

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



در نشست خبری سخنگوی دولت مطرح شد
رشد ۱۱٫۱ درصدی اقتصاد کشور
فرصت امروز: محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت در نشست خبری روز سه‌شنبه با ارائه گزارشی، رشد اقتصادی کشور را در سال ۱۳۹۵ با احتساب نفت، ۱۱٫۱ درصد اعلام کرد و گفت: در گذشته تفاوت در نتیجه آمار رشد اقتصادی از سوی مرکز آمار و بانک مرکزی...

سیاه و سپید افزایش یا کاهش نرخ سود در شبکه بانکی

جنگ «بهره» در اقتصاد ایران

رئیس اتحادیه مشاوران املاک خبر داد

**معاملات مسکن
۱۲٫۶ درصد کاهش یافت**

۲

مدیریت و کسب و کار



ساندار پیچای به هیات مدیره آلفابت پیوست

- کمپین «زنبودن» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»
- مشکلات کارمندان، در دسر مدیران
- چگونه به کودکان خود کمک کنیم تا کار آفرین باشند؟
- ۶ سیاست برای موفقیت کسب و کارهای خرده‌فروشی
- آمازون یک کسب و کار چندمیلیارد دلاری دیگر می‌سازد
- آیا در فروش محصولات تان با مشکل روبه‌رو هستید؟

۸ تا ۱۶



رئیس مجلس شورای اسلامی
نسبت به جایگاه اقتصاد ایران
در منطقه و جهان هشدار داد

آمارنگران کننده درباره اقتصاد ایران

۲

یادداشت

دولت برای کوچک‌سازی باید برنامه مدون داشته باشد

محسن حاجی بابا
عضو هیات نمایندگان
اتاق بازرگانی ایران

در هیچ کدام از دولت‌های ما کوچک‌سازی عملی نشد، به‌ویژه در دولت‌های نهم و دهم که به حجم دولت اضافه شد...

هویت سازمانی: مفهوم، ارزیابی و مدیریت آن

آرش سلطانتعلی
مدرس تبلیغات و برندسازی

درباره معنای هویت سازمانی دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد. در این مقاله به سه محور عمده در این زمینه اشاره می‌کنم که به...

بایدها و نبایدهای برنامه وفاداری در بانک‌ها

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری

در بخش اول یادداشت، به اهرم‌های بازگشت مشتری اشاره شد و در این بخش از یادداشت قصد داریم به مدل‌های رایج و...

۱۱

ضیافت
مجله

وام
بدون بهره

تحويل
۵ روزه

باپلاک



NISSAN

Innovation that excites

فروش تابستانی نیسان



۸۹۰۹

جهان نوین آریا نماینده رسمی نیسان در ایران	بیمه بدنه رایگان		تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان		گارانتی رسمی نیسان	
		اصفهان	۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳	البرز	۰۲۶-۳۴۵۵۰۸۲۰	تهران
	مازندران	۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹	گرگان	۰۷۱-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶	تهران	۰۲۱-۳۴۵۵۰۸۲۰
	فارس	۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲	یزد	۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳	تهران	۰۲۱-۳۴۵۵۰۸۲۰
	آذربایجان	۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴	خراسان رضوی	۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲	تهران	۰۲۱-۳۴۵۵۰۸۲۰
	شرقی	۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸	کرمان	۰۳۴-۳۶۸۶	تهران	۰۲۱-۳۴۵۵۰۸۲۰

مسکن



رئیس اتحادیه مشاوران املاک خبر داد
معاملات مسکن ۱۲.۶ درصد
کاهش یافت

رئیس اتحادیه مشاوران املاک گفت که تیرماه امسال ۱۶ هزار و ۱۵۶ قرارداد خریدوفروش مسکن در شهر تهران به امضا رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۲.۶ درصد کاهش یافته است. حسام عقیابی در گفت‌وگو با ایسنا، بیان کرد: براساس آمار اتحادیه مشاوران املاک، تیرماه سال جاری ۱۶ هزار و ۱۵۶ قرارداد خریدوفروش مسکن در شهر تهران به امضا رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۶.۳ و ۱۲.۶ درصد کاهش نشان می‌دهد، چراکه خردادماه امسال ۱۷ هزار و ۱۷۷ قرارداد و تیرماه سال قبل ۱۸ هزار و ۱۹۴ قرارداد خریدوفروش داشتیم.

وی افزود: همچنین تعداد قراردادهای اجاره در شهر تهران تیرماه ۱۹ هزار و ۳۱۶ مورد بود که با توجه به ۲۰ هزار و ۹۱۹ قرارداد در خردادماه سال جاری و ۲۲ هزار و ۸۲۷ مورد اجاره در تیرماه سال قبل، تعداد معاملات اجاره واحدهای مسکونی شهر تهران به ترتیب ۹.۱ و ۱۸ درصد نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل کاهش یافته است. رئیس اتحادیه مشاوران املاک درباره تعداد قراردادهای خریدوفروش املاک کل کشور در تیرماه امسال هم گفت: در کل کشور ۴۹ هزار و ۸۰۵ معامله طی تیرماه سال جاری در بخش خریدوفروش و نیز ۶۸ هزار و ۱۴۶ قرارداد اجاره امضا شده است که در کل کشور هم با کاهش ۶.۸ درصدی خرید فروش و کاهش ۵.۴ درصدی قراردادهای اجاره نسبت به خردادماه سال جاری مواجه بودیم. عقیابی از ارزیابی از وضعیت حال حاضر بازار مسکن گفت: وضعیت معاملات با توجه به اینکه بازار مسکن در واقع بعد از انتخابات ریاست‌جمهوری استارت خورده، مطلوب به نظر می‌رسد، زیرا فروردین‌ماه نیمه‌تعطیل بود، اردیبهشت‌ماه انتخابات ریاست‌جمهوری برگزار شد و خرداد در ماه مبارک رمضان قرار داشتیم، لذا می‌توان گفت تیرماه روند معاملات مسکن به حالت پایدار رسیده و پیش‌بینی من این است که تا پایان شهریورماه، معاملات با روند رو به رشد همراه شود.

وی با اشاره از فصل تابستان آرام و با افزایش ۷ تا ۱۰ درصدی اعلام کرد و درباره اینکه برخی گزارش‌ها از افزایش رقم‌هایی بالاتر حکایت دارد، توضیح داد: براساس قراردادهای منعقد در سطح کشور، رشد اجاره‌بها در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۵ بین ۷ الی ۱۰ درصد است. البته گزارشات میدانی ممکن است در موارد خاص حتی تا ۳۰ درصد افزایش را تأیید کند اما باید ببینیم ما چه جمعیتی و با چه دامنه گستردگی را ملاک بررسی میدانی قرار می‌دهیم. رئیس اتحادیه مشاوران املاک ادامه داد: در همه گزارشات، موارد استثنایی وجود دارد. ممکن است مناطقی که این خبر را می‌خواند بگوید صاحب خانه من امسال ۴۰ درصد اجاره‌بها را افزایش داده است. ممکن است مستاجری پنج سال در یک خانه نداشتیم و افزایش نداشته اما امسال مالک تصمیم گرفته اجاره را ۱۰۰ درصد افزایش دهد که همانطور که عرض کردم اینها موارد استثنایی است.

عقیابی تصریح کرد: همچنین قیمت عرضه با آنچه در قرارداد منعقد می‌شود ممکن است بین یک برسی میدانی و گزارش قطعی تناقض ایجاد کند. مثلاً در گزارش میدانی ممکن است یک مشاور املاک بگوید در فلان خیابان یا فلان محله ۲۰ درصد اجاره بها افزایش یافته اما ملاکش قیمت عرضه شده توسط مالک باشد، در صورتی که قیمت تحقق یافته و اجاره نوشته شده باید ملاک قرار گیرد. وی درخصوص پیش‌بینی از آینده بازار مسکن گفت: خوشبختانه از نیمه دوم سال قبل شاهد افزایش ساخت‌وسازهای مسکونی در شهر تهران بودیم که می‌تواند باعث ایجاد تعادل قیمت شود، لذا پیش‌بینی می‌کنم افزایش قیمتی در نیمه دوم سال جاری نداشته باشیم. اگر به سمت رونق هم برویم رشد قیمت مسکن بیش از تورم نخواهد بود.

رئیس مجلس شورای اسلامی نسبت به جایگاه اقتصاد ایران در منطقه و جهان هشدار داد

آمار نگران کننده درباره اقتصاد ایران



هم نداشته باشند.»
او افزود: «باید متوجه باشیم که اقتصادی بیمار داریم و این اقتصاد یک چالش است که دولت و مجلس باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند و ذهن مسئولان باید درگیر این موضوع باشد. وظیفه ملی ما این است که هزینه کشور را کاهش دهیم، اگر هر دستگامی به شکل جزیره‌ای عمل کند به اهداف نمی‌رسیم.»

لاریجانی همچنین گریزی به بحث چینش کابینه دوازدهم زد و با رد شایعات درباره حضور وزیران در مجلس و رایزنی برای حضور در کابینه گفت: «سطح تعاملات قوای سه‌گانه اینقدر نازل نیست. ما امروز با چالش‌های زیادی در کشور مواجه هستیم که از جمله آن می‌توان به چالش‌های اقتصادی اشاره کرد.»

رئیس مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه ما باید شرایط امروز کشور را برای نخبگان بازگو کنیم و برای مسائل مختلف کشور باهم چاره‌ای بیندیشیم، گفت: «امروز ما یک زندگی سیاسی پر از حواشی در کشور داریم که این حواشی، ذهن مسئولان را گرفته است. ذهنی که باید به چالش‌های اقتصادی درگیر باشد به چالش‌های سیاسی درگیر است.»

از سرمایه‌گذاری در میان ۲۰ کشور منطقه، نوزدهم هستیم و همچنین در جهان از میان ۱۳۸ کشور رتبه ۱۱۷ را داریم. در زمینه رقابت‌پذیری اقتصادی نیز در منطقه از میان ۲۰ کشور، سیزدهم هستیم و در جهان در میان ۱۳۸ کشور رتبه ۷۶ را داریم.»

لاریجانی اضافه کرد: «ترخ تورم ما در منطقه در میان ۲۴ کشور ۱۹ است و در میان ۱۸۹ کشور رتبه ۱۵۸ را داریم. همچنین رتبه ما در مصرف انرژی در منطقه از میان ۲۰ کشور ۱۴ است و در میان ۲۱۳ کشور در جهان، رتبه ۱۲۱ را داریم.»

او در جمع‌بندی سخنانش در این همایش که در مرکز همایش‌های صداوسیما برگزار شد، گفت: «این آمار نشان می‌دهد که ما نیازمند تحول اساسی در حوزه اقتصاد کشور هستیم و هزینه‌های جاری کشور زیاد است و با این وضعیت نمی‌توانیم به سند چشم‌انداز برسیم.»

رئیس مجلس شورای اسلامی ادامه داد: «دانشگاه‌ها در دنیا نه با پول نفت، بلکه با پول پژوهش اداره می‌شوند. دانشگاه باید روی پای خود بایستد و دانشگاه و تولید باید به هم احساس نیاز کنند، نه اینکه هرکدام جداگانه بودجه خود را دریافت کنند و هیچ نیازی به

هم نداشته باشند.»
او افزود: «باید متوجه باشیم که اقتصادی بیمار داریم و این اقتصاد یک چالش است که دولت و مجلس باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند و ذهن مسئولان باید درگیر این موضوع باشد. وظیفه ملی ما این است که هزینه کشور را کاهش دهیم، اگر هر دستگامی به شکل جزیره‌ای عمل کند به اهداف نمی‌رسیم.»
لاریجانی همچنین گریزی به بحث چینش کابینه دوازدهم زد و با رد شایعات درباره حضور وزیران در مجلس و رایزنی برای حضور در کابینه گفت: «سطح تعاملات قوای سه‌گانه اینقدر نازل نیست. ما امروز با چالش‌های زیادی در کشور مواجه هستیم که از جمله آن می‌توان به چالش‌های اقتصادی اشاره کرد.»
رئیس مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه ما باید شرایط امروز کشور را برای نخبگان بازگو کنیم و برای مسائل مختلف کشور باهم چاره‌ای بیندیشیم، گفت: «امروز ما یک زندگی سیاسی پر از حواشی در کشور داریم که این حواشی، ذهن مسئولان را گرفته است. ذهنی که باید به چالش‌های اقتصادی درگیر باشد به چالش‌های سیاسی درگیر است.»

ایمان‌ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

اواخر تیرماه بود که رئیس مجلس شورای اسلامی در «هشتمین کنفرانس بین‌المللی بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد» آمار نگران‌کننده و قابل تاملی از جایگاه اقتصاد ایران در منطقه و جهان ارائه داد و گفت: «در ۲۰ کشور منطقه از لحاظ سرمایه‌گذاری در رتبه ۱۵ و در بین ۱۳۸ کشور دنیا در رتبه ۸۷ هستیم.» «از لحاظ شفافیت در سیاست‌گذاری در بین ۲۰ کشور منطقه دارای رتبه ۱۸ و در بین ۱۳۸ کشور جهان در رتبه ۱۳۶ هستیم.» «در نرخ بیکاری بین ۲۰ کشور منطقه رتبه ۹ و بین ۱۳۵ کشور رتبه ۹۰ را داریم.» «از نظر رشد واقعی ناخالص ملی در بین ۲۴ کشور منطقه در رتبه دهم و در بین ۱۹۱ کشور جهان در رتبه ۸۴ هستیم.»



انرژی

مشاور ارشد رئیس‌جمهور اعلام کرد
تولید ناخالص ترکیه دو برابر و
مصرف انرژی آن نصف ایران است

به گفته مشاور ارشد رئیس‌جمهور، کشور ترکیه ۲.۵ برابر ایران تولید ناخالص داخلی دارد و این در حالی است که مصرف انرژی در آن کشور نصف ایران است. به گزارش «فرصت امروز»، اکبر ترکان در کنفرانس «نقش مهندسی مکانیک در ساخت‌وسازهای شهری» با اشاره به هدررفت انرژی در ایران گفت: عادت نادرست مردم در مصرف انرژی و عدم ورود تکنولوژی‌های جدید در بخش ساخت‌وساز به کشور دو دلیل عمده هدررفت انرژی در ایران است.



او ادامه داد: در حال حاضر ۳۵ درصد پرت حرارتی ساختمان‌ها تنها از طریق پنجره‌هاست که باید تأسیسات ساختمانی برای کاهش مصرف انرژی را جدی‌تر بگیریم. ترکان با مقایسه میزان مصرف انرژی در ایران و ترکیه گفت: در حال حاضر تولید ناخالص ملی ایران ۴۰۰ میلیارد دلار است و تولید ناخالص ملی ترکیه هزار میلیارد دلار. به عبارت دیگر، تولید ناخالص ملی ترکیه دو برابر ایران است، اما نصف انرژی‌ای که ما برای تولید استفاده می‌کنیم در کشور ترکیه مصرف می‌شود. بنابراین باید به دنبال بهرهوری بیشتر در صنعت ساختمان به‌عنوان یک صنعت انرژی‌بر باشیم. دبیر شورای عالی مناطق آزاد با بیان اینکه برای اصلاح مصرف انرژی در کشور می‌توان یک کسب‌وکار بزرگ راه‌اندازی کرد، ادامه داد: در تمام دنیا شرکت‌های خدمات انرژی مشغول به کار هستند و این یک کسب‌وکار بسیار بزرگ است که از بودجه عمومی کشور هم استفاده نمی‌کند و از محل صرفه‌جویی در مصرف انرژی، درآمد خود را به دست می‌آورد.

او با اشاره به ۲۲ سالگی که از آغاز به کار نظام مهندسی گذشته است گفت: ۷۵ درصد ساختمان‌های کشور پس از شروع به کار سازمان نظام مهندسی ساخته شدند. بنابراین از تمام قواعد ساخت‌وسازی این سازمان پیروی کرده‌اند و سازمان نظام مهندسی بر ساخت این ۷۵ درصد ساختمان نظارت داشته است. ترکان با بیان اینکه نظام مهندسی و کنترل ساختمان دو مقوله جدا از هم نیستند، گفت: هر دستورالعملی که تدوین می‌شود باید براساس این قانون شکل بگیرد، در غیر این صورت نظام مهندسی تبدیل به یک اتحادیه صنفی می‌شود.

مشاور ارشد رئیس‌جمهور افزود: باید از مهندسان صاحب صلاحیت در ساخت‌وسازها استفاده شود. از سوی دیگر، قطع رابطه مالی بین مالک و ناظر باعث می‌شود استقلال عملکردی مهندس ناظر در جهت ارتقای کیفیت ساخت افزایش یابد.

آگهی خرید و تملک زمین واقع در روستای کلیشم از توابع شهرستان رودبار

نوبت دوم



شرکت گاز استان گیلان به منظور اجراء طرح های عمرانی و گازرسانی دولت (احداث ایستگاه T.B.S تقلیل فشار گاز کلیشم رودبار) با استفاده از اختیارات حاصله از ماده ۹ لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک مصوب سال ۱۳۵۸ شورای انقلاب، قصد دارد نسبت به تحصیل و تملک یک قطعه زمین به مساحت ۱۴۴



متر مربع در قسمتی از پلاک ۸۵ سنگ اصلی ۱۶ بخش ۱۷ گیلان اقدام نماید، لذا بدینوسیله به اطلاع مالک یا مالکین یا صاحبان هر نوع حق و حقوق متصوره قانونی در ملک یاد شده می‌رساند که حداکثر ۱۵ روز از تاریخ انتشار نوبت دوم این آگهی با مراجعه به امور حقوقی شرکت گاز استان گیلان واقع در رشت، پارک شهر، خیابان ملت، جنب پیتزا برج همکاری لازم را در انتقال زمین معمول دارند، در غیر اینصورت طبق قانون استنادی نسبت به تحصیل و تصرف قانونی آن اقدام خواهد شد، ضمناً محل زمین مورد نظر منطبق با کروکی ذیل می‌باشد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۷۰۰
روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان
شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۸۷۳
روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز شرق

آگهی تجدید مناقصه عمومی دو مرحله ای



نوبت دوم

شرکت بهره برداری نفت و گاز شرق در نظر دارد اقلام یدکی مربوط به "CAMERON HLCR ACTUATOR" را، تحت تقاضای SLP- 3191004093 از طریق تامین کنندگان کالای ساخت داخل خریداری نماید. شرایط متقاضی:
۱- دارا بودن شخصیت حقوقی.
۲- داشتن توانایی مالی، تجربه وسوابق کافی و مرتبط.
۳- توانایی تهیه ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار بمبلغ ۵۶۸/۵۱۰/۰۰۰ ریال و در صورت برنده شدن ارائه تضمین انجام تعهدات بمیزان ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی، مناقصه گزار میتواند ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار مناقصه گران را در صورت نیاز، بیش از سه ماه تمدید نماید.
در ضمن ۲۰ درصد بار مالی معامله به برنده مناقصه بعنوان پیش پرداخت در قبال اخذ ضمانتنامه معتبر بانکی پرداخت خواهد گردید. اعلام می‌گردد خرید اقلام تحت تقاضا تنها از شرکتهایی انجام می‌شود که درلیست تامین کنندگان شرکت ملی نفت ایران حضور دارند.
متقاضیان واجد شرایط شرکت در مناقصه می‌توانند حداکثر تا ۱۵ روز پس از درج نوبت اول آگهی جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی به دفتر اداره خریدهای داخلی شرکت بهره برداری نفت و گاز شرق واقع در مشهد، بلوار ارشاد، خیابان پیام، پلاک ۱۸، طبقه دوم مراجعه نمایند یا با تلفاکس ۰۵۱-۳۷۶۱۴۳۹۷ تماس بگیرند و بایستی حداکثر تا ۲۰ روز پس از پایان مهلت دریافت مدارک، مدارک تکمیل شده را بادرش ذکر شده تحویل دهند. جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید با تلفاکس ۰۵۱۳-۷۶۱۴۳۹۷ تماس حاصل نمایید. ضمناً آگهی فوق در سایت WWW.SHANA.IR و WWW.ICOFC.IR و WWW.EOGPC.IR درج می‌باشد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۸۷۳
روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز شرق

یادداشت



دولت برای کوچک سازی باید برنامه مدون داشته باشد



محسن حاجی بابا
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

در هیچ کدام از دولت‌های ما کوچک‌سازی عملی نشد، به‌ویژه در دولت‌های نهم و دهم که به حجم دولت اضافه شد. این ضعیفی است که به منابع کشور و تولید آسیب می‌زند، چراکه پست‌های اضافی برای خودش کار می‌تراشد. کوچک‌سازی فقط مربوط به یک وزارتخانه نیست. دولت‌ها تا امروز هیچ برنامه مدونی برای کوچک‌سازی نداشته‌اند و بیشتر منابع صرف بودجه جاری می‌شود. دولت باید یک برنامه مدون ۱۰ ساله تهیه کند و هر سال ۱۰ درصد از نیروی خود را کم کند و برای این کار باید هر سال معادل ۱۰ درصد نیروی کار خود را سابقه ۲۰ سال را بازنشسته اجباری کند تا شخص معادل ۲۰ روز حقوق خود را دریافت و فرصت داشته باشد که کار جدید پیدا کند. باید توجه داشت که کوچک‌سازی فقط با یک وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت اتفاق نمی‌افتد، چون نمی‌تواند سهم آنچنانی داشته باشد. اصل ادغام هم کار درستی بوده، اما فرآیند تشکیل سازمان آن به اشتباه انجام شده است. یعنی مشخص نشد که ادغام چگونه باید انجام شود و باید چه معاونت‌هایی داشته باشد و چه بخش‌هایی باید حذف شوند. بنابراین اشکال در ادغام نیست، اشکال در برنامه‌ریزی و مدیریت وزارتخانه است.

تعاون



تحریک تقاضا و رونق بازار با کارت‌های کالای ۵ تا ۱۰ میلیون تومانی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر اینکه اجرای طرح کالا کارت می‌تواند موجب تحریک تقاضا و رونق بازار را به همراه داشته باشد، گفت: براساس حقوق افراد میزان اعتبار این کارت رقمی بین ۵ تا ۱۰ میلیون تومان تعیین خواهد شد. علی‌رغم بی‌دلیلی در گفت‌وگو با ایسنا، ادامه داد: تضمین پرداخت این کارت‌ها نیز بر عهده ما خواهد بود. در سال ۱۳۹۵ نیز با اینکه تنها چند ماه از اجرای فاز اول این طرح گذشت، ما ۶۰ میلیارد تومان پرداخت داشتیم. وزیر تعاون، کار و اشتغال در ارتباط با اینکه آیا حذف تدریجی یارانه‌ها برای مردم و دولت مشکلی در اجرای این طرح ایجاد نمی‌کند توضیح داد: ما قصد نداریم یارانه نیازمندان را حذف کنیم.

در نشست خبری سخنگوی دولت مطرح شد

رشد ۱۱٫۱ درصدی اقتصاد کشور



فرصت امروز: محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت در نشست خبری روز سه‌شنبه با ارائه گزارشی، رشد اقتصادی کشور را در سال ۱۳۹۵ با احتساب نفت، ۱۱٫۱ درصد اعلام کرد و گفت: در گذشته تفاوت در نتیجه آمار رشد اقتصادی از سوی مرکز آمار و بانک مرکزی وجود داشت که به دلیل محاسبات براساس سال پایه بود، اکنون برای محاسبه رشد اقتصادی سال پایه ۱۳۹۰ در نظر گرفته می‌شود. به گزارش «فرصت امروز»، وی با استناد به اعلام مرکز آمار ایران افزود: رشد اقتصادی سال گذشته بدون احتساب نفت بر پایه سال ۱۳۷۶ رقم ۶٫۳ درصد است که براساس سال پایه ۱۳۹۰ این رقم ۶٫۴ درصد می‌شود. سخنگوی دولت گفت: همچنین رشد گروه کشاورزی بر پایه سال ۱۳۷۶ رقم ۵ درصد بود که براساس پایه سال ۱۳۹۰ این رقم ۲ درصد است. نوبخت افزود: رشد گروه صنعت بر پایه سال ۱۳۷۶ رقم ۱۱٫۳ درصد است که براساس سال پایه ۱۳۹۰ این رقم به ۱۸٫۱ درصد می‌رسد. معاون رئیس‌جمهوری تصریح کرد: در بخش مسکن هم رشد اقتصادی براساس سال پایه ۱۳۷۶ منفی ۱۲٫۶ درصد بود که براساس سال پایه ۱۳۹۰ منفی ۱۱٫۳ درصد است. نوبخت ادامه داد: رشد خدمات بر پایه سال ۱۳۷۶ رقم ۷٫۱ درصد بود که

براساس سال پایه ۱۳۹۰ رقم ۵٫۹ درصد است. وی همچنین گفت: نرخ تورم ماهانه در تیرماه سال جاری ۷٫۶ درصد بود که نسبت به خردادماه که ۷٫۴ درصد بود دودهم واحد درصد افزایش داشته است. سخنگوی دولت افزود: نرخ تورم نقطه به نقطه نیز در تیرماه سال جاری ۸٫۹ درصد محاسبه شده که خردادماه این رقم ۹٫۴ درصد بوده است. وی تصریح کرد: تلاش دولت بر این است که نرخ رشد اقتصادی را در سال جاری یک رقمی مثبت نگه دارد تا آمارش را احساس کنیم.

