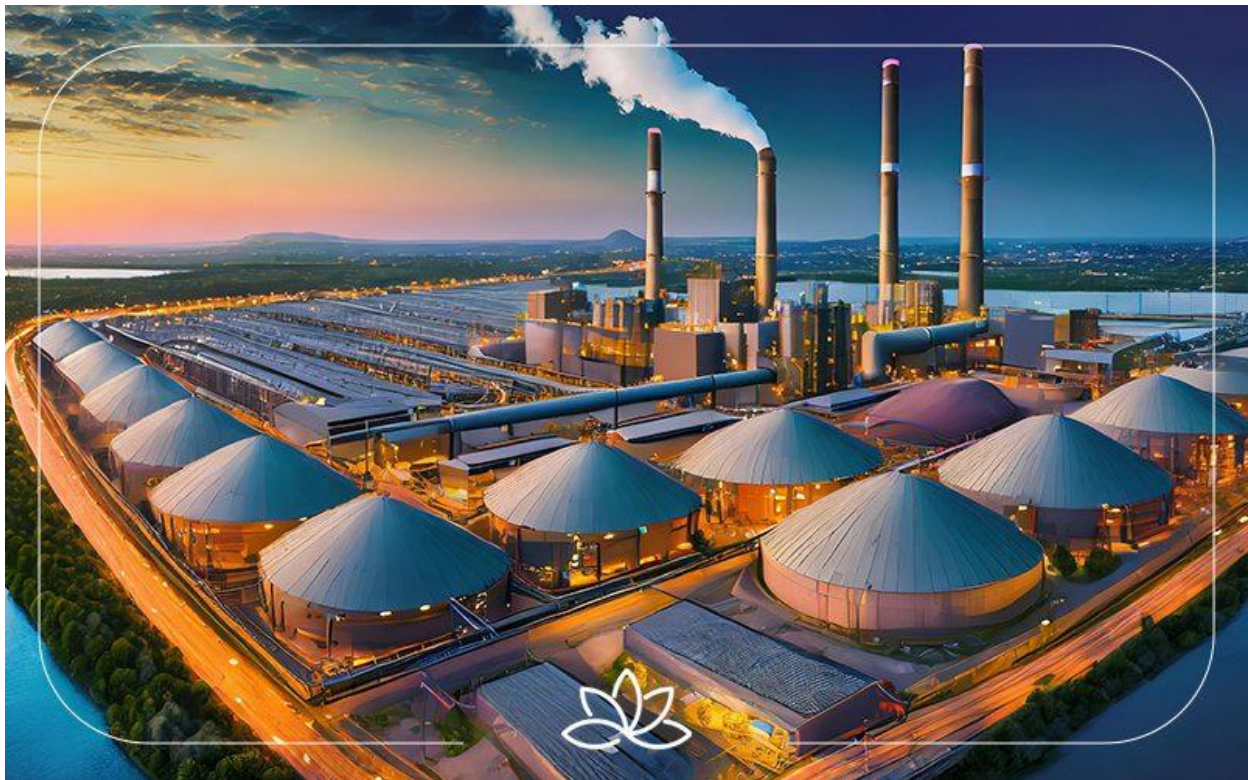


## pdf آموزش صادرات

آموزش صادرات در صورتی که منجلب به دانش کافی برای شروع صادرات شود یکی از مشاغل پرسود امروزی است که هم برای خود فرد و هم برای کشور فواید بسیاری خواهد داشت . ارزآوری بالای این حرفه نتایج بسیار مفیدی از جمله کنترل تورم و اشتغالزایی به همراه دارد.

به همین خاطر دولت روز به روز در حال افزایش حمایت از صادرکنندگان است و قوانین مرتبط با این حرفه هر ساله به سمت سادهسازی و راحتتر شدن پیش می‌رود.

