

تحلیل‌گر

لايه های پنهان هنر بازاریابی



وحید میرزائی کارشناس اقتصادی و نویسنده مجموعه کتاب های کسب و کار

مهمترین سرمایه یک فروشنده، نه مدرک دانشگاهی، نه برند و اعتبار شرکتی که برای آن کار می کند و نه کیفیت محصولات و خدماتی است که وی به مشتریان معرفی می کند. مهمترین سرمایه یک فروشنده قدرتی و مهارت او در ارتباط‌گیری و مدیریت روابط و حفظ و توسعه آنها است.

فرایند بازاریابی و فروش، فرایند تعامل ذهنی حداقل دو انسان با یکدیگر است که هر یک به دلایل خاص خود می‌خواهند نظر خویش را به دیگری القا کرده و جلسه را به نفع خود و با تحقق خواسته خود به اتمام برسانند. در واقع این تعامل تفاوت بسیاری مثلاً با تعامل استاد و شاگردی دارد که یکی می‌خواهد نظر خویش را به دیگری القا کند و دیگری نیز با روی باز، از این مساله استقبال کرده و خواهان دریافت اطلاعات بیشتر است.

شاید از خود می‌پرسید، چرا یک مشتری نباید لزوماً به فکر خرید از من به عنوان فروشنده باشد. چه بسا او به محصول یا خدمتی که من ارائه می‌کنم به شدت نیاز مند باشد؟ در پاسخ باید خدمت شما عزیزان عرض کنم که حتی وقتی یک مشتری به محصول و خدمتی که شما ارائه می‌کنید، به شدت نیازمند است، به دلایل متعددی تمایل ندارد از شما خرید کند. البته ما فرض را در این حالت بر آن گذاشته‌ایم که شما و مشتری برای اولین بار است که یکدیگر را ملاقات می‌کنید، وگرنه شرایط مثلاً در ارتباط با فرایند فروش به یک مشتری آشنا و وفادار به کلی متفاوت است.

– مشتری به شما به عنوان یک فروشنده ناآشنا اعتماد ندارد و ترجیح می‌دهد اصولاً وارد معامله و مذاکره با یک فرد ناآشنا نشود و حتی اگر به چیزی نیاز دارد، به سراغ شخصی یا فروشنده‌ای برود که به وی اعتماد دارد یا قبلاً از وی خرید کرده است.

ضمن اینکه یادم‌ان باشد که همین عدم اعتماد کلی باعث می‌شود خیلی وقت‌ها مشتری بر این تمایل و نظر باشد که قبل از خرید با یک شخص خیره و آشنا دربارۀ محصولی که نیاز دارد، ویژگی‌های آن و معیارهای کارآمدش را بآزمی کند.

– یک مشتری این است که خیلی کاردها، حتی در شرایطی که مشتری به شدت به یک محصول نیازمند است، ممکن است نیاز خود را نشاخته باشد و به واسطه غفلت و ناآگاهی از اهمیت آن محصول در زندگی یا کار خود، انگیزه‌ای هم برای خرید نداشته باشد.

– در برخی موارد نیز مشتری هم نیاز خود به محصولی که شما ارائه می‌کنید را می‌شناسد و هم تمایلی خوبی برای خرید دارد، اما این بار نیز او ترجیح می‌دهد برند دیگری (غیر از برندی که شما برای آن کار می‌کنید) را انتخاب کند. این بار عدم تمایل او به خرید اصلاً به مساله اعتمادش به شما ارتباطی ندارد، بلکه پای اعتماد به یک برند وسط است. او بر اساس شنیده‌ها یا تجربه‌ها، برند دیگری را برندی با کیفیت‌تر و کارآمدتر ارزیابی می‌کند و ترجیح می‌دهد به جای خرید از شما و شرکت‌تان از برند دیگری خرید کند. همه مواردی که خدمت‌تان عرض کردم یک نکته بسیار مهم را به ما یادآوری می‌کند و آن اینکه ارتباط‌گیری با مشتریان جدید و ورود به جلسات بازاریابی کاری بسیار سخت و دشوار است که نیاز به آمادگی بالایی دارد.

اما پیش‌تر مهم دیگری از این آمادگی مربوط به برخورداری از دانش، آگاهی‌ها، اطلاعات و البته مهارت‌هایی است که یک فروشنده پیش از ورود به جلسه باید در حد مطلوبی از آنها برخوردار شود.

