

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
December 2024, Issue 48
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

دسامبر ۲۰۲۴ - شماره چهل و هشت

روزهای پایانی ۲۰۲۴ ...

نشست تورنتو

نشست استانبول





شرکت ساینبا با همکاری مرکز آموزش
بازرگانی وزارت صمت برگزار می‌کند:

صادرات فراورده های نفت، گاز و پتروشیمی

(دوره مقدماتی)

موضوعات اصلی دوره:

- ارائه آموزش های کاربردی، عملیاتی و به روز در حوزه صادرات فراورده های نفتی
- بررسی و مطالعه موارد تجزیه شده در حوزه صادرات فراورده های نفتی
- شبکه سازی و آشنایی با فعالان، بازرگانان و تجار بازار فراورده های نفتی و
برقراری ارتباط با فعالان این حوزه
- بررسی مشخصات و ویژگی های محصولات تولیدی شرکت های پالایش نفت و پتروشیمی
- بررسی عملیات لجستیکی مربوط به حمل و نقل

تاریخ شروع دوره: **جمعه 23 آذر ماه** ساعت برگزاری: **9:00 تا 18:00**

مدت دوره: **سه هفته** 021-22764672 09121941366

مدرسین دوره: محمد صالحی فر، محمد متقی، سید محمد تقوی، امیرکشورزاد

canada.iran.business.assoc www.canadairan.ca

سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۴
نشست تورنتو	۸
نشست استانبول	۱۴
چشم‌انداز اقتصادی سال ۲۰۲۵:	
تحلیل روندهای جهانی و تأثیر آن بر اقتصاد کانادا و ایران	۱۹
صنایع پررونق در کانادا: معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌های فناوری، سلامت و انرژی سبز	۲۱
چالش‌های صادرات به کانادا: استانداردها، مقررات و نقش منتورینگ انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۲۴
تأثیر شبکه‌سازی بر رشد کسب‌وکار:	
نکاتی برای گسترش روابط تجاری	۲۸
نقش انجمن در ایجاد ارتباطات بین‌المللی:	
بررسی عملکرد انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۳۲
تأثیر هوش مصنوعی بر کسب‌وکارها:	
بهره‌برداری از فناوری‌های نوین در تجارت کانادا	۳۶
چگونه سال جدید را قدرتمند شروع کنیم؟	
نکاتی برای برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری	۴۰
روش‌های نوین بازاریابی در کانادا:	
نکاتی برای موفقیت در فروش	۴۴

روزهای پایانی ۲۰۲۴

اعضای محترم انجمن،

سال ۲۰۲۴ با تمام چالش‌ها و فرصت‌هایش به نقطه پایانی نزدیک می‌شود. سالی که جهان با بحران‌های پیچیده‌ای روبرو بود؛ از تحولات اقتصادی گرفته تا تغییرات سیاسی و محیط زیستی. اما در کنار این دشواری‌ها، مسیر پیشرفت و امید همچنان برای ما روشن بود. خوشحالم که انجمن بازرگانی ایران و کانادا توانست با برنامه‌ریزی دقیق، تلاش تیمی و حمایت شما عزیزان، دستاوردهای قابل توجهی در این سال کسب کند.

برنامه‌ها و اهداف در سال ۲۰۲۵

نگاه ما به سال آینده، نگاه به رشد و گسترش است. هدف اصلی انجمن در سال ۲۰۲۵، تقویت همکاری‌ها، توسعه فرصت‌های صادراتی و وارداتی، و حمایت از اعضا در مواجهه با چالش‌های جدید خواهد بود. برنامه‌های متنوعی در حوزه آموزش، نشست‌های تخصصی و گسترش شبکه‌های تجاری در دست تدوین است که جزئیات آن در ماه‌های آینده اعلام خواهد شد.

گزارش بوت کمپ استانبول

یکی از رویدادهای برجسته اخیر انجمن، برگزاری بوت کمپ مشترک ایران، ترکیه

بازدید من از ایران و گشایش‌های جدید

یکی از مهم‌ترین بخش‌های فعالیت‌های انجمن در سال ۲۰۲۴، سفر دوم من به ایران بود که در ماه نوامبر به مدت ۱۲ روز در ایران بودم. در این سفر، جلسات متعددی با مدیران، تولیدکنندگان و مسئولان برگزار شد که نتیجه آن، گام‌های مهمی برای توسعه همکاری‌های تجاری میان ایران و کانادا خواهد بود. قراردادهای جدیدی در حال نهایی شدن است که به زودی اخبار آن را با شما به اشتراک خواهیم گذاشت. این قراردادها به طور مستقیم به سود اعضای انجمن خواهد بود و فرصت‌های جدیدی برای کسب‌وکارهای ایرانی و کانادایی فراهم می‌کند.



و کانادا در دانشگاه باهجه شهیر استانبول بود. این برنامه که با سخنرانی من و حمایت شرکت آتی برگزار شد، با استقبال بی نظیر شرکت کنندگان مواجه شد. در این بوت کمپ، موضوعات کلیدی مرتبط با تجارت بین‌المللی، مدیریت صادرات و توسعه کسب‌وکارهای نوآورانه مورد بحث قرار گرفت. شرکت کنندگان موفق به دریافت گواهینامه رسمی از انجمن و وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران شدند که نشان‌دهنده ارزش و اعتبار این رویداد بود.

گزارش نشست تورنتو

نشست سالانه انجمن بازرگانی ایران و کانادا در تورنتو نیز از دیگر رویدادهای برجسته سال جاری بود. این نشست که در تاریخ ۲۳ نوامبر برگزار شد، فرصتی استثنایی برای گردهمایی اعضا، مدیران و علاقه‌مندان به کسب‌وکارهای بین‌المللی فراهم کرد. حضور پررنگ کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های فعال در تورنتو نشان داد که این شهر همچنان یکی از قطب‌های مهم تجاری برای ایرانیان کانادایی است. بحث‌ها و پنل‌های تخصصی این نشست مورد استقبال گسترده قرار گرفت و ارتباطات حرفه‌ای بسیاری در این رویداد شکل گرفت.

قدردانی و امید به آینده

در پایان، از همه اعضا، همکاران و تیم اجرایی انجمن تشکر می‌کنم. تلاش‌های بی‌وقفه شما باعث شد که انجمن در سالی پر از چالش، همچنان قدرتمند و مؤثر باقی بماند. امید دارم که در سال ۲۰۲۵ بتوانیم گام‌های بزرگ‌تری برای رشد و موفقیت برداریم و به اهداف مشترکمان دست یابیم.

به امید روزهای بهتر و دستاوردهای بزرگ‌تر،
بامهر
محمد وحید راد
مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا



مرکز آموزش بازرگانی
وزارت صنعت، معدن و تجارت
معاونت امور بازرگانی



www.canadairan.ca



canada.iran.business.assoc

شرکت ساینبا با همکاری مرکز آموزش بازرگانی وزارت صمت برگزار می‌کند:

دوره مکاتبات بازرگانی بین المللی

اهداف اصلی دوره:

تربیت کارشناس مکاتبات بازرگانی بین المللی به صورتی که اعتماد به نفس، دانش و تخصص انجام امور محوله در باب موضوع دوره را داشته باشد.

تاریخ شروع دوره: **شنبه 17 آذر ماه** ساعت برگزاری: **15:00 تا 19:00**

مدت دوره: **25 ساعت** نحوه برگزاری: **آنلاین** مدرس دوره: **رحیم محترم**

09121941366

021-22764672

مخاطبین دوره:

مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکتها و سازمان ها، دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، تجارت بین الملل و MBA، سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی.



www.canadairan.ca



canada.iran.business.assoc



مرکز آموزش بازرگانی
وزارت صنعت، معدن و تجارت



شرکت ساینبا با همکاری مرکز آموزش بازرگانی وزارت صمت برگزار می‌کند:

دوره آمادگی آزمون جهت اخذ کارت بازرگانی

موضوعات اصلی دوره:

- قانون مقررات صادرات و واردات، قانون ساماندهی مبادلات مرزی و آیین نامه اجرایی
- اینکوترمز 2020 و انواع روش های پرداخت خارجی و اعتبارات اسنادی
- قوانین و مقررات بیمه، تأمین اجتماعی و مالیات

تاریخ شروع دوره: پنجشنبه 6 دی ماه ساعت برگزاری: 9:00 تا 18:00

مدت دوره: 12 ساعت 021-22764672 09121941366

مدرسین دوره: مجتبی علیپور، مهدی حسین آبادی

مخاطبین دوره:

مدیران خرید و بازرگانی، کارشناسان شرکتها و کارخانجات، دانشجویان مدیریت بازرگانی و اقتصاد، و علاقه‌مندان به حوزه تجارت خارجی.

نشست تورنتو

نشست هم‌اندیشی مدیران و نشست سالانه انجمن بازرگانی ایران و کانادا روز شنبه، ۲۳ نوامبر ۲۰۲۴، در شهر تورنتو با حضور پرشور اعضا، مدیران و علاقه‌مندان برگزار شد.

این رویداد که به‌عنوان یکی از مهم‌ترین گردهمایی‌های سالانه انجمن شناخته می‌شود، فرصتی ارزشمند برای تبادل نظر، ارائه دستاوردهای سال گذشته، و برنامه‌ریزی برای اهداف آینده فراهم کرد. حضور چشمگیر کسب‌وکارهای موفق و استارت‌آپ‌های جدید از شهر تورنتو، این نشست را به محلی برای شبکه‌سازی و ایجاد همکاری‌های جدید تبدیل کرد.

