

اجرای ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم



رئیس کل سازمان امور مالیاتی اظهار داشت: در سال جاری، برنامه‌هایی همچون تکمیل پایگاه‌اطلاعات‌مردمان مالیاتی از طریق جلب همکاری همه دستگاه های ذیربط و اجرای پروژه های اولویت دار و کلیدی همچون

نصب، راهاندازی و استفاده از پایانه‌های فروشگاهی و همچنین اجرای ماده۱۶۹مکررقانون مالیات‌های مستقیمدر دستور کار سازمان قرارداردبه نقل از رسانه‌مالیاتی ایران‌بابوالحسن فیروزآبادی‌مدیر شورای عالی فضای مجازی‌وهیات‌همراه‌ان‌مانیگاه‌دستاورد‌های طرح‌جامع‌مالیاتی‌بازدید کردند.فیروز آبادی در این بازدید،ضمن قدردانی از تلاش‌های صورت گرفته‌مخصوصاً در عرصه‌پیاده‌سازی سامانه‌های دیجیتال،خاطر نشان کرد.تلاش عظیمی صورت گرفته که نویدآور معماری هوشمند در نظام مالیاتی کشور در آینده نزدیک می دهد.

کاهش ۳۸ درصدی قدرت خرید در ایران



یک کارشناس بین‌المللی توسعه کسب و کار با بیان اینکه در شرایط رکود اقتصادی ایران قدرت خرید تا ۳۸ درصد کاهش پیدا کرده است، گفت: شرکت‌هایی که در این شرایط در بازار دوام می آورند بعد از تحریم سهم بیشتری از بازار خواهند داشت و بزرگتر می شوند. به گزارش تجارت به نقل از ایلنا، گرهارد بارکوس در نشست خبری امروز با عنوان تغییر و تحولات کسب و کار در ایران در شرایط رکود با بیان اینکه تنها بازاری توان رشد در این شرایط را دارد که حرف آخر را در آن خریداران می‌زنند گفت: طبق گزارش‌های متعدد قدرت خرید در ایران در طول یک سال گذشته حدود ۳۸درصد کاهش پیدا کرده است بنابراین شاهد تغییر رفتار در بازار خواهیم بود.

صاحب نظران در گفت و گو با «تجارت» انتقاد کردند؛

مردم در برزخ گرانی ها



یک خانم در حال خرید از فروشگاه

ارایه کالای نامرغوب یا معیوب و… به دو صورت انجام می شود. روش اول بدین گونه است که بازرسان متوجه تخلفی می شوند و پیگیری می کنند و روش دوم با شکایت مشتری است که بازرسان تعزیرات برای رسیدگی اعزام می شوند. محمدمعلی اسفانی در گفت و گو با خبر نگار تجارت در پاسخ به اینکه مردم از نحوه رسیدگی به شکایات گلایه دارند و معتقد هستند که گران فروشان از جیب مردم به نوبی رسیده اند اما هنگامی که گران فروش جریمه می شود، مبلغ جریمه به حساب دولت می رود و حق مشتریان تصحیح می شود گفت: این حرف منطقی نیست. روش کار تعزیرات بدین گونه است که در برخی موارد مردم شکایت می کنند و سازمان هم رسیدگی می کند که در صورت اثبات تخلف فرورونده، هم خسارت مردم را از متخلف می گیریم و می پردازیم و هم از نگاه دولتی به این قضیه نگاه می کنیم و

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

یک خانم در حال خرید از فروشگاه

حذف صفرها بهترین اقدام دولت دوازدهم



استاد اقتصاد دانشگاه اصفهان اظهار داشت: به باور بنده حذف چهار صفر از پول ملی بهترین اقدام دولت دوازدهم در زمینه اقتصادی است و موفقیتی است که دولت‌های پس از جنگ

تحملی آرزوی آن را داشته‌اند که موفق به اجرای آن نشدند. عبدالرحسین ساسان در گفت‌وگو با ایلنا در مورد حذف چهار صفر از پول ملی کشور گفت: این‌ موضوع نظرات موافق و مخالفی دارد که تقریبا مردم پیگیر آنها بوده‌اند و تقریبا همه به این جمع‌بندی رسیده‌اند که این اقدام تأثیری در کاهش نرخ تورم ندارد که نظر کاملا درستی است و قطعاً اقتصاددانی که در راس بانک مرکزی کشور است و سایر اقتصاددانان کشور را نمایندگی می کند نیز به خوبی این موضوع را می داند.

