

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2023, Number twenty eight
ISSN 2564-1069



قیمت را بالا ببر تا راحت تر و
بیشتر بفروشی...

کوتاه اما مهم!!!

هر آنچه که باید درباره «دریافت
ارز دانشجویی» بدانید

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

شماره بیست و هشتم - آوریل ۲۰۲۳





خدمات حقوقی



مشاوره امور تجاری



شبکه‌های اعضای انجمن



کمیسیون‌های تخصصی



تامین منابع مالی



گسترش کسب و کار شما

ثبت شده در استان کبک کانادا 

ثبت شده در سطح فدرال کانادا 

ثبت شده در کشور ایران 

مورد تایید وزارت امور خارجه فدرال
کانادا و ایران 



تهران - پاسداران
خیابان شهید کلاهدوز
بعد از چهار راه کاوه
پلاک ۳۱۵ - واحد ۱۴
طبقه پنجم

4388 Saint Denis St
Suite 200 #100,
Montreal,
Quebec H2J 2L1

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2023, Number twenty eight
To contact the editors:
contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business Association
www.CanadaIran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200 #100
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly, online

ISSN 2564-1069



- سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۴
- پیام‌های نوروزی ۹
- قیمت را بالا ببر تا راحت تر و بیشتر بفروشی!!! ۱۰
- کوتاه اما مهم! ۲۳
- هر آنچه که باید درباره «دریافت ارز دانشجویی» بدانید ۳۱
- ۵ گام برای تقویت کسب و کار در چرخه اقتصادی نزولی ۳۹
- صاحبان کسب و کارها در آستانه کارزدگی ۴۵



در اولین
ماه از سال
جدید
هستیم
و مروری
بر آخرین
وقایع
اسفند
۱۴۰۱
می کنیم



در روزهای پایانی سال بود که رخدادهای چندین اتفاق باعث آن شد که همکاران دفتر تهران و کانادا شبانه روزی مشغول به کار باشند.



دارد، این شرکت با تلاش و پشتکار توانست یکی از ایده‌هایی را که بیش از یکسال است که روی آن کار کردیم محقق کند و اتفاق بسیار میمون و مبارکی که رخ داد.

برای شروع کار این شرکت توانست همزمان بار دو تن از اعضای محترم را با یکدیگر به کانادا ارسال کند.

بامهر

محمد وحیدی‌راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

کانادا با تعداد حدودی ۱۴۰۰ صفحه را فرصت مطالعه داشته باشید، می‌توان به جرات گفت که شما تسلط بسیار بالایی بر مبحث تجارت با آمریکای شمالی دارید.

چاپ کارت عضویت اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا.

پیش از این کارت‌های عضویت انجمن بصورت دیجیتالی بود که بعد از این بصورت کاملاً هوشمند هم چاپی است و هم با اسکن کد مربوطه قابلیت بررسی در سایت را نیز دارد.

دریافت نامه از شرکت InXpress خبر از آغاز مسیر جدیدی در بین تجارت ایران و کانادا

اخذ مجوز برای چاپ کتاب دوم انجمن بازرگانی ایران و کانادا یکی از این وقایع خوب بود و کتاب به چاپ انبوه رسید.

نام کتاب: آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری کشور کانادا براساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲ چاپ و نشر توسط انتشارات آذرفر - هر جلد کتاب ۴۴۶ صفحه

داشتن این کتاب به شما کمک می‌کند تا دید کاملی از وضعیت اقتصادی کانادا بدست آورید و چنانچه کتاب قبلی یعنی کتاب تجارت با /از



تجارت با / از / در کانادا

کتاب تجارت با / از / در کانادا که به عنوان اولین مرجع رسمی کسب و کار با کشور کانادا به زبان فارسی گردآوری شده است.

این کتاب نوشته محمد وحیدی راد مدیر عامل (انجمن بازرگانی ایران و کانادا) به قلمی ساده و کاملاً جامع نوشته شده و حاوی تعداد حدودی ۱۴۰۰ صفحه می باشد که توسط انتشارات جاجرمی منتشر شده است.



انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را فراهم کرده است که چنانچه از طریق وب سایت canadairan.ca کتاب را به قیمت پشت جلد تهیه کنید، هزینه ارسال آن به سراسر ایران رایگان خواهد بود.

همچنین این کتاب در داخل کشور کانادا نیز موجود است و در کمتر از ۲۴ ساعت به دست تمامی علاقمندان نیز خواهد رسید.



Global Green Construction

همراه با گارانتی تعویض پوسیدگی، تغییر شکل و عدم حفظ رنگ به مدت 25 سال

تولید کننده finishing products کامپوزیت در صنعت ساختمان

ارزان تر از چوب و یا موارد مشابه
سبک تر از هر مصالح دیگری
با دوام در حفظ رنگ

امکان شرایط فاینانس برای پروژههای بزرگ و پرداخت
اقساطی با کارت اعتباری برای پروژههای کوچک

تحويل فوری با تنوع انتخاب رنگ بالا

نصب آسان

عایق سرمایش و گرمایش

بازدید از محل، ارائه نقشه و برآورد هزینه
در شهر مونترال رایگان می باشد

همچنین این شرکت نماینده فعال فروش و نصب در
دیگرهای شهرهای کانادا نیز می پذیرد

انواع کفپوش
ساختمانی

نمای ساختمان

انواع فنس وال
Fence Wall

دارای مجوز ارائه فرانچایز از انجمن فرانچایزهای کانادا

دارای تاییدیه موقعیت سودآور توسط بانک توسعه مشاغل کانادا جهت دریافت وام بانکی



Omid Malek
InXpress Aurora
Franchise Owner
Phone: +1 (647) 668-2989
Email: Info151@inxpress.com

هموطنان گرامی،

با درود و افتخار به استحضار میرساند شرکت InXpress Canada با بهره گیری از نرم افزار اختصاصی خود مبتنی بر تکنولوژی های پیشرفته و با توجه به حجم عظیم خرید و تعهدات دو جانبه با شرکت های بزرگ حمل داخلی و بین المللی از قبیل :

Purolator, Canpar, Apex, Day & Ross, DHL ...

و تعدادی دیگر از بازیگران این بازار بزرگ که سهم قابل توجهی از مراسلات پستی ، حمل جاده ای بصورت خرده بار یا تریلر کامل (LTL or FTL)، حمل هوایی و دریایی را در اختیار دارند، میتوانند امکانات خود را به منظور کاهش هزینه و زمان در اختیار هموطنان عزیز قرار دهد. ضمناً بنا به درخواست و راهنمایی انجمن بازرگانی ایران و کانادا ، سرویس واردات و صادرات از/ به بنادر جنوبی ایران عزیز بصورت گروپاژ (LCL) و کانتینر کامل (FCL) در سائیزهای استاندارد 40' و 20' وجود دارد. جهت اطلاع از آدرس انبارها در تهران و بندرعباس و تعرفه های مرتبط و هزینه و شرایط حمل ، تقاضای خود را به ایمیل زیر ارسال یا از طریق تلفن تماس حاصل فرمائید.

info151@inxpress.com

Tel: 647 668 2989 - 647 882 4407 - 647 581 6294

InXpress Canada
55 Commerce Valley Dr W
5th floor , Suite 4
Thornhill, ON L3T 7V9

Message de L'honorable
Premier Ministre du Canada

پیام نوروزی نخست وزیر کانادا



Le 1er mars 2023

Chères amies,
Chers amis,

Je suis heureux de présenter mes salutations les plus chaleureuses à mes compatriotes à l'occasion de Norouz.

Cet événement est une merveilleuse occasion d'échanger des vœux chaleureux avec la famille et les proches, de profiter des coutumes et des traditions ancestrales et d'envisager l'avenir avec optimisme et espoir. Pour les Canadiens et les Canadiennes, c'est le moment de rendre hommage aux nombreuses communautés qui observent Norouz et de reconnaître leurs importantes contributions à notre pays.

Au nom du gouvernement du Canada, je vous souhaite un joyeux Norouz.

Cordialement,

March 1, 2023

Dear Friends:

I am pleased to extend my warmest greetings to my fellow Canadians on the occasion of Nowruz.

This occasion offers a wonderful opportunity to exchange warm wishes with family and friends, to enjoy cherished customs and traditions, and to look to the future with optimism and hope.

For all Canadians, it is a time to honour the many communities that observe Nowruz and their important contributions to our country.

On behalf of the Government of Canada, I wish everyone celebrating a happy Nowruz.

Sincerely,

Le très hon. Justin R. J. Trudeau, C.P., député
Premier ministre du Canada

Message of Mayoress of Montreal پیام نوروزی شهردار مونترال



C'est toujours une joie de souhaiter une bonne année aux membres de la communauté iranienne à l'occasion du Norouz, cette magnifique célébration issue de l'héritage persan.

Le nouvel an iranien est un précieux moment de rapprochement familial et communautaire, à l'occasion de l'arrivée du printemps et du renouveau que cette saison annonce. C'est un événement qui nous permet collectivement de célébrer la grande et précieuse communauté iranienne montréalaise; une communauté unie qui se démarque par son grand dynamisme et son implication, tant dans les sphères économique, qu'artistique et politique de Montréal.

Je profite de cette occasion de réjouissances pour réitérer nos liens d'amitié avec la communauté iranienne montréalaise. Les membres de cette communauté ont joué, et continuent de jouer, un rôle significatif dans la construction et la vitalité de notre métropole.

Enfin, je tiens à remercier l'équipe du Journal Bazar qui, depuis des décennies, tisse des liens entre la communauté iranienne montréalaise et sa ville.

Aux Montréalaises et aux Montréalais d'origine iranienne établis dans la métropole, sachez que votre présence et votre contribution font de Montréal la métropole riche et diversifiée dont nous sommes si fiers.

Merci et bonne année à toutes et à tous!

It's always a joy to wish members of the Iranian community a Happy New Year on the occasion of Nowruz, a beautiful celebration of Persian heritage.

The Iranian New Year is a precious time for family and community to come together as spring arrives and the season heralds new beginnings. It's an event that allows us to collectively celebrate Montréal's great and precious Iranian community; a united community that stands out for its great energy and involvement in the economic, artistic and political spheres of Montréal.

I would like to take this opportunity to reiterate our ties of friendship with the Montréal Iranian community. The members of this community have played, and continue to play, a significant role in the construction and vitality of our metropolis.

Finally, I would like to thank the Journal Bazar team who, for decades, has been forging links between the Montréal Iranian community and its city.

To all Montrealers of Iranian origin living in the city, please know that your presence and contributions make Montréal the rich and diverse metropolis of which we are so proud.

Thank you and happy New Year to all!

Valérie Plante
Maireesse de Montréal
Mayor of Montréal

Montréal

قیمت را بالا ببر تا راحت تر و بیشتر بفروشی!!!

بله درست خواندین. یک کم عجیب بنظر می‌رسه ولی کاملاً عملیه. مایلی ببینیم چگونه؟

پاییز پانزده سال پیش توی دفتر کارم در خیابان ظهیر الاسلام نشسته بودم که یکی از واسطه های فروش کاغذ، شاد و خندان وارد شد و گفت: آقای موسوی، گل زدم گل. اولش فکرم جاهای بد رفت. ولی کاش همون فکر بد درست از آب در میومد. این دوستمون کل سیصد تن کاغذ یکی از وارد کننده ها را که پروفرمش را از خودمون گرفته بود، از قرار کیلویی هزار تومان فروخته بود، باری که تقریباً همین حدودها براش هزینه شده بود. پس عملاً این وارد کننده بیچاره، ضرر کرده بود. از دوستمون پرسیدم چقدر طول کشید این پارتی بار را بفروشی؟ با شعف فراوان گفت: خیلی سریع، در عرض یک ربع. گفتم ولی می تونستی در عرض ۱۰ دقیقه هم بفروشی؟ پرسید چطوری؟ گفتم کافی بود قیمت ۹۰۰ تومن را اعلام کنی، تازه اگه می گفتی ۸۰۰ تومن، رکورد سرعت فروش در سه دقیقه را بنام خودت ثبت کرده بودی.!!! اینجا بود که فهمید ظاهراً این گلی که زده، گل به خودی بوده. اونهم از نوع برگردون.





با خودم گفتم بد نیست بچه های دفتر را صدا کنم و از این موضوع ، بعنوان یک کیس استادی استفاده کنیم. بعد از تعریف موضوع، چند تا سوال مطرح کردیم:

۱- کدوم یکی هنر محسوب میشه؟ ارزون تر فروختن یا گرون تر فروختن؟

۲- کدوم یکی ارزش کالا و خدمات را نزد مشتری بیشتر می کنه؟ نوع ارزون قیمت یا نوع گرون قیمت؟

۳- کدوم دسته از مشتریان ترجیحا بدنبال کالا و خدمات ارزون تر هستند و کدوم بدنبال نوع گرونتر؟

۴- به جای اینکه اصطلاحا آتیش بزنییم به مالمون و ارزونش کنیم ، آیا میشه قیمت را بر عکس گرونترش کنیم و حتی راحت تر و بیشتر هم بفروشیم؟

۵- کدوم راهکار و استراتژی هایی در این راه دلپذیر ، به ما کمک می کنن ؟

خوب دیگه سوال بسه و بهتره بریم سراغ جواب ها.