در این برنامه، علاوه بر سخنرانی‌های الهام‌بخش، پنل‌های تخصصی با محوریت چالش‌ها و فرصت‌های تجاری در کانادا برگزار شد که مورد استقبال گسترده حاضران قرار گرفت. همچنین اعضا توانستند در فضایی دوستانه و حرفه‌ای به گسترش روابط کاری و ایجاد ارتباطات جدید بپردازند.

این نشست با هدف تقویت همکاری‌ها، توسعه روابط تجاری میان ایران و کانادا، و حمایت از کسب‌وکارهای عضو انجمن برگزار شد و بازتاب‌های مثبت آن نشان از موفقیت این رویداد دارد.

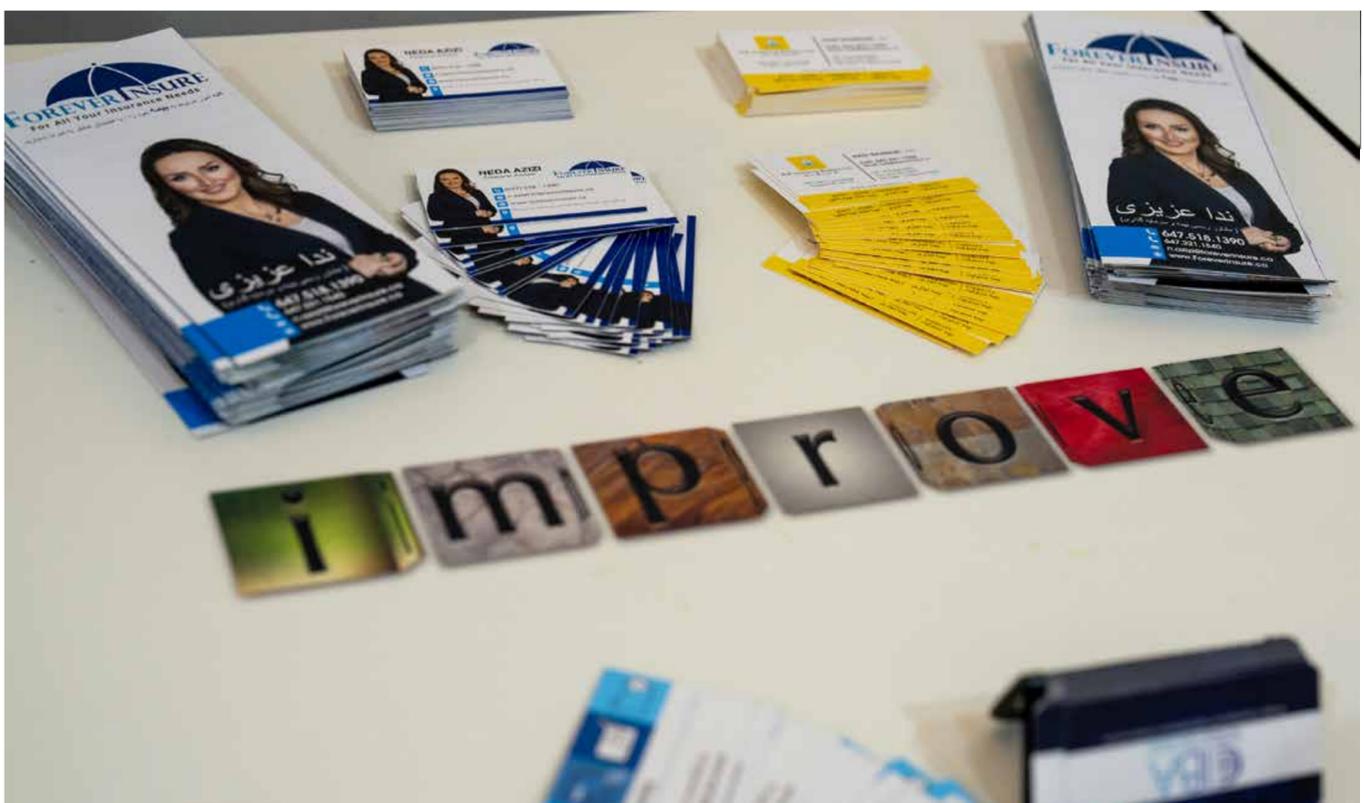












نشست استانبول

برگزاری بوت کمپ مشترک ایران، ترکیه و کانادا در استانبول

بوت کمپ مشترک ایران، ترکیه و کانادا با سخنرانی رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا در دانشگاه معتبر باهچه شهیر (BAU) در شهر استانبول برگزار شد.



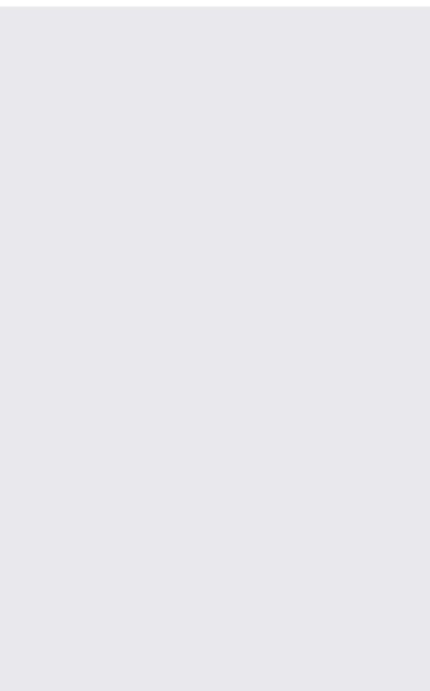
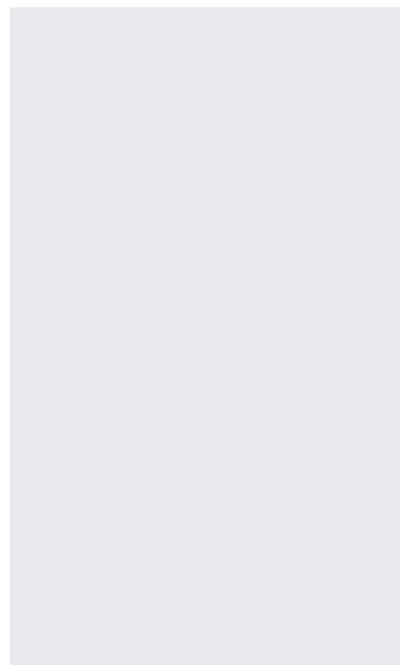
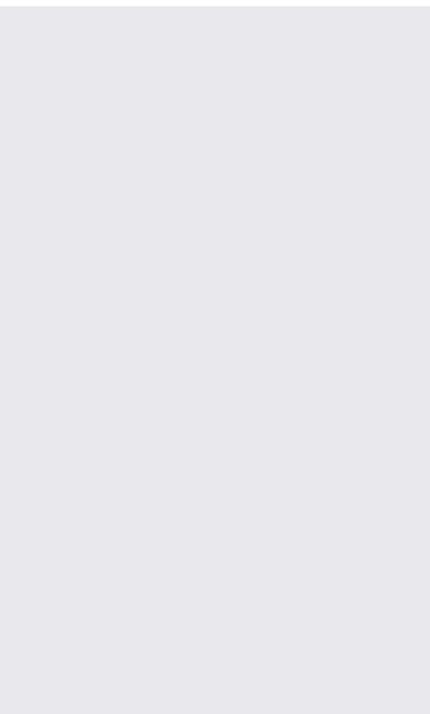
ایران و کانادا همچنان به تلاش‌های خود برای توسعه همکاری‌های بین‌المللی و حمایت از اعضای خود ادامه خواهد داد.



این رویداد که با همکاری شرکت آتی، یکی از اعضای فعال انجمن بازرگانی ایران و کانادا، برگزار شد، با استقبال گسترده شرکت‌کنندگان و فعالان اقتصادی مواجه گردید. بوت کمپ مذکور فضایی ارزشمند برای تبادل دانش، تجربه و ایجاد شبکه‌های حرفه‌ای در سطح بین‌المللی فراهم کرد.

شرکت‌کنندگان این بوت کمپ موفق به دریافت گواهینامه رسمی از سوی انجمن بازرگانی ایران و کانادا و مرکز آموزش وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران شدند. این گواهینامه تأییدی بر مشارکت آنان در دوره یک‌روزه‌ای بود که توسط رئیس انجمن برگزار شد و موضوعاتی از جمله فرصت‌های تجاری بین‌المللی، چالش‌ها و راهکارهای صادرات و همچنین توسعه کسب‌وکارهای نوین مورد بحث قرار گرفت.

این برنامه موفقیت‌آمیز نقطه عطفی در همکاری‌های تجاری است و نقش مهمی در تقویت روابط تجاری و آموزشی میان این کشورها ایفا کرد. انجمن بازرگانی



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



محمد رضا فتحی
مدیرعامل



پارس توس

نوآوری اولویت ماست...