کرده است که برخی اظهارنظرها در این زمینه از سوی مسئولان صورت گرفته، دولت در این خصوص چه نظری دارد، اظهار کرد: قانون پولی و بانکی مربوط به ۴۰ الی ۵۰ سال پیش است و دولت برای اصلاح این قانون لایحه‌ای را با بیش از ۸۰ ماده به‌روز شده به مجلس تقدیم کرد. وی ادامه داد: اگرچه پول رسمی ایران ریال است ولی در دادوستدها و آنچه امروز مردم استفاده می‌کنند، بیشتر تومان مدنظر است. سخنگوی دولت یادآور شد: عده‌ای تصور کردند با طرح این موضوع قرار است هر چه پول به صورت ریال چاپ شده از دور خارج و اسکناس جدید ضرب شود که چنین چیزی درست نیست، ما هر ساله سیاست نو کردن پول را در دست اقدام داریم که

می‌توانیم براساس تومان در این زمینه اقدام کنیم. نوبخت افزود: تصمیم دولت، اصلاح نظام پولی و بانکی است و اگر این موضوع را معطوف به یک ماده بکنند، درست نیست. ما می‌خواهیم مناسبات جاری مردم راحت باشد.

لایحه تفکیک سه وزارتخانه

نوبخت در پاسخ به اینکه لایحه تفکیک سه وزارتخانه تا پایان دولت یازدهم عملیاتی خواهد شد، یادآور شد: این لایحه در کمیسیون اصلی تأیید شده است و برخی کارآمدتری در کابینه دوازدهم قرار گیرند سخن نابخاشناکی نیست و رئیس‌جمهوری تلاش خواهد کرد افرادی را در کابینه دوازدهم قرار دهد که بهتر عمل کنند.

تبدیل واحد پولی از ریال به تومان

وی در پاسخ به اینکه اخیراً دولت مصوبه‌ای در خصوص تبدیل ریال به تومان تصویب کرده است که برخی اظهارنظرها در این زمینه از سوی مسئولان صورت گرفته، دولت در این خصوص چه نظری دارد، اظهار کرد: قانون پولی و بانکی مربوط به ۴۰ الی ۵۰ سال پیش است و دولت برای اصلاح این قانون لایحه‌ای را با بیش از ۸۰ ماده به‌روز شده به مجلس تقدیم کرد. وی ادامه داد: اگرچه پول رسمی ایران ریال است ولی در دادوستدها و آنچه امروز مردم استفاده می‌کنند، بیشتر تومان مدنظر است. سخنگوی دولت یادآور شد: عده‌ای تصور کردند با طرح این موضوع قرار است هر چه پول به صورت ریال چاپ شده از دور خارج و اسکناس جدید ضرب شود که چنین چیزی درست نیست، ما هر ساله سیاست نو کردن پول را در دست اقدام داریم که

حمل‌ونقل



کمیبود تسهیلات برای نوسازی ناوگان حمل‌ونقل

عضو انجمن صنعتی شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی خراسان رضوی گفت که علت اصلی بروز مشکلات صنعت حمل‌ونقل، نبود تسهیلات برای خودمالک شدن شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی است و به‌رغم وجود مصوبه برای ارائه تسهیلات بانکی توسط بانک صنعت و معدن، این بانک هنوز اقدامی برای عملیاتی شدن حمایت‌های خود از بخش حمل‌ونقل و ترانزیت انجام نداده است. عبدالله نظری در گفت‌وگو با تین نیوز اضافه کرد: ما از دولت دوازدهم انتظار داریم که مصوبه تسهیلات بانکی به شرکت‌های حمل‌ونقل را پیگیری و تسهیلات موردنیاز جهت خرید ۱۰ تا ۲۰ ناوگان را برای هر شرکت فراهم کند. وی در ادامه با بیان اینکه بیشتر مصوباتی که به اجرا درمی‌آید بدون مطالعات کارشناسی است، گفت: از دولت تقاضا داریم که مصوبات در کمیسیون‌های تخصصی مطرح و از انجمن‌های حمل‌ونقل در امر ترانزیت برای راهمبایی استفاده شود تا سرعت و دقت انجام مصوبات افزایش یابد. وی در پاسخ به سوالی درباره چرایی عدم وجود متولی خاص در صنعت حمل‌ونقل گفت: علت نبود متولی برای صنعت حمل‌ونقل، عدم تخصیص حق‌الزحمه اجرایی از طرف شرکت‌های بخش خصوصی به یک سازمان یا ارگان خاص است چراکه اعطای مبلغی به‌عنوان کارمزد برای قانونی باعث می‌شود نهاد یا سازمان‌های دولتی مدافع ما باشند. با توجه به اینکه ما در جهان سوم زندگی می‌کنیم و بخش خصوصی بدون متولی دولتی نمی‌تواند کار را به‌خوبی انجام دهد، لذا عدم وجود متولی دولتی باعث قانون‌گریزی در این بخش خواهد شد و ما نمی‌توانیم خودگردان باشیم. عبدالله نظری در پاسخ به این پرسش که بهترین الگوی ترانزیتی منطقه چه کشوری است، گفت: در حال حاضر کشور امارات توانسته مدعی دستیابی به توانمندی درخصوص صادرات کالا از طریق هواپیما به کشورهای منطقه CIS باشد. نظری افزود: در صورتی‌که تغییرات را بپذیریم و امکانات و فناوری مناسب در اختیار فعالان صنعت حمل‌ونقل قرار گیرد، خواهیم توانست به رشد دلخواه‌مان در این صنعت برسیم؛ هرچند بدون الگوبرداری از کشورهای موفق و بدون اتکا به نگاه کارشناسانه مسلماً رشد نخواهیم کرد.

کارت نکشید؛ هم‌اکنون پرداخت میکنه

سپان (سامانه پرداخت از نزدیک) با استفاده از همراه بانک ملت

بانک ملت bank mellat

مرکز ارتباط ملت: ۱۵۵۶ شهرستان: ۸۴۴۸۸-۰۲۱-۰۳۰۳۰۳۰۳ پیام کوتاه: @bankmellat_channel

www.bankmellat.ir

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

مشترکین محترم گاز: سهم شما در توسعه گازرسانی پرداخت به موقع گازبهاست.

شرایط تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
شماره مناقصه: ۴۴۷۸۳

مناقصه گاز: شرکت گاز استان مازندران نشانی: ساری بلوار طالقانی ساختمان مرکزی شماره ۲ امور عملیات و تدارکات کالا خلاصه موضوع مناقصه: SAN switch شماره تقاضا: ۹۶۸۰۰۰۲

شرکت گاز استان مازندران در نظر دارد موضوع فوق را از طریق تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای از تأمین کنندگان واجد شرایط تأمین نماید. موضوع مناقصه: SAN switch مدت زمان تحویل کالا: ۳۰ روز نماینده دستگاه مناقصه گاز: امور تدارکات و عملیات کالا

تضمین:

- تضمین شرکت در مناقصه ارجاع کار: ۱۷۷/۴۹۹/۰۰۰ ریال بصورت ضمانتنامه معتبر بانکی یا رسید واریز وجه نقد به حساب ۲۱۷۴۶۳۵۰۰۸۰۰۵ نزد بانک ملی در وجه شرکت گاز مازندران (مبلغ برآورد شرکت: ۳/۵۴۹۲۸۰/۰۰۰ ریال)
- ضمانتنامه انجام تعهدات (حسب مورد در صورت برنده شدن در مناقصه) شرایط و مدارک لازم جهت شرکت در مناقصه ارجاع کار:

مدارک ثبتی شرکت حاوی تصاویر مصدق (رتبه، کدپستی، شناسه ملی، کد اقتصادی، دامنه کاری، تظلیق امضاء، ضمانتنامه بانکی، صورت مالی حسابرسی شده منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹، تعهدنامه رعایت مبارزه با پولشویی، اسنادنامه، آخرین تغییرات اسنادنامه، صورتحساب مجمع عمومی، فرم خوداظهاری، مهر و امضاء پکیج پیمان، کپی شناسنامه و کارت ملی صاحبان امضاء، مشخصات اعضای هیات مدیره و سهام داران بالای ۱۰ درصد، حسابرسی و نشانی اقامتگاه آنان (بناچاره به الزام ارائه صورتهای مالی و حسابرسی شده) و تکمیل فرم پولشویی اسنادی، گواهی ایمنی صادره از اداره کار، گواهینامه مالیات بر ارزش افزوده.

قرار داشتن در لیست شرکتهای تعیین صلاحیت شده در حوزه فناوری اطلاعات شرکت ملی گاز

- ارزیابی مشتریان قبلی و گواهی حسن شهرت صادره توسط آنان
- داشتن تجربه و دانش در زمینه مورد نظر (ارائه رزومه کاری مرتبط)
- تضمین کیفیت خدمات پس از فروش محصولات (وارانتی)
- نظام کیفیت و نحوه تضمین محصولات (گارانتی)

محل تحویل اسناد: از شرکت های واجد شرایط دعوت به عمل می آید حداکثر تا تاریخ ۹۶/۵/۱۶ پس از ارسال دعوت نامه، آمادگی خود را کتبا اعلام نمایند. بدیهی است پس از دریافت اعلام آمادگی نسبت به توزیع اسناد مناقصه توسط امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان مازندران اقدام خواهند شد. متقاضیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۱۱-۳۳۲۰۰۹۱ تماس حاصل نمایند.

اطلاعات کلی	انتشار آگهی
	آخرین مهلت اعلام آمادگی: ۹۶/۵/۱۶
	آخرین مهلت دریافت اسناد: ۹۶/۵/۲۲
	مهلت عودت اسناد: ۹۶/۶/۱
	تاریخ بازگشایی پاکات: ۹۶/۶/۵
هزینه دریافت اسناد مناقصه	به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به شماره سپیای ۲۱۷۴۶۳۵۰۰۸۰۰۳ نزد بانک ملی به نام شرکت گاز استان مازندران

۱- حد نصاب تعداد مناقصه گران در مناقصه عمومی یک مرحله ای به هر تعداد مناقصه گر می باشد.
۲- درج شماره تقاضا بر روی مدارک اسنادی الزامی است.
۳- ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ برای قراردادهایی که مبلغ آن مازاد بر ۱۰ برابر نصاب معاملات متوسط می باشد، الزامی است. بدیهی است در صورت عدم ارائه صورت مالی یاد شده بالا، از انعقاد قرارداد با برنده مناقصه خودداری می گردد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۹۱۲

روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۵/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۵/۲۷

۱۵۲

خبرنامه



پیش‌بینی سود ۱۵۰هزار تومانی سهام عدالت فراز و فرود ۱۶ ساله خصوصی‌سازی در ایران

به گفته معاون وزیر اقتصاد، برآورد سازمان خصوصی‌سازی از سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ برای دارندگان یک میلیون تومان سهم، ۱۵۰ هزار تومان است. اما آنچه تاکنون قطعی شده ۱۲۵ هزار تومان است.



معاون وزیر اقتصاد توضیح داد: تا به امروز ۲۳ هزار و ۳۴۵ میلیارد تومان سود توسط این ۳۰ شرکت تصویب شده که این رقم سهم مشمولین سهام عدالت است، چرا که مجموعه سود تقسیمی شرکت‌ها از این رقم بیشتر است.

سیاه و سپید افزایش یا کاهش نرخ سود در شبکه بانکی

جنگ «بهره» در اقتصاد ایران

کمه منابع خود را با نرخ های بسیار پایین‌تر از نرخ های فعلی جذب کنند؟ به گزارش خبرنگاران، در سال گذشته نرخ رشد اقتصادی به سطح دو رقمی نزدیک شد و از آن طرف، نرخ تورم نیز به مرز تک‌رقمی نزدیک شد. اما باید بپذیریم که در سال جاری و سال‌های پیش‌رو، نمی‌توانیم با تغییر سیاست‌های قبلی، موفقیت قابل‌توجهی در افزایش کسب کرد. در واقع اقتصاد ایران به یک جراحی شجاعانه نیاز دارد.

برای موضوع با کاهش تقاضا و افزایش هزینه‌های تولید منجر به افت نرخ رشد اقتصادی می‌شود. از سوی دیگر، کاهش بیش از حد نرخ سود بانکی و پایین‌تر از تورم هم منطقی نیست و مضراتی برای اقتصاد دارد، زیرا نرخ پایین سود سبب می‌شود منابعی که می‌توانسته صرف اشتغال و نگاه‌های دارای بهره‌وری بالا شود، در عمل محصور بنگاه‌های با بهره‌وری پایین شده است.

نرخ سود بانکی به‌طور معمول ۵ تا ۶ درصد بالاتر از نرخ تورم است. با چنین نرخی از سود بانکی است که بخش حقیقی اقتصاد می‌تواند با کمترین ریسک و استرس از تسهیلات بانکه‌ها استفاده کند. از سوی دیگر، نرخ سپرده و نرخ تسهیلات به یکدیگر وابسته‌اند اما وقتی کارکرد نظام بانکی دچار اختلال می‌شود، ارتباط این دو فاکتور با یکدیگر قطع می‌شود و نتیجه آن چیزی می‌شود که در حال حاضر در اقتصاد کشور و نظام بانکی شاهد آن هستیم.

برای سود سپرده‌ها به مردم تعارف می‌کنند. این در حالی است که آنها نمی‌توانند نرخ سود تسهیلات خود را به‌طور متناسب افزایش دهند. در این شرایط بانک درگیر اسعار می‌شود. در اقتصادهای توسعه‌یافته بانک تجاری، مؤسسه‌ای است که سپرده مردم را جمع می‌کند و از طریق آن، تسهیلات می‌دهد و بانک مرکزی برای نهادهای دیگر ضمانت داده‌اند که اگر بانک با مشکلی در خلق نقدینگی مواجه شود، این مشکل را حل خواهند کرد. این‌گونه کشورها در مورد نرخ سود بانکی هیچ‌گونه شویی با مؤسسه و بانک‌ها به ندارند و از خطرات بالای آن به خوبی آگاه هستند.

نگاهی به آمار و ارقام نشان می‌دهد که طی سالیان گذشته بانک‌ها در ایفای نقش‌های خود در تأمین مالی تولید و تسهیل نقدشوندگی و همچنین بهبود کارایی اقتصاد با مشکل مواجه شده‌اند. پایین نگاه‌داشتن دستوری نرخ سود تسهیلات و همچنین تکلیف بانک‌ها به تأمین مالی پروژه‌های کم بازده سبب شده تا بخش قابل ملاحظه‌ای از دارایی بانک‌ها منجمد و به دارایی‌های کم‌کیفیت تبدیل شود.

سودی بیش از میزان سپرده بررسی‌ها نشان می‌دهد طی چند سال گذشته بانک‌ها نرخی کم برای جذب سپرده‌ها، در حالی که بخش عمده‌ای از منابع نظام بانکی درگیر مطالبات غیرجاری شده و بانک‌ها برای دارایی‌های منجمد، برای درآمدزایی و حفظ نقدینگی مجبور به ورود به جنگ قیمتی شده‌اند و نرخ‌های بالا

او ادامه داد: بنای ما این نیست که اگر سودی را از شرکت‌ها دریافت می‌کنیم آن را بلوکه کنیم و آن را یکجا بپردازیم. هدف ما این است که به مرور که سود را دریافت می‌کنیم آن را بین مشمولین تقسیم کنیم و تا به امروز ۱۳۰ میلیارد تومان سود ۳۳۴۵ میلیارد تومان وصول شده و در حساب سازمان خصوصی‌سازی وجود دارد و آن‌شاءالله که تا پایان شهریورماه این مقدار به اندازه‌ای برسد که با دستور شورای عالی اصل ۴۴ مجاز باشیم قسمت اول سود را بین مجمع سهام عدالت تقسیم کنیم. پوری حسینی همچنین درباره کارنامه ۱۶ سال گذشته سازمان خصوصی‌سازی و واگذاری کنترلی شرکت‌ها گفت: ما در طول ۱۶ سال گذشته شرکت‌هایی را کنترلی واگذار کردیم، ولی متأسفانه در فضای عمومی کشور عده‌ای اصرار دارند چهره کرپه‌ای از خصوصی‌سازی نشان دهند.

وی توضیح داد: در طول ۱۶ سال گذشته ۱۷۱۳ شرکت در لیست واگذاری قرار داشتند که ۸۴۵ مورد کاملاً واگذار شده و ۱۷۶ شرکت مصوبه انحلال داشته‌اند یا ورشکست شده‌اند و از لیست واگذاری خارج شده‌اند. علاوه بر آنها ۱۴۵ شرکت دیگر وجود دارد که در آستانه خروج از لیست واگذاری هستند.

پوری حسینی تأکید کرد: عده‌ای انتقاد می‌کنند که چرا دولت یازدهم، این ۱۴۵ شرکت را می‌خواهد از لیست واگذاری خارج کند. در پاسخ باید گفت که این شرکت‌ها قابل واگذاری نیستند. مثلاً شرکت توزیع برق، گاز و آبفای شهری و صندوق‌های حمایتی کشاورزی جزو شرکت‌های اقتصادی نیستند، زیرا خدمات و کالاهای این شرکت‌ها قیمت تکلیفی دارند و به نوعی دولت برای ارائه این خدمات بارانه می‌پردازد و اگر ما در چنین شرایطی این شرکت‌ها را واگذار کنیم به بخش خصوصی نمی‌توان گفت قیمت‌های تکلیفی را اعمال کن، چراکه بخش خصوصی نباید بارانه بپردازد، لذا دولت باید قبول کند که این بارانه را بدهد یا باید آن را از دریافت کنندگان کالا و خدمات بگیریم که هیچ‌کدام از این دو شرایط فراهم نیست و تا زمانی که این شرایط فراهم نباشد ما امکان واگذاری این شرکت‌ها را نداریم.

او در پایان با دعوت از ۲۰ میلیون نفری که هنوز شبای حساب بانکی خود را وارد سیستم سهام عدالت نکرده‌اند، گفت: به مناسبت پایان عمر دولت یازدهم، نحوه عملکرد دولت در حوزه خصوصی‌سازی تشریح خواهد شد. بر این اساس، قرار است هفته آینده با حضور مقامات ارشد کشور، کارنامه خصوصی‌سازی و نحوه اجرای اصل ۴۴ نقاط قوت و ضعف آن تشریح شود.

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای مجتبی جیریایی شراهی با کالتنامه از طرف آقای محمدرضا مروی و علی یزدان دوست به شماره ۱۲۱۳۰۷ مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۱۹ دفترخانه ۷۶ تهران با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۳۳۹۳۶ و ۳۳۹۳۵ مورخ ۱۳۹۶/۰۳/۱۶ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۷۶ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۰۱۰۰۷۴ و ۰۱۰۰۷۳ مورخ ۱۳۹۶/۰۳/۲۲ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۷۶/۲۵ مترمربع قطعه ۴ به شماره ۵۱۳۵ فرعی از ۶۹۳۳ اصلی مفروز و باقیمانده از شماره فرعی از اصلی مرقوم واقع در بخش ۲ تهران که در صفحات ۲۶۶-۲۸۵ دفتر ۱۶۳-۱۹۲ ذیل ثبت ۷۶۳۲۹۴-۷۶۳۲۹۳ چاپی به شماره ۱۷۷۵۹-۲۵۴۵۰۸ به نام محمدرضا مروی و علی یزداندوست (مسأوی) ثبت و سند صادر و تسلیم شده است و برابر اسناد رهئی ۲۶۸۰۴ مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۰۸-۸۴۱/۰۵ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۲۱-۸۶۰/۴ مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۲۶-۸۹۷/۰۷ مورخ ۳۷۱۵۱ مورخ ۹۲/۰۶/۰۵ دفترخانه ۳۳۳ تهران در رهن بانک سپه است، به علت سرقت مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۳۵۵۵ فکیل اداره ثبت اسناد و املاک نارمک- شهمرزادی

آگهی

خواهان نشاکي زهرا بنويدی دادخواستی به طرفيت خوانده امتهم وحيدرضا اعتمادی نائینی به خواسته طلاق به درخواست زوجة تقديم دادگاههای عمومی شهرستان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۵۹ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران واقع در تهران فلکه چهارم تهران پارس مجتمع قضایی شهید باهنر ارجاع و به کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۲۰۸۰۰۰۵۹۶ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۶/۱۹ و ساعت ۱۱:۰۰ تعیین شده است. به علت مجهول امکان بودن خوانده امتهم و درخواست خواهان نشاکي و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده امتهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشاکي کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۱/۵۲۵۷۴ مستنی دادگاه عمومی شعبه ۲۵۹ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهیدباهنر تهران

آگهی

خواهان بخشعلی سیفی کرد کندی دادخواستی به طرفیت خوانده امیر داودی شیخاری بخواسته الزام به اخذ پایتکار و صورتمجلس تفکیکی تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران واقع در تهران یافت‌آباد کوئی ولیعصر مجتمع قضایی شهید مطهری ارجاع و ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۶/۰۶/۲۲ و ساعت ۱۰:۳۰ صبح تعیین شده است. به علت مجهول امکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشاکي کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۱/۵۲۵۷۷ رئیس شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران

آگهی

خواهان فریاده لک دادخواستی به طرفیت خوانده محمدرضا زارعی بخواسته طلاق به درخواست زوجة تقديم دادگاههای عمومی شهرستان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۵۱ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید مطهری تهران واقع در تهران یافت‌آباد کوئی ولیعصر مجتمع قضایی شهید مطهری ارجاع و به کلاسه ۹۶/۰۶/۲۲ و ساعت ۱۰:۳۰ صبح تعیین شده است. به علت مجهول امکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشاکي کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۱/۵۲۵۷۸ رئیس شعبه ۲۵۱ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهیدمطهری تهران

اجرائیه

مشخصات محکوم له: حسن رضوانی نام پدر: میرتیقلی نشاکي؛ تهران - حیچون ک محمدی ۱۰ پ مشخصات محکوم علیه: محسن وهار نام پدر: علی اعظم نشاکي؛ مجهول امکان محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۰۹۸۷ مورخ ۲۰۰۹/۰۲/۲۳ و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۰۲۱۲۵۰۸۵۹ مورخ ۲۵/۰۶/۲۵ شعبه ۳۱ دادگاه تجدیدنظر استان تهران محکوم علیه محکوم است به حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی تهران و انتقال رسمی خودرو به شماره انتظامی ایران ۹۱۸-۲۲ و ۲۴ به نام محکوم له و نیز فک پلاک خودرو همچنین پرداخت خسارات دادرسی وفق تعرفه در حق محکوم له و نیز پرداخت هزینه های اجرایی در حق صندوق دولت ضمناً محکوم می‌بایست باقی ثمن معامله را وفق قرارداد در هنگام تنظیم سندخودرو پرداخت نماید.

۱۱۱/۵۲۵۸۰ مدیر دفتر شعبه ۱۸۴ دادگاه عمومی تهران

اجرائیه

مشخصات محکوم له: شهرام کشاورز حداد نام پدر: علی اوسط نشاکي؛ تهران انتهای اشرفی امهانی خیابان البرز کوهسار ۵ غربی پلاک ۳ واحد ۲ مشخصات محکوم علیه: حسن محرم زاده هابیتنی نام پدر: نریمان نشاکي - محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۰۰۱۰۸۰۰۹۹۹ مورخ ۹۵/۰۶/۲۵ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۴۸۲۱۵۴/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و نیز پرداخت حق الکراله وکیل طبق تعرفه قانونی و سایر خسارات دادرسی و خسارت تأخیر تادیه از تاریخ صدور گواهی عدم پرداخت تا زمان وصول کامل دین که بر اساس نرخ تورم و شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی توسط واحد اجرای احکام و محاسبه خواهد شد در حق محکوم له و نیز پرداخت هزینه اجرایی به عهده محکوم علیه می باشد.

۱۱۱/۵۲۵۸۲ مدیر دفتر شعبه ۱۸۴ دادگاه عمومی حقوقی تهران

نرخنامه



Table with 3 columns: عنوان, قیمت (تومان), نوسان. Items include: مثقال طلا, هر گرم طلای ۱۸ عیار, سکه بهار آزادی, سکه طرح جدید, نیم سکه, ربع سکه, سکه گرمی.

Table with 3 columns: نوع ارز, قیمت (بومان), نوسان. Items include: دلار آمریکا, یورو اروپا, پوند انگلیس, درهم امارات.

