

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شاخص کل به کانال ۷۹ هزار واحد عقب‌نشینی کرد  
**سردی معاملات بازار سهام  
در روزهای داغ انتخابات**  
شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات دومین روز از آخرین هفته اردیبهشت ماه به کانال قبلی برگشت و با افت ۱۷۹ واحدی تا رقم ۷۹ هزار و ۹۶۳ واحد عقب‌نشینی کرد. در پایان بازار روز یکشنبه...



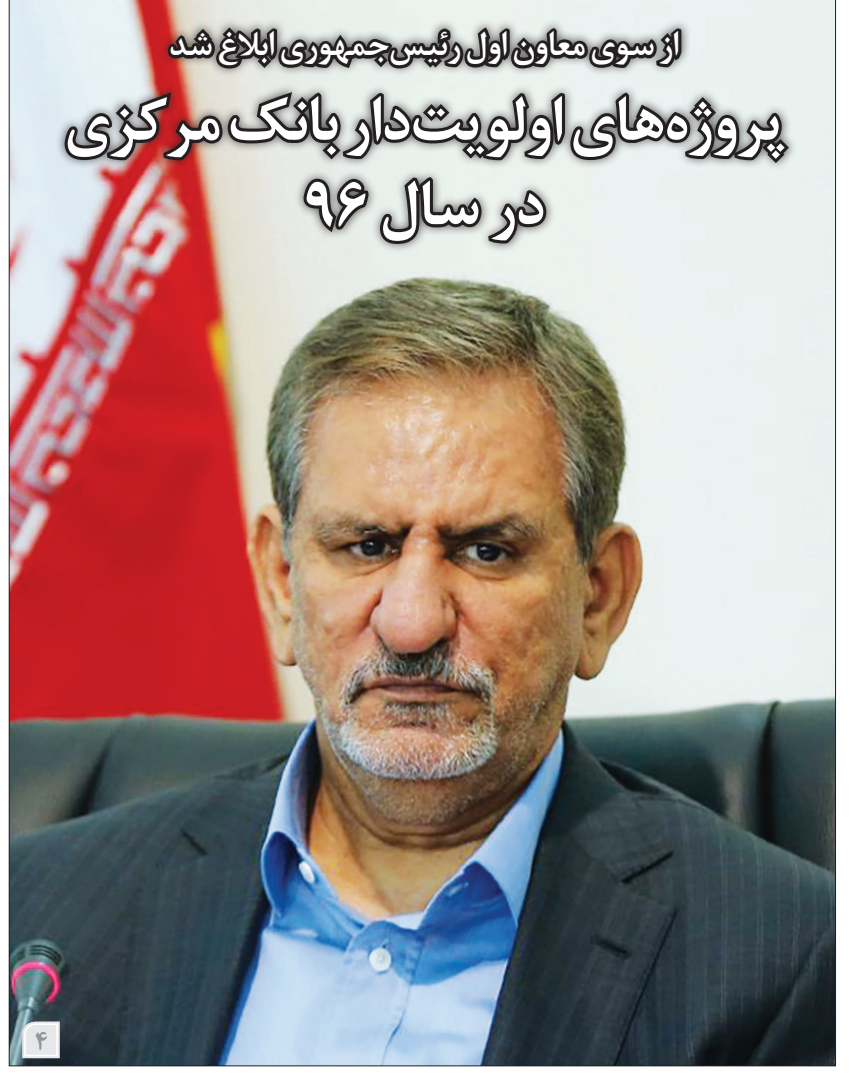
مردم به کدام برنامه اقتصادی رای می‌دهند؟

## چهارراه رقابت نامزدها

سرمایه، اشتغال، تولید، مسکن

بازاریابی و فروش

### بازاریابی چریکی در شبکه‌های اجتماعی



### از سوی معاون اول رئیس‌جمهوری ابلاغ شد پروژه‌های اولویت‌دار بانک مرکزی در سال ۹۶

۳

سرمقاله

روشنی چشم اقتصاد ایران  
در سال ۹۶



سال ۹۶، سال ادامه دستاوردهای مثبت دولت یازدهم در عرصه اقتصاد است. دولت یازدهم توانست نرخ رشد منفی اقتصاد را که نتیجه عملکرد اقتصادی دولت‌های نهم و دهم بود، به نرخ مثبت تبدیل کند. به نظر می‌رسد با ادامه این روند نرخ تعیین‌شده رشد محقق شود. به نظر من نمی‌توان میزان دقیق رشد اقتصادی سال جاری را پیش‌بینی کرد، اما شواهد نشان می‌دهد که رشد اقتصادی سال ۹۶، نسبت به سال ۹۵ بیشتر است. مقایسه دو دولت روحانی و احمدی‌نژاد نشان می‌دهد که عملکرد اقتصادی دولت یازدهم به مراتب مؤثرتر و کارتر از دولت...

