

Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
October 2024 – Issue 46  
ISSN 2564-1069



# ماهنامه انجمن بازرگانی

## ایران و کانادا

اکتبر ۲۰۲۴ - شماره چهل و شش



مسیر توسعه پایدار:

چگونه می‌توانیم از تجربه کشورهای موفق در بهره‌برداری از منابع طبیعی برای آینده‌ای بهتر استفاده کنیم؟

مناطق آزاد تجاری (Free Trade Zones) در کانادا:

نگاهی ویژه به مونترال و کلگری

ماجرای من و معین و درس‌های اقتصادی

ما به‌عنوان بخش خصوصی و اسماال بیزینس‌ها چگونه از کنسرت معین در ترکیه می‌توانیم درس بگیریم؟

# پوشش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری های اول

تا بدست آوردن اولین

درآمد ۲۰ هزار دلاری،

فقط یک قدم فاصله

داری!!!

**ظرفیت محدود!!!**

این دوره با سرفصل‌هایی کاملاً کاربردی، همراه با ارائه مدرک رسمی از اسکول برد کبک، ویژه کسانی که می‌خواهند به بازارهای صادراتی آمریکای شمالی وارد بشن:

◆ معرفی بازارهای صادراتی در آمریکای

شمالی

◆ انتخاب محصول و تحلیل بازار هدف

◆ آموزش مراحل عملیاتی صادرات

◆ تحقیقات بازار و تحلیل رقبا

◆ مدیریت مالی و بازاریابی دیجیتال

◆ فرآیندهای قانونی و استانداردهای صادراتی

◆ آماده‌سازی برای ورود به بازار

مدرس: محمد وحیدی راد، رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا، نویسنده و مؤلف پنج کتاب معتبر در حوزه صادرات به آمریکای شمالی

**به علاوه:**

◆ کارگاه‌های عملی و منتورینگ دائمی تا نتیجه

◆ عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

◆ دسترسی به شبکه تخصصی و حرفه‌ای

◆ مشاوره و ارتباط دائمی با منتورینگ دائمی

این دوره با ساختار منظم و گام به گام شما را به هدف خود می‌رساند.

**اطلاعات بیشتر:**

۰۹۱۲-۱۹۴ ۱۳ ۶۶

۰۲۱-۲۲ ۷۶ ۴۶ ۷۲



۴	سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا
۱۰	مناطق آزاد تجاری (Free Trade Zones) در کانادا - نگاهی ویژه به مونترال و کلگری
۱۴	روایت و اطلاعات در کار آفرینی: داستان موفقیت Tecno Air استراتژی قیمت گذاری برای صادرات کالاهای ایرانی به آمریکای شمالی:
۱۸	اطمینان از مزیت‌های رقابتی و حاشیه سود جذاب فرانسوی زبان‌های کانادا به ضرب‌المثل دارن که میگه: "برج ایفل بلنده، اما نه وقتی از کانادا بهش نگاه می کنی..."
۲۷	ماجرای من و معین و درس‌های اقتصادی
۳۰	چیدمان فروشگاه‌های روانشناسی فروش
۳۴	مهاجرت به کانادا برای بازنشستگی
۳۷	آشنایی با اصطلاحات بانکی مشترک کانادا و آمریکا
۴۰	فهم متفاوت از سخنان:
۴۳	چالش‌ها و راهکارها در ارتباطات انسانی
۴۶	راهنمای راه‌اندازی کسب‌وکار برای تازه‌واردان کانادا

Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
October 2024 – Issue 46  
To contact the editors:  
[contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com)

Publisher: Canada Iran  
Business Association  
[www.CanadaIran.ca](http://www.CanadaIran.ca)  
4388 Saint Denis St Suite  
200 #100  
Montreal, QC Canada  
H2J 2L1  
Published language: Per-



## ”مسیر توسعه پایدار:

**چگونه می‌توانیم از تجربه کشورهای موفق در بهره‌برداری از منابع طبیعی برای آینده‌ای بهتر استفاده کنیم؟“**

### ■ سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا:

بلکه برای هر کشوری که به دنبال توسعه اقتصادی پایدار است، اهمیت ویژه‌ای دارد.

در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، ما همواره به دنبال بررسی و تحلیل راهکارهای جهانی برای پیشبرد اهداف اقتصادی و صنعتی خود بوده‌ایم. در همین راستا، تصمیم گرفتم تحقیقی جامع در مورد کشورهایی که بهترین بهره‌برداری را از منابع طبیعی خود دارند، انجام دهم. هدف این بود که بفهمیم این کشورها چه اقداماتی انجام داده‌اند که توانسته‌اند منابع طبیعی خود را نه تنها حفظ کنند، بلکه به موتور محرک توسعه پایدار تبدیل نمایند. نتایج این تحقیق، دیدگاه‌های جالبی در اختیارمان

در دنیای پرتحول امروز، اخبار و اطلاعاتی که به دست ما می‌رسند، به‌ویژه در حوزه‌های اقتصادی و منابع طبیعی، بیشتر به ارائه آمارهای کلی و بی‌هدف خلاصه می‌شوند. اخیراً به خبری برخوردیم که فهرستی از ۱۰ کشوری که بیشترین منابع طبیعی جهان را در اختیار دارند، معرفی می‌کرد. اما مانند بسیاری از این‌گونه اخبار، تنها به معرفی کشورهای نظیر آمریکا، هند و قزاقستان بسنده شده بود، بدون آنکه به طور دقیق به نحوه استفاده این کشورها از این منابع بپردازد. این اطلاعات اگرچه جالب است، اما در شرایط خاص اقتصادی کشورمان با نرخ تورم بالا و چالش‌های فراوان، چگونه می‌تواند برای ما مفید باشد؟

■ همانطور که بسیاری از شما نیز ممکن است به این نکته توجه کرده باشید، فهرست‌های صرف از منابع و ذخایر طبیعی، بدون آنکه به روش‌های بهینه استفاده از آن‌ها اشاره کنند، تنها اطلاعاتی سطحی ارائه می‌دهند. اما سؤال اساسی این است: چگونه برخی کشورها با بهره‌گیری صحیح از منابع طبیعی خود، توانسته‌اند مسیر توسعه پایدار را طی کنند و در عین حال رفاه و امنیت اقتصادی را برای مردم خود به ارمغان بیاورند؟ پاسخ به این سؤال نه تنها برای ما ایرانی‌ها



ایران که منابع متعددی همچون معادن و جنگل‌ها داریم، با اتخاذ سیاست‌های پایدار می‌توانیم هم منابع را حفظ نموده و هم اقتصاد را به سمت توسعه پایدار هدایت کنیم.

**۳. استرالیا:** بهره‌برداری هوشمندانه از معادن و انرژی‌های تجدیدپذیر استرالیا نیز یکی دیگر از کشورهایی است که با داشتن منابع عظیم زغال‌سنگ، اورانیوم، طلا و گاز طبیعی، یکی از بزرگترین صادرکنندگان این منابع در جهان است. آنچه استرالیا را متمایز می‌کند، استفاده از فناوری‌های پیشرفته در فرآیند استخراج معادن و سیاست‌های سختگیرانه در زمینه حفاظت از محیط زیست است.



قرار داد که می‌تواند الگویی برای بهبود مدیریت منابع طبیعی در ایران باشد.

**۱. نروژ:** صندوق ثروت ملی برای نسل‌های آینده نروژ یکی از بزرگترین تولیدکنندگان نفت و گاز طبیعی در جهان است. با این حال، آنچه این کشور را از دیگر تولیدکنندگان متمایز می‌کند، نحوه مدیریت هوشمندانه منابع طبیعی‌اش است. نروژ با تأسیس «صندوق ثروت ملی» که درآمدهای نفتی را به صورت استراتژیک برای سرمایه‌گذاری در نسل‌های آینده ذخیره می‌کند، توانسته از منابع خود به گونه‌ای بهره‌برداری کند که به جای مصرف فوری درآمدها، از آن برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت استفاده شود. این مدل نشان می‌دهد که چگونه با مدیریت صحیح منابع، می‌توان به یک اقتصاد پایدار دست یافت.

درسی که از نروژ می‌توان گرفت، این است که منابع طبیعی هر کشوری تنها یک بار به دست می‌آید و اگر به درستی مدیریت نشود، این ثروت می‌تواند به زودی از دست برود. ایران نیز با داشتن ذخایر غنی نفت و گاز می‌تواند از مدل نروژ برای ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری ملی و تضمین رفاه نسل‌های آینده استفاده کند.

**۲. کانادا:** مدیریت پایدار منابع طبیعی و انرژی‌های تجدیدپذیر

کانادا یکی از بزرگترین تولیدکنندگان چوب، نفت، گاز طبیعی و مواد معدنی در جهان است. با این حال، کانادا با استفاده از سیاست‌های پایدار جنگلداری و اجرای برنامه‌های بازسازی جنگل‌ها، توانسته منابع طبیعی خود را برای نسل‌های آینده حفظ کند. علاوه بر این، کانادا سرمایه‌گذاری زیادی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر کرده و به یکی از پیشروان جهانی در این زمینه تبدیل شده است. مدیریت پایدار منابع طبیعی در کانادا، الگویی برای ماست. در کشوری مانند



در زمینه معدن‌کاری پایدار فعالیت دارد و از فناوری‌های نوین برای کاهش اثرات زیست‌محیطی استخراج مواد معدنی استفاده می‌کند.

استرالیا همچنین در حال سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر است تا وابستگی به سوخت‌های فسیلی را کاهش دهد.

#### **۶. نیوزیلند:** انرژی زمین‌گرمایی و مدیریت پایدار منابع آبی

نیوزیلند با استفاده از انرژی زمین‌گرمایی برای تولید برق، به عنوان یکی از کشورهای موفق در مدیریت پایدار منابع طبیعی شناخته می‌شود. این کشور همچنین در زمینه مدیریت منابع آبی و جنگل‌ها پیشرو است

#### **۴. سوئد:** رهبری در استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر

سوئد یکی از کشورهای پیشرو در زمینه استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر است. این کشور از منابع آبی خود برای تولید برق استفاده می‌کند و برنامه‌های گسترده‌ای برای مدیریت پایدار جنگل‌های خود دارد. سوئد همچنین در تولید فولاد با کیفیت بالا از سنگ آهن، به عنوان یکی از کشورهای موفق شناخته می‌شود.

#### **۵. فنلاند:** استفاده پایدار از منابع جنگلی

فنلاند با استفاده از منابع جنگلی خود به صورت پایدار، یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کاغذ و محصولات چوبی در جهان است. این کشور همچنین



و به عنوان یکی از سبزترین کشورهای جهان شناخته می‌شود.

**۱۰. آلمان:** حرکت به سمت انرژی‌های پاک آلمان با وجود داشتن منابع زغال‌سنگ، به سمت استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت کرده است. این کشور در زمینه تولید برق از انرژی باد و خورشیدی بسیار پیشرفته است و برنامه‌های گسترده‌ای برای کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی دارد.

--

### الگوگیری و برنامه‌های پیشنهادی برای ایران

با مطالعه تجربیات موفق این کشورها، می‌توان نتیجه گرفت که مدیریت صحیح منابع طبیعی تنها به تولید و استخراج محدود نمی‌شود؛ بلکه بهره‌برداری هوشمندانه و پایدار از این منابع می‌تواند نقش مهمی در توسعه اقتصادی و اجتماعی داشته باشد. در ایران نیز با توجه به شرایط جغرافیایی و اقتصادی، می‌توان با تمرکز بر موارد زیر به سمت توسعه پایدار حرکت کرد:

و برنامه‌های بازسازی جنگل‌ها و حفاظت از محیط زیست بخشی از سیاست‌های ملی آن است.

**۷. دانمارک:** پیشرو در انرژی باد دانمارک یکی از کشورهایی است که بیش از ۵۰ درصد از برق خود را از انرژی باد تولید می‌کند و در زمینه صادرات فناوری‌های مرتبط با انرژی بادی نیز یکی از پیشتازان جهانی است. این کشور نشان داده که با تمرکز بر انرژی‌های تجدیدپذیر می‌توان به رشد اقتصادی و حفظ منابع طبیعی دست یافت.

**۸. ژاپن:** بهره‌برداری از منابع دریایی ژاپن با توجه به کمبود منابع طبیعی زمینی، از منابع دریایی خود به صورت بهینه استفاده می‌کند. این کشور در زمینه ماهیگیری و تولید محصولات دریایی بسیار پیشرفته است. همچنین ژاپن در زمینه فناوری‌های مرتبط با انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری زیادی کرده و از این منابع برای تولید برق استفاده می‌کند.

**۹. ایسلند:** استفاده بهینه از انرژی‌های زمین‌گرمایی ایسلند با استفاده از انرژی‌های زمین‌گرمایی و آبی، تقریباً تمام برق خود را از منابع تجدیدپذیر تولید می‌کند



از درآمدهای نفتی و معدنی، می‌توان این منابع را برای توسعه بلندمدت کشور و نسل‌های آینده به کار گرفت.

به عنوان مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا، امیدوارم که این تجربه‌ها الهام‌بخش شما باشد و با نگاهی به آینده و بهره‌گیری از فرصت‌های موجود، بتوانیم ایران را به سوی توسعه پایدار و رشد اقتصادی هدایت کنیم.

بامهر

محمد وحیدی‌راد

**۱. توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر:** با توجه به ظرفیت بالای ایران در زمینه انرژی خورشیدی و باد، می‌توان با سرمایه‌گذاری بیشتر در این حوزه، نه تنها نیاز داخلی به انرژی را تأمین کرد، بلکه به عنوان یک صادرکننده انرژی‌های پاک به کشورهای منطقه و جهان تبدیل شد.

**۲. مدیریت پایدار منابع طبیعی:** با بهره‌گیری از تجربیات کشورهای مانند کانادا و فنلاند، می‌توانیم از منابع طبیعی کشورمان به صورت پایدار استفاده کنیم تا علاوه بر حفظ محیط زیست، منابع طبیعی را برای نسل‌های آینده نیز حفظ کنیم.

**۳. ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری ملی:** با تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری





# NEZACO.

شرکت ندای سازندگی زنده رود  
Nedaye Sazandegi Zenderoud Co.

## حامد اعرابی

نساکو - شرکت ندای سازندگی زنده رود - در سال ۱۳۸۵ و با تکیه بر سوابق صنعتی و تحصیلی مدیران خود تأسیس و شروع به فعالیت نمود.