برای آموزش صادرات علاوه بر این مقاله بایستی دوره‌های مختلفی را سپری کنید ، از تجربیات دیگران استفاده کنید و صفر تا صد این حرفه را بشناسید. مانند هر شغل و حرفه دیگری که برای یادگیری آن نیاز به تجربه و تحقیق فراوان دارید ، صادرات نیز از این قضیه مستثنی نیست.



آموزش صادرات و شروع صادرات (مسیر کلی)

کل پروسه صادرات یک کالا از ایران به هر جای دنیا شامل چند مرحله و چند قدم مهم است که باید در اولین گام تمامی این مراحل را تجسم کنید و راه را برای خودتان روشن کنید. توجه داشته باشید که این مراحل زنجیروار به یکدیگر متصل هستند و مهمترین نکته در صادرات این است که تک تک این مراحل را به درستی اجرا و پیاده‌سازی کنید.

اگر به هر دلیلی یکی از این مراحل به درستی انجام نشود ممکن است در مراحل بعدی مشکلات متعددی در صادرات شما پیش بیاید. صبر و حوصله یکی از مهمترین فاکتورهای لازم برای صادرات می‌باشد و متأسفانه نمی‌توانید عجلانه و بدون فکر به صادرات موفق برسید.

## آموزش صادرات رایگان ( منتشر شده از بهترین دوره صادرات در اینستاگرام )

آموزش صادرات رایگان شاید برای شما کمی غیر قابل باور باشد که کسی، آموزش این مطالب را بخواهد به صورت رایگان بگذارد ، اما جناب یعقوبی یکی از تاجران موفق در ایران که سابقه چندین ساله در انجام فعالیت صادرات و واردات را دارد آموزش صادرات رایگان را در اختیار شما عزیزان قرار داده تا بتوانید از مطالب بسیار با اهمیت و مفید که بیش از 700 نفر برای آن نظر و سوال پرسیده اند را مشاهده کنید.

کلیک کنید پیشنهاد میکنیم حتما برای مشاهده ویدئو های آموزش صادرات رایگان ما بر روی [مشاهده](#)

