

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



گسترش فناوری‌های نوین پرداخت و تحول
در بانکداری ایران با توسعه VTM

پایان عصر خودپردازها

فرصت امروز: براساس آخرین آمار بانک مرکزی، در حال حاضر بیش از ۴۶ هزار دستگاه خودپرداز در شبکه بانکی ایران در حال ارائه خدمات است که...

۴

۲۰ نکته از سخنان معاون اول رئیس‌جمهور در منطقه آزاد کیش

ضرورت اجماع ملی برای حل چالش‌های کشور

فرصت امروز: این چندمین باری است که معاون اول رئیس‌جمهور از لزوم اجماع ملی برای حل چالش‌های کشور سخن می‌گوید. اسحاق جهانگیری روز دوشنبه ابتدا در نشست ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی از ضرورت اراده جدی در رأس دستگاه‌های اجرایی برای بهبود محیط کسب و کار و تسهیل فعالیت بخش خصوصی سخن گفت و سپس در آیین افتتاح ۹ پروژه صنعتی، عمرانی و گردشگری در منطقه آزاد کیش، سخنانش را ادامه داد و گفت: «پیش‌نیاز مواجهه با ابرچالش‌های پیش روی کشور، اجماع ملی است. ایران با چالش‌های بسیار...»

۲

سامانه یکپارچه کارت بازرگانی هوشمند رونمایی شد

۳

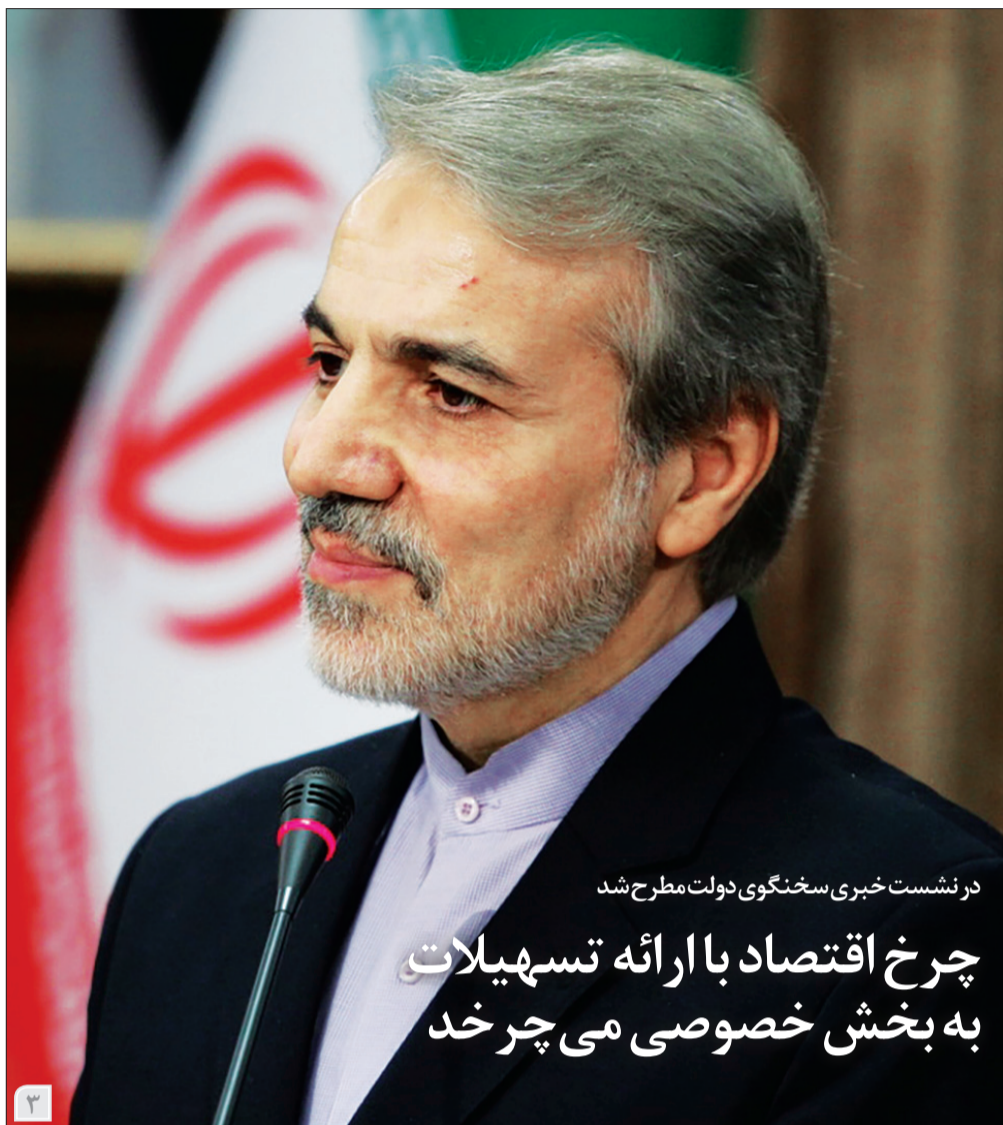
مدیریت و کسب و کار



شبکه 5G از ۲۰۱۹
به بهره‌برداری تجاری می‌رسد

- نقش پیچیده مدیران در توسعه کسب و کار
- اصل ۲۰ درصد، عامل موفقیت اصلاحات سازمانی
- ۳ مرحله برای دستیابی به اهداف کسب و کار
- ۹ اصل ثابت شده برای پولدار شدن
- ارتباطات خود را گسترش دهید
- فنون علمی وفادار سازی مشتری

۱۶ تا ۸



در نشست خبری سخنگوی دولت مطرح شد

چرخ اقتصاد با ارائه تسهیلات به بخش خصوصی می‌چرخد

یادداشت

اشتباه راهبردی
سرمایه‌گذاری در صنایع
رو به افول

محمدرضا مهدوی

معاون سازمان توسعه
تجارت ایران

اشتباه راهبردی برخی
سرمایه‌گذاران صنعتی این است
که آنها منابع محدود
خود را بدون هدف...

نقش پیچیده مدیران
در توسعه کسب و کار

دکتر آذر صائمیان

عضو هیات‌مدیر جمعیت
توسعه علمی

اگر کار مدیران را برنامه‌ریزی،
سازماندهی، هدایت و کنترل
بدانیم، در این صورت
به کمترین تأثیر...

افزایش مشتری:
مکان و توزیع

دکتر سجاد
رحیمی مدیسه

مشاور بازاریابی و فروش

روش‌های جذب مشتری برای
فروش بیشتر هر روز متنوع‌تر و
پیچیده‌تر می‌شوند. اگر
تا چند سال...

بایلاک

تحويل ۵ روزه

وام بدون بهره

ضیافت مجلل

Innovation that excites

فروش تابستانی نیسان

۸۹۰۹

شعب تهران	نمایندگی‌های استانی
نیاوران	البرز ۰۲۶-۳۴۵۵۰۸۲۰
آجودانیه	گرگان ۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵
برج میلاد	یزد ۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳
ایرانشهر	خراسان رضوی ۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲
میرزای شیرازی	کرمان ۰۳۴-۳۶۸۶
دماوند	
	اصفهان ۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳
	مازندران ۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹
	فارس ۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲
	آذربایجان ۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴
	شرقی ۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸

بیمه بدنه رایگان

تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان

گارانتی رسمی نیسان

جهان نوین آریا

نماینده رسمی نیسان در ایران

دریچه



عملکرد ۸ ساله «شورای رقابت» زیر ذره‌بین
جایگاه رقابت در عملکرد «شورای رقابت» کجاست

بسیاری نام شورای رقابت را با عملکرد آن یکی نمی‌دانند و معتقد هستند که دخالت «شورای رقابت» در بازار نه تنها به ایجاد رقابت منجر نشده است، بلکه کارکردی ضد رقابت نیز داشته است. به گواه کارشناسان، هرچند که شورای رقابت با هدف کاهش انحصار و ایجاد رقابت در بازار تشکیل شده و به دایره قیمت‌گذاری ورود کرده است، اما با گذشت هشت سال از فعالیت این شورا، عملاً عملکرد این شورا زیر سوال است. به گزارش ایرنا، شورای رقابت با هدف تسهیل فعالیت بخش خصوصی و ایجاد تعادل در بازارهایی که در آن ردی از انحصار وجود دارد، تشکیل و در تابستان سال ۱۳۸۸ نخستین جلسه آن برگزار شد. یکی از مهم‌ترین وظایف شورای رقابت، ایجاد تعادل در بازارهای انحصاری است و در طول این مدت بیشترین فعالیت شورای رقابت را در بازار خودرو شاهد بودیم. در این مدت شورای رقابت اقدام به تهیه دستورالعمل قیمت‌گذاری در حوزه‌های مختلفی کرد که برخی بازارها و اصناف به این دستورالعمل‌ها روی خوش نشان ندادند.

حال پس از گذشت هشت سال از شروع به کار شورای رقابت، گروهی از کارشناسان معتقدند که این مجموعه و تشکیلات باید از دایره قیمت‌گذاری حذف شود و نرخ‌گذاری‌های تعیین شده در این شورا صوری است و به اجرا در نمی‌آید، اما در مقابل، عده‌ای می‌گویند طرح موضوع «انحلال شورای رقابت» به دلیل آن است که دولت به دنبال تسلط به بازار و ایجاد رویه‌ای دستوری است.

اختلاف‌ها از جایی شروع شد که رضا شیوا، رئیس شورای رقابت اعلام کرد که شورا از قیمت‌گذاری خودروی پژو ۲۰۰۸ خارج شده است و قیمت‌گذاری این خودرو با توجه به سازوکار بازار انجام می‌شود. این گفته شیوا در حالی است که شورای رقابت همواره بازار خودرو را یک بازار انحصاری می‌داند که بخش عمده‌ای از این بازار تحت پوشش دو شرکت بزرگ خودروسازی کشور است. از سوی دیگر اگر قرار باشد نرخ‌ها بر حسب ساز و کار بازار و در شرایط رقابتی تعیین شود، چه نیازی به حضور تشکیلات دیگری به عنوان شورای رقابت است، که ایجاد رقابت در بازارهای انحصارطلبانه از جمله وظایف آن تعریف شده است.



محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت که از ابتدای تصدی در این وزارتخانه با ورود شورای رقابت به بخش قیمت‌گذاری مخالف بود، چندی پیش گفت که نرخ‌گذاری در این شورا صوری است و بنابراین یک بار دیگر هم مخالفت خود را با ورود شورا به حیطه نرخ‌گذاری بیان کرد.

کارشناسان اقتصادی به این اختلافات در حوزه نرخ‌گذاری واکنش‌های متفاوتی نشان داده‌اند، عده‌ای موافق حذف شورای رقابت هستند و می‌گویند این شورا بدون سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی هدف‌دار ایجاد شده، اثر بخشی در کنترل بازار نداشته است. این درحالی است که عده‌ای مدعی هستند دولت با حذف شورای رقابت قصد دارد جای پای خود را در بازار محکم کند.

بازارهای بلا تکلیف سردرگم

واقعیت این است که حذف شورای رقابت یا ماندن این شورا در دایره قیمت‌گذاری‌ها بخشی از مشکلات بازار ایران و قیمت‌گذاری‌ها در بازار است. موضوع اصلی این است که هر چند دولت‌ها در تمام ادوار بر اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی و ایجاد یک بازار با قواعد اقتصاد آزاد اصرار دارند، اما در عمل شاهد رفتارهای انحصارطلبانه هستیم که وجود یا نبود شورای رقابت هم در تغییر این رویکرد نمی‌تواند تاثیرگذار باشد. موضوع قیمت‌گذاری در بازارهای بلا تکلیف کشور که بین چارچوب‌های بازارگردانی دستوری یا آزاد سردرگم مانده‌اند، تنها به بودن یا نبودن شورای رقابت خلاصه نمی‌شود. البته دولت یازدهم که با شعار اقتصاد آزاد برداشته شد از جمله فراهم کردن شرایط برای تک نرخی شدن ارز که البته هر چند اجرای آن به عمر دولت یازدهم قد نداد، اما قطعا عملیاتی شدن این سیاست ارزی یکی از مهم‌ترین برنامه‌های اقتصادی دولت دوازدهم است. هرچند که شورای رقابت برای کاهش انحصار و ایجاد رقابت در بازار ایجاد شده، اما این مجموعه برای تحقق چنین هدفی کافی نبوده و باید دید دولت دوازدهم چه برنامه‌هایی را برای تشکیل بازار رقابتی فارغ از انحصارها و تبعیض‌ها در اولویت اجرا قرار می‌دهد.

ایمان ولی‌پور
Ivankaramazof@yahoo.com

فرصت امروز:

این چندمین باری است که معاون اول رئیس‌جمهور از لزوم اجماع ملی برای حل چالش‌های کشور سخن می‌گوید. اسحاق جهانگیری روز دوشنبه ابتدا در نشست ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی از ضرورت اراده جدی در رأس دستگاه‌های اجرایی برای بهبود محیط کسب‌وکار و تسهیل فعالیت بخش خصوصی سخن گفت و سپس در آیین افتتاح ۹ پروژه صنعتی، عمرانی و گردشگری در منطقه آزاد کیش، سخنانش را ادامه داد و گفت: «پیش‌نیاز مواجهه با ابرچالش‌های پیش روی کشور، اجماع ملی است. ایران با چالش‌های بسیار جدی در حوزه بیکاری، محیط‌زیست و آب روبه‌رو است و برای حل این بحران‌ها، نیازمند اجماع ملی میان همه دستگاه‌ها، نخبگان فکری و مردم هستیم.»

معاون اول رئیس‌جمهور در آیین مراسم در جمع سرمایه‌گذاران، مدیران و روسای سازمان‌ها در منطقه آزاد کیش گفت:

«دولت یازدهم از ابتدای کار به دنبال ایجاد ثبات و آرامش در شاخص‌های کلان اقتصادی نظیر تورم و رشد اقتصادی و نرخ ارز بوده است. در چهار سال گذشته تلاش کردیم محیط اقتصاد کشور محیطی باثبات، آرام و قابل پیش‌بینی برای فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران باشد. ما تلاش کردیم با تعامل و ایجاد فضای گفت‌وگو با دنیا و برطرف کردن تحریم‌های ظالمانه علیه ملت، فضایی باثبات ایجاد کنیم.»

گزارش «فرصت امروز» از سخنان معاون اول رئیس‌جمهوری در منطقه آزاد کیش را در ادامه می‌خوانید.

دولت دوازدهم به دنبال رشد اقتصادی بالا، مستمر و اشتغال‌زا است و این دولت با مدیریت قدرتمند و مدبرانه در صحنه حاضر خواهد شد.
* ما برای روبه‌رو شدن با این

اقتصاد کلان

۲۰ نکته از سخنان معاون اول رئیس‌جمهور در منطقه آزاد کیش
ضرورت اجماع ملی برای حل چالش‌های کشور



ایجاد اشتغال جز با سرمایه‌گذاری و تولید برطرف نخواهد شد و باید تلاش کنیم با بزرگ شدن کیک اقتصاد کشور، شرایط را برای اشتغال جوانان تحصیلکرده کشور و به ویژه زنان تحصیلکرده که چشم انتظار تحول هستند، فراهم کنیم.
* مسائل زیست‌محیطی به‌عنوان چالشی دیگر پیش روی کشور است؛ وضع مردم در سیستان و بلوچستان و خوزستان در مواجهه با ریزگردها و ساکنان کلانشهرهای کشور در مواجهه با آلودگی هوا ناخوشایند است و باید برای برطرف کردن این مشکلات همه مساعی خود را به کار بگیریم.
* ضرورت مدیریت مصرف و منابع آب و رسیدگی به وضعیت بودجه و صندوق‌های بانخشستگی از اولویت‌های دولت دوازدهم است.
* وضعیت معیشت مردم

و قدرت و سفره خرید آنها در سال‌های گذشته با وجود افزایش درآمد نفت در یک مقطع زمانی کاهش یافت و باید با برنامه‌ریزی تلاش کرد تا سطح رفاه و قدرت خرید مردم را افزایش داد.
* مهم‌ترین ابزار در حل چالش‌های اقتصادی، اتکا به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است. این سیاست‌ها که مورد پذیرش دولت است و به اجماع اقتصاددانان و سایر دستگاه‌ها و قوانین دست و پاگیر، سرمایه خارجی جذب کنند، باید دید چه بخشی نتوانسته به این موضوع کمک کند.
* امیدواریم لایحه مناطق جدید آزاد در مجلس شورای اسلامی سریع‌تر تصویب شود. همه مناطق آزاد مستقر در کنار دریا باید توسعه دریا محور را در دستور کار قرار دهند.
* مسئله گردشگری از اولویت‌های محوری دولت دوازدهم است، زیرا گردشگری می‌تواند به‌سرعت ایجاد اشتغال کرده و رشد اقتصادی به وجود آورد.
* کیش می‌تواند به‌عنوان کانونی مهم، گردشگران داخلی و خارجی را جذب کند و باید مدیران این مجموعه با

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی مطرح کرد

با ادغام وزارتخانه‌ها نه دولت کوچک شد و نه اقتصاد بزرگ



دولت منتفع خواهد شد. میرمحمدصادقی اضافه کرد: باید در حوزه تفکیک، مسئله تخصصی کردن امور را مدنظر قرار داد و رویه‌ای در پیش گرفت که اگر ادغام زمینه‌های کوچک‌سازی دولت را فراهم نکند، تفکیک نیز شرایط را برای بزرگ شدن بیش از حد دولت مهیا نکند. او ادامه داد: در این پروسه تازه نباید دور جدید باز استخدام دولتی و خرید ساختمان و تجهیزات و...

کشورهای شرق آسیا که سالانه میلیون‌ها گردشگر به نقاط دیگر دنیا می‌فرستند، مذاکره کنند تا جزیره کیش مقصد آتی آنها باشد.
* تصمیمات خوبی در دولت یازدهم در زمینه مصرف بهینه انرژی و بهره‌وری از انرژی اتخاذ شد که باید در دولت دوازدهم به طور جدی پیگیری شود تا در حوزه حمل‌ونقل و ساختمان شاهد تحولات خوبی باشیم. قطعاً اجرایی شدن این تصمیمات زمینه خوبی برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فراهم خواهد کرد.

* جذب سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه امکان رفاهی، بهداشتی و اقامتی منجر به افزایش تولید و اشتغال‌زایی در جزیره کیش شده و این خطمشی با قوت ادامه خواهد یافت.

* امروز آرامش به اقتصاد کشور بازگشته، اما شرایط جدیدی پیش روی نظام باز شده که مهم‌ترین آن در حوزه اقتصادی و اجتماعی، مسئله بیکاری است.

* یکی از مهم‌ترین استعدادهای کشور، صنایع متکی به دریا و اقتصاد دریا محور است و باید با اتکا به نعمت دریا صنایع مرتبط نظیر کشتیرانی، شیلات و حمل‌ونقل دریایی را محور توسعه قرار دهیم. در این زمینه جزایر، نعمت‌های بزرگی هستند که می‌توانند کانون توسعه کشور شوند.

* ما باید تلاش کنیم تا گرد فقر و محرومیت را از سواحل مکران با توجه به دستورات رهبر معظم انقلاب بردابیم و همه جزایر نظیر جزیره هندورابی را متحول کنیم. البته نمی‌خواهیم این جزایر به کارگاه صنعتی مبدل شود، بلکه باید برنامه‌ای متناسب تدوین کنیم تا جزایر متحول شوند. دولت در این زمینه کمک خواهد کرد و از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی استقبال می‌کند.

حقایق

حالی در دستور کار قرار دارد که برخی معتقدند باید پیش از معرفی کابینه این لایحه تعیین تکلیف شود، در حالی که نیازی به تعجیل نیست. وی اضافه کرد: رئیس‌جمهور می‌تواند با تعیین یک سرپرست، بعد از معرفی کابینه نیز فرصت بررسی لایحه‌ای را برای دولت فراهم کند. این وضعیت باعث می‌شود امکان بررسی دقیق‌تر این لایحه و پیشگیری از تکرار مشکل در این عرصه فراهم شود. او با تاکید بر اینکه در ساختار جدید مهم‌ترین دغدغه دولت،

چه در بخش بازرگانی و چه در بخش تولیدی باید حرکت به سمت تولید صادرات‌گرا باشد، گفت: اگر بتوانیم از طریق تولید صادرات‌گرا وارد بازارهای جهانی شویم، اقتصاد متحول خواهد شد. از این طریق هم اشتغال در کشور افزایش می‌یابد و هم درآمد‌های ارزی کشور بالا می‌رود. چرخ‌های تولید نیز رقابتی و با کیفیت می‌چرخند و در نهایت سود آن آحاد جامعه را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

آغاز شود، چراکه در این صورت هزینه‌های سنگینی به اقتصاد تحمیل خواهد شد. این فعال اقتصادی تاکید کرد: مقدمات ادغام در ایران نتیجه چندانی نخواهد داشت، اما اگر بخواهیم تفکیک این دو وزارتخانه را در دستور کار قرار دهیم باید مراقبت ویژه‌ای کنیم تا نتیجه تفکیک مانند ادغام نباشد. وی ادامه داد: امروز لایحه پیشنهادی دولت برای بررسی تفکیک دو وزارتخانه در

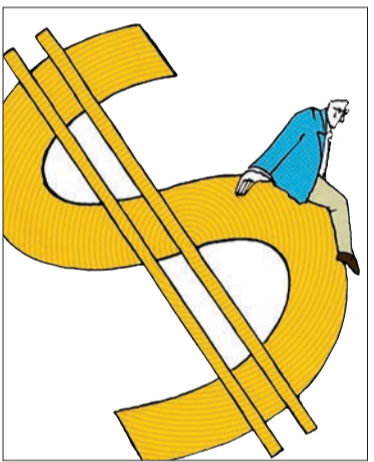
انرژی

۴ دلیل برای بازگشت نفت به بشکه‌ای ۵۰ دلار

پایگاه اینترنتی اوپل پرایس اعلام کرد براساس پیش‌بینی کارشناسان، احتمال بازگشت قیمت نفت به حدود ۵۰ دلار برای هر بشکه، بالاست. به گزارش وزارت نفت به نقل از پایگاه اینترنتی اوپل پرایس، باب پارکر، عضو کمیته سرمایه‌گذاری موسسه «کولیوست» گفت: باور داریم احتمال بالایی وجود دارد که دوباره شاهد بازگشت قیمت (شاخص نفت خام آمریکا) به ۵۰ دلار باشیم.

این پیش‌بینی در پی مجموعه‌ای از داده‌ها مطرح می‌شود که سبب شده است معتقدان به رشد قیمت نفت، دوباره بتوانند امیدوار شوند. اگرچه هر یک از این داده‌ها به تنهایی چندان مهم نیستند، اما در کنار یکدیگر می‌توانند نشانه‌ای از کاهش عرضه در بازارهای جهانی باشند. برای نمونه، هفته گذشته آژانس بین‌المللی انرژی در گزارش ماهانه بازار نفت برآورد کرد که افزایش تولید نفت نیجریه و لیبی سبب شده است میزان پایبندی سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) به سقف تولید خود کاهش یابد. بنا به تحلیل این آژانس، افزایش غافلگیرکننده تولید اعضای اوپک سبب می‌شود بازگشت توازن به بازار نفت، به تاخیر بیفتد. با این همه، افزون بر این داده‌های نگران‌کننده، آژانس بین‌المللی انرژی هزار بشکه افزایش داد و به یک میلیون و ۵۰۰ هزار رساند.

بنابراین، تقاضای نفت با شتابی بیش از انتظار افزایش می‌یابد که نشان می‌دهد به احتمال زیاد در نیمه دوم امسال، سطح ذخیره‌سازی نفت با شتابی بیشتر کاهش می‌یابد. در تایید این پیش‌بینی آژانس، به تازه‌گی آمارهای منتشر شد که نشان می‌دهد میزان مصرف نفت در پالایشگاه‌های چین در ماه ژوئن (خرداد- تیر) امسال، به نزدیک رکورد خود رسیده و با توجه به کاهش تولید داخلی نفت این کشور، واردات نفت خام در آن افزایش یافته است. دلیل دوم برای افزایش تدریجی قیمت نفت، این است که شمار دکلهای حفاری نفت در



آمریکا، با وجود استمرار رشد، با روندی آهسته‌تر افزایش می‌یابد. افت قیمت نفت سبب شده است شرکت‌های حفاری نفت شیل در آمریکا از بازگشت تهاجمی به میدان‌ها، هراس داشته باشند. کند شدن رشد دکلهای حفاری در آمریکا سبب شده است معامله‌گران امیدوار شوند که رونق حفاری در این کشور متوقف شود و عرضه نفت در بازار کاهش یابد. دلیل سوم برای بازگشت تدریجی قیمت نفت به حدود ۵۰ دلار، این است که آمریکا در دو هفته پیاپی، از کاهش سطح ذخیره‌سازی نفت خبر داده است. اداره اطلاعات انرژی آمریکا در دو هفته گذشته از کاهش ۷.۵ میلیون و ۶۳ میلیون بشکه‌ای سطح ذخیره‌سازی نفت در این کشور خبر داده است. هنوز برای پیش‌بینی زود است، اما اگر افت ذخیره‌سازی چند هفته دیگر هم تکرار شود، می‌توان از تثبیت حداقل قیمت نفت در بالای ۴۰ دلار و شاید حتی نزدیک به ۵۰ دلار مطمئن شد.