از همان ابتدا برنامه‌ریزی اصلی شرکت فعالیت در حوزه معادن و صنایع وابسته بوده است.

با گذشت زمان در این راه تجارب ارزنده‌ای کسب کرد که باعث نیاز سنجی صنایع فولادی شد.

نساکو با استفاده از تجارب خود موفق به تامین مواد اولیه این صنعت که شامل تامین کنسانتره سنگ آهن و نیز سبد کربنی شد.

شرکت ها و صنایع های همکار

شرکت ذوب آهن اصفهان

صنایع فروآلیاژ

صنایع ذوب و ریخته گری

محصولات سبد کربنی نساکو

زغالسنگ کک شو

حرارتی

آنتراسیت

کک متالوژی

# مناطق آزاد تجاری (Free Trade Zones) در کانادا

## نگاهی ویژه به مونترال و کلگری



در این مقاله، به بررسی دقیق مفاهیم مناطق آزاد تجاری در کانادا، به ویژه مونترال و کلگری، پرداخته و همچنین قوانین جدید مرتبط با برنامه Drawback و تغییرات مربوط به نگهداری کالا در انبارها را توضیح می‌دهیم.

مقدمه مناطق آزاد تجاری (Free Trade Zones) از جمله ابتکاراتی هستند که برای تسهیل تجارت بین‌المللی و جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی در بسیاری از کشورها ایجاد می‌شوند. این مناطق شرایط خاصی را برای شرکت‌ها فراهم می‌کنند تا از مزایای مالیاتی، تعرفه‌های کم‌تر یا حتی معافیت‌های مالیاتی برخوردار شوند. کانادا نیز از این قاعده مستثنی نیست و برخی مناطق کلیدی مانند مونترال و کلگری به عنوان مناطق آزاد تجاری مطرح شده‌اند که از مزایای زیادی برای تجار و سرمایه‌گذاران برخوردارند.

در کانادا، این مناطق به صورت خاص برای تشویق واردات و صادرات و ایجاد شرایط مطلوب برای فعالیت‌های صنعتی و تجاری ایجاد شده‌اند. مناطقی مانند مونترال و کلگری از جمله مناطق آزاد تجاری کلیدی در کانادا به شمار می‌آیند که شرایط ویژه‌ای را برای تجار و تولیدکنندگان فراهم می‌کنند.

■ **مزایای مناطق آزاد تجاری کانادا** مناطق آزاد تجاری در کانادا، از جمله مونترال و کلگری، امکانات و مزایای بسیاری برای شرکت‌ها فراهم می‌کنند که به ویژه برای تجار و سرمایه‌گذاران خارجی جذاب هستند. برخی از این مزایا شامل موارد زیر است:

۱. معافیت از تعرفه‌های گمرکی: کالاهایی که از خارج به این مناطق وارد می‌شوند، می‌توانند بدون پرداخت تعرفه‌های گمرکی ذخیره یا پردازش شوند. این مزیت به

■ **مناطق آزاد تجاری چیست؟** مناطق آزاد تجاری به مناطق جغرافیایی خاصی گفته می‌شود که قوانین تجاری و مالیاتی متفاوتی نسبت به سایر نقاط کشور دارند. هدف اصلی از ایجاد این مناطق تسهیل تجارت بین‌المللی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، و تقویت تولید و صادرات است. در این مناطق، شرکت‌ها می‌توانند از تعرفه‌های کم‌تر، معافیت‌های مالیاتی، یا حتی تسهیلات گمرکی بهره‌مند شوند.



شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که کالاهای خود را قبل از ورود به بازارهای دیگر، بدون هزینه‌های اضافی نگهداری و پردازش کنند.

**۲. نگهداری طولانی‌مدت کالاها:** قوانین جدید کانادا به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا کالاهای وارداتی خود را تا چهار سال در انبارها نگه دارند. این امر به شرکت‌ها فرصت بیشتری برای برنامه‌ریزی فروش و صادرات می‌دهد، بدون اینکه تحت فشار زمانی برای پرداخت تعرفه‌های گمرکی باشند.

**۳. افزایش نقدینگی و کاهش هزینه‌ها:** از آنجا که شرکت‌ها می‌توانند پرداخت تعرفه‌ها و مالیات‌ها را تا زمان ورود کالا به بازار نهایی به تعویق بیندازند، این امکان برای آن‌ها فراهم می‌شود تا با نقدینگی بیشتری به فعالیت‌های خود ادامه دهند و هزینه‌های مرتبط با تجارت خود را کاهش دهند.

### ■ منطقه آزاد مونترال

مونترال یکی از بزرگ‌ترین مراکز تجاری کانادا و قلب اقتصادی ایالت کبک است. این شهر به دلیل دسترسی آسان به آب‌های آزاد و نزدیکی به بازارهای ایالات متحده، به عنوان یکی از مهم‌ترین مراکز تجاری و لجستیکی در کانادا شناخته می‌شود. منطقه آزاد تجاری مونترال امکانات زیادی برای شرکت‌ها و تجار فراهم کرده است تا از شرایط تجاری مطلوب بهره‌مند شوند.

### ■ مزایای منطقه آزاد مونترال

**\* دسترسی به حمل و نقل دریایی و هوایی:** مونترال به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بنادر کانادا، دسترسی عالی به حمل و نقل دریایی و هوایی دارد که شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا به راحتی کالاهای خود را به بازارهای بین‌المللی صادر کنند.

**\* پایین بودن تعرفه‌های گمرکی:** با وجود منطقه آزاد، شرکت‌ها می‌توانند کالاهای وارداتی خود را بدون پرداخت تعرفه‌های سنگین وارد کرده و به صورت بهینه از این کالاها در فرآیندهای تولیدی خود استفاده کنند.



### ■ منطقه آزاد کلگری

کلگری به عنوان یکی از مراکز صنعتی و انرژی کانادا شناخته می‌شود. این شهر به دلیل دسترسی به منابع طبیعی و زیرساخت‌های صنعتی قوی، به یکی از مهم‌ترین مراکز تجاری در غرب کانادا تبدیل شده است. منطقه آزاد تجاری کلگری





نیز فرصت‌های  
زیادی برای شرکت‌ها  
فراهم می‌کند.

## ■ برنامه Drawback و قوانین

### جدید

برنامه Drawback یکی از ابزارهای مفید برای شرکت‌های تجاری در کانادا است که به آن‌ها اجازه می‌دهد تا پس از صادرات کالاهای وارداتی، مالیات‌ها و تعرفه‌های پرداخت شده را بازپس گیرند. این برنامه به ویژه برای شرکت‌هایی که به صادرات کالاهای تولید شده در کانادا مشغول هستند، مزایای زیادی دارد.

## ■ تغییرات جدید در قوانین

### Drawback

۱. افزایش مدت زمان نگهداری کالاها:

براساس قوانین جدید، مدت

## ■ مزایای منطقه آزاد کلگری

دسترسی به منابع طبیعی: کلگری به دلیل نزدیکی به منابع غنی نفت و گاز، فرصتی بی‌نظیر برای شرکت‌های فعال در صنعت انرژی فراهم می‌کند تا از مزایای مالیاتی و تعرفه‌ای بهره‌مند شوند.

## \* زیرساخت‌های لجستیکی

### پیشرفته:

این منطقه به دلیل زیرساخت‌های لجستیکی مدرن، از جمله خطوط راه‌آهن و حمل و نقل هوایی، برای تجارت بین‌المللی بسیار مناسب است.

زمان نگهداری کالاها در انبارهای گمرکی از دو سال به چهار سال افزایش یافته است. این تغییر به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا برای برنامه‌ریزی بهتر در صادرات و کاهش هزینه‌ها، زمان بیشتری داشته باشند. ۲. بهره‌مندی از بازپرداخت مالیات‌ها: شرکت‌هایی که از این برنامه استفاده می‌کنند، می‌توانند پس از صادرات کالاهای خود، تمامی مالیات‌های پرداخت شده برای واردات آن کالاها را بازپس گیرند.

## \* چگونه می‌توان از این مزایا

### بهره‌برداری کرد؟

شرکت‌هایی که قصد دارند از مزایای مناطق آزاد تجاری



### ■ نتیجه‌گیری

مناطق آزاد تجاری در کانادا، به ویژه در شهرهای مونترال و کلگری، فرصت‌های بسیاری برای شرکت‌ها و تجار فراهم می‌کنند تا هزینه‌های خود را کاهش داده و به بازارهای بین‌المللی دسترسی پیدا کنند. همچنین، برنامه Drawback و قوانین جدید مرتبط با آن، امکانات بیشتری برای بهره‌برداری از مزایای مالیاتی و تعرفه‌ای فراهم کرده است. شرکت‌ها با بهره‌گیری از این فرصت‌ها می‌توانند تجارت خود را به سطوح جدیدی ارتقاء دهند و از بازارهای جهانی بهره‌برداری بهینه‌تری داشته باشند.

در کانادا استفاده کنند، باید به چند

**نکته کلیدی توجه داشته باشند:**

**۱. تعیین مکان مناسب برای انبار**

کالاها: انتخاب مکان مناسب برای انبار کالاها می‌تواند تأثیر زیادی بر کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری داشته باشد.

**۲. تطابق با قوانین و مقررات**

گمرکی: برای استفاده از مزایای Drawback و سایر تسهیلات گمرکی، شرکت‌ها باید به طور کامل با قوانین گمرکی کانادا آشنا باشند و از تمامی مقررات تبعیت کنند.

**۳. برنامه‌ریزی صادرات و واردات:**

برنامه‌ریزی دقیق برای واردات و صادرات کالاها می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند تا از معافیت‌ها و تخفیفات مالیاتی بهره‌مند شوند.

# BUSINESS

**به زودی**

**مارکتینگ و فروش محصولات  
شما در سراسر کانادا**

توسط چندین استارت آپ راه اندازی شده زیر نظر  
انجمن بازرگانی ایران و کانادا آغاز میگردد.



# روایت و اطلاعات در کار آفرینی: داستان موفقیت Tecno Air

در دنیای کارآفرینی، تفاوت بین روایت (narrative) و اطلاعات (information) به شکلی مشابه به دنیای پزشکی نمایان می‌شود. برای درک بهتر این موضوع، به داستان موفقیت یک استارت‌آپ تولیدی در کانادا که با کمک انجمن بازرگانی ایران و کانادا راه‌اندازی شده است، نگاه می‌کنیم.

## ■ داستان آریا

پروژه‌اش بود. آریا به وضوح بیان کرد که چگونه مشکلات و شکست‌های اولیه به او انگیزه دادند تا به تلاش‌های خود ادامه دهد و در نهایت موفق شود. این داستان نشان‌دهنده عزم و اراده او برای موفقیت در برابر مشکلات و موانع است.

آریا، بنیان‌گذار استارت‌آپی به نام «Tecno Air»، داستانی از تلاش، نوآوری و موفقیت را به تصویر می‌کشد. «Tecno Air» به تولید ضدیخ‌های خاص برای هواپیما می‌پردازد، محصولی که قادر است میزان گلیکول‌ها را به سرعت با تغییرات شرایط محیطی تنظیم کند و عملکرد بهینه را در شرایط مختلف آب و هوایی تضمین کند.

آریا با تیمش به مدت یک سال روی تحقیق و توسعه یک ضدیخ جدید کار کردند که با استفاده از فناوری‌های پیشرفته، قادر به پاسخگویی سریع به تغییرات دما و حفظ کارایی بالا است. این استارت‌آپ به کمک منتورینگ و پشتیبانی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، مراحل تأسیس و تأمین منابع مالی لازم را به خوبی گذراند.

## ■ روایت آریا

آریا در مصاحبه‌ای از چالش‌هایی که در طول راه با آن‌ها مواجه شد صحبت کرد. او به مشکلات مالی، فشارهای عملیاتی و نیاز به تطابق با استانداردهای سخت‌گیرانه صنعت هواپیمایی اشاره کرد. روایت او شامل احساسات، امیدها و تأثیرات اجتماعی

## ■ اطلاعات

در عوض، اطلاعات مربوط به «Tecno Air» شامل داده‌های علمی و تحلیلی است. گزارش‌های عملکرد، نتایج آزمایش‌های فنی و بررسی‌های بازاریابی نشان می‌دهند که ضدیخ تولیدی چگونه توانسته است بهبودهای چشمگیری در کارایی و ایمنی ارائه دهد. این اطلاعات شامل آمار و شاخص‌های



کلیدی عملکرد (KPIs) است که موفقیت محصول را به طور عینی ثابت می‌کند.

#### ارتباط بین روایت و اطلاعات

در داستان آریا، روایت شخصی او و اطلاعات علمی در کنار هم یک تصویر کامل از موفقیت استارت‌آپش ارائه می‌دهند. روایت

شخصی آریا به درک عواطف و انگیزه‌های او کمک می‌کند، در حالی که داده‌های علمی نشان‌دهنده اثرات ملموس و موفقیت‌های محصول است.

برای کارآفرینان، درک هر دو جنبه، یعنی روایت شخصی و اطلاعات علمی، اهمیت زیادی دارد. روایت (narrative) به آن‌ها کمک می‌کند تا تجربیات و انگیزه‌های خود را بیان کنند، در حالی که اطلاعات (information) به آن‌ها این امکان را می‌دهد که موفقیت‌های خود را به اثبات برسانند و تصمیمات مبتنی بر داده اتخاذ کنند.

#### تفاوت بین نریتیو و اطلاعات

نریتیو (Narrative): به داستان‌گویی و به تصویر کشیدن تجربیات و وقایع به صورت داستانی و شخصی می‌پردازد. اینفورمیشن (Information): شامل داده‌ها و حقایق عینی است که به تجزیه و تحلیل علمی و فنی موضوعات کمک می‌کند.

#### نتیجه‌گیری

در نهایت، روایت و اطلاعات دو جنبه ضروری از تجربه‌های انسانی و علمی هستند. در کارآفرینی، هر دو بعد برای ایجاد تصویر جامع و موفق از دستاوردها و چالش‌ها ضروری است.

آیا بر اساس قوانین جدید اداره مهاجرت این ورک پر میت شدید، حالا چی؟

آیا به اقامت دائم و گرفتن کارت پی آر فکر کرده‌اید؟

پاسخ شما در استان متخصصین تجارت و کاریابی است! انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را برای تمامی اعضای خود فراهم کرده است...



CAI اولین تور تخصصی تجاری کشور کانادا،  
ویژه مهندسين و فعالين صنعت ساختمان سازی

## جایگاه خاص خود را در بازار جهانی پیدا کنید!

انجمن بازرگانی ایران و کانادا،  
با 9 سال فعالیت در زمینه  
توسعه کسب و کارهای ایرانی در  
آمریکای شمالی، تور ویژه‌ای را  
برای فعالین صنعت ساختمانی  
برگزار می‌کند.

