

PEXIMAL

www.peximal.com
www.armpeximal.am

پلتفرم نمایشگاه دائم صادرات و
واردات خدمات، کالا، فناوری نوین و
دانش بنیان در ارمنستان و
کشورهای حوزه CIS



معرفی شرکت پکسیمال

شرکت peximal بر اساس توسعه تجارت، واردات - صادرات و برپایی نمایشگاه‌های دائم، موقت و مجازی و فیزیکی، در کشور ایران- ارمنستان و کشورهای حوزه CIS شکل گرفته است. این شرکت بین المللی به پشتوانه ابزارها و استانداردهای ملی، بین المللی و حمایت از فعالیت های تجارت الکترونیکی در جهت ارتقای سطح و تحول اقتصادی با شرکای تجاری، فعالیت خود را در سال ۲۰۲۰ آغاز کرده است.

PEXIMAL



چرا پکسیمال؟

∞ اولین و بهترین پلتفرم یکپارچه خدمات صادرات و واردات در راستای هدف مجازی سازی صادرات و واردات پلتفرمی

∞ تسهیلگری کلیه فرآیندهای واردات و صادرات.

∞ کمک به کسب و کارهای داخلی و بین المللی به جهت شتابدهی برای عرضه کالا و محصولات و خدمات و فناوری به سایر کشورها با بهترین کیفیت و سرعت ممکن.

∞ تامین و تجمیع کلیه نیازمندیهای صادر کنندگان یا وارد کنندگان کالا و خدمات و فناوری در یک پلتفرم واحد به صورت خدمات پیشخوان و نیابتی (پنجره واحد).

∞ ایجاد شاهراه اقتصادی واحد در بین کلیه کارگزاران و فعالان اقتصادی به منظور تامین کالا و خدمات و فناوری و پرداختهای مالی نوین از طریق شبکه های مویرگی کشورها و فارق از کلیه موضوعات سیاسی و اقتصادی و روابط بین کشورها و ده ها مزیت جذاب دیگر.

PECCIMAL



اصول و ارزش های شرکت

∞ امروزه انجام صادرات و واردات کالا و خدمات و فناوری در عرصه بین المللی یکی از شاخص های توسعه ملی می باشد و انجام این خدمات به صورت سنتی معمولا در حال انجام است. لذا ایجاد سرعت و کیفیت بالا و قیمت پایین به منظور ارائه خدمات صادرات و واردات جزء ضروریات بیزنس بین المللی هر کشور می باشد. لذا پلتفرم پکسیمال به منظور توسعه این خدمات و ارتقا هر چه بیشتر این خدمات بوجود آمده است.

∞ این شرکت بین المللی به پشتوانه ابزارها و استانداردهای ملی، بین المللی و حمایت از فعالیت های تجارت الکترونیکی در جهت ارتقای سطح و تحول اقتصادی با شرکای تجاری، فعالیت خود را توسعه داده است.

∞ ایجاد مرکز دائم صادرات و فرصت های سرمایه گذاری به منظور ارزیابی و ارائه توانمندی های تولیدی و خدماتی و نیز معرفی فرصت های سرمایه گذاری شرکت های زیر مجموعه به همراه ارائه خدمات تسهیلگری تجاری در قالب پلتفرم نمایشگاه دائم صادرات و واردات خدمات، کالا، فناوری نوین و دانش بنیان در ارمنستان و کشورهای حوزه CIS انجام می شود.

مساله چیست؟ راه حل چیست؟

Iranian GDP Growth 2005-2020



Note: Figures for 2021 and 2022 are projections.

PEOCIMAL

همانطور که در نمودار دیده می شود نیاز ایران به صادرات و واردات با توجه به ارزش GDP به خوبی احساس می گردد. لذا پلتفرم های صادرات و واردات نقش به سزایی در توسعه GDP کشور ایران و تحول در این زمینه را خواهد داشت.