اجازه دهید به برخی از اطلاعات، آگاهی‌هایی که یک فروشنده به آنها نیاز جدی دارد اشاره کنیم:

– اطلاعات کامل درباره محصولاتی به عنوان فروشنده قرار است درباره آنها با مشتری صحبت کند. این اطلاعات شامل مشخصات و ویژگی‌های هر محصول، تمایزشان با یکدیگر، کارایی‌ها، برتری‌ها و … است.

– اطلاعات کاملی درباره شرکت‌تان، برجستگی‌هایش، سیاست‌هایش و دلایلی که مشتری باید به واسطه آنها به برند شما اطمینان کند.

– اطلاعات نسبتاً کاملی درباره محصولات مشابه رقبا (نسبت به تک تک محصولاتی که می‌فروشید)، مخصوصاً محصولات برندها و رقبای اصلی، شما باید بدانید که محصولات شما چه تفاوت‌ها، چه معایب و البته چه مزایا و برجستگی‌هایی نسبت به محصولات مشابه دارد.

آگاهی از برتری‌های محصولات‌تان باشدند می‌شود وقتی مشتری تمایل خود به خرید محصول برند دیگری را مطرح می‌کند بتوانید با استدلالی منطقی و بیانی قانع‌کننده، وی را راضی به خرید محصولات شرکت خودتان کنید.

خبر

تجهیز شعبه‌های بانک پاسار گاد

به دستگاه‌های نوبت‌دهی هوشمند

گسترش ویروس کرونا، قدرت انتقال بالای آن و ماندگاری این ویروس بر روی سطوح، از جمله دغدغه‌هایی است که این روزها با آن مواجه هستیم. دستگاههای اخذ نوبت در شعبه بانک‌ها از جمله سطوحی هستند که به دلیل لمس مستمر توسط مشتریان و نحوه کارکرد می‌توانند منجر به گسترش این بیماری شوند.

به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، بانک‌پاسارگاد به‌منظور جلوگیری از انتقال ویروس و حفظ سلامت مشتریان، ۲۰۵ شعبه خود را مجهز به دستگاه‌های اخذ نوبت با سنسورهای حرکتی یا پدالی کرده‌است.

سامانه نوبت‌دهی هوشمند بانک‌پاسارگاد خدمت دیگری است که پیش از این در این بانک ارائه می‌شند و بهره‌مندی از آن در دوران شیوع ویروس کرونا می‌تواند در قطع زنجیره انتقال این ویروس مؤثر باشد. علاوه بر این بهره‌مندی از سامانه نوبت‌دهی هوشمند، امکان برنامه‌ریزی و مدیریت زمان و صرفه‌جویی در وقت و هزینه را برای مشتریان گرامی فراهم می‌کند.

به این ترتیب هم‌میهنان گرامی می‌توانند پیش از مراجعه به شعبه، از طریق پیامک کوتاه کدشعبه مورد نظر را به شماره ۱۰۰۰۸۲۸۹ ارسال و نوبت خود را رزرو کرده و بر اساس شماره نوبت دریافتی، زمان تقریبی انتظار و زمان مناسب برای مراجعه به شعبه، برنامه‌ریزی کنند.

گفتنی است مشتریان گرامی می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت بانک‌پاسارگاد به نشانی **www.bpi.ir** مراجعه و یا با مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل کنند.

شرکت های بیمه در مسیر تحقق منویات مقام معظم رهبری که با نامگذاری سال‌ها با عناوین رونق و جهش تولید، بر آنها تاکید فرمودند، اقدام به طراحی محصولاتی کرده‌اند که ریسک‌های مختلف را پوشش دهند.

محمداصلاح چیتگران عضو هیات مدیره بیمه تعاون در گفتگو با خبرنگار جهان اقتصاد با بیان این مطلب افزود: در واقع بیمه باید آرامش و امنیت اقتصادی را فراهم کنیم تا جهش تولید محقق شود و این مهم به واسطه نقش آفرینی بیمه‌های بازرگانی ممکن می‌شود.

وی با بیان اینکه سلامت جامعه و پیشرفت کشور در گرو رشد اقتصادی است، گفت: مقام معظم رهبری در سال‌های اخیر با شعارهایی که انتخاب کردند، بر این مهم که دغدغه حاکمیت و مردم است، مکرر تاکید کرده‌اند.