بانکنامه

عرضه اوراق گواهی سپرده مدت‌دار سرمایه‌گذاری عام بانک کشاورزی با نرخ ۱۷ درصد

عرضه اوراق گواهی سپرده مدت‌دار سرمایه‌گذاری عام بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۶ از روز شنبه هفتم مردادماه آغاز خواهد شد. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، گواهی سپرده مذکور یک ساله، با نام، معاف از مالیات و با نرخ سود علی‌الحساب سالانه ۱۷ درصد (به صورت روزشمار) عرضه خواهد شد. براساس این گزارش، اوراق گواهی سپرده یاد شده از طریق شعب این بانک در سراسر کشور به مدت شش روز و در بلوک‌های حداقل یک میلیون ریالی و حداکثر مضربی از بلوک‌های یک میلیون ریالی، در اختیار متقاضیان قرار خواهد گرفت. این گزارش می‌افزاید: پرداخت سود این گواهی سپرده به صورت ماهانه است و نرخ بازخرید قبل از سررسید، ۱۵ درصد از تاریخ انتشار محاسبه و براساس ضوابط و مقررات پرداخت خواهد شد.

آگهی

خواهان ها اقایان نادر و همایون و بهزاد همگی سلطانی حسینی دادخواستی به طرفیت خوانده خاتم زهرا میر حسینی بخواسته مطالبه وجه و خسارت دادرسی و تأخیر تادیه تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی عدالت تهران واقع در تهران میدان تجریش خ فنا خسرو پلاک ۷۳ مجتمع قضایی عدالت ارجاع و به کلاسه باگتانی ۹۵۰۹۲۸ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۱/۱۶ و ساعت ۱۱ صبح تعیین شده است. به علت مجهول امکان بودن خواندگان و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده پس از اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشاکي کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۱/۵۲۵۸۴ مدیر دفتر شعبه ۱۰۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی عدالت تهران

آگهی

خواهان سید محمدحسین لاجوردی دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱- علیرضا سعادتی اصل ۲- مهدی یار محمدی ۳- مهدی پرویزیان بخواسته ابطال قرارداد و ابطال سند تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۳۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران واقع در تهران خیابان شهید مطهری خیابان میرعابد مجتمع قضایی شهید صدر ارجاع و به کلاسه ۹۵۰۸۶۵۳۷ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۶/۰۷/۱۱ و ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است. به علت مجهول امکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا اعلام نشاکي کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۱/۵۲۵۸۶ رئیس شعبه ۳۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران

دادنامه

خواهان محمدرضا صدری خوانده عیسی یاری بیگلونی موضوع: مطالبه وجه به تاریخ ۹۶/۳/۲۷ در وقت فوق‌العاده در حوزه ۸۵۶ شورای حل اختلاف ۱۸ تهران به تصدی امضا کنندگان ذیل برنده کلاسه ۱۱۴۰/۸۵۶/۹۵ تحت نظر قرار گرفت. رای شورا در خصوص دعوی آقای محمدرضا صدری بطرفیت آقای عیسی یاری بیگلونی به خواسته مطالبه وجه به مبلغ ۳۳۱۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک برگشتی به شماره ۵۲۴۹۲۹ به عهده بانک تجارت با کلیه خسارات دادرسی و خسارت تأخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم با توجه به ارائه مستوف در پرونده و اظهارات خواهان و عدم حضور خوانده علیرغم نشر آگهی در جلسه رسیدگی حضور نیافته و لایحه ای نیز که دال بر برالت ذمه خویش به این شعبه ارائه ننموده است که نشان از مدیونیت خوانده به حساب به میزان اصل خواسته را دارد و عدوی خواهان را مقررین به صحت تشخیص و مستندا به مواد ۱۹۸-۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۳۱۰ و ۳۱۲ و ۳۲۰ قانون تجارت (چک) حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۳۳۱۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک که به عهده بانک تجارت و برگشتی آن با کلیه خسارات دادرسی و خسارت تأخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می‌گردد. رای صادره غیابی بوده و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در همین شعبه و ۲۰ روز پس از آن قابل اعتراض در محاکم عمومی حقوقی تهران می باشد.

۱۱۱/۵۲۵۷۱ قاضی شورای حل اختلاف منطقه ۱۸ تهران



«تومان» کار معامله‌گران بورس را راحت می‌کند

مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران با بیان اینکه تغییر واحد پول کشور از «ریال» به «تومان» انجام معاملات در بورس را راحت‌تر می‌کند، گفت: شاخص بازار سرمایه از تغییرات احتمالی کابینه دولت دوازدهم تأثیر نمی‌پذیرد. به گزارش ایلنا، حسن قالیباف اصل درباره تغییر واحد پول کشور و تأثیر آن روی بازار سرمایه گفت: پیش از این هم مردم معاملاتشان را در بازارها با تومان انجام می‌دادند و همواره ریال می‌نوشتند و به تومان آن را می‌خواندند. وی با بیان اینکه تغییر واحد پول کشور از لحاظ اقتصادی تأثیری بر بازار سرمایه نمی‌گذارد، گفت: اعلام قیمت‌ها به تومان برای معامله‌گران بهتر است چراکه ارقام کوچک می‌شوند و معامله‌گران راحت‌تر می‌توانند معاملات خود را انجام دهند. مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران همچنین درباره واکنش بازار سرمایه به تغییرات احتمالی تیم اقتصادی دولت دوازدهم، اظهار داشت: سمت و سوی بازار سرمایه براساس سیاست‌های کلان کشور و برنامه‌های بلندمدتی است که برای اقتصاد کشور تعیین می‌شود و سمت و سوی توسعه‌ای دارد. اما به‌طور قطع در این مسیر، تصمیم‌هایی که دولت می‌گیرد می‌تواند به بازار سرمایه کمک کند و بر آن تأثیرگذار باشد.

بورس کالا

عرضه ۵۵ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی در تالار صادراتی

بازار فرعی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه، عرضه ۱۰۰ تن شیر خام را تجربه کرد. تالار صادراتی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۳ مرداد ماه میزبان عرضه ۵۵ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی مجتمع فلات مرکزی ایران بود. در این روز ۹ هزار و ۹۰۰ تن انواع قیر و ۵۰ تن عایق رطوبتی نیز در این تالار عرضه شد. همچنین یک هزار و ۶۰۵ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۲۰۰ تن ذرت دانهای، ۳۰۰ تن روغن خام، یک هزار و ۲۲۵ تن شکر سفید، ۴۰ هزار تن گندم خوراکی، ۱۲ هزار تن گندم دوروم و ۵۰ تن جو دامی نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. براساس این گزارش ۹۹۵ صنایع پهنور نیز به صورت سلف در این تالار عرضه شد. تالار فراورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۷۹ هزار و ۶۲۷ تن مواد پلیمری، قیر، گوگرد، لوب کات و وکیوم باتوم بود.

بورس انرژی

معامله بیش از ۱۶ هزار میلیارد برق در بورس انرژی ایران

در جریان معاملات بورس انرژی ایران، بازار برق بورس انرژی ایران شاهد معامله ۶۰۵ هزار قرارداد معادل ۲ میلیون و ۲۳۳ هزار کیلووات ساعت به ارزش ۸۸۸ میلیون ریال بود. همچنین نمادهای بارپایه، میان باری با متوسط قیمت ۳۷۶ و ۳۲۷ ریال بر کیلووات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. بدین ترتیب از ابتدای تأسیس بورس انرژی ایران تاکنون بالغ بر ۴۳ میلیارد و ۸۴۹ کیلووات برق به ارزش بیش از ۱۶ هزار میلیارد ریال و ۷۱ میلیون ریال در بورس انرژی ایران مورد معامله قرار گرفته است. خاطر نشان می‌شود در آغاز جلسه معاملاتی، نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان باری روزانه و کم باری روزانه اول شهریور ۹۶ همچنین نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان باری روزانه و کم باری روزانه ۶ مرداد ۹۶ در پایان جلسه معاملاتی این روز متوقف شده و فرایند تحویل آنها آغاز شد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۲۱ درصدی پیش‌بینی‌های «شبه‌رن»

شرکت نفت بهران پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۶ را با سرمایه ۲ هزار میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت نفت بهران پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۶ را مبلغ یک هزار و ۷۷۵ ریال برآورد و اعلام کرد در دوره سه ماهه نخست این سال مالی با اختصاص ۳۷۲ ریال سود به ازای هر سهم به ۲۱ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید. «شبه‌رن» در دوره سه ماهه سال مالی ۹۵ مبلغ ۲۳۶ ریال سود به ازای هر سهم کتار گذاشت و ۱۲ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد.

پوشش ۷۶ درصدی پیش‌بینی‌های «قهکمت»

شرکت قند حکمتان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۶ را با سرمایه ۲۷۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت قند حکمتان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۶ را مبلغ ۵۴۱ ریال برآورد و اعلام کرد در دوره ۹ ماهه این سال مالی با اختصاص ۴۱۲ ریال سود به ازای هر سهم به ۷۶ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید.

ترسیم دورنمای مثبت برای بازار سهام

شاخص کل پس از ۶۰ روز به کانال ۸۱ هزار واحد بازگشت



سیدمحمد صدرالغروی
sadrgharavi@yahoo.com

در چهارمین روز معاملاتی هفته شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران پس از حدود ۶۰ روز به ارتفاع ۸۱ هزار واحد صعود کرد. در جریان دادوستدهای روز سه‌شنبه بازار سهام شاخص کل بورس با رشد ۲۴۷ واحدی در ارتفاع ۸۱ هزار و ۱۸۱ واحد قرار گرفت. در این روز معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های ملی صنایع مس ایران با ۲۴۸ واحد، معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۴۹ واحد و به پرداخت ملت با ۲۴ واحد افزایش، بیشترین تأثیر مثبت را بر محاسبه شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های پتروشیمی پردیس با ۴۴ واحد، آسان پرداخت پرشین با ۳۳ واحد و گسترش نفت و گاز پارسیان با ۱۴ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در برآورد این نمادگر به دوش کشیدند.

سودای نفوذ شاخص کل به کانال ۹۰ هزار واحد

این روزها شاخص کل که تا چندین پیش توان عبور از کانال ۷۰ هزار واحدی را نداشت، اینک قله‌های ۸۰ و ۸۱ هزار واحدی را فتح کرده و سودای غلبه و

دریچه

بورس تهران دوماهه ۴۷ هزار میلیارد ریال بزرگ شد

اداره آمار و اطلاعات شرکت بورس در گزارشی بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی را معرفی کرد. ارزش بازار بورس تهران در پایان تیرماه سال جاری ۲۲۴۸ هزار میلیارد ریال اعلام شده است که نسبت به آخرین گزارش این اداره در پایان اردیبهشت‌ماه سال جاری، ارزش بازار شرکت‌های بورسی ۴۷ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد ارزش بازار بورس تهران در دو ماه بیش از ۱.۴ درصد رشد کرده است. در حالی ارزش روز بورس تهران بیش از ۲۲۴۸ هزار میلیارد ریال است که ۱۰ درصد شرکت بزرگ بورسی با ارزش بازاری بالغ بر ۱۰۸۰ هزار میلیارد ریال، بیش از ۳۰ درصد بازار را در اختیار دارند. براساس این گزارش صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس با ارزش بازاری به رقم

نگاه



عظیم‌ثابت
مدیر عملیات بازارگردانی تأمین سرمایه آرمان

از دلایل رشد بازار سرمایه می‌توان به گزارش‌های مثبت سه ماهه شرکت‌ها اشاره کرد. همچنین رشد قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی یکی از مهم‌ترین دلایل رشد بازار است. گروه‌های فلزی، پالایشی‌ها، خودرویی‌ها، حمل‌ونقل و آی‌تی در گزارش‌های دوره‌ای شرایط خوبی داشتند و چشم‌انداز مثبتی را برای سرمایه‌گذاری دارند. رشد قیمت فولاد،

نفوذ تا کانال‌های ۹۰ هزار واحدی را در سر می‌پروانند. روز سه‌شنبه بورس تهران در حالی شاهد تحرک معامله‌گران اغلب حقیقی به‌ویژه در گروه فلزات اساسی و معدنی‌ها بود که به نظر می‌رسد با بازگشت اغلب نمادهای معاملاتی از مجامع عادی سالانه و تعیین تکلیف سود نقدی این مجامع استراتژی واضح‌تری برای سرمایه‌گذاری در بورس دست‌کم تا پایان نیمه اول امسال برای اغلب معامله‌گران ترسیم شده است. هر چند انتظار برای مشخص شدن وزرای کلیدی اقتصادی در کابینه دولت دوازدهم از جمله وزیر صنعت و بازرگانی، وزیر نفت، وزیر اقتصاد و البته بانک مرکزی همچنان مبنای تصمیم‌گیری برای اغلب معامله‌گران به‌ویژه سهامداران حقوقی است. در این بین بازار پایه فرابورس همچنان مکان امنی برای معامله‌گران کوتاه‌مدت بازار سهام است.

اصلاح قیمتی در گروه‌های بازار دوم

در چهارمین روز معاملاتی هفته، بازار سهام بازاری متعادل بود که همزمان با تداوم اصلاح قیمتی در برخی گروه‌های بازار دوم شاهد اقبال خریداران اغلب حقیقی سهام در گروه فلزات اساسی و معدنی بود. بدین ترتیب در معاملات گروه فلزات اساسی روند اکثر سهم‌ها رو

به افزایش بود، هرچند نمادهایی همچون سرمایه‌گذاری توکافولاد و فرآوری مواد معدنی ایران روند کاهشی در قیمت پایانی را تجربه کردند. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نمادهایی با بیشترین حجم معامله روند رو به افزایش در قیمت پایانی دیگر نمادهای «زاگرس» و «دماوند» با کمتر از یک واحد اثر منفی بر شاخص کل فرابورس در اکت دو واحدی آیفکس بی‌تأثیر نبودند و در نهایت این نمادگر در ارتفاع ۹۲۰ واحدی قرار گرفت.

افت دو واحدی آیفکس

ارزش مبادلات فرابورس ایران در میانه هفته نخست مردادماه به بیش از ۳ هزار میلیارد ریال رسید؛ به‌گونه‌ای که روز سه‌شنبه شاهد تغییر مالکیت افزون بر ۱۵۵ میلیون ورقه بهادار به ارزش بیش از ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال در بازارهای فرابورس ایران بودیم. روز سوم مردادماه، ضمن افزایش چشمگیر ارزش مبادلاتی فرابورس شاهد بازگشایی ۴ نماد معاملاتی «آتوس»، «تیرو»، «خودکفا» و «شپاس» در پی برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام و تقسیم سود نقدی هر سهم با محدودیت دامنه نوسان قیمت تا سقف



سومین شرکت بزرگ حاضر در بورس تهران است. این شرکت با P/E معادل ۵.۲ مرتبه در بازار فعال است. همچنین آخرین پیش‌بینی سود این شرکت ۳۰۲ ریال است. فولاد مبارکه ۲۲.۶ درصد برگه سهم فقط ۰.۸ درصد سهام شناور آزاد دارد. ارتباطات سیار ایران با نماد «همراه» دومین شرکت بزرگ بورسی است. ارزش بازار این شرکت تا پایان تیرماه سال جاری بیش از ۱۴۴ هزار میلیارد ریال است. دومین شرکت بزرگ بورسی آخرین پیش‌بینی سود را به ازای هر سهم ۳۲۳۰ ریال اعلام کرده است. «همراه» با نسبت قیمت به درآمد ۴.۶ مرتبه در بازار فعال است. درصد شناوری این سهم نیز ۳.۶ درصد است. شرکت فولاد مبارکه اصفهان با نماد «فولاد» و ارزش بازار ۱۱۸ هزار میلیارد ریال



۵ گروه برتر بازار سهام برای سرمایه‌گذاری

مس، روی و سرب در بازارهای جهانی منجر به رشد قیمت فروش و افزایش حاشیه سود شرکت‌های این گروه شده است. صنعت پالایشی به شاهد گزارش‌های ۱۲ ماهه با تعدیل‌های مثبت خیره‌کننده بود که بازار را متأثر کرد. صنعت پالایشی یکی از صنایع بزرگ و تأثیرگذار بازار است و هرچند قیمت‌گذاری این صنعت دولتی است اما عملکرد مثبت این گروه در گزارش‌های ۱۲ ماهه در رشد بازار سرمایه تأثیرگذار بود. صنعت خودرو نیز با ثبت‌نام و پیش‌فروش‌هایی که انجام می‌دهد هزینه‌های مالی را کاهش داده و

گزارش‌های تولید و فروش این گروه‌ها نیز حاکی از خبرهای مثبتی است. صنایع حمل‌ونقل و آی‌تی هم رشد خوبی داشتند و در گزارش‌های دوره‌ای ۳ ماهه، بازار شاهد رشد سودآوری و بهبود شرایط در این گروه‌ها بود. با این حال سرمایه‌گذار برای ورود به هر بازاری نرخ‌ها را بررسی می‌کند، در حال حاضر نرخ بازده بازار بدون ریسک بالا و در محدوده‌های ۲۲ تا ۲۳ درصد است، در این شرایط سرمایه‌گذار بازار سهام با ریسک و P/E حدود ۶۶ مرتبه را انتخاب نمی‌کند. این اواخر زمزمه‌هایی از کاهش نرخ سود مطرح شده که

منبع: عصر مالی

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سالین در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که ملی صنایع مس ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غسلم	۳۶۱۰	۶۷.۲۱
فملی	۱.۷۳۰	۱۲.۷۸
پرداخت	۲۱.۴۹۵	۵
کپشیر	۵.۶۵۴	۵
فیاهنر	۵.۹۲۰	۴.۸۳
پاسا	۲۰.۷۰	۴.۷۶
غچین	۷.۶۷۷	۴.۶۳

بیشترین درصد کاهش

گسترش صنایع و خدمات کشاورزی صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پتروشیمی پردیس در رده دوم این گروه ایستاد. آسان پرداخت پرشین هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
تکشا	۵.۲۴۸	(۴.۹۳)
شپدیس	۵.۶۴۲	(۴.۹)
آپ	۲۵.۳۰۲	(۴.۹)
قشرین	۲۱.۰۲۸	(۴.۸۱)
ویبمه	۳.۵۹۴	(۴.۷۹)
حتاید	۴.۰۱۴	(۴.۷۹)
سرود	۱.۶۴۴	(۴.۵۹)

پر معامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. نورد آلومینیوم در رده دوم این گروه ایستاد. ملی صنایع مس ایران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۶۲۹	۴۹.۹۲۷
فنوال	۱۶۴۸	۳۹.۹۷۷
فملی	۱۷۳۰	۲۵.۹۵۸
خمحرکه	۲۴۰۵	۲۵.۷۵۵
شیلی	۵۶۲	۲۵.۳۰۲
فیاهنر	۵۹۲۰	۱۵.۶۹۶
سشرق	۱۱۴۴	۱۵.۲۹۰

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را به پرداخت ملت به خود اختصاص داد. مس باهنر رتبه دوم را به دست آورد. فولاد مبارکه اصفهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
پرداخت	۲۱۴۹۵	۲۸۰.۴۴۷
فیاهنر	۵۹۲۰	۹۲.۹۲۶
فولاد	۱۶۲۹	۸۱.۳۴۰
رکیش	۵۷۵۶	۷۴.۱۱۶
فنوال	۱۶۴۸	۶۵.۸۷۸
خمحرکه	۲۴۰۵	۶۱.۹۴۲
فملی	۱۷۳۰	۴۴.۹۰۴

بیشترین سهام معامله شده

به پرداخت ملت در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که نورد آلومینیوم در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
پرداخت	۲۱۴۹۵	۵۱۵۳
فنوال	۱۶۴۸	۳۰.۹۲
فولاد	۱۶۲۹	۲۷.۰۰
خمحرکه	۲۴۰۵	۲۰.۱۳
فیاهنر	۵۹۲۰	۱۷۴۶
شیلی	۵۶۲	۱۵۹۶
پلاسک	۱۰۸۳	۱۳۹۴

پالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. داروسازی زاگرس فرامد پارس در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۲۰.۶۹	۱۰.۳۴
ددام	۵۱۱۱	۱۰.۲۲
خمجور	۲۴۸۰	۶.۲۰
خکمتک	۹۷۱	۴.۸۶
خریخت	۱۲۰۸	۴.۰۳
قنابت	۱۷۲۶	۳.۴۵
تکنو	۲۷۸۶	۲.۵۳

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری خوزی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. تیشه و گلز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۷۷	۲.۰۷
کگاز	۴۸۰۹	۲.۲۸
واعنبار	۱۳۱۵	۲.۴۴
پردیس	۱۰۹۲	۲.۲۷
ویانک	۱۷۹۱	۲.۴۵
ورنا	۱۱۰۸	۲.۳۹
ما	۱۶۹۸	۲.۷۶



استار تاپ همپا، سرویس اشتراک گذاری خودرو در سفرهای بین شهری

استار تاپ همپا یکی از نمونه‌های جذاب حاضر در نمایشگاه الکامپ ۹۶ بود که با هدف اشتراک‌گذاری خودرو در سفرهای برون شهری فعالیت می‌کند. سرویس‌های اشتراک‌گذاری خودرو طی سال‌های اخیر از جایگاه ویژه‌ای در جهان برخوردار شده‌اند. تب جهانی این دسته از سرویس‌ها مدتی است که به کشورمان نیز رسیده و در حال حاضر، کاربران زیادی به‌خصوص برای سفرهای داخل شهری از آنها استفاده می‌کنند. اما برای آن دسته از مسافرانی که به‌صورت مداوم در حال انجام سفرهای بین شهری هستند، سرویسی در این زمینه وجود ندارد. الکامپ امسال مملو از استار تاپ‌های متنوع با ایده‌های جذاب بود. همپا یکی از این استار تاپ‌ها است که در زمینه اشتراک‌گذاری خودرو در سفرهای بین شهری فعالیت می‌کند. همپا تلاش زیادی برای تدوین راه حلی جهت افزایش کیفیت و کاهش قیمت سفرهای بین شهری برای مسافران کرده است.

راننده‌هایی که روزانه مسیر خاصی را طی می‌کنند یا به جابه‌جایی مسافران می‌پردازند، می‌توانند در همپا به‌عنوان راننده ثبت‌نام کرده و پس از طی مراحل لازم و ارائه مدارک خود، در این سامانه فعالیت کنند. مسافران نیز می‌توانند با استفاده اپلیکیشن این سرویس، مسیر خود را جست‌وجو کنند و راننده‌های موجود را انتخاب و درخواست خود را مبنی بر اشتراک‌گذاری خودرو ثبت کنند. استار تاپ همپا در نظر دارد راننده و مسافران از لحاظ روانی نیز در طول سفر راحت باشند تا سفر دلنشینی را تجربه کنند. این موضوع با بیان خصوصیات راننده، مانند علاقه به سبک خاصی از موسیقی یا کشیدن سیگار، مشخص می‌شود. بدین ترتیب مسافران می‌توانند نزدیک‌ترین گزینه به خصوصیات مورد نظر خود را برگزینند تا سفر بهتری را تجربه کنند. همچنین کاربران در این سامانه قادر خواهند بود سابقه راننده و نظرات مسافران پیشین وی را ببینند و سپس اقدام به انتخاب گزینه مورد نظر خود کنند. بانوان نیز می‌توانند از سرویس مخصوصی استفاده کنند که راننده یا همه سرنشینان خاتم هستند.

همپا در راستای تأمین امنیت مسافران، اقدام به بررسی زمان رسیدن مسافران به مقصد می‌کند. در صورتی که پس از گذشتن زمان مشخصی از مدت تعیین شده برای رسیدن به مقصد، هیچ‌یک از مسافران پایان سفر خود را اعلام نکنند، بلافاصله با آنها تماس گرفته خواهد شد و در مراحل بعدی نیروهای انتظامی در جریان قرار خواهند گرفت. در کنار تأمین همسفران بهتر و امنیت بیشتر، همپا هزینه سفرها را نیز کاهش می‌دهد.

ورود «انگشتر همراه» به بازار

انگشتری که انگشتان شما را به یک تلفن همراه بدل می‌کند! ایده جدیدی در کیک استارتر با نام Orii معرفی شده است که کمی راه را برای ارسال لرزش صدا نزدیک‌تر کرده و این بار لرزاندن عملیات لرزش را در انگشت فرد انجام می‌دهد. صدا مسیر کمتری را برای رسیدن به گوش طی کرده و بلندتر از نمونه سال گذشته است!

سال گذشته با ایده Sgnl شگفت‌زده شدیم؛ ایده‌ای که در ظاهر یک ساعت مچی نمایان شده بود و به صورت ماهرانه‌ای با لرزاندن استخوان‌های سست و سپس گوش و ایجاد یک Bone conduction شنیدن صدا را ممکن می‌کرد! این ایده ارزشمند با توجه به سطح بسیار پایین صدای تولیدی چندان کاربردی به نظر نمی‌رسید، اما ابتدا نمی‌توان آن را ندیده و نشنیده گرفت! یک ساعت مچی که می‌توانست جایگزین تلفن همراه و همین‌طور هدست بلوتوث شود و در مکان‌های آرام امکان مکالمه را برای فرد فراهم کند.

