

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



## مدیرعامل ایران خودرو: در مسیر افزایش کیفیت محصولات پایانی منصور نیستیم

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در دیدار مدیران مسئول روزنامه‌ها و خبرگزاری‌های کشور مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته و همچنین برنامه‌های آینده این گروه صنعتی را تشریح کرد...

سخنرانی ۶ مسئول ارشد اقتصادی کشور در یک روز

## آینده روشن کشور از نگاه مردان اقتصادی دولت

کمیتر پیش می‌آید که همه مسئولان اقتصادی کشور در یک روز سخنرانی کنند. دیروز طی دو مراسم جداگانه، وزیر اقتصاد، وزیر صنعت، معدن و تجارت، معاون اقتصادی رئیس‌جمهور، رئیس سازمان برنامه و بودجه، معاون اول رئیس‌جمهور و رئیس کل بانک مرکزی چالش‌ها و دستاوردهای کشور را مورد بحث و بررسی قرار دادند و از فرصت‌های پیش‌روی جمهوری اسلامی ایران برای دستیابی به آینده‌ای روشن سخن گفتند. جزئیات این سخنرانی‌ها را در صفحات ۲ و ۴ دنبال کنید.

مدیرکل حمایت از مشاغل وزارت کار:

### ۲۲۰ هزار نفر در کشور بیمه بیکاری دریافت می‌کنند

۲



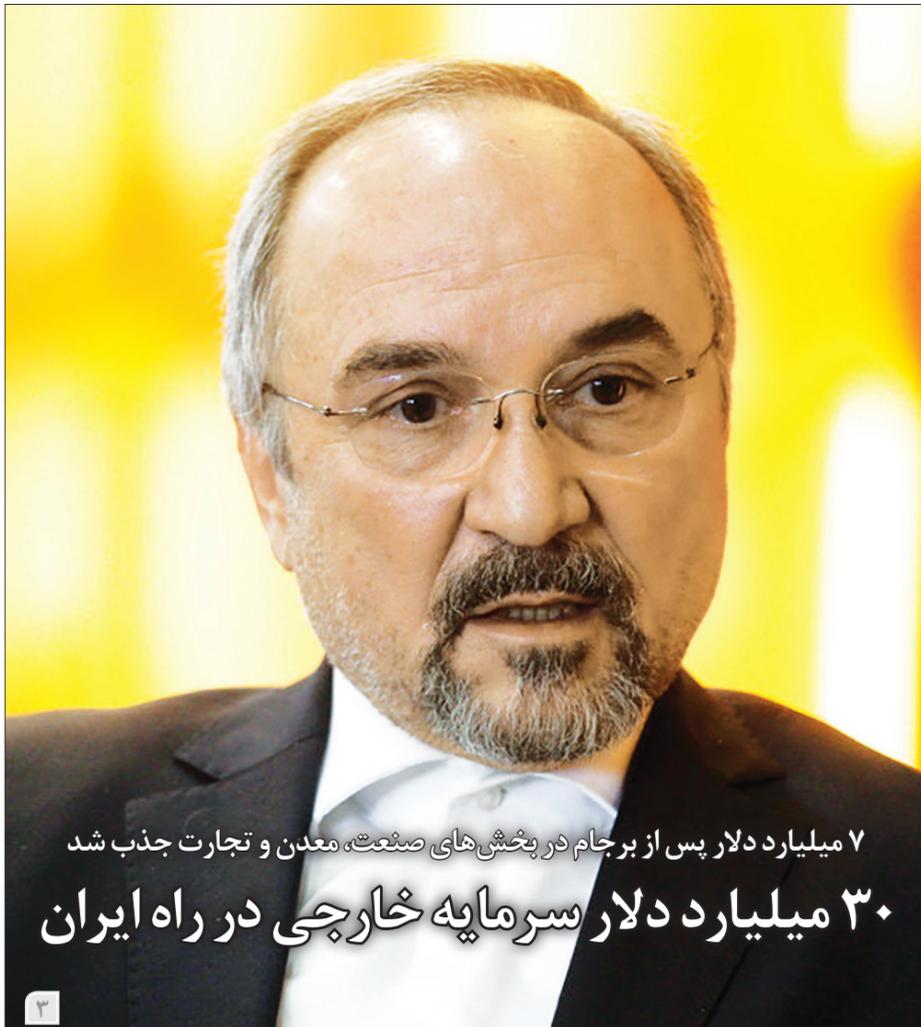
### مدیریت و کسب‌وکار



شاسی بلند هیبریدی  
بافتاوری آلمانی در راه ایران

- آینده‌نگر باشید
- داستان ماهیگیر و تاجر یا توطئه ثروتمندان!
- راهکارهایی برای استخدام نیروی انسانی مناسب
- قدرت آگاهی از برند
- مهم‌ترین عامل مؤثر در تبلیغ، تکرار تبلیغ است
- انتخاب بهترین غرفه نمایشگاهی در ۶ گام

۸ تا ۱۶



## ۷ میلیارد دلار پس از برجام در بخش‌های صنعت، معدن و تجارت جذب شد ۳۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی در راه ایران

۳

### یادداشت

#### ترامپ مانع پیوستن ایران به WTO

یلدار اهدار

عضو اتاق بازرگانی ایران



با روی کار آمدن ترامپ و موضع منفی او در قبال ایران و اساساً نگاه متفاوت دولت جدید آمریکا به مقولاتی نظیر تجارت آزاد با جهان، مشکل بتوان در شرایط فعلی بر موافقت این کشور با عضویت ایران در WTO حساب کرد. همچنین تاجیکستان سال‌هاست که مانع پیوستن ایران به سازمان همکاری شانگهای شده است. شاید زمانی پیوستن به «گات» یا عضویت در سازمان تجارت جهانی به‌عنوان گزینه‌ای در میان سایر انتخاب‌های تجاری کشورها...

### یادداشت

#### زنجیرهای خوشمزه‌ها

علیرضا جعفری

مشاور برنامه‌های وفاداری



TastiD-Lite نامی که حکایت از قدمت ۲۸ ساله یک زنجیره بزرگ از بستنی‌فروشی‌های خوش آب و رنگ دارد؛ بستنی‌فروشی‌هایی که باران...

۱۱

بایلاک

تحويل ۵ روزه

بیمه بدنه رایگان

ضيافت مجلل

Innovation that excites

## فروش تابستانی نیسان

۰۹۸۹

شعب تهران	نمایندگی‌های استانی
نیاوران	البرز ۰۲۶-۳۲۵۵۹۹۸۱-۵
آجودانیه	گرگان ۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶
ایرانشهر	یزد ۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳
میرزای شیرازی	خراسان رضوی ۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲
دماوند	کرمان ۰۳۴-۳۶۸۶
	اردبیل ۰۴۵-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲
	آذربایجان ۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴
	شرقی ۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸
	هرمزگان ۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶
	اصفهان ۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳
	مازندران ۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹
	فارس ۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲
	سمنان ۰۲۳-۳۳۳۰۰۰۱

تسهیلات تا ۱۸ ماه

تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان

گارانتی رسمی نیسان

جهان نوین آریا

نماینده رسمی نیسان در ایران





خبرنامه



رئیس کل بانک مرکزی ایران مطرح کرد  
رفع موانع رعایت نرخ سود

ولی‌الله سیف روز سه‌شنبه در حاشیه بیست‌وهشتمین همایش بانکداری اسلامی در جمع خبرنگاران اظهار داشت: بانک مرکزی همه پیش‌بینی‌ها را برای رفع موانع رعایت نرخ سود داشته است. وی درباره بخشنامه اخیر بانک مرکزی مبنی بر الزام رعایت نرخ سود گفت: بانک مرکزی پس از ایجاد زمینه‌های لازم برای انضباط نرخ سود بانکی اخیراً بخشنامه هشت بندی را به نظام بانکی ابلاغ کرد. وی افزود: امروز هم جلسه‌ای را با مدیران عامل بانکها داشتیم و قرار است از روز شنبه ۱۱ شهریور به‌طور جدی همزمان در کل نظام بانکی کشور عملیاتی شود. سیف گفت: یکی از عوامل تهدیدکننده و ایجاد اختلال در بازار پول کشور موسسات غیرمجاز بودند که شرایط ناگوار را ایجاد کرده بودند و در نهایت با همکاری بخش نظارت، دیگر مؤسسه غیرمجاز فعالی را در کشور نداریم. رئیس کل بانک مرکزی بدهی بانکها به بانک مرکزی و نرخ‌های بالای جریمه آن را عامل مؤثری در رعایت نشدن نرخ‌های سود دانست و گفت: این بدهی‌ها به دلیل تسهیلات تکلیفی به بانکها تحمیل شده بود و از این رو ساماندهی شده و به خط اعتباری تبدیل شدند تا عطف جذب نقدینگی فروکش کند. رئیس کل بانک مرکزی اظهار داشت: متعادل شدن نرخ‌های سود بانکی اثر خود را بر اقتصاد خواهد داشت، البته اعلام نرخ آخرین اقدام بانک مرکزی نیست، بلکه شروع ایجاد انضباط است که به دنبال آن در مقاطع بعدی اقدام‌های دیگری انجام خواهیم داد که بتوانیم بازار



را در شرایط متعادل قرار دهیم و نرخ‌های بانکی ارتباط منطقی با تورم داشته باشد. سیف درباره اقدام برخی بانکها مبنی بر تمدید حساب‌های سپرده‌گذاری گفت: مشکلی از این بابت نداریم. اوج این اقدام منجر به این می‌شود که سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت عادی به بلندمدت تبدیل شود. سیف درباره کمبود منابع گفت: بانک مرکزی تلاش کرده اضافه برداشت‌هایی که به‌خاطر تسهیلات تکلیفی بود، از طریق خطوط اعتباری جبران کند و کمبودهای مقطعی کوتاه‌مدت را از این تعادلی که نیاز است در همه بازارهای مالی و پولی بوجود آید، تلاش کردیم و امیدواریم تعادل مورد نظر ایجاد شود.

در بیست و هشتمین همایش بانکداری اسلامی تأکید شد

لزوم تداوم اصلاحات بانکی



فرصت امروز: بیست و هشتمین همایش بانکداری اسلامی با حضور سه عضو کابینه آغاز به کار کرد. در مراسم افتتاحیه این همایش، مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی، محمد نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه سخنرانی کردند. در این همایش، سیاست‌های پولی و ارزی کشور از سوی مقامات بانک مرکزی اعلام شد و کارشناسان و مدیران عامل بانکها نیز در خصوص موضوعات روز نظام بانکی اظهارنظر کردند. ضرورت بازبینی و اصلاح نظام اعتباری بانکهای کشور در راستای حمایت از تولید و اشتغال، فرصت‌ها و چالش‌های حقوقی نظام اعتباری بانکهای کشور در راستای حمایت از تولید و اشتغال، راهکارهای توسعه تعاملات بانکی بین‌الملل در راستای حمایت از تولید و اشتغال، راهکارهای عملی برای تقویت منابع اعتباری بانکها در راستای حمایت از تولید و اشتغال، نقش بازار سرمایه در بهبود عملکرد نظام اعتباری بانکها در راستای حمایت از تولید و اشتغال از محورهای بیست‌وهشتمین همایش بانکداری اسلامی بود.

رفع محدودیت‌های بانکی پس از برجام

«مسعود کرباسیان» در همایش بانکداری اسلامی اظهار داشت: نرخ سود بانکی باید متناسب با شرایط اقتصادی و نرخ تورم تعیین شود. نبود تناسب آن با بازدهی سایر بخش‌های اقتصادی و

تورم، زمینه انحراف نقدینگی از تولید و نیز تحمیل رشد هزینه تأمین مالی به کابینه آغاز به کار کرد. در مراسم افتتاحیه این همایش، مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی، محمد نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه سخنرانی کردند. در این همایش، سیاست‌های پولی و ارزی کشور از سوی مقامات بانک مرکزی اعلام شد و کارشناسان و مدیران عامل بانکها نیز در خصوص موضوعات روز نظام بانکی اظهارنظر کردند. ضرورت بازبینی و اصلاح نظام اعتباری بانکهای کشور در راستای حمایت از تولید و اشتغال، فرصت‌ها و چالش‌های حقوقی نظام اعتباری بانکهای کشور در راستای حمایت از تولید و اشتغال، راهکارهای توسعه تعاملات بانکی بین‌الملل در راستای حمایت از تولید و اشتغال، راهکارهای عملی برای تقویت منابع اعتباری بانکها در راستای حمایت از تولید و اشتغال، نقش بازار سرمایه در بهبود عملکرد نظام اعتباری بانکها در راستای حمایت از تولید و اشتغال از محورهای بیست‌وهشتمین همایش بانکداری اسلامی بود.

دارایی با تأکید بر لزوم تداوم اصلاحات بانکی گفت: بسیاری از چالش‌ها و موانع فراروی نظام بانکی ریشه در چالش‌ها و نقصان‌های قوانین موجود در حوزه اعتباری و عملیات بانکی دارد. «محمد نهاوندیان» در بیست و هشتمین همایش بانکداری اسلامی اظهار داشت: راه دستیابی ما به عدل در اقتصاد و دیگر ابعاد اجتماعی، مثنی اعتدالی با اولویت دادن به تعادل در بازارهاست. به گفته نهاوندیان، لازمه این توازن و تعادل که عدل را در اقتصاد و بانکداری ما محقق کند، هماهنگی میان سیاست‌های اقتصادی و بخش‌های مختلف اقتصادی است و بین سیاست‌های پولی، ملی، ارزی، تجاری و اشتغال یک نگاه کل‌نگرانه را دنبال کنیم. نهاوندیان بر هماهنگی بازارهای پولی و مالی به‌ویژه بانکها و بازار سرمایه تأکید کرد و گفت: همه توقع داشتند پس از کاهش نرخ تورم، نرخ سود هم کاهش یابد، اما مشکل چسبندگی سود نشان داد چه مشکلاتی در این سال‌ها به‌وجود آمده که باید حل شود. نهاوندیان گفت: گاهی در نقد نظام بانکی آنقدر افراط می‌کنیم که به اعتماد به نظام بانکی لطمه می‌زنیم؛ حتماً نظام بانکی نیاز به اصلاح دارد اما باید نقاط مثبت آن را هم بگوییم. نهاوندیان با یادآوری اینکه در گذشته نظام بانکی مثالی از انضباط مالی بود، به موضوع موسسات غیرمجاز اشاره کرد و گفت: حتماً در مورد این موسسات تخلفاتی انجام شده، اما نباید کاری کرد که اعتماد عمومی به نظام بانکی آسیب ببیند. معاون رئیس‌جمهوری

با تأکید بر استفاده از منابع مالی جهانی گفت: بخش قابل توجهی از سرمایه مورد نیاز کشور برای رشد در پنج سال آینده باید از منابع خارجی استفاده کند و این کار این است که بازار خدمات مالی خارجی وارد شود، زیرا هر جا که صادرات کالا داریم می‌توانیم مرادوات مالی هم داشته باشیم. وی در عین حال این جاده را دوطرفه دانست و تأکید کرد که باید شرایط برای فعالیت بانک‌های خارجی در ایران نیز فراهم شود. وی افزود: گفت‌وگو دو سویه بین بانک‌های ایرانی و مؤسسه‌های خارجی کم است، درحالی‌که می‌توان از این دستاورد برجام بهره‌مند استفاده کرد. معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری در پایان تأکید کرد: باید رابطه بانک و تولید یک رابطه همگرایانه‌تر باشد.

موفقیت‌های دولت یازدهم در عرصه بانکی

«محمدباقر نوبخت» روز سه‌شنبه در بیست‌وهشتمین همایش بانکداری اسلامی در تهران بازنگری در نرخ سود بانکی و کاهش تورم را از دستاوردهای دولت یازدهم برشمرد و تصریح کرد: براساس محاسبات سازمان برنامه و بودجه نرخ تورم مردادماه گذشته ۷٫۷ درصد بود که پیشرفت بزرگی است. نوبخت، جمع‌آوری مؤسسه‌های مالی غیرمجاز را از موفقیت‌های مهم عنوان کرد و گفت: این اطمینان است که هر مؤسسه‌ای که در عرصه پولی و بانکی فعالیت می‌کند و با رعایت قوانین و مقرراتی که وجود دارد، مجاز است.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۳,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۰۹۸۷	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۰۹,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۳۱,۲۰۰	▲
نیم سکه	۶۵۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۸۱,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۶۰	▲
یورو اروپا	۴,۷۴۳	▲
پوند انگلیس	۴,۹۹۶	▲
درهم امارات	۱,۰۵۹	▼

بانکنامه

ناهماهنگی میان بازارها، عامل مقاومت سیستم بانکی در برابر کاهش سود



رئیس بانک کشاورزی، ناهماهنگی میان بازارها را در جمله عوامل مقاومت سیستم بانکی در برابر کاهش سود عنوان کرد. مرتضی شهیدزاده، در حاشیه بیست و هشتمین همایش بانکداری اسلامی افزود: اکنون نرخ تریبل اوراق بهادار در بازار بیش از ۲۲ درصد است که باعث می‌شود سرمایه‌گذاران دارایی خود را از بازار پول به بازار سرمایه ببرند، زیرا بازده آن از نرخ سود بانکی بیشتر است. وی ادامه داد: از این رو بانکها برای حفظ مشتریان، نرخ سودی بیش از سطح مصوب، به آنها پیشنهاد می‌دهند. شهیدزاده همچنین جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای تحقق اهداف برنامه ششم توسعه به‌ویژه رشد ۸۸ درصدی را ضروری دانست و افزود: باید شرایط ورود سرمایه خارجی به کشور فراهم شود. رئیس بانک کشاورزی در مورد چگونگی تغییر نرخ سود در آینده و اینکه آیا باز هم کاهش خواهد یافت، گفت: این مسئله به تصمیم شورای پول و اعتبار و شرایط اقتصادی کشور بستگی دارد.

انتقاد از رفتار برخی بانکها در فراخوان برای حساب‌های سپرده

به دنبال فراخوان برخی بانکها برای ایجاد تغییراتی در حساب‌های سپرده، رئیس شورای هماهنگی بانکها این اقدام را غیرحرفه‌ای و غیراخلاقی خواند. به گزارش اسپنا، بعد از اینکه بانک مرکزی اعلام کرد از روز شنبه همزمان با ۱۱ شهریورماه بانکها موظف به کاهش سودهای بالای خود و انطباق آن با سود ۱۵ درصد سالانه و حداکثر ۲۰ درصد روزشمار کنند، برخی بانکها در پیامک‌هایی به مشتریان خود اعلام کردند که برای تعیین وضعیت حساب‌های سپرده مراجعه کنند. این در حالی است که این بانکها در زمان مراجعه اعلام می‌کردند با توجه به اینکه ممکن است مجبور باشند سودهای روزشمار بالای ۲۰ درصد خود را به حداکثر ۱۰ درصد کاهش دهند مناسب است مشتریان سپرده‌ها را به حساب‌های بلندمدت منتقل کنند که در این شرایط شاهد بودیم برخی از این بانکها با شلوغی شعب مواجه شدند. این در حالی است که در واکنش به این موضوع محمدرضا حسین‌زاده، مدیرعامل بانک ملی و رئیس شورای هماهنگی بانکها منتقدانه گفت که برخی بانکها در اقدامی غیرحرفه‌ای و غیراخلاقی در فراخوان‌هایی از افراد خواست‌اند تا قبل از ۱۱ شهریور نسبت به افتتاح حساب بلندمدت یا سود بیشتر اقدام کنند. وی ادامه داد: هیچ یک از بانک‌های دولتی اقدام به ارسال پیام کوتاه به مشتریان و سپرده‌گذاران برای افتتاح حساب پیش از روز ۱۱ شهریور نکرده‌اند، اما یک یا دو بانک خصوصی در این زمینه اقدام کرده‌اند که البته بانک مرکزی نیز به این موضوع حساسیت دارد. این در شرایطی است که دیروز ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی نیز در واکنش به این موضوع و اینکه شاید اعلام زودتر از موعد اجرایی شدن بخشنامه موجب اقدام این بانکها شده، عنوان کرد که به هر حال باید زودتر اعلام می‌شد تا بانکها خود را آماده کاهش نرخ سود کنند، در غیر این صورت از روز ۱۱ شهریور مدعی می‌شوند که برخی شعب هنوز بخشنامه را دریافت نکرده و تخلف انجام شده است.

