

این یک هشدار صریح است

اینکه مدیران و مسئولان امر وارد رقابت خوب برگزاری نمایشگاه در حد مطلوب و استاندارد شده‌اند. قابل تحسین است.

اما زمان برگزاری آنها در فاصله‌ای نزدیک، آنهم در یک ماه حتما ضربه‌ای مخرب برای تمامی این نمایشگاه‌ها خواهد زد.

بارها تاکید کرده‌ایم که این مدیران و تشکل‌ها باید نشست و هم‌اندیشی داشته باشند و اگر نخواهند به این مقوله توجه کنند دست به یک انتحار خاموش زده‌اند. همگی می‌دانیم که برپایی نمایشگاه‌ها زمان، انرژی و هزینه بالایی دارد، مدیران اجرایی و روسای اتحادیه‌های شرکت‌کننده اتاق‌های فکر دارند و جلسات متعددی برگزار می‌کنند.

ولسی چرا از این نکته مهم غافل شده‌اند که فاصله کوتاه این نمایشگاه‌ها باعث کاهش شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان می‌شود.

آستین‌ها را بالا بزنید، دیگر جای گله‌گذاری از مسئولان دولتی نیست که بگوییم آنها مقصرند. این یک امر درون‌صنفی است که باید با تعامل و همفکری به اصلاح آن پرداخت.

این همه گفتیم، ولی وظیفه اخلاقی ما این است که برای همه دست‌اندرکاران این نمایشگاه‌ها آرزوی موفقیت و طلب خیر داشته باشیم. خدا قوت.

■ برپایی نمایشگاه‌های متعدد قطعاً نشان زنده بودن و پویایی یک صنعت و حرفه است. نمایشگاه‌ها به خودی خود یک مسیر سازنده و هموار برای تبادل نظرات، ارتباطات جدید و انتقال علم و تکنولوژی است و می‌تواند عرصه وسیعی برای دست‌یابی به بازارهای جدید باشد.

برای پیدا کردن اثرات مثبت آن نباید سطحی‌نگری کرد.

نمایشگاه یک پدیده مهم است، نباید به این موقعیت مهم نگاه دم‌دستی داشت.

در سرمقاله‌های گذشته صریحاً بیان داشتیم که مسئولان برپایی نمایشگاه‌ها نباید نمایشگاه را در اذهان مخاطبان خود به امری پیش‌پا افتاده بدل سازند.

شیوه درست برگزاری آن این است که فعالان و شرکت‌کنندگان درون صنفی منتظر و روزشمار زمان برگزاری آن باشند.

در مردادماه امسال خواسته یا ناخواسته سه نمایشگاه اصفهان، تبریز و تهران قرار است برگزار گردد.

توجه داشته باشید، سه نمایشگاه در یک ماه! شما به عنوان غرفه‌دار آیا می‌خواهید در هر سه نمایشگاه حضور پیدا کنید؟

و یا شما به عنوان بازدیدکننده آیا زمان و انرژی لازم برای بازدید از هر سه نمایشگاه را دارید؟ قطعاً جواب منفی است.



تبریز هزارسرای
که فریبنده،
مدافع سنتها
و طرفدار
مدرنیته است

مشارکت اتحادیه تبریز و دیگر تشکل‌ها برای ایجاد نمایشگاه قوی و هدفمند



■ حمید نصیری

در آستانه ۲۵ دوره نمایشگاه بین‌المللی کفش، چرم، صنایع چرمی و صنایع وابسته تبریز فرصت مغتنمی دست داد تا با حسین منافی باغمیشه ریاست اتحادیه کفاشان تبریز به گفت‌وگو بشینیم که در ادامه می‌خوانید:



به رو هستند. ما هفته قبل جلسه‌ایی با دکتر برادران در کار گروه کفش وزارت صمت داشتیم. و مشکلاتی همچون نواسانات قیمت، گرانی مواد اولیه و همچنین عدم اولویت بندی وزارت صمت را مطرح کردیم.

با توجه به اینکه تبریز قدمت زیادی در تولید کفش و چرم دارد. برای ورود به بازارهای جهانی چه اقداماتی



کردید؟

در بحث چرم کارهای خوبی انجام شده و تکنولوژی‌های روز در این صنعت در حال ورود می‌باشد. اما در خصوص کفش صادرات می‌شود ولی نه آن چیزی که مد نظر ماست و این صادرات ما را اقناع نمی‌سازد. صادراتی هم که انجام می‌گیرد از سایر گمرکات است. ما به فکر بسترسازی برای صادرات از گمرکات خود آذربایجان می‌باشیم.

امسال ۲۵ دوره برگزاری نمایشگاه تبریز است. با توجه به اهتمام و تلاش تمام تشکل‌های و اتحادیه تبریز چه



برنامه‌ایی برای جذب بازدیدکننده دارید؟

این دوره با مشارکت اتحادیه و دیگر تشکل‌ها و ایجاد یک ستاد اجرایی و انجام جلسات متعدد در این زمینه، دعوت‌نامه‌هایی را برای تمامی تجار و فعالان صنعت کفش در کشور ارسال کردیم. همچنین مهمان‌هایی از عراق، ترکیه، افغانستان و حتی سفیر کشور ساحل عاج داریم. دومین روز نمایشگاه هم یک همایش علمی و کاملاً متفاوتی نسبت به دوره‌های قبل داریم.

اتحادیه کفاشان تبریز چند عضو دارد؟



اتحادیه کفاشان تبریز در حال حاضر ۳۳۰۰ واحد صنفی

تولیدی و خدماتی دارای پروانه عضو دارد.

چه اهداف و برنامه‌هایی در دست اقدام دارید؟



عمده اهدافمان را متمرکز کرده‌ایم در بحث آموزش و در این راستا تفاهم‌نامه‌ایی هم با دانشگاه آزاد و دانشگاه سهند امضا کردیم و حتی درصدد این هستیم که داوطلبان از هنرستان هم بتوانند با طی کردن دوره‌های آموزشی و علمی دیپلم کفش دریافت کنند و با تفاهماتی که با مراکز مربوطه داریم بتوانیم مدرسه عالی کفش را تاسیس کنیم.

آیا اتحادیه دوره‌های آموزشی، طراحی، مدلگیری برای نسل جوان تولید کننده کفش دارد؟



عمده اهداف ما ایجاد کلاس‌های آموزشی است در حال مکاتبه هستیم و حتی قصد داریم از همین نمایشگاه تبریز ثبت نام کلاس‌های آموزشی را شروع کنیم کلاس‌هایی در جهت مدیریت بازرگانی، کسب و کارهای دیجیتالی و در ادامه کلاس‌های طراحی و مدل گیری.

در حال حاضر تولیدکنندگان کفش تبریز با چه مشکلات و موانعی در تولید روبه رو هستند؟



تقریباً مشکلاتی که تولیدکنندگان تبریزی با آن رو به رو هستند. مشکلات عمومی این صنعت است و دیگر تولیدکنندگان شهرهای دیگر هم با آن رو

علیرضا جباریان فام، ریاست اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان کفش استان آذربایجان شرقی

راه کارها و چالش‌های صادرات کفش



علیرضا جباریان را به خوبی می‌شناسید، او رییس سابق اتحادیه کفاشان تبریز بوده است. روابط عمومی خوب او و حضور مستمرش در بین تولیدکنندگان و فعالان کفش او را به چهره‌ایی شناخته شده تبدیل کرده است که حالا در سمت ریاست اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان کفش استان آذربایجان شرقی ایفای نقش می‌کند از او در مورد چالش‌ها و راه کارهای صادرات کفش پرسیده ایم که در ادامه می‌خوانید

چهار راه کارهایی برای افزایش صادرات کفش پیشنهاد داده‌اید؟

یکی از مشکلاتی که در زمینه صادرات کفش دچار هستیم عدم ارتباط با مشتری خارجی است، خارجی‌ها بطور کلی نمی‌دانند که ما چه کفش‌هایی تولید می‌کنیم یا ما باید به نمایشگاه‌های تخصصی خارج از کشور برویم یا آنها را به ایران بیاوریم و دیگر اینکه باید ماشین‌آلاتمان را به روز کنیم تا بتوانیم سفارشات را به موقع تحویل دهیم. در کل اول باید مشتری را پیدا کنیم و ذائقه مشتری را بشناسیم.

با قدمتی که تبریز چطور در تولید چرم و کفش دارد. چطور می‌توانید این استان را وارد بازارهای جهانی کنید؟

ببینید فضای مجازی رشد زیادی داشته ولی متأسفانه در این زمینه با توجه به اینکه هزینه زیادی هم ندارد ضعیف عمل کردیم. در استان ما چند نفر سایت چند زبانه دارد؟ تا اگر فرد خارجی به سایت‌های کفش ما سر زد بتواند ارتباط برقرار کند؟ در بحث نمایشگاه‌های خارجی هم باید دولت حمایت کند.

در حال حاضر تولیدکنندگان

کفش تبریز چه مشکلاتی دارند؟

چالش‌ها هر سال تغییر می‌کند. امسال چالش اصلی رکود بازار است و این چالش بر روی نیروهای متخصص هم تاثیر گذاشته و این نیروها در حال خارج شدن از بازار هستند. دومین مشکل کمبود نقدینگی است که باید این نقدینگی از طریق بانک‌ها به کارگاه‌ها تزریق شود. مشکل بعدی نبود ماشین‌آلات روز دنیا است هزینه تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات قدیمی زیاد است و نبود نقدینگی توان خرید ماشین‌آلات جدید را گرفته است در ضمن تنوع مواد اولیه بشدت کم است. ما تولید مواد پلی یورتان، کدک و تولید زیره‌های متنوع را بالا برده‌ایم اما بازهم تنوع در مواد اولیه کم است.

“

نبود نقدینگی توان خرید ماشین‌آلات جدید را گرفته است

“

مسعود مودتی، دبیر شورای سیاست‌گذاری نمایشگاه چرم و کفش تبریز

نمایشگاه چرم و کفش تبریز گام‌های خود را بلندتر برداشته است

نمایشگاه از فیلترهای خاصی عبور کرده و با اجناس با کیفیت و به روز در نمایشگاه حاضر شوند.

هشتمین همایش بین‌المللی صنعت کفش در ۱۱ مرداد از ساعت ۱۱ در سالن همایش شمس تبریزی با حضور فعالین صنعت، مسئولین و صاحب‌نظران و تمامی اتحادیه‌ها و تشکل‌های کشوری برگزار می‌گردد. در همایش صنعت کفش هدف ما فراهم ساختن محیطی برای انتشار دستاوردهای نو، به تکاپو انداختن اعضای صنعت و افزایش فعالیت‌های آنها، تبادل اندیشه میان همکاران و صاحب‌نظران، تحت تاثیر قرار دادن فعالین حوزه چرم و کفش به منظور پیشرفت در زمینه‌های تعریف شده در موضوع همایش و طرح مشکلات موجود و ارائه راهکارهای علمی و عملی و رسیدن به توسعه صنعت در کنار رشد آن، از اهم اهداف هشتمین همایش صنعت کفش کشور در تبریز خواهد بود.

با توجه به تفاهم نامه همکاری با دانشگاه آزاد در زمینه‌های آموزشی و مهارت‌آموزی و تحقیق و توسعه صنعت چرم و کفش دانشگاه آزاد اسلامی در نمایشگاه امسال حضوری پررنگ خواهد داشت و بعنوان دبیر علمی همایش، برنامه‌ریزی جهت اطلاع‌رسانی و جمع‌آوری مقالات تخصصی از دانشگاه‌ها، فعالین، صاحب‌نظران و متخصصین صنعت را عهده‌دار خواهد بود.

امسال با توجه به اهمیت این نمایشگاه در مقطع زمانی خاص کشور و رکود شب‌عید انتظار داریم ان‌شاءالله در نیمه دوم سال شاهد رونق بازار و گشایش در کسب و کارها بالاخص در صنعت کیف و کفش باشیم و این مهم ما را برآن داشت تا امسال تغییرات اساسی در نحوه برگزاری و دعوت از مخاطبین به این نمایشگاه را داشته باشیم.

تبریز بعنوان پایتخت چرم و کفش ایران با داشتن بیش از ۳۰۰۰ واحد تولیدکننده چرم و کیف و کفش و بیش از ۳۰۰۰ واحد فروشگاهی و بانکداری بعنوان شاه‌راه صادراتی بهترین محل برای برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در کنار دیگر نمایشگاه‌های کشور می‌باشد. هر نمایشگاهی در حوزه چرم و کفش در کشور دارای پتانسیل ظرفیت‌های خاص خود را دارد و برگزاری نمایشگاه‌ها در حال تخصصی شدن و به سمت حرفه‌ای شدن می‌رود.

لیکن تعدد نمایشگاه‌ها بدون برنامه‌ریزی و در نظر گرفتن منافع تولیدکنندگان بضرر صنعت خواهد بود و امیدواریم در سال آینده این امر مدیریت گردد.



امسال به لطف خدا، بیست و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی چرم، کیف و کفش، ماشین‌آلات و صنایع وابسته ایران - تبریز از تاریخ ۱۰ الی ۱۳ مردادماه ۱۴۰۳ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تبریز برگزار خواهد شد. همچنین هشتمین نمایشگاه تخصصی ماشین‌آلات، لوازم کفش و صنایع وابسته بصورت همزمان با نمایشگاه کیف و کفش برگزار می‌گردد. بدلیل اینکه دو گروه هدف جهت بازدید از نمایشگاه خواهیم داشت دو سالن مجزا سالن امیرکبیر برای صنعت کیف و کفش و سالن پروین اعتصامی برای مواد اولیه و ماشین‌آلات تفکیک شده‌اند. در این نمایشگاه بیش از ۴۰۰ شرکت و تولیدکننده و برندهای نامی ایران، ترکیه، چین و ایتالیا حضور دارند.

در مرحله ثبت نام و واگذاری این دوره نمایشگاه ضمن توجه بیشتر به کیفیت حضور نسبت به کمیت آن، سعی کردیم متقاضیان حضور در

پیگیری فرایند ایجاد شهرک صنفی تخصصی کیف و کفش

تهران- ایرنا- مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، آخرین وضعیت ایجاد شهرک صنفی تخصصی کیف و کفش در شهرستان اسلامشهر را مورد بررسی قرار دهد.

به گزارش ایرنا از سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، «فرشاد مقیمی» در نشست تشکل‌های صنفی کیف و کفش استان تهران که با حضور مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی تهران برگزار شد، گفت: به‌زودی با هماهنگی‌هایی که با دستگاه‌های مربوطه خواهد شد و صدور مجوزهای لازم، عملیات اجرایی شهرک صنفی تخصصی کیف و کفش در شهرستان اسلامشهر آغاز می‌شود. وی با بیان اینکه اسلامشهر یک شهرستان کاری در منطقه است، افزود: در حال حاضر اسلامشهر قطب تولید کفش ورزشی است، به دلیل وجود کارگاه‌های تولید کفش در اقصی نقاط شهر و عدم ایمنی آنها، ضرورت دارد برای رفع این معضل یک شهرک صنعتی تخصصی کفش در منطقه احداث شود.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با بیان اینکه سه‌هزار و ۸۰۰ واحد صنفی تولیدی کیف و کفش در استان تهران مشغول فعالیت هستند، اضافه کرد: ساماندهی واحدهای تولیدی کیف و کفش می‌تواند در افزایش بهره‌وری و رشد تولید آنها تأثیر ویژه‌ای داشته باشد.

