



تاق مشترک بازرگانی ایران و یونان  
شریک تجار شما در یونان

۰۹۹۲۸۹۶۰۲۲۶



۰۲۱-۶۶۹۰۹۵۱۲



info@igccim.com



# روند صادرات محصول به یونان

## بخش اول: تحقیقات بازار

منبع: سازمان توسعه تجارت و سرمایه گذاری یونان



سوالی که بارها از ما پرسیده می شود این است  
که چگونه محصولات خود را به یونان صادر کنیم؟  
چگونه بازارهای هدف را انتخاب کنیم؟ چگونه محصول  
خود را با ویژگی های محلی یونان تطبیق دهیم و  
چگونه رقابت کنیم؟ در این سلسله مطالب به این  
سوالات پاسخ می دهیم.



صادرات محصول به بازارهای بین‌المللی و رقابت با سایر محصولات در همان بخش مستلزم در نظر گرفتن سه پیش شرط زیر در طراحی و تولید محصول است:

- طراحی مناسب

- بسته بندی با برنامه ریزی دقیق

- داشتن گواهینامه های مورد نیاز (محصول و مواد مورد استفاده بسته بندی)



# مزایای صادرات محصولات به بازارهای خارجی:

- مزیت مقیاس (کاهش هزینه در اثر افزایش حجم تولید)
- فروش بیشتر
- سود بیشتر
- کاهش وابستگی شرکت به بازار داخلی
- کسب دانش
- ارتقای جایگاه محصول در بازار داخلی



چالش ها و تهدیدهای صادرات محصول به بازارهای خارجی:

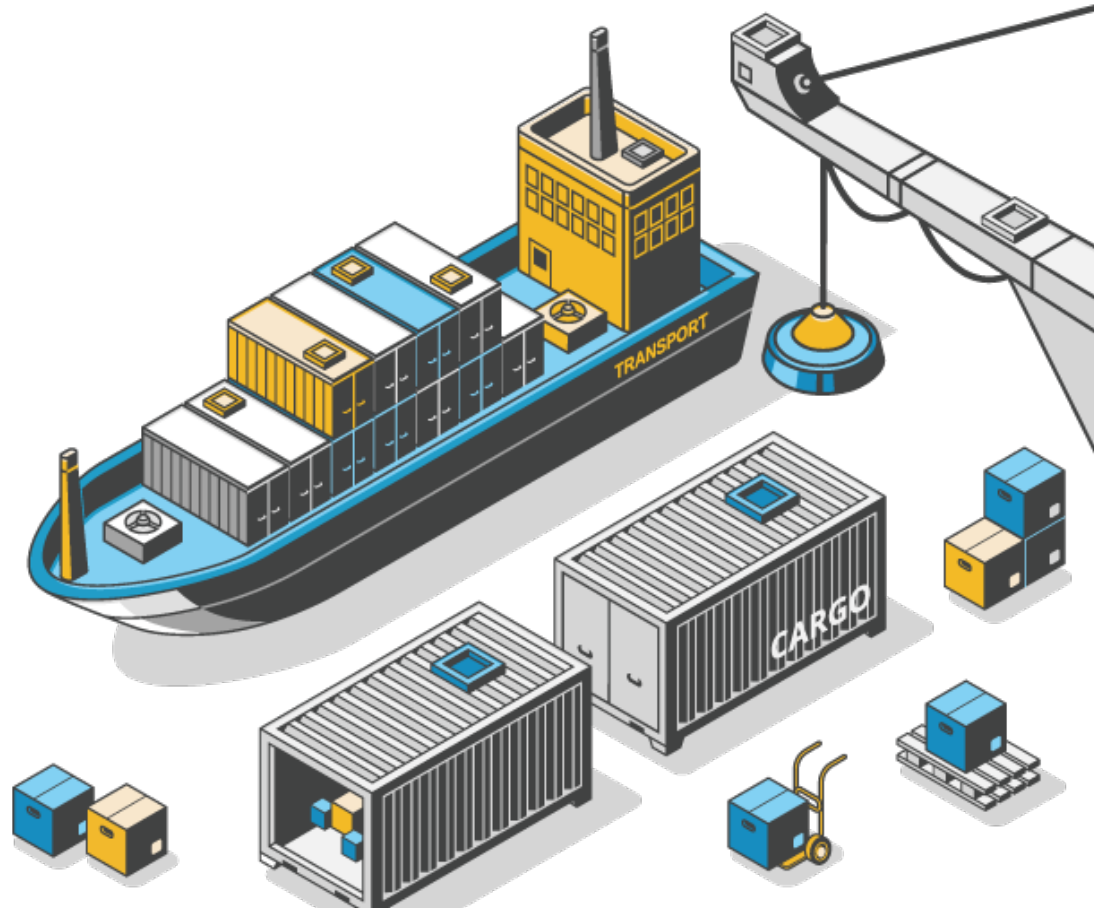
• افزایش هزینه تولید یا بهره برداری

• تعدیل در مدیریت شرکت

• نیاز به رقابت با محصولات مشابه

• نیاز به سرمایه گذاری بلند مدت

• رویه های بوروکراتیک



در ابتدا بازرگانان باید به موارد زیر توجه داشته باشند:

• رقابت پذیری محصولات

• نیروی انسانی شرکت

• تامین مالی شرکت

• انتظارات و اهداف



برای بررسی موقعیت محصول در بازارهای خارجی، صادرکننده  
باید موارد زیر را در نظر بگیرد:

• مشتری هدف کیست؟

• ویژگی های منحصر به فرد محصول چیست؟

• ظرفیت تولیدی شرکت چقدر است؟

در بخش دوم به نحوه معرفی محصول به واردکنندگان یونان  
خواهیم پرداخت.





# اتاق مشترک بازرگانی ایران و یونان

نشانی: تهران-میدان هفت تیر - خیابان بهار شمالی - خیابان

بهارمستیان - پلاک ۴۷ - واحد ۱ کد پستی: ۱۵۷۳۷۱۸۹۵۱

تلفن: ۶۶۹۰۹۵۱۲ (۰۲۱) ۶۶۹۰۹۵۱۳ (۰۲۱) فکس: ۶۶۹۰۰۲۳۰ (۰۲۱)

وبسایت: [www.igccim.com](http://www.igccim.com)

ایمیل: [info@igccim.com](mailto:info@igccim.com)