سیاست‌گذاری اعتباری نقش مؤثری در تقویت تولید و اشتغال دارد

محسن خوش‌طینت گفت اعتبارات، بخش عمده دارایی‌های بانکها را تشکیل می‌دهد و سیاست‌گذاری اعتباری مطلوب، نقش مؤثری در توزیع منابع مالی به بخش‌های مولد اقتصادی، تقویت تولید و اشتغال دارد. خوش‌طینت با برشمردن مولفه‌های مهم نظام اعتباری بانکها گفت: از جمله این مولفه‌ها شیوه‌های اعتبارسنجی، مدیریت وثایق و تضامین، حدود اختیار ارکان اعتباری، روش‌های نظارت بر مصرف و شیوه‌های تعیین نرخ سود تسهیلات هستند. وی ادامه داد: با توجه به اهمیت این مسئله عنوان محور نخست همایش «ضرورت بازبینی و اصلاح نظام اعتباری بانک‌های کشور در راستای حمایت از تولید و اشتغال» انتخاب شد. این مقام مسئول با استناد به مطالعات بین‌المللی، بیش از ۷۵ درصد ریسک بانکها را ناشی از ریسک اعتباری دانست و افزود: به‌کارگیری مدل‌های ریاضی اندازه‌گیری ریسک اعتباری از دهه ۹۰ میلادی به بعد به‌صورت انفجاری رشد کرد که باید دلیل آن به درستی درک شود. این کارشناس امور بانکی تأکید کرد: بی‌تردید، معرفی مقررات احتیاطی کمیته نظارت بانکی بال و تغییر در شیوه‌های نظارتی نهاد ناظر پولی نقش بسزایی در این تغییرات داشته است. خوش‌طینت یکی از اهداف اصلی این نوع مقررات احتیاطی را توزیع عادلانه اعتبارات در بخش‌های مولد اقتصادی و ارتقای ثبات و سلامت بانکها دانست و افزود: گرفتند.

همزمان با آغاز هفته دولت؛  
مشعل گاز ۱۵ روستای سوادکوه روشن شد



از سوی مشترکان در دستور کار قرار بگیرد، تأکید کرد: با تأیید نظام مهندسی و واریز پول به دفتر پیشخوان دولت در مدت ۴۸ ساعت کار گازرسانی انجام می‌شود بنابراین از اهالی روستاهای منطقه می‌توانیم تا در این زمینه کوتاهی نکنند. ابراهیم زاده با تأکید بر رعایت مسائل ایمنی از سوی مشترکان ابراز کرد: باید سعی شود از بخاری و آبگرمکن به صورت استاندارد استفاده شود و از بروشورهایی که در اختیار مشترکان قرار می‌گیرد به نحو درست بهره‌مند شوند. وی یاد آور شد: خدمات نصب کنتور از سوی شرکت گاز به صورت رایگان است و کارکنان شرکت گاز به صورت ۲۴ ساعته خدمات به مشترکین ارائه می‌دهند و این خدمتی است که از سوی دولت تدبیر و امید انجام می‌شود. ابراهیم زاده در پایان با بیان اینکه گازرسانی از اعماق ۴ هزار متری در دریا تا لوله‌کشی، تبدیل در پالایشگاه مسیر طولانی را برای رسیدن به مراکز مربوطه طی می‌کند، گفت: تحمیل این همه سختی از سوی دولت تنها به‌دلیل علاقه‌مندی و وفاداری نظام و دولت به مردم است.

ساری - دهقان: همزمان با آغاز هفته دولت، پروژه گازرسانی به ۱۵ روستای بخش کسلیان شهرستان سوادکوه با اعتباری بالغ بر ۹۰ میلیارد ریال به بهره‌برداری رسید. به گزارش خبرنگار مازندران، «محمد اسماعیل ابراهیم زاده» مدیرعامل شرکت گاز استان در مراسم افتتاح این پروژه ها در روستای اتو زیراب، اظهار کرد: با افتتاح این پروژه ها، یک هزار و ۷۵۰ خانوار روستایی از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند خواهند شد. وی ادامه داد: برای گازرسانی به این روستاها، ۸۶ کیلومتر شبکه‌گذاری انجام شده است. ابراهیم زاده ضمن گرامیداشت هفته دولت اظهار داشت: هفته دولت که به حرمت شهیدان دولت، شهید رجایی و شهید باهنر نامگذاری شده فرصت مناسبی برای تجدید آرمان‌ها و اهداف والایی که سنگ بنای استقرار نظام مردمی جمهوری اسلامی است، می‌باشد. تصریح کرد: بی‌شک سیره شهیدان رجایی و باهنر برای سازندگی ایرانی آباد، فصل درخشانی از صفحات زرین خدمتگزاری صادقانه به ملت را منقوش و در آذهان دوستداران انقلاب اسلامی به یادگار گذاشته است. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با بیان اینکه پروژه گازرسانی به این ۱۵ روستا در مدت کوتاهی با تلاش همه کارکنان و پیمانکاران، این پروژه به بهره‌برداری رسید، گفت: ادامه پیگیری پس از نصب علمک گاز منازل توسط اهالی روستا باید صورت گیرد. ابراهیم زاده تصریح کرد: مشترکان باید به این امر توجه داشته باشند که پس از نصب علمک سعی در اشتراک پذیری و اتمام کار آن داشته باشند و از مصرف نفت و گازوییل پرهیز کنند چرا که این کار برای دولت که مجبور به پرداخت یارانه می‌شود، مقرون به‌صرفه نیست. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با اشاره به اینکه پس از علامت‌گذاری علمک‌ها باید لوله‌کشی گاز منازل

آغاز فرآیند ورود «سخاب» به فرابورس

پس از آنکه مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی دولت دوازدهم در مراسم تودیع و معارفه اعلام کرد مقرر شده هرگونه اوراق خزانه تنها با نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار در بازار سرمایه عرضه و از انتشار این اوراق خارج از این بازار جلوگیری شود، امیرهامونی مدیر عامل فرابورس ایران از آمادگی فرابورس برای انجام این معاملات در کوتاهترین زمان ممکن خبر داد. هامونی با بیان اینکه مقرر شده این اوراق تشریفات پذیرش را طی کرده و در تابلوی فرابورس درج و معامله شوند، ادامه داد: به این ترتیب یک روز بعد از اعلام وزیر اقتصاد مبنی بر انتقال این اوراق به فرابورس، مراحل آماده‌سازی آن با همکاری سازمان بورس آغاز شده است و در حال حاضر در انتظار تاییدیه وزارت اقتصاد و سازمان برنامه و بودجه هستیم تا بتوانیم این اوراق را به‌طور رسمی در بازار پذیرش کنیم. مدیرعامل فرابورس ایران در خصوص دارندگان «سخاب» و تایید آنها از سوی فرابورس نیز گفت: ملاک دارندگان این اوراق تنها لیست نهایی خواهد بود که بانک ملی در اختیار ما قرار می‌دهد، به عبارت دقیق‌تر تنها کسانی که اسم آنها در فهرست اعلام شده توسط بانک ملی به‌عنوان دارندگان «سخاب» قید شده، مورد تایید فرابورس خواهند بود و معاملاتی که در بازارهای غیررسمی یا به‌طور وکالتی، صورت گرفته و منشاء قانونی ندارند به رسمیت شناخته نخواهند شد. وی پیرامون زمان اجرایی شدن این موضوع بیان کرد: مراحل اجرایی ورود «سخاب» به فرابورس آغاز شده و حداکثر یک هفته بعد از اعلام لیست نهایی از سوی بانک ملی، معامله این اوراق را در فرابورس شاهد خواهیم بود، اگرچه هنوز این لیست و فهرست دارندگان نهایی اوراق از سوی بانک ملی اعلام نشده است.

بورس کالا

عرضه بیش از ۳۹ هزار تن مواد پلیمری در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

روز سه‌شنبه، ۳۴ هزار و ۶۲۵ تن انواع قیر، یک هزار تن لوب‌کات و ۵ هزار تن وکیوم باتوم در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه ۷ شهروماه میزان عرضه ۳۹ هزار و ۷۲ تن انواع پلی‌اتیلن، کریلونیتریل بوتادین استایرن، استایرن بوتادین رابر، پلی‌استایرن، پلی‌بوتادین رابر، پلی‌پروپیلن پلی‌وینیل کلراید در گروه مواد پلیمری بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز میزان عرضه ۴۹ هزار و ۲۶۰ تن انواع قیر، لوب‌کات و عایق رطوبتی بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۲۴۷ هزار قطعه جوجه یک‌روزه گوشتی، ۲۰۰ تن روغن خام، ۱۲۰ تن جو دامی، ۹۷۵ تن شکر سفید، ۶۱ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی و ۴ هزار تن گندم دو‌روم بود. افزون بر این، ۲۳ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی و ۵ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی و در این تالار عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۲۰۰ تن شیر خام بود.

بورس بین‌الملل

تاسیس دومین بورس مکزیک در سال جدید میلادی

مکزیک در نظر دارد دومین بورس خود را تا سال ۲۰۱۸ میلادی تاسیس کند. مدیر عامل نهاد بورس اوراق بهادار مکزیک (BIVA) از راهاندازی دومین بازار سهام در دومین اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین خبر داد. بر اساس این گزارش، اوایل سال آینده میلادی با هدف جذب شرکت‌های بیشتر به بازارهای سهام در اقتصاد قدرتمند آمریکای لاتین، دومین بورس مکزیک فعالیت خود را آغاز خواهد کرد. نهاد بورس اوراق بهادار این کشور (BIVA) مجوز راهاندازی این بورس را به‌صورت رسمی در مراسمی در روز سه‌شنبه دریافت کرد. به نظر می‌رسد دومین بورس این کشور رقیبی جدی برای بورس فعلی مکزیک (BMV) باشد. سانتیاگو لورکیزا، مدیر عامل نهاد بورس اوراق بهادار مکزیک در این خصوص به‌روشنی گفت: بسیاری از شرکت‌های کوچک که درآمد سالانه بین ۲۸ میلیون تا ۵۶ میلیون دلار داشتند تمایل زیادی برای ورود به بازار سهام از خود نشان دادند، به این ترتیب تصمیم گرفتیم بازاری جدید برای شرکت‌های کوچک ایجاد کنیم.

شرکت‌ها و مجامع

افزایش ۳۰ درصدی سود هر سهم «تاپیکو»

شرکت سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه ۴۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین با انتشار صورت‌های مالی یک‌ساله گذشته اعلام کرد در سال مالی ۹۶ مبلغ ۱۲ هزار و ۹۵۱ میلیارد و ۹۹۸ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۲۹۸ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که این رقم در مقایسه با سال مالی قبل معادل ۳۰ درصد افزایش نشان می‌دهد. این شرکت در سال مالی ۹۵ مبلغ ۲۲۹ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشته بود.

افزایش حجم و ارزش معاملات بازار سهام نشان می‌دهد

بورس تهران؛ مقصد نقدینگی‌های سرگردان



سیدمحمد صدرالغروی sadrolgharavi@journalist.com

در چهارمین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران این هفته شاخص کل ۲۴۰ واحد رشد کرد و به رقم ۸۳ هزار و ۲۵۲ واحدی رسید. روز سه‌شنبه گروه‌های فلزات اساسی و کانه‌های فلزی با روند رو به رشد در قیمت پایانی مواجه شدند. بدین ترتیب نماد معاملاتی شرکت‌های فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و معدنی و صنعتی گل‌گهر هر یک به ترتیب با ۱۰۶، ۱۳۳ و ۶۶ واحد تأثیر مثبت بیشترین نقش افزایش‌دهنده را روی دماسنج بازار سهام داشتند و در طرف مقابل گسترش نفت و گاز پارس‌سیان، فولاد خراسان و بانک ملت به ترتیب با ۴۷، ۳۰ و ۱۹ واحد تأثیر، بیشترین نقش کاهش‌دهنده را روی شاخص کل اعمال کردند. شاخص کل بازار فرابورس ایران نیز روز سه‌شنبه با رشد بیش از ۳ واحدی به پله ۹۵۱ واحدی رسید. همچنین در بازار فرابورس تعداد ۵۱۱ هزار و ۴۷۲ سهم اوراق بهادار با ارزش ۲ میلیارد و ۷۶۷ میلیون و ۲۷۵ هزار ریال در بیش

از ۳۸ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد. در معاملات بازار فرابورس نمادهای آتیه‌داده‌پرداز و شرکت مواد ویژه لیا با روند منفی و نمادهای مبین وان‌کیش، سهمی ذوب‌آهن اصفهان، شرکت آهن و فولاد ارفع، گروه کاغذ پارس، گروه صنایع کاغذ پارس با روند مثبت به کار خود پایان دادند.

دلایل رشد قیمت گروه‌های بنیادی محور

این روزها قیمت انواع کامودیتی از جمله مس و فولاد در بازارهای جهانی در حال افزایش است، به طوری که بهای هر تن مس در بازار چین از مرز ۶۸۰۰ دلار نیز عبور کرده است. از دیگر سو، شاهد افزایش تدریجی قیمت دلار در بازار ارز نیز هستیم به طوری که سطوح بالای ۳ هزار و ۸۵۰ تومانی را طی روزهای اخیر تجربه کرده است؛ امری که سهام شرکت‌های صادرات‌محور و ارزآور را تحریک کرده و باعث افزایش عایدات این شرکت‌ها می‌شود. از طرفی با اجرای سیاست جدید دولت پیرامون نرخ سود سپرده‌های بانکی، انتظار می‌رود بخش اعظمی از نقدینگی از شبکه بانکی و بازار

پول خارج شده و راهی بورس تهران شود. افزایش حجم و ارزش معاملات روزانه و عبور موفقیت‌آمیز شاخص کل از کانال ۸۳ هزار واحدی نشانگر این مهم است که نقدینگی‌ها به‌صورت تدریجی در حال انتقال به بازار سهام هستند. همچنین شرکت‌های صادرات‌محور نظیر گروه‌های معدنی و فولادی و پتروشیمی شاهد افزایش سودآوری و تعدیل مثبت عایدی هستند؛ امری که باعث شده است طیف وسیعی از فعالان بازار سهام به خرید سهام شرکت‌های بنیادی محور سوق پیدا کنند. بورس تهران روز سه‌شنبه نیز همچون روزهای گذشته در حالی با معاملاتی به نسبت پر حجم همراه شد که انتظار برای اعلام تعدیل مثبت درآمدی در گروه فلزات اساسی و معدنی‌ها همچنان جذابیت خرید سهام را در بازار سهام زنده نگه داشته است.

با گروه‌های بازار سهام

در معاملات روز سه‌شنبه بازار سهام فلزی‌ها به جز در دو نماد یک‌دستد رشد کردند. در این گروه ۲۲۴ میلیون سهم به ارزش ۵۰ میلیارد تومان در ۱۸ هزار و ۱۳۵ نوبت مورد دادوستد

یادداشت

بازار سرمایه چگونه بین‌المللی می‌شود؟



محمد تریانزاد مدیرعامل کارگزاری بانک صنعت و معدن

ارتباط فعال با بورس‌های منطقه‌ای، لیست کردن دوگانه شرکت‌های ایرانی در بورس‌های بین‌المللی و انتشار اوراق ارزی از راهکارهای اصلی برای فعال‌سازی بخش بین‌الملل بازار سرمایه است. جذب سرمایه‌گذاری کلان خارجی بدون وجود ابزار پوشش ریسک مشکل است. در بحث بین‌المللی کردن بازار سرمایه، اصلی‌ترین مسئله عدم وجود ابزاری برای پوشش ریسک نرخ ارز است. از دیگر مسائل بسیار مهم بازار سرمایه تهیه صورت‌های مالی شرکت‌های فعال در بورس براساس استانداردهای IFRS است؛ سرمایه‌گذار خارجی بدون وجود استانداردهای حسابداری معتبر و بین‌المللی، انگیزه لازم برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ایران را نخواهد داشت. بازار سرمایه و بازار

پول دو بازاری هستند که در بلندمدت می‌توانند جایگزین یکدیگر شوند. فعالان بازار سرمایه، همیشه بازار پول را به‌عنوان رقیبی جدی هم در عرضه سرمایه‌گذاری و هم در ارزیابی‌های خود مدنظر قرار می‌دهند. از این رو کاهش نرخ سود بانکی و به‌طور کلی نرخ بازار پول و در صورت روشن بودن افق‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه، بخش بزرگی از سرمایه‌گذاری فعالان بازار سرمایه را که طی سال‌های گذشته به دلیل جذابیت یافتن بازار پول و بدهی جذب آن شده بود، می‌تواند در میان‌مدت به بازار سرمایه هدایت کند. اگر نرخ سود بانکی افزایش پیدا می‌کرد به‌طور قطع از بازار سرمایه به سمت سپرده‌های بانکی بودیم. کاهش نرخ سود بانکی در بلندمدت اثرات بسیار خوبی برای بازار سرمایه و شرکت‌ها، از محل کاهش هزینه تامین مالی می‌تواند داشته باشد و در کوتاه‌مدت نیز احتمالاً بیشترین

نگاه

شفافیت خواسته بازار سرمایه از وزیر اقتصاد

استخراج‌کننده این محصولات خواهد شد. تأثیر افزایش نرخ کالای مهم بر حاشیه سود خالص شرکت‌های این گروه به مرور زمان ایجاد خواهد شد. سرمایه‌گذاران نباید انتظار داشته باشند که افزایش نرخ کالاهای واسطه و مواد اولیه بلافاصله به صورت‌های مالی اثر بگذارد، هر چند به نظر می‌رسد در گزارش‌های شش‌ماهه و به‌ویژه ۹ ماهه این شرکت‌ها شاهد تغییرات قابل‌تامل در سود این شرکت‌ها باشیم.

اکثر شرکت‌های بزرگ گروه معدنی و فلزی به‌خصوص در گروه‌های روی و مس صادرات‌محور هستند. طبیعتاً شرکت‌هایی که صادرات‌محور هستند و عمده تولید خود را صادر می‌کنند از وضعیت مطلوب‌تری در این گروه‌ها برخوردار خواهند بود. عمل به وظایف قانونی و وعده‌ها بزرگ‌ترین خواسته عموم فعالان بازار سرمایه از وزیر اقتصاد و سازمان بورس است. بازار سرمایه با وجود رکود سنگین در

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

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

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غگرچی	۴,۳۵۵	۴.۹۹
فایرا	۱,۲۰۹	۴.۹۵
خکار	۱,۲۳۵	۴.۹۳
ومعدان	۱,۵۱۳	۴.۷۸
مداران	۴,۰۷۰	۴.۷۱
شفارس	۲,۳۶۸	۴.۶۴
پکرمان	۳,۲۶۳	۴.۵۲

بیشترین درصد کاهش

داده پرذاری ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. قند شیرین خراسان در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع شیمیایی سینا هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دلر	۴,۷۱۷	(۴.۹۹)
آسیا	۱,۷۱۵	(۴.۹۳)
ویبمه	۲,۹۶۶	(۴.۶۳)
غسالم	۳,۱۵۴	(۴.۵۴)
بسویج	۷,۷۵۱	(۴.۵۲)
شاهد	۱,۲۸۱	(۴.۴۷)
بکام	۲,۲۲۹	(۴.۲۹)

پرمعامله‌ترین سهم

زامیاد پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۹۶۰	۹۸,۵۴۳
فملی	۲۲۲۵	۸۰,۹۰۷
ومعدان	۱۵۱۳	۷۱,۵۶۳
شپلی	۵۴۳	۵۶,۸۸۱
پترول	۱۳۹۹	۲۹,۰۳۵
کگل	۲۷۷۰	۲۶,۰۱۰
خودرو	۲۴۳۰	۲۰,۷۸۶

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۱۹۶۰	۱۹۳,۰۱۰
فملی	۲۲۲۵	۱۸۰,۰۳۶
ومعدان	۱۵۱۳	۱۰۸,۲۵۴
کگل	۲۷۷۰	۷۲,۰۳۹
خودرو	۲۴۳۰	۵۰,۵۰۳
فخوز	۴۰۶۳	۴۳,۰۹۱
پکرمان	۳۲۶۳	۴۲,۱۰۳

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۹۶۰	۵۱۵۱
فملی	۲۲۲۵	۳۹۲۱
ومعدان	۱۵۱۳	۲۲۶۹
شپلی	۵۴۳	۲۱۱۹
کگل	۲۷۷۰	۱۵۱۶
پترول	۱۳۹۹	۱۱۳۵
پرداخت	۲۱۰۲۱	۱۱۰۳

پالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۰۵۳	۱۰۱۱
کسپا	۱۸۳۵	۹۱۸
وآذر	۴۳۸۶	۸۷۷
خمجور	۲۲۳۲	۵۵۸
شپارس	۲۱۲۰	۵۳۰
خکمک	۹۵۱	۴۷۶
خریخت	۱۱۹۴	۳۹۸

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خوارزم	۷۵۵	۲۰۱
کگل	۴۳۷۱	۲۰۷
واعتبار	۱۴۴۷	۲۶۸
پردیس	۱۰۷۱	۳۲۱
ویانک	۱۷۶۹	۳۴۱
وصنا	۱۰۷۰	۳۵۴
ما	۱۶۲۷	۳۶۱



## در مورد انتقال اینترنت در روستاها مسائل سیاسی وجود دارد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در مجمع فراکسیون نمایندگان ولایی گفت اعتقاد نداریم در فضای مجازی صرفا باید سلبی عمل کرده البته باید در مواقعی از قوه سلب هم استفاده کنیم. محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات صبح روز گذشته در جلسه مجمع عمومی فراکسیون نمایندگان ولایی حضور یافت؛ وی توانست با حمایت اعضای فراکسیون نمایندگان ولایی رأی اعتماد نمایندگان را جلب کند.

