

فهرست مطالب

۱	مقدمه
۱	درباره‌ی این کتاب
۱	قواعد رعایت‌شده در این کتاب
۲	آنچه لازم نیست بخوانید
۲	تصویرات خنده‌دار
۳	ترتیب مطالب این کتاب
۳	بخش اول: آشنایی با واردات و صادرات
۳	بخش دوم: انتخاب محصولات و تأمین‌کنندگان
۳	بخش سوم: شناسایی بازار هدف و یافتن مشتری
۴	بخش چهارم: مذاکره در سراسر دنیا
۴	بخش پنجم: تکمیل دادوستد: رویه‌ها و مقررات تجارت بین‌المللی
۴	بخش ششم: بخش ده‌تایی‌ها
۵	نمادهای به‌کاررفته در این کتاب
۵	مقصد بعدی
۷	بخش ۱: آشنایی با واردات و صادرات
۹	فصل ۱: معرفی واردات و صادرات
۹	تعریف تجارت مبتنی بر واردات و صادرات
۱۰	صادرات: آیا چیزی را که دارم، می‌خواهید؟
۱۲	واردات: می‌توانم کالای شما را بفروشم؟
۱۳	عوامل محیطی تأثیرگذار بر تجارت بین‌الملل
۱۳	شرایط اقتصادی و اقتصادی اجتماعی
۱۴	ملاحظات جغرافیایی و سایر عوامل فیزیکی
۱۴	شرایط سیاسی و قانونی
۱۵	ملاحظات فرهنگی
۱۷	ارز و نرخ تسعیر: شرایط مالی
۱۹	فصل ۲: شناخت نقش خود در تجارت مبتنی بر واردات و صادرات
۲۰	منافع واردات و صادرات
۲۰	افزایش فروش و سود

۲۰.....	بهره‌بردن از اقتصادهای در حال توسعه
۲۱.....	استفاده از موافقت‌نامه‌های تجاری
۲۳.....	کاهش هزینه‌های تولید
۲۵.....	جایگاهتان در زنجیره‌ی غذایی؛ واردات، صادرات یا هر دو؟
۲۶.....	تصمیم‌گیری درباره‌ی توزیع‌کننده یا کارگزار بودن
۲۷.....	توزیع‌کنندگان
۲۹.....	کارگزار
۳۲.....	تجزیه و تحلیل هزینه‌های راه‌اندازی
۳۳.....	سبجش سود بالقوه
۳۵.....	فصل ۳: قوانین و مقرراتی که پیش از شروع باید در نظر گرفت
۳۶.....	اگر صادرکننده هستید
۳۶.....	مجوز صادرات
۴۰.....	سایر مقررات صادرات
۴۲.....	مزیت‌های گمرکی برای صادرکنندگان
۴۴.....	اگر واردکننده هستید
۴۴.....	اخذ مجوز واردات، محدودیت‌ها و ممنوعیت‌ها
۴۶.....	کمک‌گرفتن از تیم‌های کارشناسان کالا
۴۸.....	یافتن طبقه‌بندی تعرفه‌ی کالای وارداتی
۵۱.....	فصل ۴: سازمان‌دهی برای واردات و صادرات
۵۱.....	انتخاب نام شرکت
۵۳.....	انتخاب یک روش سازمان‌دهی
۵۳.....	مالکیت فردی
۵۶.....	شراکت
۵۸.....	شرکت‌های سهامی
۶۱.....	شرکت‌های سهامی گروه S
۶۱.....	شرکت با مسئولیت محدود
۶۲.....	راه‌اندازی کسب‌وکار
۶۲.....	ثبت کسب‌وکار
۶۳.....	افتتاح حساب بانکی
۶۳.....	انتخاب محل دفتر کار
۶۴.....	ایجاد ارتباط
۶۵.....	انتخاب وبسایت
۶۶.....	برنامه‌ریزی در مورد نوع سایتی که می‌خواهید