فرد انگشتری را که با بلوتوث به تلفن همراه متصل است در انگشت اشاره انداخته و درست همانند پیش‌سروهای مد و فشن در وقت تماس تنها انگشت اشاره را روی گوش قرار می‌دهد. لرزش‌های ایجاد شده در انگشت صدا را برای استخوان‌های گوش قابل فهم کرده و فرد خواهد توانست با روشی جدید با تلفن همراهش مکالمه کند!

باوجود امکان تماس صوتی با Orii می‌توانید از دستیار صوتی به انتخاب خودتان بهره ببرید و همچنین با اپ‌های iOS و Android خواهید توانست رنگ ال ای دی های مربوط به اعلان‌ها را که در این انگشتر قابل درخشش هستند ویرایش کنید تا هر رنگ نشان اعلان خاصی برای شما باشد. با این حلقه جالب خواهید توانست حدود یک ساعت مکالمه کنید، در ضمن تا ۴۵ ساعت هم برای شما در حالت آماده به کار دوام خواهد آورد. این انگشتری ضد آب بوده و بعد از ثبت سفارش و قبل از دریافت محصول یک ring-sizing یا بهتر بگوییم اندازه گیر انگشت برای‌تان ارسال می‌شود تا حلقه دقیقاً برای شما ساخته شود!

قیمت اولیه برای پیش سفارش Orii در کیک استارتر ۱۱۹ دلار در نظر گرفته شده است و تا فوریه ۲۰۱۸ به دست کاربران خواهد رسید.

اینترنت اشیا؛ گریز از محدودیت زمان و مکان



در حال تهیه است که این طرح قرار است نقشه راه IOT در ایران باشد، در کارگروه طراحی اینترنت اشیا در کشور، علاوه بر نمایندگان بخش‌های مختلف کشور همانند وزارت نیرو، شرکت ملی گاز، شرکت‌های خودروسازی و صنایع و نمایندگان تمام دانشگاه‌های بزرگ کشور نیز حضور دارند. در این خصوص احمد اکبری، رئیس دانشکده مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت با اشاره به کاربردهای مختلف اینترنت اشیا در جهان امروز، بیان کرد: امروزه اینترنت اشیا در حوزه‌های مختلف صنعتی، پزشکی، شهری، کشاورزی، تجاری و... کاربرد دارد. در مباحث شهری اینترنت اشیا بحث شهر هوشمند را ممکن می‌کند که عنوان نمونه برای یافتن و رزرو پارکینگ‌های خالی از طریق سیستم‌های اینترنت اشیا می‌توان با صرف زمان و انرژی کمتری نسبت به یافتن جای پارک اقدام کرد. همچنین برای یکپارچه‌سازی و کنترل واحد دوربین‌های سطح شهر می‌توان از اینترنت اشیا کمک گرفت.

وی در توضیح کاربردهای اینترنت اشیا به ایسنا گفت: اینترنت اشیا در واقع در خدمت استفاده از امکاناتی است که در حالت عادی به هدر می‌روند. گرمایش و سرمایش مجتمع‌های عظیم اگر کنترل شود انرژی و هزینه گزافی ذخیره می‌شود. اینترنت اشیا از طریق یکپارچه‌سازی و هوشمندسازی کنترل سیستم‌های گرمایشی و سرمایشی این قابلیت را ایجاد می‌کند که در ساعات یا روزهای تعطیل انرژی در ادارات هدر نرود که این خود بسیار می‌تواند در کنترل آلودگی نیز مؤثر باشد. همچنین سیامک غنیمی‌فر، عضو سابق هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران پروژه اینترنت اشیا در جهان را پدیده‌ای همسنگ انقلاب صنعتی و کشف نیروی بخار ارزیابی کرد و گفت: پیش‌بینی شده است تا سال ۲۰۳۰ حدود ۱۵ میلیارد از اشیا به این فناوری جدید مجهز باشند. از اینترنت اشیا امروزه در حوزه اتومبیل‌های خودران، ارتباط خودروها با یکدیگر و همین‌طور پیروی از علائم راهنمایی و



گلکسی C10 سامسونگ با دوربین دوگانه و نمایشگر همیشه روشن در راه است

سامسونگ قصد دارد گلکسی C10 را به‌عنوان نخستین میان رده مجهز به دوربین دوگانه روانه بازار کند. اکنون گفته می‌شود این گوشی از نمایشگر همیشه روشن بهره می‌برد. به‌تازگی گوشی‌های جدید سری A و سری J با قابلیت صفحه نمایش همیشه روشن روانه بازار شده‌اند. لازم به ذکر است این قابلیت امکانات یکسانی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد، پس عملکرد صفحه نمایش همیشه روشن در گلکسی C10 دقیقاً همانند گلکسی S8 خواهد بود. مشخصات گلکسی C10 شامل صفحه نمایش ۶ اینچی سوپر آمولد با رزولوشن ۱۰۸۰p، پردازنده اسنپدراگون ۶۶۰، حافظه رم ۶ گیگابایتی، فضای ذخیره‌سازی ۶۴ و ۱۲۸ گیگابایتی است. انرژی موردنیاز این گوشی از طریق باتری ۴۰۰۰ میلی آمپر ساعتی تأمین می‌شود که با توجه به پردازنده کم مصرف ۱۴ نانومتری، عملکرد باتری قابل توجهی را ارائه می‌کند. سامسونگ در سری گلکسی C روی بازار جنوب شرقی آسیا تمرکز دارد و انتظار نمی‌رود این گوشی به تمام بازارهای جهانی عرضه شود. گفته می‌شود گلکسی C10 با قیمت ۵۱۵ دلار به دست کاربران خواهد رسید.

سامانه‌هایی برای توسعه کسب‌وکار در کشور

نمایشگاه الکامپ در حالی به پایان رسید که رونمایی از سامانه‌هایی در چارچوب بهبود فضای کسب‌وکارها و ارائه خدمات نوین برای تسهیل امور تجاری، بخش مهمی از این نمایشگاه را به خودش اختصاص داده بود. سامانه‌ای مثل سامانه «ایران مجوز» یکی از این سامانه‌هاست که در مرکز ملی پایش محیط کسب‌وکار در وزارت امور اقتصادی و دارایی طراحی شده است.

مایکروسافت بعد از ۳۲ سال به پشتیبانی از نرم‌افزار پینت پایان می‌دهد

بنابر گزارش گاردین، مایکروسافت با عرضه آپدیت Fall Creators ویندوز ۱۰ تا پایان سال جاری میلادی، و وجود پینت (Microsoft Paint) پایان می‌دهد. نرم‌افزار پینت نخستین بار در سال ۱۹۸۵ همراه با ویندوز ۱.۰ معرفی شد. اما حالا مایکروسافت قصد دارد بعد از گذشت ۳۲ سال پشتیبانی از آن را متوقف کند. در عوض، مهندسان این کمپانی تمرکز خود را روی توسعه قابلیت‌های نسخه پیشرفته پینت یعنی «Paint 3D» قرار خواهند داد. هرچند وجه اشتراکی چندانی میان این برنامه و نرم‌افزار قدیمی پینت که همه آن را شناخته و دوستش دارند (یا از آن منفر هستند)، وجود ندارد. Paint 3D به منظور کار با ابزارهای طراحی عکس سه‌بعدی توسعه پیدا کرده و البته امکان انجام برخی کارهای ساده در محیط دو بعدی را نیز فراهم می‌کند. با این وجود، هیچ شباهتی میان این نرم‌افزار و نسخه اصلی آن دیده نمی‌شود. زمانی‌که آپدیت Fall Creator's منتشر شود، نرم‌افزار پینت همانند Outlook Express و Reader به لیست ویژگی‌های منسوخ اضافه خواهد شد.

ال جی Q8؛ زیبایی، مقاومت و قدرت باورنکردنی در قالبی کوچک

ال جی Q8 گوشی هوشمند جدیدی است که ویژگی‌های یک گوشی پرچمدار را با خود به همراه دارد. در ادامه با ویژگی‌های گوشی موبایل سری جدید Q ال جی آشنا می‌شویم. روز گذشته شرکت ال جی خبر عرضه گوشی Q8 را اعلام کرد. جدیدترین گوشی این برند، قدرتمند، زیبا و مقاوم بوده و از ویژگی‌های برتر پرچمداران ال جی بهره می‌برد. در اصل می‌توان گفت این گوشی دنباله سری V این شرکت است ولی به صورتی طراحی شده که در یک دست به خوبی قرار گرفته و به راحتی قابل حمل است. گوشی ال جی Q8 به‌عنوان دومین گوشی معرفی شده از سری Q، صدای باکیفیت Hi-Fi پخش کرده و از قابلیت‌های تصویربرداری باکیفیتی برخوردار است. همچنین این گوشی در مقابل آب و گردوخاک مقاوم بوده و همه این ویژگی‌ها را در اندازه کوچک خود جای داده است. گوشی ال جی Q8 بر پایه امکانات قدرتمند عکسبرداری و تصویربرداری ساخته شده است و از قابلیت‌هایی مثل Steady Record ۲.۰ که موجب تصویربرداری بدون لرزش و روان می‌شود، برخوردار است. مانند بسیاری از گوشی‌های پیشرفته ال جی، مدل Q8 نیز از دوربین پشتی با لنز دوگانه بهره می‌برد؛ لنزی که به وسیله آن می‌توانید از مناظر داخلی و چشم‌اندازها با زاویه عریض عکسبرداری کنید و در کنار آن با دوربین سلفی عریض عکس‌های گروهی نفسگیری ببندازید.

اپراتورهای مجازی چه می‌کنند؟

مانند هوشمند امین و سایرین که در حال کار هستند. امیدواریم اتفاقات مطلوبی را در این بخش شاهد باشیم. وی همچنین به کسب‌وکارهای الکترونیک در کشور اشاره کرد و افزود: با توجه به بستر خوبی که در کشور طراحی و اجرایی شده است، امروز کسب‌وکارهای مختلف تعریف شده و ما شاهد نمونه‌های خوب آن در نمایشگاه الکامپ بودیم. واعظی تأکید کرد: هر ایده نوینی که در بستر فناوری اطلاعات ظهور می‌کند و هر ایده ناب و مطلوبی که شکل می‌گیرد، در سراسر کشور نیاز به توجه مردم و کاربران است.

اینکه نیاز به سرمایه‌گذاری کلان در بخش زیرساخت و شبکه داشته باشند، با هماهنگی و تفاهم با اپراتورهای اصلی به ارائه خدمات تخصصی می‌پردازند. وی افزود: خوشبختانه از دو ماه قبل این اتفاق و فعالیت اپراتورهای مجازی شروع شده و اپراتورهای اصلی برخی از شبکه‌های خود را در اختیار اپراتورهای مجازی قرار دادند. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات تأکید کرد: اپراتورهای مجازی قطعاً خدمات ارزش افزوده دارند و امیدواریم به‌زودی فعالیت‌های تخصصی خود را آغاز کنند تا کاربران و مردم بتوانند

وزیر ارتباطات با اشاره به نقش اپراتورهای مجازی تأکید کرد که اپراتورهای مجازی مکمل اپراتورهای اصلی هستند و بدون اینکه نیاز به سرمایه‌گذاری کلان در بخش زیرساخت و شبکه داشته باشند، با هماهنگی و تفاهم با اپراتورهای اصلی به ارائه خدمات تخصصی می‌پردازند. محمود واعظی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به جایگاه اپراتورهای مجازی و نقش آنها در کشور اظهار کرد: اپراتورهای مجازی قطعاً مکمل اپراتورهای اصلی هستند و همکاری نزدیکی با هم دارند. این اپراتورها بدون

فناوری خلاق



عکس جدید اپل آیفون ۸ منتشر شد؛ این شما و این پرچمدار ۲۰۱۷ اپل



عامل بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو مشخص شد

افزایش تعداد خودروهای وارداتی عامل بسته شدن سایت ثبت سفارش بود و دو هفته از بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو گذشت و هنوز خبری از زمان باز شدن این سایت به روی واردکنندگان رسمی خودرو نیست. اقدام صورت گرفته در حالی است که اواخر سال گذشته نیز ثبت سفارش خودرو از سوی شرکت‌های واردکننده متفرقه خودرو نیز ممنوع شده بود و با توجه به اقدام صورت گرفته، در حال حاضر ثبت سفارش واردات خودرو برای شرکت‌های نماینده نیز تعلیق شده است. تعلیق صورت گرفته در حالی است که وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این خصوص اظهار بی‌اطلاعی کرده و توضیح در این خصوص را به سازمان زیرمجموعه این وزارتخانه یعنی سازمان توسعه تجارت ارجاع داده است و مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت نیز آماری فصلی و بارگذاری تعرفه‌های واردات خودرو را دلیل این توقف اعلام کرده؛ دلیلی که به گفته دست‌اندرکاران صنعت خودرو نه تنها منطقی نیست بلکه غیرقانونی است و طولانی شدن آن آشفتنگی بازار Store خودروهای وارداتی را به همراه خواهد داشت. به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از عصرخودرو، از سوی دیگر هرچند دلیل قانع‌کننده‌ای از سوی مسئولان این وزارتخانه و سازمان‌های تابعه آن در خصوص توقف ثبت سفارش اعلام نشده است، اما برخی از فعالان این حوزه معتقدند افزایش تعداد خودروهای وارداتی به کشور می‌تواند یکی از عوامل اصلی بسته شدن سایت ثبت سفارش باشد. براساس آمار اعلام شده در سه ماهه نخست سال جاری، ۳۰ هزار و ۷۱۴ دستگاه خودرو به کشور وارد شده که این موضوع نشان از رشد بیش از ۱۳۵ درصدی واردات خودرو به کشور دارد و با توجه به افزایش صورت گرفته، فعالان این بخش معتقدند که اقدام صورت گرفته ممکن است در راستای کنترل روند واردات خودرو صورت گرفته باشد و ظاهراً این وزارتخانه قصد دارد با بستن سایت ثبت سفارش به نوعی واردات خودرو به کشور را کنترل کند. تغییر دولت و روی کار آمدن دولت جدید و احتمالات مطرح شده در خصوص تغییر در وزارت صنعت، معدن و تجارت یکی دیگر از دلایلی است که برخی از فعالان این بخش توقف ثبت سفارش واردات خودرو را به آن نسبت داده و معتقدند این اقدام در راستای اعمال قوانین جدید با ورود مسئولان جدید صورت گرفته است، به همین دلیل زمان باز شدن سایت ثبت سفارش واردات خودرو همچنان نامشخص است.

در این خصوص فرید زاوه معتقد است دلایل مطرح شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص تعلیق سایت ثبت سفارش بهانه‌ای بیش نیست و دلیل قانع‌کننده محسوب نمی‌شود. به گفته این کارشناس حوزه خودرو، شاید تنها دلیلی که در این خصوص بتوان ذکر کرد ارزیابی بازار از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای کاهش واردات خودرو باشد. زاوه در خصوص دلیل تأثیر اقدام صورت گرفته معتقد است که با توجه به افزایش واردات خودرو در ماه‌های ابتدایی سال جاری، در کوتا مدت شاهد اثرگذاری این اقدام در بازار نخواهیم بود. از سوی دیگر این کارشناس خودرو هرچند معتقد است که بازار با کمبود عرضه مواجه نخواهد شد، اما فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو معتقد است در حال حاضر نیز شاهد تأثیر این اقدام در بازار هستیم و بازار خودروهای وارداتی افزایش قیمت را تجربه کرده است.

احتمال تولید کوئید در ایران خودرو

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران می‌گوید خودروسازان باید در جهتی اقدام به تولید کنند که نیاز بازار است. محمدرضا نجفی‌منش در گفت‌وگو با خبر خودرو اظهار داشت: بازار هوشمند است و چنانچه محصولی تولید شود که به لحاظ قیمت و طراحی مورد استقبال واقع نشود، قطعاً بازار عکس‌العمل نشان داده و پس خواهد زد. وی در ادامه با توجه به موضوع توقف تولید برخی از خودروهای قدیمی تأکید کرد: باید پیش از خروج خودروهای قدیمی و پرتیراژ، جایگزین آنها مشخص شود. وی افزود: در صورتی که جایگزین مناسبی تعیین نشود، قطعه‌سازانی که در این حوزه تأمین‌کننده قطعات هستند با خروج این خودروها دچار مشکل و بحران خواهند شد. وی تصریح کرد: به نظر می‌رسد تیراژ کوئید و همچنین تندر ۹۰ جایگزین‌های خوبی برای محصولات قدیمی خودروسازان باشند. به گزارش خبر خودرو، این فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور از رشد تیراژ تولید ال ۹۰ خبر داد و گفت: هم‌اکنون تولید این خودرو به روزانه ۷۰۰ دستگاه رسیده؛ به طوری که تولید سالانه این خودرو به حدود ۲۰۰ هزار دستگاه رسیده است البته رون برنامه‌ریزی کرده تا تولید ال ۹۰ را به ۵۰۰ هزار دستگاه در سال برساند. نجفی‌منش تأکید کرد: البته پیشنهاد می‌شود در این راستا خودروهای جدیدی طراحی شود مثل اقدامی که رون در هند انجام داد و کوئید را طراحی کرد، البته استانداردهای آن با استانداردهای داخلی ما همخوانی ندارد، هرچند کوئیدی که در برزیل طراحی شده استانداردهای آن با شرایط داخلی ایران هماهنگی دارد.

مهم‌ترین نکته‌ای که باید در حوزه واردات خودرو مورد بررسی قرار بگیرد، درآمدزایی این حوزه برای دولت است و سوال اینجاست چرا باید این منبع درآمدزایی با موانع مختلفی روبه‌رو شود؟ واردات خودرو را می‌توان یکی از ابزارهای درآمدزایی دولت دانست؛ ابزاری که همواره گره‌گشای تامین بخشی از منابع مالی دولت بوده است اما این درآمدزایی چگونه محقق می‌شود؟ به گزارش پدال نیوز، اگرچه شورای رقابت به‌عنوان نهاد ناظر رقابت در ایران شناخته می‌شود اما این وظیفه‌گامی در برخی امور از جمله بازار کالاهای وارداتی با چالش‌هایی همراه است. در حال حاضر این شورا به واسطه مصوبه شورای اقتصاد مبنی بر قرار دادن بازار خودروی کشور در لیست کالاهای انحصاری، در قیمت‌گذاری و ساز و کار تعیین قیمت خودرو ورود می‌کند. این امر در شرایطی است که در امور مربوط به واردات خودرو که این روزها با اجرای دستورالعمل وزارت صنعت، معدن و تجارت دچار انحصاری شده، چندان تمایلی به نظارت ندارد. هرچند برخی اعضای ناظر شورای رقابت عنوان می‌کنند به دلیل تعرفه بالای برخی کالاهای وارداتی از جمله خودرو، نظارت بر بازار این کالاهای چالش‌برانگیز است، اما آنچه مشخص است، ظاهراً شورای یادشده ساز و کار مشخصی برای نظارت بر کالاهای وارداتی ندارد. به این ترتیب در شرایطی که رئیس شورای رقابت و برخی اعضای ناظر با توجه به اجرای دستورالعمل واردات خودرو در پیست‌تحریم، این بازار را انحصاری می‌خوانند اما در عمل فعالیتی

برای انحصارزدایی از بازار مذکور انجام نمی‌دهند. از دیگر سو، در هفته اخیر و بسته شدن سایت ثبت‌تأش، واردکنندگان از افزایش قیمت خودروهای وارداتی خبر می‌دهند و عده‌ای معتقدند باید شورا به ماجرا ورود کند تا جلوی به وجود آمدن انحصار را بگیرد؛ انحصاری که در واقع واردکنندگان هم مسئول آن نیستند و شرایطی که برای‌شان مسئولان بالادستی ایجاد کرده‌اند، آنها را به این موضوع سوق داده است. به گفته فعالان خودرو، اتکای تامین بخشی از منابع مالی به دولت، موجب شده است در سال‌های اخیر اخذ عوارض از مسیریهای گوناگون برای ورود خودرو به کشور در نظر گرفته شود؛ مسیری‌هایی که چندپارگی در پرداخت عوارض را به همراه داشته است، با



این حال توانسته بخشی از نیاز دولت را تأمین کند. به گفته فرید زاوه یکی از کارشناسان صنعت خودرو، ردیف‌های تعرفه‌ای دریافتی دولت از محل واردات خودرو شفاف است و واردکنندگان باید هزینه‌های جانبی مختلفی را برای واردات پرداخت کنند که در این زمینه می‌توان به حقوق گمرکی و سود بازرگانی اشاره کرد. براساس قوانین مصوب در حال حاضر، حقوق گمرکی و سود بازرگانی برای خودروهای زیر ۲۰۰۰ سی‌سی ۴۰ درصد پیش‌بینی شده است؛ رقمی که در خصوص خودروهای با حجم موتور بین ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی ۵۵ درصد تعیین شده است. هزینه ثبت سفارش بازرگانی خودرو و گواهی انطباق خودرو یا همان استاندارد از دیگر مواردی است که به گفته این

جزئیات و چالش‌های درآمدزایی دولت از واردات خودرو

کارشناس خودرو، واردکنندگان ملزم به پرداخت آن هستند. در این خصوص هزینه کارمزد ثبت سفارش نیم در هزار ارزش CIF خودرو (بهای خرید کالا در مبدأ به اضافه هزینه بیمه و حمل‌ونقل) محاسبه می‌شود و هزینه استاندارد یا گواهی انطباق هر خودرو معادل هشت در هزار ارزش CIF است که باید از سوی واردکننده پرداخت شود. به گفته زاوه، در کنار هزینه مذکور واردکنندگان ملزم به پرداخت عوارض مختلف دیگری نیز هستند که در بودجه سنوالتی سالانه پیش‌بینی می‌شود که در این خصوص می‌توان به عوارض هلال‌احمر که معادل یک درصد حقوق ورودی است، عوارض مندرج در بودجه سنوالتی به منظور خرید آمبولانس، عوارض وزارت راه و شهرسازی در صورت حمل با ناوگان خارجی، هزینه اسقاط خودروهای فرسوده (تعداد یک تا چهار دستگاه بنا بر حجم موتور) اشاره کرد. به گفته این کارشناس حوزه خودرو، در کنار هزینه‌های مذکور، واردکننده باید هزینه شماره‌گذاری خودرو را که حدود ۱۰ درصد هزینه قیمت خرید خودرو به‌علاوه هزینه حمل به ایران را تشکیل می‌دهد، واریز کند. به‌طور معمول حدود ۸ درصد قیمت CIF به‌عنوان هزینه‌های عوارض و مالیات شماره‌گذاری از سوی اداره دارایی دریافت می‌شود. یکی از ایراداتی که در این زمینه می‌توان مطرح کرد، تجمعی نبودن درآمد‌هاست. او بیان کرد: «باید روند پرداخت‌ها به صورت تجمعی صورت بگیرد تا از پراکندگی به وجود آمده جلوگیری شود.»

درآمد روزانه ۳ میلیارد تومانی شماره‌گذاری خودرو در سال ۹۶

در سال ۱۳۹۴ حدود ۲۰ درصد رشد نشان می‌دهد. درآمد ۱۲ هزار میلیاردی در بودجه سال ۹۶ براساس لایحه بودجه سال ۹۶ کل کشور، دولت از محل مالیات شماره‌گذاری خودرو، ۱۱ هزار و ۱۷۲ میلیارد و ۱۶۸ میلیون ریال درآمد کسب خواهد کرد. این یعنی دولت هر سال بیش از گذشته به این بودجه وابسته و همین هم باعث می‌شود دولت یکی از بزرگ‌ترین حامیان خریدوفروش ماشین در ایران باشد. با این اوصاف دولت در سال ۱۳۹۵ روزانه در حدود ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان از محل شماره‌گذاری خودرو درآمد داشته است و قصد دارد این درآمد را برای سال ۱۳۹۶ به روزانه ۳ میلیارد تومان افزایش دهد. این در حالی است که دولت در سال ۱۳۹۴ روزانه فقط یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان از محل شماره‌گذاری خودرو درآمده داشته است.

