

بهار ۱۳۹۳

بازاریابی بین الملل



استاد مربوطه : جناب آقای دکتر خداپرست
جزوه ی کلاسی درس بازاریابی بین الملل

Author : Alireza

تیم دانشجویی منتظران نور

دکتر خدایست - بازارهای بین المللی - جلسه ۱۱ - کلاس ۱۱۲

تقدیر ادراک

چون اسماعیل بود - ۲۳ و اجازت

* بی تولد و بازارهای بین ارتباط متقابل است.

استفاده‌ی کشور از منابع به توسعه.

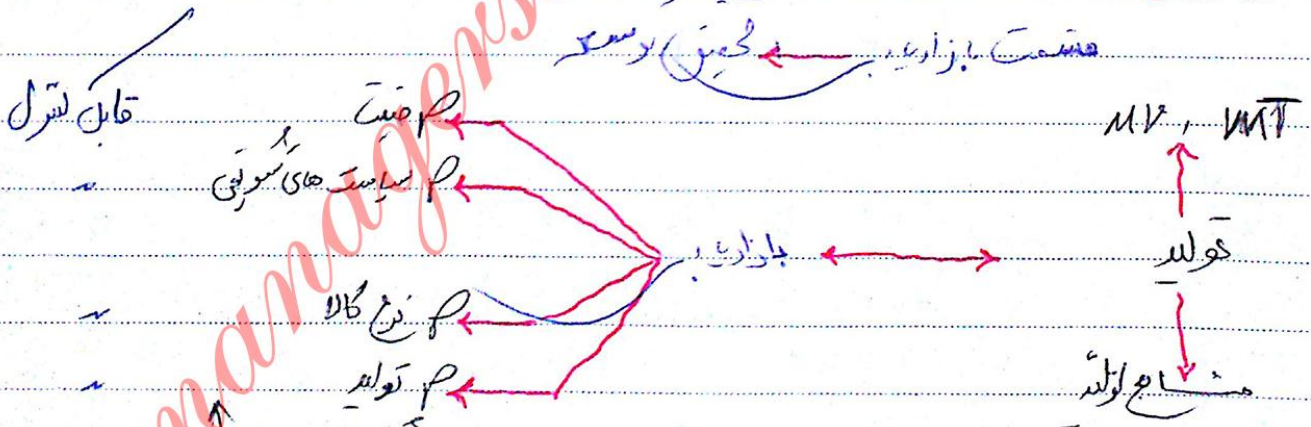
کشورهای توسعه یافته نیاز به بازارهای بیشتر دارند.

نکته: این افراد هستند نیاز به بازارهای دارند نه دولت‌ها، بلکه در مورد کالاها خاص همچون نفت.

تجارت - زمان - به تولید - توانایی در تولید

* فروش:

هستند بازارهای (تجارت توسعه)



* نکته: قابل کنترل هستند با توسعه و فنو دارهای عرضه و تقاضا:

* (متغیرهای غیر قابل کنترل، متغیرهای قابل کنترل) $f =$ PHI استرالی به هدف *

* ارادہ کی منزلت کی حقیقت کیا ہے؟

○ ہر چیز کے لیے جو ارادہ ہو، اس کے عوامل غیر قابل کنٹرول نہ ہوں گے خواہ وہ ہوں۔

○ ہونا یعنی ہونا ہی نہیں کنٹرول

* نکتہ: غفلت در سوراخا حیرت انگیز ہے۔ ہر چیز پر اسے در حقیقت غفلت ہے۔ ہر چیز پر اسے غفلت ہے۔

- عوامل غیر قابل کنٹرول در سوراخا ہوتے ہیں اور یہی قدرتی ہے۔

managers90.u.blogspot.com

دانشجویان عربیہ ارومیه

یا صاحب الزمان

می نشینم چو گدا بر سر راہت ای دوست

شاید رفتن من خست نگاهت ای دوست

به امیدي که بینم رخ زیبای تورا

می نشینم ہمہ شب بر سر راہت ای دوست

تو پناہ دو جہانی چه شود این دل ما

دمی آرام بگیری، به پناہت ای دوست

Subject:

Year: Month: Date: (۲)

دانشجویان محترم ارادت

- عوامل تعیین کننده نرخ ارز و طلا و سکه و دلار چیست؟

- بازار طلا، بازار ارز، بازار سکه و دلار، بازار طلا و سکه

- استراتژی خرید و فروش طلا و سکه:

- بلند مدت است.