دلیل چهارم برای افزایش قیمت نفت این است که بازار نفت پس از این از مواردی همچون افزایش تولید نفت نیجریه و لیبی، غافلگیر نخواهد شد. پارکر گفت: یکی از دلایل افت قیمت نفت در یک ماه گذشته، بازگشت لیبی بود که اکنون به طور کامل تاثیر کاهش خود را در بازار نشان داده است. وی اعلام کرد که رشد اخیر قیمت نفت در ساختار کلی حاکم بر بازار نفت، چندان چشمگیر نیست. رفتار اخیر معامله‌گران، منعکس‌کننده بازگشت فضای روانی مثبت‌تر به بازار نفت است. صندوق‌های سرمایه‌گذاری و دیگر مدیران مالی که در ماه ژوئن بر سبب‌های نفت قیمت نفت حساب کرده بودند، در هفته گذشته معاملات مبتنی بر کاهش قیمت را خاتمه دادند.

آمارهای جدید نشان می‌دهد که این معامله‌گران در دو هفته گذشته، شمار معاملات مبتنی بر افزایش قیمت را بیشتر کرده‌اند. تمار اسنر، تحلیلگر موسسه نزدیک در این باره گفت: معامله‌گران با خوش‌بینی نسبتاً بیشتری به برخی از تحولات بازار نفت نگاه می‌کنند، اگرچه فضای کلی بازار همچنان منفی است، امروز شرایط از «بسیار بد» به سوی «نسبتاً بد» حرکت می‌کند.

گسترش فناوری‌های نوین پرداخت و تحول در بانکداری ایران با توسعه VTM

پایان عصر خودپردازها



فرصت امروز: براساس آخرین آمار بانک مرکزی، در حال حاضر بیش از ۴۶ هزار دستگاه خودپرداز در شبکه بانکی ایران در حال ارائه خدمات است که حدود ۱۲ هزار دستگاه آن در تهران قرار داد. همچنین در فروردین ماه امسال، بیش از ۴۱۰ میلیون تراکنش توسط خودپردازها انجام شده است که بررسی این دو آمار نشان می‌دهد روزانه حدود ۳۰۰ تراکنش روی هر دستگاه خودپرداز انجام می‌شود.

با این همه اما خودپردازها که طی چند دهه گذشته به جزو لاینفک زندگی مردم تبدیل شده‌اند، به پایان عصر خود نزدیک می‌شوند تا جای خود را به فناوری‌های نوین در حوزه پرداخت الکترونیک بدهند. شاید برای آن جالب باشد که بنیان درست برخلاف ایران که روز به روز بسر تعداد خودپردازهای آن افزوده می‌شود، در نظام بانکداری بین‌المللی خودپردازها در حال جمع‌آوری هستند. خودپرداز یا ATM مخفف عبارت Automated Teller Machine است که در ترجمه تحت‌اللفظی با عنوان ماشین سخنگوی خودکار از آن یاد می‌شود.

چالش خودپردازها با فناوری‌های نوین پرداخت
بسیاری از کارشناسان اعلام می‌کنند که طبق برنامهریزی‌های صورت گرفته در کشورهای توسعه‌یافته، تا سال ۲۰۲۰ همه دستگاه‌های خودپرداز جمع‌آوری می‌شوند. این در حالی است که در ایران این دستگاهها در حال گسترش هستند و بنا به آمار که معاون بانک و بیمه وزیر اقتصاد در ابتدای امسال اعلام کرده، نصب و گسترش دستگاه‌های خودپرداز در چهار سال دولت یازدهم رشدی ۵۵ درصدی داشته است.

همچنین برآوردها نشان می‌دهد که تا سال ۲۰۱۸ تعداد خودپردازها در ایران ۱/۱ میلیون، معادل ۴۴ درصد افزایش می‌یابد و از سوی دیگر پیش‌بینی می‌شود تعداد تراکنش‌های دریافت وجه نیز رشدی ۶۵ درصدی خواهد

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مقال طلا	۴۹۲,۷۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۷۴۸	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۷۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۰۴,۹۵۰	▼
نیم سکه	۶۲۴,۵۰۰	▼
ربع سکه	۳۶۳,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۸,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (دولار)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۷۸	
یورو اروپا	۴,۴۱۰	▲
پوند انگلیس	۴,۹۲۱	▲
درهم امارات	۱,۰۳۲	

بانکنامه

۱۳ سال انتظار برای اعلام اسامی موسسات مالی غیرمجاز
معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه گفت: اسامی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز باید ۱۳ سال گذشته اعلام می‌شد و بانک مرکزی باید برای نظارت ضعیف خود روی این موسسات پاسخگو باشد.

محداباقر الفت، معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص مشکلات ایجاد شده برای مردم از سوی موسسات مالی و اعتباری گفت: برای ایجاد موسسات مالی و اعتباری و همچنین نظارت روی فعالیت آنها، قانونگذار مراجعی از جمله بانک مرکزی، وزارت رفاه و نیروی انتظامی را مورد شناسایی قرار داده است، در واقع متولیان مستقیم نظارت روی موسسات مالی و اعتباری این دستگاهها هستند.

او افزود: نقش و وظیفه دستگاه‌های متولی در امر هدایت، کنترل و کاهش آسیب‌های حاصل از موسسات مالی و اعتباری نباید به هیچ وجه فراموش شود و دستگاه قضایی تنها در کنار سایر دستگاه‌های متولی می‌تواند ایفای نقش کند.
معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه با تأکید بر اینکه باید بابت مشکلاتی که از سوی موسسات مالی و اعتباری برای مردم ایجاد می‌شود، دستگاه‌های متولی را مورد خطاب قرار داد، گفت: ما معتقد هستیم بانک مرکزی می‌توانست نقش بهتری در رابطه با موسسات مالی و اعتباری ایفا کند، به‌ویژه از سال ۸۳ به بعد که قانون بازار غیرمستقل پولی به تصویب مجلس رسید.

پیشرفته و در اختیار همه آحاد جامعه است به همین دلیل بحث mobile payment مهم‌تر است و در این حوزه سرمایه‌گذاری می‌کنند. زندی خاطر نشان کرد: البته با توجه به اینکه بخشی از نقدینگی به صورت اسکناس بین مردم رایج است، بحث خوددریافت مطرح می‌شود؛ یعنی بانک‌ها دستگاهی قرار دهند که بتواند پول را از مردم گرفته و در کارت آنها واریز کند. اکنون در مفهوم بانکداری تحولی ایجاد شده و افزایش تراکنش‌های اینترنتی موجب کاهش مراجعه مردم به شعب شده است، به همین دلیل بانکها غالباً با شعب زیان‌ده روبه‌رو می‌شوند که تعداد تراکنش‌های آنها کم است و هزینه‌هایی چون اجاره محل، آب، برق و... را پاسخگو نیست.

معاون فروش شرکت پویا با بیان اینکه در این حوزه VTM (خودبانک) مقوله‌ای است که درخصوص شعب جدید مطرح می‌شود، گفت: VTMها خدمات نیمه حضوری ارائه می‌دهند، یعنی مشتری به محلی مراجعه می‌کند که پرسنلی داخل آن نیست و از آنجا با مرکزی در بانک تماس برقرار و خدمات خود را دریافت می‌کند. بنابراین VTM حوزه‌ای جدید و قابل توسعه است و اکنون به صورت پایلوت در بانکها انجام شده و در دستور کار بانکها برای توسعه قرار دارد. وی با بیان اینکه توسعه VTM دو الزام دارد، گفت: یکی از الزامات، ایجاد یک بستر مخابراتی برای مدیریت تماس‌ها در مرکز مدیریت بانک است، چراکه مردم به مراکز متعدد مراجعه می‌کنند و به یک مرکز اصلی وصل می‌شوند و سرویس را دریافت می‌کنند. معاون فروش شرکت پویا افزود: الزام دوم، الزامات قانونی و حقوقی است، چراکه خدماتی در این مراکز ارائه می‌شود که قبلاً در شعب ارائه می‌شده و مستلزم احراز هویت مشتری است که این مسائل نیز در ادارات و سازمان‌های بانکها در حال بررسی است تا روش مناسب و قانونی برای این الزامات در خصوص بانکداری الکترونیکی تدوین شود.

شهرزاد زندی، معاون فروش شرکت پویا در این باره به اینبا گفته است: خودپرداز حوزه‌ای تقریباً منسوخ محسوب می‌شود چراکه اکنون عملیات پرداخت‌های غیرحضوری و الکترونیکی رایج شده و پرداخت با کارت بخش مهمی از خدمات را پوشش می‌دهد. موبایل بانک، تلفن بانک و اینترنت‌بانک موجب شده نیاز به پول نقد برای تراکنش کاهش پیدا کند، بنابراین توسعه خودپردازها در دستور کار بانکها نیست و کشورهای خارجی که از ما در این حوزه جلوترند در حال جمع‌آوری تعدادی از دستگاه‌های خود هستند. این کارشناس حوزه طراحی و ساخت سامانه‌های بانکی با بیان اینکه بانکها به این نتیجه رسیده‌اند که سرمایه‌گذاری باید در حوزه خدمات الکترونیکی باشد و نه حوزه خودپردازها، ادامه داد: با توجه به تقویت شبکه بانکی بحث انجام تراکنش‌های آنلاین در حال توسعه است، موبایل ابزاری

داشت. طبق اعلام یکی از منابع معتبر درباره دستگاه‌های خودپرداز (ATM Market Place) طی سال ۲۰۱۱ رشد تعداد خودپردازها در خاورمیانه ۱۲/۸ درصد بوده که بیشترین میزان رشد در این میان، متعلق به ایران بوده است.

به گزارش اینبا، خودپردازها با وجود تمام مزایایی که نسبت به شعب دارند دارای نقاط ضعفی نیز هستند و آن عدم توانایی خودپردازها برای ارائه خدمات بانکی است که نیاز به تعامل دو طرفه دارد، از جمله سرویس‌هایی مثل افتتاح انواع حساب بانکی، دریافت چک‌های بین بانکی، دریافت یا وصول چک‌های بانکی، دریافت تسهیلات یا حتی آگاهی یافتن از شرایط لازم برای دریافت یک تسهیلات خاص، دریافت مشاوره برای سرمایه‌گذاری یا مواردی از این دست. مجموعه‌ای از این کاستی‌ها باعث شده تا همچنان مراجعه به شعب بانکها ادامه یابد.

مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی خبر داد

آغاز طرح ضربتی پرداخت وام ازدواج از اول مردادماه

او، این طرح ضربتی همزمان با میلاد حضرت معصومه و روز دختر آغاز می‌شود و بانک مرکزی در این طرح تلاش می‌کند با کمک بانکهای ملی، صادرات، تجارت، ملت، سپه، رفاه کارگران، کشاورزی، مسکن، توسعه تعاون، قرض‌الحسنه مهر ایران و پارسیان و با ابلاغ سهمیه‌های مربوط به هر بانک صف دریافت‌کنندگان تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج را به کمتر از ۱۰۰ هزار نفر برساند. میرمحمد صادقی با تأکید بر اجرایی قطعی تفاهم‌نامه بین بانک مرکزی و بانک‌های عامل این طرح و تسهیل در امر پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج گفت: بانک‌های عامل این طرح برای هر فقره وام ازدواج صرفاً باید یک نفر ضامن معتبر اخذ و آمار عملکرد خود را در پایان هر هفته برای بررسی به بانک مرکزی ارسال کنند. او با بیان اینکه سامانه ازدواج از سال ۸۷ آغاز به کار کرده و تا ۲۵ تیرماه سال جاری ۲۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان وام قرض‌الحسنه ازدواج پرداخت شده است، افزود: بیشترین تعداد پرداخت وام ازدواج برای سال ۹۰ با یک میلیون و ۳۴۸ هزار فقره وام است و از نظر مبلغ نیز سال ۹۵ با حدود ۹ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان بالاترین رقم پرداختی را داشته است.

پرداخت ۳۱۰ هزار فقره تسهیلات ازدواج از ابتدای امسال
میرمحمد صادقی اعلام کرد: از ابتدای امسال تاکنون بیش از ۳۱۰ هزار فقره

تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج از منابع پس‌انداز قرض‌الحسنه و جاری قرض‌الحسنه بانکها به متقاضیان پرداخت شده است. براساس بررسی‌های بانک مرکزی، به‌طور متوسط ماهانه بین ۷۰ تا ۱۰۰ هزار نفر در سامانه تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج ثبت‌نام می‌کنند و بین ۷۰ تا ۸۰ هزار فقره تسهیلات ازدواج به آنها پرداخت می‌شود. مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی ادامه داد: بانکها در طرح ضربتی ازدواج به دو دسته تقسیم شده‌اند و بانک‌های ملی، صادرات، تجارت، ملت، مسکن، کشاورزی، سپه، رفاه کارگران، توسعه تعاون، قرض‌الحسنه مهر ایران و صندوق قرض‌الحسنه پارسیان در دسته اول قرار گرفته‌اند. سهم بانک

فراخوان مناقصه عمومی (ارزیابی ساده) شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات: ۱/۴۹۱/۶۶۰ نوبت دوم

شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان در نظر دارد خدمات ذیل‌الذکر را طبق شرایط کلی آگهی حاضر و مشخصات مندرج در اسناد و مدارک مناقصه از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به مناقصه‌گران واجد شرایط واگذار نماید:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	محل اجرای کار	مدت زمان اجرا	نوع گواهینامه صلاحیت پیمانکاری (پایه / رتبه و رشته)	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه	برآورد کارفرما (ریال)
۹۶/۰۰۱۸	انجام خدمات فضای سبز ادارات و تأسیسات شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان	مسجد سلیمان	یک سال	گواهی صلاحیت معتبر مرتبط از اداره کار و امور اجتماعی	۳۷۰,۲۰۰ ریال ۳۷۱,۵۵۳ ریال	۳۷۰,۲۰۰ ریال ۳۷۱,۵۵۳ ریال

شرح مختصر پروژه: انجام کلیه خدمات فضای سبز ادارات و تأسیسات شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان مطابق با شرح کار و اسناد مناقصه.

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می‌شود حداکثر ظرف ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، آمادگی خود را بصورت کتبی به یکی از آدرس‌های ذیل‌الذکر اعلام نمایند.
زمان گشایش پیشنهادها روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۱۲ می‌باشد.
نشانی محل اعلام آمادگی و دریافت اسناد: مسجد سلیمان، شرکت بهره برداری نفت و گاز، امور حقوقی و قراردادهای اتاق ب ۲۰. هم‌زمان ارائه گواهی صلاحیت/رتبه بندی خدمات مورد نظر به منظور تطبیق با تصویر آن الزامی و ارائه معرفی نامه و کارت ملی برای متقاضیان شرکت در مناقصه و نمایندگان شرکتها در همه مراحل لازم و ضروری می‌باشد. ضمناً کلیه شرکت‌های متقاضی ملزم به ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده مربوط به سال قبل می‌باشند.
تذکر ۱: حسب مورد ارائه یک نسخه از اسنادنامه، شرکتنامه و آگهی تأسیس و آخرین تغییرات ثبتی الزامی است.
تذکر ۲: مناقصه گر ضمن اعلام آمادگی تأیید می‌نماید هیچ یک از اعضای هیأت مدیره و سهامداران آن شرکت / پیمانکاری شاغل دولتی نبوده و مشمول قانون منع مداخله در معاملات دولتی مصوب دیماه ۱۳۳۷ نمی‌باشند.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه‌گزار در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات به شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۸۳/۱۱/۱۷ مناقصه با موضوع: بهره برداری، نگهداری و تعمیرات (رفع حوادث) کلیه تجهیزات و تأسیسات شامل: ایستگاههای پمپاژ، مخازن ذخیره، خطوط انتقال، شبکه توزیع و انشعابات و خدمات نصب، تعویض، قطع، وصل و جمع‌آوری انشعابات آب مناطق تحت پوشش امور آب و فاضلاب شهرهای سیریک و گروک با مبلغ برآورد ریال ۷/۰۸۷/۳۲۴/۳۶۲ (هفت میلیارد و هشتاد و هفت میلیون و سیصد و بیست و چهار هزار و سیصد و شصت و دو ریال) و ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ ۳۵۴/۴۰۰/۰۰۰ (سیصد و پنجاه و چهار میلیون و چهارصد هزار ریال) به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. از کلیه شرکت‌های صلاحیت دار که متقاضی شرکت در مناقصه مذکور هستند دعوت می‌شود از تاریخ درج آگهی به مدت هفت روز با ارائه معرفی نامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۱۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر بابت خرید اسناد مناقصه در ساعات اداری به امور قراردادهای این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی مراجعه و اسناد مربوطه را دریافت نمایند. و متقاضی می‌تواند مبلغ ضمانتنامه را به یکی از صور پیش‌بینی شده در آیین نامه تضمین در معاملات دولتی که در اسناد مناقصه درج می‌باشد، ارائه نماید. مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد مناقصه، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان تحویل نمایند، مهلت ارائه پیشنهاد تا ساعت ۱۳ مورخ ۹۶/۵/۲۱ می‌باشد و پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵) در ساعت ۱۱ مورخ ۹۶/۵/۲۳ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است. در ضمن علاقمندان می‌توانند به سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب هرمزگان به نشانی: WWW.AbfaHormozgan.Com مراجعه نمایند. هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.



افزایش بیش از ۴۵۰ میلیارد ریالی ارزش صندوق‌های ETF در بازار سرمایه

بر اساس جدیدترین آمارها، ارزش صندوق‌های قابل معامله در خردادماه امسال با رشدی ۴۵۸ میلیاردی نسبت به مدت مشابه ماه قبل به رقم ۱۳ هزار و ۴۵۸ میلیارد ریال رسید. به گزارش سمات، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) اعلام کرد: ارزش صندوق‌های قابل معامله (ETF) در بازار سرمایه بیش از ۴۵۸ میلیارد ریال افزایش یافت. در حال حاضر ۲۶ صندوق قابل معامله در بازار سرمایه ایران فعال هستند و صندوق اعتمادافزین پارسیان با ارزشی معادل ۵۴۴۵ میلیارد ریال بزرگ‌ترین صندوق ETF است. صندوق‌های قابل معامله صندوق توسعه یکم ۱۲۹۲ میلیارد ریال، صندوق امین با ۱۲۶۹ میلیارد ریال، پایدار سپهر ۱۱۱۳ میلیارد ریال، صندوق کیسان با ۹۱۸ میلیارد ریال و صندوق آرمان آتی کوثر با ۷۴۲ میلیارد ریال به ترتیب در رتبه‌های دوم تا ششم بزرگترین صندوق‌های ETF بازار سرمایه قرار دارند.

بورس کالا

عرضه ۴۰ هزار تن مواد پلیمری در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

روز سه‌شنبه، یک هزار و ۱۲ تن روغن پایه، ۱۳ هزار و ۱۰۰ تن انواع قیر، ۵ هزار تن گوگرد و ۲ هزار تن وکیوم باتوم نیز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه ۲۷ تیرماه میزبان عرضه ۴۰ هزار و ۸۸۲ تن انواع مواد پلیمری بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز عرضه ۲ هزار تن کود اوره، ۹ هزار تن گوگرد گرانوله، ۵۰۰ تن لوب‌کات و ۳۴ هزار و ۲۵۰ تن انواع قیر را تجربه کرد. این گزارش حاکی است ۵ هزار و ۷۰۰ تن تک‌متالورژی و ۱۹۲ تن مینگرد در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۳ هزار و ۴۱۹ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی بود. علاوه بر این، ۲۵۶ تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دروم، یک هزار و ۲۲۵ تن شکر سفید، ۳۰۰ تن روغن خام، ۲۰۰ تن ذرت دانسه‌ای و ۴۶ هزار قطعه جوجه یک‌روزه نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

بورس انرژی

عرضه کالای برق نیروگاه پرند مینا در تابلی برق بازار فیزیکی

در جریان معاملات روز سه‌شنبه، حلال ۴۰۶،۴۱۰، ۴۰۲ و ۴۰۰ پالایش نفت اصفهان، متانول پتروشیمی شیراز، برش سه کرنبه و سنگین‌تر شرکت پلیمر آریاساسول در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت اصفهان، حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز، گاز مایع پالایش نفت آبادان و گاز مایع پالایش نفت لاوان در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. روز سه‌شنبه، رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی میزبان بیش از ۸۰۰۰ تن گاز مایع بود. دیگر نکات حائز اهمیت جلسه معاملاتی دیروز می‌تواند به عرضه کالای برق نیروگاه پرند مینا در تابلی برق بازار فیزیکی بورس انرژی ایران به میزان ۲۰ هزار کیلووات و به قیمت پایه هر کیلووات ۲۷۰ ریال اشاره کرد.

بورس بین‌الملل

رینگ فلزات بورس لندن شاهد افزایش قیمت مس شد

خرید نقدی مس در بورس لندن با افزایش همراه شد و با نرخ ۵ هزار و ۹۶۵ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۵ هزار و ۹۸۴ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت یک هزار و ۹۰۰ دلار و یک هزار و ۹۰۱ دلار صورت گرفت. قلع هم با نرخ ۲۰ هزار و ۳۰۰ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۰ هزار و ۴۰۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۲ هزار و ۸۱۹ دلار و ۲ هزار و ۸۱۹ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۳۰۰ دلار خریداری و ۲ هزار و ۳۰۲ دلار به فروش رسید.

شرکت‌ها و مجامع

پیشنهاد افزایش سرمایه ۲۰ درصدی «قملی»

شرکت ملی صنایع مس ایران پیشنهاد افزایش سرمایه ۱۰ هزار میلیارد ریالی، معادل ۲۰ درصد را به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت ملی صنایع مس ایران اعلام کرده است برنامه افزایش سرمایه از مبلغ ۵۰ هزار میلیارد ریال به ۶۰ هزار میلیارد ریال را دارد. افزایش سرمایه «قملی» از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی به منظور تامین مالی پروژه‌های در حال اجرای شرکت ملی صنایع مس ایران که در تاریخ ۲۶ تیر ۱۳۹۶ به تصویب هیات‌مدیره رسیده و جهت اظهار نظر به حسابرس و بازرس قانونی ارسال شده، خواهد بود.

همزمان با شروع مثبت بازارهای جهانی رقم خورد

رشد صنایع کامودیتی محور در بورس تهران



سیدمحمدصدرالغروی

sadrgharavi@yahoo.com

در چهارمین روز دادوستدهای بورس تهران، شاخص کل ۴۲ واحد رشد کرد و به رقم ۷۹ هزار و ۷۳۵ واحدی رسید. در معاملات روز سه‌شنبه بورس تهران، نماد ایران خودرو با ۳۵ واحد، نماد فولاد خوزستان با ۳۲ واحد، نماد گسترش نفت و گاز پارسیان با ۲۸ واحد و نماد سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین با ۲۱ واحد افزایش بیشترین سهم را در رشد ۷۲ واحدی شاخص کل بورس داشتند. در مقابل، نماد صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۴۰ واحد، نماد گروه مینا با ۲۹ واحد و نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۱۵ واحد کاهش، بیشترین تاثیر منفی را در برآورد شاخص کل بورس داشتند.

