

مصاحبه الکس پوپوو

مبدع WDM

آوا کارویترز، خبرنگار ارشد، راپورت

موسسه جهانی الماس مارک برای ترویج تقاضای مصرف کننده ها و ایجاد اعتماد متقابل به الماس تاسیس شده است. هدف موسسه اداره کمپین های بازاریابی عمومی و یافتن اطلاعات از طریق الماس جهانی مارک و برگزاری برنامه های معاملاتی است. ایوی کارویترز از راپورت نیور، جدیداً در نشست خبری با الکس پوپوو، رییس موسسه، در مورد برنامه های ۲۰۱۵ این موسسه و بعد از آن به بحث و بررسی پرداخته است

چگونه موسسه جهانی الماس مارک به وجود آمد؟

ایده ایجاد این موسسه از مدتی قبل وجود داشته است و توسط کمیته اجرایی فدراسیون جهانی بورس و الماس (WFDB) به وجود آمد این موسسه به طور رسمی در سال ۲۰۱۲ به عنوان سازمانی غیردولتی که دفتر مرکزی آن در هنگ کنگ است ایجاد شده است و ما از هر فردی که توانایی های لازم را دار بوده دعوت به همکاری کرده ایم که اولین آن ها انجمن بین المللی تولید کنندگان الماس (IDMA) و بعد از آن شرکت جم هند و شورای توسعه صادرات جواهرات (GJEPC) است ما هم هنوز دارای چند فرصت شغلی در هیئت مدیره و چندین فرد مهم که می خواهند به مجموعه بپیوندند هستیم ما به دنبال افرادی هستیم که ما را در اهداف موسسه به عنوان مثال یافتن شرکای تجاری، سرمایه گذاران و خیرین بزرگ یاری دهند

موسسه جهانی الماس مارک چه چیزی ارائه می دهد؟

موسسه جهانی الماس مارک گزارشی از سازندگان الماس و فروشندگان با هدف یکی کردن آن ها با بخش فروش و معدن است به وجود آمدن از WFDB و داشتن IDMA به عنوان هیئت مدیره این موسسه قابلیت عرضه تجارت های زیادی را داراست ما تصمیم هوشیارانه ای گرفته ایم که در این زمینه میانه رو بوده و با موضوعات مهم این صنعت روبه رو شویم که یکی از آن ها جذاب بودن الماس برای مصرف کننده ها است به همین دلیل ما تمرکز خود را بر روی رابطه بین مصرف کننده ها و الماس و فروشندگان الماس گذاشته ایم ما پیشنهاد های ارزشمندی با فروشندگان برای شرکت در برنامه ها داده ایم که به نام نمایندگی های مجاز الماس معروف است که شامل پکیج است که هم برای فروشندگان سودمند است و همچنین ملزوماتی را علاوه بر شریک تجاری بودن داراست هدف اصلی برنامه این است

که صنعت گسترده به صورت کمپین عمومی بازاریابی برای مصرف کننده ها ایجاد کند

از آنجایی که فروشندگان با ارتباط دهنده تولید کننده ها و مصرف کننده ها هستند ما به آن ها به عنوان قلب استراتژی بازاریابی خود نیازمندیم

آیا فروشندگان ما برای شرکت در این برنامه مبلغی را می پردازند؟

فروشندگان ما مبلغی ماهیانه را برای فروشندگان مجاز الماس شدن پرداخت می کنند موسسه جواهرات طلای خالص جدیداً قراردادی را به عنوان اولین فروشندگان مجاز الماس با ما امضا کرده است ما قراردادی کلی را با آن ها امضا می کنیم و تیم قانونی ، هماهنگ کننده مکان آن ها را در شبکه فروشگاه های اینترنتی در خاورمیانه و هند را چک می کند ما در یک تجارت انطباقی مانند شورای جواهرات مسئول نیستیم که همه فعالیت های یک موسسه را بررسی کند ما بیشتر تمرکز خود را بر روی این موضوع قرار می دهیم که فروشگاه بدون در نظر گرفتن گروه آن استانداردهای لازم را در زمینه فروش الماس و خود الماس و جواهرات دارا باشد ابتدا ما اطلاعات آن ها در زمینه فروش الماس و این مورد که آیا رفتار آن ها به عنوان یک فروشندگان معقول است را بررسی می کنیم