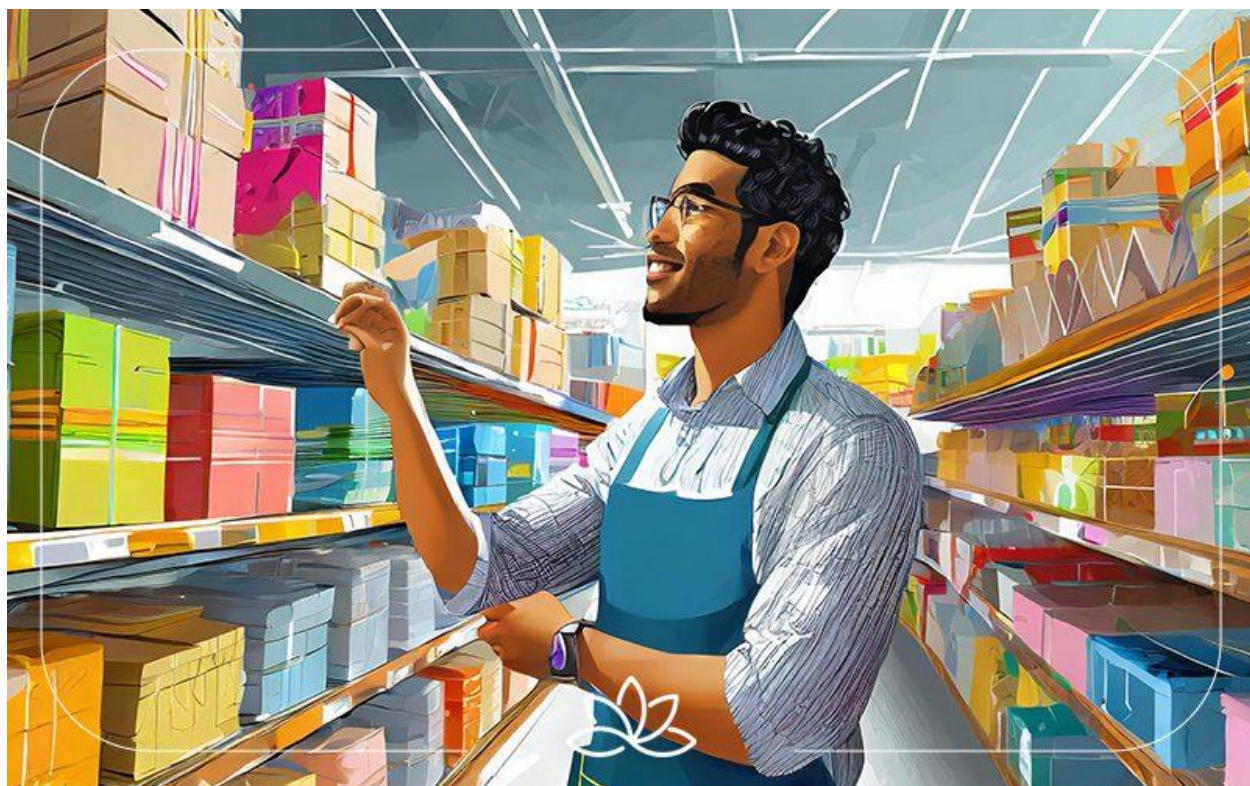
## آموزش کلیدی صادرات

برای شروع صادرات سرفصل‌های مختلفی جهت مطالعه و یادگیری دارید و همچنان گام‌های مختلفی بر اساس نوع کالا و کشور هدف شما وجود دارد ، اما برای فهم بهتر ، از اصلی‌ترین مراحل صادرات کالا می‌توان به ۹ مورد زیر اشاره کرد :

- انتخاب محصول
- انتخاب کشور
- زنجیره تامین
- بسته‌بندی محصول
- ایجاد هویت و برندسازی

- بازاریابی و روش‌های آن
- حمل و نقل
- اینکوترمز
- ترخیص

هرکدام از این مراحل باید به درستی طی شود تا در مسیر صادرات کالا هیچگونه اختلالی به وجود نیاید. در ادامه مطلب آموزش صادرات به توضیح هریک از این مراحل میپردازیم. با تجارت یونیورسیتی همراه باشید تا گام به گام صادرات را فرا بگیرید.



شما باید بلد باشید که چطور تجارت و صادرات محصول را به روش تجارت با سرمایه کم انجام دهید

تجارت با سرمایه کم

انتخاب محصول در آموزش صادرات

طبیعتا هرگاه به صادرات کالا فکر کنید یک محصول در ذهن شما نقش می‌بندد ، ممکن است این کالا همان کالایی باشد که تولیدی آن را دارید یا کالایی باشد که یکی از آشنایان شما مشغول به تولید آن است و یا حتی می‌تواند محصولی باشد که در تولید آن هیچ نقشی ندارید اما علاقه شدیدی به آن کالا دارید.

در هر صورت انتخاب کالا تحت یکی از شرایط فوق برای شما بسیار عاقلانه و منطقی تر خواهد بود، یکی از نکات مهم آموزش صادرات که در کلاس های آموزشی چند ده میلیونی گفته میشود اینست که شما هرچه متخصص تر و آگاهی بیشتری نسبت به محصول خود داشته باشید قطعاً صادرات موفق تری خواهید داشت