هیچ جا ثبت و ضبط نمی شود. به عنوان مثال یک نفر هر روز به نانوائی میرود و نان می خرد یا به خواربار فروشی، الکتریکی، خرازی فروشی، فروشگاههای پوشاک و… می رود انواع کالاها را خریداری می کند و هیچ یک از این خریدها در هیچ جا ثبت نمی شود.

■ **فرایند جریمه گران فروشی**

وی با ابراز تاسف از اینکه نه خریدار اصراری برای گرفتن فاکتور دارد و نه فروشنده مایل به دادن فاکتور به خریدار است گفت: از سوی دیگر بسیاری از کسانی که کالا را گران خریده اند به دلایل متعدد از قبیل اینکه رقم گرانی فروشی قابل توجه نیست، خریدار حوصله پیگیری ندارد، گران فروشی برای خریدار اهمیت ندارد و به سادگی گران می خرد و… به سازمان تعزیرات مراجعه نمی کنند و از کنار آن به سادگی می گذرند. در نتیجه سازمان تعزیرات چاره ای به غیر از محکوم کردن گران فروش به پرداخت جریمه ندارد و چون افرادی که گران خریده اند قابل شناسایی نیست، مبلغ جریمه به حساب دولت ریخته می شود. اسفانی در پاسخ به اینکه امروزه قیمت کالاها در مناطق مختلف شهر متفاوت است گفت: تنها شرط پیگیری گران فروشی، شکایت از واحد صنفی است و کاری هم نداریم که این واحد صنفی در شمال شهر یا در جنوب شهر مغازه دارد. قانون برای هر جنسی قیمتی تعیین کرده و سود آن نیز مشخص است و اضافه ای از آن گران فروشی محسوب می شود.وی خطاب به تمام کسانی که هر کالایی را به هر میزان گران می خرد گفت: در هر موردی که یک نفر به سازمان تعزیرات مراجعه و شکایت کند که هنگام خرید کالا به هر دلیل متضرر شده، سازمان ضمن اینکه با قف به این شکایت رسیدگی می کند، در اولین گام حق فردی که شکایت کرده را ادا می کند و از محل جریمه تعلق گرفته به واحد متخلف، زبان ششکی را جبران می کند.مدیر کل سازمان تعزیرات استان تهران در پاسخ به اینکه مغازه داران دایم قیمت ها را تغییر می دهند و گرانی دلار را بهانه می کنند اما هنگامی که دلار بالا رفت، فروشندگان قیمت را بالا بردند اما اکنون که پایین آمده قیمت را کاهش نمی دهند گفت: بر اساس قانون، تا موقعی که فروشندگان جنس جدید نخریده اند، باید اجناس خود را به قیمت قبلی بفروشند. در خریدهایی که دلار بر آنها تأثیر گذاشته باید متناسب با افزایش های منطقی، قیمت‌ها تغییر کند که البته مرجع تصمیم گیری در این زمینه تعریف شده است.وی در پاسخ به اینکه آیا فروشندگان نباید شرایط معیشتی مردم را در نظر بگیرند و بی رویه قیمت کالاها را بالا نبرند گفت: متأسفانه عده ای فرصت طلب به دنبال نفع شخصی خود هستند و صبح قیل از اینکه کر کره مغازه را بالا ببرند، قیمت های جدید بازار را کنترل می کنند تا بر اساس قیمت های جدید کالاهایشان را بفروشند. در حالی که اصناف باید کالاها را به قیمت متصفانه به دست خریدار برسانند و فروشنده هم باید درصد سود تعیین شده از مبادی قانونی را متناسب با زمانی ببرد که کالا را خریداری کرده است. اسفانی در پاسخ به اینکه مردم گلایه دارند که سزایمان تعزیرات نسبت به گزارشات و شکایتها به موقع وارد نمی شود و در مواردی هم از بی تفاوتی سازمان شکایت شده است گفت: سازمان تعزیرات هر گز به امر گران فروشی دیر ورود نمی کند و هر شکایتی که به سازمان می رسد، حتی شکایتهایی که از طریق سامانه ۱۳۷۵ اعلام می شوند، نهایت تا ۴ ساعت بعد از طرح شکایت و در اولین فرصت به آن رسیدگی می کنیم. اما در شهری مانند تهران که با مشکلات ترافیکی و… رو به هستیم نمی توانیم به سرعت به محل شکایت برسیم که توجیه منطقی دارد و نباید به عنوان بی تفاوتی تلقی شود. وی در خصوص اظهارات برخی فروشندگان و اصناف مبنی بر اینکه معتقد هستند که سازمان تعزیرات وضعیت فروشنده را درک نمی کند و هزینه هایی از قبیل افزایش دستمزد، بالا رفتن قیمت دلار، گران شدن مواد اولیه، افزایش هزینه حمل و نقل و بسیاری موارد دیگر را در نظر نمی گیرد گفت: این توجیهاات خوبی برای گران فروشی نیست، چون مبنای ما قیمتی است که سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان اعلام می کند.مدیر کل سازمان تعزیرات استان تهران خطاب به تمامی کسبه و فروشندگان معترض گفت: هر کس نسبت به قیمتها به هر دلیل اعتراض دارد باید حرفهاش را به مسوولان سازمان حمایت از تولید کنندگان و مصرف کنندگان بزند. زیرا هر گونه تغییر قیمت ها بر عهده این سازمان است.وی با تأکید بر اینکه سازمان تعزیرات مرجع تعیین قیمت و تشخیص قیمت نیست، بلکه مرجع تطبیق قیمت با آنچه‌ی است که سازمان حمایت از تولید کنندگان و مصرف کنندگان اعلام کرده و در زمینه های فروش خطاب به تمامی کسانی که معتقد هستند قیمت جنسی که می فروشند باید بیش از این باشد گفت: هر کس که بر افزایش قیمت تأکی دارد، بهتر است قبل از گران فروشی، توجیهاات خودش را به سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان ارایه دهد و قیمت را آنجا تغییر دهد، زیرا در غیر این صورت و چنانچه به سلیقه شخصی گران بفروشد، با جریمه و مجازات سازمان تعزیرات رو به رو خواهد شد.