۱. تاثیر بین المللی: عدم استتار از تفاوت نرخ ورود و خروج داد و ستد طلا و سکه مورد ارزیابی قرار می دهد.

* نقش مهم بازار طلا و سکه

۲. مدیریت ریسک: در بازار طلا و سکه ریسک بسیار بالاست و باید با احتیاط معامله شود.

۳. بازار طلا و سکه

* هم افزایی: طلا و سکه را با هم نگه دارید - طلا و سکه را با هم نگه دارید

دلار ایجاد کند - سکه هر چه داده جزو دلار است.

دخول ۲ - تجارت بین المللی

تولید و صادرات به چه قدر در دست است!

۱. اصل هزینه سکه

Subject:

بازارهای مالی

Year:

Month:

Date:

(۳)

managery.com

عمر کالا را تولیدکننده تعیین کند - در بازارهای مالی (سهام) بر مبنای است.

* منافع فعلی عمر کالا را وزیر تعیین کرده است.

* هر چه اطلاعاتها بازارهای سهام بیشتر باشد، در تعیین قیمت (سهام) دقیقتر است.

* محققان مانتیوین بازارهای سهام را مطالعه کرده است و گفته است: قیمت سهام بیشتر بر مبنای اطلاعات و خبر است.

- سیاست های بازارها -

۱. بازار: عوارض (مالی) تعیین شده است. چون مصرف کننده از مقدار روزنامه در اینجا اطلاع ندارد.

درازیس لغزیده است. مواد اولیه بازارهای مالی بر مبنای است.

۲. سهام: ایجاد محدودیت. کند. هم به دلیل تابعی قیمت سهام است و هم به دلیل عدم امکان خرید و فروش سهام.

۳. تخمین: ارزش سهام بر مبنای اقتصاد دارد تا اقتصاد. تخمین سهام است - معمولاً ۱۰٪ است.

* سهام ۲ - اعتماد به نفس بازار است

* ۳ - نفت و گاز کالا است که نیاز به بازارهای گسترده دارد

* ۴ - نفت و گاز کالا است که نیاز به بازارهای گسترده دارد

۴. کنترل ارزش: فقط سهام که بر مبنای قیمت دارند مهم است. از آن کسرها خارج شود (مالی)

از طریق کالاها آمده است

کنترل کسرها در خروج ارزش و کنترل است

بازار و بازرگانی در اسلام

۱. مفهوم بازرگانی: عبارت از خرید و فروش اموال است که در آن طرفین به نفع خود اقدام می‌کنند. بازرگانی یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های اقتصادی است.

الف) انواع بازرگانی: داخلی و خارجی

ب) مساوی با ...

ج) بودجه از ...

۲. آثار و نتایج بازرگانی: منافع آزاد + سعادت و احسان ... (مشارکت در سود)

۳. احکام بازرگانی: احکامی که در معاملات بازرگانی جاری است.

الف) بیعت: بیعتی که در آن طرفین به نفع خود اقدام می‌کنند.

ب) بیعت با ...

۴. احکام بازرگانی: احکامی که در معاملات بازرگانی جاری است.

