

مدیر مسئول: محسن مهدیان
سر دبیر: دانیال معمار
معاون ضمائم: پروانه بهرام نژاد
دبیر ویژه نامه: سروش خسروی

واحد فنی: حامد یزدانی، مدیر هنری: مهدی سلامی
طراح گرافیک و صفحه آرایی: حمید یزدانی، شیوا قنبری
ویرایش عکس: کامیاب نویدی، صفحه خوانی و حرفه جینی: همکاران
واحد فنی تحریریه و باثشر ویژه از دیگر همکاران موسسه همشهری

چاپ: همشهری
پذیرش آگهی: ۸۴۲۲۱۰۰۰
صندوق پستی: ۱۹۳۹۵/۵۴۴۶
تلفن: ۲۳۰۲۳۶۶۳

تکنیک‌های سرمایه‌گذاری در بازار فروش

چرا فروش‌های نفیس و اعلا برای سرمایه‌گذاری مناسب‌تر هستند؟

آن به سرعت انجام نشود و سرمایه‌گذار برای نقد کردن سرمایه خود با مشکل مواجه شود. در ادامه به بررسی این دو نکته به تفصیل می‌پردازیم و راهکارهایی برای سرمایه‌گذاری موفق در بازار فروش ارائه خواهیم داد.

فروش دستباف ایرانی به عنوان یک کالای ارزشمند و هنری، همواره مورد توجه سرمایه‌گذاران بوده است. اما آیا سرمایه‌گذاری در فروش برای همه افراد مناسب است؟ فعالان بازار می‌گویند؛ فروش دستباف کالایی با نقدشوندگی پایین است. به این معنی که ممکن است فروش

چرا در بازار فروش ضرر می‌کنیم؟

به جهت اینکه فروش دستباف یک کالای خیلی پیچیده است و اینکه المان‌های مختلفی مانند جنس پشم، جنس و نوع گر، تکنیک بافت، میزان استحکام پودها، طرح، رنگ و... در کیفیت فروش تأثیر دارد، وقتی یک فرد بدون دانش کافی به یک فروشنده یا بافنده اعتماد می‌کند با شکست مواجه می‌شود. بیش از ۹۵ درصد از بافندگان بهینه‌ترین فرم را برای خودشان انتخاب می‌کنند و خروجی کار یک فروش با ظاهری عالی می‌شود و خریدار نیز قادر به تشخیص کیفیت باطن معمولی فروش نیست. همین خریدار وقتی بخواهد فروش خریداری کرده را بفروشد متوجه می‌شود که قیمتی که پرداخت کرده بیشتر از ارزش واقعی فروش بوده است. کسانی که بدون دانش کافی وارد سرمایه‌گذاری در فروش می‌شوند، نمی‌توانند سود کافی دریافت کنند و دچار آسیب می‌شوند.

یک نکته درباره سرمایه‌گذاری در فروش

درباره سرمایه‌گذاری در فروش یک نکته مهم وجود دارد. افراد زیادی به فروشندگان مراجعه می‌کنند که خودشان اهل شهرستان هستند و در شهر خود به شغل بافندگی مشغولند و می‌خواهند کار سرمایه‌گذاری در فروش انجام بدهند. آنها بهتر است با خود فروشنده‌ها به طور مستقیم کار کنند که باعث سود بیشتر بافنده و فروشنده می‌شود.

نداشتن تخصص، مساوی با باخت سرمایه

نکته کلیدی در بازار فروش اینجاست؛ کسی که متخصص فروش نیست، زمانی که فروش خریداری شده را بخواهد بفروشد باید به مغازه‌دار بفروشد. فروشنده در دوران رکود بازار وقتی فرشی را برای خریدن به فروشنده پیشنهاد می‌کند که خود او نیز برای آن فرشی مشتری ندارد اول ارزش فرشی را برآورد می‌کند به طور مثال قیمت فروش آن فرشی را ۱۰۰ میلیون تومان اعلام می‌کند اما به خاطر شرایط رکود در بازار و اینکه ممکن است تا یک سال فروش آن فرشی به طول بینجامد، بین ۲۰ تا ۲۵ درصد پایین‌تر از قیمت کارشناسی شده از فروشنده خریداری می‌کند. فرشی‌های غیر نفیس و معمولی گاه ممکن است تا یکی دو سال در فروشگاه خاک بخورند تا به فروش برسند. تنها راه برای فروختن فرشی به بالاترین قیمت استفاده از تبلیغات در سایت‌ها است که در آن شرایط هم فروش فرشی به سادگی انجام نمی‌شود و گاه تا ۶ ماه زمان می‌برد تا فرشی مورد نظر با قیمت مناسب فروخته شود. فروش دستباف کالایی است که نقدشوندگی پایینی دارد، به همین دلیل قابل مقایسه با سکه و ارز نیست. سرمایه‌گذاری در فروش تنها موجب حفظ سرمایه خریدار می‌شود، اما سود چندانی در برنخواهد داشت.