فرصت‌های استثنایی:  
اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی  
دعوت‌نامه رسمی تجاری از انجمن بازرگانی  
جلسات آموزشی و کارگاه‌های تخصصی  
شبکه‌سازی با هم‌تایان کانادایی  
مشاوره و منتورینگ تجاری دائمی  
دریافت عضویت یک‌ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا  
بازدید از نمایشگاه‌ها و پروژه‌ها در تورنتو، ونکوور و مونترال  
پیگیری دقیق و صحیح پرونده‌ها تا اخذ روادید  
خدمات حقوقی و وکیل همراه برای مذاکرات و قراردادهای

عودت 100% وجه در صورت عدم صدور ویزا  
شماره تماس برای دریافت اطلاعات:

02122764672

09123183616

# فرصتی استثنایی برای مدیران حوزه بهداشت و درمان، تولیدکنندگان محصولات بهداشتی، زیبایی و آرایشی

انجمن بازرگانی ایران و کانادا، پیشرو در توسعه کسب و کارهای  
ایرانی در آمریکای شمالی، اولین تور تخصصی تجاری در کشور  
کانادا را در حوزه آرایشی و بهداشتی برگزار می کند.

شماره تماس برای دریافت اطلاعات

۰۹۱۲۳۱۸۳۶۱۶

۰۲۱۲۲۷۶۴۶۷۲



## استراتژی قیمت‌گذاری برای صادرات کالاهای ایرانی به آمریکای شمالی: اطمینان از مزیت‌های رقابتی و حاشیه سود جذاب

در بازار جهانی، استراتژی‌های قیمت‌گذاری نقش حیاتی در موفقیت کالاهای صادراتی ایفا می‌کنند. برای کسب‌وکارهای ایرانی که به دنبال نفوذ به بازار آمریکای شمالی، به ویژه کانادا هستند، تعیین قیمت مناسب با در نظر گرفتن هزینه‌ها و توان رقابتی کالاها از اهمیت بالایی برخوردار است. این مقاله به بررسی نکات کلیدی در قیمت‌گذاری کالاهای ایرانی در بازارهای کانادا و آمریکا، با بهره‌گیری از مفاهیم اقتصادی مانند برابری قدرت خرید (PPP) و تحلیل پویایی‌های بازار می‌پردازد.



### ■ درک برابری قدرت خرید (PPP)

برابری قدرت خرید (PPP) معیاری اقتصادی است که ارزش نسبی ارزها را بر اساس هزینه کالاها و خدمات در کشورهای مختلف مقایسه می‌کند. این مفهوم به صادرکنندگان ایرانی کمک می‌کند تا درک دقیقی از ارزش واقعی محصولات خود در بازارهای هدف داشته باشند.

### ■ نحوه محاسبه PPP

برای محاسبه PPP، قیمت یک سبد کالا و خدمات مشابه در دو کشور مقایسه می‌شود. به عنوان مثال، اگر قیمت یک سبد کالا در ایران ۶۰,۰۰۰ تومان و در آمریکا ۱۵ دلار باشد، نرخ PPP به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$\text{PPP} = \frac{60000 \text{ تومان}}{15 \text{ دلار}} = \frac{4000 \text{ تومان به ازای هر دلار}}{15 \text{ دلار}} = \text{PPP} = \frac{15 \text{ دلار}}{60000 \text{ تومان}} = \frac{4000 \text{ تومان به ازای هر دلار}}{60000 \text{ تومان}} = \frac{1}{15} \text{ دلار به ازای هر 4000 تومان}$$

۴۰۰۰ تومان به ازای هر دلار این محاسبه نشان می‌دهد که هر ۴۰۰۰ تومان در ایران قدرت خریدی معادل یک دلار خریدی در آمریکا دارد.



■ استراتژی قیمت‌گذاری: بهره‌گیری از PPP باشد.

برای مزیت رقابتی

۱. محاسبه ارزش واقعی

ابتدا ارزش تعدیل‌شده کالاهای خود را بر اساس PPP محاسبه کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا قیمتی رقابتی برای محصولات خود در بازارهای هدف تعیین کنید. برای مثال، اگر قیمت یک محصول در ایران ۲/۴ میلیون تومان باشد، با ضریب تعدیل PPP (فرضاً ۴)، قیمت معادل آن در آمریکا حدود ۶۰۰ دلار خواهد بود.

۲. مقایسه با قیمت‌های محلی

بعد از تعیین قیمت تعدیل‌شده بر اساس PPP، بازار محلی آمریکای شمالی را برای محصولات مشابه بررسی کنید. این مقایسه به شما کمک می‌کند تا قیمت محصول خود را به نحوی تعیین کنید که هم

رقابتی و هم

سودآور

■ در نظر گرفتن حاشیه‌های سود جذاب

۱. درک پویایی بازار آمریکای شمالی

بازار آمریکای شمالی، به ویژه کانادا، به کیفیت و مقرون‌به‌صرفه بودن ارزش می‌دهد. محصولات ایرانی با کیفیت بالا و قیمت‌های رقابتی می‌توانند با ارائه تخفیف‌های جذاب، سهم بیشتری از بازار را به دست آورند.

۲. تعیین حاشیه‌های سودآور

برای تضمین سودآوری، باید تمام هزینه‌ها از جمله تولید، حمل‌ونقل، تعرفه‌ها و غیره را در نظر بگیرید. سپس حاشیه سود معقولی برای محصول خود تعیین کنید. برای مثال، اگر قیمت تمام شده یک محصول ۳۰۰ دلار باشد، تعیین قیمت فروش در ۴۵۰ دلار می‌تواند حاشیه سود سالمی را تضمین کند.



## ■ ایجاد مدل‌های قیمت‌گذاری جذاب

### ۱. تخفیف‌های حجمی و قیمت‌گذاری عمده

ارائه تخفیف‌های حجمی می‌تواند برای خریداران عمده در بازار آمریکای شمالی جذاب باشد. به عنوان مثال، ارائه ۱۰٪ تخفیف برای سفارش‌های بالای ۱۰۰ واحد می‌تواند حجم فروش را افزایش دهد.

### ۲. قیمت‌گذاری تبلیغاتی و پیشنهادات معرفی

برای محصولات جدید، می‌توانید



## ■ حفظ سودآوری بلندمدت

### ۱. تحلیل منظم بازار

باید به صورت مداوم بازار آمریکای شمالی را برای تغییرات در ترجیحات مصرف‌کننده، قیمت‌گذاری رقبا و عوامل اقتصادی نظارت کنید و قیمت‌های خود را بر اساس آن تنظیم نمایید تا رقابت‌پذیری و سودآوری را حفظ کنید.

### ۲. ایجاد روابط قوی

ایجاد و حفظ روابط قوی با خریداران کانادایی نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. درک نیازها و بازخوردهای مشتریان می‌تواند به تنظیم محصولات و استراتژی‌های قیمت‌گذاری کمک کند.



## ■ نحوه قیمت‌گذاری کالا در کانادا

برای تعیین قیمت کالا در بازار کانادا، باید تفاوت‌های نرخ ارز، هزینه‌های محلی و رفتار مصرف‌کننده را در نظر بگیرید. به عنوان مثال، قیمت یک لیوان قهوه اسپرسو در استارباکس کانادا حدود ۶/۵ دلار کانادا است. اگر هر ۱ دلار کانادا معادل ۴۲,۰۰۰ تومان ایران باشد، این به معنای آن است که هزینه یک لیوان قهوه در کانادا معادل ۲۷۳,۰۰۰ تومان در ایران است. این تفاوت نشان‌دهنده توان خرید متفاوت در این دو بازار و اهمیت درک PPP در تعیین قیمت محصولات برای صادرات است.

## ■ نتیجه‌گیری

استراتژی قیمت‌گذاری برای صادرات کالاهای ایرانی به آمریکای شمالی باید به دقت و با توجه به مفاهیمی مانند برابری قدرت خرید (PPP)، پویایی‌های بازار محلی و تعیین حاشیه سود جذاب انجام شود. با اتخاذ این روش‌های استراتژیک، کسب‌وکارهای ایرانی می‌توانند رقابت‌پذیری خود را افزایش داده و ارزش بهتری به مصرف‌کنندگان آمریکای شمالی ارائه دهند.

در دنیای امروز، اطلاعات و دیتا به عنوان یکی از مهم‌ترین منابع ارزشمند برای کسب و کارها شناخته می‌شود. استفاده از دیتا می‌تواند به شما کمک کند تا هزینه‌های خود را کاهش دهید و تصمیمات بهتری برای رشد کسب و کارتان بگیرید. یکی از منابع بسیار ارزشمند برای دسترسی به دیتا، انجمن بازرگانی ایران و کانادا است. این انجمن به شما امکان می‌دهد تا به حجم زیادی از داده‌ها و اطلاعات بازار دسترسی داشته باشید که می‌تواند منجر به صرفه‌جویی هزار دلاری در کسب و کارتان شود.



## صرفه‌جویی هزار دلاری با استفاده از دیتای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شرایط بازگشت و تعویض: یکی از نگرانی‌های اصلی مشتریان در خرید آنلاین پوشاک، سیاست‌های بازگشت و تعویض است. سوالاتی مانند «آیا می‌توانم سفارشم را در صورت عدم تناسب بازگردانم؟» یا «چگونه می‌توانم فرآیند بازگشت را انجام دهم؟» از رایج‌ترین سوالات است.

دوام و کیفیت مواد: مشتریان معمولاً می‌خواهند بدانند لباسی که می‌خرند، چقدر بادوام است و چگونه باید از آن مراقبت کنند. سوالات در مورد مواد استفاده شده، شرایط شستشو و نگهداری لباس نیز بسیار پرسیده می‌شود.

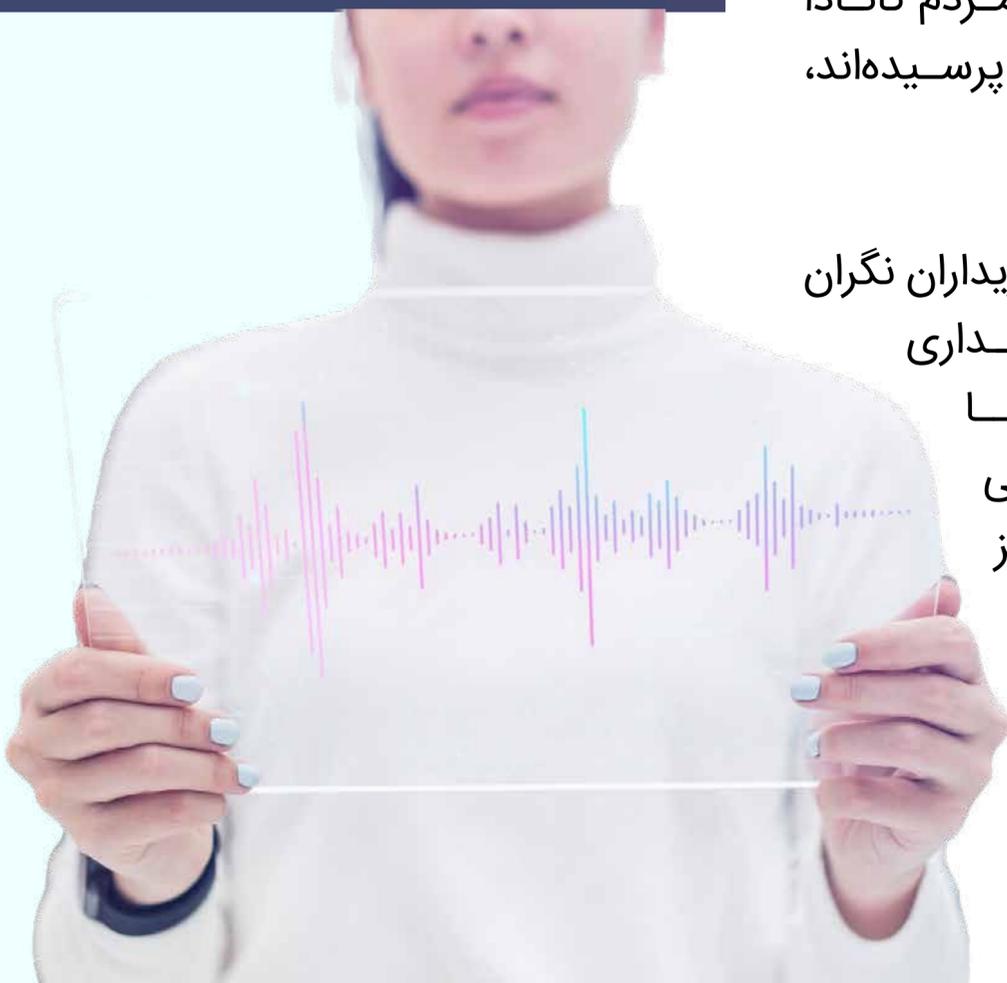
### ■ چگونه با استفاده از دیتا نبض بازار کانادا را به دست آوریم؟

انجمن بازرگانی ایران و کانادا به عنوان یک پل ارتباطی میان کسب و کارها و بازار کانادا، دسترسی به داده‌های کلیدی و تحلیلی را برای اعضای خود فراهم می‌کند. شما می‌توانید با استفاده از این داده‌ها، نیازها و تقاضای بازار کانادا را شناسایی کرده و محتوای خود را بر اساس نیازهای واقعی بازار طراحی کنید. برای مثال، اگر شما یک محصول خاص را در کانادا می‌فروشید، می‌توانید از انجمن بخواهید تا اطلاعاتی درباره سوالات و دغدغه‌های مشتریان کانادایی ارائه دهد.

**مثال ۱:** «بیشترین سوالاتی که مردم کانادا درباره محصولی مانند پوشاک پرسیده‌اند، چیست؟»

### پاسخ:

سایز و اندازه لباس: بسیاری از خریداران نگران هستند لباسی که آنلاین خریداری می‌کنند، اندازه مناسب آن‌ها نباشد. بنابراین، پرسش‌هایی در مورد چگونگی انتخاب سایز درست و نحوه استفاده از ابزارهای توصیه سایز مطرح می‌شود.