چیتگران در ادامه در اشاره‌ای به تاریخچه صنعت بیمه در کشور، یادآور شد راهاندازی بیمه در کشور به سال ۱۲۸۹ برمی‌گردد که نخستین شرکت های بیمه ای توسط روس ها که در حوزه حمل و نقل فعالیت می کردند، در کشورمان ایجاد شدند و تاسیس سازمان بیمه مرکزی به سال ۱۳۵۰ برمی‌گردد و اظهار داشت: در دهه های اخیر شرکت های بیمه ای بخش خصوصی به صورت گسترده تر ایجاد و اطمینان بولی در فعال تر و در این صنعت داشته اند.

وی با بیان اینکه دو نوع بیمه اصلی داریم که شامل بیمه اجتماعی است که به طور عمومی مسئولیت آنها با دولت ها است و بیمه های بازرگانی که عمده بازرگان آن شرکت های بیمه ای هستند، متذکر شد: قانون بیمه کشور اتفاس شده از قانون بیمه سال ۱۹۳۰ کشور فرانسه است و در حالیکه این قانون در فرانسه چندین و چند بار تاکنون مورد اصلاح قرار گرفته اما این مهم در کشور ما رخ نداده است، حال با آنکه محصولات بیمه‌ای که در آن زمان بوده با الان نیز متفاوت است و نیاز است که مجلس در این زمینه

ادامه از صفحه اول

این آمار و اطلاعات خود نشانگر حرکت به سمت بازار سرمایه محوری است. به هرحال تأمین مالی از طریق شبکه بانکی و بازار سرمایه از امتیازاتی برخوردار می‌باشند که افزایش آثربخشی هر دوی آنها برای یک اقتصاد توسعه یافته اجتناب‌ناپذیر است. اما باید برای تأمین مالی در قالب چارچوب‌هایی عمل کنند تا هر دو قابل اعتماد و اطمینان بولی و تا حد ممکن ریسک و هزینه های تأمین مالی را کاهش دهند.

بازار سرمایه این قابلیت را داردکه منابعی که در اقتصاد بصورت غیرفعال است را در مسیر سرمایه گذاری قرار دهد. یکی از ویژگی های خاص بازار سرمایه، قابلیت تجمیع سرمایه های خرد و هدایت آنها به سمت فعالیت های مولد است. با فرآیندهای مولدی که در بازار سرمایه تعریف می‌شود، پذیرش سرمایه افرادی که اصطلاحاً دارای "خرده منابع" هستند هم برای آنها منفعت ایجاد می‌شود و هم همین‌وقت توجهی برای بنگاه های اقتصادی و در راستای توسعه فعالیت های آنها فراهم می‌آید.

در واقع بازار سرمایه می‌تواند به عنوان زیربنای فعالیت‌های تجاری و صنعتی دولتی و خصوصی نقش ایفا کند و میان پس‌اندازکنندگان فردی، نهادی و مؤسسات و حوضه سرمایه ای و ارتباط برقرار کند. هردهات اگر سزا و کار بازار سرمایه به صورت کارآ تعبیه و عملیاتی شود، سرمایه‌های آحاد مردم وارد این بازار شده و ثمرات خود را در رونق تولید و اشتغال نشان خواهد داد.

