

رنگ میوه‌های فرانسوی بر جام مشخص شد



با توجه به بررسی‌های به عمل آمده در فروردین ماه سال جاری در مجموع ۲۶۵ دستگاه خودرو که میوه برجام است به کشور وارد شده تا سرآغازی بر تولید صادرات محور باشند. تابستان سال ۱۳۹۴ بود که بعد از سال‌ها کشورهای ۵+۱ و ایران توانستند به یک برنامه مشترک دست پیدا کنند که نام آن برجام گذاشته شد. برجام در قدم اول از تحریم‌های جدید جلوگیری...

۷

از ادغام «صنعت» و «بازرگانی» در دولت دهم تا تجربه انتزاع در دولت دوازدهم

آزمون و خطای تفکیک و ادغام

فرصت کسب و کار



تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی در کسب و کار چیست؟

۱۳

سرمقاله

پیامدهای یک «پیروزی مهم سیاسی»



فصل جدیدی از انعقاد قراردادهای بالادستی نفت و گاز در کشور آغاز شده است. این آغاز اگرچه با تأخیر صورت می‌گیرد اما با توجه به مجموعه‌ای از موانع و مشکلات سیاسی خارجی و داخلی از اهمیت زیادی برخوردار است. قراردادهای بالادستی نفت و گاز همواره در دنیا با توجه به ابعاد بزرگ طرح، حجم بالای گردش مالی، گستره بلند زمانی اجرای قرارداد و دخیل بودن عوامل مختلف صرفاً یک قرارداد یا پدیده اقتصادی نیست بلکه فراتر از آن از ابعاد سیاسی و امنیتی برای طرفین و نه تنها برای طرفین...

۴

۱۳ چالش اوپک مهم‌ترین چالش‌های پیش‌روی اوپک را بررسی کرد مرکز پژوهش‌های مجلس



تسریع تلاش‌ها برای بلوغ شبکه ملی اطلاعات

۱۵

مصائب ایران ستیزی در خاورمیانه

این گزارش بحران قطر را نیز در این چارچوب تحلیل کرد و ضمن اشاره به تقابل دیدگاهی تهران و واشنگتن در این موضوع افزود که دشمنی میان دو حه و ریاض وجود دارد؛ اکنون عربستان به یک قربانی و سپر بلا برای تروریسم نیاز دارد. این درحالی است که عربستان، مهم‌ترین حامی تروریسم است نه ایران، اما نکته مهم این است که آنها نیازمند یک عامل ترس (لولو) هستند تا دشمنی‌ها را گسترش دهند.

رهبران آمریکا با درکی مخدوش و نادرست از واقعیت‌های خاورمیانه، انگشت اتهام‌های گوناگون را به سوی ایران نشانه می‌روند تا سیاست‌ها و منافع مورد نظر خود را در منطقه پیگیری کنند؛ رویکردی که از دید برخی تحلیلگران غربی پیامدهایی چون گسترش تروریسم را به بار خواهد آورد. به گزارش ایران، ایالات متحده و برخی متحدان منطقه‌ای واشنگتن سال‌هاست اتهام‌های متعددی را علیه جمهوری اسلامی ایران تکرار می‌کنند. این در حالی است که واشنگتن خود با یکی از بزرگ‌ترین حامیان تروریسم در جهان هم‌پیمان شده و رئیس‌جمهوری آمریکا در کانون ناامن‌سازی‌های منطقه رقص شمشیر می‌کند، درحالی که بخش مهمی از اقدام‌های تروریستی در جهان به دست افراطیون مسلح نزدیک به عربستان سعودی انجام می‌شود اما مسائلی همچون معاملات تسلیحاتی چندصد میلیارد دلاری، حفظ موجودیت و منافع رژیم صهیونیستی و... باعث شده است کاخ سفید بر موضع غیرمنطقی خود اصرار بوزد و ایران را عامل تنش در منطقه نشان دهد.

فشار کودکانه رهبران آمریکا
بیان اتهام‌های تکراری از سوی مقام‌های آمریکایی علیه ایران، از سوی بسیاری از تحلیلگران و رسانه‌ها بی‌پایه و با اهدافی خاص تفسیر شده است. تارنمای خیرگزاری روسی «اشا تودی» در گزارشی عنوان داشت ایالات متحده آمریکا درحالی ایران را به حمایت از تروریسم متهم می‌کند که مهم‌ترین متحد منطقه‌ای این کشور یعنی عربستان سعودی هنوز از داعش و اقدامات آن پشتیبانی می‌کند. به نوشته رسانه روسی، بازی اتهام‌زنی و سرزنش‌ها علیه ایران چیز جدیدی نیست، اما به رویه‌ای کودکانه تبدیل شده است زیرا زمانی که همه می‌دانند عربستان سعودی پشت گروه‌هایی همچون داعش ایستاده است بازهم انگشت اتهام به سوی ایران نشانه می‌رود. به نوشته راشا تودی، درحالی که ریاض، بنیانگذار و پدر تروریسم است، ایران در کنار روسیه و سوریه در مقابل تروریسم مقاومت می‌کند. رد پای ریاض در تروریسم آشکار است ضمن اینکه عربستان توانسته است آمریکا را به واسطه دلارهای نفتی به این معرکه بکشاند.

پیش‌فرض‌های غلط ترامپ
تحولات در منطقه حساس خاورمیانه به گونه‌ای رقم خورده که دخالت‌های ایالات متحده، کاخ سفید را در کنار داعش و در راستای اهداف این گروه تروریستی قرار داده است. تارنمای تحلیلی آلترنت (ALTERNET) از هم‌راستایی ایالات متحده با داعش خبر داد و نوشت رئیس‌جمهوری آمریکا اکنون جنگ خود را با ایران به راه انداخته و دو حمله تروریستی در تهران آغازی برای این بحران بوده است.

خطای واشنگتن در تشخیص ریشه تحولات خاورمیانه
برخی تحلیل‌ها نیز مدل رفتاری مقام‌های آمریکا را از اساس اشتباه و هدفدار می‌بینند. آنها اعتقاد دارند تا زمانی که سیاست‌گذاران و مجریان در آمریکا الگوی رفتاری و تفکری خود را عوض نکنند نمی‌توان شرایط تغییر را ایجاد کرد.

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

خطای واشنگتن در تشخیص ریشه تحولات خاورمیانه
برخی تحلیل‌ها نیز مدل رفتاری مقام‌های آمریکا را از اساس اشتباه و هدفدار می‌بینند. آنها اعتقاد دارند تا زمانی که سیاست‌گذاران و مجریان در آمریکا الگوی رفتاری و تفکری خود را عوض نکنند نمی‌توان شرایط تغییر را ایجاد کرد.

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟

تفاوت هدف‌گذاری با رویاپردازی
در کسب و کار چیست؟



پارکر

PARKER



امور مشتریان: ۶۱۹۸۷۰۰۰
www.parker.co.ir
www.bidar.com

جناب آقای اسد فلاح
سرپرست محترم روزنامه در استان آذربایجان شرقی
انتصاب به جا و شایسته جنابعالی به عنوان رییس هیأت مدیره خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی را صمیمانه تبریک عرض می‌نمائیم.
مطمئناً در سایه تجارب ارزنده، تخصص و تعهد جنابعالی، شاهد پیشرفت روزافزون عرصه رسانه‌ای استان خواهیم بود.
سازمان شهرستان‌های روزنامه فرصت امروز

جناب آقای یوسف پیربوداقی
سرپرست محترم روزنامه در استان آذربایجان غربی
انتصاب به جا و شایسته جنابعالی به عنوان رییس خانه مطبوعات استان آذربایجان غربی را صمیمانه تبریک عرض می‌نمائیم.
مطمئناً در سایه تجارب ارزنده، تخصص و تعهد جنابعالی، شاهد پیشرفت روزافزون عرصه رسانه‌ای استان خواهیم بود.
سازمان شهرستان‌های روزنامه فرصت امروز

نرخنامه

قیمت طلا و انواع سکه کاهش یافت

صرافان بازار ارز و طلا، نرخ هر دلار آمریکا را ۳.۷۲۰ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱.۱۹۹.۴۰۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده ثبات قیمت دلار و کاهش قیمت طلا و انواع سکه در بازار است. همچنین هر یورو در بازار آزاد تهران ۴.۲۳۸ تومان و هر پوند نیز ۴.۸۴۲ تومان قیمت خورد. هر نیم سکه ۶۳۴.۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۴۴.۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۴۷.۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۴.۱۵۲ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۴.۴۵۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴.۱۵۲	▼
سکه بهار آزادی	۱.۱۷۲.۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱.۱۹۹.۴۰۰	▼
نیم سکه	۶۳۴.۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۴۴.۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۷.۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳.۷۲۰	
یورو اروپا	۴.۲۳۸	
پوند انگلیس	۴.۸۴۲	▲
درهم امارات	۱.۰۱۹	▼

دریچه

بی پولی؛

عامل ۹۷ درصد چک‌های برگشتی

از حدود ۷ میلیون چک مبادله شده در ماه ابتدایی امسال بالغ بر یک میلیون فقره برگشت خورده است. دلیل اصلی این موضوع به کسری و فقدان موجودی حساب صاحب چک برمی گردد. به گزارش ایسنا، تازه‌ترین آمار از گردش چک در سیستم بانکی بینگسر مبادله بالغ بر ۷ میلیون ۴۰۰ هزار فقره چک به مبلغی بیش از ۳۷ هزار میلیارد تومان است. چک‌های مبادله‌ای مجموعه‌ای از چک‌های وصولی و برگشتی بین بانکی در سامانه چکاوک است. در ماه ابتدایی امسال میزان چک‌های مبادله‌ای از نظر تعداد ۲۵.۶ درصد و از لحاظ مبلغ تا ۴۰.۴ درصد کاهش داشته است. همچنین جزئیات چک‌های مبادله‌ای نشان می‌دهد در ماه مورد بررسی در کل کشور بالغ بر ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار فقره چک به مبلغ حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان وصول شده که نسبت به اسفندماه سال گذشته تا ۲۶.۱ درصد از نظر تعداد و ۴۱.۲ درصد از لحاظ مبلغ کاهش دارد.

اما در رابطه با چک‌های برگشتی نیز باید یادآور شد که در فروردین‌ماه امسال بالغ بر ۱.۱ میلیون فقره چک برگشت خورده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۲۳ درصد کاهش دارد. مبلغ چک‌های برگشتی حدود ۸۰۰۰ میلیارد تومان بوده که با کاهش ۳۷.۱ درصدی همراه بود.

چک‌ها در هنگام ارائه به بانک جهت وصول بنا بر چند دلیل می‌توانند برگشت بخورند؛ عدم مطابقت امضاء، نقص امضاء، مغایرت تاریخ عددی و حروفی، امضای چک مخدوش باشد، مخدوش بودن مندرجات چک، مبلغ حروفی یا عددی چک مغایرت داشته باشد، حساب مورد نظر مسدود شود، کسری حساب و همچنین عدم وجود موجودی. این در حالی است که گزارش بانک مرکزی از این حکایت دارد که فروردین‌ماه امسال حدود ۱.۱ میلیون فقره چک به مبلغی بالغ بر ۷۷۰۰ میلیارد تومان به دلیل کسری یا فقدان موجودی برگشت خورده است. به عبارتی از نظر تعداد ۹۷.۴ درصد و از لحاظ مبلغ ۹۶.۶ درصد از کل چک‌های برگشتی به دلیل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

رئیس کل بانک مرکزی: برخی سیاسی کاری می‌کنند

ریشه‌های شکل‌گیری موسسات غیرمجاز



رئیس کل بانک مرکزی ایران با انتقاد از کسانی که در موضوع ساماندهی موسسه‌های غیرمجاز سیاسی برخورد می‌کنند، تأکید کرد: بانک مرکزی برای صیانت از سپرده‌های مردم، به تناسب داری‌های شناخته شده این موسسه‌ها، خطوط اعتباری به سپرده‌گذاران اختصاص می‌دهد. ولی‌الله سیف در گفت‌وگو با ایرنا ضمن تشریح ریشه‌های شکل‌گیری و رشد موسسه‌های غیرمجاز و مهم‌ترین اقدام‌های دولت یازدهم در برخورد با آنها خاطر نشان کرد موسسه‌های غیرمجاز از دولت‌های قبل به دولت یازدهم به ارث رسیده است اما برخی موضوع را سیاسی کرده‌اند و اظهارنظرهایی می‌کنند که موانعی را بر سر راه ساماندهی به وجود می‌آورد. وی توضیح داد: بانک مرکزی برای ساماندهی برخی از این موسسه‌ها از خطوط اعتباری خود استفاده کرده است که می‌توان به انحلال موسسه ثامن‌الحجج اشاره کرد که برای حل این مشکل ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان (۲۲ هزار میلیارد ریال) از منابع بانک مرکزی پرداخت کردیم و حدود ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان دیگر را تعهد کردیم که پرداخت کنیم.

به گفته سیف، همچنین در موضوع تعاونی منحل‌ه فرشتگان نیز تاکنون متناوباً با دارایی‌های شناسایی شده این تعاونی، مبالغی را برای سپرده‌گذاران به صورت خط اعتباری در نظر گرفتیم و اختصاص این خطوط اعتباری با هدف تسریع در پرداخت سپرده سپرده‌گذاران انجام شده است.

سیف ادامه داد: از آنجا که موسسات و سهامداران موسسات غیرمجاز، تخصصی در اداره امور بانکی نداشتند فقط با روش‌های غیرمعمول و با استفاده از وعده‌های دروغ و سودهای فریبنده، اقدام به جذب سپرده کردند. گردانندگان موسسه‌های غیرمجاز با وعده سود بالاتر به سپرده‌ها و اعطای سود به سپرده‌های قبلی از محل سپرده‌های جدید بر حجم زیان خود انباشتند و با این کار، درصد زیادی از اصل سپرده‌های نزد خود را به باد دادند.

سیف افزود: برخی مشکلات از جمله نبود سازوکار قانونی برای مقابله با موسسات غیرمجاز و نبود برخی هماهنگی‌ها بین نهادهای ناظر، باعث گسترش حجم فعالیت آنها شد. در واقع در زمان شروع فعالیت، این موسسات و صندوق‌های سرمایه‌ای از وزارت تعاون و نیروی انتظامی گرفته بودند و کسی پیش‌بینی نمی‌کرد فعالیت آنها در آینده چه مشکلاتی را در بازار پولی و بانکی کشور ایجاد خواهد کرد؛ تا اینکه در سال ۱۳۸۳ با هدف جلوگیری از گسترش فعالیت غیرمجازها و

رئیس کل بانک مرکزی ایران با انتقاد از کسانی که در موضوع ساماندهی موسسه‌های غیرمجاز سیاسی برخورد می‌کنند، تأکید کرد: بانک مرکزی برای صیانت از سپرده‌های مردم، به تناسب داری‌های شناخته شده این موسسه‌ها، خطوط اعتباری به سپرده‌گذاران اختصاص می‌دهد. ولی‌الله سیف در گفت‌وگو با ایرنا ضمن تشریح ریشه‌های شکل‌گیری و رشد موسسه‌های غیرمجاز و مهم‌ترین اقدام‌های دولت یازدهم در برخورد با آنها خاطر نشان کرد موسسه‌های غیرمجاز از دولت‌های قبل به دولت یازدهم به ارث رسیده است اما برخی موضوع را سیاسی کرده‌اند و اظهارنظرهایی می‌کنند که موانعی را بر سر راه ساماندهی به وجود می‌آورد. وی توضیح داد: بانک مرکزی برای ساماندهی برخی از این موسسه‌ها از خطوط اعتباری خود استفاده کرده است که می‌توان به انحلال موسسه ثامن‌الحجج اشاره کرد که برای حل این مشکل ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان (۲۲ هزار میلیارد ریال) از منابع بانک مرکزی پرداخت کردیم و حدود ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان دیگر را تعهد کردیم که پرداخت کنیم.

اعطای سود به سپرده‌های قبلی با سپرده‌های جدید

سیف ادامه داد: از آنجا که موسسات و سهامداران موسسات غیرمجاز، تخصصی در اداره امور بانکی نداشتند فقط با روش‌های غیرمعمول و با استفاده از وعده‌های دروغ و سودهای فریبنده، اقدام به جذب سپرده کردند. گردانندگان موسسه‌های غیرمجاز با وعده سود بالاتر به سپرده‌ها و اعطای سود به سپرده‌های قبلی از محل سپرده‌های جدید بر حجم زیان خود انباشتند و با این کار، درصد زیادی از اصل سپرده‌های نزد خود را به باد دادند.

موسسه‌های غیرمجاز در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ شکل گرفتند

سیف گفت: موسسه‌های غیرمجاز موضوعی است که از دولت‌های قبل به ارث رسیده و من و همکارانم در بانک مرکزی وارث این وضعیت نابسامان بوده‌ایم. در واقع سابقه تشکیل این گونه موسسات به‌طور عمده به دهه‌های ۷۰ و ۸۰ برمی‌گردد. در آن زمان وزارت تعاون، مجوزهایی را با عنوان تعاونی اعتبار صادر کرد. همچنین نیروی انتظامی، مجوزهایی برای صندوق‌های قرض‌الحسنه می‌داد. متناسفانه برخی افراد سودجو با دست داشتن این مجوزها از نهادهای غیر مرتبط، به فعالیت‌هایی اقدام کردند که باعث نابسامانی در سال‌های اخیر شد. این افراد در فضایی که با سوءاستفاده از اعتماد عمومی و نبود نظارت از سوی مسئولان و نهادهای ذی‌ربط همراه بود، فعالیت محدود خود را به فعلیتی عمده و شبهه بانکی تبدیل کردند و هر روز بر حجم آن افزودند. مردم و سپرده‌گذاران نیز بی‌خبر از همه چیز با سپرده‌گذاری در این موسسات باعث گسترش ابعاد فعالیت آنها شدند و این فعالیت‌ها به دلیل نبود سازوکار درست در مدیریت سپرده‌های جمع‌آوری شده، نته‌ته‌ها به سمت سودآوری رفتند بلکه هر روز از حجم پول و امانتی که در دست‌شان بود، کاسته شد.

یادداشت

پنجشنبه ملت‌هپ سپرده‌گذاران بانکی



در حالی که هنوز هیچ تصمیمی درباره اقدام بانک‌ها و موسسات اعتباری از سوی شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی به‌طور رسمی اعلام نشده، اما هر روز شایعات مختلفی در فضای ملت‌هپ بانکی در این باره به گوش می‌رسد. از جمله روز پنجشنبه شایعه اقدام مؤسسه مهر اقتصاد، کوثر و ثامن، موجب دل‌هه و نگرانی بسیاری از سپرده‌گذاران بانکی شد. این شایعات از روزی به راه افتاد که ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی با انتشار صورت‌های مالی بانک‌ها از طرح اقدام به‌عنوان یکی از راهکارهای اصلاح نظام بانکی سخن به میان آورد و اگرچه سیف از زمان دقیق اجرای این طرح حرفی نزد، اما فضای ملت‌هپ بانکی و حاشیه‌هایی که درباره مؤسسه کاسپین به‌وجود آمده، دست به دست هم داد تا در سایه کاهش اعتماد عمومی به شبکه بانکی، هر روز حرف و شایعه جدیدی درباره ورشکستگی یک بانک یا تجمع در مقابل یک مؤسسه اعتباری شنیده شود.

با این حال، هرچقدر که این روزها بحث تفکیک وزارتخانه‌های صنعت، معدن و تجارت، راه و شهرسازی و ورزش و جوانان در رسانه‌ها و محافل اقتصادی بالا گرفته، به موازات آن از سوی دیگر بحث اقدام بانک‌ها و موسسات اعتباری در فضای پولی و مالی شدت یافته است. اما ماجرای روز پنجشنبه از روز پیش از آن آغاز شد که سپرده‌گذاران مؤسسه ثامن در شعب مختلف برای دریافت سپرده‌های‌شان تجمع کردند این تجمع در کنار خبر اقدام موسسات ثامن و مهر اقتصاد و کوثر در روز پنجشنبه باعث شد تا روزی نالام برای جمعی از سپرده‌گذاران بانکی رقم بخورد. در خبری که در رسانه‌ها منتشر شد آمده بود که قرار است با تشکیل بانک کوثر دو مؤسسه کوثر که اکنون دارای مجوز از بانک مرکزی است به همراه مؤسسه ثامن و بانک مهر اقتصاد با یکدیگر ادغام شوند. انتشار این خبر در فضای ملت‌هپ این روزهای شبکه بانکی که از یک سو از ورشکستگی بانک‌ها صحبت می‌شود و از سوی دیگر در شرایطی که حواشی مؤسسه کاسپین تمامی ندارد، به شایعات بیشتر دامن زد. اما ساعتی بعد از انتشار خبر، روابط عمومی مؤسسه کوثر و بانک مهر اقتصاد در پیام‌های جداگانه‌ای این خبر را تکذیب کردند. مؤسسه کوثر در واکنش به این خبر اعلام کرد: «هرگونه اقدام نهادهای بانکی منوط به مصوبه شورای پول و اعتبار و مجوز بانک مرکزی می‌باشد. به‌رغم مذاکرات انجام شده و توافقات حاصله فی‌مابین با موضوع مزبور به اطلاع می‌رساند هرگونه تصمیم‌گیری در حوزه نظام بانکی کشور منوط به مصوبه شورای پول و اعتبار و ابلاغ بانک مرکزی می‌باشد که هنوز تأییدیه‌ای ازسوی بانک مرکزی صادر گردیده باشد، به‌دست این مؤسسه نرسیده است.»

روابط عمومی بانک مهر اقتصاد نیز هرگونه مذاکره با موسسات کوثر و ثامن را تکذیب و اعلام کرد: «انتشار این قبیل شایعات هیچ تأثیری در روند فعالیت‌ها و برنامه‌های فعلی و آتی بانک ندارد و این‌گونه اخبار کذب و بی‌اعتبار نشأت گرفته از سوءاستفاده و ضعف برخی رقبای بانک مهر اقتصاد در شبکه بانکی کشور می‌باشد.» همه این اتفاقات در حالی بود که بانک مرکزی در روز پنجشنبه هیچ واکنشی به این اخبار نشان نداد و در واقع سکوت بانک مرکزی موجب شد این شایعه بیشتر شدت بگیرد و پنجشنبه‌ای ملت‌هپ و ناآرام برای سپرده‌گذاران بانکی رقم بخورد. با این‌همه لازم و ضروری است که از هرگونه خدشه‌دار شدن اعتماد عمومی به شبکه بانکی بپرهیزیم و در این مسیر وظیفه بانک مرکزی در صیانت از اعتماد عمومی به شبکه بانکی، وظیفه‌ای بس سنگین و سترگ است.

اخذ اقامت دائم قبرس اروپایی

- با امکانات بی شمار تحصیلی
- در پنجمین کشور امن جهان
- آب و هوایی مدیترانه‌ای
- پرواز هفتگی داخلی و خارجی
- تیم تخصصی معتبر

تنها با خرید یک ملک بصورت اقساط

مشاورین شما دکتر شیبانی و خانم تهرانی
تلفن مطب ۸۸۶۵۲۴۱
شماره همراه ۰۹۱۲۲۸۲۵۵۴۱

آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی نوبت دوم

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت سبهای آب منطقه ای هرمزگان

شرکت سبهای آب منطقه ای هرمزگان در نظر دارد ۶ کیلومتر لوله فولادی ST۵۲ به قطر ۱۶۰۰ میلیمتر و ضخامت ۱۲/۷ میلیمتر را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای خریداری نماید.