دولت در لایحه بودجه سال ۹۶ در جدول شماره ۱۶، هزینه تعویض پلاک خودرو را به مجلس پیشنهاد داده بود. در این بخش هزینه صدور پلاک برای انواع خودرو، ۷۰ هزار تومان در نظر گرفته شد و به تصویب مجلس رسید. این هزینه برای سال ۹۵ در حدود ۱۰۰ هزار تومان برای خودروهای بالای ۵۰ میلیون تومان و ۵۰ هزار تومان برای خودروهای زیر ۵۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده بود اما دولت برای بودجه سال ۹۶ همه این ارقام را یکسان‌سازی و به عبارت دیگر هزینه تعویض پلاک را تک‌نرخ کرده است. برخی کارشناسان بر این باورند افزایش هزینه ۵۰ هزار تومان به ۷۰ هزار تومان و کاهش ۱۰۰ هزار تومان به ۷۰ هزار تومان بیشتر به ضرر قشر متوسط و رو به پایین است. به عقیده این کارشناسان این تصمیم سبب خواهد شد ثروتمندان پول کمتری بابت تعویض پلاک پرداخت کنند و هزینه تعویض پلاک بنز و پراید یکسان باشد

منبع: رکنا



سویچ نخستین سری از تویوتا‌های C-HR به خریداران اهدا شد

روز گذشته شرکت ایتویا نخستین سری از مدل جدید تویوتا C-HR را به مشتریان تحویل داد. به گزارش خبرنگار خبرخودرو، ایتویا (نماینده انحصاری تویوتا در ایران) طی مراسمی که با حضور مدیرعامل شرکت ایتویا و جمعی از مدیران و مشتریان در محل دفتر مرکزی این شرکت برگزار شد، سویچ چهار دستگانه از جدیدترین مدل تویوتا C-HR را به خریداران این محصول اهدا کرد. مدیرعامل شرکت ایتویا در این مراسم با اشاره به اینکه این خودرو یک ماه زودتر از موعد مقرر تحویل خریداران می‌شود، اظهار داشت: ماوریت شرکت از هم‌اکنون آغاز می‌شود و این مراسم شروع تعهدی است که به مشتریان داده‌ایم. دکتر عبدالرضا فهیمی در ادامه و طی گفت‌وگویی در خصوص زمان تحویل باقی خودروهای جدید تویوتا C-HR گفت: در حال حاضر تعداد قابل توجهی از این محصول تأمین شده و تحویل آنها قبل از سررسید تعهد، تحویل متقاضیان خواهد شد. وی همچنین قیمت تویوتا جدید C-HR را براساس مدل و میزان آپشن‌ها متفاوت اعلام کرد و افزود: هرچند قیمت این خودرو در نمایشگاه بین‌المللی تهران ۱۷۹ میلیون تومان اعلام شده اما با توجه به آپشن‌های مختلف و مدل هیبرید و توربوشارژر آن، قیمت این محصول متفاوت است.

وی نرخ جهانی تویوتا C-HR هیبرید را حدود ۳۳ هزار و ۵۰۰ یورو اعلام کرد و گفت: در حال حاضر قیمت تویوتا C-HR هیبرید فول که تحویل مشتریان می‌شود، ۲۱۵ میلیون تومان است البته سود مشارکت از متقاضیانی که پیش از این ثبت‌نام کردند از قیمت خودرو کسر شده است. وی همچنین اختلاف قیمت تویوتا جدید C-HR را در مقایسه با رقبا و سایر برندهای موجود در بازار منطقی و معقول دانست و گفت: این خودرو به جهت طراحی جدید و به‌روز از رنج قیمتی خوبی برخوردار بوده و با سایر برندهای موجود اختلاف قیمت معنادار و معقولی دارد. مدیرعامل ایتویا همچنین با اشاره به انجام فرآیند شماره‌گذاری خودروهای تحویلی به خریداران گفت: کلیه اقدامات لازم برای شماره‌گذاری این خودروها انجام شده و حداکثر ظرف هفته آینده پلاک‌گذاری می‌شوند. دکتر فهیمی در ادامه در پاسخ به سؤالی در خصوص مسائل مطرح شده در خصوص افزایش قیمت خودروهای وارداتی در بازار اظهار داشت: تا این لحظه محصولات تویوتا هیچ افزایش قیمتی نداشته و قیمت تمام محصولات تویوتا ۲۰۱۷ از ابتدای سال ثابت بوده و بدون تغییر بود. گفتنی است تویوتا جدید C-HR در نوامبر ۲۰۱۶ در شرکت تویوتا رونمایی و در کمتر از هفت ماه از تاریخ تولید آن این محصول توسط شرکت ایتویا (نماینده انحصاری تویوتا در ایران) به بازار عرضه می‌شود. تویوتا C-HR از خانواده کراس‌اوورها بوده و پیش‌بینی می‌شود به دلیل طراحی زیبا، در میان قشر جوان جامعه، جایگاه ویژه و خوبی را کسب کند.

استاندارد آلاینده‌ی خودروها باید به یورو ۵ ارتقا یابد

تا سال ۱۴۰۰ استاندارد آلاینده‌ی خودروهای تولیدی از سوی خودروسازان داخلی باید به سطح یورو ۵ ارتقا یابد. به گزارش ایسنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت اخیراً ویرایش دوم «برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت» را منتشر کرد که در آن راهبردهای این وزارتخانه برای توسعه بخش صنعت کشور پیش‌بینی شده است. بخشی از برنامه راهبردی این وزارتخانه در حوزه صنایع مربوط به «برنامه راهبردی صنعت خودرو» است. در برنامه راهبردی صنعت خودرو راهکارهایی در زمینه توسعه و گسترش کمی و کیفی صنعت خودرو و قطعه ایران در حوزه‌های مختلف پیش‌بینی شده که از جمله آن ارتقای استاندارد آلاینده‌ی خودروهای داخلی است.

در این زمینه در برنامه راهبردی صنعت خودرو پیش‌بینی شده که در سال ۱۴۰۰ استاندارد آلاینده‌ی خودروهای داخلی باید به سطح یورو ۵ ارتقا یابد. این هدف‌گذاری در حالی است که در حال حاضر خودروهای داخلی با استاندارد آلاینده‌ی یورو ۴ تولید و عرضه می‌شوند.

مافیای واردات قطعات خودرو تولید داخلی را هدف قرار می‌دهد

صنعت قطعه‌سازی ظرفیت مستعدی برای اشتغال‌زایی محسوب می‌شود، با این وجود مافیای واردات قطعات خودرو به عنوان مانعی جدی برای بهره‌وری حداکثری اقتصاد کشور عمل می‌کند. به‌رغم رکودی که در طول سال‌های گذشته گریبانگیر اقتصاد کشور شده، صنعت خودروسازی با همه چالش‌ها و موانعی که پیش روی خود می‌بیند و باوجود انتقادات جدی که به عرصه مذکور وارد است، همچنان به حرکت خود ادامه داده و حداقل اینکه در مقایسه با بسیاری از حوزه‌های صنعتی و تولیدی دیگر از وضعیت مطلوب‌تری برخوردار است.



رونمایی بی‌ام‌و از نسخه جدید M240i



مشخصات شاغلان در استارت‌آپ‌های ایرانی

گزارشی تطبیقی از وضعیت افراد فعال در کسب و کارهای نوپا بر گرفته از تحقیقات صورت گرفته در الکام استاز ۹۵ نشان می‌دهد بیشتر فعالان این بخش کمتر از ۳۰ سال هستند. به گزارش تسنیم، مرکز توانمندسازی و تسهیلگری کسب‌وکارهای نوپای فاوا بر گرفته از مشخصات افراد فعال در کسب و کارهای نوپا در الکام استاز سال گذشته به نتایج جالب توجهی دست یافته است. بیشترین گروه سنی فعال در حوزه کسب و کارهای نوپای فاوا افراد زیر ۲۵ تا ۳۰ سال است و بعد از آن نیز گروه سنی ۳۰ تا ۴۰ سال بیشترین مخاطب این حوزه هستند.

یادداشت

چگونه به کودکان خود کمک کنیم تا کار آفرین باشند؟

سکینه‌حجازی فر کزاشناس‌پژوهنده‌کارآفرینی

والدین تمایل دارند کودکان‌شان مهارت‌های مختلف را بیاموزند و توانایی‌هایی داشته باشند، به خصوص در عصر حاضر روح تک فرزندی منجر به تمرکز بیش از پیش والدین بر کودکان شده و بازار انواع کلاس‌های غیردرسی و مهارت‌آموزی کودکان داغ است. اما در این میان پدران و مادران متلاذ از وسوسه‌اند که به کاشت سبزی در باغچه منزل و فروش آنها به دوستان تمایل دارد؟

کارآفرینی به او انگیزه می‌دهد.
دلستان زندگی کارآفرینان موفق را با دو این مِسان بگذارید. این کار برای ما هادیت او به فعالیت‌های کارآفرینانه می‌توانید مهارت‌های ارزشمند کسب‌وکار را به شیوه‌ای ملموس و لذتبخش به او بیاموزید. بعد از اینکه کودکان‌تان تصمیم به شروع گرفت، ابتدای کار درباره طرح کسب‌وکار با او صحبت کنید. ممکن است طرح کسب‌وکار کودکان‌تان بسیار ساده باشد، اما روش بسیار قدرتمندی برای آموزش مفاهیم اساسی چون سود و زیان و هزینه به کودک است. از کودکان‌تان سوال کنید که چه‌طور می‌خواهد محصول یا خدماتش را تبلیغ کند و درباره امکان پذیر بودن و مناسب بودن روش‌های تبلیغی مورد نظرش به او کمک فکری کنید. در نشست‌های خود و فرزندتان با او درباره درآمد و هزینه‌های طرح مورد نظرش صحبت کنید. در این‌هنگام در واقع شما در حال آموزش حسلباری به او هستید. چیزی که بسیاری از افراد در شروع کسب‌وکار با آن مشکل دارند.

مدیریت پول مهارتی است که جوانان و کودکان امروز دانش کمی درباره آن دارند.
بوجود جریب‌انگاش‌ها و تعارفات مرسوم درباره پول، همه می‌دانیم که

خبر

کمپانی‌ای که اطلاعات چیدمان منزل کاربران را می‌فروشد

«iRobot» در سال ۱۹۹۰ میلادی و توسط سه تن از فارغ‌التحصیلان دانشگاه MIT تأسیس شد. این کمپانی محصولات و خدمات متنوعی داشته، اما در سطح دنیا بیشتر به خاطر تولید جاروبرقی‌های رباتیک خود به نام «Roomba» مشهور شده. به گزارش دیجیتا، شرکت مورد بحث در سال ۲۰۱۵ مدل جدیدی تحت عنوان «Roomba 980» را معرفی کرد که به سنسورها و توانایی‌های ارتباطی گزوافی از جمله‌وای‌فای مجهز شده و علاوه بر تمیز کردن سطح منزل، ارتباطاتی مربوط به محل اتاق‌ها، راهروها و چیدمان لوازم خانگی را نیز می‌چراوی می‌کند. رومبا سپس از اطلاعات مذکور به‌عنوان مرجعی برای حسلباری استفاده و بهترین مسیر را برای چارو کردن خانه انتخاب می‌کند. حیران آفتی «گالین انگل» مدیرعامل کمپنی، اعلام کرده‌قد دارد اطلاعات مورد بحث را به شرکت‌هایی مانند گوگل، اپل یا آمازون بفروشد. این اطلاعات خصوصاً برای برنامه‌های خانه هوشمند شرکت‌های مذکور از اهمیت ویژه‌ای



برخوردار بوده و امکان ارائه قابلیت‌های جدیدی از طریق دستیارهای صوتی هوشمند را فراهم می‌کند. البته انگل عنوان کرده که اطلاعات جمع‌آوری شده توسط رومبا،ها بدون اجازه کاربران فروخته نخواهد شد و صاحبان جاروبرقی‌های روباتیکک مذکور می‌توانند به راحتی قابلیت ارتباط با فضای ابری و اشتراک اطلاعات را خاموش کنند. اما جالب اینجاست که امکان فروش اطلاعات کاربران توسط کمپانی، در «موفقنامه مذکور» ذکر شده و تمامی مالکان رومبا هنگام خرید و راهاندازی دستگاه خود آن را تأیید کرده‌اند. از همین رو برخی‌های در زمینه حریم خصوصی توسط مشتریان و برخی از مراجع حقوقی مطرح شده که براساس برخی نظریه‌ها، به کاهش فروش محصولات iRobot خواهد انجامید. هرچند مدیرعامل کمپنی، اعلام کرده‌قد بحث در این باره نگران نیست و اعلام کرده که اکثر مشتریان مایلند در ازای اشتراک اطلاعات اینجینی، محصولات و خدمات با کیفیت‌تری را به دست بیاورند.

درآمد سامسونگ و گوگل از بازی موبایل، به حد اپل رسید

امراه‌نشان می‌دهند درآمدزایی گوگل و سامسونگ از بازی‌های موبایل به سطح درآمد اپل در این حوزه رسیده است.

به دلیل تبلیغاتی که گوئی هوشمند اینفون نسبت به سایر گوشی‌های هوشمندرقب دارد، مدت‌هاست اپل از نظر نرخ بالای کسب درآمد در حوزه بازی‌های موبایل، به‌عنوان کمپانی غالب شناخته می‌شود، اما آمار و کاربری سامانه مجوزهای کسب و کار کشور، پانگاه اطلاعات‌رسانی مجوزها و نقشه ملی استعلامات کشور، سامانه دریافت، انعکاس و پیگیری رسیدگی به شکایات متقاضیان صدور مجوزهای کسب و کار و مرکز فوریت‌های محیطی کسب و کار کشور در این زمینه به میزان قابل توجهی به اپل نزدیک شده است.

به گزارش زومیت، به دلیل تجربه کاربری بسیار خوبی که ایفون در یک دهه اخیر ارائه کرده است، این گوشی هوشمند برای افرادی که قصد ایجاد بازی موبایل دارند، همیشه بهترین گزینه محسوب بوده و کاربران سیستم‌عامل آی‌اواس نسبت به کاربران سیستم‌عامل اندروید در کم زمان بیشتری برای انجام بازی صرف کرده‌اند. حال دلنا دی‌اِن به این موضوع بی‌برده است که گوشی‌های هوشمندی مثل سری گلکسی اس سامسونگ یا گوگل پیکسل تنها از نظر کسب درآمد در بازی‌های موبایل به ایفون بسیار نزدیک شده و حتی از نظر

کسب‌وکار امروز



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد که توسعه کسب‌وکارهای اینترنتی خن‌دیوته‌است. اما این وجود تأکید بر آن است که فعالیت فرشته‌های بزرگ و بخش مربوط به فضای مجازی تحت کنترل اصناف باشد.به گزارش ایسنا،بدانگه صافنی در تهمین اجلاس‌به دوره ششم‌نمایندهان اتاق اصناف ایران اظهار کرد: اصناف به‌طور چراج کمفروش سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار میلیارد می‌فروشند. ایفون، گلکسی اس سامسونگ و گوگل پیکسل پراخته‌اند. هم نشان می‌دهد. لازم به ذکر است جدیدترین فرار داده و در قالب جلاست آن بر این نکته تأکید شد که واحدهای صنعتی بزرگ دیگر اشتغال چندلی ایجاد نمی‌کنند و با توجه به نقش اصناف در ایجاد اشتغال با دارد در قوانین کمک‌های بیشتری به این بخش صورت گیرد. بر همین اساس در حوزه واگانزی برخی تسهیلات بانکی تصمیماتی گرفته شده است. معاون امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت همچنین به کسب‌وکارهای اینترنتی اشاره کرد و گفت: به غیر از چند کشور پیشرفته در حال توسعه در اکثر کشورهای آسیا هم فرشته‌های بزرگ اینترنتی و «درصد بازار هم می‌شود در کشور ما نیز خ‌یاری رسیدن به این ۲۰ درصد هم ظرفیت وجود ندارد. ضمن آنکه در قیاس با ساختنی که به خرده‌فروشی‌ها



یادداشت

آیا در فروش محصولات تان با مشکل روبه‌رو هستید؟

باید در این فرآیند دخالت داشته باشید تا کارشان همراه با موفقیت باشد. بنابراین برای اینکه شرکت خود را به عالی‌ترین نقطه در فروش برسانید باید کارکنان جدید را با روند نحوه فروش موثر آشنا کنید و به آنها آموزش دهید.

۲. **اصول کاری هماهنگ باشید**
کلید موفقیت همیشه با مبانی شروع می‌شود. بنابراین در وهله اول، با شناسایی بازار هدف خود شروع کنید و سپس باید مشتریان بالقوه خود را حفظ کنید. بهتر است قبل از ساختن یک زمینه فروش، ابتدا وظایف خود را انجام دهید. همواره از مشتریان خود نظرات‌شان را بخواهید و از

این بازخوردها درس بگیرید و در موفقیت‌های آینده از آنها برای فروش بهتر استفاده کنید. داشتن و ساختن مبانی فروش، نه‌تنها به کسب‌وکار شما کمک می‌کند، بلکه باعث کاهش تعداد استخدام افرادی می‌شود که نمی‌توانند فروش بالقوه را با موفقیت بیاموزند. در نهایت، فروش باید در مرکز تجارت شما باشد. هرگز مراکز فروش را تعویض نکنید. در عوض، مهارت‌های خود را افزایش دهید و متوقف نشوید و همواره به دنبال راهی جدید برای افزایش فروش و مهارت تیم فروش‌تان برای کمک به رشد کسب‌وکارتان باشید.

گروه ترجمه فرصت امروز inc.com

آمازون در حال ساخت یک کسب‌وکار چند میلیارد دلاری دیگر است

چگونه کسب‌وکار آمازون با Amazon.com متفاوت است؟
«کسب‌وکار آمازون» از سایت آمازون که در بسیاری از مناطق قابل دسترسی است متفاوت است. کسب‌وکار آمازون، برای خرید محصولات، قیمتی بدون مالیات بر ارزش افزوده را ارائه می‌دهد که شامل ویژگی‌هایی است که به‌طور خاص در کسب‌وکارها مورد استفاده قرار می‌گیرد مانند مجموعه گزارش و تجزیه و تحلیل و که به شرکت‌ها کمک می‌کند. هزینه‌های خود را ردیابی و محدود کنند. کاتالوگ محصولات Amazon.co.uk در دسترس است. برخلاف Amazon.co.uk، کسب‌وکار آمازون حمل‌ونقل رایگان بسیار کم و راه مشتریان زمانی که آنها بیش از ۳۰ پوند هزینه کرده باشند ارائه می‌دهد. کاربران عضو آمازون که یک حساب کسب‌وکار ایجاد می‌کنند همچنین می‌توانند از حمل‌ونقل رایگان در کسب‌وکار آمازون استفاده کنند. هرکلند گفت: کسب‌وکار آمازون یک بخش بزرگ از بازار است، بنابراین ما باید راه طولانی‌ای را به پیش ببریم. این همان چیزی است که با فکر می‌کنیم مشتریان کسب‌وکار ارزش آن را درک می‌کنند. ما قانر به هیچ‌انواعی نیسیستم که نشان دهد در راهاندازی کسب‌وکار آمازون چقدر سرمایه‌گذاری شده است. برکلند گفت که برای آمازون مهم نیست که کسب‌وکار از طریق Amazon.co.uk یا Amazon Business انجام می‌شود یا نه. این شرکت قصد دارد برای حمایت از برخی رویدادهای-اسرای کمک به ترویج نام تجاری خود، شرکت کند. تمام تلاش‌های مهندسی برای کسب‌وکار آمازون در خارج از انگلیس انجام می‌شود، اما آمازون برای فروش اختصاصی، بازاریابی، تهیه و تیم برای کسب‌وکار آمازون افرادی را در سطح محلی استخدام کرده است. کسب‌وکار آمازون ۵۰۰۰۰ شغل در سال جاری در انگلیس ایجاد کرده است. **گروه ترجمه فرصت امروز/ businessinsider**

درآمد ۲۶ میلیارد دلاری آلفابت و کاهش سود به خاطر جریمه‌های سنگین

هلدینگ آلفابت امروز اعلام کرد که باوجود پرداخت جریمه ۲٫۷ میلیارد دلاری به کمیسیون اروپا باز هم توانسته طی سه ماهه قبل به رشد دو برده‌اند. در درآمد خود دست یابد.

به گزارش دیجیتا، تقریباً یک ماه قبل کمیسیون اروپا (EC) تصمیم گرفت آلفا ندهانه نمی‌شود وی گفت: در گذشته بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی علاقه داشتند به معاونت زیرمجموعه‌ای از وزارت ارتباطات کار با معاونت علمی ریاست‌جمهوری فعالیت کنند.اما تأکید کردیم که باید فعالیت این بخش زیرمجموعه اصناف باشد تا توانیم این بپذیرد. اما هنگام با شما مدیریت کنیم. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در این حال تأکید کرد: به این نغوذ قابل کنترل نبوده و نمی‌توان در برابر آن دیوار کشید. بر همین اساس اکنون توصیه ما این است که واحدهای سنتی به جای مقاومت در برابر این فشار تلاش کنند تا شرکت‌های هلدینگ را رچون عمل خود هم عامل اصلی درآمدزایی آنها محسوب می‌شود. این سه بخش به تنهایی ۲۲٫۷ میلیارد دلار از مجموع

موفقیتی دیگر برای مدیرعامل گوگل

ساندار پیجای به هیأت‌مدیره آلفابت پیوست

«ساندار پیجای» در ادامه موفقیت‌های شغلی خود، اکنون مسئولیت جدیدی را بر عهده دارد و باید به‌عنوان یکی از اعضای هیأت‌مدیره هلدینگ آلفابت ایفای نقش کند. پیجای از زمان تشکیل آفابت در اکتبر سال ۲۰۱۵ مدیریت گوگل را در دست گرفته است.

تأسیس آلفابت به‌عنوان شرکت مالک گوگل، توانست چندین مجموعه کسب‌وکار پراکنده را به ساختاری مشخص برساند و گوگل را از قید و بند پروژه‌های متفرقه آزاد کند. پس از آن، اوضاع برای غول جست‌وجو تحت هدایت پیجای به خوبی پیش رفت، اما آلفابت همچنان با مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کرد.

البته دلیل بروز این مشکلات به سازوکار اصلی آلفابت برمی‌گردد؛ این مجموعه باید پروژه‌های متنوعی همچون فایبر، اکس، ماشین‌های خودران و… را به وضعیت شفاف و کاربردی تبدیل کند، که کار آسانی نیست.

به گزارش دیجیتا،و، پس از جدا شدن گوگل به‌عنوان مجموعه‌ای مستقل، دست پیجای در مدیریت مجموعه بازتر شد و توانست بخش سخت‌افزار را تا حد زیادی از رفا دهد. این کار علاوه بر تنوع آفرینی در کسب‌وکار، منبع در آمد دیگری را به جز تبلیغات برای این شرکت بزرگ به ارفغان آورد.

یکی دیگر از حوزه‌های مورد توجه پیجای در هوش مصنوعی و یادگیری ماشین است که هنوز در مراحل ابتدایی قرار دارد، اما می‌تواند آینده‌ای انقلابی را نه‌تنها در مجموعه گوگل، بلکه در دنیای تکنولوژی ایجاد کند.

البته برخی کارشناسان می‌گویند شاید عضویت پیجای در هیأت‌مدیره آفابت، او را از تمرکز روی اهداف اصلی گوگل دور کند، اما از طرفی شایستگی‌های این مهندس هندی تبار را هم نباید نادیده گرفت.

به هر تقدیر، پیجای به‌عنوان سیزدهمین عضو و دومین نماینده ایالات متحده راهاندازی کند و این سیستم‌عامل در ماه دسامبر ۲۰۱۶ در آلمان و سپس در ماه آوریل نیز در انگلستان راهاندازی شد. طبق گفته رئیس شرکت آمازون در بریتانیا بیل کلرند، «کسب‌وکار آمازون» شروع به انجام وظایف خود می‌کند و در طول یک ماهچه در دفتر شرکت خود در لندن اعلام کرد که ایالات متحده حدود ۲۰۰۰۰۰ کسب‌وکار و یک میلیارد دلار از «کسب‌وکار

آمازون» به دست آورده است. همچنین افزود: ۲۵۰۰ فروشنده تا پایان سال اول در آمازون شروع به کار خواهند کرد. برکلند اعلام کرد:این یک بازار است که مشتریان کسب‌وکار بدون مشکل خاصی می‌توانند به آن اعتماد داشته باشند و احتمال زیاد هر آنچه را که می‌خواهند در آمازون پیدا خواهند کرد. آمازون می‌خواهد شرکت‌ها برای خرید تمامی وسایل خود از جمله رایانه‌های جدید و کاغذ A4 تا ابزار پاک‌کننده سرویس‌های بهداشتی به آنها مراجعه کنند.

در حال حاضر بیش از ۱۰۰ میلیون محصول در لیست آمازون وجود دارد که می‌تواند توسط خارج از ایالات متحده، انگلستان و آلمان نیز قابل دسترسی باشد. مشتریان در هر کشور اتحادیه می‌توانند روی Amazon.co.uk کلیک کنند و خرید خود را انجام دهد.