تولید کننده محصولات تحقیقاتی

بیولوژی مولکولی

در سال یک هزار سیصد و هشتاد و هفت، شرکت پارس توس با هدف تامین نیازهای مراکز تحقیقاتی فعال در زمینه بیولوژی مولکولی و بیوتکنولوژی در منطقه شهرک صنعتی توس (مشهد) شروع به فعالیت کرد. پس از گذشت بیش از ده سال و با استقرار اتاق تمیز مربوطه، پارس توس توانسته با فرمول های ابتکاری و به روز خود بخشی از نیازهای مشتریان خاص خود را برآورده کند. بخش تولید این شرکت با تلاش در به روز کردن فرمول های تولیدی و بهینه سازی محصولات همواره تلاش در محقق کردن شعار این شرکت، "نوآوری الویت ماست" داشته است.

www.parstous.com



Parstous

Innovation is our Priority

چشم‌انداز اقتصادی سال ۲۰۲۵: تحلیل روندهای جهانی و تأثیر آن بر اقتصاد کانادا و ایران

سال ۲۰۲۵ در حالی فرا می‌رسد که اقتصاد جهانی با مجموعه‌ای از فرصت‌ها و چالش‌های نوین مواجه است. روندهای کلان اقتصادی، تحولات ژئوپلیتیکی، پیشرفت‌های فناوری و تغییرات اقلیمی از جمله عواملی هستند که بر مسیر رشد و توسعه کشورها تأثیر می‌گذارند. در این مقاله، به بررسی این روندها و تحلیل تأثیرات احتمالی آن‌ها بر اقتصاد کانادا و ایران می‌پردازیم.

۱. رشد اقتصادی جهانی

بر اساس گزارش‌های اخیر، پیش‌بینی می‌شود که نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) جهانی در سال ۲۰۲۵ به ۳/۲ درصد برسد، که نشان‌دهنده بهبود نسبی نسبت به سال‌های گذشته است. این رشد عمدتاً ناشی از بهبود در اقتصادهای پیشرفته و بازارهای نوظهور است.

۲. تورم و سیاست‌های پولی

انتظار می‌رود تورم جهانی در سال ۲۰۲۵ به ۳/۴ درصد کاهش یابد، که نتیجه سیاست‌های پولی سختگیرانه و کاهش

فشارهای قیمتی در بازارهای کالا و انرژی است.

بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف احتمالاً به تدریج نرخ‌های بهره را کاهش خواهند داد تا از رشد اقتصادی حمایت کنند.

۳. تجارت بین‌المللی

سازمان تجارت جهانی پیش‌بینی کرده است که تجارت جهانی کالا در سال ۲۰۲۵ به میزان ۳/۳ درصد رشد خواهد کرد. این افزایش ناشی از بهبود زنجیره‌های تأمین و کاهش تنش‌های تجاری بین کشورها است.



۴. تأثیر بر اقتصاد کانادا

صندوق بین‌المللی پول (IMF) پیش‌بینی کرده است که کانادا در سال ۲۰۲۵ سریع‌ترین رشد اقتصادی را در میان کشورهای گروه ۷ (G7) خواهد داشت، با نرخ رشد ۲/۴ درصد. این رشد ناشی از بهبود در بازار کار، افزایش سرمایه‌گذاری و تقاضای قوی‌تر از سوی ایالات متحده است.

۵. تأثیر بر اقتصاد ایران

بر اساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۵ به ۳/۱ درصد کاهش خواهد یافت. این کاهش ناشی از کاهش درآمدهای نفتی و چالش‌های ساختاری در اقتصاد است. با این حال، توسعه بخش‌های خدمات

و صنعت می‌تواند به حفظ رشد اقتصادی کمک کند.

۶. چالش‌های مشترک

هر دو کشور با چالش‌هایی مانند تغییرات اقلیمی، نیاز به تنوع‌بخشی به اقتصاد و افزایش بهره‌وری مواجه هستند. سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین و انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند به مقابله با این چالش‌ها کمک کند.

سال ۲۰۲۵ با فرصت‌ها و چالش‌های متعددی برای اقتصادهای جهانی همراه است. کانادا با پیش‌بینی رشد قوی اقتصادی و ایران با نیاز به اصلاحات ساختاری، هر دو در مسیرهای متفاوتی قرار دارند. درک و تحلیل دقیق این روندها می‌تواند به تصمیم‌گیری‌های بهتر در سطح ملی و بین‌المللی کمک کند.



صنایع پررونق در کانادا:

معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌های فناوری،

سلامت و انرژی سبز



کانادا به‌عنوان یکی از پیشروترین اقتصادهای جهان، با زیرساخت‌های قوی، نیروی کار ماهر و سیاست‌های حمایتی، محیطی مناسب برای سرمایه‌گذاری در صنایع متنوع فراهم کرده است. در این مقاله، به بررسی سه صنعت پررونق کانادا فناوری، سلامت و انرژی سبز و فرصت‌های سرمایه‌گذاری موجود در هر یک می‌پردازیم.

۱. صنعت فناوری (Tech Industry)

صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) در کانادا با رشد چشمگیری مواجه است. شهرهایی مانند تورنتو، ونکوور و مونترال به‌عنوان مراکز اصلی فناوری شناخته می‌شوند. بر اساس گزارش‌ها، بیش از ۴۴,۰۰۰ شرکت در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات در کانادا فعالیت می‌کنند.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت فناوری:

هوش مصنوعی (AI): کانادا میزبان مراکز تحقیقاتی پیشرو در حوزه هوش مصنوعی است. سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های AI می‌تواند بازدهی بالایی داشته باشد.

فین‌تک (FinTech): با رشد بانکداری دیجیتال و فناوری بلاک‌چین، فرصت‌های متعددی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد.

امنیت سایبری: با افزایش تهدیدات سایبری، تقاضا برای خدمات و محصولات امنیتی افزایش یافته است.

تجارت الکترونیک: رشد خرید آنلاین فرصت‌های جدیدی برای سرمایه‌گذاری در پلتفرم‌های تجارت الکترونیک ایجاد کرده است.

۲. صنعت سلامت (Healthcare Industry)

با توجه به جمعیت رو به پیری کانادا، تقاضا برای خدمات بهداشتی و درمانی در حال افزایش است. سرمایه‌گذاری در زمینه‌هایی مانند تله‌مدیسین، فناوری‌های پزشکی و مراقبت‌های سالمندان می‌تواند بسیار سودآور باشد.



فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت سلامت:

تله‌مدیسین

(Telemedicine): ارائه

خدمات پزشکی از راه دور با استفاده از فناوری اطلاعات.

تجهیزات پزشکی: تولید و توسعه دستگاه‌ها و ابزارهای پزشکی نوین.

مراقبت از سالمندان: خدمات

و محصولات مرتبط با بهبود کیفیت زندگی سالمندان.

بیوتکنولوژی: تحقیق و توسعه در زمینه داروها و درمان‌های نوین.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت انرژی سبز:

انرژی خورشیدی: توسعه و نصب پنل‌های خورشیدی برای تولید برق.

انرژی بادی: سرمایه‌گذاری در مزارع بادی و تولید برق از طریق توربین‌های بادی.

زیست‌توده (Biomass): تولید انرژی از مواد آلی و پسماندها.

ذخیره‌سازی انرژی: توسعه فناوری‌های نوین برای ذخیره‌سازی انرژی‌های تجدیدپذیر.

کانادا با زیرساخت‌های قوی، سیاست‌های حمایتی و بازار متنوع، محیطی مناسب برای سرمایه‌گذاری در صنایع فناوری، سلامت و انرژی سبز فراهم کرده است. سرمایه‌گذاران با بررسی دقیق و انتخاب هوشمندانه می‌توانند از فرصت‌های موجود بهره‌برداری کرده و به رشد اقتصادی این کشور کمک کنند.

۳. صنعت انرژی سبز (Green Energy Industry)

کانادا با تعهد به کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و افزایش استفاده از انرژی‌های پاک، فرصت‌های قابل توجهی را در زمینه‌های انرژی خورشیدی، بادی و زیست‌توده ایجاد کرده است.



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.



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

آیا به اقامت دائم و گرفتن کارت پی آر
فکر کرده اید:

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

چالش‌های صادرات به کانادا: استانداردها، مقررات و نقش منتورینگ انجمن بازرگانی ایران و کانادا

صادرات به کانادا، به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان، فرصت‌های متعددی را برای کسب‌وکارها فراهم می‌کند. با این حال، صادرکنندگان با چالش‌های متنوعی مواجه هستند که از جمله مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به استانداردها و مقررات سخت‌گیرانه این کشور اشاره کرد. در این مقاله، به بررسی این چالش‌ها پرداخته و نقش منتورینگ انجمن بازرگانی ایران و کانادا در تسهیل فرآیند صادرات را مورد تحلیل قرار می‌دهیم.





۱. استانداردها و مقررات صادرات به کانادا

کانادا به‌عنوان یکی از کشورهای پیشرفته، دارای استانداردها و مقررات سخت‌گیرانه‌ای در زمینه واردات کالاها است. این استانداردها به‌منظور حفظ سلامت مصرف‌کنندگان، حفاظت از محیط‌زیست و تضمین کیفیت کالاها تدوین شده‌اند.

۱/۱. استانداردهای کیفیت و ایمنی

تمامی کالاهای وارداتی به کانادا باید با استانداردهای کیفیت و ایمنی این کشور مطابقت داشته باشند. برای مثال، محصولات غذایی باید با مقررات بهداشتی و ایمنی مواد غذایی کانادا هماهنگ باشند. همچنین، محصولات الکترونیکی باید استانداردهای ایمنی الکتریکی را رعایت کنند.

۱/۲. برچسب‌گذاری و بسته‌بندی

برچسب‌گذاری صحیح و بسته‌بندی مناسب از الزامات واردات به کانادا است. اطلاعاتی مانند ترکیبات، تاریخ تولید و انقضا، و هشدارهای ایمنی باید به‌صورت واضح و به دو زبان انگلیسی و فرانسوی روی بسته‌بندی درج شوند.