۶۶	ثبت کردن نام دامنه
۶۷	یافتن یک میزبان وب
۶۷	توجه به محتوا
۶۸	طراحی وب
۶۸	تبلیغات برای سایت
۷۱	بخش ۲: انتخاب محصولات و تأمین کنندگان
۷۳	فصل ۵: انتخاب محصولات مناسب
۷۳	انتخاب بین فعالیت تخصصی یا گسترده
۷۴	معرفی سه معیار مهم در انتخاب محصول
۷۵	تجربه
۷۵	آموزش
۷۵	اشتیاق
۷۶	ارزیابی و پتانسیل یک محصول
۷۹	فصل ۶: ایجاد ارتباط با تأمین کنندگان خارجی برای واردات
۷۹	شناسایی کشورهایی که منبع مواد مورد نیاز شما هستند
۸۱	یافتن تأمین کنندگان خارج از کشور
۸۲	اشتراک نشریات تجاری
۸۵	با استفاده از اینترنت به هدف بزنید
۸۸	حضور در یک نمایشگاه تجاری
۸۸	تماس با دولت‌های خارجی
۸۸	درخواست محصولات نمونه و بررسی آنها
۹۰	نهایی کردن موافقت‌نامه با تأمین کننده‌ی خارجی
۹۳	فصل ۷: یافتن تأمین کنندگان آمریکایی برای صادرات
۹۳	بررسی تأمین کنندگان بالقوه
۹۳	Thomas Register (Thomas net online)
۹۳	Thomas Register
۹۴	WAND
۹۷	فهرست راهنمای صادرکنندگان ایالات متحده
۹۷	برقراری ارتباط با تأمین کننده‌تان
۹۸	با پذیرفته‌نشدن کنار بیایید
۹۸	پیش‌نویس قرارداد فروش بین‌المللی را تهیه کنید

۱۰۱	بخش ۳: شناسایی بازار هدف و یافتن مشتری
۱۰۳	فصل ۸: نگاهی به بازاریابی
۱۰۳	بازاریابی چیست؟
۱۰۴	درک انواع بازار
۱۰۴	نگاهی به بازار مصرفی
۱۰۵	آموختن بازار تجاری - تجاری
۱۰۶	شناسایی بازار هدف
۱۰۶	تحقیق بازار
۱۰۸	تقسیم بازار
۱۱۱	بررسی رفتار خریدار
۱۱۵	ایجاد راهبردهای محصول
۱۱۶	تنوع محصول
۱۱۷	علامت تجاری
۱۱۷	بسته‌بندی و برچسب‌زدن
۱۱۸	ضمانت تعمیر یا تعویض
۱۱۹	قیمت‌گذاری محصولات
۱۲۲	تبلیغ محصول
۱۲۳	ترکیب تبلیغات
۱۲۴	انتخاب راهبرد فشار یا کشش
۱۲۴	تصمیم‌گیری درباره‌ی راهبرد تبلیغاتی
۱۲۵	استفاده از رسانه‌های اجتماعی برای تبلیغ
۱۲۶	توزیع محصول
۱۲۹	فصل ۹: تحقیق درباره‌ی بازارهای صادراتی
۱۲۹	انتخاب روش گام‌به‌گام برای تحقیق بازار صادرات
۱۲۹	انتخاب بازارهای بالقوه
۱۳۱	بررسی بازارهای هدف
۱۳۵	جمع‌بندی
۱۳۵	تحقیقات آنلاین
۱۳۹	فصل ۱۰: تحقیق درباره‌ی بازارهای واردات
۱۳۹	شناسایی خصوصیات خریداران بالقوه
۱۴۰	تحقیق در مورد رقبایتان
۱۴۱	بدانید به‌دنبال چه نوع اطلاعاتی باشید

