

Monthly Online Magazine

Canada Iran Business Association

January 2024 - Number Thirty - Seven

ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

شماره سی و هفت - ژانویه ۲۰۲۴

چالش‌ها و فرصت‌های فروش در آمریکای شمالی

نشست هم‌اندیشی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پاییز ۲۰۲۳ در تورنتو برگزار شد...

سوگیری‌های شناختی یا همان خطاهای ادراکی

گلوبال لینک: استعلام و راستی‌آزمایی (Due Diligence) در معاملات تجاری در کانادا

امکان تامین منابع مالی برای حمایت از کسب و کارها

اگر فکر می کنید 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

استفاده از کمک های دولتی
استفاده از طرح های شتاب دهنده
وام های کم بهره

مشاوره جهت:
طراحی استراتژی افزایش
درآمد



Monthly Online Magazine

Canada Iran Business Association

January 2024 - Number Thirty – Seven

To contact the editors:

contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business Association

www.Canadalran.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
- نشست هم‌اندیشی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پاییز ۲۰۲۳
در تورنتو برگزار شد ۷
- سوگیری های شناختی یا همان خطاهای ادراکی ۱۱
- دوره کامل آموزشی ویژه فعالین در حوزه آرایشی و بهداشتی
صادرات به آمریکای شمالی برگزار شد ۲۰
- گلوبال لینک: استعلام و راستی آزمایی (Due Diligence) در
معاملات تجاری در کانادا ۲۲
- همه چیز درباره درآمد غیرفعال ۲۷
- برای بررسی موفقیت ایده کسب و کار باید از خودتان چه
سوالاتی پرسید؟ ۳۳
- وام جایگزین چیست و چگونه به شما کمک می کند؟ ۳۹
- آیا می خواهید برای گسترش بیزینستان وام بگیرید؟ اول
این شش سوال را از خودتان پرسید ۴۴



چالش‌ها و فرصت‌های فروش در آمریکای شمالی

آمریکای شمالی با اقتصادهای پر قدرت و بازارهای پویا، به یکی از مقاصد حیاتی تجارت جهانی تبدیل شده است. چالش‌های فروش در آمریکای شمالی

استراتژی‌های نوآورانه برای جلب مشتریان از اهمیت بالایی برخوردار باشد.
۲) تنوع فرهنگی و سلیقه‌های متغیر
آمریکای شمالی با تنوع فرهنگی بالا و سلیقه‌های

۱) رقابت شدید و چشم‌انداز بلندمدت
آمریکای شمالی با داشتن شرکت‌ها و کارآفرینان بزرگ، باعث شده است که رقابت در این بازار بسیار شدید بوده و برنامه‌ریزی بلندمدت و ایجاد

مصرفی متنوع، نیازمند شناخت دقیق از نیازهای مشتریان است. تحقیقات بازاریابی دقیق و تطبیق با تغییرات در سلیقه‌ها امری ضروری است.

۳) پیچیدگی‌های حقوقی و مالی

سیستم حقوقی و مالی پیچیده آمریکا ممکن است برای کسب‌وکارهای بین‌المللی چالش‌هایی را ایجاد کند. تشخیص دقیق و پیش‌بینی نیازهای حقوقی و مالی می‌تواند از اهمیت بسیاری برخوردار باشد.

فرصت‌های فروش در آمریکای شمالی

۱) بازار بزرگ و پویا

آمریکای شمالی با جمعیت بسیار بالا و بازارهای پویا، یکی از فرصت‌های عظیم برای توسعه فروش و افزایش حجم تجارت محسوب می‌شود.

۲) تقاضای بالا برای نوآوری

مشتریان در آمریکا تمایل دارند به خرید محصولات و خدماتی که نوآورانه و متفاوت هستند. توسعه محصولات با ارزش افزوده و به‌روز، می‌تواند به موفقیت کسب‌وکار کمک کند.

۳) همکاری با جوامع محلی

همکاری با شرکت‌ها و تامین‌کنندگان محلی می‌تواند به دستیابی به مشتریان محلی و افزایش اعتبار در بازار آمریکای شمالی کمک کند.

تجربیات موفق کسب‌وکارها در آمریکای شمالی

مورد ۱: استفاده از رسانه‌های اجتماعی در بازاریابی

کسب‌وکارهایی که با استفاده از رسانه‌های اجتماعی تبلیغات خود را بهینه کرده‌اند، موفق به جلب توجه و افزایش شناخت برند خود شده‌اند.

مورد ۲: ایجاد تجربه مشتری منحصر به فرد

کسب‌وکارهایی که توانسته‌اند تجربه مشتری را بهبود بخشند و خدمات استثنائی ارائه دهند، در بازار آمریکای شمالی موفق عمل کرده‌اند. در پایان باید گفت که چالش‌ها و فرصت‌های فروش در آمریکای شمالی نیازمند استراتژی‌های بازاریابی نوآورانه و انطباق با شرایط محلی است. افراد و کسب‌وکارها با درک دقیق از این چالش‌ها و بهره‌گیری از تجربیات موفق می‌توانند در این بازار رقابتی به موفقیت دست پیدا کنند.

بامهر

محمد وحیدی راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

اعضای انجمن بازرگانی
ایران و کانادا می‌توانند
تبلیغات خدمات و
محصولات شرکت‌های
خودشان در ایران و کانادا
را به واحد روابط عمومی
انجمن جهت درج در
ماهنامه انجمن ارسال کنند



نشست هم‌اندیشی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پاییز ۲۰۲۳ در تورنتو برگزار شد...

سمینار «راهکارهای خلاقانه برای دستیابی سریعتر به موفقیت در سال برگزار شد»

بین الملل و همچنین لزوم ایجاد هلدینگ گلوبال لینک پرداخت.

مجید قلمشاهی نیز به عنوان مدیر بخش تکنولوژی و نوآوری هلدینگ گلوبال لینک نیز با تاکید بر تیم‌سازی و کار گروهی در رابطه با

به گزارش رسانه هدهد کانادا، در بخش نخست این سمینار، محمد وحیدی راد، رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا و مدیر بخش حقوقی و مالی هلدینگ گلوبال لینک به معرفی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، تاریخچه و دستاوردهای آن در حوزه



نشست هم‌اندیشی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پاییز ۲۰۲۳ در تورنتو برگزار شد

مارکتینگ نوآورانه تاکید کرد.
* **مباحثه حاضران با سخنرانان**

در بخش دوم سمینار راهکارهای خلاقانه برای دستیابی به موفقیت یا نتورکینگ شرکت‌کنندگان فرصت داشتند با یکدیگر و سخنرانان به بحث و تبادل نظر بپردازند.

اهمیت فعالیت‌های گلوبال لینک در حوزه کسب و کارهای نو و استارت‌آپ‌ها به بیان سخنانی پرداخت. حبیب موسوی مدیر اجرایی بخش تجارت هلدینگ گلوبال لینک سومین سخنران این سمینار بود که بر اصول و مفاهیم استراتژیک جدید تجارت و بهره‌گیری از راهکارهای خلاقانه و تاکید بر روش‌های





در این بخش پس از اکران ویدئو - انیمیشنی از یک کسب و کار با شانزده سال سابقه فعالیت در حوزه لجستیک در شهر تورنتو به عنوان یک مورد واقعی، این بیزنس مورد بررسی و آنالیز قرار گرفت و ارزش فعلی آن توسط مجید قلمشاهی بر پایه داده‌ها و جداول مالی تحت سناریوهای مختلف برآورد شد. حبیب موسوی نیز با ارائه بیزنس مدل کنوس این کسب و کار و نیازهای آنرا در هفت حوزه جهت تبدیل شدن به یک اپ در حوزه دیجیتال و اتوماسیون مورد بررسی قرار داد.

در این قسمت از سمینار راهکارهای خلاقانه برای دستیابی به موفقیت از شرکت کنندگان دعوت شد در صورت تمایل در این هفت حوزه چنانچه تخصص لازم را دارند جهت همکاری در این پروژه داوطلب شوند که با استقبال کم نظیر شرکت کنندگان مواجه شد و ده داوطلب آمادگی شان را برای راه اندازی این استارت آپ اعلام کردند.

سپس هر کدام از سخنرانان و داوطلبان به سوالات مجری برنامه و شرکت کنندگان پاسخ دادند.

این سمینار به مدت بیش از سه ساعت در مرکز تجاری امپرو مال کانادا در تورنتو برگزار شد و با توجه به خلاقیت‌های به کار گرفته شده در آن با استقبال و مشارکت گسترده شرکت کنندگان قرار گرفت.