۱۱

حسن روحانی در جمع مردم خرم‌آباد:

### از دلواپسان هراسی نداریم

درآمد مکنفی نیاز دارند. کشور ما نیازمند راه‌اندازی بنگاه‌های تولیدی است.  
\* برخی می‌گویند اگر دولت یازدهم ادامه یابد پارانها قطع می‌شود اما آنها دروغ می‌گویند. ما پرداخت پارانها را ادامه می‌دهیم اما دادن پارانها کافی نیست. ما با توسعه سمن‌های کالاهای غذایی، توسعه کشاورزی، افزایش حقوق بازنشستگان و کارمندان و... به موفقیت می‌رسیم.  
\* من با شما مردم عهد می‌بندم که دولت یازدهم به شما آزادی بیشتری داد و در دولت دوازدهم دست به دست هم در برابر انحصار گرایان و اقتدارگرایان می‌ایستیم. ما با همه نهادهای انقلابی دوست و برادر هستیم ولی ما قیام نمی‌خواهیم. ما با سپاهیان و ارتشیان خود افتخار می‌کنیم، اما می‌گوییم هر کس باید کار خود را انجام بدهد. ما دست نظامیان را می‌بوسیم ولی نظامیان باید کار نظامی خود را ادامه دهند. به کار خود بازگردید که کار خویش نیکوست.  
\* روز جمعه ما ایران جدیدی را خواهیم ساخت. ما روز جمعه می‌گوییم که دوران پرونده‌سازی پایان یافته است و با رایایی که می‌دهیم با صدای بلند می‌گوییم تخریب و نابودی اخلاق پایان یافته است. ما با پای صندوق‌های آرا می‌رویم و با آرامش، امنیت، وحدت و پیشرفت بیشتر ایران را خواهیم ساخت. روز جمعه تنها به صندوق‌های آرا نروید بلکه ۱۰۱۱ به پای صندوق‌های رای بروید.  
\* اختلافات هرگز، تبعیض هرگز، فقر هرگز، بیکاری هرگز، اعتیاد هرگز، ویژه‌خواری هرگز، فساد هرگز، زمین‌های نجومی هرگز و سوءاستفاده از مقدسات هرگز. بر اعتدال سلام، بر تدبیر سلام، بر امید سلام، بر اسلام و رحمت و رحمانی سلام، بر اشتغال سلام، بر آزادی سلام، بر امنیت سلام، بر پیشرفت سلام، بر آبادانی لرستان سلام و به مردم لرستان سلام.

رئیس‌جمهور روحانی گفت: نمی‌پذیریم یک جناحی منزوی باشد و اقلیتی بخواهد بر اکثریت افکار مردم حکومت کند، ما چهار سال قبل راه آرامش، ایستادگی در برابر اختلافات، وحدت، اتحاد و همبستگی را انتخاب کردیم.  
به گزارش خبرآنلاین به نقل از خبرگزاری‌ها، حجت‌الاسلام حسن روحانی در ادامه سفرهای تبلیغاتی انتخابات ریاست جمهوری به لرستان سفر کرد و در جمع مردم خرم‌آباد گفت: درود و سلام من بر همه خطه‌های لرزشین ایران. مردم خرم‌آباد در دفعات گذشته من به خدمت شما رسیدم و شما را دیدم ولی امروز شور دیگری را در شما می‌بینم. شما آمده‌اید تا بگویید روحانی را در خدمتگذار شما باشد. او با بیان اینکه افتخار من خدمت به مردم ایران و لرستان است، گفت: ما راهی را انتخاب کرده‌ایم به نام اتحاد و وحدت ملت صدرصدی ایران. می‌خواهیم همه جناح‌ها و همه گروه‌ها، همه اصلاح‌طلبان، همه اصولگرایان، معتدلان، اقوام و مذاهب همگی در کنار ایران متحد باشیم. نمی‌پذیریم یک جناحی منزوی باشد و اقلیتی بخواهد بر اکثریت افکار مردم حکومت کند، ما چهار سال قبل راه آرامش، ایستادگی در برابر اختلافات، وحدت، اتحاد و همبستگی را انتخاب کردیم. اصلاحات منزوی نخواهد شد. در آن فضای وحدت و آرامش کشور را به سمت پیشرفت و تعالی آماده کردیم. ما مسیر درست و صحیحی را انتخاب کردیم.

### اهم سخنان روحانی از این قرار است:

\* امروز روز مشارکت عمومی مردم ایران است. حق بزرگ مردم، حق مشارکت و حضور پای صندوق آرا برای ساختن ایران سربلند و پراوازه است. من از شما می‌پرسم آرامش در کشور بیشتر است یا در سال ۹۹۱ آیا بازار کالا در سال ۹۱ آرام‌تر بود یا امروز؟ وقتی قیمت اجناس ساعتی ما در آستانه انتخاب بین دو دولت، دو سیاست یا دو فرد قرار نداریم، ما در آستانه انتخاب بین عقلانیت یا احساسات هیجانی، انتخاب بین تداوم یک جامعه کودکوار یا عبور به یک جامعه بالغ و در نهایت انتخاب بین یک جامعه توسعه نیافته یا حرکت شتابان به سوی توسعه قرار داریم. انتخاب امروز ما انتخاب میان دو فرد یا دو شعار یا دو قول‌وقرار نیست، انتخاب میان ماندن در گذشته و تکرار آن یا عبور به آینده است. به شما اطمینان می‌دهیم که با توجه به تجربه و دانش خود در حوزه مسائل اقتصاد ایران، در شرایط فعلی کشور با توجه به کاهش قیمت نفت و نیاز به تداوم فرآیند بازسازی و نوسازی ناشی از آواربرداری‌های تخریب سال‌های قبل، امکان‌ات کشور تحت هیچ شرایطی امکان اجرای وعده پارانها گسترده و ایجاد اشتغال‌های نجومی را ندارد. شک نکنید که هرگونه قولی که به شما وعده رفاه یا اشتغال یک شبه را بدهد یک فریب انتخابانی است و دود آن به سرعت با شکل‌گیری یک تورم افسارگسیخته، به چشم خود شما خواهد رفت.  
امید است که با رای شما و موفقیت آقای روحانی در کسب این اعتماد و با همکاری همه‌جانبه قوای کشور و ملت در یاری رساندن به دولت، کشور و ملت ایران شاهد دستاوردهای قابل قبول و رضایت‌بخش برای این نسل و نسل‌های آینده باشد.