اقبال به گروه فلزات اساسی ادامه یافت

روز سه‌شنبه با اینکه تعدادی از نمادها برای برگزاری مجامع متوقف شدند و بازار از بعد تعداد نمادهای معاملاتی کوچک‌تر شده، اما روند بازار سهام مثبت است. در عین حال گزارش مطلوب آمارهای اقتصادی چین و در نتیجه شروع خوب بازارهای جهانی به صنایع کامودیتی محور بورس ایران به خصوص

فلزات جان ویژه‌ای بخشیده است. روز سه‌شنبه در کنار معاملات درون‌گروهی حقوقی‌های بزرگ در گروه‌های پتروشیمی، بانکی و خودرویی، اقبال به گروه فلزات اساسی در تک‌سهام‌های کوچک ادامه داشت. گروه خودرویی‌ها در آستانه برگزاری مجامع عادی سالانه باقیمانده در روزهای پایانی فصل مجامع با افزایش تقاضا از سوی معامله‌گران حقوقی مواجه بود. بر این اساس در گروه خودرو اکثریت نمادها روند رو به رشد در قیمت پایانی را تجربه کردند؛ به طوری که نماد ایران خودرو، سایپا آدین و سرمایه‌گذاری رنسا از جمله نمادهایی بودند که از ۲ تا ۴ درصد رشد برخوردار بودند. در گروه فلزات اساسی بیش از نیمی از نمادها روند افزایشی را تجربه کردند و نمادهایی همچون لوله و ماشین‌سازی ایران، فرآوری مواد معدنی ایران و ملی سرب و روی ایران با روند کاهشی مواجه شدند، اما قندی‌ها مخالف روند دوشنبه روند رو به کاهش را در قیمت پایانی تجربه کردند و به جز معدود نمادهایی، یکدست کاهش قیمت را شاهد بودند. همچنین ارزش معاملات بورس اوراق بهادار تهران به رقم ۱۷۵ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۵۷۵ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۴۱

هزار و ۲۰۹ نوبت دادوستد بود، در کل معاملات بازار سهام در حالی همچنان روی تک‌سهام‌ها اقبال دارد که فارغ از نوسان برخی نمادهای معاملاتی حاضر در بازار پایه فرابورس، تک‌سهام‌های برخوردار از سهام شناوری پایین تحت حاکمیت بلامنزاع حقیقی‌های حرفه‌ای بازار قرار گرفته بودند.

ایستادن آیفکس در پله ۹۱۲ واحدی
در معاملات روز سه‌شنبه اختصاص یافتن نیمی از حجم و حدود ۳۰ درصد از ارزش کل مبادلات فرابورس ایران به بازارهای اول و دوم در حالی رخ داد که شاهد رشد ۱۳۶ واحدی آیفکس نیز بودیم. روز سه‌شنبه ۲۷ تیرماه بیش از ۷۹ میلیون سهم به ارزش افزون بر ۲۵۵ میلیارد ریال در بازارهای اول و دوم دست به دست شد که معادل ۵۰ درصد از حجم و ۲۸ درصد از ارزش کل معاملات فرابورس است. در مجموع بیش از ۱۵۴ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۸۶۹ میلیارد ریال در ۲۲ هزار و ۳۵۶ نوبت معاملاتی در بازارهای فرابورس مورد دادوستد قرار گرفت. شاخص کل فرابورس نیز با ۱۳۶ رشد و تحت تاثیر مثبت کمتر از یک واحد از جانب نمادهای «بمینا» و «ارفع» در ارتفاع ۹۱۲ واحدی مبادلات را

پشت سر گذاشت. نمادهای «ارفع» و «بمینا» علاوه بر این در میان نمادهای فرابورسی بیشترین افزایش قیمت را تا سقف ۵۰ درصدی به همراه داشتند. در جریان بازار همچنین توقف ۱۱ نماد معاملاتی «ارمان»، «آریان»، «وملل»، «قشیر»، «شکیر»، «ومهر»، «فالوم»، «وشمال»، «شصفها»، «نجان» و «تعاون» به دلیل در بیش بودن مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام در روز پایانی تیرماه، صورت گرفت. نمادهای «لکما» و «کیسون» نیز به ترتیب بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را در تابلوهای مبادلاتی بازار پایه به خود اختصاص دادند. بازار پایه میزبان نقل و انتقال بیش از ۵۸ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۹۸ میلیارد ریال بود. نتیجه دادوستدهای صورت گرفته در بازار اوراق به درآمد ثابت، جابه‌جایی بیش از ۴۶۱ هزار ورقه بهادار به ارزش افزون بر ۴۵۱ میلیارد ریال بود. امتیاز تسهیلات مسکن خردادماه سال جاری نیز با بیشترین استقبال از سوی خریداران و فروشندگان مواجه شد؛ به طوری که در نماد آن بالغ بر ۲۲ هزار ورقه تسه به ارزش ۱۷ میلیارد ریال دست به دست شد. نماد تسه ۹۶۰۳ همچنین با بیشترین قیمت نسبت به سایر اوراق تسهیلات مسکن مبادله شد.



جزییات پذیرش ایرانسِل و پرونده ۴۰ شرکت جدید در بورس

ما اسماعیل درگاهی، مدیر پذیرش بورس اوراق بهادار تهران با اشاره به عرضه‌های اولیه آتی در بورس گفت: فولاد کاوه جنوب کیش متعلق به بنیاد مستضعفان، تامین سرمایه امید، شرکت نیروگاه مولد برق جهرم متعلق به بانک سپه، شرکت تولیدی چندن‌سازان، سرمایه‌گذاری برق و انرژی غدیر در دستور کار عرضه‌های اولیه بورس تهران است. به گزارش فارس، به گفته وی براساس هدف‌گذاری‌ها امسال ۱۵ عرضه اولیه سهام در بورس



رونق نسبی در بورس

نرخ ارز است، نظر به آمار نرخ تورم سالانه و نقطه‌ای منتشره، ثبات قیمت کالاها، اساسی مصرفی داخلی و مهار تورم در این عرصه مشهود است و همچنین شاهد مدیریت دولت بر روند نرخ ارز خواهیم بود و به دلیل فاصله قیمت ارز از ارزش ذاتی خود، این روند با شیب ملایم افزایشی خواهد بود که هم در جهت تقویت تراز تجاری کل و هم در امتداد سودسازی شرکت‌های بزرگ و شاخص‌ساز بورسی به حساب

خواهیم داشت و در عین حال بررسی ۴۰ پرونده پذیرش شرکت‌های خصوصی و شبه‌دولتی روی میز هیات پذیرش قرار گرفته است. مدیر پذیرش بورس تهران با بیان اینکه پذیرش سهام پدیده شانسی از ارتباطی با بورس تهران ندارد، افزود: پرونده پذیرش شرکت ایرانسِل به‌عنوان یک شرکت سودآور و ترکیب سهامداری خاص برای مدت زیادی است که به هیات پذیرش بورس آمده، اما MTN به‌عنوان سهامدار عمده

نگاه

امیرعلی امیرباقری

هفته آینده خبرسازترین هفته برای بورس به حساب می‌آید. پایان سال مالی و فصل بستن دفاتر و حساب‌های اکثر شرکت‌های بزرگ بورسی آخر اسفندماه بوده و طبق قانون تجارت تیرماه فصل دعوت سهامداران جهت برگزاری مجمع عمومی عادی سه‌ساله آن است و از طرفی درصد مناسبی از سود سهام،

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

گروه صنعتی پاکشو در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که ایران دارو در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کدما	۱۴،۲۱۱	۴،۹۹
تکشا	۵،۱۳۰	۴،۹۹
شکلر	۴،۳۹۵	۴،۹۹
وتوصا	۱،۲۸۷	۴،۹۸
خمرک	۱،۹۳۲	۴،۸۳
کنترام	۲،۷۹۲	۴،۷۷
کاذر	۲،۷۰۰	۴،۶۵

بیشترین درصد کاهش

ایران مینوس صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سیمان جنجورد در رده دوم این گروه ایستاد. افتت هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
نجین	۶،۳۶۶	(۴،۹۷)
دروز	۲،۱۰۲	(۴،۹۳)
تیچی	۳،۰۷۹	(۴،۲)
خفتر	۴،۱۴۴	(۴،۰۷)
فلرست	۶،۹۳۰	(۳،۹)
قنات	۱،۷۲۱	(۳،۸۵)
چکاو	۳،۵۴۵	(۳،۵۱)

پرمعامله ترین سهم

گسترش نفت و گاز پارسیان پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ایران خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. پلی آکریل هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
پارسان	۱۷۷۳	۳۳،۹۹۸
خودرو	۲۷۲۶	۲۹،۲۶۴
شپلی	۵۳۲	۱۸،۲۹۲
وانصار	۲۲۸۱	۱۷،۹۳۲
ویملت	۱۰۲۵	۱۶،۷۲۲
وسینا	۱۰۱۱	۹،۷۲۷
کاذر	۲۷۰۰	۹،۵۸۴

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ایران خودرو به خود اختصاص داد. گسترش نفت و گاز پارسیان رتبه دوم را به دست آورد. بانک انصار هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خودرو	۲۷۲۶	۷۹،۷۶۶
پارسان	۱۷۷۳	۶۰،۲۸۹
وانصار	۲۲۸۱	۴۰،۹۰۸
فولوله	۸۰۸۲	۳۵،۶۹۸
پتایر	۴۷۳۲	۳۳،۵۱۰
کاذر	۲۷۰۰	۲۵،۸۷۵
ئاژن	۳۶۳۲	۲۵،۲۶۳

بیشترین سهام معامله شده

ایران خودرو در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که گسترش نفت و گاز پارسیان در این گروه دوم شد و سخت آژند در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خودرو	۲۷۲۶	۲۲۴۲
پارسان	۱۷۷۳	۱۵۰۴
ئاژن	۳۶۳۲	۱۲۹۸
شپلی	۵۳۲	۱۲۴۱
وخواور	۲۷۱۷	۱۰۴۶
وانصار	۲۲۸۱	۱۰۲۹
کاذر	۲۷۰۰	۱۰۰۱

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. تولید محور خودرو در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۸۹۵	۹۷۹
خمجور	۲۲۴۴	۵۵۶
خککمک	۸۹۳	۴۴۶
خربخت	۱۱۶۷	۳۸۹
قنات	۱۷۲۱	۳۴۴
تکنو	۲۸۶۲	۲۶۰
فمراد	۳۱۶۷	۲۲۶

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری خواری در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. شیشه و گاز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
ولخارزم	۷۲۸	۱،۹۴
ککاز	۴۳۱۵	۲،۰۸
واعبار	۱۳۱۱	۲،۴۳
پردیس	۱۱۰۲	۳،۳۰
ویبانک	۱۷۶۴	۳،۳۹
ورنا	۱۰۶۳	۳،۵۴
ما	۱۶۶۸	۳،۷۰

بازار



تصویر متحرک سه بعدی آیفون ۸ از زوایای مختلف منتشر شد

تصویر متحرک سه بعدی جدیدی از آیفون ۸ منتشر شده است که آن را از چند زاویه مختلف نشان می‌دهد. شرکت سامسونگ به‌زودی میزبان مراسم معارفه یک گوشی هوشمند بزرگ خواهد بود، اما طبق آمار گوگل ترندز، واضح است که کاربران از شروع تابستان فقط منتظر معرفی یک پرچمدار هستند. همانطور که می‌دانید، منظور از پرچمدار، همان آیفون ۸ ابل است که طبق شایعات و افشاشگری‌های مختلف، بخش‌های داخلی و خارجی این گوشی به‌طور جسورانه‌ای بازطراحی خواهند شد. کاربران آیفون در سه سال متوالی مجبور به استفاده از یک طراحی تقریباً مشابه بوده‌اند و حتی زمانی که از شباهت آیفون ۷ با آیفون ۶ و آیفون ۶ اس آگاه شدند، به‌شدت شروع به ابراز نارضایتی کردند. با این حال، گوشی آیفون ۸ کاملاً متفاوت خواهد بود و قطعاً باید باعث خشوندی همه طرفدارانی شود که از سال ۲۰۱۴ با طراحی مشابهی مواجه بوده‌اند. به گزارش زومیت، به خاطر نزدیک شدن به تاریخ مراسم معرفی آیفون ۸، افشاشگری‌ها و شایعات افزایش یافته و پائینی ندارند. به‌طوری که هر روزه شاهد انتشار تصاویر رندر جدید و ساختگی هستیم. با این حال، دپروز تصاویر جدید منتسب به آیفون ۸ منتشر شد که طراحی جدید آن را از تمامی زوایا به نمایش می‌گذارد. همه ما شاهد افشا شدن بی‌دری طراحی آیفون ۸ بوده‌ایم. از وقتی که نخستین تصاویر شمایک از شرکای سازنده ابل فاش شد، شاهد انتشار تصاویر رندر بی‌شماری از سوی طراحان علاقه‌مند به محصولات ابل بودیم که نسل بعدی آیفون انقلابی را شبیه‌سازی می‌کردند. درحالی که رندهای دو بعدی منتشر شده تاکنون به خوبی نشان دهنده طراحی آیفون ۸ بودند، حالا نوبت به انتشار رندهای سه بعدی از آن رسیده است. شرکت بریتانیایی Nodus که در زمینه ساخت قاب گوشی هوشمند فعال است، اقدام به ساخت تصویر متحرک سه بعدی کرده است. مشابه تمامی تصاویر رندری که قبلاً منتشر شده بود، تصویر متحرک سه بعدی جدید هم برپایه همان اطلاعات رایج است و گمان می‌رود که حقیقی باشد. بخش جلویی گوشی با چشم پوشی از بخش نامتعارف نزدیک به لبه بالایی که مکان قرارگیری بلندگو و حسگرهای پیشرفته است، تقریباً تمام صفحه محسوب می‌شود. بخش پشتی گوشی هم صرف‌نظر از برآمدگی زنده‌ای که برای قرارگیری لنزهای دوربین و فلاش LED در نظر گرفته شده، شیشه‌ای صاف و یکپارچه است. انتظار می‌رود که گوشی هوشمند آیفون ۸ ابل در شهریورماه (سپتامبر) در کنار آیفون ۷ اس و آیفون ۷ پلاس رونمایی شود.

دیتاسنتر تلکوکلاد افرانت توسط وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات افتتاح شد



و رشد سریع کسب و کارهای مجازی در سال‌های اخیر به دلیل سیاست‌های حمایتی دولت و رشد سریع پهنای باند پرسرعت و تلفن هوشمند در کشور، اهمیت ایجاد و ارتقای فضای امن و کافی جهت نگهداری محتواهای تولید شده در دیتاسنترهای داخل کشور را بیش از پیش افزایش داده و بر همین اساس شرکت افرانت برنامه توسعه سریع خدمات خود از طریق ایجاد دیتاسنترهای جدید در سطح کشور را در دستور کار خود قرار داده است. مدیرعامل افرانت اعلام کرد که با توجه به سیاست شرکت افرانت مبنی بر حمایت از تولیدات داخلی ۱۰۰ درصد خدمات مشاوره و پیمانکاری مورد نیاز برای طراحی و اجرای دیتاسنتر و قریب به ۷۰ درصد تجهیزات مورد استفاده در ساخت دیتاسنتر جدید افرانت در مرکز بهشتی با استفاده از دانش مشاوران و پیمانکاران ایرانی و با استفاده از تجهیزات تولید شده داخلی اجرا شده

ظرفیت دیتاسنتر و پایداری خدمات ابری افرانت افزایش خواهد یافت. به گفته مدیرعامل افرانت، تعداد و نیاز رو به رشد شرکت‌های SP و CP مخابرات و ضرورت انتخاب مکانی که دارای ویژگی‌های مناسب از نظر امنیت اطلاعات، پایداری خدمات و بستر ارتباطی با ظرفیت زیاد و امکان مقیاس‌پذیری بالا باشد، منجر به همکاری مشترک شرکت‌های افرانت و مخابرات ایران در ساخت و تجهیز دیتاسنتر تلکوکلاد جدید در مرکز مخابراتی شهید بهشتی شده است. براساس این توافق، همکاری مشترک شرکت‌های مخابرات ایران و افرانت برای ساخت و تجهیز دیتاسنترهای جدید در سایر مراکز مخابراتی نیز در دستور کار قرار گرفته و عملیات طراحی و ساخت مربوط به برخی از آنها آغاز شده است. دکتر قاسم‌زاده بیان داشت که افزایش حجم اطلاعات و تنوع و تعداد خدمات سایت‌ها و اپلیکیشن‌های ایرانی

فیلتر سایت‌ها و کانال‌های فضای مجازی با دستور شخصی انجام نمی‌شود

دادستان کل کشور اعلام کرد که فیلتر سایت‌ها و کانال‌های شبکه مجازی از دو طریق دستور قضایی یا تصویب و دستور کارگروه تعیین مصادیق محتوای مجرمانه انجام می‌شود و افراد نمی‌توانند با نظر شخصی خود اقدام به چنین کاری کنند. به گزارش ایسنا به نقل از روابط عمومی دادستانی کل کشور، حجت‌الاسلام والمسلمین منتظری گفت: آنچه از ناحیه معاون قضایی دادستان کل در امور فضای مجازی در خصوص بستن و فیلتر کردن سایت‌ها، شبکه‌ها یا کانال‌های فضای مجازی اعلام می‌شود یا با دستور قضایی است که از سوی ایشان به وزارت ارتباطات اعلام می‌شود یا با دستور و تصویب کارگروه است که هر دو باید انجام شود. دادستان کل کشور افزود: جلسات کارگروه تعیین مصادیق محتوای مجرمانه هر دو یا سه هفته یک بار به صورت حضوری یا حسب مورد برنامه‌ریزی صورت گرفته به صورت آنلاین برگزار و تصمیمات مربوطه و نظرات همه اعضا در این جلسات اخذ می‌شود. منتظری تأکید کرد: وزیر محترم ارتباطات اعلام کرده است معاون دادستان کل کشور در امور فضای مجازی نظرات شخصی خود را اعلام می‌کند که قطعاً چنین نیست و حتی یک مورد هم نمی‌تواند ارائه دهند که دستور شخصی آقای خرم آبادی بوده است. وی افزود: وزارت ارتباطات وظیفه دارد فضای مجازی را رصد کند و خطراتی را که از این ناحیه متوجه جامعه، جوانان و خانواده‌هاست و دغدغه مقام معظم رهبری هم هست، تبیین و اعلام کند. همچنین در زمینه دستوراتی که از ناحیه دادستانی کل اعلام می‌شود عمل کنند. دادستان کل کشور گفت: گله ما از وزارت ارتباطات این است که برخی از کانال‌ها و سایت‌هایی را که براساس دستور قضایی یا اعلام و تصویب کارگروه باید بسته و فیلتر شوند، نمی‌بندد و مسدود نمی‌کند.




احتراما دعوت می‌گردد از غرفه های شرکت سایسک
واقع در نمایشگاه بین المللی ال کامپ سالن ۶
بازدید به عمل آورید.

آدرس: محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
زمان بازدید: از تاریخ ۳۰ تیرماه الی ۲ مرداد از ساعت ۱۰ صبح الی ۶ بعد از ظهر

سایسک
 نماینده انحصاری آنتی ویروس اف سکيور در ایران
 تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان زرتشت، کوچه میرهادی، پلاک ۱۶، واحد ۱۰۱
www.cysec-co.com

**مردم با ثبت معامله خودرو در دفتر اسناد مخالفند**

کشمکش‌های بین ناجا و سردفترداران در مورد نقل و انتقال خودرو این روزها به اوج خود رسیده است، از طرفی مسئولان ناجا و نمایندگان مجلس اعلام می‌کنند نقل و انتقال باید در مراکز شماره‌گذاری ناجا صورت گیرد و از طرف دیگر قوه قضاییه سند رسمی را معتبر می‌داند و حق را به سردفترداران می‌دهد. به گزارش کارپرس، بیش از ۷۱ درصد از شرکت‌کنندگان در یک نظرسنجی در پاسخ به این سوال که امور اداری و قانونی نقل و انتقال خودرو بهتر است در کجا انجام شود؟ مراکز شماره‌گذاری ناجا را برای نقل و انتقال انتخاب کردند. برنامه پیش شبکه یک در نظرسنجی شب گذشته خود از مردم پرسید: به نظر شما امور اداری و قانونی نقل و انتقال خودرو بهتر است در کجا انجام شود؟ ۱- دفاتر اسناد رسمی ۲- مراکز شماره‌گذاری ناجا ۳- هر دو مورد (وضع موجود)

در پایان این نظرسنجی که جامعه آماری آن بیش از ۴۱ هزار نفر از مردم بود، حدود ۷۲ درصد از شرکت‌کنندگان با انتخاب گزینه دوم، اعلام کردند که امور اداری و قانونی نقل و انتقال خودرو باید در مراکز شماره‌گذاری ناجا انجام شود. همچنین ۲۰،۸۸ درصد از شرکت‌کنندگان دفاتر اسناد رسمی را انتخاب کردند و ۲،۲۴ درصد نیز به ماندگار شدن وضع موجود رأی دادند. در بخش دیگری از برنامه پیش سرهنگ مهدی قدمی، رئیس پلیس مبارزه با قاچاق کالا و ارز پلیس آگاهی نیروی انتظامی در گفت‌وگو با برنامه پیش در رابطه با عرضه اجناس قاچاق در بازار گفت: با توجه به اینکه در سال‌های گذشته زیرساخت‌ها ایجاد نشده، امکان تشخیص کالای قاچاق در بازار و در زمان عرضه وجود ندارد. در قانون جدید مبارزه با قاچاق کالا مصوب سال ۹۲ و طبق ماده ۱۳ این قانون وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شده با همکاری ستاد مبارزه با قاچاق و سایر دستگاه‌ها سامانه‌هایی را برای شناسایی کالای قاچاق ایجاد کند. سرهنگ قدمی افزود: در آن قانون مصوب شده بود که وزارت صنعت، معدن و تجارت سه ماه وقت دارد آیین‌نامه اجرایی آن قانون را بنویسد، ولی تاکنون این وزارتخانه هیچ‌گونه اقدامی نکرده است. رئیس پلیس مبارزه با قاچاق کالا و ارز پلیس آگاهی نیروی انتظامی گفت: نیروی انتظامی

آمار سه ماهه واردات خودرو به صورت منسجم توسط سایت گمرک منتشر نشده است و آمارهای ضد و نقیضی از میزان واردات خودرو در سال جدید ارائه می‌شود. از دیگر سو، حدود یک هفته است که سایت ثبت سفارش حتی برای نمایندگان رسمی بسته شده است. به گزارش پدال نیوز، این خبری است که فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو بیان می‌کند و می‌گوید: «در این رابطه مسئولان دلیلی غیرمنطقی مبنی بر اینکه در حال آمارگیری هستند، اعلام کرده‌اند و این در حالی است که آمارگیری از بستر اینترنت و فضای مجازی هیچ‌گاه همراه با توقف عملیات نبوده است.» از دیگر سو، ممانعت‌های بسیاری بر سر راه واردکنندگان قرار گرفته است. در همین زمینه مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو توضیحاتی می‌دهد. دلیل منتشر نشدن آمار واردات توسط سایت گمرک، بستن سایت ثبت‌سفارش و حاشیه‌هایی که برای واردکنندگان خودرو در این چند وقت اخیر رخ داده است، چیست؟

در سه ماهه اول سال ۹۶ تا ۲۴ خردادماه، ۳۰۳ هزار و ۲۸۵ دستگاه تولید داخل در بازار عرضه شدند. میزان واردات نیز حدود ۱۷ هزار و ۵۴۲ دستگاه بوده است. ارزش

سایت ثبت سفارش برای واردکنندگان رسمی خودرو هم بسته شد

می‌کنند. مثلا ناگهان سایت را می‌بندند و می‌گویند در حال آمارگیری هستیم. چرا نخستین حوزه‌ای که به سراغش می‌آیند، واردکنندگان خودرو است؟ به این صورت بیان می‌کنند که بخش اعظمی از خروج ارز بابت واردات خودرو است. در صورتی که اگر میزان واردات، یعنی خروج ارز بابت کالاهای وارداتی را در جمع نگاه کنیم، رقم قابل توجهی نیست. مگر خودروسازهای داخلی قطعات منفصله‌شان را وارد نمی‌کنند؟ ارز دلاری قطعات منفصله را در کنار سی‌بی‌یو بگذارند، بعد آن موقع بررسی کنیم که آیا آنها بیشتر وارد می‌کنند یا ماشین کامل بیشتر به کشور وارد می‌شود؟ یعنی ارز بابت قطعات منفصله بیشتر خارج می‌شود یا خودروی وارداتی؟ وقتی در قالب خودروهای چینی، ارز برای قطعه منفصله خارج می‌شود، باید بررسی کرد قطعات منفصله تا چه حد ارز خارج می‌کنند؟ ۵۰، ۶۰ یا ۴۰ درصد کل قطعات منفصله یک خودرو وارد می‌شود و ارز خارج می‌کند، بعد جلوی واردکنندگان خودرو را می‌گیرند. یعنی نقش وزارتخانه را در برابر اتفاقاتی که برای واردکنندگان خودرو رخ می‌دهد، چگونه می‌بینید؟ از نظر ما وزارت صنعت، معدن و تجارت نداریم فقط وزارت صنعت و معدن داریم. در واقع گزینه تجارت حذف شده است.