است. طالب است که کسب‌وکارهای مبتنی بر تبلیغات این هلدینگ، یعنی گوگل، اندروید و یوتیوب، خود هم عامل اصلی درآمدزایی آنها محسوب می‌شود. این سه بخش به تنهایی ۲۲٫۷ میلیارد دلار از مجموع

ایده‌های تلای

تفاوت‌ها و اشتراکات هویت بصری و برندینگ

به‌رغم تلاش‌های زیادی که در حوزه بازاریابی برای تعریف مفاهیمی اساسی از جمله هویت بصری و برندینگ صورت گرفته‌است، هنوز برند و برندینگ تعریف کاملاً مشخص و روشنی ندارد و بسیاری از اوقات، هویت بصری یا لوگو به جای برند به کار گرفته می‌شود. با این حال مؤسس آمازون، جف بزوس باور دارد می‌توان برند را در یک جمله تعریف کرد؛ «برند دقیقاً همان تعریفی است که وقتی شما در یک اتاق حاضر نیستید، با آن از شما یاد می‌کنند.» این جمله به تنهایی این مفهوم را می‌رساند که برند چیزی بسیار فراتر از لوگوست و بیش از آنکه صرفاً یک علامت فیزیکی باشد، یک باور یا عقیده است. در این مقاله که توسط سایت ibazaryabi ارائه شده است برای جلوگیری از انجام چنین اشتباهی قبل از هر چیز باید تفاوت‌های اساسی بین لوگو، هویت بصری و برندینگ را بدانیم. لوگو معمولاً یک علامت تجاری است که یک شرکت یا نهاد تجاری از طریق آن خود را به مشتریان معرفی کرده و می‌شناساند. معمولاً وقتی مردم از لوگو حرف می‌زنند، صرفاً منظورشان علامت تجاری یک شرکت است. علامت تجاری می‌تواند انواع مختلفی از جمله نماد، آیکون، حروف و سایر تصاویر گرافیکی داشته باشد. هویت بصری و برندینگ معمولاً دو واژه‌ای هستند که برای توصیف فرآیند ایجاد یک برند به کار می‌روند. با این حال، معانی متفاوتی دارند. هویت بصری جنبه بصری یک برند است که کسب و کارها معمولاً ایجاد و برانگیختن احساسات و تجربه در مشتریان آن را خلق می‌کنند. هویت بصری شامل هر آیتم بصری است که در فرآیند ساخت برند از آن استفاده کرده‌اید. این جلوه‌های بصری می‌توانند شامل طراحی لوگو، خطوط، تصاویر و هر شی‌ بصری دیگری باشند که برند شما از طریق آنها با مشتری ارتباط برقرار می‌کند. در دنیای تجارت، برند مفاهیم و تعاریف متنوعی دارد. بسیاری از متخصصان این حوزه برند را یک نام، طراحی، نماد یا هر کاراکتر دیگری می‌دانند که به واسطه آن محصولات یک فروشنده از دیگران متمایز می‌شود. تمام تلاش یک شرکت برای برندینگ این است که بتواند تمایز مفاهیم پیچیده مرتبط با کار خود را در قالب یک جمله با مشتریان در میان بگذارد. در واقع می‌تواند برند را مجموعه‌ای از توهمات، خاطرات، رویدادها و روابط دانست که در کنار هم می‌توانند روی تصمیم‌گیری یک مشتری در انتخاب یا عدم انتخاب یک کالا یا محصول تأثیر بگذارد. برند یا نام تجاری شما از تمام فاکتورهای ملموس یا غیرملموس تشکیل شده است که مشتری هنگام صحبت کردن از محصول شما یا تعامل با برندتان، آن را تجربه می‌کند. بنابراین، برند می‌تواند شامل هویت بصری، تعهدات برندتان و موجودیت کلی آن باشد. هدف اصلی برندینگ در واقع برانگیختن احساسات مخاطبانی است که قرار است با برند شما درگیر شوند.

ارتباط بین لوگو، هویت بصری و برندینگ

اگر برند را ارتباط با مشتری بدانیم، لوگو نحوه ایجاد این ارتباط است. هویت بصری برند نیز ابزاری است که به شما اجازه می‌دهد هنگام معرفی خود به مشتری روی او تأثیر مثبت بگذارید. برای مثال، تصور کنید از صفحه اینستاگرامی یک محصول بازدید کرده و عکس‌های مرتبط با فضای کاری شرکت را می‌بینید. اگر این عکس‌ها، تصاویری با رنگ‌های روشن و شاداب باشد، نخستین چیزی که به ذهن تان می‌رسد این است که مدیر این شرکت احتمالاً به روحیه کارمندان و شاد بودن آنها اهمیت زیادی می‌دهد. رنگ‌ها در این مثال یک هویت بصری برای برقراری ارتباط با شما به حساب می‌آیند. هر برند می‌تواند و باید از این هویت بصری برای انتقال پیام خود به مشتری استفاده کند. شما چه بخواهید چه نه، مشتریان از روی جلوه‌های بصری برندتان شما را قضاوت می‌کنند. اگر این جلوه‌ها با ارزش‌ها و پیام‌های شما همسو نباشد، می‌تواند مشتری را دل‌زده یا ناامید کند. اما خبر خوب این است که شما می‌توانید با رعایت چند نکته آسان اما مهم، بهترین ارتباط را بین هویت بصری و برندینگ خود برقرار کرده و تعامل سازنده‌ای با مشتری داشته باشید.

۱- مخاطبان و مشتریان خود را بشناسید

قدم اول در ایجاد یک برند موفق به همراه هویت بصری جذاب شناخت مخاطبان است. اگر شما به‌طور دقیق ندانید مخاطبان کیست، مسلماً نمی‌توانید چه باید بگویید. این گونه فکر کنید؛ دوست دارید چه کسانی باور و همراه برند شما باشند؟ برای سوالاتی که در ارتباط با جنسیت، سن، درآمد، شغل و میزان تحصیلات مخاطبان تان است، دنبال پاسخ‌های دقیق باشید. در مورد برخی محصولات یا خدمات، ممکن است حتی فاکتور قومیت نیز تأثیرگذار باشد.

۲- روش برقراری ارتباط با مشتری و به تصویر کشیدن هویت برند خود را پیدا کنید

پس از اینکه مخاطبان هدف خود را شناختید و با توجه به محصول یا خدماتی که قرار است ارائه دهید، اهداف و تعهدات برندتان را مشخص کردید باید به یک سوال اساسی دیگر پاسخ داد؛ چگونه به بهره‌گیری از هویت بصری، یک برندینگ موفق داشته باشیم؟ در دنیای تجارت آنلاین، این موضوع از اهمیت بیشتری نیز برخوردار است.

۳- برای ایجاد هویت بصری در برند خود، اصل سادگی را فراموش نکنید

مفاهیم بصری به کار رفته در برند نیاز نیست پیچیده باشد. هنگامی که خود را درگیر مفاهیم زیادی می‌کنید، تمرکز خود را از دست می‌دهید و حتی ممکن است مخاطبان تان را نیز دچار سردرگمی کنید. بنابراین، هنگام برندینگ هر تصویر، علامت یا حرفی که نمی‌تواند منظور خاصی را به مخاطب منتقل کند حذف کنید.

۴- از اهمیت استفاده از هویت بصری و برندینگ در فضای مجازی غافل نشوید

از فرصت‌هایی که فضای مجازی برای برندینگ در اختیار شما قرار می‌دهد، غافل نشوید. شبکه‌های اجتماعی مکان خوبی برای جذب مخاطب فالوور و مشتری است.

Blog Brandisty

کمپین «زنبودن» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»



به نظر می‌رسد هدف کمپین افزایش اعتماد به نفس، انگیزه و امید در بین زنان باشد و سراز و کار کمپین هم به اشتراک گذاشتن تصاویر زنان از خود با معرفی هشتگ زنبودن در اینستاگرام و تلگرام است. وی در رابطه با ساخت و اجرای آگهی‌های این کمپین می‌گوید: ما می‌لیدی در ابتدا با ساخت دو ویدئو به معرفی کمپین پرداخته است که در بازنمایی زنان تلاش شده کلیشه‌ستیزی زن ضعیف و زن لطیف انجام شود و با تصاویر کمتر دیده‌شده از زنان مانند زن نجار، زن صخره‌نورد و... زنان را در صحنه‌های مستقل و انفرادی نشان دهد. اما به این ایده‌نقدهایی هم وارد است از جمله اینکه تأکید زیاد روی هشتگ زنبودن چه عواقبی دربردارد؟! در واقع جدا کردن زنان از دسته‌بندی انسان و مانسور زیاد بر زنبودن خود نشانه‌هایی از ضدزن بودن و نگاه کاملاً جنسیتی دارد. در واقع می‌توان گفت ما می‌لیدی نتوانسته نظر فمینیست‌های قرن حاضر را که خواهان جنسیت‌زدایی از افراد، نظریه‌ها و همه امور جهان هستند به خود جلب کند. در مورد ویدئوهای تولیدی نیز می‌توان چنین اظهار نظر کرد که به‌رغم پیام و ایده مثبت کمپین، با بازی مصنوعی بازیگران مواجه



کردن احساسات مخاطبان در تبلیغ می‌لیدی به چشم می‌خورد، بنابراین تا حدود نسبتاً خوبی کمپین بین مخاطبان دیده شده و تعداد زیادی را هم به شرکت در مسابقه ترغیب کرده است.

انتخاب شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان رسانه‌های اصلی کار درست و خوبی بوده و به خودبیانگری زنانه کمک بسیاری کرده است. فراروی برند برای ویدئوسازی قرار داده که مهم‌ترین آن فاصله گرفتن از «صندل ایده‌ال» زن است. بدن ایده‌آل، جدی‌ترین ضربه‌ای است که ویدئوهایی از این دست به اصل ایده می‌زنند. چه بهتر بود در این ویدئوها بازنمایی داشته‌سیم از زنان مهجور و فراموش شده تبلیغات و تلویزیون؛ زنان پیر، زنانی که از کار فرسوده شده‌اند، زنان محلی ساده کارآفرین در شهرهای مختلف ایران و... و از آنها خواسته می‌شد که تعاریف‌شان از زن بودن را بیان کنند و در واقع صدای موفقیت آنان را بلند می‌کرد.

این تحلیلگر تبلیغات و بازاریابی در ادامه می‌گوید: تعداد زیادی از عناصر مهم ویرال شدن مانند داستان‌گویی، استفاده از نشان از یکسان بودن حقوق زنان و مردان در مقام انسان در عرصه‌های فردی و اجتماعی توسط اینفلوئنسرها، هشتگ‌ها و درگیر

در حالی که انتظار داریم بازیگران صمیمیت و عشق بیشتری به کارشان ظاهر شوند و این اتفاق نمی‌افتد. صدای ریتور یا راوی داستان‌ها تا حدود زیادی یکنواخت است.

دیده شدن کمپین در بین مخاطبان

دهکاتی در رابطه با نقاط ضعف و قوت این کمپین می‌افزاید: نکته قابل‌تأمل این است که این ایده امکان‌های زیادی را فراروی برند برای ویدئوسازی قرار داده که مهم‌ترین آن فاصله گرفتن از «صندل ایده‌ال» زن است. بدن ایده‌آل، جدی‌ترین ضربه‌ای است که ویدئوهایی از این دست به اصل ایده می‌زنند. چه بهتر بود در این ویدئوها بازنمایی داشته‌سیم از زنان مهجور و فراموش شده تبلیغات و تلویزیون؛ زنان پیر، زنانی که از کار فرسوده شده‌اند، زنان محلی ساده کارآفرین در شهرهای مختلف ایران و... و از آنها خواسته می‌شد که تعاریف‌شان از زن بودن را بیان کنند و در واقع صدای موفقیت آنان را بلند می‌کرد.

این تحلیلگر تبلیغات و بازاریابی در ادامه می‌گوید: تعداد زیادی از عناصر مهم ویرال شدن مانند داستان‌گویی، استفاده از نشان از یکسان بودن حقوق زنان و مردان در مقام انسان در عرصه‌های فردی و اجتماعی توسط اینفلوئنسرها، هشتگ‌ها و درگیر

توسط اینفلوئنسرها، هشتگ‌ها و درگیر

توسط اینفلوئنسرها، هشتگ‌ها و درگیر

تبلیغات خلاق

آگهی برند لوازم خانگی و لوازم آشپزخانه Eva Solo

ایستگاه تبلیغات

ارزیابی رسانه برای تبلیغات و مارکتینگ

در مورد انتخاب و ارزیابی رسانه در حوزه مارکتینگ و تبلیغات تحقیقات متعددی انجام شده است.

هدف از برنامه‌ریزی رسانه‌ها، تخصیص منابع به مجموعه‌ای از برنامه‌های رادیو، تلویزیون، مجلات، روزنامه و دیگر رسانه‌ها است، به‌گونه‌ای که موجب افزایش منفعت شود.

به گزارش هورموند، فرآیند سنتی انتخاب رسانه به‌طور معمول مبتنی بر قضاوت و تجربه بوده و به علت عدم توانایی در ترکیب تعداد متعدد رسانه‌ها نتیجه‌ای قطعی به دست نمی‌دهد. روش‌های انتخاب رسانه اولیه، توسط مؤسسات تبلیغاتی بیشتر به‌عنوان ترندهای تبلیغاتی مورد استفاده قرار گرفته تا وسیله‌ای برای کمک به تصمیم‌گیرندگان واقعی!

چیزی که مورد نیاز است یک سیستم پشتیبانی تصمیم‌گیری است که در دنیای واقعی کاربرد داشته باشد. دنیایی که در آن برنامه‌ریز رسانه، نشریات متفاوت را با توجه به ویژگی‌های کیفی از قبیل اعتبار، شهرت، پراکندگی، موقعیت زمانی و روان‌شناسی مصرف‌کننده ارزیابی کند.

فیلیپ کاتل روشی دارد که براساس آن برنامه‌ریز مارکتینگ و تبلیغات، مجلات مختلف را براساس هزینه ما به ازای هر هزار نفر رتبه‌بندی می‌کند و سپس تبلیغات در نشریاتی که کمترین هزینه ما به ازای هر هزار نفر دارند توصیه می‌کند. در این مدل، اینکه چگونه عوامل کیفی را باید در نظر داشت مشخص نیست. از طرفی اگرچه محاسبه

هزینه ما به ازای هر هزار نفر برای انتخاب رسانه مفید است، اما به تنهایی برای مقایسه بین گزینه‌ها مناسب نیست و هرچه تفاوت‌های کیفی مهم‌تر باشد این روش از اهمیت پایین‌تری برخوردار خواهد بود. در زمینه انتخاب رسانه تبلیغاتی علاوه بر مدل مبتنی بر قضاوت کارشناسان مارکتینگ و تبلیغات، مدل‌های مقداری برای کمک به ساختارهای ارزیابی رسانه‌ها و داده‌های مربوط به مخاطبان نیز طراحی شده‌اند. در حال حاضر برای انتخاب دو گروه از مدل‌های مقداری وجود دارد؛ گروه اول مدل‌های بهینه‌یابی است که معمولاً شامل برخی برنامه‌ریزی‌های خطی و غیرخطی و آرمانی می‌شود. مشکل این مدل‌ها این است که دانستن و تخصص جامعه کارشناسان مارکتینگ را در نظر نمی‌گیرد و عوامل کیفی در آن مشارکت چندانی ندارد. در نتیجه فرضیات موجود در این مدل‌ها نمی‌تواند کامل و دقیق باشد. این مدل‌ها به مشخصات مربوط به وزن‌دهی رسانه‌ها نیاز دارند. گروه دوم، شامل مدل‌های غیربهینه‌یابی هستند که روش‌های ابتکاری حل مسئله سر و کار دارند. در این مدل‌ها به فرضیات محدودکننده کمتری نیاز است اما نتایج آنها به‌گونه‌ای است که تعیین ارزیابی با دقت و یقین امکان‌پذیر نیست.

ساده فکر کنید، تحول در دنیای تبلیغات

در دهه ۱۹۶۰ دویل، دین و برنباچ شیوه‌ای نوین برای پیغام‌های تبلیغاتی ارائه کردند. روال رایج در آن زمان خلق آگهی‌هایی بود که با سماجت تمام به مشتری جنس بفروشد، ضمن اینکه بر خصوصیات بدیهی پیش یا افتاده کالا نیز تمرکز می‌کرد. برنباچ و کرون دیدگاه جدیدی ارائه کردند که به طرز خارق‌العاده‌ای ابتکاری، ملایم و مطبوع بود. به گزارش هورموند این شرکت، با آگهی‌های تبلیغاتی که برای فولکس واگن ساخت، راه خود را به دنیای تبلیغات باز کرد. تبلیغات این شرکت هم سرگرم‌کننده بود و هم اطلاعات کاملی راجع به محصول در اختیار مصرف‌کننده می‌گذاشت. آیا

جمله «ساده فکر کنید» را به یاد می‌آورید؟ این جمله سرآغاز تحولی بزرگ در دنیای تبلیغات بود و تبدیل به یکی از اصول این صنعت شد. تبلیغاتی که برنباچ و کرون در دهه ۱۹۶۰ برای فولکس واگن طراحی کردند به قدری به یاد ماندنی، ابتکاری و پیشتاز بود که وقتی چند سال قبل فولکس واگن آمریکا می‌خواست نیو بیثل را وارد بازار کند، شرکت تبلیغاتی آرنولد کامیونیکیشن که طراحی تبلیغ نیویورک را به عهده داشت، نه‌تنها تبلیغی با مولفه‌های کاملاً جدید ارائه نکرد، بلکه سعی کرد همان ایده قبلی را ارتقا بخشد و بهتر جلوه دهد.

برای نمونه در آگهی تبلیغاتی نیو بیثل از فضاهای سفید استفاده شد. در این تبلیغ عکس کوچکی از نیم رخ فولکس واگن جدید دیده می‌شود و نوشته مختصری با این عبارت: «از صفر تا ۶۰ بله» این تبلیغی بود که جوهر اصلی تبلیغات اولیه در آن به چشم می‌خورد، همچنین تمجیدی بود از دویل، دین و برنباچ که ۴۰ سال پیش آن را طراحی کرده بودند.

آرنولد کامیونیکیشن زمانی که کارش را برای مسابقه عرضه کرد، در فهرست عوامل سازنده اسم کرون و برنباچ را با عنوان همکاران خلاق درج کرده بود. همانطور که از دیوید آگیلوی نقل قول‌هایی ارائه می‌شود، هر از گاهی بعضی جملات برنباچ را نیز نقل می‌کنند. از جمله: «حمایت باعث فروش کالا نمی‌شود، نیوغ بی‌ربط هم همین‌طور.»

آرنولد کامیونیکیشن زمانی که کارش را برای مسابقه عرضه کرد، در فهرست عوامل سازنده اسم کرون و برنباچ را با عنوان همکاران خلاق درج کرده بود. همانطور که از دیوید آگیلوی نقل قول‌هایی ارائه می‌شود، هر از گاهی بعضی جملات برنباچ را نیز نقل می‌کنند. از جمله: «حمایت باعث فروش کالا نمی‌شود، نیوغ بی‌ربط هم همین‌طور.»

آرنولد کامیونیکیشن زمانی که کارش را برای مسابقه عرضه کرد، در فهرست عوامل سازنده اسم کرون و برنباچ را با عنوان همکاران خلاق درج کرده بود. همانطور که از دیوید آگیلوی نقل قول‌هایی ارائه می‌شود، هر از گاهی بعضی جملات برنباچ را نیز نقل می‌کنند. از جمله: «حمایت باعث فروش کالا نمی‌شود، نیوغ بی‌ربط هم همین‌طور.»

باشگاه مشتریان

ایده خلاقانه برای نمایش عملکرد مطلوب کولرهای گازی ال جی



ال جی معمولاً برای اثبات عملکرد مطلوب محصولات خود، ایده‌های خلاقانه‌ای را به نمایش می‌گذارد و این بار نیز شرکت کره‌ای به منظور نمایش گرمای اندک تولیدی توسط کولرهای گازی خود از یک برج شکلاتی کمک گرفته است. برای آنکه بیشتر در جریان جزئیات این ماجراجویی قرار بگیرید از شما دعوت می‌کنیم متن بیانیه خبری رسمی این شرکت در همین رابطه را از نظر بگذرانید.

کولرهای گازی معمولاً به خاطر گرمای زیاد با مشکلات مختلفی روبه‌رو می‌شوند. حتی زمانی که کولرگازی در حال کار است نیز دمای اتاق افزایش پیدا می‌کند؛ امری که باعث خشمگین شدن ساکنان و سخت‌تر شدن تابستان می‌شود.

به همین خاطر ال جی با استفاده از روشی خلاقانه توانسته نشان بدهد که چگونه فناوری‌های پیشرفته این شرکت می‌توانند در مقابل گرمای زیاد مناطقی مثل خاورمیانه و آفریقا دوام بیاورند. در این روش ال جی آزمایشی طراحی کرد تا نشان دهد چگونه کولرگازی DUALCOOL این شرکت حتی در دمای خارج اتاق ۶۵ درجه‌ای هم می‌تواند فضای داخلی را خنک نگه دارد.

برای نشان دادن عملکرد کولر گازی DUALCOOL ال جی، این شرکت به سراغ آقای Frank Hasnoot، برنده مسابقات قهرمانی شکلات رفته است تا یک برج شکلاتی بسازد. او در همان ابتدا گفت که برای ساختن یک برج شکلاتی دمای اتاق باید در ۲۰ درجه سانتی‌گراد ثابت بماند.

آقای Hasnoot و تیم آشنانش در مقابل یک تیم دیگر در اتاقی کنار اتاق خود که با یک دیوار شیشه‌ای جدا شده بود رقابت می‌کردند و همه وسایل، ابزارها و امکانات برای هر دو تیم یکسان بود. تنها تفاوت این دو اتاق این بود که اتاق آقای Hasnoot از یک کولر گازی DUALCOOL ال جی استفاده می‌کرد و اتاق دیگر از یک مدل معمولی.

وقتی هر دو کولرگازی در حال کار بودند، دمای خارج اتاق شروع به افزایش کرد. در اتاقی که کولرگازی معمولی استفاده شده بود بعد از یک دمای مشخص، دمای اتاق نیز شروع به افزایش کرد و کولرگازی نتوانست در مقابل گرما مقاومت کند.

وقتی دمای خارجی اتاق از ۵۵ درجه به ۶۵ درجه رسید دو گروه آشنیزان در حال ساخت سازه شکلاتی بودند. شکلاتی که در اتاق با کولرگازی معمولی قرار داشت با افزایش دمای اتاق به ۳۸ درجه سریع شروع با آب شدن کرد، درحالی‌که شکلاتی که در اتاق مجهز به کولر DUALCOOL ال جی بود به خاطر ثابت بودن دما در ۲۰ درجه سانتیگراد هنوز حالت خود را حفظ کرده بود.

با استفاده از کولرگازی DUALCOOL ال جی برج ۲۴۰ کیلوگرمی شکلات نه تنها کامل شد بلکه ساختار و زیبایی خود را نیز حفظ کرد. کولرگازی DUALCOOL ال جی با جریان خنک‌کننده خود دمای هوای داخلی را در حالت ایده‌آلی که می‌خواهید نگه می‌دارد. حتی اگر دمای هوای خارج اتاق تا حد زیادی بالا برود، این امر نشان‌دهنده نوآوری، قدرت و بهره‌وری بالای این محصول است. به خصوص با توجه به گرمای دیوانه‌کننده تابستان.

قدرت بالای DUALCOOL از فناوری پیشرفته ال جی یعنی کمپرسور اینورتر مخصوص مناطق گرم حاره‌ای سرچشمه می‌گیرد. کمپرسوری که برای نخستین بار در کولرگازی استفاده شده است تا بهره‌وری خارق‌العاده‌ای در اختیار مصرف‌کنندگان بگذارد.

فناوری‌های خنک‌کننده هوا پیشرفت بزرگی در راستای افزایش راحتی و سلامتی ما داشته‌اند و در عین حال قیمت آنها نیز کمتر از گذشته شده است.

این اتفاق باعث شده است که کولرهای گازی چیزی بیشتر از یک وسیله خنک‌کننده و گرم‌کننده برای خانه و اداره باشند.

منبع: دیجیتا

هویت سازمانی؛ مفهوم، ارزیابی و مدیریت آن



آرش سلطانی

مدرس تبلیغات و برندسازی

درباره معنای هویت سازمانی دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد. در این مقاله به سه محور عمده در این زمینه اشاره می‌کنم که به طرق مختلف هویت سازمانی را با طراحی گرافیکی، از ارتباطات یکپارچه شرکت و در نهایت با رویکرد بینارشته‌ای که به‌شدت بر رفتار سازمان تأثیر می‌گذارد، برابر می‌داند. هر کدام از این رویکردها به‌طور جداگانه، دوره تحول را طی کرده و در شرف رسیدن به بلوغ هستند. امروزه به‌طور روزافزون چندین رشته مختلف را در کنار هم به‌کار می‌گیرند و همین سبب به وجود آمدن رویکردهای بینارشته‌ای شده است. ویژگی‌های هر کدام از این سه رشته را در بخش زیر توضیح خواهیم داد.

