine sahiptir. Üretim döngüsünün tamamlanması ve nihayetinde toplumun çeşitli katmanlarında yaygınlaşan yoksulluğun sağlığı açısından bir tehlike teşkil eder. Gerçek tüccar, bir İran ürününi doğru pazarlama, güven oluşturma ve etkili iletişimle uluslara raspaardakonuşlandırabilen kişidir. Önümüzde tüccar olmak, yalnızca mal alışverişini yapmak anlamına gelmez; bu kavram, sürdürülebilir

geliş, toplumsal itibar, uluslararası ilişkiler ve ulusal kalkınmada rol almak gibi geniş boyutlar içermektedir. Her bir tüccar, onlarca ailenin hayatında değişimin kaynağı olabilir ve ekonomik etkiler bırakabilir. Modern dünyada ticaret, finans mühendisliği anlamına gelir. Ülkenin rekabet avantajlarını belirlemek, bunu hedef pazarın diline çevirmek ve diğer ülkelerin ekonomik tecrübelerini, ticaret yapmak, yaygın karnasın aksine, karnaslık imkânlar veya büyük yatırımlar gerektirmez. Bu yolculuk, sadece bir kişiyi ticaret dünyasına davet ederek başlayabilir. Bu geleceğin içinde bir köprü işlevi görür. İran, on binden fazla çeşitli ve kaliteli ürün üretme kapasitesine sahip bir ülke olarak, bu ürünleri dünyanın yüzlerce farklı ülkesine ihraç etmek istiyorsa, bir milyon yetkin ve adanmış tüccarın yetiştirilmesi ve desteklenmesi zorunludur. Bu tüccarlar, millî üretimbayrağını küresel pazarlarda başarıyla temsil edecek açısı pasif bir yapıdan, aktif ve etkili bir yapıya dönüştürülebilir.
Yazar: Seyyid Ahmed Tehvidi / Med ya Sanucusu Arad Branding.



1 Bir milyon tüccar

Sağlık ihracatı



İran'ın sağlığı mutfak kültürünü
Gastronomi hızla tempolu dünyamızda sağlıklı ve doğal beslenmeye doğru köresel bir dönüşümün halini alıyor ve dünya bir ürünü olarak sadece lezzetli bir tat sunmakla kalmaz, aynı zamanda polibiyotik özellikleriyle sindirimde etkiler, bağışıklık güçlendirici ve sağlık odaklı bir tüccarın gözünden bakıldığında, dünya sadece bir gıda maddesi değildir; aynı zamanda İran'ın doğru sağlığı yaşam tarzının temelidir ve küresel pazarda güçlü bir varlık göstermeye etkili bir ihracat ürününe dönüşebilir.
Yazar: Valid Rahimi / Arad Branding / Hamadan / Salabek / Tarjau / Soran / Arad Branding.

Tatlı ihracatı

Sağlıklı bir, gelenekten sevgiden

Her şeyin kalbine, kalbi olan ve hatıralar bırakan tatlar vardır. Besim pehne ve "nabaf" ürünleri de işte o geleneksel ve ev yapımı lezzetlerden biridir. Sağlıklı, lezzetli ve doğal, sabır ve sevgiyle hazırlanmış ürünlerdir. En kaliteli İran çikleti kullanarak vahşi bir kuruyucuya da zararlı katkı maddesi eklenmeden hem sağlığı koruyan hem de damakta hoş bir tat bırakan ürünler üretiyoruz. Sahran, nelele (gülnar), tarçın ve limon aromalı renkli ve bakiel "nabaf" çeşitlerinden, özel desenli kâğıt paketlere ve günlük çaylar için sade kâğıt kâğıt paketlere kadar her şeyi zarafet, titizlik ve zevkle hazırlıyoruz.
Ambajajlarımız da hem estetik hem de kullanışlı tasarımıyla, bir lezzetin peşinde kalacak bir tat sunuyoruz.
Yazar: Farzin Hakimi / Bakiel Nabaf / Tüccar / Arad Branding.



Başarılı ticaret



Başarılı ticaret kurmak için altın
"Ticaret" sadece bir kelime değildir; her tüccarın başarıya ulaşması için bir yol, bir hedef, bir amaçtır. Başarılı ticaret kurmak için altın bir yol seçmek ve ona bağlı kalmaktır. Uygulamalarda aktif olarak yer almaktır. Üçüncü ilke, "Arad"ı örnek almak, yani kişisel deneyimden önce başkalarının deneyimlerinden faydalanmaktır. Dördüncü ilke, "Arad" dışına çıkmak, yani kafa karışıklığını ortadan büyüme için uyumlu bir yapıyla birlikte çalışmaktır. Bu başarıya inanan bir tüccar, ticaret yolunu güvenle yürüyecektir.
Yazar: Mohammad Bagheri / Fars Kabab / Kermanshah / Arad Branding Soran / Arad Branding.

Milwendi Ghorbani: İhracatta başarı, yabancı müşterinin ihtiyaçlarını anlamak ve tedarikçinin gerçek gücünden yararlanmaktır. Bizim ihracata bakışımız; geçici y.



Bizim gözümüz: realizmiz
Twitter: @AradBranding_Hava



İç Biriği: Başlangıcı
No. mar0219088888



Número 83

Martes

2025/07/29

AradBranding Página 3

AradBranding.com

Ticaretin AltınSıarıSat Büyümeye SırÖtesine



Ticaret, Arad Branding Politika Konseyi Başkanı Sayın Talha'ya göre, sadece ekonomik bir faaliyet eden ve ürünün değerini sadece fiyatla değil, anlamlı bir hikâyeyle müşteriyi sunan işidir. Satış, etkili iletişim kurabilme, müşterinin endişelerini tanıma ve ihtiyaçlarına doğru şekilde cevap verme becerisidir. Fiyat yalnızca bir araçtır; fakat satışın

kalıcı olmasını sağlayan, güven inşa etmek ve alışverişte farklı bir dışıkarların peşinden gitmekle mümkündür. İhracat alanında ise Sayın Talha, Hedef pazarı tanımak, onun dilini anlamak, ürünün rekabet şeklinde yönetmek gerekir. Akıllı ihracat, sadece uzun vadeli kalkıcılığı hedeflemektir. Her zaman şunu söyler: "Ticaret, hem senin hem başkalarını

bizim için Arad Branding'de sadece ilham verici değil, aynı zamanda bir eylem rehberidir. İnşa şansa değil; disiplin, azim ve bilimli kararlarla yapılır. Her tüccar bilmelidir ki büyüme yolu, sürekli net sonuçlar verilmekten geçer.

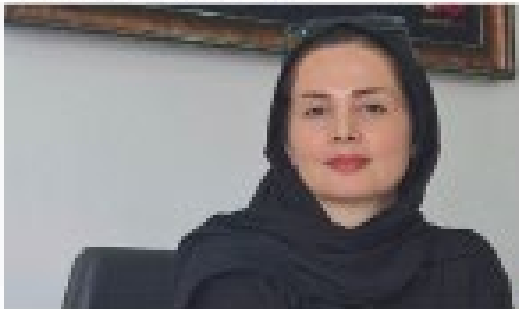
Yazar: Arım, Üretim, Dağıtım ve Satış gibi süreçleri kapsayan bu sektör, günümüze bu Arad Branding.

Ticaret Profesyonelliği

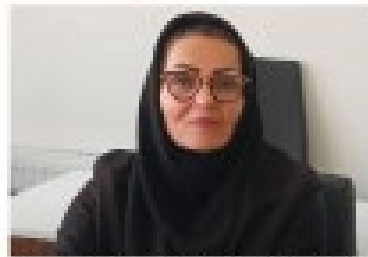
Profesyonellerin Tercihî: Kalıcı Hassas

GLR karo yapışması, gelişmiş formülü sayesinde dışarıda yapıma gücüne sahiptir. Zorlu çevre koşullarında bile fayansları kayma olmadan, sağlam ve uzun ömürlü bir şekilde yerinde tutar. Yüksek nem ve sıcaklığa karşı dayanıklılığı sayesinde mutfak, banyo, havuz kenarı ve dış mekânlar için ideal bir seçimdir. Fayandacıların en çok tercih ettiği malzeme olarak tanınmaktadır. Çimento, beton, taş ve hatta eski fayans yüzeyleri gibi çeşitli altlıklarda güvenilir ve profesyonel sonuç verir.

Yazar: Derya Khorsand Arad Branding, İnşaat Kimyasalları Ticareti Sorumlusu Arad Branding.



Akıllı İhracat



Akıllı Tanıtıla Küresel Pazara

İran, günümüzde petrol, petrokimya iğere çeşitli bir ihracat sepetine sahiptir. Petrol dışı ihracata odaklanılarak petrole olan gibi zorluklar hâla devam etmektedir. Buna rağmen, İran doğal kaynaklar, genç yüksek bir ihracat potansiyeline sahiptir. ve petrol dışı ihracatın güçlendirilmesi, sürdürülebilir ekonomik büyüme yolunu daha da kolaylaştırabilir. Bu hedefe ulaşmak için, ülkenin avantajlarını küresel pazarda doğru şekilde tanıtmaları gerekmektedir.

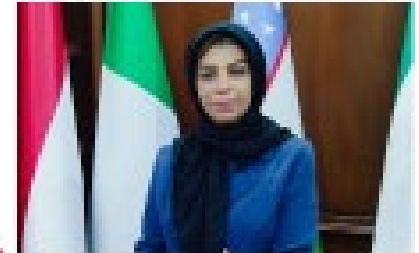
Yazar: Leyla Şeşli-İrfan PlastikÇöpKovsa Müdürü Arad Branding.

Moda Endüstri

Giyim Ticareti; Karşılık Sorumluluk

Giyim ticareti, dünya çapında hem ülkelerin ekonomilerini etkileyen hem de kültür ve temel ve geniş kapsamlı sektörlerden biridir. Tasarım, üretim, dağıtım ve satış gibi süreçleri kapsayan bu sektör, geçmişten günümüze büyük ve iş modelleri çeşitlenerek perakende mağazalar, lüks markalar ve çevrim içi satış platformları gibi birçok alanda yaygınlaşmıştır. İnsan için bir ihtiyaçtır, çevreye verilen zararlar ve olumsuz kalıplaşma koşulları gibi ciddi zorluklar da beraberinde gelmektedir.

Yazar: Azam Solari Tahran Giyim Sorumlusu Arad Branding.



Uda Vahid: İhracat, rekabet avantajlarına dayanarak coğrafi sınırların ötesine geçmek demektir. Ticaret doğru şekilde tanıtdığında, sadece İran ürünü satılmaz.



Bizim gözümüz: realizmiz
TicaretAradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
No. mar02190666666



Número 83

Martes

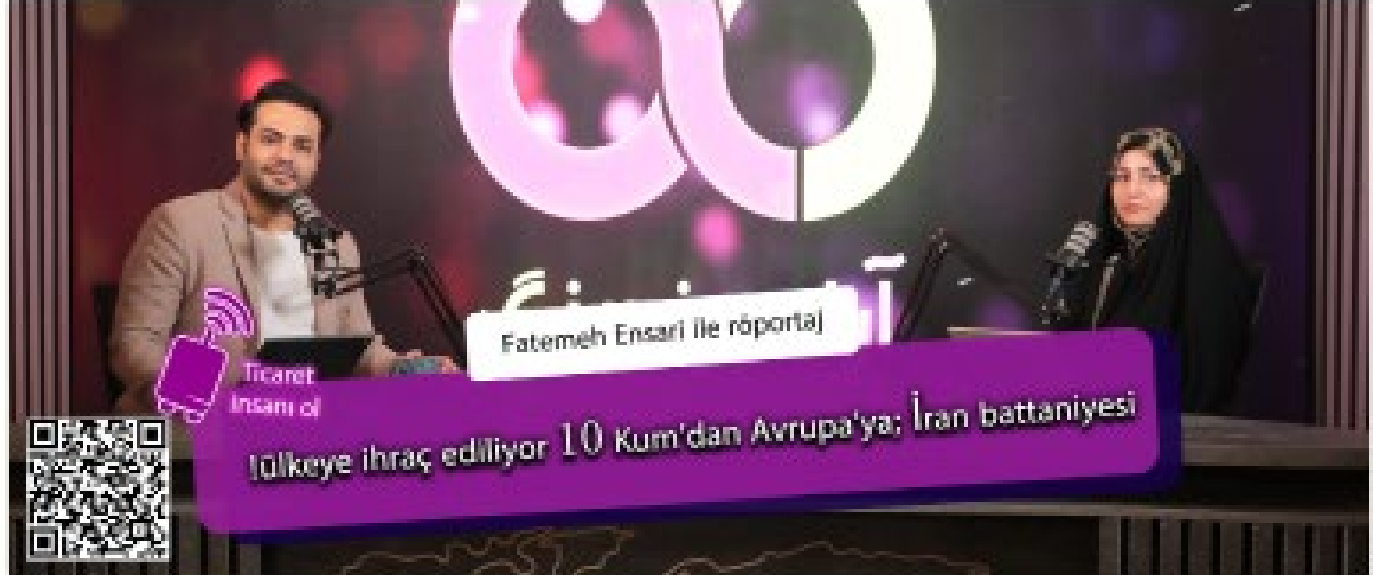
2025/07/29

AradBranding Página 4

AradBranding.com

Ulusal ÜretenPazara

GüvenKte ve İhracat



Fateme Ensari ile röportaj

Ticaret
İnsanı ol

Ülkeye ihraç ediliyor 10 Kum'dan Avrupa'ya; İran battaniyesi

2018 yılından itibaren profesyonel ticaret faaliyetime başladım ve ara odağımı yatak ürünleri, özellikle de battaniye üzerine yoğunlaştırdım. Sürece, uzman içerikler üreterek ve doğrudan hedef kitleye ulaşıp satış edilebilir organize edip yapılandırmış bir sistem kurmaya karar verdim. Gelişimi için gerekli altyapılar sağlandı. Bugün geldiğim noktada ürün gönderimimi ülkenin 32 iline ve yaklaşık 700 şehrine yaymayı başardım. Sürdürülebilir işbirlikleri kurmuş olmam büyük bir onurdur. İhracat alanına girişim, yurt dışındaki kullanıcıların Farsça yaptığı araştırmaları başladı. Bu kullanıcıların bir kısmı yurtdışında yaşayan İranlılardı; bir kısmı da yaşamadığım Farsça içeriklerle ürünlerimi tanıdı. Bu tanışmalar, uluslararası pazarlara daha ciddi şekilde giriş yapma motivasyonumu oluştundu. Devamında yabancı web siteleri kurarak, çok dilli içerik üretilip uluslararası temsilcilerle özellikle Arad Branding ve bu yapıyı uzman altyapısı aracılığıyla bağlantı kurarak Avrupa ülkeleri başta olmak üzere farklı ülkelere ihrasata başladım. Açıkçası, özellikle uluslararası düzeyde ticaret yolu, zorluklardan anımsı değildir.

Yazar: Fateme Ensari, Arad Branding Battaniye Tedarik Müdürü AradBranding.

İhracat görüşmesi

İlk İhracat Görüşmesi: Korkudan Kalıcı



İlk ihracat görüşmem, endişeyle dolu bir başlangıçtı. Fakat bu korku çok geçmeden değerli bir fırsata dönüştü. İlk kez bir yabancı müşteriyle görüşme yapacağım belli olduğunda endişeliydim. Acaba dilim yeterli mi? Ya bilmediğim bir soru sorarsa? Ya profesyonel görünmeye başladım, gözden geçirdim ve fark ettim ki bilmemek güçsüzlük değil; önemli olan dürüst ve kararlı olmaktır. İlk görüşme belli kusuraız değildi ama bana çok büyük bir ders verdi.

Yazar: Susan Pusefi, Kaveyt Kuru Ürün Müdürü AradBranding.

Sofranın

Üç Dilli Paylaşım: Uluslararası Pazarlara Nüfuz



Bir gönderiyle

Üç pazarı ele geçir

Si desea publicar un post estándar en la aplicación de Arad Branding, se recomienda hacerlo en tres idiomas. De este modo, su marca podrá acceder simultáneamente a varios mercados internacionales con una sola publicación. El contenido doble, la calidad y la Los detalles técnicos y la información complementaria se mejor dejarlos para una correspondencia directa posterior. Los idiomas son inglés, árabe y persa, por lo que priorizar la publicación en estos idiomas es una imagen más profesional de su marca.

Autor: Kowsar Rahimi, redactora de medios Arad Branding.