لذا از شرکت‌های دارای صلاحیت لازم دعوت می‌شود از تاریخ درج این آگهی حداکثر تا مورخ ۹۶/۰۴/۰۳ ضمن اعلام آمادگی کتبی، جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه به سامانه الکترونیکی تدارکات دولت به نشانی www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

- ۱-حسنگاه مناقصه گزار: شرکت سبهای آب منطقه‌ای هرمزگان
- ۲-شرح مختصر عملیات: خرید، حمل و باراندازی ۶ کیلومتر لوله فولادی ST۵۲ به قطر ۱۶۰۰ میلیمتر و ضخامت ۱۲/۷ میلیمتر
- ۳-محل اجرای پروژه: استان هرمزگان - شهر بندرعباس
- ۴-مدت زمان اجرای کار: جهت تهیه، تولید و تحویل کلای موضوع مناقصه: ۶ ماه
- ۵-برآورد هزینه اجرا کار: براساس قیمت پیشنهادی فروشنده
- ۶-مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۳.۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال است که باید به صورت ضمانت‌نامه بانکی و یا واریز وجه نقد، همراه با سایر اسناد مناقصه در پاکت "الف" به دستگاه مناقصه‌گزار تسلیم شود. مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادها بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت‌نامه‌های بانکی باید طبق فرم‌های مورد قبول در اسناد مناقصه تنظیم شود.
- ۷-تاریخ، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند ضمن واریز مبلغ ۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به شماره حساب سنیا تا مورخ ۹۶/۰۴/۰۳ ساعت ۱۷:۵۰ تا ۲۱:۵۰ یکشنبه به نام شرکت سبهای آب منطقه ای هرمزگان از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی سامانه یاد شده از تاریخ درج این آگهی و حداکثر تا مورخ ۹۶/۰۴/۰۳ ساعت ۱۰:۰۰ بابت سه ماهه مناقصه اقدام نمایند.
- ۸-تاریخ، مهلت و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه، ضروری است ضمن بازگاری تصویر کلیه مدارک در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا پایان اداری ساعت ۱۵:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۰۴/۱۸، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه محرمانه اداره خراسان دستگاه مناقصه‌گزار تحویل و رسید دریافت دارند.
- ۹-تاریخ بازگشایی پیشنهادات: پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران رأس ساعت ۱۳:۳۰ مورخ ۹۶/۰۴/۲۱ بازگشایی خواهد شد. حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاددهندگان پارانه معرفی نامه معتبر، در جلسه افتتاح پیشنهادهای قیمت آزاد است. (تمامی فرایندهای برگزاری مناقصه، از قبیل افتتاح پاکت، تعیین برنده و عقد قرارداد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت صورت می‌پذیرد).
- ۱۰-محل تأمین اعتبار: اعتبارات عمرانی
- ۱۱-سایات های منتشر کننده آگهی: www.setadiran.ir، www.hrrw.ir و <http://lets.mporg.ir>
- ۱۲-به پیشنهادهای فاقد سبده، سپرده مخدوش، سپرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۳-هزینه درج آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی شرکت سبهای آب منطقه ای هرمزگان
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۲/۲۴ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۳/۲۷

اطلاعیه نوبت دوم

شورای اصفهان
سازمان نوسازی و بهسازی شهر اصفهان

خانم مرزیه فرصت آقایان عطااله و هدایت‌اله مثقالی

با سلام

پیرو نامه شماره ۳۰۲/۹۶/۶۸۶ مورخ ۹۶/۲/۱۳ نظر به اینکه یک سهم از سی سهم مشاع پلاک ثبتی ۱۷۶ بخش یک ثبت اصفهان واقع در خیابان چهارباغ عباسی در طرح بدنه‌سازی شرق چهارباغ عباسی قرار گرفته و این طرح از اولویت اجرایی بر خوردار می‌باشد و هیئت کارشناسان رسمی دادگستری ضمن بازدید از محل نسبت به ارزیابی آن اقدام و نظریه شماره ۹۶/۱۰۸ مورخ ۹۶/۲/۲۲ را صادر نموده‌اند. لذا با توجه به ضرورت اجرای طرح و برابر ماده ۸ لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک برای اجرای برنامه‌های عمومی، عمرانی و نظامی دولت مصوب ۱۳۵۸/۱۱/۱۷، بدینوسیله به شما ابلاغ می‌گردد حداکثر ظرف مدت پانزده روز پس از رویت این ابلاغ جهت انجام معامله طبق نظریه کارشناسی به واحد املاک این سازمان واقع در خیابان ابن‌سینا کوچه کدخدا مراجعه نمایید. بدیهی است در صورت عدم مراجعه برابر مقررات اقدام خواهد شد.

روابط عمومی سازمان نوسازی و بهسازی شهر اصفهان

درخواستی برای کنترل حساب و مکالمات سهامداران نداشته‌ایم



اولویت معاونت حقوقی سازمان بورس در سال جاری، پیشگیری و ارتقای سلامت بازار سرمایه از طریق استفاده از مشارکت فعالان بازار است. در همین راستا اداره پیشگیری و ارتقای سلامت بازار سرمایه تشکیل شده است. جعفر جمالی، معاون حقوقی سازمان بورس و اوراق بهادار ضمن بیان مطلب فوق، گفت: هدف اصلی مقام ناظر و فعالان، ایجاد بازاری کارآمد است، لذا باید موانع فعالیت و کسب‌وکارها رفع و گردش امور تسهیل شود. به‌طور مثال در حال حاضر پراکندگی و انباشتگی مقررات مشکل ایجاد می‌کند، در نتیجه لازم است مقررات دست و پاگیر و مبهم شناسایی و در جهت رفع موانع، نشاط بازار و فعالیت‌های اقتصادی اصلاح شوند. به گفته معاون حقوقی سازمان بورس و اوراق بهادار، برخی محدودیت‌ها مانند منع خریدوفروش اوراق بهادار توسط کارکنان نهادهای مالی، حجم مبنا، نحوه نظارت بر بازارهای سرمایه، مسئله پیش‌بینی سود، موضوع شناسایی و پرداخت سود سهام، یا توجه به تجربه کشورهای دیگر از جمله مواردی هستند که باید مورد بازنگری قرار گیرند تا امنیت سرمایه‌گذاری و سهولت کسب‌وکار تأمین شود و همچنین نظیر برنامه‌ریزی کشور در پیاده‌سازی اقتصاد مقاومتی و تسهیل تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی تأمین و در پی آن اشتغال، عملیاتی شود. جعفر جمالی با بیان اینکه این مهم تنها با اعتماد به فعالان و احترام به حریم خصوصی آنان دست یافتنی است، اضافه کرد: در همین راستا باید گفت با دستگاه‌های مختلف جلساتی تنظیم شده و در این جلسات از نهادهای مالی، کارگزاران، ناشران و اشخاص صاحب‌نظر دعوت خواهد شد تا با همکاری جمعی، این هدف حاصل شود. وی با اشاره به اینکه در سال جاری، در مورد پرونده‌های انضباطی و تفکیک بین موارد مختلف نقض مقررات اقدامات گسترده‌ای پیش‌بینی شده است، عنوان کرد: انتظار همه کسانی که در بازار فعالیت می‌کنند این است که در صورت احراز سونیت در انجام تخلفات، بر خورده‌ها قاطع، سریع و بدون ملاحظه باشد، اما در موارد متعددی که عوامل خارج از اراده مدیران یا اسباب و علل عام تأثیرگذارند یا تخلف از مقررات ناشی از صرف یک اشتباه ساده است، با نگاه به سابقه عملکردی مدیران در رسیدگی‌های انضباطی و اقدامات قانونی سازمان لحاظ خواهد شد. معاون حقوقی سازمان بورس در پایان با تأکید بر اینکه سازمان هیچ‌گاه و به هیچ وجه درخواستی عوام و کلی مبنی بر کنترل حساب‌ها و مکالمات فعالان بازار سرمایه نداشته و اصولاً در نظم کنونی حقوق ایران چنین درخواستی اگر به‌طور کلی و عام انجام شود، برخلاف حقوق شهروندی و احترام به حریم خصوصی افراد است، گفت: تمرکز معاونت حقوقی سازمان بر پیشگیری و ارتقای سلامت، سمت‌گیری برای تأمین امنیت سرمایه‌گذاری و ایجاد بازار متعادل، شفاف و کارآمد است. اصولاً تلقی اینکه مقام ناظر بازار سرمایه و فعالان هم‌جهت نبوده و از هم جدا هستند، تعبیر دقیقی نیست. وی افزود: هدف همه ارکان، بازیگران و فعالان بازار ایجاد نظم و شفافیت است که همگی در این «تنظیم‌گری» به نفع و سود سهامی هستند و یک هدف دارند و در مورد پرونده‌های قضایی، کلاهبرداری، تحصیل مال نامشروع، اختلال در نظم مالی اقتصادی کشور و مانند آن، مقامات قضایی از کلیه امکانات برای کشف جرم استفاده می‌کنند.

در روزهای کم‌نوسان بازار سهام اتفاق افتاد

مثبت برجای گروه خودرو در بورس



سیدمحمدصدرالغروی sudrogharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در هفته‌ای که گذشت برای سومین هفته پیاپی منفی بود و ۲۹۳ واحد افت کرد. بدین ترتیب در پایان معاملات هفته منتهی به ۲۶ خرداد ماه جاری کاهش معادل ۰.۴ درصد افت را به ثبت رساند و به رقم ۷۹۴۶۶ واحد رسید. شاخص بازار اول نیز در این مدت با ۲۰۰ واحد کاهش به رقم ۵۸۶۲۷ واحد و شاخص بازار دوم با ۶۶۵ واحد کاهش به عدد ۱۷۷۱۶ واحد رسیدند که به ترتیب با ۰.۳۷ و ۰.۳۷ درصد کاهش مواجه شدند. در هفته‌ای که گذشت تعداد ۲۵۴۱ میلیون انواع اوراق بهادار به ارزش ۶۸۲۲ میلیارد ریال در بیش از ۱۷۰ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب ۶۹ درصد کاهش، ۷۸ درصد افزایش و ۳۶ درصد کاهش را نشان می‌دهد. این درحالی است که تعداد ۱۵ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله نیز در این مدت در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۱۶۵ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب با ۱۶ و ۹۲۲ درصد کاهش همراه شد.

عوامل رکود بازار سهام

طی هفته‌های گذشته شاخص کل بورس با مقاومت در کانال ۸۰ هزار واحدی مواجه شد و در کانال ۷۹ هزار واحدی در حال نوسان است. بسیاری از فعالان بازار سهام برگزاری فصل مجامع و سودهای بالای این صنایع لزوماً به دلیل

درپچه

فناوری اطلاعات در بازار سهام وارد یک چرخه جدید از حیات شده است. فضای به وجود آمده در شبکه‌های اجتماعی، تبادل اطلاعات مبتنی بر اینترنت و ارزش نوین استراتژیک‌ها بر تفکر سرمایه‌گذاران تأثیر گذاشته و گرایش‌ها به این گروه افزایش چشمگیری داشته است. محمدرضا خواجه‌نصیری، مدیرعامل تأمین سرمایه آرمان صنعت قند و شکر، کاغذی و رایانه که از ابتدای سال جاری تا امروز بیشترین بازدهی را ثبت کردند، گفت: در سال جاری، به دلیل قدرت دادن به نقدینگی، سرمایه‌ها به سمت صنایع کوچک‌تر حرکت کردند. وی با تأکید بر اینکه بازدهی بالای این صنایع لزوماً به دلیل

نگاه

یک کارشناس بازار سهام گفت که فصل مجامع شرکت‌ها، ابهامات موجود در سیاست‌های اقتصادی دولت دوازدهم و تداوم رکود اقتصادی، سه عامل اصلی افت فرسایشی و رکود بورس در این روزها هستند که آثار آن را می‌توان در کاهش حجم و ارزش معاملات مشاهده کرد. امیررضا محمودی در گفت‌وگو با تسنیم با اشاره به اینکه پس از فروش کردن هیجان کوتاه‌مدت انتخابات در بورس، بازار سهام دچار روند فرسایشی و رکودی شده است، گفت: آثار این رکود بورسی را می‌توان در کاهش حجم و ارزش معاملات در روزها و چند هفته گذشته مشاهده کرد. این کارشناس بازار سهام در پاسخ به دلایل این روند فرسایشی از آن‌ها نام برد: به‌طور سنتی هر ساله در خرداد و تیرماه هر سال فصل مجامع شرکت‌هاست

رشد نماگرهای اصلی بازار فرابورس ایران سومین هفته کاری فرابورس ایران در خردادماه با سیزدهوشمی و رشد نماگرهای اصلی بازار شامل شاخص کل، حجم، ارزش و تعداد دفعات معاملات همراه شد ضمن آنکه گروه فلزات اساسی نیز بالاترین ارزش معاملات را در میان صنایع فرابورسی کسب کرد. در هفته معاملاتی منتهی به ۲۶ خردادماه تعداد ۳ هزار و ۶۳۰ میلیون ورقه در ۱۳۴ هزار دفعه دادوستد شد که ارزش آن ۶ هزار و ۷۷۷ میلیارد ریال بود. به این ترتیب حجم معاملات در مقایسه با هفته پیشین با رشد ۲۷۲ درصدی و تعداد دفعات معاملات و ارزش آن افزایش ۳۴ و ۴۶ درصدی را تجربه کردند. نگاهی به روزهای معاملاتی هفته گذشته نشان می‌دهد روز چهارشنبه ۲۴ خردادماه بالاترین حجم و ارزش معاملاتی روزانه به میزان یک‌هزار و ۶۸۶ میلیون ورقه به ارزش یک هزار و ۹۷۰ میلیارد ریال رقم خورده است. در این روز شرکت توسعه صنایع معدنی امید در بازار سوم فرابورس ایران به ارزش یک‌هزار و ۴۱۱ میلیارد ریال فعالیت یافت. در میان بازارهای فرابورس ایران نیز بازارهای اول، پایه و ابزارهای نوین مالی با افزایش حجم معاملات تا سقف حداکثر ۲۵۹ درصد روبرو شدند. رشد ارزش معاملات با نیز بازارهای اول، دوم و پایه تا سطح حداکثر ۲۲۰ درصد کسب کردند. در این میان بازار ابزارهای نوین مالی در حالی معامله ۲۲ میلیون ورقه به ارزش ۲۳۴ میلیارد ریال تجربه کرد که

صنعت فناوری اطلاعات، فصل جدید بازار سهام

شرایط بنیادی مناسب آنها نبوده است. اظهار داشت: در گروه‌های قند و شکر و کاغذی که از قیمت‌های جهانی نیز تأثیر می‌گیرند بررسی بازارهای جهانی نشان می‌دهد نوسان خاصی در این مدت رخ نداده است. وی با اشاره به بهبود گزارش‌های شرکت‌های گروه قند و شکر افزود: در این گروه نیز شاهد بهتر شدن گزارش‌های پیش‌بینی سود بوده است که این بهبود عملکرد در اقبال بازار بی‌تأثیر نبوده است. به گفته خواجه‌نصیری، ابتدای سال جاری تا امروز بیشترین بازدهی را ثبت کردند، گفت: در سال جاری، به دلیل قدرت دادن به نقدینگی، سرمایه‌ها به سمت صنایع کوچک‌تر حرکت کردند. وی با تأکید بر اینکه بازدهی بالای این صنایع لزوماً به دلیل

نگاه

چرا بازار سهام دچار رکود شد؟

جامع را تقسیم سودی دانست که معمولاً یا به آنها نمی‌رسد یا با تأخیر به حساب آنها اریز می‌شود که متأسفانه این موضوع به سنتی که در بورس تبدیل شده است و متولیان بازار سهام هم اقدامی برای احقاق حقوق سهامداران در این زمینه نمی‌کنند. وی ادامه داد: در هر زمان که بازار سهام دچار مشکلی می‌شود معمولاً هیجان‌زدگی سهامداران و عدم توجه به مسائل بنیادی توسط آنها ریشه ریزش بورس می‌شود. البته بخشی از دلایل افت بورس می‌تواند در مقاطع مختلف همین موضوع باشد اما بازار سهام در کشور دچار مشکلاتی همچون سود تقسیمی شرکت‌ها و محدودیت‌هایی چون حجم مبنا و دامنه نوسان است که این موضوعات از اختیار معامله‌گران خارج است و اثراتی منفی نیز بر

بورس کالا

لزوم هماهنگی نهادهای کشاورزی برای موفقیت طرح قیمت تضمینی گندم

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس گفت که اجرای طرح قیمت تضمینی گندم در بورس کالای ایران باعث ارتقای کیفیت تولید این محصول می‌شود، البته باید توجه کرد به دلیل استراتژیک بودن این محصول تمامی جوانب برای عرضه در بورس کالا مورد توجه قرار بگیرد تا شاهد موفقیت کامل اجرای این طرح ملی باشیم. شهباز حسن پوربیگلری با تأکید بر اینکه عرضه محصولات کشاورزی در بورس کالا به نفع کشاورزان خواهد بود، گفت: عرضه محصولات کشاورزی در بورس کالا گامی مثبت برای ساماندهی بازار اقتصادی این محصولات تلقی می‌شود. وی افزود: یکی از شاخص‌های اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته، عرضه انواع کالاها در بورس است و با توجه به اینکه وضعیت کلی و کلان کشور به‌گونه‌ای است که شاخص‌ها روند رو به بهبودی را در پیش گرفته‌اند بنابراین باید تلاش کرد تا بخش عمده‌ای از کالاها در بورس کالا مورد معامله قرار گیرند. عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس با بیان اینکه طرح قیمت تضمینی گندم در بورس کالای ایران می‌تواند برای کشاورزان برنامه‌ریزی به دنبال داشته باشد، گفت: با توجه به اینکه گندم یک کالای استراتژیک و امنیتی بوده و به‌طور مستقیم با تضمین امنیت غذایی کشور سروکار دارد و قوت اولیه سفره غذایی مردم را تشکیل می‌دهد، باید با برنامه‌ریزی دقیق، همکاری و هماهنگی تمام نهادهای مرتبط، عرضه مناسب و همه جانبه‌ای را در بورس کالا رقم زد. وی تأکید کرد: به‌طور یقین با عرضه گندم در بورس، می‌توان امیدوار بود که کیفیت گندم و راندمان تولید افزایش پیدا می‌کند؛ به این ترتیب گندم تولید شده در بازاری رقابتی به فروش می‌رسد و از این طریق کشاورزان به ارتقای کیفیت این محصول تشویق می‌شوند. عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس تصریح کرد: بورس کالا به‌عنوان ابزاری قانونمند، شفاف و پر قدرت اقتصادی می‌تواند به‌طور مستقیم محصولات کشاورزی را با نرخ واقعی و عادلانه به دست مصرف کنندگان برساند، زیرا زمانی که کشاورز بتواند محصولات را در مکان مطمئنی همچون بورس کالا به فروش برساند، سیستم‌های دولتی در صنعت کشاورزی حذف می‌شود.

بورس بین‌الملل

تصمیمات بانک مرکزی ژاپن، عامل رشد متغیرهای آسیایی

وعده‌های بانک مرکزی ژاپن مبنی بر ادامه برنامه محرک مالی به منظور تقویت زیربنای اقتصادی در این کشور، موجب رشد شاخص‌ها در بازار آسیا شد. بازارهای آسیایی در شروع ساعات معاملاتی صبحگاهی با روند رو به رشد همراه شدند درحالی که شاخص‌های ژاپن پیشرو در مسیر رشد دیگر متغیرهای آسیایی بودند. در این بین، شاخص‌ها در بازار چین و هنگ‌کنگ به‌عنوان دومین و سومین شاخص‌های مثبت در بازارهای آسیایی معرفی شدند. براساس این گزارش، شاخص آسیا پانسیفیک رشد ۰.۱ درصدی داشت درحالی که شاخص تایپیکس افزایش ۰.۹ درصدی را از آن خود کرد. بیشترین میزان رشد قیمت سهام در بازارهای ژاپن مربوط به صنایع مخابراتی و شرکت‌های فعال در این زمینه بود. درحالی که قیمت سهام شرکت‌های خدمات مالی نیز روند رو به رشد را از آن خود کرد. سهام سافت بانک در این میان توانست رشد ۳.۱ درصدی قیمت را به ثبت برساند. در نشست بانک مرکزی ژاپن، تهدیدات این نهاد برای ادامه برنامه محرک اقتصادی در کشور موجب شد در تصمیمی بازدهی اوراق قرضه ۱۰ ساله این کشور با نرخ صفر درصد باقی بماند، اما در این بین، سرمایه‌گذاران در انتظار نشست خبری هاروهیکو کورودا، مدیرعامل بانک مرکزی ژاپن هستند تا ابهامات پیش از تجربه در این زمینه را برطرف کند. این در حالی است که در بازارهای آسیایی شاخص تایپیکس رشد ۰.۶ درصدی داشت و نیکی با افزایش ۰.۷ درصدی روبرو شد. شاخص اصلی بورس هنگ کنگ رشد ۰.۴ درصدی داشت درحالی که شاخص کاسپی کره جنوبی با تغییرات اندکی همراه شد. شاخص جاکارتا در بورس اندونزی کاهش ۰.۲ درصدی را از آن خود کرد درحالی که بورس سنس‌پاور با رشد ۰.۲ درصدی شاخص اصلی مواجه شد و بورس فیلیپین نیز کاهش ۰.۷ درصدی را به ثبت رساند.

شرکت‌ها و مجامع

صورت‌های مالی ۱۲ ماهه «خسایا»

شرکت سایپا صورت‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۵ را با سرمایه ۳۹ هزار و ۲۶۶ میلیارد و ۶۷۵ میلیون ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سایپا در دوره ۱۲ ماهه یاد شده مبلغ ۱۰ هزار و ۹۷۷ میلیارد و ۷۳۹ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و به هر سهم مبلغ ۲۸۰ ریال سود اختصاص داد که نسبت به دوره مشابه در سال مالی ۹۴ معادل ۶۸ درصد افزایش را نشان می‌دهد. «خسایا» سود انباشته پایان دوره مذکور را مبلغ ۸ هزار و ۸۹۶ میلیارد و ۱۸۳ میلیون ریال اعلام کرده است. بازآوری می‌شود این شرکت در دوره مشابه در سال ۹۴، مبلغ ۶ هزار و ۵۴۳ میلیارد و ۲۷۲ میلیون ریال سود خالص و ۱۶۷ ریال سود به ازای هر سهم شناسایی کرده است.

صودر مجوز افزایش سرمایه ۲۵ درصدی «دیران»

سازمان بورس و اوراق بهادار با افزایش سرمایه ۲۵ درصدی شرکت دیران دارو موافقت کرد. افزایش سرمایه شرکت دیران دارو از مبلغ ۲۴۰ میلیارد ریال به مبلغ ۳۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی از سوی سازمان بورس بلامانع اعلام شد. براساس این گزارش، افزایش سرمایه شرکت دیران دارو به منظور نوسازی و بازسازی خطوط تولیدی (انتطابق با استانداردهای ای‌سی‌پی) و تأمین سرمایه در گردش خواهد بود. انجام افزایش سرمایه «دیران»، حداکثر تا ۶۰ روز پس از تاریخ این مجوز امکان‌پذیر خواهد بود. عدم انجام افزایش سرمایه در مهلت مقرر، موجب ابطال این مجوز شده و انجام آن مستلزم اخذ مجوز جدید از این سازمان خواهد بود.

زیرمجموعه ایران خودرو نماینده بنز در ایران شد

یکی از شرکت‌های زیرمجموعه ایران خودرو به تازگی توانسته نمایندگی شرکت بنز را اخذ کند.
مراحل اداری آن به اتمام رسیده و گواهی آن از سوی وزارتخانه صادر شده است.
معاون وزیر صنعت گفت: یکی از شرکت‌های زیرمجموعه ایران خودرو به تازگی توانسته نمایندگی این شرکت را اخذ کند.
مراحل اداری آن به اتمام رسیده و گواهی آن از سوی وزارتخانه صادر شده است.
یدالله صادقی درخصوص اعطای نمایندگی فروش کالاهای خارجی در کشور به اینلنا گفت: طبق ماده ۴ قانون حمایت از حقوق مصرف‌کننده، واردکنندگان تمامی کالاهای بادوام و سرمایه‌ای باید مرکزی را برای خدمات پس از فروش در کشور ایجاد کنند.
وی ادامه داد: به‌طور مثال برای خودروهای خارجی اعلام کردیم واردکننده باید ۱۰سال خدمات گارانتی بدهد یا برای لوازم‌خانگی پنج‌سال این خدمات باید عرضه شود.
بعد از پذیرش این تعهدات ما برای واردات این کالاها گواهی صادر می‌کنیم که البته بیش از آن مراکز خدمات پس از فروش باید به ما معرفی شود و از نظر فنی، کارشناسان آن را مورد بررسی قرار دهند.
صادقی تصریح کرد: مدت این گواهی‌ها بنا بر مدت زمان قرارداد واردکننده با شرکت مبدا است و در صورت تمدید یا ارزیابی شرایط جدید ما نیز گواهی را تمدید خواهیم کرد.

ایجاد خطوط ویژه خودروهای چندسرنشین در بزرگراه‌های تهران

معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران، گفت که مطالعات ایجاد خطوط HOV (خطوط ویژه خودروهای چند سرنشین) در دو بزرگراه پایتخت در حال انجام است.
مازیار حسینی در خصوص سرانجام ایجاد خطوط HOV در پایتخت، اظهار داشت: این طرح در بسیاری از شهرهای پیشرفته جهان اجرا شده و در حال حاضر مطالعات ایجاد خطوط ویژه خودروهای چند سرنشین در بزرگراه نیاپش در حال انجام است.
همچنین مطالعات ایجاد این خطوط در بخش جنوبی بزرگراه امام علی (ع) نیز آغاز شده است.
وی ادامه داد: در بخش جنوبی بزرگراه امام علی (ع) از خطوط ویژه اتوبوس به این منظور می‌توان استفاده کرد زیرا تمام مسیر ویژه اتوبوس از نظر مسافر برابر نیست.
به گفته حسینی، برای اجرایی شدن این پروژه هماهنگی‌های لازم با پلیس راهبور به عمل آمده و پلیس نیز با اجرای این طرح موافق است.
معاون شهردار تهران تاکید کرد: در مسیریهای پیش‌بینی شده تجهیزات لازم از جمله دوربین‌های نظارتی وجود دارد.
حدود پنج‌سال پیش مطالعاتی در شهرداری تهران برای ایجاد این خطوط در بزرگراه همت انجام شده بود اما تا امروز ایجاد این خطوط تحقق نیافته است، درحالی‌که مسئولان ترافیکی شهر تهران یکی از مهم‌ترین دلایل ترافیک شهر تهران را خودروهای تک سرنشین می‌دانند.