وی گفت: برای بررسی وضعیت شرایط ارتباطات در کشور نیازمندیم ابتدا شرایط فنی را احصاء کنیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: نماینده وزارت ارتباطات در استان‌ها، مدیرکل ICT است؛ من از همه مدیرکل‌های ICT خواسته‌ام که با تک‌تک نمایندگان جلسه بگذارند و برای هر حوزه انتخابیه یک پرونده ایجاد کنند. آذری جهرمی افزود: بیا توجه به نزدیکی فراکسیون نمایندگان ولایی به اصول انقلاب، انتظار ما این است که مشکل اینترنت روستاها حل شود. در مورد انتقال اینترنت در روستاها مسائل سیاسی وجود دارد؛ عده‌ای معتقدند وجود اینترنت قوی در روستاها موجب فساد می‌شود و وزارت ارتباطات از یکسو در مقابل الزامات برنامه ششم توسعه در مورد لزوم بهره‌مندی روستاها از اینترنت پرسرعت و از سوی دیگر فشار برخی جریان‌ها مبنی بر ایجاد فساد در صورت انتقال اینترنت به روستاها قرار دارد.

وی در مورد مسائل فرهنگی در فضای مجازی گفت: اعتقاد نداریم که در فضای مجازی صرفا باید به صورت سلبی عمل کرده، البته باید در مواقعی که حاکمیت تشخیص می‌دهد، از قوه سلب استفاده کنیم؛ همه کشورها دارای قدرت نظامی هستند اما همیشه از این قدرت استفاده نمی‌کنند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات تصریح کرد: با موضوعات مستهجن و مبتذل در فضای مجازی تعارف نداشته و جدی هستیم، اما سبک جمع‌آوری و برخورد با این کانال‌ها دچار مشکل و فضای موجود در برخورد با این کانال‌ها منفعل است؛ یعنی در ابتدا جرم اتفاق می‌افتد و وزارت ارتباطات پس از وقوع جرم به دنبال برخورد با آن می‌رود؛ بنابراین یک عقب‌ماندگی وجود دارد.

## آیفون‌های جدید ۲۱ شهریور معرفی می‌شوند



براساس اطلاعات قبلی، اپل قصد دارد سری جدید آیفون‌های خود را در ماه سپتامبر معرفی کند. حالا «وال استریت ژورنال» خبر می‌دهد که کمپانی ساکن کوپرتینو، یک رویداد معرفی محصول را برای روز دوازدهم سپتامبر (۲۱ شهریور) در مقرر جدید خود تحت عنوان «اپل پارک» و در آمفی‌تئاتر استیو جابز در نظر گرفته است.

همچنین لازم به ذکر است که تقاضا برای آیفون‌های جدید بالا بوده و به گزارش موسسه تحقیقات بازار «Research 451» حدود ۵۲درصد از افرادی که قصد دارند در ۹۰ روز آتی یک دستگاه موبایل تهیه کنند، به خرید تولیدات جدید اپل ابراز علاقه کرده‌اند که این آمار، از سال ۲۰۱۰ به این سو بی‌سابقه بوده است.

همانطور که می‌دانید گل سرسید مدل‌های جدید، آیفون ۸ است که نخستین تلفن هوشمند اپل با نمایشگر OLED تمام‌صفحه خواهد بود. موبایل مورد بحث که به مناسبت دهمین سالگرد معرفی نخستین آیفون توسعه‌یافته، از سیستم تشخیص چهره، باتری L شکل با ظرفیت بالا، چیپست A11 و ویژگی‌های واقعیت افزوده بهره‌مند است.

از طرف دیگر مدل‌های S7 و S7 پلاس به‌عنوان به‌روز رسانی‌هایی برای نسل قبلی یعنی ۷ و ۷ پلاس معرفی می‌شوند و به نمایشگرهای LCD و سنسور تشخیص هویت Touch ID مجهز خواهند شد.

گفتنی است اپل در مراسم مورد اشاره در کنار سه مدل آیفون، از اپل واچ ۳ نیز رونمایی خواهد کرد که طبق اطلاعات موجود، به e-SIM با پشتیبانی از LTE مجهز شده و بدون نیاز به جفت شدن با یک آیفون، به صورت مستقل به اینترنت وصل می‌شود.

یک کارشناس حوزه تجارت الکترونیک با اشاره به ضعف نظارتی در حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی، این وضعیت را ناشی از نبود نهادی مستقل برای نظارت بر صحت مبادلات الکترونیکی در کشور دانست و بحث نماد اعتماد را کار بزرگی دانست که از ورود افراد ناشناس به حوزه معاملات اینترنتی کشور جلوگیری کرد.

تقی مولوی - کارشناس حوزه تجارت الکترونیک - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تاثیر تحریم‌های بین‌المللی بر عدم رونق تجارت الکترونیک در کشور، اظهار کرد: سایت‌های بین‌المللی معتبر در حوزه مبادلات اینترنتی به تحریم مبادلات خود با شرکت‌های ایرانی پرداخته‌اند. ما با سروهای دیجیتال مارکتینگ عملا نمی‌توانیم کار کنیم و نزدیک به ۳۰ میلیون از آدمین‌های ایرانی در خطر تحریم هستند. در داخل کشور نیز اگر بخواهیم سرورهای ایرانی را مورد استفاده قرار دهیم بعضی اوقات این وبسایت‌ها به صورت یک‌طرفه قطع می‌شوند.

وی با اشاره به ضرورت وجود اعتماد در مبادلات الکترونیکی در کشور، گفت: خوشبختانه این اعتماد در ایران وجود دارد که بخش بزرگی از آن مدیون فعالیت شرکت‌های بزرگ فروش اینترنتی کالا و خدمات در کشور است که تا

به حال توانسته‌اند اعتماد مردم را به انجام معاملات الکترونیکی جلب کنند. همچنین بحث نماد اعتماد کار بزرگ و خوبی بود که از ورود افراد ناشناس به حوزه معاملات اینترنتی کشور جلوگیری کرد.

این کارشناس حوزه تجارت الکترونیک به اعطای گواهی دیجیتال در سایت‌های اینترنتی نیز اشاره کرد و گفت: این گواهی الکترونیکی در کشور فعال و بسیار هم کارساز است، اما متاسفانه با استفاده

از جست‌وجوگرهایی مثل گوگل کروم و فایرفاکس این سیستم دچار اختلال می‌شود که اگر این مسئله حل شود یا توسط شرکتی دیگر انجام شود، بسیار می‌تواند کارساز باشد. مولوی در پایان با اشاره به ضعف حوزه نظارت در مبادلات الکترونیکی در کشور، اظهار کرد: یک خلأ قانونی در این حوزه وجود دارد که اگر مثلا سایتی غیرقانونی در حوزه فروش مدرک فعالیت کند با آن برخورد نمی‌شود. این سایت‌ها



برخی اوقات حتی مجوز فعالیت هم دارند، اما در رابطه با چند و چون سلامت فعالیت آنها نظارتی صورت نمی‌گیرد. شرکت‌ها یک مجوز انفورماتیک از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای می‌گیرند و یک مجوز فعالیت هم از انجمن کسب‌وکارهای اینترنتی، اما در عمل نظارتی بر ادامه فعالیت و جزییات فروش محصولات آنها توسط نهادهای صورت نمی‌گیرد. تجارت الکترونیکی به شکل کنونی آن در سال ۱۹۹۱

محقق شده و از آن زمان هزاران کسب‌وکار تجاری وارد این دنیا شده‌اند. این نوع تجارت الکترونیکی برای آسان‌سازی معاملات اقتصادی به صورت الکترونیک تعریف شد. استفاده از این فناوری مانند تبادل الکترونیکی اطلاعات و انتقال الکترونیکی سرمایه که هر دو در اواخر ۱۹۷۰ معرفی شده‌اند، به شرکت‌ها و سازمان‌ها اجازه ارسال اسناد الکترونیکی و تجارت کردن با ارسال اسناد تجاری مثل سفارش‌های خرید یا فاکتورها را به صورت الکترونیکی داد.

در واقع تجارت الکترونیکی را می‌توان انجام هرگونه امور تجاری به‌صورت آنلاین و از طریق اینترنت یا هرگونه معامله‌ای دانست که در آن خریدوفروش کالا یا خدمات از طریق اینترنت صورت می‌پذیرد و به واردات یا صادرات کالا یا خدمات منتهی می‌شود و معمولا کاربرد وسیع‌تری دارد، یعنی نه‌تنها شامل خریدوفروش از طریق اینترنت است بلکه سایر جنبه‌های فعالیت تجاری مانند خریداری، صورت‌برداری از کالاها، مدیریت تولید و تهیه و توزیع و جابه‌جایی کالاها و همچنین خدمات پس از فروش را در بر می‌گیرد. البته مفهوم گسترده‌تر تجارت الکترونیک، کسب‌وکار الکترونیک است.

## ممانعت از ورود افراد ناشناس به معاملات اینترنتی کشور



## خسران سنگین تعویق طرح رجیستری تا چه زمانی ادامه دارد؟

ضسر قاچاق تلفن همراه در سال، حدود یک هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود؛ خسارتی که با اجرای طرح رجیستری تا حدودی قابل کنترل خواهد بود. به گزارش صبحانه، آنچنان که آمار، ارقام و اعداد منعکس‌شده در رسانه‌ها نشان می‌دهد، میزان خسارت قاچاق تلفن همراه به‌صورت روزانه به رقمی بالغ بر ۳ میلیارد تومان می‌رسد. به واقع در طول یک سال، بیش از یک هزار میلیارد تومان به جیب قاچاقچیان می‌رود و این در شرایطی است که قاعدتا باید مبلغ مذکور به حساب دولت وارز شود و بالطبع در راستای اداره امور کشوری مورد استفاده قرار گیرد. در دولت یازدهم، موضوع عملیاتی شدن طرح رجیستری در مقطعی مطرح شد و رسانه‌ها نیز با آب و تاب بسیار به آن پرداختند، اما در مقام عمل، اجرای آن هیچ‌گاه محقق نشد. با در نظر گرفتن تاخیر دو ساله در اجرای این طرح و برآورد خسارتی که به دولت و کشور وارده شده (۲ هزار میلیارد تومان) بیش از پیش به ضرورت اجرای قاطعانه امر مذکور پی خواهیم برد. با همه این اوصاف، حتی در زمان بررسی صلاحیت وزیر ارتباطات و فرآیند اخذ رأی اعتماد نیز این موضوع از سوی وزیر ارتباطات مطرح نشد که با عنایت به عمق خسارت تاخیر در اجرای این طرح و آسیب‌های قاچاق گوشی همراه به اقتصاد کشور، انتظار می‌رفت با قاطعیت، جدیت و صراحت به این موضوع خطیر پرداخته شود. البته اجرایی شدن این طرح مستلزم همیاری و همکاری سه مجموعه وزارت ارتباطات، ممرک و وزارت صنعت، معدن و تجارت است و قطعاً با انتظار صرف و مطلق از وزارت ذی‌ربط و متبوع (ارتباطات) نمی‌توان به تحقق شایسته این ضرورت امیدوار بود. محمدحسین خالصه، کارشناس بازار در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی، با اشاره به لزوم برخورد قاطعانه و جدی‌تر با پدیده قاچاق، اظهار کرد: در طول سالیان اخیر با اقدامات و تدابیر تعریف و طراحی شده، توفیقات مثبت و شایسته‌ای در مقابله و مبارزه با این پدیده شوم و به تعبیری ناهنجاری اقتصادی حاصل شده، اما همچنان حجم و میزان قاچاق در حوزه‌های مختلف بالا و شدید به نظر می‌رسد که یکی از این عرصه‌ها نیز به بازار گوشی همراه معطوف می‌شود. برخی از کارشناسان و صاحب‌نظران حوزه بازار و اقتصاد معتقدند در صورت اجرایی شدن طرح رجیستری، قیمت گوشی همراه نیز کاهش خواهد یافت.

## وزارت ICT همچنان گرفتار پست و تلفن

یک عضو شورای مرکزی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور معتقد است وزارت ICT همچنان گرفتار ارتباطات، پست و تلگراف و تلفن است و نتوانسته خود را از این حیطه خارج کند، در صورتی که پیشبرد اهداف در حوزه فناوری اطلاعات نیازمند تغییرات اساسی است. آزاد معروفی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به برنامه پیشنهادی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اظهار کرد: برنامه پیشنهادی محمدجواد آذری جهرمی پیشرو است و او با اوضاع و احوال جهانی و اتفاقاتی که به‌زودی به صورت سونامی در حوزه ICT خواهد افتاد، آشناس و راه‌حل‌هایی هم برای این موضوعات دارد. مسلما او در اقتصاد کلان هم درباره موضوعات مربوط به ICT صاحب‌نظر است. عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران ادامه داد: با وجود این، ما معمولا در کشور خیلی برنامه‌محور نیستیم و فردمحور هستیم. در واقع زمانی که یک برنامه و دستور می‌خواهد از مقامات بالا به پایین و در داخل بدنه تسری پیدا کند، ممکن است این اتفاق آفتور که باید و شاید نیفتد و برنامه‌های پیش‌بینی‌شده به همان نحو رخ ندهد. مسئول کمیسیون شبکه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران با اشاره به شرایط موجود در وزارتخانه ارتباطات و فناوری اطلاعات بیان کرد: بدنه وزارتخانه یک بدنه کاملا لخت سیستم دولتی است که هنوز گرفتار ارتباطات و وزارت پست و تلگراف و تلفن است و نتوانسته خود را از این حیطه خارج کند. به همین دلیل وزیر جوان باید فکری به لحاظ ساختاری کرده و برای پیشبرد اهدافش خصوصا در حوزه فناوری اطلاعات، تغییرات اساسی در کلیات وزارتخانه ایجاد کند.

## استقبال بی نظیر مردم از نوکیا ۸

با بازگشت تلفن‌های هوشمند نوکیا به بازار و معرفی نوکیا ۸، امید در دل علاقه‌مندان این برند روشن شده است. به گزارش کلیک، به نظر می‌رسد شرکت HMD در تولید موبایل‌های نوکیا موفق عمل کرده است، چرا که طبق نظرسنجی‌های به عمل آمده از هر دو نفر، یک نفر (یعنی ۵۰ درصد مردم) نظر مساعدی نسبت به این برند دارد. گفته می‌شود بسیاری از علاقه‌مندان، نظر مثبتی نسبت به نوکیا ۸ داشته‌اند؛ با این وجود، همانطور که از برند نوکیا انتظار می‌رود، علاقه‌مندان به دنبال مدل بسیار خوش‌ساخت‌تری از این شرکت هستند. پندل نوکیا ۸ یکی از موارد مورد انتقاد در این مدل است که با اقبال عموم نیز مواجه نشده است. همچنین، پردازنده اسپندراگون ۶۰۰ این مدل، از پس انتظارات برنیامده و در حد مدل پرچمدار یک شرکت نیست، اما توجه داشته باشید که این برند، کمتر از یک سال است که به بازار بازگشته است.

شاید با تغییر و کوچک‌تر شدن قاب این مدل و ساخت صفحه‌نمایش OLED در سری‌های بعدی، جایگاه این برند در بازار بالاتر برود. دوربین و تصاویر بسیار باکیفیت نوکیا ۸، همانند مدل‌های سال‌های دور این برند، بسیار مورد توجه علاقه‌مندان قرار گرفته و همین امر باعث شده که مردم عمیقا به این گوشی علاقه نشان دهند.

## شکایت ۲ هزار شرکت از مخابرات

دست به نوشتن نامه به شورای رقابت و سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی زده‌اند. پاشا ناصرآبادی، مدیرعامل رایانه کمک، در این باره به ایلنا گفته است: سوءمدیریت در مخابرات باعث شده کسب‌وکارهای این حوزه به کما بروند؛ به نحوی که بی‌قانونی مخابرات باعث فرار سرمایه‌گذاران از این حوزه شده است. مدیرعامل رایانه کمک با بیان این مطلب گفت: شرکت مخابرات با قطع عمدی دسترسی عمومی به شماره‌های ۹۰۹۹۰، اصرار دارد قانون را نقض کرده و مدام برای کسب‌وکارهای دیگر سنگ‌اندازی کند و گویی کسب‌وکارهای نوین باید خودشان را با ذهنیت مدیران بازشسته مخابرات هماهنگ کنند!

ناصرآبادی ضمن اشاره به تلاش‌های مخابرات برای جایگزین‌کردن سرشماره ۷۰۷۰ به‌جای ۹۰۹۹۰ تأکید کرد: در زمان واگذاری شرکت مخابرات به بخش خصوصی، تعهداتی از مالکان جدید آن اخذ شده که براساس آن، باید حقوق سایر فعالان اقتصادی و مردم را به‌ویژه درباره خدمات انحصاری تحت اختیار مخابرات، رعایت کنند. این در حالی است که مخابرات ابتدایی‌ترین تعهدات خود را هم رعایت نکرده و نمونه‌اش این است که هیچ نسخه‌ای از قرارداد تلفن ثابت را به مردم نداده است.

شماره‌های هوشمند مدت‌ها تبدیل به دردسر مشترکان مخابرات شده بود؛ خطوطی که مخابرات به کسب‌وکارها اجازه می‌داد درآمد ناشی از تماس مشترکان با این خطوط گران‌قیمت را با مالک خط شریک شوند. این موضوع بستر کلاهبرداری‌های زیادی شده بود و به‌عنوان مثال عده‌ای با درج آگهی‌های وسوسه‌کننده، مردم را ترغیب می‌کردند با این خطوط پرهزینه تماس بگیرند و هزینه تماس آنها را به جیب خود بریزند. گفته می‌شد دایره این تخلفات حتی به مسابقه‌های تلویزیونی هم رسیده بود و البته شرکت‌هایی هم با خدماتی مانند مشاوره تلفنی یا قسه‌گویی برای کودکان و ... از خطوط هوشمند کسب درآمد می‌کردند.

کارشناسان و مشترکان مخابرات بارها به این موضوع انتقاد کردند و لزوم تدوین قوانین خاص و رعایت حقوق مصرف‌کنندگان را به شرکت مخابرات گوشزد می‌کردند. با این حال، گوش مخابرات چندان بدهکار نبود تا اینکه چندی پیش مخابرات اعلام کرد با شکایت تعدادی از مشترکان و قبض‌های نجومی‌شان، ناچار شده است این خطوط را به صورت موقت و تا زمان ساماندهی قطع کند؛ اما کسب‌وکارهای مبتنی بر خطوط هوشمند، این ادعای مخابرات را رد کرده و

بعد از برگشت سریالی چک‌های مخابرات و تهدید به فسخ قرارداد واگذاری این شرکت از طرف سازمان خصوصی‌سازی، حالا نوبت به شرکت‌های IN رسیده تا مخابرات را درگیر چالش دیگری بکنند. این شرکت‌ها شکایت خود را از مخابرات به سازمان تنظیم مقررات و شورای رقابت تسلیم کرده‌اند و با این شکایت، در پی جلوگیری از رفتار سلیقه‌ای و خلاف قانون مخابرات هستند تا به این وسیله، حقوق سایر کسب‌وکارها را محترم بدانند. شرکت مخابرات که چند روز پیش اعلام کرده بود شماره‌های جنجالی ۹۰۹۹۰ را با دستور قوه قضاییه به صورت موقت قطع می‌کند، حالا با جبهه‌گیری ۲هزار شرکتی مواجه شده است که کسب‌وکارشان را در بستر شبکه هوشمند سراسری بنیان گذاشته‌اند.