۱۴۲.....	یافتن و مرتب کردن اطلاعات
۱۴۳.....	فعالیت مخفیانه: تحقیق در نمایشگاه‌ها و مراکز تجاری کالا
۱۴۷.....	فصل ۱۱: برقراری تماس برای انجام صادرات و یافتن مشتریان
۱۴۷.....	برنامه‌های ارتباط تجاری وزارت بازرگانی ایالات متحده
۱۴۸.....	جست‌وجوی شرکای بین‌المللی
۱۴۸.....	اخبار بازرگانی ایالات متحده
۱۴۹.....	تحقیقات سفارشی بازار
۱۵۰.....	تاریخچه‌ی شرکت‌های بین‌المللی
۱۵۰.....	بانک اطلاعاتی سرخ‌های تجاری
۱۵۱.....	خدمات کلید طلایی
۱۵۲.....	خدمات کلید پلاتینی
۱۵۳.....	برنامه‌های رویداد تجاری وزارت بازرگانی ایالات متحده
۱۵۳.....	برنامه‌ی تأیید نمایشگاه‌های تجاری
۱۵۴.....	برنامه‌ی خریدار بین‌المللی
۱۵۴.....	هیئت‌های تجاری تأییدشده
۱۵۵.....	برنامه‌ی نمایشگاه چند ایالتی کاتالوگ
۱۵۵.....	منابع اضافی برای صادرکنندگان
۱۵۵.....	دفتر تلفن صادرات
۱۵۶.....	واحد هیئت تجاری آنلاین اداره‌ی تجارت‌های کوچک
۱۵۷.....	فصل ۱۲: شناسایی مشتریان محصولی که وارد کرده‌اید
۱۵۷.....	استفاده از فهرست‌های راهنمای توزیع‌کنندگان صنعتی
۱۵۸.....	دانشنامه‌ی منابع اطلاعات تجاری
۱۵۸.....	فهرست راهنمای واردکنندگان ایالات متحده
۱۵۹.....	دانشنامه‌ی اتحادیه‌ها
۱۶۰.....	یافتن مشتریان از طریق راهنمای فروشندگان و فروشگاه‌های زنجیره‌ای
۱۶۰.....	راهنمای فروشندگان
۱۶۱.....	راهنمای فروشگاه زنجیره‌ای
۱۶۳.....	تماس با اتحادیه‌ی ملی کارگزاران تولیدکنندگان
۱۶۴.....	جمع‌بندی اطلاعات برای پیدا کردن مشتریان
۱۶۷.....	بخش ۴: مذاکره در سراسر دنیا
۱۶۹.....	فصل ۱۳: نحوه‌ی کارکرد مذاکره
۱۶۹.....	تعریف مذاکره

۱۷۰	در مورد چه موضوعی می‌توانید مذاکره کنید.....
۱۷۱	مراحل مذاکرات.....
۱۷۲	مرحله‌ی نخست: تحقیق.....
۱۷۳	مرحله‌ی دوم: ایجاد ارتباط.....
۱۷۳	مرحله‌ی سوم: تبادل اطلاعات و ارائه‌ی اولین پیشنهاد.....
۱۷۴	مرحله‌ی چهارم: متقاعد کردن.....
۱۷۴	مرحله‌ی پنجم و ششم: پذیرش و توافق.....
۱۷۵	برنامه‌ریزی برای مذاکرات.....
۱۷۷	فصل ۱۴: آنچه مذاکرات بین‌المللی را متفاوت می‌کند.....
۱۷۷	ایجاد آگاهی فرهنگی پیش از مذاکره.....
۱۷۸	تقسیم‌بندی فرایند ارتباطات.....
۱۷۹	ارتباط کلامی: استفاده‌ی مؤثر از کلمات.....
۱۸۱	ارتباط غیرکلامی: توجه به اشارات بصری.....
۱۸۳	تفاوت مذاکرات در فرهنگ‌های مختلف.....
۱۸۳	در نظر گرفتن تأثیر زمان و گام‌های مذاکرات.....
۱۸۴	نگاهی به فردگرایی و جمع‌گرایی.....
۱۸۵	شناخت روش پیروی و تبعیت از وظایف.....
۱۸۵	نگاهی به سازگاری با عدم قطعیت.....
۱۸۵	توجه به الگوهای ارتباطی.....
۱۸۷	فصل ۱۵: فعالیت تجاری در سراسر دنیا.....
۱۸۷	بازار اروپای غربی.....
۱۸۸	نحوه‌ی مذاکرات در اروپای غربی.....
۱۸۸	کشورهای اروپای غربی.....
۱۹۴	بازار اروپای مرکزی.....
۱۹۴	جمهوری چک.....
۱۹۵	مجارستان.....
۱۹۵	لهستان.....
۱۹۵	بازار اروپای شرقی و آسیای مرکزی.....
۱۹۵	مذاکره در اروپای شرقی و آسیای مرکزی.....
۱۹۶	ملت‌های اروپای شرقی.....
۱۹۸	بازار آسیا و حاشیه‌ی اقیانوس آرام.....
۱۹۸	مذاکره در آسیا و حاشیه‌ی اقیانوس آرام.....
۱۹۹	کشورهای آسیا و حاشیه‌ی اقیانوس آرام.....