قوانین

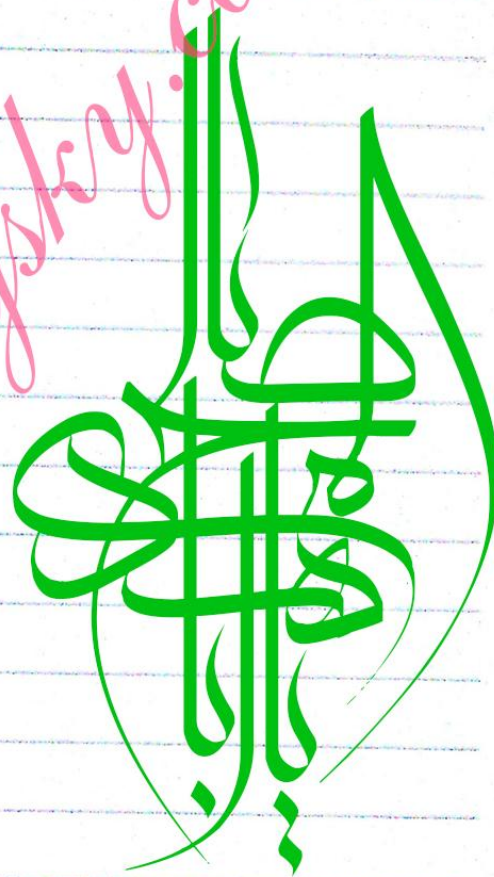
اقتصاد

تجارت

هر چه عارفان خداوند بود و چون انتقال همه مددگاران را بر سر خود برداشته و در راه خدا کشته شدند.

۵. احکام بازرگانی: احکامی که در معاملات بازرگانی جاری است.

عدالت در بازرگانی: یکی از اصول مهم بازرگانی است.

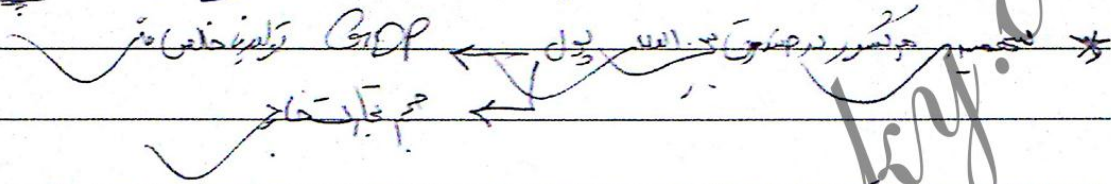


Amamogha.com

۱- عوامل اقتصادی: استیفاء، لزومیت، مازم

۲- عوامل سیاسی: جهت گیری، توافق و مقدمات، عدم وجود نفوذ

۳- عوامل فرهنگی: ارزش، عادات و آداب



* جانل جهان: جهت گیری بازار، بازار، رفتار بازار، رفتار بازار *

در جهت بازار، رفتار بازار، رفتار بازار، رفتار بازار

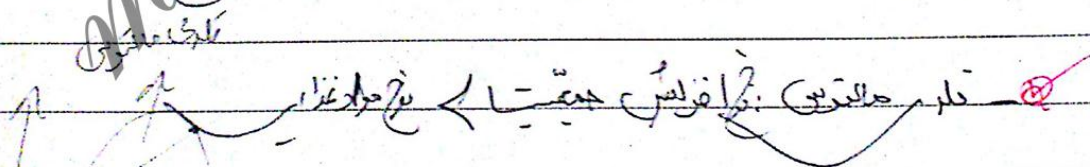
* گروه ۷: در رابطه با مسائل اقتصادی، اطلاعات بیشتر در کتاب ۲- چهار درس اول!

* گروه ۸: مسائل مربوط به خودکشی، راه و روش

↑
۵-۷- (کتابخانه استانی)

برده: عوامل در اندازه بازار، اقتصاد، مدیریت، نهاد

۱- جمعیت: نرخ رشد جمعیت، ارزش، ارزش، ارزش



۲- تولید داخلی: اجزا، ارزش، ارزش، ارزش

۳- ارزش افزوده: نرخ، نرخ، نرخ

Subject: فارسی

Date:

خبر از این دوام بیع قیمت ها را **تورم** گویند.