دفتر آداک خودرو پلمب و مدیرعامل مهین تکرو بازداشت شد

علاوه بر ابلاغ تذکرات مکتوب و صریح به برخی شرکت‌های خودرویی که به تعهدات خود در قبال مشتریان عمل نکرده‌اند، ماجرا حتی به پلمب یک شرکت به علت تعدد شکایات نیز رسیده است.
بنا بر آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران، در سال گذشته حدود ۷هزار دستگاه انواع خودروی سواری به کشور وارد شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل، افزایش حدوداً ۵۰درصدی را نشان می‌دهد که این آمار از جمله نشانه‌های رشد قابل توجه فروش این خودروها در کشورمان است.
یکی از روش‌های مرسوم در بازار خودرو، پیش خرید است که پس از بروز مشکلات مختلفی که در این زمینه رخ داد، وزارت صنعت، معدن و تجارت براساس سند اهداف و سیاست‌های توسعه صنعت خودرو در لوق ۱۴۰۴ که مکلف به اقداماتی برای حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودروهای داخلی و خارجی شده، مقرراتی برای پیش فروش حقیقی و حقوقی فاقد نمایندگی رسمی به هیچ وجه مجاز به عرضه خودرو در قالب پیش فروش نیستند و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان از تمام متقاضیان خرید خودرو درخواست می‌کند.
از هرگونه انعقاد قرارداد در قالب پیش فروش خودرو یا پرداخت وجه به شرکت‌هایی که فاقد مجوز پیش فروش صادره از وزارت صنعت، معدن و تجارت هستند اکیداً خودداری کنند.
برخورد قاطع نهادهای نظارتی آغاز شد
طی روزهای اخیر، به همت مسئولان اتحادیه صنف نمایندگان‌اداران و فروشندگان اتومبیل تهران و همکاری ضابطان قضایی، شاهد دور جدید برخورد با شرکت‌های متخلف خودرویی بودهایم که ناشی از فرارسیدن موعد تحویل برخی خودروهای مشتریان و عدم اجرای تعهدات این شرکت‌ها است.
در این راستا، علاوه بر ابلاغ تذکرات مکتوب و صریح به برخی شرکت‌های خودرویی که به تعهدات خود در قبال مشتریان عمل نکرده‌اند، ماجرا حتی به پلمب یک شرکت به علت تعدد شکایات نیز رسیده است.
«مهین تک رو» کلاهبردار و «آداک خودرو» بر شکایت

اولیل خردادماه بود که خانم جوانی با مراجعه به کلاشتری ۱۰۱ تجریش اعلام کرد که توسط مدیر یک شرکت واردات خودرو به نام آقای «محمد پرهام جیران» در منطقه جردن، مورد کلاهبرداری قرار گرفته و این شخص با جلب اعتماد او و در ادامه خانواده‌اش، اقدام به کلاهبرداری میلیاردی از آنها کرده است.
مالباخته پس از حضور در پایگاه یکم آگاهی گفت: چندی پیش از طریق شبکه‌های مجازی با تبلیغات شرکتی به نام «مهین تک رو» در خصوص واردات و فروش خودروهای خارجی آشنا شدم، با مراجعه به دفتر شرکت در خیابان جردن، قرارداد تنظیم یک دستگاه خودرو سواری ایتیمپا به مبلغ ۱۲۰میلیون تومان مابین من و رئیس شرکت بسته شد اما بعداً مشخص شد که این شرکت واردات خودرو، پهنانهی برای کلاهبرداری بوده است.
با دستگیری مهتم و اعترافات صریح وی، تعداد دیگری از شکات و مالباختگانی که با مراجعه به شرکت «مهین تک رو» مورد کلاهبرداری قرار گرفته بودند، شناسایی و به پایگاه یکم آگاهی دعوت شدند و پرونده هم‌اکنون در اختیار پایگاه یکم پلیس آگاهی است.
در عین حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد به علت شکایات حدود ۲۰ مشتری شرکت آداک خودرو، یکی از دفاتر اصلی این شرکت با ورود ضابطان قضایی، پلمب شد.
یک مقام مسئول این شرکت گفت: دفتر شرکت آداک خودرو در خیابان ملاصدرا این موضوع گفت: دفتر شرکت آداک خودرو در خیابان ملاصدرا تهران به علت تعدد شکایات پلمب شد تا مسئولان شرکت، به تعهدات خود در قبال مشتریان عمل کنند و سپس در صورت رعایت قوانین و مقررات و اخذ تعهد، فک پلمب شود.

رنگ میوه‌های فرانسوی بر جام مشخص شد



با توجه به بررسی‌های به عمل آمده در فروردین ماه سال‌جاری در مجموع ۲۶۵ دستگاه خودرو که میوه برجام است به کشور وارد شده تا سرآغازی بر تولید صادرات محور باشد.

تابستان سال ۱۳۹۴ بود که بعد از سال‌ها ۵+۱ و ایران توانستند به یک برنامه مشترک دست پیدا کنند که نام آن برجام گذاشته شد. برجام در قدم اول از تحریم‌های جدید جلوگیری کرد و راه سرمایه‌گذاری خارجی در ایران را به طرف‌های اروپایی نشان داد.

در ابتدای امر صنعت نفت و خودرو بیشترین استفاده را از برجام داشتند که شاید هنوز میوه اصلی برجام در این دو صنعت طعم دهان مردم را عوض نکرده باشد، اما امید به میوه‌های این دو صنعت بسیار است.

در صنعت خودروسازی مذاکرات بسیار و امید بخشی صورت گرفته که یکی از این مذاکرات بین شرکت فرانسوی پژو و

ایران خودرو شکل گرفت تا محصولات این خودروساز فرانسوی در ایران با نظارت و همکاری دو طرف مونتاژ، داخلی‌سازی و تولید صادرات محور شود.
در این قرار داد نام سه خودروی پژو به‌عنوان محصولات مشترک پژوی فرانسه و ایران‌خودروی ایران آمده است که به‌طور قطع نام یکی از این سه خودرو پژو ۲۰۰۸ است.
پژو ۲۰۰۸ با تاخیر دو ماهه در اردیبهشت‌ماه با حضور حسن روحانی، رئیس‌جمهور تولید انبوه آن آغاز شد و به نظر می‌رسد تا در شهریورماه سال‌جاری نخستین محصول مشترک ایران خودرو و پژوی فرانسه که برخلاف گذشته برنامه سفت و سختی را برای حضور در بازار ایران دارند، در خیابان‌ها شاهد بود.

اما با وجود آنکه نام دو محصول دیگر از خانواده پژو با امضای قرارداده همکاری ایران‌خودرو و پژوی فرانسه بر سر زبان‌ها افتاد اما همچنان برنامه‌ای برای تولید این دو

محصول رسانه‌ای نشده است.

بررسی‌ها نشان از آن دارد که به‌طور قطع دو خودروی پژو که با هدف صادرات از خط تولید ایران خودرو به بازار معرفی خواهد شد پژو ۵۰۸ و ۳۰۱ است، زیرا این در سایت

ثبت‌سفارش یا سایت ثبت سفارش واردات کالا، نام این دو محصول ذکر شده و شرکت معتبر واردکننده این دو محصول فرانسوی شرکت مشترک ایران خودرو و پژو یا همان ایکاپ قید شده است.

در لیست خودروهای مجاز وارداتی که از واردات پژو ۵۰۸ و ۳۰۱ با نام ایکاپ سخن به میان آورده است، اعلام شده ایکاپ تا ۲۸ آذرماه سال‌جاری اجازه ثبت سفارش این دو محصول را دارد.

از سوی دیگر طبق آخرین اطلاعات اعلامی از سوی گمرک در زمینه واردات خودرو، مربوط به نخستین ماه سال‌جاری است، در مجموع ۴۶۵دستگاه خودرو پژو ۵۰۸ و ۳۰۱ به کشور وارد شده که از این تعداد ۶۵دستگاه

مربوط به خودروی پژو ۵۰۸ و ۲۰۰ دستگاه مربوط به خودروی ۳۰۱ است.

با توجه به اطلاعات گمرک جمهوری اسلامی ایران وزن هر دستگاه خودروی پژو ۳۰۱ در حدود ۱۱۱۰کیلوگرم و پژو ۵۰۸ در حدود ۱۴۸۹ کیلوگرم قید شده است و در کنار آن به ترتیب ارزش دلاری ۳۰۱، ۱۰هزار ۹۴۰ دلار و ارزش دلاری پژو ۵۰۸ در حدود ۲۲ هزار و ۲۴۰ دلار به ثبت رسیده است.

بررسی‌ها حاکی از آن است که در این مدت پژو ۳۰۱ در رنگ‌های سفید سالیبد، نقره‌ای، خاکستری، قهوه‌ای و مشکی سالیبد و پژو ۵۰۸ در رنگ‌های نقره‌ای متالیک، مشکی متالیک، سفید صدفی، آبی کوبه، زغالی متالیک و خاکستری به کشور وارد شده است.
لازم به ذکر است که محصولات تولیدی وارد شده در این مدت زمان در گروه پژو ۳۰۱ تماماً تولید ایزپانیا و پژو ۵۰۸ تماماً تولید فرانسه بوده است.

خودروکار

آمازون برای فروش خودرو در اروپا آماده می‌شود!

یک مشاور خودرو درباره اقدامات اخیر کمپانی آمازون گفته است: «آمازون پرداختی‌های زیادی به برخی از مشاوران خودرو در قاره اروپا داشته است.»
همچنین یکی از سخنگوهای کمپانی فیات کرایسلر مدعی است که آمازون برنامه‌ریزی وسیعی برای فروش خودرو در قاره اروپا انجام می‌دهد.
یکسی از قدم‌های مهم کمپانی آمازون برای فروش خودرو در قاره اروپا ایجاد فرصتی مناسب برای انجام تست رانندگی مشتریاناش با اتومبیل‌های مورد علاقه آنهاست که این فرآیند می‌تواند یک ستون حمایتی بسیار قوی برای آمازون باشد.
تانکون سخنان فوق توسط سخنگوی کمپانی

هدسدار درباره کلاهبرداری شرکت‌های اجاره‌ای

یک کارشناس ارشد مسائل انتظامی گفت که هموطنان برای پیشخ خرید خودرو حتما به شرکت‌های مورد تأیید مراجعه کنند.
دکتر رضا غنی‌لو افزود: اخیراً گزارش شده است که برخی‌ها با تبلیغات دروغین در روزنامه‌ها و فضاهای مجازی و با شرایط بسیار آسان با عنوان پیش فروش خودرو اقدام به کلاهبرداری کرده‌اند.
وی گفت: این عده از بوروکراسی شدید در نظام اداری و همچنین نرخ سود بالای تسهیلات بانکی و دیگر مشکلات بازار مالی سوءاستفاده می‌کنند و مشتریان خودرو را با شرایط جعلی اما بسیار آسان فریب می‌دهند، غنی‌لو افزود: این عده پول اندکی در ابتدا درخواست می‌کنند و پس از چند ماه محل دفتر اجاره‌ای خود را رها می‌کنند و دیگر نمی‌شود آنها را ردیابی کرد.

صنعت خودروسازی در ایران، تشنه بازنگری است

تعاملات خودروسازان ایرانی با تولیدکنندگان و کمپانی‌های خارجی با نارسایی‌ها ومشکلات عدیده‌ای مواجه‌است؛ عارضه‌ای که به اعتقاد برخی کارشناسان، بازنگری و تجدیدنظری جدی را می‌طلبد.
صنعت خودروسازی در ایران، به‌رغم ظرفیت بالقوه و قابل توجه اشتغال‌زایی و گردش مالی بسیار بالا، با نارسایی‌ها و چالش‌های عدیده‌ای نیز دست و پنجه نرم می‌کند.
عمر و عقبه تاریخی خودروسازی در کشور، قریب به نیم قرن برآورد می‌شود، بالطبع انتظار می‌رود با چنین سبقه‌ای، وضعیت و تراز خودروسازی ایران از جایگاه هرچسته‌ای برخوردار باشد، لذا این انتظار بجا، همچنان در پیچ و خم گرفتاری‌ها و نارسایی‌ها، لنگان، لنگان گام بر می‌دارد.
برخی از کارشناسان و صاحب‌نظران حوزه صنعت و خودرو، بر این عقیده هستند که در صورت برنامه‌ریزی شایسته و هدفمند در سنوات گذشته، قطعا کیفیت و کمیت خودروسازی در ایران وضعیت متفاوت‌تری را تجربه می‌کرد.
بالا بودن هزینه تمام شده، پایین بودن ضریب کمی تولید، بروز برخی نارسایی‌ها در خودروهای صفر کیلومتر، خدمات پس از فروشی که بعنما با گلابه و انتقادات جدی مشتریان همراه می‌شود و . . . تنها نمونه‌هایی از کاستی‌های موجود در صنعت خودروسازی محسوب می‌شود.
اگرچه انصاف حکم می‌کند به این نکته اشاره شود که به هر حال در طول سالیان اخیر شاهد پیشرفت‌هایی در صنعت مذکور بوده‌ایم، آنچنان‌که واقع بینی نیز حکم می‌کند که در مقایسه سطح و ضریب توفیقات حاصل شده با شتاب پیشرفت کشورهای پیشرفته فعال در این عرصه، میزان موفقیت‌های کسب شده را بسیار ضعیف، ناچیز و محدود قلمداد کنیم.
تردیدی وجود ندارد که کیفیت خودروهای خارجی همچون کرای، ژاپنی، برزیلی و . . . فاصله‌ای جدی با تولیدات داخلی ایرانی دارد.
کم نیستند کسانی که معتقدند پژو و پراید به‌عنوان خودروهای برتر از داخلی در طول سالیان اخیر نهنتها پیشرفتی نداشته‌اند بلکه در کیفیت قطعات با پسرقت نیز مواجه بوده‌اند.

برنامه هیوندای برای تولید شاسی‌بلندهای سازگار با محیط‌زیست

هیوندای به‌عنوان مهم‌ترین خودروساز کرای، سیاست‌های کلان خود در مورد تولید خودروهای شاسی‌بلند الکتریکی و هیبروزنی را تشریح کرد.
هیوندای موتورز، خودروساز برجسته کرای‌های بیش از هرزمان دیگری نیاز به تولید خودروهای شاسی‌بلند و البته الکتریکی در خط تولید خود احساس کرده است.
از این‌رو، این شرکت بوجه‌جه بخش شاسی‌بلندهای خود را تا سال ۲۰۲۰افزایش چشمگیری خواهد داد.
این بدان معنا است که این شرکت نهنتها به دنبال اضافه کردن خودرویی جدید در سگمت شاسی‌بلندهای گروه A است، بلکه نیم‌نگاهی به ساخت خودرویی تمام سایز و بزرگ‌تر از سانتافه دارد.
از طرف دیگر، مدل جدید کنا که چند روز پیش به‌صورت رسمی در سئول پایتخت کره‌جنوبی رونمایی شد، همراه با چند شاسی‌بلند مدرن با پیشرانه هیبروزنی در سال آینده از طرف این خودروساز در بازار عرضه خواهد شد.
سیاست جدید هیوندای یک تغییر استراتژی ضروری به نظر می‌رسد.
فروش جهانی این برند با کاهش جزئی مواجه شده است؛ چرا که خودروهای این شرکت متناسب با نیاز بازار امرز طراحی و تولید نمی‌شوند؛ بازاری که بیش از پیش به سمت خودروهای شاسی‌بلند فول‌سایز و پیک‌آپ تمایل دارد و هیوندای که تمرکز اصلی خود را بر خودروهای سدان قرار داده، ناچار به تغییر استراتژی است.

رشد فوق العاده ۲۶ امتیازی یک شرکت در خدمات پس ازفروش

شرکت سایپا یدک در افزایش رشد امتیازات رضایت مشتریان از شرکت های دیگر ارائه دهنده خدمات پس از فروش و ایساکو پیشی گرفت.
بر اساس آخرین نتایج اعلام شده توسط شرکت بازاریابی کیفیت واستناداری ایران در نمایشگاه آ از وزارت صنعت ، معدن و تجارت، رضایتمندی مشتریان از خدمات پس از فروش شرکت سایپا ، در سه ماهه چهارم سال ۹۵ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۲۶ امتیاز افزایش یافت که این میزان بالاترین درصد رشد در بین شرکت‌های داخلی است.
تمرکز شرکت‌های خدمات پس از فروش شرکت‌های تولید کننده داخلی و وارد کننده در ارتقای رضایتمندی مشتریان در چند سال اخیر موجب حرکت سازنده و رو به رشد این شرکت‌ها برای رقابت در این زمینه شده است.
در بین شرکت‌های وارد کننده نیز شرکت معین موتور ارائه دهنده خدمات پس از فروش به برند پورشه بالاترین میزان رشد و امتیاز را به خود اختصاص داده است.
لازم به ذکر است این موفقیت سایپایدک بالاترین درصد رشد در رضایتمندی مشتریان در بین شرکت های خدمات پس از فروش و عامل مثبتی درجهت رشد ۲۹٪ درصدی این شاخص در صنعت خودرو در سال ۹۵ بوده است .

شرکت عرضه کننده	درصد تغییرات
سایپا	۴۰,۰٪
ایران خودرو	۲۷,۰٪
کرمان خودرو	۲۰,۰٪

شرکت‌های وارد کننده	درصد تغییرات
معین خودرو	۷۸,۰٪
آسان موتور	۲۷,۰٪
رامک یدک	۲۳,۰٪



«ایران خودرو» راضی از حضور رقیب در حوزه خدمات

فروش در ایران، ورود رنو به این حوزه را برای خودروهای خود امری ضروری دانست و حتی اعلام کرد که بسیاری از نمایندگان رسمی دو غول خودروسازی ایران از هم‌اکنون در لیست نمایندگی‌های رنو قرار داشته که به گفته وی، این تقاضای خود نمایندگان برای جابه‌جایی برند است.

به هر حال قرار بود و شاید هست که از سال ۲۰۱۸ دو مدل رنو در سایت بن‌رو و شاید محلی دیگر توسط شرکت رنو مستقل از دو خودروساز ایرانی، تولید و به بازار عرضه شود که البته با توجه به شواهد، شاید انجام این مهم تا زمان یاد شده ممکن نباشد.

در میان سخنان کارگر توجه به این نکته مهم است که قرار شرکت رنو برای ورود به حوزه خدمات پس از فروش، استفاده حداکثری از توان فعالان فعلی این بخش است که باید پرسید اگر قبلی‌ها کارشان را بلد بودند و کارشان خود بود که این همه ناراضی‌تی به وجود نمی‌آمد!



کسی به آن توجه نکرد و تنها مدتی بعد خبر امضای تفاهم اولیه بین ایدرو و رنو در پاریس به گوش رسید.
بعدها، کارگر با انتقاد از بحث خدمات پس از

برای تولید برخی از مدل‌های رنو تمایلی نداشته باشند، هیچ اشکالی نخواهد بود و ما این مدل‌ها را مستقل از این دو در ایران تولید خواهیم کرد! این همان جرقه‌ای بود که شاید

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع، شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۲۱۲۳۰۰-۸۶-۷۲۱۲۳۰

روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۰/۱۱۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR



نشست خبری سرپال «زیر پای مادر» با حاشیه‌های زیادی همراه شد. سخنان پنهان جعفری درباره رسانه‌ها و منتقدان در این نشست؛ باعث ایجاد تنش در نشست و در نهایت ترک آن از سوی دو طرف شد. به گزارش ایلتا، پنهان جعفری با بیان این مطلب که کل منتقدان و فضای نقد کشور بی‌سواد هستند، به سوالات مطرح شده از سوی خبرنگاران در این نشست انتقاد کرد و گفت: نشانه این بی‌سوادی همین نشست است که در آن هیچ سوالی درباره شخصیت پردازی و نحوه بازی و شخصیت از من پرسیده نشد. در ادامه: خبرنگاران با بیان این مطلب که این مراسم نشست خبری است نه نشست نقد و بررسی؛ به دفاع از پرسش‌های خود پرداختند اما پنهان جعفری به نشانه اعتراض جلسه را ترک کرد. پس از او خبرنگاران نیز نشست را ترک کردند.

راه بی‌بازگشت برجام

برجام، این گزارش‌ها از پایبندی کشورمان به مفاد و بندهای مندرج در متن توافق حکایت دارد. در این میان اما هنوز ایالات‌متحده که خود ضوی از اعضای ۵+۱ است به دلیل شکل‌گیری تحولاتی در سیاست داخلی خود از همراهی با دیگر اعضای این گروه خودداری می‌کند.



بروکسل قرار گرفته، پایبندی ایران به توافق هسته‌ای در عمر حدود یک‌سال و نیم اجرای برجام است که موگرینی را بر آن داشت تا نگاهی به گزارش‌های انتشار یافته از سوی آژانس بین‌المللی انرژی اتمی داشته باشد. گزارش‌هایی که نشان می‌دهد هیچ‌گونه انحرافی در برنامه هسته‌ای ایران وجود ندارد و اجرای صحیح برجام از جانب ایران به پیش می‌رود. سازمان بین‌المللی انرژی اتمی که از همان روزهای نخست گفت‌وگوهای هسته‌ای از تباطی تنگناستگ با ایران بوده، به طور مکرر گزارش‌هایی را درباره چگونگی پیشبرد برنامه هسته‌ای ایران در اختیار شورای امنیت سازمان ملل متحد قرار می‌داد و پس از عملیاتی شدن

انتشار اسناد دخالت آمریکا در کودتای ۲۸ مرداد

می‌شود نشان می‌دهد که آمریکا مستقیماً در سرنگونی دولت منتخب محمد مصدق و حمایت از دولت اهدی افیای نقش کرده است. براساس این اسناد، واشنگتن برای سرنگون کردن دولت مصدق برنامه‌ریزی داشته و کودتا را مستقیماً مدیریت کرده است. در یکی از این اسناد، رابط سیا و سفیر آمریکا در تهران در یک پیام محرمانه با اشاره به نزدیکی سرنگونی دولت مصدق، از دولت وقت آمریکا می‌خواهد پس از روی کار آمدن

۶ افتتاحیه و ۲۳ فرصت گالری گردی

میرمحمدصادق، جدیده رسول‌زاده، مجید شهیازی، نسیم مژده، مهشید خطیری‌نژاد، الاز احمد، نسرین افراسیابی، فاطمه غفاری، فاطمه کشتکول، ساسا زارع پور، زهرا کریمی‌پور، راضیه پولادی‌نژاد و مهین طیبی به تماشای درآمده است.
گالری طراحان آزاد: پروژه «تروکه‌ها» از آزاده به‌کیش تا اول تیرماه ادامه دارد. این پروژه به بررسی تغییرات ساخت‌وساز شهری تهران در طول ۴۰ سال گذشته می‌پردازد.
گالری طراحان آزاد: نمایشگاه «بشت نویسی» تا هفتم تیر برگزار می‌شود. در معرفی این نمایشگاه آمده است: «ما اغلب خریدار کارهای‌مان را نمی‌شناسیم یا شاید سال‌ها بعد بفهمیم که کودتا از ما در خانه کنسی به دیوار است. گاه رابطه جالبی میان خریدار و هنرمند شکل می‌گیرد و آنها می‌توانند توضیحاتی خصوصی‌تر را به ما هم در مورد آن اثر رد و بدل کنند در مورد چگونگی تولید اثر، دلیل آن، خاطرات و در مقابل، خریدار در مورد

سخن قاطعانه مسئول سیاست‌خارجی اتحادیه اروپا مینی بر متعلق بودن برجام به جهان و تضمین اجرای آن از سوی بروکسل، موضوعی مشخص را نشانه رفته و آن ضرورت پایبندی آمریکا به اجرای این توافق معتبر بین‌المللی علی‌رغم میل باطنی رئیس‌جمهوری این کشور است. به گزارش ایرنا، در ماه‌های اخیر به خاطر مسائل مختلف شکافی بین اتحادیه اروپا و آمریکا شکل گرفته و با گذشت زمان بر عمق آن افزوده می‌شود تا جایی که برخی معتقدند این دو شریک تاریخی امروز راهی متفاوت را در پیش گرفته‌اند. مواضع آمریکا در قبال ناتو، خروج از پیمان آب و هوایی پاریس و بی‌توجهی به توافق هسته‌ای ایران تنها چند نمونه از مسائلی است که به شکل‌گیری و تعمیق شکاف میان آمریکا و اتحادیه اروپا منجر شده است. از مواضع آشکار سران بروکسل و واشنگتن در قبال یکدیگر می‌شود به تیرگی روابط آنها پی برد. همانند سخنان اخیر «فدریکا موگرینی» مسئول سیاست‌خارجی اتحادیه اروپا درباره برجام که از این توافق معتبر جهانی حمایتی تمام‌قد به عمل آورد که خود از مولفه‌های گوناگونی تأثیر پذیرفته بود.

