

در میان انبوه تولیدات صنعت چرم و کفش، شاید تولید، دمپایی و چکمه‌های پلاستیکی مورد توجه صنعت‌گران قرار نگیرد و این گمان بوجود آید که محصولاتی از این دست، برگردان مناسبی نخواهند داشت. اما تولید کنندگان قمی نشان دادند، اگر بازار هدف را دقیق مشخص کنیم، و محصول مرتبط با نیاز بازار ارائه شود، حتما صرفه اقتصادی خواهد داشت.

تولید کنندگان قمی بیش از بازار داخل، نگاهشان به صادرات است و در این میان با یک واقع‌بینی به سراغ کشورهای همسایه رفته‌اند.

از این روی آنها توانسته‌اند جا پای مناسبی در کشورهای همچون عراق، به ویژه اقلیم کردستان، افغانستان و تاجیکستان برای خود بوجود آورند.

در این میان توجه به عراق با توجه به تشابهات فرهنگی بین دو کشور و نیز بین حوزه فرهنگی قم و عراق، این تبادلات رونق بیشتری داشته است.

قمی‌ها در طول ایام و با تجربه‌اندوژی توانسته‌اند ذائقه مصرفی عراقی‌ها در حوزه پایپوش را پیدا کرده و نیازهای مشتری را شناسایی کنند.

با این نگاه استراتژیک، عراقی‌ها به دنبال تولیدات قم می‌آیند و سفر بازرگانان عراقی به ویژه از بغداد و بصره به سوی قمی‌ها هر روز افزوده می‌شود.

تولید کنندگان قمی با تنوع دادن به محصولات خود در چارچوب مورد نیاز عراقی‌ها و توجه به سفارش‌های آنها، این بازار بزرگ را برای خود هر روز بزرگتر می‌کنند.

قیمت مناسب با توجه به بنیه اقتصادی مشتری‌های آن سوی مرز اکنون در صادرات محصولات چرم و پایپوش ایران، رتبه اول را به تولید کنندگان قمی داده است که می‌تواند به عنوان یک الگوی تولید واقع‌بینانه برای صادرات مورد توجه قرار گیرد.

این مهم آنقدر جذاب است که ما به عنوان یک نشریه تخصصی برای تداوم و پایداری این روند، توزیع ماهنامه در شهرهای عراق از جمله اربیل، سلیمانیه، بصره و بغداد را همچون گذشته به شدت در استراتژی توزیع خود جدی گرفته‌ایم و در کانال تلگرامی خود نیز این فرصت را به دید مخاطبان خواهیم آورد.

یقیناً هر خلاقیت و اقدامی که به ارتقاء تولید، فروش و گستردگی حضور تولید کنندگان ایرانی کمک کند، از نظر ما مغتنم بوده و با تمام توان در خدمت آن خواهیم بود.

به امید روزی که دیگر قطب‌های صنعت کیف و کفش کشور نیز بتوانند به مانند قم، بازارهای ثابت خارجی برای خود خلق کنند.

قم؛ موفق در شناخت بازار