Dirección de Arad Branding: ShpAradBranding

İhracat danış

Sofradan Sağlığa: Sevilen Bir Sos

Salatalık Turşusu, İran sofralarının sevilen soslarından biri olarak, sadece basit bir tatlandırıcı değil; anıların ve damak zevklerinin bir parçasıdır. Kebapları pilava, sandviçlere kadar birçok yemeğe eşlik eder ve iştahı kabartır. Gerek dokusu ve ekşi-tuzlu sadece lezzetle değil, sağlık açısından bağışık sağlığı için önemli olma süreci için faydalı olan K vitamini içerir. İçerisindeki tuz nedeniyle dengeçikleri sayesinde her zotika uygun salatalık turşusu bulmak mümkündür. Bu sevilen sos, İranlıların sade ama kalıcı lezzet anlayışının bir simgesidir ve sofralarında yerini korumaya devam edecektir. Belki bir gün, bu özel lezzet dünya sofralarında da yer bulacaktır.

Yazar: Mehşûş Mecidiğer, Arad Branding Turşu Tüccarı AradBranding.

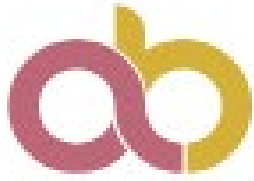
Mühendis Şaban: Başarılı satış sadece iyi bir ürüne bağlı değildir; müşterinin ihtiyacını doğru anlamak, zamanında sunum yapmak ve profesyonel bir şekilde.



Bizim gözümüz: realizmiz
Twitter: AradBranding_News



İlk Birliği Başlangıcı
No. marti02190808080



Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 1
AradBranding.com

Карта дороиКр терий доверия

Son dökümleri İhracat



Arad Branding Salça İhracatında

Arad Branding Grubu, gelişmiş ticari altyapılar, uzman ofisler ve akademi uzmanların konulmuş ile profesyonel tüccar ve üreticilerden oluşan geniş bir ağıdan yararlanarak, domates salçası ihracatını n Birleşik Arap Emirlikleri'ne geliştirilmesi için gerekli zemini hazırlamıştır. Güvenilir yerli tedarikçilerle etkili ilişkiler kurarak birinci olmaktadır. Birleşik Arap Emirlikleri, göçmen nüfusu, işlenmiş gıdalara olan yüksek talebini ve güçlü küçük altyapısıyla İran domates salçası ihracatı için uygun bir pazar olarak öne çıkmaktadır.

Yazar: Ali Ekberzadeh, Arad Branding Domates Salçası Tüccarı Arad Branding

Halk Tüccarı



Bir Milyon Tüccarla Ticaretinin

Sevgili Okurum İran, özellikle kuzey bölgelerinde, yüksek kaliteli kivi üretiminde dünyanın önde gelen üreticilerinden biridir. Aynı şekilde, İran pirinç de, ihracat potansiyeli yüksek olan seçkin tahıl mı ürünlerinden biridir. Arad Tüccarlarının farklı projelerdeki sayesinde, ekonomik kalkınma yolunda önemli adımlar atmayı başardık. İçin umut ve risk seçen bir pirinç tır. Buglecek: İran tahılını n küresel ekonomide daha layık bir konuma erişmiş ve ticaret ile ihracat kavramlarını daha somut şekilde teoride ettiği bir gelecek olacaktır.

Yazar: Elshar Ghaffari, Arad Branding Gilan Narenciye Proje Arad Branding.



Mehdi Nuri Vala ile röportaj



Arad projelerine ve komitelerine katılım için ön koşul

"Kol haritası", Arad Branding'de sadece zaman çizelgesine dayalı bir plan değildir, aynı zamanda disiplin, bağlılık, takip ve bir tüccarın daha büyük sorumlulukları üstlenmeye hazır olma anlamına da gelir. Bu yola bağlı kalmayan biri, henüz profesyonel olgunluk seviyesine ulaşmadığını ve ciddi, ekip odaklı işlerde kendisine güvenilemeyeceğini göstermiş olur. Ancak günlük olarak web sitesini inceleyen, faaliyet raporu sunan, iletişim yazılımında aktif olan ve kurumsal pozisyonunu ciddiye alan bir tüccar, ticaret sadece sayısal değil, yapılandırılmış ve sürdürülebilir bir bakış açısıyla yaklaşıldığını ortaya koyar. Arad projeleri, profesyonel spor tazer, temsilciler, yabancılar ve yerli iş ortakları ile ticari etkileşimlerin ana zemini. Bir tüccarın bu platformda aktif olmaması, uluslararası ticaret dünyasına hazır olmadığını gösterir. Bir projedeki en küçük düzensizlik veya davranışsal zayıflık, tüm ekibin emeğini sorgulatabilir. Bu nedenle projelere girişteki küçük kişisel bir engel değil, mantıklı bir zorunluluktur. Arad'da yüksek bir promosyon düzeyine sahip olmak gerekli bir şarttır, ancak asla tek başına yeterli değildir. Üst düzey projelere katılım; günlük bağlılık, operasyonel disiplin, sistemlerde etkin varlık ve yöneticilerin filen kanıtlanmasını gerektirir.

Yazar: Mehdi Nuri Vala, Arad Branding Güvenlik Ekipmanları Tüccarı Arad Branding.

Küresel Yönetici

İhracat ve Müzakere Başarısının Sırları



Arad Branding Yönetim Kurulu Başkanı Muhandes Şahbaz ile yaptığımız röportajda, kendi ticaretiyle ilgili bir kaç temel keydedik atıldı. Ambalajlama ve gümrük gereklilikleri, başarıyı belirleyici unsurlardır. İkinci olarak, müzakere başarısının önemli vurgulandı. Başarı. Ayrıca profesyonel iş kurmanın (networking), başarılı bir ticaret yabancısı temsilcilerle sağlanan ilişkiler. Kendilerine göre ticaret, uzun vadeli bir yolculuktur. Yabancılar sadece takipçi, mevzuat olmuştur ve global katan kişiler gerçek başarıya ulaşabilirler.

Yazar: Muhammed Entezari, Arad Branding Malzeme Tedarik Müdür Yardımcısı Arad Branding.

Usta Valiud Bağarı ticaret, derin pazar bilgisi ve profesyonel müzakere becerisi ile doğur. İhracat yolculuğunda, doğru kullanılan her kelime, büyük bir sözleşmeye giden bir köprü.

Bizim gazetemiz münim:
TuzakAradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Ma. no: 021 90000000





Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 2
AradBranding.com

Görünen Güveik Gerçek Özgürlük



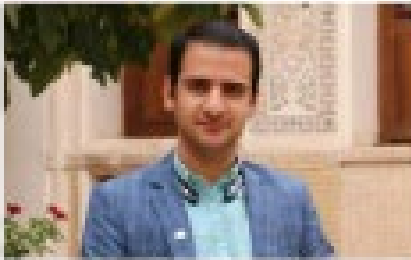
Bağımlı mı olayım bağımsız mı?

Bu sözleri duyduğunda, senki bileli tam da kalbinekiyle dile getiriyordun. Yıllardır şu ikilemin içinde sıkışıp kalıyordun: Güvenli görünür, sabit bir kamu işi mi? Yoksa zorlu ama dinamik bir serbest meslek yolu mu? Gerçek şu ki, devlet işlerindeki neameniyotkisi son derece azdır. Her günbelli bir saatte orada olmak zorundasın. Çoğu zaman, senin tasarlamadığın ya da seçmediğin işleri yerine getiriyorsun ve önemli kararlar her zaman üst yöneticilere aittir. Aklında bir fikir olsa bile ya da bir şeyi değiştirmek istersen, bin bir onay sürecinden geçmesi gerekir ve sonunda belki sadece duyulurdu" kalır, ama uygulanmaz. Ama o kişi, Dükkân aç, dükkân aç, dükkân aç" diye taktir ediyordu ki, bu bir reklam ya da slogan değil, yaşamışığın seisiydi. Birdenbire her şey benim için netleşti. Dükkân sahibi oldi yolunu kendin çizmek, çalışma saatlerini kendin belirlemek, geliriin senatın kendin koymak ve istersen sansuz bir büyüme potansiyeline sahip olmak demek. Serbest iş, sadece bir işletmeye sahip olmak değil, bir yaşam tarzının simgesidir. Bu tarzda sen karar verersinÇabon ve yaratıcılığı olduğundan sonucadınır.

Oysa sabit işlerde, ne kadar cabalansın çabala, en fazla küçük bir taktir ya da sınırlı bir terfi elde edebilirsin. Ama serbest çalışmada, her yeni fikir ve doğru adım, geliriin kiye katda onkatına çıkartabilir.Çocukluğumuzdan beri bize hep şunu söyleytiler:Kamu işi but, günlü el parçası var, işgüvencesi var, az da olsa hep gelir sağlar."Ama kimse şunu sormadı.Bu güvencinin nekasından neler kaybediyorsun?Talede tekrar ediyordu ki;bu bir reklam ya da öne bir hayat, işgüvencesi, gerçek gelişim fırsatının olmaması, karar alma özgürlüğünün erdiği ve etkisiz kamu hissi...Bunlar, o güvencidüzeniyelerin perde arkasındaki gizlenen kayıplardır.Ödüllükten sahi bininsızlı,benimicinsadecebasit bir cümledeğildi.Bu yanıp, bir sükunetmeydi. İşler hayatının kontrolünün elinde değildi, yolun asengizlemiyorsan, anlaşıyektir.Lanot,motiva çözümler, çalışma saatlerini kendin yoneregeliyebilirsin, anlam kapana.Yoksaşaranti edilmiş bir rutinde yaşamak, bize sadece boşa geçen günler bırakır.Artık biliyoruz ki, kendim için bir iş kurmalıyım. İşinde herşeykötür. Kendime dönüştürün yolu.

Yazar: Seyid Muhammed Musevi, Ticaret Danışmanı Arad Branding.

Ticari Kırık



İran Mali Ürünlerde İhracat

Bugün İran dışı domates salçası üreticileri, markalarını küreselleştirme açsından her zamanki indandaha fazla ihracat sahıptır.Yüksek üretim kapasitesi, üstün ürün kalitesi ve bölgedeki deneyimsiz hazırlanmaktadır.Ancak birçok gelişimin beşarımız bakış açısının eksikliğidir.Salça gibi bir ürün, doğru ambalajlama, marka hikayesi oluşturma ve dijital alanda profesyonel varlık sayesinde ihracat potansiyeli yüksek ve lüks bir ürüne dönüştürülebilir. Ticaretimiği olmayan bir ürün kolayca umutludur.

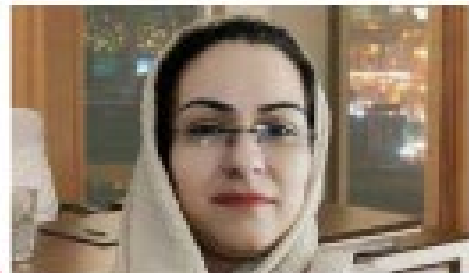
Yazar: Hamidreza Horasan Arad Branding
Domates Salçası Ürün Sorumlusu Arad Branding.

İhracata Bavyere

İran'dan Kuru İncir İhracatında

Son yıllarda, İran kuru inciri ihracatı, özellikle Almanya'ya Doğal lezzetli, yüksek kaliteli ve geleneksel kurutma popüler hale getirmiştir.Almanya'nın sağlıklı ve organik gıda tüketimdeki katı standartları göz önüne alındığında, Edishebankuru inciri, üstün özellikleri sayesinde ideal bir seçenek olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca, bu ürünü sevdiren bir atılımalık haline gelmiştir. Merkezi, marka oluşturma ve ambalajlama süreçlerine odaklanarak, İran kuru incirinin Avrupa pazarındaki varlığını güçlendirme yolunda önemli adımlar atılmaktadır.

Yazar: Fateme Encemend, AradBrandingAlmanya
Kuru İncir Müdürü Arad Branding.



Strateji



Küreselleşnin Ticari Stratejilere

Umudla Planla Büyüyen TicaretUmud ve hayaller, her işin Hali gücüdür: on cık planlamaveyoğun çaba olmadan sonuca ulaşmak mümkün değildir. Umud, yolu aydınlatan bir ışık gibidir, fakat başarıya giden yolu belirleyen şey, doğru bir planlamadır. Ticarete büyüme; sürekli çaba, sürekli öğrenme ve değişimlere zamanında ve uygun şekilde tepki verebilen esneklik gerektirir.Ak ilcahesediler koyarak, koymaktan ıyıtıbetenmek ve yüksek bir azimle, hayaller perşeye dönüştürülebilir. Her küçük adım, motivasyon planlama yapıldık ve durmaksızın çabalamaktadır.

Yazar: Ghohamali Zamidi, AradBrandingBu Arama Ekspertizleri Tüccarı Arad Branding.

Milhewndia Şe'beni İhracatın gelişimi, ancak üreticinin küresel bir bakış açısına Arad Branding olarak biz, bu iki tarafı bir araya getiriyoruz ki, İran ticareti dünyada patlasesin.

Bizim gazetemiz içiniz
TicariAradBranding_Herwa



İş Birliği Başlangıcı
Ma. no:011 887 00000000





Dünyanın her köşesinde bir hikâye yaşanıyor ve ben inanıyorum ki Anad, bu hikâyelerin en özgünlerinden birinin anlatıcısıdır. Hareketin, güvenin ve yavaş yavaş, gençleşen dönüştürücü bir hayalin hikâyesi. On dokuz yıllık tecrübe, varlık ve inşaat süreci, buyupayı güvenilir bir yola dönüştürmüştür. Anad sadece bir ticaret alanı değildir; o, benimle uluslararası pazarlar arasında bir köprüdür.

İlk temasları son sözleşmeye kadar sağlam akışın atan kalbi projelerin öncüleridir. Onlar, devlet kurumları, uluslararası şirketler ve büyük organizasyonlarla müzakereleri, ürünleri, projelerini sunar, u. skilica ağırlar. Bu ortamda her temas yeni bir hâliyen in başlangıcı, ve hortlamış bir hayali gerçekleşmesi için bir adımdır. Menajerleri, iora komitelerini yönlendiren, tüccarları,

temelleri ve ekonomik ortamlar arasındaki ilişkiyle ilgili oluşturulan modelleri kullanıyor. Her projenin menajer, birer örnek gibi yolu aydınlatır ve yön gösterir. Ben Anadı sadece bir ticaret şirketi olarak görüyorum. Ticaretimin geleceğini Anad ile birlikte bağlatıyorum.

• **Yazar:** Saba Sadıki Kikarod Branding'in Simay İş Yönetim Müdürü Anad Branding.

Abstract

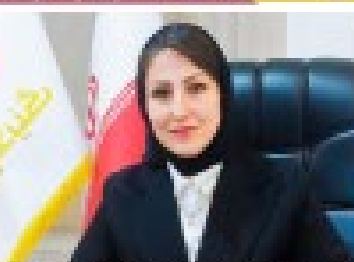
İhracatta Hedef Pazarı Tanımanın Gerekliği

Değerler Ürünler, farklı kalite derecelerinde (gradeleme)tedir. Bu dereceler, müşteri ihtiyaçları, hedef ülkenin standartları ve pazar beklentileri doğrultusunda belirlenir. Doğru bir satış stratejisi oluşturmak için tüm bu unsurları dikkate alınması gerekir. Kayıt (rejistrasyon) gerektiren Ülkelerinde satış, ilgili gümrüklerde gerçekleştirilir veya dundarı tüccarlara ve ithalatçılara doğru bir şekilde iletilir. Bir hedef pazar oluşturmak mümkün değildir. onları İran kültürünü daha yakından tanıması, öğrenmek ve İranlı Gönüllülerin yeteneklerine güven, az olmak büyük önem taşı-

■ **Yazar:** Zehra Rüstemi-Urman, Doktorjan Ürdükeni Mladırd
Arad Breeding.



© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110



Gerçek bevkül, tamamlanmışdır.
Kültürümüzde iki çalırmak her zaman
başarıya ulaşmanın yolu olanı gözetilmiştir.
Ancak daha az dikkat edilen bir konu, gerçek
bevküldür. Tevekkül, Allah'ın hikmetine
güvenmek anlamı eder ve detayları için
endişelenmeye, hayıranne ve içkinin sonucunu
da her şeyi bilen Yaradıcı'ya teslim edilmelidir.
kaybı verildi bir çaba olmalıdır. Doğruyu
keşfide yerine getirir, Allah'ın emrini tamamlamış
amaçla giden insan, sonuç zamanında, en
güzel şekilde ve iç huzuruyla gelecektir.

