

یک پله

بالا تر از رقبا

دکتر یحیی علوی

۱۹ اردیبهشت ۱۴۰۴، مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما



درک الگوها، رمز بقادر اقتصاد ایران

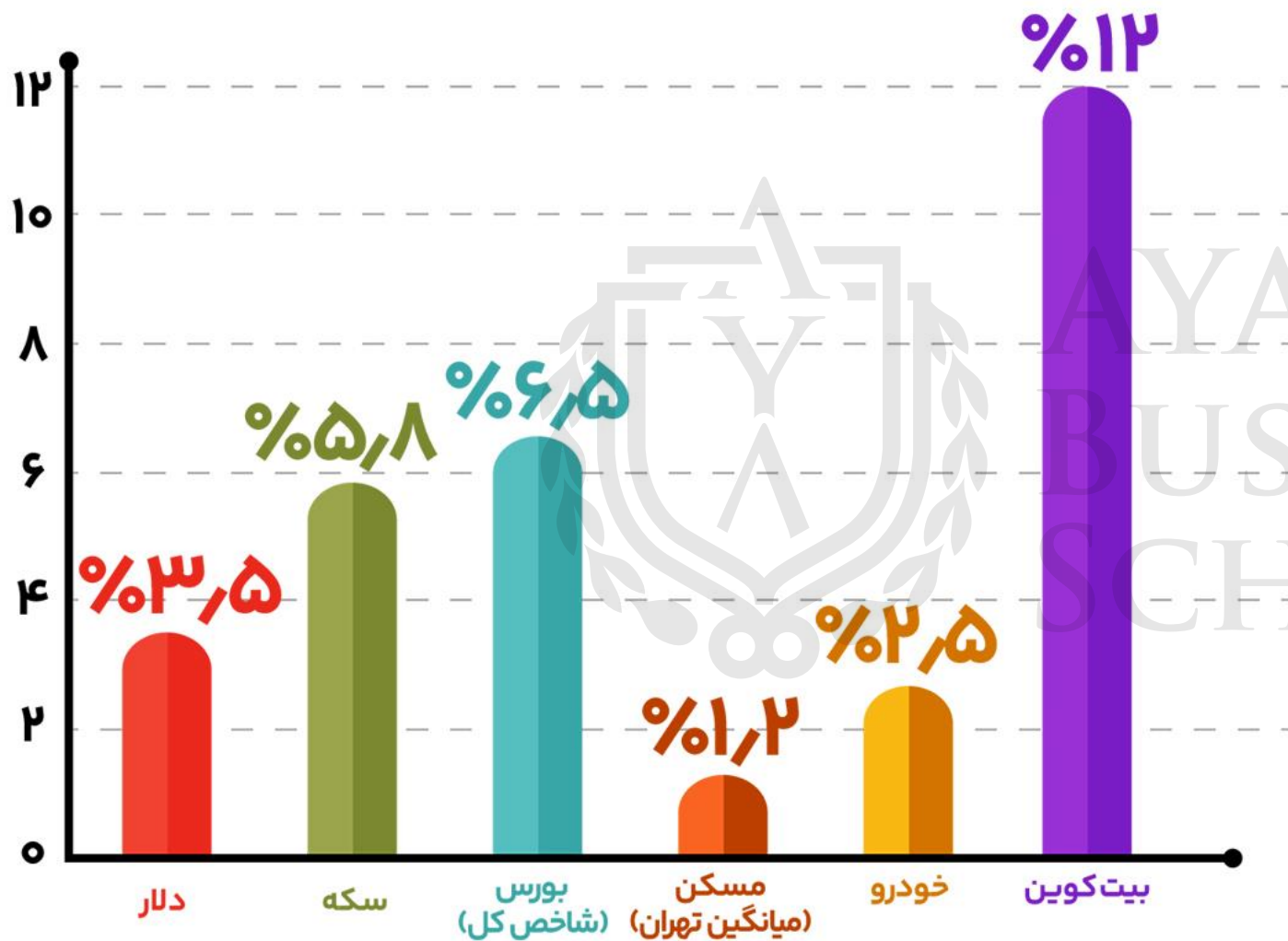
همان گونه که خورشید و ماه به یک آسمان تعلق دارند اما رفتار یکسان نمی طلبند؛
رکود و تورم نیز هر کدام استراتژی خود را می خواهند