۱/۳. مجوزها و گواهینامه‌ها

برخی کالاها نیاز به مجوزها و گواهینامه‌های خاصی دارند. برای مثال، محصولات کشاورزی ممکن است نیاز به گواهی بهداشت گیاهی داشته باشند. همچنین، محصولات دارویی باید تأییدیه‌های مربوطه را از سازمان‌های نظارتی کانادا دریافت کنند.

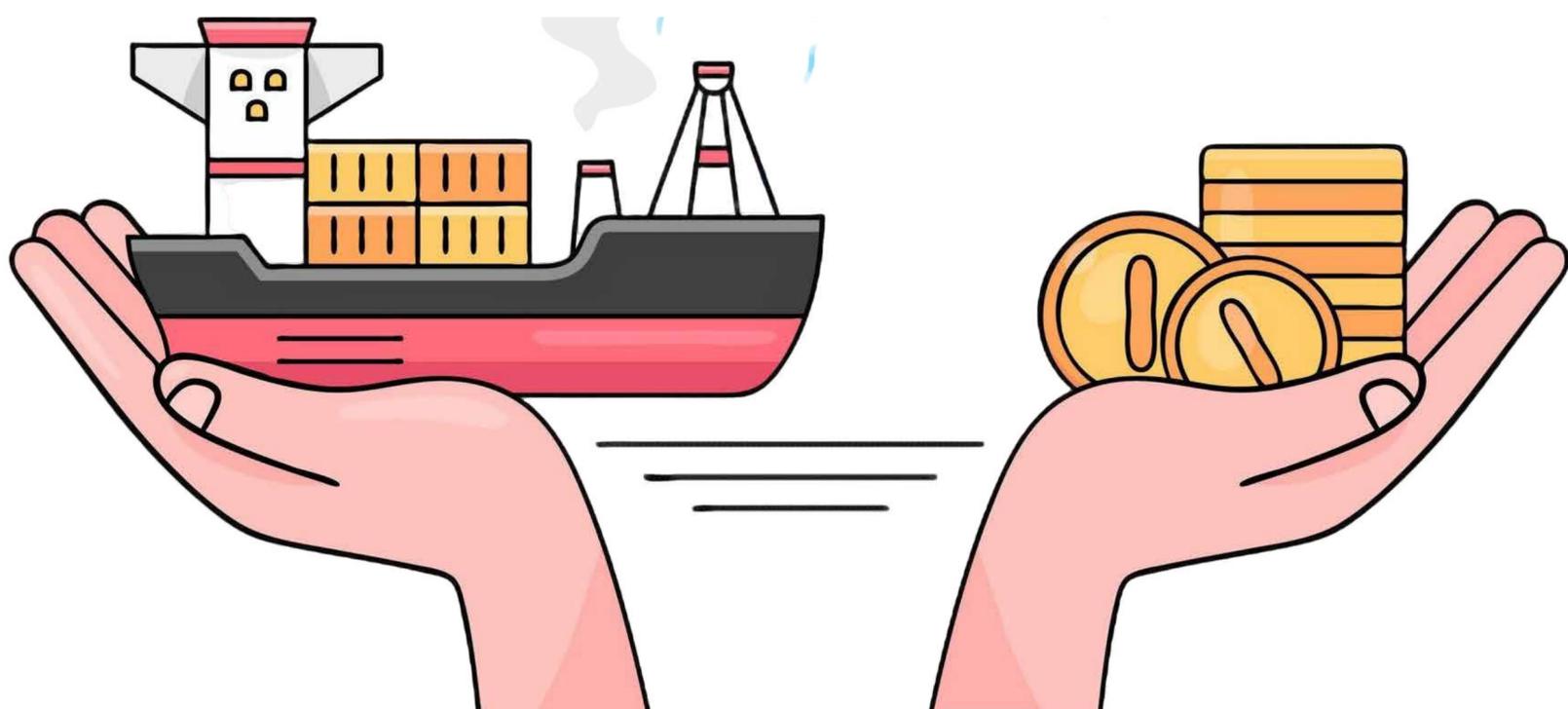
۱/۴. تعرفه‌ها و مالیات‌ها

واردات به کانادا مشمول تعرفه‌ها و مالیات‌های مختلفی است. صادرکنندگان باید با نرخ‌های تعرفه‌ای و مالیات‌های اعمال‌شده بر کالاهای خود آشنا باشند و هزینه‌های مربوطه را در نظر بگیرند.

۲. چالش‌های پیش‌روی صادرکنندگان به کانادا

۲/۱. پیچیدگی مقررات

تعدد و پیچیدگی مقررات وارداتی کانادا می‌تواند برای صادرکنندگان چالش‌برانگیز باشد. عدم آگاهی کامل از این مقررات ممکن است منجر به تأخیر در ترخیص کالا یا حتی بازگشت آن شود.



۲/۲. هزینه‌های انطباق

رعایت استانداردها و مقررات ممکن است هزینه‌بر باشد. برای مثال، انجام آزمایش‌های لازم برای تأیید کیفیت یا تغییر در بسته‌بندی برای مطابقت با مقررات کانادا می‌تواند هزینه‌های اضافی را به صادرکننده تحمیل کند.

۲/۳. رقابت شدید

بازار کانادا به دلیل تنوع و کیفیت بالای محصولات، رقابتی است. صادرکنندگان باید بتوانند محصولات خود را با کیفیت بالا و قیمت مناسب عرضه کنند تا در این بازار موفق شوند.



۳/۳. شبکه‌سازی و ایجاد ارتباطات

انجمن با ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی، به صادرکنندگان امکان می‌دهد تا با شرکای تجاری، توزیع‌کنندگان و خریداران کانادایی آشنا شوند و روابط تجاری مؤثری برقرار کنند.

۳/۴. مشاوره‌های تخصصی

ارائه مشاوره‌های تخصصی در زمینه‌های مختلف مانند بازاریابی، لجستیک و مسائل حقوقی، از دیگر خدمات این انجمن است که به صادرکنندگان در مواجهه با چالش‌ها کمک می‌کند.

صادرات به کانادا با وجود فرصت‌های فراوان، نیازمند آگاهی و آمادگی در مواجهه با استانداردها و مقررات سخت‌گیرانه این کشور است. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ارائه خدمات منتورینگ و مشاوره، نقش بسزایی در تسهیل این فرآیند و افزایش شانس موفقیت صادرکنندگان ایفا می‌کند. با بهره‌گیری از این خدمات، صادرکنندگان می‌توانند با اطمینان بیشتری وارد بازار کانادا شوند و از فرصت‌های موجود بهره‌برداری کنند.

۳. نقش منتورینگ انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا به عنوان پلی ارتباطی بین تجار و بازرگانان دو کشور، نقش مهمی در تسهیل فرآیند صادرات ایفا می‌کند. یکی از خدمات کلیدی این انجمن، ارائه منتورینگ و مشاوره به صادرکنندگان است.

۳/۱. ارائه اطلاعات به‌روز

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ارائه اطلاعات به‌روز در مورد استانداردها، مقررات و روندهای بازار کانادا، به صادرکنندگان کمک می‌کند تا با آگاهی کامل وارد این بازار شوند.

۳/۲. برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی

این انجمن با برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی، صادرکنندگان را با فرآیندهای صادرات، نیازمندی‌های قانونی و نکات کلیدی برای موفقیت در بازار کانادا آشنا می‌کند.



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



ورک پرمیت به پی آر تنها یک اتفاق نیست
بلکه حاصل یک پراپند دراز 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 تماس بگیرید.

STARTUP PLAN



تأثیر شبکه‌سازی بر رشد کسب‌وکار: نکاتی برای گسترش روابط تجاری



در دنیای پرشتاب و رقابتی امروز، شبکه‌سازی به‌عنوان یکی از ارکان اساسی موفقیت در کسب‌وکارها شناخته می‌شود. ایجاد و تقویت روابط تجاری می‌تواند به توسعه فرصت‌ها، افزایش فروش و بهبود جایگاه برند کمک شایانی کند. در این مقاله، به بررسی تأثیر شبکه‌سازی بر رشد کسب‌وکار پرداخته و نکاتی کاربردی برای گسترش روابط تجاری ارائه می‌دهیم.

تقویت تصویر آن در ذهن مخاطبان کمک کند.

۲/۳. یادگیری و به‌روزرسانی دانش

شبکه‌سازی امکان تبادل دانش و تجربیات را فراهم می‌کند. از طریق ارتباط با همتایان و متخصصان، می‌توان از روندها و نوآوری‌های صنعت مطلع شد و کسب‌وکار را با تغییرات بازار همگام کرد.

۲/۴. جذب سرمایه و منابع مالی

برقراری ارتباط با سرمایه‌گذاران و مؤسسات مالی از طریق شبکه‌سازی، می‌تواند به جذب سرمایه و تأمین منابع مالی مورد نیاز برای توسعه کسب‌وکار کمک کند.

۳. روش‌های مؤثر شبکه‌سازی در کسب‌وکار

۳/۱. حضور در رویدادها و همایش‌های صنعتی

شرکت در کنفرانس‌ها، نمایشگاه‌ها و سمینارهای مرتبط با حوزه فعالیت، فرصتی مناسب برای برقراری ارتباط با افراد و شرکت‌های مرتبط فراهم می‌کند.