مقیمی با تأکید بر اینکه به دنبال بهبود هرچه بیشتر فضای کسب و کار و تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری در عرصه تولید هستیم، ادامه داد: آمادگی استقرار صنوف را در شهرک‌های صنفی و صنعتی داریم و در برنامه هفتم توسعه نیز مجوز ایجاد شهرک‌های صنفی در حریم شهرها داده شده است.

نماینده مجلس: صنعت کفش هیدج نیازمند برندسازی است

زنجان - ایرنا - نماینده مردم ابهر، خرمدره و سلطانیه در مجلس شورای اسلامی گفت: قیمت تمام شده کفش هیدج کمتر از محصولات مشابه در دنیاست اما به دلیل نداشتن برند، توان رقابت با محصولات خارجی را ندارد، از این رو برندسازی این صنعت یک ضرورت اساسی است.

به گزارش خبرنگار ایرنا، منصور عیلمردانی در جریان بازدید از برخی واحدهای تولیدی کفش شهر هیدج که با حضور رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان، سرپرست دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه استان و مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان زنجان برگزار شد به عوامل مختلفی که می‌تواند در توسعه این صنعت در هیدج موثر باشد اشاره و تأکید کرد: جمعیت شهر هیدج زیر ۲۰ هزار نفر است و می‌توان مجوز شهرک صنعتی روستایی برای آن صادر کرد که قطعاً صدور این مجوز حتی در یکی از روستاهای نزدیک، مزایای زیادی را برای فعالان این صنعت به دنبال خواهد داشت.

نماینده مردم ابهر، خرمدره و سلطانیه در مجلس شورای اسلامی، افزایش سرمایه و فعالیت منسجم این صنعت را با هدف کاهش ریسک و هزینه‌هایی مانند بیمه و بازاریابی ضروری دانست و افزود: ایجاد یک شرکت بورسی نه‌تنها مزایای جذب سرمایه و سود سهام را به دنبال دارد بلکه منجر به تجمیع هزینه‌های مالیاتی، حسابداری و هزینه‌های انرژی خواهد شد.

وی افزود: باید به فکر ایجاد نمایشگاه تخصصی دائمی در داخل و کشورهای همسایه باشیم تا مشتری را در این نمایشگاه‌ها با ظرفیت و توانمندی‌های تولیدات خود آشنا و محصولات را عرضه کنیم چون ارزش افزوده صنایع کفش باید به تولیدکننده برگردد نه اینکه تولیدکنندگان با اعلام نرخ‌های مختلف به رقابت با یکدیگر بپردازند و حاشیه سود را به واسطه‌های خارجی واگذار کنند.

نماینده مردم ابهر، خرمدره و سلطانیه در مجلس شورای اسلامی معافیت صادرات محصولات نهایی را ضروری دانست و همچنین بر نقش موثر و تعیین‌کننده دفتر وزارت امور خارجه در استان در تحقق اهداف عرضه محصولات در بازارهای جهانی تأکید کرد و افزود: رشد صنعت کفش هیدج مدیون خود مردم این شهر است و اکنون نیز همین مردم پر تلاش می‌توانند با تاسیس شرکت بازرگانی و تمرکز در امر بازاریابی و صادرات موجب گسترش بازارهای فروش این محصول ارزشمند شوند.

خلأهای ورود به بازارهای خارجی و جذب سرمایه‌گذار باید برطرف شود

سرپرست دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه زنجان نیز در این بازدید ضمن ابراز خرسندی از ظرفیت بالقوه شهر هیدج در صنعت کفش، اظهار داشت: بنا بر رسالت دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه در استان تلاش می‌کنیم تا خلاها به ویژه در خصوص معرفی محصولات استان در بازارهای خارجی و همچنین جذب سرمایه‌گذار را پر و جبران کنیم.

مجتبی نادعلی در ادامه به فعالیت‌های مطلوب اتاق بازرگانی زنجان در دوره جدید اشاره و خاطرنشان کرد: سفر اخیر رییس این اتاق به ویتنام به‌منظور تدوین برنامه‌ای سازنده برای توسعه صنعت کفش هیدج بود بنابراین تمامی اجزا بایستی در کنار هم برای تحقق این مهم تلاش کنیم تا کفش هیدج جایگاهش را در سطح ملی و جهانی پیدا کند.

توسعه شهرک صنعتی کفش هیدج در دستور کار است

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان زنجان نیز در این بازدید، تاکید کرد: ما باید به ظرفیت‌های خودمان به‌یادمانده‌ها و متمركز در نیمه‌خالی لیوان هستیم. مصطفی‌الماسی ادامه داد: کفش هیدج تنها ظرفیت منطقه‌ای و استانی نیست بلکه فرصتی بکر برای کل کشور است که ظرفیت تولید ۵۰ میلیونی کفش، امتیاز بزرگ و قابل توجهی برای آن به‌شمار می‌رود و با توسعه بازار فروش و عرضه در میادین اقتصادی جهانی ثمرات بسیار خوبی را برای استان خواهد داشت.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان زنجان افزود: متأسفانه با اینکه در تولید کفش حرفی برای گفتن داریم اما در تکمیل زنجیره‌های ارزش آن قدمی برنداشته‌ایم در حالی که امروز کشور ویتنام را دیگر با موضوع جنگ نمی‌شناسند بلکه با آمدن نام کشور ویتنام، انواع مختلف کفش در اذهان مردم متبادر می‌شود. وی همچنین به پیگیری توسعه شهرک صنعتی کفش هیدج با همکاری محیط زیست اشاره و تاکید کرد: باید بیشترین تمرکز خود را معطوف به توسعه اقتصادی در زیست بوم استان کنیم.

فعالان صنعت کفش هیدج نیز در این بازدید ضمن ارایه دیدگاه‌های خود در خصوص نحوه توسعه بازار فروش این محصول و همچنین پاره‌ای از مشکلات واحدهای تولیدی بر تقویت صادرات کفش هیدج، تشکیل کارگروه تخصصی، تاسیس شهرک صنعتی تخصصی، واگذاری زمین به تولیدکنندگان واقعی و استقرار نمایندگی اتاق بازرگانی زنجان در شهر هیدج تاکید کردند. شهر هیدج از توابع بخش مرکزی شهرستان ابهر است که یکی از سه قطب تولید کفش در ایران به‌شمار می‌رود و در زمینه تولید کفش بچه‌گانه مقام اول را در کشور دارد.

رییس اتاق بازرگانی زنجان:

بازار مشترک عرضه کفش ویتنام و کفش هیدج در دستور کار است

زنجان - ایرنا - رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی زنجان گفت: بر اساس تفاهم انجام شده با توجه به رونق صنعت کفش در کشور ویتنام و هیدج استان زنجان، همکاری‌های مشترک برای عرضه محصولات در بازارهای جهانی در دستور کار قرار دارد.

صمد یوسفی‌اصل روز شنبه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا پیرامون سفر اخیر خود به ویتنام افزود: هیدج یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کفش در ایران محسوب می‌شود و محصولات آن به کشورهای چون مصر، تونس، آذربایجان، عراق، افغانستان، ازبکستان و تاجیکستان نیز صادر می‌شود. وی با اشاره به تجربه‌های موفق کشور ویتنام به ویژه در آزادسازی اقتصادی، اصلاح سیاست‌های پولی و مالی، اظهار کرد: فعالیت در بازار این کشور آسیای جنوب شرقی، دروازه‌های ورود به بازارهای پربازده سنگاپور، تایوان و اندونزی را نیز به روی ما خواهد گشود. یوسفی‌اصل با تاکید بر اینکه فرهنگ‌ها و سبک زندگی جوامع از عوامل اصلی و تعیین‌کننده در رویکردهای اقتصادی و تولیدات آن مناطق هستند، گفت: صنعت کفش می‌تواند موجب پیوندی عمیق بین ویتنام و هیدج زنجان و تبیین الگوهای همکاری‌های مشترک برای عرضه این محصول در بازارهای جهانی شود.

رییس اتاق بازرگانی زنجان ادامه داد: ترسیم خط همکاری و تولید مدرن و به‌روز کفش، بین ویتنام و هیدج نه تنها ما را با تقاضای بازارهای جهانی همگام خواهد کرد بلکه فرصت ویژه‌ای را نیز به‌منظور شناخت فرهنگ، ویژگی‌های بازار، روحیات تجار و نحوه تجارت مردمان کشورهای آسیای جنوب شرقی، برای ما ایجاد می‌کند.

فرمانده انتظامی قشـم: محموله هفت میلیاردی کفش قاچاق از عرضه در بازار جاماند

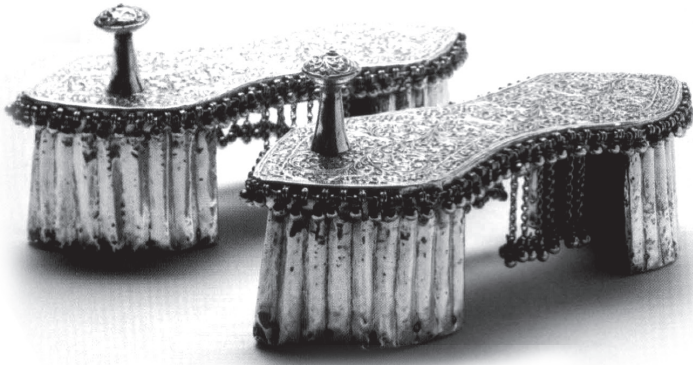
قشـم - ایرنا - فرمانده انتظامی شهرستان قشـم گفت: ۸۷۷ جفت کفش خارجی به ارزش هفت میلیارد ریال که به صورت قاچاق وارد این شهرستان مرزی شده بود، کشف و راهی به بازار نیافت.

سرهنگ علی اکبر مرادی در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، افزود: در راستای اجرای طرح تشدید مبارزه و برخورد قاطع با پدیده شوم قاچاق، ماموران پلیس امنیت اقتصادی این شهرستان مرزی با همکاری ماموران انتظامی کلانتری های ۱۱ قشـم و ۱۲ درگهان هنگام گشت زنی در اطراف اماکن تجاری یک بارانداز، محل دپو و بارگیری کالای قاچاق را شناسایی و موضوع را در دستور کار قرار دادند.

وی ادامه داد: ماموران در بازرسی از محل یادشده در مجموع تعداد ۸۷۷ جفت انواع کفش قاچاق و فاقد هرگونه اسناد و مدارک گمرکی را کشف کردند.

فرمانده انتظامی شهرستان قشـم توضیح داد: کارشناسان اقتصادی ارزش این محموله کفش های خارجی قاچاق را هفت میلیارد ریال برآورد کرده‌اند. سرهنگ مرادی اضافه کرد: در این رابطه یک متهم دستگیر و با تشکیل پرونده برای سیر مراحل قانونی به دستگاه قضایی معرفی شد.

وی خاطر نشان کرد: عملکرد قاچاقچیان مغایر با اقتصاد مقاومتی است و سلامت جامعه و اقتصاد داخلی را مورد هدف قرار می دهد، بنابر این تلاش پلیس در این شهرستان مرزی برای مبارزه با اخلاگران اقتصادی بیش از پیش ادامه دارد. جزیره قشـم با وسعت یک هزار و ۵۰۰ کیلومتر مربع از تنگه هرمز به موازات ساحل جنوبی ایران به طول ۱۳۵ کیلومتر و عرض میانگین ۱۱ کیلومتر از توابع هرمزگان است و ۳۰۰ کیلومتر خط ساحلی دارد.



کفش‌های قرون گذشته بیشتر زیبا بودند تا راحت فریبندگی یا عذاب زیبایی

می‌کنند. کفش‌های قدیمی‌تر نگاهی اجمالی دارد به زندگی مردمان باستان. پنجره‌ای به سوی زندگی روزمره مردمانی که زمانی از این پاپوش‌ها استفاده می‌کردند.

رودس یادآور می‌شود که صندل‌های هندی عروسی با ورقه‌های نازک طلا، زنگوله‌های نقره‌ای و طرح‌هایی ساخته شده از مس تزئین شده‌اند. در این نمایشگاه از صندل‌های اریک چهاردهم پادشاه سوئد تا پاشنه نوک‌تیزهای راجر وی‌ور وجود دارد؛ کفش‌هایی از ابریشم و چرم.

رابرت سندرسون که این مجموعه را جمع‌آوری کرده است می‌گوید: انتخاب ۲۵۰ کفش از میان سه‌هزار جفت کفشی که در موزه ویکتوریا و آلبرت وجود داشت مدت زیادی به طول انجامید؛ چون شما با طیف وسیعی از مدل‌ها، طراحی‌ها و مناطق جغرافیایی متعلق به این کفش‌ها مواجه‌اید.

هرچند که عمر برخی از این کفش‌ها به دوهزار سال می‌رسد، ولی هنوز تزئینات آن سر جاییش است و هرکدام از این کفش‌ها می‌توانند ماشین زمانی باشند که شما را پیاده تا کوچه‌های شلوغ اسپانیای قرن ۱۶ یا عروسی‌های پرشکوه هندی ببرند. و یا بگویند که کفش‌های چوبی ترک که ضخامت کف آن به ۲۸ سانتی‌متر می‌رسید، چه‌قدر خوب می‌توانستند پا را از گزند گرما و سرما نجات دهند.

با همه این احوال درد و عذاب انگار هم‌آغوش مدل‌های کفش از گذشته تا کنون بوده است؛ چون همه این کفش‌ها یا زیادی کوچکند یا مورب و کج. از همه جالب‌تر کفش‌های ابریشمی ۷،۵ سانتی‌قرن ۱۸ چین است. بچه‌ها برای پوشیدن این کفش‌ها باید انگشت خود را خم کنند و به تدریج با رشد کودک، کفش باعث از شکل افتادن پا می‌شود. جوری که پنجه جمع می‌شود و باد می‌کند. درد همراه با راه رفتن موقع پوشیدن این کفش‌ها باعث می‌شد تا افراد با احتیاط قدم بردارند و این شیوه راه رفتن در طبقات بالای جامعه نوعی تفاخر محسوب می‌شد. البته تا پیش از اوایل قرن بیستم که پوشیدن این کفش‌ها غیرقانونی اعلام شود.

کالبدشکافی کفش‌های پاشنه‌بلند

در بخش دیگری از این موزه اجزای مختلف کفش‌ها به نمایش گذاشته شده‌اند. از رویه و کف بگیرید تا نوک و پشت کفش. به گفته ترتیب‌دهنده این نمایشگاه این همان بخشی است که به درد طراحان کفش می‌خورد. آنان باید مثل یک کارگردان خوب عمل کنند. هریک از بخش‌های کفش مثل عوامل فیلم می‌مانند و هریک از طراحان باید کفشی را به صحنه نمایش ببرند که بی‌نقص و جالب توجه باشد. این بخش با پرده مخملین از قسمت دیگری با نام نفسانیات جدا شده. در این بخش می‌توان چکمه‌های چرمی سوارکاری، کفش‌های پاشنه‌بلند و خواص را دید.

وقتی عده‌ای از خانم‌ها در فضای مجازی اعلام کردند که بخاطر نیوشیدن کفش پاشنه بلند به آن‌ها اجازه ندادند تا در مراسم باشکوه جشنواره کن حاضر شوند، سر و صدای زیادی به پا شد. حتی بعضی‌ها مدعی شدند که مأموران امنیتی و انتظامی جشنواره آنان را اخراج کرده‌اند، چون کفش بدون پاشنه پوشیده‌اند.

اما «تیری فرمائو» این گفته‌ها را رد کرد و با تأکید بر این که هیچ سیاست خاصی در این باره وجود ندارد، اضافه کرد: «این کار احمقانه‌ای بوده است که یکی از مأموران امنیتی انجام داده است و من از این موضوع متأسفم. چون می‌دانیم دلایل فراوانی وجود دارد که کسی نتواند کفش پاشنه بلند بپوشد.»