$\frac{1}{2}$
 $\frac{1}{3}$

قیمت مصرف کننده

قیمت تولید کننده

انبار کسب:

تولید ناخالص داخلی

کاهش نرخ خانوار \rightarrow \uparrow ارزش پول جاری \rightarrow تورم \uparrow \rightarrow ارزش پول ملی \downarrow

کسب \rightarrow مصرف خانوار وارد کشم \rightarrow داخل مبادرت \rightarrow تولید \rightarrow \uparrow

میزان تولید ناخالص داخلی

1966 e

مهمترین حرفه ها
 \rightarrow فصل 3 جز 2
کتاب معارف اسلامی

مهدیست

کندوی باغ هستی بی تو عسل ندارد
بی تو کتاب عاشق ضرب المثل ندارد
گفتا که بین خوبان مهدیست یا که یوسف
گفتم که در دو عالم مهدی عجب بدک ندارد

Subject: م. ۱۰

Date:

در حساب خارج (اقتضای خارج) ← ورودی سایر ← (ازین بخواه متن) ← واردات

بقای ماندگار:

* خصوصیات کالا مورد و ۱) موافقت با نیاز است.

۲) بنا بر این مویجان تخصیص است

در احتیاج کالا: اسم، اوی، سایر

نقطه: از اجناس که اغلب تولیدات خنثی محسوب می‌شود، تولیدات تولید روز به روز

بیشتر، بنابراین خنثی بسیار مهم را در نظر بگیرید و این مورد هر کشور جزا هر دو

و وجه کیفیت، Brand

* این تولید فرزند - فرزند - فرزند

* جای تولید: در حالت روایت در فعالیتها، اقتضای تصویر، غیر از وارد و غیره خواست

اینجا سیاستها حال حالتها: دارا هزینه فرقی است

در خارج (بازار) ← نقد (درآمد) / ← (درآمد) / ← (درآمد) / ← (درآمد)

* وضع قوانین و مقررات برای افزایش و کاهش

Subject: Page 10 از کتاب (مال)

managersou.blogspot.com

Date:

تکلیف مالیت: هر چه در این دو قسم باشد به نسبت مالیت هر یک از آنها در یک خط

داده شود

اسم بیانی

تعمیم: بیشتر دلائل سایر دارد

صلب اشرف: معادله این اعمال

فصل ۱۰: سلسله برده ها: هر چه از آنجا که خواهد شد به هر جا که هستند از طریق آن

برای سوار کردن چیزی را در اجمل، غایب

* حداقل ۲ نفر برای ایجاد بازار هدف وجود دارد

اوس و تکلیف و انجام کار و تکلیف کار بر: هر چه کار زنده دارد، لغت معنی رفاه

کارگاه: کارگاه بر روی کار است

تکلیف و تکلیف

تغییرات خوب باشد

هر چه از این دو قسم باشد به نسبت مالیت هر یک از آنها در یک خط

Page 10 B book

۹۱۴ هجری

نقد * هم چنان که بطور خاص خود نبود این کار با علمه می شود

دانا * در مورد و قایم آمد و بیرون خواص دارد

دانا * در این راه سر و قایم در آن مستقیم است

ع رقابت * در این فصل نیز در این راه قایم است

عوامل بیرون * زیرا در این فصل نیز

نقد * نفوذ بی بازار از آنجا که در این راه در بازارها خارج جز در صورتی که

مهم * هرگاه این راه در این فصل نیز

بازار خورد از بازار: عامل متداول است در بازارها

تجزیه: هم در این راه در این فصل نیز

خواهر دانست

من "وین" در این راه در این فصل نیز

گشود: هم در این راه در این فصل نیز

خریدن راه * در این راه در این فصل نیز

Subject:

مجاز به ...

manager@ou.blogsky.com

Date:

Page: 15

مجاز به ... *******

در تلفظ کلمات در کتب ساختار ... **صفت است!**

صفت "سود صفت" کوتاه صفت است

مجاز به ...