مخابرات اعلام کرده بود قبض‌های ۱۰ تا ۲۵ میلیون تومانی برخی مشترکان باعث شده آنها علیه مخابرات به قوه قضاییه شکایت کنند و دادگاه دستور داده تا جهت ساماندهی شماره‌های هوشمند، این خطوط قطع شوند؛ ماجرای که شرکت‌های خصوصی به آن چندان اعتقاد ندارند و می‌گویند موضوع شکایت و دستور دادگاه، ماجرای صوری است و مخابرات با این داستان می‌خواهد سلیقه جدیدی اعمال کند.

## تازه‌های فناوری



فیت بیت با معرفی فلایر به بازار هدفون وارد شد.

## بیکاری گسترده تعمیر کاران خودرو؛ نتیجه فراگیر شدن اتومبیل های برقی

دنیای امروز، دنیای تغییر و پیشرفت است. این امر ضمن پدید آوردن فرصت های جدید، گاه تهدیداتی را برای برخی به دنبال داشته و منجر به کشمکش هایی شده است. شاید ظهور انواع فروشگاه های اینترنتی یا اپلیکیشن های به اشتراک گذاری مسیر را بتوان دو مثال خوب در این زمینه دانست که باوجود مزایای بسیار، بعضا باعث بروز اعتراض هایی نیز شده اند. شرکت آمریکایی جی پی مورگان (JP Morgan) که در حوزه خدمات مالی و بانکداری فعالیت می کند، پیش بینی کرده که ظهور اتومبیل های الکتریکی و فراگیر شدن آنها، اثرات مشابهی داشته و بسیاری از کسب و کارهای سنتی را تهدید خواهد کرد. طبق پیش بینی جی پی مورگان، از آنجایی که اکثر شرکت های خودروساز کنونی برای ارائه اتومبیل های برقی سخت در تکاپو هستند، با حمل و نقل تمام الکتریکی فاصله چندان زیادی نداریم و در آینده نزدیک خودروهای الکتریکی جای خودروهای بنزینی و دیزلی را خواهند گرفت. با این حساب کدام صنایع در معرض تهدید بوده و چه بر سر کارکنان آنها خواهد آمد؟

با گرایش مشتریان به سمت خودروهای الکتریکی و کاهش تقاضا برای سوخت های فسیلی، پتروشیمی یکی از نخستین صنایعی است که متضرر می شود. در سوی مقابل ممکن است تقاضا برای منابعی مثل زغال سنگ و گاز طبیعی جهت تولید برق بیشتر برای تامین انرژی وسایل نقلیه افزایش پیدا کند که این امر می تواند باعث رونق کسب و کار شرکت های فعال در این حوزه شود. آن طور که جی پی مورگان اعلام کرده صنعت قطعه سازی و افراد حاضر در بخش سرویس دهی و خدمات خودرویی متحمل بیشترین زیان ها شده و جمعیت زیادی از فعالان این عرصه نیاز به تغییر شغل خود خواهند داشت. با توجه به سیستم های ساده تر، نگهداری از اتومبیل های برقی راحت تر بوده و نیاز به سرویس دهی و تعویض قطعه در آنها بسیار کمتر خواهد بود. عدم نیاز به تعویض روغن، استهلاک کم و عمر بالاتر قطعاتی مثل لنت ترمز به خاطر سیستم بازایی انرژی تنها بخشی از مواردی هستند که می توانند باعث بیکاری عده زیادی شوند.

به نیست بدانید هر خودروی الکتریکی در حدود ۲۰ قطعه متحرک دارد، این در حالی است که رقم مذکور برای اتومبیل های مجهز به موتور درونسوز به ۲۰۰۰ قطعه می رسد. طبیعتا این مسئله از پیچیدگی فرآیندهای تولید و مونتاژ کاسته و هزینه های مرتبط نیز کاهش می یابد. همچنین اتومبیل های برقی تنها با ۱۰ درصد از هزینه خودروهای بنزینی و دیزلی طی مسیر می کنند که برای مالکین بسیار به صرفه تر است. با گرایش به سمت خودروهای الکتریکی، سازندگان باتری و نیمه رساناها با افزایش تقاضا روبه رو شده و جزو برندگان این تغییر بزرگ خواهند بود. آن طور که شواهد و قراین نشان می دهند در سال های آتی شاهد یک تقابل بسیار بزرگ در مقیاس جهانی خواهیم بود؛ تقابلی تکراری بین آینده و گذشته.

منبع: Carbuzz

## سایه افراد بانفوذ بر جریان قاچاق قطعات یدکی

سختگویی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین آلات معتقد است سهم قاچاق قطعات در بازار قطعات یدکی نسبت به سایر بازارها بسیار ناچیز بوده و این قطعات سهم پررنگی در بازار فروش قطعات یدکی ندارند.

سیدمهدی کاظمی اظهار داشت: امروز کالاهایی که به صورت قاچاق وارد می شوند عمدتا شامل کالاهای اصلی و برندهای مهم است که امکان واردات آنها چندان فراهم نیست.

وی با اشاره به نبود تعریف درستی از کالای قاچاق در کشور، تصریح کرد: کالایی که ورود و عرضه آن به کشور ممنوع می شود در لیست کالاهای قاچاق محسوب می شود، درحالی که امروز قطعاتی که وارد کشور می شوند همگی از مبادی قانونی و گمرکات وارد می شود و ممنوعیتی جهت ورود و استفاده آنها در کشور وجود ندارد. به گزارش خبر خودرو، وی تاکید کرد: امروز تجار و کسبه خوش نام و صاحب برند، با پرداخت حقوق گمرکی، مالیات و کسب مجوز سازمان استاندارد اقدام به واردات قطعات می کنند، بنابراین قطعاتی که در بازار عرضه می شوند به جهت گذر از مبادی قانونی، عمدتا در رده کالای قاچاق محسوب نمی شوند.

وی افزود: البته تعداد محدودی از فعالان در حوزه واردات قطعات یدکی، به عناوین مختلف از پرداخت حقوق گمرکی و مالیات و کسب مجوز استاندارد خودداری می کنند که مسلما این اقدام قاچاق کالا خواهد بود. وی گفت: مسلما دولت باید به واسطه دستگاه های متولی مانند گمرک، سازمان استاندارد بر جریان ورود این نوع قطعات نظارت کرده و از ورود آنها ممانعت کند.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در دیدار مدیران مسئول روزنامه ها و خبرگزاری های کشور مهم ترین اقدامات صورت گرفته و همچنین برنامه های آینده این گروه صنعتی را تشریح کرد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در این دیدار که به مناسبت هفته دولت برگزار شد، یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر را گرامی داشت و گفت: در نتیجه اجرای پروژه های کیفی روی محصولات ایران خودرو اعتماد و اتکا به کیفیت این خودروها افزایش یافته و پس از افزایش دوره گارانتی خودروی رانا به سه سال و ۶۰ هزار کیلومتر، در چند ماه آینده یکی دیگر از محصولات ایران خودرو با چهار سال و ۸۰ هزار کیلومتر گارانتی به بازار عرضه خواهد شد.

به گزارش خبرخودرو، مهندس یکه زارع اظهار کرد: در نتیجه اقداماتی که از چهار سال پیش در گروه صنعتی ایران خودرو آغاز و اجرا شد، ۲۰ هزار کارگر قطعه سازی که بیکار شده بودند، دعوت به کار مجدد شدند و قطعه سازان شرایط مناسبی پیدا کردند که این امر منجر به این شد که روند تولید در صنعت خودرو رو به شکل مناسبی بگیرد.

مهندس یکه زارع افزود: از سوی دیگر برخلاف روندی که پیش تر رایج بود تمامی خودروهای تولید شده از ابتدای سال ۹۳ تاکنون به صورت کامل و بدون کسری قطعه تولید شده است.

مدیرعامل ایران خودرو با اشاره به تعریف ۲۲۴ و اجرای بیش از ۵۰۰ پروژه کیفی روی



تعداد زیادی خودرو وجود داشت که به دلیل نبود قطعه برای تعمیر متوقف بودند، اما در حال حاضر چنین شرایطی وجود ندارد و تعداد خودروهای باقی مانده در نمایندگی های سراسر کشور به ۵۰۰ دستگاه هم نمی رسد.

پیدا کرده ایم که مشتریان از کیفیت محصولات ما راضی باشند. مهندس یکه زارع با بیان اینکه در بحث خدمات پس از فروش اقدامات فراوانی انجام داده ایم، ادامه داد: تا چهار سال پیش در نمایندگی های ایران خودرو

محصولات ایران خودرو در نتیجه این پروژه ها، بهبود کیفیت محصولات را شاهد بوده ایم. با وجود این اتفاقات، ما برای کیفیت آنها و پایانی متصور نیستیم و هنگامی می توانیم بگوییم به همه اهداف دست

## در مسیر افزایش کیفیت محصولات، پایانی متصور نیستیم

مدیرعامل ایران خودرو:

وی افزود: مرکز تحقیقات ایران خودرو چهار سال پیش به دلیل اتکای شرکت به طرف های خارجی، فعالیت چندانی نداشت اما امروز این مرکز کاملا فعال است و پروژه های زیاد و مهمی را در دست دارد. اعتقاد داریم که محصولات باکیفیت و متنوع و جدیدی با برند ایران خودرو باید تولید شود و در بازارهای داخلی و منطقه ای سهم مناسبی را به خود اختصاص دهد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در خصوص برنامه های این خودروساز برای توسعه محصول نیز گفت: در حال حاضر دو پلتفرم در ایران خودرو تعریف شده است. نخست پلتفرمی که با پژو و برای محصولات مشترک با این شرکت وجود دارد و دیگری پلتفرمی که براساس قرارداد ۱۰ جانبه بین المللی به صورت ویژه برای ایران خودرو طراحی خواهد شد. مهندس یکه زارع اظهار کرد: در این کسرسیم علاوه بر طراحی پلتفرم و محصولات جدید برای ایران خودرو، تولید خودروهای برقی و هیبریدی نیز پیش بینی شده است. وی تشریح کرد: روند افزایش سهم خودروهای برقی و هیبریدی در جهان نیز به تدریج در حال انجام است اما فراموش نکنیم که برای تولید انبوه این محصولات، زیرساخت هایی باید فراهم شود، به عنوان مثال پارانه هایی برای مصرف کنندگان این محصولات در نظر گرفته می شود و بسترسازی برای ایجاد انگیزه در خرید خودروهای برقی و هیبریدی به وجود آید.

تعداد زیادی خودرو وجود داشت که به دلیل نبود قطعه برای تعمیر متوقف بودند، اما در حال حاضر چنین شرایطی وجود ندارد و تعداد خودروهای باقی مانده در نمایندگی های سراسر کشور به ۵۰۰ دستگاه هم نمی رسد.

پیدا کرده ایم که مشتریان از کیفیت محصولات ما راضی باشند. مهندس یکه زارع با بیان اینکه در بحث خدمات پس از فروش اقدامات فراوانی انجام داده ایم، ادامه داد: تا چهار سال پیش در نمایندگی های ایران خودرو

محصولات ایران خودرو در نتیجه این پروژه ها، بهبود کیفیت محصولات را شاهد بوده ایم. با وجود این اتفاقات، ما برای کیفیت آنها و پایانی متصور نیستیم و هنگامی می توانیم بگوییم به همه اهداف دست

## دوری مسافت و کمبود خودرو موجب کندی نوسازی تاکسی هاست

مشکلاتی از این دست در کشور ایجاد شود که فرایند نوسازی را با کندی یا توقف همراه می کند. وی با بیان این مطلب که «خوشبختانه اتحادیه در ثبت درخواست و انجام امور بانکی در شهر شیراز با مشکلی روبه رو نبوده است»، ابراز کرد: متأسفانه ناهماهنگی بین عرضه و تقاضا، موجب بروز برخی نارضایتی ها در برهه ای از زمان می شود و اعتراض ها در رسانه ها انعکاس پیدا می کند.

رئیس اتحادیه تاکسیرانی شهر شیراز همچنین با تأکید بر تأثیرگذاری مسافت در تأخیر تحویل خودرو به متقاضیان تاکسی، خاطر نشان کرد: همان گونه که گفته شد، تا به امروز گزارشی از اعتراض به بروز مشکل در تحویل تاکسی به اتحادیه نرسیده است، اما به طور قطع مطالبات مردم در حیطه وظایف پیگیری می شود.

به گزارش تبین نیوز، این در شرایطی است که در ۱۵ روز گذشته اعتراض های زیادی از سوی دارندگان تاکسی های فرسوده مینی بر توقف تحویل خودرو به آنها به ویژه در شهرستان ها به «تبین نیوز» گزارش شده است.

مشکلاتی از این دست در کشور ایجاد شود که فرایند نوسازی را با کندی یا توقف همراه می کند. وی با بیان این مطلب که «خوشبختانه اتحادیه در ثبت درخواست و انجام امور بانکی در شهر شیراز با مشکلی روبه رو نبوده است»، ابراز کرد: متأسفانه ناهماهنگی بین عرضه و تقاضا، موجب بروز برخی نارضایتی ها در برهه ای از زمان می شود و اعتراض ها در رسانه ها انعکاس پیدا می کند.

رئیس اتحادیه تاکسیرانی شهر شیراز همچنین با تأکید بر تأثیرگذاری مسافت در تأخیر تحویل خودرو به متقاضیان تاکسی، خاطر نشان کرد: همان گونه که گفته شد، تا به امروز گزارشی از اعتراض به بروز مشکل در تحویل تاکسی به اتحادیه نرسیده است، اما به طور قطع مطالبات مردم در حیطه وظایف پیگیری می شود.

به گزارش تبین نیوز، این در شرایطی است که در ۱۵ روز گذشته اعتراض های زیادی از سوی دارندگان تاکسی های فرسوده مینی بر توقف تحویل خودرو به آنها به ویژه در شهرستان ها به «تبین نیوز» گزارش شده است.

تاکسی های فرسوده را ثبت می کند. رئیس اتحادیه تاکسیرانی شهر شیراز گفت: شرکت خودروسازی طرف قرارداد اتحادیه تاکسیرانی های شهری کشور به هر دلیلی با کسری خودرو در برخی تقاضاها مواجه است و لذا خودرو در زمان مناسب به متقاضیان تحویل نمی شود.

ناصری رئیس اتحادیه تاکسیرانی شهر شیراز در این باره اظهار کرد: مشکلی در سایت ثبت درخواست متقاضیان تاکسی های فرسوده گزارش نشده و این بخش کماکان درخواست دارندگان

تاکسی های فرسوده در شهرهای مختلف کشور با مشکل تحویل روبه رو شده است و متقاضیان نوسازی با وجود تکمیل و ارائه تمامی مدارک خود به مراجع ذی صلاح، کماکان با مشکل تحویل خودرو مواجه هستند.

به گزارش تبین نیوز، حمیدرضا ناصری رئیس اتحادیه تاکسیرانی شهر شیراز در این باره اظهار کرد: مشکلی در سایت ثبت درخواست متقاضیان تاکسی های فرسوده گزارش نشده و این بخش کماکان درخواست دارندگان

## تازه های خودرو



لامبورگینی سافاری احتمالا معرفی می شود.

## ایران خودرو و «داتسون» امسال قرارداد می بندند

قرارداد ایران خودرو و داتسون ژاپن (از زیرمجموعه های نیسان) تا پایان سال جاری نهایی می شود. هاشم یکه زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو، با اعلام این خبر گفت: تا چند ماه دیگر با داتسون ژاپن وارد مرحله قرارداد می شویم. وی تاکید کرد: در قراردادهای جدید که با شرکت های خارجی از جمله پژو امضا شده است، موارد زیادی را پیش بینی کرده ایم. یکی از آنها این است که پژو باید در زمینه انتقال تکنولوژی و ارتقای دانش قطعه سازان داخلی مشارکت کند تا داخلی سازی محصولات مشترک به ۷۰ درصد برسد.

## خودروسازان برای کاهش نرخ سود ۵ ماه فرصت دارند

معاون بازرسی سازمان حمایت گفت که برای جلوگیری از پرداخت سودهای بالای خودروسازان به مردم مهلتی پنج ماهه به آنها داده شده و خودروسازان تا بهمن ماه امسال مهلت دارند نرخ های سود خود را کاهش دهند.

به گزارش کارپرس، شهرام میرآخرو در خصوص پرداخت نرخ های بالای سود مشارکت خودروسازان به مردم، اظهار داشت: براساس ماده ۴ آیین نامه حمایت از حقوق مصرف کنندگان، عرضه کنندگان خودرو اعم از تولیدکننده یا واردکننده باید در فروش محصولات خود میزان سود مشارکت را حداقل، معادل سود سپرده سلالانه نظام بانکی (۱۵ درصد) قرار دهند. وی با بیان اینکه در حال حاضر خودروساز در پرداخت حداکثر سود مشارکت به مشتریان، مجاز به افزایش ۳ درصدی نرخ سود یکساله بانکی (۱۸ درصد) است، افزود: با این وجود خودروسازان در طرح های فروش خود برای جذب مشتری نرخ های سود ۲۴ تا ۲۵ درصدی را اعلام می کنند. در این زمینه هشدارهایی توسط سازمان حمایت از مصرف کنندگان و سیستم بانکی به خودروسازان داده شده که عملیات شبه بانکی را متوقف کنند. معاون بازرسی سازمان حمایت اضافه کرد: قرار شده برای مدیریت این موضوع و جلوگیری از پرداخت سودهای بالای خودروسازان به مردم مهلتی پنج ماهه به آنها داده شود، به نحوی که با هماهنگی های انجام شده خودروسازان تا بهمن ماه امسال مهلت دارند نرخ های سود خود را کاهش دهند.

## اپل به طرز مشکوکی در حال تست ماشین های خودران است!



مدتی است که مهندسان اپل یک خودروی لکسوس مجهز به تشخیص نور را در خیابان های کالیفرنیا جاها کرده و به نظر می رسد در حال بررسی سیستم کنترل ماشین های خودران هستند. اپل ترجیح داده است درباره ورود ناگهانی اش به دنیای اتومبیل های خودران سکوت کند، اما صرف نظر از تلاش این شرکت برای مخفی نگه داشتن اقداماتش در این زمینه، یکی از کاربران شبکه های اجتماعی که نزدیک دفتر اپل واقع در شهر «سانی ویل» ایالت کالیفرنیا زندگی می کند، چند روز پیش گفت که یکی از اتومبیل های اسپورت لکسوس را دیده که با ظاهر نامتعارفش در حال گشت و گذار در شهر بود و عده ای کارشناس آن را به دقت زیر نظر داشتند.

به گفته این کاربر، در این ماشین که حسابی توجه عموم را به خود جلب کرده سخت افزارهای پیشرفته تشخیص نور به کار رفته است.

به گزارش کلیک، کمپانی اپل سال گذشته تولید نوعی خودرو را در دستور کار قرار داده بود اما بنا به دلایلی این طرح را ناتمام باقی گذاشت. حال به نظر می رسد این غول فناوری فقط روی تکنولوژی اتومبیل های خودران و هوش مصنوعی به کار رفته در آنها تمرکز کرده است و قصد ندارد درگیر طراحی و تولید سایر بخش های خودرو شود.

این روزها مردم کالیفرنیا شاهد گشت و گذار مهندسان اپل در سطح شهر هستند که نوعی سیستم کنترل هوشمند را روی سقف یک اتومبیل اسپورت لکسوس قرار داده اند و عملکرد آن را به دقت بررسی می کنند.

به نظر می رسد روی سقف این ماشین تجهیزات پیشرفته تشخیص نور به کار رفته باشد که با انتشار لیزر قادر است تصاویر سه بعدی از محیط اطراف تهیه کند؛ نوعی تکنولوژی که ماشین های هوشمند را قادر می سازد تا موانع پیش رو را تشخیص دهند.



انتخاب بهترین غرفه نمایشگاهی  
در ۶ گام

چنانچه می خواهید در نمایشگاهی که شرکت می کنید بهترین نتیجه را بگیرید باید به این مقاله که توسط سایت پارک بازاریابی ایران ارائه شده است، برای انتخاب بهترین غرفه نمایشگاهی در شش گام توجه کنید.

## ۱- پلان کل نمایشگاه را از برگزارکننده نمایشگاه بگیرید

تلاش کنید نقشه های سال های قبل این نمایشگاه را پیدا کنید و تمامی آنها را مورد بررسی قرار دهید تا برای نحوه اجرای غرفه خود به یک الگوی مناسب برسید. دقت کنید باید در کنار صناعی که مشابه صنعت شما هستند یا در کنار استراحتگاه های بازدیدکنندگان قرار بگیرید زیرا در این نقاط بازدیدکننده بیشتری خواهید داشت.