گروه اقتصاد کلان – کورش شرفشاهی: اگر چه اقتصاد تحت تاثیر موارد بسیاری درگرمی می شود، اما مهمترین بحث در یک اقتصاد سالم، نظام عرضه و تقاضا است. بدین معنا که اگر کالای پیش از نیاز مردم عرضه شده و تقاضا برای خرید آن کالا نبود، قیمت کاهش می یابد. اما متأسفانه اقتصاد در کشور ما راه خودش را می رود و کاری به معادلات تثبیت شده جهانی ندارد. به عنوان مثال یک باره قیمت دلار بالا می رود و در مدت کوتاهی شش برابر می شود بدون آنکه هیچ توجیه منطقی برای این گرانی وجود داشته باشد. تاسفا اور تر اینکه دلار بقیه کالاها را نیز به دنبال خودش می کشد و باز هم متوجه گرانی نمی شویم. در حالی که تقاضا یک باره رشد چشم گیری نداشته و بازار مصرف نه تنها تغییر نکرده بلکه رکود بر آن حاکم است، قیمت ها سیر صعودی را طی می کند و هنگامی که به دنبال بررسی این آشفته بازار می رویم، متوجه می شویم نوسانات ارزی و بالا رفتن قیمت دلار باعث شده عده ای از بازار یان سودجو که مهارت چشمگیری در گرفتن ماهی از آب گل آلود دارند، بدون درک شرایط اقتصادی موجود و مشکلات معیشتی مردم به ویژه اقشار آسیب پذیر، هزینه سفرهای اروپایی، خرید ویلا و شمال، سوار شدن به ماشین آخرین مدل و… را از جیب مردم در بیاورند. بدتر اینکه این افراد اعتقادی به احکام دینی و نگاه شرع به گران فروشی و احتکار ندارند و آنها می که به ظاهر متشرع هستند، کلاه شرعی درست می کنند.