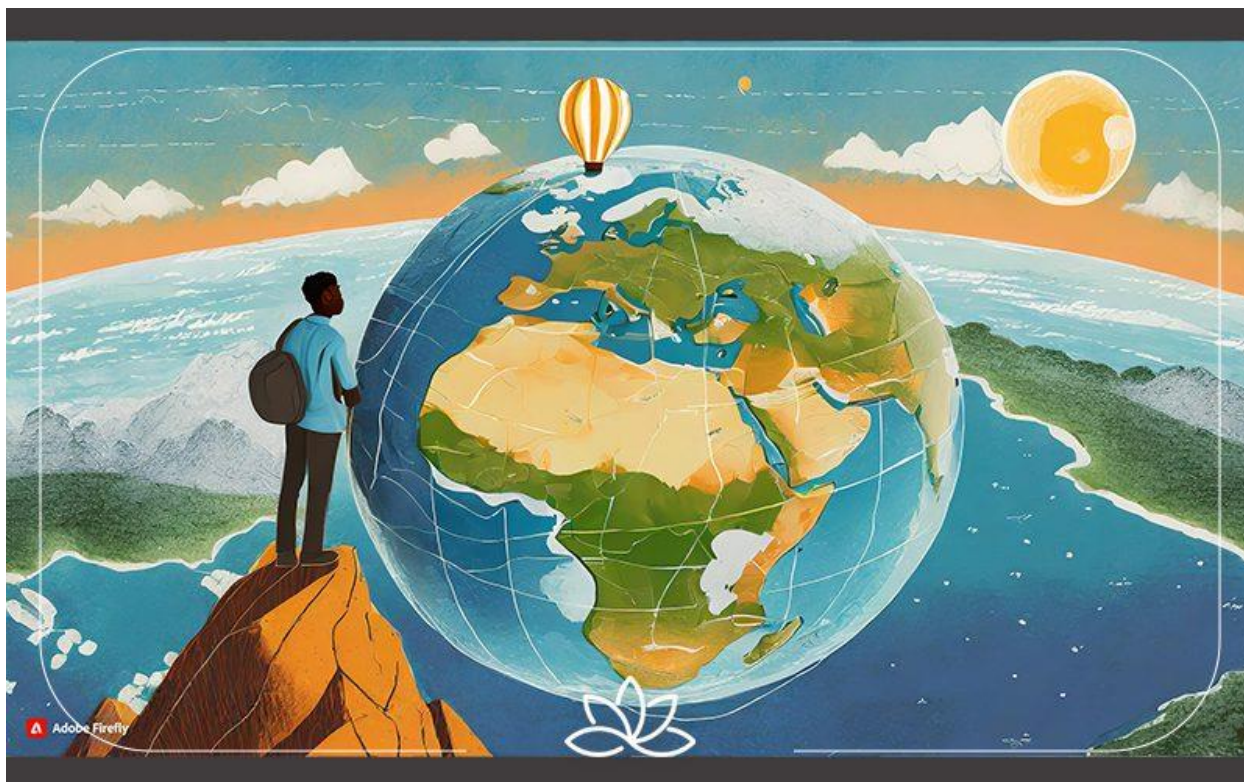
## برای صادرات به صورت تخصصی روی یک حیطة و محصول کار کن !؟

یعنی ترجیحا سعی کنید کالایی انتخاب کنید که یا در تولید آن نقش داشته باشید و یا به آن علاقه‌مند باشید و اطلاعات کافی درمورد آن داشته باشید.

در بسیاری از موارد صادرکنندگان بدون شناخت و داشتن علاقه به محصول آن را انتخاب کرده‌اند اما با تحقیق و بررسی توانسته‌اند فروش خارجی موفق را تجربه کنند ، یعنی می‌توان بر روی هر محصولی کار کرد و به موفقیت رسید اما داشتن اطلاعات و علاقه نسبت به یک محصول می‌تواند شمارا چند قدم جلوتر ببرد

توجه داشته باشید که انتخاب محصول و انتخاب کشور دو گام کاملا مرتبط با یکدیگر در آموزش صادرات می‌باشند و روی یکدیگر تاثیر بسیاری دارند. یعنی ممکن است کالای انتخابی شما برای کشور انتخابی مناسب نباشد و در بازار آن کشور فرصتی برای فروش نداشته باشد