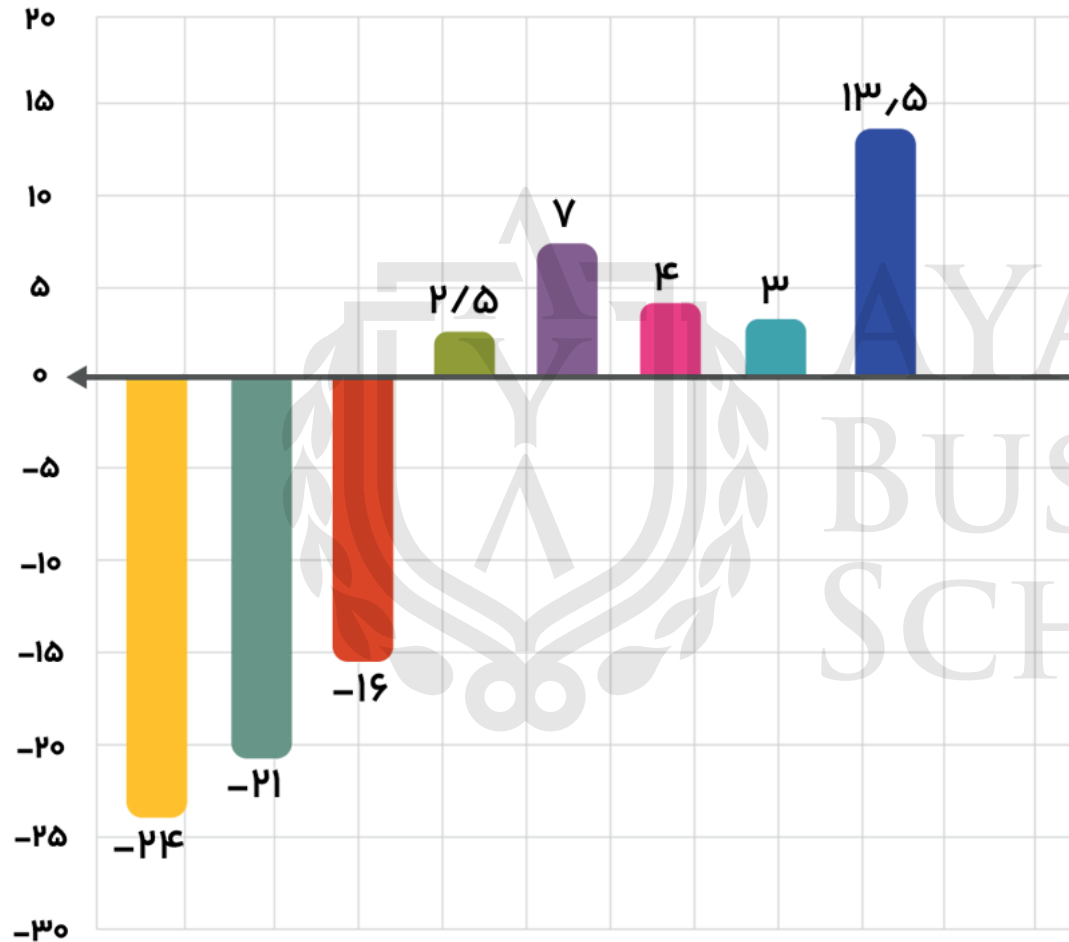


اگر بازار را تحلیل نکنی، محکوم به تقلید هستی!