✉ Yazari: Mazghan MohabFarsi, Eyalet
Kusu Inc Prole Scrutiny And Branding

Topic: Environment

Ticaret Kültürünü Eğitimin

Karvan Ticaret Grubu ile Nisan'da Cil Enstitüsü Anad Branding Gazetesinin dil öğrencileri yayınladığınıma yolunda bir adım atılmış oldu. Bu girişim, İslami bakış açısını küçük yaşlardan itibaren aşılamak ve yeni nesil ekonomik kavramlarla zihinlerde kökleşmesi gereken bir kültürdür. uyguladığı ve bugün küresel pazarların büyük bir bu yeni stratejiyle, modern bir insanın temelleri atılabilir. Şu an Karvan Ticaret Grubu'nun öncülüğünde ciddi bir donatıların başlangıcı olabilir.

■ Yazar: Mehdi MelloussiBAE Takim Elbise
Prof. Modeller Ared Branding





Sayı 82
Pazartesi
2025/07/28

AradBranding Sayfa 4
AradBranding.com

Profesyonel BirT üccarın Zniyet



Nihai Hedef Tanımdan

Bu oturunda ele alınan konular, benim için sadece eğitici değildi; denilenmesine strateji ve işsel boyutlara sahipti. Oturumun başında sessizlik kavramı konuşulurken fark ettim ki, sessizlik sadece konuşmamak değil; konuşabilecek sessizlik, değerli ve anlaşılmasayereken bir erdemdir. Sonrasında "gökür" kelimesine değindik. Şükretmek, yalnızca bir sözdeğil; kişinin minnettarlığını davranışlarıyla gösterdiği bir tevadır.Birine minnettarlık, onun için filen bir şey yapmaktır. Bu kuralı anne-baba,ale,öğretmenler ve hatta iş dünyası için de geçerlidir.Ancak oturumun en önemli konusu, konu nihai hedef'e geldiğinde hayattana aradığını bilmiyorsam, bugün ne yapmam gerektiğini de bilemem. Genç bir tüccarın bin tüccar yetiştirme" hayalini anıttığında kendi kendine sordum: Gerçekten ne davranışlarıyla göğerdği bir tevadır.Birine minnettarlık, onun için filen bir şey yapmak istiyorum? Nihai hedefim neydi? Örnekteki Benim için oturumun kilit notları şu oldu: İhrasatta başarıyı hedefleyen biri, hayatının tüm yönlerini bu amaca göre düzenlemeli; Zaman yönetiminin ihtiyaçlarına, eğitimden içten üretime, hatta kişisel ilişkilerine kadar. Hecazın vurguladığı gibi, bizi biz yapan, söylediklerimiz değil, yaptığımız işlerdir.

Yazar: Bahman Vafaei/İslahat Kurmaç Lideri Arad Branding

Güvenli Ticaret

İhracat Yolunda ProfesyonelTicaret



Arad Branding Grubu olarak bir yalnuzca ürün tedariki ve satışına odaklanmıyoruz; ticaretin tüm sürecini sizin için tasarlayıp yönetiyoruz: pazarın analizi edilmesinden uygun kalite kontrolün (grade) seçimine, elbetteye ve ürünün güvenli bir şekilde finansal büyüme değil, aynı zamanda uzunvadeli bir ticaret ortaklığına da değere giriyor.Güçlütedarik ağımız, ihracatıyapımız, küresel pazar bilgimiz ve profesyoneluz makarıklihi kıyolunda güvenilir ortağımızız.

Yazar: Said Soltani /Sabaftan Medjool HummaşMüdürü Arad Branding.

Ticaret

Bağlantı Linki: Doğrudan Müşteri Kazanımı

TACIRANSHO" platformunda aktif olan tüccarlar, her gönderiye ait özel bağlantı (link) özelliği sayesinde doğrudan müşteri kazanımı sağlayabilirler. Tek yapılan gerektir, kutucu paneline girip yapıp "Yayınlanan Gönderiler" seçeneğine tıklamak ve gönderinin bağlantı, sosyal medyaplatformlarında, şterilerengönderilerlerekpaylaşılabılır. Böyleceanacıkmeden, doğrudan ve gelen çağrılarıneayısını yükseltmek. Bu yöntemle,hedef kitle ekoltra bir akılansıya ihtiyaç duymadan doğrudan gönderi sayısına yönlendirir ve gerekli tüm bilgileri tek bakışta edinebilir.

Yazar: KevserRahimiMedyaEditörü AradBranding.



Hiç konuşmadan
sat!

Öl sızdın da Arad Branding: Stp.AradBranding.

Güvenli

İran; Bölgenin Güvenli İhracat Koridoru

İran; Bölgesel İhracat ve Lojistik Üssü Olma Yolundadır. Üç kıtanın kesişim noktasında yer alan stratejik konumu, açık denizlere erişimi, Bender Abbas ve Çabahar gibi önemli limanları ve bölgedeki büyük pazarlara İran mallarının hedef ülkelere ihracatı için yeni ticaret koridorları oluşturulabilir. Günümüzde Ancak lojistik stratejik bir bakış açısıyla yaklaşılarak, ürünlerin gönderim süreci ve maliyeti düşürülebilir.Bu da yabancı alıcılara İran menşeli ürünlere olan güvenini artırır. Başarılihracat,profesyonel lojistik, güçlü uluslararası ilişkiler ve hedef pazarların denetlenmesinazamması gerektirir.Arkı İran'ın coğrafi avantajlarını ve yeni ürün gücünü kullanarak,küresel ticarettin daha büyük bir pay alma zamanı gelmiştir.

Yazar: SüleymanAli Tabar, Etiyopya PolitikaBoru ve Ek Pargaları Direktörü Arad Branding.

Usta Tarihçi,Ticaret,ulusal kalkınmanın ilacı güdür ve ihracat, dünyada İran'ın yetkinliğini İran'ın uluslararası pazarlarda etkili bir şekilde varlık göstermesi için sürdürülebilir yollar oluşturmaktır.

Bizim gazetemiz mirimiz
TuzakAradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
No. 00000000000000000000





Number 81
Thursday
2025 / 07 / 28

AradBranding Page 1
AradBranding.com

İhacat başladı Huzur buundu



Yalnızca ticaret ülke kurtarabilir

Yıllarca peşli işlerde çalıştım; bankada memur olmak, yabancı ülkelere elektronik parça ihmal etmek ve hatta birkaç arkadaşla birlikte maden işletmek dahil. Her biri bana deneyimler kattı, ancak hiçbir bana gerçek tatmin ve etkinlik hissettirmediler. Çünkü her zaman enerjin ve sermayenin ülkeye hiçbir şey katmayan bir çeye harcadığını hissettim. İthalat yaptığınızda, aslında parayı ülleden planıyorsunuz ve memur olarak çalıştığınızda, sadece sabit ve sınırlı bir döngü içinde hareket ediyorsunuz. Ancak ihracat, bunun tam tersidir. İhracat, sermayenin ülkeye gittiği demektir, bu da yeni üretimin refahı demektir, bu da hem kendiniz hem de başkaları için gelecek inşa etmek demektir. Bir noktada, değerli, uzun vadeli ve küresel ölçekte bir şey yapmak istiyorsanız ihracat iline girmeniz gerektiğini anlıyorsunuz. O zamandan beri, aileminiz yardımıyla, hem tanıdığınız, hem güvenilir tedarikçi olan, hem de iyi bir pazar olan bir ürünün ihracatına başladık. Ürün seçimi çok planlanabilir. Şimdi güvenle diyebilirim ki ticaret, ülkenin ekonomisini kurtarmak için tek yoldur ve bir gerçek büyüme, özgürlük, yüksek gelir ve sosyal etki istiyorsanız, ticaret yolunda olmanızdır. Başlangıçta zor olabilir, başlamak korkutucu görünebilir, ancak ilk adım atıldığında, yol bir bir açılıyor. İlişkiler kuruluyor, fırsatlar bulunuyor ve yardımcı olacak insanlar size geliyor. Ticaret sadece özel insanlar için değil, herkes içindir, yeter ki idareyi, başlayın ve devam edin.

Yazar: Behruz Hasanzadeh, Humna Tukson Arad Branding

Kısa Mektup

Engineer Shabannin bakış açısıyla iş başarısının sırrı



Mohandis Ghorbani, Arad Branding'in deneyimli yöneticilerinden biri olarak şirketin iç toplantılarından birinde ticaret, müzakere ve ihracat konularında önemli noktalar sundu. Ona göre, ticaretle başan her şeyden önce müzakere becerileri ve güven inşa etmeye bağlıdır. Dürüst, takipçi ve etkili konuşabilen bir iş insanı, zorlu rekabet ortamında bile müşterinin ilk tercihi olacaktır. Anlamına gelir. Ayrıca, ticari bir markanın olgunlaşmasının sırrının saaliyetlerde süreklilik olduğunu ve ihracat fırsatlarını kimseyi beklemeyişi vurguladı. Başarılı bir iş insanı; ilişkileri, tatmini ve ticari işlemleri başlatan kişidir, bekleyen değil.

Yazar: Muhsen Hajjpour, Arad Branding İç İletişim Müdür Yardımcısı Arad Branding

Engineer Shabani: İhracat sürecinde, hedef pazarın doğruluğubelirlenmelidir. İlk, mal sekondan önce gelir. Her zaman ihracatı planlı bir faaliyet, azeleyle getirilmiş bir eylem olmadığını vurguladı.



Kızıl gazetemizle birlikte
TicariAradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Ma. me/99190000000

Telefonla müzakere



İş görüşmelerinde başarı

İş dünyasında telefonla müzakere, taraflar arasında anlaşmaya varmak için etkili iletişim seyahat giderlerini azaltması ve karar verme sürecinin hızlandırılması amaçlarıyla tam hazırlıkla görüşmeye girmek, profesyonel ve kararlı bir ton kullanması, açık ve kesin bir ifadeye sahip olması, karşı tarafa dikkatle dinlenmesi ve ana noktaları doğru bir şekilde not alınmasıyla sağlanır. Emirates Bank'ın müdürü olarak, bu beşer prensiplerini ticari müzakerelerin görüşmelerinde defalarca deneyimledim.

Yazar: İbrahim TaherzadehEmiratesBankMüdürü Arad Branding

Sevda İhracat



Dünyanın sofrasına İran'ın eşsiz tarihî kurtulmuş sebzelerin ihracatı yolunda, her zaman İran sebzelerinin otantik lezzetini en iyi kelle ve sağ ile standartlarıyla dünya pazarlarına tanıtmak için çaba gösterdim. İran için ihracat sadece bir ürün göndermek değil, aynı zamanda İran'ın kültürünü, sağlığını ve tıbbını diğer ülkelere taşımaktır. Müşteri odaklılık ve sağlık merkezli yaklaşımın sürdürülebilir bir ticaretin sürdürülebilir ihracat gelişimi yönünde etkili bir adım alma fırsatına sahip olmaktan mutluyum.

Yazar: Şafahet Ahmadi, Arad Branding Rusya Kurtulmuş Sebzeler Direktörü Arad Branding



Number 81
Thursday
2025 / 07 / 28

AradBranding Page 2
AradBranding.com

Cash reward Trade invited

AradBranding Grubu'nun yeni ve ağıl benderi göstermemiş planında, servet yaratma, finansal bağımsızlık ve profesyonel iş dünyasına girme isteyen herkese altın bir fırsat sunulmuştur; bu yol, başlangıç sermayesi, öncelikle deneyim gerektirmez ve yaşı veya e AradBranding sadece bir ekonomik kompleksi değil, insanları güçlendiren uyumlu bir ağıdır; sistematik yapısı, hedefli eğitimi ve sürekli desteğiyle insanları başarıya yoluna yönlendirir. Eğitim düzeyiyle uyumlu değildir. Sadece bu iş yoluna bir kişiyi tanıtarak, piyango olmadan ve tamamen güvenli şekilde, on milyon dolar tutarında nakit bonus alabilirsiniz. Bu, belirsiz yollar ve düşük gelirlerle vakit kaybetmek yerine, büyüme ve iş konusunda gerçekçi olarak birini tanıtarak bugün milyonlar kazanmaya başlayabileceğiniz anlamına gelir. Şimdi, on gün içinde çevrenizden veya tanıdıklarınızdan dört kişiye bu yola davet ettiğinizi hayal edin; iki haftadan kısa sürede kırk milyon dolar nakit bonus alacağınız için hiçbir idari karmaşa, boş vaatler veya uzun bekleme süresi yoktur. Tek yapmanız gereken motivasyon ve

iddiyetle bu işe dahil olmaktır. Bu plan herkesi ağıdır; ev hanımı, öğrenci, çalışan, emekli veya henüz geleceği için net bir yolu olmayan biri olmanız fark etmez. Katılım için tek şart, hayatını değiştirme konusundaki güçlü inanca ve kararlılıktır. Tanıtımdan sonra ne olur? Cevap basittir. Tanıtılan kişi, Arad'ın büyük iş insanları grubuna katılır ve tam destek altında iç ve dış ticaret alanında uzmanlaşmış eğitim alır. AradBranding'in kontrol sağladığı eğitimle kısa sürede iş dünyasını öğrenir, gerçek iç ve dış müşterilerle bağlantı kurabilir ve kendi iş yoluna başlayabilir. İstatistikler göstermektedir, profesyonel ve kişisel hayatlarında önemli başarılar yaşamıştır. Çünkü AradBranding sadece bir ekonomik kompleksi değil, insanları güçlendiren uyumlu bir ağıdır; sistematik yapısı, hedefli eğitimi ve sürekli desteğiyle insanları başarıya yoluna yönlendirir. Unutmayın: Günümüz dünyasında insanlar her zamankinden daha finansal özgür çevrelerde çok çalışmaya, ve başarıya yoluna koyarlar. Bu plan sadece bir adım değil, başlangıçtır.

Yazar: SyedAhmadTahir/MedyaSunu cusuAradBranding



Sistemimiz



Akıllı bir başlangıç sürdürülebilir
Profesyonel bir ticaret yolculuğuna başlamak için sadece bir işine sahip olmak ya da motive olmak yeterli değildir; aynı önemli çıkarıcı yöntemlerine hakim olmak ve sürdürülebilir bir işin yolunu açabilecek ilhami öğrenmektir. AradBranding'de benim için değerli olan şey; uygulamak eğitimlerin, tecrübeli insanların varlığıydı. Bu durum, daha önce hiçbir deneyimi bir işin bile bu yolu seçilebilir hale getirdi.

Yazar: Marijah Baghawi, AradBranding Erkek İktisatçıAradBranding

İşin değeri

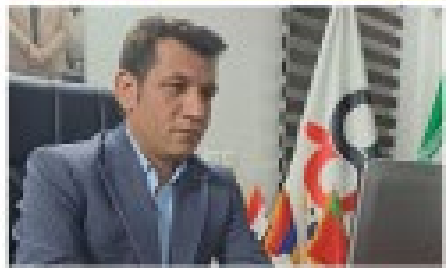
Professional eports save galvanizing

Ürün galvaniz sacı: Yapılan araştırma ve incelemeler sonucunda, galvaniz sacın uluslararası pazarlarında bir azalma olduğu ve bazı üretici firmaların üretim kapasitelerinin de düştüğüne fark ettim. İran'ın galvaniz sac ihracatı ülkemiz tarafından olması gerektiği kadar kabul görmemiştir. Bu sorunun temel nedeni olarak en önemlisi AradBranding'in galvaniz sac ihracatı alanındaki desteği ve gücüyle birlikte, bu konuda ilerleme kaydedileceğine inanıyor ve umut ediyorum.

Yazar: Ali Salimi, AradBranding Galvaniz Sac YöneticisiAradBranding



Sistemimiz



Karlı Plastik Fırsatlar Sürdürülebilir

Son yıllarda, İran'da plastik ürünlerin üretimi ve tüketimi önemli ölçüde artmış olup, bu ürünler mükemmel fiyatlar, hafiflikleri, yüksek çeşitlilikleri ve kabul edilebilir dayanıklılıktan sayısında en üst seviyeye, mükemmel ve dış mekan motivasyonu pazarlarında özel bir yer edinmiştir. Olarak görülmekte; nem, güneş ışığı ve benzeri karp yüksek dirençli polimer materyalleri ve sandalyeler ile dış kabul edilmektedir. Birçok yeni nesil, modern teknolojiler kullanarak bu alanda faaliyet göstermektedir.