۱. مفهوم شبکه‌سازی در کسب‌وکار

شبکه‌سازی به فرآیند ایجاد و توسعه روابط حرفه‌ای با افراد، شرکت‌ها و سازمان‌های مرتبط با حوزه فعالیت کسب‌وکار اشاره دارد. این روابط می‌توانند به تبادل اطلاعات، منابع و فرصت‌های تجاری منجر شوند و در نهایت به رشد و توسعه کسب‌وکار کمک کنند.

۲. اهمیت شبکه‌سازی در رشد کسب‌وکار

۲/۱. دسترسی به فرصت‌های جدید

از طریق شبکه‌سازی، کسب‌وکارها می‌توانند به فرصت‌های جدیدی مانند همکاری‌های تجاری، پروژه‌های مشترک و بازارهای نو دست یابند. این فرصت‌ها می‌توانند به افزایش درآمد و توسعه بازار منجر شوند.

۲/۲. افزایش آگاهی از برند

حضور در رویدادها و انجمن‌های حرفه‌ای و برقراری ارتباط با افراد مرتبط، می‌تواند به افزایش شناخت برند و



۳/۲. عضویت در انجمن‌ها و سازمان‌های حرفه‌ای
عضویت در انجمن‌ها و سازمان‌های مرتبط با صنعت، امکان دسترسی به شبکه گسترده‌ای از متخصصان و کسب‌وکارها را فراهم می‌کند.

۳/۳. استفاده از شبکه‌های اجتماعی حرفه‌ای
پلتفرم‌هایی مانند لینکدین، ابزارهای قدرتمندی برای برقراری ارتباط با حرفه‌ای‌ها و گسترش شبکه تجاری هستند.

و نگهداری این ارتباطات از طریق تماس‌های منظم، ارسال پیام‌های تبریک و به‌روزرسانی‌ها، به تقویت روابط کمک می‌کند.

۴/۳. صداقت و شفافیت

صداقت در ارتباطات و شفافیت در اهداف و انتظارات، به ایجاد اعتماد و احترام متقابل منجر می‌شود.

۴/۴. گوش دادن فعال

گوش دادن به نیازها و دغدغه‌های طرف مقابل و ارائه راهکارهای مناسب، به تقویت روابط و ایجاد همکاری‌های مؤثر کمک می‌کند.

۳/۴. برگزاری رویدادهای شبکه‌سازی

برگزاری رویدادها و نشست‌های شبکه‌سازی، فرصتی برای معرفی کسب‌وکار و برقراری ارتباطات جدید فراهم می‌کند.

۴. نکات کلیدی برای گسترش روابط تجاری

۴/۱. ارائه ارزش به دیگران

در شبکه‌سازی، تمرکز بر ارائه ارزش به دیگران و کمک به حل مشکلات آن‌ها، می‌تواند به ایجاد روابط مستحکم و پایدار منجر شود.

۴/۲. پیگیری و نگهداری ارتباطات

برقراری ارتباط تنها گام اول است؛ پیگیری



E C O N O M Y

۵. چالش‌های شبکه‌سازی و راهکارهای مقابله با آنها

۵/۱. کمبود زمان

برنامه‌ریزی منظم و تخصیص زمان مشخص برای فعالیت‌های شبکه‌سازی، می‌تواند به مدیریت بهتر زمان کمک کند.

۵/۲. اضطراب اجتماعی

شرکت در رویدادهای کوچک‌تر و تمرین مهارت‌های ارتباطی، می‌تواند به کاهش اضطراب و افزایش اعتمادبه‌نفس منجر شود.

۵/۳. نگهداری ارتباطات در طولانی‌مدت

استفاده از ابزارهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و یادداشت‌برداری از جزئیات ارتباطات، به نگهداری و تقویت روابط در طولانی‌مدت کمک می‌کند.

۶. نقش فناوری در شبکه‌سازی مدرن

فناوری‌های نوین مانند شبکه‌های اجتماعی،

ابزارهای ویدئوکنفرانس و پلتفرم‌های مدیریت ارتباطات، امکان برقراری و نگهداری ارتباطات را ساده‌تر و مؤثرتر کرده‌اند.

۷. مطالعه موردی: تأثیر شبکه‌سازی بر رشد یک استارت‌آپ

بررسی یک استارت‌آپ موفق که از طریق شبکه‌سازی به سرمایه‌گذاری، همکاری‌های تجاری و توسعه بازار دست یافته است.

شبکه‌سازی به‌عنوان یکی از ابزارهای کلیدی در رشد و توسعه کسب‌وکارها، نقش بسزایی در ایجاد فرصت‌های جدید، افزایش آگاهی از برند و تقویت روابط تجاری دارد.

با بهره‌گیری از روش‌ها و نکات ارائه‌شده در این مقاله، می‌توان به‌طور مؤثرتری به گسترش شبکه تجاری پرداخت و مسیر موفقیت را هموارتر کرد.

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 راه‌اندازی فروشگاه در آمریکای شمالی به همراه مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به شرکت‌های 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...



WALL ST

WALL ST



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 نظران 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 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.

نقش انجمن در ایجاد ارتباطات بین‌المللی: بررسی عملکرد انجمن بازرگانی ایران و کانادا

در دنیای امروز، ارتباطات بین‌المللی به‌عنوان یکی از ارکان اصلی موفقیت در عرصه تجارت و اقتصاد جهانی شناخته می‌شود. انجمن‌های بازرگانی با ایفای نقشی محوری، بستری مناسب برای برقراری ارتباطات حرفه‌ای و توسعه همکاری‌های بین‌المللی فراهم می‌کنند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا، به‌عنوان یکی از نهادهای پیشرو در این زمینه، نقشی حیاتی در ایجاد و تقویت این ارتباطات ایفا کرده است. این مقاله به بررسی نقش این انجمن در ایجاد ارتباطات بین‌المللی و عملکرد آن در این حوزه می‌پردازد.



۱. نقش انجمن در تسهیل ارتباطات بین‌المللی

۱/۱. برگزاری نشست‌ها و رویدادهای تخصصی

یکی از مؤثرترین ابزارهای انجمن برای ایجاد ارتباطات بین‌المللی، برگزاری نشست‌ها، همایش‌ها و نمایشگاه‌های تخصصی است. این رویدادها فرصتی فراهم می‌کنند تا کسب‌وکارها، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران از کشورهای مختلف به تبادل نظر و ایجاد همکاری‌های مشترک بپردازند.

۱/۲. ایجاد پل ارتباطی میان ایران و کانادا

انجمن با ایجاد بستری برای گفت‌وگو و تعامل میان فعالان اقتصادی ایران و کانادا، به تسهیل ارتباطات تجاری و فرهنگی میان این دو کشور کمک کرده است. این ارتباطات نه تنها به توسعه تجارت دوجانبه منجر شده، بلکه درک فرهنگی و اقتصادی را نیز افزایش داده است.

۲. خدمات و ابزارهای انجمن برای تقویت ارتباطات بین‌المللی

۲/۱. مشاوره و منتورینگ تجاری

انجمن با ارائه خدمات مشاوره و منتورینگ، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا با روندهای جهانی و الزامات تجاری آشنا شوند و مسیر مناسبی برای گسترش فعالیت‌های بین‌المللی خود انتخاب کنند.

۲/۲. معرفی فرصت‌های تجاری

یکی از مهم‌ترین نقش‌های انجمن، شناسایی و معرفی فرصت‌های تجاری در بازارهای بین‌المللی است. این انجمن با تحلیل بازار و ارائه اطلاعات دقیق، به اعضای خود کمک می‌کند تا تصمیمات آگاهانه‌تری بگیرند.

۲/۳. آموزش و توسعه مهارت‌ها

برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی، به‌ویژه در زمینه‌های مرتبط با صادرات، بازاریابی بین‌المللی و مدیریت زنجیره تأمین، یکی دیگر از ابزارهای انجمن برای توانمندسازی اعضای خود در عرصه بین‌المللی است.

۳. دستاوردهای انجمن در ایجاد ارتباطات بین‌المللی

۳/۱. توسعه شبکه‌های تجاری

انجمن توانسته است با ایجاد شبکه‌های گسترده تجاری، بستری برای ارتباطات پایدار و بلندمدت میان اعضا و شرکای بین‌المللی فراهم کند.

۳/۲. همکاری با نهادهای بین‌المللی

همکاری‌های انجمن با سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی

مانند اتاق‌های بازرگانی، مراکز تجاری و سفارت‌ها، نقش مهمی در توسعه ارتباطات جهانی اعضا ایفا کرده است.

۳/۳. تأثیر بر سیاست‌گذاری‌ها

این انجمن با ارائه پیشنهادات و مشاوره‌های تخصصی به دولت‌ها و نهادهای سیاست‌گذار، در بهبود روابط تجاری بین‌المللی و حذف موانع تأثیرگذار بوده است.

۴. چالش‌ها و راهکارها

۴/۱. چالش‌ها

- محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و قوانین تجاری سخت‌گیرانه.
- تفاوت‌های فرهنگی و زبانی میان کشورهای طرف همکاری.
- رقابت شدید در بازارهای بین‌المللی.

۴/۲. راهکارها

- ایجاد برنامه‌های هدفمند برای تقویت تعاملات فرهنگی.
- گسترش همکاری با نهادهای مشابه در کشورهای دیگر.

■ سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین برای تسهیل ارتباطات.