**میانگین
بازدهی بازارها
در اسفند ۱۴۰۳**

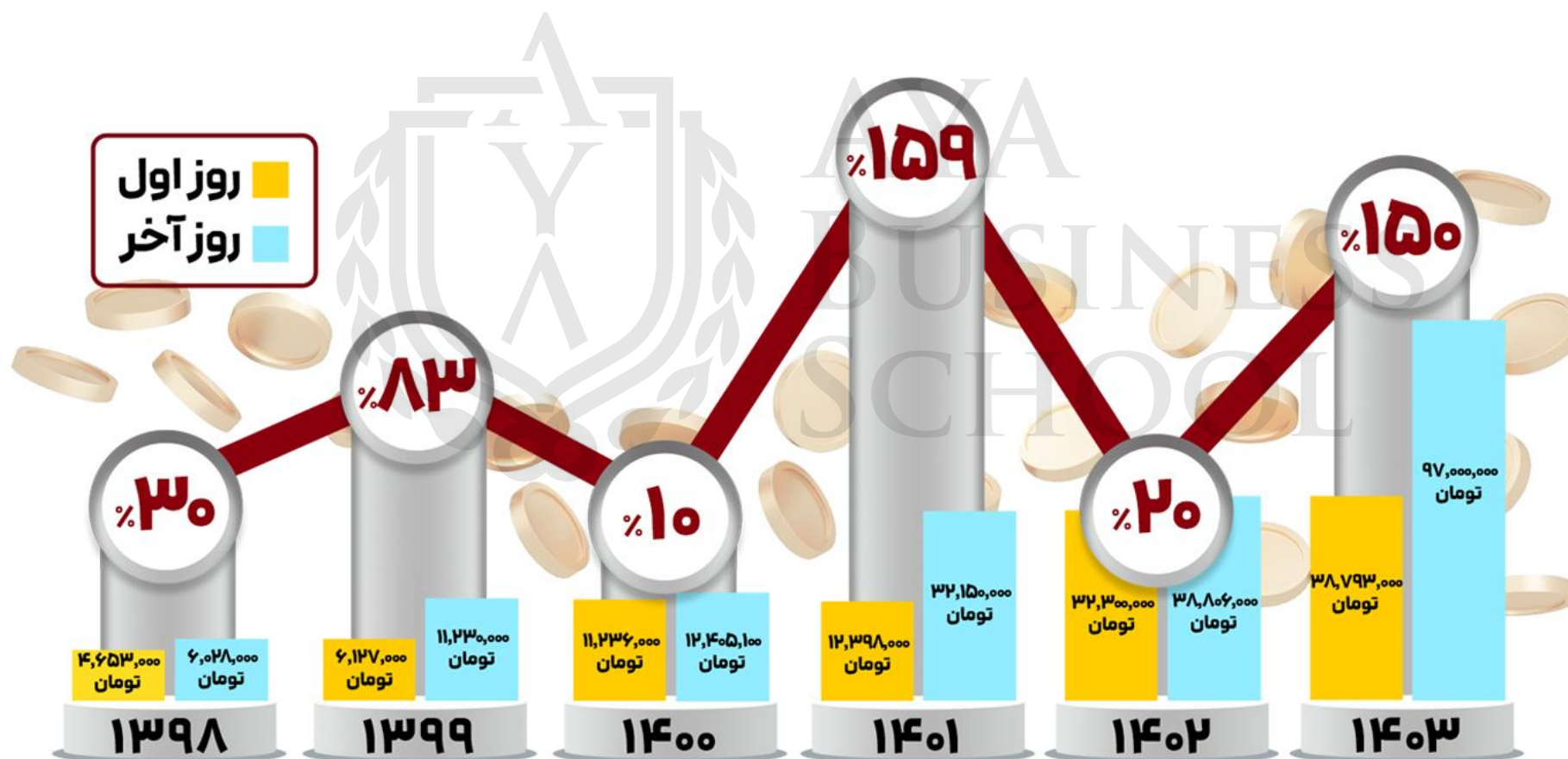


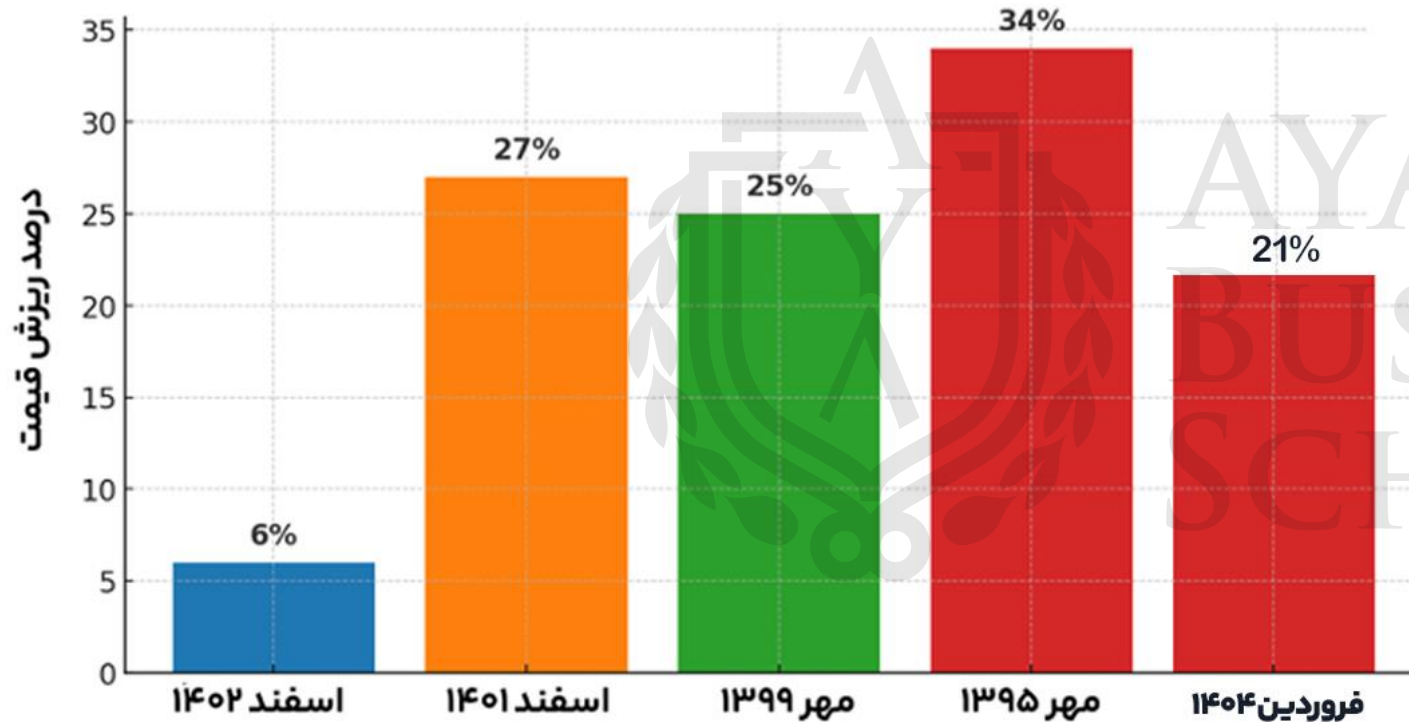
درصد بازدهی فروردین ماه

بورس بیت کوین (دلاری) مسکن خودرو سپرده بانکی دلار گرم طلا ۱۸ عیار سکه امامی

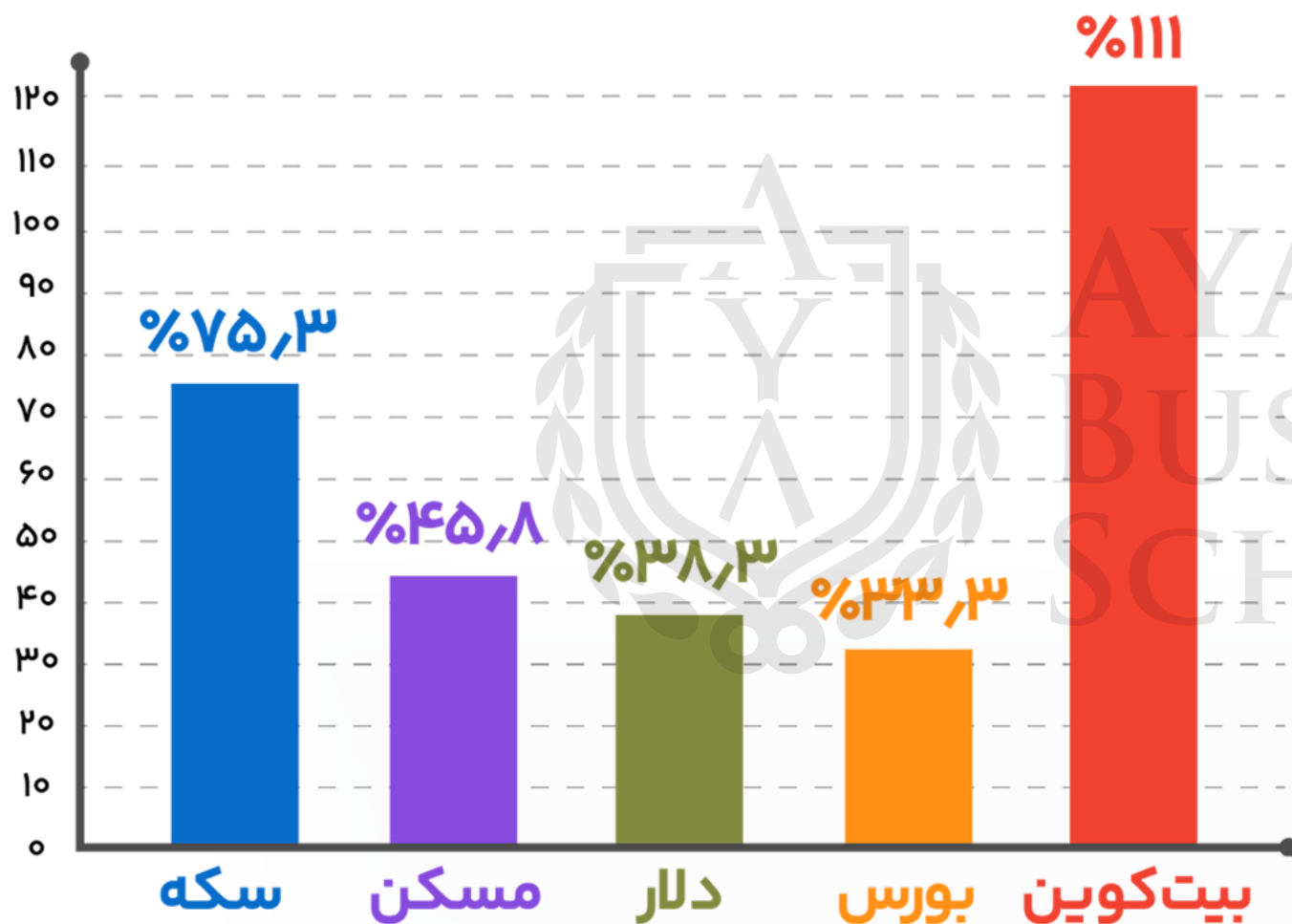


بازدهی ۶ ساله سکه از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۳





ریزش های بزرگ طلا در ۴ سال اخیر



**میانگین،
گمراه کننده ترین
شاخص دنیا است !!**

میانگین بازده سالانه
از سال ۱۳۹۸ - ۱۴۰۳

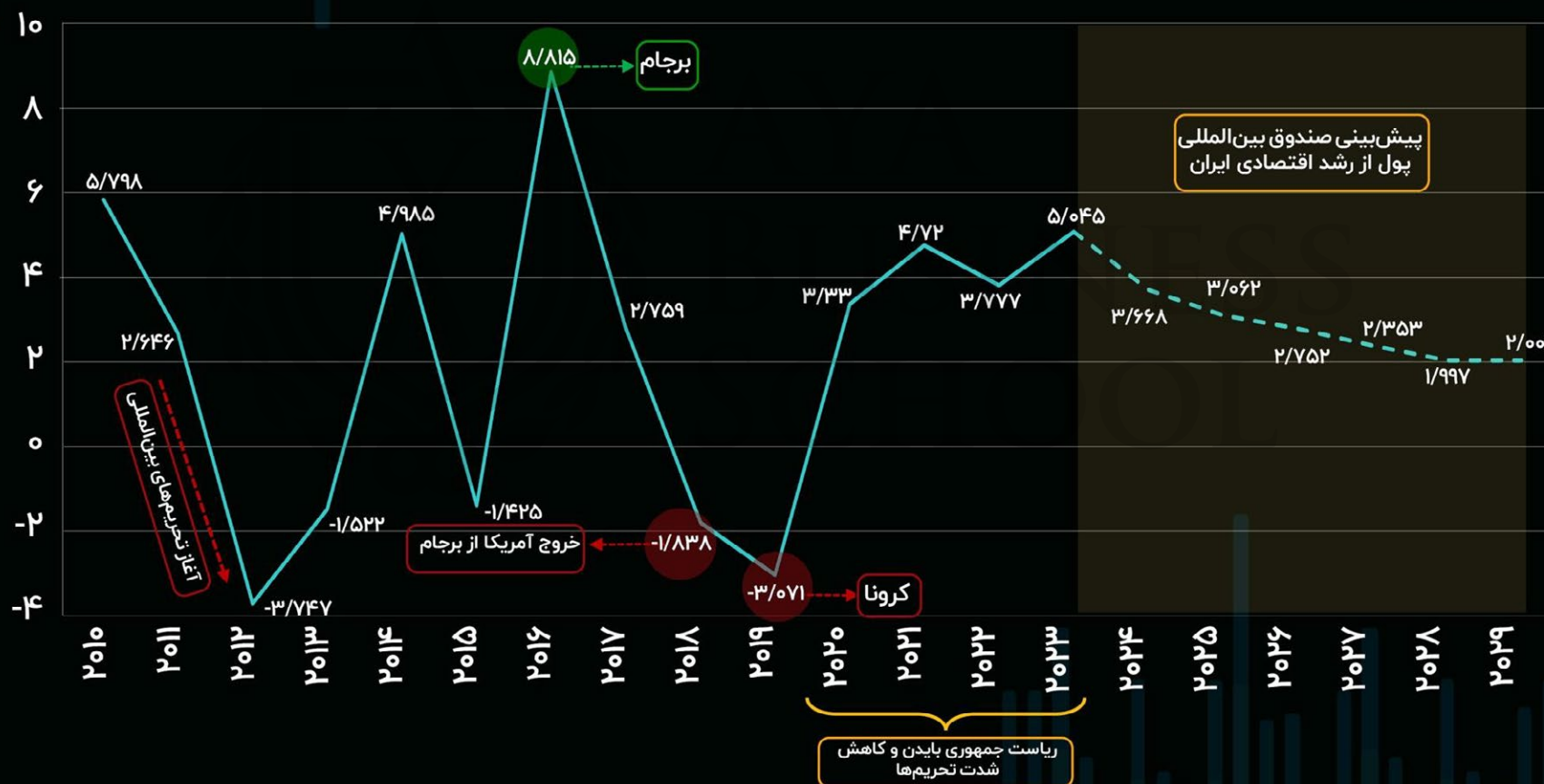


اول ذهنیت را به روز کن، بعد فروش فروشت را!



رشد نرخ رشد اقتصادی ایران و پیش‌بینی آن از دید صندوق بین‌المللی پول

(واحد: درصد)



سمیناریک پله بالاتر / ۱۹ اردیبهشت ۱۴۰۴



@yanyaalayi

استراتژی های فروش در بازار رکود و تورم

رشد اقتصادی و کنند؛ رقابت کنند!



سناریو موفقیت مذاکرات، افزایش PMI به بالای ۵۰

(توافقات بین المللی، افزایش صادرات نفت و بهبود روابط تجاری)

فرصت های کلیدی

- افزایش ظرفیت تولید و بهره‌وری
- سرمایه‌گذاری در R&D و نوآوری
- توسعه بازارهای صادراتی
- آموزش و ارتقاء نیروی انسانی
- تورم ناشی از تزریق منابع مالی جدید



AYA
BUSINESS
SCHOOL

چالش های رفتاری مصرف کننده در دوران رونق اقتصادی

• ▼ تأخیر در اعتماد – Consumer Lag in Confidence

مصرف کنندگان با وجود نشانه های رونق، هنوز مطمئن نیستند که این وضعیت پایدار است.