برجمداری ایران در اسلو و تأثیرگذار بر مواضع بروکسل

مسئول سیاست‌خارجی اتحادیه اروپا که به طول سال‌های گذشته، هماهنگ‌کننده مذاکرات هسته‌ای نیز به شمار می‌رفت در دوره پسابرجام از هر فرصتی برای اعلام حمایت از توافق هسته‌ای میان ایران و ۵+۱ استفاده کرده است اما سخنان اخیر وی در نشست اسلو حمایت قاطعانه‌ای را تصویرگری می‌کند. سخنان موگرینی پس از آن مطرح شد که محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه کشورمان چند روز پیش در اجلاس مجمع اسلو حضور یافت و موضوع برجام و ضرورت پایبندی طرف مقابل به توافق را در گفت‌وگو با افرادی چون موگرینی، جان کری وزیر امورخارجه سابق

وزارت امور خارجه آمریکا اسناد دخالت این کشور در کودتای ۲۸ مرداد علیه دکتر مصدق را پس از ۶۴ سال منتشر کرد. به گزارش ایسنا، در این اسناد که مربوط به مکاتبات محرمانه سفارت آمریکا در تهران با وزارت امورخارجه کشورمان است، اشاره شده که پنهان جعفری در نقش مستقیم آمریکا در مدیریت این کودتا نمایشگاه‌هایی که این هفته افتتاح می‌شوند، بیشتر آشنا خواهید شد:

گالری زینوس: نمایشگاه گروهی عکس، نقاشی «بدون عنوان» سه کیوبتوری وحید ایروانی از ۲۶ خرداد گشایش یافت. ایده این نمایشگاه از بدون مرز بودن هنر و آزادی هنرمند آمده است. در این نمایشگاه ۵۷ اثر از ۱۷ هنرمند روی دیوار رفته است و مدیا، سبک و تکنیک آثار این نمایشگاه شامل عکاسی و نقاشی هستند و ابعاد آثار بزرگتر از ۳۰ تا ۴۰ سانتیمتر هستند. در این نمایشگاه که تا ۳۰ خرداد برقرار است، آثار مریم اسدی، میترا اسدی، نازگل شوکت‌فناویی، فاطمه زارع، نسرین

سیاست

رئیس جمهوری: دولت یازدهم مظلوم‌ترین دولت در تاریخ انقلاب بوده‌است

حسن روحانی، رئیس‌جمهور در ضیافت با اصحاب رسانه، با اشاره به نقش مهم رسانه‌ها در دوران انتخابات و حضور و مشارکت گسترده مردم در آن برهه تاریخی حساس گفت: روزهای انتخابات روزهایی بسیار مهمی برای کشور و عید سیاسی و روزها و شبهای قدر ملت ایران بود. مردم ایران آینده و سرنوشت خود را با حضور در کنار صندوق‌های رای رقم زدند. رئیس‌جمهور افزود: حضور گسترده مردم در انتخابات در حساس‌ترین موقعیت‌های تاریخی و جهانی روی داد یعنی در شرایطی که غرب به دنبال فشار جدید به ایران بود و برخی‌ها در منطقه اجتماع کرده بودند تا پیام تهدید را به ملت ما بدهند و اربابان، دستورهای جدیدی را به ترویس‌های منطقه داده بودند که حتماً باید تهران



برنی سندرز، سناتور آمریکایی در واکنش به وضع تحریم‌های جدید وضع شده علیه ایران در سنا ضمن انتقاد از آن هشدار داد که تحریم‌های جدیدی برجام را به مخاطره می‌اندازد.

تیتراخبر

محمدجواد ظریف در صفحه توئیترش و در پاسخ به صحبت‌های همتای آمریکایی خود نوشت: برای آمریکایی‌ها بهتر است که به جای اینکه به تغییر رژیم در ایران که ۷۵درصد مردم به صندوق رأی اعتماد دارند، فکر کنند، به فکر حفظ رژیم خودشان در آمریکا باشند.

جمععه

جهانگیری: در دولت دوازدهم از ظرفیت و توانمندی زنان استفاده بیشتری خواهد شد

جلسه دیدار معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده و جمعی از فعالان حوزه زنان در عرصه‌های مختلف سیاسی و اجتماعی کشور با معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد. به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشاره به ظرفیت‌ها و توانمندی‌های جامعه زنان در عرصه‌های مختلف گفت: اگرچه در گذشته عده‌ای از حضور و فعالیت زنان در فعالیت‌های اجتماعی و سیاسی همچین جمعی از فعالان در امور زنان هر مشارکت زنان در فعالیت‌های مختلف اجتماعی، سیاسی و مدیریتی امری پذیرفته شده است. معاون اول رئیس‌جمهور افزود: در دولت یازدهم با وجود محدودیت‌های فراوان، تلاش شد از ظرفیت و توانمندی زنان در هیأت

تیتراخبر

سیدحسن قاضی‌زاده هاشمی، وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی گفت: در دولت تدبیر و امید یک‌چهارم تخت‌های بیمارستانی در طول تاریخ ایران ایجاد شده و اکنون حدود ۲۴ هزار تخت بیمارستانی در کشور داریم.

محمد مهدی گویا، رئیس مرکز مدیریت بیماری‌های واکسین و پیشگیری از بیماری‌ها گفت: در حال حاضر مردم با نگاه توسعه‌ای حتی گاهی بیشتر از میراث فرهنگی نسبت به حفظ آثار تاریخی در شهرهای محل سکونتشان دغدغه به خرج می‌دهند، افزود: تنها در چند ماه گذشته مردم تهران و سزد بیش از ۱۰۰ بنای تاریخی را برای ثبت ملی به میراث فرهنگی پیشنهاد کردند که این رویه کاملاً مثبت و امیدافزاین است. طالبیان گفت: اینکه در گذشته سازمان میراث فرهنگی از صاحبان بناهای باارزش و میراثی درخواست می‌کرد تا آنها را ثبت کنند ولی امروز مردم خودشان پیشگام شده‌اند، باعث افتخار و خرسندی است.



ایستگاه شهید محلاتی، حد فاصل ایستگاه قائم و نوبنیاد امروز به‌عنوان یکصد و پانزدهمین ایستگاه مترو پایتخت از خط ۳ مترو افتتاح می‌شود.

فرهنگ

کاهش تخریب بناهای تاریخی

معاون سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گفت اسپررسی و تخریب آثار تاریخی و میراثی در سه سال گذشته در کشور کاهش یافته است. محمدحسن طالبیان در گفت‌وگو با ایرنا در امل افزود: در گذشته شاهد آسیب رساندن و تخریب بناهای تاریخی زیادی هنگام اجرای طرح‌های مختلف عمرانی و شهری ازسوی شهرداری‌ها و بعضی از دستگاه‌های اجرایی و خدماتی بودیم. معاون میراث فرهنگی سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری اضافه کرد: اما در دولت یازدهم با ایجاد همگرایی خوبی که در بخش حفاظت از بناهای تاریخی کشور به وجود آمده، این تخریب‌ها به حداقل ممکن رسیده است. وی همچنین با بیان اینکه امسال یک‌هزار میلیارد ریال اعتبار برای مرمت، بهسازی و نگهداری بناهای تاریخی کشور



فیلم سینمایی «آباجان» به کارگردانی هاتف علیمردانی با بازی فاطمه معتمدآریا در شهر پلینو ایالت دالاس آمریکا نمایش داده شد.

تیتراخبر

کتاب «شهروند کلم» نوشته «جان بو» که پرده‌ای از زندگی «کلمنت آتلی» یکی از مهم‌ترین و البته کمتر شناخته‌شده‌ترین چهره‌های سیاسی قرن گذشته میلادی است، موفق به کسب جایزه ادبی «جورج اورول» در سال ۲۰۱۷ شد.

فیلم‌های «درباره‌الی» و «جدایی نادر از سیمین» به کارگردانی اصغر فرهادی در فضای ساز قدیمی‌ترین محله رم به نام تراستوره با حضور تماشاگران ایتالیایی اکران شد.

ورزش

آخرین اخبار نقل و انتقالات فوتبال ایران

با توجه به اینکه تمام باشگاه‌های فوتبال ایران جذب و تمدید نفرت منظر خود را از اواخر اردیبهشت‌ماه آغاز کرده‌اند، اما با شروع رسمی نقل و انتقالات فصل ۹۷-۹۶ از روز چهارشنبه، ۲۴ خردادماه تیم‌ها به تکاپوی بیشتری افتاده‌اند و به دنبال جذب بازیکنان و ستاره‌های لیست مربیان خود هستند تا بتوانند حضور پرقدرت‌تری در لیگ هفدهم داشته باشند. با توجه به اهمیت بالای اخبار نقل و انتقالات ضروری داریم بر مهم‌ترین این خبرها: باشگاه دیناموآرگب کرواسی که از علی کریمی بازیکن ایرانی در خط هافبک خود شجاعان را به هیچ‌تیمی نخواهند داد.

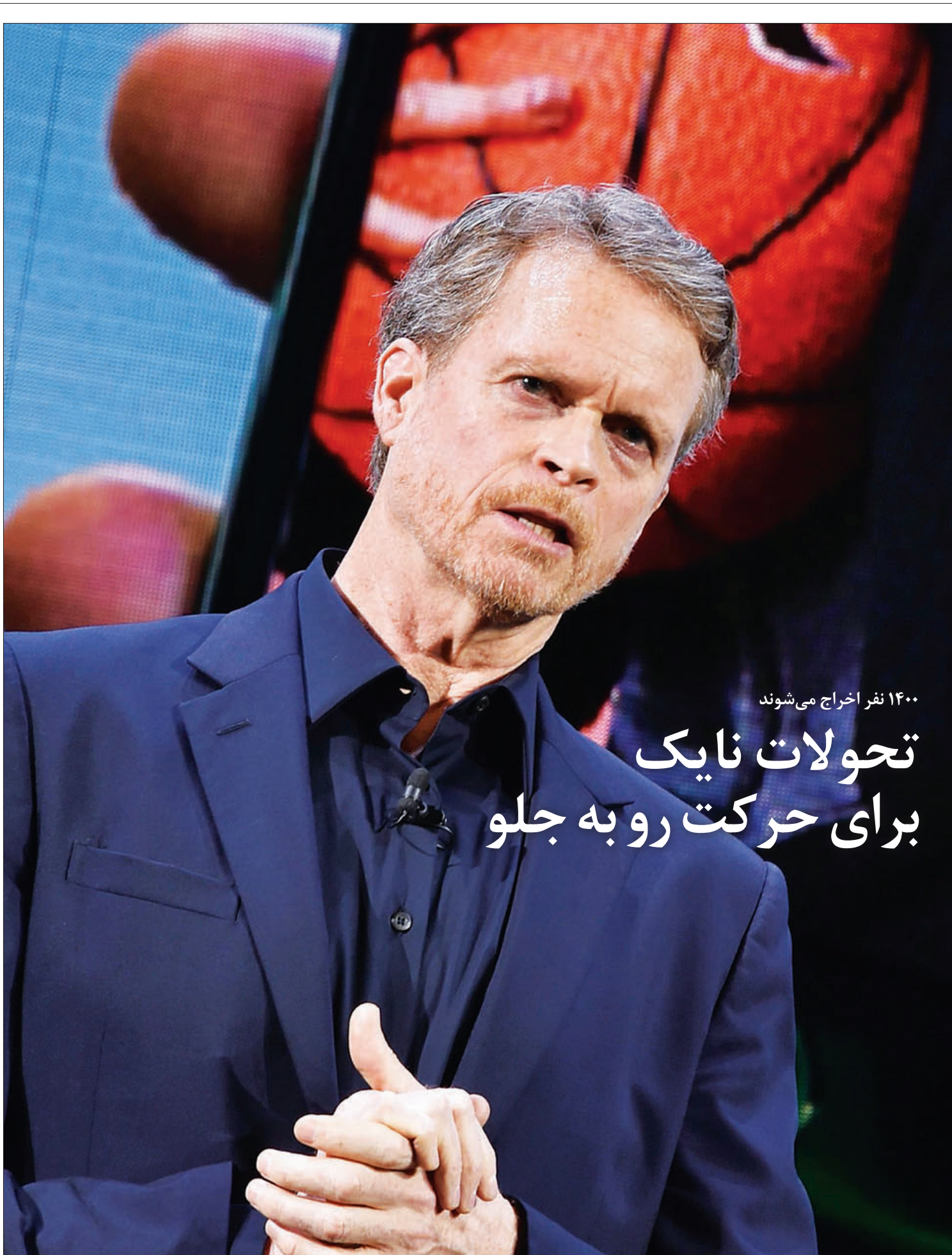
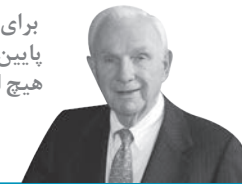


روزنامه آویلا در صفحه اول خود نوشت: کریستیانو رونالدو قصد دارد اسپانیا را ترک کند و این موضوع به اطلاع فلورنتینو پرز، ریاست باشگاه رئال مادرید رسیده است.

تیتراخبر

با توجه به صعود دو کشتی‌گیر جوان ایرانی به وزن‌های ۵۰ و ۱۲۰ کیلوگرم در دومین روز رقابت‌های کشتی فرنگی قهرمانی جوانان آسیا و با در نظر گرفتن پنج مدال روز نخست، ایران عنوان قهرمانی زودهنگام این رقابت‌ها را از آن خود کرد.

مؤزه هنرهای معاصر: آشناری از دوره‌های مختلف کاری ناصر اویسی در مؤزه هنرهای معاصر تهران در روز شنبه ۲۷ خردادماه از ساعت ۱۹ تا ۲۱ نمایش داده می‌شود و کتابی که شامل بیش از ۱۰۰۰ اثر از این هنرمند به چاپ رسیده است در این مراسم ارائه می‌شود. آثار این هنرمند در کنار نمایشگاه آثار منتخب ایرانی و خارجی همچنین مؤزه هنرهای معاصر تهران به نمایش درآمده است. همچنین نمایشگاه آثار منتخب گنجینه این مؤزه تحت عنوان «مسافران برلین و رم» هم تا آخر خردادماه میزبان علاقه‌مندان خواهد بود.



۱۴۰۰ نفر اخراج می‌شوند

تحولات نایک برای حرکت رو به جلو

۲۰ درصد کاهش یافت. این شرکت اعلام کرد ترور ادواردز Trevor Edwards، رئیس برند نایک این اقدام رو به جلو را به دقت تحت نظر خواهد داشت. مساک پارکر، مدیرعامل نایک نیز در بیانیه‌ای اعلام کرد که برای جلب توجه مصرف‌کنندگان و رضایت بیشتر آنها توجه ویژه‌ای به فروش دیجیتال و عرضه سریع‌تر کالاها به مصرف‌کنندگان خواهیم داشت.

شرکت نایک روز پنجشنبه اعلام کرد که در تجدید ساختار کسب و کار خود، ۲۰ درصد از نیروی کارش در سراسر جهان را تعدیل خواهد کرد. بر اساس آخرین اطلاعات موجود در ۳۱ مه سال ۲۰۱۶ تعداد کارکنان نایک در سراسر جهان بالغ بر ۷۰ هزار نفر بوده است که با توجه به اعلام تغییر ساختار و کاهش ۲۰ درصدی نیروی کار این شرکت، حدود ۱۴۰۰ نفر کار خود را از دست خواهند داد.

به گزارش سسی ان بی سی پس از اعلام این موضوع در روز پنجشنبه قیمت سهام این شرکت

۱۰۰۰ کلمه از پیتر دراگر

کسب و کار می‌تواند و باید از راه شرافتمندانه توسعه یابد

رستم جی و سایر در کتاب اندیشه‌های بزرگ در مدیریت می‌نویسند پیتر دراگر (۲۰۰۵-۱۹۰۹) بی‌تردید بانفوذترین متفکر معاصر در رشته مدیریت است. او هنر نوشتن درباره مدیریت را به کمال رساند. نوشته‌هایش آمیخته‌ای بی‌همتا از خرد، توانایی، نظم، دانش و بالاتر از همه بیپیشی نافذ و عقل سلیم را به دست می‌دهد...

<p>مدیریت کسب و کار</p>	<p>فرصت کسب و کار</p>	<p>بازاریابی و فروش</p>
<p>اجرای برنامه؛ مرحله ایجاد تفاوت‌ها</p> <p>۱۲</p>	<p>هنر خود را به کسب و کار تبدیل کنید</p> <p>۱۳</p>	<p>برندسازی خوب و بسته‌بندی اغوا کننده</p> <p>۱۱</p>

برای موفقیت بلندمدت مشتریان را گزینش کنید

هر آنچه باید در مورد عوامل مؤثر در رشد کسب و کار خود بدانید

مکانیزم اثرگذاری تبلیغات

یعنی چطور می‌شود کالایی که تا دیروز کسی به سراغش نمی‌رفت در اثر بازی‌های تبلیغاتی به یک احتیاج بدل می‌شود و انسان‌ها برای تصاحبش قیمتی معادل چند برابر قیمت واقعی آن...
فرزاد مقدم
مشاور و برنامه‌ریز برندسازی

محتوای رقابتی در بازاریابی محتوا

اصطلاح «محتوای رقابتی» برای نخستین بار در آوریل ۲۰۱۷ توسط محمد ابریشمی مطرح شد. هنگامی که بازاریابی محتوا به عنوان استراتژی ناپایداری توسط کارشناسانی مانند مارک...
دکتر محمد ابریشمی
مدیر استودیوی طراحی محتوا Contentino

**مقاوم
مثل ولوو**

نگاهی تیزبینانه به طراحی داخلی خودروی تسلا



یکی از جنبه‌های خلاقانه مدل سوم آتی تسلا، آن است که تمرکز خود را بر چگونگی طرح داخلی خودرو، به ویژه داشبورد قرار داده، درحالی‌که اکثر کارخانه‌های ماشین‌سازی به برقی و مدرن بودن داشبورد اهمیت می‌دهند، تسلا با ارائه مدل سوم خود عکس این گزاره عمل کرده است و تغییراتی در داشبورد ماشین‌هایش انجام داده است. هنگامی که سال گذشته تسلا از مدل جدید خود رونمایی کرد، مدل ای وی ۳ تسلا فاقد ابزارهای اندازه‌گیری سرعت بود. هرچند حدس و گمان اولیه بر این است که تسلا با توسعه شهری همکاری می‌کند. امسال، تاون ماسک، بنیانگذار تسلا طی مصاحبه‌ای اعلام کرد که وجود ابزارهای قدیمی به کار رفته در داشبورد برای ماشین‌های نسل جدید فاقد اهمیت است.

مدل سوم تسلا از جلوه خلاقانه و زیبایی برخوردار است. طرفداران این مدل عکس‌های بی‌نظیری از آن در زوایای متفاوت به صورت آنلاین ارائه داده‌اند. طرح داخلی ویژه آن که از چوب استفاده شده بسیار چشمگیر و خاص است. همان‌گونه که تاون ماسک گفته است این طرح ماه آینده به قیمتی نزدیک به ۲۵۰۰۰ دلار به بازار عرضه می‌شود. همان‌طور که این دستگاه با عرضه آن، به حال آمادگی فروش این طرح به مشتریان منتظر است.

منبع: bgr.com

بازبینی لپ‌تاپ‌های ماکروسافت سرفیس

واژه‌ای که در تکنولوژی بسیار استفاده می‌شود و بسیار قابل فهم است، وقتی که شرکت‌های بزرگ تکنولوژی مدل‌ها و نسخه‌های جدید خود را معرفی می‌کنند، چیزی که نسبت به مدل گذشته تغییر کرده دوه، سه، آیم کوچک است. بیشتر کارخانه‌ها از تکرار و جا زدن خوش‌شان نمی‌آید، به همین دلیل محصولی جدید با تغییرات اندک را ارائه می‌دهند. هنگامی که شرکت ماکروسافت آغاز به تولید سخت‌افزار کرد، در کنارش لپ‌تاپ با وسایل جانبی متنوع و دستکاپ با جلوه‌ای ویژه و قیمت بالا به بازار عرضه کرد. ماکروسافت برای متقاعد کردن مشتری از ارائه محصولی جدید و خلاقانه از هیچ کاری دریغ نکرد، ولی در نهایت همه این را می‌دانستند که این شرکت محصول درخور توجه و متفاوتی ارائه نداده است، تنها با آپشن‌های بیشتر و طرح‌های جدید تغییرات کوچکی در آن به وجود آورده است. پس از آن ماکروسافت تصمیم به تولید و ساخت محصولی گرفت که مورد نیاز مشتریان است. لپ‌تاپی که ظرفیت حافظه و پردازشگری قوی داشته باشد و بتوان تمام برنامه‌های دلخواه را نصب کرد، علاوه بر آن قیمت مناسبی داشته باشد. از ویژگی‌های این لپ‌تاپ می‌توان به صفحه نمایش با کیفیت بالا و کیبورد مناسب آن اشاره کرد. با نگاهی دقیق‌تر به این محصول کاملاً واضح است که این مدل شبیه مک‌بوک است و تمام آپشن‌های آن را داراست. لپ‌تاپ سرفیس بسیار شبیه «لپ‌تاپ ایر» است و سیستم عامل آن ویندوز ۱۰ اس است. شاید منصفانه نباشد که بگوییم لپ‌تاپ سرفیس به لپ‌تاپ ایر از همه جهات شباهت دارد، چرا که این محصول در رنگ‌های متفاوت عرضه شده است. اینکه لپ‌تاپ سرفیس شباهت ویژه‌ای به لپ‌تاپ ایر دارد، اهمیت خاصی ندارد ولی این نکته حائز اهمیت است که لپ‌تاپ سرفیس ارائه شده در سال ۲۰۱۷ همان کاری را می‌کند که نسل دوم لپ‌تاپ‌های ایر در سال ۲۰۱۰ انجام می‌دادند، به عبارتی همان قابلیت‌ها را از جمله تعادل بین قدرت و کاربرد آن، پردازشگر قوی و چند درگاه بودن و باتری بزرگ و... دارا است. تنها تفاوت عمده‌ای که بین این دو وجود دارد، لپ‌تاپ سرفیس دارای صفحه نمایش با وضوح و کیفیت بالای ۱۳.۵ اینچ است. این صفحه نمایش قدرت و ویژگی‌های خارق‌العاده خود را داراست، برای مثال شما برای باز کردن چندین صفحه وب و حرکت بین آنها هیچ گونه مشکلی ندارید. همچنین با سرفیس پن قابلیت تطبیق دارد و قابل تحسین است. ماکروسافت این ویژگی‌ها را طوری قرار داده که گویی بخشی از هسته S1 است. قیمت ارائه شده برای سرفیس لپ‌تاپ ۹۹۹ دلار است اما مشتریان با وسایل جانبی باید ۳۰۰ دلار دیگر بپردازند.

منبع: theverge.com

افزایش فروش پلی استیشن ۴ به مبلغ ۶۰/۴ میلیون در رقابت با ایکس باکس



روز سه‌شنبه، شرکت سونی از فروش ۶۰/۴ میلیونی پلی استیشن ۴ پس از انتشار بیش از سه سال خبر داد. این محصول یکی از بزرگ‌ترین فناوری‌های پر فروش زاین است. میزان فروش از ۵ ژانویه که ۵۲/۴ میلیون بود، ۷ میلیون افزایش داشته است. این شرکت در ادامه گفت: فروش نرم‌افزارهایی از قبیل Horizon و Zero Dawn به ۴۸۷/۸ میلیون کپی رسیده است. این شرکت ماهانه بیش از ۷۰ میلیون کاربر الکتریکی در سراسر جهان تا پایان ماه مه داشته است. پلی استیشن پلاس یک سال خدمات آبونمان (به مبلغ ۵۹/۹۹ دلار) بازی آنلاین دارد و دستیابی به کتابخانه بازی‌های آنلاین از دیگر ویژگی این دستگاه است. تیتان زاینی از افزایش تلاش‌های خود در زمینه تکنولوژی VR و بخش‌های دیگر خبر داد. اندرو هوس، رئیس شرکت Sony Interactive Entertainment، در نشست با مطبوعات اعلام کرد: «ما قول دادیم اکوسیستم پلی استیشن ۴ را به گسترش محتوای پلی استیشن VR و همچنین غنی‌سازی خدمات شبکه‌ای به همراه خط نرم‌افزار جدیدمان ارتقا دهیم.» این شرکت آمار فروش خود را پس از گذشت دو روز از انتشار X box One X ماکروسافت منتشر کرد. این محصول جدید که به رقابت با پی اس ۴ آمده است، در زمان انتشار خود در نوامبر ۲۰۱۳ تقریباً ۳۳ میلیون فروش داشته است. شرکت ماکروسافت آمار رسمی از میزان فروش خود را منتشر نکرده است. دستگاه X box One X ماکروسافت تلاشی برای رقابت با شرکت سونی است اما قیمت ۴۹۹ دلار برای این محصول که ۱۰۰ دلار بیشتر از قیمت پی اس ۴ است، تحلیلگران را نگران کرده است. روز دوشنبه، میزوهو در یادداشتی اعلام کرد که از دیدگاه ما قیمت X box One X کمی بالا است. شرکت سونی در تولید محصولات بازی خود در مقایسه با گوشی‌های هوشمند خود بسیار بهتر عمل کرده است. سود عملیاتی این شرکت برابر با ۱۳۵/۶ میلیارد پین در سال جاری بود که موفقیت جهانی را برای آن رقم زد.