با این همه روزنامه‌نگاران و مفسران حرف‌های فرمائو را چندان نپذیرفتند و برای هفته‌ها این موضوع در شبکه‌های اجتماعی مجازی داغ بود. این مفسران با بررسی اساسنامه و ضوابط جشنواره کن این نکته را مطرح می‌کردند که این جشنواره قواعدی از مد افتاده دارد که تبعیض جنسیتی نیز جزو آن است و همچنین برعکس ادعای مدیر جشنواره اتفاقاً خانم‌ها ملزم به پوشیدن کفش پاشنه بلند هستند. کفش‌هایی که هیچ‌کس نمی‌گوید چه‌قدر می‌تواند دردناک و غیرقابل تحمل باشند.

منتقدان به نگاه جنسیت‌گرایانه می‌گویند که پوشیدن کفش پاشنه‌دار حالت ایستادن را تغییر می‌دهد، حالت راه رفتن و شکل ظاهری را نیز عوض می‌کند. این کفش‌ها در سبک لباس پوشیدن شما نقشی اساسی دارند، حتی اگر فقط برای لحظه‌های کوتاهی که لباس کنار می‌رود، دیده شوند؛ آن‌ها کفش‌هایی هستند که زن‌ها را سر جاییشان نگه می‌دارند.

البته همه با این نظر موافق نبودند؛ چرا که «زاندرا رودس» از طراحان مد لندن به بی‌بی‌سی گفت: «من عاشق کفش‌های پاشنه‌بلندم. خیلی جذابند و اصالت دارند. اگر بخواهید به جای ویژه‌ای بروید این کفش‌ها حس خوبی به شما می‌دهد. هرچند که پوشیدن کفش‌های بی‌پاشنه راحت‌تر است ولی برای این که این کفش‌ها دیده شود باید پوشیده از جواهر باشند و گرنه کسی به آن توجهی نمی‌کند.»

انسان‌شناسی در آینه کفش

در موزه «ویکتوریا و آلبرت» شهر لندن، نمایشگاهی با عنوان «کفش: از لذت تا عذاب» برگزار شد. نمایشگاهی از نمونه‌های اولیه صندل‌های دوره مصر باستان تا کفش‌های ورزشی و مدرن سال ۲۰۱۶ این نمایشگاه به اهمیت فرهنگی کفش طی قرون متمادی نظر داشت. امری که طی سال‌های بر اهمیت آن افزوده شده. به طوری که به گفته طراح مد «رابرت سندرسون»، پیشرفت در عرصه مد کفش طی دهه‌های اخیر شبیه انفجار است.

«هلن پرسون»، مسئول این موزه معتقد است که این کفش‌ها، دگرپسبی، موقعیت، فریبندگی و جذابیت و همچنین خلاقیت و وسواس را بازنمایی

کفش‌هایی برای سریع تر راه رفتن



باتری این کفش‌ها حدود ۱۰ کیلومتر بُرد دارند و پس از اتمام شارژ آنها تنها کافی است تا کابل USB-C آن را بردارید و ۱.۵ ساعت صبر کنید تا کامل شارژ شود.

مدل قبلی این شرکت که برای پیاده‌روهای ایالات متحده طراحی شده بود، برای همه محیط‌ها ایده آل نبود. به همین دلیل این شرکت مدل Moonwalkers X را توسعه داده است که در آن یک پوند از وزن آنها کاسته و تعداد چرخ‌ها را نیز کاهش داده است.

به نظر می‌رسد استفاده از چنین کفش‌هایی یک راه ایده آل برای سرعت بخشیدن به راه رفتن، به‌ویژه برای کارگران به منظور کاهش خستگی آنها در محیط‌های صنعتی است.

در حالی که قیمت مدل قبلی این شرکت ۱۳۹۹ دلار بود، هنوز قیمتی برای مدل جدید اعلام نشده است، اما انتظار می‌رود تا قبل از عرضه آنها در اواسط سال جاری قیمت آن اعلام شود.

کفش‌های چرخدار شگفت‌انگیزی که در نمایشگاه CES 2024 معرفی شدند، به سریع‌تر راه رفتن افراد کمک می‌کنند.

به گزارش ایسنا، می‌گویند انسان سوار بر دوچرخه کارآمدترین حیوان روی زمین است. اکنون شرکت شیفت روباتیکس (Shift Robotics)، استارت‌آپی که از دل دانشگاه کارنگی ملون (Carnegie Mellon) بیرون آمده، امیدوار است با کفش‌های مخصوص خود موسوم به مون‌واکرز (Moonwalkers) که کفش‌هایی چرخدار هستند، راه رفتن انسان را سرعت ببخشد.

این شرکت در نمایشگاه CES 2024 در لاس وگاس آمریکا با مدل جدید خود به نام Moonwalkers X به میدان آمده است.

به نقل از انگجت، در اصل آنها کفش‌هایی هستند که وقتی پای شما در هنگام گام برداشتن به زمین برخورد می‌کند، چرخ‌هایش می‌چرخد تا شما را کمی جلوتر ببرد. بنابراین با هر گام فقط یک مسافت اضافی اندک را ارائه می‌دهد، اما اثر کلی این کار می‌تواند راه رفتن کاربر را تا سه برابر سریع‌تر کند.

هرچی سنگه برای پای لنگه



کفش استفاده می‌کردند کفش‌هایی شبیه جوراب که جنس آنها از چرم بوده، که به وسیله پابندهایی که از شلوارها آویزان بودند، روی پاها محکم می‌شدند.

اهمیت استفاده از کفش در دین اسلام

یکی از مواردی که در دین اسلام مورد توجه قرار گرفته است اهمیت پوشش پا است امام علی (ع) در این رابطه به یاران خود می‌فرماید: «کفش خوب، حافظ بدن و کمک بر نماز و پاکیزگی است». همچنین امام باقر (ع) می‌فرماید: «پوشیدن کُف (نوعی کفش راحتی)، نیروی چشم را افزایش می‌دهد».

خصوصیات و معیارهای کفش مناسب

جمله «پا قلب دوم انسان است» نشان می‌دهد که سلامتی پا تا چه اندازه مهم است بنابراین پوشیدن کفش خوب نه تنها راه رفتن، دویدن و انجام کارهای بیرون از منزل را آسان کرده، بلکه به حفظ سلامت بدن شما نیز کمک می‌کند. در ادامه به نکاتی اشاره می‌کنیم که می‌تواند به شما در انتخاب کفش مناسب کمک کند در بیشتر افراد اندازه هر دو پا کاملاً یکسان نیست، بنابراین در

بعد از اهمیت پوشش در بحث لباس، از منظر سلامت و حساسیت، کفش در درجه بالایی از اهمیت قرار می‌گیرد چراکه انتخاب نادرست آن می‌تواند عوارض متعددی را به همراه داشته باشد.

به گزارش ایسنا، وقتی شاغل باشید و زمان زیادی را در بیرون از خانه سپری کنید شاید اهمیت کیفیت و راحتی کفشی که می‌پوشید برایتان بیشتر باشد. مطمئناً هیچ کسی دوست ندارد کفشی که می‌پوشد، پاهایش را آزار دهد، از آن جا که پا زمان زیادی در داخل کفش است اگر کفش مناسب نباشد قطعاً به پا آسیب می‌رساند مواردی مانند، دردهای مفصلی، درد پاشنه، میخچه، خمیدگی انگشتها و ... از جمله عوارض کفش نامناسب است.

تاریخچه کفش در جهان و ایران

شاید برایتان جالب باشد که بدانید اولین کفش که انسان به پا کرد چگونه بود و انسان از چه تاریخی شروع به پوشیدن کفش کرد. بر اساس یافته‌های تاریخی قدیمی‌ترین کفش به ۷ تا ۸ هزار سال قبل از میلاد مسیح بر می‌گردد که به صورت صندل بوده است و از گیاه مریم گلی تهیه می‌شد. در ایران نیز تصاویر و نقش برجسته‌های موجود نشان می‌دهد که مادها اولین کسانی بودند که از

- پنجه کفش باید پهن باشد (گرد یا چهار گوش) به گونه‌ای که انگشتان دچار فشردگی نشوند.
- اندازه‌ی مناسب کفش حائز اهمیت است کفش باید حدوداً به اندازه‌ی ورود یک انگشت اشاره‌ی فرد در قسمت جلو و بغل کفش جا داشته باشد.
- از خریدن کفش‌های بزرگتر به این امید که در سال آینده امکان پوشیده شدن آن باشد خودداری شود؛ چون ممکن است سبب پینه شود.

عوارض پوشیدن کفش نامناسب

- انحراف انگشت شست پا
- ایجاد میخچه، پینه و تاول در انگشتان پا
- درد در ناحیه کمر
- دردهای زانو و مفاصل
- درد پاشنه پا
- بروز بیماری نوروپاتی
- بیماری پا در ورزشکاران
- فرو رفتن ناخن در گوشت پا
- خستگی‌های زودرس

کفش مناسب برای کودکان

کفش مناسب برای کودکان کفشی است که نرم و منعطف بوده، و فضای کافی در قسمت پنجه وجود داشته باشد تا جلوی رشد انگشتان و پنجه کودک را نگیرد. نکته مهم دیگر در انتخاب کفش کودکان این است که از مقاومت و ضخامت لازم برخوردار باشد تا به پای کودک آسیبی نرسد همچنین پای کودک را دائماً چک کنید در صورت وجود علائمی مانند قرمزی، تاول و زخم فوراً کفش او را تعویض کنید.

- انتخاب سایز کفش ملاک خود را پای بزرگتر در نظر بگیرید.
- کفشی که می خرید باید هم در ناحیه پنجه و هم در ناحیه پاشنه فیت و کاملاً اندازه پای شما باشد.
- هنگام پوشیدن آن احساس درد و ناراحتی نداشته باشید و با راه رفتن پاهایتان خسته نشود.
- کفش انتخابی تنگ نباشد که باعث فشار به ناخن‌ها و انگشتان پا شود.
- جنس کفش به لحاظ تنفس و گردش هوا خیلی مهم است. جنس چرم برای کفش از انواع دیگر مناسب‌تر است، زیرا چرم همانند پوست، هوا را عبور می‌دهد و قالب پا را به خود می‌گیرد. توصیه می‌شود صبح‌ها برای خرید کفش اقدام نکنید زیرا، به طور معمول در طول روز پاها به علت ایستادن زیاد و راه رفتن متورم می‌شوند، پس اواخر روز بهترین زمان برای خرید کفش است.
- در بیشتر افراد اندازه هر دو پا کاملاً یکسان نیست، بنابراین در انتخاب سایز کفش ملاک خود را پای بزرگتر در نظر بگیرید.
- در زمان خرید کفش حتماً جوراب بپوشید. چرا که ممکن است کفشی که بدون جوراب پا کرده‌اید کاملاً اندازه پای شما باشد اما اگر کفش را با جوراب بپوشید تنگ به نظر برسد.
- توصیه می‌شود صبح‌ها برای خرید کفش اقدام نکنید زیرا، به طور معمول در طول روز پاها به علت ایستادن زیاد و راه رفتن متورم می‌شوند، پس اواخر روز بهترین زمان برای خرید کفش است.

- پاشنه استاندارد کفش برای پاهای معمولی ۲ تا ۴ سانتی متر است اگر بیشتر از این باشد ممکن است برای زانو و ستون فقرات ایجاد مشکل کند.
- قالب کفش‌ها با هم فرق می‌کند لذا در هنگام خرید به شماره کفش قبلی خود اکتفا نکنید و حتماً کفش جدید را بپوشید و امتحان کنید. برای مثال اگر شماره پای شما در یک کفشی ۳۹ باشد ممکن است در کفش‌های دیگر، شماره ۳۹ برای شما مناسب نباشد.



رازهای فروش بیشتر در فضای مجازی

حیاتی و کلیدی باشد. داستان نباید خیلی بلند یا خیلی کوتاه باشد، سعی کنید اطلاعات لازم در مورد محصول را بیان کنید. همچنین باید اعلام کنید محصول شما چه مشکل یا مسأله‌ای را برای خریداران آن حل می‌کند. به این روش مشتریان شما کنجکاو شده و داستان را دنبال می‌کنند.

نظر کاربران را بخواهید

ممکن است محصول شما از نظر خودتان بسیار خوب باشد، اما مهم نظر کاربران است، با اضافه کردن یک نظرسنجی مناسب در پایین صفحه معرفی محصول می‌توانید نظرات کاربران را جویا شوید. یکی از معمول‌ترین روش‌های نظرسنجی، اضافه کردن امکان ستاره دادن بین ۱ تا ۵ ستاره به مطلب ارائه شده در سایت محصول توسط کاربران است. همچنین شما می‌توانید از این نظرسنجی در شبکه‌های اجتماعی خود استفاده کنید. اگر به کاربران اجازه بدهید به صورت متنی هم نظرات خود را یادداشت کنند، می‌تواند به شما کمک شایانی کند. از یک طرف، دانش شما نسبت به کاربران و مشتریانان افزایش خواهد یافت و از طرف دیگر اگر نظرات کاربران نسبت به محصول شما مساعد باشد، می‌تواند اعتماد دیگر کاربران را برای خرید جلب کند.

افزودن کلید اضافه کردن به سبد خرید

همان‌طور که گفته شد، بهتر است کاربران را غیرمستقیم با محصول آشنا کرد، اما وقتی کاربر با محصول آشنا شد، باید ساده‌ترین راه خرید را برای او فراهم کرد. حتما در صفحه معرفی محصول، کلید «اضافه کردن به سبد خرید» را اضافه کنید. با این کار به کاربران کمک می‌کنید در صورتی که تصمیم به خرید داشته باشند بدون دردسر خرید خود را در کمترین زمان ممکن انجام دهند.

تصمیم در مورد انتخاب اسم با شماست، اما اسامی پیشنهادی ما برای این کلید، «اضافه کردن به سبد»، «همین حالا سفارش دهید» و «خرید این محصول» است. مطمئنا شناخت شما از کاربران و

محل خوب مغازه و فروشگاه، تابلوی جذاب و خوش‌آب و رنگ، چیدمان شکیل و زیبای ویترین، نکاتی بود که چندی پیش کمک شایانی به فروش محصولات می‌کرد، اما امروزه دنیا کمی متفاوت شده است، کسی فروش بیشتری خواهد داشت که صفحه محصول مناسبی در بستر اینترنت داشته باشد.

این روزها ساخت یک وبلاگ یا وبسایت کار خیلی پیچیده‌ای نیست، راحتی و با صرف کمترین هزینه می‌توانید یک صفحه اینترنتی برای معرفی محصولات خود داشته باشید، اگر این مرحله را کنار بگذاریم، مهم این است که دیده شوید، کاربران به شما اعتماد کرده و مهم‌تر از همه این که صفحه شما را به یکدیگر معرفی کنند. اگر شما هم علاقه‌مند به فروش محصولات خود در اینترنت هستید و صفحه اینترنتی محصول دارید یا ندارید، با ما همراه باشید تا در ادامه نکات مهم در بهبود صفحه و افزایش فروش محصولات را فرا بگیرید.

داستان بگویید

بزرگان دیجیتال مارکتینگ، همه از یک جمله سخن می‌گویند؛ معرفی غیرمستقیم محصول، موجب فروش بیشتر خواهد بود. بیان داستانی پیرامون محصول، در نگاه اول می‌تواند جذاب نباشد، اما باید گفت در دنیای امروز این روش یکی از کلیدهای موفقیت شماست. کاربران علاقه‌مند به شنیدن داستان هستند، پس سعی کنید یک داستان در مورد محصول خود طراحی کنید.