(مسکن، خودرو، لوازم خانگی، خدمات آموزشی)

• 💡 جبران محرومیت دوران رکود و «دیده شدن»

(سالن های زیبایی، پوشاک، رستوران، مسافرت، موبایل، باشگاه ورزشی)

• 📈 انتظارات غیرواقعی از کیفیت، خدمات و قیمت

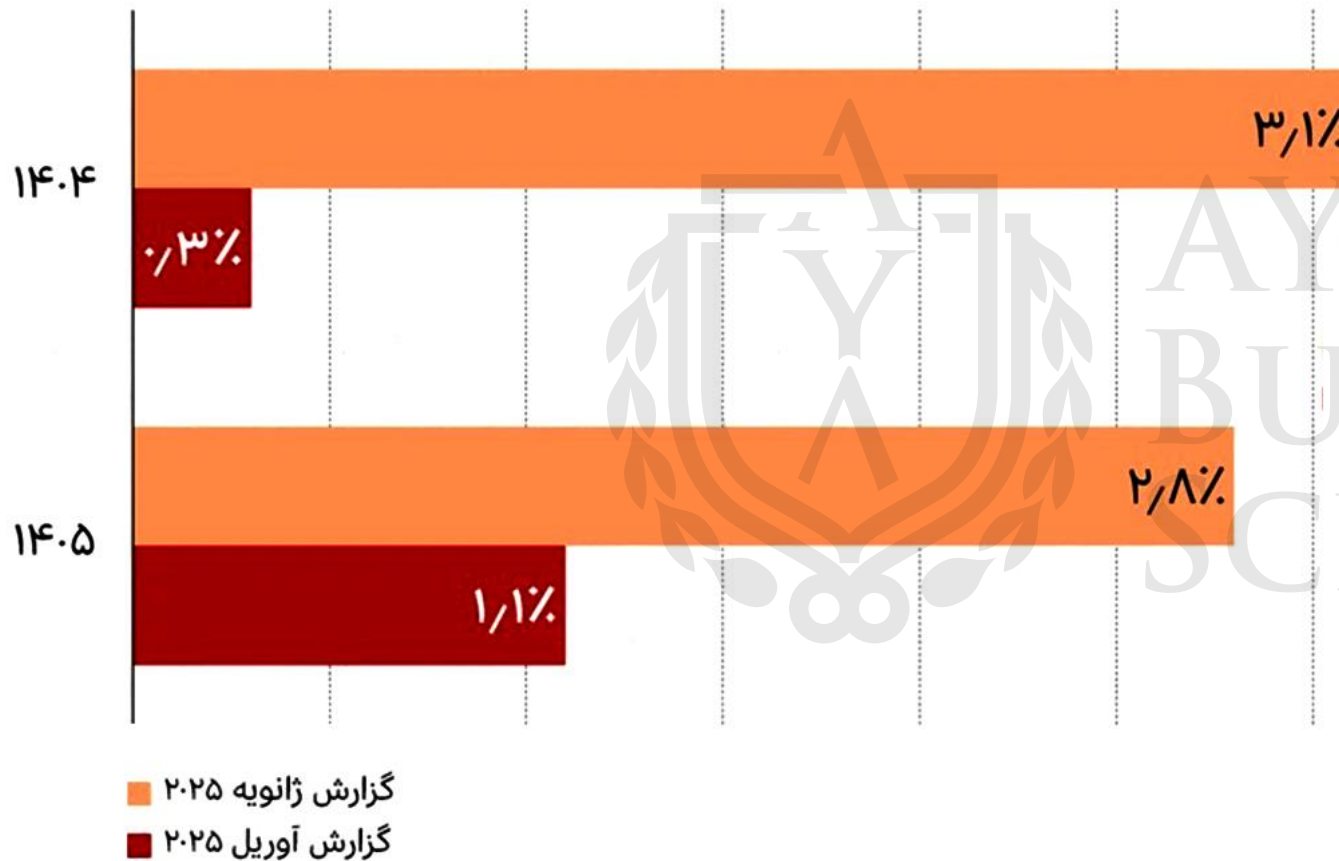
(گارانتی، تحویل فوری، خدمات فرائر)

• ✨ رفتارهای هیجانی و احساسی در خرید - FOMO

خریدهای ناگهانی و احساسی بدون برنامه ریزی، که در بلندمدت به نارضایتی یا بدهی ختم می شوند.

(طلا، بورس، مسکن)

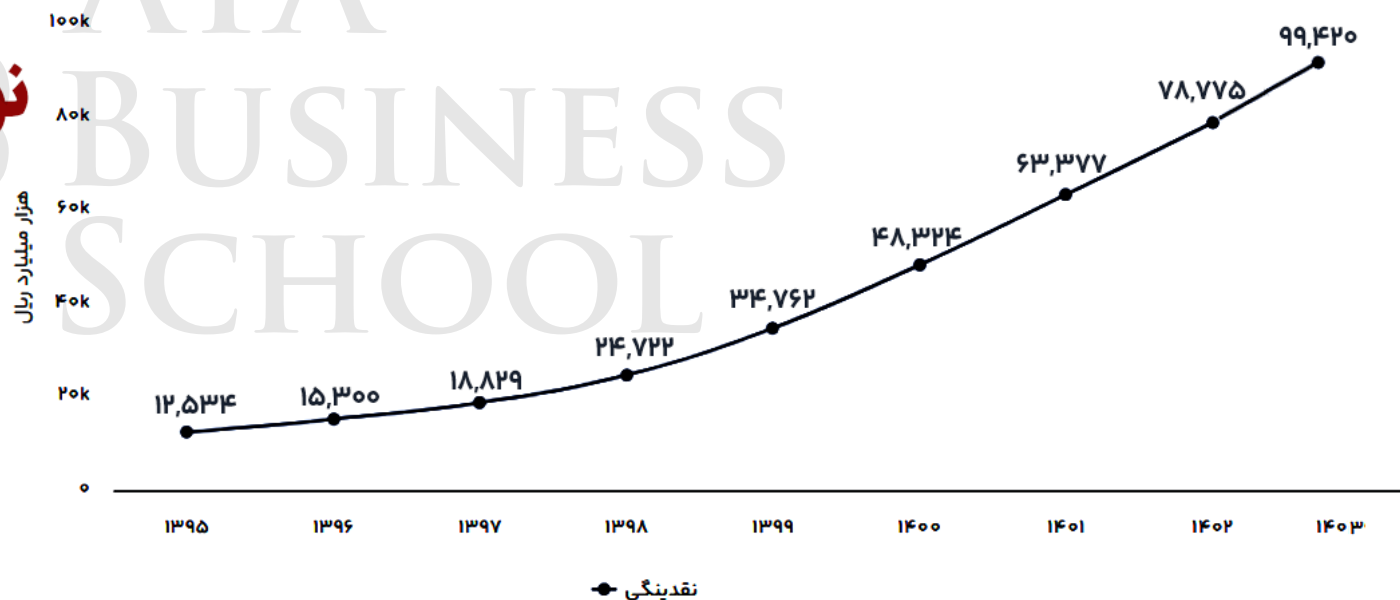




**کاهش امید به
رشد اقتصادی ایران
در گزارش جدید
صندوق بین المللی پول!**



آمار، اقتصاد، شاخص های اقتصاد کلان
آمار میزان نقدینگی ایران (سال ۱۳۹۵-۱۴۰۳)