مسعود هوشیار

متخصص نورومارکتینگ
مدیر آژانس مشاوره بازاریابی و تبلیغات راه روشن



www.rah-roshan.com

طراح و مجری طرح کارآفرینی تولید قطعات رزینی
برای NGO های حمایتی
طراحی سیستم کنترل دیجیتال گزارش دهی و تحلیل
تولید، توقفات، مغایرت برنامه و کنترل ضایعات برای
کارخانجات صنایع غذایی
ثبت اختراع عایق رطوبتی پیش ساخته خودچسب

* بخشی از سوابق در حوزه مشاوره و آموزش:

مشاور طراحی سیستم های فروش و آموزش فروشندگان
مشاور راه اندازی کسب و کارهای نوپا
کاربرد تکنیک های نورومارکتینگ در بازاریابی، تبلیغات و فروش
مشاور بازاریابی و فروش محصولات لوکس
مشاور استانداردسازی رفتار سازمانی فروشگاه های زنجیره ای
مشاور بازاریابی، تبلیغات و سیستم فروش در صنعت رستوران و
گردشگری
تدوین استاندارد آموزشی و تدریس در سازمان آموزش فنی حرفه ای
مشاور صادر کنندگان فرش دستباف
مشاور فروش و بازاریابی برندهای پوشاک
اجرای سیستم job rotation و طرح جایگزینی منابع انسانی
مشاور تبلیغات و تولید محتوای فضای مجازی

www.rahroshan.com

کارشناس مدیریت صنعتی - کارشناس ارشد مدیریت
بازرگانی گرایش بازاریابی - دانش آموخته DBA دانشگاه
فردوسی مشهد

سوابق کاری و اجرایی

مدیر کانون بازاریابی و تبلیغات راه روشن

مدیر اجرایی گروه کارخانجات ایزوگام شرق

مدیر عامل شرکت عایق سازان شرق

عضو هیات مدیره شرکت بازرگانی مشهد - خجند تاجیکستان

مدیر عامل شرکت پشم شیشه نوین

عضو هیات مدیره شرکت اطلس بام شرق

مدیر عامل شرکت دریچه تدبیر شرق واقع در پارک

علم و فن آوری خراسان

صاحب امتیاز و مدیر مسئول نشریه تخصصی مدیریت

ماتریس

مدیر طرح و برنامه شرکت صنایع غذایی مشهد بهروز

بخشی از سوابق تحقیقاتی و پروژه ها

طراحی سیستم هوشمند تحقیقات محصول

طراحی سامانه جامع معاملات املاک و مستقالات

طراحی مارکت پلیس خصوصی عرضه محصولات لوکس

طراحی سیستم های ترکیبی فروش، CRM و کنترل

فازی شبکه فروش

طراحی سیستم سمپلینگ هوشمند برای معرفی

محصولات مصرفی و خوراکی

طراحی و آموزش سیستم مرچندایزینگ فازی برای

هایپر مارکت ها

طراحی و اجرای فرایند فروش بر اساس اصول

نورومارکتینگ برای فروشگاه ها

طراحی و ساخت خطوط تولید عایق رطوبتی، رنگ،

چسب و رزین در شهرهای مختلف

طراحی و ساخت پالایشگاه خصوصی قیر در مشهد و

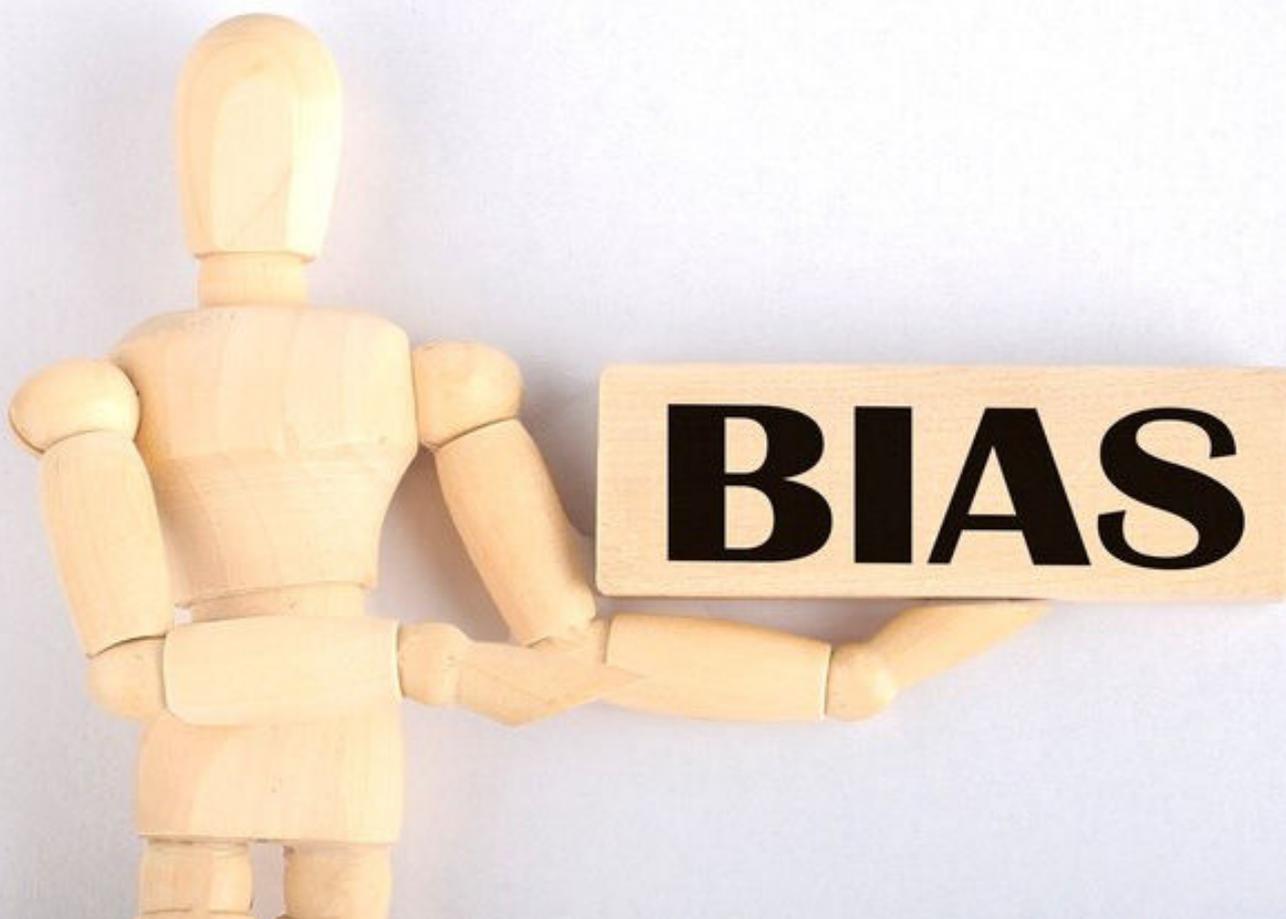
زاهدان

سوگیری های شناختی یا همان خطاهای ادراکی

معمولا افراد وقتی حقیقتی را بطور کامل باور می کنند که خودشان آن را ببینند نه اینکه از دیگران بشنوند. اما اگر درک شما از حقیقت درست نباشد چطور؟! اگر تصمیماتی که می گیرید بر اساس یک برداشت اشتباه از واقعیت باشد چه اتفاقی می افتد؟ کمی ترسناک شد. اینطور نیست؟

در این مقاله قصد دارم به موضوع سوگیری های شناختی یا همان خطاهای ادراکی بپردازم. موضوع بسیار مهمی که در علوم روانشناسی و مدیریت، تحقیقات بسیاری درباره آن انجام شده و هنوز هم ادامه دارد. سوگیری های شناختی عوامل ذهنی هستند که درک صحیح ما را از واقعیت مختل می کنند و باعث می شوند برداشت اشتباهی از حقایق داشته باشیم و به تبع آن تصمیمات اشتباهی بگیریم که ممکن است تاثیر بسیار مخربی بر زندگی ما داشته باشند.

یکی از معروفترین خطاهای ادراکی، سوگیری مونت کارلو یا همان خطای قمارباز است. داستانش این است که یک شب در سال ۱۹۱۳ در یک کازینو در شهر مونت کارلو عده ای مشغول قمار بودند. آن شب در بازی



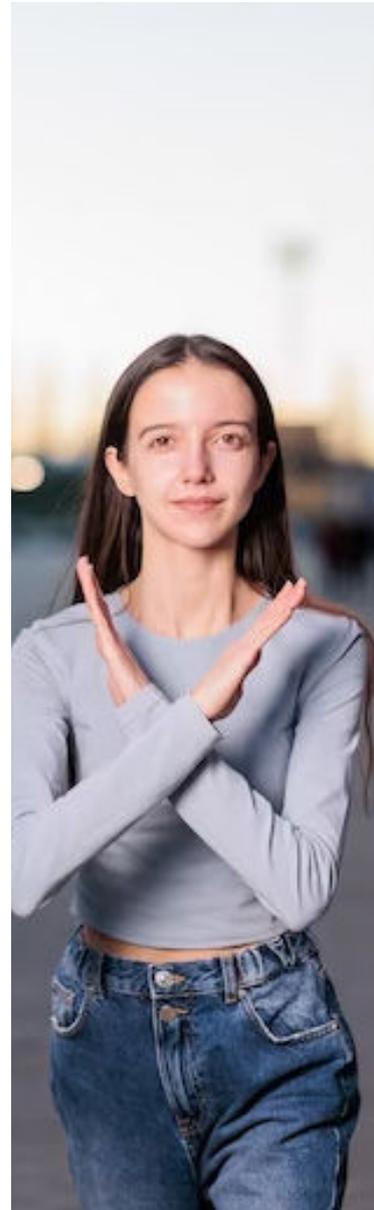
روند مشخصی تکرار شوند. با این حال هر لحظه ممکن است یک اتفاق، روند بورس را تغییر دهد و تمام پیش بینی ها اشتباه از آب در بیاید.

یکی دیگر از پر تکرارترین خطاهای ادراکی، توهم بدن شناگر است. آقای نسیم طالب، متخصص سرشناس آمار و تحلیلگر ریسک، زمانی که برای کاهش وزن خود به دنبال یک رشته ورزشی بود این خطا را شناسایی کرد. او پس از انتخاب رشته شنا متوجه شد این نوع رشته ورزشی نیست که باعث موفقیت افراد و شکل دادن به بدن آنها می شود بلکه ویژگی های فیزیکی و استعداد ذاتی آنها باعث موفقیت در آن رشته شده است.

در واقع شناگران خوب بخاطر اینکه شنا می کنند اندام مناسبی ندارند بلکه بخاطر فیزیک بدنی مناسب، شناگران خوبی شده اند. هر کس به دانشگاه هاروارد می رود نخبه نمی شود بلکه دانشگاه هاروارد دانشجویان نخبه را جذب می کند. در صنعت مد، مدلها بخاطر پوشش و آرایش زیبایشان جذاب نمی شوند بلکه

رولت ۲۵ بار متوالی توپ در خانه سیاه ایستاد. اکثر بازیکنان با این تصور که امکان ندارد باز هم توپ در همان خانه متوقف شود، این بار روی خانه سفید شرط بستند. و چه اتفاقی افتاد؟ بله... دفعه بیست و ششم هم توپ در خانه سیاه ایستاد و دوستان قمارباز مبلغ هنگفتی ضرر کردند.