ایده‌های طلایی

مقاوم مثل ولوو

ترجمه: علی آل علی



شرکت تولید خودروسازی ولوو یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای موجود در بازار دنیاست. دفتر مرکزی این شرکت در شهر گوتنبرگ سوئد قرار دارد. اگرچه این برند در زمینه اتومبیل فعالیت دارد، با این حال عمده شهرت خود را در زمینه خودروهای سنگین از قبیل کامیون، اتوبوس و ماشین‌های سنگین ساخت‌وساز کسب کرده است. همچنین به منظور تنوع در بازار کسب‌وکار این غول سوئدی به ارائه خدمات اقتصادی نیز می‌پردازد. بخش تولید خودروهای لوکس این شرکت در سال ۱۹۹۹ به هلندینگ چینی زجیانگ جیلی فروخته شد. با این حال مجموعه چینی همچنان تحت نام و لوگوی ولوو به تولید این دسته از ماشین‌های لوکس می‌پردازد. همچنین همکاری‌های وسیعی نیز بین دو مجموعه وجود دارد که به نوعی نفوذ چینی‌ها در قاره سبز را نشان می‌دهد.

یکی از رمزهای موفقیت ولوو حضور در یک عرصه تخصصی و تلاش برای بهینه‌سازی کیفیت محصولاتش است. به عبارت دقیق‌تر، ورود به بازار مدل‌های مختلفی از قبیل سدان، اسپورت، شهری و سنگین برای یک مجموعه تازه‌کار چندان آسان نیست. بر همین اساس ساز گابریلسن و شریکش گوستاف لارسون تصمیم گرفتند تمرکز و سرمایه‌شان را معطوف به یک گروه خاص کنند. آنچه تخصص‌گرایی در کسب‌وکار مدرن نامیده می‌شود در استارت‌آپ ولوو به خوبی نمایان است. علاوه بر این ایده یکی دیگر از طرح‌های دیگر نیز موجب تسخیر بازارهای اروپا شد. برای فهم اهمیت ایده ولوو ابتدا باید به تفاوت میان اتوبوس‌های شهری، توریستی و بین‌شهری اشاره کرد. اتوبوس‌های شهری و توریستی در قالبی تقریباً یکسان و به منظور جابه‌جایی مسافران در داخل شهر طراحی می‌شوند. این در حالی است که اتوبوس‌های بین‌شهری از بدنه و موتور متفاوتی بهره خواهند برد. در این میان طرح این غول صنعت خودرو، ایده اتوبوس‌های شهری و بین‌شهری را در هم آمیخت. به این ترتیب مدل‌هایی با قالب و توان موتور نسبتاً قوی ابتدا برای بازار سوئد و سپس اروپا طراحی شد. چنین ایده‌پردازی نوینی در آن زمان به سود هنگفتی منتهی شد.

بررسی شیوه‌های موفقیت‌آمیز ولوو بدون اشاره به نقش برند تولیدی SKF ممکن نیست. در سال ۱۹۲۷ مدیر ارشد مالی این شرکت تولیدی برند ولوو را بنیان‌گذاری کرد. در این راستا گابریلسن و لارسون موظف به پیگیری اهداف شرکت مبنی بر تولید خودروهای مقاوم در برابر سرما و شرایط آب‌وهوایی این کشور بودند. همچنین ایده صادرات محصولات به کشورهای از قبیل فرانسه نیز از همان ابتدا در دستور کار ولوو قرار گرفت. تجربه تولید خودروهای مخصوص شرایط آب‌وهوایی سخت باعث شد این گروه ایده تولید ماشین‌های سنگین را به صورت جدی دنبال کند.

نخستین محصول برند ولوو مدل OV 4 بود که نقش قابل توجهی بر مدل مشهور و پر فروش PV 444 داشت. مورد اخیر با طراحی منحصر به فرد و تحلیل دقیق شرایط دشوار مناطق سردسیر توانست موفقیت مناسبی را در بازار سوئد و سایر کشورهای اروپایی کسب کند. پس از موفقیت این خودرو در بازارهای اروپا نوبت به تسخیر بازار آمریکا رسید. در این راستا نخستین حرکت ولوو آزمایش مدل موفق PV 444 در بازار آمریکا بود. ورود این برند به بازار آمریکا موجب شد یکی از بزرگ‌ترین خط تولیدهای اروپا در سال ۱۹۵۵ تأسیس شود. در اوایل دهه ۶۰ میلادی ولوو در چند بازار عمده حضور داشت که اروپا و آمریکا مهم‌ترین‌شان بودند. دشواری حفظ چنین بازارهایی را هنگامی که با رقابت شدیدی این برند با خودروسازهای فرانسوی جمع کنیم، معجوسگی از تلاش، ایده‌پردازی و مقاومت در برابر رقبای را شکل خواهد داد. انجام چنین کاری بدون شک از عهده هر شرکتی بر نخواهد آمد. با این حال ولوو در این زمینه نیز هوشمندانه عمل کرد. ایجاد یک تیم پشتیبانی و رسیدگی به شکایات مشتریان ایده‌ای بود که موفقیت ولوو را در بازار متغیر آن زمان نجات داد. یکی از اقدام‌هایی که ذهن مشتریان اروپایی و آمریکایی را به خود جذب کرد، اجرای طرح ارجاع خودروهای این شرکت بود. بر این اساس تا مدت‌شش ماه در صورت بروز مشکل مشتری حق بازپس‌گیری بهای پرداختی را داشت.

مقوله جلب اعتماد مشتریان در عصر حاضر یکی از مهم‌ترین نیازهای هر شرکتی است. نمونه فعالیت ولوو در زمینه برقراری ارتباط پایدار با مشتریان الگوی مناسبی برای دستیابی به هدف‌هایی مشابه این غول سوئدی است.

پرسش‌هایی برای پیشرفت

در زمینه فعالیت برند ولوو با دو مقوله مهم مواجه شدیم؛ نخست بحث تخصص‌گرایی و سپس آنچه جلب اعتماد مشتری نامیده می‌شود. در ادامه به دو پرسش اساسی در زمینه برنامه و استراتژی شما در زمینه دستیابی به دو هدف فوق اشاره خواهیم کرد.

- تمرکز ولوو روی ساخت خودروهای مقاوم و کسب موفقیت در زمینه خودروهای سنگین به خوبی نشان‌دهنده اهمیت کسب تخصص در یک زمینه خاص است. چنین امری در مورد تمام کسب‌وکارها صادق است. بر این اساس به جای یک پرسش به شما توصیه می‌کنم به فکر کسب تخصص و مزیت رقابتی در یک زمینه خاص باشید.

- بسیاری از شرکت‌ها در زمینه تعامل با مشتریان و بحث روابط عمومی در سردرگمی به سر می‌برند. پیش از تأسیس یک شرکت لازم است به این پرسش پاسخ دهید: مخاطب هدف شما چه ویژگی‌هایی دارند و نحوه تعامل مناسب با این افراد چیست؟

مکانیزم اثر گذاری تبلیغات



پیچیده‌ترین عنصر این عالم یعنی ذهن انسان و مقصد همانا اثر گذاشتن روی این عنصر پیچیده و مداخله در دریافت‌ها و رفتارهای آن است.

«به عقیده فیلسوف معروف امانوئل کانت تمام پیام‌های وارد شده به ذهن ما مورد قبول واقع نمی‌شوند بلکه از میان آنها پیام‌هایی تبدیل به مدرکات می‌شوند که با غرض فعلی ما سازگار باشد.» پس برای مؤثر بودن هر تبلیغی باید تولیدکننده آن از اغراض افرادی که دریافت‌کننده پیام هستند مطلع باشد. به تعبیر ساده‌تر بدانند که «صرف‌کننده چگونه فکر می‌کند؟» (How Customers Think?) نام کتابی از جرالد زالتمن (Gerald Zaltman)

مطمئناً مصرف‌کننده ایرانی متفاوت از مصرف‌کننده آمریکایی فکر می‌کند چراکه دردها، خواسته‌ها و تبلیغات انگار که فرمول ثابتی برای درمان هر درد دارند، نسخه‌های ثابتی را برای پروژه‌های مختلف ارائه می‌کنند.

اگر باور کنیم که نسخه‌های تکراری قادر به حل و انجام هر کاری است، در واقع باید قبول کنیم که مشکل بزرگی در انتظار ماست. شاید به همین دلیل است که از سال ۲۰۰۰ به بعد کتاب‌های زیادی تحت عنوان مرده‌باد تبلیغات، پایان تبلیغاتی که ما می‌دانیم و ... به رشته تحریر درآمده است.

در متون تبلیغاتی جدید در دنیا، هر کس از ظن خود نظریه‌ای بیان کرده است و دیگری در تکمیل یا رد آن سخن دیگری آورده است. این یعنی نیاز بیشتر برای پژوهش در عرصه تبلیغات؛ چیزی که می‌تواند فقر را از میان بردارد، می‌تواند باعث تحمیل توده‌ها نیز شود. این یعنی قدرت واقعی تبلیغات! منبع: iranbrandmaker

به عقیده برخی دیگر آنچه که اقتصاد یک کشور را زنده نگه می‌دارد، تبلیغات است. تبلیغات بنا فراهم کردن محیط رقابت باعث کاهش قیمت‌ها و در نهایت به نفع مصرف‌کننده می‌شود. همانطور که می‌بینیم در هیچ وجهی از وجوه تبلیغات نقطه نظر ثابتی وجود ندارد.

هدف از این مقاله ارائه پاسخ به این تناقضات نیست. سعی در کنار هم نهادن نظریات و تجربیات متفاوت در کنار هم است تا بلکه تصویر کامل‌تری از قیل تبلیغات در خانه تاریک به‌دست آید. همچنین با بررسی این نظریات که عموماً در غرب – علی‌الخصوص آمریکا – صادر شده پیش‌زمینه‌ای برای ارائه نظریات جدید مطابق با نیازهای کشورمان فراهم شود.

اینکه تبلیغات علم نیست باعث نمی‌شود که آن را بدون داشتن اطلاعات لازم انجام دهیم. هر مسئله‌ای که در حیطه بازاریابی و تبلیغات با آن مواجه می‌شویم، راه‌حل اساسی و منحصر‌به‌فرد خویش را می‌طلبید.

به قول هراکلیتوس (فیلسوف یونانی): «در این نهر نمی‌توان دو بار یا نهاد» نمی‌توان چونکه نهر دائماً در جاری بودن و پویایی است و آب نهر دائماً در حال تغییر و نو شدن است. نمی‌توان چونکه ما هم بی‌وقفه در حال تغییر هستیم. محصولات، خدمات، نام‌های تجاری و مصرف‌کننده هم دائماً در حال تغییر است، اما از آنجایی که محیط اطراف مثلث مصرف‌کننده – رسانه‌ها – تبلیغات از جنس اجتماعی، اقتصادی فرهنگی و تکنولوژیک است می‌توان از تجربیات غریبان در این راه مشعلی برافروخت و با تنظیم نظریات جدید بر پایه تحقیقات در کشور خودمان می‌توان صاحب تبلیغاتی ایرانی و اسلامی شد. گام در عرصه تبلیغات همانند گام نهادن در عرصه علم عصب‌شناسی است؛ یعنی عبور از میان تاریکی. بررسی

گرفتن تبلیغ و موفقیت در فروش وجود ندارد، اما مرکز تحقیق و توسعه اگیلوی در آخرین تحقیقات خود نشان داده است که مورد پسند واقع شدن تبلیغ یک کالا از جانب مردم باعث افزایش فروش آن نسبت به کالاهایی می‌شود که تبلیغات آن مورد پسند واقع نشده‌اند.»

افکار و عقاید متفاوت آنقدر زیاد است که ما را به یاد داستان فیل در تاریکی مولانا می‌اندازد.

اگر هدف تبلیغات را جست‌وجو کنیم مشاهده می‌کنیم که عده‌ای آن را افزایش فروش، برخی آن را راه‌هایی برای تقویت نام تجاری و بعضی آن را ارائه یک اثر هنری بیان کرده‌اند! – اگر از دید تئوریک به تبلیغات نگاه کنیم، عده کثیری را می‌بینیم که با نظریه اندرو اهرنبرگ (Andrew Ehrenberg) موافق هستند. او معتقد است تبلیغات باعث تغییر رفتار مصرف‌کننده نمی‌شود، بلکه تأثیر آن در تغییر عکس‌العمل مصرف‌کننده است.

او معتقد است که این تأثیر در مرحله پس از خرید بیش از مرحله قبل از خرید است؛ یعنی یک موقعیت (aposteriori) است. به این نظریه، تئوری ضعیف می‌گویند.

در مقابل آن تئوری قوی وجود دارد متعلق به جان فیلیپ جونز که معتقد است: اگر تبلیغات در شرایط معینی انجام شود، در کوتاه‌مدت باعث افزایش فروش می‌شود. از کتاب (When Ads Work?)

اگر از کاربرد تبلیغات پرسیده شود به عقیده بعضی‌ها یک دعوت شیطانی است برای مصرف بیشتر و بیشتر. نمونه بارز آن طرح این سوال است که چرا در تبلیغات خمیردندان، همیشه سرتاسر مسواک را پر از خمیردندان می‌کنند، در حالی که می‌شود با نیمی از آن هم دندان‌ها را مسواک کرد!

نویسنده: فرژاد مقدم

مشاور و برنامه‌ریز برندسازی

یعنی چطور می‌شود کالایی که تا دیروز کسی به سراغش نمی‌رفت در اثر بازی‌های تبلیغاتی به یک احتیاج بدل می‌شود و انسان‌ها برای تصاحب قیمتی معادل چند برابر قیمت واقعی آن می‌پردازند. در حین مطالعه این کتاب‌ها پی بردم به اینکه نظریات و عقاید در وادی تبلیغات بسیار متفاوت و حتی متناقض هستند. یکی از بعد تئوری‌های روانشناسی سعی در توضیح مطلب کرده دیگری از قوانین جامعه‌شناسی استفاده کرده و رفتارهای خرید انسان را تشریح کرده و گروه دیگری با بیان تجارب خود سعی در ارائه فرمول‌هایی برای این کار کرده‌اند. در این دنیای رنگارنگ نظرات چه باید کرد تا پولی را که صرف تبلیغات می‌کنیم دور ریخته نشود؟

در بسیاری از این موارد تجارب و نظرات با هم اختلاف فراوان دارند. با این وجود قیل تبلیغات همچنان به حرکت خود ادامه می‌دهد.

متفاوت بودن نظرات افراد مختلف چندان باعث تعجب نیست. موضوع وقتی جالب می‌شود که شاهد اختلاف‌نظر میان یک ذهن با خودش باشیم که در اثر زمان و کسب تجربه ایجاد شده است.

در سال ۱۹۶۳، دیوید اگیلوی کتابی نوشت با نام اعترافات یک تبلیغاتی (Confessions of an Advertising man)

چاپ جدید این کتاب در سال ۱۹۸۸ به بازار آمد که شامل مقدمه جدیدی از او بر این چاپ بود.

اگیلوی در این مقدمه جدید چنین می‌گوید: «در چاپ اول در صفحه ۱۵۹ نوشته بودم ارتباطی میان مورد پسند قرار

ایستگاه تبلیغات



تشویق زنان هنرمند

با بطری‌هایی به تعداد محدود



برند LIFEWTR زیرمجموعه شرکت پبسی با هدف تشویق مصرف‌کنندگان و بازگشت به جذابیت بازاریابی خود همزمان با شروع فصل تابستان، به تقدیر از تنوع، فرصت‌های برابر و زنان هنرمند می‌پردازد. بطری‌های جدید چشم‌نواز آن همچنین با استفاده از طرح‌های بسته‌بندی خاص خود گامی دیگر در مسیر روند تکامل برندهای نوشیدنی را به تصویر می‌کشد. این در حالی است که بطری‌ها نقش بوم نقاشی را بازی می‌کنند و حتی در آینده سفارشی‌سازی موجب وفاداری مصرف‌کننده‌ها نسبت به برند و تلاش‌شان برای دستیابی به تازه‌ترین محصولات LIFEWTR می‌شود. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، بهترین برند آب معدنی زیرمجموعه شرکت پبسی جدیدترین سری طراحی‌های خود را در قالب اقدامی مبتکرانه و با نمایش طرح‌های برجسته و انتزاعی از همه زنان هنرمند به شکل برجسب‌های بطری سری ۲ خود ارائه داده است. به گفته این شرکت، با پیش‌بینی عرضه تقریباً ۲۰ میلیون برجسب بطری و ورود این بطری‌ها به قفسه‌های فروشگاه‌ها در چند ماه آینده، این هنرمندان پلنفرمی استثنایی برای کشف و الهام بخشیدن به همگان در اختیار خواهند داشت.

تبلیغات خلاق



آگهی: خودرو Mercedes Benz_ شعار: شما نمی‌دانید که چه چیزی ممکن است از مسیر شما عبور کند. در هنگام رانندگی پیامک ننید!

باشگاه مشتریان

برندسازی خوب و بسته‌بندی اغوا کننده



شاید نتوان یک کتاب را از روی جلدش قضاوت کرد اما وقتی پای محصول تان در میان است، مصرف‌کنندگان تان حتما چنین نگاهی خواهند داشت.

بسته‌بندی در اصل همان برندسازی است. این همان چیزی است که مصرف‌کنندگان قبل از در دست گرفتن محصول شما به آن توجه می‌کنند، بنابراین باید برای آن وقت گذاشته و ضمن تحقیق برای ساخت چیزی که به برجسته شدن کالای تان در قفسه فروشگاه کمک می‌کند، پول نیز هزینه کنید. از این رو برندسازی خوب و بسته‌بندی اغوا کننده برای تازه‌کارها اهمیت ویژه‌ای دارد.

در ادامه شش نکته اساسی جهت دیزاین بسته‌بندی برای تازه واردها ارائه داده شده‌اند:

فرم و عملکرد

در سطح مقدماتی، بسته‌بندی از محصول شما محافظت کرده و مأمین آن است اما بسته‌بندی یک کالا در پوششی جذاب‌دار و جعبه‌ای سفید تاثیر بر روی مصرف‌کنندگان نخواهد گذاشت بنابراین بسته‌بندی باید در عین جذاب بودن فواید استفاده از محصول تان را به مصرف‌کنندگان اطلاع دهد.

خلاق باشید

کیفیت خوب و بسته‌بندی خلاق مصرف‌کنندگان را به سوی خود جذب می‌کند. وقتی مشتری محصول شما را از قفسه بر می‌دارد، در صورت مشاهده دقت بالای شما در بسته‌بندی و تجربه لذت‌بخشی که با آن به او دست می‌دهد، در تصمیم خود برای انتخاب کالای تان با وجود مشاهده یک رقیب ارزان‌تر تجدیدنظر خواهد کرد.

برای نمونه بباید به دیزاین بسته‌بندی این قلم‌موهای رنگ ریش‌دار نگاهی بیندازیم که طراح آن سیمون لالیبره برای شرکت Poilu است.

این دیزاین‌های غیر متقربه به شکلی هوشمندانه با نگاه به موی قلم‌موها به‌عنوان ریش، یک بسته‌بندی خلاق برای این برند به وجود آورده‌اند.

واضح عمل کنید

اغلب اوقات، وقتی در قفسه‌های سوپرمارکت مجلی خود به دنبال محصولی خاص می‌گردید، گستره محصولات مشخص نبوده و گاهی حتی پیدا کردن نام یک برند سخت‌تر نیز می‌شود.

شما محصولات زیادی را خواهید دید که با طراحی‌های بیش از حد برجسته قصد انتقال منافع استفاده از یک محصول بدون مشخص بودن نام برند یا لوگوی آن را دارند. شما همچنین بسته‌ای را پیدا خواهید کرد که با وجود ثبت مشخص نام برند بر روی آن جزئیات کمی درباره فواید یک کالا را به اطلاع شما می‌رساند.

در حالی که طراحی مینی‌مالیستی برای برخی محصولات مانند لوازم آرایشی جذاب است اما شکست در شناساندن برند و متوجه‌ای یک محصول می‌تواند مصرف‌کننده را از خرید آن بازدارد. برای مثال در نمونه بسته‌بندی کیسه برنج از Mighty Rice، نام برند واضح بوده و با فونتی قابل شناسایی نوشته شده است. فواید استفاده از این محصول نیز زیر نام برند آمده اما قرار گرفتن روی یک نوع پلاستیک شفاف، به مصرف‌کنندگان اجازه مشاهده کیفیت محصول را می‌دهد.

به چیزی فراتر از مشاوره فکر کنید

به‌عنوان یک تازه وارد، شاید بودجه کمی داشته باشید. شاید به همان اندازه که به تولید و تجاری بودن یک محصول دقت می‌کنید، در خصوص دیزاین بسته‌بندی چندان نیزهوش نباشید. چنانچه یک آژانس تبلیغاتی را به خدمت گرفته‌اید، از یک شرکت مشاوره بسته‌بندی نیز برای کمک به توسعه برند بهره ببرید. آنها واقف به یک سری نکات راهتما در حوزه کیفیت بسته‌بندی بوده و گاهی اوقات یک سری ملاحظات عملی در زمینه بسته‌بندی محصول به شما ارائه می‌دهند که احتمالا هرگز به آنها فکر نکرده‌اید.

مشاوره‌ها به منظور حفظ رقابت با یک شرکت بزرگتر با قیمتی پایین‌تر همان توصیه‌های خارق‌العاده را در خصوص قرار دادن یک نمایشگر، طرز چین محصولات در قفسه‌های فروشگاه یا عرضه آنلاین آنها به شما می‌کنند. فروش یک محصول در فروشگاه‌های واقعی بسیار سخت‌تر از فروش آن در اینترنت است. در یک فروشگاه واقعی محصول تان به احتمال زیاد در قفسه چیده شده یا از جایی اویزان است بنابراین این فاکتور را در دیزاین

بسته‌بندی محصول در نظر بگیرید. در فروش دیجیتال، مصرف‌کننده‌ها قادر به لمس محصول قبل از خرید نبوده و در نتیجه باید به حواس دیگر فرد توجه کنید. برای مثال، در حوزه تایپوگرافی و انتخاب رنگ دقت کنید تا در مقایسه با دیگران جالب و منحصر به فرد به نظر برسد. به‌عنوان نمونه، سمعک‌های Noté که توسط Reynolds & Reynold طراحی شده برای نمایش فیزیکی دارای یک شکاف کوچک برای اویزان شدن در مکان‌های مختلف هستند. در ادامه، ترکیب سمعک به‌عنوان نت موسیقی با خطا و شماره‌های موسیقایی، بسته‌بندی این محصول را برای صفحه نمایشگر به اندازه کافی جالب می‌کند.

ولخرج نباشید

با توجه به نگرانی‌های جامعه جهانی درباره بسته‌بندی پادار، مصرف‌کنندگان روز به روز درباره تاثیر محصولات مختلف بر روی محیط‌زیست آگاه‌تر می‌شوند. بسیاری از خانواده‌ها به بازیافت محصولات توجه کرده و انتظار می‌رود که بتوانند به بازیافت بسته‌بندی محصولات خریداری شده بپردازند. بنابراین اجرای یک نوع دیزاین که در ضمن دوستدار محیط‌زیست نیز هست، قلب مصرف‌کنندگان را روبرو و موجب فروش یک محصول خواهد شد. بسیاری از سوپرمارکت‌ها در حال حاضر فعالانه به کاهش سایز بسته‌بندی محصولات خود روی آورده‌اند. ذکر این نکته مهم است که بدانیسم کشورهای مختلف دستورالعمل‌های مختلفی در حوزه بسته‌بندی را تصویب کرده و بنابراین قبل از صرف زمان و هزینه از بررسی این نکات مطمئن شوید.

منبع: ام بی‌ای نیوز

محتوای رقابتی در بازاریابی محتوا



دکتر محمد ابریشمی

مدیر استودیو طراحی محتوا Contentimo

اصطلاح «محتوای رقابتی» برای نخستین بار در آوریل ۲۰۱۷ توسط محمد ابریشمی مطرح شد. هنگامی که بازاریابی محتوا به‌عنوان استراتژی ناپایداری توسط کارشناسانی مانند مارک شیفر مطرح و مقالاتی مانند شوک محتوا عرضه شد، زمان آن بود که مفهوم تازه‌ای به نام «محتوای رقابتی» خلق شود.

قبل از بیان مفهوم محتوای رقابتی یا Competitive Content لازم است کمی با مفهوم شوک محتوا آشنا شویم.

زمانی که بازاریابی محتوا توسط کسب‌وکارها مورد توجه قرار گرفت، شاهد انفجار محتوا یا همان اصطلاح شوک محتوا بودیم و روند تولید محتوا در مسیری قرار گرفت که عرضه از تقاضا پیشی گرفت و همین روند همچنان ادامه دارد. با اینکه میزان زمان صرف محتوا از سوی مخاطب از دوساعت به هشت‌ساعت در طی سال‌های اخیر رسیده، ولی میزان نرخ تولید محتوا بسیار بالاتر است.

ایا داغ‌ترین روند حوزه مارکتینگ که همان بازاریابی محتوا است با وضعیت فعلی نرخ تولید و نوع محتوا، برای کسب‌وکارها و برندها در آینده، استراتژی پایداری است.

اصل سلسله اقدامات برای تولید محتوا کارکرد داشته باشد همان مفهوم عرضه و تقاضا است که اگر بتوان درک مناسبی روی این مفهوم داشت، آینده خیلی از حوزه‌ها را می‌توان تحلیل و از فرصت‌های پیش رو نهایت استفاده را کرد.