آرایشی مطرح کرده‌اند، چیست؟»  
**پاسخ:** چگونه می‌توانم کرم پودر را بر روی آکنه‌ها بزنم؟ بسیاری از افراد می‌پرسند که چگونه می‌توانند کرم پودر را بر روی پوست‌های حساس و دارای آکنه استفاده کنند. پیشنهاد می‌شود از تصحیح‌کننده‌های رنگی سبز برای خنثی کردن قرمزی‌ها قبل از استفاده از کرم پودر استفاده کنند تا پوششی یکنواخت و طبیعی‌تر داشته باشند.

چرا آرایش من نمی‌ماند؟ بسیاری از زنان نگران ماندگاری آرایش خود در طول روز هستند. یکی از دلایل اصلی این مشکل، کمبود رطوبت در پوست یا استفاده از محصولات نامناسب برای نوع پوست است. برای ماندگاری بیشتر، استفاده از پرایمر مات‌کننده و محصولات تثبیت‌کننده توصیه می‌شود.

استایل و مطابقت با تیپ شخصی: خریداران به دنبال راهنمایی‌هایی هستند که چگونه لباسی را با استایل خود تطبیق دهند، مثلاً «چگونه یک شال را ببندم؟» یا «چگونه یک کت چرمی را ست کنم؟» این سوالات نشان‌دهنده نگرانی‌های عمومی مردم کانادا در خرید پوشاک هستند و هر برندی که بتواند به این سوالات به خوبی پاسخ دهد، می‌تواند اعتماد مشتریان را جلب کند و تجربه خرید بهتری را فراهم آورد.

### ■ تحلیل بازار کانادا به تفکیک جنسیت

یکی دیگر از روش‌های موثر برای شناخت بهتر بازار، تحلیل آن بر اساس جنسیت است. انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند داده‌های مربوط به مشتریان کانادایی را به تفکیک جنسیت در اختیار شما قرار دهد. برای مثال، اگر شما محصولات آرایشی به فروش می‌رسانید و می‌خواهید بدانید زنان کانادایی چه سوالاتی در مورد این محصولات دارند، می‌توانید این اطلاعات را از انجمن دریافت کنید.

**مثال ۲:** «بیشترین سوالاتی که زنان کانادایی درباره محصولات





چگونه رنگ مناسب کرم پودر را انتخاب کنم؟  
انتخاب رنگ صحیح کرم پودر بر اساس تون پوست یکی از دغدغه‌های اصلی است. تست کردن رنگ کرم پودر بر روی خط فک یا گردن و بررسی آن در نور طبیعی به انتخاب صحیح کمک می‌کند.

چگونه از ماتی و محو شدن ریمل جلوگیری کنم؟ برای جلوگیری از محو شدن ریمل در زیر چشم، استفاده از فرمول‌های ضد آب توصیه می‌شود که با برخورد با روغن پوست نیز ثابت می‌مانند.

این‌ها برخی از سوالات رایجی هستند که زنان کانادایی درباره محصولات آرایشی مطرح می‌کنند و پاسخ به این سوالات می‌تواند تجربه بهتری از استفاده محصولات آرایشی را برای آن‌ها فراهم کند.

### ■ تحلیل بازار کانادا به تفکیک درآمد

درآمد یکی دیگر از عوامل مهم در تصمیم‌گیری مشتریان است. با استفاده از داده‌های انجمن، می‌توانید بازار کانادا را به تفکیک درآمد تحلیل کنید و محصولات خود را برای هر گروه درآمدی هدف‌گذاری کنید.

#### برای مثال:

**مثال ۴:** «بیشترین سوالاتی که کارمندان کانادایی درباره خدمات مالی مطرح کرده‌اند، چیست؟»

این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا محصولات و خدمات خود را به نحوی طراحی کنید که برای هر گروه درآمدی جذاب باشد و از این طریق، درآمد خود را افزایش دهید.

### ■ تحلیل بازار کانادا به تفکیک سن

سن یکی از عوامل تاثیرگذار در تصمیم‌گیری مشتریان است. انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند اطلاعات دقیقی درباره سوالات و نیازهای مشتریان کانادایی به تفکیک سن ارائه دهد.

#### برای مثال:

**مثال ۳:** «بیشترین سوالاتی که جوانان کانادایی درباره محصولات دیجیتال پرسیده‌اند، چیست؟» با استفاده از این اطلاعات، می‌توانید محصولات یا خدمات خود را متناسب با نیازهای هر گروه سنی در بازار کانادا طراحی کنید.



صرفه‌جویی هزار دلاری با استفاده از دیتای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

## ■ شناسایی برندهای مورد علاقه مردم کانادا

برندها نقش مهمی در تصمیم‌گیری خرید مشتریان دارند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند داده‌های مرتبط با برندهای محبوب در کانادا را در اختیار شما قرار دهد تا بتوانید استراتژی‌های بازاریابی خود را تنظیم کنید. برای مثال:

**مثال ۵:** «سه برند مورد علاقه کانادایی‌ها در زمینه پوشاک که انجمن شناسایی کرده است، کدامند؟» این اطلاعات به شما

کمک می‌کند تا محصولات خود را به نحوی بازاریابی کنید که با برندهای محبوب مشتریان کانادایی رقابت کند.



## ■ شناسایی ویژگی‌های مورد علاقه مشتریان

### کانادایی

هر محصول دارای ویژگی‌هایی است که برای مشتریان جذاب است. انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند شما را در شناسایی این ویژگی‌ها یاری دهد تا محصولات خود را بهینه‌سازی کنید. **برای مثال:**

**مثال ۶:** «سه ویژگی اصلی در لوازم خانگی که برای خانواده‌های کانادایی جذاب است، چیست؟»

### پاسخ:

صرفه‌جویی در مصرف انرژی: خانواده‌های کانادایی به شدت به محصولات کم‌مصرف و کارآمد از نظر انرژی علاقه‌مند هستند. این ویژگی نه تنها هزینه‌های انرژی را کاهش می‌دهد، بلکه به کاهش تأثیرات زیست‌محیطی نیز کمک می‌کند. دستگاه‌هایی که برچسب انرژی کارآمد (Energy Star) دارند، به طور خاص محبوب هستند.

کاربردی بودن و تطبیق‌پذیری: لوازم خانگی که چندین کاربرد دارند یا می‌توانند به راحتی با نیازهای مختلف خانواده‌ها سازگار شوند، جذابیت زیادی دارند. به عنوان مثال، یخچال‌های با فضای قابل تنظیم، ماشین‌های لباسشویی با





### ■ شناسایی مناطق مناسب برای فروش در کانادا

محل فروش نیز یکی از عوامل مهم در موفقیت کسب و کار است. با استفاده از داده‌های انجمن، می‌توانید محل‌های مناسب برای فروش محصولات خود در کانادا را شناسایی کنید. برای مثال: **مثال ۸:** «بیشترین محله‌های تورنتو که برای خرید لوازم ورزشی مناسب هستند، کدامند؟»

این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا استراتژی‌های توزیع و فروش خود را بهبود بخشید و فروش خود را افزایش دهید.

با استفاده از اطلاعات دقیق و به‌روز تیم تحقیق و توسعه انجمن بازرگانی ایران و کانادا، شما می‌توانید به سوالات و نگرانی‌های مشتریان کانادایی پاسخ داده و از این طریق هزینه‌های خود را کاهش دهید. این رویکرد می‌تواند منجر به صرفه‌جویی هزار دلاری در کسب و کار شما شود و به شما کمک کند تا تصمیمات بهتری برای آینده بگیرید.

تنظیمات مختلف شستشو، و اجاق‌های هوشمند که می‌توانند از راه دور کنترل شوند، نمونه‌هایی از این نوع محصولات هستند.

طول عمر و کیفیت ساخت: خانواده‌های کانادایی به دنبال محصولاتی هستند که دوام بالایی داشته باشند و بتوانند برای مدت طولانی بدون نیاز به تعمیر یا تعویض کار کنند. این ویژگی به خصوص در لوازمی مانند ماشین لباسشویی، یخچال و اجاق گاز مورد توجه قرار می‌گیرد، زیرا این دستگاه‌ها به عنوان سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در نظر گرفته می‌شوند.

### ■ شناسایی موانع خرید در بازار کانادا

یکی از چالش‌های اصلی در فروش محصولات، موانع خرید است. انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند اطلاعات ارزشمندی درباره موانع اصلی خرید در بازار کانادا ارائه دهد. برای مثال:

**مثال ۷:** «بزرگترین موانع برای کانادایی‌ها در خرید لوازم الکترونیکی چیست؟» این داده‌ها به شما کمک می‌کند تا مشکلاتی که باعث می‌شود مشتریان کانادایی از خرید صرف‌نظر کنند را شناسایی و برطرف کنید.



## از هم اکنون تمام سرویس ها و خدمات خود را به آمریکای شمالی صادر کنید...

با افتخار به اطلاع می‌رسانیم که انجمن بازرگانی ایران و کانادا با سرویس جدید خود برای همه اعضای محترم، امکاناتی را فراهم آورده است که امیدواریم برای شما مفید باشد.

حالا شما می‌توانید خط تلفن خود را با پیش شماره مورد نظرتان برای شهرهای تورنتو، مونترال و ونکوور در سرتاسر ایران داشته باشید و به راحتی شماره تلفن خود را انتخاب کنید.

### با این سرویس، شما می‌توانید:

۱. تماس‌های دریافتی در ایران (بدون هزینه اضافی) را دریافت کنید.
۲. به رایگان از ایران با کانادا تماس بگیرید.
۳. با هر تلفنی در ایران با کانادا تماس بگیرید، اما شماره کانادایی شما بر روی تلفن گیرنده نمایش داده می‌شود.
۴. قابلیت دریافت و ارسال پیامک، راه‌اندازی واتساپ و تلگرام را داشته باشید.
۵. تعریف تلفن گویا و سانترال، همراه با پیغام‌گیر و سرویس کال ریکوردینگ را داشته باشید.

### همچنین، با این سرویس امکانات زیر را نیز دارید:

پشتیبانی دائم ۲۴ ساعته به زبان فارسی.  
قابلیت استفاده حتی برای افرادی که هنوز به کانادا سفر نکرده‌اند.  
کار با اینترنت، بنابراین تلفن شما در ایران باید دسترسی به اینترنت داشته باشد.  
هزینه این سرویس برای افراد غیرعضو ماهیانه یک میلیون و هفتصد هزار تومان و برای اعضای عزیز انجمن بازرگانی ایران و کانادا ماهیانه هفتصد هزار تومان می‌باشد.

برای دریافت این سرویس، لطفاً با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com) تماس بگیرید.  
این سرویس از کانادا به هیچ وجه با خط کانادایی شما ارتباط ندارد، حتی اگر شما در ایران هستید و تا به حال به کانادا سفر نکرده‌اید.  
این سرویس با استفاده از اینترنت کار می‌کند، بنابراین گوشی شما در ایران باید دسترسی به اینترنت داشته باشد.

### در صورت داشتن هرگونه سؤال یا ابهام، لطفاً با ما تماس بگیرید.

با این سرویس، می‌توانید حتی بخش کاستمر سرویس شرکت کانادایی خودتان را در ایران مستقر نموده و تجارت خود را اداره کنید. تیم بازاریابی تلفنی شما می‌تواند در ایران مستقر شده و شما می‌توانید از داخل ایران با کانادا تماس بگیرید. همچنین می‌توانید شماره کانادایی خود را بر روی وبسایت خود قرار دهید تا تماس‌گیرنده با یک شماره کانادایی تماس گرفته و حضور شما در کشور دیگری را متوجه نشود. بنابراین اکنون صادرات انواع خدمات به آمریکای شمالی نیز با کمک انجمن میسر شد.



## فرانسوی زبان‌های کانادا یه ضرب‌المثل دارن که میگه:

”برج ایفل  
بلنده، اما نه  
وقتی از کانادا  
بهش نگاه  
می‌کنی...“

که توسط وزارت بهداشت کانادا بهش اختصاص داده می‌شه. این شماره تضمین می‌کنه که دارو طبق استانداردهای کیفی کانادا تولید و توزیع شده.

حالا اگه یه کم فرانسوی بلد باشی، می‌تونی با این شرکت‌ها راحت‌تر مذاکره کنی و به توافق‌های خوبی برسی. قبلاً آلمان و نروژ و حتی کره جنوبی تو این زمینه‌ها خیلی مطرح بودن، ولی به قول کبکی‌ها: «برج ایفل بلنده، اما نه وقتی از کانادا بهش نگاه می‌کنی!» اینجا هم کلی اتفاق مهم می‌افته که اونور دنیا شاید کمتر کسی بدونه.

فردا هم روز کارگره و کانادا تعطیله. چه جالب که این تعطیلی همزمان با ایرانه. پس تصمیم دارم دوشنبه رو برای چند تا کار مهم استفاده کنم. یکی از این کارها، بازدید از یه پمپ بنزین همراه با

ساعت یک و نیم بامداد دوشنبه است و من تازه تونستم یه نفس راحت بکشم! بالاخره یه سری از کارهای مهم رو تموم کردم. یکی از این کارها، بسته شدن پروژه سرمایه‌گذاری بود که در مورد طرحش قبلاً نوشته بودم؛ همون ماجرای ۲۲۰ هزار دلار. خوشبختانه همه چیز به خیر گذشت.

از طرف دیگه، یکی از اعضای انجمن ازم خواسته بود که برایش لیدوکائین ساخت کانادا پیدا کنم، اون هم به صورت OEM. راستش متقاعد کردن شرکت‌ها کار ساده‌ای نبود، ولی خب کبک توی زمینه دارو و درمان واقعاً پیشتازه و می‌تونم بگم که از بهترین‌هاست.

لیدوکائین خودش داروی پیچیده‌ای نیست، اما وقتی بحث استانداردسازی میاد وسط، باید حتماً شماره شناسایی DIN داشته باشه. یعنی توی کانادا هر دارویی که مجوز داشته باشه، یه شماره ۸ رقمی داره

فرانسوی زبان‌های کانادا به ضرب‌المثل دارن که میگه: «برج ایفل بلنده، اما نه وقتی از کانادا بهش نگاه می‌کنی...»



سوپرمارکت و کارواش برقیه که قیمتش ۷۸۰ هزار دلار. یکی از دوستان می‌خواد بخره و چون خودش ایرانه و صرفاً قصد سرمایه‌گذاری داره، مسئولیتش با منه و من هم دارم براش کارشناسیش می‌کنم. یه خونه دوبلکس هم هست که برای Airbnb خیلی مناسبه. در حال مذاکره برای خریدش هستیم. صاحبش و خریدار هر دو ایران هستن و دارن با یه ویلا تو نمک آبرود معاوضه می‌کنن، خیلی جالبه

خیلی جالبه به هوش مصنوعی گفتم یک طرح بده در ارتباط با این ضرب‌المثل که میگه: «برج ایفل بلنده، اما نه وقتی از کانادا بهش نگاه می‌کنی.»