سوگیری مونت کارلو به زمانی اشاره می کند که فرد تصمیم گیرنده احتمال رویداد یک واقعه کاملاً تصادفی را به وقایع گذشته ارتباط می دهد. یکی از دلایل ضرر کردن افراد در بورس و بازارهای مالی و ارزشهای دیجیتال، همین خطای قمارباز است. زمانی که فقط بر اساس تحلیل های تکنیکال در بورس تصمیم گیری می کنیم احتمال خیلی زیادی وجود دارد که دچار خطای قمارباز شویم. علت این امر این است که متخصصان تحلیل تکنیکال فقط اتفاقات بورس را روی نمودار می آورند و بعد انتظار دارند این نمودارها طی





آنها جذاب به دنیا آمده‌اند. برخلاف نظر سخنرانان انگیزشی، افراد خوشبین لزوماً موفق نمی‌شوند بلکه افراد موفق بخاطر تجارب و موفقیت‌های گذشته، خوشبینی بیشتری نسبت به موفقیت دارند. توهم بدن شناگر زمانی ایجاد می‌شود که ما عوامل یک انتخاب را با نتایج آن اشتباه می‌گیریم. سوگیری دیگری که اخیراً شناسایی شده، اثر گوگل است که می‌گوید افراد تمایل دارند اطلاعاتی را که براحتی از طریق سرچ کردن یا ابرازهای دیجیتال قابل دسترسی است فراموش کنند. تا کنون انواع مختلفی از خطاهای ادراکی شناسایی شده و کتابها و مقالات تخصصی بسیاری درباره این موضوع منتشر شده است. یکی از کتابهای پر مخاطب و جذاب که در این حوزه تالیف شده، کتاب هنر شفاف اندیشیدن اثر آقای رولف دوبلی نویسنده سوئسی است. کتابی با متن ساده و روان با مثالهای جذاب برای عموم مردم. البته پر خواننده بودن این کتاب در ایران بیشتر از شهرت نویسنده، مدیون شهرت مترجم بسیار مشهور و محبوب آن، آقای عادل فردوسی پور است که این کتاب را به همراه آقایان بهزاد توکلی و علی شهروز ترجمه کرده‌اند. سوگیری‌های شناختی برای تمام انسانها پیش می‌آید و فهمیدن اینکه الان در حال انجام یک خطای ادراکی هستیم و اجتناب از آن برای همه ما دشوار است. لذا متخصصان توصیه می‌کنند، با مطالعه بیشتر درباره این موضوع و شناخت انواع خطاهای ادراکی تا حد امکان خود و مجموعه‌های تحت مدیریت خود را از عواقب تصمیمات اشتباه ناشی از سوگیری‌های شناختی محافظت نماییم.

مسعود هوشیار
متخصص نورومارکتینگ
مدیر آژانس مشاوره بازاریابی و تبلیغات راه روشن

www.rahroshan.com





پاسخ سئوال ميليون دلاري خود را از انجمن بخواهيد...

re-export همراه با ليبلينگ Made in Canada



Capital Ideal Holdings

گروه سرمایه گذاری کپیتال هلدینگ کانادا

- با ده سال سابقه فعالیت مستمر در آمریکای شمالی
- سرمایه پذیری دلاری همراه با تضمین بانکی برای اصل و سود سرمایه
- سپرده ۳ ساله همراه با سود سالانه ۵٪
- سپرده ۵ ساله همراه با سود سالانه ۷.۵٪

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

سرویس ویژه برای اعضای
انجمن بازرگانی ایران کانادا



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 آمریکا
◆ 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



آیا علاقه‌مند به یک تجارت پر سود هستید؟

با بهترین شرایط می‌توانید صاحب یکی از پر سودترین کسب و کارها در کانادا شوید

می‌توانید بدون سرمایه گذاری صاحب نمایندگی یکی از بهترین فرانچایز های کانادا شوید که در آینده‌ای نزدیک حق امتیاز آن رشد چشمگیری دارد...

آموزش برنامه نویسی و کدینگ زیر نظر دانشگاه ام آی تی آمریکا ویژه کودکان ۵ تا ۱۶ ساله

آموزش رباتیک ویژه کودکان ۱۰ ساله به بالا

دارای مجوز ارائه فرانچایز از انجمن فرانچایز های کانادا
دارای تأییدیه موقعیت سود آور توسط بانک
توسعه مشاغل کانادا جهت دریافت وام بانکی



WWW.01learning.ca

دولت فدرال همیشه خلیج فارس را به

رسمیت می‌شناسد ...

به نقل از رسانه هدهد کانادا، وزارت امور خارجه کانادا در ماه ژانویه سال ۲۰۲۲ در طی یک رشته توثیت برای ارجاع به نام خلیج

فارس، از عبارت خلیج عربی استفاده کرد. چندی بعد خبرگزاری دولت ایران به این توثیت واکنش نشان داد و آن را اقدامی جعلی و تعمدی خواند. آقای «محمد وحیدی راد»، مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا نیز با ایجاد یک پرونده حقوقی از خانم «ملانی جولی»، وزیر امور خارجه کانادا شکایت کرد.



اصطلاحات بین‌المللی شناخته‌شده پیروی می‌کند. به همین ترتیب هم این سازمان در مواردی مانند وبسایت‌های رسمی، اسناد رسمی و گزارشات نهایی خود از کلمه خلیج فارس استفاده می‌کند.

با این حال، استفاده از کلمه خلیج عربی در توثیت وزارت امور خارجه کانادا در تاریخ ۲۴ ژانویه ۲۰۲۲ در واقع به قلمرو فیزیکی کشورهای عربی اشاره دارد. ضمن اینکه وزارت امور خارجه کانادا برای اشاره به حملات، حوادث یا تهدیدات در مناطق آبی این محدوده هم از خلیج فارس استفاده می‌کند، اما این کلمه درباره خشکی فیزیکی کشورهای عربی صدق نمی‌کند.»

گفتنی است که آقای محمد وحیدی راد، مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا، هم در آخر افزودند که این انجمن به هیچ عنوان فعالیت سیاسی نداشته و نخواهد داشت. این مجموعه یک مجموعه اقتصادی است، اما به باور اعضای آن برخی مسائل به هویت تمام ایرانیان مربوط است و از مسائل سیاسی فراتر می‌رود.

گفتنی است که این شکایت از طریق یکی از سناتورهایی که تاکنون از این انجمن حمایت‌های گوناگونی انجام داده است، صورت گرفت. آقای «فرانسیس اسکالپالجا»، نماینده کهنه‌کار پارلمان فدرال کانادا، در نهایت با ثبت این پرونده حقوقی توانست شکایت انجمن بازرگانی ایران و کانادا را از وزارت امور خارجه کانادا به صورت رسمی به ثبت برساند.

جالب است بدانید که بعد از یک سال، وزیر امور خارجه کانادا، خانم «ملانی جولی»، در یک نامه رسمی ضمن اذعان به نام همیشگی خلیج فارس، اقدام سال گذشته‌اش را به نوعی به یک مرز سیاسی تشبیه کرد و تاکید داشت که دولت فدرال نیز تا به حال این منطقه را با عنوان خلیج فارس به رسمیت می‌شناخته و از این پس هم با همین عنوان به آن اشاره خواهد کرد.

در این نامه آمده است: «وزارت امور خارجه کانادا هنگام اشاره به مجموعه آبی که معمولاً به عنوان خلیج فارس شناخته می‌شود از

Minister
of Foreign Affairs



Ministre
des Affaires étrangères

Ottawa, Canada K1A 0G2

November 10, 2023

Mr. Francis Scarpaleggia, M.P.
House of Commons
Francis.Scarpaleggia@parl.gc.ca

Dear Mr. Scarpaleggia:

Thank you for your correspondence regarding the context in which Global Affairs Canada uses the term “Persian Gulf” versus “Arabian Gulf.”

Global Affairs Canada adheres to internationally recognized terminology when referring to the body of water commonly known as the Persian Gulf. Examples of where Global Affairs Canada uses the term “Persian Gulf” includes official websites like Canada’s report on [China’s Economic-Steering Initiatives](#), and in official documents like trade commissioner reports, as well as in the final [Factual Analysis Report](#) by the Forensic Examination and Assessment Unit, which investigated the downing of Ukraine International Airways Flight 752 by Iran.

With respect to the use of the term “Arabian Gulf”, Global Affairs Canada used it on January 24, 2022, in a tweet that refers to the physical territory (i.e. not the body of water known as Persian Gulf) of Arabian countries that are in the Gulf. Global Affairs Canada issued the tweet in relation to incidents of attacks against those Arab countries in the Gulf by Houthi fighters.

For further clarity, when Global Affairs Canada references attacks, incidents or threats in the body of water, it uses the term “Persian Gulf,” but the term does not apply to the physical landmass of Arab countries.

Thank you for writing.

Sincerely,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Joly'.

The Honourable Mélanie Joly, P.C., M.P.

Canada

دوره کامل آموزشی ویژه فعالین در حوزه آرایشی و بهداشتی صادرات به آمریکای شمالی برگزار شد...

COSMETIC NOVEMBER 2023



دوره کامل آموزشی ویژه فعالین در حوزه آرایشی و بهداشتی صادرات به آمریکای شمالی

این دوره آموزشی در ماه نوامبر ۲۰۲۳ برابر با آذرماه در دو جلسه برگزار گردید که طول آن بیش از هفت ساعت بود، در این دوره جمع زیادی از تولید کنندگان و فعالین عرصه‌های حوزه آرایشی و بهداشتی حضور داشتند.