## ۲- گوشه و کنار نمایشگاه را بررسی کنید

واقع شدن غرفه در هر یک از جایگاه ها دارای معایب و مزایایی است که شما باید اصلح ترین مکان را برای غرفه تان انتخاب کنید. وقتی غرفه ای در یک گوشه قرار داشته باشد، طراحی و چیدمان آن غرفه بسیار آسان است، اما چنین موقعیتی در نمایشگاه کار شما را برای دیده شدن توسط بازدیدکنندگان کمی دشوار می کند زیرا وجود غرفه های دیگر در جلوی غرفه شما باعث دیده نشدن شما خواهد شد. بیشتر غرفه هایی که در گوشه های سالن های نمایشگاهی قرار می گیرند بازدیدکننده کمتری دارند، اما چنانچه غرفه ای در گوشه نمایشگاه داشتید می توانید با یک طراحی جذاب و چیدمان مناسب باعث جذب بازدیدکنندگان شوید. اغلب غرفه هایی که به صورت جزیره ای در وسط سالن های نمایشگاهی هستند بازدیدکننده بسیار زیادی دارند اما در چنین شرایطی شما برای اجاره غرفه باید به موقعیت ورودی اصلی سالن نمایشگاه نیز دقت کنید؛ یا غرفه خود را در دید این ورودی ها قرار دهید یا از المان های تبلیغاتی و برندسازی مانند بنر یا پوستر در ابتدای سالن ورودی استفاده کنید.

## ۳- فضای داخلی غرفه را متناسب طراحی کنید

چنانچه سازمان شما دارای چند قسمت مختلف است، بهترین نوع طراحی و چیدمان برای غرفه این است که فضای داخلی غرفه را به چندین بخش تقسیم کرده و برای هر بخش طراحی جداگانه و مرتبط انجام دهید و اگر فعالیت های بخش های مختلف سازمان شما از هم مستقل هستند برای هر بخش غرفه ای جداگانه در نمایشگاه تدارک ببینید. تدارک دیدن غرفه های جداگانه برای برند شرکت شما اعتبار و آگاهی به همراه خواهد داشت و همچنین با قرار دادن هر یک از بخش های سازمان در یک غرفه مجزا می توانید در بخش های مختلف نمایشگاه دیده شوید، پس مطمئناً بازدیدکننده بیشتری خواهید داشت.

## ۴- به غرفه های اطراف خود دقت کنید

قبل از غرفه گرفتن در نمایشگاه، به غرفه های اطراف غرفه ای که در حال تدارک آن هستید خوب دقت کنید و ببینید در اطراف شما چه شرکت هایی هستند، زیرا عملکرد آنها در نتیجه و بازدهی عملکرد شما تأثیرگذار خواهد بود. چنانچه تمامی غرفه های اطراف غرفه شما در خصوص یک صنعت واحد باشند مطمئناً بازدیدکننده را از شما دور خواهند کرد زیرا هنگامی که تجمع جمعیت در یک ناحیه زیاد باشد دور شدن دیگر بازدیدکننده ها می شود و ممکن است غرفه شما در میان غرفه های دیگر دیده نشود.

## ۵- در تدارکات غرفه نوآوری داشته باشید

یقیناً در غرفه به لحاظ موقعیت و مساحت یکسری محدودیت ها وجود خواهد داشت. آنها را شناسایی کنید و براساس محدودیت ها خلاقیت و نوآوری های لازم را به خرج دهید، بدین ترتیب مطمئناً بیشتر به چشم بازدیدکنندگان خواهید آمد. برای اجرای خلاقیت در غرفه نمایشگاه ابتدا نیاز دارید مخاطبان خود را به خوبی بشناسید و سعی کنید سلیقه بازار هدف خود را بیابید؛ به بیان ساده تر مطابق سلیقه بازار هدف خلاقیت به خرج دهید و هرگز در برابر این محدودیت ها تسلیم نشوید.

برای مثال چنانچه محدودیت مساحت و فضا برای نمایش محصولات خود دارید می توانید از ایجاد یک سقف برای نمایش برخی محصولات استفاده کنید، حتی می توانید برای نمایش دسته های از محصولات از یک آل سی دی استفاده کنید یا اگر غرفه شما در موقعیتی است که کمتر به چشم می آید می توانید از یک شیوه نوین اطلاع رسانی برای معرفی برند و محصولات خود به بازدیدکنندگان استفاده کنید.

## ۶- برای قبل و بعد از نمایشگاه برنامه ریزی کنید

در فاز اول برای قبل از نمایشگاه برنامه ریزی کرده و در فاز دوم برنامه ای برای زمان برگزاری نمایشگاه و نحوه مدیریت غرفه تدوین کنید و در فاز سوم در نهایت برنامه ای برای بعد از نمایشگاه تهیه کنید. چنانچه طراحی غرفه شما مناسب برای نمایشگاه و صنعت شما باشد، به راحتی می توانید به اهداف تان نزدیک شوید و مطمئناً هر سه فاز برنامه های شما پیاده سازی خواهد شد. مشاوران بازاریابی در پارک بازاریابی ایران این برنامه ها را در شرکت های مختلف پیاده سازی کرده و آثار آن را مستند و مقایسه کرده اند. این نتایج موجب پافشاری و اصرار مشاوران جهت پیاده سازی صحیح برنامه ها در شرکت ها شده است.

تبلیغات هنوز هم بهترین راه برای شناساندن کالا به مشتریان و بالا بردن فروش است، اما در میان این همه تبلیغات مختلف و رنگارنگ باید در اجرای تبلیغات صبر کرد تا تبلیغ ماموریت خود را به درستی انجام دهد و مشتریان را به خرید ترغیب کند. به گزارش مکتب نوین، همانطور که توماس اسمیت در سال ۱۸۸۵ در لندن در مورد استمرار در تبلیغ نوشت: «باید ۲۰ بار تبلیغ کنی تا روی مشتری تأثیر بگذاری».

۱- تکرار تبلیغ دفعه اول: وقتی کسی به آگهی نگاه می کند آن را نمی بیند یا متوجه آن نمی شود. اشتباه نکنید منظور این نیست طرف کور است منظور این است که با این موضوعاتی که آدم به آنها فکر می کند دیگر جایی برای درک و تعمق در اتفاقات محیطی برای آدم نمی ماند.

۲- تکرار تبلیغ دفعه دوم: از وجود تبلیغ آگاهی پیدا می کند. در این دفعه تبلیغ را می بیند و بالاخره از تبلیغ پیام کوچکی به ذهن می رسد که یک تبلیغی هم اینجا هست و به صورت ناخودآگاه محل جغرافیایی تبلیغ در ذهنش به جا می ماند.

۳- تکرار تبلیغ دفعه سوم: به زحمت به خاطر می آورد که آن را دیده است؛ گفتیم که در مرحله قبل ارتباط برقرار شده ولی این ارتباط بسیار ضعیف بوده و بعد از چند لحظه مخاطب تبلیغ را فراموش کرده است اما آن را در ضمیر ناهشیار خود دارد و وقتی که برای بار سوم آن را می بیند ضمیر ناهشیار در یک لحظه هشیار شده و متوجه می شود که این تبلیغ را قبلاً دیده است.

در اینجا قسمت هایی از رنگ و جلوه که در تبلیغ به کار نرفته به ذهنش خطور می کند و یک برداشت کلی تری به ذهنش می آید.

۴- تکرار تبلیغ دفعه چهارم: آن را می خواند. این دفعه اقتضای دیدن تبلیغ را با بیشتر خصوصیات که از آن نگه داشته، دارد و تبلیغ را که می بیند چند لحظه روی آن تامل می کند تا از آگهی کسب مفهوم کند و بفهمد حرف حساب این آگهی چیست. پس برای کسب مفهوم می خواند و می بیند و با چیزی که شرکت تبلیغ کرده آشنا می شود.

۵- تکرار تبلیغ دفعه پنجم: به آن بی اعتنایی می کند و چون دفعه قبل آن را خوانده، می داند که چیست و کاملاً از آن کسب مفهوم کرده و دیگر به تبلیغ نگاه

نمی کند مگر اینکه تبلیغ انقدر جذاب و زیبا باشد که آدم از دیدنش سیر نشود.

۶- تکرار تبلیغ دفعه ششم: آن را می خواند و می گوید ای بابا. دفعه قبل بی اهمیت بودن نگاه کردن به تبلیغ برای او ثابت شده، الان که دوباره آن را می بیند از دفعه قبل شدیدتر فکر می کند که نیازی به دیدن تبلیغ نداشته و تبلیغ ذهن او را الکی درگیر کرده است، بنابراین تبلیغ را مزاحم ذهنی می داند که دوست دارد از آن دور شود.

۷- تکرار تبلیغ دفعه هفتم: می گوید این لعنتی هنوز اینجا است. این بار دیگر می داند که این تبلیغ مزاحمت ذهنی برای او درست می کند. برای همین نسبت به آن واکنش نشان می دهد و از بودن تبلیغ در آنجا گله مند است.

۸- تکرار تبلیغ دفعه هشتم: فکر می کند که شاید اهمیت دارد. تازه این دفعه است که آگهی دیگر کار خودش را می کند. از این به بعد آگهی هر دفعه به ذهن افراد بیشتر نفوذ و چون وقتی فرد مدت زیادی یک آگهی را می بیند در برابر آن عقب نشینی می کند و بالاخره حضور آن را در آنجا می پذیرد و اجازه رسوخ مفاهیم آن را به ذهنش می دهد.

۹- تکرار تبلیغ دفعه نهم: اگر با دوستان و اطرافیان در موردی خاص گپ بزنند، امکان دارد این صحبت را به میان بیاورد که آیا تا به حال این کالا را آزمایش کرده اند؟ اینجا دیگر فقط در محل و زمان تبلیغ نیست که فرد به آن فکر می کند، بلکه تبلیغ حصار زمان و مکان را می شکند و در فکر



مشتری جا خوش کرده است، بنابراین می تواند در هر زمان و در هر مکان مشتری را متوجه خود کند. از آنجایی هم که انسان اجتماعی است درباره همه چیز با دوستان خود صحبت می کند.

تبلیغ از ذهن مشتری به زبان او می آید و می خواهد درباره آن از اطرافیان اطلاعات بگیرد که شما تا حالا این را خریده اید؟ چطور بود؟ خوب بود یا نه؟ به درد بخور بود یا نه؟

۱۰- تکرار تبلیغ دفعه دهم: فکر می کند که شرکت آگهی دهنده چطور است. فرد به چیزهایی که در تبلیغ می بیند اکتفا نکرده و به فکر پشتوانه و چیزهایی که در تبلیغ نیست می افتد. از خودش درباره شرکتی که آگهی داده می پرسد این شرکت بزرگ است یا کوچک؟ تازه کار است یا کهنه کار؟ محصولات دیگری هم دارد؟ تبلیغات قبلی اش چه بودند؟ در این دفعه تبلیغات با ذهن مشتری درگیر می شود که این پدیده در تبلیغات خیلی مثبت است و نشانه خوبی از طرف مخاطب.

۱۱- تکرار تبلیغ دفعه یازدهم: فکر می کند که تبلیغ باید چیز خوبی باشد. چون تکرار تبلیغ رسمیت می آورد بالاخره تبلیغ زیاد باعث زیاد شدن اعتماد فرد می شود و حس مثبتی را در ذهن او درست می کند. نسبت به محصول رغبت پیدا می کند و به نظر او کالای کاربردی و با کیفیتی است که شرکت این همه روی آن تأکید می کند.

۱۲- تکرار تبلیغ دفعه دوازدهم: فکر می کند که شاید ارزش داشته باشد. تبلیغ تا اینجا موفق شد که نشان بدهد این کالایی ارزشمند است و ارزش پرداخت پول را دارد. بیننده

۱۶- تکرار تبلیغ دفعه شانزدهم: فکر می کند که یک موقع دیگر آن را خواهد خرید. فرد برای اینکه از تنش راحت شود خرید را به زمان دورتری موکول می کند تا فرصت بیشتری برای برنامه ریزی مالی داشته باشد که بتواند از پس پول جنس برآید.

۱۷- تکرار تبلیغ دفعه هفدهم: بعد از مدتی پولی را که لازم دارد جمع می کند. دیدن مجدد هر بار تبلیغ مثل نفت بر آتش نیازهای اوست. برای همین هم انگیزه کافی برای جمع کردن پول دارد.

۱۸- تکرار تبلیغ دفعه هجدهم: آن را می خرد. بالاخره به خواسته اش می رسد؛ نیازهایش را برطرف می کند، آن را می خرد و خودش را راحت می کند.

۱۹- تکرار تبلیغ دفعه نوزدهم: اگر کالا همان چیزی بود که او دوست داشت باشد خرید مجدد انجام می شود. بعد از استفاده از کالا و رضایت از آن مشتری طالب آن کالا می شود و خرید تکرار می شود ولی اگر ناراضی بود خرید تمام می شود و بدگویی شروع می شود.

۲۰- تکرار تبلیغ دفعه بیستم: به دوستان و آشنایان هم می گوید آن را بخرند. تا الان شما برای او تبلیغ می کردید، حالا او است که برای شما تبلیغ می کند تازه آن هم نه تبلیغ از جنس شما بلکه تبلیغی باکیفیت تر چون او در اینجا علاوه بر تبلیغ کالا به آشنایان، کالا را تأیید هم می کند. (نیاز واقعی). در اینجا با هنر تبلیغ ایجاد نیاز به هر شکل ممکن برای مصرف کالا است و این نیاز مشتری را به سمت خرید سوق می دهد.

۲۱- تکرار تبلیغ دفعه چهاردهم: به فکر پول و قیمت آن می افتد. اکنون خرید یک گزینه جدی در ذهن مشتری است، ولی مانعی به اسم پول جلوی راه اوست. او به این فکر است که چه کالایی در اولویت است؟ یا برنامه ریزی دیگر یا خرج های دیگر نیز در راه دارد یا نه؟ که با خیال راحت بتواند جنس را بخرد.

۲۲- تکرار تبلیغ دفعه پانزدهم: اینکه بعد از ارزیابی می بیند نمی تواند آن را بخرد یا اینکه می تواند آن را بخرد، اگر می توانست که آن را می خرد ولی اگر نتوانست یک مقداری ناراحت می شود چون نیازی که در او ایجاد شده مدام او را به جلو می کشاند، ولی سدی به اسم پول همواره جلوی راه اوست. در اینجا مشتری در حالت تنش است.

۲۳- تکرار تبلیغ دفعه شانزدهم: فکر می کند که یک موقع دیگر آن را خواهد خرید.

۲۴- تکرار تبلیغ دفعه هجدهم: آن را می خرد. بالاخره به خواسته اش می رسد؛ نیازهایش را برطرف می کند، آن را می خرد و خودش را راحت می کند.

۲۵- تکرار تبلیغ دفعه نوزدهم: اگر کالا همان چیزی بود که او دوست داشت باشد خرید مجدد انجام می شود. بعد از استفاده از کالا و رضایت از آن مشتری طالب آن کالا می شود و خرید تکرار می شود ولی اگر ناراضی بود خرید تمام می شود و بدگویی شروع می شود.

۲۶- تکرار تبلیغ دفعه بیستم: به دوستان و آشنایان هم می گوید آن را بخرند. تا الان شما برای او تبلیغ می کردید، حالا او است که برای شما تبلیغ می کند تازه آن هم نه تبلیغ از جنس شما بلکه تبلیغی باکیفیت تر چون او در اینجا علاوه بر تبلیغ کالا به آشنایان، کالا را تأیید هم می کند. (نیاز واقعی). در اینجا با هنر تبلیغ ایجاد نیاز به هر شکل ممکن برای مصرف کالا است و این نیاز مشتری را به سمت خرید سوق می دهد.

## استراتژی پیام پیچ پرفکت برای تبلیغات حرفه ای

استراتژی پیام پیچ پرفکت (PitchPerfect) روش ساده ای است که با هفت پرسش، قدرتمندترین چیزی را که باید بگویید پیدا کرده و موجب خواهد شد بهترین نت را در قلب مشتری بنوازید. به گزارش هورموند، اگر پیش از این تبلیغات ناهنجاری داشته اید، درک خواهید کرد که این موضوع تا چه حد می تواند موجب رنجش شود.

## هفت پرسش استراتژی پیام پیچ پرفکت

۱- با چه کسی صحبت می کنیم؟  
۲- دیدگاه ما چیست؟  
۳- حرف کلیدی در این دیدگاه چیست؟  
۴- چرا هدف باید به این دیدگاه توجه کند؟  
۵- چرا هدف باید دیدگاه را باور کند؟  
۶- هدف نسبت به پیام، محصول و برند چه حسی باید داشته باشد؟  
۷- می خواهیم هدف چه کاری انجام بدهد؟  
وقتی کاری را شروع می کنید باید بدانید به چه کسی می فروشید و چه چیزی می فروشید. سوالات استراتژی پیام پیچ پرفکت بهتر است براساس توالی انجام شود. بهتر است با «چه کسی» شروع کنید، سپس «مقصود»، «کلمه کلیدی» و «دلیل توجه» را بررسید.

از این به بعد رعایت توالی ضروری نیست و برخی پاسخها به راحتی در کنار دیگر پاسخها قرار می گیرند. بعضی از سوال و جوابها موجب می شوند به قبل رجوع کرده و با درک جدیدی شروع کنید. توصیه می شود هیچ کدام از جوابها بیشتر از یک خط نشوند به غیر از «دلیل باور کردن».

در این فرآیند لازم است به جلو و عقب برویم؛ برای هر سوال پاسخ هایی را که به ذهن تان می آید نوشته و در پایان یکی را انتخاب کنید. وقتی تمام سوالات پاسخ داده شد یک استراتژی پیام خام خواهید داشت.

در گام بعد جمله ها را اصلاح کنید، سپس استراتژی های پیام مختلف را مقایسه و تحلیل کنید. استراتژی پیام نهایی را خلاصه خلاصه کنید. اکنون می توانید به ارزیابی بپردازید. یک نسخه از آن را برای تیم سازنده تبلیغ ارسال کنید تا یک نسخه صوتی برای تست گروه تمرکز آماده شود.

کارکرد این روش در موارد بسیاری به تأیید رسیده و موجب شده برندها، مؤسسات غیرانتفاعی و کسب کارهای نوپا بر شرکت های با سابقه در ارائه محصولات خود غلبه کنند و میزان فروش و پوشش خبری خود را افزایش دهند.

## تبلیغ در نقطه فروش (POS)

تبلیغ در نقطه فروش (POS) شامل بروشور، بالون های تبلیغاتی یا نمایشگرهایی برای نمایش محتویات یک دیسک تبلیغاتی است که عموماً در فروشگاه های خرده فروشی و قسمت پذیرش هتل ها و سالن های تجاری دیده می شود. زمانی که به داخل یک هتل قدم می گذارید، معمولاً یک قفسه بزرگ از بروشورهای مراکز تجاری محلی مانند رستوران ها، پارک های تفریحی و واسطه گران معاملات املاک که در آن منطقه کار می کنند، شرکت های حمل و نقل و ... را می بینید. اگر در این مرحله درست عمل کنید، فرصتی مطمئن برای شما به وجود خواهد آمد.

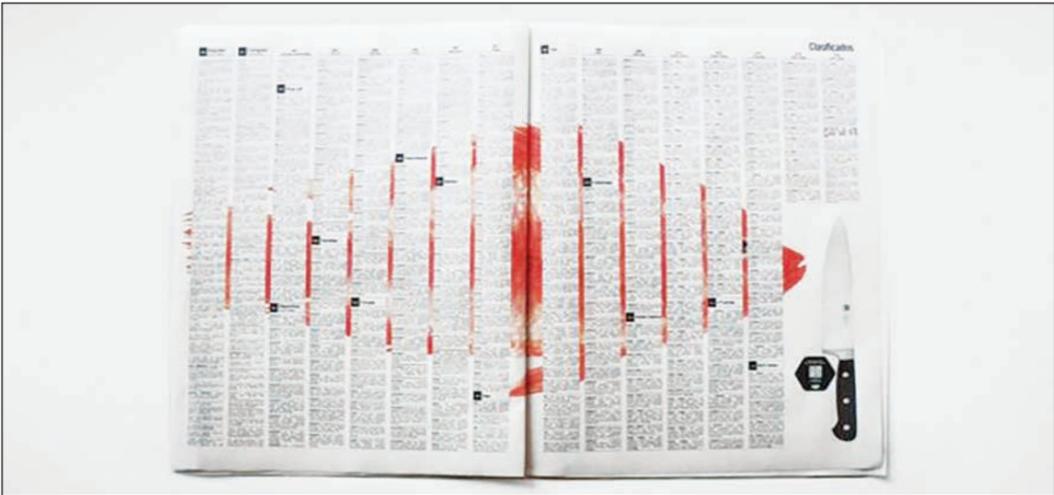
این کانال ارتباطی مختص همه نیست. ذات حرفه برتر شما، بازاری را به نفع شما تغییر می دهد. نمی توان به یک پزشک، وکیل، معمار یا یک روان شناس توصیه کرد که از این کانال ارتباطی استفاده کنند، زیرا این کار حرفه آنان را بی ارزش می کند. اما با توجه به محلی که خرید در آن صورت می گیرد، این کانال ارتباطی می تواند برای بعضی حرفه ها ایده آل باشد. طبیعتاً مراکز اقتصادی و مراکز خرید برای واسطه گران معاملات املاک و کارشناسان وام بانکی مناسب است. طراحان فضاهای شهری و پیمانکاران به دنبال فروشگاه های ابزار و یراق هستند.