اشکال مختلف نامانی در کشور خواهد بود. برای اقتصاد زمین خورده ما هیچ نسخه معجزه آسایی وجود ندارد جز آنکه بگوئیم ثبات کنونی فضای اقتصاد کلان را حفظ کنیم و محیط کسب‌وکار را بهبود ببخشیم و البته سیاست‌های اصلاحی خود را در حوزه اقتصاد با شیبهی ملایم و بدون فشارهای هیجانی، اجرا کنیم.  
۶- اقتصاد ایران در دو سه سال اخیر با نرخی آرام رو بهبود رفته است و اکنون در آستانه رشدی شتابان و جهشی امیدوارکننده قرار دارد. آنچه امروز اقتصاد ایران بدان نیاز دارد تداوم شرایط باثبات و امیدبخش فعلی است. اقتصاد سال‌ها از بی‌ثباتی و بی‌تدبیری آسیب دیده است زمان می‌برد تا اعتماد کند. اکنون اقتصاد ایران در آستانه اعتماد به دولت و روشن کردن موتورهای اصلی خود قرار گرفته است. بیم آن می‌رود که هرگونه تغییر در سطح سیاست‌گذاران ارشد کشور، این رشته نازک اعتماد را بگسلد و اقتصاد را برای چند سال دیگر در انما فرو ببرد. اکنون هرگونه تغییری اقتصاد را وارد فاز محافظه‌کاری و صبر مجدد می‌کند. اصلی‌ترین شرط شروع فعالیت‌های اقتصادی مولد، وجود افق روشن و با ثبات و اعتمادآمیز در اقتصاد است. چهار سال طول کشید تا این اقتصاد به دولت روحانی اعتماد کند. اکنون هرگونه تغییر، یک بار دیگر اقتصاد را وارد فاز صبر و انتظار می‌کند و این به معنی یک دوره جدید رکود است.  
مردم عزیز ایران، ما در آستانه انتخاب بین دو دولت، دو سیاست یا دو فرد قرار نداریم، ما در آستانه انتخاب بین عقلانیت یا احساسات هیجانی، انتخاب بین تداوم یک جامعه کودکوار یا عبور به یک جامعه بالغ و در نهایت انتخاب بین یک جامعه توسعه نیافته یا حرکت شتابان به سوی توسعه قرار داریم. انتخاب امروز ما انتخاب میان دو فرد یا دو شعار یا دو قول‌وقرار نیست، انتخاب میان ماندن در گذشته و تکرار آن یا عبور به آینده است. به شما اطمینان می‌دهیم که با توجه به تجربه و دانش خود در حوزه مسائل اقتصاد ایران، در شرایط فعلی کشور با توجه به کاهش قیمت نفت و نیاز به تداوم فرآیند بازسازی و نوسازی ناشی از آواربرداری‌های تخریب سال‌های قبل، امکان‌ات کشور تحت هیچ شرایطی امکان اجرای وعده پارانها گسترده و ایجاد اشتغال‌های نجومی را ندارد. شک نکنید که هرگونه قولی که به شما وعده رفاه یا اشتغال یک شبه را بدهد یک فریب انتخابانی است و دود آن به سرعت با شکل‌گیری یک تورم افسارگسیخته، به چشم خود شما خواهد رفت.  
امید است که با رای شما و موفقیت آقای روحانی در کسب این اعتماد و با همکاری همه‌جانبه قوای کشور و ملت در یاری رساندن به دولت، کشور و ملت ایران شاهد دستاوردهای قابل قبول و رضایت‌بخش برای این نسل و نسل‌های آینده باشد.

مشیت شدن تراز تجاری کشور پس از نزدیک به چهار دهه - و کنترل جدی و مؤثر تورم را نادیده بگیریم. ما به دولت آینده برای جبران خطاهای راهبردی به‌ویژه در زمینه عدالت اجتماعی، طراحی یک برنامه نظام‌مند برای تقویت بخش‌های مولد، مهار آژمندی‌های غیرمولد و تأکید می‌کنیم. ما گرچه به سیاست‌های اقتصادی دولت یازدهم انتقادهای جدی داشته‌ایم، اما در انتخابات دور دوازدهم ریاست جمهوری به دلایل زیر به جناب آقای دکتر حسن روحانی رای می‌دهیم:  
۱- با توجه به تجربه دولت یازدهم، در دوره دوازدهم ریاست جمهوری نیز حق انتقاد از برنامه‌ها و سیاست‌های دولت برای منتقدان بیرون از دولت محفوظ خواهد ماند و این احتمال اتخاذ تصمیمات خطیر و پرهزینه را کاهش می‌دهد.  
۲- حضور دولت منصف منتقد اصولگرایی در سایه، نعمت بزرگی است که با نقد عملکرد دولت مستقر می‌تواند به تصحیح سیاست‌های دولت دوازدهم کمک کند، درحالی‌که با یکدست شدن فضای سیاسی حاکم بر کشور این نعمت از دولت مستقر دریغ خواهد شد.  
۳- دولت‌هایی که از نظر سیاسی با بقیه قوای حاکمیت یکدست هستند، معمولاً با انسداد فضای سیاسی، آنگونه که تجربه دولت‌های نهم و دهم نشان دادند، زمینه‌های رشد فسادهای گسترده و بی‌سابقه اقتصادی را در مقیاس‌های خاتمان‌برانداز فراهم می‌سازند که هزینه‌های آن به صورت رشد تورم، رکود گسترده و عمیق، فقر و نابرابری منجلی خواهد شد. درحالی‌که تداوم دولت آقای روحانی با نظارت موشکافانه رقابتی سیاسی ایشان همراه خواهد بود و مانع از تحقق فساد در مقیاس‌های ذکر شده خواهد شد.  
۴- در دوره نخست ریاست جمهوری آقای روحانی ائتلاف جهانی برای امنیت‌سازی کشورمان در عرصه بین‌المللی با موافقت جدی مواجه شد. درحالی‌که اکنون اگر در دولت دوازدهم رقابتی اصلی ایشان دولت را به دست گیرند، پهنه کافی به دشمنان اصلی کشورمان - یعنی محافظه‌کاران در ایالات متحده آمریکا و رژیم صهیونیستی - خواهد داد تا ائتلاف جدیدی را با امنیت‌سازی مجدد کشورمان در سطح بین‌المللی تشکیل دهند. چنین وضعیتی بی‌گمان هزینه‌های بس سنگینی را متوجه رفاه عموم مردم و به‌ویژه گروه‌های کم‌درآمد و محروم جامعه خواهد کرد.  
۵- برنامه‌ها و سیاست‌های شتابزده، بی‌مطالعه و غیرکارشناسی که اکنون برخی کاندیداها مطرح می‌کنند می‌تواند به انفجار تورمی بینجامد و معضلات اقتصادی کنونی کشور و نابرابری بین اغنیاء و طبقات تهیدست را تشدید کند که حاصل آن رشد آسیب‌های اجتماعی و دربی آن رخ نمودن بحران‌های اجتماعی و سیاسی و

