

مهدی عبداللهی توزیع کننده کفش:

## ویرین آرایه موثر در موفقیت فروش



اجناسی که من می‌فروشم در اغلب اوقات سال ایرانی هستند، اما زمان‌های خاصی مانند شب عید و آغاز مدارس بیشتر کفش‌های ورزشی خارجی سایز ۳۰ تا ۳۴ را هم در سبد کالای خود قرار می‌دهم. این نکته حائز اهمیت است که کفش‌های ورزشی چینی کیفیت بهتری از کفش‌های ایرانی پیدا کرده‌اند و راحت‌تر هم به فروش می‌روند زیرا هم قیمت مناسبی دارند و هم تنوع مدل بالایی دارند در صورتی که تولیدکننده ایرانی ۲ سال تمام یک مدل را تولید می‌کند بنابراین تنوع مدل‌های خارجی بسیار بیشتر است به همین دلیل سایزهای ۳۰ تا ۳۴ (سن ۵ سال تا ۹ سال) موجود در بازار اغلب وارداتی هستند. بیشتر واردات از چین، تایلند، تایوان، ویتنام، کره و به تازگی از برزیل صورت می‌گیرد که جنس کره و برزیل از همه گران‌تر و مرغوب‌تر هستند منتهی تنوع کالاهای چینی خیلی زیادتر است و می‌توان کالای ارزان‌تری را از چین تهیه کرد. کارخانجاتی چون رباتار، کیوشی، آی‌میر، اتومار، مونا می در چین خوش‌نام و بزرگ هستند.

### شیوه‌های توزیع کفش‌های وارداتی به چه شکل است؟

کفش‌های وارداتی اغلب به شکل قاچاق از آبادان، سردشت و عراق به ایران وارد می‌شوند. بعضی از کفش‌های چینی هستند که چین به ایران نمی‌فروشد به خصوص کفش‌های زنانه و فرد باید خودش به چین برود حضوری خرید کند آن هم به شرطی که متوجه نشوند که ایرانی هستیم، این کفش‌ها را به آذربایجان شوروی و باکو می‌دهند و از طریق آستارا وارد بازار ایران می‌شود این کفش‌ها کیفیت و قیمت بالاتری هم دارند.

به تازگی کفش‌های ترکیه هم در بازار تهران زیادتر شده‌اند، در تبریز هم از کفش‌های ترک

### از کدام تولیدکننده‌ها بیشتر

#### جنس می‌گیرید؟

من بیشتر با کارخانجات تولیدکننده دمپایی و صندل در ارتباط هستم، این کارخانه‌ها هر روز سبد کالایی خود را متنوع‌تر می‌کنند و نیاز و خواسته‌های مشتری ما را برآورده می‌کنند از جمله کارخانه نهرین، پردیس، پانیذ، مودانو و ... برخی از اجناس خود را از تولیدکننده‌های کوچکتر تهیه می‌کنیم که تولید زیادی ندارند ولی به دنبال تولید با کیفیت‌تر هستند. بعضی از کارخانجات مانند نهرین و شیما تولیدات خود را به شخص خاصی می‌دهند و آن شخص بنا به صلاحدید خود کالا را به می‌فروشد و هیچ ضابطه‌ای ندارد که تأثیر منفی در کار ما دارد چون ما نمی‌توانیم با آن‌ها رقابت کنیم. کالاهایی که من تهیه می‌کنم به مشتریان عمده فروش و تک فروش به فروش می‌رسانم و بیشتر در بازار ما را به نام نیکیتا می‌شناسند.

استقبال می‌کنند.

به طور کلی باید بگوییم وضعیت کفش خارجی امسال بهتر از سال گذشته است و افرادی که قصد خرید خارجی دارند می‌دانند به کجا مراجعه کنند از جمله به سه‌راه خدایی می‌روند و کفش‌های مورد نیاز خود را تأمین می‌کنند. اما به طور کلی وضعیت بازار کفش چندان مناسب نیست و اغلب تولیدکنندگان قیمت اجناس خود را بالا برده‌اند. پارسال در چنین موقعی بازار خیلی بهتر از امسال بود و اکنون همه به سرکار آمده‌اند اما هنوز کار شروع نشده اغلب دنبال مدل جمع کردن و انبار گردانی هستند.