■ **حل معضلات بانک محوری تأمین مالی اقتصاد باید چه اقداماتی انجام دهد؟**

به برخی از آنها اشاره کردم اما اینجا هم به نکته دیگر بصورت خلاصه مطرح می‌کنم. هر چند معتقدم درباره این موضوع به دلیل اهمیت خاصی که دارد باید مفصل‌ تر و با تکیه برآرگومان، برگردیم به بحث، اولین قدم شفافیت است. فرآیند‌ها و روش‌ها باید مورد عمل در یک نظام تأمین مالی باید شفاف عمل کنند که در این صورت به دلیل سهولت و ظرفیت تأمین مالی در بازار سرمایه، خود به خود بنگاه‌ها به این سمت این بازار سوق پیدا می‌کنند، چرا که برای تأمین مالی در بازار سرمایه، بنگاه‌ها باید تاچه میزان شفاف عمل کنند. این شفافیت باید به نظام بانکی هم تسری یابد. یعنی برای تأمین مالی از شبکه بانکی بنگاه باید بسیار شفاف عمل کرده و با افشای اطلاعات مربوط، بنگاه را به عموم ارائه کند. این امر کمک می‌کند تا بنگاه‌ها برای سهولت در تأمین مالی به حساب و کتاب خود نگاه دقیق‌تری داشته باشند و به تبع آن مسیری که سهولت بیشتری دارد متقاضی بیشتری خواهد داشت. موضوع مهم دیگر تناسب میان نرخ های بازدهی در بازارها و همخوانی آنها با واقعیت های اقتصادی است. تناسب میان نرخ‌ها موجب پدید آمدن رقابت در بازارها می‌شود. اگر نرخ مورد انتظار سودآوری با سهولت تأمین مالی از یک بازار تفاوت معنا داری با دیگر بازارها داشته باشد، بلافاصله تمایل به آن بازار افزایش می‌یابد. سرمایه گذاران بازار سرمایه، باید موقعیت‌های سرمایه‌گذاری خود را متناسب با ارزیابی خودشان از سودآوری سهام و میزان ریسک قابل قبول برای خودشان تنظیم کنند. قاعدتاً تنظیم سیاست های پولی باید به شکلی باشد که اطمینان و ثبات را در بخش تأمین مالی اقتصاد تقویت کند. در مجموع تنظیم هر نوع نرخ سیاستی باید با وسواس زیاد و با لحاظ شرایط کلان اقتصادی به منظور ارتقای سرمایه گذاری و رشد تولید صورت گیرد.

عضو هیات مدیره بیمه تعاون با اشاره به جهش تولید به عنوان شعار سال ۹۹:

ارائه "بیمه نامه توقف کسب و کار" بیمه تعاون در راستای حمایت از تولید



ورود پیدا کند.

چیتگران با تأکید بر اینکه باید هر چه سریعتر قانون اصلاح بیمه صورت گیرد، خاطر نشان کرد: شرکت‌های بیمه براساس آئین‌نامه‌های بیمه مرکزی کارهای خود را پیش می‌برند و در صورتی که به دادگاه ارجاع شوند به جهت پرونده‌ای و استناد آئین نامه‌ای دچار مشکل می‌شوند.

وی بیان کرد: شرکت‌های بیمه دارای دو بخش اندوخته و ذخیره هستند، که زمان احتساب ذخیره به روش های مختلف انجام می

وزیر امور اقتصادی و دارایی تشریح:

برنامه وزارت اقتصاد برای جذاب تر شدن بورس

مدت هم عملکرد این بازار برای من حائز اهمیت است و من آنرا رصد می‌کنم اما خواست و هدف اصلی من تحول در نظام تأمین مالی اقتصاد کشور و ارتقای جایگاه و نقش بازار سرمایه در این نظام است.

■ **آیا ظرفیت های قانونی هم برای توجه بیشتر به بازار سرمایه و تقویت آفرینی آن در اقتصاد کشور وجود دارد؟**

قطعاً بله. خوشبختانه در سال های اخیر توجه خوبی به بازار سرمایه شده است و توسعه این بازار در قوانین مختلف مورد توجه قرار گرفته است از قانون رفع موانع تولید گرفته تا قانون برنامه ششم توسعه تا مصوبات شورای عالی هماهنگی اقتصادی، مصوبات هیئت دولت و ششورای عالی بورس و دیگر اسناد بالادستی. برای نمونه قانون برنامه ششم توسعه، از ظرفیت‌های بسیاری جهت توسعه بازار اوراق بهادار اسلامی برخوردار است و در صورتی که در عمل از این ظرفیت‌ها استفاده شود، زمینه تعمیق بازارهای مالی کشور فراهم خواهد شد.

■ **چه اقدامات قابل توجهی در این سال‌ها با هدف توسعه بازار سرمایه صورت گرفته است؟**

طی سال‌های اخیر، بازار سرمایه کشور حرکت شتابانی را به سوی توسعه و تحول آغاز کرده است. در زمینه افزایش نقدشوندگی و شفافیت اطلاعات و کاهش توقف ناهماه در بازار سرمایه و همچنین راهاندازی و توسعه فعالیت‌های بورس انرژی، توسعه بازار فرابورس از طریق افزایش قابل توجه ارزش معاملات، پذیردنوسی سهام و افزایش سرمایه‌ها، عرضه‌های دولتی در بازار فرابورس و عرضه و معامله اوراق مشارکت، گام‌های موثری برداشته شد. بخش‌های اجرایی و نظارتی بازار سرمایه شکل گرفته و در حال تکمیل می‌باشند. نهادهای مالی جدید همچون شرکت‌های تأمین سرمایه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شُسرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری، صندوق‌های پروژه طرح‌های خاص، مؤسسات رتبه‌بندی و شرکت‌های پردازشگر اطلاعات مالی تأسیس و تقویت شده‌اند.