واردات ارائه می‌شود، چیست؟ دلیل اینکه با روش‌های مختلف از جمله سختگیری در ثبت سفارش، اعمال دستورالعمل‌ها و اعلام نکردن آمار، بر سر راه واردکنندگان سنگ‌اندازی می‌کنند، چیست؟ واقعیت این است که دولت در تامین ارز تحت فشار است و باید اقدامی انجام دهد تا از خروج ارز جلوگیری کند. متأسفانه اقداماتش هم فی‌البداهه است، یعنی بدون برنامه‌ریزی، مطالعه، استراتژی و بدون شناخت بازار واردات خودرو و تقاضا به یکباره تصمیماتی می‌گیرند و اجرایی‌اش

و منتشر کرده است. بر این مبنی در سه ماهه اول سال جاری، ۳۰ هزار و ۷۱۴ دستگاه خودروی وارداتی داشته‌ایم اما بنابر اطلاعات سایت گمرک تا ۲۴ خردادماه امسال، تعداد خودروها حدود ۱۷ هزار و ۵۴۲ دستگاه است. برای ما نقطه قابل‌توجه آمار سایت گمرک است. اما ایشان ادعای رقم بالاتری از واردات دارد و همین حرف‌شان موجب بسته شدن سایت شده است. براساس سایت تجمیعی آمار گمرک، این رقم را انجمن واردکنندگان خودرو به دست آورده و باید دید دلیل اینکه رقم بالاتری از میزان

دولاری خودروهای وارداتی حدود ۴۹۲ میلیون و ۸۲۱ هزار و ۳۴۴ دلار و ارزش ریالی‌اش هم حدود ۱۶ هزار میلیارد ریال است. این آمار از اول فروردین تا ۲۴ خردادماه ۹۶ است. بعد از آنکه این میزان ارزش دلاری و تعداد دستگاه‌های وارداتی را دیدند، اقدام به بستن سایت ثبت سفارش برای تمام واردکنندگان رسمی کردند و الان بیش از ۲۰ روز است که هیچ واردکننده‌ای نمی‌تواند ثبت سفارش کند و درباره علت هم می‌گویند در حال آمارگیری هستیم. از دیگر سو، قاضی‌پور، عضو کمیسیون صنایع مجلس وارداتی نیز حدود ۱۷ هزار و ۵۴۲ دستگاه بوده است. ارزش

**نیسان یک دوربین جدید را معرفی کرد**

نیسان به تازگی JukeCam را معرفی کرده است که یک دوربین دیافراگم ۳۶۰ درجه چند منظوره است که به گزارش دوربین فعالیت‌های ورزشی نیز تبدیل می‌شود. به گزارش خبرخودرو، JukeCam با دو پایه مخصوص که یکی روی داشبورد نیسان جک تعبیه شده و دیگری روی کلاه ایمنی نصب می‌شود، برای ثبت تجربه رانندگی یک راننده بسیار ایده‌آل است. طی سال‌های اخیر محبوبیت دوربین‌های روی داشبورد افزایش یافته و همین امر به فراهم آوردن شواهد برای بیمه‌گذاران و مقامات در زمان اختلاف نظر کمک کرده است. استفاده از این دوربین‌ها به صرفه‌جویی در زمان و پول در هزینه‌های بیمه‌ای کمک کرده است. JukeCam نیسان توسط Fly 360 ساخته شده که سازنده دوربین‌های ۳۶۰ درجه است. این دوربین دارای ظرفیت ثبت همیشه فعال تا سه ساعت روی داشبورد است. در صورتی که JukeCam به جای داشبورد برای ثبت فعالیت‌های ورزشی استفاده شود باتری آن تا دو ساعت قابل استفاده خواهد بود.

کاهش زبان‌های مالی خودروسازان به واسطه خصوصی سازی واقعی

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در رابطه با راه‌های دستیابی به خصوصی سازی در صنعت خودروسازی گفت: خصوصی سازی به معنای خروج از مالکیت‌های دولتی است و برای تحقق خصوصی سازی در صنعت خودروسازی باید این مسئله مدنظر قرار گیرد. به گزارش خبرخودرو، محمود بهمنی با اشاره به لزوم خصوصی سازی در صنایع مادر افزود: یکی از راه‌های واگذاری صنایع مادر و صنعت خودروسازی به بخش خصوصی واگذاری از طریق سهام شرکت‌ها در بورس است تا خصوصی سازی به معنای واقعی صورت پذیرد. وی در رابطه با تاثیر خصوصی سازی بر رشد اقتصادی کشور تصریح کرد: در صورتی که خصوصی سازی به صورت واقعی صورت پذیرد درصد ضرررسانی مالی به صنایع کاهش می‌یابد و رشد و شکوفایی اقتصادی را به دنبال خواهد داشت. عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در پایان اظهار داشت: تحقق خصوصی سازی تنها راه برون رفت از مشکلات اقتصادی موجود در جامعه است و با واگذاری صنایع صادر از جمله صنعت خودروسازی به بخش خصوصی، تحولی عظیم در حل مشکلات اقتصادی کشور رخ خواهد داد البته دولت باید به نقش نظارتی خود بر فعالیت‌های تولیدی خودروسازان ادامه دهد تا دستیابی به اهداف رشد و توسعه در صنایع امکانپذیر شود.

آثار برنامه‌های تولیدی و مالی ایران خودرو در بازار سرمایه

آمارهای موجود در سامانه‌های اطلاع رسانی بورس تهران حکایت از آن دارد که آثار اجرای برنامه همه‌جانبه سامانه‌های تولیدی و مالی ایران خودرو به تدریج در بازار سرمایه قابل مشاهده شده است. ایران خودرو برای اصلاح ساختار و ترکیب سبد دارایی‌ها، افزایش و تنوع سبد تولید اصلاح ساختار درآمد، افزایش بازده و بهبود روش‌های حمایت از سهامداران خرد، برنامه‌های متنوعی را در دست اجرا دارد. اجرای این برنامه‌ها از یکسو موجب افزایش سهم بازار این گروه از بازار خودرو کشور شده و از سوی دیگر ترکیب درآمدی شرکت ایران خودرو را به سمت سلامت و کیفیت بالاتر سوق داده و مجموع این عوامل موجبات افزایش سود سهام و در نتیجه بازده سرمایه گذاران در سهام ایران خودرو را فراهم آورده است.

حمایت از سهامداران خرد

گروه صنعتی ایران خودرو از چندی قبل برای ملموس تر شدن نتایج اجرای برنامه های اصلاح ساختار و هم چنین حفظ حقوق سهامداران خرد برنامه‌های تازه ای را جهت بازارگردانی سهام این شرکت در تالارهای بورس به اجرا گذاشت. به این ترتیب در شرایطی که از زمستان پارسال بازارگردانی سهام ایران خودرو با هدف حمایت از منافع سهامداران خرد با روشی تازه در حال پیگیری است، آمارهای رسمی بورس تهران نشان می‌دهد این موضوع بر روند بازده سهام این گروه خودرو سازی اثر مثبتی بر جای گذاشته به نحوی که میانگین بازده ۱۸ ماهه سهام ایران خودرو در بورس تهران از مرز ۶۰ درصد فراتر رفته است. طبق آمارهای موجود ارزش سهام ایران خودرو در بورس تهران از محدوده ۱۶۰ تومان در پایان پاییز ۹۴ به محدوده ۲۶۰ تومان در آغاز تابستان امسال رسیده؛ این موضوع موجب شده میانگین بازده سرمایه‌گذاران در سهام ایران خودرو در طول یک سال و نیم گذشته از ۶۲ درصد فراتر رود.

اصلاح ساختار و ترکیب درآمد

اطلاعات مالی منتشر شده در بورس تهران نشان می‌دهد؛ علاوه بر افزایش بازده، ساختار و ترکیب درآمدی شرکت ایران خودرو هم رو به

بهبود است به طوری که ایران خودرو در سال مالی گذشته بالاترین رقم درآمد عملیاتی را در صنعت خودرو ایران کسب کرده است. طبق آمار موجود در سایت اطلاعات ناشران بورس موسوم به کدال، درآمدهای عملیاتی شرکت ایران خودرو در سال مالی ۹۵ معادل ۳۹ درصد افزایش یافته و به این ترتیب جایگاه ایران خودرو در جمع شرکت‌های

دارای سلامت مالی و تجاری تثبیت شده است. در ادبیات مالی به درآمد عملیاتی «درآمد منظم» هم می‌گویند. درآمد عملیاتی یا «منظم» یک شرکت بیانگر سلامت مالی و تجاری یک شرکت است. میزان درآمدهای عملیاتی ایران خودرو طبق صورت‌های مالی حسابرسی شده در پایان سال مالی گذشته به ۲۵۶ هزار و ۱۲۲ میلیارد ریال رسید، این رقم در سال مالی قبل از آن ۱۸۴ هزار میلیارد ریال بود. به باور کارشناسان با توجه به اجرای برنامه تولید بهینه بر اساس حاشیه سود محصولات و تمرکز بر روی تولید این خودروها با عرضه خودروهایی نظیر دنایاس و پژو ۲۰۰۸ و چشم انداز موجود برای تداوم این روند باید انتظار داشت؛ فرایند رشد درآمد عملیاتی ایران خودرو ادامه یابد.

اثر افزایش تولید بر سود سهام

طبق آمار عملکرد ایران خودرو که در بورس تهران منتشر شده تولید و فروش محصولات این شرکت خودروساز در بهار امسال افزایش مطلوبی داشته است. گروه صنعتی ایران خودرو در سال گذشته هم ۶۵۱ هزار دستگاه خودرو تولید و روانه بازار کرده بود. اجرای پروژه‌های ارتقای کیفیت در بخش‌های مختلف ایران خودرو، در چندماه اخیر به ثمر نشست و منجر به افزایش ستاره‌های کیفی محصولات ایران خودرواز جمله



رشد تولید در ایران خودرو درحالی بدست آمده که، با توجه به حادثه آتش سوزی در یکی از شرکت های تامین کننده قطعات خودرو در اواخر اردیبهشت ماه، در محافل صنعت خودرو و بازار سرمایه این نگرانی به وجود آمده بود که آهنگ رشد تولید درصنعت خودرو ایران کند خواهد شد. طبق آماری که در سایت اطلاعات ناشران بورس موسوم به کدال منتشر شده، شرکت

ایران خودرو در در ۳ ماه نخست امسال، یعنی تا پایان فصل بهار، ۱۴۴ هزار و ۶۶۷ دستگاه انواع خودروی سواری تولید کرده است. این آمار نسبت به عملکرد ایران خودرو در مدت مشابه سال مالی گذشته، از رشدی ۸ درصدی حکایت دارد. آمارهای تازه منتشر شده در بازارسرمایه نشان می‌دهد شرکت ایران خودرو در بهار سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه سال قبیل ۱۰ هزار و ۷۶۱ دستگاه خودرو بیش تر تولید کرده است. طبق آمار رسمی منتشر شده در بورس تهران، همزمان با رشد تولید، میزان فروش ایران خودرو هم در بهار سال مالی جاری نسبت به بهار پارسال رشدی ۵، ۸ درصدی را تجربه کرده است، ایران خودرو در بهار امسال ۱۲۵ هزار و ۷۸۷ دستگاه انواع خودروی سواری را در بازار فروخت.

برنامه‌های ایران خودرو برای اصلاح ترکیب سبد دارایی‌ها

همچنین جزئیات اقدامات و برنامه‌های ایران خودرو برای اصلاح ترکیب سبد دارایی‌ها با هدف بهبود کارایی شرکت‌های زیرمجموعه اعلام شد. جمع ارزش سهام شرکت های واگذار شده ایران خودرو در سال مالی ۹۵ معادل مبلغ سه هزار و ۳۷ میلیارد ریال بوده است. اجرای این برنامه، موجب افزایش درآمدهای ایران خودرو از محل واگذاری دارایی‌های مازاد شده است. شرکت ایران خودرو نیز هم‌سو با فضای با نشاط ایجاد شده، ناشی از عملکرد حوزه سیاست خارجی در دولت یازدهم، سیاست اصلاح ساختار سبد دارایی‌هایش را در دستور کار قرار داده است. این سیاست در چارچوب آیین نامه واگذاری شرکت‌های زیرمجموعه، مصوب هیات مدیره ایران خودرو به اجرا درآمده است. در این چارچوب اهتمام

اصلی و تمرکز ویژه مدیریت گروه بر واگذاری سهام شرکت‌های زیر مجموعه بوده است. در سال مالی ۱۳۹۵ معادل ۱۴ درصد سهام شرکت بیمه پارسیان به مبلغ یک هزار و ۵۹ میلیارد ریال واگذار شد. هم چنین دو درصد از سهام شرکت ایران خودرو متعلق به شرکت سرمایه گذاری سمند به مبلغ یک هزار و ۱۲۷ میلیارد ریال فروخته شد. در ادامه اجرای برنامه اصلاح ساختار سبد دارایی‌های ایران خودرو، ۷۰ درصد از سهام شرکت فنر سازی خاور نیز در مجموع به مبلغ ۳۵۳ میلیارد ریال واگذار شد. در این میان بخش دیگری از سهام متعلق به گروه ایران خودرو در سایر شرکت های فعال در بورس در مجموع به مبلغ ۵۱۷ میلیارد ریال فروخته شد. همچنین این شرکت در نظر دارد پس از بررسی و تحلیل سبد سرمایه‌گذاری‌ها در صورت لزوم فرایند اصلاح ساختار را امسال هم ادامه دهد، اما طبیعتاً این فرایند باید با هدف بهینه‌سازی ترکیب دارایی‌ها در عین رعایت صرفه و صلاح اقتصادی به اجرا درآید.

بازتاب عملکرد ایران خودرو در نهادهای تصمیم ساز

بازتاب نتایج عملکرد ایران خودرو در اصلاح همه‌جانبه سامانه‌های تولیدی و مالی در نهادهای تصمیم گیر و تصمیم ساز نظیر مجلس شورای اسلامی قابل توجه بوده، به طوری که حجت الاسلام سیدجواد حسینی کیا، عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس به تازگی اعلام کرده است: ایران خودرو با هدایت و درایت تیم مدیریتی خودکوشیده است با اصلاح ساختار مالی و ترکیب تولیدی کاهش هزینه های سر بار در مسیر بهره وری و سوددهی قرار گیرد. او گفت: ایران خودرو طی چهار سال اخیر گام های خوبی در زمینه عرضه محصولات جدید، ارتقای کیفی و ایمنی محصولات خود و استفاده از فن آوری های جدید، برداشته است البته این روند باید با شتاب بیش تری تداوم داشته باشد. او تاکید کرد: امضای قرارداد ایران خودرو با شرکت های دانش بنیان ایرانی و شرکت های خارجی برای طراحی پلتفرم محصولات جدید ایران خودرو یک گام روشمندانانه در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی و خودرو ساز شدن ایران خودرو است.

ایده‌های تلای



اشتباهات رایج بازاریابی و تبلیغات در اینستاگرام

اگر برای کسب‌وکار خود از تبلیغات در اینستاگرام استفاده نمی‌کنید، قطعاً چیزهای زیادی را از دست خواهید داد، زیرا امروزه شبکه‌های اجتماعی مرتبط با موبایل و بسترهای مبتنی بر تصویر بیش از ۴۰ میلیون کاربر در سراسر دنیا دارند و استفاده از این فرصت بدون شک موفقیتی بزرگ برای برند شما به همراه خواهد داشت. تنها نکته کلیدی در این رابطه تکرار نکردن اشتباهات رایج و متداول نظیر استفاده از تصاویر و ویدئوهای بی کیفیت است که می‌تواند فالوئوهای شما را کاهش دهد.

به نظر نماند چگونه می‌توان برای کسب محبوبیت و شهرت برای برندان از اینستاگرام استفاده کرد؟ در این نوشته، شما را با چند اشتباه رایج در حوزه بازاریابی و تبلیغات در اینستاگرام آشنا خواهیم کرد. این می‌تواند یک مشاوره بازاریابی از سایت آی‌بازاریابی برای شما باشد. **از تصاویری که واقعی نیستند برای تبلیغات خود استفاده نکنید**

یکی از رایج‌ترین اشتباهاتی که برندها در استفاده از اینستاگرام برای تبلیغات ممکن است مرتکب شوند این است که از تصاویر و ویدئوهای استفاده می‌کنند که خودشان آنها را خلق نکرده‌اند، بلکه تنها آن را از جایی دیگر کپی کرده‌اند. این حرکت، باعث می‌شود پروفایل شما کمتر امیل به نظر برسد و حتی ممکن است قانونی بودن آن نیز زیر سوال برود. حتی ممکن است این گونه برندها و شرکتها درگیر قوانین مربوط به کپی‌رایت شده و با مشکل مواجه شوند. فراموش نکنید برندها باید بتوانند پستی‌های محتوامحور را با مخاطبان خود به اشتراک بگذارند، نه صرفاً مفاهیم بصری و گرافیکی نظیر عکس و فیلم.

برای تبلیغ محصولات خود از تصاویر کسل کننده استفاده نکنید

با اینکه استفاده از پشت‌زمینه سفید برای تبلیغ محصولات یک شرکت به هیچ‌وجه با محیط اینستاگرام همخوانی ندارد، هنوز هم برندها و شرکت‌های زیادی را می‌بینیم که این اشتباه را برای تبلیغات در اینستاگرام مرتکب می‌شوند. این در حالی است که برندهایی که فروش پرفرونی دارند، برندهایی هستند که توانست‌اند با ایجاد یک فرمت و استایل مناسب برای تبلیغاتشان، علاوه بر جذب مخاطب پیام‌هایی نیز به وی ابلاغ کنند. این فرمت‌ها، معمولاً فرمت‌هایی است که از نظر کاربران جذاب باشد.

در تبلیغات در اینستاگرام، از اهمیت تعامل با دیگران غافل نشوید

برندهایی که مطالب خود را به اشتراک گذاشته و سپس منتظر می‌مانند تا کاربران به صفحات آنها سر بزنند، موفقیت‌های خوبی را برای رشد از دست می‌دهند. در اینستاگرام، بیش از هر شبکه اجتماعی و بستر تبلیغاتی دیگری نیاز است تا برندها دنبال فرصت‌ها را بگردند تا خود را با مخاطب درگیر کنند. با کمیت گذاشتن و مشخص کردن پست‌های مورد علاقه و همچنین دنبال کردن دقیق هشتگ‌ها و کلمات کلیدی، برندها این فرصت را خواهند داشت تا خود را در فضای رقابتی با دیگران قرار دهند و از این طریق، زمینه آشنایی مخاطبان با خود را فراهم سازند.

بدون دنبال کردن یک استراتژی خاص، به انتشار مطلب نپردازید

برندهایی که برای تبلیغات در اینستاگرام بدون دنبال کردن یک استراتژی خاص به انتشار محتوا می‌پردازند، بدون شک فرصت‌های زیادی را برای ارتباط با مخاطبان از دست می‌دهند. زمانی که شما به‌عنوان یک مخاطب از صفحه تبلیغاتی یک برند بازدید می‌کنید، انتظار دارید ظاهر صفحه و مطالب آن را منسجم ببینید و احساس کنید این برند برای تبلیغات خود روش خاصی را دنبال می‌کند. این انسجام را می‌توان از طریق کلیدواژه‌ها، مطالب و تصاویر به اشتراک گذاشته متوجه شد. برای مثال اگر برندی که از آن بازدید می‌کنید، چندین محصول را عرضه می‌کند شما انتظار ندارید سه تصویر آخر به اشتراک گذاشته شده متعلق به یک محصول باشد. بنابراین، برای حفظ تعادل صفحه خود، از ترکیب صحیحی از محصولات و تصاویر استفاده کنید.

بیش از حد پست نگذارید

اشتباه دیگری که صاحبان کسب‌وکار در حوزه تبلیغات در اینستاگرام مرتکب می‌شوند، بیش از حد پست گذاشتن است. یک بار در روز به نظر خوب است، اگر تنوع محصولاتتان بالاست، دو بار در روز به انتشار پست مشغول شوید، صبح‌ها و شب‌ها. فراموش نکنید گاهی با انتشار یک تصویر نیز می‌توانید منظور خود را به مخاطبان برسانید و نیاز به استفاده از چند تصویر در مورد یک محصول نیست.

از اینستاگرام صرفاً برای افزایش میزان فروش خود استفاده نکنید

بسیاری از برندها تصور می‌کنند هدف از تبلیغات در اینستاگرام افزایش میزان فروش یک محصول به ازای هر پست منتشر شده است، در حالی که اینطور نیست. اینستاگرام تنها یک بستر ارتباطی اجتماعی است که به شما اجازه می‌دهد برند خود را به مردم معرفی کرده و محبوبیت آن را افزایش دهید و در نتیجه بتوانید مشتریان وفادار پرورش دهید. اگر از اینستاگرام برای انتشار محتوای مفید استفاده کرده و سلیقه مخاطب را نیز در نظر بگیرید، مطمئن باشید میزان فروش شما نیز افزایش خواهد یافت.

منبع: ibazaryabi

نگاهی دوباره به تیزر عطر آگین



فرصت امروز: چندی پیش در گزارشی در گفت و گو با امید خاکپور، کارگردان باسابقه تلویزیونی به نقد کارشناسانه تیزر تلویزیونی عطر آگین پرداختیم. با توجه به اینکه «فرصت امروز» امکان نقد را برای همگان فراهم می‌کند، این‌بار برای نقد صورت گرفته توسط آقای خاکپور، به سراغ جواد المایر، کارگردان این تیزر رفتیم و با وی به گفت‌وگو نشستیم.

پروسه دشوار ساخت تیزرهای آرایشی و بهداشتی

جواد المایر در رابطه با نقدی که بر تیزر تلویزیونی عطر آگین صورت گرفته، می‌گوید: نقد واژه زیبایی است. انتقاد زمانی بارز است که در راستای پیشرفت یک تولید یا یک محصول باشد. صرفاً اگر مبنای آن تخریب باشد هیچ اعتباری ارزشی نداشته و بالعکس به ارزش تیزر تولید شده می‌افزاید. در این‌گونه انتقادها تنها چیزی که تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد، اعتبار و ارزش نقد آن منتقد است. تمامی نقد در مورد تیزرهایی بود که در فضایی کاملاً کم‌دی در دوران انسان‌های اولیه ساخته شده است. این تیزرها مربوط به سه محصول مام رول، کرم دست و صورت و حالت‌دهنده مو بوده که کارگردانی آنها به عهده اینجانب بوده است. نخستین سوال که به ذهن من برخورد این بود که تشبیه این نوع تیزرها به تیزرهای ۲۰ سال پیش با چه مقیاس و معیاری در نظر گرفته شده است؟ آیا صرفاً ذهنیت منتقد این تیزرها فضالاشعاری لوکس بر پایه یک سرویس یا خدمت جدید و بی‌ژوال بوده است؟ آخرین تیزر در ذهن‌مانده ایشان از تیزرهای تلویزیونی چه بوده است؟

آیا تیزرهای امروزی نسبت به پیشرفت تکنولوژی نیز به اندازه ۲۰ سال پیشرفت داشته‌اند؟ آیا تولیدات دیگر به قدری قوی هستند که این تیزر برای ۳۰ سال پیش خوانده شده است؟ وی در ادامه می‌گوید: همه افراد خوب و در حدی که...

هنری تفکرات ایشان است، اما در صورت شکست آن پروژه هیچ‌گونه پاسنگویی از سمت ایشان وجود نداشته و زنجیره فروش، کیفیت محصولات یا اوضاع نابسامان بازار، سپری برای دفاعیات ایشان است. کاری که در کنار ارائه یک کار هنری بسیار کار سخت و پیچیده‌ای است. مخصوصاً زمانی که کار به‌صورت سریالی نگارش شود. صرفاً نمایش استشمام یک رایحه خوش توسط یک مرد با یک‌گراندی زیبا خلق یک اثر هنری نیست. ما در کنار ساخت تولیدات هنری، به مباحث تجاری و اثر بخشی آن نیز باید توجه داشته باشیم. هستند محصولات و ساخته‌های چند صد میلیونی که بعد از توقف پخش هیچ‌گونه توجیهی برای عوامل و مدیران سفارش دهنده نداشته و در انتها آن هم با بودجه سفارش دهنده محترم به‌روزه یک کارگردان اضافه شده و لایک‌هایی را در شبکه‌های مجازی از آن خود می‌کند.