درآمد یا مشتریانی که متوجه ارزش و بهای این نوع ماشین ها نیستند؟ حالا جلوتر بیشتر در این باره توضیح می دیم ولی تا اینجا متوجه شدیم که این واسطه محترم کاغذ فروش ، هنر نکرده و به احتمال زیاد اول با مراجعه به خریدار اشتباهی، جنس را ذلیل کرده ، شاید اول جنس را ذلیل کرده و بعد در نتیجه خریدار نامناسبی را جذب کرده.

بدونند و با جون و دل بهاش را پردازند. کالا و خدمات ما اگر از نظر کیفیت ایرادی ندارند، برای چی باید فقط با هدف بیشتر و راحت تر فروختن، تو سر مال بزنییم؟ چرا اصلا باید سراغ مشتری اشتباه بروییم؟ هیچکدوم از اینها هنر نیست. مگه فروشنده ”بنز کلاس اس“ برای فروش بیشتر و راحت تر، باید بره سراغ مشتریان کم

برای سوال اول، اگه اخلاقیات را رعایت کنیم و جزو دار و دسته کلاهبرداران نباشیم، اتفاقا گرون تر فروختن هنره نه ارزان تر فروختن. چون تونستیم ارزش ، بها و منزلت کالا یا خدمات مون را نزد مشتریان هدف (تاکید می کنم مشتریان هدف نه هر مشتری دیگه ای) به حقیقت نزدیک کنیم و مشتریان مون قدر و منزلت حقیقی آفر ما را

کیفی یک کالا و یا سرویس آگاه بشه، پس قاعدتا مشکلی با پرداخت بهای بیشتر براش نخواهد داشت. ذهنیتش دیگه روی کلمه کالای گرونتر متمرکز نیست، حتی خوشحاله که جنس با کیفیت تری را خریداری کرده و خیالش از بابت خیلی چیزای بعدی، راحت تره. بنابراین پاسخ سوال دوم را هم دادیم. پس اشتباه بزرگ این واسطه محترم کاغذ فروش، عدم توجیه، آموزش و اطلاع رسانی دو طرف معامله نسبت به کیفیت و قیمت مناسب، و نحوه و زمان فروش کاغذ مورد معامله بوده. اینجا تعجیل فروشنده و غفلت واسطه فروش، باعث شده تا مورد سواستفاده قرار بگیرند. نه تنها به خودشون لطمه زدند بلکه این خبر کل بازار را تحت الشعاع منفی قرار داد.

حالا بریم سراغ جواب سوال دوم: به ضرب المثل انگلیسی می گه "این قدر پولدار نیستی که جنس ارزون قیمت بخرم". بله از نقطه نظر روانشناسی هم معمولا وقتی یه کالا یا خدمات، از نوع تقریبا مشابه خودش، خیلی گرونتره، فرض بر اینه که حتما یه دلیل منطقی براش وجود داره، مثلا کیفیتش بهتره. (اینجا نیز کاری به شگردهای غیر اخلاقی و سواستفاده از چنین باورهایی نداریم).

همیشه نسبت به استفاده از عبارت اختلاف بر انگیز « قیمت خوب » وسواس داشتم. چون قیمت خوب از نظر فروشنده یعنی قیمت بالاتر و از نظر خریدار یعنی قیمت پایین تر. پس باید از یک عبارت مورد قبول دو طرف استفاده کنیم. بله درست حدس زدین، به جای قیمت خوب، بهتره بگیم « قیمت مناسب ». یعنی قیمتی که نه کلاهی سر فروشنده رفته باشه و نه خریدار، و برای هر دو می ارزه. بر مبنای چنین اصلی، اگر مشتری بخوبی از مزایای



اصطلاح «Apple By Apple» را که حتما شنیدین. اگر یک برند یا کالا یا خدمات با کیفیت تر و متمایزتر را داری می فروشی، به مشتری اجازه نده تا محصول شما را با نوع ضعیفتر مقایسه کنه و درخواست Price Match (تطابق قیمت) بکنه.

میتونی هزینه های پنهان محصولات ارزون تر را براش توضیح بدی (ما برای توجیه منطقی قیمت بالاتر مرکب چاپ کره ای خودمون، به مشتری ثابت می کردیم که با مصرف یک کیلو مرکب ده دلاری کره مثلا ۱۰۰۰ تیراژ چاپ می گیری در حالیکه

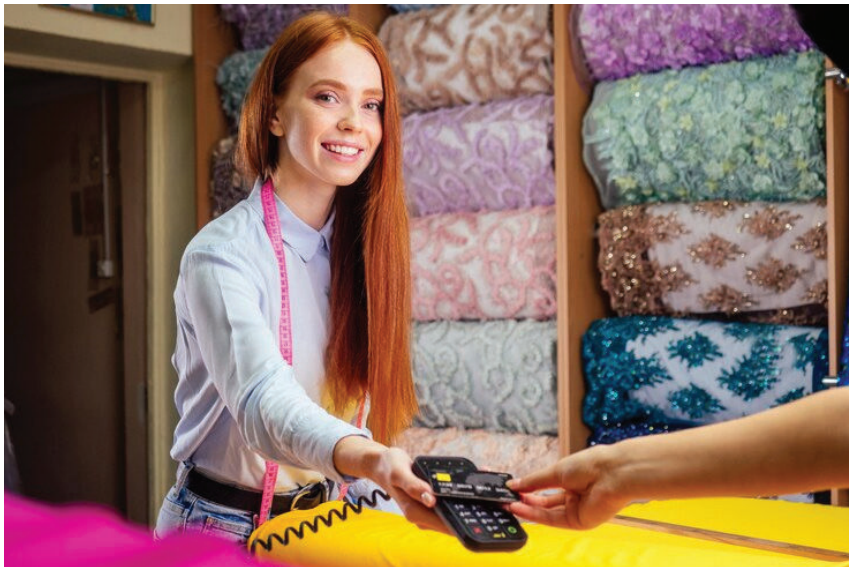
با یک کیلو مرکب هندی ۷ دلاری فقط ۶۰۰ تا. پس کدوم بصرفه تره؟!!!)

اگه مشتری نا آگاهه، پس آگاهش کن که چه فوایدی، چه منفعی و چه حس و حال های بهتری در مقایسه با محصولات هم طراز قراره گیرش بیاد، چه برسه به محصولات رقیبی که اصلا در حد و اندازه این محصول تون نیستند.

(اگه خوب دقت کنی، می بینی که روی بیان ویژگی ها و زرق و برق های محصول اصلا زوم

نکردیم). بنابراین اگر خوب مشتری را آگاه بکنی و اصطلاحا متقاعد و تشنه بکنی، حتی می تونی گرونتراز محصولات هم طراز، بهش بفروشی. برای این هدف به یک مارکتینگ و تبلیغ خوب و اساسی نیاز داری، باید براش نقش «Consultative Seller» (فروشنده در نقش مشاور) را به جای «فروشنده محض» بازی کنی. سخته ولی شدنیه. البته یک کتاب میشه در باره اهمیت آموزش مشتریان نوشت ولی اینجا دیگه بیش از این بهش نمی پردازیم. پس تند، زود، سریع و انقلابی بریم سراغ سوال سوم: کدوم





دسته از مشتریان ترجیحا بدنبال کالا و خدمات ارزون تر هستند و کدوم بدنبال نوع گرونتر؟ جواب این سوال بر میگردد به اینکه هدف مشتریان از خرید چیه؟ و چرا؟ اگه هدف شون کیفیت و عمر بالای محصول باشه، پس حاضره بهای بیشتری براش پردازه، ولی اگه تنوع و زود به زود عوض کردن براش مهمتر باشه، پس اصلا بدنبال نوع با کیفیت تر و گرونتر نمی ره. بعضی از سوپر پولدارهای که مطابق نظریه «امیل دورانت فرانسوی، دچار بیماری مصرف نمایشی» شده اند، دائم بدنبال اثبات و نمایش اوضاع مالی شون به دیگران هستند و اینجاست که فقط و فقط گرانترین و مشهورترین برندها را انتخاب می کنند. بهمین دلیل خدا پیامرز بیژن عطرها و لباس های ویژه و

محدود برایشون تهیه می کرد و لامبورگینی، بوگاتی، فراری، مازراتی و امثالهم سر راهشون دام پهن می کنند، و خلاصه از کیف، کفش، ساعت، طلا، جواهرات گرفته تا مبلمان، غذا، صندلی هواپیما، خونه و خلاصه هر چیزی که دارند همه باید تو چشم باشه. خوب اینها همه به کنار، ما باید چه بکنیم؟ خلاصه اش اینه که به هراندازه که مشتری حاضره پول پردازه بهش آش بدیم. اگه قیمت این





ست مبلمان برایش زیاده و برای تخفیف از ایشان اصرار و از ما انکار هست، بیاییم به جای دست رد زدن به سینه مشتری ، مطابق بودجه اش ست مناسب تر (نگیم ارزون تر چون بهش بر می خوره) بهش آفر بدیم. توپوتا هم مثل خیلی از خودروسازان دیگه، کلاسهای متفاوت خودرو برای بودجه ها و سلاقی مختلف داره. نکته ظریف موضوع اینجاست که کلاس بالاتر از نظر کیفی خیلی بالاتر نیست ولی فاصله قیمتی به گونه ای هست که سود بیشتری نصیب خودرو ساز می کنه. پس با دردسر کمتر، گرونتر میفروشه و سود بیشتر میکنه. ما که توی ارائه ریالی یا دلاری انواع کاغذ و مقوای صنعت چاپ و بسته بندی، هزار تا از این دوز و کلک ها (ببخشید ترفندهای اخلاقی) را بکار می گرفتیم ، شما هم که البته پس نتیجه اینکه شناخت نیاز و هدف مشتریان مختلف، بما کمک می کنه تا سولوشن ها (راه حل های) در خور سلائق و بودجه آنها براشون ارائه کنیم. اگر طیف محصولات خودمون محدود باشند،

آیا میدانستید اگر شما صاحب یک کسب و کار فعال شوید و از ابتدا ساختار مالی و مالیاتی آن به شکل حرفه ای و صحیحی ایجاد شده باشد پس از گذشت حداقل سه سال می توانید کسب و کار خود را با قیمت و شرایطی فوق العاده به فروش برسانید و خریدارانی که وقت و زمان کافی برای ایجاد یک کسب و کار حرفه ای به ویژه فرنیچایزهای اثبات شده را ندارند بعنوان متقاضی خرید کسب و کار شما از این فرصت استفاده می کنند. برای درک بهتر کافی است عبارت **Business for sale in Canada** را در موتور جستجوگر گوگل امتحان کنید.

*قابلیت دریافت تسهیلات تجاری حداکثر تا سقف یکصد هزار دلار همراه با شش ماه تنفس جهت دریافت مشاوره در این زمینه با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.



* ثبت شرکت * قرارداد حقوقی فرنیچایز * تامین نیروی کار حرفه ای و ارزان

* نگهداری از کسب و کار شما * از نخستین مرحله تا انتها

* توسط تیم حرفه ای ما با سال ها تجربه فعالیت

اخلاقی هم نیست). و
همگی ضمن تایید یکی
یدونه آسپرن خوردیم و به
سوال بعدی پرداختیم.
در سوال چهارم پرسیده
بودیم که آیا به جای
آتش زدن به مالمون، می
تونیم هم گرونتر بفروشیم،
هم راحت تر و هم بیشتر؟
جواب: بله، چرا که نه؟

جدید نیز نیاز داشته باشیم.
اینجا بود که یکی از بچه های دفتر
بلند شد و گفت که: پس نتیجه
می گیریم که این محموله سیصد
تنی کاغذ، به خریدار اشتباهی
عرضه شده. می شد این تقاضای
خریدار سمج را به فلان برند
ارزان تر هدایت نمود. می شد
به جای یک خریدار اشتباه،
چند خریدار ذیصلاح را به
صف کرد و تقاضا را بالا
برد (خیلی ها بصورت
صوری چنین کاری
را می کنند که

میتونیم به بقیه ارجاعشون بدیم یا
حتی از بقیه براشون بخریم. دلیلی نداره
کالای خودمون را ارزون تر بفروشیم. در
این بخش سوای مارکتینگ، بازاریابی
و امثالهم، شاید به توسعه محصولات



و اما سوال پنجم: چند تا راهکار و استراتژی در
این راه دلپذیر، به ما کمک می کنند؟ جواب: تا
دلتون بخواد ولی حیف که این یه کتاب نیست و
مقاله ای جمع و جور. بنابراین سوای موارد بالا، یه
چند تایی از مهمترین استراتژی ها و راهکارها را براتون
لیست می کنم. شما مثل یک چک لیست بهشون نگاه
کنین و ببینید که کدومشون بیشتر برای محصولات و خدمات
خودتون بدرد میخورن:

۱- Scarcity/urgency/Exclusivity Tactics: یعنی تاکتیک های
مرتبط با کمیاب نشان دادن، فقط برای مدت محدود قابل عرضه
بودن و منحصر و خاص بودن.