ابزارهای مالی جدیدی همچون اوراق اجاره، مریجه، قرض الحسنه، استصناع و مضاربه و اوراق مشارکت رهنی، اسناد خزانه اسلامی، اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری، اوراق وقف و اوراق سفارش ساخت، اوراق سلف برای انتشار و معامله در بازار سرمایه طراحی شده است، معامله قراردادهای آتی آغاز شده و در حال توسعه به انواع کالاها و سهام می‌باشد. توسعه بازار بدهی و معرفی ابزارهای جدید مالی برای آن از جمله اوراق صکوک قابل تبدیل به سهام، اسناد خزانه اسلامی، گواهی سپرده کالایی و… فراهم کردن زمینه پذیرش شرکت‌های کوچک و متوسط در بورس و ایجاد تابلوی ویژه شرکت‌های دانش بنیان، کمک به تأمین مالی دولت از طریق بازار سرمایه از جمله اقدامات موثر در توسعه بازار سرمایه است.

■ **در خصوص انتشار اوراق بهادار اسلامی و توسعه بازار اوراق بدهی در بازار سرمایه چه نظری دارید؟**

می‌توان مدعی بود که دستیابی به نظام مالی بویا، عمیق و کارا، بدون وجود بازار بدهی سالم با کارکرد مناسب و عمق کافی، امکان پذیر نیست. بورس می‌تواند در تأمین نقدینگی از طریق انتشار اوراق

امنیت اقتصادی را فراهم کنیم تا جهش تولید محقق شود و اینجا به جهت جهش تولید، نقش بیمه‌های بازرگانی مطرح می‌شود و آن‌ها محصولاتی که ریسک‌های مختلف را پوشش می‌دهند طراحی می‌کنند.

وی تصریح کرد: در زمانی که شعار جهش تولید مطرح شد بیمه مرکزی چند مسیر را مشخص و اعلام کرد که صنعت بیمه در این موارد ورود پیدا می‌کند که نخستین آن ایجاد ساز و کار لازم برای عرضه ضمانت بخش تولید، توسط موسسات بیمه ای بود که آئین نامه‌های آن را تصویب کرد تا هم قیمت‌ها کاهش یافته و هم فضای کسب و کار بهتر شود.

عضو هیات مدیره بیمه تعاون ادامه داد: دومین اقدام صورت گرفته شده از سوی بیمه مرکزی در راستای جهش تولید، پوشش‌های بیمه برای فروش اعتباری کالاهای تولید داخل و دیگری توسعه پوشش کیفیت بیمه‌ها بود. چیتگران خاطر نشان کرد: باتوجه به اینکه امسال سال جهش تولید بود و ما با ویروس منحوس کرونا روبرو شدیم و به جهت اینکه فشارهای ناشی از کرونا را کم کنیم بیمه نامه توقف کسب و کار ناشی از اپیدمی در شرکت بیمه تعاون طراحی و عرضه شد که در سطح دنیا فقط چهار شرکت این کار را انجام می‌دهند که این اقدام یک اقدام بسیار عالی است. وی تصریح کرد: در دوران کرونا و یا هر بیماری اپیدمی، ستاد مبارزه با کرونا مجموعه‌ای از مشاغل را تعطیل می‌کند که در همین راستا در این بیمه نامه مشاغل به سه گروه پرریسک، با ریسک متوسط و پرریسک تقسیم می‌شوند که بر این اساس مشاغل بر اساس میزان درآمد به ۵ دسته از کم درآمد تا پر درآمد تقسیم بندی می‌شوند و این بیمه نامه برای یک سال خریداری می‌شود که در صورتیکه در این مدت اتفاقی بیفتد که مشمول دریافت بیمه شوند، تا ۶۰ روز شامل دریافت بیمه می‌شوند که یک هفته به عنوان فرانشیز کم می‌شود و دو هفته هم دوره انتظار بیمه نامه هست.