در طراحی داستان دقت لازم را داشته باشید، خود را جای خریدار قرار دهید و بررسی کنید که چه نکاتی در معرفی محصول به صورت داستان می‌تواند





چند ثانیه آخر ویدئوها را فراموش نکنید، حتما کاربران را به صفحه معرفی محصولاتان ارجاع دهید.

رفتار کاربران را تحلیل کنید

اکثر کاربران متن شما را کلمه به کلمه مطالعه نمی‌کنند، پس سعی کنید دسته‌بندی مناسبی در ارائه مطلب داشته باشید. با استفاده از ابزارهای آنلاین مانند گوگل آنالیتیکس می‌توانید رفتار کاربران خود را بررسی کنید. این ابزار به شما این امکان را می‌دهد که بدانید کاربران بیشتر به کدام صفحات سر زده‌اند.

با بررسی حرکت کاربران در صفحات مختلف می‌توانید مسیریابی را که برای رسیدن به محصول طی کرده‌اند تحلیل کرده و در کوتاه‌تر کردن آن تلاش کنید. نظرات کاربران خود را تحلیل کنید. با استفاده از داده‌های ثبت‌شده بررسی کنید که کاربرانی که محصول خاصی را خریداری کرده‌اند چه محصولات دیگری را تهیه و آن را با رفتار جمعی کاربران مقایسه کنید تا به دانش جدید در مورد کاربران خود دست یابید.

همچنین می‌توانید از سرویس‌های آنلاین مانند hotjar.com یا recommender.ir استفاده کنید تا تمام حرکات کاربران خود از جمله کلیک‌های انجام‌شده توسط آنها، اسکرول کردن در صفحات، جابه‌جایی بین صفحات و... را رصد کرده و با استفاده از این دانش به‌دست‌آمده تصمیمات مناسبی برای تغییر یا بهبود رابط کاربری سایت اتخاذ کنید.

مشتریان بیشتر است، پس سعی کنید با این دانش، اسم مناسب را انتخاب کنید. در طراحی این کلید دقت داشته باشید، محل قرارگیری کلید، استفاده از رنگ‌های پایه‌ای و جذاب و همچنین اندازه مناسب کلید می‌تواند کمک شایانی به انتخاب بیشتر آن کند.

از تأثیر ویدئو غافل نشوید

مشاهده ویدئو زمان و انرژی کمتری از کاربران خواهد گرفت تا این‌که قرار باشد متنی نسبتاً طولانی را در مورد محصول بخوانند. همچنین در ویدئو شما امکان نمایش ملموس‌تر محصول خود را خواهید داشت و کاربران با مشاهده محصول بیش از متن و عکس جذب خواهند شد. طبق آمار رسمی آپارات (وبسایت اشتراک‌گذاری ویدئو) متوسط بازدید روزانه ویدئو توسط کاربران از ۶۰۰۰ نمایش، به ۷،۵ میلیون نمایش افزایش پیدا کرده است. این مهم، استقبال کاربران ایرانی از مشاهده ویدئو را نشان می‌دهد.

در ساخت ویدئو از محصول سعی کنید سادگی را رعایت کنید. اگر امکان نمایش نحوه استفاده از محصول را به کاربران دارید، می‌تواند گزینه مناسبی باشد، همچنین مصاحبه با مصرف‌کنندگان محصولات و پرسیدن نظر آنها می‌تواند برای تهیه فایل‌های ویدئویی مناسب باشد. در کنار این مسائل، اضافه کردن طنز به سناریوی اصلی فیلم کوتاه تبلیغاتی می‌تواند جذابیت را بالا برده و موجب شود کاربران ویدئو را دست‌به‌دست کنند.



مثل عکس و فیلم و همچنین متن اصلی صفحه دقت بالایی داشته باشید و از شلوغ شدن صفحه پرهیز کنید. در عین حال باید سعی کنید همه آنچه را که باید، بگویید.

تفاوت فروش حقیقی و مجازی

فروش محصولات در دنیای دیجیتال تفاوت‌های زیادی با فروش محصولات در دنیای حقیقی دارد، در دنیای دیجیتال کاربران از نزدیک محصولات شما را نمی‌بینند، نمی‌توانند آن را لمس کنند و ممکن است این موضوع موجب شود حس خوبی نسبت به محصول شما نداشته باشند، شما با استفاده از محتوای مناسب باید حس خوب در کاربران خود ایجاد کنید تا بتوانید آنها را به مشتریانی وفادار تبدیل کنید. استفاده از داستان، فیلم‌های کوتاه در مورد محصول و همچنین استفاده از عکس و متن‌های متناسب می‌تواند شما را در تبدیل هرچه بهتر و بیشتر کاربران به مشتریان یاری رساند.

منبع: jamejamonline.ir

با استفاده از تصاویر صحبت کنید

نکته آخر، استفاده از تصاویر باکیفیت از محصولات است، المان‌های بصری در جذب اولیه کاربران به مشاهده و مطالعه مطالب موجود در سایت بسیار کمک خواهند کرد، از همین رو استفاده از تصاویر در کنار متون می‌تواند بر جذابیت آن بیفزاید. توجه داشته باشید تصاویر مرتبط و جذاب انتخاب شوند، استفاده از رنگ‌های جذاب و تأثیرگذار به بهتر دیده شدن کمک خواهد کرد. همچنین خیلی اوقات کاربران تنها به مشاهده تصاویر بسنده می‌کنند، پس هرچقدر تصاویر شما بتواند ذهن آنها را درگیر کند، در بازگشت آنها به سایت شما و مشاهده محصولاتتان تأثیر مثبت خواهد داشت.

صحبت آخر

در انتها باید به این نکته اشاره کنیم که موارد مطرح شده گرچه می‌تواند تأثیر مثبتی در تبدیل کاربران شما به مشتریان داشته باشد، اما نباید از این موضوع غافل شوید که سادگی از اهمیت بالایی برخوردار است. در رنگ‌بندی صفحه محصولات، چیدمان آن، استفاده از المان‌های بصری

تلفیق آبی و طلایی چه آن را اغواگر ساخته است

بازار چرم و کفش



یک شلوغی سنگین برای آنهایی
که می خواهند دیده شوند



بازار جیراگونش





بازار چرم و کفش

یک طراحی ساده و زیبا



بیشتر بر روی پاشنه متمرکز شده
هم صندل، هم کفش کدام را می خواهید؟



بازارچه کفش زنانه





بازارچه خوشن

اگر توان پوشیدن آن را دارید
جذابیت، شیک پوشی زنانه و گل‌های
رنگارنگ مال شماست

بازار چرم و کفش



به پا کنید و به ضیافت‌های هالیوود و کن بروید

به بندهای کوتاه، سادگی و چرمی بودن آن دقت کنید

بازار چرم و کفش



بازار چرخ و فن



یک کیف زنانه و فاخر برای شاهزادگان غربی

طراحی کفش توسط هوش مصنوعی

زندگی دیجیتالی امروزه است.

هوش مصنوعی در مد ماندگار است؟

سوال اصلی پیش آمده برای طراحان آن است که هوش مصنوعی در مد و صنعت مد ماندگار خواهد بود؟ باید عنوان کنیم که در نمونه کار های نهایی تولید شده توسط هوش مصنوعی یک موضوع در نظر گرفته نشده است. هوش مصنوعی در مد نمی تواند، در یک کالکشن، تنوع زیادی ایجاد کند. در نتیجه کالکشن طراحی شده فوق قطعاً بعد از مدتی از طرف بازار خرید پس زده خواهد شد. این موضوع که هوش مصنوعی در مد باقی می ماند یا خیر، بستگی به علاقه کاربران، خریداران، استایلیست ها و ... در صنعت مد خواهد داشت.

چه برند هایی در آینده از هوش مصنوعی برای تولید کفش استقبال می کنند؟

طراحی کفش توسط هوش مصنوعی. باید عنوان کنیم که برند های برتر برای طراحی کفش توسط هوش مصنوعی لحظه شماری می کنند. از برند های معروف مانند نایک، آدیداس و ... که تولید کننده محصولات ورزشی هستند گرفته تا برند های دیگر همگی مایل هستند تا برای یکبار هم که شده از هوش مصنوعی برای طراحی محصول خود استفاده کنند. در حال حاضر اولین هنرمند ناشناس با استفاده از هوش مصنوعی در سال ۲۰۲۳ از هنر دوره رنسانس برای الهام گیری و تولید کفش توسط هوش مصنوعی استفاده نموده است.

آیا هوش مصنوعی جای طراحان کفش را میگیرد؟

باید عنوان کنیم که این موضوع کاملاً بستگی به نیاز جامعه و نظر خریداران درباره طراحی کفش توسط هوش مصنوعی خواهد داشت. اگر خریداران از این نمونه کفش ها طی مدت زمان طولانی استقبال نمایند، ممکن است شغل طراحان کفش در خطر باشد. باید عنوان کنیم که طراحان می توانند از هوش مصنوعی با دیدی باز جلو تر بزنند. در این حالت هوش مصنوعی در مد توسط طراحان توانا از میدان رقابت کنار زده می شود. پس هرگز نگران این موضوع نباشید.
منبع: نوشاپ

طراحی کفش توسط هوش مصنوعی می تواند تنوع در طراحی این محصولات را افزایش دهد. به همین دلیل خریداران منتظر تنوع ایجاد شده کفش های موجود در بازار توسط هوش مصنوعی هستند. طراحی در زمینه مد یکی از مباحثی است که با ایده پردازی، خلاقیت، الگوبرداری و ... در ارتباط می باشد. هر چه طراح مد نظر قدرت بیشتری در این زمینه ها داشته باشد، می تواند محصولی زیبا تر را تهیه نماید. طراحی کفش توسط هوش مصنوعی امروزه بسیاری از علاقه مندان به کلکسیون کفش و کتانی را به وجد آورده است.
لیست فهرست:

GAN در طراحی کفش توسط هوش مصنوعی چه وظیفه ای دارد؟

GAN در طراحی کفش توسط هوش مصنوعی وظیفه آنالیز را بر عهده دارد. آنالیز اندازه ها، رنگ ها، طراحی و تطبیق شکل ظاهری با نوع کاربرد کفش از وظایف گان ها است. گان این امکان را برای شما ایجاد می کند تا بتوانید با استفاده از هوش مصنوعی ابتدا طرحی کامپیوتری را خلق کنید. در این حالت می توانید شکل اصلی محصول را در ابتدا مشاهده کنید. پیش فرض بودن این موضوع می تواند سبب شود تا محصولی عالی تر را نسبت به نمونه های طراحی شده آماده توسط هوش مصنوعی انتخاب کنید. با چنین شرایطی کفش توسط هوش مصنوعی می تواند کاری هیجان انگیز باشد. قطعاً در آینده هوش مصنوعی می تواند در این زمینه به تولید کنندگان، طراحان و ... در صنعت مد یاری برساند.

تنوع طراحی کفش توسط هوش مصنوعی

طراحی کفش توسط هوش مصنوعی. همانطور که عنوان کردیم تنوع در زمان طراحی کفش توسط هوش مصنوعی نسبت به نمونه طراحی شده توسط طراح بیشتر خواهد بود. هوش مصنوعی نسبت به داده های مورد نظر، نیاز جامعه، مواد اولیه برای تولید، قیمت نهایی محصول و ... به طراحی کفش

می پردازد. این موضوع در حالی

است که در انتها چند طرح

پیشنهادی برای نمونه برای

شرکت نایک را تحویل

خواهد داد. سرعت

دریافت این طرح ها

نیز در کنار تنوع

ایجاد شده قطعاً

دلایلی محکم برای

استفاده از هوش

مصنوعی در



هوش مصنوعی و تحول دیجیتال در دنیای کفش



بهینه‌سازی کنند. با تجزیه و تحلیل داده‌های پیچیده و پیش‌بینی تقاضاها، میزان تولید می‌تواند دقیق‌تر و متناسب با نیاز بازار تنظیم شود. این امر موجب می‌شود تا هدررفت مواد اولیه و هزینه‌ها به حداقل برسد و سرعت واکنش به تغییرات بازار افزایش پیدا کند.

طراحی به کمک AI

یکی از هیجان‌انگیزترین جنبه‌های استفاده از هوش مصنوعی طراحی است. به واسطه توانایی یادگیری ماشین، AI می‌تواند الهامات طراحی را از داده‌های موجود استخراج کرده و پیشنهادهای طراحی جدیدی ارائه دهد که ممکن است فراتر از تخیل انسانی باشد. از طرح‌های گرافیکی گرفته تا ساختار فیزیکی کفش، هر جزئیاتی می‌تواند توسط الگوریتم‌های توسعه یافته توسط AI بهینه شود.

تجربه خرید بهبود یافته

برنامه‌ها و وبسایت‌های فروش کفش که از AI بهره می‌برند، می‌توانند تجربه‌ای شخصی‌سازی‌شده و راحت را برای مشتریان فراهم کنند.

در دنیای مدرن امروزی، هوش مصنوعی (Artificial Intelligence – AI) نقش کلیدی در تغییر سرنوشت صنایع مختلف ایفا کرده است. این تکنولوژی پیشرفته، دنیای کفش و پوشاک را نیز متحول ساخته و به ما اجازه می‌دهد تا در دریای بی‌پایانی از امکانات غواصی کنیم. از طراحی گرفته تا تولید و ارائه محصول نهایی، AI راهنمای جدیدی برای شخصی‌سازی، کارایی و استایل است.

شخصی‌سازی با استفاده از هوش مصنوعی AI

با استفاده از شرکت‌های کفش قادر هستند سطح جدیدی از شخصی‌سازی را به مشتریان خود ارائه دهند. با تحلیل داده‌های به دست آمده از علائق و رفتار خرید کاربران، AI می‌تواند طرح‌ها و پیشنهادهای سفارشی را به افراد ارائه دهد که مستقیماً نیازها و سلیقه‌شان را هدف قرار می‌دهد. این فرایند نه تنها رضایت مشتری را افزایش می‌دهد، بلکه باعث کاهش بازگشت کالا و افزایش وفاداری به برند می‌شود.

بهینه‌سازی زنجیره تأمین

هوش مصنوعی به برندها کمک می‌کند تا زنجیره تولید خود را

AI می‌تواند اطلاعات، نکات مراقبت از کفش و راهنمایی‌هایی برای حفظ عمر و کیفیت کفش به صورت خودکار به مشتریان ارائه دهند.

پیش‌بینی و مدیریت ریسک

با استفاده از الگوریتم‌های پیش‌بینی کننده که توسط AI پشتیبانی می‌شوند، تولیدکنندگان می‌توانند خطرات مربوط به عرضه و تقاضا را کاهش دهند. این سیستم‌ها می‌توانند با تجزیه و تحلیل داده‌هایی مانند روند فروش و شرایط بازار، به مدیریت بهتر موجودی و جلوگیری از تولید بیش از حد کمک کنند.

نتیجه‌گیری

تأثیر هوش مصنوعی در صنعت کفش تنها در آغاز راه قرار دارد. به معنای واقعی کلمه، پتانسیل AI در این صنعت بی‌پایان به نظر می‌رسد؛ از تولید محصولات با دوام‌تر و ارائه خدمات بهتر به مشتریان گرفته تا ایجاد سیستم‌های پایدارتر و متنوع‌تر. با بهره‌گیری از این فناوری نوین، برندها می‌توانند به نوآوری‌های تازه دست یابند و مسیر خود را در عصر دیجیتال هموار سازند.