۵. چشم‌انداز آینده

انجمن بازرگانی ایران و کانادا برنامه‌های گسترده‌ای برای گسترش فعالیت‌های خود در حوزه ارتباطات بین‌المللی دارد. از جمله این برنامه‌ها می‌توان به توسعه پروژه‌های مشترک، تقویت روابط با نهادهای تجاری بین‌المللی و ایجاد زیرساخت‌های دیجیتال اشاره کرد.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با بهره‌گیری از تجربه و تخصص خود، نقشی کلیدی در ایجاد ارتباطات بین‌المللی ایفا کرده است. این انجمن با تسهیل تعاملات تجاری، ارائه خدمات متنوع و تقویت همکاری‌های جهانی، بستری مناسب برای رشد و توسعه کسب‌وکارها فراهم کرده است. آینده این انجمن با توجه به اهداف بلندمدت و رویکردهای نوآورانه، نویدبخش موفقیت‌های بیشتر در عرصه بین‌المللی است.





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



تأثیر هوش مصنوعی بر کسب و کارها: بهره‌برداری از فناوری‌های نوین در تجارت کانادا

در دهه‌های اخیر، هوش مصنوعی (AI) به‌عنوان یکی از پیشروترین فناوری‌های تحول‌آفرین، تأثیرات گسترده‌ای بر صنایع و کسب‌وکارها در سراسر جهان داشته است. کانادا نیز به‌عنوان یکی از کشورهای پیشرو در پذیرش و توسعه فناوری‌های نوین، شاهد تغییرات چشمگیری در ساختار و عملکرد کسب‌وکارها به‌واسطه هوش مصنوعی بوده است. این مقاله به بررسی تأثیرات هوش مصنوعی بر کسب‌وکارهای کانادایی و روش‌های بهره‌برداری از این فناوری در دیجیتالی‌سازی تجارت می‌پردازد.

ساعته به مشتریان را فراهم می‌کنند. این ابزارها با تحلیل رفتار مشتریان، پیشنهادات شخصی‌سازی‌شده‌ای ارائه می‌دهند که منجر به افزایش رضایت و وفاداری مشتریان می‌شود.

۱.۳. تصمیم‌گیری مبتنی بر داده

هوش مصنوعی با تحلیل حجم عظیمی از داده‌ها، به مدیران کمک می‌کند تا تصمیمات استراتژیک خود را بر پایه اطلاعات دقیق و به‌روز اتخاذ کنند. این امر به کاهش ریسک‌ها و افزایش کارایی منجر می‌شود.

۲. دیجیتالی‌سازی تجارت: ابزارها و روش‌های نوین

دیجیتالی‌سازی تجارت به معنای استفاده از فناوری‌های دیجیتال برای بهبود و تحول فرآیندهای تجاری است. این روند در کانادا با سرعت بالایی در حال پیشرفت است و کسب‌وکارها برای حفظ رقابت‌پذیری خود، به بهره‌برداری از ابزارها و روش‌های نوین روی آورده‌اند.

۱. هوش مصنوعی و تحول در کسب‌وکارهای کانادا

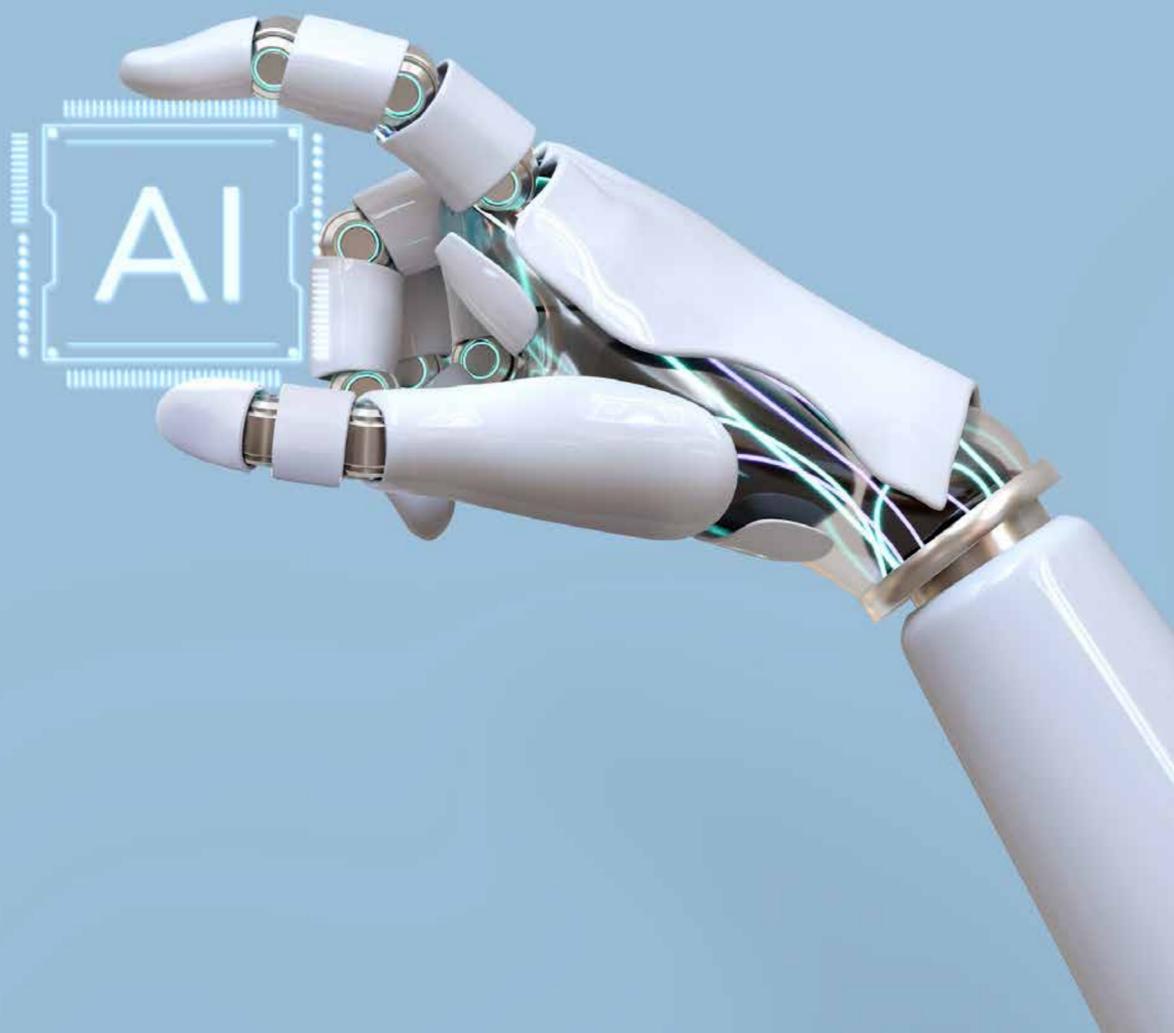
هوش مصنوعی با ارائه ابزارها و راهکارهای نوین، به کسب‌وکارها امکان می‌دهد تا فرآیندهای خود را بهینه‌سازی کرده، تصمیم‌گیری‌های دقیق‌تری انجام دهند و تجربه مشتریان را بهبود بخشند.

۱.۱. بهینه‌سازی فرآیندها و افزایش بهره‌وری

استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین در تحلیل داده‌ها، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا الگوهای پنهان را شناسایی کرده و فرآیندهای خود را بهینه‌سازی کنند. این امر منجر به کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری می‌شود.

۱.۲. بهبود تجربه مشتریان

چت‌بات‌ها و سیستم‌های پاسخگویی خودکار مبتنی بر هوش مصنوعی، امکان ارائه خدمات ۲۴



و استراتژی‌های بازاریابی خود را بر اساس آن تنظیم کنند.

۳. چالش‌ها و فرصت‌های پیش رو

با وجود مزایای فراوان، پذیرش هوش مصنوعی و دیجیتالی‌سازی تجارت با چالش‌هایی نیز همراه است.

۳/۱. چالش‌ها

■ نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه:

پیاده‌سازی فناوری‌های نوین نیازمند سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی است که

۲/۱. تجارت الکترونیک (E-commerce)

راه‌اندازی فروشگاه‌های آنلاین و استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، به کسب‌وکارها امکان می‌دهد تا به بازارهای گسترده‌تری دسترسی پیدا کنند و فروش خود را افزایش دهند.

۲/۲. بازاریابی دیجیتال (Digital Marketing)

استفاده از ابزارهای بازاریابی دیجیتال مانند سئو، تبلیغات پرداخت به‌ازای کلیک (PPC) و بازاریابی محتوا، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا برند خود را تقویت کرده و مشتریان جدیدی جذب کنند.

۲/۳. مدیریت ارتباط با

مشتری (CRM)

سیستم‌های CRM مبتنی بر هوش مصنوعی، امکان مدیریت مؤثرتر ارتباطات با مشتریان را فراهم می‌کنند و به بهبود تجربه مشتریان کمک می‌نمایند.

۲/۴. تحلیل داده‌ها (Data

Analytics)

ابزارهای تحلیل داده، به کسب‌وکارها امکان می‌دهند تا رفتار مشتریان را درک کرده



کسب‌وکارها امکان می‌دهد تا به بازارهای جهانی دسترسی پیدا کنند.

■ بهبود نوآوری:

هوش مصنوعی با ارائه تحلیل‌های دقیق، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا محصولات و خدمات جدیدی را توسعه دهند.