Drop Shipping

مراحل کلیدی و اهمیت

فروشندگان محصولات را به مشتریان ارسال می‌کند و سپس محصولات را از تامین‌کننده یا تولیدکننده به نام خودش می‌فرستد

فروش محصولات

سفارش مشتری

ترتیب سفارش با
تامین‌کننده

اهمیت در مارکتینگ

تکمیل فروشگاه

AppScenic
Alibaba
AliExpress
Syncee
SaleHoo
Spocket

Worldwide Brands
CJ Dropshipping
Doba
Modalyst
Sellvia
Avasam

DropCommerce
Crov
iDropship



مدرس دوره آنلاین

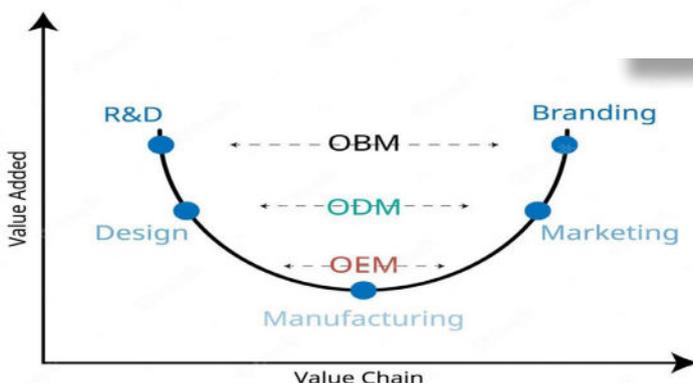
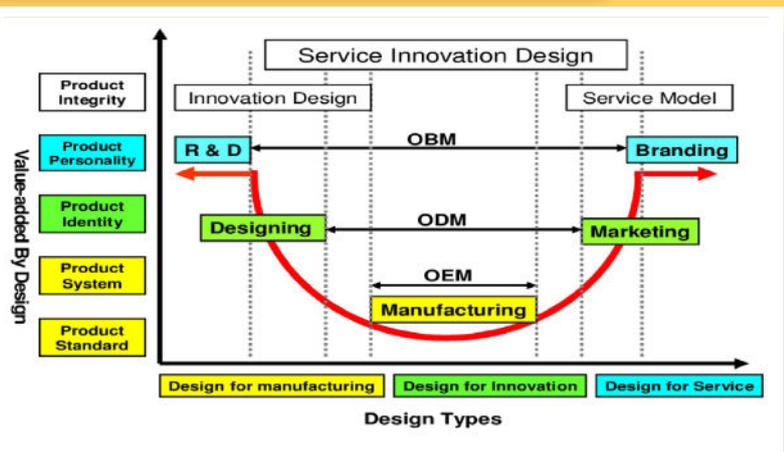
محمد وحیدی راد مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

این دوره آموزشی با همکاری موسسه آموزشی نخبگان میهن دوست، مرکز آموزش بازرگانی استان البرز و شرکت خوشه آرایشی، بهداشتی و شوینده استان البرز برگزار گردید.

افراد حاضر در این دوره آموزشی گواهی آموزشی پایان دوره خود را از مرکز آموزش بازرگانی استان البرز و انجمن بازرگانی ایران و کانادا دریافت کردند.

چنانچه علاقمند به مشاهده فایل ضبط شده این دوره هستید می توانید با مراجعه به وب سایت انجمن بازرگانی ایران و کانادا بخش وینار آن را مشاهده کنید

آیا میزان سود بالای پانصد درصدی در صادرات ممکن است؟ جقدر دسترسی به بازار 500 میلیون نفری امریکای شمالی ممکن است؟





GLOBALLINK

استعلام و راستی‌آزمایی (Due Diligence) در معاملات تجاری در کانادا

استعلام و راستی‌آزمایی به عنوان یک روبه مرسوم در معاملات تجاری در کانادا، نقش بسیار حیاتی در اطمینان از صحت و کارآمدی معاملات تجاری دارد. این فرآیند گسترده از بررسی‌های مختلف اطلاعات و مستندات، از سوابق حقوقی تا اطلاعات مالی، به اطمینان از تمامی جنبه‌های معامله می‌پردازد. در این مقاله، به تشریح مفهوم استعلام و راستی‌آزمایی و نقش آن در معاملات تجاری در کانادا خواهیم پرداخت، چراکه هلدینگ گلوبال لینک یکی از مهمترین خدماتی که ارائه میدهد در حوزه امور حقوقی از جمله راستی‌آزمایی است.





* اهمیت استعلام و راستی‌آزمایی در معاملات

تجاری

استعلام و راستی‌آزمایی یکی از مراحل حیاتی در فرآیند معاملات تجاری است که به اطمینان از اعتبار و صحت اطلاعات مربوط به طرفین معامله می‌پردازد. این رویه به شرکت‌ها و سازمان‌ها امکان می‌دهد تا قبل از هرگونه تعهد مالی یا قراردادی، به دقت از اطلاعات مربوطه باخبر شوند. در کانادا، این فرآیند بیش از حد گسترده است و حتی به حوزه‌هایی مانند سوابق دادگاه، استخدام، تراکنش‌های مالی، بدهی‌های بانکی، وضعیت مالیاتی، و سایر موارد مربوط به شرایط معامله نگاه می‌کند.

مراحل استعلام و راستی‌آزمایی در کانادا

۱. بررسی سوابق حقوقی و دادگاه

یکی از اجزای اصلی استعلام و راستی‌آزمایی در کانادا، بررسی سوابق حقوقی است. این شامل بررسی تمامی پرونده‌های دادگاه، آیین‌نامه‌ها و تعهدات حقوقی مرتبط با طرفین معامله می‌شود. این اطلاعات می‌توانند نقاط ضعف و پتانسیل‌های خطرناک را برای طرفین آشکار سازند.

۲. بررسی سوابق استخدامی

تحقیق در زمینه سوابق استخدامی افراد مرتبط با معامله از جمله مراحل مهم استعلام و راستی‌آزمایی است. این شامل بررسی تحصیلات، تجربیات کاری، و سابقه استخدامی در شرکت‌ها و سازمان‌های دیگر می‌شود.

۳. بررسی تراکنش‌های مالی

یکی از نقاط حیاتی در استعلام و راستی‌آزمایی، بررسی دقیق تراکنش‌های مالی است. این شامل بررسی دقیق حساب‌های بانکی، بدهی‌های معامله‌کننده، و سایر اطلاعات مالی مرتبط با معامله می‌شود.

۴. بررسی وضعیت مالیاتی

می‌دهد تا در معاملات تجاری خود از ریسک‌ها و مخاطرات به بهترین شکل ممکن پیشگیری کنند و در نهایت به موفقیت در بازار تجاری کانادا دست پیدا کنند.



بررسی وضعیت مالیاتی از جمله مراحل حیاتی استعلام و راستی‌آزمایی است. این شامل بررسی لیست مالیاتی، بدهی‌های مالیاتی، و تطابق با قوانین مالیاتی کانادا می‌شود.

* تاثیرات و بهره‌مندی‌ها

استعلام و راستی‌آزمایی در معاملات تجاری در کانادا، به شرکت‌ها امکان می‌دهد تا از خطرات حقوقی، مالی، و سایر مشکلات پتانسیلی در معامله‌ها جلوگیری کنند. این رویه اطمینان می‌دهد که هر دو طرف معامله در اطلاعات کامل و دقیق قرار دارند و معامله با اطمینان بیشتری انجام می‌شود.

نتیجه‌گیری

با توجه به حجم گسترده استعلام و راستی‌آزمایی در کانادا و نقش حیاتی آن در اطمینان از سلامت معاملات تجاری، هر شرکت و تاجری در این کشور به شدت توصیه می‌شود که این فرآیند را به صورت کامل و دقیق اجرا کند. استعلام و راستی‌آزمایی به عنوان یک ابزار قانونی و موثر، به شرکت‌ها امکان

Tehran Office:

315 Kolahdooz St , Tehran.
+98 (21)91035695

Toronto Office:

88 Doncaster Ave. Thornhill, ON.
+1 (647)8967612 , +1 (416) 856 7705.

Montreal Office:

2020 Trans Canada Route Suite # 107,
Pointe-Claire, Quebec.

+1 (438) 995 7819

www.Globallinktradehub.com

info@globallinktradehub.com



GLOBALLINK

راهنمای کامل لیبلینگ محصولات در کانادا

منتشر شده توسط
انجمن بازرگانی ایران و کانادا
جون (ژوئن) ۲۰۲۳




Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید ...
در کوتاه ترین زمان ممکن و با برنامه تامین 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

همه چیز درباره درآمد غیرفعال



چند برابر کردن منبع درآمد همیشه باعث افزایش ثابت مالی و ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری می‌شود. این مسئله در درآمد غیرفعال از این هم بهتر به نظر می‌رسد، چرا که شما در آن نیاز به انجام کاری ندارید و سرمایه به خودی خود در جریان است. ما در این مقاله قصد داریم تا شما را با اصول اولیه ایجاد جریان‌های نقدی منظم، بدون نیاز به کار بیش از حد، آشنا کنیم.

شامل مواردی مانند سرمایه‌گذاری و اجاره دادن ملک است. ایجاد جریان‌های درآمدی غیرفعال در نهایت می‌تواند ثبات و استقلال مالی بیشتری را برای شما به ارمغان بیاورد و شما هم به کمک آن می‌توانید به اهداف مالی بزرگتری فکر کنید. بیایید در این مقاله معنا و مفهوم این نوع از درآمد را بررسی کنیم.

* انواع سرمایه‌گذاری با درآمد غیرفعال

املاک و مستغلات: اجاره ملک یکی از راه‌های اصلی

آیا تا به حال شنیده‌اید که می‌گویند «بگذارید پولتان برایتان کار کند؟» این جمله تماماً به درآمد غیرفعال بر می‌گردد که با حداقل تلاش به ثمر می‌نشیند. جالب است بدانید که درآمد فعال از سوی دیگر معمولاً از یک شغل یا کسب‌وکاری می‌آید که به مشارکت فعال نیاز دارد. با این حال، از آنجایی که درآمد فعال نیازی به کار زیادی ندارد



کسب درآمد غیرفعال در این زمینه است. حدود دو سوم کانادایی‌ها در حال حاضر صاحب ملک هستند. شما هم می‌توانید آپارتمان خود را برای مدت کوتاهی اجاره دهید و از آن درآمد کسب کنید. جالب است بدانید که در سال ۲۰۲۰، تقریباً هشت درصد از خانوارهای کانادایی از این طریق درآمد داشتند.