Yazar: Abdolaziz Shahani, Osmen Plastik Kaplar Müdürü AradBranding

Mehmet Gorbani: Başarılı satışlar sadece mal hareketiyle değil, esas olan müşterilerle kalıcı bir ilişki kurmaktır. Bir iş insanı olarak, her zamansadece bir değil, güven inşa eden bir değer sunmaya çalışırım.



Sizle gazetemizi ücretsiz
TuzAradBranding_News



İş Birliği Başlangıcı
Ma. me/999190000000



Number 81
Thursday
2025 / 07 / 28

AradBranding Page 3
AradBranding.com

Uyanmış Umut Buradan Başla



Bazen basit bir sahneyi izleyerek yüzlerce derinden daha fazla şey öğrenirsiniz. Gördüğün şey büyük bir gerçekliktir, fakat sadece para etkililiği değildir, fikirler, bir fikrin izni, dedek etkililiği ve görülenler anı daha da yere çakar. basit ve çaresizlik gören insanlar vardır ki, doğru yolları dair umutları bile kaybetmişlerdir. Bu senin bir sırta ait.

oğluna inanıyor. Görebileceğiniz en acı şeylerden biri, dışında her şeyi yanında getirmişti. Ancak ki birçok kişi dedek tutarsızlıklar için mahrum bırakıldıkları gerçek bir haklı. Ve bu mahrumiyet nemsaleşğinde, yalnızca bir kişi geride kalırsın; toplum geride kalır. Çünkü inşa edilecek bir şey olmuyor. Çünkü inşa edilecek bir umutsuzluğa.

kayılmıyor. Bu nedenle, dayanışma ve destek, bireysel başarı kadar toplumsal ilerleme için de hayati önem taşıyor. daha güçlü ve daha adil bir toplumun temeli. Arad Brading birlikte yürümeye davet ediyoruz.

Yazar: Samanah Rajabi, Arad Brading İhracat MentoruArad Brading.

Değer yaratma

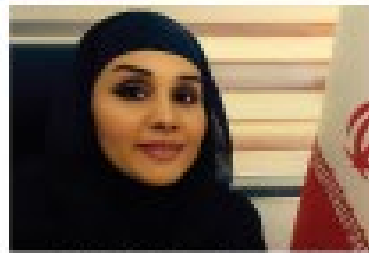
İş Güven İnşa Etmek Köprüsü

İş, aslında güçlü ihtiyaçları tespit edebilme, etkili çözümler tasarlama, taraflar arasında güven inşa etme ve ham fikirleri gerçek ve somut değere dönüştürme yeteneğidir. Modern çağda iş başarısı sadece ürün sunmakla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda etkililik ve payın taleplerini karşılayabilen kısıtlıdır. Bu bakış açısıyla iş, sadece ekonomik büyümenin bir aracı değil, aynı zamanda yaratıcılık, güven ve değer yaratımı arasında sağlam bir köprüdür; sorumlulukla idare ve sürdürülebilir kalkınmaya giden bir yoldur.

Yazar: Gassen Nobiyo, Arad Brading marka fiksan Arad Brading.



Kamusal Güç



İran: Gelenek Ticaretin Köprüsü

Ticarette binlerce yıllık bir geçmişe sahip olan İran, bölgedeki en önemli ekonomik aktörlerden biri olarak, dünya genelinde çeşitli ülkelere ticari ilişkilerini genişletmektedir. Petrol ve gaz gibi zengin doğal kaynaklardan sanayi ve madencilik ürünlerine kadar İran, eşsiz bir ihracat potansiyeline sahiptir. İran'ın ihracat ürünlerinin kalitesi, özellikle bitümen, petrokimya, çimento, saflar, halı ve kuru güvenirli kazanmayı başarmıştır.

Yazar: Sadeqeh Ghahpouri, Bitumen Hindistan MüdürüArad Brading.

Hedef pazar

Ana Ürün Seçim Noktaları

Başarılı bir iş yoluna başlamak için doğru ürünü seçmek çok önemlidir. Öncelikle, ürün tedarikinde sorun yaşamamanız için ibaret ettiğiniz yerin kapasitesini kontrol edin. İlgili duyduğunuz veya uzmanlaştığınız o bir ürün seçin, bu size motivasyon ve pazar hakkında daha derin bir anlayış ederek açıpandan iyi durumda olan bir ürün seçmek ya da piyasayı rekabetçi ve sunabileceğiniz özel bir avantajı sahip olmak daha iyidir. Gelecekte geliştirme ve yenilik yapabilme yeteneği de uygun bir ürünün önemli her özünü kendi mülkleri vardır.

Yazar: Taban Yazdani, Aliso Bukhara Rusya Arad Brading.



Profesör Talla: İhracat sürecinde sadece kaliteli bir ürüne olmak yeterli değildir; önemli olan, hedef pazarın doğru bir şekilde bilinmesi, ürünün doğru güven inşa edebilme yeteneğidir.



Kişiye gazete ve inşaat
TicetAradBrading_News



İş Birliği Başlangıcı
Ma. no: 999 190000000



Number 81
Thursday
2025 / 07 / 28

AradBranding Page 4
AradBranding.com

Business Street Journey to Goal



Arad Branding, Zenginliğe Giden Yol

Bu programı izlemek, iş yolundaki balık aşımı gerçekten değişti. Ufa Toka'nın sermini ve dürüst bir şekilde anlatmış paylar, iş yolunda çoğunuzun görmeden geldiği tam da buydu. Sadece işe atlamak ve her şeyin kendiliğinden yoluna gireceğini ummak yanlış bir düşüncedir. Ufa, zenginlik ya da yol gibi basit konulara için sadece ürün ya da sermaye sahibi olmak olmadı işini gösterdi. İş, hangi yolda olduğunuzu bilmek, hangi araçlara ihtiyacınız olduğunu anlamak, iyi bir strateji olup olmadığınızı değerlendirmek, müşterinin nerede olduğuna bilmek ve yolun sizi hedefinize götürüp götüremeyeceğini bilmektir. Arad'da yol tamamen apaktır, patika belirdir, başının içi parı harikada geçmektedir. Pek çok insan sadece yol konusunda durur ve varı noktasına ulaşmayı bekler. Bazılar para harcamayı, araç almayı arsa hareket etmenizi ve şimdi sonuç alamadılarını söylüyorlar. Gerçek şu ki, piyasaya girmeden, pazarın ortasına girmeden, müşteri görmeden, konuşmadan, anlaşma yapmadan hiçbir şey olmaz. Bu, teorik eğitimle öğrenilemez. İşin özüne siz kendiniz girmelisiniz. Profesörün konuşmasında benim için çok önemli olan çok önemli bir bölüme de her şeyin müşterileri sana ettiğiydi. Bu yüzden işin sadece görünümlünü iyileştirmeye çalışmak yerine, müşteri bulmaya ve onları elde tutmaya odaklanmalısınız.

Yazar: Fatemeh Mohammadi, İş Danışmanı, Arad Branding.

Küresel piyasa

İş hayatında başarının sırrı

Arad'ın hedefli, deneyimli kişilere dolar sağlama desteği ek, plan yaparak, sürekli çaba göstererek ve başarılarından ders çıkararak mümkündür. Enerjik, aktif kurma, becerileri artırma ve müşteri odaklılık bu yolun temel prensipleridir. Sürekli değerlendirme ve aktif planlama ile küresel pazarlarda etkili bir konum elde edilebilir. Gönüllü olarak dünya üzerinde başarıya odaklıdır, bağıtlık, farklılık ve etkin konusudur. Arad, başarılı sermayesi olmayan kişileri iş kurma fırsatı sağlar.

Yazar: Saeed Khashtkhat, politika borusu için, Arad Branding.



Uygulama

Uluslararası iletişimleri Arad ile akıllı hale getirin

Geniş küresel ticaret pazarına girerek için ilk ve en önemli adım, hedefe yönelik ve prensipli bağlantılar kurmaktır. Bağlantılar olmadan, en iyi ürünler ve hizmetlerin bile görünme şansı yoktur. Arad Branding uygulaması, bu bağlantıları kurmak için etkili ve hızlı bir yöntemdir ve "Bu" arad ve temellerine kolayca ulaşabilirsiniz. İşbirliği kapsar gerçek küresel piyasa oyuncularıyla almak için kendinizi ve ürünlerinizi doğru tanıtmayı yapmak yeterlidir. Buradaki en önemli nokta, bağlantı kurmanın artık bir eylem değil, günlük bir alışkanlık haline getirilmesi gerektiğidir.

Yazar: Kavther Rahimi, Medya Editörü, Arad Branding.



Global Olmaya Bir Adım

Ücretsiz de Arad Branding: <http://bit.ly/AradBranding>.

Öğrenim

Mazafati Humması: İran'ın Humra Bahçelerinden Siyah Bir Mücevher Mazafati hummaları, koyu renkli, narin dokulu ve takt, kararmalı aramalarıyla sadece İran'ın en çok tercih edilen humra çeşitlerinden biri olmaya kalmaya, aynı zamanda küresel tarım pazarında parlayan bir mücevherdir. Başta Kırmızı Eyseli, özellikle Bam ilçesinde yetiştirilen bu humralar, yüksek besin değeri, uzun raf ömrü ve küresel pazarlanabilirlik açısından eşsiz bir kombinasyona sahiptir. Mazafati, doğal nemli ve yan de özel bir yere sahip olmasını sağlamıştır. İhracat pazarlarında İran Mazafati hummaları, sağın ve güvenilir bir marka olarak tanınmaktadır. Bu Grönü farklı kıran yalnızca benzersiz kalitesi değil, aynı zamanda her taneinde saklı olan kültür ve özgürlüğüdür, çili palmi yetiştiricilerinin kalplerinde nesilden nesile aktarılan bir miras ki bugün modern ve ihracata uygun ambalajlarla dünyanın dört bir yanındaki sofraları süslemektedir.

Yazar: Ali Ghazvanzadeh, Arad Branding humra Uzmanı.

Profesör Vahid: İş, piyasa doğru bir şekilde belirlemek vedağruluk ve kararlılıkla etkili bir sonuç vermek demektir. Öğrencilerimiz zamanla iş dünyasında kıranın kısa vadeli kıranın değeri olduğunu vurguların.



Siz de gazetemizi indirin
FreeAradBranding_News



İş Birliği Bağlantısı
Ma. me/99190000066



Sayı 80
Cumartesi
2025/07/26
Sayfa 1

AradBranding.com

Her Kes için Tcrt Sı Tüccar Olmay Kdar

Başarı



Tarım Fırsatı Tarım Fırsatı

Hindistan'ın İran tarım ürünlerine, özellikle kayısı (Aloo Bukhara) gibi kurutulmuş meyvelere olan yüksek talebi, bu sektörün aktörleri için mükemmel bir ihracat fırsatı yaratmıştır. Deneyimler, Hindistan'ın büyük ölçekli ve kurutulmuş ve işlenmiş meyvelere olan güçlü talepleri nedeniyle, bu pazarda sürdürülebilir bir varlık kurulabileceğini göstermiştir. İran'dan Hindistan'a kayısı ihracatı, sadece ülke ekonomisine katkıda bulunmakla kalmaz, aynı zamanda yerel üreticiler ve için de birçok fırsat sunar.

Yazar: Saad Khorasani, Aloo Bukhara Hindistan Direktörü, Arad Branding.

Zenginleşme



Bir yol geçti ve devam

Ticari yolculuğum boyunca, birçok büyük fırsatın gözlemlendiğine ve cesur adımlarla hep şu cümle tekrarlansın: Belki de ötek tarafta, büyük bir fırsat seni bekliyordur. Çin ve seramik yapıtıcısı ticaretine bilyonlarm, ancak cesaret ve ırıl verilemeye devam etmem sayesinde. Bu süreçte, hedefimden vazgeçmedim ve her engeli dünyamda başarılı olmanın anahtarları olduğunu bir kez daha anladım.

Yazar: Mohammad Javad Matous, Çin ve Seramik Yapıtıcısı Tüccar, AradBranding.



Birçok kişi, ticaretin sadece belirli bir gruba ait olduğunu ve büyük sermaye gerektirdiğini düşünür, ancak gerçek bunun aksine. Arad Branding ekibinin bir üyesi olarak, birçok kişinin, başlangıç sermayesi veya ticaret deneyimi olmadan, sadece gerekli becerileri kazanarak başarılı tüccarlar haline geldiğine şahit oldum. Ticaret becerilerinin edinilebilir olduğunu ve kalıtsal veya doğuştan gelen faktörlere bağlı olmadığını vurgulamak önemlidir. Bu beceriler iki ana kategoriye ayrılır. İlk kategori, tüccarın kişilik özellikleriyle ilgilidir, güven, kararlılık, özgüven, işsel inançlar, konuşma tarzı ve ticari ilişkilerde kişisel prestij güçlendiren diğer özellikler. İkinci kategori ise ticaretin teknik bilgilerini kapsar; pazarlık teknikleri, uluslararası ticaret kuralları, terminoloji ve pazarlama stratejileri gibi. Arad Branding'in avantajı, ticaret dünyasına girmek veya ekonomik bilgilerini geliştirmek isteyenlere bu eğitimi ücretsiz olarak sunmasıdır. Ayrıca, pratik uygulamalar ve mentorluk programları, katılımcıların gerçek dünya deneyimini kazanmalarını ve güvenle ticaret yapmalarını sağlar. Bu sayede, yeni başlayanlar bile kısa sürede profesyonel seviyeye ulaşabilirler. Arad Branding, bu desteklerle, ticaretin herkes için erişilebilir ve karlı bir alan olmasını amaçlamaktadır.

Yazar: Leli Mohammadi, Arad Branding Atama Müdür Yardımcısı.

İlerlemeye

Parlak Bir Gelecek: Ticaret ve Büyüme

Benim için ticaret, sadece bir iş değil, aynı zamanda benim ve çocuklarım için parlak bir gelecek inşa etmenin güvenli bir yoludur. Arad Branding'de, başlangıç sermayesi veya fabrika olmadan bile profesyonel ticarete girebileceğimi, yeni ve yabancı müşteriler bulabileceğimi ve bir zamanlar sadece hayal olan bir konuma ulaşabileceğimi öğrendim. Arad Branding, akıllı yapısı, hedefe yönelik eğitimi, teknik altyapısı ve geniş küresel bağlantılarıyla, istedi ve azimli olan herkesin bu yolda ilerleyebilmesi için gerekli koşulları sağlamıştır. Bu yol, sadece benim için değil, birçok kişi için ticareti daha erişilebilir hale getirmiştir ve Arad Branding, birçokumuzun ihtiyacı olan güvenilir bir destekler. İnanlı bir kadın olarak, gururla söylüyorum ki ticaret yolunda sınırlar yoktur. İhtiyaçlarımızı karşılamak ve doğru bir yol aradıkça sevmektir.

Yazar: Tahereh Sadat Hosseini, Foto Naimineh Soft Tahran Süpervizörü, Arad Branding.



Profesör Vahid: İhracat, sadece ürün göndermek değildir; profesyonel ve kaliteli birliğin başlangıcıdır. İletişim, taahhüt o.pazar koşulundan şekillenir ve büyür.



Bizim gazimiz bizimiz
TicaretAradBranding_Home



İç Birliği Başlangıcı
Wa.me/997190888888



Sayı 80
Cumartesi
2025/07/26
Sayfa 2

AradBranding.com

İhracat İş Birliği Başlı Ziyartı ve Görüşmes



Arad Branding International temsilcileri ziyaret etti

Kimchi fabrikasından



Pakistan temsilcisi Sayın Nadim Ahmed ve Lübnan temsilcisi Sayın Mohammad Jafar'ın katılımıyla gerçekleştirilen resmi ziyaret sırasında yetkililikleri okundan inceleme fırsatı buldu. Bu ziyaret, toplu üretim kapasitesinin değerlendirilmesi, standart üretim süreçlerinin incelenmesi ve ihracat koşullarının değerlendirilmesi amaçlarıyla gerçekleştirildi. Ziyaret sırasında, ürünlerin kalitesi ve hijyen standartları hakkında detaylı bilgiler sunuldu. Yabancı temsilciler, ürünlerin kendi ülkelerindeki tüketici zevkine uyumunu ve ihracat potansiyelini takdir ziyaretin ardından alınan geri bildirimler

olduğu anlaşıldı ve teşvik ediliyordu. Bu etileğin, Padidar Fabrikası'nın ürünlerinin Pakistan ve Lübnan pazarlarına resmi girişi için iyi bir başlangıç oluşturduğu görünüyor. Gelecekte, Son olarak, ihracat, sürdürülebilir ilerleme için etkili bu tür ziyaretlerin daha verimli olması için, sadece fabrikanın resmi tanıtımı değil, aynı zamanda yabancı tarafın talep ettiği teknik bilgiler (sağlık sertifikaları, günlük üretim kapasitesi, depolama, ambalaj detayları ve kalite yönetimi) odaklı ve hazır bir şekilde sunulmalıdır.