■ **تثایع سازان فرصت طلب**

از سوی دیگر نایب رییس کمیسیون اقتصادی مجلس از گرانی و تورم ابراز تاسف کرد و گفت: تورم و گرانی مانند تیغ دولبه عمل می کند که یک لبه آن متوجه اغنیا و لبه دیگر متوجه نیازمندان و اقشار آسیب پذیر جامعه است، این تفاوت که در مورد اغنیا اثرات مثبت می گذارد و آنان را غنی تر می کند، اما در مورد اقشار کم درآمد و حقوق بگیران نتیجه عکس می دهد و آنان را به زیر خط فقر می برد.احمد اناری محمدی در گفت و گو با خبرنگار تجارت علت تورم را اساختارهای نامتناسب اقتصادی دانست و گفت: اکنون شکاف طبقاتی به شدت در حال افزایش است و کار به جایی رسیده که اقشار آسیب پذیر دچار افسردگی شده اند زیرا توان تأمین هزینه های ناچیز زندگی شان را هم ندارند.وی با اشاره به اینکه مردم در آرزوی آرامش هستند گفت: اگر برای مدتی قیمت ها گران نشود، مردم بیشتر نگران می شوند زیرا تجربه ثابت کرده که هر گاه کشور در یک ثبات قیمتی بوده و تورم ثابت مانده، گویا بحران تورم و گرانی مانند فتری در حال جمع شدن است تا به محض آنکه بهانه ای اتفاق افتاد، یک باره رها شود و مردم را به مرز فلاکت بکشاند.نماینده فرستندگان در مجلس در پاسخ به اینکه راهکار کنترل تورم چیست گفت: مشکل اصلی ما نبود فرهنگ همدلی است. متأسفانه به محض آنکه اتفاقی در فضای سیاسی از سیاست خارجی رخ می دهد، اقتصاد تاوان آن را می دهد. به عنوان مثال آمریکا از برجام خارج شد و بر اساس اعلام کارشناسان و صاحب نظران، اثرات آن در خوش بینانه ترین حالت می بایست شش ماه تا یک سال بعد خودش را نشان دهد، اما دیدیم که از همان لحظات اولیه بازار و اقتصاد کشور را در بخشهای گوناگون ملتهب کرد.وی با انتقاد از وجود عده ای فرصت طلب گفت: عده ای منفعت طلب کاری بکار منافع ملی ندارند و اتفاق به دنبال فرصتی می گردند تا بحران آفرینی کنند و از این طریق جیب خودشان را پر کنند.انارکی محمدی دامن زدن به فضای شایعه و سوار شدن بر موج آن را معضل دیگر کشور دانست و گفت: فرصت طلبان شایعه درست می کنند و مردم ساده آن را باور می کنند و گسترش می دهند و از این طریق به گران درآمدهای کلان دست پیدا می کنند که نمونه آن را در گران شده قیمت بسیار از کالاها دیدیم در حالی که هیچ اتفاقی نیفتاده بود.

■ **نان به جای گوشت و لبنیات**

نایب رییس کانون کارگران بازنشسته تهران با ابراز تاسف از گرانی های افسار گسیخته گفت: امروزه قیمت ها به اندازه ای بالا رفته که افزایش ناچیز مستمری ها نمی تواند تأمین کننده نیازهای زندگی یک خانواده باشد به همین دلیل لازم است دولت با روشهای دیگری به فکر جبران سفره های خالی کارگران و بازنشستگان باشد.مهدی مجیدی در گفت و گو با خبرنگار تجارت گفت: سوال ما از تمامی کسانی که با افزایش دستمزد مخالفت می کردند این است که مگر خودشان در این مملکت زندگی نمی کنند و از گرانی ها و تورم خبر ندارند که بدین اندازه با افزایش دستمزد مخالفت می کنند؟ وی با اعلام اینکه تجربه گرانی گوشت و مرغ را بارها در گذشته داشتیم گفت: همه ساله قیمت گوشت قرمز و سفید گران می شود اما افزایش قیمت در سال جاری نوبر بود و مرغ کیلویی ۲۰ هزار تومان و گوشت کیلویی ۱۴ هزار تومان را نه تنها ندیده بودیم بلکه اگر کسی برای ما این گرانی را پیش بینی می کرد، بر ایمان باور کردنی نبود.نایب رییس کانون کارگران بازنشسته تهران با تأکید بر اینکه گرانی ها در سال گذشته