کسب‌وکار یا کارآفرینی: اگر صاحب شرکت هستید (یا در آن سهام دارید)، راه‌های زیادی برای کسب درآمد بدون نیاز به مدیریت مستقیم وجود دارد. فروش نسخه‌های مختلف دوره‌های درخواستی، هنر یا سایر محتوای آنلاین جزو مواردی هستند که عمدتاً بعد از تلاش‌های اولیه خودشان به درآمد می‌رسند.

محصولات با درآمد ثابت: این محصولات همانطور که از نامشان پیداست، منبع درآمد ثابت و منظم هستند. اوراق قرضه یکی از این موارد هستند که معمولاً طی شش ماه به درآمد خالص می‌رسند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری دو طرفه یا ETFها معمولاً به طور حرفه‌ای مدیریت می‌شوند و فرصت‌های متنوعی را در حساب شما ایجاد می‌کنند. GICها هم با افزایش نرخ بهره و افزایش بازدهی‌شان این روزها طرفداران بیشتری پیدا کرده‌اند.

سایر اوراق بهادار درآمدزا: این موارد شامل به اصطلاح «سهام درآمدی» یا سهامی است که بر آن سود پرداخت می‌کند. شرکت‌هایی که بر سهام خود سود پرداخت می‌کنند نسبت به دیگر شرکت‌ها ثبات بیشتری دارند و به خوبی مدیریت می‌شوند. گفتنی است که قیمت سهام در چنین شرکت‌هایی دارای کمترین نوسان ممکن هستند.

همانطور که دیدید، تعداد کمی از مواردی که در بالا ذکر کردیم در واقع منفعل به حساب می‌روند. به عنوان مثال، اجاره‌ی ملک جزو مواردی است که نیاز به مقداری از مدیریت و نظارت دارد. این موارد علاوه بر این ممکن است نیاز به یکسری اقدامات اولیه داشته باشند. با این حال، اینها همه ملاحظات مهمی هستند که با برنامه‌ریزی مناسب می‌توانند برای شما درآمد منفعل ایجاد کنند.

* مزایای درآمد غیرفعال

این نوع از درآمد بنا به دلایل زیادی برای بسیاری

باشید، دارایی‌هایتان در برابر نوسانات بازار کمتر تحت تاثیر قرار می‌گیرد. نحوه استفاده سرمایه‌گذاران از درآمد غیرفعال با در نظر گرفتن این موضوع می‌توان گفت که درآمد غیرفعال می‌تواند ابزار قدرتمندی در سبد خرید سرمایه‌گذاران باشد.

برخی از استراتژی‌های محبوب سرمایه‌گذاران عبارتند از:

سرمایه‌گذاری مجدد: سرمایه‌گذاری مجدد به سود درآمد شما در طول زمان کمک می‌کند و باعث می‌شود برای فروش و گسترش بیزینستان فضای ذهنی بیشتری داشته باشید. سرمایه‌گذاری مجدد در سود برخی از سهام یا ETFها یا حتی توزیع صندوق‌های سرمایه‌گذاری مجدد می‌تواند واحدهای سهام شما را افزایش دهد و به نوبه خود بازدهی شما را بیشتر کند.

از افراد جذاب به نظر می‌رسد. یکی از این دلایل مقدار پولی است که به جریان نقدی شما اضافه می‌شود و اگر منظم و قابل پیشبینی باشد می‌تواند در بازنشستگی به شما کمک کند. این نوع از درآمد اصولاً به عنوان محافظی در برابر رکود اقتصادی عمل کرده و صندوق اضطراری شما را تقویت می‌کند. شما با کمی تلاش در این زمینه می‌توانید در برنامه‌های خود کمی زمان اضافه کنید تا به علایق و سایر کارهای مهم خود بپردازید. به بیان دیگر می‌توانیم بگوییم که جریان نقدی همیشه گزینه‌های بیشتری را در اختیار شما می‌گذارد.

* معایب درآمد غیرفعال

با تمام اینها، باید به این نکته توجه کنید که درآمد غیرفعال به معنای پولی نیست که آسان به دست می‌آید. این نوع از سرمایه‌گذاری می‌تواند مانند تمام سرمایه‌گذاری‌های دیگر با نوسانات بازار دچار تغییر شود. لازم است بدانید که هیچ یک از شرکت‌ها موظف به پرداخت سود سهام نیستند، نرخ‌های بهره ممکن است اوراق قرضه و قیمت املاک و مستغلات را تحت تاثیر قرار دهند و تورم هم می‌تواند فروش آنلاین را دچار آسیب کند. گفتنی است که قوانین مالیاتی متفاوت نیز بسته به منبع درآمد شما اعمال می‌شود. البته که برخی از این خطرات را می‌توان از طریق افزایش منابع درآمد غیرفعال محدود کرد. به عنوان یک قاعده کلی می‌توان گفت هر چقدر که شما منابع درآمد غیرفعال بیشتری داشته

* کلام آخر

در نهایت، می‌توان گفت که برای کسب درآمد منفعل راه‌های زیادی وجود دارد. اگر می‌خواهید یکی از این راه‌ها را شروع کنید، اولین قدم ارزیابی اهداف درآمدي، ظرفیت ریسک و میزان کاری است که به انجام آن تمایل دارید. این نوع از سرمایه‌گذاری برای بسیاری از افراد راه مطمئنی برای کسب درآمد منظم است. شما هم می‌توانید در صورت تمایل به راه‌اندازی کسب‌وکار خود به علایق و مهارت‌هایتان فکر کنید و با کمی تحقیق بهترین روش مناسب خود را پیدا کنید.

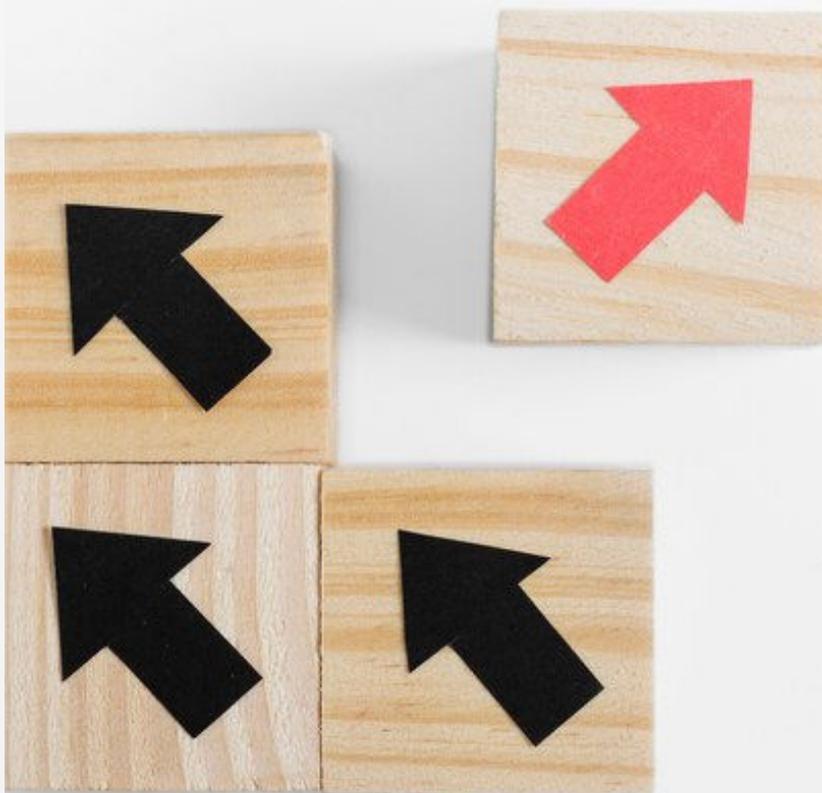
بازنشستگی: درآمد غیرفعال می‌تواند برای افراد بازنشسته ورودی منظمی را به ارمغان بیاورد که در آن به فروش دارایی‌ها هم نیازی وجود ندارد. هدف برخی از سرمایه‌گذاران افزایش جریان‌های درآمد غیرفعال برای جایگزینی کامل درآمد شغلی است. به همین دلیل است که می‌توان گفت، داشتن استقلال مالی در مراحل پیش از بازنشستگی هم می‌تواند مفید باشد.

تنوع‌بخشی: دارایی‌های مولد درآمد غیرفعال به عنوان بخشی از یک سبد خرید متوازن می‌توانند در کنار سرمایه‌گذاری‌هایی که ثبات کمتری دارند یا دارایی‌هایی که قبل از شروع کسب‌وکار باید به فروش برسند، رشد پایداری را فراهم

کند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری دو طرفه و ETF یکی از راه‌هایی هستند که به سبد خرید شما تنوع می‌بخشند.

حساب‌های دارای مزایای مالیاتی: تمام کانادایی‌ها می‌توانند برخی از اوراق بهادار درآمدزای خود را در چنین حساب‌هایی ثبت و نگهداری کنند. این حساب‌ها به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهند که در صورت داشتن بدهی بر درآمد غیرفعال، مالیات خود را به تعویق بیندازند یا به حداقل برسانند. چنین حساب‌هایی عبارتند از:

- TFSA حساب‌های پس‌انداز معاف از مالیات
- RRSP طرح‌های ثبت و پس‌انداز حقوق بازنشستگی
- FHSA حساب پس‌انداز خانه اولی‌ها





Canada Iran Business Association

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری

کشور کانادا

بر اساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲



ترجمه و گردآوری:
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



کتاب آخرین آمارهای اقتصادی کانادا

ترجمه و گردآوری: انجمن بازرگانی ایران و کانادا

چاپ انتشارات آذرفر

قیمت برای خرید: ۲۴۰ هزار تومان

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری کشور کانادا

بر اساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲

تعداد صفحات: ۴۴۶ صفحه

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



برای بررسی موفقیت ایده کسب‌وکار باید از خودتان چه سوالاتی بپرسید؟

آیا برای کسب‌وکارتان یک ایده عالی دارید اما از موفقیتش مطمئن نیستید؟ یکی از مربیان کسب‌وکار قرار است در این مقاله به بررسی پنج سوال ضروری بپردازد تا به کارآفرینان در مسیر موفقیتشان کمک کند.