نقد واژه زیبایی است. انتقاد زمانی بارز است که در راستای پیشرفت یک تولید یا یک محصول باشد. صرفاً اگر مبنای آن تخریب باشد هیچ اعتباری ارزشی نداشته و بالعکس به ارزش تیزر تولید شده می‌افزاید

منتقدان نگاه مسموم نقد در مقابل کلیت پیام، برتری خاصی دارد. آیا فرنس خاصی جهت طراحی لباس آن دوران وجود دارد؟ از دیدگاه منتقد دیالوگ‌ها با حرکات سینک نیستند. در این تیزرهای تبلیغاتی به دلیل عدم وجود مترجم دوران و عصر انسانهای اولیه متأسفانه صدا و زیرنویس سینک نبوده که این مورد نیز از دیدگاه ایشان در امان نمانده است. به واقع تیزرهایی موفق هستند که تنها تصویر یا تنها صدا بتواند مخاطب را جذب کند. نمایش یک تیزر متفاوت در باکس پخش می‌شود. در این جلسات ترکیب دیدگاه‌های هنری و تجاری می‌تواند منجر به تولید اثری خوب شود. منتقدان عزیز بسز این‌باروند که اساساً مشرف بودن به تمامی زمینه‌های بازار در تمامی اصناف، همیشه حرفی برای بیان و گویش داشته و نقطه مثبت خلق یک اثر...



آگهی British Airways- پدر به بارسلونا می‌رود. این تبلیغ متحرک از شرکت هواپیمایی انگلیسی نشان می‌دهد که هم اکنون چه هواپیمایی به چه مقصدی در حال پرواز است.

ایستگاه تبلیغات



تبلیغات اینترنتی

مترجم: امیر آل علی

در کتب و متون مختلف تعاریف متعددی از تبلیغات آمده است، به‌طور مثال می‌توان به تعاریف ذیل اشاره کرد. تبلیغات فرآیند روشمند ارائه اطلاعات مناسب در مورد کالاها و خدمات به مشتریان و ترغیب و متقاعد کردن موثر مصرف‌کنندگان به خرید کالاها و خدمات است یا در تعریفی دیگر تبلیغات را ارائه غیرشخصی اطلاعات که معمولاً برای آن پول پرداخت می‌شود و اغلب با هدف ترغیب برای خرید کالاها، خدمات یا ایده از سوی افرادی مشخص و توسط رسانه‌های مختلف انجام می‌شود، تعریف کرده‌اند. همانطور که در تعریف بالا اشاره شد، تبلیغات از طریق رسانه‌های مختلفی انجام می‌پذیرد که از آن جمله می‌توان به روزنامه‌ها، مجلات، رادیو، تلویزیون و... اشاره کرد. چندی است که رسانه‌های جدید، یعنی اینترنت، به جمع رسانه‌های مورد استفاده تبلیغات اضافه شده است. رشد تبلیغ در اینترنت نسبت به تبلیغ در رسانه‌های سنتی، از سرعت بسیار بیشتری برخوردار بوده است، چراکه پس از گذشت ۳۸ سال از پیدایش رادیو، تعداد استفاده‌کنندگان آن به ۵۰ میلیون نفر رسید، تلویزیون ۱۳ سال پس از پیدایش این حد نصاب را کسب کرد و اما اینترنت تنها با گذشت چهار سال توانسته به این حد نصاب دست پیدا کند. تبلیغات اینترنتی به استفاده از اینترنت به‌عنوان یک کانال و وسیله ارتباطی برای ارسال تبلیغات در محیط وب اشاره دارد (گائو و دیگران ۲۰۰۲). در تعریفی دیگر، تبلیغات اینترنتی را این‌گونه تعریف کرده‌اند: نمایش دادن نام‌ها و علائم تجاری، شعارها و تصاویر تبلیغاتی در سایت‌های (پایگاه‌های) پربیننده اینترنت، به نحوی که به تحقق اهداف تبلیغات کمک کند (سایت صدا و سیما ۲۰۰۲). در فرآیند تهیه و اجرای تبلیغات اینترنتی، شرکت‌های تبلیغاتی، ناشران اینترنتی، تبلیغ‌دهندگان (سازمان‌ها و شرکت‌های تولیدی و خدماتی) درگیرند. تبلیغات اینترنتی از زمان پیدایش (سال ۱۹۹۴) تا سال ۲۰۰۷ شاهد رشد بسیار زیادی بوده است؛ به طوری که حجم درآمد تبلیغات اینترنتی از ۲۶۷ میلیون دلار در سال ۱۹۹۶ به ۱۳۰۸۷ میلیون دلار در سال ۲۰۰۷ رسیده است، ولی در بین سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ این صنعت شاهد رشد منفی بوده است. روند رشد در سال ۲۰۰۳ تغییر جهت داده و دوباره شاهد رشد مثبتی در این صنعت هستیم.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- برخی از مزایای تبلیغات اینترنتی عبارتند از: ایجاد ارتباط دوطرفه: تبلیغات اینترنتی یک ارتباط دوطرفه بین تبلیغ‌کننده و مخاطب ایجاد می‌کند. مخاطبان نه‌تنها تبلیغات را دریافت می‌کنند بلکه قادرند بازخورد بدهند و سوالات خود را در مورد محصولات یا تبلیغ‌کنندگان مطرح کنند.

ایجاد یک پیوند مستقیم ۲۴ به لیست محصولات: تبلیغات اینترنتی با یک پیوند مستقیم، دسترسی به اطلاعات محصولات مرتبط را برای مخاطبان فراهم می‌سازد. این قابلیت غالباً منجر به مبادله محصولات و افزایش تعاملات تجاری می‌شود.

توانایی هدف‌گیری ایستا و پویای مشتریان: در تبلیغات اینترنتی از روش‌های متنوعی برای هدف‌گیری مشتریان به منظور انتخاب، ارائه و نمایش تبلیغات به‌صورت ایستا یا پویا استفاده می‌شود. این روش‌ها ممکن است براساس محتوای صفحه، اطلاعات شخصی و مبادله پویای اطلاعات باشند. دسترسی جهانی و شبانه‌روزی: تبلیغات اینترنتی دارای دسترسی جهانی است و در تمام روزهای سال و تمام ساعت روز در دسترس هستند که این موجب افزایش قابلیت مشاهده و گسترش بازار آن می‌شود.

ارسال، نگهداری و به‌روزرسانی آسان: تبلیغات اینترنتی دارای ویژگی نمایش، نگهداری و به‌روزرسانی آسان است که این به دلیل ماهیت دیجیتالی آن است. کاهش فرآیند تهیه و اجرای تبلیغات از جمله نتایج این ویژگی تلقی می‌شود.

- تبلیغات ناخواسته که شامل Pop-up و Pop-under می‌شود یکی از اشکال بحث‌انگیز تبلیغات اینترنتی به حساب می‌آید. این نوع از تبلیغات به صورت ناخواسته دریافت می‌شود و مخاطبان را در معرض یک نمایش اجباری قرار می‌دهد. آگهی‌های تلویزیونی را می‌توان نمونه‌ای از تبلیغات اجباری به حساب آورد چراکه این آگهی‌ها معمولاً برنامه‌هایی را که مخاطبان در حال تماشا هستند، قطع می‌کنند و آنها را وادار به تماشای آگهی می‌کنند. در مقابل، تبلیغات روزنامه‌ای نمونه‌ای از تبلیغات اختیاری محسوب می‌شوند زیرا خوانندگان می‌توانند هر قسمت از روزنامه را که مایلند، بخوانند یا از آن بگذرند. اینترنت توانایی نمایش به هر دو صورت اختیاری و اجباری را داراست. برندهای تبلیغاتی مانند تبلیغات روزنامه‌ای به‌طور معمول به‌صورت اختیاری دیده می‌شوند، هرچند که گاهی به دلیل اینکه تقریباً در تمام صفحات وب ارائه شده‌اند، مورد اعتراض قرار می‌گیرند که استفاده برخی از کاربران اینترنت از نرم‌افزارهای مسدودکننده نمایش برنها گواه این امر است. از آنجا که تبلیغات ناخواسته غالباً به صورت اجباری نمایش داده می‌شوند، پاسخ‌های منفی مانند احساس رنجش و احتراز از تبلیغ را دربر خواهند داشت. در سال‌های اخیر به دلیل افزایش مقاومت کاربران اینترنت، مقبولیت این نوع از تبلیغات و گسترش استفاده از مسدودکننده‌های تبلیغاتی و به‌کارگیری تبلیغات ناخواسته کاهش یافته است. هرچند که پیش‌بینی می‌شود در آینده نزدیک برای حضور پررنگ‌تر این مهمان ناخوانده، روش‌های خلاقانه‌تری مورد استفاده قرار گیرد.

مترجم: امیر آل علی
مترجم: امیر آل علی

عصر حاضر به دلیل اهمیت تبادل فناوری‌های نوین و جهان الکترونیک با نام ارتباطات شناخته شده است. دامنه گسترش تکنولوژی‌های جدید تا جایی ارتقا یافته که امروزه بخش عظیمی از معاملات تجاری به صورت آنلاین اجرا می‌شود. تکنولوژی‌های جدید انقلابی عظیم در شبکه بازارهای تجاری، خرید و فروش آنلاین و معرفی محصولات نوین به وجود آورد، امکان بهره‌وری در تبادلات تجاری را افزایش داد و موجب تسهیل در عرضه و تقاضا شد.

هیچ کسب‌وکاری بدون مشارکت مشتری موفق نیست و هر بنگاه اقتصادی با هدف خدمت‌رسانی به مشتری به فعالیت خود ادامه می‌دهد. برقراری ارتباطات با مشتری به اندازه ارتباطات سازمانی از اهمیت برخوردار است. خوشبختانه امروزه این امر در سایه روش‌ها و تکنولوژی‌های گوناگون به سهولت صورت می‌پذیرد. مهم نیست به چه روشی با مشتریان خود در ارتباط هستید؛ حفظ ارتباطات به صورت منظم و مستمر سازمان را به مشتریانی که حاضر به پرداخت پول برای محصولات و خدمات آن هستند نزدیک و نزدیک‌تری می‌کند. علاوه بر این، این نوع ارتباط منجر به خشنودی مشتریان می‌شود، زیرا آنان می‌توانند به راحتی نیازهای خود را مطرح کنند و پیشنهادهایی را در خصوص رفع آنها در اختیار شما و سازمان‌تان قرار دهند. در صورتی که مشتریان شما مطمئن باشند که پیشنهاد آنها به صورت کاربردی اجرا می‌شود، سازمان با سودآوری چشمگیری مواجه خواهد شد. ارتباطات با مشتری تنها در بخش فروش کارآمد نیست؛ برقراری ارتباطات برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان ضرورت پیدا می‌کند. مشتریان حتی اگر بهترین خدمات را در اختیارشان قرار دهید، همواره به دلایلی ناخشنود هستند، اما در صورتی که قادر به برقراری ارتباط با آنان و مطرح کردن دغدغه‌های سازمان برای آنان باشید می‌توانید هر وضعیت نامناسبی را به تجربه‌های شیرین تبدیل کنید. مشتریان ناراضی مسلماً تجارب بد خود را با سازمان در میان خواهند گذاشت. با برقراری ارتباطات شفاف با آنان سازمان شما قادر به ارائه بهترین خدمات ممکن خواهد بود و این یکی از عناصر کلیدی در برقراری روابط با مشتری تلقی می‌شود. بدون تردید اتفاقی نیست که اغلب شرکت‌ها و سازمان‌ها در برنامه آموزشی خود برای پیشرفت شغلی کارکنان، مهارت‌های ارتباطی را می‌آموزانند. تا حدودی می‌توان گفت که اصلی‌ترین عامل موفقیت شرکت‌ها، صلاحیت برقراری ارتباط کارکنان آن است. کسانی که به مهارت‌های ارتباطی مثل سخنرانی در جمع نیاز دارند، دوره‌های ویژه‌ای برای آنها در شرکت یا خارج از آن تدارک دیده می‌شود. معهود افرادی هستند که عقیده دارند هر چه مهارت‌های ارتباطی فرد قوی‌تر باشد، به موفقیت بیشتری دست پیدا می‌کند و آینده شغلی درخشان‌تری خواهد داشت. همه ما می‌دانیم که فاکتورهای مهم دیگری نیز برای کسب موفقیت در کار وجود دارد، اما از اهمیت مهارت‌های ارتباطی در این زمینه نباید غافل بود. چه برای یک شرکت کارکنان یا یک سازمان یا اداره دولتی، باید با افرادی خارج از آن شرکت یا سازمان از طریق تلفن ارتباط برقرار کنید. داشتن مهارت‌های برقراری رابطه باعث می‌شود بتوانید در چنین موقعیتی هم خود و هم شرکت‌تان را به بهترین شکل به سوی مسیر مورد نظر هدایت کنید. این‌رو تأثیرگذاری شما دو برابر اهمیت پیدا می‌کند، نخست به خاطر تصویری که از شرکت یا سازمان محل کار خود به آنها نشان می‌دهید و دیگر آنکه باعث رشد شخصی شما خواهد شد.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

ارتباط فرایند تبادل دوجانبه اطلاعات با سایر افراد است و اطلاعات هر نوع تفکر یا اندیشه‌ای است که مدیران مایل هستند، به‌طور دوجانبه با دیگران مبادله کنند. به عبارت دیگر ارتباط مهارتی است که به واسطه ایجاد رابطه و پذیرش مفهومی مشترک میان دو یا چند نفر شکل می‌گیرد. حال با دانستن این تعریف به ماهیت وجود اهمیت ارتباط در میان اعضای یک تیم تجاری و چگونگی تداوم در آن می‌خواهید برد. ارتباطات بخش عظیمی از روند توسعه شرکت‌های تجاری را تشکیل می‌دهند و در واقع گام اول موفقیت هستند. وسعت این فرایند تا حدی است که مدیران را مجبور به برقراری و ثبات در هر معامله و برخورد با هر متقاضی می‌کند.

به یاد داشته باشید که هیچ دوستی‌ای در غیاب سطح مناسبی از ارتباطات شکل نمی‌گیرد. هر چه ارتباطات میان کارکنان بیشتر شود، صمیمیت در طول زمان افزایش پیدا خواهد کرد. حالتی را تصور کنید که در آن بخشی از ارتباطات بدون نیاز به کلمات شکلی می‌گردد، بنابراین برخورداری از توانایی برقراری ارتباطات کلامی و غیرکلامی افزایش پیدا می‌کند، به‌عنوان نمونه در این خصوص می‌توان به زبان بدن اشاره کرد. صرف‌نظر از نوع ارتباطات، تا زمانی که کارکنان یک کسب‌وکار از انگیزه‌های یکدیگر آگاه هستند و اهداف مشترکی دارند، شما نیمی دارید که شاداب است و به خوبی فعالیت می‌کند. به این ترتیب سطوح پیشرفته همکاری در قالب بهره‌وری در حوزه‌های مختلف سازمان قابل مشاهده خواهد بود.

فنون علمی وفادارسازی مشتری



کمیپانی‌های بزرگ دنیا امروزه دریافته‌اند که می‌توانند با انجام اقداماتی مشتریان کسب‌وکار خود را به سفیران برند خود تبدیل کنند، آنچنان که مشتری به‌عنوان وکیل مدافع برسد، محصولات آن کمیپانی را به صورت رایگان در بین مشتریان جدید تبلیغ کند. در دانش بازاریابی به این عملکرد سفیران کمیپانی‌ها، مشتری‌های وفادار گفته می‌شود؛ تکنیکی که در ایران فقط بین تعداد معدودی از شرکت‌های بزرگ به کار گرفته می‌شود و اغلب کسب وکارهای کوچک سنتی نسبت به این ابزار کاربردی بی‌تفاوت هستند. این کسب‌وکارها تنها به بیان این سوال که چرا هر روز درآمدتان کمتر می‌شود و چرا مشتری ثابت (وفادار) نداریم، اکتفا می‌کنند و همه چیز را به شرایط بد اقتصادی و مدیریت ناموفق دولتمردان محدود می‌کنند. ما در این گزارش به دنبال آن هستیم تا بخشی از دانش بازاریابی را با شما به اشتراک بگذاریم زیرا معتقدیم رشد کسب‌وکار شما می‌تواند به ایجاد شغل برای افراد بیکار و رشد اقتصادی کشور منجر شود.

رفتار پروانه‌های مشتری

دکتر امین اسداللهی، دکترای مدیریت بازرگانی با گرایش تحقیقات بازاریابی در پاسخ به این پرسش که چرا مشتریان وفادار نیستند، به «جام‌جم» می‌گوید: عوامل متعددی در این باره وجود دارد که یکی از آنها تغییر مکرر رفتار مصرف‌کنندگان است، وجود کالاهای متنوع در بازار باعث شده مردم دوست داشته باشند هر کالا را حداقل یکبار امتحان کنند و این موضوع به یک فرهنگ بین مردم تبدیل شده است. اصولاً به واسطه همین فرهنگ است که ما این روزها شاهد پروانه‌های بودن رفتار مشتریان برندها هستیم.

وی ادامه می‌دهد: رفتار پروانه‌ای به این معنا که مشتری هر جا گل (کالا) خوش آب و رنگی می‌بینند، به سمت آن می‌رود.

شکار مشتریان از طریق تنوع محصول

تنوع‌طلبی یک ویژگی انسانی است که کمپانی‌های بزرگ سعی کرده‌اند با استفاده از آن، استراتژی خود را برای جذب مشتریان این گروه از مشتریان متمرکز کنند.

دکتر اسداللهی در ادامه می‌گوید: شرکت‌های بزرگ با این کار به اصطلاح بی‌وفایی مشتری را شکار می‌کنند. البته استفاده از این رویکرد به معنای آن نیست که مشتریان وفادار می‌شوند.

گویا حضور مشتری از نقطه متغی به نقطه صفر می‌رسد. اما مشتری هنوز از این نقطه بالاتر نرفته که بگوییم مشتری وارد مقوله وفاداری شده است. به گفته این کارشناس بازار، در حال حاضر کمیپانی‌های بزرگ در عین حفظ برند اصلی، هم‌زمان محصولات جدید را با اسامی مختلف تولید و به بازار عرضه می‌کنند، بدون آنکه مشتری بدانند این محصولات متعلق به یک کمیپانی است. وی در پاسخ به این پرسش که چرا این کمیپانی‌ها محصولات جدید خود را با نام برند صادر تولید نمی‌کنند، می‌گوید: به دلیل آنکه اگر محصول جدید مورد استقبال مشتری قرار نگرفت یا وجه تمایز آن محصولات مشابه در بازار زیاد نبود، برند اصلی آسیب نخورد و ارزش برند اصلی کاهش نیابد.

این کارشناس بازار به نتایج یکی از تحقیقات خود اشاره می‌کند و می‌گوید: بارها شاهد آن بودم که چگونه مورد تأیید نبودن محصولی از یک برند باعث شده خرده‌فروشان از خرید سایر محصولات آن برند نیز امتناع کنند.

مقاومت در برابر نوآوری

خلأ جدی در میان کسب‌وکارهای سنتی و کوچک در داخل کشور ما وجود دارد و آن بی‌توجهی این کسب‌وکارها نسبت به ضرورت ایجاد تنوع در تولید محصول، کسب دانش، آگاهی در این رابطه و روان‌شناسی رفتار مشتری است. دکتر اسداللهی با اشاره به نتایج تحقیقات خود در رابطه با این گروه از کارفرمایان می‌گوید: متأسفانه مقاومت‌ها برای به‌روزرسانی دانش، انجام تحقیقات بازار، شناخت نیازها و سلیقه مشتری در بین کسب‌وکارهای کوچک بسیار بالاست.

صورتی که درک علایق و سلیقه مشتریان و ارائه محصول مطابق با نیازها و خواسته‌های مشتریان در موفقیت یک کسب‌وکار نقش کلیدی و بسیار مهمی دارد. دکتر اسداللهی ضعف در روان‌شناسی بازار را نقطه آسیب کسب‌وکارهای ایرانی می‌داند و می‌گوید: اکثر مشاغل، یک روان‌شناس بازار برای ارزیابی تنوع رفتارهای مشتری در کنار خود ندارند. وی ادامه می‌دهد: مثلاً هنوز برخی تولیدکنندگان نمی‌دانند برخلاف گذشته، امروزه خانم‌ها تصمیم‌گیرندگان نهایی خرید کت و شلوار برای آقایان هستند.

تکنیکی برای وفادارسازی

اگر پذیرفته‌اید که شما هم باید تنوعی در

تولیدات خود ایجاد کنید، لازم است آگاهی خود را نسبت به روش‌هایی که در این مسیر می‌تواند به شما کمک کنند، افزایش دهید. تکنیک‌های زیادی در تحقیقات بازار برای بررسی رفتار مشتریان وجود دارد. از جمله آنها تکنیک گروه کانونی و اسکیمپر است.

روش اسکیمپر (SCAMPER) که از آن با عنوان تکنیک سوالات ایده‌برآینگ نام برده می‌شود، به فرد کمک می‌کند مسئله مورد نظر را از زوایای مختلف با طرح مجموعه‌ای از سوالات بررسی و به ایده‌های جدیدی دست یابد. اسکیمپر به واسطه آنکه خلاصه هفت کلمه است، انجام آن نیازمند طی یک فرآیند هفت مرحله‌ای مشخص است. هر حرف از کلمه گویای انجام بخشی از این تکنیک است:

- جایگزین کردن (S: Substitute)
- ترکیب کردن (C: Combine)
- اقتباس کردن (A: dapt)
- تقویت کردن (M: Magnify)
- به‌کار گرفتن در دیگر کاربردها (P: Put to Other Uses)
- حذف کردن (E: Eliminate)
- معکوس کردن یا جینش مجدد (R: Rr: arrange or Reverse)

دکتر اسداللهی درباره نحوه استفاده از این تکنیک در فرآیند تحقیقات بازار برای کمیپانی‌ها می‌گوید: با حضور متخصصان صنعت سوالات را مطرح می‌کنیم و با کمک آنها محصولات را به چالش می‌کشیم. مثلاً این پرسیم این محصول جانشین چه چیزی شده است؟ حاصل ترکیب چند کاربرد است؟ این محصول چقدر پاسخگوی رفتار جلب حاضر مردم است و تا چه اندازه با رفتار آینده مردم هماهنگ است؟ و سوالات دیگری که باید صورتان به آنها پاسخ داده شود. این کارشناس بازار با اشاره به اظهارات جلب یک مدیر جنرال موتورز خطاب به تولیدکنندگان می‌گوید: اگر محصول یک تولیدکننده فاقد تمایز باشد و خاطرنشان می‌کند: یکی از چالش‌های اساسی اغلب کسب‌وکارهای داخلی این است که اقدامات زیرساختی را برای ساخت برند انجام نمی‌دهند، اما به دنبال نگه داشتن مشتری هستند. در صورتی که برندها اگر هویت‌سازی و هویت‌آفرینی درستی نداشته باشند، نمی‌توانند انتظار وجود تصویر مثبت از خود در ذهن مخاطب داشته باشند.

نقش حواس پنجگانه در جذب مشتری

متخصصان می‌گویند محصول یعنی

تجربه هفته

افزایش مشتری: مکان و توزیع

دکتر سجاد رحیمی مدیسه
مشاور بازاریابی و فروش

روش‌های جذب مشتری برای فروش بیشتر هر روز متنوع‌تر و پیچیده‌تر می‌شوند. اگر تا چند سال پیش روش‌های جذب مشتری در رستوران معنای چندانی نداشت، امروزه شاهد این هستیم که یک رستوران برای کشاندن مشتری به مکان خود، از افرادی در کنار خیابان‌ها و معابر استفاده می‌کند. پس همانطور که روش‌های بازاریابی رستوران هم متنوع شده، برای سایر کسب‌وکارها و فعالیت‌ها نیز این موضوع مصداق پیدا کرده است. در این بین فضا و کانال‌های توزیع محصول یا خدمت، از جمله پیش‌نیازهای مهم یک استراتژی فروش موفق و کارآمد محسوب می‌شود.

۱- ویژگی‌های بازار هدف شما چیست و اندازه

بازار شما برای یک محصول خاص چقدر است؟ اگر مثال رستوران یا تهیه غذا را در نظر بگیریم، سبک بازاریابی و دسترسی به مشتریان برای یک تهیه غذای ساده که منوی فروش آن شامل غذاهایی مانند چلو، مرغ، چلوکباب، قیمه و نظایر آن است، بسیار متفاوت با رستورانی است که در آن غذاهای دریایی مانند میگو و ماهی با غذاهای سایر کشورها تهیه و برای فروش ارائه می‌شود. یک رستوران غذاهای چینی یا ایتالیایی را در نظر بگیرید؛ به نظر شما بازاریابی و فروش برای این رستوران چگونه است؟ اجازه بدهید یک مثال بسیار ساده بزنم. من در سال ۱۳۹۲ (یعنی حدود چهار سال پیش) به یک رستوران ایتالیایی رفتم اما بارها بارها خریدم را از یک تهیه غذای ساده یا چلوکبابی انجام داده و می‌دهم. همین یک نکته به خوبی روشن می‌کند که سیستم بازاریابی و فروش در صنایع غذایی هم تنوع فراوانی دارد؛ اگر قرار باشد رستوران غذای ایتالیایی همانند یک چلوکبابی خود را بازاریابی کند، قطعاً به مسئله و مشکلات مختلفی برخورد می‌کند. اگر کالایی با قیمت بالا ارائه می‌دهید که معمولاً خریدارهای کمی دارد، بهتر است روی روش فروش مستقیم تمرکز کنید که خدمات مشتری زیادی ارائه می‌دهد. اگر کالایی با قیمت پایین‌تر ارائه می‌دهید که بازار وسیعی دارد (کالایی مانند عسل) می‌توانید با استفاده از تبلیغات و مکان‌یابی در بازارهای خرده‌فروشی از روش توزیع غیرمستقیم کمک بگیرید تا مشتری بتواند به راحتی کالای شما را بیابد.