پس بهتر است این دو گام را همزمان شروع کنید.بهتر است برای شروع روی یک محصول کار کنید و ترجیحا فعالیت بر روی چند محصول را برای زمانی بگذارید که تجربه کافی کسب کرده‌اید و سرعت و کیفیت کارتان افزایش داشته است



## چطور کشور مقصد برای صادرات پیدا کنیم

زمانی که نام صادرات را می‌شنوید ممکن است به جای صادرات کالایی خاص ، به یک کشور فکر کنید ، کشوری که ممکن است مورد علاقه شما باشد و یا کشوری که به آن سفر کرده‌اید و فرصت‌های متعددی برای صادرات در آن دیده‌اید . باشد

در هر صورت انتخاب کشور و انتخاب محصول دو گام مشترک در آموزش صادرات به حساب می‌آیند و بهتر است با همدیگر بررسی شوند .

اگر اولیت شما انتخاب کشور و می‌خواهید مثلا به امارات صادرات کنید ( فارغ از نوع کالا ) ، برای انتخاب بهترین کالا بررسی کنید و از بین بی‌نهایت کالای بهتر است لیست کالاهای صادراتی از ایران به امارات را در [سایت گمرک](#) صادراتی یکی را انتخاب کنید .

محصولاتی که در این لیست مشاهده می‌کنید طبیعتاً بازار فروش مناسبی داشته‌اند و ممکن است همچنان مشتری‌های زیادی برای آن پیدا کنید. در نظر داشته باشید پس از انتخاب محصول و کشور بهتر است نسبت به زبان، فرهنگ و آداب و رسوم کشور انتخابی تسلط نسبی کسب کنید و از بازار کالای خود در آن کشور اطلاعات بدست آورید.

اینکه محصولات مشابه با محصول شما در چه ابعاد و بسته‌بندی و در چه قیمت‌هایی فروخته می‌شود و موارد دیگر می‌تواند به شما در فروش سریعتر کمک ویژه‌ای کند.

نکته آموزشی که به شما در زمینه انتخاب محصول با توجه به نوع کشور انتخابی شما گفتیم جزء مواردی است که کسانی که تاجر هستند و تجربه موفقیت‌آمیزی داشته‌اند برای گسترش و سود بیشتر از همین روش برای پیدا کردن فرصتی جدید برای تجارت استفاده میکنند.

پس این کار را دست کم نگیرید و از این آموزش به خوبی استفاده نمایید.

## زنجیره تامین در انجام صادرات کالا

شما با عنوان یک تاجر حکم مربی یک تیم فوتبال را دارید، یعنی نیاز نیست تا متخصص در همه کار باشید، اما باید بتوانید همه امور را مدیریت کنید و آگاهی از همه مراحل کار داشته باشید. یعنی باید به همه امور مانند حمل و نقل، بسته‌بندی، بیمه، صرافی و ... اشراف کامل داشته باشید.

اما برای پیدا کردن تامین‌کننده برای محصول مورد نظر که روش‌های مختلفی وجود دارد مانند سرچ در گوگل و سوشال مدیا، تماس و یا مراجعه حضوری به شهرک‌های صنعتی شهرهای مختلف و یا شرکت در نمایشگاه‌ها و با هر یک از تامین‌کنندگان روش‌های مختلف کاری وجود دارد مانند خرید مستقیم کالا از آنها و صادرات، یا کسب نمایندگی فروش خارجی محصول آنها و توافقات درصدی متنوع و بی‌نهایت روش همکاری دیگر که می‌توانید برای شروع و انجام صادرات به آنها بپردازید.



## آموزش بسته‌بندی محصول در صادرات

یکی از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین مراحل در صادرات مرحله بسته‌بندی محصول می‌باشد. پس از انتخاب محصول و کشور نوبت به بررسی بازار هدف و سلیقه خریداران محصول می‌باشد. با تجزیه و تحلیل درست می‌توان حدس زد که چه نوع بسته‌بندی‌هایی بیشتر برای مخاطب جذاب بوده و چه رنگ‌های در بسته‌بندی برای محصول شما مناسب‌تر است.