اگر نسبت به مسیر پیش‌روی کسب‌وکارتان مطمئن نیستید و قبل از ترک کردن شغل فعلی خود به دنبال تایید کسی می‌گردید، «شلاق کامینز»، بنیانگذار The Road to Seven اینجاست تا تمام گره‌های ذهنی شما را رفع کند. در ادامه، به پنج سوالی می‌پردازیم که قبل از شروع کسب‌وکار باید از خودتان بپرسید.

۱. آیا شخص دیگری هم این کار را انجام می‌دهد؟

یکی از اولین چیزهایی که باید برای بررسی دوام کسب‌وکارتان به آن بپردازید این است که ببینید آیا شخص دیگری قبل از شما محصول یا خدمات مشابهی به بازار ارائه کرده است یا خیر. یک جست‌وجوی آنلاین ساده می‌تواند این مشکل را حل کند و به شما بگوید که در بازار چه می‌گذرد. اگر کسی هم قبل از شما این ایده را داشته باشد،

بهتر است سوال بعدی شما این باشد:

«من چگونه می‌توانم متفاوت باشم؟» کامینز در این باره می‌گوید: «بسیاری از مردم وقتی رقابت بازار را می‌بینند به این فکر می‌کنند که چگونه باید خودشان را از دیگران متمایز کنند. اما این راه خطرناکی است و من فکر می‌کنم این در واقع تمایز کسب‌وکار شماست که افراد درست را به سوی شما جذب خواهد کرد.»

۲. ایده‌ی من چه مشکلی را حل خواهد کرد؟

بسیاری از کارآفرینان کسب‌وکار خود را به دلیل نیازی که در ذهنشان داشتند، شروع کرده‌اند. این افراد پیش از این مشکل خاصی داشته‌اند که نمی‌توانستند راه‌حل مناسبی برایش پیدا کنند و همین باعث شده تا راه‌حل پیشنهادی خودشان را به افراد دیگر معرفی کنند و به جذب سرمایه بپردازند. پس بهتر است از خودتان پرسید که ایده شما در نهایت قرار است چه مشکلی را حل کند؟ کامینز در این باره می‌گوید: «زمانی که توانایی بیان و توضیح مشکلی که می‌خواهید حل کنید را داشته باشید یعنی ۵۰ درصد مسیر را رفته‌اید. شما در قدم بعد می‌توانید کارهای خود را گام به گام پیش ببرید تا ببینید که حل مشکل چگونه باعث بهبود زندگی افراد می‌شود.»

او در ادامه گفت: «به طور مثال، زمانی که فکر می‌کنید هیچ خودکار آبی خوبی در بازار وجود ندارد، می‌توانید با ساخت خودکار آبی مطلوبتان و ارائه آن به مشتری، کسب‌وکار خود را پیش ببرید. همین قلم آبی می‌تواند به آنها کمک کند تا کتاب خود را تمام کنند، پروفایل خودشان را بسازند و حتی بیزینسشان را هم گسترش دهند.»

در نهایت، درک اینکه ایده‌ی شما چگونه می‌تواند بر اطرافیان تاثیرات



خاص خودش را داشته باشد می‌تواند در مسیر قدرت و موفقیت کسب‌وکارتان بسیار حائز اهمیت و تعیین‌کننده باشد.

۳. مخاطبین کسب‌وکار من چه کسانی خواهند بود؟

یکی از گام‌های بزرگ درک پتانسیل ایده کسب‌وکار این است که از دیگران هم تایید بگیرید. کامینز در این باره توضیح می‌دهد که کلید این کار، کسب اعتبار از افراد مناسب است. او می‌گوید: «البته در این مرحله واقعا باید مراقب باشید که با چه کسانی صحبت می‌کنید. اگر از کسی که مشکل مورد نظر شما را ندارد بپرسید که آیا این ایده خوب است یا نه احتمالا جواب مثبتی نخواهید شنید. به همین دلیل بهتر است مسئله مورد نظر خودتان را به افرادی که به آن درگیر هستند معرفی کنید. البته باید اضافه کنم که بهتر است سعی کنید به دنبال تنوع سنی، پیشینه‌های مختلف، اعتقادات و نیازهای متفاوت باشید تا طیف وسیعی از مخاطبین خود به دست بیاورید. شما بعد از این مرحله خیلی سریع به جایگاه خودتان در بازار می‌رسید و استراتژی بازاریابی‌تان را متوجه می‌شوید.»

۴. این افراد واقعا راجع به ایده من چه فکری می‌کنند؟

شما تا این مرحله با در دست داشتن مشکل و مشتریان خود پیش رفته‌اید و حالا باید بازخورد مشتریان احتمالی‌تان را در نظر بگیرید. بهترین راه برای انجام این کار درست کردن یک نمونه اولیه از محصول است. به جای اینکه هزینه و وقت خود را صرف ساخت ۱۰ هزار واحد محصول و آزمایش آنها کنید بهتر است که یک نمونه اولیه داشته باشید و رضایت



مشتریان خود را بسنجید. البته باید اضافه کنیم که بهتر است در این روند تعداد کمی از افراد را وارد فرآیند آزمایش کنید. کامینز در این باره می‌گوید: «همه‌ی کارآفرینان در نهایت به دنبال بازخورد صادقانه‌ی مشتریان خود هستند و دوست ندارند با کسی تعارف داشته باشند. بازخورد سازنده برای شما در این مرحله بسیار حائز اهمیت است. البته شما می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی هم برای انجام این کار استفاده کنید و با افراد مناسب ارتباط برقرار کنید و جویای نظراتشان شوید.»

۵. ایده‌ی من چه تاثیراتی خواهد داشت؟

این سوال در نهایت شاید مهم‌ترین سوالی باشد که باید از خودتان بپرسید. نتیجه ایده بسیار مهم است و باعث می‌شود تا شما بتوانید با وجود تمام فراز و نشیب‌های پیش‌رو اشتیاق خودتان را حفظ کنید. زمانی که کسب‌وکار شما هدف خاصی داشته باشد و صرفاً به فروش محدود نباشد، نه تنها نسبت به آن تعهد بیشتری خواهید داشت، بلکه مشتریان بیشتری نیز پیدا خواهید کرد. کامینز در این باره می‌گوید: «کسب‌وکارهایی که در نهایت به موفقیت می‌رسند همان‌هایی هستند که در جهت صلاح جامعه کار می‌کنند. تاثیر ایده برای مشتریان هم به شدت حائز اهمیت است و برای گام‌های پیش‌روی شما هم محرک مناسبی خواهد بود.»

کلام آخر

البته باید اضافه کنیم که شما در این راه اصلاً تنها نیستید. اگر نیاز به مشورت داشتید می‌توانید با شبکه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های مختلف همراه شوید تا ایده‌های خود را به اشتراک بگذارید و حتی آنها را به چالش بکشید. تعریف ایده‌ی کسب‌وکار در نهایت هیجان‌انگیزترین بخش راه‌اندازی کسب‌وکار است که استرس زیادی را به همراه دارد. تنها چیزی که باعث نجات شما خواهد شد، پذیرا بودن نسبت به بازخوردهای سازنده، توانایی انعطاف‌پذیری و ریشه‌یابی هدف‌تان است که ممکن است نسبت به تمام چالش‌هایی که در فرآیند عملیاتی با آنها مواجه خواهید شد، سخت‌تر به نظر برسد.