بهادار با درآمد ثابت (سود اجاره) یا اوراق بهادار اسلامی (صکوک) کمک‌کنند. از آن جمله اوراق اجاره، مریجه، استصناع، منفعت، اوراق رهنی، و … است که در بازارهای بدهی قابل معامله است و مبتنی بر بدهی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدتی است که در بنگاه‌ها وجود دارد. ازجمله مزایای این اوراق نسبت به انتشار سهام این است که به مالکان و مدیران فعلی شرکتی این اجازه را می‌دهد که مالکیت و کنترل (مدیریت) این امر، بین‌بانگر پتانسیل بالای بازار سرمایه کشور در از ظرفیت بازار بدهی، دولت نیز توانسته است به نحو مطلوبی برای تأمین مالی خود استفاده کند به نحوی که از ابتدای سال جاری تا کنون بیش از ۱۲۰ هزار میلیارد تومان انواع اوراق دولتی به فروش رسیده است. این امر، بین‌بانگر پتانسیل بالای بازار سرمایه کشور در به‌کارگیری اوراق ا بهادار مبتنی بر بدهی برای تأمین مالی است.

■ **در خصوص انتشار اوراق بدهی برای تأمین مالی دولت اشاره کردید. با توجه به آنکه این بحث از سوی برخی صاحبزنان بسیار مورد توجه است توضیح بیشتری می‌فرمایید.**

همان‌طور که بیان شد یکی از راه‌های «تأمین مالی مخارج دولت»، بهره‌گیری از ظرفیت‌های «بازار بدهی» است. در شرایطی که افزایش بدهی‌های دولت به ویژه به پیمانکاران و بانکها در کنار آشفته‌ی حساب‌های مربوطه، سبب ایجاد عوارض قابل ملاحظه‌ای در هر سه ضلع مرتبط با این موضوع یعنی دولت، پیمانکاران و بانک‌ها می‌شود، طراحی ابزارهای مالی مناسب به منظور جلوگیری

از قفل شدن منابع بانکی و تسویه و پرداخت بدهی‌های دولت بسیار سودمند خواهد بود. منظور کلی اوراق بدهی به طور ویژه «صکوک»، می‌تواند ابزار مناسبی برای فرآیند تأمین مالی و تبدیل به اوراق بهادار کردن دارایی‌ها، در همه کشورها به خصوص کشورهای اسلامی باشد.

همانگونه که اشاره کردم در هفت ماهه ابتدایی سال جاری به میزان بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان اوراق بدهی به صورت نقد انتشار یافته است. دستیابی به این حجم از عرضه اوراق با لحاظ نرخ‌های مؤثر بر این بازار ازجمله نرخ سود بسیار بین‌بانکی تحقق یافته است. افزایش شش درصدی نرخ سود مؤثر اوراق از ۱۵ درصد به ۲۱ درصد با رعایت این ملاحظه همزمان با پایداری بلندمدت بودجه دولت صورت پذیرفته است. طی دو سال اخیر در تعیین نرخ و سررسید و همچنین پذیرش پیشنهادها خرید اوراق بدهی دولت، حصول به اطمینان کامل از توانمندی دولت در بازپرداخت اصل و فرخ تعهدات ناشی از انتشار اوراق مالی اسلامی در سررسید و حفظ درجه‌اعتباری اوراق بدهی به‌عنوان معتبرترین سند مالی کشور مورد تأکید دولت بوده است.

■ **شرایط بازار سرمایه را هم اکنون چگونه می‌بیند؟**

بازار سرمایه در طی یک سال اخیر توانست خود را به آحاد جامعه به خوبی معرفی کند و سرمایه گذاران را ترغیب نمود تا در صورت رونق این بازار، سرمایه های خود را به این بازار سوق دهند. یعنی طرف عرضه در تأمین مالی از طریق بورس به خوبی با این بازار آشنا شده است. اما از سوی تقاضا باید بنگاه های اقتصادی به عنوان سرمایه پذیران این بازار، با ظرفیت های آن بیش از پیش آشنا شوند که این امر نیز در حال انجام است. تقریباً همه با این رویکرد موافق هستند که توسعه بازار اولیه بسیار مهم است، با استفاده کارا از این بازار ما خواهیم توانست منابع را به بخش واقعی اقتصاد توزیع کنیم و انواع طرح های مختلف سرمایه گذاری را تأمین مالی کنیم.