### نتیجه جالبه

بعد زبیرش هم نوشته:

در این طرح، برج ایفل از فاصله‌ای دور و در مقایسه با مناظر طبیعی کانادا، کوچک و دوردست دیده می‌شود. این تصویر تفاوت‌های فرهنگی و دیدگاه‌های مختلف را با کمی طنز و کنایه به نمایش می‌گذارد.

اما من فکر میکنم منظور اینکه

تا وقتی که به یه چیز نزدیک باشی بزرگ می‌بینیش، اما وقتی از دور بخوای بهش نگاه کنی متوجه می‌شی که اونقدر سخت نیست گاهی باید فاصله بگیرین از همه چی و با آرامش مسائل را بررسی و رو به جلو حرکت کنی.

که شماها در تعطیلات ایران برید نمک آبرود من این طرف با دوازده هزار کیلومتر فاصله برم ببینم چقدر هزینه بازسازی میشه و ارزشش را داره یا نه. قرار این خونه رو به شکل یه هتل کوچیک راه‌اندازی کنن. خلاصه، تعطیلات من هم پر از کار و پروژه‌ست! ولی راستش رو بخوای، نمی‌تونم از این وضعیت شکایت کنم چون عاشق این کارام.

**شب‌ها یه آرامش خاصی برای کارهای فکری دارن؛ حداقلش اینه که تلفن آدم زنگ نمی‌خوره و می‌تونی کلی کار کنی. ماجرای ما هم شده مثل کارمندان بانک؛ پول‌های زیادی از دستمون می‌گذره، ولی همش برای اعضای انجمنه و ما فقط امانتداریم. با این حال، حس رضایت دارم از اینکه اعتماد اعضا به مجموعه و من باعث می‌شه این پروژه‌ها جدی و موفق بشن.**

# تبلیغات و فروش آنلاین خود را به ما بسپارید...

به نام آن که در جان و روان است توانایی ده هر ناتوان است

تبلیغات، فروش آنلاین و راه اندازی  
فروشگاه در آمریکای شمالی به همراه  
مدیریت شبکه های اجتماعی را به  
شرکت های عضو انجمن بسپارید و  
موفقیت را تجربه کنید. با خدمات  
جامع ما، کسب و کار شما در بازارهای  
جدید شکوفا خواهد شد.



با انجمن در ارتباط باشید...

ورک پرمیت به پی آر تنها یک اتفاق نیست،  
بلکه حاصل یک پراپند در اژ مدت خواهد بود...

انجمن آمادگی کامل خود را در حوزه راه اندازی، استارت آپ و دیگر راه حل های موجود برای  
کمک به شما در جهت تبدیل وضعیت اقامتی خود را دارد، مسئولیت تبدیل ورک پرمیت به  
پی آر شما با ماست.

برای دریافت این سرویس، لطفاً با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com) تماس بگیرید.

## STARTUP PLAN





## ماجرای من و معین و درس‌های اقتصادی ما به‌عنوان بخش خصوصی و اسما بیزینس‌ها چگونه از کنسرت معین در ترکیه می‌توانیم درس بگیریم؟

ملک در ترکیه، سفرهای تفریحی و مهاجرت‌های گوناگون همچنان پابرجاست. در اقتصادهای دیگر، خروج این میزان ارز می‌توانست منجر به بحران یا حتی فروپاشی اقتصادی شود. اما باید توجه داشت که میزان ثروت و دارایی یک کشور رابطه مستقیم با جمعیت آن دارد. برای مثال، ایالات متحده به دلیل جمعیت بالای ۳۵۰ میلیونی خود توانایی بیشتری در مدیریت منابع مالی دارد.

یکی از دوستانم با اشاره به اختلاس ۳/۴ میلیارد دلاری که در آن زمان حدود ۱۴۰ هزار میلیارد تومان ارزش داشت، معتقد بود که این مبلغ در مقیاس اقتصاد ایران چندان

در خبرگزاری‌ها خواندم که درآمد حاصل از بلیت‌فروشی کنسرت معین تنها در یک سانس در ترکیه به ۳ میلیون دلار رسید. اگر هزینه بلیت هواپیما، اقامت در هتل و مدت اقامت این افراد برای حضور در کنسرت معین در ترکیه را هم به‌صورت میانگین در نظر بگیریم، این رقم می‌تواند به ده میلیون دلار نیز برسد. حالا جدای از اینکه معین خود هنرمندی بی‌نظیر و پرطرفدار است، سوال این است که چرا ترکیه باید اینقدر از حضور ایرانیان سود ببرد؟

نکته مهم اینجاست که اقتصاد ایران با وجود حجم خروج ارزهای قابل‌توجه مانند خرید



فشار جدی ایجاد نکرده است. او به شوخی می‌گفت: «ما پول چایمون ۳/۴ میلیارد دلار!» اما این نگاه ساده‌انگارانه است. اقتصاد بر پایه مدیریت جریان‌های نقدینگی رشد می‌کند، و به جای تمرکز بر اختلاس‌های کلان، باید بر ایجاد جریان‌های پایدار و متناوب نقدینگی تمرکز کرد.

برای مثال، اگر هر ایرانی سالانه ۵۰ دلار هزینه غیرمنتظره داشته باشد، این مبلغ می‌تواند به ۴ میلیارد دلار برسد. در نگاه اول شاید این رقم کوچک به نظر برسد، اما در اقتصاد کلان تأثیر چشم‌گیری دارد. حفظ جریان متناوب نقدینگی، که پول در اقتصاد رسوب نکند و به صورت پیوسته در حرکت باشد، یکی از عوامل اصلی رشد اقتصادی است.

### ■ خروج ارز و تأثیر آن بر اقتصاد ایران

خروج ارز از کشور به دلایلی مانند سفرهای تفریحی، خرید ملک و مهاجرت تأثیر منفی بر تراز ارزی دارد. این خروج‌ها فشار زیادی بر منابع ارزی کشور وارد می‌کنند و تقاضا برای ارزهای خارجی را افزایش می‌دهند که به نوبه خود باعث کاهش ارزش پول ملی می‌شود. سیاست‌های کنترلی و تشویقی برای مدیریت و کاهش این خروج‌ها ضروری هستند.

در کنار این موضوع، نقش مدیریت جریان نقدینگی در رشد اقتصادی بسیار مهم است. هرگاه این جریان نقدینگی دچار رکود شود، اقتصاد با مشکلات جدی مواجه می‌شود. بنابراین، برنامه‌های دولت و بخش خصوصی باید به نحوی باشند که این جریان نقدینگی با حفظ توازن بین تولید و مصرف ادامه یابد.

### ■ الگوی مصرف و فرهنگ مصرف

یکی از عوامل اساسی در تحلیل‌های اقتصادی، فرهنگ مصرف مردم است. الگوی مصرف در کشورهایمانند ایران تحت تأثیر عواملی مانند تبلیغات، امکانات رفاهی و سطح درآمد مردم قرار دارد. در سال‌های اخیر، تمایل به خرید کالاهای لوکس و سفرهای خارجی به‌ویژه به کشورهای همسایه، به‌نوعی نشان‌دهنده تغییر الگوی مصرف است. این تغییرات نه تنها باعث خروج ارز از کشور شده، بلکه نشان از اهمیت مدیریت فرهنگ مصرف دارد.

مدیریت صحیح الگوی مصرف می‌تواند به کاهش خروج ارز و ارتقای تولید داخلی کمک کند. سیاست‌های تشویقی برای استفاده از محصولات داخلی، بهبود کیفیت خدمات داخلی و ایجاد فرهنگ مصرف پایدار می‌تواند به صورت قابل توجهی در کنترل نقدینگی و جلوگیری از هدررفت منابع ارزی مؤثر باشد.

### ■ نقش کسب‌وکارهای کوچک (اسمال بیزینس‌ها)

اگر به‌عنوان یک صاحب کسب‌وکار کوچک به این مسائل نگاه کنید، ممکن است ابتدا احساس کنید که این موضوعات مربوط به سیاست‌های کلان است و شما در مقام یک کسب‌وکار کوچک توانایی تغییر دادن آن‌ها را ندارید. اما واقعیت این است که شما به‌عنوان یک بخش فعال در اقتصاد، نقش مهمی در بهبود و تقویت جریان نقدینگی و مدیریت الگوی مصرف در جامعه دارید.

چندین راهکار عملی که می‌توانید به‌عنوان یک صاحب کسب‌وکار کوچک از آن‌ها بهره‌مند شوید عبارتند از:

تمرکز بر تولید مستمر و عرضه منظم: اگر شما بتوانید محصولات یا خدمات خود را به صورت



مداوم و برنامه‌ریزی شده تولید و به مشتریان ارائه دهید، نه تنها خودتان از این رویکرد سود می‌برید بلکه به سایر کسب‌وکارها امکان برنامه‌ریزی بهتر را می‌دهید. این روش باعث می‌شود که سرمایه به جای انبار شدن، در گردش باشد و شما در چرخه اقتصادی فعال‌تر باقی بمانید.

## ■ کاهش موجودی انبار و بهبود زنجیره تأمین:

هرچه موجودی کمتری در انبار داشته باشید و کالاهای خود را به صورت مستقیم‌تر به مشتریان تحویل دهید، از هزینه‌های اضافی و رسوب سرمایه جلوگیری می‌کنید. بسیاری از کسب‌وکارهای موفق با بهینه‌سازی زنجیره تأمین و تسریع گردش کالاها توانسته‌اند به سوددهی بیشتری دست پیدا کنند. این رویکرد به شما کمک می‌کند تا از منابع محدود خود بیشترین بهره را ببرید.

## ■ استفاده از تکنولوژی برای مدیریت

**نقدینگی:** شما می‌توانید با استفاده از ابزارهای دیجیتال و فناوری‌های مالی (فین‌تک‌ها)، جریان نقدینگی خود را بهتر مدیریت کنید. استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت مالی، سیستم‌های پرداخت الکترونیکی و کاهش هزینه‌های اداری از جمله اقداماتی است که به بهبود مدیریت منابع شما کمک می‌کند.

همکاری با سایر کسب‌وکارهای کوچک: ایجاد شبکه‌های همکاری با دیگر کسب‌وکارهای کوچک می‌تواند به شما در ایجاد جریان‌های متناوب نقدینگی کمک کند. همکاری با تولیدکنندگان محلی یا توزیع‌کنندگان منطقه‌ای به شما امکان می‌دهد که محصولات خود را به صورت پایدارتر و با هزینه‌های کمتر عرضه کنید. این همکاری‌ها همچنین به تقویت زنجیره تأمین داخلی کمک می‌کند که به نفع اقتصاد کشور است.

آگاهی از فرهنگ مصرف مشتریان و سفارشی‌سازی محصولات: شما به عنوان یک کسب‌وکار کوچک می‌توانید با شناخت بهتر الگوهای مصرف مشتریان خود، محصولات یا خدماتی ارائه دهید که دقیقاً مطابق با نیازهای آنها باشد. سفارشی‌سازی محصولات یا خدمات و ارائه راهکارهایی که به مشتریان شما امکان انتخاب‌های شخصی‌تر و وفاداری مشتریان و در نهایت سودآوری بیشتر برای کسب‌وکار شما شود.

## ■ نتیجه‌گیری

اگرچه به نظر می‌رسد سیاست‌های کلان دولت‌ها بیشترین تأثیر را بر خروج ارز و اقتصاد دارند، اما شما به عنوان یک صاحب کسب‌وکار کوچک می‌توانید با بهینه‌سازی فرآیندهای داخلی، مدیریت بهتر نقدینگی و همکاری با دیگر کسب‌وکارها نقش خود را در بهبود اقتصاد و کاهش وابستگی به ارزهای خارجی ایفا کنید. با این اقدامات، شما می‌توانید همزمان به سودآوری خود کمک کرده و به جریان متناوب و پایدار نقدینگی در اقتصاد ملی نیز یاری برسانید.





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

# چیدمان فروشگاهی و روانشناسی فروش

امروز به آگهی استخدام دیدم که برام خیلی جالب بود: روانشناس فروش برای چیدمان فروشگاه!

بشه و چیزی رو فراموش نکنه.

**حالا برگردیم به اون آگهی استخدام!**

توجه به اینکه چیدمان فروشگاه چقدر اهمیت داره، این طور استخدامها دیگه عجیب به نظر نیامد. هر فروشگاهی که می‌خواد موفق باشه، باید بدون چطور مشتری رو از لحظه ورود تا خروج درگیر کنه و این درگیری

با یه طراحی درست و حرفه‌ای شروع میشه. این موضوع برای فروشگاه‌های آنلاین هم صدق می‌کنه؛ چون طراحی سایت و چیدمان محصولات به همون اندازه مهمه.

**اگر داخل کانادا هستی و می‌خوای خریدت ارزان‌تر بشه بعنوان جایگاه یک مشتری ده تا ترفند در زیر آماده کردم که رعایت کنی:**

\* لیست خرید آماده کنید: قبل از رفتن به فروشگاه، لیست دقیقی از نیازهای خود تهیه کنید و فقط به آن پایبند باشید. این کار جلوی خریده‌های ناگهانی و غیرضروری را می‌گیرد.

\* به تخفیف‌های چشم‌گیر شک کنید: همیشه تخفیف‌های بزرگ مثل «۵۰ درصد تخفیف» را به دقت بررسی کنید. ممکن است قیمت اصلی



تا به حال به این موضوع فکر کردید که چرا وقتی وارد فروشگاه‌های بزرگ کانادایی می‌شیم، اول از قسمت میوه و سبزیجات رد می‌شیم؟ شاید همین رنگ‌های شاد و انرژی‌بخشی که از میوه‌ها و سبزیجات به محیط فروشگاه منتقل میشه، باعث بشه احساس بهتری داشته باشیم و با انرژی بیشتری خرید کنیم.

این اصلاً تصادفی نیست! فروشگاه‌ها با استفاده از روانشناسی رنگ و چیدمان به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنند که شما در همان لحظه اول با حس خوب و مثبت وارد بشید و کم‌کم بقیه خریده‌ها رو انجام بدید. بعد از این بخش پرانرژی، محصولات پرفروش یا ضروری مثل لبنیات و نان رو می‌ذارن که مشتری حتماً باهاشون مواجه

\* محصولات روی قفسه‌های پایین را

چک کنید: فروشگاه‌ها معمولاً محصولات گران‌تر را در سطح چشم قرار می‌دهند. حتماً محصولات روی قفسه‌های پایین‌تر و بالاتر را بررسی کنید که ممکن است کیفیت مشابهی با قیمت کمتر داشته باشند.