مهم ترین نکته برای اثربخشی کانال ارتباطی تبلیغ در نقطه فروش این است که آنچه در آن مکان قرار می دهید، باید باکیفیت باشد. باید یک بروشور شخصی درجه یک باشد و حرف شما را بگوید و البته مقدار کمی اطلاعات فروش در آن قرار گیرد.

ممکن است بعضی فروشگاه ها و مکان های تجاری هزینه ای را از شما بگیرند تا محصولات تبلیغاتی شما را در گیشه خود قرار دهند. هر مورد را جداگانه بسنجید؛ بعضی مکان ها ارزش این را دارند، به ویژه اگر رقبای شما به تعداد کم باشند یا اصلاً در آن محل نباشند.

تبلیغ در نقطه فروش، روشی فراگیر بوده که از مزایای آن می توان به رساندن محصولات تبلیغاتی با کمترین تلاش به دست مخاطب و از معایب آن به عدم کنترل افرادی که اقدام به برداشتن تبلیغات می کنند و همچنین نیاز به تأمین مستمر اقلام اشاره کرد.

## تبلیغات خلاق



در آگهی بالا از ستون های روزنامه برای تبلیغ چاقوهای Carulla استفاده شده است و تصویری از ماهی تکه تکه شده در میان ستون های روزنامه نشان داده شده است.

باشگاه مشتریان



نحوه بازاریابی بر اساس مشتریان وفادار نسبت به برند



امروزه سعی می‌شود با توجه به تغییرات ایجاد شده در دنیای اقتصاد و کسب‌وکار، مفاهیم بازاریابی نوین بتوانند جایگزین مفاهیم سنتی و قدیمی آن شوند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، علت این جایگزینی تغییرات و تحولاتی است که در دنیا، مسائل اقتصادی و اجتماعی و نیازهای افراد اتفاق افتاده است.

به نظر مشاوره بازاریابی، در بازاریابی مبتنی بر مشتریان وفادار به برند، شرکت‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که به هر حال، برندها توانایی و قدرت خود را کم‌کم از دست خواهند داد و قدرتی که در آغاز فعالیت خود یا در ادامه داشته‌اند، به دلیل تحولات اجتماعی و اقتصادی از دست خواهد رفت و این مشتریان هستند که با قدرت و توانایی خود که در قالب وفاداری نسبت به برند نشان داده می‌شود می‌توانند موقعیت برند را از حالت زوال نجات دهند، بنابراین شرکت‌ها و برندها، مسیر متفاوتی را در بازاریابی دنبال می‌کنند و به جای در نظر گرفتن اهداف شخصی همچون بالا بردن میزان فروش سعی می‌کنند بیشتر از همیشه به نحوه ارتباط خود با مشتریان بپردازند و این ارتباط را بهبود بخشند.

مشتریان وفادار نسبت به برند هستند که قدرت یک برند را نشان می‌دهند. پس بهتر است برندها نیز برای اینکه در بازاریابی بتوانند به موفقیت دست پیدا کنند از عناصر مربوط به مشتریان مانند بالا بردن میزان وفاداری آنها استفاده کنند. این مشتریان وفادار هستند که می‌توانند یک برند را شاخص و برجسته کرده و به آن حیات ببخشند. بازاریابان و برندها برای اینکه بتوانند به این هدف خود برسند سعی می‌کنند نخستین احساسی که برای برندها ایجاد می‌کنند این باشد که احساس تعلق به آنها بدهند.

زمانی که مشتریان با برند مورد نظر احساس تعلق می‌کنند آن را بخشی از هویت و زندگی خود می‌دانند و به همین دلیل نسبت به آن وفادار عمل می‌کنند و تحت هر شرایطی باز هم برند مورد نظر خود را بر سایر برندها و محصولات ترجیح می‌دهند.

برای اینکه شرکت یا برندی بخواهد وفاداری را در مشتریان خود ایجاد کند، به دلیل خاصی نیاز ندارد و حتما نباید دنبال دلیلی برای آن باشد، بلکه بهبود روابط، توجه به نیازهای مشتریان، خواسته‌ها، تمایلات و سلیقه مشتریان باید در اولویت برنامه‌ها قرار گیرد. در نظر گرفتن این عوامل است که به مشتریان نشان می‌دهد شما نیازهای آنها را بر اهداف فروش خود ارجحیت می‌دهید و احساس تعلق را برای آنها به وجود می‌آورد.

سعی کنید میزان علاقه به برند را افزایش داده و مسائل مشتریان خود را در اولویت تمامی برنامه‌ها و امور خود قرار دهید.

بر اساس تحقیقات بازار، نتایج عملکرد شما برای مشتریان تان به خوبی قابل درک است و اگر به این نتیجه برسند که اولویت اقدامات شما توجه به نیازها و خواسته‌ها و سلیقه آنها است، قطعا میزان وفاداری آنها افزایش پیدا خواهد کرد. بنابراین احساس تعلق و وفاداری مشتریان یکی از قدرتمندترین ابزارهای بازاریابی و برندسازی است که می‌تواند در اختیار شما قرار گیرد.



علیرضا جعفری  
مشاور برنامه‌های وفاداری

Tasti D-Lite نامی که حکایت از قدمت ۲۸ ساله یک زنجیره بزرگ از بستنی‌های خوش طعم و رنگ دارد؛ بستنی‌های خوش طعم و رنگ با ارائه بیش از ۱۰۰ طعم مختلف از انواع بستنی‌های رژیمی و تلخ گرفته تا پر خامه و میوه، انواع نوشیدنی‌ها و دسرهای خوش طعم و صد البته رژیمی، روزانه به بیش از ۱۰۰۰ نفر از طرفداران خوراکی‌های شیرین و خوشمزه خدمت‌رسانی می‌کنند. شعار Tasti D-Lite، ارائه بستنی‌های کم کالری، کم چرب و متناسب با ذائقه مشتری است؛ و متأسفانه به امروز، به خوبی به آن عمل شده و در حد حرف باقی نمانده است.

در سال ۲۰۱۵، زنجیره Tasti D-Lite تحت مالکیت یک خانواده ثروتمند کانادایی که با عنوان تجاری Kahala Brands مشغول به فعالیت بودند، درآمد؛ خانواده‌ای که حرفه تخصصی‌شان در مدیریت رستوران‌ها و زنجیره‌های بزرگ، زبازند خاص و عام است. از این تاریخ به بعد نام Tasti D-Lite، در کنار نام‌های بزرگی چون Planet Smoothie، Blimpie و Cold Stone Creamery شنیده می‌شود. این روزها این شرکت از طریق اعطای نمایندگی، روزگار پررونقی را می‌گذراند.

این زنجیره بزرگ و شیرین، در ژانویه سال ۲۰۱۰، شروع به اجرای یک برنامه وفاداری، با عنوان Tasti Rewards کرده است؛ برنامه‌ای که در آن، مشتریان با دریافت یک کارت چند منظوره (Tasti Treat Card) که هم می‌تواند کارت عضویت و وفاداری مشتری باشد و هم کارت هدیه در ازای خریدهای خود از این زنجیره، امتیاز جمع می‌کنند. امتیازهایی که شرکت برای استفاده از این کارت در نظر گرفته است، به شرح زیر است.

مشتریان با دریافت کارت از هر یک از فروشگاه‌های سطح شهر و وارد کردن اطلاعات کاربری خود در سایت شرکت، با هر دلار خرید خود از این زنجیره، یک امتیاز به دست می‌آورند. زمانی که تعداد امتیازهای مشتری به ۵۰ برسد، مشتری می‌تواند از یک ظرف بزرگ و رایگان بستنی به دلخواه استفاده کند. علاوه بر آن، در صورتی که مشتری وفادار Tasti D-Lite، در سالگرد تولد خود به هر یک از فروشگاه‌های این زنجیره مراجعه کند، می‌تواند از یک وعده رایگان خوراکی شیرین

نگاهی به برنامه وفاداری Tasti D-Lite

زنجیره‌های خوشمزه!



صورتی که مشتریان در پست‌های اجتماعی خود موقعیت مکانی‌شان در فروشگاه را به دوستان خود اعلام کنند، میزان امتیازهای‌شان از ابتدا تا آن زمان، دو برابر محاسبه خواهد شد. یعنی شما به‌عنوان مشتری به یکسی از زنجیره‌های Tasti D-Lite مراجعه کرده‌اید و با اتصال به سرور فروشگاه و استفاده از موقعیت‌یاب جغرافیایی، به دوستان خود می‌گویید «سلام من الان در Tasti D-Lite شعبه خیابان پنجم هستم»؛ و به همین سادگی امتیازهای خود را در یک لحظه دو برابر می‌کنید و از بستنی خوردن لذت بیشتری می‌برید.

به گفته خود شرکت، «بستنی خوردن، یک فعالیت اجتماعی است» و گروهی است، بنابراین چرا ما نباید به گروه‌ها توجه نشان دهیم؟! چه گروه‌های دوستی واقعی، چه مجازی. کلید موفقیت ما در دستان گروه‌ها است».

مشتریان می‌توانند به جای یک امتیاز، دو یا حتی سه امتیاز بیشتر به دست آورند! چگونه؟ در صورتی که مشتری اجتماعی مانند Facebook، Twitter و Foursquare عضو باشند و به هنگام ثبت اطلاعات کارت خود در سایت شرکت، این امکان را به برنامه بدهند که از طرف آنها برای Tasti D-Lite به صورت خودکار تبلیغ و توصیه بفرستد، به تعداد پست‌های روزانه، امتیاز آنها در کارت ذخیره خواهد شد. تقریبا تمامی مشتریان با این گزینه موافق بوده و این اجازه را به شرکت داده‌اند. علاوه بر این، در صورتی که مشتریان در پست‌های اجتماعی خود موقعیت مکانی‌شان در فروشگاه را به دوستان خود اعلام کنند، میزان امتیازهای‌شان از ابتدا تا آن زمان، دو برابر محاسبه خواهد شد! اینطور نیست؟ از زمانی که شرکت، این طرح گروهی را به برنامه خود افزود، روز به روز به تعداد گروه‌های مراجعه‌کننده به فروشگاه‌ها، اضافه شده است. استقبال از برنامه وفاداری خارج از تصور مسئولان شرکت بوده و آنها را سخت خوشحال و شگفت‌زده کرده است.

صورتی که مشتریان در پست‌های اجتماعی خود موقعیت مکانی‌شان در فروشگاه را به دوستان خود اعلام کنند، میزان امتیازهای‌شان از ابتدا تا آن زمان، دو برابر محاسبه خواهد شد. یعنی شما به‌عنوان مشتری به یکسی از زنجیره‌های Tasti D-Lite مراجعه کرده‌اید و با اتصال به سرور فروشگاه و استفاده از موقعیت‌یاب جغرافیایی، به دوستان خود می‌گویید «سلام من الان در Tasti D-Lite شعبه خیابان پنجم هستم»؛ و به همین سادگی امتیازهای خود را در یک لحظه دو برابر می‌کنید و از بستنی خوردن لذت بیشتری می‌برید.

به گفته خود شرکت، «بستنی خوردن، یک فعالیت اجتماعی است» و گروهی است، بنابراین چرا ما نباید به گروه‌ها توجه نشان دهیم؟! چه گروه‌های دوستی واقعی، چه مجازی. کلید موفقیت ما در دستان گروه‌ها است».

مشتریان می‌توانند به جای یک امتیاز، دو یا حتی سه امتیاز بیشتر به دست آورند! چگونه؟ در صورتی که مشتری اجتماعی مانند Facebook، Twitter و Foursquare عضو باشند و به هنگام ثبت اطلاعات کارت خود در سایت شرکت، این امکان را به برنامه بدهند که از طرف آنها برای Tasti D-Lite به صورت خودکار تبلیغ و توصیه بفرستد، به تعداد پست‌های روزانه، امتیاز آنها در کارت ذخیره خواهد شد. تقریبا تمامی مشتریان با این گزینه موافق بوده و این اجازه را به شرکت داده‌اند. علاوه بر این، در صورتی که مشتریان در پست‌های اجتماعی خود موقعیت مکانی‌شان در فروشگاه را به دوستان خود اعلام کنند، میزان امتیازهای‌شان از ابتدا تا آن زمان، دو برابر محاسبه خواهد شد! اینطور نیست؟ از زمانی که شرکت، این طرح گروهی را به برنامه خود افزود، روز به روز به تعداد گروه‌های مراجعه‌کننده به فروشگاه‌ها، اضافه شده است. استقبال از برنامه وفاداری خارج از تصور مسئولان شرکت بوده و آنها را سخت خوشحال و شگفت‌زده کرده است.

تا ۱۰ روز بعد از تاریخ تعیین شده، قابل استفاده است. - امتیازهای مصرف شده، قابلیت استفاده مجدد برخوردار نیستند. مشتریان به هنگام انتخاب هدیه خود باید دقت لازم را به عمل آورند.

- در صورت هدیه دادن کارت وفاداری به شخصی دیگر، مراتب باید از طریق سایت شرکت اعلام شود. در غیر این صورت، شرکت از ارائه خدمت به شخص جدید معذور است.

مزایای برنامه وفاداری

۱- گروه‌های دوستی: مزیت بزرگ این برنامه وفاداری در متفاوت عمل کردن تیم اجرایی و توجه به گروه‌های دوستی است. تا اینجا کار، با هیچ شرکت تولیدی یا خدماتی روبه‌رو نشده‌ایم که به فعالیت‌های گروهی و دوستانه تا این اندازه اهمیت بدهد. اغلب فعالیت‌های وفاداری، متوجه فرد است، اما اینکه این شرکت به صورت کاملا جسورانه به سمت حوزه گروه و امتیازها و جوایز گروهی کشیده شده است، جای بسی تقدیر دارد.

۲- شبکه‌های اجتماعی: توجه به شبکه‌های اجتماعی و استفاده از این فرصت ناب و رو به گسترش، نشان‌دهنده هوش و ذکاوت تیم اجرایی Tasti D-Lite است؛ فرصتی که کمتر شرکتی در عمل به سراغ آن می‌رود.

معایب برنامه وفاداری

هیچ برنامه وفاداری‌ای خالصی از اشکال نخواهد بود. Tasti D-Lite نیز از این قاعده مستثنی نیست؛ اینکه این زنجیره بزرگ، جوایز و هدایای خود را صرفا در تخفیف و استفاده رایگان از محصولات فروخته‌ای قرار داده است، چندان خوشایند و باب طبع مشتریان نیست. خوب است که این شرکت به ارائه هدایای خدماتی و کالاهایی غیر از بستنی، نوشیدنی و دسر نیز روی بیورد تا بیش از پیش به سیل طرفدارانش اضافه شود. بررسی این برنامه وفاداری، برای ما بسیار جذاب و آموزنده بود؛ مطمئنا این جذابیت برای اهالی نیویورک بیشتر از این حرف‌ها است! خوب است فروشگاه‌هایی از این دست در ایران نیز به سمت اجرای برنامه‌های وفاداری بروند تا مشتریان ایرانی نیز تجربه دو چندان از این خوراکی‌های خوشمزه داشته باشند.

ارتباط با نویسنده: [me@alirezajafari.com](mailto:me@alirezajafari.com)

برندینگ



قدرت آگاهی از برند

ارزش ویژه برند، مجموعه‌ای از دارایی‌ها و تعهدات مرتبط با برند است. این مفهوم حقیقتا نقش مارکتینگ و مدیر ارشد مارکتینگ را متحول کرده است. دارایی‌های یک برند را می‌توان به سه دسته تقسیم کرد: آگاهی از برند، وفاداری به برند و تداعی‌کننده‌های برند. تمامی اینها مزیت رقابتی قدرتمندی ایجاد می‌کنند و نیازمند مدیریت فعال هستند. در ادامه با هورموند همراه شوید تا به بررسی آگاهی از برند بپردازیم.

به گزارش هورموند، افراد معمولا برای آگاهی از برند ارزش کافی قائل نیستند، اما این آگاهی برند می‌تواند دارایی استراتژیک کلیدی باشد. در بعضی از صنایع که محصولات مشابه هستند آگاهی از برند تمایز رقابتی پایدار ایجاد می‌کند. وظیفه این آگاهی متمایز کردن برندها از جنبه به خاطر آوردن و آشنا بودن است.

آگاهی از برند می‌تواند مزیت‌های رقابتی فراوانی ایجاد کند؛ اول اینکه، به برند حس آشنا بودن می‌بخشد و افراد، برند آشنا را دوست دارند. برای محصولات معمولی نظیر صابون و آدامس، آشنا بودن می‌تواند محرک تصمیم‌گیری خرید باشد. آزمایش‌های طعم محصولات مانند کولا و کره بادام‌زمینی نشان داده است که نام شناخته‌شده می‌تواند بر ارزیابی‌ها تأثیر بگذارد، حتی اگر هرگز برند خریداری نشده یا از آن استفاده نشده باشد.

دوم، آگاهی از نام می‌تواند نشانه حضور، تعهد و دوام تلقی شود؛ ویژگی‌هایی که می‌تواند حتی برای خریداران مصرف‌کننده اجناس بادوام نیز مهم باشد. مطابق این منطق که اگر نامی شناخته می‌شود حتما دلیلی برای آن وجود دارد. برنامه «اینتل اینساید» به نحو چشمگیری در ایجاد ادراک از فناوری پیشرفته موفق بود و با اینکه هیچ چیز در مورد شرکت یا محصول بیان نمی‌کرد، بیش از یک قدرت آگاهی از برند نقش اصلی را ایفا می‌کرد.

سوم، برجسته بودن برند مشخص می‌کند که آیا برند در زمان کلیدی فرآیند خرید، به خاطر آورده می‌شود یا خیر. نخستین قدم در انتخاب آژانسی تبلیغاتی خود را سیستمی کامپیوتری، تصمیم‌گیری بر سر انتخاب برندهایی است که مدنظر قرار گرفته و بررسی می‌شوند. نهایت نفوذ نام، زمانی است که با اشاره به دسته خاصی از محصولات، تنها یک برند به خاطر آورده می‌شود. دستمال کاغذی کلیتکس، سفیدکننده وایتکس، چسب زخم اید، ژل جل-او، مداد سوسمار نشان و پنیسر خامه‌ای فیلانفیا را در نظر بگیرید. در هر مورد چند برند دیگر می‌توانید نام ببرید؟ چگونه می‌خواهید با برند پرفروش‌تر رقابت کنید؟

آگاهی از برند، دارایی‌ای است که می‌تواند بی‌نهایت ماندگار و درنتیجه پایدار باشد. کنار زدن برندی که به یک سطح از آگاهی غالب و مسلط رسیده، کاری بس دشوار است. برای مثال آگاهی مشتریان از برند داتسون تا چهار سال بعد از اینکه شرکت نام خود را به نیرسان تغییر داد، همچنان پابرجا و قوی باقی‌مانده بود. در مطالعه‌ای دیگر در زمینه آشنا بودن، از خانم‌های خانه‌دار خواسته شد هر تعداد برند در هر زمینه می‌توانند نام ببرند؛ هر یک از آنها به‌طور متوسط ۲۸ برند را نام بردند. عمر درصد آنها عمری بیش از ۲۵ سال داشتند و قدمت ۳۶ درصد از آنها به بیش از ۷۵ سال می‌رسید.