AmarFact.com

حجم نقدینگی سال ۱۴۰۳

نود و نه تریلیون و چهارصد و بیست میلیارد ریال

(معادل ۹۹۴۲ هزار میلیارد تومان یا ۹۹۴۲ همت)

منبع: بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران



آخرین آمار جمعیتی ایران!

منبع: خبر فوری

- کل جمعیت ایران ۸۵ میلیون و ۹۰۰ هزار نفر
- تعداد مردها ۴۳ میلیون و ۴۰۰ هزار نفر
- تعداد زن ها ۴۲ میلیون و ۶۰۰ هزار نفر
- جمعیت زیر ۱۵ سال ۱۹ میلیون ۶۰۰ هزار نفر
- جمعیت ۱۵ تا ۶۰ سال ۵۹ میلیون ۸۰۰ هزار نفر
- جمعیت بالای ۶۰ سال ۶ میلیون ۴۰۰ هزار نفر





رکود پایان نیست؛
آغاز بزرگان است



Uber

یک جایگزین حمل و نقل راحت، مبتنی بر اپلیکیشن و اقتصادی



مسکن مقرون به صرفه مسافرتی در دوران رکود



سرویس پیام رسانی قابل اعتماد و مقرون به صرفه
که هزینه های تماس و پیام بین المللی را کاهش می دهد



فرصت های شغلی حتی در شرایط عدم قطعیت اقتصادی

تحويل شبانه با سرعت
و قابلیت اطمینان بالا





سناریو شکست مذاکرات، کاهش PMI به زیر ۵۰

(تحریم، کاهش صادرات نفت، محدودیت ارزی)

فرصت های کلیدی:

- تمرکز بر بازارهای ضروری و ارزان - Needs-Based Economy (سوپرمارکت های تخفیفی)
- تقویت تولید جایگزین و مقرون به صرفه - Substitution Effect (تولید ایرانی)
- رشد بازار کالاهای دست دوم و بازسازی شده (موبایل و لپتاب، لوازم منزل، لوازم برقی)
- افزایش تقاضا برای آموزش مهارت های درآمدزا - Upskilling (مهارت فنی، دیجیتال، آرایشی)
- رشد کسب و کارهای مبتنی بر کاهش هزینه و آنلاین (الوپیک، اسنپ، دیجی کالا جت)
- رقابت در قیمت ، بسته های بسته های خدماتی و ارزش افزوده





فرصت های طلایی در دل رکود اقتصادی

- عقب نشینی رقبا = فرصت افزایش سهم بازار
- فروش اقساطی و تخفیفی
- قیمت گذاری پله ای - پلن های متنوع با امکانات متفاوت
- تفکیک بسته های خدماتی ترکیبی با تخفیف
- ارائه خدمات با پرداخت ماهانه یا اشتراک برای کاهش فشار خرید نقدی
- هدف گیری طبقه مصرف محور ولی کم درآمد (ساده ولی با کیفیت)
- تضمین کیفیت با گارانتی خدمات
- مدل «پرداخت به ازای مصرف» - Pay As You Go
- تمرکز تبلیغاتی بر “صرفه جویی واقعی”



بیلوردهای شهر تهران خالی از هر نوع تبلیغ (گزارش تصویری)



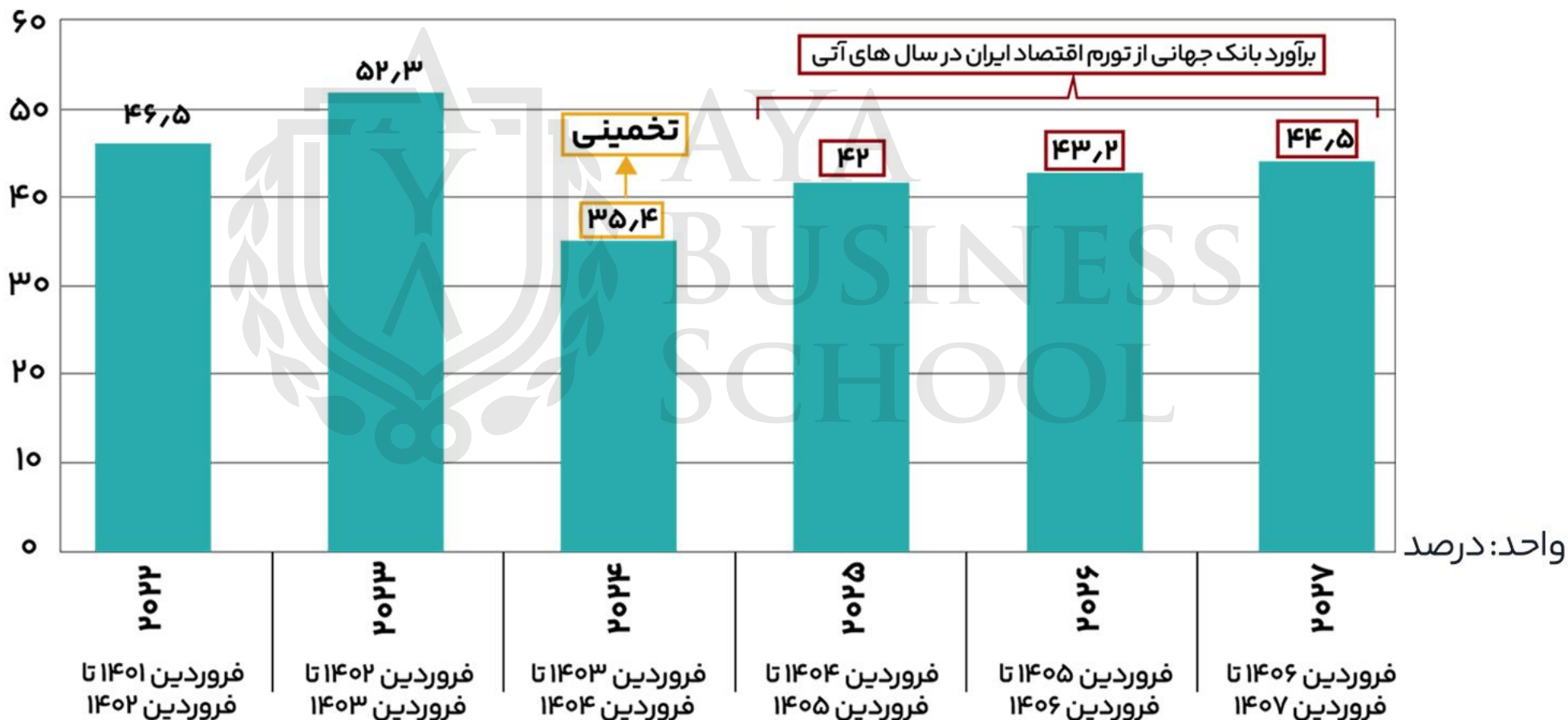
در این گزارش تجارت نیوز، تصویر بیلوردهای خالی شهر تهران را مشاهده می کنید. علت چیست و چرا این بیلوردها خالی مانده اند؟