۲- مشتریان شما کجا هستند؟

موقعیت مکانی در مکان‌یابی اهمیت دارد. اگر در منطقه خود تعداد زیادی مشتری دارید (یکی از دلایل پراهمیت راه‌اندازی باشگاه مشتریان، می‌توانید از طریق خرده‌فروشی محلی فروش داشته باشید. اگر مشتریان شما در نواحی جغرافیایی مختلفی قرار دارند، می‌توانید توزیع از طریق عوامل و کلی‌فروش‌ها یا روش‌های اینترنتی را مدنظر قرار دهید. مثال بازار این مدل مکان‌یابی، فروشگاه‌ها و ارائه خدماتی هستند که برای افزایش فروش، از سایت‌های تخفیف و اپلیکیشن‌های متنوع آن در موبایل‌ها برای توسعه فروش خود استفاده می‌کنند.

۳- اندازه سفارش‌ها چقدر است؟

می‌توانید از اندازه سفارش متوسط خود برای تقسیم مصرف‌کنندگان تان براساس اندازه سفارش‌شان استفاده کنید. می‌توانید از روش مستقیم برای مشتریانی که سفارش‌های زیادی دارند و از روش غیرمستقیم برای مشتریانی که سفارش‌های کوچک‌تر دارند، بهره ببرید. توجه داشته باشید که باید بیش از یک کانال توزیع را برگزینید تا بتوانید ارزیابی کنید که کدام کانال برای شرکت شما و توزیع محصول‌تان بهترین کارایی را دارد. یادآوری کانال‌های توزیع می‌تواند دلایل مشخصی برای موارد زیر باشند.

- حاشیه تولید و سود: کالایی که برای فروش محصول خود استفاده می‌کنید، تعیین‌کننده مقدار سود شماست. اگر از روش فروش غیرمستقیم استفاده کنید، باید هزینه رابط فروش محصول‌تان را نیز بپردازید.
- بودجه بازاریابی شما: فروش با واسطه اغلب باعث صرفه‌جویی در بودجه بازاریابی می‌شود، چرا که فرد واسطه، کار بازاریابی را به‌گونه‌ای انجام می‌دهد که به اهداف فروش خود برسد.
- قیمت خرده‌فروشی نهایی: کانال‌های مستقیم و غیرمستقیم، قیمت نهایی محصول شما را به صورت‌های متفاوت تعیین می‌کنند. اگر از کانال‌های فروش غیرمستقیم استفاده می‌کنید، افراد می‌توانند محصول را هر گونه که می‌خواهند قیمت‌گذاری کنند؛ در غیراین صورت، ممکن است مجبور شوید قیمت را افزایش دهید تا هزینه آنها را بپردازید.
- اعمال مدیریتی فروش شما: کنترلی که روی اعمال مدیریتی فروش خود دارید، بستگی به این دارد که فروش شما مستقیم است یا غیرمستقیم. هنگامی که فروش غیرمستقیم دارید، معمولاً درصدی از آن نظارت را استفاده می‌کنید.

بازاریابی خلاق

شکلات milka - قطعه گمشده: برند شکلات میلکا در یک کمپین به صورت هدفمند یک قطعه از یک قالب شکلات را همانطور که در تصویر می‌بینید خالی گذاشت. آن مقدار خیلی کمی بود اما فوراً توسط مشتری تشخیص داده می‌شد. در این کمپین میلکا پیشنهاد داد افرادی که شکلات ناقص داشته باشند می‌توانند درخواست کنند شرکت میلکا یک شکلات را به صورت رایگان با یک یادداشت برای کس دیگری ارسال کند. این حرکت به ظاهر کوچک می‌تواند اثرات بسیار وسیعی را به همراه داشته باشد. افراد خوش‌شانسی که شکلات ناقص را دریافت می‌کنند می‌توانند با یک یادداشت برای افراد دیگر شکلات بفرستند و این باعث بالا بردن آگاهی افراد جامعه نسبت به برند میلکا می‌شود. ضمن اینکه حسن نیت شرکت را می‌رساند و موجب تقویت برند میلکا می‌شود.

کار تابل



۵ درس مهم که شما از اشتباهات در کسب‌وکار خود می‌آموزید

سارا کیومرثی

s.kiumarsi92@gmail.com

اشتباهات جزئی از چیزهایی هستند که ما را می‌سازند. در نهایت اشتباهات کسب‌وکار ما را قادر می‌سازد به سمت جلو حرکت کنیم و به موفقیت دست یابیم. من در طول دستیابی به هدف و انجام حرفه‌ام چندین بار با اشتباهاتی روبه‌رو شدم و به درک این مهم رسیدم که به اشتباهاتم بهای بیشتری دهم، زیرا اشتباهات ابزارهای بیشتری نسبت به موفقیت‌هایمان برای رسیدن به هدف‌مان به ما ارائه می‌کنند. در اینجا پنج راه برای درس گرفتن از اشتباهاتی که در راه‌اندازی کسب‌وکار با آن مواجه می‌شوید برای شما بیان شده است.

۱- نادیده گرفتن آنچه اکثریت مردم به آن می‌پردازند
اکثریت مردم عمدتاً شامل افراد متوسط است. افراد معمولی و متوسط هرگز به موقعیتی که هدف شماست دست نخواهند یافت. همچنین ممکن است هرگز موفق نشوند. اگر برای کمک گرفتن در کسب‌وکاران به دنبال این افراد هستید قطعاً در موقعیت اشتباهی به دنبال کمک می‌گردید، لذا لازم نیست به اکثریت مردم برای موفق شدن کمک کنید. باید بدانید تنها درصد کمی از مردم موفق می‌شوند.

۲- نباید راه‌های قدیمی را نادیده بگیرید

دانش‌آموزان جوان همیشه می‌خواهند بدانند که راه انقلابی و سریع برای انجام کارها چیست. آنها می‌خواهند این راه را در بازار سهام به کار گیرند و همچنین می‌خواهند در شروع کسب و کار خود این روش را اجرا کنند، اما بهتر است بدانید این یک اشتباه بزرگ است زیرا تلاش برای کشف دوباره یک چرخه در کسب‌وکار زمانی که راه‌های قدیمی کاملاً می‌توانند مفید باشند و مورد استفاده قرار بگیرند باعث می‌شود وقت و تلاش زیادی را صرف کنید. بنابراین هنگامی که در کسب‌وکار خود مرتکب اشتباهی می‌شوید باید بررسی کنید که آیا سعی کرده‌اید خیلی هوشمندانه عمل کنید. گاهی اوقات شما با وجود تلاش‌های بسیار نیاز به سقوط دارید تا دوباره سعی کنید و آزمایشات دیگری انجام دهید.

۳- بلندپرواز باشید

من نمی‌گویم شما همواره باید بی‌پروا باشید، چون تعدادی از دانشجویانی که درس‌های کسب‌وکار من را دنبال کرده‌اند، با بی‌پروایی خود سرمایه‌هایشان را از دست داده‌اند، زیرا آنها به دنبال راهی کوتاه برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار بوده‌اند در حالی که برای شروع و راه‌اندازی هر کاری زمان لازم است. شما نباید تصور کنید همواره موفقیت به دنبال شماست و در میدان کسب‌وکار پیروز می‌شوید، اما با این حال در زندگی با در نظر گرفتن خطرات احتمالی گاهی لازم است ریسک کنید و بلندپرواز باشید. در آخر اگر خیلی زود با شکست‌هاییان تسلیم شوید به این معنی است که شما موفقیت‌های بزرگی را که در انتظاران است از دست خواهید داد.

۴- موفقیت‌های کوچک را هدف خود قرار دهید

گاهی با پیروزی‌های بزرگ یا حتی شکست‌های بزرگ روبه‌رو می‌شویم. این موارد موضوعاتی است که ما را در زندگی به چالش می‌کشاند، اما اگر نگاهی به ترانزنامه کسب‌وکارها ببینداید آنگاه متوجه خواهید شد که بخش عمده‌ای از درآمد شرکت‌ها برخاسته از موفقیت‌های کوچک است. این درآمدها از مشتریانی که به‌طور مرتب هزینه‌های ارائه خدمات یا محصولات را پرداخت می‌کنند به دست می‌آید. در نتیجه موفقیت‌های کوچک بسیار ارزشمندتر از آنهایی هستند که سود بیشتر دارند و به ندرت و گاه به گاه اتفاق می‌افتند. پس بهتر است با اهداف کوچک و با طراحی هدفی مبتنی بر داشتن درآمدی پیوسته به کار خود ادامه دهید. باور نکردنی است اما این موضوع باعث کاهش تلفات شما خواهد شد.

۵- همه چیز را به یکباره انجام ندهید

اگر بخواهید یک‌شبه به موفقیت دست یابید قطعاً ممکن نیست و با شکست مواجه می‌شوید و اکثر سرمایه‌گذاری‌ها به‌خاطر همین موضوع با شکست روبه‌رو می‌شوند.

یکی از راه‌هایی که می‌توانید از اشتباهات کسب‌وکار خود درس بگیرید، این است که به سرمایه‌گذارهای شکست خورده قبلی نگاهی بیندازید و آنها را بررسی و دلیل شکست آنها را کشف کنید. طبق بررسی‌های من بسیاری از کارآفرینان شکست‌خورده تصمیم گرفتند تمام ثروت و دارایی خود را در یک سرمایه‌گذاری قرار دهند. آنها سعی نکردند چندین جریان درآمد ایجاد کنند و برای سناریوی بدترین حالت ممکن در کسب‌وکار آماده نشدند، بنابراین فراموش نکنید که یادگیری از دیگران، بهترین گزینه‌ای است که می‌تواند در اختیار شما باشد.

در نهایت این پنج اصل به پنج اشتباه بزرگ تبدیل می‌شوند که سرمایه‌گذاران و کسب‌وکارها را به‌طور یکسان از بین می‌برند و آنها را به ورطه سقوط می‌کشاند. بنابراین بررسی کنید که آیا هر یک از این اشتباهات را انجام داده‌اید یا اینکه اکنون آنها را انجام می‌دهید و اگر جواب‌تان مثبت است بهتر است روش‌های خود را اصلاح کنید، در غیر این صورت خود را برای شکست آماده کنید.

نویسنده: TIMOTHY SYKES
منبع: entrepreneur

نقش پیچیده مدیران در توسعه کسب‌وکار



دراکر باشد. او محورهای عمده مدیریت سنتی را زیر سوال برد و به جای آن اقتصاد مبتنی بر دانایی را مطرح کرد. وی معتقد بود اساس و پایه تفاوت میزان پیشرفت کشورها در میزان توجه یا غفلت کشورها به عامل انسانی و میزان دانایی آنان بستگی دارد. پیتر دراکر همه چیز را در حوزه مدیریت از نو تعریف کرده است. اصول مدیریت، مشتری‌گرایی، توانمندسازی، کارکنان سازمان، فرآیندها، تغییر و...

به نظر من نکته بسیار مهم است که وظیفه مدیران و رهبران سازمان، برنامه‌ریزی هوشمندانه به منظور تشخیص فرصت‌ها و برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری از آن است که در این صورت باید به‌طور مستمر نسبت به تقویت پایگاه‌های دانش و توسعه توانمندی دانشجویان سازمان برنامه‌ریزی کنند، در غیر این صورت معلوم نیست چه آینده‌ای در انتظار مدیران، شرکت‌ها و حتی کشورها خواهد بود.

در مورد اینکه برای هر کسب‌وکاری اصولی تعریف شده باشد باید بگویم این‌طور نیست. به کارگیری دانش مدیریت برای بیشتر مدل‌های کسب‌وکار ایجاد مزیت می‌کند. البته در برخی کسب‌وکارها توجه روی برخی اصول مدیریت بیشتر و در برخی کمتر است که این موضوع با توجه به ماهیت آن کسب‌وکار است ولی در اصول اصلی و پایه مدیریت در کسب‌وکارها تفاوت چندانی وجود ندارد. لازم است این نکته را اضافه کنم که در یک مدل کسب‌وکار موفق توجه به چند عامل می‌تواند نقش مؤثری در پیشبرد اهداف داشته باشد که برخی از آنها عبارتند از تعیین جایگاه ارزش خدمت یا محصولی که ارائه می‌شود، تمرکز بر بخش‌بندی بازار، شناسایی رقبای تعیین استراتژی رقابت، تعیین ساختار هزینه، سود و حاشیه و تعیین ساختار زنجیره ارزش.

تحلیل‌های علمی‌تری داشته باشند قدرت و مزیت خود را بهبود می‌دهند. معمولاً تحلیل موقعیت درونی با قدرت مالی و مزیت رقابتی و موقعیت بیرونی با ثبات محیط و قدرت کسب‌وکار ارزیابی می‌شود. این مدیران جهت کسب موفقیت در کسب‌وکار خود باید بتوانند به چند سوال کلیدی پاسخ دهند. کدام فعالیت‌ها، چگونه و چه وقت و با چه منابعی باید انجام شوند؟ طبیعتاً ارائه پاسخ‌های مطلوب به این سوالات موجب تمایز و برتری کسب‌وکار می‌شود. تاکنون اندیشمندان و محققان بسیاری در حوزه

وظیفه مدیران و رهبران سازمان، برنامه‌ریزی هوشمندانه به منظور تشخیص فرصت‌ها و برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری از آن است که در این صورت باید به‌طور مستمر نسبت به تقویت پایگاه‌های دانش و توسعه توانمندی دانشجویان سازمان برنامه‌ریزی کنند

مدیریت پژوهش و تحقیق کرده‌اند و تعاریف متعددی از مدیریت را مطرح کردند. برخی اندیشمندان مانند لوترگیولیک بر برنامه‌ریزی، سازماندهی، تعیین کارکنان، هدایت امور، ارتباطات، گزارش‌گیری و بودجه‌بندی تأکید داشتند و برخی مانند هنری فایول در سال ۱۹۱۶ اصول چهارده‌گانه مدیریت را مطرح کردند که هنوز بسیاری از سازمان‌های امروزی نتوانسته‌اند تمامی آنها را به کار گیرند. یکی از اصول متفاوت و البته پیشرو مربوط به آقای پیتر



دکتر آذر صامیمی
عضو هیات‌مدیره جمعیت توسعه علمی

اگر کار مدیران را برنامه‌ریزی، سازماندهی، هدایت و کنترل بدانیم، در این صورت به کمترین تأثیر مدیران در کسب‌وکارها توجه کرده‌ایم، در حالی که با توجه به فضای رقابتی که بین شرکت‌ها وجود دارد این وظایف امروزه بسیار پیچیده‌تر شده است، بنابراین مدیران نقش کلیدی در توسعه کسب‌وکارها دارند.

برخی مهارت‌ها و ویژگی‌هایی که در قالب وظایف مدیران در کسب‌وکارهای موفق شناسایی شده‌اند عبارتند از: تعیین اهداف استراتژیک برای تحقق اهداف، ایجاد یکپارچگی و همسویی بین واحدهای مختلف سازمان، توجه بر انجام فعالیت‌های عملیاتی بر اساس استراتژی‌ها، مدیریت هزینه و زمان و به‌روآوری اطلاعات به منظور بهبود مستمر کلیه فعالیت‌ها. البته توجه داشته باشید که اصولاً ماهیت کسب‌وکارها و اندازه آنها باهم متفاوت است، به‌عنوان مثال از نظر اندازه سه نوع کسب‌وکار وجود دارد:

- ۱- کسب‌وکار کوچک: در این کسب‌وکارها معمولاً تعداد افراد شاغل کمتر از ۵۰ نفر هستند. کسب‌وکارهای خانگی، اینترنتی و خانوادگی در این رده قرار دارند.
 - ۲- کسب‌وکار متوسط: تعداد افراد شاغل در این کسب‌وکار بین ۵۰ تا ۵۰۰ نفر است.
 - ۳- کسب‌وکار بزرگ: در این نوع کسب‌وکار تعداد افراد شاغل بیشتر از ۵۰۰ نفر است.
- طبیعتاً نوع مدیریت در هر کدام از این کسب‌وکارها باهم تفاوت دارد ولی آنچه عامل موفقیت در این سه نوع است، توانایی تحلیل موقعیت درونی و بیرونی است. هر اندازه مدیران این کسب‌وکارها بتوانند

ارتباط



اصل ۲۰ درصد، عامل موفقیت اصلاحات سازمانی

ترجمه: علی آل‌علی

مدیریت تغییرات و اصلاح امور معمولاً امری ناخوشایند است. در این فرآیند به‌عنوان یک مدیر باید روندهایی را که اغلب کارمندان به آن عادت کرده‌اند، تخریب کرده و روندهای جدید را جایگزین کنید. البته جریان اصلاحات به این سادگی هم نیست. در واقع پیش از مرحله اجرا باید اطلاعات دقیق و پردازش شده از آنچه می‌خواهید انجام دهید، گردآوری کنید. دستاوردهای محققان روان‌شناسی نشان داده است که اغلب افراد از تغییرات استقبال نمی‌کنند. این موضوع را می‌توان با اصل وابستگی در زمینه روان‌شناختی توجیه کرد. به همین ترتیب هنگامی که به محیط کار توجه کنیم، اصل وابستگی نیز خود را نشان خواهد داد. اگرچه این وابستگی برای افراد خوشایند به نظر می‌رسد، با این حال در محاسبه کل نسبت به سازمان نتایج منفی به همراه دارد. به منظور شروع تغییرات در فرآیندهای سازمانی ابتدا ضروری است به چند نکته توجه کنید؛ نخست آنکه تغییرات اعمالی نباید بسیار شدید و ناگهانی باشد. به عبارت بهتر، اصلاحات یک امر تدریجی و گام‌به‌گام محسوب می‌شود. همچنین اطلاع‌رسانی به کارمندان نسبت به زمان شروع تغییرات و واکنش‌های منفی را به‌طور نسبی کاهش خواهد داد.

مرحله شروع فرآیند اصلاح امور نقطه آغاز و دشوارترین قسمت کار است. همه ما شاهد اجرای اصلاحات و شکست آنها در بسیاری از سازمان‌ها بوده‌ایم. پرسش اینجاست که به منظور جلوگیری از شکست تغییرات چه باید کرد؟ اگرچه پاسخ‌های مختلفی وجود دارد، اما اصل ۲۰درصد پارتنر مطمئن‌ترین راهکار موجود است. این اصل توسط اقتصاددان ایتالیایی، ویلفردو پارتنو طراحی شده است. پارتنو یکی از تأثیرگذارترین افراد در زمینه تحول علم اقتصاد و شیوه‌های مدیریتی نوین محسوب می‌شود. براساس این اصل ۲۰درصد حوادث نتایجی که رخ می‌دهد، نتیجه تلاش و تأثیرگذاری ۲۰درصد از عوامل و متغیرهای تأثیرگذار خواهد بود. در زمینه مدیریت سازمانی چنین اصلی در راستای طراحی و اعمال بهینه برنامه‌ها حیاتی است. بر این اساس ابتدا باید افراد تأثیرگذار را که در اصطلاح «عوامل تغییر» نامیده می‌شوند یافته و سپس برنامه‌تان را با همکاری آنها تحقق بخشید. عوامل تغییر در مورد اعمال اصلاحات سازمانی به افرادی گفته می‌شود که در سازمان تأثیرگذار بوده و لزوم انجام اصلاحات را درک کرده‌اند، بنابراین چنین گروهی هم‌فکر و متحد شما در راستای پیشبرد اهداف‌تان خواهند بود. به یاد دارم چند سال پیش یکی از نیروگاه‌های تولید برق اروپا قصد خصوصی شدن و کسب استقلال مالی از دولت را داشت. انجام چنین کاری نیازمند پذیرش ریسک بالایی بود، زیرا بیشتر تجهیزات و همین‌طور ساختمان شرکت به دولت تعلق داشت.

مدیریت ارشد شرکت به خوبی از احتمال مخالفت کارمندان آگاه بود. در واقع جابه‌جایی از بخش دولتی به بخش خصوصی نیازمند تغییرات عمده از قبیل ساعات کار و انتقال از بخشی به بخش دیگر بود. آن زمان به‌عنوان مشاور شرکت استفاده از روش ۲۰درصد پارتنو را پیشنهاد کردم. ابتدا تنها چهارنفر از اعضای شرکت حاضر به همکاری در پروژه تغییرات شدند. این آمار بسیار کمتر از میزان موردنظر در فرمول پارتنو بود. با این حال کار به سختی آغاز شد. اعمال تغییرات در هفته‌های ابتدایی مخالفت‌های زیادی را به همراه داشت. به‌رغم همه مشکلات پس از گذشت زمان اندکی افراد بیشتری به جمع عوامل تغییر اضافه شدند. اگرچه جمعیت عوامل تغییر به حدود ۲۵درصد رسیده بود، با این حال افراد تأثیرگذار بیشتری نیاز بود تا طرح شرکت به موفقیت دست یابد. به بیانی دیگر، از ۲۵درصد مذکور تعداد زیادی خارج گروه افراد تأثیرگذار قرار داشتند. نکته مهم در مورد اصل پارتنو گردآوری افراد مختلف از بخش‌های گوناگون شرکت است. در واقع ۲۰درصد موردنظر بایستی تخصص‌های مختلفی در زمینه‌های مورد نیاز داشته باشند. همچنین این افراد نسبت به تأثیرگذاری روانی روی کارمندان هم باید توانمند باشند. در شرکت مذکور پس از ۹ ماه تغییرات با کمک اصل پارتنو به نتیجه رسید. اگرچه در صورت ترغیب سریع‌تر عوامل تغییر نتیجه در بازه زمانی کوتاه‌تری حاصل خواهد شد.

همکاری با عوامل تغییر همیشه آسان نیست. در برخی موارد لازم است آنها را در جریان ماهیت تغییرات گذاشته و در صورت نیاز مبلغی مشخص را به حقوق‌شان اضافه کنید. با این حال توجه داشته باشید که تلاش برای استفاده رایگان از این عوامل یا القای حس سوءاستفاده می‌تواند باعث ایجاد بحران در روابط‌تان با کارمندان شود. در هر حال این گروه از افراد توانایی تأثیرگذار بالایی روی سایر کارمندان دارند.

نکته پایانی که باید به آن اشاره شود، عدم رابطه آشکار با عوامل تغییر است. به عبارت بهتر، پیشبرد اهداف از جانب کارمندان برگزیده در صورت علنی شدن، تأثیرگذاری خود را از دست خواهد داد. بر این اساس بهتر است تعامل‌تان را با یکدیگر آشکار نسازید. همچنین استفاده از اصل ۲۰-۸۰ پارتنو به معنای غفلت از سایر عوامل تأثیرگذار مانند بیان اهمیت تغییرات برای کارمندان نیست.

کسب‌وکار خلاق



خدمات طراحی داخلی و چیدمان اثاثیه: بسیاری از افراد در شناسایی و هماهنگی رنگ‌ها و همچنین ست کردن اثاثیه با یکدیگر دچار مشکل هستند. اگر دارای ذوق و سلیقه هستید می‌توانید از این فرصت استفاده کنید و با مراجعه به فروشندگان مبلمان و اثاثیه منزل خدمات خود را شرح دهید و از آنها بخواهید که به خریداران پیشنهاد استفاده از خدمات طراحی داخلی و چیدمان منزل را بدهند و در صورت موافقت مشتری کار را به شما بسپارند. می‌توانید نمونه کارهای خود را نیز آلبوم کنید. همچنین می‌توانید یک کاتالوگ اینترنتی درست کنید که مردم با خدمات شما آشنا شوند.