مخاطبان	ارتباط با مشتری	ارزش پشتیبانی	فعالیت های اصلی	شرکای کلیدی
مشتریان و خریداران کالا خدمات محصولات و سرویس های مرتبط با فناوری	۱- ارتباط حضوری در نمایشگاه ۲- ارتباط از طریق وبسایت (چت و پشتیبانی)	۱- نمایشگاه فیزیکی سهولت در حمل و نقل کالا بدون واسطه از تولید کنندگان به مشتری نهایی ایجاد برندینگ و نمایش محصولات داخلی به شرکت کنندگان خارجی در نمایشگاه ایجاد بستری مناسب برای دریافت بازخورد مشتریان به منظور بهبود کیفیت حضور در بازار بین الملل ۲- نمایشگاه آنلاین کاهش هزینه مشتری و فروش بیشتر با توجه به پاندومی کرونا حداکثر نفوذ در بازار با توجه به ارائه در بستر آنلاین	۱- فیزیکی • اجاره فضای نمایشگاه در ارمنستان • مذاکره و عقد قرارداد بابت اجاره غرفه در نمایشگاه به تولید کنندگان محصولات، خدمات و کالای ایرانی • اجاره غرفه ها به مشتری • تبلیغات و اجرای کمپین برای جذب مشتری و بازدید کننده از نمایشگاه ۲- آنلاین • خرید بستر، تامین و فضای آنلاین برای ایجاد مارکت پلیس نمایشگاه طراحی وبسایت و محصول • ایجاد کال سنتر و پشتیبانی برای ای-کامرس (E-Commerce) • ایجاد بستر مناسب برای حمل و نقل کالا بین تولید کننده و مشتری	• سرمایه گذار • تولید کننده کالا • مرچنت (Merchant) • ارائه دهنده سرویس حمل و نقل و کالا • ارائه دهنده پلتفرم
	کانال توزیع		منابع اصلی	
	۱- نمایشگاه فیزیکی ۲- وبسایت		• منابع انسانی و نیروی کار متخصص • تجهیزات فنی	
کانال توزیع		ساختار هزینه		
۱- درآمد از اجاره غرفه های نمایشگاه، کارمزد محصولات به عنوان بازار یاب، درآمد اسپانسرینگ ۲- درآمد از کارمزد خرید محصول دیجیتال بر بستر آنلاین نمایشگاه درآمد لجستیک، فروش تبلیغات بر بستر آنلاین نمایشگاه		۱- هزینه استقرار، هزینه صادرات کالا، هزینه بازاریابی، هزینه اجرای کمپین، هزینه HSE برای نمایشگاه فیزیکی، هزینه لجستیک در صورت اجرا ۲- هزینه خرید پلتفرم، هزینه ایجاد کال سنتر برای پشتیبانی، هزینه اجرای کمپین و تبلیغات آنلاین، هزینه لجستیک در صورت اجرا		

چشم انداز بازار

مشتریان این پلتفرم شامل:

تجار و بازرگانان

شرکتهای دانش بنیان و خلاق و نوآور

ارگان ها و سازمان های دولتی و حکومتی

کارگزاران و فعالان اقتصادی

ارزش های پیشنهادی خاص این پلتفرم:

تغییر برند یا نام تجاری محصولات، خدمات یا فناوری

تغییر مبدا محصولات، خدمات یا فناوری

مونتاژ محصولات، خدمات یا فناوری CKD, SKD

PESSIMAL



چشم انداز بازار

فرصت و مزایای حضور

نقاط قوت



توسعه کسب و کار

امکان سنجی بازار برای محصولات، خدمات یا فناوری در ایران، ارمنستان و حوزه CIS

بازاریابی برای محصولات، خدمات یا فناوری در ایران، ارمنستان و حوزه CIS

تبلیغات برای محصولات، خدمات یا فناوری در ایران، ارمنستان و CIS

تحلیل پتنت و تحلیل نقض پتنت، ثبت اختراع خارج از کشور و...

فرآیند مناقصات از مراحل ابتدایی تا انتها در ارمنستان و حوزه CIS

آموزش بین المللی، یادگیری شرکتی، آموزش داخلی، مشاوره کسب و کار

فروش محصولات به مشتری نهایی با توجه به دسترسی های موجود به مشتریان بالقوه

PEOCIMAL

نمایشگاه ها

برگزاری نمایشگاه دائم

- برگزاری نمایشگاه دائم بصورت فیزیکی و مجازی جهت معرفی و فروش محصولات خدمات یا فناوری های نوین آنها، در کشور ایران، ارمنستان و حوزه CIS

برگزاری نمایشگاه موقت

- برگزاری نمایشگاه های موقت و کوتاه مدت بصورت فیزیکی و مجازی با حضور مستقل محصولات، خدمات یا فناوری های نوین