Yazar: Mohammad Saberi, Arad Branding Ticaret Danışmanı.

Ticaret Dönüşüm



Ticaretin Önceliği ve Hedefi

Ölün ve bekleyen işi, ticaret dünyasında fırsatları yakalayamaz, fırsatlar, cesurca hareket edenler için yaratılır. Arad Branding'de, beklentilerin aksiyonlarını geçirmesine neden olduğunu öğrendim. Başarı, hızlı karar verme ve küresel vizyon gerektirir. Büyümek dünyadan, güncelerin kabuğundan kurtulmak kaçınılmazdır, ancak engel, seni daha da güçlendirir ve hedeflerine bir adım daha yaklaştırır. Sabır, hayallerine bile ulaşabilirsin.

Yazar: Shahla Rahimian, Far Garden Horasan Razavi Süpervizörü, Arad Branding.

Yabancı İhracat

İhracatın Rolü İran'ın Ekonomik

İhracat, bir ülkenin ekonomik prestijini artırmada kritik bir rol oynar. Üreticiler, ihracat yoluyla satışlarını artırırken, ülke için döviz girişine katkıda bulunurlar. Bu yol, kalite standartlarının yükselmesine ve küresel ihracat, yabancı yatırımları çekmek ve ekonomik. Son olarak, ihracat, sürdürülebilir ilerleme için etkili bir araçtır ve pazarlara erişim sağlayan bir köprüdür.

Yazar: Behzad Ahmadi, Lique Tematik Direktörü, Arad Branding.



İletişim



Müşterilerle İlişki Kurmak

Modern ticaret dünyasında başarı, sadece ilk satışla sınırlı değildir; aksi başarı, müşteri ilişkilerini sürdürmek ve güçlendirmektir. Uzun vadeli ilişkiler, müşteri sadakatini, tekrar satın almaya ve müşterilerin markanın değerlerine dönüşmesini sağlar. Müşterilerle düzenli iletişim, geri bildirim temelidir. Sosyal medya, bültenler ve sadakat programları gibi araçlar, bu etileğini sürdürmeye yardımcı olur. İyi bir ilişkide, müşteri hissettiğini ve şirket için değerli olduğunu hissedebilir.

Yazar: Ahmad Reza Boudaghi, Zereshi Kum Süpervizörü, Arad Branding.

Profesör Talar: Sabırsız temel prensip, müşterinin ihtiyacını anlamak ve doğru çözümü sunmaktır. Güven inşa edildiğinde, satış kalıcı bir ilişkiye ve müşteri sadakati olur.



Bizim gazetemiz neimiz:
TureAradBranding_Home



İş Birliği Başlangıcı:
Ms.maz00790000000



Sayı 80
Cumartesi
2025/07/26
Sayfa 3

AradBranding.com

Beceriler Kazanmak Ticaret Başarı İçin



Üst düzey bir yöneticiyle birkaç saat Mühendis Şabani

Zenginlik yolunda ticaret yapmaya karar veren bir, her meslek gibi ticaretin de öğrenme ve beceri kazanma gerektirdiğini bilmelidir. Ticaret beceriler, doğuştan gelen yetenekler değil, edinilebilir becerilerdir. Başarı için gerekli olan tüm becerileri öğrenilebilir. Ticaret becerileri kılan kategorilere ayrılır: 1. Tüccar Benliği Görünüş,

devranış, konuşma tarzı, kıyafet ve bireysel inançlar gibi kişisel özellikler, ticari ilişkilerde prestij güçlendirir. 2. taşıma ve yönetim için işletmelerin uluslararası düzenlemeler, teknik terminoloji ve ilgili diğer konular hakkında bilgisi ve farkındalığı Arad Branding'de, bu becerilerin üç ile altı ay içinde kazanılmasını mümkün kıldır. Arad

Branding'inde özel avantajı, bu eğitimi herkese ücretsiz sunmasıdır. Online Ticaret Okulu, yazılız oturumlar, farklı Arad Branding'de, bu becerilerin üç ile altı aylık süreler, bu sağlanır teknik terminoloji ve ilgili diğer.

Yazar: Sahar Alipour, Arad Branding Ticaret Danışmanı Arad Branding

Büyüme Yolu

Arad Branding: Fikirden Marka

İşletmelerin hayatta kalması için farklılaşmanın anahtar olduğu bir dönemde, Arad Branding şirketi, markalaşma ve Bu organizasyon, üç ana alanda hizmet veriyor: marka hikayesi), dijital pazarlama (hedefli kampanyalar, SEO, rakip analizi) ve uluslararası ticaret (pazar araştırması, basitleştirme ve işletmelerin küresel pazarlarda rekabetçi Bakhtiar Bademleri ile başanlı işbirliği, bu organizasyonun özelliğidir. Çözümler sunmadaki etkinliğini gösteriyor.

Yazar: Nabilollah Bahalo, Chaharsahal Bakhtiar Bademleri Şefi, Arad Branding



Ticaret Danışmanı



Yazar: Mehdi Haddadi, Arad Branding Sahan Tüccarı Arad Branding.

Yazar: Mehdi Haddadi, Arad Branding Sahan Tüccarı Arad Branding.

Sağlam Altyapı

Sürdürülebilir Endüstriyel Büyüme İran'da petrolden ötürü ihracatı, petrol dışı arttırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. İran, kaliteli hammaddelerden, gelişmiş üretim teknolojiler ve uzman iş gücüne sahip olması nedeniyle bu alanda rekabetçi bir konuma sahiptir. Petrolün borular, döviz kazandırmanın yanı sıra, teknolojik ilerlemeyi, uluslararası ticaret ilişkileri ve altyapı gelişimini de desteklemektedir. Uluslararası standartlara uygun üretim, İran'ın endüstriyel konumunu güçlendirmektedir.

Yazar: Narges Darabi, Alborz ve Bağlanları, Arad Branding



Mühendis Şabani: İhracatla, fiyatları daha önemli olan, kaliteye olan bağlılık, gelişimde süreklilik ve müşterinin Gönülden, güvenilir bir ortak olduğunu hissetmelidir.



Bizim gazimiz bizimiz
TicaretAradBranding.com



İçeriği Başlatın
No. 0000000000000000



Sayı 80
Cumartesi
2025/07/26
Sayfa 4

AradBranding.com

İhracat Kanalına İstikrara Başarı



AradBranding'in uzman oturumlarından birinde, Profesör Vahid, ticaret ve ihracat kavramına bilimsel, haksız ve stratejik bir bakış açısı sundu. Ona göre, ticaret sadece ürün satmak değil, açık, sürdürülebilir ve akıllı bir yol inşa etmektir. Hedef pazara giden bu yol, sadece mal taşımakla kalmaz, aynı zamanda kültürel ve ekonomik köprüler kurar. Profesör Vahid, müzakerelerde "suzmanen" rolüne vurgu yaptı. Başarılı bir tüccar, genellikle konuşmak yerine, dinlemeyi ve anlamayı tercih eder. Ona göre, ticaret geçici reklamcılık değil, kalıcı ilişkiler kurmaktır. Ticaret, pasif bekleme değil, detaylı analizdir, başarılı ticaretin temel direklerinden biri olduğuna belirtti. Pazanın ihtiyaçlarını, tüketici davranışlarını ve rekabet ortamını anlamak, stratejilerin etkinliğini artırır. Bu analizler, doğru ürün konumlandırması ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi için kritik öneme sahiptir.

Profesör Vahid'in sözleriyle, "Ticarette, teklif sunmadan önce güven inşa eden ve satmadan önce görünen olan, daha başarılıdır."

Yazar: Amir Karimi, AradBranding Marka Ekibi Direktörü AradBranding.

Başarılı

Ticaretin Güvenli İlerleme Yolu

Ticaret dünyasında başarılı olmak için sürekli çaba göstermek, ne kadar küçük olursa olsun, büyük sonuçlar doğurur. Ben, Sahila Karami, tıbbi tıbbi tıccan olarak, özellikle tek kullanımlık ürünler ve imalat sektöründe, AradBranding'in 11 yıllık deneyimiyle çizdiği açık yol sayesinde, iç ticaret ve ihracatta etkili bir büyüme sağlayabildiğimize inanıyorum. Arad'ın rehberliğiyle bu yol daha da netleşiyor ve umutla ilerliyoruz.

Yazar: Sahila Karami, AradBranding Tıbbi Tıbbi Tıccan AradBranding.



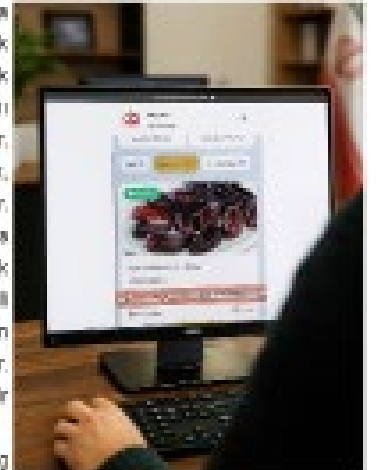
Ticaret Evi

Akıllı Paylaşımın Daha Fazla Görünürlük

AradBranding Business Hub'da yayınların görünürlüğünü artırmak yetmez; etkin doğrudan paylaşım yapmak mefretlemektir. Kullanıcı katılımı, tepki etme etkileşim oranını artırır. Yorumları yanıtlamak ve aktif olmak, algoritmadaki pozisyonunuzu güçlendirir. Stratejik hashtag kullanımı da yayınları erişimi artırır. Ayrıca, düzenli olarak içerik paylaşmak ve hedef kitleyle ilgili konulara odaklanmak, markanızın tanınırlığını ve güvenilirliğini artırır. Bir stratejiyle, uzun vadede sadık bir hedef kitleye yardımcı olur.

Yazar: Reyhan Bahari AradBranding

Departman Çalışan.



Director in AradBranding, Shp.AradaBranding.

Sürdürülebilir İlerleme

Fikirden Pazara: Teknolojik Gelişmenin

Her toplumun büyüme ve ilerleme yolunda, tüccarların icatlar ve yenilikleri destekleme rolü son derece önemlidir. Durumunu aşmak ve gelişmek isteyen bir kültürde, bu açık ve etkili bir bakış açısı sağlar. Gecikmeleri telafi etmek için, kararlarda kalaran aydınlatılacak ve herkese yol gösterecek öncüler gereklidir. Bilimsel ve teknolojik başarıları uluslararası pazarlarda tanıtmak ve geliştirmek amacıyla, bilgi temelli projeler ve ürünler geliştirilmekte. Müddet, yenilikçileri ve ekonomik aktörleri arasında sinerji yaratma ihtiyacı. Bu süreçte, eğitim ve araştırma yatırımları da kritik bir rol oynayarak, böylece fikirlerin geçilmesi ve küresel rekabette öne çıkılması sağlanacaktır.

Yazar: Kianoush Roostami, Badem Memesi Hind Mülkür, AradBranding.

Müthessir Ghorbani: Başarılı bir ihracat, hedef pazarı tanıma beğir. Profesyonel bir tüccar, satmadan önce güven inşa eder ve uzun vadeli ilişkiler kurar.



Bizim gazetemiz bizimiz
Link: AradBranding_Home



İçerik: Başarılar
No: 00000000000000000000



Sayı 79

Cuma

2025/07/23

AradBranding Sayfa 1

AradBranding.com

Öğrenme SüreciD amlılığın Anahtarı

Kadın Tüccarlar



İlaç ve Tıbbi Faydaları

İlaç, reçen, yabancı zehreler, ebegümecül çiçeği, biberiye gibi çeşitli tıbbi bitkileriyle organik ve tıbbi ürünlerin geliştirilmesi için ideal bir bölgedir. Bu bölgenin otel iklimi, terapötik özelliklere sahip bitkilerin yetiştirilmesi için mükemmel bir ortam sunar. Yerel Öre köyler, bu potansiyele kullanarak kaliteli ürünler elde etmektedir. Arad Branding, ilaçların tıbbi bitkilerin uluslararası pazarlarda tanıtılması için uygun bir platform oluşturmıştır.

Yazar: Ferya Hadzadeh, İlaç Bitkileri Şefi, Arad Branding.

Özel Ticaret



Bölgesel Tıbbi Ürün Fırsatları

İran'dan yüksek kalite ve uygun fiyatla ihraç edilen Muğrang, bölgesel pazarlarda iyi bir pozisyon elde etmiştir. Bu özellikler, Türkiye gibi ülkelerde talebi artırmakla kalmamış, aynı zamanda konularla sürdürülebilir ticari ilişkilerin temelini atmıştır. Ekonomik büyüme fırsatları, iddialı tedarik ve kalite, bu başarının devam için vazgeçilmezdir. Ayrıca, markanın bölgesel tanınırlığını artırmak ve müşteri sadakatini güçlendirmek, uzun vadeli başarının anahtarları arasındadır.

Yazar: Fahimeh Vahedi, Muğrang Türkiye Müdürü, Arad Branding.



Bugün katıldığım bir grupta, aktarıldığı birçok soru netlik kazandı. Belki daha önce detaylarca düşündüğüm ancak kimsenin bu kadar açık ve doğrudan açıklamadığı konuları dinledim. Önemli noktalardan biri, işe olan sevginin o iş için fedakarlık yapmak anlamına geldiği idi. "Ticaretle adandım" demek, iyi, ürünü ve tanıtım sürecini sevdiğin anlamına gelir. Her şeyin mükemmel olmasını beklemeden başlamak demektir. Basit ve ilginç bir örnek verildi: İyi bir pizza, doğru bir tarifte yapılır. Kendi zevkine göre hareket edemezsiniz. Başlatın, iyi bir pizzanın hemen fırından çıkacağını sanırsanız, ancak iyi bir pişirme sürecinin zaman aldığı anlamazlar. Ticaret de böyledir. Bugün başlayıp yarın yurt dışında sabit bir müşteri kitlesi edinmediğinizi düşünemezsiniz. Sabırlı olmalısınız ve öğrenmeye açık olmalısınız. Ayrıca, bir konunun 70'ini biliyorsanız, kalan 30'unun daha da değerli olduğunu bilmelisiniz. Çünkü o 30%, başarıyı belirleyebilir. Müşterilere ve tedarikçilere yaklaşımınız da önemli bir noktadır. Her şeyi siyah ya da beyaz olarak görmememiz, yani herkesin iyi ya da kötü olduğunu düşünmememiz gerektiği anlaşıldı. İşletimde empati ve anlayış, uzun vadeli temeldir. Bu yaklaşım, hem müşteri memnuniyetini hem de iş ortaklarıyla olan bağları güçlendirir.

Yazar: Shahnaz Heidari, Tahran Alüminyum Profil Şefi, Arad Branding.

Marca İrani

İhracat: İran markalarının büyüme ve gelişme yolu

Dünya ticareti, en hızlı hızlanma ve büyük başarılar kapıdadır. Her uluslararası pazara ihraç edilen ürün, işiniz için küresel ve değerli bir niş oluşturmak için büyük bir adımdır. İhracatla, pazarınızı genişletmenin yanı sıra markanızın konumunu da yükseltirsiniz. Bu yol, planlama, adım ve stratejik vizyon gerektirir. Markanın sürekliliği, kalite iddian ve işletimde devamlılık, başarıyı temel taşıdır. Kalite, bilimsel verilerle desteklenen bir yaklaşımla sunulursa, küresel pazarda dinamik ürünlerden biri haline gelebilir ve bu, markanızı güçlendirme için altın bir fırsattır. Bu yol, yapıldıkça, akıllıca yönetimi ve Arad Tüccarların hedef pazarlarda aktif ve ciddi bir rol almasını gerektirir. Başarı için, hedef pazarlara yönelik doğru stratejiler ve sürekli çaba vazgeçilmezdir. Ayrıca, müşteri geri bildirimlerini dikkate almak ve ürün geliştirmeye yatırım yapmak, uzun vadeli başarının anahtarları arasındadır.

Yazar: Mojtaba Mikaelizadeh, Café Aoriz, Arad Branding.



Profesör Taki: İhracatla, üründen daha önemli olan şey, el pazarmaktır. Bir tüccar hedefli bilmiyorsa, ne kadar iyi bir ürüne sahip olursa olsun, başarı elde edemez.