چه نوع تطبیقی برای فروشندگان ما نیاز است؟

یکی از شرایط ما این است که داوطلب عضوی از یک موسسه صنعتی معتبر باشد که می تواند جوهراسازان آمریکایی ، GJEPC یا همکاران صنعتی دیگری باشند این امر باعث آسان تر شدن کار ما می شود زیرا ما فقط به توصیه یکی از اعضای معتبر این تجارت نیازمندیم بنابراین اگر شما در حال حاضر عضو یکی از این گروه ها باشید خود این مورد تاییدیه ای محسوب می شود

چگونه شما از استاندار بودن فروشندگان ما را آگاهی کسب می کنید؟

ما دارای این امتیاز هستیم که به صورت اتفاقی برای بازرسی برویم و نمایندگان ما به این موضوع که الماس در مغازه چگونه ارائه می شوند را چک می کنند و همچنین توانایی های فروشندگان ما را در توضیح دادن محصولات به مشتری ها را بررسی می کنند برای مثال

ممکن است که فروشندگان توانایی خواندن گزارش عیار را نداشته باشد یا نتواند گزارش آزمایشگاه های مختلف را توضیح دهد ما همچنین توانایی های آن ها در فروش را ارزیابی می کنیم و نکات اشتباه آن ها را به آن ها نشان می دهیم ما به دنبال پیدا کردن ارزیابی همکار توسط همکار در پلت فرم آنلاین خود هستیم زمانی که ما مردم را به سمت فروشندگان های مجاز الماس سوق می دهیم و به آن ها تضمین می دهیم که قابل اعتماد هستند مصرف کننده ها می توانند نظرات خود را به ما ارائه دهند

چه چیزی را فروشندها از دریافت مجوز فروختن الماس شدن به دست می آورند؟

آن ها از موسسه جهانی الماس اعتباری را دریافت می کنند که موجب شناخته تر شدن فروشندگانه براساس مجموعه ای از ارزش ها مشترک می شود همچنین فروشندگانه آموزش نیز می بینند ما امکانات آموزش های آنلاین و برنامه با آزمایشگاه های مدافع حقوق بشر و علم بین المللی گهرشناسی (GSI) را نیز دارا هستیم که در حال حاضر آن ها را با نیازهای فروشندگانه در منطقه هماهنگ می کنیم که شامل تجارت الماس ، دوره های آموزشی گهرشناسی و تکنیک های فروش است سومین سودمندی موسسه که بسیار مفید است ما به دنبال این هستیم که از ارائه دهنده های خدمات طلب کمک کنیم که شامل آزمایشگاه های درجه بندی ، برنامه ریزهای نشان تجاری ، چاپ کننده های مجله ، تهیه کننده گان محصولات ، شرکت های حمل و نقل ، شرکت های بیمه ، بانک ها و سایرین هستند از طریق موسسه ما این تهیه کننده های امکانات می توانند به فروشندگانه برای داشتن تجارتی بهتر کمک کنند و ما این سرویس ها را به عنوان بخشی از پکیج خود به فروشندگانه ارائه می کنیم

آیا هدف داری که برند دیگری در زمینه الماس ایجاد کنی؟

خیر ، الماس هم اکنون نیز به نوبه خود یک برند است و ما باید آن را به همین نام بفروشیم. فروختن خود الماس مهم تر از فروختن برند است این همان موضوعی است که مجوز فروختن الماس مرتبط به آن است به عنوان مثال می توان از رولکس یاد کرد رولکس شرکای خود را انتخاب می کند و آن ها را از همه لحاظ حمایت می کند سپس شرکت رولکس به مصرف کننده ها می گوید که رولکس بخرند و این کار را از طریق فروشندگانه های مورد اعتماد خود انجام می دهد

