

شماره : ۹۹۵۰/۲۲۰/۱۵۰۳۷۴

تاریخ : ۱۳۹۸/۵/۱۵

پیوست : دارد



نماینده‌گی وزارت امور خارجه در شمال و شرق کشور - مشهد

بسمه تعالی

ریاست محترم سازمان صنعت ، معدن و تجارت خراسان رضوی
ریاست محترم اتاق بازرگانی ، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی
اتحادیه صادرکنندگان و وارد کنندگان خراسان رضوی
ریاست محترم اتحادیه صادرکنندگان صدور خدمات فنی و مهندسی خراسان رضوی
ریاست محترم انجمن مدیران صنایع خراسان رضوی
موضوع: ارسال گزارش ملاقات با مدیر اجرایی شرکت بازاریابی اوپتوما

با سلام؛

احتراماً به پیوست تصویر نامه شماره ۱۴۹۰۱۶ مورخ ۱۴ / ۵ / ۱۳۹۸ سرکنسولگری جمهوری اسلامی ایران در میلان در خصوص ارسال گزارش ملاقات کارشناس اقتصادی آن نمایندگی با مدیر اجرایی شرکت بازاریابی «اوپتوما» جهت ملاحظه و بهره برداری مقتضی ارسال می گردد.

غلامعباس ارباب خالص
مشاور وزیر و رئیس نمایندگی

رونوشت :

- جناب آقای بریمانی دستیار وزیر و مدیر کل محترم اروپا
- اداره کل دیپلماسی اقتصاد مقاومتی ، پایش و مقابله با تحریم ها
- جناب آقای بیات سفیر محترم جمهوری اسلامی ایران در رم
- سرکنسولگری جمهوری اسلامی ایران - میلان



شماره : ۲۱۴۲/۲۲۰/۱۴۹۰۱۶
تاریخ : ۱۳۹۸/۵/۱۴
پیوست : دارد

سرکنسولگری جمهوری اسلامی ایران - میلان

بسمه تعالی

جناب آقای قاضی زاده

رئیس محترم اداره امور جنوب اروپا

موضوع: گزارش ملاقات با مدیر اجرایی شرکت بازاریابی ایتالیایی

با سلام

احتراما، به پیوست گزارش ملاقات کارشناس اقتصادی نمایندگی با مدیر اجرایی شرکت بازاریابی "اوپتوما" جهت بهره برداری ارسال می گردد.

حسب اظهارات طرف ایتالیایی، این شرکت با یکصد سال تجربه در زمینه آموزش بازاریابی در اروپا و ایتالیا، مساعدت برای فروش محصولات صنعتی شرکت های ایرانی، خرید کالاها و تجهیزات فنی از بازار اروپا، مطالعات بازار، نفوذ به بازارهای جدید و کلاً طراحی استراتژی موفق برای شرکت های خارجی و از جمله ایرانی خدمات مختلفی ارائه می دهد.

قاسم سلطانی
کفیل سوهت

رونوشت :

- اداره کل دیپلماسی اقتصادی مقاومتی ، پایش و مقابله با تحریم ها
- جناب آقای بیات سفیر محترم جمهوری اسلامی ایران در رم
- جناب آقای ارباب خالص مشاور وزیر و رئیس محترم نمایندگی وزارت امور خارجه در استان خراسان رضوی - مشهد
- نمایندگی وزارت امور خارجه - یزد
- نمایندگی وزارت امور خارجه در شیراز
- جناب آقای سالاریان رئیس محترم نمایندگی وزارت امور خارجه در اصفهان
- جناب آقای عیسی زاده رئیس محترم نمایندگی وزارت امور خارجه در استان آذربایجان شرقی - تبریز

آقای سیدعبدالرضا موسوی ، رایزن اقتصادی این نمایندگی در تاریخ 1398/5/10 با آقای الساندرو برمیلا مدیر اجرایی شعبه میلان شرکت APOTEMA در محل سرکنسولگری دیدار کرد. شرکت مزبور خدمات مشاوره تجاری، آموزش بازاریابی، مساعدت برای فروش محصولات و صادرات کالاها، بازاریابی در سطح اروپا و ایتالیا برای کالاهای مختلف خصوصا صنعتی، نفوذ به بازارهای جدید، تحقیقات بازار و کلا طراحی یک استراتژی موفق برای شرکتهای خارجی را پوشش می دهد.