طراحی و رنگ‌بندی زیبا برای کالا می‌تواند شانس فروش را تا ۱۰۰۰ درصد افزایش دهد. در بسیاری از موارد یک کالای بی‌کیفیت و نامرغوب به دلیل داشتن بسته‌بندی جذاب و زیبا توانسته مشتریان زیادی را جذب خود کند، هرچند پس از گذشت چند وقت این کالا به دلیل عدم مرغوبیت دیگر خریداری نشد اما سودهای بسیار زیادی برای صاحبان کسب و کار ایجاد کرد.

## نقش ایجاد هویت و برندسازی در صادرات

یکی دیگر از مهم‌ترین مراحل در صادرات کالا مبحث ایجاد هویت و برندسازی می‌باشد. ایجاد هویت ، تولید محتوا و برندسازی یعنی محصول شما باید دارای یک وبسایت، کاتالوگ، لوگو، سربرگ، رنگ سازمانی، صفحات مجازی متعدد و ... باشد که تمامی اینها باعث افزایش اعتبار و هویت محصول شما می‌باشد.

بدون انجام این مرحله فروش خارجی برای شما غیر ممکن است ، چراکه مشتری خارجی اگر از محصول شما هویت و محتوایی مشاهده نکند به هیچ عنوان اعتماد نخواهد کرد. پس حتما این مرحله را جدی بگیرید و سعی کنید در بهترین حالت انجام دهید.

بسیاری از برندهای بزرگ در سطح بین‌المللی برای شروع کسب و کار خود میلیون‌ها دلار برای ایجاد هویت با کیفیت بالا سرمایه‌گذاری می‌کنند و بیشترین هزینه‌ها را برای وبسایت ، عکسبرداری از محصول ، تولید محتواهای خلاقانه و متنوع می‌کنند تا مخاطب در نگاه اول جذب محصول شود و اعتمادسازی شکل بگیرد.

برای فرض بهتر این موضوع کافیسیت تا لیست گرانترین لوگوهای جهان را مشاهده کنید تا متوجه شوید ارزش ایجاد هویت تا چه میزان می‌تواند بالا باشد.





## بازاریابی و روش‌های آن در آموزش صادرات کالا

پیچیده‌ترین و در عین حال شیرین‌ترین بخش در فروش خارجی و صادرات مرحله بازاریابی است. در این مرحله شما از طریق روش‌های مختلف مشتری خارجی پیدا کرده و با آنها وارد مذاکره می‌شوید. بیش از ۲۰ نوع روش بازاریابی خارجی وجود دارد که شما می‌توانید با استفاده از هر یک از این روش‌ها تعداد نامحدودی مشتری خارجی پیدا کنید و صادرات موفق را تجربه کنید.

هریک از روش‌ها با توجه به نوع محصول و یا کشور هدف بازخوردهای مختلفی داشته باشد که شما با کسب تجربه و آزمون و خطا می‌توانید از هر یک از این روش‌ها در زمان و مکان مناسب استفاده کنید و به نتیجه مطلوب برسید.

در این مرحله شما باید یاد داشته باشید که عجولانه رفتار نکنید و تمامی فعالیت‌های شما باید از روی صبر و شکیبایی باشد، چراکه بازاریابی و پیدا کردن مشتری یک پروسه زمانبر است و به هیچ عنوان مشتری مدنظر به سرعت به شما اعتماد نمی‌کند و مبلغ قابل توجهی از شما خریداری نمی‌کند.

برخی از انواع این روش‌ها عبارتند از لیست شرکت کنندگان در نمایشگاه، شرکت در نمایشگاه، سرچ در گوگل، گوگل، سفارتخانه‌ها، فیسبوک، لینکدین، گمرک و بازارچه‌های مرزی، شرکت‌های بازرگانی و EMC، شرکت‌های تجار، علی بابا، یلوپیج‌ها، بازاریابی از طریق واسطه (دوست و آشنا در کشور مقصد) و ... که هر یک از این روش‌ها می‌تواند بی‌نهایت مشتری برای شما به همراه داشته باشد.