هویت سازمانی براساس مدل طراحی گرافیک

در اصل، هویت سازمانی مترادف با نامگذاری سازمان، لوگوها، سبک ساختمان شرکت و هویت بصری بود. بسیاری از دست‌اندرکاران در برنامه‌های تدوین هویت سازمانی، زمینه طراحی گرافیک داشته یا دارند و به‌طور قابل توجهی به طراحی گرافیک اهمیت می‌دهند. طراحان گرافیک در این زمینه بسیار تأثیرگذارند، چون آنها اصول پایه هویت سازمانی را طراحی می‌کنند. نقش نمادگرایی اکنون اهمیت شایانی یافته است و از هدف اصلی خود که افزایش دیده شدن سازمان بود فراتر رفته و اکنون به‌عنوان عامل مهمی در استراتژی ارتباطات سازمان‌ها به‌شمار می‌آید. از میان طراحان گرافیک که پیش از این نام بردم اولین هویت بصری را به سه بخش اصلی (یکپارچه، تأیید شده و برند شده) تقسیم‌بندی کرد که به عقیده او هر سازمانی از آنها برای منعکس کردن سیاست‌های استراتژی، برندسازی و ارتباطی خود استفاده می‌کند.

هویت سازمانی براساس مدل ارتباطات یکپارچه

این طراحان گرافیک و بازاریابان بودند

بازاریابی خلاق

که دریافتند یکپارچگی و ثبات در ارتباطات بصری و بازاریابی بسیار مؤثر است. پس از آن نویسندگان بسیاری به استدلال در این مورد پرداختند که ارتباطات سازمان باید انسجام داشته باشد.

هویت سازمانی براساس مدل بینارشته‌ای (آمیزه هویت سازمانی)

درک هویت سازمانی به تدریج توسعه‌یافته و اکنون برای نشان دادن هویت سازمان از طریق رفتار، ارتباطات و همچنین نماد آن به مخاطبان داخلی و خارجی به‌کار می‌رود. امروزه هویت یک سازمان، ویژگی‌های منحصر به فردی در آن نهاد است که تماماً در رفتار اعضای آن سازمان ریشه دارد. بسیاری از محققان عقیده دارند که مدیریت هویت یک سازمان اهمیت استراتژیک بالایی داشته و نیازمند رویکرد بینارشته‌ای است. به گفته آنها، مدیران ارشد می‌توانند از طریق هدایت آمیزه هویت سازمانی یعنی ارتباطات، نمادها و رفتار، شکاف میان هویت سازمانی واقعی و مطلوب را کمتر کنند.

مدیریت هویت سازمان Corporate identity management (CIM)

اهداف CIM ایجاد اعتبار بیشتر برای ذی‌نفعان سازمان است و سازمان امیدوار است به واسطه این اعتبار، ذی‌نفعان را به خرید محصولات و خدمات سازمان، کار یا سرمایه‌گذاری در آن تشویق کند. شواهد موقتی نشان داده‌اند که شهرت مطلوب یک سازمان سبب تمایز رقابتی آن می‌شود. مدیریت هویت یک سازمان در ریشه‌های تاریخچه آن، شخصیت آن، استراتژی‌های آن سازمان و سه بخش آمیزه هویت سازمان (رفتار اعضای سازمان، ارتباطات و نمادها) دیده می‌شود تا به این وسیله به اعتبار و شهرت مطلوب دست یافته و عملکرد سازمان را بهبود بخشد. تغییرات محیط خارجی مانند تغییر در رفتار رقبا و همچنین ذی‌نفعان مانند مشتریان، پرسنل و دولت‌ها نیز بر شهرت و عملکرد یک سازمان تأثیر می‌گذارند.

تعیین هویت سازمانی واقعی

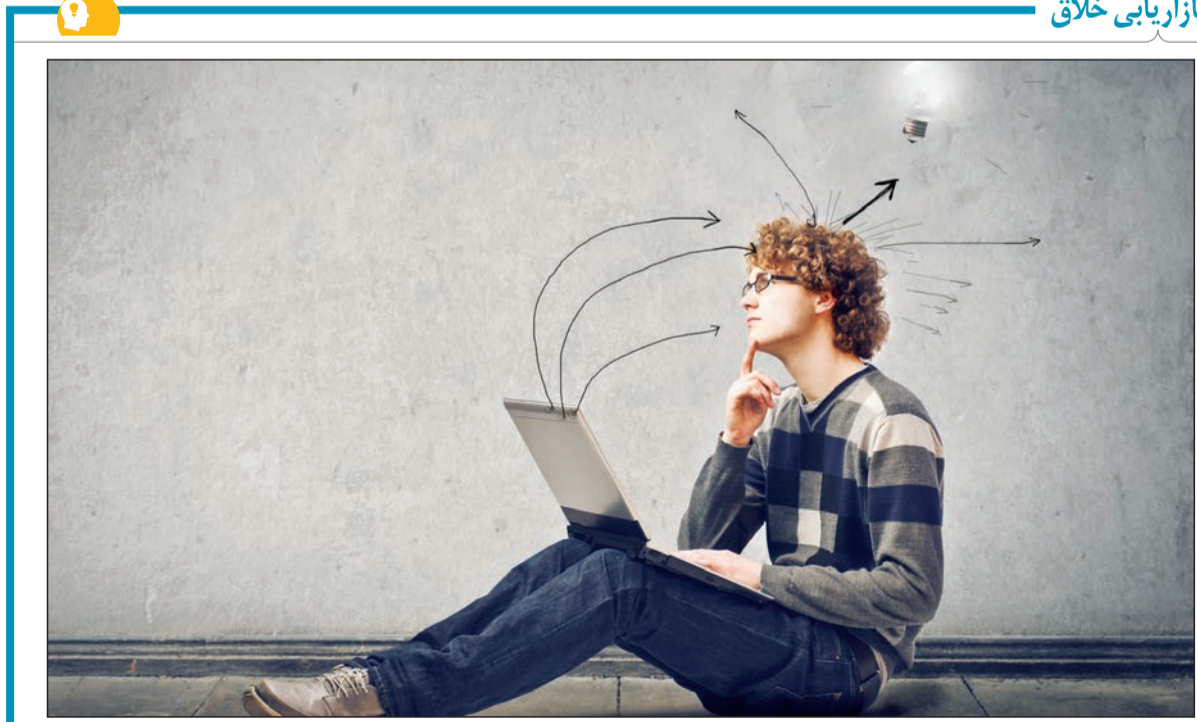
در دهه گذشته، شیوه‌های مختلفی با هدف ترسیم هویت واقعی سازمان‌ها به وجود آمده‌اند. بسیاری از این روش‌ها از تحقیق روی رفتار مشتریان نشأت گرفته‌اند که از تکنیک‌هایی برای تعیین و بررسی تصویر خارجی سازمان استفاده می‌کنند. چنین شیوه‌هایی برای استفاده در داخل سازمان‌ها نیز تطبیق یافته‌اند. روش‌های دیگری شامل استفاده از مصاحبه‌های ساختار یافته و تحقیقات نیز، هوادارانی برای خود داشته‌اند. یک روش معروف که مشاوران طراح و دیگران به‌کار می‌برند، بررسی بصری از طریق تفسیر نمادها، با هدف آشکارسازی بعضی از ویژگی‌های اساسی هویت سازمان است. یکی از روش‌های تخصصی دیگر در این زمینه تحقیق و مشاهده است که نیاز به دسترسی وسیع به سازمان دارد و از چند روش گردآوری اطلاعات کیفی مانند مصاحبه‌های ساختار یافته، مشاهدات و بررسی شواهد مستند تشکیل شده است.

تعیین ویژگی‌های مطلوب یک هویت سازمانی

تعیین هویت سازمانی مطلوب، مستلزم جایگاه‌سازی کل شرکت است. بعضی نویسندگان آن را به‌عنوان برندسازی سازمانی یا انتقال تصویر شرکت توصیف می‌کنند. مشکل ایجاد هویت سازمانی مطلوب این است که اغلب شیوه‌های قابل دسترس برای جایگاه‌سازی برند محصولات به وجود آمده‌اند. نه برند سازمان.

مدیریت برنامه هویت سازمان Managing the corporate identity program (CIP)

روش‌های بسیاری برای تعیین برنامه‌های مؤثر جهت تدوین هویت سازمان‌ها اختصاص یافته است. برای انجام این کار همیشه لازم است تا مدیران ارشد از همه دپارتمان‌ها و متخصصان مختلف ارتباطات همکاری کنند. وظیفه اصلی، اطمینان از انسجام میان رفتار و ارتباطات سازمان



نوشتن کتاب الکترونیکی: یک کتاب الکترونیکی بنویسید. کتاب‌ها ارزش بیشتری نسبت به سایر انواع محتوا دارند و تخصص شما را نشان می‌دهند. شما می‌توانید آنها را به صورت رایگان در اختیار مخاطبین و مشتریان بالقوه خود قرار دهید. مثلاً به آدرس‌های ایمیل آنها بفرستید و از این طریق برای خود مشتریان جدید بگیرید یا وفاداری مشتریان تان را زیاد کنید.

کلید

آموزش بازاریابی بیمه

سجاد رحیمی‌مدیسسه
مدرس بازاریابی و فروش

تمایز در بازاریابی و فروش بیمه‌ها به تسلط اطلاعاتی فعالان این صنعت برمی‌گردد. گاهی فقط یک جمله کلیدی و مؤثر، کارکردی بهتر از هزاران تبلیغ و بروشوری دارد که بیش از نقش اطلاع‌رسانی، نقش مزاحم و اوراق باطله را بازی می‌کند. صرف اخذ نمایندگی، دلیلی بر فروش مؤثر خدمات بیمه‌ای نیست. دوستی را سراغ دارم که به‌رغم گذشت بیش از چهارسال از گرفتن نمایندگی بیمه جنرال (یکی از شرکت‌های معتبر و با سابقه بیمه در اصفهان)، به گفته خودش و نیز بنا بر مستندات که در جلسه مشاوره بازاریابی بیمه با وی داشتم، هزینه‌های سر به‌سر با سود است و هنوز به سوددهی نرسیده است. این در حالی است که تعداد شعب بیمه هر روز بیشتر می‌شوند و حجم نسبتاً بالای شرکت‌های بیمه‌ای و رقابت شدید، محیط این بازار را بیش از هر زمان دیگر با چالش‌های فراوان مدیریتی مواجه کرده است.

چگونه بیمه عمر بفروشیم؟

فروش این نوع بیمه از دغدغه‌های اصلی تمامی شرکت‌های بیمه و دفاتر سرپرستی آنان در استان‌های کشور است، اما چرا فروش این بیمه همیشه با چالش و دشواری مواجه است؟ مهم‌ترین دلیل، عدم آشنایی عوامل بازاریابی و فروش بیمه با اصول تخصصی حاکم بر فرایند فروش این نوع خدمات است. فروشندگان بیمه همیشه تصور می‌کنند که پیشنهادشان به‌خاطر بالا بودن قیمت رد شده است چون در نظر مردم هم، راحت‌ترین راه برای از سر باز کردن جماعت بازاریاب و فروشنده، اعتراض به قیمت است.

در واقع ابتدا باید بازاریابی صحیحی کرد تا بتوان به نهایی شدن فروش دست پیدا کرد.

چند دلیل اصلی غیر از بالا بودن قیمت وجود دارد که باعث بهم خوردن معامله‌ها و خرید و فروش می‌شود.

- ۱- مشتری تصور می‌کند شخص دیگری بهتر از شما پیدا می‌شود
- ۲- مشتری از خریدهای قبلی خود تجربه تلخی به‌خاطر دارد.
- ۳- مشتری با یکی از همکاران شما آشنایی قدیمی است. وقتی پای روابط شخصی در میان باشد فقط قیمت مهم نیست.

- ۴- موفق نبوده‌اید او را متقاعد کنید که محصول و خدمات شرکت شما از شرکت رقیب بهتر است، بنابراین تنها چیزی که به چشم می‌آید قیمت است.
- ۵- نتوانسته‌اید به مشتری ثابت کنید که اگر از محصول و خدمات شما استفاده کند سود و اطمینان خاطر بیشتری عایدش خواهد شد.

- ۶- مشتری‌ای که شما هدف گرفته‌اید، اصولاً توان پرداخت هزینه برای این خدمت را ندارد!

بهترین روش فروش بیمه

ابتدا باید اطلاعات و دانی را به بیمه‌گزار بفروشیم و پس از آن تنها امیدواری‌مان را به فروش بیمه‌نامه بیشتر کنیم! چرا امیدواری؟ چون بسیاری از نمایندگان فروش بیمه تصور می‌کنند تنها با ارائه اطلاعات یا پاسخ به سوالات مشتری احتمالی، می‌توانند بیمه خود را بفروشند. در مشاوره‌ها و آموزش‌هایی که به صورت محلی به دفاتر بیمه‌های گوناگون در شهرهای مختلف داشته‌ام، با مسئله جالبی مواجه شدم و آن هم بازار پروتق خرید بیمه‌های اجباری (مانند بیمه شخص ثالث) و بیمه اجباری (مانند بیمه‌های بدنه خودرو و مسئولیت در ساخت یک ساختمان) است که درست نقطه مقابل بیمه‌هایی همانند بیمه عمر است.

دلیل مسئله بالا چیست؟

نمی‌توانیم با اجبار یا تکیه بر روابط، بیمه را بفروشیم، حتی اگر شما صمیمی‌ترین دوست خود را برای فروش بیمه عمر ترغیب کنید، باز هم در بسیاری از موارد ناکام خواهید ماند. پس آموزش بازاریابی، یکی از نیازمندی‌های اصلی در محیط بازاریابی و فروش بیمه است. روش‌های موفق فروش بیمه عمر و سایر بیمه‌ها نیز با بازاریابی صحیح به سرانجام مؤثر یعنی فروش بیمه‌نامه منتهی می‌شود. پس فروش بیمه عمر در ۹۰۰ ثانیه! و چنین عناوینی نباید ما را به‌عنوان یک بازاریاب یا نماینده بیمه فریب دهد. بازار هدف را باید درست شناسایی کرد تا بتوانیم میان استخدام بازاریاب برای بیمه عمر و استخدام بازاریاب برای بیمه مسئولیت تفاوت قائل شویم.

اگر تنها یک نفر هستید، آموزش تخصصی را جدی بگیرید. اگر کارمندی را در دفتر بیمه گذاشته‌اید، باز هم دلسوزانه پیگیر امور آموزشی کاربردی (و نه آموزش‌های تجاری) باشید.

به یاد داشته باشید اگر می‌خواهیم خدمات بیمه‌ای را خوب بفروشید، باید تفاوت‌های خود را با سایر رقبا بشناسید، از پاسخ منفی ناامید نشوید و با اطلاعات کامل، در جلسات به مشتریان احتمالی توضیحات کافی ارائه دهید.

بازاریاب حرفه‌ای بیمه باید:

- ۱- دارای شخصیت متناسب حرفه‌ای و دانش فنی بیمه‌ای و بینش آینده نگر باشد
- ۲- به کارش ایمان داشته باشد
- ۳- با قدرت اطلاعات کامل و تسلط، نسبت به فروش بیمه اقدام کند.

کار تابل



بابدها و نبادهای برنامه وفاداری در

بانکها
(بخش دوم)

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری

در بخش اول یادداشت، به اهرم‌های بازگشت مشتری اشاره شد و در این بخش از یادداشت قصد داریم به مدل‌های رایج و مطلوب در پاداش‌ها اشاره کنیم. به صورت کلی مدل‌های پاداش به این مسئله می‌پردازند که مشتریان ارزش را در دریافت چه مواردی می‌دانند؛ در دریافت امتیاز، پاداش، هدیه، وجه نقد یا اعتبار؟ انتخاب مدل پاداش باید متناسب با شرایط صنعت و نوع مشتریان باشد زیرا این مدل می‌تواند بر تجربه خوب یا بد مشتریان از شرکت تأثیر گذارد.

علاوه بر تأثیر بر تجربه مشتریان، انتخاب صحیح یک مدل پاداش، بر هزینه‌های در نظر گرفته برای برنامه وفاداری نیز تأثیرگذار است.

درک انواع مختلف مدل‌های پاداش و تعاملات مرتبط با آن، برای شکل‌گیری یک برنامه وفاداری موفق که در آن، خطر مشارکت کم مشتریان و هزینه‌های جاری و سربار کاهش یافته است، ضروری است.

چهار مدل اصلی پاداش عبارتند از:

- ۱- عضویت یا Membership Threshold (آستانه افزایشی)
- ۲- حد نهایی یا Interval
- ۳- فاصله‌های یا Stored Value
- ۴- ارزش ذخیره شده یا

بیشتر برنامه‌های امتیازی و پاداش در بانک‌ها، حول استفاده از محصولات و خدمات بانکی است. این برنامه‌های پاداش در حقیقت نوعی از امتیاز هستند که با کارتهای اعتباری و نقدی بانک‌ها افزایش می‌یابند و به مشتریان این اجازه را می‌دهند تا با استفاده از تراکنش‌های مالی خود، این امتیازها را افزایش دهند و به مصرف برسانند. پاداش‌ها معمولاً زمانی زیاد می‌شوند که مشتریان نیز به سبد محصولات خود، خدمت یا کالای جدیدی از بانک را اضافه کرده باشند یا آنکه تراکنش‌های مالی خود را بالا برده باشند. این ساختار ساده و اولیه از پاداش می‌تواند نمونه خوبی از مدل پاداش «ارزش ذخیره شده» باشد؛ مدلی که جزو پیچیده‌ترین و صد البته کاربردی‌ترین مدل‌های پاداش برای بانک‌هاست.

مدل پاداش «ارزش ذخیره شده» ارزش‌هایی را به مرور زمان و به صورت افزایشی در اختیار اعضای باشگاه و مشتریان وفادار قرار می‌دهد. این امتیاز و ارزش‌ها معمولاً برای طیف وسیعی از فعالیت‌ها به مشتریان تعلق می‌گیرد و این اجازه را به آنها می‌دهد که ارزش‌ها و امتیازهای خود را برای استفاده بهتر در آینده، ذخیره کنند. در این مدل ارزش‌ها بر حسب ارزش مملکت محاسبه می‌شوند.

یکی از مزیت‌های بزرگ این روش در صنعت بانکداری، امکان تشویق و ایجاد انگیزه در طیف وسیعی از مشتریان با رفتارهای متفاوت و افزایش فروش‌های متقابل به آنها (اعم از کالا یا خدمت بانکی) است. برای نمونه، برنامه امتیازی یک بانک می‌تواند براساس میزان استفاده مشتریان از کارتهای اعتباری و نقدی در فعالیت‌های مشخص بانکی، همچون پرداخت قبوض، دریافت وام، تراکنش‌های مالی یا دستگام‌های POS بانک‌ها در فروشگاه‌های مختلف، استفاده از ATM‌های بانک، پرداخت اقساط و... باشد. مشتریان نیز می‌توانند امتیازهای خود را برای استفاده از خدمات بهتر، بیشتر و ارزان‌تر بانک‌ها ذخیره کنند و بعدها در هر زمان که علاقه داشته باشند، مورد استفاده قرار دهند.

همانطور که مشاهده کردید، با توجه به طیف وسیع فعالیت‌هایی که امتیازآور هستند، مشتریان مختلفی می‌توانند در این برنامه امتیازی شرکت کنند. شرکت در این برنامه به نفع هر دو گروه بانک و مشتریان است. مزیت دیگر این مدل از پاداش برای بانک‌ها در این است که مشتریان به دلخواه خود می‌توانند انتخاب کنند که از چه زمانی و از چه مزایایی برای صرف امتیازهای خود استفاده کنند.

این نکته برای بانک‌ها که با انواع مختلفی از مشتریان ارتباط دارند، مزیت بزرگی به حساب می‌آید. شاید یک مشتری بخواهد از امتیازهای خود برای پرداخت اقساط بانکی استفاده کند و مدت پرداخت را طولانی تر یا مبلغ آن را کمتر کند؛ مشتری دیگر به دنبال خریدهای رایگان و لذت‌بخش با استفاده از تورهی مسافرتی یا تخفیف‌های ویژه است و دیگری در پی شرکت در قرعه‌کشی و شانس به دست آوردن ماشین مورد علاقه‌اش باشد! تمام این تفاوت‌ها در این مدل پاداش، پوشش داده می‌شود. استفاده از این مدل، شیوه‌های پاداش شخصی شده را یک قدم به جلو می‌راند. هر مشتری بنا به خواسته شخصی خود، از امتیازهایش استفاده می‌کند.

علاوه بر این، مدل «ارزش ذخیره شده»، به صورت خودکار به مشتریانی که تراکنش‌های مالی یا مشارکت بیشتری با بانک داشته‌اند بیش از دیگران پاداش می‌دهد. در این مدل حرفی از طبقه به میان نمی‌آید. تمامی امتیازها روی نمودار به صورت افزایشی بیشتر و بهتر می‌شود. به عبارت بهتر، این مدل از پاداش به خوبی با ارزش هر مشتری هماهنگ است و با همه مشتریان با توجه به آورده‌شان برای بانک با عدالت برخورد می‌شود. در بخش بعدی این سلسله یادداشت‌ها قصد داریم به نکات کلیدی در طراحی برنامه وفاداری بانک‌ها اشاره کنیم.

ارتباط با نویسنده:
me@alirezajafari.com

سیاست کاری برای موفقیت کسب و کارهای خرده‌فروشی



سارا کیومرثی
s.kiumarst92@gmail.com

برای راه‌اندازی کسب و کار تلاش می‌کنید، همه چیز خیلی سریع اتفاق می‌افتد، بنابراین شما باید قبل از راه‌اندازی کسب و کار خود، بنوانید اخلاق کاری و فضای کاری را که می‌خواهید در کسب و کار خود داشته باشید ایجاد کنید. تمرکز بر جزئیات قبل از راه‌اندازی کسب و کار و زمانی که نسبتاً تحت هیچ فشاری نیستید شما را قادر می‌سازد تا در شرایط پرتنش بتوانید تصمیمات خود را بگیرید تا کارکنان آنچه را که می‌خواهید انجام دهند.

۲- ساعات‌های کاری

کسب و کارهای خرده‌فروشی دو نوع ساعت کاری دارند؛ ساعات‌های کسب و کار خرده‌فروشی و ساعات‌های کار در فروشگاه. ساعات‌های کسب و کار در خرده‌فروشی شامل وظایف زیادی از جمله فروش و دریافت، آماده‌سازی و برچسب‌گذاری کالا، تمیز کردن و قفسه‌بندی، شمارش پول نقد، سفارش کالای جدید، بررسی سفارشات ویژه، اطلاع دادن به مشتریان از وضعیت خریدشان، بازگشت کالاها و آسیب دیده، ضبط کردن نشانه‌ها، پاسخ دادن به تلفن و بسیاری دیگر از کارهای ضروری است که شما معمولاً نمی‌توانید در طول ساعات‌های فروشگاه انجام دهید. بنابراین ساعات‌های کاری خود را تعیین کنید. اگر کسب و کار شما در یک مرکز خرید باشد، باید در ساعات خاصی فروشگاه را باز کنید. یاد بگیرید که خودتان را با محدودیت‌هایی همراه کنید. برای این منظور، یک برنامه هفتگی تنظیم کنید که شامل ساعات‌های واقع‌بینانه کاری‌تان و توابع شبکه

و بازاریابی اجتماعی آنلاین و مکالمات تلفنی گاه به گاه که به کسب و کار تبدیل می‌شوند، باشد. اگر آنچه را که انجام می‌دهید دوست داشته باشید و مشتاق انجام دادنش باشید کار کردن همیشه برای‌تان آسان خواهد بود.

۳- سیاست‌های اعتباری

بسیاری از خرده‌فروشان کوچک برای MasterCard یا American Express یا Visa می‌دهند که به آنها سلام می‌دهید ساده باشد. کارکنان شما خط مقدم خدمات به مشتریان هستند. خطمشی‌های خود را به صورت کتبی تنظیم و اطمینان حاصل کنید که همه کارمندان از آن اطلاع دارند تا بدانند کسب و کار شما چگونه اداره می‌شود.

زمانی را برای فکر کردن به جزئیات مختلف کسب و کار خود صرف کنید، سپس برای هر کاری برنامه‌ریزی زمانی داشته باشید و مشخص کنید چه کسی دقیقاً باید آن کار را انجام دهد. این سیاست‌ها بیش از رویه‌های روزانه و قوانین کار در شروع کسب و کار اهمیت دارد

که تحت چه شرایطی چک‌های شخصی را قبول خواهید کرد. اکثر شرکت‌های خرده‌فروشی که چک را قبول می‌کنند، از مشتری عکسی را برای شناسایی مطالبه می‌کنند و برخی کسب و کارهای دیگر جزئیات دیگری از جمله شماره تلفن منزل و کار مشتری مورد نظر را درخواست می‌کنند. بانک ممکن است بتواند به شما توصیه‌هایی را ارائه کند یا حتی با ارائه خدماتی از جمله تأیید صحت بررسی الکترونیکی، کمک کند تا

هزینه‌های پذیرش چک‌های بد را کاهش دهید.