اهم اظهارات آقای الساندرو برمیلا مدیر اجرایی شرکت APOTEMA:

- شرکت APOTEMA GROUP WORLDWIDE's شرکتی است که در اوایل سالهای 1900 میلادی تاسیس گردید و اکنون نسل سوم خانواده ما در حال مدیریت آن هستند. این شرکت خدمات صنعتی و مکانیکی و امثال آن را به مشتریان خود عرضه می کند. ما از همان یکصد سال قبل تاکنون به شرکتهای اروپائی و غیر اروپائی خدمات مختلفی ارائه می کنیم. خدمات دهی ما در سه طبقه قرار می گیرد:
- اولی کمک به توسعه استراتژیک شرکتهای است تا بتوانند اجناس و کالاهای خود را در بازارهای خارجی به فروش برسانند و به عبارتی قادر باشند بازارهای جدیدی را کشف کنند.
- دومی بخش مالی است تا شرکتهای قادر باشند از طریق دریافت حمایت کافی و با شراکت مالی کارهای تجاری خود را توسعه دهند.
- به عنوان مثال در کشورهای نظیر اسپانیا، فرانسه و آلمان که تعداد اندکی از مدیران شرکتهای قادر به صحبت و درک زبان انگلیسی هستند برنامه ریزی می کنیم تا آموزش هایی را به زبان خودشان دریافت نمایند و بازاریابی برای آنها مقدور گردد.

- خوشبختانه ما سابقه و تجربه زیادی در همکاری با کشورهای مختلف و سرکنسولگری ها و سفارتخانه های مختلف در ایتالیا داریم که برخی از آنها شامل همکاری های آموزشی است و می تواند برای شرکت های ایرانی مفید فایده باشد.
- برای شرکت های خارجی که قصد دارند بازارهای اروپا و مخصوصا ایتالیا را بشناسند سمینارهای مختلفی به زبان انگلیسی برگزار می کنیم. چندین سال قبل شرکت های اروپایی خود با این مشکل مواجه بودند که چطور با شرکت های خارجی آشنا شوند. این عدم شناخت از بازاریابی تا خرید ماشین آلات و امثال آن را در برمی گیرد. سالهایی که هنوز اینترنت توسعه پیدا نکرده بود هزینه های آموزش ها و کلا اقدام برای ارتباط با شرکت های خارجی خیلی زیاد بود اما اکنون با روشهای مبتنی بر اینترنت روز به روز شاهد تحولاتی در این مقولات هستیم که هزینه ها را هم به طور محسوسی کاهش داده است.
- با توجه به گسترش اینترنت دیگر لازم نیست به کشورهای دیگر سفر کنیم و هزینه های آموزش مدیران و کارشناسان شرکت ها را افزایش دهیم. البته اگر از ما بخواهند می توانیم به این شکل نیز برنامه ریزی کنیم.
- پروژه های همکاری کلی برای سفارتخانه ها و سرکنسولگری های خارجی مقیم نیز تعریف می کنیم. این پروژه ها رایگان است و البته همین پروژه ها را اگر مراکز اقتصادی از ما درخواست کنند هزینه قابل توجهی دارد.
- هزینه پروژه های ما برای شرکت های اروپایی رقمی بین 2 تا 4 هزار یورو است. به عنوان مثال شرکتی از ما درخواست مطالعات بازار می کند، بازاریابی کالاهای خود را می خواهد و یا تمایل دارد یک کمپین تبلیغاتی برای یک نقطه مشخص دنیا راه بیندازد و شاید نیاز به یک مشاور دارد. امکان دارد یک شرکت فقط دنبال یک مورد خاص تجاری باشد. احتیاج به یک سری ویدئوهای تبلیغاتی دارد و یا اینکه می خواهد یک نمایشگاه در اروپا دایر کند. در تمام این موارد در چارچوب پروژه های مختلف همکاری می کنیم.
- فرض کنید شرکت ها به یک سری گواهی نامه های استاندارد و گمرکی و تجاری و امثال آن نیاز دارند. شرکت ما در اینجا مستقیما وارد عمل نمی شود ولی سالهاست با نهادها و شرکت های گواهی دهنده اروپائی در ارتباط هستیم و توافقنامه داریم. برخی از آنها خیلی مشهور

هستند مثل SGS یا ICIM و برخی هم شرکتهای کوچکی هستند. گاهی اخذ مدارک یا گواهی نامه هایی که از عهده یک شرکت بسیار بزرگ بر نمی آید از همین شرکتهای کوچک اما تخصصی به راحتی ساخته است. این شرکتهای تمام حلقه های واسط و رابط ما هستند که کارها را برای مشتریان ما تسهیل می کنند.