مثال ها: وقتی از یک نوع کفش، کیف، خودرو و امثالهم به عمد تعداد کمتری تولید و عرضه می شه و اصطلاحاً «لیمیتد ادیشن» هست، پس خیلی راحت با قیمت بیشتر می فروشند و تازه مشتریان با هم سرش دعوا هم می کنند. پس وقتی دیماندا (تقاضا) را بالاتر از ساپلا (عرضه) بسازی، دیگه قیمت بالاتر منطقی تر بنظر می رسه. مشاورین املاک، خیلی خوب از این اصل استفاده می کنند. وقتی خانه ای را که برای فروش لیست کرده اند، به نحو احسن بزرگ دوزک می کنند، روی وجوه منحصر بفردش (منطقه، بک یارد، ارتفاع سقف، تنها خانه موجود در آن زمان خاص، ...) تبلیغ می کنند، صف خریدار تشکیل می دهند و آفر تایم تعیین می کنند، مولتی پل آفر ایجاد میشه و حتی خیلی بالاتر از حد انتظار فروخته میشه. حالا فرض کنیم فقط یک یا دو مشتری برای این خونه وجود داشت فروشنده دیگه باید خواب فروش بالاتر از قیمت درخواستی را می دید. بدون توضیح اضافه چند تا مثال از بیزینس های مختلف بزنیم و بعد بریم سراغ راهکار بعدی:

های سیزن (فصل های شلوغ) و نرخ بالای بلیط های هواپیما، اطاق های هتل،

رستورانی که تنها تعداد محدودی از یک غذای معروف خودش را در روز طبخ می کنه،

ردیف های جلو، بخش های وی آی پی، اطاق های اختصاصی و

در ورزشگاهها، کنسرتها، بیمارستان ها، ...

* مزایده آثار هنری

تولید یا انجام تغییرات سفارشی (خودرو، لوازم لوکس، ...) به گونه ای که فقط تعداد کم و محدودی عرضه شود. حالا راهکار بعدی:

۲- استفاده از خدمات بهینه مکمل به همراه ارائه محصول با هدف بالاتر بردن اقبال عمومی یا Social Proof: عامیانه اش اینه که کالا و خدمات خودمون را کادو پیچیش کنیم تا خوشگلتر، دلپذیرتر و متفاوت تر بنظر بیاد. حتی می تونیم محلی که محصولات خودمون را عرضه می کنیم را خوشگلتر و شیک تر کنیم. لباس های شیک تری تن عاملان فروش بکنیم، دکوراسیون، رنگ ها، موسیقی های





موزیک زنده داره بیشتره یا رستوران های معمولی؟
 کدومشون شلوغ تر هستند؟ کدومشون را باید از قبل
 رزرو کرد؟ سرویس بهداشتی کدومشون تمیزتر باید
 باشه؟ اونوی که غذاش گرونتره یا ارزون تر؟
 کدوم صنایع دستی را گرونتر میشه فروخت؟ اونیکه

بهتری در محیط فروش عرضه کنیم، اشانتیون های
 مختلف ارائه بدیم .روی خوش ، مشتری مداری ،
 ادب، متانت ، الفاظ درست و خلاصه حس بهتری به
 خریدار انتقال دهیم. مثالها:
 قیمت یک پرس چلوکباب در یک رستورانی که

اعطای نمایندگی دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین
 کیفیت و نازلترین قیمت در شهرهای
 ونکوور، تورنتو، مونترال کانادا
 فروش از شما
 به دنبال نمایندگان انحصاری یک برند
 شناخته شده فرش ماشینی ایرانی در
 سه شهر کانادا
 بدون نیاز به سرمایه گذاری همین
 امروز در یک پروژه سود آور شریک
 شوید.



نمایندگی یا سرمایه پذیری

اگر عضو انجمن هستید
در داخل کانادا و یا ایران هستید...
و به دنبال موقعیت های مناسب برای
اخذ نمایندگی و فعالیت های پرسود تجاری
می باشید.

با انجمن از طریق ایمیل در ارتباط باشید و قرار
مشاوره بگذارید.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا دارای اعضای
فعال است که آماده اعطای نمایندگی، گسترش
کسب و کار و یا سرمایه گذاری در داخل و یا
خارج کانادا هستند.

بسته بندی شیک تری داره یا اونیکه تو
نایلون میدن دستمون؟
با کدوم فروشنده راحت تر چونه می زنیم؟
فروشنده ای که با لباس های ژولی پولی و
بی تفاوت جلومون ایستاده یا اونیکه با کت و
شلوار و کراوات شیک و پیک و خوشرنگ ، بما
لبخند میزنه؟ به کدوم گارسون بیشتر انعام
می دیم؟

از کدوم بستنی فروشی حاضریم گرونتر بخریم
و حتی صف جلوش را جزئی از باکلاسیش
بزاریم؟

مگه همین زعفران خودمون را فله ای نمی خرن
و در ترکیه، اسپانیا و جاهای دیگه فقط بسته
بندی شیک تری بهش اضافه نمی کنند و
سود بیشتری از خودمون به جیب نمی زنند؟
یه مثال از خودم بزنم: در همان سال های
اولی که از دبی به ایران برگشته بودم،
متوجه شدم که تنها راه اخذ سهمیه بیشتر
از کارخانه تولیدی کاغذ گلاسه برند شینهو
کره، پذیرش خرید تنی ده دلار یا یک و نیم
درصد گرانتر نسبت به بقیه است. در نگاه
اول باید بی خیال شد، ولی چه خوب که
نشدم. از خودم پرسیدم اینکه قیمت کارخانه
است و تا زمانیکه بدست وارد کننده برسه ،
کلی هزینه دیگه بهش خواهد خورد. آیا می
شه از روش های مختلف لااقل اون هزینه ها
را کمتر کرد؟ اینجا بود که مهم ترین هاش
را لیست کردم و به کارخانه شینهو گفتم به
دو شرط حاضرم گرونتر بخرم. اول کمکت می
کنم که کانتینرها را به خط کشتیرانی ایرسل
ایران تحویل بدی تا از اینور نه تنها مستقیم و
سریعتر به بندرعباس برسه، بلکه دیگه جریمه
معادل ده درصد کرایه حمل استفاده از ناوگان
خارجی به مشتری تحمیل نشه. همین یعنی
تنی ۶-۷ دلار صرفه جویی مالی، دیگه از نظر
زمانی که فیها. این سرویس هم فقط به
مشتریان من ارائه بشه. به ایرسل هم قول
ماهی ۳۰۰ کانتیر تضمینی را دادم تا با ساز
شینهو برقصه. در وهله بعد متوجه شدم که
بین زمان گشایش اعتبار بانکی و یا پرداخت
به فروشنده جهت آغاز تولید و رسیدن کالا به
بندرعباس بین ۴۵ الی ۷۵ روز زمان میبرد و
این یعنی یک خواب سرمایه کلان و طولانی.





همین که تونستم نهایتاً نمایندگی انحصاری شینهو را بگیرم و رکورد فروش ماهانه را مرتب افزایش دهم بخاطر همین سرویس های جانبی و بالابردن اقبال عمومی بود و در نتیجه نهایتاً یک رابطه برد-برد بوجود آمده بود. دیگه تعریف از خودم بسه. نوبت شماست، بفرمایید که آیا از خدمات یا محصولات مکمل محصولات و خدمات خودتون، و همکاری با آنها، می تونین نهایت بهره را بنفع مشتری ببرید؟ اگر جوابتون مثبت باشه، پس شما هم به جرگه ما گرون فروشها پیوسته اید. مبارکه.

و اما یه راهکار دیگه:

۳- برند سازی محصولات و خدمات خودمون. چرا کیف های لویی ویتان این قدر گرونه؟ مگه جنسش خیلی فرق می کنه با کیف های بی نام؟ یا حتی برندهای دیگه مثل گووچی؟ تو قهوه فروشی ها چرا استارباکس هم گرونتره و هم شلوغتر؟

با ارائه تضمین های مختلف و پیش پرداخت پنج درصدی، شینهو تنها برای مشتریان من قبول کرد که کالا را بدون منتظر ماندن برای دریافت ال سی و ... در تولید بزاره (شرط دوم من) و مشتری دو هفته قبل از رسیدن کالا گشایش اعتبار و الباقی پرداخت را انجام بدهد. فرض کنیم پانصد هزار دلار را بتونیم ۴۵ روز دیرتر بپردازیم. چقدر صرفه جویی کردیم؟ به اینجا هم بسنده نکردم. به ترخیص کار تعهد دادم که همه بارهای مشتریان شینهو را به ایشان می دهم و در عوض بابت ترخیص هر کانتینر ۲۰ هزار تومن برای مشتری تخفیف گرفتم. از ایشان خواستم تا از باربری (اونزمان فجر اخگر بود) بابت کرایه هر کامیون ده درصد تخفیف بگیره تا ما هم تمام بارها را فقط به آنها بدهیم.

حتی در انبار داری و فروش کالا بهشون کمک می کردم تا اگر در ظاهر تنی ده دلار گرونتر می خرنند ولی در پایان، قیمت تمام شده کالایی که بواسطه من وارد می کنند هم سریعتر به دست شون برسه و هم معادل تنی سی الی چهل دلار ارزون تر تموم بشه. (یک چتر یا خیمه حمایتی چند پایه و به کمک بازیگران دیگر) . برای خودشون معما بود که چجوری همچین چیزی امکان پذیره؟ برای رقبام آرزو بود ولی برای من خاطره شده بود. یوقت فکر نکنین این ده دلار اضافه را به اسم شینهو می گرفتم و توی جیب خودم می زاشتم؟ خیر،

بیشتر بی ارزش. توی اون برند و زمینه باید ما را با پسوند "ترین" بشناسند: بهترین مشاور املاک منطقه ریچموند هیل، بهترین استیجر و دیزاینر خانه های بالای ده میلیون دلار، لوکس ترین سوپر مارکت منطقه...، آوای صدا (خوش صدا ترین خواننده نسل...) و خیلی مثال های دیگه.

ممکنه در بدو امر برند مال خودمون نباشه ولی تونسته باشیم نمایندگی یه برند معروف را اخذ کنیم و یا چند تاشون را در یک جا جمع کنیم و بهترین کلکسیون برندهای صنف خودمون را در زیر یک سقف داشته باشیم. اینم برای شروع خیلی خوبه.

فکر کنم برند پرچونه ترین نویسنده مقالات تخصصی بیزینسی، حالا حالا ها به خودم تعلق داشته باشه. دوست عزیزم، موارد بالا تنها بخشی از روش ها و تکنیک های مورد نظر هستند. همین ها را برای کالا و خدمات خودت تست کن (مثل یک چک لیست بنویسشون و جلوی هر کدام توضیح بده که آیا می تونی ازشون بنفع خودت بهره ببری؟ و چگونه؟ و از کی شروع می کنی؟ و گامهای اولیه ات کدامند؟ خلاصه اینکه «استفاده از دانش» خیلی مهمتر از «خود دانش» هست. منم اینجا ایمیل و تلفن خودم را برات میزارم تا اگه سوالی داری یا منابع بیشتری مورد نیازت هست، در خدمت باشم. تا مبحثی دیگر، خدا نگهدارت.

با تقدیم احترام
حبیب موسوی

habib@bcacademy.ca

001-647-896-7612

کارآفرین، مشاور بیزینس، لایف کوچ
(از جک کنفیلد)، موسس کمپانی های
مختلف در ایران، کره جنوبی، امارات و
کانادا در زمینه تجارت بین المللی
(از سال ۱۹۹۵ تا کنون)، تحصیل کرده
دانشکده مدیریت شریف، ای ام بی ای از
دانشگاه ایالتی واشنگتن



رستوران شاندیز مگه شیشلیکش بهترینه؟
پس چرا شلوغتره و گرونتر؟
تو بنگاههای املاک چرا فلان برند
معروفتره و کمیسیونهای بالاتر؟
بی ام دبلیو چرا از فورد گرونتره؟
سمند خودمون را چرا نمی گیم؟ برای چی
از تویوتا گرونتره؟ علل این یکیه همه مون
می دونیم ولی بهتره صدش را در نیاریم.
خلاصه اینکه برند سازی یعنی ساختن یک
تصویر ذهنی یونیک از نام و نشان خودمون
و محصولات یا خدماتمون در ذهن مشتری
هدف. هر چه خوشنام تر و منحصر بفرد
تر، ارزشمون نزد مشتری بیشتر.
راستی ارزش برند کوکا کولا چند میلیارد
دلاره؟ صد میلیارد؟ دویست میلیارد؟ به
ریال ایران میشه صفرهایش را شمرد؟!!!! داغ
دلumon تازه شد.

توی هر صنفی که هستیم حتما برندهای
معروف را می شناسیم و اگر عقبه شون
را بدونیم، ما هم می تونیم یاد بگیریم و
ان شاءالله برند خودمون را بر مبنای نیاز
و دردهای مشتریان هدف خودمون بسازیم.
امضای ما، لوگوی ما، اسم ما اگه پای
چیزی باشه، باید حتما از موارد مشابه اش



Capital Code Technology

شرکت کاریابی Capital Code Technology

با ریال زندگی کنید و با دلار کسب در آمد داشته باشید
♦ استخدام انواع نیروهای دورکار ساکن در خارج از آمریکای شمالی
برای شرکت‌های داخل کانادا و امریکا
♦ حتی اگر در داخل ایران ساکن هستید، شرط لازم فعالیت شما
دسترسی به اینترنت مناسب است

ویژه اعضای Service provider and commercial
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

همچنین این شرکت آمادگی کامل دارد تا در زمینه

تبلیغات

بازاریابی

انبارداری

نگهداری شرکت شما در کانادا خدمات خود را ارائه دهد



Capital Code Technology

Find Your way Fast

کوتاه اما مهم!