چگونه تولیدکنندگان و فروشندگان الماس از این موضوع سود می برند؟

۲ نکته مهم در رابطه با میزان سود و اکتشافات که مرتبط با بانک است موسسه جهانی الماس مارک نمی تواند این مشکل را به تنهایی حل کند یکی از کارهایی که ما می توانیم انجام دهیم بالا بردن سطح آگاهی مصرف کننده ها است

من معتقد هستم با این ابتکار ما می توانیم به ۲۰۰۰۰۰ فروشندگانه در سال ۲۰۲۰ برسیم

ما می‌دانیم که الماس بازار خود را در بین جواهرات از دست داده است تعهد ما این است که این صنعت را به مکان خود بازگردانیم متوسط بهره مند زمانی است که ما بخشی کوچک از هزینه های مصرف کننده ها را پس گرفته باشیم کسانی که از میزان متوسط بهره برخوردارند در این مربوط سرمایه گذاری کنند و در غیر اینصورت با افزایش میزان مصرف مصرف کننده ها به آن ها فشار وارد می شود تولیدکنندگان باید محصولات خوبی را تولید کرده و رفتار درستی با مصرف کنندگان داشته باشند نیاز است که آن ها مانند یک برند رفتار کنند و قیمت های خود را مناسب نگه دارند اولین قانون یک برند این است که آنقدر به محصول خود اطمینان داشته باشد که نیازی به تخفیف دادن نباشد هرکس در بازار جایگاه مخصوص به خود را دارد که اگر با سایر قسمت ها رابطه درستی داشته باشد از جمله معدنچی ها که ارزان کار می کنند در این صورتت همه خوشحال خواهند بود

بزرگترین چالشی که شما با آن روبه رو هستید چیست؟

اولین چالش ما اعتبار است هم اکنون ما با بازیگران اصلی این صنعت و صرافی ها در ارتباط هستیم این نشان دهنده این است که آن ها به ما اعتماد دارند و ما به آن ها نشان می دهیم که سرمایه گذاری آن ها ارزشمند است ما کارهایی را که می توانیم انجام دهیم در کنفرانس جهانی الماس مارک در هند نشان دادیم و دومین کنفرانس ما در ماه ژانویه در فستیوال مرکز خرید دوبی بود که ما در آنجا در مورد این موضوع که ۲۰ درصد از مکان تبلیغات را که برای طلا و جواهر است در اختیار داشته باشیم ما الماس های ۴۰ قیراطی را که توسط پشتیبانان مختلفی تولید شده بود و توسط GSI رتبه بندی شده بود را در جعبه

-هایی آبی رنگ زیبا که لگوی موسسه جهانی الماس مارک در آن نقش بسته بود همراه با بروشوری که در مورد نحوه به وجود آمدن موسسه مان بود به بازدید کنندگان دادیم این اولین حضور ما در دوبی بود و ما در حال تهیه و تدارک دو رویداد دیگر هستیم که در آپریل خواهد بود

می توانید نمونه های دیگری از فعالیت های خود را نام ببرید

ما مشارکتی را بین موسسه خودمان ، فریادی ویسناز ، مرکز تجارت جهانی دوبی، مرکز مبادلات کالای دوبی، مرکز فروش و برگزاری نمایشگاه های دوبی، صادر کنندگان طلا و جواهر ترکیه ، انجمن (JTR) و GJEPC برقرار کردیم ما پیگیر این موضوع هستیم که مدل های جواهرات الماس را برعهده بگیریم قبل از اینکه برنامه وینزو اورا در دوبی برگزار شود که جواهرات از هند ، ایتالیا ، خاورمیانه و ترکیه جواهرات خود را در کت واک نمایش داده می شود هر چیزی که هم اکنون انجام می دهیم می خواهیم بهتر از آن ظاهر شویم کنفرانسی که ما در هند برگزار کردیم در سال آینده در آسیا و سایر نقاط جهان هم خواهد بود تور موسسه جهانی الماس نمایشگاه الماسی که از دوبی شروع شده است در سایر نقاط جهان

