

بسمه تعالی

در سال ۱۹۷۸ "نایکی"، تکنولوژی Air فود را معرفی کرد. این تکنولوژی از یک پلاستیک پر از گاز در کفه کفش استفاده می‌کند که این پلاستیک بالشتکی شکل باعث می‌شد تا کف کفش نرم‌تر شود.

در سال ۱۹۸۶ سود "شرکت نایکی" از یک میلیارد دلار هم بیشتر مناسبه شد. با پیشرفت این شرکت، مسئولان آن به فکر گسترده کردن محصولات و شعب آن در سراسر جهان می‌افتادند و سعی کردند تا تقریباً تمام وسایل و پوشاک ورزشی مربوط به ورزش‌های پرطرفدار نظیر بسکتبال و فوتبال را تولید کنند.

این مدیر پنج ساله کفش البرز اظهار می‌کند: بعد از مدتی مدیریت فروش و بازاریابی کفش البرز تصمیم گرفت تا مجموعه بازاریابی را ارتقاء دهد، که در این راستا به دنبال فروش دولتی رفت. به گونه‌ای که بر اساس برنامه باید طبق سفارش تولید می‌شد. تا جایی که مسئله انبار کردن کفش از بین رفت.

اکنون چیزی حدود ۸۰ درصد کفش البرز که حدود ۴ هزار جفت کفش پرمی است، بدین گونه به فروش می‌رسد.

وقتی از پنج سال پیش نوع بازاریابی‌مان را تغییر دادیم قریب به ۶۰۰ هزار جفت فقط به نیروی انتظامی کفش داده‌ایم.

چون کفش البرز فروشگاه مورد نظری در سطح کشور ندارد، بنابراین این عمل فقط با پست امکان‌پذیر است که با اداره پست و یکی از بانک‌های خصوصی وارد مذاکره

شده ایم . اما به سرانجام رسیدن این موضوع مقدار زیادی زمان نیاز دارد به گونه ای که حدود ۳ سال است که از راه اندازی سایت کفش البرز می گذرد و ما فقط توانستیم چند هفت کفش به فروش برسانیم .

اگر ما نتوانیم به سوال فریدار چه در فصول مواد اولیه چه در تولید کفش و غیره جواب دهیم ، مشتری هم نمی تواند از ما کفش فریداری کند . بنابراین بازاریاب ها و فروشندگان کفش باید تفحص کافی در زمینه کفش داشته باشند . همچنین باید به مشتری احترام بگذارند .

از طرفی تولید کنندگان نیز باید تولیدی با کیفیت داشته باشند تا مشتری را وادار به خرید پنس داخل کنند .

اما اگر کارخانه سایتی داشته باشد و کفش خود را معرفی کند در آن صورت معرفی کار آن کارخانه الکترونیکی صورت پذیرفته است . در ادامه اگر این کارخانه سایتی داشته باشد که مردم را راغب به دیدن سایت خود کند تا نمونه ها و قیمت را ببینند و انتخاب کنند در آن صورت تبلیغات آن کارخانه نیز الکترونیکی صورت پذیرفته است .

اما خرید و فروش الکترونیکی میسر نخواهد بود مگر با کارت اعتباری . یعنی تولید کننده با یکی از بانک ها قراردادی منعقد می کند و مردم نیز از کارت اعتباری آن بانک استفاده می کنند و فریدار به سایت کارخانه مراجعه و کفش مورد نظر خود را انتخاب می کند و با کارت اعتباری آن را فریداری می کند .

راه حل هایی را برای رفع نیاز مشتری ها تبسس نماید ، یعنی از طریق ارزش های عالی با کیفیت بالا ، قیمت مناسب و ارائه خدمات .

مطمئن باشید هیچ تبلیغ و فروشی نمی‌تواند عدم رضایت قاطع مشتری‌ها را پیران نماید .

مطالعه چداول آماری منتشر شده از سوی مرکز آمار ایران در بخش صنعت و به طور اخص زیر بخش دباغی و عمل آوردن چرم ، سافت کیف و چمدان ، زین و یراق و تولید کفش در طی سال‌های ۱۳۷۵ تا ۱۳۸۰ اطلاعات جالب توجهی را از واقعیت‌های موجود در صنایع و به خصوص صنعت کفش و تحولات آن در طی این سال‌ها به دست می‌دهد .

در بخش فصولی سرمایه‌گذاری در کل بنگاه‌ها با نرخ رشد ۳/۶ درصد همراه بوده است . این رقم برای بنگاه‌های بزرگ معادل ۹/۷ درصد می‌باشد .

فرمان اول

بیش از اطلاع‌گیری ، به دنبال یادگیری از محیط باشید .

فرمان دوم

بیش از پاسخ‌گویی به نیازهای کشف شده به دنبال کشف نیازهای پاسخ‌گویی نشده باشید .

اگر رقیب شما مدلی از کفش را تولید می‌کند که موفق به جذب بازار می‌شود شما فکر نکنید که الزاماً با تقلید از همان مدل می‌توانید سهم بازار خود را افزایش دهید .

فرمان سوم

بیش از اهداف میانی ، چشم به اهداف نهایی داشته باشید .

فراموش نکنید ، نیروی انسانی در صنعت کاربری مانند کفش مهم ترین سرمایه سازمانی محسوب می شود و سازمان ها باید باری هم سو کردن کارکنانشان با اهداف سازمانی بیشترین تلاش را داشته باشند .

فرمان چهارم

بیش از قابلیت سازی برای تولید به دنبال قابلیت سازی برای رقابت باشید .

فرمان پنجم

در حرکت به سوی هدف بیش از سرعت به دنبال راه میان بر باشید .

بر اساس تحقیقاتی که اخیراً انجام شده است ، بیش از نیمی از لهستانی ها اهل ورزش و فعالیت هستند . دوپرفه سواری ، شنا ، دویدن ، فوتبال و بدن سازی از جمله ورزش های مورد علاقه آن هاست . همچنین آمار رسمی لهستان نشان می دهد که مفروضه سنی بازار هدف بین ۲۵ و ۴۴ سال است که بیشتر در مناطق شهری زندگی می کنند .

واردات آدیداس از چین و ویتنام ، ریبوک از اندونزی ، نایک از تایلند و ویتنام و پوما و آسپکس از چین انجام می شود . برفلاف چین ، برزیل دیگر عرضه کننده جهانی کفش های ارزان نیست . برزیل بین سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۴ در زمینه صادرات کفش به ایتالیا بسیار فعالیت کرده است .

کمپانی کفش برزیلی استیلر کالکادوس در جنوب در جنوب شرقی ایالت میناس گریس در برزیل قرار دارد که هر ماه ۳۰۰۰۰ جفت کفش تولید می کند که ۳۰ درصد آن به

عربستان سعودی صادر می‌شود. در واقع عربستان سعودی واردکننده اصلی این کفش‌های زنانه است.

هیو دانگ یک منطقه ویژه تولید کفش در گوانگ دانگ است که بیش از ۳۰۰۰ تولیدکننده کفش در آن مشغول فعالیت هستند.

گروه صنعتی کفش آلمان رنو هام، آماده است تا در آلمان و دیگر کشورها ۱۰۰ فروشگاه جدید را افتتاح کند.

پایان