البته این موضوع قابل تأمل است که بهبود روابط ایران و عربستان فضای فشار غرب بر ایران را محدود می کند و خود می تواند به شرطهای متعدد و متکثری فضا را برای توافق هسته ای مساعد کند - فعلاً با توجه به انسدادهای داخلی ایران چنین امیدواری بسیار زودهنگام است.

گزارش وزارت مهاجرت، پناهندگان و شهروندی کانادا نشان می دهد که هند، چین و فیلیپین سه مبدأ اصلی ورود دانشجویان بین المللی به کانادا هستند. دانشجویان هندی در کانادا اکنون بیش از ۴۱ درصد کل دانشجویان بین المللی را تشکیل می دهند.

در میان ۱۰ کشور برتری که در سال

۲۰۲۲ مبدأ دانشجویان بین المللی در کانادا بوده اند، ایران در جایگاه ششم قرار دارد:

هند	۲۲۶,۴۵۰
چین	۵۲,۱۶۵
فیلیپین	۲۵,۳۸۰
فرانسه	۱۶,۷۲۵
نیجریه	۱۶,۱۹۵
ایران	۱۳,۵۲۵
کره جنوبی	۱۱,۵۳۵
ژاپن	۱۰,۴۰۵
مکزیک	۱۰,۴۰۵
کلمبیا	۱۰,۱۵۰

افزایش حداقل دستمزد استان های کانادا در سال ۲۰۲۳

نیوبرانزویک: حداقل دستمزد ۱۴,۷۵ دلاری

یوکان: حداقل دستمزد ۱۶,۷۷ دلاری

منیتوبا: حداقل دستمزد ۱۴,۱۵ و ۱۵ دلاری در دو بازه زمانی

نیوفاندلند و لابرادور: حداقل دستمزد ۱۴,۵۰ و ۱۵ دلاری در دو بازه زمانی

نوآسکوشیا: حداقل دستمزد ۱۴,۵۰ و ۱۵ دلاری در دو بازه زمانی

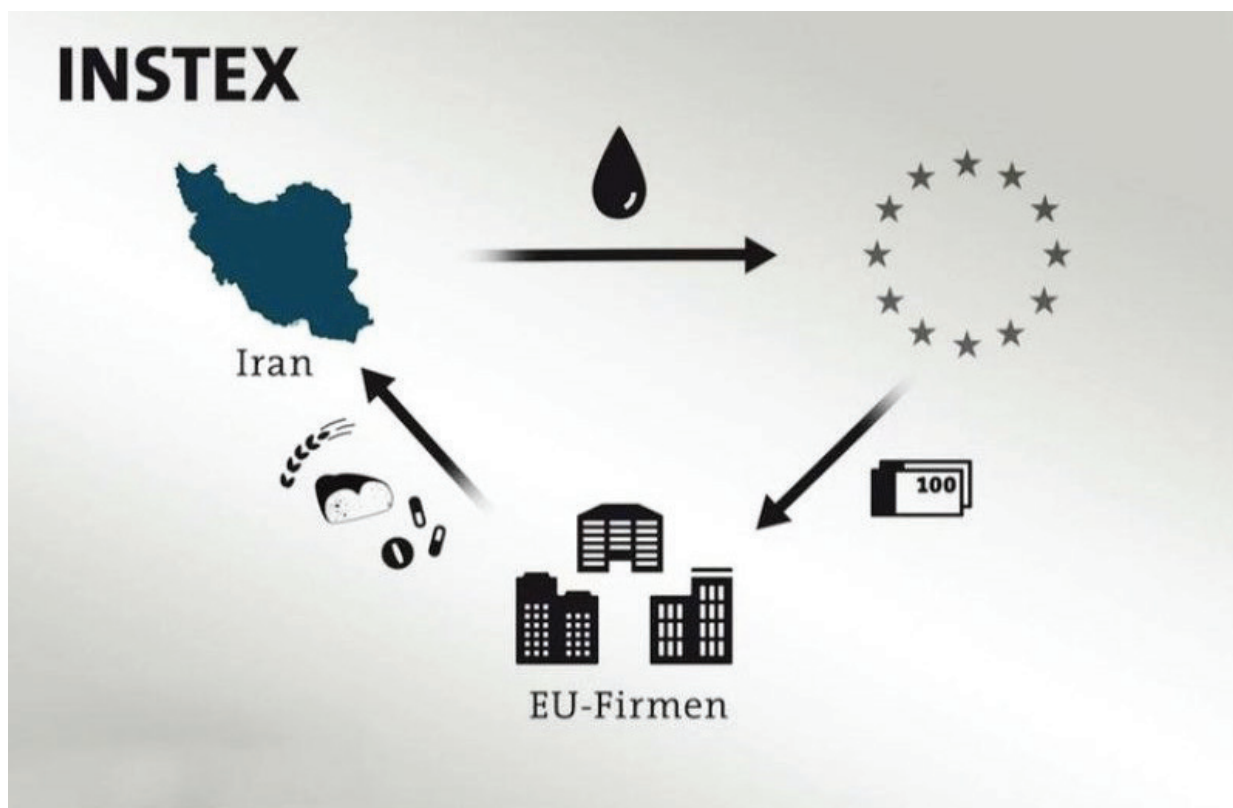
پرنس ادوارد: حداقل دستمزد ۱۵ دلاری

ساسکاچوان: حداقل دستمزد ۱۴ دلاری

استان های آلبرتا، انتاریو، نوناوات، بریتیش کلمبیا و کبک در سال ۲۰۲۲ افزایش نرخ داشته و تاکنون درباره افزایش حداقل دستمزد در سال ۲۰۲۳ اطلاعیهای نداده اند.

حداقل دستمزد فدرال در آخرین بار به ۱۵,۵۵ دلار در ساعت رسیده بود و در اول اپریل ۲۰۲۳ به رقم ۱۶,۶۵ دلار در ساعت خواهد رسید.

جایگاه ششم ایران در لیست کشورهای مبدأ دانشجویان بین المللی کانادا



* افزایش قیمت مواد غذایی صدای تولیدکنندگان را هم درآورد

به گفته تولیدکنندگان مواد غذایی کانادا فشارهای هزینه‌ای زیاد بر تولید موجب افزایش قیمت مواد غذایی در فروشگاه‌ها شده است.

نمایندگان صنعت مواد غذایی کانادا روز دوشنبه به بررسی علل تورم مواد غذایی در کشور پرداختند.

فیلیپ واندرپول از انجمن تولیدگان لبنیات کانادا گفت: «سال گذشته تمام هزینه‌های تولیدکنندگان اعم از دستمزد نیروی کار، بسته‌بندی و سوخت و انرژی - افزایش یافت و بدیهی است که روی قیمت نهایی تولیدات ما تاثیر داشته است.»

جیمز دونالدسون از «Food and Beverage Canada» با تائید نظر واندرپول گفت: «تولیدکنندگان کوچکتر نمی‌توانند مثل تولیدکنندگان بزرگ مواد غذایی، هزینه‌ها را در تولیداتشان سرریز کنند بنابر این در این رقابت می‌بازند.»

قیمت مواد غذایی حتی پس از کاهش تورم همچنان رو به افزایش آخرین اعداد تورم از سوی اداره آمار کانادا نشان می‌دهد در حالی که تورم کلی در ژانویه به ۵.۹ درصد کاهش یافته، قیمت مواد غذایی نسبت به سال گذشته ۱۰.۴ درصد افزایش یافته است. این رقم نسبت به دسامبر گذشته نیز اندکی افزایش یافته است.



بنابر گزارش مرکز آمار کانادا، افزایش هزینه مواد غذایی در نوامبر ۲۰۲۲، تحت تاثیر عوامل زیادی بوده مانند اختلالات زنجیره تامین، کمبود نیروی کار، تغییر در الگوی خرید مصرف کنندگان، تغییرات آب و هوا، تغییر تعرفه‌ها، هزینه‌های ورودی بالاتر و دستمزدها و موجب افزایش قیمت نهایی برای مردم شد.

بنابر این گزارش حمله روسیه به اوکراین نیز به دلیل اهمیت هر دو کشور در تولید جهانی مواد غذایی نقش زیادی در این رابطه داشته است.

مایکل مک کین، مدیر عامل شرکت «Ma-ple Leaf Foods» نیز گفت: «در حال حاضر وضعیت بازار مواد غذایی کانادا در بدترین و آشفته‌ترین حالت آن طی ۴۰ سال اخیر قرار دارد.

پنج زنجیره بزرگ مواد غذایی (Loblaws، Walmart، Metro، Empire، و Costco) بیشترین سهم را بازار خرده فروشی مواد غذایی کانادا در دست دارند. قرار است نمایندگان این فروشگاه‌ها نیز روز چهارشنبه با تولیدکنندگان مواد غذایی کشور نشست داشته باشند.

*عجیب ولی واقعی؛ سازمان بهداشت کانادا مجوز رسمی تولید و فروش کوکائین در بریتیش کلمبیا را صادر کرد

شرکت «Adastra Labs» در تاریخ ۱۷ فوریه مجوز سازمان بهداشت کانادا را برای تولید، توزیع و فروش کوکائین در بریتیش کلمبیا دریافت کرد.

شرکت آداسترا لبز توضیح می‌دهد که سازمان بهداشت کانادا در مجوز توزیع این شرکت برای تولید داروها و مواد کنترل شده تغییری ایجاد کرده است تا به این واسطه به آنها اجازه دهد که از ۲۵۰ گرم کوکائین

در کار خود استفاده کند.

مدیر عامل این شرکت، «مایکل فوربس»، نیز ادعا می‌کند که این مجوز به او اجازه می‌دهد تا برگ‌های گیاه کوکا را برای سنتز این ماده وارد کند. از تاریخ ۳۱ ژانویه، در استان بریتیش کلمبیا، داشتن مقادیر اندکی از مواد مخدر سنگین دیگر جرم تلقی نمی‌شود. سازمان بهداشت کانادا این پروژه آزمایشی را از تاریخ ۳۱ می برای یک دوره سه ساله کلید زد. مایکل فوربس می‌گوید که در حال مطالعه نحوه بازاریابی کوکائین است تا مدل کسب و کارش با جرم‌زدایی اخیر و تقاضای موجود برای عرضه ایمن این دارو همخوانی داشته باشد.

*عدم فروش و عرضه مستقیم کوکائین به عموم مردم

باید در نظر داشت که قوانین بسیار سخت گیرانه‌ای برای دریافت و حفظ مجوز مواد کنترل شده در کانادا وجود دارد. «شارلین سلیمان»، سخنگوی سازمان بهداشت کانادا از طریق ایمیلی تصریح می‌کند: «شرکت Adastra Labs توسط سازمان بهداشت کانادا تنها مجوز استفاده از این ماده کنترل شده در جهت پیشبرد اهداف علمی و پزشکی را دریافت کرده است.» آنها نمی‌توانند محصولات خود را مستقیماً به عموم مردم بفروشند.

*نقل قولی از شارلین سلیمان، سخنگوی سازمان بهداشت کانادا

او می‌افزاید: «مقررات موجود در زمینه کنترل مواد

* ویکتوریا در شوک

حزب لیبرال بریتیش کلمبیا روز پنجشنبه این خبر را به شدت محکوم کرد. و حزب دموکراتیک نوین را به تشویق فروش کوکائین متهم کرد. وزیر ایمنی عمومی «مایک فارنورث» نیز می‌گوید که بازاریابی این دارو منطقی نیست و او از این تصمیم جدید حمایت نمی‌کند.

«دیوید ابی»، نخست‌وزیر بریتیش کلمبیا، می‌گوید که وی از اینکه سازمان بهداشت کانادا تغییری در مجوز شرکت «آداسترا لبز» برای تولید و فروش کوکائین ایجاد کرده است، بسیار متعجب است. سازمان بهداشت کانادا بدون اطلاع استان دست به این اقدام زده است.

وی اطمینان می‌دهد که بازاریابی این ماده غیرقانونی جزء برنامه‌های استان در خصوص جرم‌زدایی نیست. و وعده می‌دهد که تصمیم سازمان بهداشت را در این زمینه زیر سوال خواهد برد.

مخدر محدودیت‌هایی را برای فروشندگانش مجاز اعمال می‌کند. و مشخص می‌سازد که این مجموعه‌ها می‌توانند کوکائین را به چه کسانی بفروشند. این مقررات به طور ویژه سایر فروشندگان دارای تأییدیه که مجوز آنها شامل ماده مورد نظر است از جمله داروسازان، پزشکان، بیمارستان‌ها یا دارندگان معافیت‌های زیر مجموعه ۵۶ (۱) برای اهداف پژوهشی را نیز در بر می‌گیرد.

سازمان بهداشت کانادا به‌دقت درخواست‌های موجود در زمینه اخذ مجوز را بررسی می‌کند تا مطمئن شود که همه سیاست‌ها و رویه‌های مناسب برای حفظ سلامت و ایمنی عمومی مردم در آنها گنجانده شده باشد. همچنین سازمان بهداشت می‌گوید که می‌توانید با این شرکت تماس گرفته و از پارامترهای بسیار محدود مجوز آنها با خبر شوید. در صورت عدم رعایت الزامات سختگیرانه، سازمان بهداشت ممکن است در طی اقداماتی مجوزهای صادر شده را لغو کند.