نکته مهم در فروش چیدمان و ویتترین آرایی می‌باشد افرادی که به این موضوع دقت می‌کنند موفقیت بیشتری در فروش خود دارند.

### حجم فروش کفش‌های خارجی در بازار بیشتر است یا کفش‌های داخلی؟

حجم فروش داخلی‌ها بیشتر است به خصوص ۶ ماه اول سال تولیدات داخلی فروش بهتری دارند به خصوص این که چین تولید صندل و دمپایی ندارد و در این فصل بیشتر تولیدات داخلی فروش می‌روند. فروشگاه‌های مارک‌داری هم که اکنون در ایران دیده می‌شوند همه تولیدات چینی هستند و تنها پول اسم و مارک خود را درمی‌آورند. اما به تازگی فردی آدیداس اصل را از آلمان وارد می‌کند و در بازار ایران به فروش می‌رساند.

تولیدکنندگان به تازگی هوشمندتر عمل می‌کنند، در گذشته تولیدات خود را بدون در نظر گرفتن بازار روانه بازار می‌کردند اما این روزها از ما نظرجویی می‌کنند و قبل از تولید در خصوص مدل‌های خود مشورتی با ما می‌کنند و حتی گاهی ما به آن‌ها پیشنهاد مدل می‌دهیم.

### پیشنهاد شما برای بهبود بازار مصرف چیست؟

به نظر من تولیدکنندگان ایرانی باید کیفیت خود را ارتقاء دهند، تنوع مدل ایجاد کنند و قیمت‌ها را نیز متعادل‌تر کنند. متأسفانه تولیدکنندگان ایرانی در تولید جنس بچه‌گانه سلیقه ندارند چون کارخانجات خوشنام و بزرگ ما که توانایی دارند خود را درگیر تولید کفش بچه‌گانه نکرده‌اند زیرا تولید بچه‌گانه را اقتصادی نمی‌دانند.

## جناب آقای سیدحسین موسوی دبیر کل محترم جامعه صنعت کفش

با سلام

احتراما به استحضار می‌رساند این دانشگاه در خصوص فعالیت‌های خود در حوزه آموزش‌های آزاد و متعاقب آن صدور مجوز برگزاری از طرف وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و نظر به لزوم اطلاع رسانی هرچه بیشتر، خواهشمند است در خصوص چاپ آگهی پیوست در نشریه تخصصی صنعت کفش MBA ایران دستور اقدام مقتضی صادر فرمایید. لازم به یادآوری می‌باشد، که دوره عالی آزاد نیز در شرف راه‌اندازی است.

پیشاپیش از حسن عنایت جنابعالی سپاسگزاری می‌شود.

جواد دره شیری

ریس مرکز آموزش‌های آزاد دانشگاه

### برای اولین بار

## با مجوز وزارت علوم، تحقیقات و فناوری توسط دانشگاه صنایع و معادن ایران از طریق مصاحبه اجراء می‌شود

\* دوره عالی آزاد سیمان MBA

\* دوره عالی آزاد معدن MBA

\* دوره عالی آزاد فرش MBA

\* دوره عالی آزاد استراتژیک MBA

\* دوره عالی آزاد اجرایی MBA

\* دوره حرفه‌ای دبیر مدیریت

از کلیه علاقمندان، سازمان‌ها، شرکت‌ها، موسسات و شاغلین بخش صنعت و معدن که تمایل به شرکت در این دوره‌ها را دارند، درخواست می‌شود با شماره تلفن‌های زیر تماس حاصل نمایند.

جهت اطلاع از سایر دوره‌های آموزشی دانشگاه، به وب سایت زیر مراجعه شود:

[www.iuim.ac.ir](http://www.iuim.ac.ir)

شماره تماس و مشاوره: ۰۲۱-۸۸۰۰۳۳۹۶-۹

آدرس: تهران، امیرآباد شمالی، خیابان پانزدهم، پلاک ۸۶، دانشگاه صنایع و معادن ایران

در مدل کارآفرینی موفق، آدم باید مدام باید یاد بگیرد، یاد بدهد، اجرا کند و اصلاح کند و هیچ کدام از این‌ها هیچ گاه متوقف نمی‌شود.