ادامه خواهد یافت که ۳ هفته نمایشگاه الماس خواهد بود که برای بازدید عموم باز است ما همچنین کاتالوگ بسیار عالی برای این منظور تدارک دیده ایم که به صورت آنلاین نیز قابل دسترسی است غافلگیری های جالبی در این تور وجود خواهد داشت قسمتی از فعالیت های ما در دویی الزام پیگیری فعالیت نمایشگاه هایمان در نقاط مختلف جهان تا سال ۲۰۲۰ است در ترکیه ما همکاری هایی با HRD و JTR است که آن ها ما را با بورسا و استانبول مرتبط می کنند و ما با آن ها قرارداد MOU و قصد داریم که قراردادهای همکاری با آن ها داشته باشیم ما ارائه محصولاتمان در استانبول را از مارچ شروع خواهیم کرد هرکس که می خواهد از الماس های وارداتی بدون مالیات استفاده کند باید عضو بورسا استانبول شود هرکس که عضو بورسا استانبول شود عضو موسسه الماس جهانی استانبول نیز خواهد شد

طلا و جواهر خالص جدیداً با امضای قرارداد اولین مجوز فروش الماس را دریافت کرده است و ما با آن ها قرارداد همکاری امضا کرده ایم که هم اکنون مشاوران قانونی ما در حال بررسی مکان مناسب در خاورمیانه و هند برای فروش هستند

و ما با آن ها در سود تجاری شریک خواهیم بود شریک دیگر تجاری ما در ترکیه JTR مجله ما را به نام مجله جهانی الماس چاپ می کند

بوجه شما چقدر است؟

ما از کمک های اسپانسرهای گوناگون استفاده می کنیم که این میزان کافی نیست ما به ۵ میلیون دلار برای فعالیت های خود نیاز داریم که این میزان شامل نمایشگاه ها و تبلیغات نیست ما این میزان پول را برای استخدام مدیرعاملی تمام وقت که تیم را بگرداند و آژانس های معروف تبلیغاتی را به کارگیرد و با آن ها قرارداد ببندد نیازمندیم در حال حاضر اکثر کسانی که برای ما کار می کنند یا به صورت داوطلبانه یا کارآفرین هستند هم اکنون بنده مدیر و مدیر عامل هستم ولی ما به فردی دائمی برای این پست نیازمندیم که مشخصاً باید بین این دو تفکیکی وجود داشته باشد

اهداف موسسه چیست؟

هدف ما این است که حدود ۲۰۰۰ مجوز فروش الماس را تا سال ۲۰۲۰ صادر کنیم ما می خواهیم که شرکت های معدنی تولید کنندگان بزرگ با ما در زمینه سرمایه گذاری همکاری کنند ما می خواهیم که موسسه جهانی الماس مارک ارتقا الماس را در همه بخش های صنعتی به صورت عمومی بر عهده بگیرد من به یک اتاق فکر و هیئت نظارتی فکر می کنم که استراتژی های را به وجود می آورد و مدیراملی که بتواند به این فکر تحقق بخشند و ما می خواهیم محیطی رقابتی را ایجاد کنیم که بهترین بازاریاب ها برای ما کار کنند

شما در کجای رسیدن به اهداف خود قرار دارید؟

ما دو پروژه آزمایش را در ترکیه و دوی شروع کرده ایم که به ما گزارشی از ارزش برنامه های خود می دهد و در مرحله عمل به ما کمک کند هدف اصلی ما ارائه محصولاتمان در چین و هنگ کنگ است ولی ما فعالیت های خود در شرق آسیا را به تاخیر انداخته ایم تا فعالیت های خود را در مکان هایی که امکانات بیشتری داریم ادامه دهیم هرچند ما تصمیم داریم تا پایان ۲۰۱۵ در چین و هنگ کنگ به این مهم نایل آییم ما همچنین قصد داریم پلت فرمی اینترنتی ایجاد کنیم که هر جواهری در دنیا بتواند داری مجوز الماس شود من اعتقاد دارم که ما با این ابتکار می توانیم به هدفمان که ۲۰۰۰۰ فروشنده تا ۲۰۲۰ است نایل آییم

(با تشکر فراوان از راپورت نیوز و اوی کاروینز)

راپورت