سیاسی را از امور اقتصادی و تجاری جدا کرده‌اند. وی افزود: «البته، تنش‌هایی وجود دارد اما جریان‌های اقتصادی یا تجاری و به طور کلی فعالیت‌های اقتصادی، چندان تحت تأثیر تنش‌های سیاسی قرار نمی‌گیرند، مگر اینکه یک سیاست صریح وجود داشته باشد.» داده‌های مرکز آمار کانادا نشان می‌دهد که کانادا در سال گذشته با وارد کردن ۱۰۰ میلیارد و ۲۷ میلیون و ۹۶۸ هزار دلار کالا از چین نه تنها نسبت به واردات ۸۶ میلیارد دلاری خود در سال ۲۰۲۱، میزان ۱۶ درصد افزایش واردات داشته بلکه رکورد جدیدی را به ثبت رسانده‌است.

*** بیشترین تجارت کانادا و چین**
بیشترین کالای وارداتی کانادا از چین

* با افزایش ۱۰۰ میلیارد دلاری واردات، رکورد تجارت کانادا و چین شکست

داده‌های آمار کانادا نشان می‌دهد که تجارت کانادا و چین در سال ۲۰۲۲ برای اولین بار با رسیدن ارزش واردات کانادا از چین به مرز ۱۰۰ میلیارد دلار، به رکورد جدیدی رسید.

به گفته اقتصاددانان با افزایش تقاضا، کسب‌وکارهای کانادا نگاهی

فراتر از تنش‌های سیاسی بین دو کشور دارند. و زنجیره‌های تامین دوباره در صدد بازگشت شرایط به دوران پیش از همه‌گیری هستند.

جیمز براندر، استاد اقتصاد دانشکده بازرگانی دانشگاه بریتیش کلمبیا، گفت: در غیاب سیاست‌های غیر تجاری دولت، مانند سیاست‌هایی که در حال حاضر تجارت با روسیه را محدود کرده، شرکت‌ها موضوعات



تحويل کالا با بهترین کیفیت در ونکوور ، تورنتو و مونترال از ما

قابلیت نصب برنند شما بر روی بسته بندی

دارای کد تایید آمازون و کانادا
(چنانچه در آمازون قصد فروش دارید)



* تنش‌های دو کشور همچنان پابرجا

اما تنش‌ها بین اتاوا و پکن در بحبوحه ادعاهای مداخله چین در انتخابات کانادا و تایید دولت بر عملیات جاسوسی چین، همچنان بالاست. آناستازیا اوفیمتسوا، مدیر برنامه بنیاد آسیا و اقیانوسیه کانادا در این رابطه گفت: «اگرچه اقتصاد و سیاست بسیار با هم گره خورده‌اند، اما ممکن است زمان زیادی طول بکشد که با هم همسو شوند.»

وی افزود: «در این بین، کسب و کارها از پویایی تجارت جهانی تبعیت خواهند کرد. و به دنبال راه‌حل‌های مقرون به صرفه خواهند بود. در شرایط فعلی جهان، یافتن جایگزین برای چین؛ دومین اقتصاد بزرگ جهان، برای کسب و کارهای کانادایی آسان نیست.»

دانیل ترفلر، اقتصاددان دانشگاه تورنتو، نیز با بیان اینکه زنجیره تامین تولید به راحتی قابل جابجایی نیست گفت: «البته انجام این کار بسیار دشوار و در یک دوره کوتاه دو، سه و یا حتی چهار ساله غیرممکن است.»

* کانادایی‌ها در رابطه با خصوصی سازی بهداشت و درمان اختلاف نظر دارند

نتایج یک نظرسنجی نشان می‌دهد که ۳۹ درصد از پاسخ‌دهندگان آن به شدت مخالف پرداخت هزینه‌های مراقبت‌های پزشکی بصورت خصوصی هستند.

این نظرسنجی اوایل فوریه توسط سازمان غیرانتفاعی آنگوس راید از بیش از ۲۰۰۰ کانادایی (متخصص) شاغل در بهداشت عمومی و حامیان مراقبت‌های خصوصی تهیه شده است. ۳۹ درصد از کانادایی‌ها در دسته اول قرار می‌گیرند، به این معنی که به شدت با خصوصی سازی بهداشت و درمان مخالف هستند. و معتقدند هر حرکتی در این جهت فقط «چالش‌های فعلی» سیستم مراقبت‌های بهداشتی را تشدید می‌کند. اما حامیان خصوصی شدن مراقبت‌های درمانی



در سال ۲۰۲۲، کالاهای مصرفی با ۳۱ میلیارد دلار و پس از آن تجهیزات الکترونیکی و الکتریکی به ارزش ۲۸ میلیارد دلار بوده است.

این داده‌ها همچنین نشان می‌دهد که صادرات کانادا به چین نیز به بالاترین سطح تاریخی خود یعنی ۲۷/۹ میلیارد دلار رسیده است. که پس از رکودی که در پی دستگیری منگ وانژو، مدیر اجرایی چینی هواوی در سال ۲۰۱۸ و بازداشت مایکل اسپاور و مایکل کوریگ کانادایی در چین رخ داد، بالاترین نرخ صادرات بین دو کشور بوده است.

چین سال گذشته ممنوعیت سه ساله کانولای کانادایی را که پس از دستگیری منگ که از آن زمان به چین بازگشته بود، لغو کرد.



در بریتیش کلمبیا، مقامات بهداشتی در سال ۲۰۲۱ بالغ بر ۲۷/۲ میلیون دلار با کلینیک‌های خصوصی قرارداد بستند.

به گفته آدریان دیکس، وزیر بهداشت این استان، این قرارداد موجب شد در آن سال بیش از ۱۳ هزار عمل جراحی (چهار درصد از کل جراحی‌ها) به صورت خصوصی انجام شود.

طبق داده‌های موسسه کانادایی اطلاعات بهداشتی، کانادا سالانه حدود ۳۳۰ میلیارد دلار برای مراقبت‌های بهداشتی هزینه می‌کند.

که ۲۸ درصد از پاسخ‌دهندگان را تشکیل می‌دهند معتقدند خصوصی‌سازی موجب بهبود خدمات بهداشت و درمان کشور می‌شود.

۳۳ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی که در رابطه با خصوصی‌سازی بهداشت و درمان کشور کنجاو و مردد هستند عمیقاً نگران هستند که خصوصی‌سازی بهداشت و درمان، دسترسی کانادایی‌های کم‌درآمد را به این خدمات کاهش دهد.

دیوید اورباخ، جراح تورنتویی نیز معتقد است افزایش حقوق در کلینیک‌های خصوصی،

پزشکان و پرستاران را از بخش دولتی

دور کرده و موجب طولانی‌تر شدن

زمان انتظار بیماران و کاهش کیفیت

خدمات در بیمارستان‌های دولتی شود.

اورباخ افزود: «من واقعاً نگران هستم

که مردم تأثیرات بلندمدت برخی از این

تغییرات را کاملاً درک نکنند.»

نتایج این نظرسنجی در حالی منتشر

می‌شود که دولت فدرال و نخست‌وزیران

کانادا در حال بررسی جزئیات یک قرارداد

۴۶ میلیارد دلاری برای انتقال مراقبت‌های

بهداشت و درمان کشور به بخش خصوصی هستند.

*** استان‌ها و بخش‌های خصوصی درمان**

انتاریو آخرین استانی است که برای کمک به حذف

لیست‌های انتظار طولانی ناشی از همه‌گیری کرونا،

به طور عمومی هزینه‌های جراحی در کلینیک‌های

خصوصی را تأمین می‌کند. آلبرتا و ساسکاچوان قبلاً

همین کار را کرده بودند.

سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

taxation team

اگر صاحب‌کسب و کار و یا ایده تجاری هستید

در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تأمین منابع مالی و

سیستم بازاریابی انجمن توسط نیروهای متخصص کسب

و کار خود را رونقی دوباره ببخشید.

دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص taxation

عضو CPA

تیم تخصصی E-commerce

تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال

صادرات به کانادا آسان‌تر از همیشه است

- ♦ امکانی ویژه برای اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا
- ♦ برای اولین بار در تاریخ حمل و نقل بین ایران و آمریکای شمالی
- ♦ گروپاژ خصوصی از طریق حمل دریایی
- ♦ کالای خود را در داخل ایران تحویل دهید و در هر یک از شهرهای کانادا که می‌خواهید بصورت ترخیص شده تحویل بگیرید.
- ♦ فقط ویژه کالاهای صادراتی از مبداء ایران به مقصد کانادا و ایالات متحده امریکا
- ♦ دارای انبار خصوصی جهت تجمع کالا در حومه تهران
- ♦ دارای بارانداز اختصاصی در حومه شهر تورنتو
- ♦ حداقل بار مجاز یک پنجم کانتینر چهل فوتی

توجه: بار شما حتما می‌بایست بصورت پالت لیفتراک باشد

جهت اطلاعات بیشتر با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در ارتباط باشید

4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal
QC H2J 2L1
+1 (514) 812-1744

1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7
+1 (647) 619-0868

تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد
از چهار راه کاوه پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم

+۹۸ (۹۱۲) ۱۹۴-۱۳۶۶

+۹۸ (۲۱) ۹۱۰۳۵۶۹۵

WWW.CANADAIRAN.CA



تامین هزینه‌های مالی،
یکی از مهم‌ترین
دغدغه‌های افرادی است
که قصد ادامه تحصیل
در کشورهای خارجی را
دارند...



هر آنچه که باید درباره «دریافت ارز دانشجویی» بدانید...



برای دریافت آن خواهیم پرداخت.
*ارز دانشجویی چیست؟
ارز دانشجویی ارزی است که
با نرخ دولتی (نیمایی) به
دانشجویانی که قصد تحصیل در
کشورهای خارجی را دارند ارائه
می‌شود. معمولاً قیمت این ارز
کمتر از نرخ دلار در بازار عادی
است و به دو شکل هزینه شهریه
و هزینه زندگی به دانشجویان

دانشجویان بسیار گران تمام شود.
به همین دلیل، دولت ایران برای
تسهیل روند تحصیل دانشجویان
در خارج از کشور و کمک به
آنها در دسترسی آسان‌تر به ارز
مورد نظر خود، اقدام به ارائه ارز
دانشجویی به افراد واجد شرایط
کرده است. در این مطلب به
بررسی نحوه دریافت این ارز
دانشجویی و شرایط و مدارک لازم

تامین هزینه‌های مالی، یکی از
مهم‌ترین دغدغه‌های افرادی
است که قصد ادامه تحصیل در
کشورهای خارجی را دارند. با
توجه به نوسان قیمت ارز و بالا
رفتن قیمت دلار، طبیعی است
که هزینه لازم برای خرید ارز
و پرداخت شهریه دانشگاه‌ها و
هزینه‌های زندگی در کشورهای
اروپایی و آمریکایی برای

پرداخت می‌شود. دریافت آن تحت شرایط و قوانین خاصی صورت می‌پذیرد و برای درخواست آن باید مراحل لازم را پیموده و و ضوابط لازم را به درستی انجام داد.

*ارز دانشجویی به چه کسانی تعلق می‌گیرد؟

بنابر اعلام وزارت علوم و طبق مصوبات ارائه شده، افرادی واجد شرایط دریافت ارز دانشجویی ۱۴۰۱ هستند که شرایط زیر را دارا باشند:

- تحصیل در یک دانشگاه خارجی به عنوان دانشجو

- داشتن پذیرش بی قید و شرط از یک دانشگاه خارجی

- مورد تأیید بودن دانشگاه مورد نظر توسط وزارت علوم

- ثبت بودن نام دانشگاه خارجی در لیست سطوح الف، ب و ج وزارت علوم

- تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد و دکترا

*میزان ارز دانشجویی چقدر است؟

دانشجویان می‌توانند برای پرداخت شهریه دانشگاه خود تا حداکثر ۱۵ هزار دلار در سال یا معادل آن به سایر ارزها، ارز دانشجویی دریافت کنند. همچنین سقف پرداخت ماهیانه این ارز برای هزینه زندگی دانشجویان حدود ۱۰۰۰ دلار آمریکا یا معادل آن به یورو یا سایر ارزها می‌باشد و به صورت شش ماهه و غالباً به دانشجویان ارشد و دکترا ارائه می‌شود. یعنی به هر دانشجو دو بار در سال ارز دانشجویی تعلق می‌گیرد و هر شخص برای ۶ ماه تحصیل خود می‌تواند رقمی معادل ۶ هزار دلار ارز دانشجویی دریافت کند. اگر دانشجویی در زمان تحصیل همراه با خانواده خود زندگی کند، می‌تواند به ازای هر نفر به صورت ماهانه تا حداکثر ۵۰۰ دلار یا معادل آن، ارز کشور مورد نظرش را دریافت کند.

لازم به ذکر است که مدیر تالار ارز خدماتی مرکز مبادله ارز و طلا ایران در روز ۸ اسفند ۱۴۰۱ تصریح کرده است: «برای دانشجویان حدود ۱۹ هزار دلار سقف شهریه در نظر گرفته‌ایم. همچنین تا سقف ۲۵ هزار دلار در سال پرداخت ارز برای دانشجویان در نظر گرفته‌ایم و اگر مازاد بر این حجم ارز را نیاز دارند می‌توانند به صرافی‌ها مراجعه و با کارت ملی ارز مازاد را خریداری کنند.»