۱۶۳ اقتصاددان در نامه‌ای ضمن حمایت از حسن روحانی دلایل خود را برای حمایت از حسن روحانی در دوازدهمین انتخابات ریاست جمهوری ایران اعلام کردند.  
به گزارش ایسنا، در متن نامه این ۱۶۳ اقتصاددان که از اساتید و اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها هستند، آمده است:  
بسم‌الله الرحمن الرحیم  
ملت شریف و عزیز ایران  
نظر به در پیش بودن دوازدهمین دوره انتخابات ریاست‌جمهوری، ما اعضای هیات علمی و پژوهشگران اقتصادی بر خود لازم می‌دانیم نکاتی در خصوص فضای عمومی انتخابات به‌ویژه در عرصه اقتصاد با شما مطرح کنیم.  
مردم عزیز، شما به خوبی واقفید که به دلیل مدیریت نادرست و به کارگیری سیاست‌های مخرب در دولت‌های نهم و دهم، اقتصاد ایران مسیر تخریب و اضمحلال در پیش گرفت. بخشی از میراث آن دوره، بی‌ثباتی در فضای کسب‌وکار، بحران بازارهای اقتصادی، تحریم‌های ظالمانه دولت‌های غربی، فساد گسترده، تورم، رکود، بیکاری فراگیر و زمین‌گیر شدن بنگاه‌های اقتصادی بر همگان مشهود بود. بخشی از خسارت‌ها نیز به تدریج و برای نسل‌های آینده آشکار خواهد شد.  
شما در سال ۱۳۹۲ به صحنه آمدید و با انتخابی هوشمندانه، فضای امیدبخش، اطمینان‌آفرین و باثباتی را برای کشور به ارمغان آوردید. دولت یازدهم، ویرانه‌های اقتصادی با نهادهای سیاست‌گذاری و کارشناسی فروپاشیده، انبوه تعهدات و بدهی‌ها، خزان‌های خالی، تورمی بالا، تحریم‌هایی سنگین و رکودی کمرشکن را تحویل گرفت. گرچه طی چهار سال گذشته بهبود محسوسی در کیفیت زندگی بخش‌هایی از جامعه پدید نیامده، اما ملت بزرگوار باید بداند که متوقف ساختن روندهای تشدیدکننده فقر و فلاکت که میراث دولت قبلی بود درجای خود کار آسانی نبود، همان‌گونه که درم شکستن مقاومت شدید ذی‌نفعان ساختار نهادی مشوق بخش‌های غیرمولد، که مانع ارتقای جایگاه بخش‌های مولد کشور می‌شوند نیز امری نیست که بدون همراهی سایر قوای حکومت قابل تحقق باشد. باید توجه داشته باشیم تحقق بسیاری از مطالبات مردم از عهده اختیارات قوه مجریه بیرون است و بنابراین نباید دستاوردهایی مانند:  
- کاهش سالانه ۳۰ میلیارد دلار هزینه مبادله ناشی از سیاست‌های تنش‌آفرین دولت قبلی،  
- پیامدهای مثبت برآمده از مذاکرات برجام برای فضای کسب‌وکار  
- کاهش نزدیک به ۱۰ میلیارد دلار واردات قاچاق به کشور  
- کاستن نیمی از وابستگی کشور به واردات محصولات کشاورزی

## آگهی دعوت به همکاری

شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران "هما"، به منظور تکمیل نیروی انسانی خود در رده شغلی کمک خلبان، از کلیه علاقمندان حائز شرایط، پس از برگزاری آزمون و قبولی، در کلیه دوره‌های مورد نیاز، دعوت به همکاری می‌نماید. متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه الکترونیکی این شرکت به آدرس [www.iranair.com](http://www.iranair.com) مراجعه نمایند.