۲۰۵.....	بازار خاورمیانه و شمال آفریقا.....
۲۰۵.....	مذاکره در خاورمیانه و شمال آفریقا.....
۲۰۶.....	کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا.....
۲۰۸.....	بازار جنوب صحرای آفریقا.....
۲۰۸.....	مذاکرات در جنوب صحرای آفریقا.....
۲۰۹.....	کشورهای جنوب صحرای آفریقا.....
۲۱۰.....	بازار آمریکای شمالی با تمرکز روی کانادا.....
۲۱۱.....	بازار آمریکای لاتین.....
۲۱۱.....	مذاکره در آمریکای لاتین.....
۲۱۲.....	کشورهای آمریکای لاتین.....
۲۱۷.....	بخش ۵: تکمیل دادوستد: رویه‌ها و مقررات تجارت بین‌المللی
۲۱۹.....	فصل ۱۶: فروختن: قیمت‌گذاری، پیشنهاد قیمت و شرایط حمل
۲۱۹.....	قیمت‌گذاری صادرات.....
۲۲۱.....	در نظر گرفتن هزینه‌ها.....
۲۲۲.....	توجه به تقاضای بازار در محاسبات.....
۲۲۲.....	سنجش رقابت.....
۲۲۳.....	تعیین شرایط فروش.....
۲۲۶.....	انجام کاغذبازی: فهرست قیمت‌ها و پیش‌فاکتور.....
۲۲۹.....	فصل ۱۷: روش‌های پرداخت.....
۲۲۹.....	نگاهی به انواع اصلی پرداخت و تحلیل ریسک‌های هر کدام.....
۲۳۰.....	پیش‌پرداخت.....
۲۳۱.....	اعتبار اسنادی.....
۲۴۴.....	برات (یا حواله): وصول اسنادی.....
۲۴۸.....	حساب باز.....
۲۴۸.....	امانی.....
۲۴۹.....	لحاظ کردن ریسک نوسانات نرخ ارز.....
۲۵۰.....	توجه به روش‌های پرداخت غیرنقدی.....
۲۵۱.....	فصل ۱۸: بسته‌بندی و حمل به همراه اسناد صحیح.....
۲۵۱.....	منافع استفاده از کارگزار حمل.....
۲۵۱.....	کارگزاران حمل چه می‌کنند.....
۲۵۴.....	یافتن و انتخاب کارگزار حمل.....
۲۵۴.....	بسته‌بندی و علامت‌گذاری محموله.....