لیشام فقط یک برند معمولی نیست

LishAAM یعنی سالها تجربه کار صادرات از ایران به آمریکای شمالی

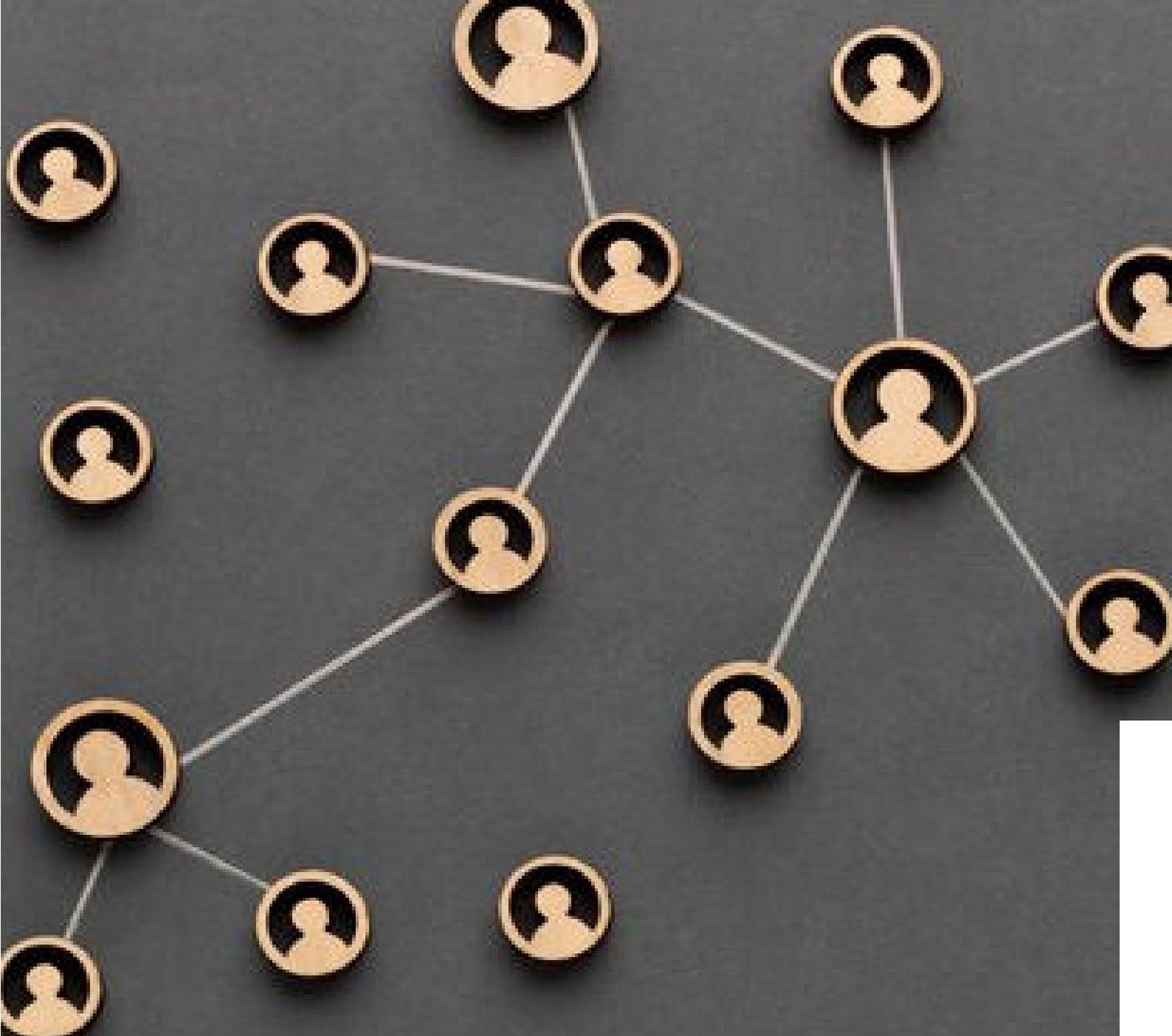
- ۱ پخش، بسته بندی و فروش انواع مواد غذایی وارداتی از ایران به آمریکای شمالی
- ۲ ترخیص مواد خوراکی و غذایی از گمرک کانادا در تخصص ماست
- ۳ ارائه برنامه PCP محصول به همراه مجوزات CFIA و SFCR
- ۴ ارتباط مستقیم با صدها فروشگاه زنجیره‌ای

لیشام نماینده فعال فروش در سراسر آمریکای شمالی می‌پذیرد

ویژه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

www.Lishaam.ca





فقط ویژه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

کسب و کار خودتان را به رایگان در هفته
نامه و ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و
کانادا تبلیغ کنید



وام جایگزین چیست و چگونه به شما

کمک می‌کند؟

اگر گرفتن وام مسکن تا امروز برای شما چالش‌انگیز بوده است، دیگر نیازی به نگرانی نیست! وام‌های جایگزین ممکن است به شما کمک کنند تا با توجه به نیازهای منحصر به فرد خود وام بگیرید.



وام‌های جایگزین معمولاً توسط موسسات و شرکت‌های مالی مختلفی ارائه می‌شوند. این مراکز شامل بانک‌های کوچکتر، شرکت‌های معتمد مردم، شرکت‌های مالی وام مسکن، اتحادیه‌های اعتباری و وام‌دهندگان خصوصی می‌شوند. برخی از این مراکز درست مانند سایر بانک‌های بزرگ توسط دفتر سرپرست موسسات مالی مورد نظارت قرار می‌گیرند. سایر مراکز ممکن است توسط مراکز استانی مورد بررسی قرار بگیرند.

بانک‌های بزرگتر هم در برخی از موارد پرونده‌های خود را به چنین موسساتی ارجاع می‌دهند. آنها با وام‌دهندگانی که مناسب شرایط مالی مشتریان‌شان است در تماس هستند تا به آنها کمک کنند.

* وام جایگزین چه تفاوتی با وام مسکن دارد؟

افرادی که چنین وام‌هایی را ارائه می‌دهند معمولاً در مواجهه با

قیمت بالای مسکن و افزایش نرخ بهره ممکن است برخی از کانادایی‌ها را در گرفتن وام مسکن به چالش بکشد. وام‌های جایگزین ممکن است برای برخی از این افراد راه‌حل مناسبی برای خرید خانه باشد.

* وام جایگزین چیست؟

هر ساله در کانادا، از هر ۴ صاحب‌خانه، ۳ نفر هستند که وام مسکن خود را از یکی از شش بانک بزرگ کشور دریافت می‌کنند. این فرآیند در ابتدا با یک متخصص وام مسکن آغاز می‌شود که تعیین می‌کند فرد وام‌گیرنده چقدر می‌تواند هزینه کند. این مسئله بر اساس عواملی مانند پیش پرداخت، درآمد خانوار، مخارج ماهانه و بدهی‌های موجود متفاوت است. چنین معیارهایی می‌توانند گاهی اوقات برای وام‌گیرندگان چالش‌برانگیز باشند. به عنوان مثال، افرادی که سابقه اشتغال کوتاه‌تر، امتیازات اعتباری پایین‌تر یا منابع درآمد متغیر داشته باشند ممکن است در این شرایط با مشکلاتی مواجه شوند. در این شرایط است که می‌توان گفت وام جایگزین ممکن است راه‌حل مناسبی باشد.

چه کسانی در کانادا وام جایگزین ارائه می‌کنند؟





استفاده از این وام معمولاً در درجه اول به تعادل بین توانایی دریافت وام مسکن و هزینه وام بالاتر بر می‌گردد. یک استراتژی خوب برای افرادی که از چنین وام‌هایی استفاده می‌کنند این است که به بهبود وضعیت مالی خود فکر کنند و به محض بهتر شدن شرایط به وام مسکن معمولی روی بیاورند.

* کلام آخر

دریافت تاییدیه وام مسکن ممکن است کار سختی باشد، اما لازم نیست که این فرآیند را به تنهایی طی کنید. متخصصان و کارشناسان وام مسکن می‌توانند با ارائه مشاوره شخصی به شما کمک کنند تا بهترین مسیر را برای وضعیت مالی خود انتخاب کنید.

الزاماتی مانند امتیاز اعتبار و درآمد انعطاف‌پذیری بیشتری دارند. این افراد معمولاً در کوتاه مدت سود می‌گیرند و همین به خریداران خانه کمک می‌کند تا وضعیت مالی خود را بهبود ببخشند. البته گفتنی است که نرخ بهره این وام معمولاً بالاتر است و با کارمزد ارائه می‌شود. این کارمزد به طور متوسط بین ۱ تا ۲ درصد از کل وام مسکن و نرخ بهره نسبتاً بالاتری را در بر می‌گیرد. البته برخی از وام‌دهندگان هم شرایط بازپرداخت را در بازه‌های زمانی طولانی‌تری در نظر می‌گیرند، اما همین ممکن است منجر به پرداخت سود بیشتر در این بازه شود.

* بهترین زمان برای در نظر گرفتن این گزینه چه زمانی است؟



Canadian
Lifestyle



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



DONYA

STUDIO.

طراح گرافیک

GRAPHIC Designer

Industrial
PHOTOGRAPHER

عکاس صنعتی

دنیا محمدی هستم، کارشناس طراحی گرافیک و عکاس تخصصی تبلیغاتی، با بیش از ۲۳ سال تجربه کار در زمینه گرافیک اکنون مدیر مجموعه دنیا استودیو هستم.
طراحی خدمات مربوط مانند طراحی لوگو، اوراق اداری، طراحی کاتالوگ و بروشور...
و همچنین عکاسی تخصصی از صنایع غذایی و سایر محصولات تولیدی کارخانجات و صنعتی...

Contact Me:



www.donyamohammadi.com

gph@donyamohammadi.com

+98 915 502 0662

+98 915 502 0662

+98 915 502 0662

[donyastudiographic](https://www.instagram.com/donyastudiographic)

[donyastudiophoto](https://www.facebook.com/donyastudiophoto)

www.linkedin.com/in/donja-mohammadi



آیا می‌خواهید برای گسترش بیزینستان وام بگیرید؟

اول این شش سوال را از خودتان بپرسید...

همه‌ی ما می‌دانیم که داشتن بدهی اغلب ممکن است به چشم دیگران چیز خوبی به نظر نرسد، با این حال، ما اینجا هستیم تا به شما بگوییم که این مسئله در واقع می‌تواند به شما در تامین مالی رشد کسب‌وکار، استفاده از فرصت‌ها و اجتناب از فروش دارایی در مواقع بحرانی کمک کند. شما می‌توانید صرفاً با افزایش نرخ بهره و کمی حساب سرانگشتی ببینید که آیا گرفتن وام برای کسب‌وکارتان منطقی است یا خیر. البته به یاد داشته باشید که نرخ بهره در سال گذشته نوسانات زیادی داشته و پیش‌بینی مسیر آینده‌ی آن واقعا کار دشواری است. با این حال، ما در این مقاله به شش سوال اشاره خواهیم کرد که به شما در زمان‌بندی این کار کمک خواهد کرد.





است، به نسبت بدهی فعلی خود نگاه کنید. نسبت بدهی شما درصدی از دارایی‌های تجاری‌تان را نشان می‌دهد که توسط افرادی که به آنها بدهکار هستید تامین شده است. این نسبت عدد بسیار مهمی است که وام‌دهندگان قبل از آنکه شرایط شما را بسنجند به آن نگاه می‌کنند، بنابراین بهتر است برای انجام این کار، این رقم را هم در نظر داشته باشید.