”

برای دانشجویان حدود ۱۹ هزار دلار سقف
شهریه در نظر گرفته ایم. همچنین تا سقف
۲۵ هزار دلار در سال پرداخت ارز برای
دانشجویان در نظر گرفته ایم

“

دانشجویی نشود خواهیم پرداخت.
دانشجویانی که از دانشگاه مقصد خود
بورسیه دریافت کرده باشند، واجد
شرایط دریافت ارز دانشجویی نخواهند
بود.

به دانشجویان غیرحضوری ارز
دانشجویی تعلق نمی گیرد و برای
دریافت آن اشتغال به تحصیل تمام

برای خروج های با فاصله سه ماهه
نیازی به پرداخت هزینه های عوارض
خروج از کشور نخواهند داشت.
* ارز دانشجویی به چه کسانی تعلق
نمی گیرد؟

در این بخش به بررسی شرایط
تحصیلی، اجتماعی و حقوقی که باعث
می شود دانشجو مشمول دریافت ارز

علاوه بر این، دانشجویان واجد
شرایط می توانند تسهیلات غیر
ارزی هم دریافت کنند. این
دانشجویان نیازی به پرداخت
مبالغ صدور و دریافت ویزا
نخواهند داشت، بر روی بلیط
پرواز خود تا محل تحصیل
تخفیف دریافت خواهند کرد و

آماده واگذاری یک فرنچایز سود آور در زمینه آموزشی در شهرهای مختلف کانادا

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوآر فیت و سرمایه
پانزده هزار دلاری همین امروز کسب و کار
خود را در یکی از سودآور ترین فرنچایزهای
کانادا آغاز کنید.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل
contact@canirn.com در ارتباط باشید.



وقت و حضوری الزامی است. دانشجویان نیمه وقت نمی‌توانند ارز دانشجویی دریافت کنند. برای دریافت ارز دانشجویی، گپ تحصیلی بین دو مقطع نباید بیشتر از یک سال باشد. به دانشجویانی که بین ترم‌های تحصیلی آنها فاصله بیفتد، ارز دانشجویی تعلق نمی‌گیرد. کسانی که به تازگی پذیرش گرفته‌اند امکان دریافت ارز را ندارند، این افراد پس از شروع به تحصیل در دانشگاه مورد نظر می‌توانند با ارائه گواهی اشتغال به تحصیل و موارد مورد نیاز در سامانه (سجاد) درخواست ارز ثبت نام کنند. دانشجویان آقا در صورت نداشتن کارت پایان

خدمت، کارت معاف از سربازی و یا معافیت تحصیلی نمی‌توانند ارز دانشجویی دریافت کنند. کسانی که مراحل خروج از کشور را به صورت قانونی طی نکرده باشند، مشمول دریافت ارز دانشجویی نخواهند بود. مدارک مورد نیاز برای دریافت ارز دانشجویی ۱۴۰۱ متقاضیان دریافت ارز دانشجویی بعد از اطمینان از واجد شرایط بودن و دریافت تائیدیه‌های لازم می‌توانند برای تهیه مدارک و گواهی‌های لازم برای کسب ارز دانشجویی اقدام نمایند. مدارکی که برای دریافت ارز دانشجویی مورد نیاز می‌باشد به شرح زیر است:

ارائه کپی مدرک

تحصیلی دیپلم و دوره پیش دانشگاهی به همراه ریز نمرات این مقاطع
مدارک سال تحصیلی قبل (مدرک کارشناسی برای دانشجویان ارشد و مدرک ارشد برای دانشجویان دکترا)
ارائه گواهی اشتغال به تحصیل معتبر و مورد تائید سامانه تاک، با تمامی جزئیات مانند: تاریخ شروع دوره‌ی تحصیلی، رشته‌ی تحصیلی و مقطع به زبان انگلیسی
کپی و یا اسکن صفحات پاسپورت و یا گذرنامه موقت
ارائه اسکن برگ اقامت دانشجویی
ارائه اسکن مدارک شناسایی از جمله کارت ملی و شناسنامه متقاضی
داشتن



اولین قدم برای اخذ ارز دانشجویی، تشکیل پرونده در سامانه سجاد برای دانشجویان وزارت علوم یا سامانه موحد برای دانشجویان وزارت بهداشت است. این ثبت نام به صورت اینترنتی بوده و پس از تکمیل فرم ثبت نام به متقاضی شماره پرونده، نام کاربری و رمز عبور ارسال خواهد شد. پس از

مراحل ثبت نام و دریافت برای دریافت ارز دانشجویی ۱۴۰۱ برای دریافت ارز دانشجویی باید چند مرحله مختلف را طی کنید. در ابتدا باید در سامانه سجاد ثبت نام کرده و مدارک خود را به طور کامل در این سامانه بارگذاری کنید. در مرحله بعد باید برای رفتن به شعبه بانک و دریافت ارز دانشجویی خود فرم معرفی به بانک را تکمیل کنید.

۱. ثبت نام در سامانه سجاد

مدرک زبان انگلیسی و کسب نمرات مورد تایید وزارت علوم در آزمون آیلتس یا تافل و سایر آزمون های معتبر مانند تولیمو. نمرات زبان مورد نیاز برای درخواست ارز دانشجویی:

۱. مدرک **MSRT(MCHE)** :

حداقل ۴۰ نمره

۲. مدرک **TOLIMO**: حداقل ۴۴۰

نمره

۳. مدرک **IELTS**: حداقل ۵ نمره

۴. مدرک تافل: برای تافل PBT

حداقل ۴۴۰ نمره و برای تافل IBT

حداقل ۴۵ نمره

برگه معافیت تحصیلی و یا کارت پایان خدمت سربازی برای پسران ویزای F1 یا I ۲۰ مورد تائید سامانه میخک برای دانشجویان مشغول به تحصیل در امریکا

رونوشت ویزای معتبر دانشجویی
ارائه آخرین مهر ورود و خروج از ایران

تکمیل فرم تعهد در سامانه سجاد



گروه بازرگانی

C.I.H

با بیش از ده سال تجربه خرید

شرکت فروشنده کالا در آمریکای شمالی،
نوع کالا و میزان درخواستی خود را
برای ما مشخص کنید و کالای خود
را در ایران تحویل بگیرید.



دریافت کد و شماره پرونده، دانشجو می‌بایست وارد پروفایل شخصی خود شده و از منوی مدیریت گزینه ثبت درخواست نامه بانک را انتخاب کند.

۲. ثبت درخواست و دریافت نامه معرفی به بانک

در این مرحله گزینه ثبت درخواست نامه بانک را انتخاب کرده و فرم مربوط به آن را به دقت پر می‌کنید. دریافت نامه مورد نظر، از طریق بانک‌های سراسر کشور امکان‌پذیر است. با توجه به تاریخ ذکر شده در فرم نامه، پس از تایید شدن درخواست‌تان در آن تاریخ به شعبه بانک انتخابی خود مراجعه خواهید کرد.

۳. تایید درخواست

پس از ثبت درخواست و قبل از تاریخ انتخابی شما، درخواست شما مورد بررسی قرار خواهد گرفت و از طریق ایمیل یا همان لیست درخواست‌ها، نتیجه آن به شما اطلاع داده خواهد شد. اگر درخواست شما مورد تایید قرار گرفته باشد می‌توانید در تاریخ انتخابی و پس از تایید و صدور کد رهگیری به شعبه بانک انتخابی خود مراجعه نمایید و ارز خود را دریافت نمایید. ولی اگر به هر دلیلی درخواست شما مورد تایید قرار نگیرد، باید اقدام به رفع خطای قید شده قبل از موعد مقرر کنید.

* نکات تکمیلی

هنگامیکه دانشجو داخل کشور نباشد، پدر و مادر او بدون وکالت و سایر بستگان و دوستان با وکالت محضری می‌توانند ارز را دریافت کنند. تمام پرداخت‌های ارز دانشجویی از طریق سامانه معاملات الکترونیکی ارزی (ETS) انجام می‌شود.

ارز دانشجویی برای ترم جاری قابل دریافت است و شما نمی‌توانید ارز دانشجویی ترم‌های گذشته‌ای که دریافت نکرده‌اید را بگیرید.

* مدت زمان مجاز تحصیل برای دریافت ارز دانشجویی:

کارشناسی ۶ سال / کارشناسی ارشد ناپیوسته ۳ سال / کارشناسی ارشد پیوسته ۸ سال / دکتری ۵ سال

بهترین سرویس تبلیغاتی

تبلیغات موثر در جامعه فارسی زبان

کانادا

• ایجاد فروشگاه آنلاین و فروش آنلاین

محصولات شما

• ۳۰ درصد تخفیف ویژه برای اعضای

انجمن بازرگانی ایران و کانادا





لیشام فقط یک برند معمولی نیست

LishAam یعنی سال‌ها تجربه کار صادرات از ایران به آمریکای شمالی

- ۱ پخش، بسته بندی و فروش انواع مواد غذایی وارداتی از ایران به آمریکای شمالی
- ۲ ترخیص مواد خوراکی و غذایی از گمرک کانادا در تخصص ماست
- ۳ ارائه برنامه PCP محصول به همراه مجوزات CFIA و SFCR
- ۴ ارتباط مستقیم با صدها فروشگاه زنجیره‌ای

لیشام نماینده فعال فروش در سراسر آمریکای شمالی می‌پذیرد

ویژه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

www.LishAam.ca





آیا علاقمند به ورود در یک تجارت سود آور هستید؟



www.01Learning.ca

با بهترین شرایط می توانید صاحب یکی از پرسودترین کسب و کارهای کانادا شوید

- ◆ می توانید بدون سرمایه گذاری صاحب نمایندگی یکی از بهترین فرانچایزهای کانادا شوید که در آینده ای نزدیک حق امتیاز آن رشد چشمگیری خواهد داشت
- ◆ آموزش برنامه نویسی و کدینگ زیر نظر دانشگاه ام آی تی آمریکا ویژه کودکان 5 تا 16 ساله
- ◆ آموزش رباتیک ویژه کودکان ده سال به بالا
- دارای مجوز ارائه فرانچایز از انجمن فرانچایزهای کانادا
- دارای تاییدیه موقعیت سودآور توسط بانک توسعه مشاغل کانادا جهت دریافت وام بانکی





۵ گام برای تقویت کسب‌وکار در چرخه اقتصادی نزولی

مطابق با پیش‌بینی اقتصاددانان کانادا، این کشور به سمت یک رکود اقتصادی خفیف حرکت خواهد کرد که می‌تواند بر قدرت خرید مصرف‌کننده، هزینه و نرخ اشتغال تاثیر بگذارد. در این مقاله می‌خوانیم که این محیط برای شما به چه معناست و چگونه می‌توانید کسب‌وکار خود را در مواجهه با این اقتصاد چالش برانگیز تقویت کنید.

کارگروه تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در زمینه امور کمک‌های دولتی و تامین منابع مالی

کارگروه تخصصی انجمن در حال تکمیل شدن است. اعضای انجمن در این کارگروه تخصصی همراه با کوچ حرفه‌ای تجاری به خوبی می‌آموزند که چگونه کمک‌های دولتی را می‌توانند بدست آورند.

اگر شما صاحب ایده و یا کسب و کاری کوچک هستید و برای گسترش فعالیت خود نیازمند کوچ مالی بیزینس هستید، عضویت در انجمن مناسب‌ترین گزینه برای شماست!





طبق گزارش اقتصاددانان رویال بانک، کانادا به سمت یک رکود خفیف در حرکت است. کارشناسان بر این باورند که با وجود احتمال کاهش رشد اقتصادی جهانی توسط بانک جهانی به نزدیک به ۳ درصد برای امسال و سال آینده و رکود شرکای تجاری مهم کانادا، اجتناب از رکود برای این کشور دشوار خواهد بود.

رکود اقتصادی به معنای کاهش رشد قابل توجه، طولانی و فراگیری است که معمولاً شش ماه یا بیشتر به طول می‌انجامد. با این حال، این اتفاق قرار نیست که دورنمای صاحبان کسب و کارهای کانادایی را تحت تأثیر قرار دهد.

بر اساس آخرین نظرسنجی مربوط به چشم‌انداز کسب و کارهای کانادایی که توسط بانک مرکزی انجام شده، صاحبان مشاغل همچنان انتظار رشد فروش زیادی را دارند و به استخدام و سرمایه‌گذاری در کسب و کار خود خوشبین هستند. درست است که درباره تداوم تورم، مسائل زنجیره تامین، جنگ جاری اوکراین و تحولات ناشی از پاندمی شک و شبهاتی وجود دارد اما صاحبان بیزینس همچنان بر اجرا، فروش و خوشبینی خود بر تجارت تأکید دارند.

با توجه به اینکه اقتصاددانان رویال بانک پیشبینی می‌کنند که تولید ناخالص داخلی کانادا در سال ۲۰۲۳ کمتر از ۱ درصد رشد کند و نرخ بیکاری تا پایان سال آینده نزدیک به ۱/۵ درصد افزایش یابد، مالکان



به حفظ آینده بیزینس شما در شرایط سخت اقتصادی آمده است. ۱. سناریوهای مختلف را پیشبینی کنید.