م الف ۵۱۳



















نگاهی به رازهای سناریونویسی تبلیغاتی

## چگونه ترانه‌های خرید در گوش مخاطبان زمزمه می‌شود

## غول‌های تکنولوژی، تحول آفرینان دنیای کسب و کار امروز

نوآوری امروز آنقدر سریع به کار گرفته می‌شود که خیلی زود به یک هنجار عادی تبدیل می‌شود. زمان به سرعت می‌گذرد و سرمایه‌ای از فرصت‌های مختلف را در اختیار افراد خلاق قرار می‌دهد. دیگر نیاز نیست یک قرن بگذرد تا شرکتی جزو پنج شرکت برتر دنیا قرار بگیرد. این اتفاق می‌تواند در دوره عمر یک انسان رخ دهد. به گزارش عصر بانک، تاکتیک مهم‌تر از استراتژی و کم‌اهمیت‌تر از بینش است. به نظر می‌رسد این قانون جدید دنیای کسب و کار امروز باشد. کسب و کارها نمی‌توانند به سادگی رد پای رقبای بزرگ‌تر خود را دنبال کنند و باید مسیر خودشان را پیش بگیرند. در گذشته، قهرمانانی که در مناطق جغرافیایی مختلف فعالیت می‌کردند در صدر اقتصاد بازار جهانی در رقابت با هم بودند، اما در دنیای کسب و کار امروز جایگاه دومی وجود ندارد، بنابراین دنبال کردن غول‌های بزرگ گزینه پیشنهادی نیست. سال گذشته مشخص شد که شرایط چقدر تغییر کرده است. برای نخستین بار، پنج شرکت ارزشمند دنیا همگی شرکت‌های تکنولوژیک بودند: اپل، الفبت، مایکروسافت، آمازون و فیس‌بوک. پس چه چیزی غول‌های تکنولوژی...

### مهارت‌های برقراری ارتباط با مشتری به شکل اثربخش

### نقش اعتماد در معامله با مشتریان

### در رزومه خود دروغ ننویسید

### بازاریابی و فروش

#### بازاریابی چریکی در شبکه‌های اجتماعی

### مدیریت کسب و کار

#### مدیریت و رهبری در سازمان‌های آموزشی

### فرصت کسب و کار

#### ایجاد ۳۷۰۰ فرصت شغلی کسب و کار کوچک در دولت یازدهم

## آگهی فراخوان ارزیابی کیفی پیمانکاران

شرکت گاز استان گیلان - شماره ۹۶/۷ نوبت اول



شرکت ملی گاز ایران  
شرکت گاز استان گیلان  
(سهامی خاص)

**شرکت گاز استان گیلان** (مناقضه گزار) در نظر دارد فهرستی از پیمانکاران واجد شرایط جهت اجرای پروژه‌های حفره خالی و نصب انشعاب خود در قالب معاملات جزء یا متوسط تهیه نماید. بدین منظور از کلیه پیمانکاران با حداقل رتبه ۵ تاسیسات و تجهیزات دعوت می‌گردد حداکثر تا تاریخ ۹۶/۰۲/۳۱ جهت اعلام آمادگی و دریافت اسناد ارزیابی با در دست داشتن معرفی نامه کتبی در ساعات اداری به دفتر امور قراردادهای شرکت واقع در رشت، خیابان ملت، خیابان شهید سیادت، ساختمان مرکزی شرکت گاز استان گیلان، ساختمان مدیریت، طبقه سوم، دفتر امور قراردادها مراجعه نمایند.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۰۷۳۵ | روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان | تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۶/۰۲/۲۵ | تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۶/۰۲/۲۶

## آگهی مناقصه عمومی دوم مرحله ای

نوبت اول



وزارت نیرو  
شرکت مدیریت منابع آب ایران  
شرکت آب منطقه ای قزوین

**شرکت آب منطقه ای قزوین** در نظر دارد براساس قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه‌های مربوطه از پیمانکاران واجد شرایط جهت انجام پروژه مطابق با مشخصات ذیل دعوت نماید:

موضوع مناقصه: انجام خدمات متصدیان ایستگاههای آب و هواشناسی در محدوده عملکرد شرکت (اعتبار مربوطه از محل اعتبارات غیر عمرانی می باشد)

مدت انجام کار: ۱۲ ماه  
مهلت دریافت اسناد: از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول لغایت چهار روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم (۹۶/۲/۲۵ لغایت ۹۶/۲/۳۱)  
نشانی دریافت اسناد: قزوین - میدان امام خمینی (ره) - بلوار شهید باهنر - شرکت آب منطقه ای قزوین - امور قراردادها ۸-۳۳۳۹۶۵۶-۲۸  
مهلت تحویل اسناد: حداکثر ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه (۹۶/۳/۱) لغایت ساعت ۱۰ صبح چهارشنبه مورخ ۹۶/۳/۱۰  
ادرس تحویل اسناد: قزوین - میدان امام خمینی (ره) - بلوار شهید باهنر - شرکت آب منطقه ای قزوین - واحد دبیرخانه حراست گشایش پیشنهادها: بازگشایی پاکت های (الف) و (ب) راس ساعت ۱۱ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۳/۱۰ خواهد بود.  
داشتن صلاحیت خدمات پشتیبانی (خدمات عمومی) از وزارت تعاون، کار و امور اجتماعی  
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال  
تضمین مورد قبول مطابق با بندهای (الف، ب، پ، ج، ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع تصویب نامه هیات وزیران به شماره ۵۰۶۵۹ ت/۱۳۳۴۰۲ ه مورخ ۹۴/۹/۲۲) میباشد. تضمین ها باید حداقل سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تسلیم پیشنهاد معتبر بوده و قابل تمدید نیز باشد.  
شماره حساب سپه‌ای ۲۱۷۵۰۸۳۳۰۲۰۰۸ بانک ملی، شعبه امام خمینی (ره) قزوین جهت واریز نقدی به نام شرکت آب منطقه ای قزوین  
آدرس الکترونیکی: info@qzrw.ir, qzrw@wrm.ir

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۰۷۳۵ | روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین | تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۳/۱۰ | تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۳/۱۲



فرصت خرید هوشمندانه

www.offan.ir

نگاهی به رازهای سناریونویسی تبلیغاتی

## چگونه ترانه‌های خرید در گوش مخاطبان زمزمه می‌شود



آهنگ‌های قدیمی و خاطره انگیز، توجه مشتریان را به سمت خود جلب می‌کنند. اما نحوه دیالوگ‌نویسی و جلب نظر مثبت بینندگان به سادگی نوشتن چند خط شعار تبلیغاتی نیست. متفاوت بودن، سرآمد بودن و ماندگار بودن قفل‌هایی هستند که برای فتح کلیدشان باید ابتدا به ذهن مخاطبان نفوذ کرد و ایده‌آل‌های آنان را شناخت.