■ **تجربه ثابت کرده که**

هر گاه کشور در یک ثبات قیمتی بوده و تورم ثابت مانده، گویا بحران تورم و گرانی مانند فسنری در حال جمع شدن است تا به محض آنکه بهانه ای اتفاق افتاد، یک باره رها شود و مردم را به مرز فلاکت بکشاند

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

■ **تجربه ثابت کرده که**

تجارت

دوشنبه ۱۴ مرداد ۱۳۹۸ • شماره ۱۶۴۹

Mon • 5 Aug • 2019

در چچه

هفت پیشنهاد گمرک

برای کاهش پرونده‌های ارزی

، مهرداد جمال ارونتی در مکاتباتی با قیادی معاون بازرگانی داخلی وزیر صنعت و دبیر کار گروه تنظیم بازار پیشنهادهای هفت گانه‌ای را برای رفع مشکلات مربوط به رفع تعهدات ارزی ناشی از اختلاف وزن اظهارنامه‌های وارداتی جهت ارائه در جلسه آتی این کارگروه مطرح کرد.

به نقل از گمرک در این نامه آمده است: پیرو نامه شماره ۶۰۵۶۹۷/۹۸ مورخ ۷/۵/۹۸ در خصوص موضوع صورت جلسه تصمیمات بند ۱ دستور سوم بیست و سومین کارگروه تنظیم بازار، با توجه به مشکلات عدیده مربوط به رفع تعهدات ارزی ناشی از اختلاف وزن اظهارنامه های وارداتی، پیشنهادهای پیرو مذاکره تلفنی جهت تعیین تکلیف و دستور طرح در جلسه آتی ستاد تنظیم بازار به استحضار می رساند:
۱. پذیرش ۱۵ درصد برای کالاهای اساسی و ضروری موضوع مصوبه ۳۳۷۹۳ت ۵۶۳۳۳ هشت وزیران و ۸۰۳ ردیف تعرفه پذیرش تلورانس وزنی ۳ درصد برای سایر کالاها که ملاک تسویه بانک وزن این اقلام هنگام خروج از گمرک است
۳. پذیرش تلورانس وزنی بالاتر برای برخی کالاهای خاص با اعلام رسمی دفتر واردات گمرک به بانک
۴. ملاک قرار دادن ون ثبت سفارش برای محموله های حمل به دفعات بدون در نظر گرفتن تلورانس وزنی اظهارنامه
۵. بررسی و اتخاذ تدابیر لازم در خصوص اعلام سیستمی کسر یا اضافه تخلیه به بایر در صورت فیلد مجزا (تفاهم نامه ۳ جانیه)
۶. اعمال صحیح وزن کانتینر (۲۰-فوت ۲۲۰۰ و ۴۰فوت ۳۷۵۰ کیلوگرم)
۷. تعمیم و تسری موارد ذکر شده در صورت تصویب

برداشت مطالبات غیر مستقیم بانک‌ها

از حساب ضامنین ممنوع شد

بانک مرکزی با صدور بخشنامه‌ای برداشت مطالبات غیر مستقیم بانک‌ها و موسسات اعتباری از موجودی قابل برداشت هر یک از حساب‌های افرادی مشتری و یا ضامنین را غیر مجاز اعلام کرد. به نقل از بانک مرکزی، مدیر کل مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشویی اداره معاملات مقررات بانکی بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به مدیران عامل تمامی بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد که به توجه به رای دیوان عدالت اداری بانک‌ها و موسسات اعتباری تنها می‌توانند مطالبات مستقیم خود را در سر رسید و در صورت عدم برداشت موجودی قابل برداشت هر یک از حساب‌های افرادی مشتری یا ضامنین برداشت کنند و برداشت مطالبات غیر مستقیم از این حساب‌ها مجاز نیست.