پیش بینی تورم در اقتصاد ایران

منبع: بانک جهانی



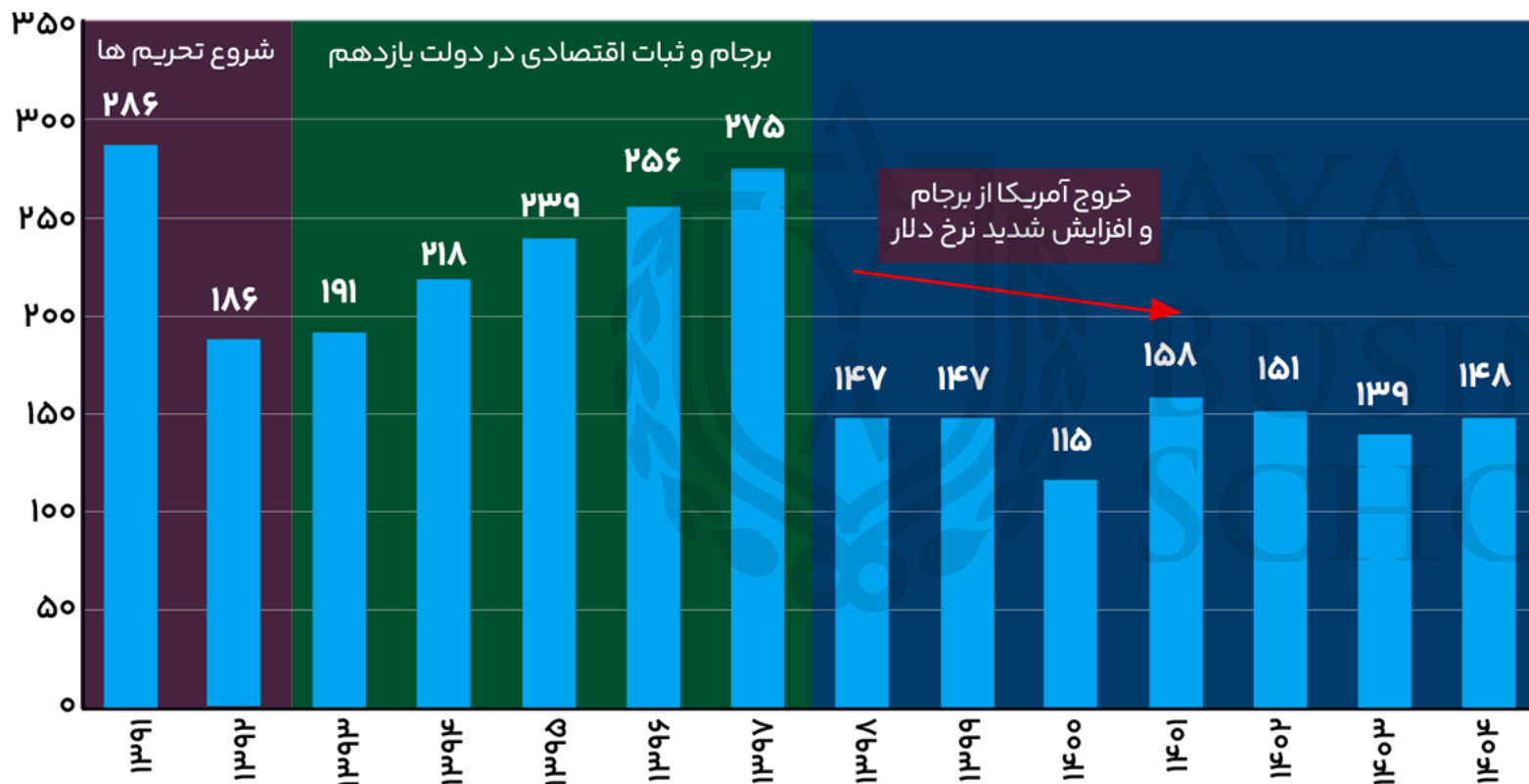


@yahyaalavi

یک پله بالاتر / ۱۲ اسفند ۱۴۰۳

در مملکت تورمی، گرفتن وام بانکی مثل پول دزدیدن از دولت است!