Bizim gazetemiz mülkiyet
Tutun/AradBranding_News



İçeriği Beğlediyseniz
Mesajla/0992190888888



Sayı 79

Cuma

2025/07/23

AradBranding Sayfa 2

AradBranding.com

Kenini gime birp ofesyolgibi görü



Tohid Alizadeh ile Söyleşi

Yol Haritası

Bio'da Gizlilik: Ticaret Yolundaki Gizli Engel

Sahada yapılan çalışmalar ve gözlemler sonucunda, bazı tüccarların aylarca faaliyet göstermelerine rağmen, dijital ortamda kendilerini net bir şekilde tanıtmadıkları tespit edilmiştir. Profesyonel bir fotoğrafçı, uzmanlık alanlarını anlatan kısa bir açıklama veya biyografisi bile yoktur. "Önce gelir veya başarı elde etmeliyim, sonra kendimi tanıtırm" düşüncesi hakimdir. Ancak bu yaklaşım, müşteri güvenini kazanmada büyük bir etkililiktir. Açık ve şeffaf bir tanıtım, ilk güvenin temel taşlarından biridir. Potansiyel bir müşteri WhatsApp veya herhangi bir sosyal medya profiline girdiğinde, kararını saniyeler içinde verir. Önemli olan, henüz gelir elde

etmemiş olsanız bile, biyografinize profesyonel bir fotoğraf, organizasyon içindeki pozisyonunuz, hedef ürününüz ve Arad Branding markasıyla ilgiliniz hakkında bilgi eklemenizdir. Bu basit eylem, ciddiyet, planlama ve taahhüdü gösterir. Akıl takidinde, sadece görüme fırsatını kaybetmekle kalmaz, aynı zamanda kendinize ve yunuza tam olarak güvenmediğinizde ortaya koyarsınız. Bu, sadece uluslararası tüccarlar arasında olumlu bir imaj yaratmaz, aynı zamanda alıcılara, güvenilir bir marka tarafından desteklenen, ciddi ve organize bir kişiyle çalışıldığını gösterir.

Yazar: Tohid Alizadeh, Motor Yağı Tüccarı, Arad Branding.

Ticari Dönüşüm



Ticaretin önceliği, ilerlemeydi
Ticaret, büyük gelişmelerin dönüm noktası olmuştur. Sürdürülebilir gelişim ve ilerleme için ticaret öncelik haline gelmelidir. Bugün küresel arenada söz sahibi olan ülkeler, ticaret yıllar önce büyüme motoru olarak kabul etmiş ve küresel tedarik zincirleriyle yollarını açmışlardır. Bu, kolektif irade ve eylem gerektirir. Ayrıca, adil ve şeffaf ticaret politikaları, tüm tarafların çıkarına olan bir ortam yaratır ve uzun vadeli başarının temellerini atar.

Yazar: Majid Aynollahi, Erişim TözDeterjan Direktörü, Arad Branding.

Etkili İletişim

Başarı, bilg iletişimle bağlıdır

Ticarette iki temel unsur vardır: bilgi ve iletişim. Bilginiz ve ilişkileriniz ne kadar güçlü olursa, başarınız da o kadar artar. Ben, Badri Hamzehkhani, AradBranding'in marka sorumlusu olarak, ticari başarının temelinde doğru bilgi toplama, pazar analizi ve güçlü ilişkiler kurma çabası olduğunu inanıyorum. Bu, doğru bilgi ve iyi inşa edilmiş stratejilerle mümkündür. Ayrıca, müşteri memnuniyetinin planlanması ve sürekli gelişime açık olmak, uzun vadeli başarıya işaretlerdir.

Yazar: Badri Hamzehkhani, Kayısı Tüccarı, AradBranding.



Küresel Üretim



Üretimi Onur'a Dönüştürmek

Ticari odaklı üretim, zor ekonomik koşullarda ülke idühdamı ve gelir yaratma açısından önemli bir adımdır. Zenginlik ve refaha ulaşmak için, ticari pazarlara yönelik üretim yapmalıyız. Sadece üretmek yetmez; ürünlerimizi uluslararası ticaret vitrinine koyduğumuzda, gerçek değerleri ortaya çıkar. Ticaret, hem üretici hem de ülke için gelir yaratmanın yanı sıra, prestij ve tanınırlık da sağlar. Bu nedenle, kaliteli ve rekabetçi ürünler sunmak, küresel pazarlarda başarı elde etmenin anahtarıdır.

Yazar: Mohammad Sadeghian, Tahrir Mobilya Şefi, Arad Branding.

Mühendis Ghorbani İhracat, uluslararası kurallara göre oynamak demektir. Bu kuralları bilmeyen, ne kadar iyi bir ürüne sahip olursa olsun, yer edilemeyecektir.



Bizim gazetemiz mülkiyet
Tuzla/AradBranding News



İçerikleriniz için
Tuzla/AradBranding News



Sayı 79

Cuma

2025/07/23

AradBranding Sayfa 3

AradBranding.com

Sessiz tüccar müşteri siz kalır ve başarısız



Ticarete gizlilik, başarının zehiri

Birçok kişi ticarete girdiğinde ve tefii aldığı anda, sildemin otomatik olarak müşteri çekeceğini, pazarlama yapacağını ve her şeyin kendiliğinden ilerleyeceğini düşünür. Ancak gerçek ticaret böyle işler. İş yapmak, "yeteneklerini aktif olarak göstermek" demektir; yani sahneye çıkmak, kendini tanıtmak, varlığını duyurmak ve sildem sadece bir sahnedir.

ancak oyuncu sahneye çıkmazsa görülen olmaz. Birçok kez, ticaret platformunda sayfası olan ancak müşteri çekemeyen tüccarlar gördüm. Çünkü müşteri, Google'da arama yaptığında, ilgili ve güncel içeriğe ihtiyaç duyar. Müşteriyi çekmek için şunlar gereklidir: İçerik oluşturmak, gerçek kargo fotoğrafları yüklemek, hikayeleri paylaşmak, ürünün

iyi açıklamak ve müşteri sonuçlarına yanıt vermek. Branding. Müşterilere mesaj göndermek, hafta sonu sorular sormak da gereklidir. Eğer bu adımlar atılmazsa, ürün görünmez ve satış gerçekleşmez. Ticaret, seçilmiş bir yoldur ve bu yolda görünür; pasif beklemekte değil, sürekli eylemlerle başarı.

Yazar: Hanideza Aghil, Mobilize TüccarAradBranding

Ticaretin gelişimi

Amaçlı ticaret, hedefli hizmet

Bu öğretiler, İslam'da ticaretin sadece gelir elde etme aracı değil, aynı zamanda topluma hizmet etme ve Allah'ın rızasını kazanma fırsatı olduğunu gösteriyor. İslami bakış açısına göre ticaret, sadece kar amaçlı değil, aynı zamanda işbirliği yaratma, ekonomik büyüme ve toplumsal hizmet etme fırsatı sunar. Bu da ticaretin, Allah'ın ayıklaştıran bir yolu olduğu anlamına gelir. Ayrıca, dürüstlük, adalet ve ahlaki değerlere bağlı olarak yapılan ticaret, hem dünyada hem de ahirette hayırlı sonuçlar doğurur.

Yazar: Mohammad Ahmadi, Sonuçlar Müdürü, AradBranding



Ticaretin gelişimi



boración a largo plazo

Ticaret, gelişim, dönüşüm ve değer yaratma yollarıdır. Görüyoruz ki, özellikle bir kışın sonuna bir yıl ürünlerin başarısını, düzen ve sorumlulukların masugereken bir yerlilik için sağlık sektöründeki ürünlerin, diğerlerinden daha fazla güven inşa etmeye ve çabalarıyla ihtiyaç duyduğuna kesinlikle inanıyorum. Bu nedenle, kalite ve müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutuyor, sürekli gelişime açık bir yaklaşım sergiliyorum.

Yazar: Marziyeh Shalchi, Kuru Hediyeleşti Gıyın Şefi, AradBranding

América

En ámbito comercio azulejos

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

Autora: Marziyeh Shalchi, especialista de azulejos y cerámica de Irán, AradBranding



Profesor Vahid: Ticaret, inada ve kanallilikle gelaçrmaecek inşadır. Ticaret dünyası. Ticaret, sadece satın almak değil, bir satış yolu ile beraberleşti etmektir.



Bizim gazetemiz müdürü
Tuna/AradBranding_News



İş Birliği Başlatıyor
Wa.me/0091908000000



Sayı 79

Cuma

2025/07/23

AradBranding Sayfa 4

AradBranding.com

Satlık msmiz ultın

Lüten daarerar ny



Bu video benim için çok ilginç ve öğreticiydi çünkü Umman'ın dış ticaret alanındaki ticari kapasitesine dair etkileyici ve doğru bir tablo sunuyordu. İran ile paylaşılan deniz sınırı ve Hürmüz Boğazı'ndaki stratejik konumu nedeniyle, Umman İran için altın ihracat fırsatlarından biri olarak kabul edilmektedir. En çok dikkatimi çeken ise bu ülkenin başarılı ekonomik yönetimiydi; yalınca 4 milyon nüfusa sahip bir ülke, petrol kaynaklarına keşfetmesine rağmen 34'le kadar çift haneli büyüme rakamlarına ulaşmıştır. Gördüğümde Umman'ın yıllık ihracatı 11 milyar doları aşmakta olup, önemli bir kısım Afrika pazarına yöneliktir. Umman, stratejik ticaret yaklaşımıyla birçok GÜ nüfusede dış ticaret için değil, yeniden ihracat amacıyla satınalmakta duruluyor, İranlı tüccarlar için benzersiz bir fırsat sunmaktadır. Videonun bazı bölümlerinde ayrıca bazı Ummanlı şirketlerin, Arad Branding'in başarılı modelini temel alan kendi ihracat platformlarını ticaretleri için belirtmişler; bu da bizim yolumuzun geçerliliğini ve etkinliğini göstermektedir. Özellikle, Umman sadece bir tüketici pazarı değil, İran ihracatı için akıllı bir sıprama noktasıdır.

Yazar: Seydeh Sonia Shekari, Arad Branding Ticaret Danışmanı.

Sürdürülebilir kalite

Arı sütü: Pazarlar için hassas bir ticaret

Yeni arı sütü ticaretinde iki önemli faktör hayati rol oynar: Birincisi, tüketicinin güvenini sağlamak için kalite tutarlılığıdır. Çünkü arı sütü canlı ve son derece hassas bir üründür; sıcaklık, ışık ve ya zamanla en ufak değişiklik bile kalitesini etkiler. Profesyonel standartlara uygun olanaklarla tüketicilere ulaştırılarak, belirli geleneksel tip pazarlarda, ailelerde ve eczanelerde tüketim için uygun kalitede de kontrolü olması sağlanmıştır.

Yazar: Seyid Shahabeddin Sotkizadeh, Teheran, Arad Branding



Mühendis Shaban: Ticaret, sürdürülebilir bir yol inşa etmektir; iletişim, oluşturma ve süreklilik olmadan hiçbir pazarda varlığını sürdüremeli ve uygulanmalıdır.

Ticaretin

Performans Kartı: Arad Branding'in Yolu

Arad Branding ticaretinin "Performans" bölümünde, gerçek zamanlı ve kesin olarak kilit göstergeler sunulmaktadır. Bu bölüm, ticaretlerin sayısal yönlerini belirlemelerine, gönderilen içerik kalitesini artırma alanına ve Arad ile ticarete profesyonel yolda ilerlemelerine yardımcı olur. Bu, bağlılık ve planlama düzeyini artırır. Söz konusu bölüm sadece bir öz değerlendirme aracı olmakla kalmaz, aynı zamanda proje yöneticileriyle güven oluşturma ve daha önemli iş birliği fırsatları için değerlendirilmesinin temelidir.

Yazar: Razihe Sour, Arad Branding Teknik Departmanı çalışanı



Detayları için Arad Branding'i ziyaret edin: <https://aradbranding.com>

Sürdürülebilir gelecek

Doğru ticaret, daha iyi hayat

Ticaret sadece bir ürün satmak anlamına gelmez; aynı zamanda sürdürülebilir kişi için bir ürüne sahiptir, ancak nerede, kim ve nasıl satın alacağını bilemez. İşte burada, müşterinin ihtiyaçlarını analiz etmek ve ambalaj, fiyat, mesaj, hafta zamanlarını uyandırmak önem kazanır. Her zaman sadık kalan ve sadece bir kez değil, sürekli satın alan müşteriyi yaratmak esastır. Ticarete adım atıldığında öğrendim ki sabır ve kararlılık her zaman kapalı kapıların arkasında bekler; bazen sadece çaba göstermek gerekir. Ticaretle önce kendi büyümesini düşünen ve sonra başkalarının büyümesini destekleyen kazanır; çünkü sen büyüdükçe, kazançlar kendiliğinden gelir.

Yazar: Akram Sotkizadeh, Arı Satıcı, Arad Branding.



Bizim gazetemiz mülküz
[T.me/Aradbranding_news](https://t.me/Aradbranding_news)



İş Birliği Başlangıcı
t.me/0997190866666



Sayı 78
Perşembe
2025/07/24
Sayfa 1

Etkileşim girişim iGüvenilir tedarik

AradBranding.com

Verimli ticaret



Organik badem süreci

Badem, faydalı yağ asitleri, E vitamini ve antioksidan bileşenler içeriği sayesinde, dünya genelindeki hane halklarının gıda sepetinde ve badem tüketimi ile ilgili endüstrilerinde özel bir yere sahip olan en değerli tarımsal ihracat ürünlerinden biridir. Bu nedenle, profesyoneller için önemli bir tedavülup, düzenli tedariklerin bir pazar bilgisi gerektirir.

Yazar: Sadegh Nemati, Almendia Müdürü
AradBranding

Dayanıklılık



Küresel pazarda gıda

Konserve ton balığı, değerli hayvansal birçok ülkenin gıda sepetinde özel bir yere sahiptir. Bu ürün, yüksek sıcaklıkta yapılan koruma işlemi sayesinde uzun raf ömrüne sahiptir ve kimyasal katkıya ihtiyaç duymadan doğal lezzetini korur. Konserve ton balığı, hem ihracat sektöründe de profesyonel ihracatçılar için önemli bir hedef konumundadır.

Yazar: Abbas Ghafeepoor, Emirlikler Tofikliği Müdürü
AradBranding



Tedarikle finansal konularda anlaşma

Tedarikçi ile etkileşim biçimi, ticari bağının temel faktörlerinden biridir. Bir tüccar tedarikçi ile müzakerelere başladığında, tedarikçi karışında özel bir konum elde etmek için diğer alıcılardan farklı bir yaklaşımı benimsemelidir. Bu yoldaki en yaygın hata, finansal müzakerelere çok erken başlamaktır. Profesyonel bir tüccar, indirim veya özel şartlar talep etmeden önce birkaç bağını ve düzenli satın alma gerçekleştirmeli, böylece tedarikçinin güvenini kazanmalıdır. Ancak o zaman, satın alma geçmişini ve pratik bağlılığına dayanarak, teslimattan sonra ödeme veya ücretsiz özel anlaşmalar gibi daha iyi finansal koşullar talep edebilir. Ayrıca, birçok toptancı ve aracı, üreticilerden büyük miktarlarda satın alırken, gökde tedarikçi kullanmak tüccarın hedef pazarını genişletmesine ve farklı zek ve finansal konseptlere sahip müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamasına olanak tanıır. Öte yandan, bu çeşitlilik tek bir tedarikçiye bağımlılığı önler ve dolandırıcılık veya kötü muamele gibi sorunları engeller. Birden fazla tedarikçi bulmak için "Niaz Rood" gibi ücretsiz ilan siteleri ve benzeri platformlar iyi kaynaklar olabilir.

Yazar: Zahra Zare, Tinnis Elipmanları Tüccarı, AradBranding

Seçimde zarafet

İhracatta kalite, seçimde incelik

Ülkelerarası pazarlara başarıyla taşınmasında, hem maddi türüne, ilave ve hipsoyerjenik standartlara dikkat etmek, tüketimin kalite ve konforunu konumak açısından büyük önem taşıır. Ancak mesele sadece teknik kalitede bítmaz. Bahariye ihracatında, ambalajlaşmanın, hedef ülkenin görsel ve tatlı standartları ve uluslararası düzenlemeler gibi unsurlar da bağını birleştirici için vazgeçilmez gereksinimlerdir. Ayrıca, lojistik süreçlerin doğru yönetilmesi ve zamanında teslimatla müşterinin memnuniyetini artırır. Rekabetçi pazarlarda başarılı olmak için sürekli piyasa araştırması yapmak ve yenilikçi çözümler geliştirmek gerektirir. Başarılı bir ihracat gerçekleştirmek bir pazar edici bilgi ve uzmanlık gerektirir.