برگزاری مانور آمادگی مقابله با حریق در گالیکش

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- نیروهای اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گالیکش در اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گالیکش مانور آمادگی مقابله با حریق برگزار کردند.رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گالیکش در این خصوص گفت: این شهرستان با وجود داشتن بادهای گرم و خشک یکی از بحرانی ترین مناطق استان گلستان می باشد به طوری که از ابتدای سال تا کنون ۱۳ مورد آتش سوزی در این منطقه رخ داده است که با عملکرد مناسب نیروها اطفاه گردیده. منصور ممشلی خاطر نشان کرد در این زمینه تعداد ۱۰ نفر نیروهای دیده بان و فرقیان به صورت فصلی جذب شده است و به تمامی نیروهای حفاظتی تجهیزات اطفاه حریق از جمله بیل، جنگ فلش بگ، گالون آب، ماسک، لباس اطفا حریق و غیره تحویل داده شده است.شایان ذکر است این مانور با حضور ۳۰ نفر از نیروهای سرچنگالیانها، پل‌چرها، نیروهای فصلی دیده بانی و فرقیان برگزار گردید.

۱۵۸هکتار از عرصه های منابع ملی گلستان طی سه ماهه نخست سال جاری خلع بد شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- سرهنگ پاسدارمحمودکیاپور فرمانده یگان حفاظت اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در ترماسی با پایگاه اطلاع رسانی این اداره کل گفت:طی سه ماهه نخست سال جاری یگان حفاظت منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان موفق به خلع ۱۵۸هکتار از عرصه های منابع ملی ازبندمصرفان به این عرصه ها شده است.در ادامه فرمانده یگان حفاظت مشروح امار و اطلاعات تخلفات سه ماهه اول سال جاری (فصل بهار) در حوزه یگان حفاظت را بدین شرح اعلام نمود: *تشکیل ۸۴ فقره پرونده رفع تجاوز و تصرف به مساحت مجموع ۱۵۸ هکتار از منابع ملی شامل اجرای ۷۵ فقره خلع بد جنگل و مرتع - ۲۸فقره خلع بد مربوط به جنگل و ۴۲فقره مربوط به مرتع - و همچنین ۹فقره پرونده رفع تجاوز در قالب تبصره ذیل ماده ۵۵ در مساحت ۹۲هکتار* *تشکیل ۷۰فقره پرونده کشفیات مربوط به ۱۷صه جوب جنگلی به حجم قریب به ۴مترمکعب، ۱۲۹ استرهایم و ۳۰۰ گریوم زغال *تشکیل ۷۷فقره پرونده تخریب و تصرف مربوط به جنگل و ۵۱فقره مربوط به مرتع در قالب ماده ۵۶و ۹۰قانون حفاظت و بهره برداری *تشکیل ۶۵فقره پرونده قطع درختان جنگلی در قالب ماده ۲۲ قانون حفاظت و بهره برداری* *تشکیل ۵فقره پرونده بوته کنی درختان جنگلی به تعداد ۱۱۲۰ اصله در قالب ماده ۴۲ قانون حفاظت و بهره برداری* ۴ مورد تشکیل پرونده کت زنی ۹ اصله درخت و ا مورد سوزاندن درخت که متخلفین شناسایی و برای آنها پرونده قضایی تشکیل شده است.

برگزاری جلسه مدیریت بحران و پدافند غیر عامل شرکت آب منطقه ای قزوین با حضور معاون مدیر کل مدیریت بحران و پدافند غیر عامل وزارت نیرو

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- جلسه کمیته مدیریت بحران و پدافند غیر عامل شرکت آب منطقه ای قزوین با حضور معاون مدیر کل مدیریت بحران و پدافند غیر عامل وزارت نیرو و اعضاء اصلی کمیته در محل سالن جلسات این شرکت برگزار گردید . به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین، در ابتدای این جلسه معاون مدیر کل مدیریت بحران و پدافند غیر عامل وزارت نیرو در این جلسه با اشاره به دو یا نون با توجه مجموعه مدیریت بحران و پدافند غیر عامل در وزارت نیرو همکاری همه سازمان ها جهت دستیابی به رویکرد جدید مشترک در مباحث مرتبط با پدافند غیر عامل را خواستار شد. مهندس جهانپخشنی در ادامه عنوان داشت: اهمیت دشت قزوین به لحاظ تولیدات کشاورزی به اندازه ای است که قطعاً تأمین منابع آبی از جایگاه ویژه ای برخوردار است و لذا باید به مباحث کمی و کیفی آب از بعد پدافند غیر عامل نگاهی ویژه داشت.ایشان تهیه نظام نامه مدیریت سیلاب را حرکتی مهمی در راستای اقدامات و عملکردهای پدافند غیر عامل برشمرد و عنوان نمود: تا کنون نتایج خوبی از این نظام نامه حاصل شده ولی همچنان نواقصی در این نظام نامه وجود دارد که باید با همکاری کلیه دستگاههای مرتبط و اخذ نظرات آنها حل و فصل شود. مهندس جهانپخشنی در ادامه صحبتهای خود بیان داشت: گروه مدیریت بحران و پدافند غیر عامل یک گروه فرابخشی است که در زمان وقوع حادثه وظیفه اصلی آن ایجاد ارتباطات سازنده و مناسب بین داخل و خارج از سازمان و در ادامه کمک به واحدهای درگیر حادثه می باشد.ایشان در پایان صحبتهای خود با اشاره به سیاست های اقتصاد مقاومتی اشاره نمود عنوان داشت: در حال حاضر تهیه امکانات و ماشین آلاتی که صرفاً در اختیار فعالیت های مدیریت بحران باشد توجیه اقتصادی نداشته و باید از امکانات و ظرفیت های موجود و حاضر بصورت دو و با چند منظوره استفاده شود.

برگزاری همایش بهینه سازی مصرف سوخت واحدهای مرعداری در منطقه لرستان

خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز- در راستای نحوه تغییر الگوی مصرف سوخت از گازوئیل به گاز طبیعی در واحدهای مرعداری استان همایش یک روزه بهینه سازی مصرف سوخت و انرژی در منطقه لرستان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان، همایش یک روزه واحدهای مرعداری استان لرستان با رویکرد بهینه سازی مصرف سوخت و نحوه تغییر الگوی مصرف از گازوئیل به گاز طبیعی با حضور مسئولین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان ، سازمان جهاد کشاورزی و شرکت گاز استان روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۲۱ رأس ساعت ۹صبح در سالن اجتماعات سازمان جهادکشاورزی استان برگزار شد.

مهندس یوسف روشنی معاون فنی عملیاتی این شرکت ضمن ایراد سخنرانی در این همایش به اهمیت انرژی و صرفه جویی در مصرف آن اشاره کرد و گفت: یکی از اهداف این شرکت صرفه جویی و بهینه سازی مصرف سوخت است و در همین راستا ارتقای سیستم ای گرمایشی و جایگزین کردن گاز طبیعی به جای فرآورده های نفتی در واحدهای یاد شده در دستور کار قرار دارد. روشنی هدف از برگزاری این گردهمایش را آمادگی و توجه هر چه بیشتر فعالان و رختمشکان عرصه صنعت مرعداری به رعایت استانداردها در مصرف انرژی در راستای تحقق شعار اقتصاد مقاومتی بیان کرد و گفت: در حال حاضر در استان لرستان ۶۳۰ واحد صنعتی پرورش مرغ گوشتی با ظرفیت ۱۲ میلیون قطعه در هر دوره تولیدی وجود دارد و به توجه به رویکرد اقتصاد مقاومتی و این موضوع که دوره چرخه زری مرعداریها در سال ۹۶ در متوسط جدید از بازه ۵۱ تا ۴۷ روزها و ۴۲ تا ۴۷روزه تغییر یافته است ضرورت بهینه سازی مصرف سوخت افزایش می یابد. وی بر وجود فرصت های بهینه سازی در بخش های مختلف مصرف به ویژه در مرعداری های استان نیز تأکید کرد و محورهای همایش را،راهکارهای بهینه سازی سوخت در صنعت مرعداری، موانع و مشکلات مرعداران در اجرای راهکارهای بهینه سازی،سیاست ها و رویکردهای تشویقی، وضعیت صنعت مرعداری استان و همچنین معیار استانداردها مصرف سوخت در مرعداری ها اعلام کرد. روزی مرعداری ۹۰ در یک واحد مرعداری ۴۰۰ قطعه ای بطور میانگین هزینه مصرف گازوئیل حدود ۴۵ میلیون تومان می باشد در حالی که همین میزان معادل گاز طبیعی هزینه ای حدود ۱۵ میلیون تومان در بر خواهد داشت که در صورت تغییر الگوی مصرف از گازوئیل به گاز طبیعی بالای ۲۲۸ میلیارد ریال صرفه جویی ارزی برای کشور در استان در بر خواهد داشت .

مهندس رضمانعلی باقری :

ارزش فعلی املاک البرز شرقی ۸۴۰ میلیارد تومان است

شاهردود - خبرنگار فرصت امروز- مهندس رضمانعلی باقری از اعلام حکم قطعی واگذاری املاک البرز شرقی و تخلیه ملک در سازمان خصوصی سازی و به تحویل به شهرداری شاهردود وانتقال اسناد آن خبرداد. رئیس شوراב اسلامی شهراشاهردودضمن تشکر از صبوری مردم و همت اعضای دوره چهارم شورای اسلامی شهر در تصویب خرید این املاک ضمن تقدیر و تشکر از شهردار و مسئولینی که در تحقق این خواسته مهم مدیریت شهری را برای رساندن، اعلام داشت: با حل این موضوع به زودی شاهد تحویل ملک البرز شرقی به شهرداری شاهردود خواهیم بود. وی با اشاره به اهمیت موضوع و وظیفه سنگین شهرداری جدید افزود: در جلسه شورای شهر مطرح شد که این اقدام ذخیره ای برای شاهردود است و اعضای شورای پنجم میراث دار این اقدام شورای قبلی خواهند بود.وی اظهار امیدواری کرد با انجام مشاوره مدیریت جدید شهری بتواند از این فرصت در راستای توسعه شهری شاهردود قدم بردارد . رضمانعلی باقری در خصوص وضعیت مالی و میزان بدهی فعلی شهرداری شاهردود گفت: در هنگام تحویل و تحول در همه شهرداری ها یک سری بدهی ها و طلب ها بصورت ادواری وجود دارد. در شهرداری شاهردود بغیر از ۶۰کرد بدهی به سازمان خصوصی سازی که حکم قطعی آن در تاریخ ۹۶/۳/۲۹ داده شد و بایستی بصورت اقساط پرداخت گردد بدهی عمده و چشم گیری وجود ندارد. وی در همین زمینه افزود: شهرداری ار شاهردود، شهرداری سرمایه داری است که نیاز به خلاقیت،ریسک پذیری و اندیشه لازم جهت ایجاد ارزش افزوده در مراحل مختلف مدیریتی را می طلبد.
کما اینکه هیچگونه پول یکجا به مبلغ ۳۳میلیارد تومان جهت پرداخت ۴۰درصد وجه نقد اولیه البرز شرقی وجود نداشت و با پیگیری و طراحی و استفاده از پتانسیل های بالقوه تأمین و پرداخت گردید.

نصب بیش از ۵ هزار انشعاب گاز در گیلان

رشت - زینب قلیپور- جمشید ظهیری مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از نصب ۵ هزار و ۵۰۰ انشعاب گاز در سه ماه اول سال جاری در استان گیلان خبر داد. مدیرعامل شرکت گاز گیلان با بیان اینکه هم اکنون ۹۷۳ درصد از خانوارهای استان، از نعمت گاز بهره مند هستند اظهار داشت: با نصب این تعداد انشعاب در بهار امسال، مجموع انشعابات گاز در گیلان به رقم ۵۵۲ هزار انشعاب رسیده است. وی در ادامه بر مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی تأکید کرد و گفت: بهینه سازی مصرف گاز، صرفه جویی از وسایل گازسوز و رعایت نکات و توصیه های ایمنی باید در تمام سال رعایت شود، زیرا این امر عامل سبب کمک به اقتصاد خانوادهها و کاهش حوادث و اتفاقات ناگوار خواهد شد.مدیر عامل شرکت گاز گیلان در انتها از تعامل و همکاری شایسته سازمان های دولتی استان و در رأس آنان استانداری گیلان در جهت توسعه گازرسانی در استان تقدیر و تشکر نمود و اظهار داشت: رضایتمندی مردم مهم ترین اولویت مجموعه گاز استان است و در این راستا با همکاری و تعامل با سایر دستگاهها در جهت توسعه گازرسانی و افزایش رضایتمندی مردم تلاش خواهیم نمود.

طرح تابستانی نشاط معنوی در ۴۴بقعه متبرکه استان بوشهر اجرا می شود

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز- برای هفتمین سال پیا پی طرح تابستانی نشاط معنوی در ۴۴بقعه متبرکه که شاخص فرهنگی استان اجرا می گردد. روابط عمومی مدیر کل اوقاف وامور خیریه استان بوشهر از برگزاری طرح تابستانه(اوقات فراغت) نشاط معنوی در ۴۴بقعه شاخص سراسر استان خبر داد. حجت الاسلام محمدیان مدیر کل اوقاف وامور خیریه استان بوشهر در این باره گفت:در راستای غنی نمودن اوقات فراغت کودکان،نوجوانان وجوانان وهمچنین بجهت اشنایی هرچه بهتر پسران ودختران به سن تکلیف رسیده با احکام دینی مانند نماز هرات های زندگی،سبک زندگی اسلامی،اخلاق پس باقران وغیره برای هفتمین سال پیاپی طرح اوقات فراغت بنام(نشاط معنوی)از تاریخ۱۷مهرماه الی ۲۶مردادماه۹۶ بمدت شش هفته در چهل وچهار بقعه متبرکه که شاخص استان بوشهر بر گزار می شود. حجت الاسلام محمدیان یکی از مهمترین اهداف برگزاری این طرح در بقاع متبرکه که وامامزادگان سلطنتی از سن به فرآن کریم و ترویج فرهنگ زیارت امام زادگان اعلام نمود. وی یاد او شد هدف دیگر آن تبدیل بقاع متبرکه در قطب های فرهنگی می باشد.مدیر کل اوقاف وامور خیریه استان بوشهر درباره طرح نشاط معنوی گفت: همه از گان ها دستگاه های فرهنگی در برابر تربیت نسل آینده مسئول هستند.

ستاد خدمات سفر شهرستان ملارد آماده ارائه خدمات به مسافران تابستانی

ملارد = **مژگان علیقزاداشی** - به گزارش روابط عمومی فرمانداری شهرستان ملارد، در جلسه ستاد هماهنگی خدمات سفر شهرستان ملارد که به ریاست امیر یقین لو معاون فنی عمرانی فرمانداری شهرستان ملارد و با حضور سایر اعضای این ستاد در محل فرمانداری برگزار شد ، برنامه ریزی برای ارائه تسهیلات و خدمات شایسته به مسافران تابستانی در سطح شهرستان ملارد انجام پذیرفت.
تعیین و تجهیز مکان های اسیک مسافران ، آمادگی پایگاههای آمادگی جاده ای و راهپایه های مستمر از راههای مواصلاتی ، تجهیز نمازخانه ها ونظافت معابر ، میانپین و سرپوش های پدیهائشی از این خدمات می باشد.
در ادامه وظایف هر کدام از اعضای کمیته های زیر مجموعه این ستاد تعیین و شرح وظایف آنها ابلاغ گردید.

مهندس بازرسی ها ، برپایی کمپ های سلامت و نصب برپای راهنما از دیگر مواردی بود که در این جلسه به آنها پرداخته شد .
امیر یقین لو معاون فنی و عمرانی فرمانداری شهرستان ملارد ارائه جهت تسهیلات لازم جهت استقبال از مسافران فصل تابستانی را ضروری دانست و بر هماهنگی بین دستگاه های خدمت رسان تأکید کرد.
یقین لو گفت: ملارد با توجه به قرار گرفتن در مسیرهای ارتباطی غرب و جنوب کشور ،هر ساله شاهد افزایش چشمگیر مسافران و گردشگران بویژه در ایام نوروز و تابستان است.

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- با حضور مهندس حمید چیت چیان وزیر نیرو، دکتر جادری استاندار هرمزگان ، ذوالقدر نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی وجمعی از مسئولان صنعت آب ویرق استان پست برق ۲۳۰ / ۶۳ / ۱۳۰ کیلوولت جگدان در شهرستان بشارگرد به بهره برداری رسید.مهندس حمید چیت چیان ازوزارت نیرو به عنوان پیشاهنگ توسعه ورهه جامعه یاد کرد وگفت: تمام دفعغه وزارت نیرو خدمات رسائی مطلوب به مردم بوده به ویژه در مناطق و روستاهای محروم کشور است. وزیر نیرو افزود: یکی از بزرگ ترین افتخارات دولت یازدهم،تحقق خدمت رسانی به مردم هرمزگان و مردم شریف بشارگرد بوده است. وی همچنین با اشاره به محرمیت استان هرمزگان تصریح کرد: این لطف الهی بوده که با احداث این پست های برق با ظرفیت بالا بنویم، علاوه بر تأمین برق مورد نیاز مردم منطقه، باعث رونق فعالیتهاقتصادی شویم. وزیر نیرو با بیان اینکه در جامعه امروز، ، صنایع ، خدمات آموزشی ، حمل و نقل ، وتمامی سطوح اقتصادی وامنتنی نیاز به برق دارند افزود: امروزه پایه رفاه وآسایش وارتقای جامعه به وجود برق بستگی دارد. استاندار هرمزگان در مراسم افتتاح پست برق جگدان در شهرستان



بشارگرد ضمن تشکر و قدردانی ویژه از تلاشهای سازنده مدیرعامل و کارکنان شرکت برق منطقه ای هرمزگان در بخش تأمین برق برقی رسانی ، گفت: برق در استان هرمزگان با توجه به گرمای هوا برای مردم بسیار مهم و حیاتی است واقدمات خدایسندناه و جهادگونه مجموعه وزارت نیرو بالاخص تلاشگران خدمات آموزشی ، حمل و نقل ، وتمامی سطوح اقتصادی وامنتنی نیاز به برق دارند افزود: امروزه پایه رفاه وآسایش وارتقای جامعه به وجود برق بستگی جادری افزود: ارزش صنعت برق هرمزگان به استانهای الوالی است که در این

استاندار آذربایجان شرقی:

مگر می شود مدیر کارخانه در ماه یک بار به تبریز بیاید و حضور او در هتل و دیدارها تلف شود



تبریز - اسد فلاح- استاندار آذربایجان شرقی هشدار داد اگر ظرف ۱۰ روز آینده وضعیت کارخانه‌ها و واحدهای صنعتی بدون مدیر یا دارای مدیر پروازی مشخص نشود، ستاد اقتصاد مقاومتی استان وارد عمل شده و مسئولیت اداره آن‌ها را عهده‌دار خواهد شد.
به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر اسماعیل جبارزاده در دیدار مدیران سازمان تأمین اجتماعی و بهزیستی استان با اشاره به بلاکلیف بودن مدیریت برخی واحدهای صنعتی و تولیدی تحت پوشش سازمان تأمین اجتماعی، افزود: از کسانی که در تهران نشستند است و مسئولیت واحدهای تولیدی متعلق به این سازمان را عهده‌دار هستند گاه‌مندم. وی ادامه داد: بیش از یک سال است که با این افراد به‌صورت کتبی، حضوری و تلفنی صحبت کرده و تذکر داده‌ام ولی هیچ‌کدام مفید واقع نشده است.
جبارزاده گفت: چگونه می‌توانیم از تأمین اجتماعی و حمایت این سازمان است و مناسفانه اختیارات آن‌ها واگذار نمی‌شود. وی افزود: اگر فرصت و حوصله اداره این کارخانه‌ها را ندارند، مسئولیت آن را به مدیران غیر تمتد، باهمت و توانمند استان واگذار کنند.
استاندار آذربایجان شرقی با تأکید بر اینکه این آخرین خط‌خطا است، ادامه داد: اگر در ۱۰ روز آینده مدیرعامل این کارخانه‌ها انتخاب نشود، ستاد اقتصاد مقاومتی استان، مسئولیت آن‌ها را بر عهده گرفته و اجازه ورود هیچ مدیر پروازی و خارج از

مدیر امور فنی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان عنوان کرد

بازرسی از تأسیسات فرآرشی قدیمی ترین تولید کننده نفت و گاز خاورمیانه با جدیدترین استانداردهای جهانی



اهواز - خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور فنی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان اجرای بازرسی تأسیسات فرآرشی این شرکت به روش اترانسونیک خیر داد. مهندس امید صفائی در تکمیل این خیر اظهار داشت: طی این روش بازرسی ، بیش از ۱۶۳ هزار دسی متر مربع تأسیسات فرآرشی شامل تسهیلات سرچاهی - خطوط لوله - شیرگاه ها - مخازن و تجهیزات ثابت مورد بازرسی کارشناسان قرار گرفت . وی با عنوان اینکه این عملیات با صرف بیش از ۱۲۰۰ نفر / روز محقق گردیده ادامه داد: طی این اقدام ۱۵۸۰ بخش از خطوط لوله اصلی و جریان‌ی رو زمین‌ی وزیر زمین - تسهیلات سرچاهی - شیرگاه ها و مخازن این شرکت مورد بازرسی های بدون و برنامهریزی شده کارشناسان بازرسی فنی قرار گرفت و با جمع اوری داده ها و ارزیابی آنها مطابق با استانداردهای رایج جهانی ، نقاط دارای خوردگی شناسایی و ترمیم گردید. وی در تشریح بازرسی فنی به روش اترانسونیک و مزایای آن نسبت به سایر روش ها گفت : این روش های پر مصرف و فراگیر و بازرسی فنی در کلیه صنایع می باشد که طی آن امواج صوتی ایجاد شده بوسیله

دستگاه اترانسونیک توسط تراب به داخل قطعه ارسال می شود. وی ادامه داد:

از آنجا که سرعت صوت در محیط های مختلف متفاوت است چنانچه صوت در حین عبور در طی ضخامت ماده مورد تست با عیوب داخلی برخورد نمایند، سرعت در منطقه ورود به عیوب مذکور متفاوت خواهد بود که این تغییرات سرعت توسط امواج برگشتی به دستگاه تست اترانسونیک ثبت شده و مورد بررسی، تجزیه و تحلیل قرار می گیرد. وی در ارزیابی نتایج این نوع بازرسی فنی

ایجاد بزرگترین شهرک های صنعتی در شرق مازندران



ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران با اشاره به هزینه بالای ساخت تصفیه‌خانه فاضلاب در شهرک‌های صنعتی اظهار داشت: بر اساس دستورالعمل ایلاچی سازمان صنایع کوچک، شهرک‌های فاقد تصفیه‌خانه باید سه اصل شامل: واگذاری ۷۰ درصد شهرک و ناحیه به واحدها، بهره‌برداری ۵۰ درصد واحدها و حداقل ۱۰۰ مترمکعب سساب فاضلاب در شهروانه‌بر برای هر واحدهای تولیدی را دارا باشند. به گزارش خبرنگار مازندران، سید مصطفی موسوی در جلسه شورای تولید شهرستان گلوگاه که در محل فرمانداری برگزار شد، گفت: شهرستان گلوگاه از نظر موقعیت جغرافیایی است و قرار گرفتن در جاده سراسری و راه‌آهن، دارای پتانسیل ویژه‌ای است. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران با اشاره به قدمت کوتاه ناحیه صنعتی گلوگاه اظهار داشت: این ناحیه صنعتی در سال ۸۷ ایجادشده و با توجه به قدمت این ناحیه صنعتی نسبت به شهرک‌ها و نواحی دیگر استان، مباحث زیرساختی خوبی در این ناحیه انجام‌شده است. موسوی با اشاره به توسعه شهرک‌ها و تملک ۱۰۵۲ هکتار زمین در شرق استان تصریح کرد: در گذشته، شهرک‌های صنعتی بشل با

به میزبانی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی؛

نشست کارگروه تخصصی نظرسنجی از ذی نفعان برگزار شد



بهره‌وری سازمانی دانستند و افزود: رضایت نسوجی باید با متدهای علمی و استراتژی و با برنامه ریزی و مدل های عملیاتی کارآمد

مدیر عامل شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی آذربایجان غربی خبرداد

کارگاه آموزشی عفاف و حجاب در محل اردوی پیاده‌روی خانوادگی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ارومیه



آموزش عفاف و حجاب به کارکنان و خانواده‌ها از محورهای بسیار مهم این دستورالعمل بوده که انتخاب روش اجرای آموزش کارهای فرهنگی نوآوری و

طرح جامع -تفصیلی شهر سه‌ماهه طرحی برای دوستی طبیعت و سکونت

با شرایط خاص و منحصر به فرد طبیعی و اکولوژیکی در کمیته ای کار راه و شهرسازی خوزستان از تصویب طرح جامع- تفصیلی شهر سه‌ماهه خبر داد. حمید کیانفر اظهار داشت: طرح جامع- تفصیلی شهر سه‌ماهه پس از بررسی در جلسه کارگروه امور زیربنایی و شهرسازی استان و تشکیل یک کمیته ویژه به تصویب رسید. وی افزود: این طرح

صنعت خدمت می کنند. مهندس کپوری، مدیر عامل شرکت برق منطقه ای هرمزگان در مراسم بهره برداری از این طرح گفت : این پست دارای ۴ فیبر ۲۳۰ کیلوولت ، ۶ فیبر ۶۲ کیلوولت و ۶ فیبر ۲۰ کیلوولت بوده و برای بهره برداری از این طرح ۴۰ میلیارد تومان هزینه شده است و عملیات اجرایی این پست در سال ۱۳۹۰ آغاز ودر سال ۱۳۹۵ به اتمام رسیده است . مدیرعامل شرکت برق منطقه ای استان هرمزگان گفت: پست ۲۳۰کیلوولت برق جگدان بشارگرد اهدافی چون تأمین برق وافزایش رضایت مستشرکین منطقه وافزایش ظرفیت وپایداری شبکه را به دنبال دارد. مهندس کپوری با اشاره به اهمیت خدمت در صنعت برق اظهار داشت :خنا را شاکرمی که خدمتگزار درمجموعه ای هستیم که بخش عمده ای از خدمات آن در گمنامی انجام می گیردوی تصریح کرد: نوع خدماتی که توسط کارکنان پرتلاش در صنعت برق انجام می شود به گونه ای است که اثرات زیادی در رفاه وعیشت مردم دارد. و با همت شبانه روزی وسختگی ناپذیر تلاشگران این صنعت ، شاهد تأمین برق پایدار هستیم وایدهوارم با یاری خدا وتلاش کارکنان خدمت برق هرمزگان نظاره گر خدمت رسائی مطلوب به مردم شریف استان باشیم.