\* مقایسه قیمت‌ها با گوشی: قبل از خرید یک محصول، به سرعت از طریق گوشی هوشمند قیمت آن را در فروشگاه‌های آنلاین یا دیگر فروشگاه‌ها بررسی کنید.

\* از کارت‌های وفاداری با دقت استفاده کنید: برخی کارت‌های تخفیف به نظر جذاب می‌رسند، اما ممکن است شما را ترغیب به خریدهای بیشتر و غیرضروری کنند. اگر از آن‌ها استفاده می‌کنید، فقط برای محصولاتی که نیاز دارید باشد.

\* مواد غذایی تازه را در فصل خودشان بخرید: میوه‌ها و سبزیجات وقتی در فصل خودشان هستند، ارزان‌تر و تازه‌ترند. خرید محصولاتی که خارج از فصل هستند معمولاً گران‌تر تمام می‌شود.

محصول قبلاً افزایش یافته باشد تا تخفیف واقعی به نظر برسد.

\* از واحد قیمت‌ها استفاده کنید: در فروشگاه‌ها، قیمت به ازای هر واحد (مثل هر کیلو یا پوند، هر لیتر) را بررسی کنید تا مطمئن شوید بهترین قیمت را می‌پردازید، نه اینکه بسته‌بندی بزرگ‌تر گران‌تر تمام شود.

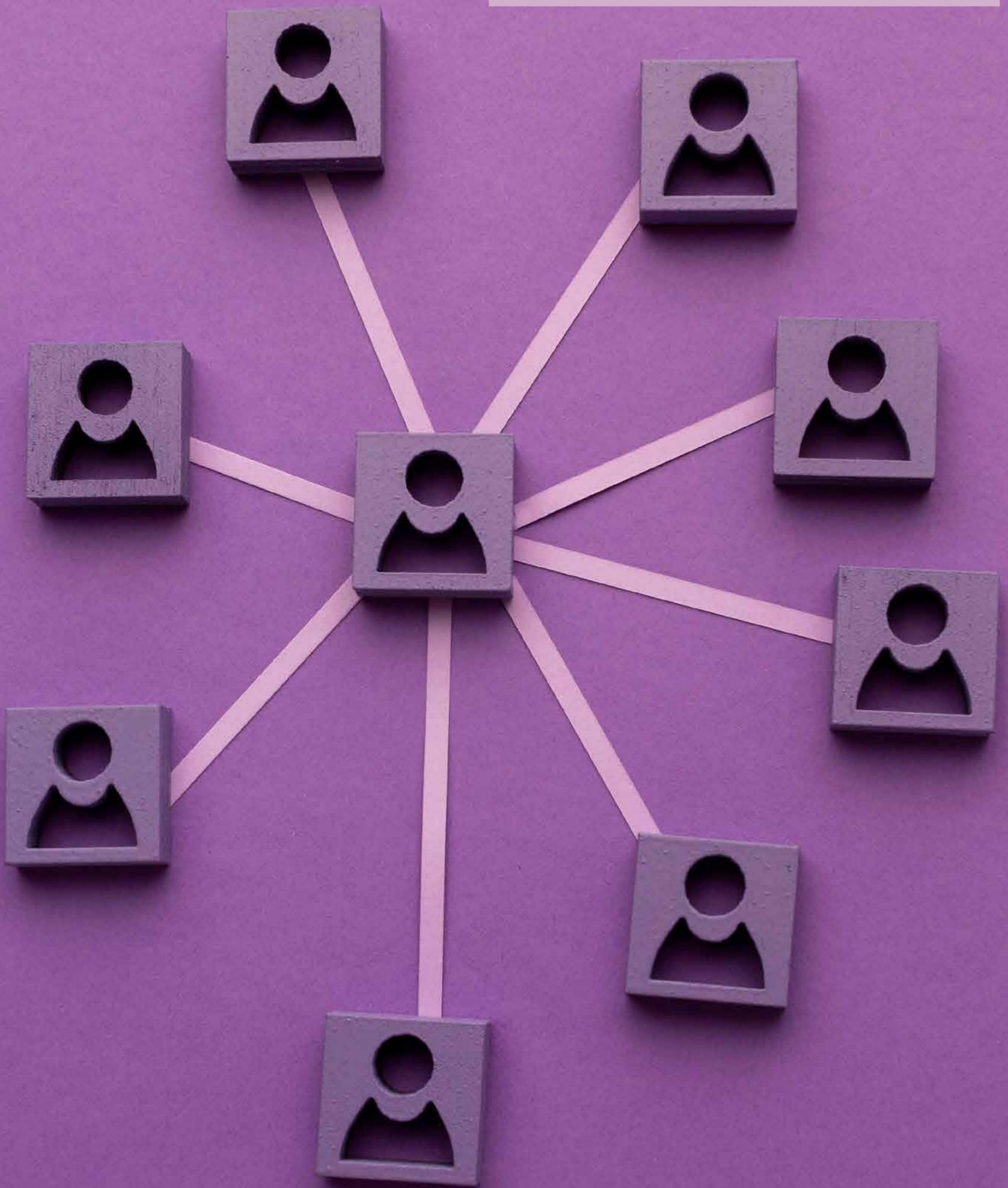
\* به مسیر چیدمان فروشگاه توجه کنید: بسیاری از فروشگاه‌ها طوری چیدمان دارند که شما را به سمت کالاهای گران‌تر هدایت کنند. بهتر است از مسیرهای کناری که محصولات معمولاً ارزان‌تر قرار دارند، استفاده کنید.

\* اجناس نزدیک به صندوق را نادیده بگیرید: محصولات نزدیک به صندوق، معمولاً کالاهای پرحاشیه و غیرضروری هستند که هدفشان تشویق به خریدهای لحظه‌ای و احساسی است.

\* سقف بودجه تعیین کنید: از قبل مبلغ مشخصی برای خرید تعیین کنید و به آن پایبند بمانید. این کار کمک می‌کند تا از خریدهای غیرضروری جلوگیری شود.



# نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس [Canadalran.ca](http://Canadalran.ca) می باشد. با هدف توسعه ارتباطات حرفه ای میان اعضای محترم و شکل گیری کمیسیون های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پایگاه خصوصی شبکه ارتباطی میان اعضای خود را ایجاد نمود. اگر شما عضو انجمن هستید و هنوز پروفایل خود را در شبکه اعضای انجمن تکمیل نکرده اید با مراجعه به تارنمای [Canadalran.info](http://Canadalran.info) و هماهنگی با دفتر تهران می توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.



# مهاجرت به کانادا برای بازنشستگی

کاری که برای او انجام  
دادم دقیقاً به این شکل  
بود:

نخست باید بگویم که  
آیا سود سالیانه ۲۶٪  
در کانادا، آن هم دلاری  
و در یک سرمایه‌گذاری  
کم‌ریسک ممکن است؟  
پاسخ مثبت است.

برای او یک پمپ بنزین در  
مونترال خریداری کردم. قیمت  
کل با مالیات ۷۰۰ هزار دلار بود،  
به‌علاوه ۴۰ هزار دلار موجودی بنزین  
در انبار و ۱۵۰ هزار دلار ارزش فروشگاه مواد  
غذایی داخل پمپ بنزین. به عبارت دیگر، با در نظر  
گرفتن هزینه‌های حقوقی و جاری، یک میلیون دلار هزینه  
برای او صرف شد.

ابتدا شرکت ثبت شد و ۶۰۰ هزار دلار در حساب شرکت  
بلوکه شد. سپس یک طرح تجاری تهیه کردم که تقریباً  
پنج روز شبانه‌روزی از من زمان برد و ده روز دوندگی داشتم  
تا توانستم ۴۰۰ هزار دلار وام با نرخ بهره ۷/۵ درصد برای  
پنج سال دریافت کنم. دلیل این بود که دوستم تازه  
مهاجر بود و سابقه اعتباری بالایی نداشت.

با این وام، پول خرید بیزینس جور شد و سپس به  
سراغ مدیریت و بهره‌برداری از بیزینس رفتم.

یکی از دوستانم که عضو انجمن هم هست، به تازگی به  
کانادا مهاجرت کرده و معتقد بود که برای بازنشستگی  
به کانادا آمده است. سطح زبان او تقریباً صفر است  
و از همان روز اول گفت که می‌خواهد بدون  
نگرانی و استرس، ماهیانه ۱۰ هزار دلار ثابت  
درآمد داشته باشد. نقدینگی او ۶۰۰  
هزار دلار بود.

به عبارت دیگر، او به دنبال  
سرمایه‌گذاری کم‌ریسک  
با قابلیت نقدشوندگی بود  
تا در صورت لزوم بتواند  
هر زمان که خواست اصل  
پول خود را خارج کند، و  
در عین حال سود سالیانه  
۲۰ درصد داشته باشد. اگر  
سود سالیانه ۲۰ درصد باشد،  
۶۰۰ هزار دلار به او ماهیانه  
۱۰ هزار دلار می‌دهد

## هزینه‌های جاری بیزینس به این شکل بود:

- \* اقساط وام ۴۰۰ هزار دلاری با نرخ بهره ۷/۵ درصد به مدت پنج سال، ماهیانه ۸,۰۱۵ دلار.
- \* اجاره ملک سالیانه ۴۵,۰۰۰ دلار.
- مالیات کسب و کار ۱۶,۹۸۰ دلار.
- هزینه‌های سوخت ۷,۸۰۰ دلار.
- هزینه‌های بانکی ۳,۰۰۰ دلار.
- حقوق و دستمزد ۱۱۶,۸۲۰ دلار.
- هزینه‌های امنیتی (دزدگیر) ۵۴۰ دلار.
- حسابدار ۳,۰۰۰ دلار.
- تلفن و اینترنت ۱,۱۴۰ دلار.
- برق ۱۴,۴۰۰ دلار.
- بیمه ۵,۷۶۰ دلار.
- سایر هزینه‌ها ۳,۵۰۰ دلار.

**مجموع هزینه‌های سالیانه: ۳۱۴,۱۲۰ دلار.**

## اما میزان درآمد:

\* فروشگاه مواد غذایی:

۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار با سود ۲۵٪ = ۲۵۰,۰۰۰ دلار در سال.

\* فروش بلیت‌های لاتاری کبک:

۲۰۰,۰۰۰ دلار با سود ۷٪ = ۱۴,۰۰۰ دلار.

\* بنزین: ۳,۵۰۰,۰۰۰ لیتر (۲,۵۰۰,۰۰۰ لیتر با سود ۰.۰۴

دلار در هر لیتر =

۱۰۰,۰۰۰ دلار و ۱,۰۰۰,۰۰۰ لیتر با سود ۰.۱۱ دلار در هر

لیتر = ۱۱۰,۰۰۰ دلار).

مجموع سود از فروش بنزین = ۲۱۰,۰۰۰ دلار.

مجموع درآمد ناخالص: ۴,۷۰۰,۰۰۰ دلار.

مجموع سود ناخالص: ۴۷۴,۰۰۰ دلار.

**با کسر مجموع هزینه‌های سالیانه ۳۱۴,۱۲۰ دلار، سود خالص سالیانه ۱۵۹,۸۸۰ دلار خواهد بود، به عبارت دیگر ماهیانه ۱۳,۳۲۳ دلار.**

پس از پنج سال نیز اقساط وام تمام می‌شود و ماهیانه ۸,۰۱۵ دلار به درآمد اضافه خواهد شد. این یعنی سرمایه ۶۰۰ هزار دلاری ایشان سالیانه بیش از ۲۶٪ سود می‌دهد. همچنین، هر زمانی که بخواهد، بیزینس‌های خوب همیشه مشتری دارند و به راحتی قابل فروش هستند.

همه اعداد و ارقام توسط حسابرس رسمی تأیید شده است.

حالا می‌خواهم بگویم ارزش واقعی یک بیزینس موفق چقدر است. این فرد بعد از سه سال، با سابقه اعتباری قوی که از طریق این بیزینس ایجاد می‌کند، به راحتی می‌تواند با وام صاحب یکی از بهترین خانه‌ها در کانادا شود.

اگر برای این فرد یک ماه شبانه‌روزی وقت گذاشته باشم و احتمالاً دو ماه دیگر هم به صورت پارت‌تایم روی این مسئله کار کنم تا فرایند انتقال به درستی ایجاد شود و سیستم‌های مالیاتی را تعریف کنم، به نظر شما حق‌الزحمه من برای پیدا کردن چنین کسب‌وکاری و چنین برنامه‌ریزی مالی چقدر باید باشد؟



# معرفی پنج کتاب منتشر شده در انجمن بازرگانی ایران و کانادا



کتاب پنجم (کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات متحده آمریکا) در حقیقت تکمیل کننده کتاب های قبلی در آمریکای شمالی است که بعنوان هدیه نوروزی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در اختیار همه قرار گرفت.

## کتاب اول

کتاب تجارت با / از / در کانادا حاوی تعداد حدودی ۱۴۰۰ صفحه، انتشارات جاجرمی



## کتاب دوم

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری کشور کانادا براساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲ انتشارات آذرفر، ۴۴۶ صفحه



## کتاب سوم

راهنمای کامل لیبلینگ در کانادا

نحوه انتشار: آنلاین



## کتاب چهارم

استراتژی و تئوری های فروش در آمریکای شمالی تعداد صفحات ۳۲۶ انتشارات آذرفر



## کتاب پنجم:

کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات متحده آمریکا نحوه انتشار: آنلاین



# آشنایی با اصطلاحات بانکی مشترک کانادا و آمریکا

سیستم‌های بانکی کانادا و ایالات متحده دارای شباهت‌های زیادی هستند، اما در میان آنها تفاوت‌های مهمی هم وجود دارند که باید نسبت به آنها آگاه باشید، مخصوصاً اگر می‌خواهید از کانادا به آمریکا نقل مکان کنید. ما در این مقاله به برخی از رایج‌ترین اصطلاحات بانکی آمریکا اشاره کرده‌ایم، پس با ما همراه باشید.



گواهی سپرده یا

Certificate of Deposit (CD) این اصطلاح ممکن است گاهی مواقع با عنوان TD به شما معرفی شود. گواهی سپرده و TDها همان گواهی‌های سرمایه‌گذاری تضمینی کانادا GIC هستند. این حساب‌ها سپرده‌ای هستند که بازده تضمین‌شده سرمایه اصلی شما و نرخ بازده ثابت را در یک بازه زمانی مشخص ارائه می‌کنند.