یکی از دلایل رایج شکست در مرحله بازاریابی، رعایت نکردن اصول و کیفیت لازم در مراحل قبلی، نکته مهم مخصوصاً در مرحله ایجاد هویت و بسته‌بندی می‌باشد. بسیاری از مشتری‌های خارجی در نگاه اول به دنبال جذابیت‌های بصری محصول هستند و اگر این فاکتور در کالای شما دیده نشود به سرعت خرید آن برای مشتری منتفی خواهد شد.

**مشاوره رایگان برای صادرات کالا و بازاریابی**

**02191691327**



## چگونگی حمل و نقل در صادرات کالا

پس از پیدا کردن مشتری و انجام توافقات اولیه خرید کالا ، نوبت به انتخاب روش حمل و ارسال کالا می‌باشد. برای ارسال کالا به کشورهای همسایه با مرز خاکی مشترک بهترین روش مسیر زمینی و یا استفاده از خطوط ریلی است چراکه هم ارزانتر است و هم قابلیت ارسال در حجم‌های بالا را دارد.

اما اگر مرز خاکی مشترک وجود ندارد بهترین گزینه برای شما از لحاظ قیمت و حجم ارسال روش دریایی بوده و اگر فاکتور سرعت و کیفیت برای شما در اولویت دارد بهتر است از روش حمل هوایی استفاده کنید ، هرچند که روش هوایی طبیعتاً هزینه بیشتری برای شما خواهد داشت.



آخرین گام در صادرات کالا بخش ترخیص و امور گمرکی می‌باشد. در دفعات و تجارب اول بهتر است خودتان به عنوان یک تاجر اطلاعات و آگاهی نسبی از فعالیت های لازم در این بخش جمع‌آوری کنید اما بهتر است که تمامی امور گمرکی را به متخصصین ترخیص و ترخیصکاران مطمئن و حرفه‌ای واگذار کنید

.چرا که هم سرعت و هم کیفیت کار شما بالاتر خواهد رفت و هزینه چندانی هم برای شما نخواهد داشت

## سوالات متداول و کاربردی درباره صادرات

برای صادرات نیازی به شرکت ترخیص کالا هست برای اینکه بخوایم قرارداد ببندیم؟ یا اینکه خودمون هم **سوال 1** میتوانیم انجام بدیم؟

بله معمولا نیاز است. احتمال اینکه شما خودتان شخصا بتوانید فرآیند ترخیص کالای صادراتی را به خوبی انجام **پاسخ** دهید کم است، پیشنهاد میکنیم با شرکت و یا فردی مطمئن برای ترخیص کالای خود همکاری کنید

در موضوع صادرات میوه و خشکبار افرادی که شرکت بسته بندی ندارند باید چه کاری انجام دهند؟ **سوال 2**

میتوانید کار بسته بندی محصول خودتان را به شرکت های بسته بندی و سورتنینگ برونسپاری کنید. یعنی الزاما **پاسخ** نیازی نیست که همه فرآیند صادرات محصول خود را که نیاز به بسته بندی دارد را خودتان انجام دهید

در روش پرداخت پول و معامله کدام یک از روش ها کاربردی تر هست و اطمینان بیشتری دارد؟ **سوال 3**

.معمولا از روش پیش پرداخت تی تی استفاده میشود **پاسخ**

میزان سرمایه لازم برای انجام صادرات چقدر است و با چقدر میشود صادرات انجام داد؟ **سوال 4**

برای شروع صادرات به حداقل 50 تا 100 میلیون سرمایه اولیه نیاز دارید که بتوانید فرآیند صادرات یک **پاسخ** محصول را به خوبی انجام دهید. اما توجه داشته باشید که با داشتن دانش کافی و آموزش تخصصی صادراتی میتوانید به صورت همکاری با شرکت ها بدون سرمایه صادرات را انجام دهید

