



Date : February 11, 2016

No: 2016 / ru / 284

بنام خدا

## شرکت محترم

با سلام :

همه میدانیم که از این پس ، بقای کارخانه های معتبر تنها با صادرات محصول امکان پذیر خواهد بود . از طرفی امکان پیوستن ایران به WTO هر روز بیشتر شده و نهایتاً شرکت هایی دوام خواهند آورد و حتی پیشرفتی قابل توجه خواهند داشت که بازاری خارجی در اختیار داشته باشند . پس برای پرهیز از شکست و ضرر و عقب نماندن از همکاران می بایستی اقدام کنید .

۱. بازار روسیه برای تولیدات و محصولات ایران نخستین بازار هدف است و این بازار با سیاستی درست می تواند به انحصار صادرکنندگان ایرانی بخصوص در : محصولات کشاورزی ، مواد غذایی ، مصالح ساختمانی و برخی قطعات خودرو در آید .

۲. ایران از لحاظ مسافت از خیلی از کشورها و حتی استانهای خود روسیه به مرکز ( مسکو و سنت پترزبورگ ) نزدیکتر است . برای مثال : مدت پرواز هواپیما از ارومیه به مسکو سه ساعت است در حالی که فاصله هوایی ایالت ولادیوستوک به مسکو ده ساعت می باشد !

۳. اراده سیاسی خیلی محکمی در روسیه ، برای واردات از ایران وجود دارد .

پیشنهاد و تنها راه حل ، برنامه حضور دائم و پایدار در بازار روسیه و کارهایی که بایستی هر چه زودتر انجام شود :

۱. ثبت شرکت در روسیه .
۲. ثبت برند در روسیه .

Address: No:19. 10th floor. 101. Kirovogradskaya. Prajhiskaya. Moscow - Russia  
Telephone: +7 925 055 2289



Date : February 11, 2016

No: 2016 / ru / 284

۳. بازاریابی حرفه ای در فروشگاه های زنجیره ای و هایپر مارکت ها و عقد قراردادهای پنج ساله با آنها .

تحلیل بازار روسیه :

بازار روسیه چهار طبقه است :

**طبقه اول :**

۱. به این طبقه کف بازار گفته می شود که کنترل آن دست اقلیتی هایی چون : ارمنی ها ، تاجیک ها ، ازبک ها و آذری هاست .
۲. وارد شدن به این بازار خیلی ساده است .
۳. تا حالا هر اتفاق بد که برای تجار ایرانی افتاده در این بازار بوده چون تجار طرف قرارداد ایرانی ها در این بازار آذری ، افغانی و تاجیک بوده که یک ایرانی به راحتی و بدون هزینه می تواند با آنها ارتباط گرفته و متاسفانه اطمینان کند .
۴. بارها اتفاق افتاده که پول و سرمایه ایرانی ها در این راه از بین رفته است .
۵. قیمت در این بازار در حداقل خود است . برای مثال : مدت زیادی است در این بازار پایینترین قیمت هر کیلو خیار خاردار ایران هفتاد و بالاتریت آن صد روبل است . این در حالی است که قیمت فروش خیار خاردار ایران در فروشگاه های بزرگ تا ۳۰۰ روبل هم رسیده است !
۶. سود در این طبقه متعلق به واسطه ها و ضرر متعلق به ایرانی هایی بوده که نخواستند اند از راه درست وارد شوند چون برایشان هزینه داشته .
۷. این هموطنان به وقت خودش ده هزار دلار خرج نکردند ولی نهایتاً صدها هزار دلار سرمایه از دست دادند !

Address: No:19. 10th floor. 101. Kirovogradskaya. Prajhiskaya. Moscow - Russia  
Telephone: +7 925 055 2289

info@zalcompany.com mnadalizadeh@gmail.com



Date : February 11, 2016

No: 2016 / ru / 284

### طبقه دوم :

۱. این طبقه متعلق به هایپر مارکت ها ، فروشگاه های بزرگ و فروشگاه های زنجیره ای است .
۲. ورود به این طبقه سخت و پر هزینه است . برای نمونه ورود به فروشگاه های آنان دویست هزار دلار هزینه اولیه بدون مدرک دارد !
۳. ما از طریق یک مجموعه رسمی وابسته به دوما ؛ با اطلاع سفارت ؛ و با هزینه ۳۵ هزار یورو می توانیم در این بازار وارد شویم .
۴. قیمت در این طبقه به مقدار قابل توجهی بالاتر از طبقه اول هست .
۵. قراردادهای این طبقه معمولا دراز مدت ( پنج ساله ) است .
۶. خریداران این طبقه به کیفیت و زمان بندی اهمیت بیشتری می دهند .
۷. فروشگاه های بزرگ از خوش قول ترین سیستم های تجاری هستند .
۸. پرداخت ها معمولا چهل و پنج روزه است .
۹. معمولا مقدار قرارداد در خصوص ارقام پر مصرف قابل توجه است .

### طبقه سوم :

۱. ورود به این طبقه سخت تر از ورود به طبقه قبل است .
۲. در این طبقه مصرف کنندگان کلان قراردادارند . مانند : شهرداری ها ، هلال احمر ، ارتش ، راه آهن ، شرکت های نفتی .
۳. ارقام مورد نیاز این طبقه از نظر تعداد کم و از نظر مقدار بسیار بالا است .
۴. بیشتر خریدها از طریق مناقصه بوده و پرداخت ها نقدی است .
۵. در بسیاری موارد تولید کنندگان ایران به خاطر حجم درخواست ها نمی توانند وارد این بازار شوند .

Address: No:19. 10th floor. 101. Kirovogradskaya. Prajhiskaya. Moscow - Russia  
Telephone: +7 925 055 2289



Date : February 11, 2016

No: 2016 / ru / 284

۶. ارتباطات سطح بالا در موفقیت ورود به این طبقه نقش اساسی دارد .

### طبقه چهارم :

۱. ورود به این طبقه خیلی مشکل نیست !
۲. مصرف کنندگان خرد در این طبقه قرار دارند .
۳. مدیریت این طبقه دست شرکت های نت مارکتینگ هست . فروشها از طریق اینترنت انجام می شود .
۴. قیمت ها در بالاترین حد است .
۵. تنوع کالایی بسیار گسترده و کمیت بسیار پایین و کیفیت بالاست .
۶. ارزش کالا قبل از فروش دریافت می شود .
۷. ورود به این بازار ساختار خاصی را طلب می کند . این ساختارها در حوزه سخت افزار و نرم افزار است .

### نتیجه :

۱. بازار دوم و سوم برای شما ایده آل خواهد بود .
۲. در صورت تمایل اطلاعات کاملی از توانمندیهای خود ارسال نمایید .
۳. هزینه اولیه ثبت شرکت ۲۶۵۰ دلار و هزینه مدیریت شرکت شما توسط ما : اگر مدیر عامل خود از طرف شما منصوب شود ! ماهانه دو هزار دلار خواهد بود .
۴. در صورت تمایل می توانید متن قرارداد نمونه را در سایت شرکت ملاحظه نمایید .

با احترام : محمد صادق نادعلیزاده  
مدیر عامل شرکت زال - مسکو

[www.zalcompany.com](http://www.zalcompany.com)

Address: No:19. 10th floor. 101. Kirovogradskaya. Prajhiskaya. Moscow - Russia  
Telephone: +7 925 055 2289

info@zalcompany.com mnadalizadeh@gmail.com