یادداشت

باشگاه مشتریان

با مشتریان باشگاه؟

ادامه از صفحه یک

...است. بالغ بر یک دهه است که کسب و کارهای بزرگ و کوچکی سعی در پیاده سازی این ابزار و یا مدعی بهره گیری از آن بوده و هستند. ولیکن به راستی باشگاه مشتریان و کارکرد اصلی آن چیست؟ باشگاه مشتریان به سامانه‌ای اطلاق می گردد که در آن، مشتریان بالقه کسب و کار بعد از انجام خرید و یا پیوستن به آن، به عضوی از خانواده آن کسب و کار بدل می شوند و بر اساس علایق و تجربیات شخصی، کسب و کار مذکور سعی می نماید که بیشترین ارزش ممکن را برای وی خلق نماید و با ارتباطی دو سویه و مستمر با ایجاد شناخت و تحلیل رفتارهای فرد متمایزترین این امر سبب احساس تعلق ذهنی مشتری و وفادار سازی او می گردد. آنچه که اغلب امروزه در کشور تحت عنوان باشگاه مشتریان پیاده سازی می شود چیزی فراتر از یک پایگاه داده از مشتریان و نگهداری و استفاده از سرخ هایی برای اجرای سیاست های ترغیب فروش نیست. اینکه یک کسب و کار به صرف بیکار خرید شما از وی و ثبت اطلاعات تماس و یا تارایچه خرید شما و یا تاریخ تولدتان در بازه های زمانی مختلف صرفاً پیشنهاد خرید کالا با تخفیف و یا پیشنهادهای ترفیعی از این دست ارائه نماید تنها بخش کوچکی از یک باشگاه مشتریان است. هر کسب و کاری که فروش محصول و یا خدمت خود زنده است و طبیعی است که تمام این فرآیندهای بازاریابی، تبلیغات، برندینگ و فروش می بایست به فروش ختم گردد ولیکن کسب و کاری موفق است که پس از انجام فروش نیز با بررسی و تحلیل هر چه دقیق تر مشتریان خود، بتواند محصول و یا خدمت خود را هر چه بیشتر بر اساس بخش های مختلف مخاطبین خود هماهنگ سازد، نقاط قوت و ضعف را از نگاه مشتری ببیند، در تجربه خرید با مشتری سهیم شود و با خلق ارزش های جدید که لزوماً مادی هم نیستند فضایی در ذهن مشتری خود ایجاد نماید که در مقایسه با رقیبان، انتخاب اول وی باقی بماند. ... صرف ایجاد یک پایگاه داده از افراد و مشتریان بدون ارتباط مستمر و دو سویه با آنان و همچنین بدون تحلیل و مقایسه دقیق رفتار خرید و تعامل آنان با برند تجاری، تنها هزینه ای مضاعف بر دوش کسب و کار خواهد بود و حتی ممکن است رقیب تجاری شما با اجرای هوشمندانه تر و خلافتی بالاتری همین مقوله را یک اهرم فشار ذهنی و عاملی برای مقایسه کیفیت ارتباط و تعامل بین مشتری و برند خود قرار دهد و گوی سبقت را برپاید. امروزه دیگر کیفیت محصول تنها شاخصه‌ای نیست که سبب وفاداری مشتری به یک نام تجاری می گردد بلکه نحوه تعامل و ارتباط آن برند با مشتریان است که سبب جذب وفاداری آنان و سودآوری پیوسته می گردد. این امر نیز تنها با شناخت هر چه دقیق تر مشتریان و بخش بندی مناسب و پیاده سازی سیاست های ترفیعی خلافتانه قابل دستیابی خواهد بود.

منبع: خبر آنلاین