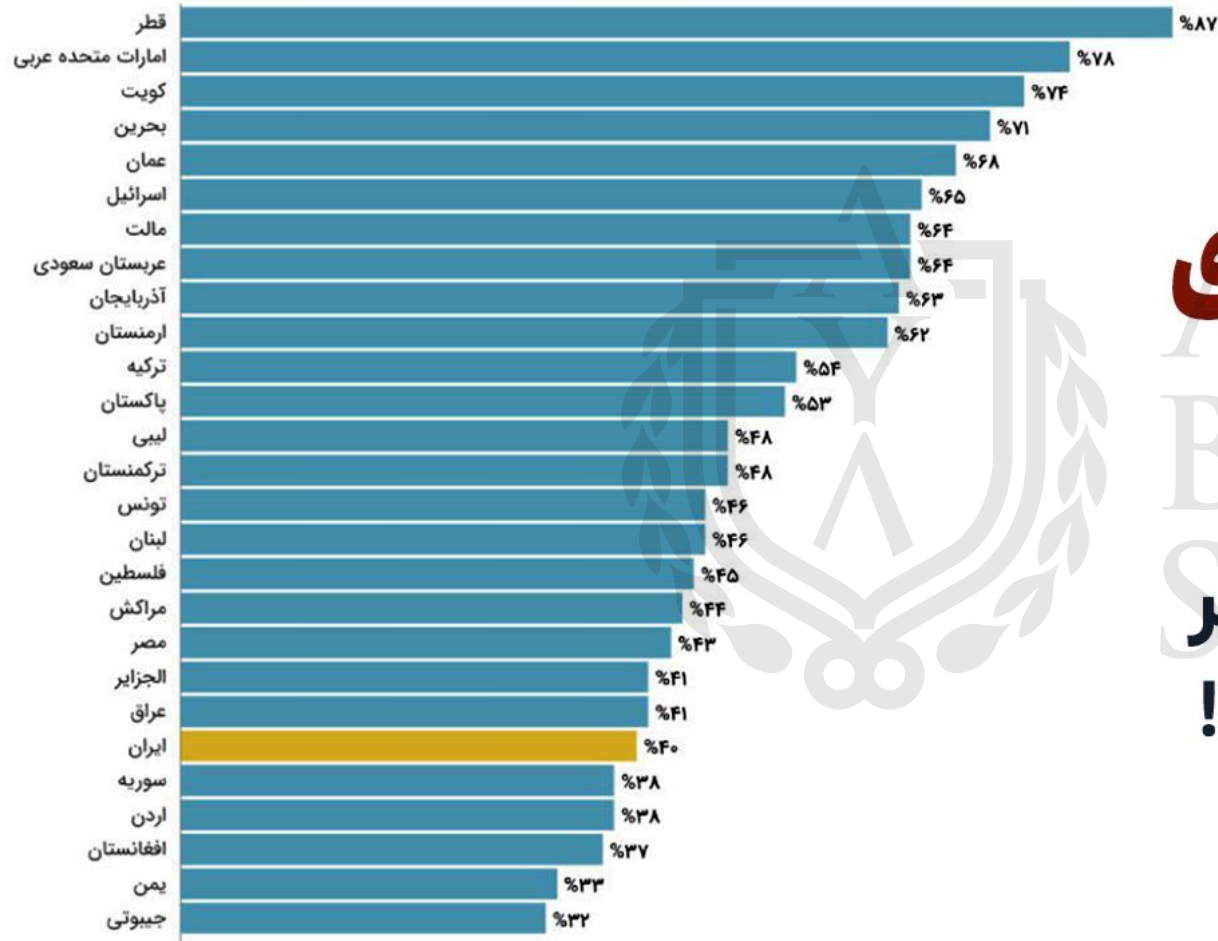




حد اقل دستمزد دلاری بر اساس میانگین نرخ دلار در هر سال محاسبه شده است

حد اقل دستمزد دلاری در هر سال

(واحد: دلار)



مقایسه نرخ مشارکت اقتصادی در ایران و کشورهای منطقه

**۸۲٪ از کسانی که در یک سال اخیر
وارد بازار کار شده‌اند، بانوان هستند!**

-وزیر کار-

بر اساس برآوردهای سازمان جهانی کار در سال ۲۰۲۴



تأثیر تورم بر مصرف کنندۀ

- کاهش قدرت خرید
- کاهش اقلام غیر ضروری
- افزایش حساسیت به قیمت
- جستجوی تخفیف و برندهای ارزان
- کاهش وفاداری به برند
- تبدیل پول به دارایی
- خرید طلا، ارز، مسکن یا سهام
- نگهداری نقد کمتر

ثبات قیمت دلار در ۸ سال دولت خاتمی





a. استراتژی خلق ارزش اقتصادی برای توجیه افزایش قیمت

- توجیه افزایش قیمت (مشتری ریال پرداخت می کند)
- ارائه خدمات جانبی رایگان (گارانتی، مشاوره، پشتیبانی) بدون افزایش هزینه
- صرفه جویی برای کاهش هزینه مشتری (مشاوره کاهش هزینه، حسابداری یا نگهداری)
- بسته بندی اقتصادی: ایجاد پکیج های مقرون به صرفه به جای خرید جداگانه
- کمپین «تورم پیشه»: «قیمت ثابت ۶ ماهه» برای جلب اعتماد مشتری در تورم





پادکست های دکتر علوی را در کانال **یک پله بالاتر** دنبال کنید





b. جذب مشتریان بیشتر

- رقبا در رکود فعالیت های بازاریابی را کاهش می دهند → فرصت کسب سهم بازار
- افزایش تعداد مشتری → جبران کاهش سود در تورم
- هدف گیری مشتریان رقبا با پیشنهادات جذاب
- استفاده از کانال های بازاریابی مقرون به صرفه
- ارائه شرایط پرداخت انعطاف پذیر

پرفروش ترین کتاب تجاری جهانی

جنگ بازاریابی

نویسندگان: ال ریس - جک تروت

مترجم: محمود حمیدخانی



C. فروش بیشتر در زمان کمتر

فروش سریع تر در دوران تورمی = حفظ ارزش پول و رهایی از فرسایش سرمایه

- بهینه سازی قیف فروش (ساده سازی مراحل، پیگیری)
- فروش تکمیلی و تقاطع فروش Upsell & Cross-Sell
- ایجاد انگیزه برای پرداخت فوری
- آزادسازی سرمایه برای تنوع کالا یا تبلیغات
- افزایش اعتماد مشتریان به برند (همیشه موجودی دارند)



سمینار یک پله بالاتر / ۱۹ اردیبهشت ۱۴۰۴



@yahyaalavi

استراتژی های فروش در بازار رکود و تورم

یک پله بالاتر از رقبا

دکتر یحیی علوی

۱۹ اردیبهشت،

سالن همایش های صداوسیما