## IRA یا RRSP ■

IRA درست مانند RRSP کانادا یک حساب بازنشستگی فردی است. این حساب‌های پس‌انداز به شما کمک می‌کنند تا بدون نیاز به پرداخت مالیات به افزایش موجودی خود بپردازید؛ البته باید اضافه کنیم که در صورت استفاده از مزایای این طرح، شما همچنان مشمول مالیات خواهید بود.

## TFSA یا Roth IRA ■

جالب است بدانید که علت وجود اسم Roth در این طرح به پاس بزرگداشت «ویلیام راث»، سناتور سابق ایالات متحده است. با این حال، هر دوی این حساب‌ها بر بازنشستگی تمرکز دارند که افزایش موجودی معاف از مالیات ارائه می‌کنند، اما مزایای کسر مالیات بر درآمد را ندارند. برداشت‌های شما

در هر دوی این حساب‌ها مشمول مالیات نمی‌شود و هیچ محدودیت سنی برای آنها وجود ندارد. درست مانند طرح TFSA کانادا، هر فرد بالای ۱۸ سالگی در آمریکا هم می‌تواند یک حساب Roth IRA داشته باشد. البته باید اضافه کنیم که این دو حساب در نهایت کمی با یکدیگر متفاوت هستند. علت اصلی این مسئله هم این است که شما در طرح TFSA می‌توانید میزان پس‌انداز استفاده نشده خود را به سال بعد منتقل کنید و برای سال بعد پس‌انداز



بیشتری

کنید، اما در طرح Roth IRA این گزینه را نخواهید داشت.

### ■ ۴۰۱ (k) یا حساب RRSP گروهی

این نوع حساب بازنشستگی با حمایت کارفرما تشکیل می‌شود و درست مانند RRSP گروهی است. این طرح به کارمندان این امکان را می‌دهد تا بخشی از حقوق خود را قبل از کسر مالیات پس‌انداز کرده و سرمایه‌گذاری کنند. البته به یاد داشته باشید که شما در این طرح تا زمانی که از حسابتان برداشت نکنید، مشمول مالیات نخواهید بود.

Social Security یا Canada Pension Plan طرح CPP کمک هزینه‌ای است که هر ماه پس از اعلام بازنشستگی می‌توانید از آن استفاده کنید. نکته‌ای که برای این طرح باید در نظر گرفته شود این است که میزان حقوق بازنشستگی در کانادا با میزان درآمد و سابقه شما در زمان اشتغال رابطه مستقیمی دارد و از نظر سود هم با آمریکا تفاوت دارد.

### ■ شماره موسسه یا Routing Number

این شماره که با عدد ABA/ACH هم شناخته می‌شود یک شماره نه رقمی مربوط به بانک و اطلاعات ترانزیت است که در

### ■ طرح ۵۲۹ یا RESP

طرح آمریکایی ۵۲۹ کاملاً مانند طرح پس‌انداز آموزش ثبت‌شده یا همان RESP در کانادا است که والدین در آن می‌توانند به آموزش و تحصیل فرزندان کمک کنند. شما در این طرح درست مانند RESP می‌توانید برای تحصیلات فرزندان پس‌انداز کنید و نگران مالیات نباشید. با این حال، برداشت‌های طرح ۵۲۹ برخلاف RESP ها اگر برای پرداخت هزینه‌ها آموزشی مانند شهریه، کتاب و سایر لوازم مورد نیاز مورد استفاده قرار بگیرد، برای گیرنده وجه هم معاف از مالیات خواهد بود.

### ■ Check یا Cheques

همانطور که از اسمش پیداست، چک آمریکا درست مانند چک کانادا به نظر می‌رسد، با این تفاوت که شما در آمریکا نمی‌توانید چک با تاریخ بعدی صادر کنید و در صورت ارائه چک، فرد یا سازمان بلافاصله بعد از دریافت آن می‌تواند چک را نقد کند.

قسمت پایین سمت چپ چک‌ها قابل مشاهده است.

### ■ شماره بیمه اجتماعی یا SSN

شماره بیمه اجتماعی در آمریکا یک شماره نه رقمی است که برای شناسایی تمام شهروندان و ساکنان واجد شرایط این کشور صادر می‌شود. دولت از این عدد برای پیگیری درآمدهای مادام‌العمر و تعداد سال‌هایی که شاغل هستید استفاده می‌کند و کاربرد آن کاملاً مانند SIN در کانادا است. البته باید اضافه کنیم که برخی از افراد مقیم آمریکا که تبعیت خارجی دارند می‌توانند از ITIN استفاده کنند تا مالیات بر درآمد خود را به ثبت برسانند.



## قدر یک مشاور خوب را باید دونست!

◀ گسترش کسب و کار و راه اندازی کسب و کار شما در آمریکای شمالی به ویژه کانادا در تخصص ماست  
◀ ویژه تازه مهاجرین به کشور کانادا با بیش از ده سال تجربه کاری





# فهم متفاوت از سخنان: چالش‌ها و راهکارها در ارتباطات انسانی

ارتباطات انسانی همواره یکی از پیچیده‌ترین و جذاب‌ترین جنبه‌های تعاملات اجتماعی بوده است. در دنیای پیچیده و متنوع امروز، درک و برداشت از سخنان یکدیگر موضوعی است که تأثیرات زیادی بر کیفیت و اثربخشی ارتباطات دارد. در این مقاله، به بررسی چگونگی تفاوت درک افراد از سخنان دیگران، مشکلات ناشی از این تفاوت‌ها و راهکارهایی برای بهبود ارتباطات خواهیم پرداخت.

## تفاوت‌های فردی در درک و فهم سخنان

### ۱. توانایی درک ذهنی و میزان پیچیدگی

#### سخن

فرض کنیم توانایی درک یک شخص را با عددی مشخص کنیم و برای هر سخن میزان توانایی خاصی نیاز باشد. برای مثال، شخص A توانایی درک ذهنی‌اش عدد ۱۰ است و شما سخن منطقی بیان می‌کنید که برای درک آن نیاز به توانایی ۲۰ است. در این صورت، شخص A تنها نیمی از مفهوم و دلایل سخن شما را درک می‌کند. این موضوع به این معنی است که شما نمی‌توانید انتظار داشته باشید که او مانند خودتان تمام جزئیات و پیچیدگی‌های سخن شما را درک کند.

### ۲. تفاوت در برداشت و تفسیر سخنان

چنانچه برتراند راسل بیان می‌کند: «برداشت نادان از چیزی که دانا می‌گوید هرگز نمی‌تواند درست باشد. چرا که نادان هر چیزی را که می‌شنود، به چیزی که بتواند بفهمد، تفسیر و ترجمه می‌کند.» این نقل قول به خوبی نشان‌دهنده تفاوت‌های قابل توجه در فهم و برداشت





افراد از سخنان است. برداشت هر فرد تحت تأثیر توانایی‌های ذهنی، تجربیات شخصی و پیش‌فرض‌های او قرار دارد.

## ■ چالش‌های ناشی از تفاوت در فهم سخنان

### ۱. مشکل در برقراری ارتباط مؤثر

زمانی که افراد با توانایی‌های ذهنی مختلف با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند، ممکن است پیام‌های ارسال شده به درستی دریافت نشوند. این مشکل می‌تواند منجر به سوءتفاهمات، اختلافات و ناکامی در رسیدن به اهداف ارتباطی شود.

## ■ راهکارهایی برای بهبود ارتباطات

### ۱. سادگی و وضوح در بیان

یکی از راهکارهای مؤثر برای بهبود ارتباطات، بیان مطالب به زبان ساده و واضح است. همانطور که دکارت، مور و فلاسفه تحلیلی تأکید کرده‌اند، باید از زبان ساده و مشخص استفاده کرد تا از سوءتفاهمات و برداشت‌های نادرست جلوگیری شود. سعی کنید مفاهیم پیچیده را به بخش‌های کوچک‌تر و قابل فهم‌تر تقسیم کنید و از مثال‌ها و توضیحات بیشتر استفاده کنید.

### ۲. آگاهی از سطح درک طرف مقابل

پیش از وارد شدن به بحث‌های پیچیده، لازم است که از سطح درک طرف مقابل آگاه شوید. با توجه به این که افراد مختلف توانایی‌های ذهنی متفاوتی دارند، ممکن است نیاز باشد که از روش‌های مختلف برای توضیح و اقناع استفاده کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا پیام خود را به طور مؤثرتر منتقل کنید و از بروز سوءتفاهمات جلوگیری نمایید.

### ۳. تمرکز بر نکات ساده و بدیهی

در بحث و گفتگو با افرادی که ممکن است نتوانند به طور کامل به مفاهیم پیچیده پی ببرند، بهتر است بر نکات ساده و بدیهی تمرکز کنید. به قول راسل، سعی

### ۲. توقعات نابجا و سوءتفاهمات

افراد ممکن است به دلیل عدم آگاهی از محدودیت‌های درک طرف مقابل، توقعات نابجا داشته باشند. به عبارت دیگر، شما ممکن است انتظار داشته باشید که طرف مقابل به راحتی و به طور کامل مفاهیم پیچیده را درک کند، در حالی که توانایی ذهنی او اجازه نمی‌دهد که به طور کامل و دقیق به سخنان شما پاسخ دهد.





نکنید با «یک صابون ذغالی را سفید کنید.» به عبارت دیگر، سعی نکنید با بحث‌های پیچیده و پیشرفته به اقناع افرادی بپردازید که توانایی درک آن‌ها را ندارند. تمرکز بر نکات ساده‌تر می‌تواند کمک کند تا ارتباطات مؤثرتری برقرار شود.

#### ۴. پرهیز از گفتگوهای بی‌حاصل

گاهی اوقات، وارد شدن به بحث‌های بی‌حاصل می‌تواند به نتیجه‌ای نرسد و تنها منجر به اتلاف وقت و انرژی شود. به قول شوپنهاور، باید از گفتگوهای بی‌حاصل پرهیز کرد و تنها در مواردی وارد بحث شد که امید به نتیجه مثبت وجود دارد. اگر احساس کردید که طرف مقابل قادر به درک کامل مطالب شما نیست، ممکن است بهتر باشد که بحث را به پایان رسانده و به روش‌های دیگر برای حل مسائل بپردازید.

### ■ تأثیرات روان‌شناختی و فرهنگی بر فهم سخنان

#### ۱. تأثیر تجربیات و پیش‌فرض‌ها

تجربیات و پیش‌فرض‌های هر فرد بر نحوه درک و برداشت از سخنان تأثیرگذار هستند. هر فرد بر اساس تجربیات شخصی خود و نحوه تربیت و فرهنگ خود به سخنان دیگران واکنش نشان می‌دهد. این تفاوت‌ها می‌تواند باعث شود که یک سخن به شکل‌های مختلفی تفسیر شود.

#### ۲. تأثیر فرهنگی بر برداشت

فرهنگ‌های مختلف نیز می‌توانند بر نحوه درک و فهم سخنان تأثیرگذار باشند. ارزش‌ها، هنجارها و نُرْم‌های فرهنگی می‌توانند بر تفسیر و برداشت افراد از سخنان تأثیر بگذارند و باعث ایجاد تفاوت‌های قابل توجه در فهم شوند.

### ■ نتیجه‌گیری

در نهایت، درک متفاوت افراد از سخنان یکدیگر یکی از چالش‌های اصلی در ارتباطات انسانی است. تفاوت‌های فردی در توانایی‌های ذهنی، تجربیات و پیش‌فرض‌ها می‌تواند منجر به برداشت‌های متفاوت و سوء تفاهات شود. با استفاده از راهکارهایی نظیر سادگی و وضوح در بیان، آگاهی از سطح درک طرف مقابل، تمرکز بر نکات ساده و بدیهی، و پرهیز از گفتگوهای بی‌حاصل، می‌توان بهبود قابل توجهی در کیفیت ارتباطات ایجاد کرد. همچنین، توجه به تأثیرات روان‌شناختی و فرهنگی بر فهم سخنان می‌تواند به درک بهتر و ارتباط مؤثرتر کمک کند.

# راهنمای راه‌اندازی کسب‌وکار برای تازه‌واردان کانادا



توضیح متا: کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکار برای افرادی که به تازگی وارد کانادا شده‌اند ممکن است بهترین شغل ممکن به نظر برسد. با این حال، به خاطر داشته باشید که این کار مستلزم سخت‌کوشی، ریسک‌پذیری و نظم و انضباط است.

اگر به دنبال خوداشتغالی هستید یا دوست دارید در کانادا کسب‌وکار خودتان را داشته باشید، ما در ادامه به ۷ نکته مهم درباره این کار پرداخته‌ایم که قطعاً برای شما هم مفید خواهند بود. پس با ما همراه باشید.

## ۱. شبکه‌سازی کنید

شبکه‌سازی حرفه‌ای در کانادا، مخصوصاً هنگام راه‌اندازی کسب‌وکار، بسیار حائز اهمیت است. شما برای انجام این کار باید با مقامات اتاق بازرگانی محلی و سایر کارآفرینان شروع به شبکه‌سازی کنید تا نسبت به بهترین شیوه‌های راه‌اندازی کسب‌وکار موفق در کانادا اطلاعات کسب کنید. البته باید اضافه کنیم که برقراری ارتباط با متخصصان سازمان‌های تامین‌کننده، شرکا یا خریداران بالقوه نیز ممکن است بسیار ارزشمند باشد. شما برای انجام این کار می‌توانید بسته به صنعت خود از پلتفرم لینکدین استفاده کنید و رویدادهای حرفه‌ای یا انجمن‌های صنعتی را دنبال کنید.

## ۲. مشتریان و رقبای خود را درک کنید

شما به عنوان یک فرد تازه‌وارد

در کانادا باید قبل از راه‌اندازی کسب‌وکار خود با بازار محلی آشنا شوید. همچنین بهتر است نسبت به پایگاه مشتریان خود هم اطلاعات کسب کنید و ببینید که مشتریان کانادایی شما چه کسانی هستند، عادات خرید آنها چگونه است و چه چیزی بر تصمیمات خرید آنها تاثیر می‌گذارد. توجه داشته باشید که استراتژی‌های تجاری موفق سایر بازارها ممکن است لزوماً با صنعت شما سازگار نباشد و باید متناسب با فرهنگ کانادا طراحی شود. ما علاوه بر این موارد پیشنهاد می‌کنیم که زمانی را هم صرف یادگیری و کسب اطلاعات بیشتر درباره رقبای، قیمت‌ها، موقعیت و پیشنهادات فروشتان کنید. سعی کنید درباره چالش‌ها و موانع موجود نیز تحقیق کنید تا بتوانید از بروز اشتباهات تا حد امکان جلوگیری کنید.