امروزه، صنعت کفش با بهره‌گیری از AI شاهد تحولاتی شگفت‌انگیز است. شرکت‌ها با استقبال از این تکنولوژی می‌توانند هم‌زمان نوآوری کنند و به مشتریان خود خدماتی سریع‌تر، دقیق‌تر و شخصی‌سازی شده ارائه دهند. آینده این صنعت به شدت تحت تأثیر پیشرفت‌های ادامه‌دار در حوزه AI خواهد بود و همین امر به کسب‌وکارهای کفش اجازه می‌دهد تا از رقبای خود پیشی بگیرند و در دل مشتریان جای بگیرند.

چت‌بات‌های مبتنی بر AI و سیستم‌های پیشنهاد دهنده می‌توانند به صورت لحظه‌ای به سؤالات پاسخ دهند و محصولات مرتبط با سلیقه مشتری را پیشنهاد می‌کنند.

تأثیرات هوش مصنوعی بر افزایش دسترسی و گسترش بازار

یکی از جوانب مهم تأثیرات AI در صنعت کفش، بهبود دسترسی مشتریان به محصولات و گسترش بازارهای جدید است. با استفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل رفتاری مصرف‌کنندگان، برندهای کفش می‌توانند به بازارهای نو ظهور ورود کرده و محصولات خود را با توجه به تقاضای محلی تنظیم کنند. همین‌طور، با ادغام AI در فرآیندهای فروش آنلاین، مشتریان از مناطق دوردست می‌توانند به سهولت به انتخاب و خرید کفش بپردازند.

نوآوری در مواد و متریال

علاوه بر نقشی که AI در طراحی و فروش کفش دارد، پژوهش‌های متمرکز بر استفاده از هوش مصنوعی در شناسایی و توسعه مواد جدید برای تولید کفش وجود دارد. این تکنولوژی می‌تواند در کشف موادی که از نظر تاب‌آوری، انعطاف‌پذیری و سبک‌وزن بودن برتری دارند و در عین حال تأثیرات زیست‌محیطی کمتری دارند، کمک قابل توجهی کند.

آموزش و پشتیبانی مبتنی بر AI

در بخش خدمات پس از فروش، AI می‌تواند نقش مؤثری در آموزش مشتریان و ارائه پشتیبانی با کیفیت ایفا کند. برنامه‌ها و ابزارهای مبتنی بر





کفش های بازیکنان در جام یورو ۲۰۲۴

و موارد دیگر اشاره کرد. رویه بیرونی Flyknit و مواد Vaporposite باعث افزایش عملکرد ورزشکار در حداکثر سرعت می‌شود. همچنین مدل‌های کفش‌های آدیداس نیز محبوب‌ترین کفش‌های ورزشی برای بازیکنان فوتبال بود. از جمله ویژگی کفش‌های برند آدیداس علاوه بر راحتی دوام بسیار خوبی نیز دارند. برند آدیداس با استفاده از تکنولوژی‌های مدرن در محصولات خود توانسته کفش‌هایی تولید کند که از وارد شدن هرگونه ضربه به پا جلوگیری کند در واقع می‌توان گفت ضربه‌ها را خنثی می‌کند.

در تابستان ۲۰۲۴

این کفش‌ها توسط کریستیانو رونالدو، دومینیک شوبوشلای، لوکا مودریچ و نیکو ویلیامز پوشیده شد. کفش‌های فوتبال Nike Zoom Mercurial Vapor ۱۵ به دقت طراحی شده برای پرش‌ها و دویدن‌های سریع، جای تعجب نیست که یکی از محبوب‌ترین کفش‌ها در سراسر اروپا باشد.

بهترین گل زن و یکی از بازیکنان غالب در جام یورو، جمال موسیلا کفش‌های Nike Tiempo Legend ۱۰ را پوشید. همراه با او، ویرجیل فن دایک نیز از آن‌ها استفاده می‌کند. این کفش چندمنظوره است و احساس راحتی و ثبات بی‌نظیری را ارائه می‌دهد. Tiempo ادعا

در طول یورو ۲۰۲۴، فوتبالیست‌ها آخرین مدل‌های کفش‌های فوتبال و رنگ‌های جدید را می‌پوشید. در اینجا می‌توانید مجموعه عظیمی از کفش‌های بازیکنان در جام یورو ۲۰۲۴ را کشف کنید که شامل کفش‌های فوتبال آدیداس، نایک و دیگر برندهای بزرگ است. در این مقاله به بررسی کفش‌های نایک، آدیداس و پوما در بزرگترین جشنواره فوتبال تابستان امسال خواهیم پرداخت.

کفش‌های فوتبال محبوب یورو ۲۰۲۴

امسال، برخی از کفش‌های بازیکنان در جام یورو ۲۰۲۴ شامل Nike Zoom Mercurial Vapor ۱۵، Nike Tiempo Legend ۱۵، Adidas Predator ۲ و Adidas Copa Pure ۱۰ Mercurial Superfly ۹ بودند.

مدل‌های کفش نایک از جمله NIKE ZOOM MERCURIAL VAPOR ۱۵، NIKE TIEMPO LEGEND ۱۵، NIKE MERCURIAL SUPERFLY ۹ ELITE طراحی شده توسط برند نایک، ترجیحی برای بازیکنان فوتبال یورو ۲۰۲۴ بود. در برخی از این کفش‌ها، مدل‌های میخی نایک به دلیل طراحی فوق‌العاده سبک مورد توجه قرار گرفته‌اند. چند نمونه از ویژگی‌های این کفش‌ها می‌توان به کفی نرم و راحتی، انعطاف پذیری در حرکات، پرش سریع، ضد ضربه



نتیجه‌گیری:

برند آدیداس و نایک در یورو ۲۰۲۴ با استفاده از جدیدترین تکنولوژی‌ها توانستند محصولات تخصصی ورزشی را با طرحی مدرن و شیک تولید کنند همچنین برند آدیداس برای ورزش‌های مختلف، کفش طراحی کرده است که شامل کفش مخصوص دوندگی، کفش مخصوص فوتبال، کفش مخصوص والیبال، کفش مخصوص بسکتبال، تنیس که شما می‌توانید از بین انواع مختلف آن، طبق رشته ورزشی خود انتخاب کنید. مدل‌های کفش نایک نیز با استفاده از فناوری‌های پیشرفته، طراحی‌های جدید، عملکرد و استحکام، همواره در تلاش است تا محصولاتی را به بازار عرضه کند که نیازهای ورزشکاران و مشتریان را برطرف کند.

می‌کند که چه کسی بهتر از موسیلا و فن دایک برای اعتماد؟ کفش‌های فوتبال Adidas Predator سلاح نهایی برای بازیکنان فنی هستند. ارائه کنترل و دقت، این کفش‌ها جود بلینگام را در طول برد ۲-۴ مقابل ناپولی در لیگ قهرمانان حمایت کردند و همچنان در جام یورو امسال نیز این کار را انجام می‌دهند، همچنین ایلکای گوندوغان هم این کفش‌ها پوشید. کفش‌های فوتبال Adidas Copa Pure ۲ توسط ستارگان اسپانیایی فابین رویز و برناردو سیلوا پوشیده شد. این کفش‌ها کنترل و ثبات بازیکن را تضمین می‌کنند. کفش‌های فوتبال Nike Mercurial Superfly ۹ توسط امیابه پوشیده شد، این کفش‌ها دارای پشتیبانی از میچ پا در هر ضربه هستند. این کفش‌ها انرژی انفجاری و بازگشت فنی را ارائه می‌دهند.

مزایای شرکت در نمایشگاه‌ها برای کسب و کارها



برنامه ریزی استراتژیک

برنامه ریزی استراتژیک یکی از دستاوردهای اصلی نمایشگاه‌های تجاری است. برای انجام برنامه ریزی استراتژیک موثر، باید از اهداف و محصولات خود آگاه باشید و زودتر آماده شوید. برنامه ریزی دقیق برای تبلیغات، توزیع بروشور و طراحی غرفه مورد نیاز است.

طراحی و اجرای غرفه نمایشگاهی

برای راهنمایی و مشاوره بیشتر با گروه دکوراسیون داخلی سفید تماس بگیرید. ما سال‌ها در این صنعت فعال بوده ایم و تعدادی از بهترین غرفه‌های نمایشگاهی تهران را طراحی کرده ایم.

تعامل فعال با بازدیدکنندگان

تعامل موثر با بازدیدکنندگان یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت نمایشگاه‌ها است. برای داشتن یک تعامل فعال با بازدیدکنندگان، باید به آنها توجه کافی داشته باشید و به سؤالات و نیازهای آنها پاسخ دهید.

هدف از شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی چیست؟

- ۱- ترویج تجارت و صنعت
- ۲- ایجاد فرصت‌های شغلی
- ۳- افزایش تقاضا و فروش با برگزاری نمایشگاه
- ۴- تبلیغات و بازاریابی
- ۵- تبادل تجاری و همکاری‌ها در نمایشگاه
- ۶- ارتقاء تکنولوژی
- ۷- تاثیر برگزاری نمایشگاه بر اقتصاد محلی
- ۸- جذب گردشگران
- ۹- تبیین استراتژی‌ها و راهبردها
- ۱۰- ارتقاء توسعه صنعت
- ۱۱- تبادل فرهنگی در نمایشگاه‌ها

رمز موفقیت در کسب و کار، ایجاد و تعریف اهداف است و تعیین اهداف مانند ترسیم مسیری برای آینده است. تعیین اهداف و مراحل منطقی و واقع بینانه برای اجرا به ایجاد انگیزه و موفقیت پروژه شما کمک می‌کند.

نمایشگاه‌ها به عنوان یکی از مهم‌ترین ایونت‌های تجاری در جهان شناخته می‌شوند. نمایشگاه‌ها فرصتی را برای کسب و کارها فراهم می‌کند تا محصولات و خدمات خود را به نمایش بگذارند، مشتریان جدید جذب کنند و تبلیغات رایگان ارائه دهند. این نمایشگاه‌ها به شرکت‌ها این فرصت را می‌دهد تا آگاهی از برند خود را در بازار افزایش دهند، برند خود را تبلیغ کنند و فروش خود را افزایش دهند. شرکت‌ها با شرکت در نمایشگاه‌ها می‌توانند با مشتریان و همکاران جدید آشنا شوند و روابط تجاری خود را تقویت کنند. همچنین، نمایشگاه‌ها به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا رقبا، پیشرفت‌های صنعت را بررسی کنند و سرمایه‌گذاران را جذب کنند. نمایشگاه‌های منطقه‌ای، استانی، بین‌المللی، خارجی و بین‌المللی از انواع نمایشگاه‌های جغرافیایی هستند.

نقش نمایشگاه‌ها در موفقیت کسب و کار

حضور کسب و کارها در نمایشگاه از جنبه‌های مختلف اقتصادی و فرهنگی حائز اهمیت بوده و در موفقیت آنها نقش بسزایی دارد. همانطور که قبلاً ذکر شد، نمایشگاه در توسعه بازار اقتصادی بسیار مفید است. زیرا شرکت‌های زیادی برای تبلیغ و فروش محصولات خود در این نمایشگاه حضور می‌یابند. حضور یک شرکت در نمایشگاه‌ها به توسعه روابط با مشتریان، یافتن شرکا و کارمندان و در نهایت رشد کسب و کار کمک می‌کند. نمایشگاه‌ها یک بازار آزمایشی برای محصولات جدید هستند، بنابراین به عنوان یک ابزار تحقیقات بازار نیز عمل می‌کنند. حضور تجاری در نمایشگاه‌های تجاری برای کسب‌وکارهای جدید مهم است زیرا آنها می‌توانند بینشی نسبت به رقبا، عملیات و محصولات خود کسب کنند.

مزایای اقتصادی

این نمایشگاه‌ها نه تنها به نفع غرفه‌داران و بازدیدکنندگان خواهد بود، بلکه به نفع اقتصاد محلی منطقه برگزاری نمایشگاه هم خواهد بود. هتل‌ها، رستوران‌ها، شرکت‌های حمل و نقل و شرکت‌هایی که خدمات نمایشگاهی به سازمان و غرفه‌داران ارائه می‌کنند نیز از برگزاری نمایشگاه سود می‌برند. نمایشگاه‌ها تعداد زیادی شغل را در منطقه به ویژه در شرکت‌های کوچک و متوسط فراهم می‌کند.

مزایای اجتماعی

نمایشگاه‌ها همیشه ابزاری برای تبادل دانش بوده اند، یعنی اطلاعات در بستر مناسبی اصلاح و پردازش می‌شوند. در جامعه دانش بنیان امروز، اطلاعات یک منبع حیاتی است، بنابراین تولید، انتخاب و توزیع اطلاعات یکی از مهم‌ترین وظایف اقتصاد ملی به شمار می‌رود.

برای حضور و شرکت در نمایشگاه چه کنیم؟

البته شما نمی‌توانید تمام مسئولیت شرکت در نمایشگاه را به تنهایی بر عهده بگیرید، اما ما با ارائه چک لیست کار را برای شما آسان خواهیم کرد.

مزایای شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی

محصولات خود می‌پردازند. فروش ممکن است جزئی باشد که با توجه به تعداد بازدیدکنندگان می‌تواند به مبلغ قابل توجهی برسد. اما اکثر فروش‌های کلی یا قراردادهای سالیانه و بزرگ هم در همین چند روز نمایشگاه شکل می‌گیرند.

شناخت بازار

اگر شما صاحب شرکت خدماتی یا کارگاه تولیدی باشید، حتماً نیاز دارید سیر تحول سلیقه و نیاز بازار هدف را بشناسید. نمایشگاه یکی از بهترین فرصت‌هاست که بدون واسطه و به طور مستقیم صحبت‌ها را بشنوید و نوع انتخاب‌ها را رصد کنید. با بررسی هوشمندانه‌ی اطلاعاتی که از نمایشگاه به دست می‌آورید، می‌توانید تا حدود زیادی پیش‌بینی کنید در چند ماه یا یک سال آینده چه خدمات یا محصولاتی تقاضای بیشتری خواهند داشت.

دیدار با مدیران

احتمالاً اگر در یک روز عادی به یک شرکت بزرگ یا حتی متوسط مراجعه کنید، نمی‌توانید حتی با مدیران میانی آنجا گفتگویی داشته باشید. اما تمام مدیران مهم یا جانشینان آنها در نمایشگاه‌های تخصصی حضور دارند و شما شانس بیشتری برای دیدار و صحبت با آنها خواهید داشت.

جمع‌گسترده‌ای از شرکت‌ها و کارخانه‌ها در یک فضا

تصور کنید شما یک کسب و کار نوپا دارید و می‌خواهید آن را به تعداد زیادی از شرکت‌ها معرفی کنید. مطمئن هم نیستید ایمیل‌ها یا فکس‌هایی که می‌فرستید واقعاً دیده شوند. از طرف دیگر، دفتر مرکزی هر کدام از شرکت‌ها ممکن است در شهرهای مختلف باشد و عملاً دیدار حضوری با افراد تصمیم‌گیرنده در آن شرکت‌ها به سادگی میسر نیست. اما نمایشگاه فضایی است که اکثر این شرکت‌ها خود از قبل آنجا گرد آمده‌اند و فرصت بی‌نظیری برای شما ایجاد کرده‌اند.

ایجاد ارتباطات جدید

یکی از اهداف اصلی برپایی نمایشگاه‌ها، ایجاد فرصتی برای صاحبان مشاغل جهت برقراری ارتباطات کاری جدید است. در این میان بازدیدکنندگان نیز می‌توانند از این فرصت استفاده کنند. ارتباطات از مهم‌ترین اصول در هر کسب و کار و تجارت است.