نوشتن متن ترانه تیزرهای بازرگانی یا دیالوگ‌هایی که بازگران تبلیغاتی استفاده می‌کنند، فرآیندی حرفه‌ای است. عدم تشابه محتوای پیام‌های تبلیغاتی با آنچه مخاطب بارها دیده و شنیده و ایجاد حس مثبت و متفاوت برای او، گاه به ماه‌ها پژوهش میدانی منتهی است.

اگر چه در مواردی استثنایی قرعه شانس برای برخی آگهی‌سازان به شیرین‌ترین شکل ممکن رقم می‌خورد و آگهی‌هایشان ناگهان محبوب می‌شود، اما این یک اصل مهم است که بدانیم «موفقیت و ماندگاری یک آگهی تبلیغاتی اتفاقی نیست».

زمزمه کردن ترانه‌هایی که دوست‌شان داریم، موضوعی بسیار متداول است. بسیاری از ما عادت داریم در هنگام کار، تفریح و حتی گاهی وقتی قرار است روی موضوعی تمرکز فکری داشته باشیم، بخش‌هایی از ترانه‌های محبوب‌مان را زیر لب بخوانیم اما تا به حال برای تان پیش آمده دیالوگ‌های آهنگین یک پیام بازرگانی یا اشعاری تبلیغاتی را که روی ملودی‌های قدیمی بازسازی شده‌اند بخوانید؟ اگر کمی فکر کنید، احتمالا پاسخی مثبت خواهید داشت. برخی از آگهی‌سازان عادت دارند از جلوه‌های بصری زیبا و جذاب استفاده کنند و برخی دیگر از دیالوگ‌های دلنشین و به یاد ماندنی اما شاید برنده اصلی بازار رقابت، آگهی‌سازانی باشند که ترکیبی از این دو را در قالب ترانه‌های مخصوص و تصاویر دیدنی به بینندگان تقدیم می‌کنند.

برخی برندها، برای ماندگاری ۱۰۰ درصدی نام خود، آهنگ و ترانه‌ای منحصر به فرد خلق می‌کنند و برخی دیگر از «تکنیک‌های آشناینداری» استفاده کرده و با اندکی تغییر در ملودی و ترانه فیلم و سریال‌ها یا

ایده‌های طلایی

از قانون جاذبه استفاده کنید

ترجمه: علی آل‌علی



اگر آیزاک نیوتون یک طراح آگهی بود، به احتمال زیاد سقوط سیب روی سرش او را به یک ایده تبلیغاتی ناب راهنمایی می‌کرد. در این صورت بسیاری از دانشجویان نیز از مطالعه قانون جاذبه و خصوصیات آن رهایی یافته بودند. ایده تبلیغاتی که از آن سخن گفتیم در واقع یک تئوری جالب است. براساس پژوهش‌های صورت گرفته یک نیروی جاذبه خاص در برخی از آگهی‌های مطبوعاتی و اینترنتی وجود دارد که مخاطب را به مطالعه آنها ترغیب می‌کند.

این تئوری بر المان‌هایی مانند تصویر اصلی، تیترا، عنوان اصلی و فرعی، لوگو و توضیحات مقدماتی تأکید دارد. شما می‌توانید از چنین المان‌هایی در راستای چشم‌نوازتر ساختن آگهی‌تان استفاده کرده یا آن را مورد بی‌توجهی قرار دهید. با این حال باید توجه داشته باشید که بحث حاضر در مورد جاذبه آگهی است، نکته‌ای که در بسیاری از آگهی‌ها و تبلیغات یافت نمی‌شود.

ایده

ایده این شماره براساس طرح انتشارات Streetwise نوشته شده است.

آیا شما گواهی‌نامه رانندگی دارید؟ اگر گواهی‌نامه داشته باشید، یکی از دغدغه‌های شما ممکن است حفظ این مدرک بارز از باطل شدنش به علت سرعت غیرمجاز یا سایر تخلفات رانندگی باشد. در همین راستا انتشارات Streetwise کتاب جیبی با همین عنوان منتشر کرده است. در اینجا قصد تبلیغ کتاب مذکور را ندارم، با این حال تئوری جاذبه در تبلیغات این کتاب جیبی، توسط انتشارات، به خوبی انجام شده است. اگر قرار باشد برندی را به عنوان بهترین نمونه اجرای این تئوری نام ببرم، بدون شک Streetwise نخستین و تنها گزینه خواهد بود.

تصویر اصلی آگهی این کتاب براساس طرح کلیشه‌ای پلیس و موتورسوار ترسیم شده بود. با این حال نحوه استفاده خلاقانه این برند از چنین کلیشه‌ای جای تقدیر دارد. در این تصویر پلیس موردنظر جمله زیر را توسط بی‌سیم به همکارانش منتقل می‌کند: «فرد موردنظر شناسایی شد. موتورسوار متخلف را متوقف کردم». در ادامه این آگهی تصویر فرد موتورسوار با چنین جمله‌ای نقش بسته بود: «پلیس‌ها هیچ‌گاه نمی‌خواهد که شما مطالب موجود در این کتاب را مطالعه کنید. محتوای این کتاب کاملا در تضاد با منافع آنهاست».