Yazar: Nassoud Rouhi, Çin Müdürü, AradBranding



Mühendis Ghorban: Başarılı ticaret, pazarın ihtiyaçlarını tam anlamıyla bilmek demektir ve etkili iletişim ile profesyonel güvenilirlik, yol gösterici ticaret, pazarın unsurlarıdır.



Bizim gazetemiz muhtemelen
Tinnis/AradBranding.com



İçeriği: Bahariye
Wa.me/9661588888888



Sayı 78
Perşembe
2025/07/24
Sayfa 2

Markaya odaklanm Pozisyonunu pekiş

AradBranding.com



Arad Branding CEO'sunun Çiçek ve Bitki Temsilcisiyle Görüşmesi

Geçmişte gerçekleştirilen en değerli ve etkilili toplantılardan biri, Ağaç Günü münasebetiyle düzenlenen ve çiçek ile sebze ürünleri ticaretindeki zorluklar ve fırsatların analiz edildiği, görüş alışverişi ve deneyim aktarımının yapıldığı bir buluşmaydı. Toplantının başında genel müdür, değerlerinin deneyimlerinden faydalanmanın önemine vurgu yaparak, tüccarların bahsettiği birçok noktayı ilanın saha deneyiminin ürünü olduğunu ve bu bilgilerin aylaşımının inşaat yolunu birçok kişi için kolaylaştırabileceğini belirtti. Fiyatlarda yaşanan şiddetli dalgalanmalar ve ticari anlaşmaların bozulması

konuları da ele alındı. Bu bağlamda, Arad Branding'in yüksek tüketimli bazı sektörlerde doğrudan tedarik yapısına müdahale etmesi önerildi. Diğer önemli bir konu ise bireysel ürün satışıydı. Bu tür satışların güvenli işlere dönüştürülmesi gerektiği ve tüketicinin enerjisini daha büyük kapasiteli pazarlara odaklaması gerektiği vurgulandı. Toplantının başka bir bölümünde ise ürün seçimi konusunda uzmanlaşma tartıldı. Belirli bir ürüne odaklanmanın ve bu alanda uzman referans haline gelmenin, ürüne dahil olmak daha başarılı olduğu belirtildi.

Yazar: Saeed Hojatoleslami, Birki Etkinlikler Müdürü, Arad Branding.

Marka İtibarı

1



Ummana başarılı Güeri ihracatı

Gıda güvenliği standartlarına, son kullanma tarihlerine ve ambalajlama yöntemlerine uygun işlenmiş gıda ürünleri arzı, tüketici sağlığı ve işleme kalitesi açısından büyük önem taşır. Saklama koşullarında herhangi bir eksiklik kabul edilemez. Arad Branding olarak, hedef ülkenin ithalat düzenlemelerini iyi bilmekte ve standart kalitede ve ticari açıdan çekici gelmiş pazar ihtiyaçlarına uyum sağlamak için yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Yazar: Mohammad Reza Daghestani, Umman İşlenmiş Gıda Ürünleri Müdürü, Arad Branding.

Sınırız Ticaret

2

Ticaret sınırları eelleri kaldır

Ticaret, sınırların ötesine geçme sanatıdır; seçilen inşaat, dumanların çöbe ve küresel bir vizyonun hayalleri kazanma ve somut bir gerçeğe dönüştürdüğü bir yoldur. Bu yolda, gerçek başarı ticaret ve uluslararası oyuncular, pazar ihtiyaçlarını doğru anlamak ve tüketici kitlesini kabul edilemez. Arad Branding olarak, hedef birlekle marka inşaatında dönüm noktası olabilir. Sürekli öğrenme ve adaptasyon, bu başarının anahtarıdır.

Yazar: Alireza Hoj Hosseini, Tahran Etki Honor Müdürü, Arad Branding.



İhracat kalitesi

3



Etkinliklerde malzemenin önemi

Kaplamalar piyasa tekisi verir. İhracat pazarlarında, kalite ve dayanıklılık açısından onaylanmış ve estetik görünümüyle satış başında belirleyici rol oynayan bir kaplama seçimi çok önemlidir. Arad Branding olarak, teknik standartlara uymanın yanı sıra ekonomik açıdan rekabetçi kaplamalar avantaj yaratır. Müşteri memnuniyeti ve sürekli iyileştirme, başarı yolundaki temel ilkelermidir. Aynı os, pazar trendlerini yakından takip ederek yenilikçi çözümler geliştirmeye devam ediyoruz.

Yazar: Alireza Shahzadi, Kaplama Supervizörü, Tahran, Arad Branding.

Ticarette ilk ilke, pazar ihtiyaçlarını tam olarak bilmek olarak emekle yerine getirmenizse, en iyi ve kaliteli ürün bile ihtiyaçlarını tam olarak bil sundun olabilir müşteri bulamaz.



Bizim gazetemiz münhal
Tutun: AradBranding.com



İç Biriği: AradBranding
Wa: +9811 88880000



Sayı 78
Perşembe
2025/07/24
Sayfa 3

AradBranding.com

Uygula madan geek ka zanç



Tüccarların Başarı Sırrı

Profesör Tella, bilene y çabamız, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve yerel ürünlerin küresel pazarlardaki konumunu güçlendirmektir. Bu sadece mevcut ihtiyaçları eni başlayanların en yaygın problemlerinden birinden bahsetti. Birçok kişi para yatırı ve bir bina inşa etmeye başlar eksikliği ve sermaye yoksluğu veya geleceğedair gibi hanelerde

Aras alınmaz, malzemeler hazırda planlarda nmadır, ancak malikahibiyükleniciye"başa"denen diğerehiçbir bina inşa edilmez.Örneğin önemli aşamalarınhiçbirinde sonuçverile sunmak ve zamanında teslimatlar gerçekleştirilmek konusunda eğitim sermayesive ürün kalitesi kadar önemlidir. Harbinemvcutyetenetleriyle gelinideetmelidir.Öğ

erbi birinsadecetireneliği varsa, o özelliğengelirsa glameldi dıfıncı, bazı durumlarda hizmet alındığı haldeuygulanayagaçılmemesi ve yönetim ekibinin malik sahibinin netliküyonnetmek ve hedef pazarı tasli araktanmak,sadecemayılarmadan ve katımı sınıdan tekkanalı hareket etmeleri sonucu da vurgulandı.
Yazar: Emreel Deneşli, Ticaret Danışmanı, AradBranding.

Arad Tüccarı

1

Gelişmiş Tedarik ve Zekası

Pazardeki derin bilgi ve geniş tedarik ağı sayesinde, bu stratejik ürünün üstün kalitesini sağlamak, rekabetçi fiyatlar sunmak ve zamanında teslimatlar gerçekleştirilmek konusunda önemli bir rol üstlenmektedir.faktörleri doğru yönetmek ve hedef pazarı tedarik etmek, sadece müşterinin ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp aynı zamanda uluslararası pazarda rekabetçi olabilen soğanların tedarik edilmesini sağlar.

Yazar: İsa Mahedi, Soğan Tüccarı, AradBranding.



İhracat Ürünleri

2



Lojistiğin Kalitedeki Rolü

Bir işe başlamak, işin kendisinden daha zordur, çünkü ilk zorluklar pazarda değil, zihnimizde ortaya çıkar. Başarıya ilk korkusu, deneyim eksikliğive sermayeyoksluğu veya geleceğedair endişeler, aşılması gereken engellerdir. Ancak aşılacak şudur ki: organizasyonel destek, sürekli eğitimvedeneyimli kişilerin rehberliği, hergiden yoksa vazgeçilmez unsurlardır. Ayrıca, doğru stratejiler geliştirmek uzun vadeli başarı için kritik öneme sahiptir.

Yazar: İsa Mihalaci, İbrahim Boru Bağlantıları Müdürü, AradBranding.

Profesyonel Bir İhracat

3

Arad Tüccarı, İhracatçısı

Gündümüzde, pazarların sürekli değiştiği bir dönemde, AradBranding olarak bu yoldaki her adımın bir fırsat olduğuna inanıyoruz. Tüm çabamız, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve yerel ürünlerin küresel pazarlardaki konumunu güçlendirmektir. Bu sadece mevcut ihtiyaçları karşılamakla kalmayıp aynı zamanda ticari alanda sürdürülebilirvebaşarılı bir geleceğin inşa etmek için bir rehberdir. Bizim yaklaşımımız, satışınısine geçerek değer yaratmaya odaklanır.

Yazar: Fatmeh Rabie Tawassol, Steril Hastane Ambalajları Bölümü, Hamadan, AradBranding.



Mühendis Şaban: Müzakere sürecinde karşı tarafın d hincel yapısını analiz etmek önemlidir. Müşterinin ihtiyaçlarını tam olarak anlamayı belirlemek başarı için kritiktir.



Bizim gazetemiz mühtiz
Tutun/AradBranding_News



İç Biriği: Bayangine
Wa.me/966158880000



Sayı 78
Perşembe
2025/07/24
Sayfa 4

AradBranding.com

Kuveyt AltınBiD letAkıllı İhracat



Kuveyt, sınırlı toprak genişliğine rağmen, dünyadaki en yüksek kişi başı gelire sahip küçük Basra Körfezi ülkelerinden biridir ve her zaman İran ürünleri için uygun bir pazar olarak kabul edilmiştir. Geleneği ve eğilimleri rağmen, Kuveyt halkı özgün İran ürünlerine büyük ilgi göstermekte ve İran ilişkilerinin kökleri İslam Devleti'ni doğurana dayanmaktadır. Yüksek petrol gelirleri ve yaygın sübvansiyon dağıtım sayesinde, Kuveytli hanedanlar ın aylık ortalama geliri 3.500 ile 4.500 ABD doları arasında değişmekte olup, bu durum ülkedeki yüksek satın alma gücü sağlamaktadır. Ancak, Kuveytliler talepler alıcıları ve İran ürünlerinin kaliteli ve çekici ambalajlarda sunulmasını beklemektedirler. Kuveytli ticaretçiler ihracat yaparken genellikle çok çeşitli ürünleri sunarlar. Lojistik açıdan, malların Kuveyt'e gönderilmesi Bahar Abbas, Bushayh, Hümmuğan ve hatta Kaşım limanları üzerinden gerçekleştirilmektedir. Kuveyt, İran'da açılan önemli bir kapıdır çünkü vatandaşları İran ürünlerini çoğunlukla satın almaktadır. Ayrıca, Kuveyt, Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ülkelerine ihracatın genişlemesi için bir giriş kapısıdır.

Yazar: Elzhe Aram, Ticari Danışman, Arad Branding.

Uygulama

Profesyonel Biyografi Uluslararası



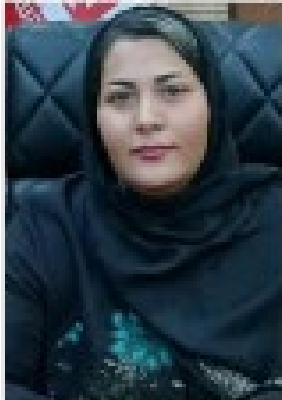
Arad Branding uygulamasında, "Hakkında" bölümü, kendinizi profesyonel olarak ve projelerinizle tanıtmak için bir fırsattır. Temel biyografi 5 karekadek detaylı görüntüleri daha fazla bağları ve ihracatınızı sağlar. Bu yüzden bulunduğunuz alanda etmeye; kendinizi profesyonel olarak gösterin. Arad Branding uygulamasındaki "Biyografi" bölümü deneyimlerinizi, yeteneklerinizi ve başarılarınızı göstermek için bir alan sağlar. Bu bölüm ne kadar doğru ve profesyonel yazılrsa, uluslararası izleyicilerinizle o kadar güvenilirlik kazanırsınız. Bu işlemin ana amacı başarıyı etkileyeceği bir fırsattır.

Yazar: Radeh Souri, Teknik Bölüm Çalışanı Arad Branding

Direction: Arad Branding - Ekip: Arad Branding.

Sağlık Ticareti

İran naneğinin sağlık piyasalarındaki rolü



İhracat, bir ülkenin ekonomik büyümesinde önemli bir rol oynar ve ulusal ekonominin güçlenmesine katkıda bulunabilir. Tıbbi uygulaması, tedarik zincirinin geliştirilmesi ve hedeflerin belirlenmesi, İran'ın tıbbi tıbbi endüstrisindeki konumunu iyileştirebilecek bazı önemli adımlardır. Öte yandan, yeni üreticilerin desteklenmesi ve ihracat ağlarıyla bağlantıların güçlendirilmesi, bu endüstrinin sürdürülebilirliği için kritik öneme sahiptir.

Yazar: Fatemeh Mohammadi Mad, Nane Bölüm Başkanı, Arad Branding.

Gıda İhracatı

Kurutulmuş Elma: İhracatın Sağlıklı

Kurutulmuş meyve, yüksek besin değeri ve vitamin, mineral ile ifa açısından zengindir. Bu sağlıklı atıştırmalık, bol enerji sağlar ve sağlıklı yaşam için iyi bir alternatiftir. Günümüz kışa pazarında, tüketiciler sadece sağlığını koruyan değil, aynı zamanda hijyenik, standart ve uzun ömürlü ambalajlarda sunulan ürünleri tercih etmektedir. Kurutulmuş elma tam da bu pazar segmentinde öne çıkar. Kalite ve refah odaklı bu ürünün özellikleri hakkında farkındalığın artırılması ve yeni pazarlara tanıtılması, İran'ın sağlıklı gıda ihracatındaki payını önemli ölçüde artırabilir.

Yazar: Shahin Gorgani, Batı Azerbaycan Kurutulmuş Elma Bölüm Başkanı, Arad Branding.

Başarı, iyi bir ürünle başlamaz; başarı, pazar bilgisi, emeği, tüketim kültürüne uyum sağlama ve sürekliliktir. Ayrıca, güçlü iletişim becerileri profesyonel güvenilirlik.



Bizim gazetemiz münhal
Tutun: AradBranding.com



İçeriği: AradBranding
Web: www.7851188888888



Número 77
Miércoles
2025/07/23
Página 1

AradBranding.com

Tanıtımla başla başarıya doğru



El secretismo en los negocios es el veneno del éxito

Ticaret yolunda, birçok yeni başlayan kişinin karşılaştığı en büyük zihinsel engellerden biri, kendini iftadeetme ve tanıtma korkusudur. Pek çok kişi, tüccar olmanın sadece ve güdücü gerçekleştirmesine gerektiğine inanır; kapalı bir odada, günlük olmadan, te ki bir gün aniden başarıya ulaşarak "Ben tüccar oldum" diyene kadar. Ancak ticaretin gerçekliği bu işe kapalı zihniyetin çok ötesindedir. Ticaret, görünür olmaktır; kendini gösterme, anıtma ve başarıyı kuma yarıdır. Ne yazık ki birçok insan, özellikle yolu ribaşında, başkalarının yargılarından veya başarsızlıktan korkarak, kendilerini tüccar oluştuktan kaçınır. Örneğin, baştan itibaren başlar. Ben de bu yola ilk çıktığımda, bir nişle ilgili yaptığım grümede kendimi "İnşaatın kapalı olan tüccarım" diyerek tanıttım. Günlük sonra öğrendim ki, ciddi bir bilgi nedendir. Eğer standartları yapmasaydım, o fırsat kaçırdı. Psikolojik açıdan düşünürsek, birçok insan çocuklukta oluşan inançlar nedeniyle, bir şey tamamen tamamlanmadan önce konuyu bırakma eğilimine inanır. Ama ticaret, sadece final notunun önemli olduğu bir okul sınavı değildir.
Yazar: Hamed Sedaghat, Arad Branding'de zemin kaplama tüccarı Arad Branding.

Ustâ dâimî yönetim

Başarılı ve etkili müzakerenin gizli sırları



Ticarette bilgi, sermayeden daha önemlidir. Her profesyonel tüccar, ihracatta önce sunumdadır. Örneğin, gönderiminde basitliğe ve verilen sözlerin tutulmasına önem verir. Başarı, disiplinli ve tutarlı bir şekilde, ancak ticaret cesur olanlar için ve yol boyunca gelirler. Detaylar peşinidir. Örneğin, gönderim için en uygun zamanın seçimine kadar her şey önemlidir. Günlük iletişim ve bilgi dünyasında, başarılı bir iş ile başarısız bir iş arasındaki fark sadece iyi bir pazarlık önleimidir.
Yazar: Zahra Rezaei, Arad Branding İhracat Mentörü.