وقتی عرضه از تقاضا پیشی بگیرد قیمت‌ها می‌ریزد. در بازاریابی محتوا قیمت نمی‌تواند بریزد زیرا در حالت کلی قیمت محتوا صفر است. اکثر آن رایگان در اختیار مخاطبان قرار می‌گیرد تا بتوان در قبال این ارائه محتوای رایگان نظر مخاطب را به محصول یا ارائه سرویس مورد نظر جلب کرد. در محتوا میزان تاثیرپذیری روی مخاطب تمام داستان است و زمانی که عرضه از تقاضا پیشی گیرد تاثیرپذیری روی مخاطب از طریق محتوا کم و در این مقطع بازی به انتشار و توزیع محتوا کشیده و توزیع محتوا دارای اهمیت می‌شود و بعد از مدتی، انتشار و توزیع نیز به حد اشباع می‌رسد و در اینجا مجددا بازی به محتوا بازمی‌گردد.

در واقع ما برای مصرف کردن محتوا از سوی مخاطب در حال حاضر به آن پول پرداخت می‌کنیم و زمانی‌که عرضه محتوا به حد انفجار می‌رسد میزان پرداختی و هزینه ما برای مصرف محتوا از سوی مخاطب بالاتر می‌رود و توجه اقتصادی آن‌که زمانی علت گسترش بازاریابی محتوا بود، دیگر منطقی به نظر نخواهد رسید.

امروزه بازاریابی محتوا را به‌عنوان متدی پیشرو در راستای رسیدن به اهداف برندینگ قرار داده‌ایم. در زمان‌های دور (چند سال پیش!) که اختلاف تقاضا و عرضه بسیار زیاد بود برندی مانند red Bull تنها یک تولیدکننده نوشیدنی بود و نه یک مدیا.

بازاریابی محتوا، امروزه خیلی از برندها را تبدیل به یک رسانه کرده است.

عدم آشنایی که همین امروز مخاطبان بدان دچارند ابتدای داستان این مسیر است.

رقابت محتوایی برای جلب توجه ذهن مخاطب و کسب سهمی از ذهن و افکارش

طبق مطالعات انجام شده توسط نلسون Nielsen میزان مصرف محتوا در پنج سال آینده یا ۱۵ ساعت در روز در سال ۱۹۲۰ میلادی به ۱۱ ساعت در روز رسیده است.

به هر حال این افزایش مصرف محتوا توسط مخاطب تا کجا می‌تواند ادامه یابد؟ ۱۵ ساعت در روز؟ ۲۴ ساعت در روز؟ در هر حالتی با محدودیت مواجه است.

از سوی دیگر پیش‌بینی می‌شود میزان محتوا در بستر وب در پنج سال آینده با نرخ رشد بالای پنج برابری مواجه شود.

به نظر شما با این رابطه میزان عرضه و تقاضا در محتوا می‌توان بازاریابی محتوا را به‌عنوان یک استراتژی پایدار و موثر قلمداد کرد؟

به اعتقاد ما علت اصلی به‌وجود آمدن شوک محتوا و سنسوامی محتوا ورود علم بازاریابی به حیطه محتوا است.

ورود بازاریابی به محتوا آن‌را به موجودی عظیم الجثه و غیرقابل مهار تبدیل کرده است. زمانی محتوا صرفا برای محتوا تولید می‌شد ولی امروزه محتوا برای مخاطب و براساس اهداف بازاریابی طراحی و تولید می‌شود.

امروزه بخش مهمی از بودجه‌های کلان تبلیغاتی به سمت بازاریابی محتوا سرازیر شده است، لذا امروزه این حوزه دارای منابع قابل توجهی از ثروت است و مانند گذشته نیست.

از آنجا که با محتوا می‌توان ذهن و قلب مخاطبان را تسخیر و هدایت کرد، لذا ثروت عظیمی سمت آن سرازیر و به جولانگاه کسب قدرت و قلمرو از سوی کسب‌وکارها تبدیل شده که حرکت به سوی شوک محتوا را اجتناب‌ناپذیر کرده است.

به اعتقاد ما تنها راه برای مقابله با شوک محتوا، تعریف مزیت محتوایی و اجرایی کردن آن است که انحصارا و برای نخستین بار مطرح می‌شود.

درست در زمانی که بازاریابی محتوا به‌عنوان یک استراتژی پایدار بازاریابی زیر سوال می‌رود مفهوم «محتوای رقابتی» مطرح می‌شود تا مجددا بتواند محتوا را به‌عنوان یک پادشاه حفظ کند و سلطه بازاریابی محتوا را نگه دارد.

بسان مزیت رقابتی که به دلیل رقابت فشرده در یک حوزه و تعداد زیاد رقبای و پیشی گرفتن عرضه از تقاضا، الزام وجود مزیت را لازم‌ه‌بقا در بازار معرفی می‌کند، «محتوای رقابتی» نیز اشاره بدان دارد که یک محتوا باید چه شرایطی را دارا باشد تا در بازار انبوه بتواند اثربخشی خود را در راستای بازاریابی محتوا حفظ کند.

لزوم «محتوای رقابتی» از تبعات «شوک محتوا» است.

محتوایی که استاندارد «محتوای رقابتی» را نداشته باشد اثربخشی بازاریابی محتوا را ندارد و صرفا یک محتوا است، نه محتوای بازاریابی.

در واقع یک «محتوای رقابتی» می‌تواند بازاریابی محتوا را محقق سازد نه صرفا هر محتوایی را. طبق آمار و تحقیقات انجام شده توسط Adobe و موسسه Econsultancy در سال ۲۰۱۷ مانند سال گذشته، بازاریابی محتوا و شبکه‌های اجتماعی جزو مواردی هستند که در اولویت اول کسب‌وکارها و برندها در حیطه بازاریابی قرار دارند.

بدین ترتیب نزدیک پنج سال است که تمرکز بالا و بودجه قابل توجهی به «بازاریابی محتوا» معطوف شده است.

لذا با توجه به محدودیت زمانی، انرژی و تمرکز انسان‌ها، محتوای اثربخش و تاثیرگذار می‌شود که مفهوم «محتوای رقابتی» در آن دیده شده باشد.

امروزه بخش مهمی از بودجه‌های کلان تبلیغاتی به سمت بازاریابی محتوا سرازیر شده است، لذا امروزه این حوزه دارای منابع قابل توجهی از ثروت است و مانند گذشته نیست.

از آنجا که با محتوا می‌توان ذهن و قلب مخاطبان را تسخیر و هدایت کرد، لذا ثروت عظیمی سمت آن سرازیر و به جولانگاه کسب قدرت و قلمرو از سوی کسب‌وکارها تبدیل شده که حرکت به سوی شوک محتوا را اجتناب‌ناپذیر کرده است.

به اعتقاد ما تنها راه برای مقابله با شوک محتوا، تعریف مزیت محتوایی و اجرایی کردن آن است که انحصارا و برای نخستین بار مطرح می‌شود.

درست در زمانی که بازاریابی محتوا به‌عنوان یک استراتژی پایدار بازاریابی زیر سوال می‌رود مفهوم «محتوای رقابتی» مطرح می‌شود تا مجددا بتواند محتوا را به‌عنوان یک پادشاه حفظ کند و سلطه بازاریابی محتوا را نگه دارد.

محتوای رقابتی» در آن دیده شده باشد.

محتوای رقابتی» در آن دیده شده باشد.

کلید

برای موفقیت بلندمدت مشتریان را گزینش کنید

مترجم: مریم رضایی منبع: CRM ROOM/New York Times

جیم ادکینسون، حسابدار شرکتی در اورلاندو است که برای کار کردن با مشتریان خود قواعد خاصی دارد و آنها را غربال می‌کند. اگر یک مشتری عادت داشته باشد دانما به توصیه‌های او توجه نکند یا سر و کله زدن با او کسل‌کننده باشد، او را برای همیشه کنار می‌گذارد. جلوگیری از فروش می‌تواند برای صاحبان کسب‌وکار مثل خودکشی باشد؛ به‌ویژه وقتی که کسب‌وکارشان تازه است یا با کمبود بودجه مواجه می‌شوند.

اما کارآفرینان کهنه‌کار می‌گویند گزینش افراد با شرایطی که با آن کار می‌کنند، قدم مهمی در ایجاد یک کسب‌وکار موفق است و البته این قدم بسیار پیچیده است.

مکس الاک، مدیر شرکت امنیت دیجیتال مافازو (Mafazo) هنوز به ۱۰۰ هزار دلاری که در همین رابطه از دست داد فکر می‌کند. وقتی شرکت او تنها سه ساله بود، یک مشتری قرارداد خوبی به او پیشنهاد داد، اما وقتی در مورد این مشتری تحقیق کرد، متوجه مشکلات بدیهی در فرآیندهای قانونی کار او شد.

الاک می‌گوید «از دست دادن یک قرارداد بزرگ، آن هم در زمانی که در فاز رشد بودیم، تأثیر عمیقی بر کسب‌وکارمان داشت.» اما او هیچ‌وقت بابت این اتفاق تاسف نخورده است، چرا که اعتقاد دارد کل کسب‌وکار آنها براساس کمال‌گرایی اداره می‌شود. مافازو اکنون یک شرکت سالم است که با شش کارمند تمام وقت و چهار پیمانکار اداره می‌شود و قرار است درآمد آن تا پایان امسال دو برابر شود.

جوردی لدسما، مشاور وب در شرکت شارلوتس‌ویل (Charlottesville)، ماهانه ۵۰ دلار برای استفاده از یک سیستم اینترنتی به نام Mention هزینه می‌کند تا حساب‌های شبکه‌های اجتماعی مشتریان بالقوه را بررسی کرده و آنها را به مشکلات قانونی یا رفتار تبعیض‌آمیز دارند شناسایی کند. اگر یک مشتری احتمالی سابقه سوءرفتار مثلا در زمینه تبعیض‌نازادی داشته باشد، لدسما از کار کردن با بنگاه آنها امتناع می‌ورزد.

لدسما اخیرا از یک مشتری بزرگ عضو لیست مجله فورچون صرف نظر کرد، چراکه جست‌وجوهایش ششاد بیش از ۳هزار مورد رفتار پرخطر این شرکت در تسویه حساب‌هایش بود. او می‌گوید «در این شرایط از خودتان می‌پرسید چه نوع شرکی می‌خواهید داشته باشید؟ آیا شرکت شما صرفا یک حساب بانکی یا فراتر از آن است؟» خانم لدسما هم هیچ‌گاه از تصمیمی که گرفته شپیمان نشده است. او می‌گوید «مردم می‌خواهند با مشاور کار کنند که خودش به استانداردهای بالایی پایبند باشد.»

مارگارت ویلوسون و همسرش به نازگی وارد صنعت توزیع محصولات گوشتی در سطح ملی و از طریق شبکه‌ای از تولیدکنندگان محصولات کشاورزی شده‌اند. شرکت آنها به نام کات‌باکس (KutBox) کار خود را در سبتمبر ۲۰۱۴ در لاس‌وگاس آغاز کرده است. آنها در تهیه موادی که می‌خواهند توزیع کنند بسیار سختگیر هستند؛ مثلا اینکه گوشت باید کاملا ارگانیک و از حیواناتی باشد که از چراگاه‌های طبیعی تغذیه کرده‌اند.

ویلسون می‌گوید «مزارع بسیار بزرگ‌تری بودند که می‌خواستند با ما همکاری کنند، اما بسیاری از آنها را که شاید مقرون به صرفه‌تر هم بودند رد کردیم. چون استانداردهای مدنظر ما را رعایت نمی‌کردند.» ویلسون‌ها با اینکه شرکت تازه‌تأسیسی دارند و به‌شدت به رشد نیاز دارند، اما نسبت به استانداردهای خود سختگیرند. به‌عنوان مثال، یکی از محصولاتی که برای آنها رسیده بود بسیار بد بسته‌بندی شده بود و این زوج همکاری با آن عرضه‌کننده را متوقف کردند.

مورد دیگر شرکت تولیدکننده موادغذایی پیکل (Pickle) است که صاحبان آن برای تصمیم‌گیری در مورد نحوه توسعه کسب‌وکارشان با مسئله متفاوتی روبرو شده‌اند. با اینکه چهار سال است که ۶۰۰ خرده‌فروشی مختلف در سراسر آمریکا محصولات خاص و غیرعادی این شرکت مانند ترشی‌های نخودسبز تولید شده با غسل گل‌های وحشی را به فروش می‌رسانند، اما این شرکت به نازگی به نقطه‌طفی رسیده است.

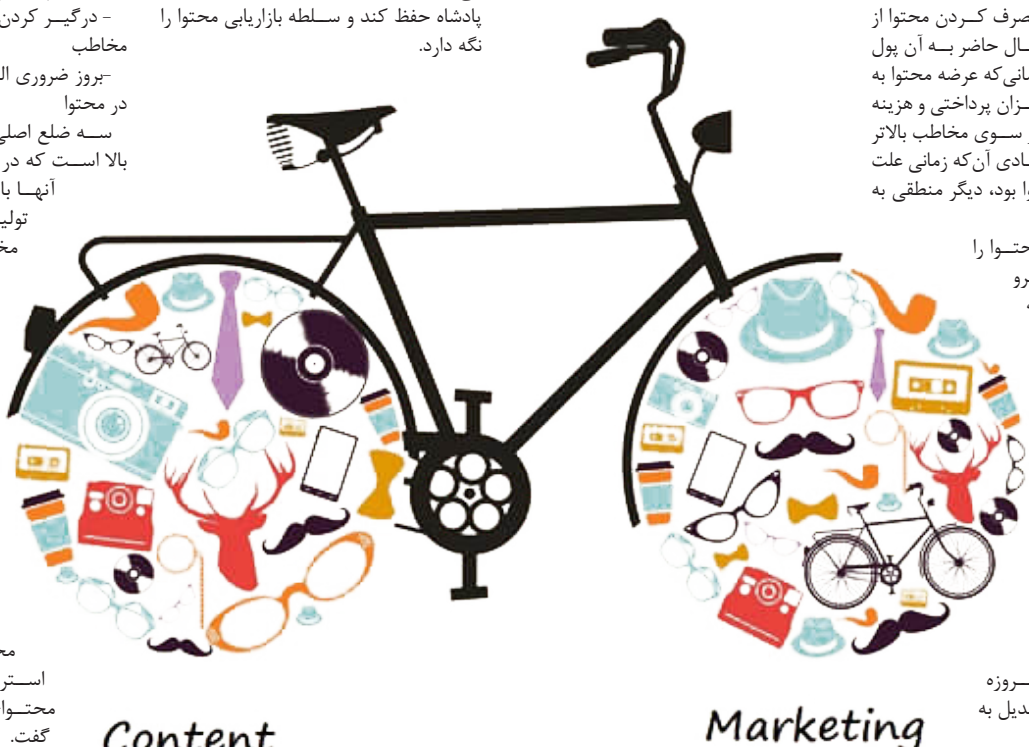
یک خرده‌فروشی بزرگ با ۵۰۰ شعبه به آنها پیشنهاد داده کل محصولاتشان را عرضه کند، اما با قیمتی کمتر. الیسون سساتی، مالک شرکت می‌گوید «الان در حال کلنجار رفتن با این پیشنهاد هستیم، ما واقعا می‌توانیم روی درآمد این پیشنهاد حساب کنیم، اما مسئله‌ای که وجود دارد این است که همواره شرکتی با قیمت‌گذاری لوکس بوده‌ایم و همکاری با یک خرده‌فروشی که محصولات را با تخفیف عرضه می‌کند ممکن است به برند ما آسیب برساند.»

نکته اینجا است که یک ضربه بد کومادمت به دلیل از دست دادن چنین فرصتی می‌تواند در بلندمدت جبران شود.

در نهایت باید گفت شرکت‌ها به‌طور کلی برای نپذیرفتن برخی مشتریان به دلایل خاص آزاد هستند؛ البته به جز مواردی که بحث تبعیض جنسیتی یا نژادی مطرح باشد. اگر فردی وارد شرکت یا فروشگاه‌های خود و رفتار غیرمودبانه داشته باشد، هر کسب‌وکاری می‌تواند از خدمات‌دهی به او امتناع کند، اما نمی‌تواند به دلایل تبعیض‌آمیز چنین رفتاری داشته باشد. بر همین اساس، ایالت کلرادو آمریکا قوانینی دارد که کسب‌وکارها را از رفتارهای تبعیض‌آمیز نژادی، جنسیتی یا مذهبی برای خدمات‌دهی به مشتریان بازمی‌دارد. این قوانین به‌ویژه در مورد کسب‌وکارهایی که خدمات اساسی مانند مراقبت‌های پزشکی ارائه می‌دهند بسیار مهم است.

مزر بین گزینش‌گر بودن و تبعیض قائل شدن بسیار باریک است.

منبع: modir.biz

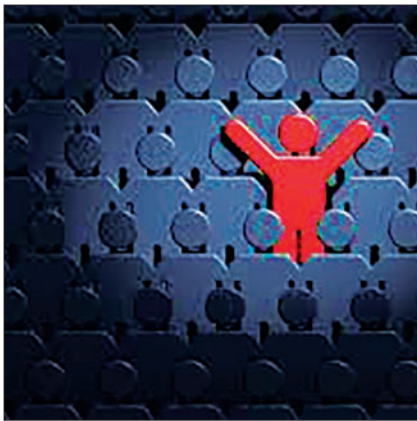


کار تابل



اجرای برنامه؛ مرحله ایجاد تفاوت‌ها

ترجمه: علی آلی



اگر با دقت به استراتژی‌های برندهای مختلفی که در یک کسب‌وکار فعالیت دارند نگاه بیندازید، نکات جالبی را از شباهت استراتژی‌های آنها می‌توان فهمید. در واقع در عصر حاضر، علاوه بر پیشرفت‌های شگرف در زمینه ارتباطات و فناوری، شاهد افزایش غیرقابل باور ایده‌های جدید نیز هستیم. یکی از نتایج ناخوشایند چنین امری را می‌توان در آمارهای بین‌المللی مشاهده کرد. در واقع اگر در میانه‌های سده ۱۹ و ۲۰ یک ایده خلاقانه به ذهن‌تان می‌رسید، احتمال اینکه همان ایده به ذهن فرد دیگری نیز برسد، بسیار اندک بود. با این حال در قرن ۲۱ اوضاع به‌طور کاملاً حیرت‌برانگیزی دگرگون شده است. تجلی چنین تغییری را به خوبی می‌توان با نگاهی کلی در برنامه‌ها و اهداف تعریف شده شرکت‌ها مشاهده کرد. در این میان آنچه تفاوت‌ها را میان برندهایی با برنامه‌های مشابه رقم خواهد زد، نحوه اجرایی ساختن ایده‌هاست. در ادامه به بررسی دقیق‌تر این موضوع از منظر فرانک ژو و جک ولش خواهیم پرداخت.

ایده

فرانک ژو، مدیرکل شرکت داروسازی آ‌بوت در چین، یکی از بهترین مدیران تجاری است که در مورد ایده حاضر می‌توان به وی استناد کرد. در واقع ژو به دلیل حضور در بازار خاص چین عقاید و تجربیات ویژه‌ای دارد. بر همین اساس این مدیر موفق روی اهمیت اجرای ایده‌های شرکت تأکید بسیار زیادی دارد. شاید بتوان علت این تأکید را شرایط رقابتی بازار چین محسوب کرد، اما به منظور درک بهتر از ایده فرانک، در ادامه به بخشی از سخنان وی اشاره خواهیم کرد.

«از نظر من اجرای ایده و پروژه‌ها در چین یک مشکل اساسی است. منظور من از این حرف ناامید کردن افراد برای ورود به این بازار نیست، بلکه تنها ارائه آگاهی به منظور ورود قدرتمند به این بازار است. کسب‌وکار برند کمال رساند. نوشتن‌هایش آمیخته‌ای من ثابت کرده که استراتژی اغلب برندهای داروسازی در بازار چین به طرز جالبی یکسان (با تا حد زیادی مشابه) است. در واقع همه این برندها از ظرفیت بالای بازار چین آگاه بوده و به خوبی می‌دانند که این بازار بزرگ نیاز به طیف وسیعی از محصولات دارد. با این حال آنچه در چنین بازاری طرف‌های پیروز را از ورشکسته متمایز می‌سازد، نحوه اجرای استراتژی‌هاست. به عبارت ساده، آگاهی نسبت به شرایط یک کسب‌وکار و طراحی ایده مناسب کاری است که اغلب برندها به خوبی از پس آن بر خواهند آمد، در عین حال آنچه مهم‌تر از اینها است، اجرای این ایده‌ها در دنیای واقعی است. مشکلی که اغلب برندها را به ورطه نابودی می‌کشاند، خودمحوری و تمایل مدیران به نادیده گرفتن نقش سایر بخش‌های شرکا است. در واقع اگر به‌عنوان مدیر یک شرکت همه فعالیت‌ها را براساس فرآیند پیش‌بینی شده و با همکاری بخش‌های مختلف انجام دهید، احتمال کسب موفقیت‌تان تا حد زیادی افزایش خواهد یافت. این پروسه منظم درست همان کاری است که ما در برند آ‌بوت انجام می‌دهیم.»

راهکار فرانک ژو به‌عنوان فردی که در یکی از پرفشارترین بازارهای دنیا مشغول به فعالیت است در جایگاه خود قابل ستایش است. با این حال شاید خالی از لطف نباشد که در ادامه به جک ولش، مدیر افسانه‌ای برند جنرال الکتریک نیز اشاره کنیم. وی در یکی از مصاحبه‌های مشهورش اینچنین اظهارنظر کرده است: «من قصد ندارم بحث را بسیار ساده کنم. با این حال لازم نیست بسیار سخت‌بینانه هم به چنین موضوعی نگریم. ایده مناسب و رضایت‌بخش را پیدا کنید. افراد مناسب را دور خود نگه داشته و استخدام کنید. سپس تا آنجایی که توان دارید برای تحقق ایده‌تان تلاش کنید. همچنین لازم است توجه خاصی به بحث آموزش کارمندان و همسو کردن‌شان با دیدگاه اصلی شرکت داشته باشید.»

آنچه در عمل باید انجام دهید

- بنابر دلایل منطقی و قابل توجیه که در ابتدا به آنها اشاره شد، شما و رقبای‌تان استراتژی مشابهی را پیگیری خواهید کرد. در این میان برندی موفق خواهد بود که طرح خود را بهتر به مرحله اجرا گذارد.

- لازم نیست برای دستیابی به هدف‌تان استراتژی و برنامه عجیب یا رادیکالی را انتخاب کنید. تنها روی اهداف تمرکز کرده و به‌گونه‌ای عمل کنید که در میانه مسیر خسته یا دل‌زده نشوید.

- یک امر طبیعی در اجرای ایده‌ها، تفاوت طرح اصلی با طرح اجرا شده است. این تفاوت می‌تواند به علت شرایط نامساعد اجتماعی و اقتصادی باشد.



کلینیک کسب‌وکار

ایجاد رقابت میان کارمندان

پاسخ: رقابت در دنیای کسب‌وکار یکی از فاکتورهای ایجاد انگیزه در کارکنان و همچنین موفقیت در هر بنگاه تجاری می‌شود. با این حال باید دقت داشته باشید که این رقابت از نوع سالم باشد تا بتواند باعث پیشرفت سازمان و افزایش انگیزه شود چرا که رقابت ناسالم می‌تواند اختلافات را سنت کند و خسارات جبران‌ناپذیری را به بار آورد. برای ایجاد یک رقابت

برای مطالعه ۷۱۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

سوال: مدیریت یک شرکت را بر عهده دارم که تعداد کارمندان محدودی در این مجموعه مشغول به کار هستند. از جایی که کار کمی سنگین و کسل‌کننده است می‌خواهم به نحوی میان کارمندانم رقابت ایجاد کنم که هم در آنها انگیزه ایجاد شود و هم کارهای شرکت به خوبی پیش برود. لطفاً مرا راهنمایی کنید که چگونه می‌توانم این کار را انجام دهم، به‌طوری که اثرات مثبتی بر کارکنان و سازمان داشته باشد؟

درس بگیرند. سعی کنید از افراد بخواهید پیشنهادات‌شان را بنویسند و در صورت پذیرش منابع مورد نیاز در اختیار فرد قرار گیرد و به او احساس مالکیت بدهید تا تلاشش را برای تحقق آن پیشنهاد انجام دهد. همچنین فراموش نکنید که تفریح در هر سازمانی لازم است، بنابراین سعی کنید علاوه بر تعیین اهداف، چالش‌هایی هم برای تفریح کارمندان فراهم کنید تا افراد در کنار یکدیگر احساس هم تیمی بودن و نزدیکی بودن داشته باشند.

سالم میان کارکنان ابتدا باید بدانید که کارکنان شما روحیه مسابقه و هدفمندی را دارند یا خیر. سپس در صورتی که آنها چنین روحیه‌ای داشتند می‌توانید به آنها این اطمینان را بدهید که فرصت به چالش کشیده شدن را دارند و در صورت موفقیت از آنها قدردانی خواهد شد. هدف از این کار این است که دیگران نیز برای موفقیت تحریک شوند. همچنین محیط کار باید به‌گونه‌ای باشد که همه در مقابل هم بتوانند تصمیم بگیرند و چیزی مخفی از دیگری نباشد تا بتوانند از یکدیگر

۱۰۰۰ کلمه از پیتر دراگر (بخش چهارم)

کسب‌وکار می‌تواند و باید از راه شرافتمندانه توسعه یابد



دارند. فعالیت نو خواسته را به دست پرستان آن بسپارید و نوزادان را از بزرگسالان جدا کنید. روح یک سازمان از بالا شکل می‌گیرد. صاحبان دانش مالک ابزار تولید هستند. دانش در حد فاصل گوش‌های آنان در رفت‌وآمد است و این سرمایه‌ای کاملاً قابل جابه‌جایی کار می‌برم (و دور می‌اندازم). مدیریت، یک رشته علمی انسانی است. این رشته نیازمند منطق کیفی و بسیار هتگفت به شمار می‌آید. قاعده‌ای که بیش از آنکه دانشوران به سازمان نیازمند باشند، سازمان به آنها وابسته است. یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: فلسفه، ملکه همه دانش‌ها است، اما برای برداشتن یک سنگ کلبه شما نیاز به یک اورولوژیست دارید تا یک فیلسوف.