بیان چنین مطالبی در یک آگهی می‌تواند هر مخاطبی را به تکاپو وادار کند. با این حال نکته مهم در مورد این انتشارات توجه به مخاطبان هدف است. به عبارت ساده، Streetwise به خوبی مخاطبان هدف خود که رانندگان وسایل نقلیه هستند، شناسایی و هدف قرار داد. همچنین باید توجه داشت که این آگهی یک ساختار شکنی قابل توجه در نوع خود محسوب می‌شود. تا پیش از این به‌طور معمول در آگهی‌های مشابه از یک موتور پلیس استفاده می‌شد و به‌عنوان تیترا از جمله: «این اطلاعات ممکن است به کار شما بیاید و گواهی‌نامه‌تان را حفظ کند» استفاده می‌شد. چنین کلیشه‌ای آقدر مورد تکرار قرار گرفته است که دیگر هیچ‌کس به آن توجهی نخواهد کرد. با این حال ماجرا در مورد تبلیغ Streetwise است. کلی متفاوت است. در واقع عنصر خلاقیت به خوبی اثر خود را روی فروش کتاب جیبی این انتشارات گذاشت.

براساس آنچه در مورد انتشارات مذکور گفته شد، شما نیز در طراحی آگهی‌تان می‌توانید از تئوری جاذبه استفاده کنید. تنها کاری که لازم است انجام دهید، شناسایی کلیشه مورد استفاده و اجتناب از آن است. اگرچه انجام چنین کاری به هیچ‌وجه آسان نیست، با این حال شاید تفاوت نتیجه دو تبلیغ کلیشه‌ای و آگهی Streetwise بتواند شما را وادار به تحمل اندکی دشواری کند.

آنچه در عمل باید انجام دهیم

نیازی نیست حتماً از تئوری جاذبه استفاده کنید. در واقع بسیاری از آگهی‌ها (حتی نمونه‌های موفق) نیز از چنین تئوری بهره نمی‌برند. با این حال توجه داشته باشید هرچه موانع بیشتری را در مقابل آگهی و مخاطب قرار دهید، احتمال توجه مخاطب کاهش خواهد یافت. موانع بیان شده شامل استفاده از متن طولانی، عدم استفاده از تصاویر جذاب و نبود تیترا مناسب است.

هیچ‌گاه آگهی خود را به دو ستون تقسیم نکنید. خیال‌تان را راحت کنیم، اغلب مخاطبان حوصله مطالعه یک ستون آگهی را ندارند، دیگر چه برسد به ستون دوم.



خود دریافت‌اند بسیاری از ویراستاران خبرهای انتخاباتی و سیاسی با استفاده از تکنیک ارائه اطلاعات دو پهلو، موفق به جلب نظر مثبت رأی دهندگان شده‌اند. برای شفاف‌تر شدن این موضوع بهتر است از یک مثال استفاده کنیم؛ یک برند مشهور داروسازی قصد دارد یک داروی مکمل و تقویتی برای مبتلایان به آسم را تبلیغ کند که چندان تفاوتی با سایر داروهای موجود در بازار ندارد. در بخشی از آگهی تبلیغاتی این دارو با این موضوع روبه‌رو می‌شویم که داروی جدید ما تفاوت چندانی با سایر داروهای مشابه موجود در بازار ندارد، اما ما تلاش کرده‌ایم با استفاده از کمک دکتر X شیوه‌ای دقیق‌تر از تزریق تبیین‌های پیشین را آزموده و شما را تا پایان دوره درمانی همراهی کنیم. یکبار دیگر به جملات بالا نگاه کنیم. در هیچ بخشی از این آگهی به شیوه جدید، متفاوت یا جعلی اشاره نشده، اما با کمک اسم یک پزشک سرشناس و استفاده از واژه «شیوه‌ای دقیق‌تر» ذهن مخاطب به سمت احتمال موفقیت بیشتر این دارو سوق داده می‌شود. استفاده از روش دوپهلو، نیاز به دقت و مهارت بالایی دارد. در واقع این تکنیک برای اثربخش بودن باید از کلماتی استفاده کند که در کنار جلب توجه، مروج دروغ، شیاعه و افزایش انتظار مخاطب نباشد. جالب است که بسیاری از مخاطبان نیز برای توجیه خرید چنین محصولاتی به دیگر دوستان خود می‌گویند «درست است که این کالا شبیه بقیه داروهای بازار است، اما دقیق‌تر و باکیفیت‌تر است». این دقیقاً حاصل همان سیاست کلیدی است که آگهی‌ساز در ذهن مخاطب القا کرده است.

دیالوگ‌های تبلیغاتی دو پهلو

برخی از مخاطبان آگهی‌های تبلیغاتی به مخاطبان «سواسی» مشهور هستند؛ مخاطبی که در تصمیم‌گیری برای خرید به سادگی راضی نمی‌شوند و برای جلب نظر مثبت‌شان به روش‌هایی پیچیده‌تر احتیاج است. بدیهی است نوشتن متن تبلیغ برای چنین مخاطبانی نیز بسیار دشوار است اما یکی از روش‌های قانع‌کننده برای مخاطبان سواسی، استفاده از روش کتابی و دو پهلو است. جالب است که این تکنیک نه‌تنها در روانشناسی تبلیغات، بلکه در روانشناسی سیاسی نیز کاربردهایی پرشمار دارد و حتی کاندیداهای سیاسی نیز به اشکال گوناگون از این تکنیک بهره می‌برند. شاتو آینگار، دونالد کیندر و مارک پترز از شاخص‌ترین روانشناسان سیاسی جهان هستند که طی پژوهش‌های متعدد

محصول الف: این آمیوه به لحاظ ارزش غذایی خوب، اما به لحاظ طعم و مزه متوسط است.