بررسی محصولات و خدمات دیگران

هر شرکتی که در یک نمایشگاه حضور پیدا می‌کند، قسمت مهمی از انرژی خود را صرف ارائه توضیح پیرامون محصولات و خدمات خود می‌کند. شما به عنوان یک بازدیدکننده می‌توانید در مدت یک صبح تا عصر با برنامه و عملکرد چندین شرکت آشنا شوید و سوالات خود را به صورت مستقیم از کارشناسان بگیرید. در صورت امکان حتی می‌توانید با ماشین‌آلات یا اپلیکیشن‌های تازه‌ی شرکت‌ها کار کنید یا طعم محصولات خوراکی را بچشید. این مورد جزو مزیت‌های درخشان بازدید از نمایشگاه است که احتمالاً فرصت آن هیچ‌جای دیگر پیش نمی‌آید.

اثر ماندگار در ذهن مشتری‌ها، رقبا و همکاران

هدف اصلی شرکت در نمایشگاه‌ها ارتباط برقرار کردن رودرو با همکاران، مصرف‌کننده‌ها و تأمین‌کننده‌هاست. با برپایی یک غرفه مناسب، در نظر گرفتن چند هدیه‌ی تبلیغاتی خلاقانه و برخورد حرفه‌ای می‌توانید نام شرکت خود را به خوبی در ذهن بازدیدکننده‌ها و دیگر شرکت‌کننده‌ها ثبت کنید. در صورت امکان اجازه دهید بازدیدکننده‌ها محصول یا خدمات شما را امتحان کنند؛ زیرا زمانی که انسان چیزی را لمس کند میل بیشتری برای داشتن آن پیدا خواهد کرد.

بهترین فرصت برای ارتباط رودرو با مشتری

به طور میانگین روزانه هزاران نفر از نمایشگاه‌ها دیدن می‌کنند. این یک فرصت مغتنم برای ارتباط رودرو و حقیقی با مشتری‌هاست. در حقیقت هیچ زمان دیگری نمی‌توانید با این تعداد از مصرف‌کننده‌ها به صورت مستقیم گفتگو کنید و نیازها، خواسته‌ها و شکایت‌های آنها را بدون واسطه بشنوید. خوب است برگه‌هایی را برای نظرسنجی از پیش آماده کنید و از مراجعین درخواست کنید آنها را پر کنند. پس از نمایشگاه حتماً این برگه‌ها را بررسی کنید.

آشنایی با پتانسیل‌های بازار و موقعیت‌های جدید

درست است که در عصر ارتباطات و اینترنت به سر می‌بریم، اما هنوز هم برخی خبرهای دست اول فقط از طریق نمایشگاه‌ها در اختیارتان قرار می‌گیرد. ممکن است شرکتی واردات نوعی ماده‌ی اولیه را به تازگی شروع کرده باشد، یا استارت‌آپی پا گرفته باشد که برای نوع کار شما بسیار جالب و مفید باشد. شرکت‌ها معمولاً اخبار داغ خود را در نمایشگاه‌ها عنوان می‌کنند. از طرف دیگر شما هم می‌توانید دست‌آوردهای تازه‌ی شرکت خود را در نمایشگاه مطرح کنید. این روزها کسی با هدف تفریح به بازدید از نمایشگاه‌های تخصصی نمی‌رود؛ پس اکثر افرادی که از غرفه شما دیدن می‌کنند به احتمال زیاد مشتری قدیمی یا بالقوه‌ی آینده‌ی شما خواهند بود.

فرصت مناسبی برای کسب و کارهای کوچک

اگر شما صاحب یک کسب و کار نوپا یا کوچک هستید، احتمالاً در بازار تبلیغات بین غول‌های صنعت و خدمات خود گم شده و به چشم نمی‌آید. اما در نمایشگاه‌ها همان‌قدر شانس دیده شدن دارید که آنها دارند. البته نباید تاثیر عواملی مانند وسعت و جایگاه غرفه و دکور آن را نادیده گرفت، اما دست‌کم می‌دانید با هزینه‌ی کمتری نسبت به تبلیغات سراسری در رسانه‌ها توسط بخش مهمی از مصرف‌کننده‌ها دیده می‌شوید. شما در نمایشگاه این فرصت را دارید که به صورت رودرو با بازدیدکننده‌ها صحبت کرده و به معرفی محصول یا خدمات خود بپردازید. پیشنهاد می‌کنیم از قبل برخی فنون جذب مشتری و گفتگوی موثر را تمرین کنید که بتوانید اثر پررنگ‌تری در ذهن آنها باقی بگذارید.

فروش مستقیم

بسیاری از شرکت‌ها و تولیدکننده‌ها در نمایشگاه‌ها به فروش مستقیم

برنامه نمایشگاه‌های چرم و کفش

- مواردی که ماهنامه بازار چرم و کفش در آن غرفه دارد با حروف پررنگ مشخص شده است.
- حتماً قبل از حضور در نمایشگاه با مراجعه به وب سایت مورد نظر از عدم تغییر تاریخ برگزاری نمایشگاه اطمینان حاصل کنید، در غیر این صورت مسئولیتی متوجه نشریه نمی باشد.
- اغلب نمایشگاه‌ها در روز آخر ۲ ساعت زودتر به پایان می رسند.

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت - پست الکترونیک
۱۳-۱۰ مرداد	۲۳-۳۱ آگوست ۲۰۲۴	چهارشنبه تا شنبه	نمایشگاه کفش تبریز	مد و لوازم کفش و چرم	ایران تبریز	www.tabriz.ir
● ساعت برگزاری: ۱۷ بعدازظهر تا ۲۲						
● مکان برگزاری: نمایشگاه بین‌المللی تبریز						
۲۹ مرداد تا ۱ شهریور	۱۹-۲۲ آگوست ۲۰۲۴	دوشنبه تا پنجشنبه	Mpex یازدهمین نمایشگاه کفش و چرم و صنایع وابسته	کفش و چرم و صنایع وابسته	ایران تهران	www.mpex.ir
● ساعت برگزاری: ۸ صبح تا ۳ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران						

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت - پست الکترونیک
۲۹-۲۷ شهریور	۱۷-۱۹ سپتامبر ۲۰۲۴	سه‌شنبه تا پنجشنبه	Lineapelle لیناپله	مواد اولیه کفش و چرم پاییز و زمستان ۱۴۰۴	ایتالیا میلان	www.lineapelle-fair.it
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ صبح تا ۶ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Fieramilano						
۲۷-۲۵ شهریور	۱۵-۱۷ سپتامبر ۲۰۲۴	یکشنبه تا سه‌شنبه	Mipel میپل	مد کیف پاییز و زمستان ۱۴۰۴	ایتالیا میلان	www.mipel.com
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ صبح تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
۲۷-۲۵ شهریور	۱۷-۱۹ سپتامبر ۲۰۲۴	سه‌شنبه تا پنجشنبه	Simac Tannig Tech سیماک و تنینگ تک	ماشین‌آلات چرم و کفش	ایتالیا میلان	www.simactannigtech.ir
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ صبح تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						





تولید کننده انواع کفش های مردانه و زنانه
کارخانه: تبریز، کیلومتر ۵ جاده تهران، خیابان صنعتی دوم
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴
تلفن واحد بازرگانی: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴-۵
دفتر تهران: خیابان خیام شمالی، پاچنار، کوچه کارکن اساسی، ساختمان آفاق
فکس: ۰۲۱-۵۵۶۳۵۹۳۱
تلفن: ۰۳۰۱-۵۵۵۹۵۳۰۰
www.afagleather.com info@afagleather.com



تولید کننده انواع کفش های مردانه
مدیریت: حاجی
نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان رامسر، پلاک ۹، طبقه اول
تلفن: ۸۸۱۴۰۴۱۳ - ۸۸۱۴۳۳۳ فکس: ۸۸۳۳۳۵۸۵
مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۱۹۳۸۴۳
مدیر فروش: ۰۹۱۲۱۸۶۱۳۵۰
E-mail: gas.hallaji@gmail.com



تولیدی کفش حامی
مدیریت: یوسف کلیانی
تولید کننده انواع کفش های چرمی اسپرت و کلاسیک
نشانی: باغ سپه سالار، کوچه علی پورکرمی،
نیش بن بست اول، پلاک ۲
تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۱۹۵۲۹
واتس آپ: ۰۹۰۲۶۶۸۶۱۶۲
hamidshoes544

گروه تولیدی
کفش پاتریس



مدیریت: خمانیان
تولید کننده انواع کفش های ورزشی و اسپرت
تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۹۸۴۸۵
فکس: ۰۲۱-۶۶۱۳۱۴۸۵
همراه: ۰۹۱۲۳۳۹۴۰۸۰
Email: patris.shoe.co@gmail.com



مدیریت: احتشامی
تولید کننده کفش زنانه، مردانه و صندل طبی
نشانی: خیابان فردوسی، بالاتر از منوچهری، کوچه صبح امروز پلاک ۱/۱۳
تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۲۲۸۴۱ همراه: ۰۹۱۲۲۵۹۱۰۰۲
تلفن: ۰۲۱-۶۶۳۴۰۲۸۳ ۶۶۱۷۲۷۴۴



گروه صنعتی کفش فرزین

مدیرعامل: ناصر فرزین

تولید کننده انواع کفش های مردانه مجلسی، ایمنی و
پرسنلی با زیره تزریق مستقیم PU

نشانی کارخانه: تبریز، کیلومتر ۱۰ جاده تهران
روبروی کافی شاپ وحید، کوی صنعتی آهو
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۱۴۷۸-۳۶۳۷۲۰۳۵
همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۶۸۳۱



شرکت کفش آی سودا سالار

مدیرعامل: عبدالمجید چینی ساز

تولید کننده انواع کفش و صندل زیره PU
دفتر مرکزی: قم، جاده کاشان، نرسیده به میدان بقیه ا...، کوچه ۱۶ (عالیاب)
پلاک ۵۸، ساختمان کفش آی سودا
موبایل: ۰۹۱۲۱۵۱۹۷۷۳۳ تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۰-۱
فکس: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۰-۲ کدپستی: ۳۷۱۴۱-۳۷۱۴۶
دفتر تهران: بازار، چهارسوق بزرگ، کوچه غریبان، پلاک ۱۵۸
تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۲۹۶۱۰ تلفکس: ۰۲۱-۵۵۵۷۵۷۱۶
www.isoodasalar.com www.isooda-shoes.com
E-mail: isooda@isooda-shoes.com E-mail: info@isoodasalar.com



مورلو تولید کننده محصولات نگهداری و مراقبت از چرم

دفتر مرکزی: ۰۲۱ ۹۲۰۰۲۵۵۰

@morelloofficial
mymorello.com



کفش پی اند پی

تولیدکننده کفش‌های مردانه اسپرت و کلاسیک

مدیریت: حاجی

نشانی: تهران، میدان فردوسی، خیابان انقلاب روبه روی

خیابان ایرانشهر، جنب کفش پارس، پلاک ۷۳۶

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۵-۶ فکس: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۷

همراه مدیرفروش: ۰۹۱۲۵۱۱۱۱۴۶ (محسن حاجی)

همراه مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۵۰۳۳۵۹ (ایرج حاجی)



کفش گاندو (جکال)

تولید و عرضه کفش‌های کلاسیک، اسپرت و فانتوفل

نشانی کارگاه: میدان فردوسی، کوچه گلپور، پلاک ۴۵

۶۶۷۴۵۸۹۰

محمد اسکندری: ۰۹۱۲۳۴۸۲۴۷۳



کفش Two Rivers همیشه در حرکت

مدیریت: علیرضا درودیان

تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۰۲۵۱۴ همراه: ۰۲۱-۵۵۱۵۲۵۰۴

همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۷۶۵۹

نشانی: تهران، خیابان خیام شمالی، پاجنار، کوچه منوچهرخانی

پاساژ منوچهرخانی، واحد ۷۳

کد پستی: ۱۱۶۱۹۷۳۸۶۱

Telegram: @tworiversleather Instagram: @tworiversleather



مجموعه تولید و توزیع کفش بهپا

مدیریت: فتاح احمدی

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان دارائی، بازار

حرمخانه، شماره ۱۶۲

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۶۱۴۵۵ تلفکس: ۰۴۱-۳۵۲۶۱۲۱۶

نشانی تولیدی: تبریز، خیابان عباسی، پارک چشم‌انداز،

کوی اصلانی، شماره ۳۷/۱

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۸۸۳۲۷ همراه: ۰۴۱-۳۵۲۷۶۴۲۵

همراه: ۰۹۱۴۴۸۵۱۲۹۹ خسرو احمدی

www.behpashoe.com info@behpashoe.com



تولید و پخش کفش‌های چرمی مردانه تیس

مدیریت: محمد شیعه

نشانی: تهران، خیابان خیام، روبروی بازار پاجنار،

کوچه کارکن اساسی، پلاک ۶۸

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۲۴۲۱۳ همراه: ۰۲۱-۵۵۶۳۳۰۳۷

همراه: ۰۹۱۲۱۸۶۱۳۲۶

تلگرام و واتس آپ: @taisshoesco



گروه تولیدی دکتر زست

تولید و پخش انواع کیف و کفش چرمی زنانه

مدیریت: رشیدی

نشانی: خیابان باغ سپه سالار (صف) - کوچه امیدآزادخواه

کوچه شیخ صیف‌الدین - پلاک ۸

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۰۸۷۷۱ همراه: ۰۹۱۲۵۱۳۹۴۷۵

instagram:@dr_zhest



BENTATTI
Leather collection
A new design based on old experience

تولیدکننده کفش‌های چرمی مردانه

مدیریت: محمد حاجی

نشانی: میدان فردوسی، کوچه گل پرور، پلاک ۴۷، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱-۶۶۱۷۲۶۹۹

محمد حاجی: ۰۹۱۲۵۷۲۸۵۶۱

مراد حاجی: ۰۹۱۲۴۷۸۹۱۷۹



گروه تولیدی صنعتی کفش فرزین

تولید کننده کفش‌های مردانه با رویه چرم و با زیره تزریقی Pu

مدیرعامل: علی شکری فرزین

تلفن فروش: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۵۸۷-۹

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۶۰۶۸ تلفن کارخانه: ۰۲-۰۱-۳۶۳۷۰۹۰۱

نشانی: تبریز - کیلومتر ۷ جاده تهران کد پستی: ۵۱۵۹۱۴۳۱۸۸

www.farzinshoe.com



تولیدی کفش ای اند پی
(ایکات سابق)

تولیدکننده و پخش‌کننده
انواع کفش‌های مردانه اسپرت

مدیریت: علیپور

دفتر فروش: بازار تهران- خیابان خیام- پایین‌تر از چهارراه گلوبندک
مجتمع ایساتیس- طبقه همکف پلاک ۱۱ و طبقه دوم پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۰۲۶۲۹ • فکس: ۰۲۱-۵۵۵۷۰۱۱۹
همراه: ۰۹۱۲-۳۸۵۷۷۵۹

arss

آر سی

نوروزی



تولیدکننده کفشهای طبی ارتوپدی و دیابتی

خیابان فردوسی خیابان تقوی پلاک ۴۸

۰۹۱۲۵۹۵۳۱۵۲ • ۰۲۱۶۶۳۴۳۲۵۴ • www.arssshoes.com



تولید کفش‌های مجلسی، کلاسیک
فانتوف و اسپرت مردانه
زنانه و بچگانه

مدیریت: امن پور

مدیرتولید: ۰۹۱۲۷۱۸۵۴۱۵

نشانی دفتر فروش: تهران، میدان وحدت اسلامی، بازار حاج تقی

طرخانی (بازارچه شاهپور) پلاک ۲۷۸

تلفن: ۰۹۱۲۶۰۲۱۸۷۵ • ۰۹۱۲۷۱۸۵۴۱۵ • ۰۹۱۲۰۲۹۱۹۲۵

اینستاگرام: vip_menplus • تلگرام: t.me/vipleather



کفش لیون

تولیدکننده انواع کفش و سرپایی با
زیره pu - pvc و ایربولینگ

نشانی: تهران - خیابان پانزده خرداد - بازار - چهارسوق بزرگ
روبروی پست بانک - پلاک ۸۳