اگر چند سال گذشته یک چیز به صاحبان کسب و کار آموخته باشد این است که هر چیز غیرمنتظره‌ای ممکن است اتفاق

باید خود را برای اثرات احتمالی ناشی از رکود اقتصادی آماده کنند. چالش‌هایی که معمولاً کسب و کارها در رکود با آن مواجه هستند عبارتند از: کاهش قدرت خرید مصرف‌کننده، بدهی بیشتر، تأخیر در پرداخت فاکتور و کاهش فروش. در این مقاله پنج گام برای کمک



را ندارند، چگونه جریان نقدینگی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد؟ اگر یکی از تامین‌کنندگان اصلی کار نکند یا هزینه خدمات وام شما خیلی سریع افزایش یابد، چگونه توانایی شما در اداره کسب و کار را تحت تاثیر قرار خواهد داد؟ برنامه ریزی سناریوهای مختلف به شما این امکان را می‌دهد تا مشکلات، شکاف‌های نقدی و شکاف‌های موجود در پایه و اساس بیزینستان را قبل از وقوع شناسایی کنید.

۲. برای حفظ نقدینگی در کسب و کار خود راهی پیدا کنید.

ضرب‌المثل قدیمی «پول نقد حلال همه چیز است» هیچوقت بیشتر از حالا کاربرد نداشته است. در یک اقتصاد راکد، به حداکثر رساندن پول نقد برای یک کسب و کاهش خروج نقدینگی از این هم مهمتر است. هزینه‌های خود را کاهش دهید.

اگر به اندازه کافی بگردید، فرصت‌هایی برای کاهش خروج پول نقد از کسب و کار خود خواهید یافت. برای مثال:

- نیازهای فضای کار خود را بررسی کنید. اگر تعدیل نیرو کرده‌اید، فضای کوچکتري را برای اجاره در نظر بگیرید.

بیفتد. کانادایی‌ها مدت زیادی است که زندگی خود را سوار بر موجی از عدم قطعیت پیش می‌برند. هنگامی که از آینده مطمئن نیستید، لازم است که خود را برای سناریوهای مختلف آماده کنید.

هنگامی که صحبت از بروز عدم قطعیت در میان است، برنامه‌ریزی سناریو کسب‌وکار ابزار است که امتحان خود را پس داده و برای مالکان واقعا کاربردی است. برنامه‌ریزی سناریو کسب‌وکار که اغلب با عنوان «what-if» تعریف می‌شود، شامل پیش‌فرض‌هایی درباره آنچه که در آینده رخ خواهد داد است. این به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید که چگونه موقعیت‌های مختلف ممکن است بر کسب‌وکار شما تاثیر بگذارد.

به عنوان مثال، اگر نیمی از مشتریان شما به این نتیجه برسند که محصول یا خدمات شما یک کالای لوکس به حساب می‌روند که آنها توانایی خریدش

شما

می‌توانید

تمامی دوره‌ها و

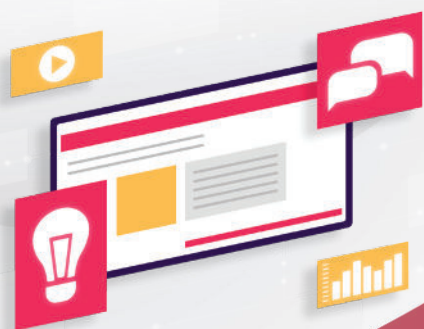
وبینارهای انجمن بازرگانی

ایران و کانادا را که پیش از این برگزار

شده بصورت آنلاین مشاهده کنید.

برای این منظور با ورود به تارنمای

بخش وبینار و دوره را مشاهده کنید.





مطالعات نشان می‌دهد شرکت‌هایی که سطح بدهی بالایی دارند در دوران رکود آسیب‌پذیرتر هستند. زیرا هر چه یک تجارت بدهی بیشتری داشته باشد، پول نقد بیشتری را برای پرداخت سود و اصل سرمایه نیاز دارد. فرض کنید با کاهش تقاضای مشتری، نقدینگی ورودی شما هم کمتر شود. در این صورت، بدهی شما منابع زیادی را مصرف می‌کند بلکه باعث قصور در پرداخت بدهی می‌شود و شما را مجبور می‌کند تا هزینه‌ها را به شدت بیشتری کاهش دهید که در نهایت هم بهره‌وری و هم توانایی شما را در فرصت‌های مختلف مختل می‌کند.

۴. ارتباط خود را با مشتریان و کارمندان حفظ کنید.

نظرسنجی اخیر رویال بانک کانادا که از مصرف‌کنندگان این کشور و صاحبان مشاغل کوچک انجام شده بود حاکی از آن است که ۶۵ درصد از این افراد در یک ماه گذشته به صورت حضوری یا آنلاین با یک بیزینس کوچک معامله داشته‌اند. علاوه بر این، ۷۰ درصد از این افراد قصد دارند تا هزینه بیشتری را در مشاغل کوچک محلی صرف کنند. این آمار نشان می‌دهد که مشتریان فقط می‌خواهند از شما حمایت کنند. یافتن راهی برای حمایت از آنها در زمان‌های سخت برای راضی نگه داشتن و حفظ ارتباط با آنها حائز اهمیت است. در نحوه دسترسی، فروش و آنچه که به آنها می‌فروشید

- از طریق سرمایه‌گذار یا اقوام، سرمایه خود را افزایش دهید.
- با مشتریان خود درباره شرایط پرداخت استراتژیک صحبت کنید. به عنوان مثال، ارائه تخفیف‌های کوچک برای پرداخت اولیه به مشتریان می‌تواند باعث ایجاد تفاوت در جریان نقدینگی شما شود، حتی اگر موجب کاهش مبلغ کل شود.
- از کمک‌های مالی دولتی یا برنامه‌های امداد تجارت استفاده کنید. دارایی‌هایی را که بدان نیاز ندارید بفروشید. فرقی نمی‌کند که دارایی‌تان در بازار سرمایه باشد یا املاک و یا حتی تجهیزات مازاد، اکنون زمان آن است که برای تقویت موقعیت مالی آن را واگذار کنید.

۳. بدهی خود را در نظر بگیرید.

- به جای خرید وسایل نقلیه، کامپیوتر و یا تجهیزات جدید، سعی کنید آنها را در حد نو بخرید. برای محافظت از سرمایه خود حتما تاریخ ضمانت‌نامه را بررسی کنید.
- موجودی انبار و خط تولید خود را بررسی کنید تا بدانید چه چیزی در حال فروش است و بهتر است زمان و سرمایه خود را صرف چه چیزی کنید. اقلامی که برای مدت طولانی در انبار باقی مانده‌اند به جای سودآوری، از نقدینگی شما می‌کاهند.
- کالا با خدمات را در نظر بگیرید. هزینه‌های ماهانه خود را بررسی کنید و ببینید که آیا فرصتی برای کاهش هزینه‌های خدمات، اینترنت یا تلفن همراه وجود دارد یا خیر.
- تمام نشریات، ابزارها و برنامه‌هایی را که در آنها اشتراک دارید مرور کنید تا ببینید می‌توانید سرویس اشتراک را به صورت موقت یا دائم متوقف کنید یا خیر.
- از منابع دیگر پول استفاده کنید.



خلاقیت به خرج دهید، بهترین راه‌های ارتباطی و شیوه‌های نوین را در نظر بگیرید تا به مشتریان آنچه که می‌خواهند را ارائه دهید.

مالکان در رکود اقتصادی برای کاهش هزینه‌ها بلافاصله به تعدیل نیرو روی می‌آورند. با اینکه این کار با کاهش درآمد باعث کم شدن هزینه‌ها می‌شود، تیم شما در سختی‌ها می‌تواند به کمک‌تان بیاید. از آنها بخواهید راه‌حلهایی برای

حذف هزینه‌های اضافی و فرآیندهای کارآمدتر به اشتراک بگذارند.

۵. سرمایه خود را به تکنولوژی و راه‌حل‌های دیجیتال ببرید.

با اینکه سرمایه‌گذاری در حوزه تکنولوژی ممکن است هنگام کمبود بودجه غیرقابل تصور باشد، اما زمان هوشمندانه‌ای برای انجام این کار است. زمانی که اقتصاد در حال رونق است، باید بر فرصت‌های فروش سرمایه‌گذاری کنید و تا حد امکان تولید کنید. اما زمانی که تولید شما با ظرفیت حداکثری نیست، ممکن است بتوانید بدون تاثیرگذاری بر فروشتان بودجه عملیاتی خود را به این سرمایه‌گذاری اختصاص دهید. تحول دیجیتال می‌تواند به شفافیت، انعطاف‌پذیری و کارآمدی کسب‌وکار شما کمک کند.

تکنولوژی می‌تواند به شما کمک کند تا هزینه‌ها را کاهش داده و از کسب و کار خود تحلیل بهتری ارائه

* کلام آخر:

دهید. با این کار می‌توانید تاثیر رکود اقتصادی بر کسب‌وکار خود را سریع‌تر مشاهده کنید.

نکات مهم:

- برای گسترش پایگاه مشتریان خود، کانال‌های فروش آنلاین مانند بازارهای مجازی را در نظر بگیرید.
- از راه‌حل‌های دیجیتالی استفاده کنید که ارتباطات یکپارچه، همکاری و ابزارهای تجاری بهره‌وری ارائه می‌دهند مانند سرویس ارتباطات یکپارچه Sherweb.
- برای به دست آوردن روندهای صنعت و بازار خود از داده‌های بزرگ استفاده کنید. پلتفرم‌هایی مانند RBC Insight Edge می‌توانند رفتار مصرف‌کننده و ترندهای خرید را برای کسب‌وکارهای کوچک ارائه کنند.
- برای جذب مشتری جدید و افزایش درآمد آنلاین بر سایت‌های e-Commerce سرمایه‌گذاری کنید.

هم زمان با تاثیر اقتصاد بر تمام افراد ساکن کانادا، نرخ تورم نیز در حال کاهش قدرت خرید خانوارهاست. ارقام ضروری رو به گران‌تر شدن هستند و هزینه‌ها نیز به دقت سنجیده و اولویت‌بندی می‌شوند. چه کسب و کارتان محصولات یا خدمات ضروری را ارائه دهد و چه فروشنده کالاهای تجملی باشید که به مذاق کانادایی‌ها خوش می‌آید، آماده‌سازی مناسب می‌تواند به شما کمک کند تا از شرایط سخت اقتصادی جان سالم به در ببرید و حتی در آن پیشرفت کنید.



گروه سرمایه گذاری کپیتال ایدِه آل هلدینگ کانادا

گروه سرمایه گذاری کپیتال ایدِه آل هلدینگ کانادا

- ◆ با ده سال سابقه فعالیت مستمر تجاری در آمریکای شمالی
- ◆ سرمایه پذیری دلاری همراه با تضمین بانکی برای اصل و سود سرمایه
- ◆ سپرده 3 ساله، با سود سالانه 5%
- ◆ سپرده 5 ساله، با سود سالانه 7.5%

خرید بیزینس و اداره بیزینس
شما همراه با وام بانکی جهت
سهولت در پرداخت

سرویس ویژه برای اعضای
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

Capital Ideal Holdings



صاحبان کسب و کارها در آستانه کارزدگی

فشار کار با وجود محدودیت‌های همه‌گیری، کمبود نیروی کار، مسائل زنجیره تامین و استرس‌های شخصی در حال افزایش است. دکتر رابین هانلی دافو، متخصص تاب‌آوری و تندرستی، در این مقاله توصیه‌هایی را برای کمک به بازگرداندن تعادل، انرژی و مثبت‌نگری آورده است.

زیاد شدن این رفتار است. او می‌گوید: «این بار واقعا سنگینی است که نمی‌شود به تنهایی با خود کشید.» وی در ادامه اضافه می‌کند، از آنجایی که صاحبان کسب و کار تمام وزن آن را به دوش می‌کشند و از کارمندان خود هم مراقبت می‌کنند در حالی که خودشان خسته و فرسوده هستند، ممکن است در معرض خطر کارزدگی قرار بگیرند. بخشی از مشکل آن است که در اولویت قرار دادن نیازهای کارکنان بر نیازهای خود جزوی از مسئولیت‌های صاحبان کسب و کار است. دکتر هانلی دافو می‌گوید: «این همان چیزی است که از آنها

سطوح بالایی از استرس و خستگی را تجربه می‌کنند که می‌تواند بر سلامتی و عملکردشان تاثیر بگذارد. صاحبان کسب و کار یک لحظه هم نفس راحت نمی‌کشند دکتر هانلی دافو می‌گوید: «آنچه که من در تجربه‌ام با صاحبان کسب و کار در چند سال گذشته متوجه شده‌ام این است که آنها دائما تمایل به اولویت قرار دادن نیازهای کارکنان و تیم‌هایشان بر سلامت عاطفی و روانی خودشان دارند.» با اینکه این امر در گذشته هم اتفاق می‌افتاد، اما در طول زمان چالش برانگیز همه‌گیری افزایش یافت. و از آنجایی که حالا هم مالکان همچنان نگران کارکنانشان هستند، دکتر هانلی دافو دوباره شاهد

طبق گزارش فدراسیون تجارت مستقل کانادا CFIB و مرکز Nex-ium Canada، دو سوم از صاحبان مشاغل کوچک اعلام کرده‌اند که در اوایل سال جاری نزدیک به فرسودگی شغلی بودند و ۵۰ درصد نیز ادعا کرده‌اند که در حوزه سلامت روان مشکلاتی دارند. تحقیقات دکتر رابین هانلی دافو، سخنران و محقق، مربی روانشناسی و آموزش و پرورش و برنده جوایز متعدد که در حوزه تاب‌آوری، هدایت استرس و تغییر، رهبری و رفاه شخصی در محیط کار تخصص دارد مشابه این یافته‌ها هستند. وی در گفت‌وگوی اخیرش با ما خاطرنشان کرد که صاحبان مشاغل



جسمی، عاطفی و حتی روابطتان هم تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. هنگامی که زمان لازم برای بازیابی، شارژ شدن و تنظیم زندگی‌تان نداشته باشید، کیفیت آن عمیقاً کاهش پیدا می‌کند و تحت تاثیر قرار می‌گیرد.»