- ۲۵۶.....اموالتان را برای حمل و نقل بیمه کنید.....
- ۲۵۶.....آشنایی کامل با مدارک.....
- ۲۵۷.....صورت حساب تجاری.....
- ۲۵۸.....صورت حساب کنسولی برای صادرات.....
- ۲۵۹.....دستورالعمل ارسال.....
- ۲۵۹.....بارنامه.....
- ۲۶۱.....بارنامه‌ی هوایی.....
- ۲۶۲.....گواهی مبدأ.....
- ۲۶۳.....گواهی بازرسی.....
- ۲۶۳.....رسید بارانداز و انبار برای صادرات.....
- ۲۶۳.....اظهارنامه‌ی کنترل مقصد برای صادرات.....
- ۲۶۳.....گواهی بیمه.....
- ۲۶۴.....اظهارنامه‌ی صادرات فرستنده.....
- ۲۶۵.....مجوز صادرات.....
- ۲۶۵.....لیست بسته‌بندی.....
- فصل ۱۹: دریافت کالاها: الزامات گمرک و فرایند واردکردن..... ۲۶۷**
- ۲۶۷.....آشنایی با الزامات واردات به ایالات متحده.....
- ۲۶۸.....ارائه‌ی مدرکی که نشان‌دهنده‌ی حق واردکردن باشد.....
- ۲۶۹.....خودتان کالا را وارد کنید.....
- ۲۶۹.....واگذاری واردکردن به نیابت از خودتان.....
- ۲۷۱.....کارکردن با ترخیص‌کار.....
- ۲۷۲.....بررسی مدارک لازم برای ورود کالا به ایالات متحده.....
- ۲۷۳.....انواع ورود.....
- ۲۷۴.....تحويل فوری.....
- ۲۷۵.....ورود به انبار.....
- ۲۷۵.....مناطق تجارت خارجی.....
- ۲۷۶.....ورود پستی.....
- ۲۷۷.....واردشدن کالاها.....
- ۲۷۸.....کاملاً آشکار: بررسی کالاها در گمرک ایالات متحده.....
- ۲۷۹.....تعیین ارزش مشمول عوارض کالاها.....
- ۲۸۰.....میزان شمول عوارض بر کالاها.....
- ۲۸۴.....نگاهی به الزامات عوارض: چه کسی، چقدر و چه زمانی بدهکار است؟.....
- ۲۸۵.....توجه به علامت‌گذاری کشور سازنده.....

۲۸۵.....	بسته‌بندی و درهم‌آمیختگی: مطمئن شوید صادرکننده قوانین را رعایت می‌کند
۲۸۶.....	شناسایی سهمیه‌های واردات
۲۸۷.....	آگاهی از عوارض ضد بازارشکنی و جبرانی
۲۸۹.....	بخش ۶: بخش ده‌تایی‌ها
۲۹۱.....	فصل ۲۰: ده کلید برای موفقیت در واردات
۲۹۱.....	آشنایی با کنترل واردات و الزامات تنظیمی
۲۹۲.....	نحوه‌ی دسته‌بندی محصولات با توجه به تعرفه‌ها
۲۹۲.....	برنامه‌های عوارض ترجیحی
۲۹۲.....	تحقیق درباره‌ی الزامات سهمیه
۲۹۳.....	بررسی حسن شهرت فروشنده‌ی خارجی
۲۹۳.....	آشنایی با اینکوترمز
۲۹۳.....	بررسی پوشش بیمه‌ای
۲۹۴.....	آگاهی از مفاد قرارداد خرید
۲۹۴.....	استخدام ترخیص‌کار
۲۹۴.....	دقت در نگهداری سوابق
۲۹۵.....	فصل ۲۱: ده کلید برای موفقیت در صادرات
۲۹۵.....	شناسایی بازار
۲۹۶.....	ارزیابی پتانسیل محصول
۲۹۷.....	آشنایی با الزامات کنترل صادرات و اخذ مجوز
۲۹۷.....	تحقیق درباره‌ی کنترل واردات
۲۹۷.....	آشنایی با قوانین صادرات ایالات متحده
۲۹۸.....	سردرآوردن از اینکوترمز
۲۹۸.....	اطمینان از داشتن پوشش بیمه‌ی صحیح
۲۹۸.....	تمرکز بر ریسک‌های بازار خارجی و روش‌های پرداخت
۲۹۹.....	نگهداری سوابق
۲۹۹.....	استخدام کارگزار حمل