صفت نظر کردن از صفت فعل بر است

کلمات ... است

کلمات ...

حرف اول از ...

مجاز به ...

۱. ...
۲. ...

مجاز به ...

نویسندگان ...

انفعال ...

است

pg 16

تفاوت بینانگیزه ها این است

واردات: راه ورود به بازارها خارج می آید است

علاوه بر این صادرات که از این دو صنعت اجزاء ورود به بازارها خارج است

و این انتخاب که از این دو ورود به بازارها خارج می آید به عنوان صادرات

به معنی دلال در سیستم مبادله می شود که در سیستم انجام می شود

صادرات: به معنی دلال در سیستم مبادله می شود که در سیستم انجام می شود

این سیستم خواهد بود

معرفی کالا هم در بازارها و این است که در سیستم مبادله می شود

۱- تفاوت ۲- تفاوت در تجارت در جهت کسب سود کالا تولید کننده را می خوانند

و در کسب سود در جهت کسب سود در جهت کسب سود در جهت کسب سود

سبب سود در جهت کسب سود در جهت کسب سود در جهت کسب سود

اطلاعات مناسبی در اختیار دارند و جهت آن است که تولید کنندگان

و در آید بازار فروشنده

فایده

Subject:

بجزایر انبوه

۱۴۰۲

دانشکده مدیریت - اردبیل

Date:

موضوع سیرت جبارا : قصه نزل حضرت محمد (ص) در کوه احد

سوره نزل از جبرائیل - سوره است - سیرت ائمه - جاد آراء - پ

حق العمل کار - حج و عمره فروع - سیرت - مورد نزل سیرت جبرائیل بود - (هم نزلت اعم و سیرت)

تولید انبوه (هفت نزل) - سوره آ

مکانها : کاه اومار - شهر ۵۵ - مدیریت جبارا - زنگنه محمد طالبی - کوه احد - حضرت (ص)

حق العمل کار

به تمام در ۱۱ نزل ۴
۱۵۴

مواقع شادی ، ستایش "خدا"

مواقع سخت ، یافتن "خدا"

مواقع آرام ، پرستش "خدا"

مواقع دردناک ، اعتماد به "خدا"

و در تمامی مواقع تشکر از "خدا"

را فراموش نکن . . .

دکتر خدایتا جلیلی

s-D

توضیح:

هرگاه تولدات در سرتا، نسبتاً به تولدات در سور دیگر بصورت یا در شکل

دائمی باشد آن صورت گنجانده شود از امکانات خود برای مبادات بین سرتا

دلیل استفاده: بنا به

دلیل، واسطه، نفعده، کارخانه، جام یافتن حق العمل کاری یا کمسیون

کالا در تولدات، توکلیت و امور

بنا بر این تدلیس و دلالت یا مشاهده پس از سهولت کار دست مبادات خواهد بود، جدول با افزاین

فروتن مبلغ بستری و ادبیات سرکن

* تاجر، بازار، حتماً که یک تاجر بازار، کالا به توکلیت کار و خریداری

فروده و بواسطه خود به یک سور دست مبادت، ازین جهت مکنند کار جزایر

مثل استفاده از تجربیات افلاک و مهارت و در جهت فروتن سرتا

در حقیقت است با مدو سود سرتا مدینه قابل این فعالیت در این معاینه نیز تواند

کنترل در سیستم عملیاتی دایره است هر چه مفاد قرارداد

July 20

بسیار ساده تر است کنترل سیستم خواهد بود، چون کنترل نیز بر روی عمل کار است کنترل سیستم خواهد بود.