بیشتر مبتکران موفق در زندگی عادی شخصیت‌های بی‌رتگی هستند. آنها ریسک‌محور نیستند بلکه فرصت‌محور هستند. آنچه می‌دانیم این است که همه افراد موفق یک چیز و تنها یک چیز مشترک دارند؛ آنها ریسک‌پذیر نیستند. آنها سعی می‌کنند ریسکی را که باید مرتکب شوند تعریف کنند و تا حد ممکن خطرات آن را به حداقل برسانند. با گذشت هر چند سال تحول شگرفی رخ می‌دهد و از یک گسل عبوری می‌کنیم. ۵۰ سال بعد دنیای دیگری وجود دارد. افرادی که پس از این تحول متولد شده‌اند دنیایی که اجنادشان در آن زندگی کرده‌اند و پدران و مادران‌شان در آن متولد شده‌اند را حتی نمی‌توانند تصور کنند

دو سخن هست که در مجموع اوج یک سازمان را تعریف می‌کند؛ یکی از این دو سخن بر سنگ قبر اندرو کارنگی نقش بسته است؛ در اینجا مردی آرمیده است که می‌دانست چگونه افراد بهتر از خود را در خدمت خود قرار دهد. دیگری شعار یافتن شغل برای

محدودتهای روش‌های مقداری کاملاً آگاه است. وقتی از او می‌پرسند که چه آزمون‌هایی را

برای این پرسش به کار بردید پاسخ می‌دهند، بنابراین من همه آنها را به کار می‌برم (و دور می‌اندازم).

مدیران خردمند در برنامه‌ریزی درازمدت به پرسش‌هایی از این دست پاسخ می‌گویند:

- کدام یک از فعالیت‌های کنونی خود را باید رها کنیم؟
- کدام یک را باید کاهش دهیم؟
- کدام یک را باید تقویت کرده و به آن منابع جدید اختصاص دهیم؟
- تنها اموری که به خودی خود در یک سازمان رشد می‌کنند، بی‌نظمی، تقلب و سوء عملکرد است.

اگر مرتبه نخست موفق نشدید و متحنی‌ها ممکن است چیزی جز ظاهرسازی فریبنده نباشد. آلبرت اینشتین، چیزی بیشتر از یک تخته سیاه به کار نمی‌برد. فراوانی آمار و ارقام نیست که یک اثر را به صورت اثری بزرگ در می‌آورد، بلکه اصالت تحلیل و تفسیر است که اهمیت نویسنده را نشان می‌دهد.

دراکر به روش‌های مقداری اهمیت زیادی نمی‌دهد. او به

ارتباط



هر آنچه باید در مورد عوامل مؤثر در رشد کسب‌وکار خود بدانید

به‌طور کلی مدیران شرکت‌ها انتظار دارند که کسب‌وکار آنها روند رو به رشدی داشته باشد. از این رو کند بودن سرعت رشد کسب‌وکار باعث نگرانی و ناامیدی آنها می‌شود. اما نکته مهمی که در ارتباط با رشد کسب‌وکار باید به آن توجه شود، بررسی میزان رشد آن از آغاز تاکنون است. متأسفانه در بسیاری از موارد پارامترهای درستی به‌عنوان معیار سنجش رشد کسب‌وکار در نظر گرفته نمی‌شود. این امر باعث تصمیم‌گیری نادرست مدیران می‌شود و مشکلات فراوانی را برای شرکت‌ها ایجاد می‌کند، اما اگر به‌عنوان مدیر یا صاحب کسب‌وکار احساس می‌کنید سرعت رشد و توسعه شرکت شما نسبت به رقبای‌تان کندتر است، می‌توانید با بررسی چند فاکتور ساده دلایل کاهش سرعت رشد کسب‌وکار خود را بررسی کنید.

میزان پیچیدگی نرم‌افزار استفاده شده در شرکت

بروز مشکل نرم‌افزاری یا استفاده از نرم‌افزارهای پیچیده یکی از عوامل کاهش سرعت رشد کسب‌وکارهاست. اگر کسب‌وکار شما نیاز به استفاده از نرم‌افزار خاصی دارد بهتر است بدانید که انتخاب نرم‌افزار مناسب و با سرعتی که تمام نیازهای شرکت را تحت پوشش قرار دهد یکی از مهم‌ترین وظایف یک مدیر موفق است زیرا نرم‌افزار مورد استفاده در هر شرکت رابطه مستقیمی با سطح بهره‌وری کارکنان و سرعت انجام کارها دارد. مسئله مهم دیگری که در ارتباط با نرم‌افزار استفاده شده در هر شرکت وجود دارد، بحث آشنایی کامل کارکنان شرکت با آن است. در بیشتر سازمان‌ها یا شرکت‌ها بروز یک مشکل نرم‌افزاری کوچک باعث متوقف شدن کارها می‌شود و همین کندی عملکرد در طولانی مدت باعث کاهش کارایی شرکت شده و سرعت رشد کسب‌وکار را کاهش می‌دهد.

راه‌حل: برنامه‌ریزی برای تست و رفع مشکلات احتمالی به وجود آمده در نرم‌افزار شرکت در بازه‌های زمانی مشخص می‌تواند تا حد زیادی از اتلاف زمان در سازمان‌ها جلوگیری کند. طراحی یک نرم‌افزار اختصاصی و استخدام یک نیروی کار متخصص در زمینه نرم‌افزار می‌تواند راه‌حل مناسبی برای کمک به رشد کسب‌وکارها باشد.

مشخص هدف مشخص برای سازمان

یکی از دلایل ساده و در عین حال رایج کند بودن سرعت رشد کسب‌وکارها، هدف‌گذاری نامناسب در سازمان است. داشتن اهداف مشخص و قابل دسترسی یکی از عوامل رشد کسب‌وکارهاست. بخش عظیمی از عملکردهای شرکت با توجه به اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت آن تعیین می‌شود. در حالت کلی کند بودن سرعت رشد کسب‌وکارها می‌تواند ناشی از عدم تعیین هدف مشخص یا انتخاب مسیر اشتباه برای رسیدن به هدف تعیین شده باشد. لازم به ذکر است که هدف‌گذاری باید کاملاً واقع‌گرایانه باشد زیرا نرسیدن به اهداف باعث بی‌انگیزگی افرادی که در کسب‌وکار مورد نظر فعالیت می‌کنند می‌شود. این بی‌انگیزگی نیز در نهایت از سرعت رشد کسب‌وکار می‌کاهد.

جذب نیروی جدید

متأسفانه بسیاری از مدیران مقاومت شدیدی در جذب نیروی کار جدید از خود نشان می‌دهند. هرچند جذب نیروی جدید و آموزش او بسیار هزینه‌بر بوده و ممکن است مشکلات فراوانی را برای کسب‌وکارها ایجاد کند، اما برای دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و تسریع در عملکرد شرکت گاهی جذب نیروی متخصص جدید یا برون‌سپاری بخشی از کارها ضروری است. در برخی موارد تلاش برای انجام دادن کارها با نیروهای فعلی، شرکت را از رسیدن به اهداف خود دور می‌کند. همین امر نیز باعث کاهش سرعت رشد کسب‌وکار می‌شود. جالب است بدانید که گاهی ادغام دو تیم کاری مختلف می‌تواند کمک زیادی به رشد و توسعه هر دو تیم کرده و آنها را به اهداف خود نزدیک‌تر کند. یک مدیر موفق در مواجهه با شرایط خاصی مثل نبود نیروی متخصص یا تصمیم‌گیری منطقی می‌تواند سبب رشد کسب‌وکار خود شود.

تصمیم‌گیری صحیح

در هر زمینه‌ای که فعالیت کنید این تصمیم‌گیری است که خطمشی کسب‌وکار شما را تعیین می‌کند. در حقیقت کیفیت تصمیم رابطه مستقیمی با میزان موفقیت و رشد کسب‌وکار دارد. در این میان مقاومت مدیران در برابر تغییر یکی از عوامل مهمی است که از سرعت پیشبرد استراتژی شرکت و در نتیجه سرعت رشد کسب‌وکار می‌کاهد. این نکته را فراموش نکنید که تصمیم‌گیری اساسی مدیران شکست یا موفقیت یک کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بنابراین قبل از ورود به مرحله تصمیم‌گیری، مدیران باید اطلاعات جامعی از شرایط شرکت به دست آورده و بهترین تصمیم را در این مورد بگیرند.

مدل کسب‌وکار

مدل کسب‌وکار چگونگی عملکرد مجموعه متغیرهای تصمیم‌گیری در استراتژی شرکت را برای ایجاد مزیت رقابتی نشان می‌دهد. از آنجایی که مدل کسب‌وکار زمان رسیدن به سوددهی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، رابطه مستقیمی با سرعت رشد کسب‌وکارها دارد. در برخی موارد تغییر مدل کسب‌وکار می‌تواند سودآوری آن را چندین برابر وجود نخواهد داشت.

نخستین نشانه سقوط یک صنعت، فقدان داوطلبی افراد توانا است. این سخن قویمی هنوز هم توصیه درستی به نظر می‌رسد. یک فعالیت تجاری را چه از تنوع کمتری برخوردار باشد بهتر قابل مدیریت کردن است. سادگی در خدمت شفافیت قراردارد.

برای رسیدن به کدام نتایج حقوق می‌گیرید؟
سهه وظیفه را بنویسید که برای خلاق بودن باید آنها را حذف کنید. قطعیات امروز همیشه به یاوه‌های فردا تبدیل می‌شوند.
یاری نامه (منابع):
نوآور و کارآفرینی- پیتر دراگر- علی حسین کشاورزی
اندیشه‌های بزرگ در مدیریت- پارکینسون- رستنه جی و سایر- مهدی ایران نژادپاریزی
دراکر و شش دهه اندیشه‌های مدیریتی- پیتر دراگر- رضا فخاری

همان‌گونه که می‌دانید بسیاری از کسب‌وکارها برای توسعه نیاز به سرمایه‌گذاری دارند. در بسیاری از موارد تأمین این سرمایه به خصوص در کسب‌وکارهایی که حاشیه سود پایینی دارند نیازمند واگذاری بخشی از سهام شرکت است. واگذاری سهام به افرادی که بتوانند به توسعه پایدار و رشد کسب‌وکارها کمک کنند یکی از وظایف یک مدیر موفق است زیرا می‌توان گفت که تصمیم‌گیری برای واگذاری سهام یکی از سخت‌ترین تصمیم‌های مدیریتی است.

منبع: ibazaryabi.com

خبر

خزانه بابت اضافه دریافت ۱۰ ریالی روی هر پیامک به مشترکان بدهکار می شود

رئیس کمیته ICT مجلس درباره تکلیف اخذ غیرقانونی ۱۰ ریال روی هر پیامک بابت واریز به حساب عمومی دولت در سال ۹۵ و ابتدای ۹۶، گفت: این درآمد اضافه دولت قابل وصول است و به عنوان بدهی خزانه منظور می شود.

مجلس در سال ۹۴ اخذ ۱۰ ریال بابت ارسال هر پیامک برای واریز به حساب درآمد عمومی دولت را تصویب کرد؛ دولت در سال ۹۵ بار دیگر این بند را پیشنهاد کرد که به تصویب نرسید اما مانند سال ۹۴ اجرا شد و امسال نیز این هزینه از مشترکان اخذ می شود.

بر این اساس اپراتورهایی تلفن همراه شامل همراه اول، ایرانسل و رایتل اخذ مبلغ ۱۰ ریال بابت ارسال هر پیامک را همچنان از مشترکان دریافت می کردند در حالی که مجوز قانونی لازم را نداشتند.

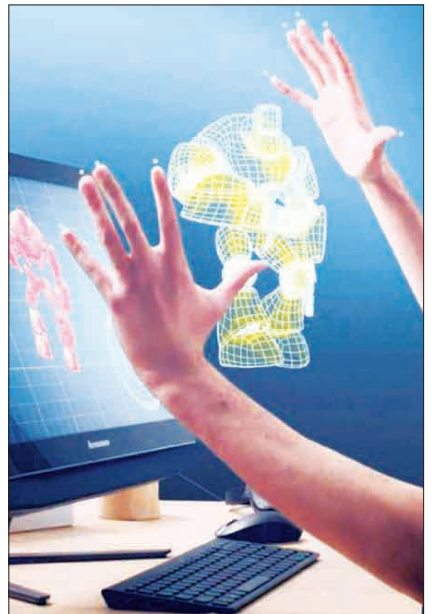
در این باره رمضانعلی سبحانی فر، رئیس کمیته ارتباطات و فناوری اطلاعات مجلس در گفتوگو با خبرگزاری فارس، در پاسخ به این سوال که در موضوع اخذ ۱۰ ریال از ارسال هر پیامک بابت واریز به حساب عمومی دولت که بدون پشتوانه قانونی در سال ۹۵ و ابتدای سال ۹۶ اجرا شد، با توجه به واریز به حساب خزانه، آیا این هزینه قابل برگشت به مشترکان است، گفت: محل هزینه کرد درآمدی که در ردیفهای بودجه نبوده مشخص بوده و این درآمد قابل وصول است.

وی گفت: اگر این مبلغ از حساب اپراتورها به خزانه واریز شده و خارج از دسترس اپراتورها است در چنین مواقعی خزانه برای بازگرداندن آن بدهکار می شود.

سبحانی فر ادامه داد: اگر هزینه مربوطه هنوز در خزانه خرج نشده باشد از خزانه برگشت می خورد و اگر خرج شده باشد به عنوان بدهی خزانه منظور می شود.

وی گفت: پس از تصویب قانون در مجلس، وظیفه بررسی و احصای مغایرتها بر عهده دیوان محاسبات است.

واقعیت افزوده در حال حاضر ناامیدکننده است



به نظر می رسد برخی کاربران نسبت به نسل کنونی فناوری واقعیت افزوده احساس ناامیدی می کنند.

برخی فناوری های جدید امروزی با توجه به فرم اصلی شان بسیار جالب و دنیاهای تازه به نظر می رسند. این نوع تکنولوژی ها به ما نشان می دهند که چقدر سریع در حال وارد شدن به آینده هستیم.

طرح اصلی واقعیت مجازی، هوش مصنوعی و روباتیک همگی به یک پیشرفت قابل توجه دست یافته اند. هم اکنون فناوری هایی وجود دارند که به نظر علمی-تخیلی می رسند و امید می رود برخی از آنها تأثیرات مثبتی بر زندگی روزمره تکنک ما و نیز کل جامعه داشته باشند.

مشکل اینجاست که دستیابی به نسخه کامل این نوع فناوری ها چالش برانگیزتر از آن است که شاید در نگاه اول به نظر برسد. اگر نگاهی به گذشته بیندازیم، این مسئله شاید چندان هم تعجب آور نباشد، زیرا طرح مفهومی برخی از فناوری های مورد اشاره به خودی خود بسیار پیچیده است و در نتیجه توسعه این تکنولوژی ها دشوار و با محدودیت هایی همراه است. در حال حاضر افرادی که از آینده این فناوری ها هیجان زده شده اند، این موضوع را می دانند که نامیدی در این حوزه واقعیت دارد.

یکی از تکنولوژی هایی که می توان به عنوان یک مثال بارز در این زمینه نام برد، فناوری واقعیت افزوده (AR) است. هدف واقعیت افزوده در خالص ترین حالت ممکن، ارائه یک لایه هوشمند روی دنیای فیزیکی است. این تکنولوژی شما را قادر می سازد محتوایی را که به صورت دیجیتال و توسط کامپیوتر ایجاد شده است، روی پس زمینه های دنیای واقعی مشاهده کنید.

واقعیت افزوده؛ آنچه باید بدانید

به عنوان مثال مدتی قبل در کنفرانس اف ۸ فیس بوک، این شبکه اجتماعی در مورد قرار دادهای بزرگی در حوزه واقعیت افزوده و واقعیت مجازی صحبت کرده و برخی از طرح های آینده نگرانه ای را که هم اکنون روی آنها کار می کنند نیز توضیح داده است. البته وقتی صحبت در مورد نمونه های نمایشی و قابلیت هایی که این نمونه ها ارائه می کنند به میان آید، حاصل کار فیس بوک تا به این لحظه در اصل نسخه ای از فیلترهای محبوب و معروف استیپ جت است که امکان قرار دادن ماسک و دیگر افکت ها را در تصاویر و ویدئوها روی چهره افراد فراهم می کند.

حاصل کار فیس بوک در این حوزه سرگرم کننده است و برای ارائه چنین ویژگی هایی باید از قابلیت های بسیار پایداری واقعیت افزوده استفاده کرد. فناوری در دست تولید فیس بوک باید موقعیت مکانی را تشخیص دهد، سپس سوژه موجود در دنیای واقعی (مثلاً چهره فرد) را شکل دهدی کند و ابعاد آن را تنظیم و حتی حرکات و چابکی های آن را دنبال کند. اگر صادقانه به این موضوع بنگریم، به جز نوجوانانی که به شدت به سلفی وسواس دارند، شاید این فناوری جدید فیس بوک برای بسیاری از کاربران ارزش بالایی نداشته باشد.

تسریع تلاش ها برای بلوغ شبکه ملی اطلاعات



شبکه ملی اطلاعات که در یک سال گذشته فرآیند استقرار و رشد خود را پشت سر گذاشته همچنان انتقاداتی را به همراه دارد که انتظار می رود در فاز بلوغ به این انتقادات پاسخ داده شود.

در حالی که شبکه ملی اطلاعات از برنامه پنجم توسعه به دولت پیشین امر شده بود، دولت یازدهم در فاصله چهار ساله خود و تا امروز توانسته دو فاز از سه فاز مورد نظر شبکه ملی اطلاعات را راه اندازی کند، فاز استقرار و رشد که با افزایش پهنای باند لازم و ملزوم به شمار می روند، راه اندازی فاز سوم هم از سوی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به پیش از پایان دولت مستقر وعده داده شده است. با وجود این، انتقادها از عدم راه اندازی و اجرای این شبکه ادامه دارد و برخی منتقدان حتی معتقدند در این زمینه هیچ کاری انجام نشده است.

در زمینه روند پیشرفت شبکه ملی اطلاعات، حضرت آیت الله خامنه ای،

شبکه ملی اطلاعات را «فضای مجازی» را از مسائل مهم و تأثیرگذار در اداره صحیح کشور خواندند و خاطرنشان کردند: بهمنی از مسائل ضد ارزشی و مخالف منافع ملی، مطالب درست و نادرست، اطلاعات غلط یا صحیح و حتی شبهه اطلاعات بر ذهن جامعه فرود می آید که باید این فضا کنترل شود، اما نباید ملت را از فضای مجازی محروم کرد. ایشان با انتقاد از کوتاهی ها در زمینه ایجاد شبکه ملی اطلاعات افزودند: شماری از کشورها با ایجاد شبکه ملی اطلاعات، ضمن رعایت خطوط قرمز خود و کنترل صحیح فضای مجازی از اینترنت برای تأمین منافعشان بهره گرفته اند. باید همه مردم بتوانند از منافع فضای مجازی استفاده کنند و در زمینه هایی که به ضرر کشور، افکار عمومی و به ویژه جوانان نیست، سرعت اینترنت افزایش یابد و هر کار لازم دیگر نیز انجام شود.

سرعت بخشی به توسعه شبکه ملی اطلاعات

پس از این اظهارات مقام معظم رهبری، محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه از بیانات مقام معظم رهبری استقبال می کنیم، گفت: همواره رهنمودهای رهبر معظم انقلاب برای ما راهگشا بوده است. مصمم هستیم تلاش ها را برای تکامل شبکه ملی اطلاعات افزایش داده تا به آنچه ایشان به عنوان اهداف بلند ملی ترسیم کرده اند برسیم. در نخستین جلسه شبکه ملی اطلاعات با توجه به دغدغه مطرح شده، تمام برنامه های اجرایی به منظور سرعت بخشی به توسعه همه جانبه این شبکه و حل دغدغه های ایشان و با بهره گیری از تمام ظرفیت کشور ادامه خواهد یافت.

او همچنین خاطرنشان کرد: ان شاء الله در فاز سوم شبکه ملی اطلاعات که تا پایان این دولت اجرا خواهد شد، مسیر

حرکت را با تعامل بیشتر با تمامی صاحب نظران تنظیم و با تلاش بیشتر اجرا خواهیم کرد و به ویژه در زمینه تولید محتوای سالم و ارتباطات و فصول و خدمات بومی و حمایت همه جانبه از تمامی نوآوران محصولات و خدمات سخت افزاری، نرم افزاری و محتوایی، فرمایش معظم با همراهی همه نهادها همراه می شود و همدلانه و هماهنگ در جهت تکامل شبکه ملی اطلاعات گام برمی داریم.

مهم ترین برنامه تعیین شده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

انتقادات به فرآیند پیشرفت شبکه ملی اطلاعات نخستین بار نسبت به مطرح می شود. این موضوع در حالی است که بیش از ۱۰ سال از تکلیف دولت به اجرای شبکه ملی اطلاعات می گذرد و طی این مدت به دلایل متعدد اجرای کامل این طرح محقق نشده و به سرعت و کاهش قیمت اینترنت برای کاربران به محک گذاشته شود.

اعلام کرد در زمینه انجام تعهدات برنامه پنجم توسعه که شبکه ملی اطلاعات بخشی از آن بود، بیش از ۸۰ درصد کار روی زمین مانده و اجرایی نشده است. بنابراین این دولت برنامه ریزی های متعددی برای اجرایی شدن این موارد صورت داد و شبکه ملی اطلاعات را از مهم ترین برنامه های وزارت ارتباطات برشمرد.

در نهایت پس از ۱۰ سال انتظار زمانی که برای نخستین بار شبکه ملی اطلاعات با عنوانی چون اینترنت داخلی، اینترنت داخلی، شبکه ملی اطلاعات وارد عرصه فضای مجازی ایران شده بود، فاز نخست این شبکه شهریورماه سال گذشته رونمایی شد. بدین ترتیب این بار برخلاف سال های گذشته، اینترنت ملی که در ابتدا هراس هایی را درباره محدودیت دسترسی به اینترنت بین الملل ایجاد کرده بود، رسماً آغاز به کار کرد تا وعده ها درباره افزایش بین المللی اینترنت، تولید نخستین تلویزیون

تفکیک تعرفه اینترنت داخلی از بین الملل تا قبل از بهره برداری فاز سوم شبکه ملی اطلاعات



مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت ایران از تلاش برای بهره برداری از فاز سوم شبکه ملی اطلاعات تا قبل از پایان دولت یازدهم خبر داد و گفت: سرنوشت تفکیک تعرفه اینترنت داخلی از بین الملل تا قبل از بهره برداری فاز سوم نهایی خواهد شد. محمدجواد آذری جهرمی اظهار کرد: نهایی شدن تفکیک تعرفه ها به رشد تولید محتوا در شبکه ملی اطلاعات می انجامد. معاون وزیر ارتباطات، شبکه ملی اطلاعات را تنها زیرساخت دانست و افزود: سرویس هایی که روی این شبکه ارائه می شود، در روند شکل گیری و تکامل آن حائز اهمیت است.

آذری جهرمی خاطرنشان کرد: یکی از سرویس های مهم روی شبکه ملی اطلاعات سرویس های ویدئویی است که در شش ماه اخیر رشد فزاینده ای داشته است؛ برخی از شرکت هایی که در عرصه ویدئویی فعال هستند از اسفندماه پارسال تا آخر اردیبهشت ماه امسال رشدی معادل ۳۰۰ درصد داشته اند. مدیرعامل شرکت ارتباطات

زیرساخت ایران رشد شرکت های ویدئویی را رشد تولید محتوای داخلی ارزیابی کرد و تولید

محتوای داخلی را از اهداف اصلی شبکه ملی اطلاعات برشمرد. وی با بیان اینکه یک چرخش و

حمایت از محتوای داخلی درحال شکل گیری است، تصریح کرد: نهایی شدن و پیاپی سازی کامل

خبر

محصولات اپل؛ دستبندی از جنس طلا

اپل یکی از کمپانی های بسیار سودآور دنیا است، اما همین سودآوری به پاشنه آشیل آن تبدیل شده است. بسیار عجیب است که اپل به عنوان یکی از تحسین شده ترین سازندگان گجت در دنیا به محصول آمازون که گجت های معدودی به بازار عرضه کرده است، پاسخ دهد.

این وضعیت شاید در سال ۲۰۱۴ که آمازون به عنوان بزرگ ترین فروشگاه آنلاین دنیا برای نخستین بار اسپیکر هوشمند اکو را معرفی کرد، کمی عجیب تر به نظر می رسید. اما اپل در کنفرانس توسعه دهندگان خود از اسپیکر هوشمند هوم پاد رونمایی کرد که از دستیار هوشمند سری بهره می برد.