هوش مصنوعی و دیجیتالی‌سازی تجارت، فرصت‌های بی‌نظیری برای کسب‌وکارهای کانادایی فراهم کرده‌اند. با بهره‌برداری هوشمندانه از این فناوری‌ها، کسب‌وکارها می‌توانند بهره‌وری خود را افزایش داده، تجربه مشتریان را بهبود بخشند و در بازارهای جهانی رقابت‌پذیرتر شوند. با این حال، مواجهه با چالش‌های موجود نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، سرمایه‌گذاری مناسب و آموزش نیروی کار است.

ممکن است برای کسب‌وکارهای کوچک چالش‌برانگیز باشد.

■ نیاز به مهارت‌های جدید:

استفاده از هوش مصنوعی و ابزارهای دیجیتال، نیازمند نیروی کار ماهر و آموزش‌دیده است.

■ مسائل امنیتی و حریم خصوصی:

حفاظت از داده‌های مشتریان و اطمینان از امنیت سیستم‌ها، از جمله نگرانی‌های اصلی در دیجیتالی‌سازی تجارت است.

۳/۲. فرصت‌ها

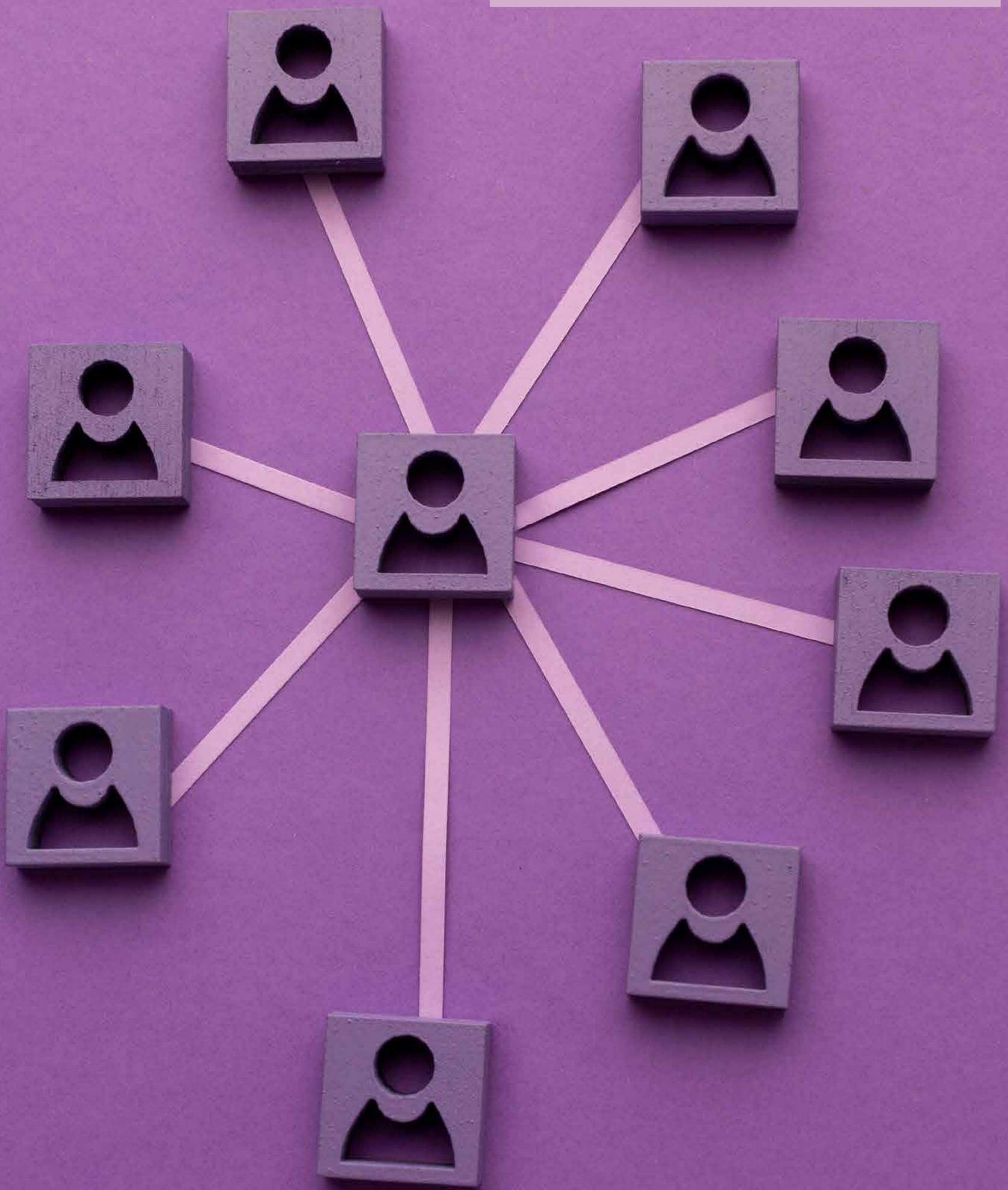
■ افزایش رقابت‌پذیری:

استفاده از فناوری‌های نوین به کسب‌وکارها امکان می‌دهد تا در بازارهای رقابتی بهتر عمل کنند.

■ دسترسی به بازارهای جدید:

دیجیتالی‌سازی تجارت، مرزهای جغرافیایی را از بین می‌برد و به

نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس 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 و هماهنگی با دفتر تهران می توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.



چگونه سال جدید را قدرتمند شروع کنیم؟ نکاتی برای برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری

هر سال جدید فرصتی است برای تجدید قوا، بازنگری در اهداف و برنامه‌ها، و ساختن مسیری روشن‌تر برای آینده. اما شروع قدرتمند یک سال مستلزم برنامه‌ریزی دقیق، هدف‌گذاری هوشمند و ایجاد انگیزه‌ای پایدار است. در این مقاله به بررسی راهکارها و نکات کلیدی برای آغاز قدرتمند سال جدید می‌پردازیم.

مبنای بهتری برای تصمیم‌گیری‌های آینده باشند.

۲. هدف‌گذاری هوشمند (SMART Goals)

یکی از مهم‌ترین مراحل برنامه‌ریزی، هدف‌گذاری صحیح است. اهداف شما باید ویژگی‌های SMART را داشته باشند:

۲/۱. مشخص (Specific)

اهداف خود را دقیق و روشن تعیین کنید. به جای گفتن «می‌خواهم موفق باشم»، بگویید «می‌خواهم فروش کسب‌وکارم را تا پایان سال ۲۰ درصد افزایش دهم.»

۲/۲. قابل اندازه‌گیری (Measurable)

اهداف باید قابل اندازه‌گیری باشند. مثلاً «افزایش درآمد به مقدار مشخص» یا «حفظ وزن در محدوده معین».

۱. بازنگری سال گذشته: ارزیابی عملکرد و درس‌آموخته‌ها

پیش از برنامه‌ریزی برای آینده، ضروری است نگاهی به گذشته بیندازیم.

۱/۱. تحلیل دستاوردها

به موفقیت‌های سال گذشته خود توجه کنید. چه اهدافی را به دست آوردید؟ چه عواملی به این موفقیت‌ها کمک کردند؟

۱/۲. شناسایی چالش‌ها و شکست‌ها

به نقاط ضعف و چالش‌هایی که با آن‌ها مواجه شدید نگاه کنید. این تجربیات می‌توانند به عنوان منابع ارزشمند یادگیری و اصلاح عمل کنند.

۱/۳. ثبت درس‌آموخته‌ها

مواردی که از سال گذشته آموخته‌اید را یادداشت کنید. این درس‌ها می‌توانند

۲/۳. قابل دستیابی (Achievable)

اهدافی تعیین کنید که واقع بینانه و در توان شما باشند. چالش‌ها را در نظر بگیرید، اما غیرممکن‌ها را هدف نگیرید.

۲/۴. مرتبط (Relevant)

اطمینان حاصل کنید که اهداف شما با ارزش‌ها و برنامه‌های کلی زندگی‌تان همخوانی دارند.

۲/۵. محدود به زمان (Time-Bound)

برای هر هدف یک بازه زمانی مشخص تعیین کنید. این کار انگیزه شما را برای پیگیری هدف افزایش می‌دهد.

۳. برنامه‌ریزی برای موفقیت

برنامه‌ریزی دقیق، کلید موفقیت در رسیدن به اهداف است.

۳/۱. تقسیم اهداف به مراحل کوچک‌تر

اهداف بزرگ را به مراحل کوچک‌تر و قابل مدیریت تقسیم کنید. این کار مسیر پیشرفت را واضح‌تر می‌کند.

۳/۲. استفاده از ابزارهای برنامه‌ریزی

از ابزارهایی مانند تقویم، اپلیکیشن‌های مدیریت زمان یا دفترچه‌های برنامه‌ریزی استفاده کنید.

۳/۳. اولویت‌بندی وظایف

کارهای خود را بر اساس اهمیت و فوریت اولویت‌بندی کنید. به جای انجام هم‌زمان چند کار، بر مهم‌ترین آن‌ها تمرکز کنید.

۳/۴. تنظیم برنامه روزانه و هفتگی

برای هر روز و هفته برنامه مشخصی داشته باشید. این کار به شما کمک می‌کند تا مسیر خود را گم نکنید.

۴. تقویت انگیزه و پشتکار

حفظ انگیزه و پشتکار در طول سال برای دستیابی به اهداف ضروری است.

۴/۱. تعیین پاداش برای موفقیت‌ها

برای هر مرحله‌ای که به اتمام می‌رسانید، پاداشی تعیین کنید. این کار باعث می‌شود انگیزه شما برای ادامه افزایش یابد.