## ۳. اشتیاق و علاقه خود را در

## اولویت قرار دهید

توجه داشته باشید که سود کسب‌وکار تنها عامل انتخاب آن نیست. در واقع، کلید راه‌اندازی یک کسب‌وکار کوچک موفق یافتن جایگاهی است که به آن علاقه دارید. سعی کنید کمی خلاقیت و نوآوری به خرج دهید و برای حل کردن مشکلات مخاطبان خود راه‌حل‌های مناسبی طراحی کنید و در نهایت چیزی را بسازید که زندگی مصرف‌کنندگان شما را دچار تغییر کند. اگر محصول یا خدماتی را می‌فروشید که همین خودتان به آن باور دارید، همین مسئله قطعاً فروش شما را بالاتر خواهد برد.

## ۴. در طراحی بیزینس پلن خود دقت کنید

مهم نیست که ایده کسب‌وکار شما چقدر عالی است و چه تعدادی از مصرف‌کنندگان را به سوی شما سوق خواهد داد، شما

در هر صورت باید یک بیزینس پلن مناسب طراحی کنید تا مطمئن باشید که ایده‌تان قابل اجرا است. بیزینس پلن شما باید شامل مواردی مانند تجزیه و تحلیل رقبا، برنامه بازاریابی، نیازهای افراد و اطلاعات مالی کلیدی برای سرمایه‌گذاری پیشنهادی از جمله هزینه‌ها، قیمت گذاری و سود پیش‌بینی شده باشد.

روشن است که بیزینس پلن در وهله اول باید تا حد امکان دقیق باشد. با این حال، توجه داشته باشید که تمام طرح‌های تجاری پس از ورود به بازار دچار تغییر خواهند شد. به همین دلیل است که اگر زمانی کسب‌وکارتان نیاز به سرمایه‌گذاری داشت، بهتر است ارزیابی هزینه و فواید آن را هم به بیزینس پلن خود اضافه کنید.

#### ۵. قوانین مربوط به مشاغل کوچک را مطالعه کنید

شما قبل از شروع یک کسب‌وکار باید با قوانین فدرال و استانی یا حتی منطقه‌ای خود آشنا شوید. همچنین بهتر است که در مورد ساختارهای تجاری، فرآیندهای ثبت‌نام، مجوزها و گواهینامه‌هایی که در صنعت یا تجارت شما لازم هستند هم تحقیق کنید. مقررات مشاغل کوچک در نهایت به صنعت، استان و شهر محل سکونت بستگی دارد. به همین ترتیب بهتر است برای دریافت مشاوره و راهنمایی بیشتر با اتاق بازرگانی محلی خود مشورت کنید.

#### ۶. مراقب وضعیت مالی خود باشید

اگر به تازگی کسب‌وکار خود را شروع کرده‌اید یا مدتی است

که فعالیت خود را در بازار پیش برده‌اید، باید هزینه‌های عملیاتی، فروش، سود و سرمایه در گردش خود را دائماً پیگیری کنید. همچنان بهتر است به عنوان یک کارآفرین تازه‌وارد هزینه‌های عمومی خود را در ابتدا پایین نگه دارید و با رشد کسب‌وکار سرمایه‌گذاری بیشتری انجام دهید.

یکی از رایج‌ترین منابع حمایت مالی، گرفتن وام از بانک است. به محض ورود به کانادا شروع به کسب امتیاز اعتباری کنید تا بتوانید در صورت نیاز وام تجاری دریافت کنید. برخی از مشاغل همچنین ممکن است واجد شرایط دریافت برنامه‌ها و کمک‌های دولتی مانند برنامه تامین مالی مشاغل کوچک کانادا (CSBFP) یا تامین مالی از طریق سازمان‌های غیرانتفاعی باشند. بهترین روش برای بررسی گزینه‌های پیش رو در چنین مواقعی در نهایت مراجعه به یک مشاور امور مالی است.

#### ۷. از دیجیتال مارکتینگ درست استفاده کنید

دیجیتال مارکتینگ امروزه در محیط کسب و کار بسیار حائز اهمیت است و در مقایسه با کانال‌های بازاریابی سنتی می‌تواند ارزان‌تر و هدفمندتر باشد. داشتن وبسایت، حضور در رسانه‌های اجتماعی و تبلیغات آنلاین می‌تواند به شما در افزایش آگاهی مخاطب از برند، تبلیغ کسب‌وکار و جذب مشتریان جدید کمک کند. شما به عنوان یک تازه‌وارد کانادایی ممکن است برای شناسایی مخاطبانتان نیاز به کمی آزمون و خطا داشته باشید. با این حال، دیجیتال مارکتینگ در نهایت به شما انعطاف‌پذیری لازم را می‌دهد تا بتوانید کمپین‌های خود را بر اساس نتایج تنظیم کنید. این کانال‌ها همچنین راهی برای مشتریان شما فراهم می‌کنند تا با شما در تماس باشند و بازخوردهای ارزشمندی را به اشتراک بگذارند.

انجمن بازرگانی ایران کانادا برگزار می کند  
اولین تور تخصصی تجاری کشور

**CANADA** کانادا



ویژه مهندسين و فعالين  
صنعت ساختمان سازی

- اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی
- دعوت نامه رسمی تجاری از انجمن و اتاق بازرگانی کانادا
- شبکه سازی با بیزینس های 3 شهر بزرگ کانادا
- مشاوره و منتورینگ تجاری سازی فرامرزی
- دریافت عضویت یک ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازگشت **100%** وجه در صورت عدم صدور ویزا

☎ 02122764672

📧 canada.iran.business.assoc

☎ 09123183616

🌐 www.canadairan.ca



**CANADA** انجمن بازرگانی ایران  
کانادا برگزار می کند

اولین تور تخصصی تجاری کشور کانادا  
ویژه مدیران حوزه بهداشت و درمان، تولیدکنندگان  
محصولات بهداشتی، زیبایی و آرایشی

- اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی
  - دعوت نامه رسمی تجاری از انجمن و اتاق بازرگانی کانادا
  - شبکه سازی با بیزینس های 3 شهر بزرگ کانادا
  - مشاوره و منتورینگ تجاری سازی فرامرزی
  - دریافت عضویت یک ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا
- بازگشت **100%** وجه در صورت عدم صدور ویزا

📧 canada.iran.business.assoc

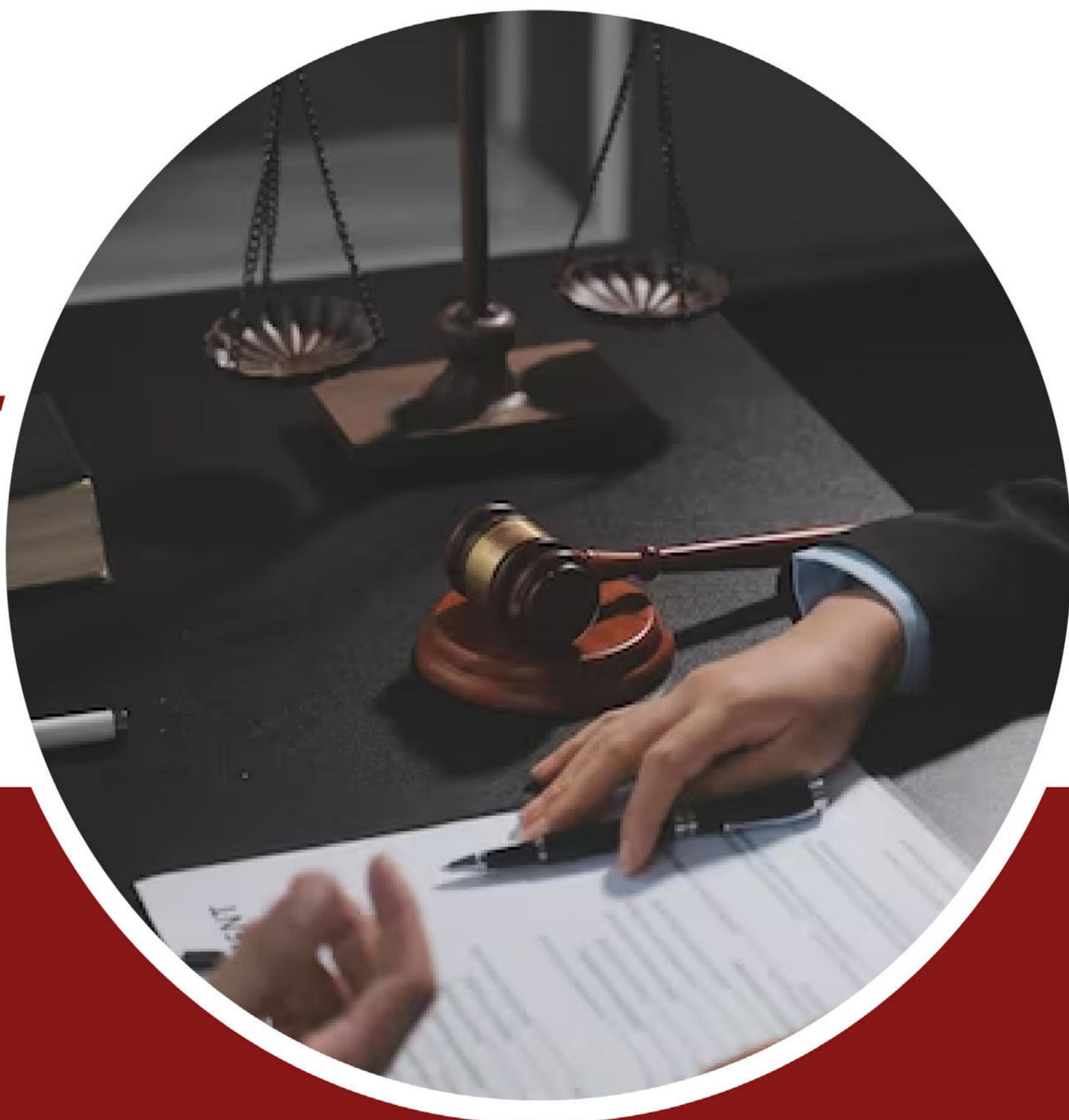
🌐 www.canadairan.ca

☎ 09123183616

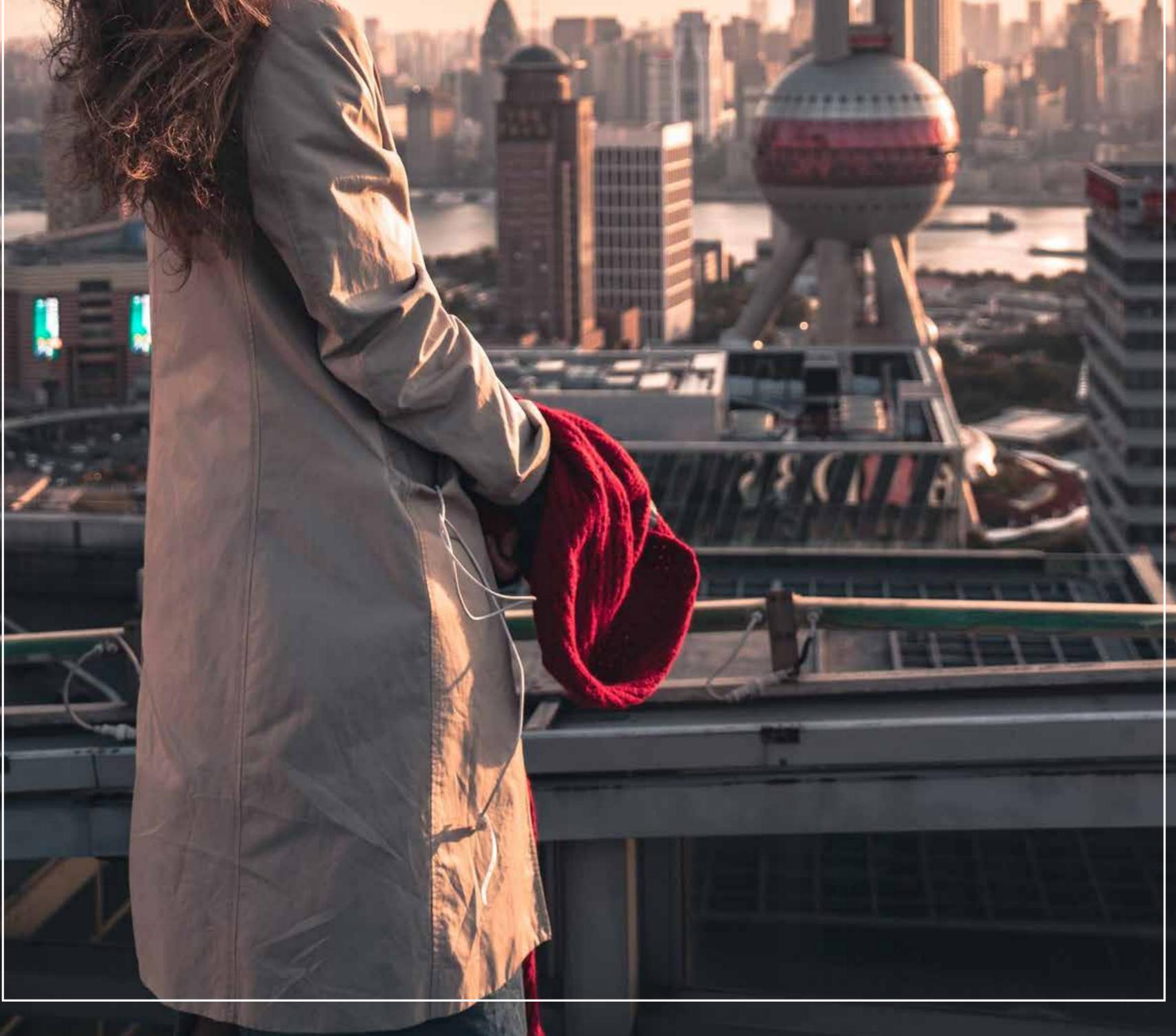
☎ 02122764672



# بازگشایی دفتر خدمات حقوقی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



خدمات حقوقی داوری بین المللی  
قراردادهای بین الملل  
و پیگیری امور حقوقی در ایران و کانادا



## 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 سرمایه گذاری 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  
October 2024 – Issue 46

To contact the editors:  
contact@canirn.com