تفاوت قابل توجهی میان بازشناسی (یا تاکنون نام برند X را شنیده‌اید) و به خاطر آوری بدون کمک (کدام برندهای شانس‌بلند را می‌توانید نام ببرید) وجود دارد. برخی اوقات هنگامی که میزان به خاطر آوری بدون کمک یک برند بالغ پایین باشد، بازشناسی آن حتی در حد مطلوب هم نخواهد بود. درواقع برندهایی که بازشناسی بالا و به خاطر آوری پایین دارند، اصطلاحا برندهای گورستانی نامیده می‌شوند. بدون به خاطر آوری، آنها از بازی خارج هستند. بازشناسی بالای آنها به این معنی است که آنها اخبار دیروز به حساب می‌آیند، از این رو به‌دشواری دیده می‌شوند و انرژی کسب می‌کنند. مصرف‌کنندگان هر روز با پیام‌های تبلیغاتی بیشتر و بیشتری بمباران می‌شوند، از این رو ایجاد آگاهی و حضور به‌ویژه با در نظر گرفتن چندبارگی و درهم‌ریختگی موجود در رسانه‌های گروهی، به چالشی جدی تبدیل شده است.

یک راه برای دیده شدن، توسعه برند در گروه‌های محصول است. به همین دلیل شرکت‌هایی مانند 3M، تسلیا و جنرال الکتریک از مزیت برخوردارند، چراکه گسترده محصولات‌شان موجب دیده شدن هرچه بیشتر برندان شده است. راه دیگر فراتر رفتن از کانال‌های رسانه‌ای معمول و استفاده از ترویج در رویدادها، سمپلینگ، روابط عمومی، جوامع اینترنتی و دیگر رویدادهای به دست آوردن توجهات است.

برای مثال اثرات اسپانسرینگ ساسونگ از المپیک، فروشگاه‌های نایک تاون، آویزان کردن ساعت ۱۵۰ متری از آسمان‌خراش‌های فرانکفورت و تکیو توسط سوچ و... را در نظر بگیرید. تمامی این شرکت‌ها توانستند سطح آگاهی از برند خود را بسیار مؤثرتر از زمانی‌که تنها متکی به تبلیغات بودند بالا ببرند.



در انجمن‌ها عضو شوید و از منابع آماده استفاده کنید - از جمله رویدادهای شبکه‌سازی محلی، انجمن‌های آنلاین و ... وقتی افراد بیشتری را بشناسید، مشتریان بیشتری خواهید داشت.

کلید



راهکارهایی برای استخدام نیروی انسانی مناسب

منابع انسانی، مهم‌ترین دارایی یک کسب‌وکار است، بنابراین باید توجه ویژه‌ای به آن صورت گیرد. این روزها افراد بسیاری با تحصیلات تکمیلی به دنبال کار خوب هستند. از طرف دیگر، کسب‌وکارها نیز به دنبال استخدام نیروی انسانی مناسب خود هستند و اگر موقعیت شغلی آنها مناسب باشد، احتمالاً با صدها رزومه مواجه شوند.  
 در ادامه به نقل از سایت ibazaryabi چند مورد را که به هنگام استخدام نیروی انسانی باید در نظر گرفته شود می‌خوانید.

دقیقا هدف خود از استخدام نیروی انسانی جدید را بدانید

قبل از اینکه به استخدام نیروی جدید اقدام کنید، بهتر است یک بار تمامی فرآیندهای سیستم را مرور کنید و ببینید آیا واقعا به نفر یا نفرات جدیدی نیاز دارید یا نه؟ همچنین به سوالات زیر پاسخ دهید.  
 - چرا به نفر جدید نیاز داریم؟  
 - نفری که استخدام خواهد شد، دقیقا چه کارهایی انجام خواهد داد؟  
 - چه مهارت‌هایی برای این کارها نیاز است؟  
 - نفر جدید با کدام گروه‌ها بیشتر در ارتباط خواهد بود؟

پس از اینکه به این سوالات جواب دادید، راحت‌تر می‌توانید نیروی مناسب را پیدا کنید.

تبلیغاتی طراحی کنید که بهترین افراد جذب آن شوند

فرآیند استخدام بهترین افراد، دقیقا مشابه فرآیند فروش است. شرکت شما محصول است و کارکنانی که می‌خواهید جذب کنید، مشتریان آینده شما هستند.

بسیاری از کسب‌وکارها رزومه‌ها را جمع‌آوری می‌کنند و شروع به فیلتر کردن افراد با اشتباهات کوچک می‌کنند، اما به نظر من کار اصلی شما قبل از دریافت رزومه‌هاست.  
 شما باید جلوه خوبی از خود به نمایش بگذارید تا افراد بهتری تقاضای همکاری با شما را داشته باشند. یکی از این کارها می‌تواند طراحی سایت خوب باشد؛ قرار دادن توصیفات بسیار قدرتمند از مشتریان خوب و همچنین تبلیغات در کانال‌های مناسب و مربوطه.

شخصیت فرد مهم‌تر از مهارت‌های اوست

بسیاری از افراد معتقدند که در محل کار، شما فقط با مهارت‌های افراد کار دارید، اما بسیاری از مشهورترین کارآفرینان جهان معتقدند توجه به شخصیت افراد مهم‌تر از مهارت‌های آنهاست.  
 سیمون سینک می‌گوید: شخصیت را استخدام کنید، مهارت آموختنی است.  
 بنابراین شما می‌توانید از تست‌های روان‌شناسی مختلف استفاده کنید تا بهترین افراد را شناسایی کنید.  
 شما می‌توانید با اندکی جست‌وجو به استانداردهای بهترین سوالات استخدامی شخصیت‌شناسی دست پیدا کنید.

از قانون «دو اشتباه» استفاده کنید

این قانون یکی از محبوب‌ترین قانون‌های استخدامی است که اغلب مورد پسند مدیران روابط عمومی قرار دارد. این اصل می‌گوید اگر شما در حال مطالعه رزومه‌ای هستید، در صورت مشاهده دو اشتباه آن را کنار بگذارید.  
 براساس این اصل، وجود یک اشتباه امکان‌پذیر است، چون ما انسان هستیم و احتمال خطا وجود دارد، اما اگر دومین خطا را نیز مرتکب شدیم، به این معناست که ما آدم کم دقتی هستیم یا آن کار به اندازه کافی برای ما پراهمیت نبود.

موانعی طراحی کنید تا از طریق آن افراد را با هم مقایسه کنید

هنگام استخدام نباید تنها به گفته‌هایی که در رزومه آورده می‌شود، اعتماد کنید؛ بهتر است بعد از چک کردن رزومه‌ها، تعدادی از افراد را برای مصاحبه انتخاب کنید و از آنها سوالاتی را بپرسید و نسبت به آنچه در رزومه آورده شده است، مطمئن شوید.  
 به‌عنوان مثال، اگر شما می‌خواهید یک نیروی تولید محتوا استخدام کنید، باید مطمئن شوید که او توانایی این کار را خواهد داشت.

بنابراین از هر چند نفری که برای مصاحبه دعوت کرده‌اید بخواهید یک سوال مشترک مرتبط با این شغل را انجام دهند.  
 به‌عنوان مثال، شما می‌توانید از آنها بخواهید در مورد چیزی که هیچ وقت دوست ندارند توضیح دهند. مطمئنا این سوال علاوه بر مهارت‌های آنها، شخصیت‌شان را نیز آشکار خواهد کرد.

شور و شوق مهم‌تر از هر چیزی است

اگر فردی شوق بسیار زیادی برای کار داشت، حتما او را استخدام کنید. شور و شوق او می‌تواند منجر به کار خوب او شود، بنابراین بعد از اینکه از مهارت و شخصیت فرد مطمئن شدید، ببینید آیا اصلا این فرد شوق درونی برای انجام این کار را دارد. اگر به خاطر پول به سمت این شغل آمده، مطمئنا با اندکی پول بیشتر شغل خود را تغییر خواهد داد.

منبع: Inc

# داستان ماهیگیر و تاجر یا توطئه ثروتمندان!



این داستان واقعا خواندنی نشان می‌دهد همیشه پول مهم‌ترین چیز نیست و خیلی چیزها از پول مهم‌تر هستند، اما از دید کارآفرینان داستانی است که توجه‌کننده سستی و تنبلی و فقر است.  
 ماهیگیر: خوب، بعد چی؟  
 تاجر: به جای اینکه ماهی‌ها رو به واسطه بفروشی، اونا رو مستقیما به مشتری‌ها میدی و برای خودت کار و بار درست می‌کنی.  
 بعدش کارخونه راه می‌اندازی و به تولیدانتش نظارت می‌کنی ...  
 این دهکده کوچک رو ترک می‌کنی و میری مکزیکوسیتی!  
 بعد از اون هم لوس‌آنجلس و از اونجا هم نیویورک.  
 اونجاست که دست‌به‌کارهای مهم‌تری می‌زنی.  
 ماهیگیر: این کار چقدر طول می‌کشه؟  
 ماهیگیر: اما بعدش چی آقا؟  
 تاجر: بهترین قسمت همینه، در یک موقعیت مناسب که گیر اومد میری و سهام شرکت رو به قیمت خیلی بالا می‌فروشی! این کار میلیون‌ها دلار برات عایدی داره.  
 ماهیگیر: میلیون‌ها دلار! خوب بعدش چی؟  
 تاجر: اون وقت بازنشسته می‌شی! میری یه دهکده ساحلی کوچیک؛ جایی که می‌تونی تا دیروقت بخوابی. یه کم ماهیگیری کنی، با بچه‌ها بازی کنی، بری دهکده و تا دیروقت با دوستات گیتار بزنی و خوش بگذرونی.  
 مرد روستایی گفت: خب من همین الان هم دارم همین کار رو می‌کنم.  
 داستان ماهیگیر و تاجر می‌خواهد بگوید که مسیر ثروت‌اندوزی پر از رنج و زحمت است و بهتر است آدم از همین‌که هست لذت ببرد و دنبال جمع کردن پول نرود؛ می‌خواهد به ما بقبولاند که ثروتمندان آدم‌های طمعکاری هستند و قرار است آخر کار به جایی برسند که یک انسان معمولی هم‌اکنون در آن جایگاه است؟  
 اجازه بدهید صریح بگویم؛ اینجا همش چرندیات است! اجازه بدهید به نظریه توطئه فکر کنم و بگویم اینجور داستان‌ها را شاید بعضی سوپر میلیاردرهای دنیا درست کرده‌اند تا مردم معمولی را در همین وضعیت معمولی‌شان نگه دارند و بگویند شما همین‌جایی که هستید خوب است.  
 آنها می‌گویند: آفرین بچه‌های عزیز از زندگی لذت ببرید ما به شما حقوق می‌دهیم که زندگی‌تان بگذرد، لطفا بقیه پول‌ها را بگذارید برای ما که این‌قدر زحمت می‌کشیم و خودمان را برای توسعه یک کسب‌وکار این‌قدر به‌زحمت می‌اندازیم.  
 من به شما پیشنهاد می‌کنم کتاب توطئه پولداران، ۸ قانون جدید پول نوشته رابرت کیوساکی را بخوانید.  
 بعضی از ثروتمندان که این‌گونه داستان‌ها را برای ما درست می‌کنند می‌خواهند ما فقیر بمانیم چون در این صورت است که باز این باور مظلومیت را پذیرفته‌ایم و اینکه ما ثروتمند شویم ظالم و خودخواه می‌شویم و بدخواه فقیران.  
 باید بدانیم که پول نه «هدف» بلکه «نشانه» است؛ نشانه ارزشی که شما به جهان ارائه می‌کنید و همچنین پول فقط یکی از شش بخش ثروت است.  
 اجازه بدهید به نظریه میلیاردرهای دنیا لزوما ثروتمند نیستند.  
 آن دسته از سوپرپولدارهای دنیا واقعا ثروتمند هستند که دانش مالی و تجربه‌های خود را با روی گشاده در اختیار دیگران قرار می‌دهند.  
 یک نمونه خود رابرت کیوساکی یا وارن بافت است.  
 آن تاجر در داستان «ماهیگیر و تاجر» به ماهیگیر

مکزیکو آدرس اشتباه می‌دهد.

درواقع ماهیگیر با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند نباشد. آن تاجر اشتباه می‌کند که می‌خواهد این همه پول را جمع کند فقط برای اینکه آخر عمر مدتی را خوش بگذراند. او باید یاد بگیرد که باید همین حالا هم خوش بگذراند. شما عزیزان هم اگر راه‌اندازی کسب‌وکار را برای این می‌خواهید که به هدف (آسایش) در آخر عمر برسید، هم هدف‌تان اشتباه است و هم راه‌تان.

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند.

می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری در این مسیر باشد.

مغز به ما دستور می‌دهد (حالا که پول نداری حداقل از زندگی‌ات لذت ببر!) و این‌گونه پندها ما را برای تلاش بیشتر در زمینه کسب پول سد می‌کند؛ غافل از اینکه ما بخواهیم یا نه دنیا در حال تغییر است و اگر زودتر خودمان را تغییر ندهیم دنیا ما را به اجبار تغییر می‌دهد.

فرانس جوهانسون با کتاب خود با عنوان The Medici Effect که در سال ۲۰۰۴ منتشر شد هیاهویی برپا کرد که از آن پس، برای مفاهیم تفکر و عمل فراتر از مرزهای تعیین شده و اصل (خارج از دیوارهای جعبه) به او به‌عنوان کارشناس این حوزه مراجعه می‌شود. برندهای جهانی همچون IBM، Nike، Volvo و آلت دیزنی از تخصص استراتژیک شرکت Medici Group استفاده کرده‌اند. در واقع او عقیده دارد که مدیران باید بتوانند آینده را لمس کنند. با این کار آنها قادر خواهند بود آینده را آنگونه که می‌خواهند، رقم بزنند. بدون شک این امر محقق نخواهد شد مگر آنکه تفکر آینده‌نگری در رهبران شرکت‌ها شکل بگیرد. با در اختیار داشتن چشم‌اندازی از آینده شما قادر خواهید بود فعالیت‌های خود را مطابق آن شکل دهید و این امر مانع اتلاف وقت و انرژی خواهد شد.

فرانس جوهانسون در رابطه با این امر که چگونه باید آینده را لمس کرد می‌گوید ابتدا باید بدانید که احتمالاً در آینده به چه شکلی خواهید بود. در مرحله بعد جایگاه و چیدمان مطلوب خود را ترسیم می‌کنید، سپس تفاوت‌های موجود میان آن دو را بررسی خواهید کرد. این امر باعث خواهد شد بتوانید فعالیت‌های خود را با اهداف خود همسو کنید.

آلن لاکین، متخصص مدیریت زمان در این باره می‌گوید: برنامه‌ریزی، آوردن آینده به زمان حال است تا بتوانید همین الان کاری برای آن انجام دهید. مدیران نباید انتظار آینده را بکشند، بلکه باید در محیط کاری و تصمیمات خود به استقبالی آن بروند و فکر برنامه‌ریزی را به آینده منتقل نکنند.

نباید منتظر آمدن فرصت‌ها باشند بلکه تغییر را به‌عنوان قلب تپنده آینده همانند سکه‌های بنگرند که در یک روی آن فرصت و در یک طرف دیگر تهدید وجود دارد و توانایی شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌ها و تبدیل تهدید به فرصت را کسب کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید - همه شرکت‌ها نیاز به درک درستی از گذشته و آینده کاری خود دارند. این امر از الزامات است و نمی‌توان آن را اختیاری فرض کرد. در واقع اگر شما می‌خواهید سالیان متمادی در حوزه کاری خود فعال باشید، لازم است برای آینده خود برنامه‌ای جامع طراحی کنید.

کسی که می‌خواهد معلم خوبی باشد، باید یاد بگیرد که چگونه شاگرد خوبی باشد. آن کس که می‌خواهد رهبر خوبی باشد باید یاد بگیرد چگونه رهرو خوبی باشد. آنچه باعث خلاقیت می‌شود، همین تعامل بین متضادهاست.

مسائل ما نیز چنین هستند و باید یاد بگیریم که چگونه موضوعات را از پشت، درون و از بالا نگاه کنیم. این امر در اصطلاح تفکر معکوس نامیده می‌شود که خصوصا برای مدیران جهت تصمیم‌گیری‌های‌شان بسیار سودمند است.

مکزیکو آدرس اشتباه می‌دهد.

درواقع ماهیگیر با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند نباشد. آن تاجر اشتباه می‌کند که می‌خواهد این همه پول را جمع کند فقط برای اینکه آخر عمر مدتی را خوش بگذراند. او باید یاد بگیرد که باید همین حالا هم خوش بگذراند. شما عزیزان هم اگر راه‌اندازی کسب‌وکار را برای این می‌خواهید که به هدف (آسایش) در آخر عمر برسید، هم هدف‌تان اشتباه است و هم راه‌تان.

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند.

می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری در این مسیر باشد.

مغز به ما دستور می‌دهد (حالا که پول نداری حداقل از زندگی‌ات لذت ببر!) و این‌گونه پندها ما را برای تلاش بیشتر در زمینه کسب پول سد می‌کند؛ غافل از اینکه ما بخواهیم یا نه دنیا در حال تغییر است و اگر زودتر خودمان را تغییر ندهیم دنیا ما را به اجبار تغییر می‌دهد.

فرانس جوهانسون در رابطه با این امر که چگونه باید آینده را لمس کرد می‌گوید ابتدا باید بدانید که احتمالاً در آینده به چه شکلی خواهید بود. در مرحله بعد جایگاه و چیدمان مطلوب خود را ترسیم می‌کنید، سپس تفاوت‌های موجود میان آن دو را بررسی خواهید کرد. این امر باعث خواهد شد بتوانید فعالیت‌های خود را با اهداف خود همسو کنید.

آلن لاکین، متخصص مدیریت زمان در این باره می‌گوید: برنامه‌ریزی، آوردن آینده به زمان حال است تا بتوانید همین الان کاری برای آن انجام دهید. مدیران نباید انتظار آینده را بکشند، بلکه باید در محیط کاری و تصمیمات خود به استقبالی آن بروند و فکر برنامه‌ریزی را به آینده منتقل نکنند.

نباید منتظر آمدن فرصت‌ها باشند بلکه تغییر را به‌عنوان قلب تپنده آینده همانند سکه‌های بنگرند که در یک روی آن فرصت و در یک طرف دیگر تهدید وجود دارد و توانایی شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌ها و تبدیل تهدید به فرصت را کسب کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید - همه شرکت‌ها نیاز به درک درستی از گذشته و آینده کاری خود دارند. این امر از الزامات است و نمی‌توان آن را اختیاری فرض کرد. در واقع اگر شما می‌خواهید سالیان متمادی در حوزه کاری خود فعال باشید، لازم است برای آینده خود برنامه‌ای جامع طراحی کنید.

کسی که می‌خواهد معلم خوبی باشد، باید یاد بگیرد که چگونه شاگرد خوبی باشد. آن کس که می‌خواهد رهبر خوبی باشد باید یاد بگیرد چگونه رهرو خوبی باشد. آنچه باعث خلاقیت می‌شود، همین تعامل بین متضادهاست.

مسائل ما نیز چنین هستند و باید یاد بگیریم که چگونه موضوعات را از پشت، درون و از بالا نگاه کنیم. این امر در اصطلاح تفکر معکوس نامیده می‌شود که خصوصا برای مدیران جهت تصمیم‌گیری‌های‌شان بسیار سودمند است.

مکزیکو آدرس اشتباه می‌دهد.

درواقع ماهیگیر با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند نباشد. آن تاجر اشتباه می‌کند که می‌خواهد این همه پول را جمع کند فقط برای اینکه آخر عمر مدتی را خوش بگذراند. او باید یاد بگیرد که باید همین حالا هم خوش بگذراند. شما عزیزان هم اگر راه‌اندازی کسب‌وکار را برای این می‌خواهید که به هدف (آسایش) در آخر عمر برسید، هم هدف‌تان اشتباه است و هم راه‌تان.

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند.

می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری در این مسیر باشد.

مغز به ما دستور می‌دهد (حالا که پول نداری حداقل از زندگی‌ات لذت ببر!) و این‌گونه پندها ما را برای تلاش بیشتر در زمینه کسب پول سد می‌کند؛ غافل از اینکه ما بخواهیم یا نه دنیا در حال تغییر است و اگر زودتر خودمان را تغییر ندهیم دنیا ما را به اجبار تغییر می‌دهد.

فرانس جوهانسون در رابطه با این امر که چگونه باید آینده را لمس کرد می‌گوید ابتدا باید بدانید که احتمالاً در آینده به چه شکلی خواهید بود. در مرحله بعد جایگاه و چیدمان مطلوب خود را ترسیم می‌کنید، سپس تفاوت‌های موجود میان آن دو را بررسی خواهید کرد. این امر باعث خواهد شد بتوانید فعالیت‌های خود را با اهداف خود همسو کنید.

