

به نام خدا

تمرین سوم

محمد مهدی آقاجانی

استاد : علی محدث خراسانی

سوال اول :

برای بهبود جایگاه خودمان در بازار جهانی سنگ می توانیم از حضور در مکان های خاص استفاده کنیم . مثلا در خیلی از کشور ها معابد و بارگاه هایی وجود دارد که نیاز به ساخت و ترمیم دارند. در کشور های مسلمان مساجد و در کشور های غیر مسلمان کلیسا ها در ساختشان نیاز به سنگ دارند اگر با تمرکز بر این بازار وارد شویم میتوانیم در فاز اولیه تبلیغاتی برای بازار سنگ خود داشته باشیم.از طرفی حتی می توانیم برای اینکه کاهش قیمت تمام شده داشته باشیم طی قرار داد هایی معادن خود را به طور محدود در اختیار شرکت های خارجی قرار دهیم تا آن ها با تکنولوژی خود آن معادن را استخراج نمایند و برای اینکار برای آن ها تسهیلات نیز قایل شویم از طرفی با اینکار تکنولوژی آن ها را نیز با هزینه ای کمتر توانسته ایم وارد کنیم و وقتی آنها منافع خود را در آن معدن ببینند حتی دستگاه های خوب و با کیفیت خود را می آورند تا سود بیشتری ببرند .

سوال دوم :

برای ایجاد فرهنگ محافظت و نگهداری از سنگ ابتدا باید با خرج هزینه برای ان تبلیغات کنیم . تبلیغات لزوما تلویزیونی و اینترنتی نیستند مثلا میتوانیم هنگام عقد قرارداد برای نصب و فروش سنگ برخی خدمات نگهداری را به طور رایگان انجام دهیم تا مشتریان و مردم مزیت های آن را لمس کنند. یا حتی قرارداد های تعویض نما با مشتریان ببندیم و بعد از مثلا ۱۰ سال نمای ساختمان آن ها را عوض کنیم و اینکار را رایگان انجام دهیم به شرط اینکه در طول این ۱۰ سال از خدمات نگهداری سنگ استفاده کرده باشند و هزینه آن را داده باشند و در واقع با این کار میتوانیم سود کنیم زیرا اگر از خدمات نگهداری استفاده کرده باشند سنگ های نما سالم مانده و خود دارای قیمتی می باشند در نتیجه در ازای خدمات در طول ۱۰ سال که بابتشان هزینه دریافت کرده ایم توانستیم دوباره سنگ های قبلی را نیز بدون خرج هزینه بدست بیاوریم.

سوال سوم :

همانطور که در سوال اول اشاره شد میتوانیم برخی از معادن خود را با شرایطی ، به شرکت های خارجی واگذار کنیم در قبال اینکه میتوانیم امتیاز مشارکت در برخی پروژه ها را خریداری کنیم و در آن پروژه ها سنگ ایرانی را معرفی نماییم . در این صورت هم تکنولوژی آن ها را به داخل کشور آورده ایم و هم در برخی پروژه های آن ها شرکت نموده و بازار را از وجود سنگ خوب و با کیفیت ایرانی آگاه کرده ایم. با ورود دستگاه های آن ها میتوانیم میزان پرت کارخانه های خود را پایین بیاوریم و از طرفی بهره وری را افزایش داده در نتیجه باز هم قیمت را پایین آورده و قیمت ها را رقابتی تر کنیم. همین در معرض بازار جهانی سنگ قرار گرفتن خود اندکی باعث رونق گرفتن بازار سنگ ایرانی میشود البته به این شرط که به سمت استاندارد های جهانی پیش برویم.