استان را نخواهیم دید. وی مجدداً گله‌مندی شدید خود را از کسانی که نسبت به حق و حقوق کارکنان در کارخانه‌ها بی تفاوت هستند ابراز کرد و گفت: همان‌طور که به فکر درمان و معولبت کارگران هستیم، حفظ سهام و حق و حقوق کارگران نیز وظیفه ماست. جبارزاده با بیان اینکه از مکاتبات مختلف خسته‌شدم و برای آخرین بار اخطاری می‌تیم، خطاط نشان کرد: چطور می‌شود سرم‌ساز تیریز در اوج نیاز کشور به سرم چندین ماه مدیر نشان باشد؛ ضمن حمایت از کارخانه برای رسیدن به شرایط استاندارد، تعطیلی آن را قریب نخواهیم کرد. استاندار آذربایجان شرقی اضافه کرد: سیمین صوفیان واحدی است که دریبه‌در به دنبال فردی هستیم که با او در مورد مسائل و مشکلات کارگری کارخانه صحبت کنیم؛ مگر می‌شود مدیر کارخانه در ماه یک بار به تبریز بیاید و حضور او در تبریز هم در هتل و دیدارها تلف شود. وی با تأکید بر اینکه باید مدیر کارخانه سیمین ایلیا کار پیوشد و دوش به دوش کارگر کند، گفت: مدیریت ارتشده استان جوارگیوی مسائل و مشکلات کارگران این کارخانه شده و مدیر آن در تهران مدیریت می‌کند. جبارزاده تأکید کرد: این اظهار ۱۰ روزه اگر تحقق نیابد ستاد اقتصاد مقاومتی آذربایجان شرقی تشکیل و رأساً به موضوع ورود پیدا می‌کند و تصمیمات لازم را در دفاع از حق و حقوق کارگران خواهد گرفت.

مدیر امور فنی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان عنوان کرد

بازرسی از تأسیسات فرآرشی قدیمی ترین تولید کننده نفت و گاز خاورمیانه با جدیدترین استانداردهای جهانی

باصور شد: شناسایی نقاط و بخش های مستعد به ریسک بالای خوردگی در تأسیسات - دومین نامه انجام تعمیرات پیشگیرانه بر روی تجهیزات، خطوط لوله و سیستم های لوله کشی - بهینه سازی و تعیین زمان بازرسی های دوره ای بعدی در تأسیسات - دستیابی به قابلیت اطمینان نسیب از تولید پایدار با رعایت هزینه های ایمنی و زیست محیطی خصوصا در تأسیسات مرفه به حوضه آب سبده ایلیا نسبت از جمله نتایج حاصل از این نمونه بازرسی می باشد. وی با عنوان اینکه شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان قدیمی ترین شرکت تولید کننده نفت و گاز خاورمیانه است و به تازگی وارد یکصدوهفتین سال فعالیت تولیدی خود شده است و بیش از ۲۰۰۰ کیلومتر خط لوله در اختیار دارد افزود: وجود تأسیسات فرآرشی با قدمت زیاد اهمیت پایش وضعیت و سلامت تسهیلات سرچاهی - خطوط لوله - شیرگاه ها و سایر بخش های فرآرشی نفت و گاز را از نظر بررسی عیوبی همچون خوردگی دوچندان می کند و برای تأمین شرایط بهینه ایمنی و زیست محیطی در این منطقه تولید پایدار از اهمیت ویژه ای برخوردار می باشد .

ایجاد بزرگترین شهرک های صنعتی در شرق مازندران

شوند. رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران بیان داشت: از اسب دستورالعمل هیات‌وزیران، دستگاه‌های خدمات رسان باید خستات را تا با بود واحدهای تولیدی برسانند، لذا این شرکت با توجه به منابع، پروژه‌های داخلی مخابرات شهرک را اجرایی نموده و روشنمایی معلقبر از تیریز در مدت یک ماه آینده اجرا خواهد کرد. فرماندار گلوگاه نیز در این جلسه گفت: ناحیه صنعتی گلوگاه دارای ۳۲ هکتار وسعت بوده که بخش اعظمی از زمین‌های این ناحیه صنعتی واگذارشده و با توجه به عدم ساخت‌وساز برخی از واحدها و همچنین کمبود زمین صنعتی در شهرستان و زرد و سرسرمایه‌گذاران جدید، هیچ‌گونه زمینی برای استقرار سرمایه‌گذار وجود ندارد. نیکی افزود: بیشترین قشر مردم در این شهرستان، کشاورز و کارگر می باشند و تنها امید آنها به این ناحیه صنعتی است تا علاوه بر تولید، موجبات اشتغال جوانان را فراهم کند. وی بیان داشت: در سه سال اخیر، اقدامات مناسبی در زیرساخت ناحیه صنعتی گلوگاه انجام‌شده است.

نشست کارگروه تخصصی نظرسنجی از ذی نفعان برگزار شد

انجام گیرد تا موثر گردد. وی و افکارسنجی از مشترکان را در بقا و موفقیت سازمان موثر دانست و افزود: بایستی شرایطی فراهم گردد تا رضایت مشترکین در رویکرد فعالیت‌ها تأثیر داشته باشد. برپایه این گزارش، در این نشست دو روزه بحث و تبادل در خصوص یکپارچه سازی نظرسنجی ذینفعان در الگوی کارگروه قرار گرفت و مقرر گردید طی دو ماه اول نظام نامه نظرسنجی تدوین و به تصویب شرکت های گاز استانی ابلاغ گردد. لازم به ذکر است شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با توجه به فعالیت‌ها و اقدامات خود در حوزه سنسجش و رضایت مشتریان بعنوان مدیر کارگروه و متولی سنسجش رضایت مشتریان در سطح شرکت ملی گاز ایران تعیین شده است.

خلایق را می طلبد برگزاری کارگاههای آموزشی در اردوها یکی از عیوب های خلاق می باشد این مقام مسئول از اقدامات مبتکرانه روابط عمومی

بسج منطقه قدرتی نمود و به استمرار اجرای برنامه‌های موثر فرهنگی در بین خانواده‌ها تأکید کرد. کارکنان و خانواده‌ها پس از پیاده‌روی در دامنه ارتفاعات کوههای بند در کارگاه آموزشی عفاف و حجاب شرکت کردند و حجت الاسلام سید موسوی به عنوان استاد این دوره آموزشی به راهکارهای عملی تشویق دختران و پسران سه عفاف و حجاب پرداخت و با اشاره به جایگاه عفاف و حجاب در قرآن کریم به فوائد این مسئله مهم در زندگی اجتماعی و نقش آن در کوفت میزان طلاق در جامعه اشاره کرد.

طرح جامع -تفصیلی شهر سه‌ماهه طرحی برای دوستی طبیعت و سکونت

با شرایط خاص و منحصر به فرد طبیعی و اکولوژیکی در کمیته ای کار راه و شهرسازی خوزستان از تصویب طرح جامع- تفصیلی شهر سه‌ماهه خبر داد. حمید کیانفر اظهار داشت: طرح جامع- تفصیلی شهر سه‌ماهه پس از بررسی در جلسه کارگروه امور زیربنایی و شهرسازی استان و تشکیل یک کمیته ویژه به تصویب رسید. وی افزود: این طرح



چگونه فرهنگ سازمانی را گسترش دهیم

یکی از راه‌هایی که یک کسب‌وکار را به موفقیت می‌رساند، گسترش فرهنگ درست در سازمان با رعایت مجموعه‌ای از قواعد است. یک کارآفرین هوشمند با ایجاد فرهنگ در کسب‌وکار خود می‌تواند شاهد تحولاتی اساسی در تیم خود باشد. شاید این کار به‌ظاهر کمی زمان‌بر به نظر برسد ولی نتیجه آن بسیار مفید و تأثیرگذار خواهد بود. مثل اینکه شما ابتدا یک ماشین را هل بدهید تا روشن شود و پس از روشن شدن، فقط سوار آن شوید. در ابتدا کمی ایجاد فرهنگ سخت خواهد بود ولی پس از اجرایی شدن آن فرهنگ، موفقیت به شما لبخند خواهد زد. در ادامه با زومیت همراه باشید، فرهنگ سازمان به معنای گذاشتن یک نشان افتخار روی دیوار، قرار دادن یک اظهارنامه در سایت یا پاداش دادن آخر سال نیست. فرهنگ یعنی انگیزه‌ای که مانند یک انرژی هر روز به کارمندان سازمان تزریق شود تا آنها به بهترین نحو کارهای خود را انجام دهند و این انرژی را با ایجاد یک ارتباط واقعی به مشتریان نیز انتقال دهند. امروزه غول‌های کسب‌وکار، این فرهنگ ارتباط‌محور را در سازمان خود چگونه می‌سازند؟ قرار دادن افراد سازمان در اولویت اول، درک اینکه چه موادی به آنها انگیزه و قدرت می‌دهد و هماهنگ شدن با فاکتورهایی که کارمندان به آنها اهمیت می‌دهند از موادی هستند که می‌توانند به ساخت و گسترش این فرهنگ کمک کنند.

افراد سازمان را در چه اول بگذارید

یکی از کارآفرینان موفق در این باره می‌گوید: افراد یک سازمان، مهم‌ترین دارایی آن هستند. اگر در یک سازمان مقام‌ها و درجات بیش‌ازحد سلسله‌مراتبی باشند، در مقابل تغییرات مقاومت شود، افراد به خاطر شکست تنبیه شوند و جایگاهی برای رهبران آینده سازمان وجود نداشته باشد، چیزی جز یک انرژی منفی جو سازمان را فرامی‌گیرد و آن سازمان محکوم به شکست خواهد بود. صرف‌نظر از تعداد کارمندان شرکت، داشتن قواعد صحیح پرسنلی و احترام به آنها، فاکتور غیرقابل اجتناب برای ایجاد این فرهنگ است.

اول از خود شروع کنید

لازمه ایجاد یک فرهنگ عالی، شناسایی و نهادینه کردن عادت‌هایی است که می‌خواهید در افراد سازمان خود مشاهده کنید. برای شروع، باید ابتدا افراد بالای سازمان به آن قوانین پایبند شوند.

«اشهر افشائل» مدیر اجرایی Power Home Remodeling

می‌گویند ما برای بهتر کردن تیم خود می‌توانیم عادت خوبی مثل مراقبت، قدردانی یا حتی عادت شخصی مانند کتاب خواندن را در افراد سازمان نهادینه سازیم ولی اگر می‌خواهیم تیم به نحوی خاص عمل کند و یک راه را برآورد و انگیزه ادامه دهد، باید ابتدا از رهبران بالادستی سازمان شروع کنیم. این رویکرد برای کارمندان جوان هم بسیار مهم است؛ کارمندانی که با توجه به تجربه کم، با موادی مثل قربانی کردن خود برای سازمان آشنایی ندارند و فقط مسائل را از دید شخصی می‌بینند. رافائل دراین‌باره می‌گوید: شما باید به کارمندان خود نشان دهید که برای‌شان ارزش قائلید و صرفاً به‌عنوان پایین‌دستی به آنها نگاه نمی‌کنید، وقتی آنها چنین مواردی را ببینند، خودبه‌خود بیشتر از حالت عادی برای سازمان و اهداف سازمان زحمت می‌کشند.

دلیل یک رفتار خاص را شناسایی کنید

براساس نظرسنجی اخیر «دیل کارنگی»، ۷۱ درصد از نیروی کار امروز، «از کار افتاده است» و همین امر، هزینه‌ای برابر با ۱۱ میلیارد دلار در سال برای شرکت‌ها دربرداشته است. «کلی مکس»، مدیرعامل شرکت خودبه‌خود بیشتر از حالت عادی برای سازمان و اهداف سازمان زحمت می‌کشند. براساس نظرسنجی اخیر «دیل کارنگی»، ۷۱ درصد از نیروی کار امروز، «از کار افتاده است» و همین امر، هزینه‌ای برابر با ۱۱ میلیارد دلار در سال برای شرکت‌ها دربرداشته است. «کلی مکس»، مدیرعامل شرکت خودبه‌خود بیشتر از حالت عادی برای سازمان و اهداف سازمان زحمت می‌کشند. این کار را می‌توانید با دادن آزادی عمل به آنها انجام دهید؛ آزادی برای شکست خوردن همان آزادی برای موفقیت خواهد بود.

تجربه افراد سازمان روی تجربه مشتری‌ها تأثیر می‌گذارد

همانطور که گفتیم، در اولویت قرار دادن افراد صرفاً در مورد جریان خسارت، مزایا یا حتی یادآوری جنس گرفتن دستاوردها و تولدها نیست. کارکنان شما دارای نیازهای جسمی و حتی احساسی هستند که فراتر از مبلغ حقوق آنهاست. هنگامی که این موارد برآورده نمی‌شوند، روی تجربه مشتری تأثیر می‌گذارد. «جاسپر ویر»، مدیر اجرایی TaskUs، در این باره می‌گوید: بزرگ‌ترین تفاوت کسب‌وکارها، افراد سازمان آنها هستند. پس ما مجبوریم بهترین کارمندان را جذب و در تیم خود حفظ کنیم. برای انجام دادن این امر، مسا باید به تجربه تیم خود دقت کنیم؛ چون تجربه آنها مستقیماً بر تجربه مشتریان ما تأثیر خواهد گذاشت. ما سعی می‌کنیم فضای بیشتری برای درگیر شدن کارمندان بسازیم و برای سلامت روانی و جسمی آنها هم تدابیری اندیشیده‌ایم. ما موادی مثل دوشنبه‌های همراه با مدیتیشن، پیاده‌روی سالم و اتاق‌های آرامش را برای افراد کسب‌وکار خود ارائه می‌کنیم. ما در سازمان خود با بررسی کیفیت کار، تعهد و عملکرد افرادی را که به ارزش‌های سازمان پایبند هستند شناسایی می‌کنیم. ارزش‌ها باعث ایجاد فرهنگ بهتر می‌شوند و فرهنگ بهتر، کسب‌وکارهای بهتر را ایجاد می‌کند.

زومیت

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

چهارشنبه ۲۸ تیر ۱۳۹۶ | شماره ۸۳۵ | صفحه ۱۶

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت همپهن توزیع نشر گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعداز مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۱۲۰-۸۶۰۷۲۱۲۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۶۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

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

نسخه سازمانی گوگل گلس معرفی شد



اگر تصورتان این بود که گوگل گلس، همان گجت تلفیقی از نمایشگر و دوربین که بنا بود به کمپیوتر قابل حمل برای هرکسی بدل شود، دیگر مرده است، باید بگوییم که سخت در اشتباهید. همانطور که پیشتر گزارش شد، نسخه دوم از این عینک هوشمند ماه‌هاست که در کارخانجات متعدد آمریکا از جمله بوئینگ و جنرال الکتریک به کار گرفته شد و روز گذشته این عینک در مقاله‌ای طولانی در نشریه Wired به همگان معرفی شد. نسخه جدید از این گجت که Google Glass Enterprise Edition یا به اختصار EE نام دارد همان دستگاهی است که در سال ۲۰۱۵ میلادی در یکی از

برای مطالعه ۷۴۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک شرکت تولیدی هستم و می‌خواهم بدانم طراحی بسته‌بندی محصولات در فروش تا چه اندازه مؤثر است؟

اهمیت طراحی بسته بندی

پاسخ کارشناس: در دنیای امروز کسی در زمینه اهمیت طراحی بسته‌بندی به‌عنوان ابزار ارتباطی هیچ تردیدی ندارد و هر روز واکنش‌های مصرف‌کننده نسبت به بسته‌بندی کالا مورد بررسی قرار می‌گیرد. شما از طریق محصولی که تولید می‌کنید با مشتری ارتباط برقرار می‌کنید، بنابراین هر چه قدر محصول شما از آراستگی ظاهری بیشتری برخوردار باشد می‌تواند در فروش مؤثر باشد. بسیاری از خریداران قبل از خرید چندان توجهی به مارک محصول نمی‌کنند، به همین دلیل زیبایی و خلاقیت در طراحی می‌تواند چشم خریدار را به سمت کالا بکشاند و موجب خرید شود.

مدرسه مدیریت

۳ مرحله برای دستیابی به اهداف کسب‌وکار

نخستین گام این است، می‌خواهید زندگی‌تان چگونه به نظر برسد تا بتوانید یک دیدگاه جسورانه(و شاید حتی غیرقابل دستیابی) برای آینده خود ایجاد کنید. پس برای چیزی که می‌توانید در یک روز یا یک هفته یا یک ماه انجام دهید، برنامه‌ریزی نکنید اما سناریو کامل خود را همواره تصور کنید. سپس غرق در مرحله بعد، غرق در تجسم خود، زندگی کنید. در نظر بگیرید چه موانعی پیش روی شماست و چطور می‌خواهید آن موانع را برای رسیدن به این شیوه زندگی خود پشت سر بگذارید. همه چیزهایی را که باید در آینده به دست آورید، مطالعه کنید و



معرفی استارت‌آپ

سبک جدیدی از «اپ» سازی

نام شرکت: آمینو
خطرپذیر: ۲۸ میلیون دلار
چه کاری می‌کنند؟ آمینو به هر شخصی که سر از اینترنت دربیورد این امکان را می‌دهد که اپ خودش را بسازد و آن اپ را در پلتفرم آمینو راه‌اندازی کند. اگر کارش گرفته، آن را به اپ‌استور معرفی می‌کند. چرا قرار است کارش بگیرد؟ برخلاف آنکه آمارها نشان می‌دهد، تمایل جهانی برای نصب اپ کاهش پیدا کرده است. آنها بیش از ۲۵۰ اپ جدید را با موفقیت به اپ‌استور معرفی کرده‌اند.

آداب کسب و کار

گل فروشی
دسته گل سالگرد ازدواج
پارسا امیری
کارشناس فروش



داشتیم از دفتر کارم می‌اومدم بیرون که صدای زنگ تلفن همراه توجه منو به خودش جلب کرد. به طرف تلفن رفتم و گوشی را برداشتم. آن طرف تلفن صدای زیبا و مهربانی سلام کرد. جواب سلام را دادم و با تعجب پرسیدم: شما؟

گفت: من پیمان هستم. گل فروش محله شما که دو هفته قبل خدمت شما بودیم و شما به اتفاق خانم تشریف آوردید و دسته‌گلی برای مهمانی شب سفارش داده بودید. گفتم: سلام آقا پیمان. شما خوبید؟ حس خوبی به من دست داد، انگار با یکی از دوستان نزدیکم دارم صحبت می‌کنم. بلافاصله گفت: آقای امیری فردا سالگرد ازدواج شماست، من ضمن تبریک به شما و خانواده محترم خوشحالم می‌شم دسته گلی به همین مناسبت برای شما آماده کنم تا آگه مایل بودید تشریف بیارید و خدمت شما تقدیم کنم.

خیلی جا خوردم و تعجب کردم و با خوشحالی گفتم: چه خوب حتماً فردا برای دسته گل خدمت می‌رسم. تلفن رو قطع نکرد و با ادب و نزاکت گفت: جناب امیری می‌تونم ببرسم خانم شما چه گلی رو بیشتر دوست دارند. با لبخند گفتم: رز سرخ گل مورد علاقه ایشان است، البته نرگس رو هم می‌پسندند. پرسید: آقای امیری جساترا می‌تونم بدونم این دسته‌گل تو چه رنج قیمتی باشه برای شما بهتره. از هوش و ذکاوت گل فروش خوشم اومد. حساب همه چی دست اون بود. می‌دونست ممکنه به دسته‌گل بزرگ و گرون‌قیمت تهیه کنه و اون وقت من حاضر نباشم این قدر هزینه کنم. با مهربانی گفتم: شما لطف می‌فرمایید، حداکثر ۵۰ هزار تومن باشه ممنون می‌شم. تشکری کرد و گفت: فردا ساعت ۷ عصر خوبه؟ گفتم: عالی‌ه ساعت ۷ من خدمت می‌رسم.

فردا پس از دفتر کار یک‌راست رفتم سراغ گل‌فروشی. آقا پیمان تا منواز پشت شیشه دید از فروشگاه اومد بیرون و منو در پارک کردن اتومبیل کمک کرد. ایستاد تا من از اتومبیل پیاده بشم. بعد سلام بلند و صمیمانه‌ای کرد و گفت: من در خدمت شما هستم و مرا به داخل فروشگاه دعوت کرد. در داخل فروشگاه جایی برای مشتریان آماده شده بود و هر کس در صورت تمایل می‌تونست دقایقی بشینه و با کیک و قهوه پذیرایی بشه. به من تعارف کرد که یک فنجان قهوه مهمانم باشم. تشکر کردم و گفتم کمی دیرم شده، اگه اجازه بفرمایید دسته‌گل رو بردارم و برم سمت منزل. دسته‌گل زیبایی با گل‌های رز سرخ برای من آماده کرده بود که آراستگی دسته‌گل واقعا دیدنی نبود. کارت بانکی‌ام رو بهش دادم و اون با تعارف و ادب کارت رو کشید. وقتی فیش عابربانک رو به من داد دیدم ۴هزار تومن برداشت کرد. با تعجب پرسیدم: آقا پیمان شما فرمودید ۵۰ هزار تومن می‌شه. الان ۲۴هزار تومن برداشتید. با لبخند گفت: من عرض کردم تا چه میزان می‌تونم برای شما هزینه کنم. فکر می‌کنم با همین مقدار هزینه دسته‌گل شما زیبا شد.

از پیمان خداحافظی کردم و در طول راه که به خانه می‌رفتم مدام داشتم به آداب فروشنده‌گی گل‌فروش محله فکر می‌کردم که روز اولی که به مغازه‌اش رفتم با ادب و احترام شماره تلفن منو گرفته و تاریخ تولد منو بچه‌ها و سالروز ازدواجم را در دفتر بزرگی ثبت کرده بود. ای کاش همه گل‌فروش‌ها مثل پیمان گل‌فروش مهربان و صمیمی و حرفه‌ای گل بفروشد.

رویداد

رویدادهای پیش‌رو

- سومین کنفرانس سراسری دانش و فناوری مهندسی مکانیک و برق ایران تاریخ برگزاری: ۳۰ تیر ۹۶ مکان: تهران
- سومین کنفرانس سراسری دانش و فناوری علوم تربیتی مطالعات اجتماعی و روانشناسی ایران تاریخ برگزاری: ۳۰ تیر ۹۶ مکان: تهران
- دومین کنفرانس بین‌المللی مهندسی کامپیوتر و فناوری اطلاعات تاریخ برگزاری: ۳۰ تیر ۹۶ مکان: تهران
- همایش آسیب‌شناسی نظام آموزشی کشور تاریخ برگزاری: ۳۰ تیر ۹۶ مکان: تبریز
- چهارمین کنفرانس بین‌المللی تحقیقات دانش‌نیشان در مهندسی کامپیوتر و فناوری اطلاعات تاریخ برگزاری: ۳۰ تیر ۹۶ مکان: تهران