این برای بسیاری از صاحبان کسب و کار که اهمیت خود مراقبتی را درک می‌کنند خبر جدیدی نیست. دکتر هانلی دافو که به خوبی متوجه است که بهتر دانستن لزوماً به معنی بهتر عمل کردن نیست می‌گوید: «اما اغلب بین آنچه می‌دانیم و آنچه که انجام می‌دهیم تفاوتی وجود دارد. مردم از آنچه که برای اساس سلامتی لازم است آگاه هستند، اما آن را به زندگی خود تعمیم نمی‌دهند.» یکی از راه‌هایی که او برای کمک به صاحبان کسب و کار در یکی کردن آگاهی و عمل توصیه می‌کند این است که بر تاثیر آن در زمان فرسودگی شغلی اشاره می‌کند. وی در این باره توضیح می‌دهد: «واضح است که وقتی شروع به تلاش برای انجام کارها در ساعات

انتظار می‌رود. مالکان احساس می‌کنند که این فداکاری برای اینکه یک رهبر و کارفرمای خوب به نظر برسند، ضروری است.» وی در عین حال اعتراف کرد که در واقع اگر صاحبان کار فشار و مسئولیت را به عهده نگیرند هم کس دیگری این کار را نخواهد کرد. او می‌گوید: «وقتی به خودتان، مجموعه مهارت‌ها، استعدادها و داشته‌هایتان تکیه می‌کنید، فشار زیادی را متحمل می‌شوید. هیچ کس مانند شما به موضوع اهمیت نمی‌دهد، زیرا این شما هستید که همه چیزتان را درگیر کرده‌اید و همین باعث می‌شود که نه یک روز مرخصی داشته باشید و نه بتوانید عقب بکشید.»

*** تبعات ناشی از عدم خودمراقبتی**
متأسفانه، اولویت قرار دادن دائم نیازهای دیگران و کسب و کار بر نیازهای خود چندین پیامد منفی دارد و دکتر هانلی دافو در این باره توضیح می‌دهد: «بزرگترین پیامد هم این است که سلامتی شما آسیب خواهد دید. سلامت

تنظیم مجدد و دوری (یا بهبود) شما از فرسودگی شغلی کمک کند.

آسیب‌پذیری را قبول کنید.

دکتر هانلی دافو می‌گوید: «توانایی پذیرش آسیب‌پذیری نقطه قوت یک رهبر است.» وی در این باره توضیح می‌دهد: «مقدار زیادی از انرژی شناختی ما همیشه صرف پوشیدن ماسک و زره جنگی می‌شود و ما با این کار، انرژی خود را سریع‌تر از آنچه که لازم است تخلیه می‌کنیم.» وی اضافه می‌کند که دانستن زمان و شخصی که با او صحبت می‌کنیم نیز مهم است. زمانی وجود دارد که در آن باید بتوانیم از آسیب‌پذیری‌های خود حرف بزنیم و باید با دقت این کار را انجام دهیم. اما باید حتما این کار را انجام دهیم زیرا توانایی عملکرد ما را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

* با دیگران در ارتباط باشید

داشتن مکالمات واقعی و احساس دیده شدن، شنیده شدن و تایید شدن توسط دیگران به ما آرامش خاطر می‌دهد و باعث می‌شود تا احساس تنهایی نکنیم. اگر دور کار هستید، داشتن دوست بسیار مهم است. دکتر هانلی دافو در این باره می‌گوید: «صرف نظر از اینکه از لحاظ فیزیکی کجا هستید، حتما برای روابط و ارتباطاتتان وقت بگذارید. از آنجایی که در آخر هر کسب‌وکاری با مردم در ارتباط است، داشتن ارتباط با دیگران



از کمبود انگیزه شوید.

-بدبینی: اگر از لحاظ روحی احساس سنگینی دارید، به راحتی عصبانی می‌شوید و یا حس می‌کنید که هیچ کس نمی‌تواند کار را به خوبی شما انجام دهد، این نشان‌دهنده آن است که شما در معرض خطر فرسودگی شغلی قرار دارید.

-اشتباهات مکرر: اگر یکسری چیزها به چشمتان نمی‌آید، اشتباه می‌کنید و بیشتر از حد معمول چیزهایی را فراموش می‌کنید، باید یک لجزله حواستان را به خودتان جمع کنید.

توصیه‌ای به صاحبان مشاغل: راه‌حلی برای متعادل کردن شرایط خود پیدا کنید تا از پس فرسودگی شغلی بربیایید. دکتر هانلی دافو پس از بیش از ۱۷ سال تدریس و تحقیق در زمینه هدایت صاحبان کسب‌وکار و رهبران در زمینه تاب‌آوری و سلامت محل کار، نکات عملی و آموزنده‌ای را ارائه می‌دهد تا به

اضافی می‌کنید، احتمال خطا افزایش می‌یابد. میان بازدهی و ریکآوری یک ارتباط تنگاتنگ وجود دارد. یکی از چیزهای که ما درباره‌اش صحبت می‌کنیم این است که باید درک کنیم که ریکآوری در واقع بخشی از بازدهی بالا و عملکرد مناسب است.»

* علائم کارزدگی

دکتر هانلی دافو درباره ۳ علامتی هشدار می‌دهد که صاحبان کسب‌وکار قبل از اینکه سلامت و عملکردشان به خطر بیوفتد باید بدان توجه کنند.

- خستگی عمیق: اگر زود می‌خوابید و همچنان خسته از خواب بیدار می‌شوید، اگر نمی‌توانید انرژی خود را حفظ کنید، بدان معنی است که سیستم بدن شما بیش از حد کار کرده است. در این مورد، انجام کارها ممکن است بیشتر از حد معمول طول بکشد و شما دچار میزان قابل توجهی



شما را تنظیم کند و زمانی که احساس خستگی یا گیجی می‌کنید، حالتان را تغییر دهد.»
روتین‌های سالم را به زندگی خود بازگردانید. این روتین‌های سالم شامل خواب کافی، ورزش و اجتناب از رفتارهای خودتخریب‌گرایانه می‌شوند.

قدرتان نقاط مثبت زندگی خود باشید
دکتر هانلی دافو از تمام صاحبان کسب و کار دعوت می‌کند تا قدردانی را تمرین کنند و زمانی را به فکر کردن درباره اینکه چه چیزی درست پیش می‌رود و چه چیزی بازدهی بالایی دارد اختصاص دهند. زمانی که دائماً در یک ذهنیت حل مشکل باشید، ممکن است دچار احساس کمبود شوید و حس کنید که هرگز زمان کافی برای انجام همه کارها وجود ندارد. مشکلات خیلی زیاد هستند. اما وقتی این دیدگاه را به سمتی سوق دهید که بر پیشرفتتان تمرکز کنید، احساس بهتری خواهید داشت.

* کلام آخر

صاحبان مشاغل ذاتاً سخت‌کوش و جاه‌طلبند و تمایل دارند تا برای مراقبت از کسب و کار و کارمندان خود را تحت فشار قرار دهند. با این حال، صرف کردن مقداری زمان برای خودمراقبتی نه تنها برای سلامت جسمی، بلکه برای توانایی عملکرد با استاندارد بالا، حفظ روابط ضروری و اداره یک کسب و کار مولد لازم است.

وی در آخر افزود: «اهمیت دادن به خودمراقبتی به نسبت مدیریت بی‌انگیزه بازدهی بیشتری برای ما خواهد داشت.»

حائز اهمیت می‌باشد.»

* با استراتژی‌های خودمراقبتی آشتی کنید

وی در عین حال به نیاز به تنهایی و اختصاص چند دقیقه برای جمع‌آوری افکار اشاره می‌کند. او می‌گوید: «این دقایق آگاهانه بسیار مهم هستند.» و در ادامه اضافه می‌کند که عدم وجود رفت و آمد این امکان را برای بسیاری از بین برده است. کسانی که در محل زندگی خود کار می‌کنند دیگر نمی‌توانند روی لحظاتی که می‌توانستند در آن تنها باشند، حساب کنند. کسانی که در محیط‌ها داخلی کار می‌کنند نیز باید به خود اجازه استراحت در طول روز را بدهند، مخصوصاً در اوایل بازگشت به محل. هر نوع تغییر مستلزم یک دوره تطبیقی است. با خود صبور باشد تا دوباره به روال جدید عادت کنید. نکته کلیدی دیگر این است که در تقویم خود بلوک‌ها یا بازه‌های زمانی نامعلومی را برای خود مراقبتی اختصاص و این زمان را به خودتان بدهید، همان کاری که برای مهمترین مشتری خود انجام می‌دهید.

قدرت طبیعت را دست کم نگیرید. دکتر هانلی دافو می‌گوید: «تنها یک بیرون رفتن ساده هم می‌تواند برای تنظیم مجدد سیستم عصبی خسته شما یک راه فوق‌العاده باشد.» وی اغلب به رهبران و صاحبان کسب و کار می‌گوید که وقتی حوصله پیاده‌روی و بیرون رفتن را ندارند دقیقاً همان زمانی است که بیش از همه بدان نیاز دارند.

برای تنظیم حالتان از موسیقی استفاده کنید. او می‌گوید: «موسیقی می‌تواند به شما انرژی بدهد و به آرامشتان کمک کند. می‌تواند خلق و خوی



پذیرش نماینده فعال فروش در شهرهای مختلف
کانادا، آمریکا و خاورمیانه

دارای استانداردهای بهداشت کانادا و سازمان غذا و داروی ایالات متحده آمریکا

تولید کننده انواع قرص‌های ویتامینی و تقویت قوای جنسی در شهر مونترال کانادا

لیست محصولات ما را در سایت زیر مشاهده کنید
www.canadian-l.ca



همراهان گرامی انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت اطمینان از صحت عضویت افرادی که برای انجام معاملات تجاری و بازرگانی، خود را از اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا معرفی مینمایند میتوانید روش‌های زیر را مد نظر داشته باشید:

در صورتیکه انجمن بازرگانی ایران و کانادا آگاهی کاملی از نحوه تعاملات شما با اعضایمان نداشته باشد متعاقبا مسئولیتی نیز در این خصوص متوجه انجمن نخواهد بود. موفقیت روز افزون شما را آرزومندیم

* لوگو و برند شرکتهای عضو انجمن در وبسایت قابل مشاهده است و مدام به روز رسانی میشود.
* تمامی اعضای انجمن در وبسایت **CANADAIRAN.INFO** پروفایل دارند.

* این وبسایت برای تعاملات درون گروهی اعضا فراهم شده و امکان بازدید از آن برای افراد غیر عضو امکان پذیر نیست.
* کارت عضویت دیجیتال به همراه QR code مخصوص به هر عضو

در آخر چنانچه مایل بودید با یکی از شرکتهای عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا وارد فعالیت شوید، توصیه میکنیم حتما از دفتر انجمن در مورد صحت عضویت افراد استعلام بگیرید تا مورد سو استفاده افراد سودجو واقع نشوید.

اگر شما هم عضو انجمن
هستید و هنوز ایمیلی
دریافت نکرده‌اید،
اطلاع دهید...

شبکه اختصاصی اعضای محترم انجمن بازرگانی
ایران و کانادا تحت محیط وب راه‌اندازی شده است

امکان تامین منابع مالی برای حمایت از کسب و کارها

اگر فکر می‌کنید نیاز به منابع مالی برای کسب
و کار خود دارید با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در
ارتباط باشید

توجه: این طرح ویژه اعضای انجمن است،
چنانچه شما عضو انجمن نیستید می
توانید با تکمیل فرم عضویت در تارنمای
CanadaIran.ca جزو شبکه اعضای انجمن
بازرگانی ایران و کانادا شوید.

شبکه انجمن این امکان را دارد که با
تهیه طرح تجاری مشخص و برنامه
ریزی شما را به اهداف خود برساند

مشاوره جهت:

طراحی استراتژی افزایش درآمد
استفاده از کمک‌های دولتی

استفاده از طرح‌های شتاب دهنده
وام‌های کم بهره



انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا موسسه‌ای غیردولتی و غیرانتفاعی است که با استناد به قوانین بازرگانی کانادا و ایران، به ویژه در حوزه‌های تجاری، بازرگانی، صنایع، کشاورزی و گردشگری با هدف ایجاد و گسترش بستری مناسب برای همکاری متقابل بازرگانان و شرکت‌های تجاری ایران و کانادا و همچنین تبادل سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است.

ارتباط با ما

📍 Montreal: 4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal, QC H2J 2L1

📍 Toronto: 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7

📍 تهران- پاسداران خیابان شهید کلاهدوز- بعد از چهارراه کاوه- پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴- طبقه پنجم

☎ +1(514)812-1744

☎ +1(647)619-0868

☎ +98(912)194-1366

Publisher: Canada Iran Business Association
www.CanadaIran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200 #100
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly, online
ISSN 2564-1069

Monthly Online Magazine

Canada Iran Business Association

April 2023, Number twenty eight

To contact the editors:
contact@canirn.com