محصول ب: این آمیوه به لحاظ طعم و مزه عالی و به یاد ماندنی، اما به لحاظ ارزش غذایی متوسط است.

شاید باور کردنی نباشد، اما اغلب مخاطبان محصول «ب» را راحت‌تر می‌پذیرند، چرا که آگهی‌ساز به نقطه‌ضعف مخاطبان انواع خوراکی یعنی طعم تأکید بیشتری کرده است. همین موضوع باعث می‌شود مخاطبان به راحتی از دو کلمه خوب و متوسط در توصیف ارزش غذایی خوراکی مورد نظر بگذرند. در ضمن این بسیار مهم است که مخاطبان احساس کنند تولیدکننده با آنها صادق است و با ارائه اطلاعات مفید و مستند، دست آنان را در انتخاب محصول دلخواهشان باز می‌گذارد. بنابراین دیالوگ‌نویسی براساس یک منوی چندگزینه‌ای و جهت‌دار، تمایل مخاطب برای پذیرش محصول جدیدتر را افزایش می‌دهد.

تکنیک «تابین» را می‌توان تکراری‌ترین روشی تلقی کرد که همچنان تأثیرگذار است؛ روشی که بیش از هر مخاطبی، برای علاقه‌مندان به آگهی‌های کاهش وزن آشناست. بسیاری از نویسندگان آگهی‌های تجاری متن آگهی را بر حسب تکنیک تابین می‌نویسند اما این شیوه آشنا چگونه عمل می‌کند؟ اگر شما فردی با قد و وزن کاملاً بهنجار و متوسط هستید، پس طبیعتاً نباید از شرایط ظاهری خود نگران باشید اما در شرایطی که شما با قد ۱۷۵ سانتی‌متری خود در کنار یک بسکتبالیست دو متری

قدرت انتخاب‌هایی که جهت دارند

فرض کنید شما صاحب یک برند هستید و انواع مختلفی از محصولات خوراکی را تولید می‌کنید. اخیراً یکی از محصولات کارخانه‌تان با وجود ارزش غذایی خوب، به لحاظ بازاریابی سود چندانی ایجاد نکرده و قصد دارید آن را با یک محصول جایگزین دیگر که ارزش غذایی کمتر، اما سود بیشتری دارد، عوض کنید و محصول کم‌بازده را از خط تولید خارج کنید، اما با توجه به حساسیت موضوع، نگران هستید که در صورت انجام چنین کاری، رقبا از فرصت استفاده کرده و با ارائه محصول مشابه با کالای پیشین شما، بازار را به نفع خود تغییر دهند. در این شرایط آگهی‌های بازرگانی می‌توانند مثل ناچی‌های قدرتمند، شما را از امواج شکست تجاری نجات دهند، اما چگونه؟

یکی از روش‌های رایج که در اغلب موارد سرافراز و موفق ظاهر شده، راهکار ارائه فهرست انتخاب است. در این راهکار، مخاطب در برابر دو یا چند انتخاب اصلی قرار می‌گیرد اما این انتخاب‌ها به شیوه‌ای تنظیم شده‌اند که نظر فروشنده را تأمین کنند. برای مثال اگر همچنان شما را در کسوت همان صاحب برند مذکور که به دنباله راهی برای خروج کالای پیشین از چرخه تولید و ارائه محصولی جدید به بازار است فرض کنیم، می‌توانیم با یک مثال به اهمیت دیالوگ‌های تبلیغاتی اشاره کنیم. در متن آگهی تبلیغاتی شما دو محصول قدیمی (الف) و محصول جدید (ب) با این خصوصیات معرفی می‌شوند.

ایستگاه تبلیغات

### وقتی متخصص جلوه‌های بصری می‌خواهد ماشین قدیمی‌اش را بفروشد



برای اغلب ما، فروختن یک ماشین دست دوم، معمولاً معادلی با قرار دادن یک آگهی روی وب‌سایتی برطرفدار یا در بخش آگهی‌های طبقه‌بندی شده رک رانزنامه محلی است، اما هنگامی که قرار شد یوگین رومانوفسکی ماشین شاسی‌بلند قدیمی‌اش را بفروشد، تصمیم گرفت همه‌چیز را با خلق یک آگهی ویژه برای سوزوکی ویناری ۱۹۹۶ خود دگرگون کند.

به گزارش ام بی ای نیوز، این آرتیست جسور، با استفاده از مهارت‌هایش به‌عنوان یک متخصص جلوه‌های بصری، یک ویدئوی حماسی و دقیقه‌ای ساخته که هر آنچه را که ماشینش قابل اعتمادش از پس آن بر می‌آید یا نمی‌آید به نمایش می‌گذارد. با وجود رانندگی در زیر آب تا سفر به فضا و حتی کورس گذاشتن با دایناسورها و ایفای نقش در *Mad Max: Fury Road*، چندان عجیب نیست که ۲ میلیون نفر از زمانی که یوگین این ویدئو را روی یوتیوب آپلود کرده آن را تماشا کرده‌اند.

تبلیغات خلاق



آگهی خودرو Land Rover\_ شعار: شیرها می‌توانند سریع‌تر از ما بدوند اما ما می‌توانیم جلوتر بدویم!