۴- سیاست‌های خدمات مشتری

چگونه می‌خواهید بازده و مبادلات را مدیریت کنید؟ آیا بسته‌بندی هدیه را ارائه می‌دهید؟ در مورد تغییرات چه برنامه‌ای دارید؟ با خدمات تحویل دستشویی و اتاق‌های کار نیز نیاز به مراقبت و توجه روزانه نیاز دارند. خرده‌فروشی که به رنگ آمیزی، تمیز کردن پنجره‌ها، جایگزینی وسایل فرسوده و خدمات نگهداری اصلی اهمیت نمی‌دهند اغلب در کاهش مشتریان‌شان نقش دارند.

۶- سیاست‌های امنیتی

خرده‌فروشان برای کاهش احتمال سرقت، باید نگهداری پول نقد در فروشگاه را کاهش دهند. سیزدهای بانکی باید در زمان‌های مختلف روز از فروشگاه خارج شوند تا غارتگران بالقوه از این موضوع که چه زمانی پول از فروشگاه‌تان خارج می‌شود آگاه نباشند. اگرچه بسیاری از خرده‌فروشان مشکلی با جرم و جنایت ندارند، اما مطمئناً احتیاط در این کار مسئله‌ای است که باید در فعالیت روزانه خود به کار ببرند. همچنین بهتر است صاحبان کسب و کار از مسئول اداره کالترتی یا آژانس پلیس محلی خود در مورد دستورالعمل‌هایی که باید در دستور کار و آموزش کارکنان خود داشته باشند، سوال ببرند. هنگامی که سازمان‌های اجرای قانون، این موضوع را که کلاهبردارهایی در منطقه وجود دارند به اطلاع شما می‌رسانند، اطمینان حاصل کنید که تمام کارکنان این اطلاعات را در اختیار داشته باشند.

منبع: entrepreneur.com

ارتباط



مشکلات کارمندان، دردسر مدیران

ترجمه: علی آل‌علی

حضور مدیران مختلف در یک سازمان باعث قاعده‌مند شدن امور خواهد شد. این امر در زمینه تخصص‌گرایی یکی از وجوه افزایش کارایی شرکت‌ها بوده و پیاده‌سازی صحیح این تئوری پیشرفت سازمان را تسهیل خواهد کرد. با این حال رده‌بندی مدیریتی به‌رغم تمام مزایای یک ایراد اساسی نیز دارد. آنچه مدیران عملیاتی یا صف ابتدایی مدیران نامیده می‌شوند، مسئول پاسخگویی به اغلب کارمندان خواهد بود و تا اینجای کار همه چیز طبیعی است. با این حال فعالیت به مثابه پذیرنده شکایات کارمندان هر مدیری را از پا درخواهد آورد. بر همین اساس اعتراض مدیران عملیاتی نسبت به شکایات کارمندان امری رایج در اغلب سازمان‌هاست. در این مقاله قصد ارائه راهکار به مدیران عملیاتی را نداریم. در واقع این امر نیازمند ترغیب این دسته از مدیران به توجه نسبت به شکایات است. چنین کاری با استفاده از متغیرهای تحریک‌کننده مختلف از قبیل آموزش، افزایش حقوق و ترفیع رتبه امکان‌پذیر است. در این ایده قصد دارم راه‌حل ارائه شکایت به مدیران عملیاتی بدون دریافت بازخورد منفی از آنها را مورد توجه قرار دهم.

پیش از ورود به راهکارها لازم است به یک نکته مهم اشاره کنم. فرآیند انتقال شکایت یا مشکل در سازمان نیازمند تداوم و سماجت است. در واقع این شما هستید که باید رئیس‌تان را نسبت به وجود مشکل و توجه به آن ترغیب کنید. حداقل تا زمانی که تغییری اساسی در ساختار سازمان رخ ندهد، این مسئولیت بر عهده شماست.

گام نخست در راستای جلب توجه مدیران بیان شکایت درست به هنگام وقوع آن است. اینکه چند روز پس از بروز مشکل آن را به مدیر بخش ارجاع دهید، علاوه بر عدم رسیدگی مطلوب منجر به تردید رئیس‌تان نسبت به ماهیت عمل شما خواهد شد. با این حال توجه داشته باشید منظور از بیان مشکل در هنگام وقوع نیازمند اندکی تحمل و شکیبایی نیز است. به عبارت بهتر، زمان مناسب را به مدیر بخش دهید تا در مورد مشکل پیش آمده فکر کند و اندکی از هیجان ابتدایی‌تان کاسته شود. به این ترتیب به دور از هیجان و با برنامه‌ای مستحیبه به سراغ مدیر عملیاتی خواهید رفت. به‌طور معمول یک تا دو ساعت پس از بروز مشکل زمان مناسبی محسوب می‌شود.

گام دوم یافتن افراد تأثیرگذار است. اینکه به هنگام بروز مشکل دائماً بر سر همکاران یا خدمه سازمان فریاد کشیده و تمرکز همه را برهم زنید، هیچ تأثیری در بهبود شرایط ندارد. ابتدا فرد یا افراد مؤثر را یافته و شکایت‌تان را به آنها انتقال دهید. به‌طور معمول در شرکت‌ها، به جز مدیران عملیاتی، امکانات دیگری هم برای بیان مشکلات وجود دارد. تیم پشتیبانی داخلی یکی از موارد مناسب در این زمینه است. در این میان شما به‌عنوان کارمند شرکت می‌توانید یک فعالیت اضافی نیز انجام دهید. در واقع اگر راهکاری برای حل مناسب مشکل پیش‌آمده در اختیار دارید، ایده‌تان را با فرد مورد نظر در میان بگذارید. با این حال به یاد داشته باشید که چنین ایده‌هایی را فقط با افراد تأثیرگذار به اشتراک بگذارید. سایر افراد کار خاصی از دست‌شان بر نیامده و احتمال سرت خوردن نیز وجود دارد.

گام سوم استفاده از لحن مناسب است. هیچ کس واکنش مناسبی به فریادها و لحن تحقیرآمیز دیگران نخواهد داشت.

بر این اساس یک لیختن ساده می‌تواند بسیاری از مشکلات را حل کند. همچنین ضروری است که هنگام صحبت درباره نقص موردنظر احساسات‌تان را کنترل کنید. از کوره در رفتن، لحن تحقیرآمیز و سرزنش دیگران نه‌تنها نقص موردنظر را رفع خواهد کرد، بلکه موقعیت شغلی‌تان را نیز به خطر خواهد انداخت. بهتر است در پایان صحبت‌تان با مدیر عملیاتی یا هر فرد تأثیرگذار دیگر تشکر و قدردانی مناسبی نیز از وی به جا آورید. چنین برخوردی از نظر روانی طرف مقابل را به رسیدگی سریع نسبت به سخنان شما ترغیب خواهد کرد.

فرآیند سلسله‌مراتبی فوق اگرچه راهکار مناسبی است، با این حال برای افراد درونگرا کارایی چندانی نخواهد داشت. بر این اساس راه‌حل‌های مناسبی برای افراد درونگرا نیز وجود دارد. راهکار نخست استفاده از نامه است. به این ترتیب می‌توانید شرح کاملی از مشکل موردنظر را به صورت مکتوب به مدیر بخش تحویل دهید. همچنین استفاده از شبکه‌های مجازی مانند فیس‌بوک و توئیتر نیز راهکار مناسبی خواهد بود. در شیوه اخیر ارسال پیام خصوصی به صفحه شرکت به رسیدگی سریع‌تر منجر خواهد شد. به هر حال در سده حاضر دیگر کمتر کسی نامه‌های فیزیکی را به سرعت یک ایمیل یا نمونه‌های مشابه مورد توجه قرار می‌دهد.

کسب و کار خلاق



مشاوره‌های موبایلی - ایده‌های کسب و کار جدید بسیاری در زمینه تلفن همراه وجود دارد. هنوز شرکت‌های بسیاری هستند که لازم است خودشان را به استفاده روزانه از تلفن همراه تطبیق دهند. کسب و کار مشاوره سباز در زمینه استفاده از تلفن همراه، اجرایی کردن این فرآیند را به مشتریان آموزش می‌دهد. این کار یک چارچوب کسب و کار با کیفیت را در سازمان راه‌اندازی می‌کند.

تبدیل ارتباطات مجازی به مشتریان واقعی

اینترنت و ارتباطات آنلاین، کارآفرینان را به سمت کسب و کارهای مجازی کشانده است، اما می توان این دور کاری را به ارتباطات رو در رو تبدیل کرد. به گزارش زومیت، شاما حیدر موسس و مدیر اجرایی شرکت بازاریابی Zen، به عنوان نویسنده یکی از نخستین کتابها با موضوع رسانه های اجتماعی، اعتقاد دارد که شبکه های اجتماعی قدرت عظیمی در تولید کسب و کار حرفه ای دارند و همچنین می گوید: «درست است که نمی توان انتظار داشت تمامی مخاطبان آنلاین را در فضای واقعی و چهره به چهره مشاهده کنیم، اما ایجاد روابط خوب و پایدار موفقیت مان را به عنوان یک کارآفرین یا مدیر بیشتر می کند.»

او ادامه می دهد: «نخستین تجربه ارتباط آنلاین با مشتری هایم زمانی بود که سرویس لینکدین (شبکه اجتماعی-تجاری) از محلی برای گپ های دوستانه، تبدیل به شبکه ای تجاری شد و عده زیادی از متخصصان در مشاغل مختلف، فضای مناسبی برای معرفی و ارائه خدمات خود یافتند. همچنین این سایت منجر به گسترش کسب و کار من و دریافت تماس های متعدد و شگفت آوری شد از آن دوران به قدرت شبکه های اجتماعی بی بردم و برنامه های دیگری مانند shapr (شبکه اجتماعی-تجاری)، زمینه ملاقات حضوری و مشتریان واقعی را برای من فراهم آوردند.»

مدتی پیش شاما حیدر یک سخنرانی با عنوان «روابط رهبران بزرگ با مخاطبان» انجام داد و طی آن مزایای استفاده از شبکه های اجتماعی در رشد یک کسب و کار را این گونه معرفی کرد:

ارتباطات مجازی را در جهت رشد کسب و کار حقیقی به کار ببرید
برای اینکه مطمئن شوید روابط آنلاین شما در مسیر درستی قرار دارد، لازم است آن را بررسی کنید و ببینید به چه نحوی ارتباط می گیرید. آیا فقط از خبررسانی ایمیل استفاده می کنید؟ چت می کنید؟ یا مشتری را به قرار حضوری دعوت می کنید تا درباره نحوه همکاری و ارائه خدمات همفکری کنید؟

اگر هیچ یک از موارد بالا را در ارتباطات کاری خود ندارید، پس لازم است به فکر تحول باشید. البته این کار آسانی نیست و نمی توان به راحتی ارتباطات مجازی را به حقیقی تبدیل کرد. عده زیادی از مخاطبان ما از لحاظ زمانی و مکانی از ما دور هستند و عده ای دیگر از مشتریان مان، افرادی درونگرا و خجالتی اند و ترجیح می دهند از قرار حضوری بگریزند، اما تمام این اوصاف، ملاقات حضوری تحول بسیاری در روند همکاری دو طرف ایجاد می کند که بسیاری از اهمیت آن غافل هستند.

از تکنولوژی برای تمرکز و تلاش بیشتر بهره ببرید
هرگز قدرت شبکه های اجتماعی را دست کم نگیرید و مطمئن باشید که تاثیر خود را از این طریق بر مخاطب خواهید گذاشت. برای مثال در برنامه shapr شما می توانید موضوعات و مشاغل مورد علاقه تان را اعلام کنید و سپس منتظر بمانید تا روبات ها، افرادی را که با شما وجه اشتراک دارند، معرفی کنند. از این طریق می توانید به چت کردن بپردازید، قرارهای حضوری ترتیب دهید و برای ایده های کاری مشترک برنامه ریزی کنید. در واقع برنامه shapr روزانه تعدادی از افراد هم ایده و هم نظر با شما را معرفی می کند تا به ایجاد ارتباط در دنیای واقعی ترغیب شوید. همچنین در بخش تنظیمات از شما نحوه ارتباط را می پرسد. ملاقات حضوری، نوشیدن قهوه، پیاده روی، تماس تلفنی و... مواردی هستند که می توانید برگزینید.

از کنفرانس ها و همایش ها بیشترین بهره را ببرید

وقتی در محیط همایش های کسب و کار قرار می گیرید، با افراد مختلفی آشنا می شوید و زمینه همکاری و همکاری های بعدی ایجاد می شود. پس قبل از ورود برنامه ریزی داشته باشید:

- لیست شرکت کنندگان را بررسی و مشخص کنید که برقراری ارتباط با چه افراد و سازمان هایی مناسب است.
- متن مناسبی آماده کنید و سوالات تخصصی در نظر بگیرید تا بتوانید گفت و گویی فراتر از مکالمات روزانه داشته باشید و بحث را به فضای کاری بکشانید.
- مخاطبان آنلاین خود را نیز به ملاقات حضوری در چنین فضاهایی دعوت کنید تا مشتری همیشگی تان شوند.

روابط چهره به چهره کسب و کار تان را مستحکم می کند

وقتی تمام مشتریان شما در فضای مجازی و به صورت آنلاین هستند، فقط نام تجاری و محصولات تان مطرح می شوند، اما بهتر است هر کاربر آنلاین متوجه شود کارآفرین و شخصیت حقیقی این برند چه کسی است؟ به علاوه با داشتن روابط واقعی و حضوری، سلامت روحی و جسمی خود را نیز تقویت می کنید و زندگی شادتر، طولانی تر و شغل باثبات تری خواهید داشت.

منبع: INC

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه ۴ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۴۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت همپین توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۲۲ - ۸۶۰۷۳۱۱۸

روژنامه فرصت امروز رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۴۲، رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

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

بنتلی گالین؛ خودرویی با الهام از کشتی های لوکس



بنتلی مدلی جدید از خودروی کنتیننتال را معرفی کرده است که با نام گالین شناخته می شود و در ساخت آن از کشتی های تفریحی لوکس الهام گرفته شده است.

بنتلی روز گذشته از نسخه ویژه کنتیننتال GT کانورتیبل رونمایی کرد که Galene Edition نام دارد. این خودرو که توسط بخش خودروهای خاص

بنتلی به نام مولینر ساخته شده است، نسخه ای بسیار لوکس در سبک این برند اصیل انگلیسی محسوب می شود.

برای مطالعه ۷۴۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: مدیر یک شرکت خدماتی هستم و می خواهم بدانم خلاقیت و نوآوری در موفقیت یک شرکت خدماتی موثر است؟

نقش خلاقیت و نوآوری در موفقیت

پاسخ کارشناس: بی تردید خلاقیت و نوآوری برای هر شرکتی یک امر ضروری است تا بتواند از مرزهای مرسوم و معمول بگذرد، اما کارشناسان بین خلاقیت و نوآوری تفاوت قائل هستند. خلاقیت پدیدی و تولید یک اندیشه و فکر جدید است در حالی که نوآوری عملی ساختن آن اندیشه و فکر جدید است. شما برای شرکت خدماتی می توانید از خلاقیت و نوآوری برای جلب نظر مشتری و ارائه خدمات بهتر استفاده کنید. با توجه به نوع خدماتی که شما به مشتریان می دهید، هرچه قدر شما نوآورانه تر برخورد کنید طبعاً مشتریان رضایت بیشتری خواهند داشت. شما باید از همه ابزارها و امکانات موجود برای ایجاد یک بستر نو استفاده کنید تا ذهن ها و نگاهها به سمت شما جلب شود. مثلاً اگر در زمینه خدمات سرویس تاکسی تلفنی فعال هستید، می توانید کاری نو ارائه کنید و در هر اتومبیل یک یا چند نسخه روزنامه بگذارید تا مسافران از آن استفاده کنند یا زمانی که اتومبیل به سمت مسافر حرکت کرد، با یک پیامک او را مطلع کنید تا حاضر شود. اینها کارهای نو و تازه است و می تواند موجب جلب رضایت بیشتر شود. نوآوری به معنی به کارگیری اندیشه های خلاقانه است که در یک شرکت می تواند به صورت یک کالای جدید یا راه حل جدید باشد، بنابراین نوآوری موجب رشد و توسعه شرکت می شود و شما باید هر ماه یا هر فصل با ایده های خلاقانه کارهای نوآورانه ای برای شرکت ارائه کنید. نوآوری به معنای زنده بودن و جریان داشتن خون در بدن شرکت است و تا زمانی که شرکت حیات دارد، باید کارهای نوآورانه مانند خون به آن تزریق شود تا جانی دوباره بگیرد.

مدرسه مدیریت

راهکار برای تبدیل اشتباهات به درس های ارزشمند زندگی

تغییر آماده نشده ای. اکثر ما تاکنون بعضی از اشتباهات را بیش از یک بار تکرار کرده ایم و هر بار نیز با خود گفته ایم: «دیگر این کار را نخواهم کرد.» اما تکرار یک اشتباه در درازمدت می تواند هزینه هایی به دنبال داشته باشد که جبران آنها دشواری های خاص خود را خواهد داشت.

به گزارش دیجیاتو، البته مسلماً می توان از اشتباهات گذشته درس گرفت و به جای تکرار آنها، از دانش و خرد به دست آمده در زندگی آینده بهره برد. با توجه به این موضوع، در ادامه پنج روش برای جلوگیری از اشتباهات گذشته را مطرح می کنیم:

به اشتباه خود اعتراف کنید
مقصد دانستن دیگران و شانه خالی کردن از بار مسئولیت، برای هیچ کس مفید واقع نخواهد شد. برای درس گرفتن از اشتباهات، ابتدا باید مسئولیت پذیری در قبال نتایج را یاد بگیرید. چنین کاری دشوار است اما تا زمانی که نتوانید بگویید «تقصیر من بود»، هنوز برای

تغییر آماده نشده ای. اکثر ما تاکنون بعضی از اشتباهات را بیش از یک بار تکرار کرده ایم و هر بار نیز با خود گفته ایم: «دیگر این کار را نخواهم کرد.» اما تکرار یک اشتباه در درازمدت می تواند هزینه هایی به دنبال داشته باشد که جبران آنها دشواری های خاص خود را خواهد داشت.

معرفی استار تاپ

ویدئوچت گروهی

نام شرکت: هاوس پارٹی (Houseparty)
سرمایه گذاری سرمایه گذار خطرپذیر: ۶۹.۵ میلیون دلار

چه کاری می کند؟ این ویدئوچت گروهی اجازه اضافه شدن افراد تا هشت نفر را می دهد (شبهه یک دورهمی آنلاین) و به آنها اجازه می دهد به آسانی به این چت وارد و خارج شوند.

چرا قرار است کارش بگیرد؟ تماشای آنلاین دوستان در نقاط مختلف جهان به صورت زنده در یک جا، شاید گامی باشد که بتواند نرم افزارهای قدرتمند چت اخیر را پشت سر بگذارد.

آداب کسب و کار

راندنده تاکسی
لطفا رعایت کنید!
پاراسامیری
کارشناس فروش



وارد تاکسی که شدم راننده آماده حرکت بود. قبل از اینکه من سلام کنم، سلام کرد و گفت: همه میدان ولی عصر؟ گفتیم: بله. تا خواست به من که صندلی جلو نشسته بودم اشاره کند که کمربند رو ببندم من زودتر این کار رو کردم. شیشه های اتومبیل بالا رفت و کولر روشن شد. خیلی تعجب کردم که راننده تاکسی در گرمای تابستان کولر ماشین رو روشن کرد. بابت همین، وظیفه خودم دانستم از ایشان تشکر کنم. خیلی خوشحال شد و گفت: به هر حال هوا گرم است و وظیفه ماست که رضایت شما را جلب کنیم. گفتیم اما همه رانندگان تاکسی مثل شما فکر نمی کنند و تقریباً نود درصد تاکسی ها کولر رو روشن نمی کنند. تا این رو گفتم خانی که پشت سر من نشسته بود، گفت: این آقا راست می گوید شما جزو معدود راننده هایی هستید که تابستان کولر روشن می کنید، همه یا می گن کولر ماشین خرابه یا اینکه به موتور ماشین فشار می یابد. پیرمردی که پشت سر راننده نشسته بود، لیخندی زد و گفت: این آقا یک راننده حرفه ای هستند نه تنها کولر را برای رضایت مسافران روشن کردند بلکه تو همین چند دقیقه که رانندگی کردند متوجه شدم اصول رانندگی را کاملاً رعایت و برای تغییر لاین ها حتماً از چراغ راهنما استفاده می کنند.

راننده درحالی که از آینه وسط پیرمرد را نگاه می کرد تشکر کرد و گفت: پدرم یک نظامی بود و به ما یاد داد که هر کاری اصول و قاعده ای دارد. رانندگی هم یک کار شریفی است و هر کس وارد این حرفه می شود باید خیلی از اصول و قواعد را رعایت کند.

پسر جوانی که صندلی عقب نشسته بود و تاکنون حرفی نزده بود، گفت: آقای راننده راست می گن رانندگی اصول و قاعده های داره. من دیروز تو هم مسیر سووار تاکسی شدم، راننده تاکسی یک برچسب بزرگ روی شیشه جلو نصب کرده بود به این مضمون که حرف زدن با تلفن همراه ممنوع. ما هم هیچ کدام با تلفن همراه نزدیک ما در تمام طول مسیر رادیوی تاکسی یا صدای بلند روشن بود. من فقط از ایشان پرسیدم چرا تلفن همراه را تاکسی ممنوع است؟ راننده خیلی جدی و با عصبانیت گفت: معلومه، برای اینکه آلودگی صوتی ایجاد می کنه. الان کی اعصاب داره؟ گفتیم: بخشید صدای رادیو با چند تا گوینده و موسیقی عجیب و غریب آلودگی صوتی ایجاد نمی کنه؟ با همان حالت عصبانیت گفت: به آقا ناراحتی پیاده شو.

پیرمرد رو کرد به جوان و گفت: درسته خیلی از رانندگان رعایت نمی کنند. حتی بعضی تاکسی ها این قدر کثیف هستند که وقتی روی صندلی می شینی روی لباسات با این گرما و عرق کردن ها لک می شه و باید بدی خشکشویی. خانم مسافر وارد بحث شد و گفت: لباس های بعضی از این راننده ها هم خیلی کثیف است و کسی به اینها توجه نمی کنه. یا از این لاین به اون لاین بدون چراغ راهنما می رن یا الکی بوق می زنن یا سرعت غیرمجاز دارند حالا برید اروپا ببینید راننده های تاکسی چه کار می کنند. راننده تاکسی نگاهی به من کرد و گفت: حسابی بحث راه انداختی. اما دوستان یک نکته را فراموش نکنید اگر قرار باشد راننده های تاکسی همه اصول و قواعد رو رعایت کنند باید در یک جامعه کاملاً مقرراتی زندگی کنیم. بسیاری از این راننده ها مشکل مالی دارند. برخی بازنشسته هستند. بعضی ها هم از سر ناچاری دارند کار می کنند. دخل و خرج اینها با هم نمی خونه. تاکسی ها برخی فرسوده اند و کسی همراهی نمی کنه. اگر هم تعویض بکنند ماهانه کلی قسط باید بدهند.

به هر حال این طرف را هم نگاهی بکنید. من با شما موافقم که یک راننده تاکسی باید استاندارد باشد. باید لباس فرم بپوشد، باید کولر روشن کند، باید ماشین تمیز داشته باشد و خیلی چیزهای دیگر، اما آیا همه چیز استاندارد است و فقط راننده تاکسی استاندارد نیست؟ ما ۱۲ سال در اروپا زندگی کردم. خواهش می کنم ما را با کشورهای دیگر مقایسه نکنید. طبعاً خیلی از چیزهای ما با کشورهای دیگر فرق دارد و تاکسی و تاکسیرانی هم دچار اشکال است.

گفتم: آقای راننده فرمایش شما متین و درست است، اما اگر همه ماها به سهم خود یک قدم کوچک در جهت بهتر شدن وضعیت برداریم شاید خیلی چیزها درست شود. شما در همین شهر و با همین وضعیت خیابان و جاده و تاکسیرانی دارید کار می کنید اما هم لباس مرتب و تمیز پوشیدید، هم بی اجازه برای مسافر آهنگ نگذاشتید، هم ماشین شما تمیز است و هم کولر رو روشن کردید و هم اصول رانندگی را رعایت می کنید. شما می توانید یک الگو برای همه راننده های تاکسی باشید.

به مقصد نزدیک شدیم و راننده درحالی که لیخندی به لب داشت، گفت: من هم امیدوارم. مسافران یک بار دیگر از راننده تشکر کردند. من هم درحالی که در حال پیاده شدن بودم خیلی خوشحال بودم که با یک راننده خوب تاکسی در تهران آشنا شدم.