تلفن دفتر فروش: ۵۵۶۳۷۵۰۸ - ۵۵۶۳۳۴۰۳
موبایل: ۰۲۱۶۵۴۸۷ - ۰۹۱۲ • تلفکس: ۵۵۸۹۸۵۸۹

@lionshoes

پاشنه

Rafik Heel

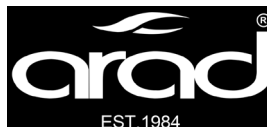
پاشنه رافیک

تولیدکننده پاشنه‌های خاص کفش زنانه

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۲۴۴۸۴

www.rafikheels.com

اینستا: rafik_heels



محمدی‌راد
تولیدکننده کفش‌های چرمی

آدرس کارخانه: بزرگ راه آیت‌اله سعیدی، شهرک صنعتی چهاردانگه

خیابان بیستم، پلاک ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۴۹۹۶۷

همراه: ۰۹۱۲-۳۵۰۹۷۶۸

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان خیام شمالی، مجتمع ایساتیس

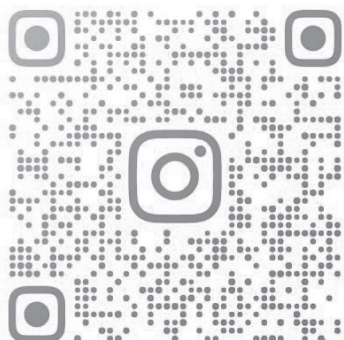
طبقه همکف، شماره ۳۹ تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۹۹۳۹۶/۷



WWW.ARADSHOES.COM



INFO@ARADSHOES.COM



به صفحه اینستاگرام نشریه

بازار چرم و کفش بپیوندید.

@bazarcharmokafsh

کفش‌های طبی و صندل‌های راحتی



کفش طبی لیمو تپ

مدیریت: جواد خاوری

تولیدات شرکت لیمو تپ کاملا استاندارد و منطبق با ارگونومی پا بوده و کفی‌های کفش طبی این شرکت آنتی‌باکتریال، تماما طبی و بسیار راحت می‌باشد.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه دیبا، شماره ۱۲

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۱۹۵۲-۳ ۰۲۱-۳۳۹۰۶۷۶۱

فکس: ۰۲۱-۳۳۹۳۳۶۳۸

شبکه پیامک: ۰۹۳۳۸۲۸۶۲۴۴

www.limooteb.ir

limootebi



صندل جی او

تولید کننده انواع صندل های طبی، مجلسی و اسپرت با

مواد اولیه کاملا وارداتی

مدیریت: گورگن مارکاریان

نشانی: تهران، باغ سپه سالار، خیابان مصباح، خیابان بصیر الملک

بن بست مومنی، ساختمان هنر، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۸۴۸۰۸

همراه: ۰۹۱۲۱۴۶۳۵۶۰

نماینده مرکزی: ۰۲۱-۲۲۳۱۹۹۸۸

کفش طبی گلیوش

تولیدکننده انواع صندل و کفش های راحتی

مدیریت: هادی آوش

نشانی: تهران، جاده ساوه، سه راه آدران، خیابان سی متری شهید ستاری شرقی، بعد از ده متری دوم، ده متری الوند،

پلاک ۸ و ۱۷

تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۳۷۴۰۷

مدیریت: ۰۹۱۲۶۲۸۱۷۴۸

مدیر فروش: ۰۹۱۹۸۰۷۳۴۷۷

www.gol-poosh.com



شماره ثبت: ۲۹۴۲۶۱

تولیدکننده انواع دمپایی و صندل‌های راحتی مردانه و بچگانه

مدیریت: یوسف قوامی مشفق

دفتر فروش: قم - جاده قدیم کاشان (بلوار خلیج فارس) کوچه عالیباغ

پاساژ کارآفرین، طبقه همکف، پلاک ۱۴

تلفن دفتر فروش: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۱۰۱ همراه: ۰۹۱۲۴۵۲۸۹۳۹

نشانی کارخانه: جاده قدیم کاشان، بعد از پل بقیع، قبل از دوربرگردان

سمت راست داخل کوچه، پلاک ۱۰

تلفن کارخانه: ۰۲۵-۹۱۰۰۸۹۳۹

شماره واتساپ: ۰۹۰۲۴۵۲۸۹۳۹



تولید و پخش کننده کفش و صندل طبی

مدیرعامل: احمد کویایی ۰۹۱۲۲۷۰۰۴۶۷

دفتر تهران: فلکه اول صادقیه، نبش رحیمی، پلاک ۵۹، طبقه ۲، واحد ۶

تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۴۵۶۲۵ ۴۴۲۵۹۴۱۸

کارخانه: تهران، شهرک صنعتی نصیر شهر، خیابان شمشاد، خیابان

ارغوان، ارغوان ۷، پلاک B ۶۹

Tebshahram88@Gmail.com

Shahramteb.ir



کفش و صندل طبی

تولید و پخش کفش و صندل طبی

با زیره های P.U و کفی های پلی یورتان

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان بهار جنوبی

برج بهار، طبقه ۱۰، واحد 764,747

۰۲۱-۷۷۶۱۶۰۳۷ ۰۲۱-۷۷۶۱۶۷۰۳ ۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶

۰۲۱-۷۷۶۱۶۱۵۸ ۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶ ۰۲۱-۷۷۶۱۶۷۰۲

ارسال پیغام تلگرامی 09391750607

بازار چرم و کفش

همکاران ماهنامه بازار چرم و کفش منتظر دیدار شما تولیدکنندگان و فعالان صنعت

در نمایشگاه بین‌المللی تبریز می‌باشند

تاریخ: ۱۰ تا ۱۳ مرداد ماه

ساعت بازدید: از ساعت ۱۵ تا ۲۱

محصولات چرمی

کروکو

کروکو ارائه دهنده محصولات چرمی

دفتر مرکزی: ۰۲۱۹۱۰۷۰۰۰۶

www.croco.ir

crocoofficial



صنایع چرم خادم حسینی (زیویک)

تولیدکننده انواع چرم و محصولات چرمی
(کمر بند، کیف اداری، کیف پول، هدایای تبلیغاتی و ...)
مدیرعامل: کیوان خادم حسینی

نشانی کارخانه: ورامین- چرمشهر- خیابان ماهان ۲
خیابان ساری پلاک ۱۰۱ تلفن: ۰۲۱-۳۶۷۷۰۴۶۵
همراه: ۰۹۱۲-۳۹۶۹۵۸۶ ۰۹۱۲-۵۳۴۹۱۱۸



مارال چرم

شرکت صنایع تولیدی مارال چرم
مدیریت: برادران حسینی خواه
تولیدکننده انواع محصولات چرمی
نشانی: البرز، شهرک صنعتی بهارستان، خیابان باغستان شمالی، گلستان
نهم ساختمان مارال چرم
تلفن: ۰۲۶-۹۱۰۰۹۰۹۴ ۰۲۱-۹۱۰۰۹۰۹۴
www.mymaral.com
info@mymaral.com



صنایع چرم دیرینه

تولید و پخش انواع محصولات چرمی

مدیریت: سید محمد ظهیر الدینی

کارگاه: ۰۲۱-۷۷۶۲۳۹۸۳

دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۶

فکس: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۷

همراه: ۰۹۱۲۳۴۵۳۰۸۲

چرم طبیعی

شرکت چرم آفتاب

تولید کننده انواع چرم های سبک و سنگین

تاسیس: ۱۳۵۰

مدیرعامل: جواد پور منطقی

۰۹۱۵۱۱۳۳۸۵۰

مدیر فروش: ۰۹۱۲۰۴۴۹۴۷۰

دفتر فروش: ۰۵۱۳۷۱۲۹۴۷۰

فروشگاه: مشهد، بین قرنی ۷ و ۹

تلفن: ۰۵۱۳۷۲۸۰۰۰۸

Aftableather.ir



چرم بابک

تولید کننده انواع چرم های طبیعی سبک و سنگین

مدیریت: بابک فصیحی

نشانی کارخانه:

چرمشهر ورامین، خیابان شیراز، خیابان دست راست

قطعه B ۱۵۶ تلفن: ۳۶۷۷۰۴۴۲

دفتر فروش:

باغ سپه سالار (صاف) - کوچه بیمه - پلاک ۳

تلفن: ۳۳۹۹۸۷۵۰ - ۳۳۹۳۹۳۳۴

تلفکس: ۳۳۹۹۸۷۴۸ همراه: ۰۹۱۲۱۹۸۷۷۴۷



عرضه کننده انواع چرم های طبیعی

مدیریت: سلطانی

نشانی: سعدی شمالی - کوچه جابرزاده - پاساژ شرکا

پلاک ۲۸ و ۲۶

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۸۸۴۹۲ ۰۲۱-۳۶۸۷۱۳۴۰

همراه: ۰۹۱۲۲۳۴۰۷۱۸

مواد اولیه و لوازم تولید کفش

پاشنه



پاشنه سیس

تولید کننده پاشنه کفش
زنانه، زیره، تکسون و قالب ماهیچه
مدیریت رومیک قازاریانس

کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۵۸۴ ۰۲۱-۷۷۳۴۹۴۰۲
فکس کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۴۳۲
فروشگاه مرکزی: ۰۲۱-۳۳۹۵۹۸۷۵

ماکت سازی

ماکت سازی زیره کفش کاپیتان

طراحی از روی عکس و مهندسی معکوس
مخصوص قالب های فلزی و پلاستیکی
ساخت ماکت به روش Cad, Cam, Cnc, 3dprint
نشانی: شهرک صنعتی چهاردانگه- خیابان ۲۳- بعد از بلوار خیابان سهند
کوچه الوند- پلاک ۱۶
مدیریت: جعفری ۰۸۴ ۰۹۱۲۶۴۳۶
تلفن: ۰۲۱-۲۸۴۲۴۵۲۲
اینستا: maketsazi.kafsh www.maketsazi-kafsh.ir



تهران فنر

مدیریت: عابدی

طراحی و توزیع انواع شانگ و فنرهای فولادی کفش ایرانی و خارجی لوازم
اولیه کیف و کفش
با سابقه درخشان در خدمت صنعت کفش ایران
نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، روبروی هتل شیراز، پاساژ
ادئون، پلاک ۱۶ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۷۰۱۱۷-۳۳۱۱۸۹۷۵
همراه: ۰۹۱۲۱۰۲۲۳۲۷



شرکت سی سو پلیمر زرنما
SISU POLYMER ZARNAMA CO.

شرکت سی سو پلیمر زرنما

مدیر عامل: فاطمه فاتح

تولید کننده: انواع پلی اوره تان گرید کفش و ساندل، چسب، رنگ
دفتر مرکزی: قم - جاده کاشان - بلوار خلیج فارس - کوچه ۱۶
(عالیباغ) - ساختمان کارآفرین - طبقه ۵ - واحد ۵۱۶
کدپستی: ۳۷۱۴۱۳۱۲۵۱
تلفن: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۰ ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۹۷
فکس: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۹ موبایل: ۰۹۱۲۲۵۱۴۷۴۴
www.sisupz.com E-mail: info@sisupz.com



ماشین سازی سام

مدیریت: میثم رحمتی

مشاور، طراح و سازنده ماشین های خطوط زیره کفش PU،
کفی طبی، فیلتر خودرو، دستگاه پخت لاستیک و چیلرهای
خنک کننده
نشانی: تهران، جاده ساوه، بعد از سه راه آدران، شهرک صنعتی
ایده آل صنعت سبلان (ده حسن)، شاهچراغی سوم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۵۶۵۸۴۸۹۵ فکس: ۰۲۱-۵۶۵۸۷۳۲۱
همراه: ۰۹۱۲-۴۱۲۷۳۵۷



کفی طبی کیمیا

تولید کننده کفی های طبی SPONGE، FOAM، EVA

تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۶۳۵۴۶
همراه: ۰۹۱۲-۲۵۹۶۳۹۵

شرکت تولیدی واکس بلرتو



BELETO

تولید کننده انواع واکس های نگهدارنده، مراقبتی چرم طبیعی
تولید کننده محصولات شوینده و مراقبتی خودرو
نشانی: کرج، گوهردشت، بلوار انقلاب، نبش خیابان یاسمن
تلفن: ۰۲۶-۹۱۰۰۹۹۲۰

همراه: ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۸ ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۷ ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۶

IPSO

مجری انواع خدمات چاپی

تیسو مفتخر است با بکارگیری دستگاههای روز دنیا و با استفاده از بهترین مواد اولیه در زمینه چاپ روی پارچه و خدمات چاپ روی کفش، کیف و لباس در کنار شما باشد

— چاپ مدیا (بنری) — چاپ دی تی اف ۰۹۳۳۲۳۲۴۲۸۷
— چاپ کاتری در ۳۷ رنگ — چاپ استیکر ۰۲۱۶۶۴۵۳۸۷۲

منیریه خیابان فردوس پلاک ۵ طبقه ۴ واحد ۵۱

چاپ مارک اتویی گلچه (پی ام بی)

چاپ تصویر بدون حرارت روی زیره و فوم

چاپ روی چرم مصنوعی و طلق و پارچه

(چاپ روی نوار، کش، بند) (بافت مارک پارچه ای)

چاپ حرارتی روی چرم مصنوعی و طبیعی

تهران، باغ سپهسالار، کوچه آزادیخواه، پاساژ مبین، همکف پلاک ۹
تلفن: ۰۲۱۳۳۹۱۷۸۱۳-۰۹۳۵۱۱۲۸۷۶۲



شرکت زرچرم

نماینده انحصاری:

- ✓ شرکت MELAMIN تولید کننده انواع قددک های حرارتی و حلالی در کشور اسلوانی
- ✓ شرکت PIDIGI تولید کننده انواع ورقه های سلولزی (تکسون) در کشور اسلوانی
- ✓ شرکت BARTOLI تولید کننده انواع فیبرهای صنعتی در کشور ایتالیا
- ✓ شرکت SPUMATEX تولید کننده انواع فوم های لاتکس در کشور اسپانیا
- ✓ شرکت PEMS تولید کننده انواع فنر و قطعات فولادی در کشور اسپانیا
- ✓ شرکت FLEXOSPUMA تولید کننده انواع فوم های PU در کشور پرتغال
- ✓ شرکت EUROMATRICI تولید کننده انواع قالب های فرم در کشور ایتالیا
- ✓ ارائه کننده انواع قددک های حلالی و منسوجات نیافته ساخت کشور چین

نشانی: خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ شرکا - طبقه همکف - واحد ۱۳

تلفن: ۳۳۹۵۹۱۶۷ فکس: ۳۳۹۷۳۲۶۶

WWW.ZAR-CHARM.COM

EMAIL: ZARCHARM@YAHOO.COM

خدمات آزمایشگاهی

شرکت فنی مهندسی آزمون صنعت - فلاحی

سازنده ماشین آلات و تجهیزات آزمایشگاهی

صنایع چرم، کفش و نساجی

معرفی برخی از تجهیزات تولیدی شرکت:

دستگاه تست سایش

دستگاه تست قدم زنی انواع زیره (دمای معمولی و دمای زیر صفر درجه)

دستگاه تست انعطاف چرم و قددک و تکسون

دستگاه تست چسبندگی زیره مخصوص زیره های چندلایه

دستگاه تست ضربه و تست پرس پنجه های فولادی و پلیمری انواع کفش ایمنی

دستگاه تست جذب آب انواع کفی کفش و انواع پوتین

دستگاه تست عبور بخار آب چرم

دستگاه تست ترک رخ چرم لاستومتر

دستگاه تست سختی سنج SHORE A

دستگاه تست نفوذ پذیری مواد PU تست نیزه

دستگاه تست کشش انواع چرم - تست دوخت - تست پارگی

دستگاه تست چسبندگی زیره به رویه - ولگانیزه

نشانی کارخانه: کرج، جاده قزلحصار، سهرابیه، جنب کمپ، پلاک ۷۹

نماینندگی تبریز - ذاکری: ۰۹۱۴۶۵۲۷۹۱۲ و ۰۹۱۴۸۹۲۴۳۵۸

تلفن تهران: ۰۲۱-۴۴۵۰۵۰۸۳ تلفکس تهران: ۰۲۱-۷۷۰۰۱۳۸۶

همراه: ۰۹۳۷۳۵۴۱۱۸۵-۰۹۱۲۱۹۸۴۳۴۰

فلاحی: ۰۹۲۱۳۵۸۴۳۴۰

www.azmoon sanat falahi.com www.asfc.com

E-mail: az_toum@yahoo.com

زیره

زیره کفش تگنو

مدیریت: محمد گذاری

مدیر تولید: سید محمد علی سید جواد

تولید انواع زیره های زنانه، مردانه، بچگانه pu, tpu, pvc, tr

کارخانه: باقرشهر، روبروی تالار بزرگ فردوس، پلاک ۸۲

تلفن: ۵۵۲۱۸۵۱۷

دفتر پخش: بازار، کوچه منوچهرخانی، پاساژ رضا، طبقه همکف،

پلاک ۱ و ۱۰

تلفن: ۵۵۸۱۴۲۷۰

همراه: گذاری ۰۹۱۲۷۳۴۲۱۴۱

BastaPoosh

شرکت تولیدی بازرگانی بستاپوش

تولید کننده انواع زیره های کفش EVA . PU . TPU . TPR

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بیمه

پلاک ۱۷ (ساختمان پارس) طبقه سوم

تلفن: ۳۳۱۱۸۵۲۹

فکس: ۳۳۱۱۲۴۱۵

زیره همراه

دوست قدم به قدم
تولید کننده انواع زیره های TPU, PU, PVC, Eva, Tps
مدیریت: آقازاده
نشانی: بازار - تکیه منوچهرخانی - پلاک ۳۲
دفتر مرکزی:
۰۲۱-۵۵۸۱۰۴۲۹ ۰۲۱-۵۵۸۹۵۴۰۰
فکس: ۰۲۱-۵۵۸۹۸۷۹۷

استیل پا



تولیدکننده انواع زیره TPU-PU-PVC

نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده،
کوچه مصدقی، پلاک ۱۴/۱
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۴۴۴۹ ۰۲۱-۳۳۹۴۳۹۲۲
تلفکس: ۰۲۱-۳۳۹۳۸۹۷۹
مدیر تولید: ۰۹۱۲۵۰۵۰۶۹ (عبدی)
مدیر فروش: ۰۹۱۲۲۱۶۹۴۹۲ (جمالی)



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش اسکات

تولید کننده P.V.C, PU, TR
مدیرعامل: حمید نیک زاد ۰۹۱۲۱۲۱۷۸۷۳
نشانی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ مهدی،
همکف، پلاک ۲۴
تلفن: ۰۲۱-۳۶۰۵۵۰۰۸ - ۳۶۰۵۷۹۳۲ - ۳۳۹۱۰۷۳۰
واتساپ شرکت: ۰۹۱۲۱۲۱۷۸۷۳



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش اسکای

تولیدکننده P.V.C, PU, TR
مدیرعامل: محمد غلامی نژاد ۰۹۱۲۱۸۸۲۹۸۶
مدیر تولید: علی غلامی نژاد ۰۹۱۲۶۵۰۳۵۴۷
نشانی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ امین، زیرزمین،
پلاک ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۰۵۹۰
واتساپ و روبیکا: ۰۹۳۵۶۵۰۳۵۴۷



تولیدی زیره آرسین پوش

تولید انواع زیره های زنانه، مردانه، بچگانه pu, pvc, polymer
دفتر فروش: کوچه جابرزاده، پاساژ ایرانیان، پلاک ۷
همراه: ۰۹۱۲۲۵۹۳۰۶۳
اینستاگرام: zire_kafsh_arsin_poosh



صنایع زیره کفش پاس

رئیس هیئت مدیره: مهدی حاج قاسم مدیرعامل: افشین بیگلری
تولیدکننده انواع زیره های PU, TR, TPU, PVC
دفتر فروش: تهران، سعدی شمالی، کوچه بیمه، پلاک ۱۸، طبقه اول
تلفکس: ۰۹۱۲۳۳۷۶۲۲۳ - ۳۳۹۲۴۴۰۱ - ۳۳۹۶۴۸۹۷
کارخانه: شهر قدس، میدان قدس، انتهای خیابان چمن، انتهای
کوی الهی، درب سبز، پلاک ۷
۰۹۱۲۱۲۴۹۲۷۶ ۴۶۸۹۷۰۴۶-۸
WWW.PARSSOLES.COM INFO@PARSSOLES.COM



تولیدی زیره بامبو

تولیدکننده انواع زیره های زنانه و مردانه P.V.C و P.U
مدیریت: مهدی خان محمدی
دفتر فروش: تهران - بازار - کوچه سیدولی - پاساژ خان محمدی
زیره کفش بامبو
تلفن دفتر: ۰۲۱-۵۵۱۶۵۶۹۴ ۰۲۱-۵۵۵۷۴۴۱۳
همراه مدیریت: ۰۹۱۲۳۱۱۲۳۶۱



تولیدی زیره آلپ

تولید کننده انواع زیره های مردانه و زنانه TPU - PU
نشانی: قرچک - شهرک صنعتی خیرآباد
دفتر فروش: بازار - منوچهرخانی - پاساژ ایساتیس - طبقه اول - پلاک ۸
مدیریت: ولی اله عبدالهی ۰۹۱۲۳۲۰۲۵۴۲
فروش: مهدی عبدالهی ۰۹۱۲۴۲۱۴۲۷۰
alp.sole

تولیدی فنر کفش ایران گاما

تولیدکننده انواع شانگ و فنر فولادی

مدیریت: مهندس علیرضا عابدی
دفتر فروش: تهران - سعدی شمالی - کوچه جابرزاده - پاساژ مهدی - پلاک ۴
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۴۷۰۴۱ - ۰۹۱۲۳۱۶۷۲۸۰
تلگرام: irangama_Abedi
اینستاگرام: AlirezaAbedi.Coach



گروه تولیدی صنعتی زیره رایان

تولید کننده زیره های PU . TPU . PVC . TERMO . RUBBER
دفتر: باغ سپه سالار - کوچه جابرزاده - پاساژ امین - طبقه زیرزمین - پلاک ۲۴
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۰۶۸۳۷ - ۰۲۱-۳۶۶۱۴۸۱۷
همراه: ۰۹۳۷۰۳۱۷۹۱۸ - ۰۹۱۲۲۹۴۰۰۵۱
اینستاگرام: Rayan_soles

قالبسازی



قالب سازی پویا

طراحی، مهندسی معکوس و ساخت انواع قالب تزریق مستقیم کفش بکرنگ و دورنگ به روش CAD و CAM با دستگاه CNC

آدرس: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی شهرک صنعتی چهار دانگه - خیابان ۱۵ (خیابان هفتم آهن کاران) پلاک ۴۰
تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۶۱۹۳ - ۰۲۱-۴۱۶۲۷۵۹
همراه: ۰۲۱-۲۰۴۶۳۱۳



قالب سازی ایران فاتح

اولین تولیدکننده قالب های استاندارد ماهیچه کفش با دستگاه CNC

ایتالیایی در ایران

مدیریت: علی معافی تهرانی

پخش مواد اولیه کفی EVA

تلفن: ۰۹۱۲۱۰۱۱۳۳۲

تولیدکننده کفی EVA و تولیدکننده پارچه کفی

تلفن: ۰۹۱۲۶۰۴۱۲۴۸ سلطانی

دفتر مرکزی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ مهدی، شماره ۹

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۶۶۶۹۶ - ۰۲۱-۳۳۹۴۳۰۹۶ - ۰۲۱-۳۳۹۶۲۴۴۴

INFO@IRANFATEHCO.COM

WWW.IRANFATEHCO.COM



قالبسازی زاگرس

طراحی مهندسی معکوس و ساخت انواع قالبهای کفش به روش CAD, CAM با دستگاه CNC سازنده انواع قالبهای تزریق مستقیم کفش، کانوایر (تک رنگ و دورنگ) با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا در اسرع وقت با بهترین کیفیت

کیفیت اتفاقی نیست، سابقه نشانگر آن است

مدیریت: ایرج محمدعلی
ایرج محمدعلی ۰۹۱۲۱۸۸۲۸۵۶ رضا محمدعلی ۰۸۵ ۰۹۱۲۲۸۳۷
نشانی: تهران، بزرگراه آیت الله سعیدی، شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان ۱۵/۵ نیرو پلاک ۲۵
تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۲ - تلفکس: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۱



گروه تولیدی صنعتی قالبسازی ایران پا

مدیریت: بابایی
تولید کننده انواع قالب ماهیچه ای کفش با پیشرفته ترین ماشین آلات روز دنیا
نشانی: تهران، سعدی شمالی، ساختمان تجاری شیرازی، طبقه همکف، پلاک ۳
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۷۴۶۳۷ - ۰۲۱-۳۶۶۱۵۲۵۷
همراه: ۰۹۱۲۰۲۸۸۵۹۲ - ۰۹۱۹۰۴۱۲۹۸۳ - ۰۹۱۹۴۴۴۰۷۶۱
www.iranpa.ir



شرکت صنعتی کوشا

طراحی، مهندسی معکوس و ساخت انواع قالبهای زیره کفش به روش CAD, CAM با دستگاههای CNC با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا

قائم مقام مدیرعامل: وحید رضانی

تلفن: ۰۹۱۹۴۹۹۵۶۵

مدیر قالبسازی: ولی محمد رضانی

تلفن: ۰۹۱۹۴۹۵۸۹۱۸

نشانی: کیلومتر ۴ جاده مخصوص کرج، بلوار شیشه مینا، جنب شهرک فرهنگیان، شرکت صنعتی کوشا

@koosha.co

@koosha.co.ir

۰۲۱۴۴۵۴۰۶۱۷

چرم تاپ

شرکت تولیدی یکتا چرم مدرن شرق
 تولید، تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی
 کاربرد در صنایع مبلمان، کیف، کفش، سرسید، خودرویی و آستری
 شهرابی فر اهانی: ۰۹۱۲۲۴۷۱۰۷۰ مجتهدی: ۰۹۱۲۵۰۰۵۰۹۹
 نشانی فروشگاه: خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ سرزمین چرم، پلاک ۹
 تلفن: ۰۳۳۹۴۷۲۱۹-۳۳۱۱۷۰۵۱-۳۳۹۰۳۲۲۵ تلفکس: ۳۳۹۷۱۳۸۹
 نشانی دفتر: خیابان سعدی شمالی، روبروی هتل شیراز، پلاک ۴۷۴، واحد یک
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۸۹۴۱ فکس: ۳۶۶۱۴۸۵۳
 email:topcharm2012@hotmail.com

چرم صالح

 تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی در مدل‌های روز
 مدیریت: صالح خرم آرائی
 دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، باغ سپه سالار
 کوچه جابرزاده، پلاک ۴۵
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۱۱۵۲۰۲ فکس: ۰۲۱-۳۳۹۰۴۹۵۰
 همراه: ۰۹۱۲۱۱۲۶۰۷۳


ال پی اس LPS
 مدیرعامل: حسن صفری
 واردات جدیدترین و مرغوبترین چرم‌های مصنوعی مورد مصرف
 کیف و کفش با مناسب ترین قیمت
 نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بخارا، پلاک ۲۳
 تلفن: ۰۳۳۹۱۱۴۹۰-۳۳۹۱۱۸۸۹ فکس: ۳۳۹۲۳۵۹۴
 همراه: ۰۹۱۲۳۴۴۱۰۲۳

شرکت تولیدی فومکار

 تولید کننده چرم مصنوعی و ورق‌های PVC, PU - PVC
 جهت مصارف کیف، کفش، میل، سرسید
 و مصارف داخلی اتومبیل و ورق‌های صنعتی
 دفتر مرکزی: تهران، میدان فاطمی، ساختمان فاطمی، طبقه اول، واحد ۱۵
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۹۱۸۴۲ فکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۱۸۴۳
 کارخانه: ساوه، شهر صنعتی کاوه، خیابان آزادی، خیابان سوم،
 شرکت تولیدی فومکار
 تلفن: ۰۸۶-۴۲۳۴۲۶۲۶-۹ همراه: ۰۹۱۲۱۱۸۴۷۳۸
 www.foamkar.com info@foamkar.com
 تلفن دفتر فروش: ۰۲۱-۳۳۹۹۳۰۷۱

چرم مصنوعی



منتظر دیدار شما فعالان و تولیدکنندگان صنعت کفش، صندل، محصولات چرمی و صنایع وابسته در نمایشگاه امپکس تهران می‌باشیم.

مکان: محل دائمی نمایشگاه تهران
 زمان: ۲۹ مرداد تا ۱ شهریور
 ساعت بازدید: ۸ صبح تا ۲ بعدازظهر



Iran International Exhibitions Co.
شرکت سهامی نمایشگاههای بین المللی

یازدهمین نمایشگاه بین المللی
کفش، کیف، چرم
و صنایع وابسته

11th

محل دائمی نمایشگاههای بین المللی
۲۹ مرداد لغایت شهریور ماه ۱۴۰۳

The 11th International Exhibition
of Footwear, Bag, Leather
and Related Industries

Tehran, Chamran Highway, Tehran Int'l Fair Ground
19 - 22 Aug. 2024 / Tehran - Iran

شماره مجوز: ۲۷۵۴۶۰۶

تاریخ مجوز: ۱۴۰۳/۰۲/۳۰



۷۷۶۵۶۵۶۰ (۰۲۱)

۷۷۶۵۷۳۵۸

تلفن ستاد برگزاری:

www.arvinmehrfajr.com

موبایل: ۰۹۹۱۲۲۱۲۶۳۳



شرکت نمایشگاهی
آروین مهر فجر

برگزار کننده
Organizer

MPEX(13) 2024

خدمات پستایی ماسیس

توجه

توجه

خدمات پستایی ماسیس در نظر دارد
سر قفلی فروشگاه خود را به متراژ
۲۴ متر مربع در ۲ طبقه واقع در
سعدی شمالی، خیابان مصباح، پلاک ۱۵۷
را به همراه برند ۳۰ ساله خود

به فروش رساند

متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر
می توانند با شماره زیر تماس حاصل نمایند.

۰۹۱۲۵۳۵۶۷۹۰ / ۰۹۱۲۱۷۱۴۳۰۸ سیمونیان