Profesör Vahid: Ticarette ilk prensip, ihtiyacı bilmektir. Bu iki prensip satış geçicidir; kalıcı ve karlı değildir. Ticaret, güvene dayalı ilişkiler kurmak ve gerçek ihtiyacı karşılamak demektir.

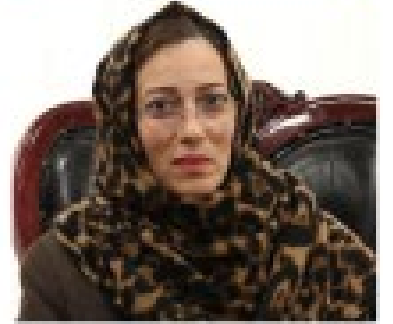


Bu e-sayfa periyodik olarak
TicadAradBranding.com



Inicio de colaboración con
Bla. inc. 7492193838030

Görüşme



Agua de rosas irani: una
Gül suyu kalitesi yalnızca Rosa Damascena türüne bağlı değildir; aynı zamanda iklim, çiçeklenme zamanı, çeşit türü, toplama yöntemi ve damıtma tekniklerinin düzenli bir şekilde bir araya gelmesinin sonucudur. Her bölgedeki iklim farklılıkları, nem seviyesi, yetiştirme koşulları ve uygulanan hijyenik standartlara bağlıdır, sadece İran pazarında değil, dünya pazarında da parlayan bir ürün üretiminin anahtarıdır.
Yazar: Sepideh Safazadeh, AradBranding'de gül suyu tüccarı Arad Branding.

Kaliteli



Güzel ve dayanıklı bir seramik
Karo ve seramik üretiminde, kilerin doğru oranlarda karışması, seçilen pişirme sıcaklığı ve hatta ısıtma süresi ürün kalitesi üzerinde doğrudan etkiye sahiptir. Ancak için önemli yalnızca pişirme sıcaklığı, donma dayanımı, aşınma ve ısı çöküşü ile sıratı değildir; hammaddelerin doğru seçimi ve pişirme sürecinin kontrolü, seramik pazarında bir markanın dayanıklılığı için temelini oluşturur.
Yazar: Saeed Amin, Karo ve Seramik Tüccarı, Arad Branding.



Número 77
Miércoles
2025/07/23
Página 2

AradBranding.com

Tatlı ekonan kiml ğinhizet edn ticar



Sizin görüşünüze göre
Tüccar olmak ne anlama gelir

Sadece ürün alıp satan bir değildir. Üretim, tedarik, dağıtım ve ekonomik dengünün merkezinde önemli bir rol oynar. Yerel bir ürünü tüm ulusal kimliğiyle sunan bir ihracatçı ya da ihtiyaçları doğru bilen bir ithalatçı olabilir; her iki durumda da tüccar, ticaret dünyasında çok önemli bir köprüdür. Gerçek tüccar, bu yola ilk adım attığı andan itibaren kişisel kimin ötesinde ilkelere bağlı kalmaz. Aldatmaya veya düşük kaliteli ürün satmaya dayanan bir ticaret sürdürülebilir değildir. Kısa vadeli düşünen tüccarlar başarıyla kazanç sağlayabilirler, ancak yakında rekabettten silinirler. Öte yandan, etik ve ticari ilkelere bağlı kalanlar sadece kişisel ve ticari markalarını güçlendirebilirler, aynı zamanda sürdürülebilir büyümeye doğru ilerlerler. Ticaret, üretimi ve dağıtımı dengelemeyi gerektiren bir sanattir. Bir tüccar, dincel ve aynı zamanda pazanın ihtiyaçlarını ve tüketicinin isteklerini

doğru şekilde anlamalıdır. Özellikle tanımlı ürünleri, el sanatları, halılar, şifalı bitkiler veya gıda ürünleri gibi alanlarda tüccar, kendisini kültür ve ekonomi arasında bir köprü olarak görmelidir. Çünkü her ihraç edilen ürün, toprağımızın bir elçisidir. Bir ürün ihraç ettiğimizde sadece bir mal göndermiyoruz; kültürümüzü, kalitemizi gösteriyoruz. Bir ürün ithal ettiğimizde ise bu işlem sorumluluk, hassasiyet ve adaletle yapılmalıdır; halkın ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak, iç pazarı zayıflatmamak ve genişletmek için çalışmak için. Bilgili bir tüccar, sadece sözde değil, pratikte de değer vermektir. Eğitim almaya açık, kararlı, dinamik ve sabırlı olmalıdır. Öğrenebilir, ekip kurabilir, içeri üretir, kendini tanıtır, bağlantılar kurar ve başarılarına sahip olmalı ve zamanla ekonomik bir aktörden tanınan bir markaya dönüşmelidir.

Yazar: Saeed Akbarpour, İhracat Mentorü, Arad Branding.

Ticari gelişlik ve güven



Endüstriyel cam ihracatının

Cam üretim sürecinde, sıcaklık ve basınç hassas kontrolü çok önemlidir. Yüksek gelişlik, mekanik dayanıklılık, esneklik kapasitesi ve erime ile soğuma aşamalarına tolerans gibiler özellikler, üretilen camın çeşitli uygulamalarda yüksek performansını sağlar. Cam üretim sürecindeki buteknik detaylar, yabancı müşterileri çekmek için belirleyici faktördür. Bu teknik özellikler, uluslararası pazarlarda bizim rekabet avantajımız olacaktır.

Yazar: Mahdi Ghaffari Moghadam, Cam Ticareti, Arad Branding.

Calidad comercial

Durabilidad calidad pasta tomate

Domates salçası üretim süreci, sadece domatesin lezzetini, rengini ve dokusunu korumakla kalmaz; aynı zamanda üretimde standart değerlerin zaman içinde stabil kalmasını sağlamalıdır. Yüksek kaliteli domates kullanımı, sıcaklığa hassas kontrolü ve üretim sürecindeki standartlara uyum, ürünün kalitesinin stabilitesi açısından temel rol oynar. Bu faktörler, ürünün dayanıklılığının artmasında ve küresel pazarda kabul görmesinde kritik öneme sahiptir.

Yazar: Moritza Zarei, Domates Salçası Üretim Müdürü, Saudi Arabia'dan, Arad Branding.



Producción avanzada y



La competencia mundial

Dayanıklılık, performans ve güvenlik açısından uluslararası standartlara uygun olması gerekir. Bu parçalar yüksek standartları karşıladığında, markalarla kolayca rekabet edebilirler. Arad Branding olarak amacımız, mühendislik becerileriyle üretim yapmak ve bunun sonucunda sürdürülebilir bir değer yaratmaktır. Bu sektörde ihracatın gelişimi, malzeme seçiminin titizlikle yapılması, sürekli kalite kontrolü ve üretim teknolojilerinin sürekli güncellenmesini gerektirir.

Yazar: Aliyeva Babaei, Kamyen Parçaları Müdürü, Azerbaycan, Arad Branding.

Quien puede entender las necesidades del mercado objetivo, el ndandelproductoy las condiciones del transporte, tiene una ventaja clave. Exportaciones una entrada.



Si desea recibir esta y
otras publicaciones, envíe
un correo a: info@aradbranding.com



Inicio de colaboración con
Arad Branding: 2023/07/23



Número 77
Miércoles
2025/07/23
Página 3

AradBranding.com

Sürekli ihracat Arad deneyimi



Kalbin gözüyle ticaret

Ben Masoud Mirkhalef, Arad Branding'in kalbinden bir tüccarım; belki gözlerim dış dünyayı görmüyor ama ruhumun gözüyle ticaret yolunda kendi yolumu buldum. Birçokları için engel olan şey, benim için kapasitenin görmeye değil, inanç, sebat ve inadiye bağlı olduğunu kanıtlamak oldu.

Arad Branding'de çalıştığım bu altı yıl içinde, Allah'a ve özveri bir ekibin desteğine teşekkür ederek, onlara 24 parça gönderdim. İç pazarda bile, Kum (Qom) eyaletinde sipariş veren müşterilerim oldu. Allah izin verince, yakında Türkiye'ye ihracata başlayacağım ve hiçbir kısıtlamanın büyümeyi

ve etkiyi durduramayacağını göstermek için bir yolculuk planlıyorum. Bu yol, kişisel gelişim, uluslararası ilişkilerin genişlemesi ve İran üretiminin gerçek kapasitesini göstermek içindir. **Yazar: Masoud Mirkhalef, Kum'da(Qom)'da çekor denetmeni, Arad Branding.**

Küresel Ticaret

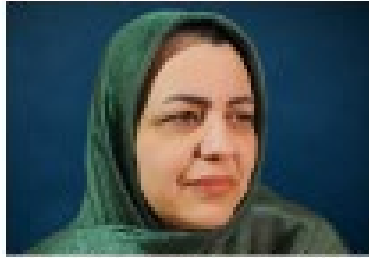
Pazara Giriş Rehberi

Mazafalı humması, yüksek talep gören ürünlerden biridir ve bu ürünü alibaba'da bulma kapasitesi büyüktür. Ramazan ayında halk arasında yaygın olan beslenme alışkanlığı, Mazafalı hummalarına yönelik sürekli ve yüksek bir talep oluşturmuştur. Bu pazarda iyi anlamak için pazanın özellikleri hakkında kesin bilgi sahibi olmak gerekmektedir. Hindiler genellikle sabırı ve detaycıdır; onlarla yapılan müzakerelerde sabır, titizlik ve büyük bir sebat gereklidir. Bu pazarda profesyonellik her şeyden önce gelir.

Yazar: Hossein Khaleji, Mazafalı humması sorumlusu, Tahran, Arad Branding.



Ihracat Kalitesi



Ihracat İlaçlarının Kalitesinde

Soğuk zincirin, ağırlar ve inedin dahil olmak üzere hassas ilaçlarda uygulanması, ürünlerin bozulmadan tüketiciye ulaşmasını sağlamada önemli bir rol oynar. Bu, tedavi maliyetlerini önemli ölçüde azaltmaya ve ilaç tedarik zincirinin sürekliliğine katkıda bulunur. Bilimsel prensiplere uyum, ambalaj süreçlerinde hassasiyet ve ürünlerin koşullarının titizlikle kontrol edilmesi gerekir. Ayrıca, lojistikte uluslararası standartlara dikkat etmek, küresel pazarlara giriş için önemlidir.

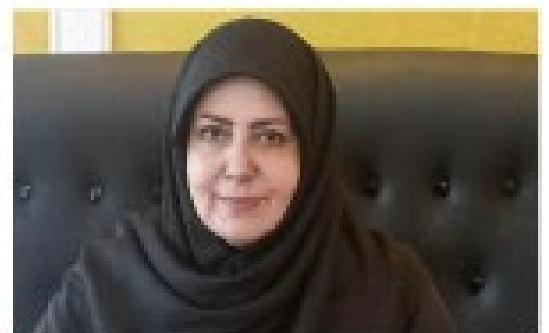
Yazar: Tahereh Asiri, ilaç ticareti uzmanı, Arad Branding.

Hedef Pazar

Bal İhracatı: Uluslararası Standartların

Uluslararası bal pazarları, özellikle ürün kalitesi, hassas işleme süreçleri, sağlık standartlarına uyum ve tüketicilerin ihtiyaçlarına uygunluk çerçevesinde gelişmektedir. Nihai arz aşamasına kadar tüm süreçler bilimsel donanım ve uygun standartlar altında gerçekleştirilir. Ayrıca, nektar kaynağı olarak doğru çiçek seçimi ve üretim iklimi, balın ihracat değerini önemli ölçüde artırabilir.

Yazar: Farahnaz Gholampour, Bal Müdürü, Birleşik Arap Emirlikleri, Arad Branding.



Mithenda Ghorbani: Satmak, müşterinin ihtiyaçlarını kesin olarak bilmek ve onlara profesyonelce cevap vermek demektir. Satış, karşılıklı fayda sağlayan bir ilişkidir.



Bu e-konferans periyodunda
T.me/aradbranding_news



Inicio de colaboración con
Wla. inc. 7492193888000



Número 77
Miércoles
2025/07/23
Página 4

AradBranding.com

Ticaretin İlkeleri Stratejik Bir Vizy



Ticaret Evi

Yayın, değerlendirme yayın canlandırması

Arad Branding Ticaret Evi Teknik Departmanı, ticaretin yayın durumlarını gerçek zamanlı olarak takip etmektedir. Ticaret Evi'ne üye tüm tüketiciler, dahili bildirimler etkinleştirilerek, yayın durumu ve ticari içerikleri hakkında bilgi sahibi olabilirler. Bu özellikle ilgili tüketiciler için oldukça faydalı bir işlevdir ve kişisel marka faaliyetleri ile içeriklerin daha etkili bir şekilde denetlenmesini sağlar. Herhangi bir gecikme durumunda, başlıklar doğrudan kullanıcıların ana sayfasında bildirilir.

Yazar: Soand Nadi, Arad Branding Teknik mali Çalşanı, Arad Branding.



Görselin de Arad Branding / Şip.AradBranding

Çözümler

Güvenlikte hızlı ve sürekli ilerleme kadar

İran'da iş güvenliği ayakkabılarının tarihi, ilk ulusal standartların 1965 yılında uygulanmasıyla başladı. O zamanlar, iş güvenliği botları için standart ilk kez hazırlanıp uygulandı ve bu, daha hassas ergonomik kalite organizasyonu ve garanti açısından önemli bir adım oldu. Bu süreçte, çalışanlar arasında özellikle iş güvenliği ekipmanlarının, özellikle iş güvenliği ayakkabılarının kullanımının önemi hakkındaki farkındalık oluştu. Bu bilinçlenme, iş kazalarının azalmasına önemli bir etki yaptı ve tarifi endüstri sektörlerinde sertifikalı iş güvenliği ayakkabılarının zorunlu kullanımını sağlamıştı.

Yazar: Hanieh Farokhbaei, Arad Branding iş güvenliği ayakkabıları Arad Branding.

Arad Branding üyeleri arasında ticaretin bakanı prensiplerinden bahsedildiğinde, az kişi ufa Vahid'in kesin ve gerçekçi bakış açısını bilmez. Grup strateji direktörü olarak, ihracat ve pazarlık yolunda hem yeni başlayanlar hem de deneyimli tüketiciler için temel olan birkaç prensibi her zaman vurgular. Onun sık sık söylediği en önemli noktalardan biri şudur: Önce ilgili, sonra gönderim. Yeni ihracat, gönderim rehberi veya gümrükle başlamak; tanım, güven oluşturma ve profesyonel bir satıcıyla başlar. Bir tüketicinin pazarlık yapmayı bilmiyorsa, ürünü elinde kalır. Sabrı ve ıstıkrar önemlidir. Veremeyişin söz vermemi. Sadık bir müşteri, gerçek bir bağlılığın sonucudur. Üçüncü prensip, kültür ve davranış bilgisi ile ilgilidir. Eğer bir müşteri sana ürününün uluslararası standartların ne olduğunu sorarsa, ne cevap vereceksin? Bu, iyi hazırlanmışysan ihracat masasına oturmaman gerektiği anlamına gelir. Ticaret profesyonel olarak başlama ve kendini tanıma kapasitesi önemlidir.

Yazar: Mehdi Ghanayi, Arad Branding İş Ticaret Müdür, Arad Branding.

Ihracatın Başlangıcı

Kuru Üzüm Pazarı ile İhracata Başlangıç

Dünyanın en büyük kuru üzüm üreticilerinden biridir, ancak henüz potansiyelini tam olarak gerçekleştirememiştir. Bu potansiyeli fark ederek ve kişisel için olan tanım ve ihracat alanında, çiftçiler ile kalıcı, sağlıklı ve yüksek kaliteli ihracat ürünü arasında bir köprü seğenekleri ve kolay taşınabilirliğiyle kuru üzüm, ideal bir tercih haline gelmiştir. Ancak sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak ve İran'ın uluslararası alandaki kalitesini artırmaktır.

Yazar: Ali Lavasani, Tahran Altın Kuru Üzüm Bölümü Müdürü, Arad Branding.



Mühendis Shabani: Ticaret ve ihracat, pazar bilgisi, etkili işletmecilere ve kurallara tam uyuma dayandığında büyük bakanı ve sürdürülebilirlik elde eder.



Bu e-kelebeğe peridekte y
T.me/AradBranding_News



Inicio de colaboración con
Rls. inv.7492198888000