- در مورد مسائل حقوقی تجارت بین المللی شرکت ما مستقیما وارد عمل نمی شود. در چارچوب تخصص خود اقدام می کنیم و می توانیم شرکت ها را به دفاتر حقوقی تجاری که تخصص و تجربه بالایی دارند متصل کنیم. خیلی از دفاتر حقوقی آشنائی کافی به مقررات کشورهای دو طرف ندارند یا از سایر امور حقوقی سر رشته چندانی ندارند لذا معرفی دفاتری که تجارب ارزنده ای در این خصوص دارند بسیار راهگشا است.
- این را هم اضافه کنم که شرکتمان با شرکتهای و نهادهای تخصصی تجاری و صنعتی اروپا روابط ویژه ای دارد و می توانیم خدمات خوبی در این مقوله ها نیز به مشتریانمان ارائه دهیم.

پیشنهادات ما در مورد همکاری با ایران:

- می توانیم به شرکت های ایرانی که قصد خرید از شرکت های ایتالیایی و حتی اروپائی دارند خدماتی مشابه ارائه کنیم. به عنوان مثال اگر شرکت های ایرانی قصد خرید ماشین آلات دارند می توانیم در راستای خواست آنها پیشنهادات تخصصی مفیدی ارائه نماییم.
- همینطور برای شرکت های ایرانی که قصد فروش محصولات تولیدی خود را دارند گزینه هایی وجود دارد و می توانیم برای آنها بازاریابی کنیم.
- اگر شرکت های ایرانی در جستجوی فناوری های خاصی هستند می توانیم برای پیدا کردن این نوع فناوری ها به آنها کمک کنیم.
- شرکت های ایرانی می توانند از سمینارهای آموزشی ما نیز استفاده کنند. می توانیم در اولین قدم دوره های آنلاین برای اساتید ایرانی و مدیران شرکتهای برگزار کنیم.

- همچنین می توانیم ویدئوهای آموزشی مختلفی را به هر کدام از شرکت های ایرانی یا سازمان دهندگان آموزشی آنها بدهیم. این فیلمها برای تعداد اندکی از شرکت ها تا تعداد بیشتر مفید هستند و البته با افزایش تعداد متقاضیان هزینه ها نیز کاهش می یابد.
- در سایت شرکتمان فیلمها و دوره هایی را ارائه کرده ایم و مدام آنها را به روز رسانی می کنیم. طبعاً کسانی می توانند از این دوره ها استفاده کنند که قبلاً نام کاربری و پسورد اخذ کرده باشند.
- در مورد هزینه های آموزشی هم بستگی به تعداد متقاضیان و ارزیابی های اولیه و قرارداد دارد.
- می توانیم با طرف ایرانی یک پروژه مشترک تعریف کنیم و بر همان اساس خدمات دهی خود را شروع کنیم.
- سواى بحث آموزشى اگر شرکت های ایرانی مایل باشند خصوصاً دستگاههای صنعتی یا قطعات صنعتی و فنی تولیدی خود را در بازار اروپا و ایتالیا بفروشند ما به آنها کمک خواهیم کرد. می توانیم مشتریان خوبی برای آنها پیدا کنیم. خوشبختانه 80 درصد مشتریان ما در صنعت کار می کنند و ما تجارب و تخصصهای ارزشمندی داریم. مثلاً موضوعاتی از قبیل پتروشیمی، نفت، ابزارآلات و غیره را به راحتی مورد حمایت قرار می دهیم.
- در مورد 20 درصد دیگر مشتریان که محصولاتشان صنعتی نیست بلکه مثلاً محصولات غذایی صادر می کنند نیز آماده همکاری و بازاریابی هستیم به عبارتی انجام تقاضاهای این 20 درصد چندان کار سختی نیست.
- بازاریابی برای محصولات نهایی شده برای شرکت ما راحت تر است مثلاً فروش مواد غذایی کار راحتی است ولی برای محصولات صنعتی باید نگاه فنی تر و موشکافانه تری داشته باشیم و اینطور نیست که به راحتی مشتری پیدا شود. البته تجربه طولانی مدت ما در این زمینه خیلی راهگشا است.
- اگر شرکت های ایرانی بخواهند در سایر کشورها به جز ایتالیا مثلاً در انگلستان کار کنند؛ باز می توانیم در قالب یک پروژه مشترک به آنها کمک کنیم.

ملاحظات:

سایت شرکت مزبور

<http://www.apotemagroup.com/en/>