سرمایه‌گذاری در بازار فروش اعلا یا روستایی بافت؟

خیلی از افراد به رونق بازار فروش در زمان‌های گذشته نگاه می‌کنند و برای سرمایه‌گذاری وارد بازار می‌شوند، بی‌خبر از آنکه زمانه عوض شده است و سرمایه‌گذاری در بازار فروش مثل گذشته‌ها سود ندارد. زمانی بود که افراد به تنایب فروش می‌خردند و روی هم انباشته می‌کردند و هر وقت نیاز مالی داشتند این فروش‌های خریداری شده را به فروش‌های برای فروش می‌سپردند و سود خوبی هم عاید آنها می‌شد، اما حالا شرایط تغییر کرده است. اکثر افراد می‌گویند که سکه طلا و دلار حباب دارد و ممکن است قیمتش یکباره کاهش پیدا کند، بنابراین به خرید فرشی هم فکر می‌کنند. واقعیت این است که این دوره رشد قیمت فرشی با دوره رشد قیمت مسکن، ارز و طلا متفاوت است. طبق تحقیق انجام شده توسط خبرگان رشته فروش و مقایسه تغییر نرخ فرشی نسبت به طلا، ارز و مسکن طی ۲۰ سال مشخص شده رشد در این بازار بسیار کم بوده اما در باره فرشی‌های نفیس و اعلا مانند فرشی‌های ابریشم و تبریز شرایط متفاوت است به این معنی که حتی می‌توانیم بگوییم که قیمت فرشی نفیس با نرخ دلار بالا می‌رود، اما در بازار فرشی‌های روستایی و عشایری بافت که از منازل بیرون می‌آیند و اکثراً دست دوم هستند، قیمت‌ها بعضی وقت‌ها با یک تاخیر چند ماهه حتی تا ۶ ماه طول می‌کشد تا نسبت به تورم یکسان شود. البته وقتی قیمت فرشی‌های عشایری جهش می‌کند دیگر اگر حتی قیمت دلار پایین بیاید نیز قیمت آنها پایین نمی‌آید، چرا که جایگزین ندارد، اما قیمت فرشی اعلا به خاطر اینکه ابریشم وارداتی است همواره متغیر است.

نکته‌ها

خرید قسطی فروش به صرفه است؟

فروش قسطی فروش، شبکه توزیع سنتی را به شدت دچار آسیب کرده. در واقع این بانک‌ها هستند که قسطی فروشی می‌کنند؛ به این صورت که بانک‌ها چک‌های مراکز فروش قسطی فروش را با ۳ درصد کسری خریداری می‌کنند و فروشنده نیز پول خود را نقد دریافت می‌کند این مسئله قیمت قسطی فروشی را بالا می‌برد. این سرویس‌دهی بانکی شامل شبکه توزیع سنتی نمی‌شود؛ در نتیجه خرده‌فروش‌ها و شبکه توزیع سنتی به ویژه در بخش لوازم خانگی دچار آسیب جدی شده است. تنها بخت و اقبال فروش دستباف این است که نمی‌توان آن را از روی عکس و فیلم فروخت و فروش آن به فروشنده آشنا به فروش دستباف نیاز دارد. این شرکت‌های قسطی فروش نیز به خاطر همین مسئله رویکرد چندانی به فروش فرشی دستباف ندارند؛ با این حال اما در این زمینه نیز فروش‌اندکی دارند.

سرمایه‌گذاری در فروش می‌صرفد؟

فروش دستباف نقدشوندگی پایینی دارد و نمی‌توان به لحاظ سرمایه‌گذاری آن را با طلا یا ارز مقایسه کرد. فروش در حال حاضر تنها ارزش پول خود را حفظ می‌کند. مثلاً شما یک فرشی را خریده‌اید و وقتی برای فروش به بازار مراجعه می‌کنید، خریدار مبلغ خواب یک ساله پول خود را از قیمت فرشی کم می‌کند؛ چرا که در دوران رکود به سر می‌بریم. مثلاً اگر فرشی ۳۰ میلیون تومان ارزش دارد، خریدار آن را به قیمت ۲۵ میلیون تومان خریداری می‌کند؛ زیرا که خواب سرمایه دارد. اما در زمانی که بازار رونق داشته باشد، همین فرشی ۳۰ میلیون تومانی را به همین قیمت از شما می‌خرند؛ زیرا در کمترین زمان به قیمت بالاتر به فروش می‌رسد.

گران‌ترین فرشی‌های ایرانی کدامند؟

صدر جدول قیمت فرشی، مربوط به فرشی‌های تبریز، با طرقداران خاص خود است. فرشی‌های تبریز به طور میانگین، متری ۲۵ میلیون تومان قیمت دارد. بعد از فرشی تبریز، فرشی‌های روستایی بافت قرار دارند که به طور میانگین متری ۷ تا ۱۰ میلیون تومان ارزشگذاری می‌شوند. فاصله فرشی‌های متری ۸-۷ میلیون تومانی روستایی بافت تا متری ۲۵ میلیون تومانی تبریز را فرشی‌های پررنگ و لعاب عشایری ریز بافت باید بپرکنند که در حال حاضر چنین چیزی در بازار فروش نداریم.



عکس/همشهری: متاعادل