تقریباً می توان مطمئن بود که هوم پاد حداقل برای گوش دادن به موسیقی عالی خواهد بود. به نظر می رسد اپل تصمیم داشته است بهترین اسپیکر خانگی را به خصوص برای کسانی که از سرویس موسیقی این شرکت استفاده می کنند، تولید کند. اما به طرز محسوسه، مدیران اپل توجه کمی به سازگاری هوم پاد و سیری داشته اند و بنابراین هوم پاد حتی در انجام کارهای اولیه مانند تنظیم یادورها ضعیف عمل می کند. از طرف دیگر، تنها سرویس موسیقی که از طریق هوم پاد قابل دسترسی است، سرویس موسیقی اپل است و کاربران نمی توانند به سرویس های موسیقی دیگر همچون اسپاتیفای و پاندررا دسترسی داشته باشند.

عجیب تر خواهد بود اگر بگوییم استراتژی مالی اپل که بسیار سوخته است، در بخش سخت افزار باید شبیه آمازون باشد که سودآوری کمی دارد.

گوگل و آمازون اسپیکرهای هوشمند و دیگر محصولات خود را یا با خرید کم به فروش می رسانند. این دو کمپانی قصد ندارند از فروش گوشی هوشمند، تبلت، کتاب خوان الکترونیکی، سرویس موسیقی و... پول به دست بیاورند.

این محصولات سخت افزاری دروازه ای به روی تکنولوژی ها و فرصت های سودآور دیگر هستند. احتمال بیشتری وجود دارد که خریداران کیندل آمازون یا کروم بوک گوگل، از تکنولوژی های دیگر گوگل و آمازون نیز استفاده کنند. در مورد آمازون، خریداران کیندل، بسیار بیشتر از آمازون خرید می کنند.

اپل محصولات خود را با سود بالا به فروش می رساند. این شرکت در سال های گذشته حاشیه سود ۳۰ تا ۴۰ درصدی داشته است. در حال حاضر اپل ممکن است به دلیل رقابت شدید، حاشیه سود کمتری از فروش آیفون داشته باشد، اما توانسته است کاهش سود آیفون را با فروش محصولات نرم افزاری، کمپیویتی که از فروش اپلیکیشن ها دریافت می کند و سرویس هایی همچون موسیقی اپل، جبران کند. سرمایه گذاران توجه زیادی به سود دارند و اپل با بهینه کردن تجارت خود سعی در رسیدن به حاشیه سود بالا و کسب رضایت سرمایه گذاران دارد.

حذف رومینگ تلفن همراه و اینترنت در اتحادیه اروپا

رومینگ تلفن همراه و اینترنت از روز پنجشنبه (۱۵ ژوئن) در محدوده کشورهای اتحادیه اروپا رایگان شد. به گزارش ایسنا از دلفی، شورای اتحادیه اروپا اعلام کرد از این پس شهروندان اروپا می توانند هنگام مسافرت های خود در داخل اتحادیه اروپا با همان قیمت های پرداختی در کشور خود یا خطوط تلفن موبایل تماس بگیرند، پیامک ارسال و از اینترنت همراه استفاده کنند. این اقدام در راستای یکپارچگی سیستم های مخابراتی اتحادیه اروپا صورت گرفته است. همچنین دولت اوکراین هم که اخیراً با اتحادیه اروپا لغو روایتی شده اما عضو این طرح نیست، اعلام کرده در حال انجام مذاکرات برای حذف رومینگ با اتحادیه اروپا است.

همه چیز درباره تولید و صادرات تلویزیون های ایرانی

مروری بر آمارهای رسمی گویای آن است که در حوزه تولید و صادرات انواع تلویزیون، ایران جایگاه چندان مناسبی نداشته و حتی تولید آن به نیمی از ظرفیت موجود هم نمی رسد.

در سال ۲۰۱۵ میلادی در زمینه صادرات انواع تلویزیون ایران در رتبه ۱۴۷ جهان قرار گرفته، این در حالی است که در حوزه واردات این محصول کشور رتبه ۲۳ را به خود اختصاص داده است.

نخستین تلویزیون های ایرانی

مروری بر تاریخچه صنعت صوتی و تصویری ایران گویای آن است که در سال ۱۳۴۸ همزمان با برنامه ریزی برای پخش برنامه های تلویزیونی در ایران حدود هشت تولیدکننده داخلی به همراه دارندگان دانش خارجی در آمریکا، اروپا و ژاپن برنامه ریزی جهت تولید تلویزیون را شروع کردند. روند تولید با تلویزیون های لامپی که اکثراً به صورت مبله و سیاه و سفید بودند آغاز شد و در مراحل بعدی همراه با رشد تکنولوژی، تولید نخستین تلویزیون رنگی در سال ۱۳۵۵ آغاز شد.

عمده صادرکنندگان تلویزیون دنیا کدامند؟

اما در حوزه صادرات انواع تلویزیون در حالی ایران رتبه ۱۴۷ دنیا را به خود اختصاص داده که کشورهای مکزیک، چین و اسلواکی در رده های اول تا سوم این جدول قرار گرفته اند. همچنین کشورهای لهستان، مالتی، مجارستان، ترکیه، کره جنوبی، آمریکا و جمهوری چک دیگر کشورهایی هستند که رتبه های چهارم تا دهم این جدول را به خود اختصاص می دهند. در این میان در سال ۲۰۱۵ مجموع صادرات تلویزیون در دنیا درآمدی بالغ بر ۵۱.۴ میلیارد دلار داشته که از این میان سهم ایران نسبتاً ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۴ میلیارد دلار بوده است.

واردات و صادرات تلویزیون به ایران

همچنین در سال ۲۰۱۵ میلادی به استاندارد آمارها ۰.۴ میلیارد دلار ارز کشور برای واردات انواع تلویزیون هزینه شده که این رقم در قیاس با سال ۲۰۱۴ ۰.۷ میلیارد دلار برای واردات این کالا وارد شده بود، کاهش قابل توجهی داشته است. طبق آمارها در سال ۱۳۹۴، ۵۹۱ هزار دلار ارز به واردات انواع تلویزیون اختصاص یافته که در این مدت در حوزه صادرات انواع تلویزیون کشور درآمدی بالغ بر ۱۰ هزار و ۶۰۰ میلیون دلار داشته است.

چگونه شغلی مخفی پیدا کنیم؟

فرصت امروز؛ وقتی به دنبال شغلی هستید و جوابی نمی‌گیرید، فکر می‌کنید که چقدر تنها هستید و کسی نیست که به شما کمک کند. در واقع چنین نیست. شما تا الان سعی کرده‌اید که آگهی‌های پربازدید را چک کنید. شارمین اکباتی گنگات، سازنده سایت **thehiddenjob.com** می‌گوید: در برخی از مواقع آگهی‌های شغلی صحت ندارند. بهتر است در جایی دیگر به دنبال آگهی‌های شغلی باشید. مشاغل مخفی در آگهی‌ها منتشر نمی‌شوند. در برخی از مواقع، شغل مخفی تا زمانی‌که استعداد‌های خود را نشان ندهید، وجود نخواهند داشت. تنها اقدامی که باید بکنید این است که نیازهای سازمان مورد نظر را بشناسید و اینکه چگونه می‌توانید به آنها کمک کنید. استخدام‌کنندگان شما را به خاطر تجارب و استعداد‌های‌تان استخدام نخواهد کرد، آنها شما را برای آسان‌تر کردن زندگی خود و حل مشکلات‌شان استخدام می‌کنند. هرچه بیشتر آگهی‌های استخدامی الکترونیکی می‌شوند، متقاضیان بیشتری برای آن آگهی اقدام می‌کنند. بهتر است در پاسخ به آگهی‌هایی که مدنظر‌تان است، علت اینکه چرا آنها به شما نیاز خواهند داشت را بگویید. مثلاً بگویید «از مشکلاتی که شرکت‌تان با آن دست و پنجه نرم می‌کند، اطلاعاتی دارم و می‌توانم در این زمینه پیشنهاد‌های خود را در اختیار‌تان بگذارم» و سپس از آنها بخواهید که وقت ملاقاتی برای شما ترتیب دهند تا دربارهٔ مسائل و مشکلات صحبت کنید. سعی کنید به هنگام ملاقات با فرد استخدام‌کننده، از تجارب و رزومه خود صحبت نکنید. چالش‌هایی را که شرکت با آن روبرو هست، توضیح دهید و سپس راه‌حل مشکلات‌شان را در اختیارشان بگذارید.
منبع: **stlamerican**

گسترش ۲۸درصدی حساب‌های بازار آنلاین

فرصت امروز؛ بورس اوراق بهادار در فیلیپین اعلام کرد که حساب‌های بازارهای آنلاین از ۲۳۶/۶۶۰ در سال ۲۰۱۵ به ۳۰۲/۵۱۶ یعنی ۲۷/۸درصد افزایش یافته است. در همین حال، رشد تعداد کل حساب‌های بازار سهام، چه حساب‌های آنلاین و چه سنتی، از ۷۱۲/۵۴۹ حساب در سال ۲۰۱۵ به ۷۷۳/۱۸۷ در اواخر ۲۰۱۶ یعنی ۸/۵درصد افزایش رسیده است. رئیس اوراق بهادار گفت: «فناوری نقش بسیار مهمی در رشد سرمایه‌گذاران ما در طول سال‌های گذشته داشته است، بسیار خرسندیم که فیلیپینی‌های بیشتری به اتخاذ تجارت آنلاین برای سرمایه‌گذاری در بازار سهام ادامه داده‌اند.» سرمایه‌گذاری که از حساب‌های آنلاین برای تجارت استفاده می‌کنند به راحتی سفارشات خرید یا فروش خود را در پلتفرم‌های معاملاتی آنلاین خود تایپ می‌کنند، در حالی که سرمایه‌گذارانی که به صورت سنتی در شرکت‌های دلالی بورس و اوراق بهادار فعالیت می‌کنند، باید برای انجام سفارشات خود با کارگزاران خود تماس بگیرند. برای باز کردن حساب آنلاین در شرکت‌های دلالی بورس و اوراق بهادار به زمان کمتری در مقایسه با باز کردن حساب به صورت سنتی نیاز دارید. اطلاعات مورد نظر برای سرمایه‌گذاران آنلاین از طریق کارگزاران آنلاین خود فراهم می‌شود در حالی که سرمایه‌گذاران سنتی برای به دست آوردن اطلاعات باید به صورت حضوری تحقیق کنند.

منبع: **business. mb**

۵ عادت نادرستی که به مرور زمان شغل تان را به خطر می‌اندازد

فرصت امروز؛ در اکثر مواقع ۵۰درصد تجارت‌ها در پنج سال اول خود با شکست روبرو می‌شوند. در مقابل، برخی از تجارت‌ها نیز با گذشت بیش از ۱۰سال روند خوبی داشته و موفق بوده‌اند. علت موفقیت این تجارت‌ها، عادات عاقلانه و موفقیت‌آمیزی هستند که در پیش گرفتند. عادات نادرستی که به شکست شما در شغل تان می‌انجامد، عبارت‌اند از:

بی‌اهمیت بودن نسبت به مبالغ کم؛ من به شخصی به‌عنوان

یک فروشنده تا به حال فروش اجناسی به ارزش یک دلار بسیاری داشتم. به هنگام فروختن اجناس مبالغ کمی که به دست می‌آوردم به چشمم نمی‌آمدند، اما در آخر روز شاهد آن سودم که مبالغ بسیاری از فروش‌های یک دلاری خود به دست آورده‌ام.

پس‌انداز نکردن؛ متأسفانه تعداد کمی از افراد مالیاتی را برای

پس‌انداز کنار می‌گذارند. بهتر است وقتی که کاری را شروع

کردید، بدون توجه به مبلغ کلی که دریافت کردید، مقداری از

آن را برای پس‌انداز خود کنار بگذارید. از این پول می‌توانید در

فرصت‌های شغلی بهتر استفاده کنید.

ثابت نگه نداشتن جریان درآمد شغل خود؛ براساس تحقیقات انجام شده، یک فرد میلیون هفت جریان درآمد دارد. درست است که «تمرکز» کلید موفقیت در کسب‌وکار است، اما اکثر

افراد آن را به اشتباه تعبیر کرده و راه ثابتی را برای شغل خود در نظر می‌گیرند. تمرکز به این معنا نیست که چشم‌های‌مان را روی فرصت‌های بهتر بندیم. از موقعیت‌های خوب خود استفاده کنید و جریان درآمد شغل‌تان را به چندین شاخه تقسیم کنید.

به حداکثر نرساندن کاهش مالیات؛ راه‌های قانونی و مشخصی برای کاهش مالیات وجود دارند که اگر نسبت به آنها بی‌توجه باشیم، ضرر خواهیم کرد. متأسفانه اکثر صاحبان کسب‌وکار از وجود چنین راه‌هایی بی‌اطلاع هستند، اما در واقع راه‌های قانونی بسیاری هستند که پرداخت مالیات‌ها شما را به دولت کاهش می‌دهند.

در نظر نگرفتن «دستمزد» برای خود؛ شاید نیازی نباشد

که لفظ «دستمزد» را به کار ببریم، اما این حقیقت که شما صاحب کار خود هستید، بدین معنا نیست که پس از کسر حقوق کارمندان و هزینه‌های سرمایه، تمام درآمد را شخصی در نظر بگیرد. بهتر است برای فواصل منظم، مقدار مبلغی را به‌عنوان دستمزد برای خود در نظر بگیرید، این گونه به شغل خود احترام گذاشته‌اید.

منبع: **entrepreneur**

آمار روز

۱۰ کشور با بیشترین طول عمر



ای می دانید کشور آندورا با متوسط عمر ۸۳.۵ سال در راس کشورهایی با طول عمر بالا قرار دارد. بعد از آن کشور سان مارینو با ۸۶.۱ و ژاپن با ۸۱.۲ سال قرار گرفته‌اند. کشورهای سنگاپور، استرالیا، سوئیس، سوئد، هنگ‌کنگ، کانادا و ایسلند در رده‌های بعدی قرار دارند.

آخر

فرصت امروز

شنبه ۲۷ خردادماه ۱۳۹۶ / ۲۲ رمضان ۱۴۳۸ / سال سوم Sat. 17 Jun 2017

ابر خودروی ۱۰۰۰ اسب بخاری مرسدس بنز



مرسدس بنز به طور رسمی از اطلاعات پروژه هیجان انگیز خود با نام پروژه یک، که یک ابرخودروی تولید محدود است پرده برداشت. به گزارش موتور یک در واقع این ابرخودرو به مناسبت ۵۰ سالگی بخش AMG مرسدس بنز تولید خواهد شد و با استفاده از فن آوری های بدست آمده در مسابقات فرمول یک، خودرویی بی رقیب برای این برند شهیر آلمانی خواهد بود. موتور این خودرو همان موتور ۱.۶ لیتری V-۶ فرمول یک مرسدس بنز است که لوییس همیلتون توانست با آن قهرمانی را در سال ۲۰۱۵ میلادی کسب کند.

مدرسه مدیریت

معرفی ۲۷ مدیر اجرایی موفق زیر ۲۷ سال (بخش دوم)

سارا کیومرثی

s.kumars92@gmail.com

در بخش نخست ۹ مدیر اجرایی جوان را به شما معرفی کردیم که موفقیت زیادی را قبل از تولد ۲۷سالگی‌شان به‌دست آوردند. در این بخش نیز به ۹ مورد دیگر اشاره خواهیم کرد که در ادامه می‌خوانید:

۱۰- indemand

او یادگیری کدنویسی را در سن ۱۱سالگی و کسب‌وکار خود را در ۱۳سالگی شروع کرد. شرکت کسب‌وکار را با نرم‌افزار سفارش آنلاین و شبکه تحویل ساعتی فراهم کرد. موفق به دستیابی موفقیت حتی با گروه کوچک تشکیل شده از سه نفر که با پرداخت ۲۵ مشتری مطرح تا ۲۵۰۰۰ دلار درآمد کسب کرد.

آنچه که در ۲۰سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟

زمان را با پیروی از چیزهای بی‌ارزش از دست ندهید.

۱۱- شاشانگ مورالی، ۲۲ساله، از بنیانگذاران و مدیرعامل شرکت TOPCHIEF

مورالی موفقیت را به همراه خود دارد. او نخستین شرکت خود را در ۲۰سالگی فروخت و با استفاده از این پول، TOPCHIEF را که نرم‌افزاری است که کارشناسان را به دانش‌آموزان متصل می‌کند خرید و تأسیس کرد و تا امروز ۱۰۰۰ دانش‌آموز این‌هنرینه را پرداخت کرده‌اند تا از این خدمات استفاده کنند. مورالی برای ثبت‌نام کارشناسان در لیست خود چهار دلار کسب می‌کند و سپس ۲۰درصد از هزینه‌های پرداختی دانش‌آموزان را از کارشناسان دریافت می‌کند. این شرکت میزان درآمد خود را تا ۱۵۰۰۰۰ دلار با یک تیم ۱۰ نفر با بیش از ۷۵۰۰۰ دقیقه آموزش موضوعات مربوطه به دانش‌آموزان ثبت کرده است.

آنچه که در ۲۰سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟

یافشاری زیاد.

۱۲- آندرو مایرز، ۲۲ساله، مدیرعامل شرکت استخدמי Ripple

مایرز در دنور بزرگ شد و تصمیم گرفت دانشگاه ریل را قبل از شروع سال آخر برای راه‌اندازی شرکت استخدامی Ripple ترک کند. این شرکت برای معرفی افراد به شرکت‌های دیگر ۳۰۰ دلار هزینه دریافت می‌کند و با یک تیم ۱۲ نفره درآمد ۷۰۰۰۰ دلار را کسب کرد و همچنین

باعث شد ۲۰۰۰۰ دانش‌آموز در شرکت‌ها و موسسات پیشنهاد شده مشغول به کار شوند.

۱۳- داکلاس لاسنتد، ۲۴ساله، مدیرعامل و یکی از بنیانگذاران Linkett

در سال ۲۰۱۳، لاسنتد شرکت Linkett را تأسیس کرد و نخستین درآمد سالانه‌اش ۱۵۱۰۰۰۰دلار بود. این شرکت متخصص تبلیغات محیطی و تبلیوها و بیلبوردهای تبلیغاتی فیزیکی است. لاسنتد درآمد خود را ۱۵۱۲۵۰۰۰دلار اعلام کرد و سپس به سرعت درآمد سالانه‌اش را به ۲۵۰۰۰۰۰ دلار افزایش داد.

آنچه که در ۲۰ سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟

اینکه به سرعت درآمد خود ادامه دهد زیرا بر این باور است که حرکت نوعی موفقیت است.

۱۴- و هونگ آنه، ۲۳ساله، موسس و مدیرعامل شرکت Avocode

آنه، خدمات Avocode را برای پرداخت ۲۸۰۰ مشتری توسعه داد و به‌طور متوسط ۱۸درصد در هر ماه رشد کرده است. این شرکت با ۱۲۵۰۰۰دلار تأسیس و هر ماه ۱۵درصد بر رشد آن اضافه شد تا اینکه در اواسط سال ۲۰۱۶ در هر ماه ۵۵۰۰۰۰دلار درآمد داشت.

آنچه که در ۲۰سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟

هر چیزی را بسجند و تمرکز خود را حفظ کند.

۱۵- لوتی کوین ان، ۲۳ساله، مدیر اجرایی GLINTS
قبل از اینکه لوتی ۲۰ساله شود، مقاله‌هایی را در مورد علوم رقشاری در مجلات بین‌المللی منتشر کرده بود که با استفاده از این تخصص GLints را که یک نرم‌افزار برای فارغ‌التحصیلان است تا شغل مورد علاقه خود را پیدا کنند، تأسیس کرد. در سال اول تأسیسش در سال ۲۰۱۳ درآمد کلی ۷۰۰۰ دلار بود و سپس در سال ۲۰۱۴ تا ۵۰۰۰۰۰ دلار افزایش یافت سپس در سال ۲۰۱۵، با قرار دادن ۵۰۰۰۰۰ فارغ‌التحصیل در مشاغل جدید، درآمدش بیش از ۵۰۰۰۰۰ دلار رسید. این برنامه برای دانش‌آموزان رایگان است. GLints با کسب هزینه‌هایی از کارفرمایان به مقدار تقریبی ۱۰۰۰ دلار به نیازهای استخدامی آنها پاسخ می‌دهد. پدر و مادر لویی ترجیح می‌دادند لوتی کار سنتی‌تر در زندگی خود انجام دهد.

۱۶- تاتیانا میت کوا ، مدیرعامل و موسس Claim Campass



۷ روز آینده در یک قاب

◀دومین کنفرانس ملی دستاوردهای نوین در حسابداری و مدیریت

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: کرج

◀نخستین همایش ملی انرژی

تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶
مکان: شیراز

◀نخستین کنفرانس بین‌المللی علوم دریایی و جوی: محیط زیست، انرژی‌های تجدید پذیر

تاریخ برگزاری: ۳ آبان ۹۶
مکان: تهران

◀کارگاه آموزشی آلودگی‌های آب و موادغذایی

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: اصفهان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /آرژانتین - برزیل

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: آرژانتین

◀ ۲۰۱۷د سطح A /کانادا -

ایتالیا

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: بلژیک

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /بلژیک - فرانسه

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: بلژیک

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /روسیه - ایران

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: لهستان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /لهستان - آمریکا

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: لهستان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /لهستان - آمریکا

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: لهستان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /ورستان - برزیل

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: آرژانتین

◀سمینار کارگاه آموزشی آشنایی با آلاینده‌های آب و هوا و راهکارهایی برای پیشگیری از آن

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: اصفهان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /آرژانتین - بلغارستان

تاریخ برگزاری: ۲۹ خرداد ۹۶
مکان: آرژانتین

◀سمینار کارگاه آموزشی آشنایی با آلاینده‌های آب و هوا و راهکارهایی برای پیشگیری از آن

تاریخ برگزاری: ۲۸ خرداد ۹۶
مکان: اصفهان

◀مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A /آرژانتین - بلغارستان

تاریخ برگزاری: ۲۹ خرداد ۹۶
مکان: آرژانتین

◀نخستین همایش ملی انرژی

تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶
مکان: شیراز

◀ جشن رمضان محلات

تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶
مکان: محلات

◀ کارگاه آموزشی بورس کالا

تاریخ برگزاری: ۳۱ خرداد ۹۶
مکان: اصفهان

◀سمینار آموزشی تهیه و تنظیم اظهار نامه مالیاتی اشخاص حقوقی

تاریخ برگزاری: ۳۱ خرداد ۹۶
مکان: اصفهان

◀کنسرت استرالیایی محمد علیزاده

تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
مکان: استرالیا

◀کنسرت ارکستر سمفونیک تهران (رهبر: شهرداد روحانی)

تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
مکان: تهران

◀دومین کارگاه روش تدریس پیانو (پداگوژی پیانو) دکتر پویان آزاده

تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
مکان: تهران

معرفی کتاب

مبانی خلاقیت در تبلیغات



مبانی خلاقیت در تبلیغات

با بهترین ایده‌ها و تکنیک‌های تبلیغاتی دنیا آشنا شوید.

نویسنده: ماریو پریکن

ترجم: کامیار شیروانی مقدم

سال انتشار: بهار ۱۳۹۶

قیمت: ۳۵۰۰۰ تومان

قطع: وزیری

تعداد صفحات: ۲۵۰

نوبت چاپ: دوم

انتشارات: سینه

چگونه می‌توانید از ایده‌های بزرگ اطراف خود الهام بگیرید؟

سرتاسر یک کار خلاقانه بر پایه آن چیزی که قبلا درست شده، به وجود می‌آید. هر ایده جدید تنها ترکیب یا تلفیقی از یک یا چند ایده قبلی است. مهم نیست که این ایده یا تکنیک چگونه به ذهن ما رسیده، بلکه چگونگی استفاده و به‌روزرسانی آن برای هدف مهم است. از این رو، آشنایی با استراتژی‌ها و تکنیک‌های خلاقانه و درک بهتر و عمیق‌تر مکانیزم و چگونگی عملکرد آنها می‌تواند به گسترش فضاهای ذهنی و یافتن ایده‌های نو منجر شود. کتاب مبانی خلاقیت در تبلیغات

کتاب مرجمی برای ایده‌های درخشان و ناب و آکسیری برای تفکر خلاق است. در این کتاب با استراتژی‌های خلاقانه دنیای تبلیغات آشنا می‌شوید و درک بهتری نسبت به مکانیزم آنها پیدا می‌کنید. کتاب حاضر فاصله

بسی ایده‌هایی تا هدف‌گذاری، پرورش و ارزیابی ایده‌ها و انتخاب آنها را پوشش می‌دهد.

اعضای گروه‌های تبلیغاتی، مدیران روابط عمومی، مدیران و کارشناسان ارشد رشته‌های مدیریت و بازاریابی و دیگر افراد علاقه‌مند به تبلیغات از مخاطبان اصلی این کتاب به شمار می‌آیند. به خاطر داشته باشید، برای خلاقیت تنها یک راه وجود ندارد. هر کس

به نوبه خود می‌تواند با توجه به هدف، از راه دیگری وارد شود.