برای شروع صادرات چطور اعتماد مشتری خارجی را جلب کنید؟ **سوال 5**

برای پاسخ به این سوال ما 7 روش برای جلب اعتماد مشتری خارجی در صادرات داریم که در مقاله آن به **پاسخ** را مطالعه کنید صورت کامل توضیح داده ایم برای حل این مشکل حتما مقاله **جلب اعتماد مشتری خارجی**

من برای صادرات به دنبال یک محصول با حاشیه سود مناسب هستم چطور میتونم محصول خوبی را برای **سوال 6** صادرات انتخاب کنم؟

انتخاب یک محصول با حاشیه سود خوب تنها یک فاکتور نیست که به یک محصول خاص اشاره کرد ، این **پاسخ** موضوع با توجه به موقعیت شما ، میزان سرمایه ، فرد تامین کننده ، کشور هدف برای صادرات ، حجم صادرات و چندین فاکتور دیگر بستگی دارد که باید تمامی این موضوعات دقیق بررسی بشه تا به یک محصول هدفمند و با حاشیه سود خوب برسید. پیشنهاد میکنم برای درک این موضوع و تصمیم گیری بهتر برای انتخاب محصول خود دوره آموزش **صادرات رایگان** ما را مشاهده کنید

برای قیمت گذاری درست برای محصول صادراتی خود چه کاری باید انجام بدیم ؟ **سوال 7**

برای قیمت گذاری یک محصول صادراتی باید چندین فاکتور مهم را در نظر بگیرید و آنها را بررسی کنید چراکه **پاسخ** با قیمت گذاری اشتباه میتوانید ضرر بسیار زیادی را به خود در فرایند صادرات وارد کنید که برای درک بهتر این توضیح دادیم موضوع به صورت کامل برای شما در مقاله **قیمت گذاری کالای صادراتی**



## جمع بندی آموزش تخصصی صادرات

را برای در این مقاله سعی کردیم تا شما را با مراحل و فعالیت لازم برای صادرات آشنا کنیم و مسیر **تجارت خارجی** شما روشن سازیم. اما باید بدانید که بی‌نهایت مطلب و موضوع مورد نیاز در این حرفه وجود دارد که با مطالعه مقالات متعدد قابل یادگیری نیست و شما بایستی دوره‌های آموزش تخصصی صادرات متعددی را مطالعه و سپری کنید تا بتوانید به بخشی از این دریای اطلاعات تسلط داشته باشید.

هچنین کسب تجربه ، شکست و پیروزی در این مسیر می‌تواند تا حد زیادی به سرعت رشد شما کمک کند تا هرچه سریعتر به هدف مورد نظرتان برسید. دقت داشته باشید که تمامی اقداماتی که بالا بیان شد ممکن است زمانبر و طاقت فرسا باشد اما همه چیز بعد از اولین صادرات موفق شما لذت بخش و به مراتب ساده‌تر خواهد شد ، پس در این مسیر صبور باشید و از شکست‌های متعدد نا امید نشوید.

برای آموزش صادرات به صورت تخصصی به صورت روزانه به همین دلیل ما در [کانال تلگرامی تجارت یونیورسیتی](#) اطلاعات مفیدی برای صادرات و واردات میگذاریم که میتوانید با عضویت در این کانال از اطلاعات خاص و مفیدی که برای صادرات گذاشته میشود استفاده کنید.

همچنین برای آموزش دیدن در زمینه صادرات ما دوره آموزشی رایگانی در اختیار شما عزیزان قرار میدهیم که میتوانید آن را بدون پرداخت هیچ هزینه ای دریافت کنید و اطلاعات خود را در این زمینه بالا ببرید.

**مشاوره کاملا تخصصی و رایگان برای صادرات محصولات پر سود**  
**02191691327**