PECCIMAL

خدمات مشترک عمومی و نمایشگاه

پاویون

خدمات حمل و نقل بار

رنکینگ

ممیزی

خدمات کاریابی

خدمات اداری و مالیاتی

خدمات معاملات

خدمات ترخیص کالا

خدمات مشاوره

خدمات گمرکی

ارتباط با ارگان ها

برقراری ارتباط با وزارت خانه ها، ارگان ها و سازمان های مرتبط یا اخذ مجوز های لازم از این نهادها به جهت تسهیل فرآیند های فروش، بازاریابی و توسعه محصولات یا فناوری نوین

ارتباط با مراکز تولیدی و یا اخذ مجوز های لازم از این نهادها به جهت تسهیل فرآیند های فروش، بازاریابی و توسعه محصولات یا فناوری نوین

ارتباط با دانشگاه ها و یا اخذ مجوز های لازم از نهادهای مربوطه به جهت تسهیل فرآیند های فروش، بازاریابی و توسعه محصولات یا فناوری نوین

PESSIMAL



امور مشتریان

خدمات
پس از
فروش

معرفی کارگزاری جهت ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان در صورت نیاز با توجه به تنوع خدمات و محصولات موجود

باشگاه
مشتریان

راه اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان و کمپین ها و برنامه های جذب و نگهداشت مشتری و وفادارسازی آنها

فرانچایز

گرفتن حق امتیاز یک کسب و کار تحت یک نام بازرگانی مشترک و یک هویت با استفاده از متد موفق

PECCIMAL



سرمایه گذاری



خدمات گردشگری و مهاجرت

- خدمات سرمایه گذاری
- مهاجرت تحصیلی
- برگزاری تورهای سلامت
- برگزاری تورهای تجاری

PERSONAL

تجربه های بین المللی

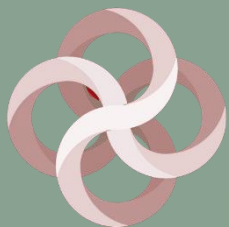
در دنیا، پلتفرم های شوروم، نمایشگاهی و فروشگاههای فراوانند، ولی پلتفرمی با مشخصات پکسیمال تاکنون تجربه نشده است. در مورد پلتفرم های فروشگاههای معروف دنیا می توان از علی بابا به عنوان نمونه موفق بین المللی و نمونه داخلی آن، پلتفرم چیگل است.

دیجی کالا نیز یک نمونه پلتفرم شوروم است و پلتفرم های هایتکس و هایپر اکسپو، پلتفرم های نمایشگاهی در این حوزه هستند. لیکن همانطور که گفته شد پکسیمال پلتفرمی است که شامل کلیه فعالیت های ذکر شده با رویکرد بازرگانی است که یک صادرکننده یا وارد کننده برای ارائه کالا، محصول یا خدمات نیازمند آن است.

PECCIMAL



Alibaba.com



روش همکاری با peximal

روش همکاری با پکسیمال بسیار ساده است. فقط وارد سایت پکسیمال peximal.com یا armpeximal.am شوید و اگر جز مشتریان، کارگزاران یا کاربران عادی هستید از خدمات این پلتفرم بهره مند شوید.



PEXIMAL



معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



اتاق مشترک بازرگانی ایران و ازبکستان



گريدور توسعه و صادرات و تبادل فناوری



سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران



صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری



صندوق ضمانت صادرات ایران



صندوق نوآوری و شکوفایی



صندوق از پژوهشگران و فناوران کشور



شرکت مدیریت صادرات هوکاد

شرکای راهبردی peximal

PEOCIMAL

همکاران ما در شرکت PEXIMAL



وحید استرون
مدیر پروژه در ایران



مرجان شورایی
مدیر پروژه در ارمنستان



فرزاد فلاحیان
مدیر توسعه کسب و کار
در ایران و ارمنستان

PEXIMAL

ما برای هر حرکت شما تا رسیدن به
نقطه صادرات یا واردات برنامه داریم

www.peximal.com www.armpeximal.am

✉ info@peximal.com

📍 تهران - ونک - خیابان ونک - کوچه ارم - پلاک ۶ - واحد ۷

☎ 0098-21-8777722

📍 Apartment 16, NO 44 Komitas Kochar st., Yerevan, Armenia

📞 00374-93-257211

📷 [peximal.co](https://www.instagram.com/peximal.co)

🌐 [peximal](https://www.linkedin.com/company/peximal)