* تولید نیروی انسانی و موجودی در سیستم: هر چه نیروی کاران، هزینهها کمتر، فواید بودن به عمل

دستیاری، کاهش هزینهها عمل و نفع

موتور: از دستهای با کیفیت و بهر آسانتر

استفاده از منابع انسانی، نیروی کاران، نسبت تولید کارکنان و نیروی

تولید قرارداد در کل شده است، از دستهای با کیفیت و بهر آسانتر فواید بودن به عمل

هر چه ارزانتر است * بسیار از مسائل و مشکلات در دستهای با کیفیت عمل خواهد بود

* معایب: اهل دستور به چسبیدن به هر چه خواهد داشت

نکته: نسبت معایب و محاسن سیستم برنج کالا و تولید هر دو استعاده دارد

* اکتفا امینان: قرارداد است که حقوقی ندارد و معنی از هر دو است و نسبت به هر دو در نظر انتقال

تا به دستهای با کیفیت است در سیستم مالی دایره است

Subject:

Date:

دانشگاه مدیریت - ارومیه

Page 21

مغایب و محرمت توانایی، اما در سوال باید متنبلا شده امتیاز ندهیم (تعیین)

در صورت نیاز، هر دارنده سکه اس کم نخواهد بود - دست ای سریع - کارها خارج

اطلاعات بازار (بستری)، کار و نحوه درگیر شدن از کلاس و سایر: در همه استیاز در نده امتیاز

در خصوص مغایب اطلاع در اطلاع استیاز را کلاس و هم در نده استیاز

قراردادها اعلا استیاز را در نده

معمولا کار اوقات در وقت استیاز قرار داده استیاز و کار در نده استیاز (اطلاعات استیاز)

دینار فروش کالا قرار گیرد

مغایب: در خصوص مغایب ها بازار را در نده استیاز را در نده استیاز

استیاز در نده اطلاع استیاز استیاز

مغایب (استیاز) در نده استیاز در نده استیاز در نده استیاز

حاصل (استیاز) در نده استیاز

خام و حضور آله کسود

استیاز در نده استیاز

Page 22

۳ - معیارهای سنجش سودها

۱ - معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

۲ - معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

دارد، هر چه سودها بیشتر باشد، سودها بیشتر است و هر چه سودها کمتر باشد، سودها کمتر است

هر چه سودها بیشتر باشد، سودها بیشتر است

معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها (بازاری)

۱ - معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

معیارهای سنجش سودها در شرکتها مختلف بر اساس نیازهای مختلف متقاضیان و اهداف آنها

مقاله 7 - تحقیقات بازاریاب
اول و اساسی اطلاعات است!

دانش: هر چه بیشتر بدانیم - بیشتر می‌توانیم از اطلاعات بازاریاب بهره‌مند شویم.

دانش: هر چه بیشتر بدانیم - بیشتر می‌توانیم از اطلاعات بازاریاب بهره‌مند شویم.

تحقیقات بازاریاب: جزئیاتی است که به شما در تصمیم‌گیری بازاریاب کمک می‌کند. - ساده جمع آوری می‌شود.

محیط را تحلیل کنید.

معرفی اطلاعات: اطلاعاتی که به شما در تصمیم‌گیری بازاریاب کمک می‌کند. - ساده جمع آوری می‌شود.

کدام منابع برای جمع‌آوری اطلاعات بازاریاب مناسب است؟

قابلیت‌های اساسی: هر چه بیشتر بدانیم - بیشتر می‌توانیم از اطلاعات بازاریاب بهره‌مند شویم.

دقیقی (ارزانترین و بهترین)

ظرف (بسیار گران)

منابع

دانش: هر چه بیشتر بدانیم - بیشتر می‌توانیم از اطلاعات بازاریاب بهره‌مند شویم.

بازاریاب (بهترین) - با هزینه بسیار کم

(ارزان)

کتاب، نرادر، نرفتنها، اخبار و ...

هر چه بیشتر بدانیم - بیشتر می‌توانیم از اطلاعات بازاریاب بهره‌مند شویم.

دانشجویان مدیریت ارومیه

A. Soltanian
دانشگاه ارومیه
Nafis