۴/۲. ایجاد یادآورهای بصری

تصاویر، جملات انگیزشی یا حتی لیست اهداف خود را در مکانی قرار دهید که هر روز آن را ببینید.

۴/۳. تجسم موفقیت‌ها

روزانه چند دقیقه زمان بگذارید و موفقیت‌های آینده خود را تجسم کنید. این کار به شما انرژی و انگیزه می‌دهد.





۵. مدیریت زمان و منابع

زمان و منابع محدود هستند. مدیریت آن‌ها می‌تواند تأثیر زیادی بر موفقیت شما داشته باشد.

۵/۱. شناسایی عوامل اتلاف وقت

عوامل حواس‌پرتی خود را شناسایی و برای کاهش آن‌ها برنامه‌ریزی کنید.

۵/۲. زمان‌بندی متعادل

بین کار، استراحت و فعالیت‌های شخصی تعادل برقرار کنید.

۵/۳. استفاده بهینه از منابع

منابع مالی، انسانی و اطلاعاتی خود را به شکلی کارآمد مدیریت کنید.

۶. یادگیری و توسعه مهارت‌ها

یادگیری مداوم یکی از ابزارهای کلیدی برای رشد و پیشرفت است.

۶/۱. شرکت در دوره‌های آموزشی

در دوره‌هایی شرکت کنید که مهارت‌های مرتبط با اهداف شما را تقویت می‌کنند.

۶/۲. مطالعه کتاب و مقالات تخصصی

کتاب‌ها و مقالاتی که می‌توانند دانش و دیدگاه شما را ارتقا دهند، بخوانید.

۶/۳. یادگیری از دیگران

از تجربیات و دانش افراد موفق بهره‌برداری کنید. منتورینگ می‌تواند نقش مؤثری در این زمینه داشته باشد.

۷. توجه به سلامتی جسمی و روحی

برای دستیابی به اهداف، سلامت جسمی و روحی شما باید در اولویت باشد.

۷/۱. ورزش منظم

ورزش روزانه انرژی و تمرکز شما را افزایش می‌دهد.

۷/۲. خواب کافی

خواب کافی و منظم برای حفظ سلامت ذهنی و جسمی ضروری است.

۷/۳. مدیریت استرس

راهکارهایی مانند مدیتیشن، یوگا یا مشاوره می‌توانند به کاهش استرس کمک کنند.

سال جدید فرصتی است برای تغییر، رشد و دستیابی به اهداف بزرگ‌تر. با برنامه‌ریزی دقیق، هدف‌گذاری هوشمند و حفظ انگیزه، می‌توانید سال جدید را قدرتمند شروع کرده و به موفقیت‌هایی که همیشه آرزویش را داشتید دست پیدا کنید. به یاد داشته باشید، هر قدم کوچک که به سمت جلو بردارید، شما را به هدف نهایی نزدیک‌تر می‌کند.

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



MARKETING



روش‌های نوین بازاریابی در کانادا: نکاتی برای موفقیت در فروش

بازاریابی در دنیای امروزی، به واسطه تحولات فناوری و تغییر رفتار مصرف‌کنندگان، دستخوش تغییرات چشمگیری شده است. روش‌های سنتی دیگر به‌تنهایی کافی نیستند و کسب‌وکارها نیازمند ابزارها و استراتژی‌های نوینی هستند تا بتوانند در بازار رقابتی موفق باشند. کانادا، با زیرساخت‌های پیشرفته و جامعه‌ای متنوع، فرصت‌های بی‌نظیری را برای بازاریابی نوین فراهم کرده است. در این مقاله، به بررسی روش‌های نوین بازاریابی در کانادا و نکاتی برای موفقیت در فروش پرداخته‌ایم.



۱. بازاریابی دیجیتال (Digital Marketing)

بازاریابی دیجیتال یکی از پایه‌های اصلی تبلیغات مدرن است که با استفاده از ابزارها و پلتفرم‌های آنلاین، امکان دسترسی به طیف گسترده‌ای از مشتریان را فراهم می‌کند.

۱/۱. بهینه‌سازی موتورهای جستجو (SEO)

SEO یا بهینه‌سازی موتورهای جستجو، روشی برای افزایش دیده شدن وبسایت در نتایج جستجوی گوگل و دیگر موتورهای جستجو است.

■ **مزیت‌ها:** افزایش ترافیک ارگانیک، کاهش هزینه‌های تبلیغاتی، و بهبود رتبه وبسایت.

■ **ابزارها:** Google Analytics، Ahrefs، SEMrush برای تحلیل داده‌ها و بهینه‌سازی محتوا.

۱/۲. بازاریابی محتوا (Content Marketing)

بازاریابی محتوا به تولید و توزیع محتوای ارزشمند و مرتبط اشاره دارد.

■ **نمونه‌ها:** مقالات وبلاگ، ویدئوهای آموزشی، اینفوگرافیک‌ها، و پادکست‌ها.

■ **هدف:** جذب و نگهداشت مشتریان با ارائه محتوایی که نیازهای آنان را پاسخ دهد.

۱/۳. بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (Social Media Marketing)

استفاده از شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام، فیس‌بوک، توییتر و لینکدین برای تبلیغ محصولات و خدمات.



■ **استراتژی‌ها:** ایجاد محتوای تعاملی، پاسخ به نظرات کاربران، و برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی.

۱/۴. تبلیغات پرداخت به ازای کلیک (PPC)

در این روش، کسب‌وکارها به ازای هر کلیک کاربر بر روی تبلیغ خود هزینه‌ای پرداخت می‌کنند.

■ **مزیت‌ها:** دسترسی به مشتریان هدفمند و بازگشت سریع سرمایه.

■ **پلتفرم‌ها:** Google Ads و Facebook Ads.

۲. بازاریابی تأثیرگذار (Influencer Marketing)

این روش شامل همکاری با اینفلوئنسرها در شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغ محصولات یا خدمات است.

■ **ویژگی‌ها:** دسترسی به مخاطبان هدف،



افزایش اعتماد به برند.

■ نکته کلیدی: انتخاب اینفلوئنسرهایی که با ارزش‌ها و محصولات برند شما همخوانی داشته باشند.

۳. بازاریابی محلی (Local Marketing)

کانادا به دلیل گستردگی جغرافیایی و تنوع فرهنگی، نیازمند رویکردهای محلی در بازاریابی است.

■ ابزارها: Google My Business برای بهبود حضور آنلاین در مناطق خاص.

■ استراتژی‌ها: مشارکت در رویدادهای محلی و استفاده از تبلیغات محلی.

۴. بازاریابی مبتنی بر داده (Data-Driven Marketing)

تحلیل داده‌ها یکی از ابزارهای کلیدی در بازاریابی نوین است.

■ کاربردها: شناسایی الگوهای رفتاری مشتریان، بهینه‌سازی کمپین‌های بازاریابی، و افزایش بازدهی تبلیغات.

■ ابزارها: Tableau، Power BI، و Google

Analytics برای تحلیل داده‌ها.

۵. بازاریابی تجربی (Experiential Marketing)

این روش بر ایجاد تجربه‌های تعاملی و منحصر به فرد برای مشتریان تمرکز دارد.

■ نمونه‌ها: برگزاری رویدادهای زنده، نمایشگاه‌ها، و تجربه‌های عملی محصولات.

■ هدف: ایجاد ارتباط احساسی با برند و تقویت وفاداری مشتریان.

۶. بازاریابی سبز (Green Marketing)

با توجه به رشد آگاهی عمومی نسبت به مسائل زیست‌محیطی، بازاریابی سبز به یکی از روندهای مهم تبدیل شده است.

■ ویژگی‌ها: استفاده از مواد بازیافتی در بسته‌بندی، کاهش ردپای کربنی، و تبلیغ مسئولیت‌های زیست‌محیطی برند.

۷. بازاریابی موبایلی (Mobile Marketing)

استفاده از ابزارها و پلتفرم‌های موبایلی برای دسترسی به مشتریان.

■ روش‌ها: طراحی وبسایت‌های سازگار با موبایل، ارسال نوتیفیکیشن‌های پوش،

۱۰. بازاریابی صوتی و پادکست (Audio Marketing)

استفاده از پادکست‌ها و تبلیغات صوتی در پلتفرم‌هایی مانند Spotify و Apple Podcasts برای جذب مخاطبان.

روش‌های نوین بازاریابی در کانادا فرصتی بی‌نظیر برای کسب‌وکارها فراهم کرده‌اند تا با بهره‌گیری از فناوری و استراتژی‌های خلاقانه، به موفقیت در فروش دست یابند. استفاده از این روش‌ها به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا در بازارهای رقابتی متمایز شوند و تجربه‌ای بهتر برای مشتریان خود ایجاد کنند.

و تبلیغات در اپلیکیشن‌ها.

۸. بازاریابی شخصی‌سازی شده (Personalized Marketing)

شخصی‌سازی تجربه‌های مشتریان با استفاده از داده‌های مرتبط.

■ نمونه‌ها: ارسال ایمیل‌های تبلیغاتی متناسب با علایق مشتری، پیشنهادات ویژه بر اساس تاریخچه خرید.

۹. بازاریابی محتوای تولیدشده توسط کاربر (User-Generated Content Marketing)

تشویق مشتریان به تولید محتوای مرتبط با برند.

■ نمونه‌ها: برگزاری مسابقات آنلاین، تشویق به اشتراک‌گذاری تصاویر و تجربیات.



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
December 2024, Issue 48

To contact the editors:
contact@canirn.com