*** آیا من با جریان نقدی فعلی بیزینسم واقعا**

می‌توانم بدهی بیشتری را مدیریت کنم؟

همه‌ی ما می‌دانیم که چه برای پرداخت بدهی و چه برای افزایش جریان نقدی، وام گرفتن هزینه دارد و شما به طور منظم باید قسط‌های خود را پرداخت کنید. به این فکر کنید که آیا می‌توانید از پس این هزینه‌ها بر بیایید؟ اگر قرار باشد نرخ بهره بیشتر شود،

*** آیا من واقعا در حال حاضر نیاز به گرفتن وام دارم؟**

فرض کنید که برای خرید تجهیزات جدیدی که برای کسب‌وکارتان بسیار کارآمد خواهد بود، به بودجه نیاز دارید یا دوست دارید برای همگام شدن با تقاضا، منابعی را به آنها اضافه کنید یا به طور کلی سطح خدماتتان را افزایش دهید؛ روشن است که در تمام این شرایط، گرفتن وام بسیار منطقی است. البته باید اضافه کنیم که نیازسنجی در مواردی مانند میزان پول و بازه زمانی که نیاز دارید بسیار مفید خواهد بود و در نهایت به شما کمک خواهد کرد که بیش از حد لازم وام نگیرید و برای پرداخت سود هم برنامه‌ریزی کنید.

*** آیا وضعیت مالی فعلی من می‌تواند بدهی**

بیشتری را تحمل کند؟

در حال حاضر چقدر تحت فشار هستید؟ اگر فکر می‌کنید که حالا زمان مناسبی برای گرفتن وام

مالی تجاری رویال بانک کانادا در این باره می‌گوید: «ما اغلب با شرکت‌های مختلف درباره‌ی مسیر رشدشان صحبت می‌کنیم. به یاد داشته باشید که این برنامه‌ها می‌توانند یک نقطه شروع فوق‌العاده برای بررسی این تصمیم باشد. البته باید اضافه کنم که فرضیه‌های کلیدی، بررسی حساسیت‌های بازار و محصولات و قراردادهای حیاتی که روی آنها کار می‌کنید در این بین اهمیت زیادی دارند.»

* چه نوع اعتباری برای اهداف تجاری من بهترین گزینه است؟

توجه داشته باشید نوع اعتباری که برای وامتان دریافت می‌کنید در نهایت مدت زمان دریافت بودجه شما را مشخص خواهد کرد. این بدان معناست که اگر صرفاً یک بار وام یا دفعات بیشتری را در نظر دارید، باید نوع اعتبار دریافتی خود را بر اساس آن تغییر دهید. به طور مثال، اگر احساس می‌کنید که تا شروع درآمد فروش، همچنان برای پوشش هزینه‌های کارکنان به بودجه بیشتری نیاز دارید یا باید برای پوشش تقاضای فزاینده بیشتر خرید

آیا باز هم به راحتی می‌توانید قسط خود را به راحتی پوشش دهید؟

بهتر است در صورت نیاز کمی وقت بگذارید و نسبت پوشش بدهی خود را محاسبه کنید. نسبت پوشش معیاری برای میزان سنجش توانایی یک شرکت برای بازگرداندن بدهی و انجام تعهدات مالی است. هر چه نسبت پوشش بالاتر باشد، پرداخت بدهی و سود سهام آسان‌تر خواهد بود. البته به یاد داشته باشید که برخی از وام‌دهندگان برای محاسبه‌ی نسبت پوشش بدهی روش‌های متفاوتی دارند. بنابراین بهتر است با وام‌دهنده خود وارد مذاکره شوید تا نسبت به روش آنها آگاهی کافی داشته باشید.

* آیا وام گرفتن واقعا باعث بهبود کسب‌وکار من می‌شود؟

روشن است که گرفتن وام نیازمند زمان زیادی برای پرداخت بدهی و قسط خواهد بود. به همین دلیل است که هزینه وام معمولاً باید کمتر از بازده حاصل از سرمایه‌گذاری باشد. چقدر مطمئن هستید که اگر وام بگیرید، کسب‌وکارتان واقعا به رشد و سوددهی کافی دست پیدا خواهد کرد؟ آیا مشتریان ثابتی دارید که بتوانید روی آنها حساب کنید؟ آیا در بازارهای جدید پیشرفت خوبی خواهید داشت؟ پیش‌بینی و برنامه‌ریزی سناریوهایی برای درک تاثیر درآمدها و هزینه‌های جدید از جمله مواردی است که در این بین به شدت حائز اهمیت خواهد بود، بنابراین از آن غافل نشوید.

«ربکا وندرسلین»، مدیر ارشد روابط و خدمات

کنید، اعتبار عملیاتی یا operating line of credit می‌تواند گزینه مناسبی باشد و اگر هم باید برای تجهیزات خود قطعات خاصی تهیه کنید، وام مدت‌دار ممکن است انتخاب بهتری باشد. اگر هم برای تجهیزات یا وسیله نقلیه مورد نیاز خود وام می‌گیرید، باید طول عمر آن را در نظر بگیرید.



مواردی که باید قبل از گرفتن وام به آن فکر کنید این است که آیا می‌توانید کسب‌وکارتان را با کسی سهام کنید تا در نهایت سوددهی فعالیت‌های خود را افزایش دهید یا خیر.

وام گرفتن در نهایت یکی از اعضای جدانشدنی مدیریت کسب‌وکار است و بدون آن، رشد بیزینس تقریباً غیرممکن است. به همین دلیل بهتر است همانطور که این گزینه را بررسی می‌کنید، گزینه‌های دیگر خود برای تامین مالی و ضمانت آینده و بازده مورد انتظارتان را هم در نظر بگیرید. پیشنهاد آخر ما هم این است که اگر در آخر تصمیم به گرفتن وام گرفتید، سعی کنید وضعیت مالی خود را کمی تحت فشار قرار دهید تا خودتان را برای حوادث غیرقابل پیشبینی مانند افزایش نرخ بهره آماده کنید.

به طور مثال، اگر به نظرتان می‌رسد که این تجهیزات سه سال دوام خواهند آورد، حتماً در نظر داشته باشید که دوره بازپرداخت وامتان را هم با آن هماهنگ کنید. علت اصلی این مسئله هم این است که پرداخت هزینه، آنهم برای چیزی که دیگر کاربرد خاصی ندارد به هیچ وجه منطقی نخواهد بود.

* بررسی دیگر منابع مالی

همه‌ی ما می‌دانیم که تامین منابع مالی مورد نیاز برای مدیریت و رشد کسب‌وکار روش‌های مختلفی دارد. کمک‌های مالی بدون بازپرداخت و کمک‌هزینه‌های دولتی می‌تواند برای کسب‌وکارهایی که به دنبال توسعه، ایجاد شغل، پیشبرد نوآوری و راه‌اندازی طرح‌های زیست‌محیطی و غیره هستند، مفید باشد. یکی از



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

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوارفیت و سرمایه پانزده هزار دلاری همین امروز کسب و کار خود را در یکی از سودآورترین فرنچایزهای کانادا آغاز کنید.

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

 Learning

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



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



مشاوره امور تجاری



خدمات حقوقی



شبکه‌های اعضای انجمن



تامین منابع مالی



کمیسیون‌های تخصصی



گسترش کسب و کار شما

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



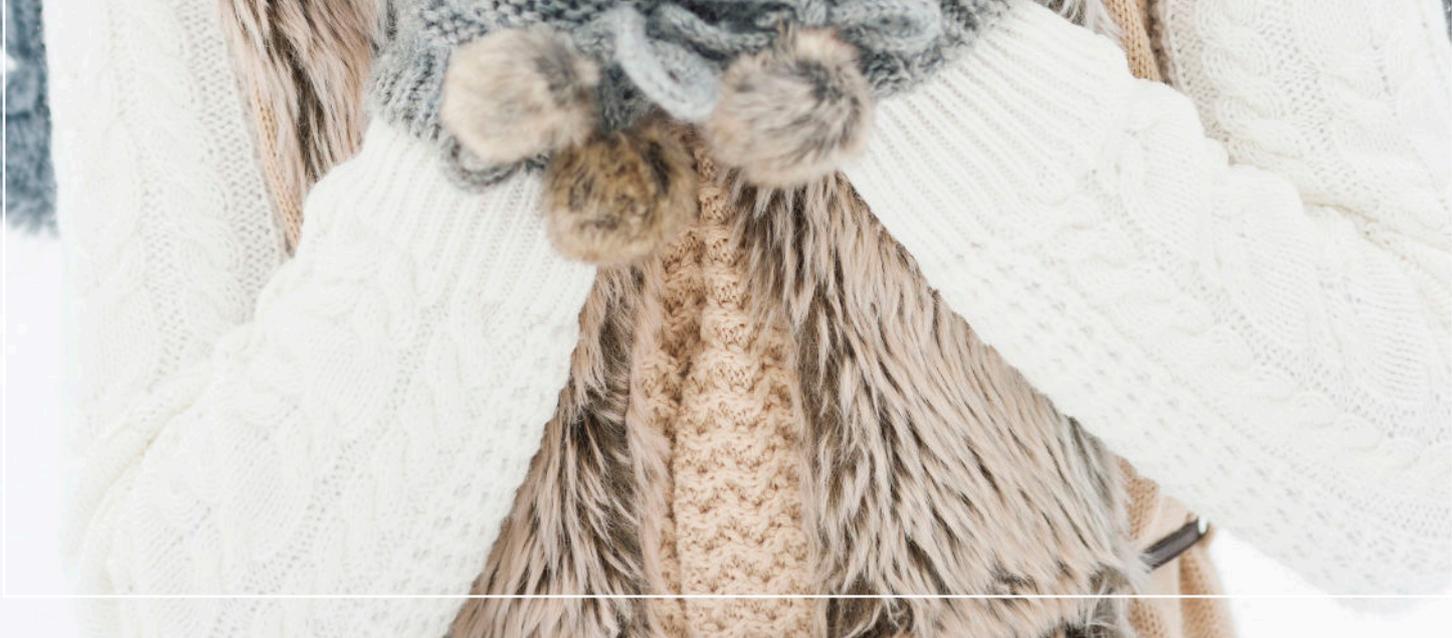
4388 Saint Denis St
Suite 200 #100,
Montreal,
Quebec H2J 2L1

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



انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا موسسه‌ای غیر دولتی و غیر انتفاعی 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 چهار راه 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

January 2024 - Number Thirty – Seven

To contact the editors:
contact@canirn.com