آلن لاکین، متخصص مدیریت زمان در این باره می‌گوید: برنامه‌ریزی، آوردن آینده به زمان حال است تا بتوانید همین الان کاری برای آن انجام دهید. مدیران نباید انتظار آینده را بکشند، بلکه باید در محیط کاری و تصمیمات خود به استقبالی آن بروند و فکر برنامه‌ریزی را به آینده منتقل نکنند.

نباید منتظر آمدن فرصت‌ها باشند بلکه تغییر را به‌عنوان قلب تپنده آینده همانند سکه‌های بنگرند که در یک روی آن فرصت و در یک طرف دیگر تهدید وجود دارد و توانایی شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌ها و تبدیل تهدید به فرصت را کسب کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید - همه شرکت‌ها نیاز به درک درستی از گذشته و آینده کاری خود دارند. این امر از الزامات است و نمی‌توان آن را اختیاری فرض کرد. در واقع اگر شما می‌خواهید سالیان متمادی در حوزه کاری خود فعال باشید، لازم است برای آینده خود برنامه‌ای جامع طراحی کنید.

کسی که می‌خواهد معلم خوبی باشد، باید یاد بگیرد که چگونه شاگرد خوبی باشد. آن کس که می‌خواهد رهبر خوبی باشد باید یاد بگیرد چگونه رهرو خوبی باشد. آنچه باعث خلاقیت می‌شود، همین تعامل بین متضادهاست.

مسائل ما نیز چنین هستند و باید یاد بگیریم که چگونه موضوعات را از پشت، درون و از بالا نگاه کنیم. این امر در اصطلاح تفکر معکوس نامیده می‌شود که خصوصا برای مدیران جهت تصمیم‌گیری‌های‌شان بسیار سودمند است.

کارتابل



آینده‌نگر باشید

مترجم: امیر آل‌علی

مدیران باید همواره تصورات خود را به چالش بکشند تا بتوانند بهترین راه ممکن را بیابند. بدون شک بهترین‌ها مطلق نیستند و همین امر باعث می‌شود نیاز به تغییر و بازبینی همواره وجود داشته باشد. در دنیای رقابتی امروز، با سرعت روزافزون تغییرات تکنولوژیک، سیستم‌های علم و فناوری باید آمادگی لازم را برای پاسخ به تغییرات اقتصادی و اجتماعی داشته باشند. در واقع جهان در حال تغییر است و اگر نتوانید با این تغییرات خود را همسو سازید، از دور رقابت خارج خواهید شد. به همین خاطر اکثر شرکت‌های موفق همواره نگاهی به آینده دارند تا بتوانند در عرصه خود دوام بیاورند.

انسان اگر بخواهد عملکردی معقول ارائه دهد باید نسبت به پیامدهای اقدامات خود و دیگران و واکنش‌های آنان و نیز نیروهایی که خارج از کنترل آنهاست، شناخت و آگاهی کافی داشته باشد. شایان ذکر است این پیامدها صرفا در آینده رخ می‌دهند بنابراین افراد باید تلاش کنند علاوه بر درک صحیح امور در حال وقوع، اموری را که شاید در آینده اتفاق بیفتد نیز شناسایی کنند. همه اینها گواه بر ضرورت آینده‌نگری توسط انسان است. آینده‌نگری به انسان این توان را می‌دهد که تهدیدها و فرصت‌هایی را که در آینده با آنها مواجه می‌شود پیش‌بینی کند و زمان کافی برای تفکر و تصمیم‌گیری قبل از برخورد با آنها را داشته باشد. همچنین آینده‌نگری سبب می‌شود انسان اهداف بلندمدت همراه با طراحی استراتژی‌های لازم برای دستیابی به آن اهداف را تدوین کند.

آینده‌نگری به افراد این امکان را می‌دهد که فردای خود را مانند گذشته سپری نکنند و هوشمندانه‌تر قدم بردارند.

ایده

فرانس جوهانسون با کتاب خود با عنوان The Medici Effect که در سال ۲۰۰۴ منتشر شد هیاهویی برپا کرد که از آن پس، برای مفاهیم تفکر و عمل فراتر از مرزهای تعیین شده و اصل (خارج از دیوارهای جعبه) به او به‌عنوان کارشناس این حوزه مراجعه می‌شود. برندهای جهانی همچون IBM، Nike، Volvo و آلت دیزنی از تخصص استراتژیک شرکت Medici Group استفاده کرده‌اند. در واقع او عقیده دارد که مدیران باید بتوانند آینده را لمس کنند. با این کار آنها قادر خواهند بود آینده را آنگونه که می‌خواهند، رقم بزنند. بدون شک این امر محقق نخواهد شد مگر آنکه تفکر آینده‌نگری در رهبران شرکت‌ها شکل بگیرد. با در اختیار داشتن چشم‌اندازی از آینده شما قادر خواهید بود فعالیت‌های خود را مطابق آن شکل دهید و این امر مانع اتلاف وقت و انرژی خواهد شد.

فرانس جوهانسون در رابطه با این امر که چگونه باید آینده را لمس کرد می‌گوید ابتدا باید بدانید که احتمالاً در آینده به چه شکلی خواهید بود. در مرحله بعد جایگاه و چیدمان مطلوب خود را ترسیم می‌کنید، سپس تفاوت‌های موجود میان آن دو را بررسی خواهید کرد. این امر باعث خواهد شد بتوانید فعالیت‌های خود را با اهداف خود همسو کنید.

آلن لاکین، متخصص مدیریت زمان در این باره می‌گوید: برنامه‌ریزی، آوردن آینده به زمان حال است تا بتوانید همین الان کاری برای آن انجام دهید. مدیران نباید انتظار آینده را بکشند، بلکه باید در محیط کاری و تصمیمات خود به استقبالی آن بروند و فکر برنامه‌ریزی را به آینده منتقل نکنند.

نباید منتظر آمدن فرصت‌ها باشند بلکه تغییر را به‌عنوان قلب تپنده آینده همانند سکه‌های بنگرند که در یک روی آن فرصت و در یک طرف دیگر تهدید وجود دارد و توانایی شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌ها و تبدیل تهدید به فرصت را کسب کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید - همه شرکت‌ها نیاز به درک درستی از گذشته و آینده کاری خود دارند. این امر از الزامات است و نمی‌توان آن را اختیاری فرض کرد. در واقع اگر شما می‌خواهید سالیان متمادی در حوزه کاری خود فعال باشید، لازم است برای آینده خود برنامه‌ای جامع طراحی کنید.

کسی که می‌خواهد معلم خوبی باشد، باید یاد بگیرد که چگونه شاگرد خوبی باشد. آن کس که می‌خواهد رهبر خوبی باشد باید یاد بگیرد چگونه رهرو خوبی باشد. آنچه باعث خلاقیت می‌شود، همین تعامل بین متضادهاست.

مسائل ما نیز چنین هستند و باید یاد بگیریم که چگونه موضوعات را از پشت، درون و از بالا نگاه کنیم. این امر در اصطلاح تفکر معکوس نامیده می‌شود که خصوصا برای مدیران جهت تصمیم‌گیری‌های‌شان بسیار سودمند است.

مکزیکو آدرس اشتباه می‌دهد.

درواقع ماهیگیر با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند نباشد. آن تاجر اشتباه می‌کند که می‌خواهد این همه پول را جمع کند فقط برای اینکه آخر عمر مدتی را خوش بگذراند. او باید یاد بگیرد که باید همین حالا هم خوش بگذراند. شما عزیزان هم اگر راه‌اندازی کسب‌وکار را برای این می‌خواهید که به هدف (آسایش) در آخر عمر برسید، هم هدف‌تان اشتباه است و هم راه‌تان.

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند.

می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری در این مسیر باشد.

مغز به ما دستور می‌دهد (حالا که پول نداری حداقل از زندگی‌ات لذت ببر!) و این‌گونه پندها ما را برای تلاش بیشتر در زمینه کسب پول سد می‌کند؛ غافل از اینکه ما بخواهیم یا نه دنیا در حال تغییر است و اگر زودتر خودمان را تغییر ندهیم دنیا ما را به اجبار تغییر می‌دهد.

فرانس جوهانسون در رابطه با این امر که چگونه باید آینده را لمس کرد می‌گوید ابتدا باید بدانید که احتمالاً در آینده به چه شکلی خواهید بود. در مرحله بعد جایگاه و چیدمان مطلوب خود را ترسیم می‌کنید، سپس تفاوت‌های موجود میان آن دو را بررسی خواهید کرد. این امر باعث خواهد شد بتوانید فعالیت‌های خود را با اهداف خود همسو کنید.

آلن لاکین، متخصص مدیریت زمان در این باره می‌گوید: برنامه‌ریزی، آوردن آینده به زمان حال است تا بتوانید همین الان کاری برای آن انجام دهید. مدیران نباید انتظار آینده را بکشند، بلکه باید در محیط کاری و تصمیمات خود به استقبالی آن بروند و فکر برنامه‌ریزی را به آینده منتقل نکنند.

نباید منتظر آمدن فرصت‌ها باشند بلکه تغییر را به‌عنوان قلب تپنده آینده همانند سکه‌های بنگرند که در یک روی آن فرصت و در یک طرف دیگر تهدید وجود دارد و توانایی شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌ها و تبدیل تهدید به فرصت را کسب کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید - همه شرکت‌ها نیاز به درک درستی از گذشته و آینده کاری خود دارند. این امر از الزامات است و نمی‌توان آن را اختیاری فرض کرد. در واقع اگر شما می‌خواهید سالیان متمادی در حوزه کاری خود فعال باشید، لازم است برای آینده خود برنامه‌ای جامع طراحی کنید.

کسی که می‌خواهد معلم خوبی باشد، باید یاد بگیرد که چگونه شاگرد خوبی باشد. آن کس که می‌خواهد رهبر خوبی باشد باید یاد بگیرد چگونه رهرو خوبی باشد. آنچه باعث خلاقیت می‌شود، همین تعامل بین متضادهاست.

مسائل ما نیز چنین هستند و باید یاد بگیریم که چگونه موضوعات را از پشت، درون و از بالا نگاه کنیم. این امر در اصطلاح تفکر معکوس نامیده می‌شود که خصوصا برای مدیران جهت تصمیم‌گیری‌های‌شان بسیار سودمند است.

مکزیکو آدرس اشتباه می‌دهد.

درواقع ماهیگیر با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند نباشد. آن تاجر اشتباه می‌کند که می‌خواهد این همه پول را جمع کند فقط برای اینکه آخر عمر مدتی را خوش بگذراند. او باید یاد بگیرد که باید همین حالا هم خوش بگذراند. شما عزیزان هم اگر راه‌اندازی کسب‌وکار را برای این می‌خواهید که به هدف (آسایش) در آخر عمر برسید، هم هدف‌تان اشتباه است و هم راه‌تان.

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند.

می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری در این مسیر باشد.





## بر خور داری ۹۹.۵ درصدی کل جمعیت شهرستان شهر کرد از نعمت گاز طبیعی در استان چهارمحال و بختیاری

شهر کرد- خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری سیامک حیدری (مدیر عامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری) از خور داری ۱۰۰۸۸ خانواری جمعیت شهری و روستایی شهرستان شهر کرد از نعمت گاز طبیعی در خرداد و گفت: تا کنون ۱۱۲۳۰۱ مشترک در این شهرستان تحت پوشش گاز طبیعی قرار گرفته اند که در مجموع ۹۹.۵ درصد کل جمعیت این شهرستان را به خود اختصاص داده است. وی اذعان کرد از این تعداد مشترک، ۵۲۳ اشتراک در سه ماهه نخست سال ۹۶ واگذار شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان عنوان کرد با توجه به اینکه مایک شرکت خدمت رسان هستیم باید با همدلی، اتحاد و صمیمیت در جهت پیشبرد اهداف سازمان تلاش کرده و برای حل مشکلات مردم به استقبال آنها برویم. وی راه اندازی سامانه CRM (مدیریت ارتباط با مشتریان) را نیز در همین راستا بیان کرد و از مسئولین خواست در جهت ارتقای این سیستم در جهت رضایتمندی مشتریان سازمان نیز تلاش حداکثری داشته باشند.

## بهره برداری از ۱۰ پروژه و آغاز عملیات اجرایی ۵۹ پروژه در شرکت آب منطقه‌ای گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای گلستان همزمان با آغاز هفته دولت از افتتاح ۱۰ پروژه و آغاز عملیات اجرایی ۵۹ پروژه در مجموع با اعتباری حدود ۱۶۵۸ میلیارد ریال خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای گلستان، مهندس علی نظری با اعلام مطلب فوق گفت: این پروژه‌ها در بخش‌های تأمین آب و مهندسی رودخانه است که ۲ پروژه در استان و ۸ پروژه در مهندسی رودخانه از جمله پروژه‌های قابل افتتاح در هفته دولت است. مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای گلستان تصریح کرد: ۸ پروژه در بخش تأمین آب و ۵۱ پروژه در بخش مهندسی رودخانه از جمله پروژه‌های قابل کلتگ زنی در هفته دولت سال جاری شرکت آب منطقه‌ای گلستان می‌باشند. وی بیان کرد: همچنین تعداد پروژه‌های قابل افتتاح و کلتگ زنی در شهرستان‌های آزادشهر، آق قلا، بندرگز، بندر ترکمن، رامیان، علی آباد کنول، کردکوی، کاله، گالیکش، گرگان، گمیشان، کتبد، مراوه تپه و مینودشت ۳ پروژه بوده است. به گفته مهندس نظری، بهره‌برداری از مخزن ذخیره ۵ هزار متر مکعبی اول کردکوی و یک حلقه چاه آب شرب در شهرستان کردکوی، لاریویی و ساماندهی رودخانه زرین گل، تثبیت بستر رودخانه کبودال، زهکشی اراضی اولویت دار، لاریویی و ساماندهی رودخانه زیت، احداث کانال بتنی و خط انتقال آب بنندان ولاغوز، لاریویی و ساماندهی رودخانه باغی، دیواره سازی و تثبیت بستر رودخانه گز وطن، ریزگاری رودخانه چهل جای و بهره‌برداری از سدلاستیک گنبد بخشی از پروژه‌های قابل افتتاح و کلتگ زنی شرکت آب منطقه‌ای در هفته دولت می‌باشد.

مدیر عامل گاز گلستان

## روستاهایی که در دولت تدبیر و امید گازرسانی شدند

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس جمال لیوانی مدیرعامل گاز گلستان در مراسم افتتاح گاز شهرستان مراوه تپه ضمن ابراز خرسندی از بهر مندی روستاهای این منطقه از گاز طبیعی گفت: خوشبختانه با همت والای دولتمردان تدبیر و امید زیر ساخت اصلی گازرسانی به سایر روستاها و نواحی صنعتی شهرستان مرزی مراوه تپه فراهم شده و اکنون ۵۲ روستای شهرستان از نعمت گاز بهره‌مند شده‌اند. وی افزود: در حال حاضر از ۱۰۲ روستای شهرستان حدود ۸۰ روستا شرایط گاز رسانی را دارند که در این خصوص بالغ بر ۶۵ درصد روستاهای شهرستان گاز رسانی شده که باتوجه به اینکه میانگین کشوری ۷۲ درصد می‌باشد ان‌شاء الله در آینده بسیار نزدیک به این رقم خواهیم رسید. ضمن اینکه تا پایان سال ۹۷ تمامی روستاهای استان که قابلیت گازرسانی را دارند از این انرژی پاک بهره‌مند خواهند شد. جمال لیوانی اظهار داشت: هفته دولت تعداد ۶۹ پروژه با حضور مسئولین استان و شهرستان با هزینه‌ای بالغ بر ۲۳۲ میلیارد ریال افتتاح خواهد شد که از این میزان ۸۰ میلیارد ریال مربوط به شهرستان مراوه تپه می‌باشد. ایشان خاطر نشان کرد: در استان گلستان تاکنون تمامی ۲۹ شهر و ۸۳۴ روستای استان گازرسانی شده که این خدمات از برکت نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و تلاش دولت مردان و مسئولین عزیز می‌باشد. مدیرعامل شرکت گاز گلستان در پایان ضمن تأکید و جدی گرفتن تکلیفاتی و مدیریت مصرف گاز از همیاری و مساعدت مسئولین استان و سایر دولتمردان پرتلاش تدبیر و امید که نهایت همکاری را برای اجرای پروژه‌های گازرسانی با این شرکت دارند قدرانی نمود.

## امضای تفاهنامه همکاری بین سازمان فرهنگی شهرداری و معاونت فرهنگی دادگستری

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - سازمان فرهنگی، اجتماعی، ورزشی شهرداری بندر بوشهر و دادستانی کل استان بوشهر در نشست که در محل دادگستری بوشهر برگزار شد، در زمینه‌های مشاوره، مباحث حقوق شهروندی و حقوق قضایی، پیشگیری از جرم و تفاهنامه همکاری امضا کردند. سازمان فرهنگی، اجتماعی، ورزشی شهرداری بندر بوشهر و دادستانی کل استان بوشهر در نشست که در محل دادگستری بوشهر برگزار شد، در زمینه‌های مشاوره، مباحث حقوق شهروندی و حقوق قضایی، پیشگیری از جرم و تفاهنامه همکاری امضا کردند. در این نشست، فاطمه صفری زاده - سرپرست سازمان فرهنگی، اجتماعی، ورزشی شهرداری بندر بوشهر، حجت‌الاسلام آیت‌الله‌تائیدان زاده - معاونت فرهنگی دادگستری استان و علی حسن پور - دادستان عمومی و انقلاب بوشهر به تبادل نظرات و رایزنی در خصوص همکاری‌های دوجانبه پرداختند. فاطمه صفری زاده در این نشست با بیان این که سازمان فرهنگی شهرداری در خصوص فعالیت‌های فرهنگی شهروندی این آمادگی را دارد تا با مجموعه دادگستری همکاری لازم را به عمل آورد، افزود: امیدواریم با عقد این تفاهنامه و همکاری دوجانبه، گامی محکم در راستای ارتقای حقوق شهروندی، پیشگیری از وقوع جرم، مباحث زیباسازی شهری و... برداشته شود.

## بازدید شبانه و سرزده مدیر عامل شرکت آبفای استان قزوین از تاسیسات و مخازن آب شرب نرجه و خرمدشت

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قزوین مهندس "محمد هجرانفر" به همراه "اللهیار کریمی" مدیر آبفای شهرستان قزوین در این بازدید با توجه به اهمیت حفاظت و حراست از تاسیسات افزود، باتوجه به تهدیدات جدید از حوزه پدافند غیرعامل و ضرورت بروز رسانی و تکمیل و ارتقاء سطح حفاظتی اماکن مهم شرکت می‌بایست نسبت به تأمین اعتبار و اجرای طرح‌های مورد اشاره اقدام لازم صورت پذیرد. در این برنامه مهندس هجرانفر طی جلسه‌ای با مدیر امور آبفای شهرستان با تأکید بر ضرورت خدمت رسانی مطلوب به مردم از نزدیک در جریان مسائل و فعالیت‌های بیمکاران تأمین و توزیع و رفع حوادث آب و خدمات مشترکین شهرستان قرار گرفت.

## درخشش فرزند یکی از کارکنان شرکت گاز استان مرکزی در بیست و یکمین مرحله مسابقات سراسری قرآنی شرکت ملی گاز ایران

اراک - مینورستمی - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی در بیست و یکمین مرحله مسابقات سراسری قرآن کریم و نهج البلاغه با عنوان بهار در بهار ویژه فرزندان کارکنان شرکت ملی گاز ایران و شرکت‌های تابعه که در ایام مبارک دهه کرامت و همزمان با ولادت حضرت زامن الحجج‌مقام (رضاع) و به میزبانی شرکت گاز استان آذربایجان غربی برگزار شد، محمد رحبی فرزند یکی از کارکنان شرکت گاز شهرستان محلات از استان مرکزی خوش درخشید و موفق به کسب رتبه اول در رشته قرآنت ترتیل در مقطع اول متوسطه گردید. برپایه این گزارش مرحله مقدماتی این مسابقات همزمان با بهمن ماه سال گذشته و در رشته‌های قرآنت، حفظ، مفاهیم قرآن کریم، نهج البلاغه، آذان و قصه گوئی در دو بخش پسران و دختران در اراک برگزار گردید و نقرات برتر هر رشته در مقاطع مختلف تحصیلی به مرحله نهایی و سراسری راه یافتند که مرحله نهایی و سراسری این مسابقات با حضور نقرات برتر از سراسر کشور در شهر ارومیه برگزار شد.

## برگزاری جلسه بررسی رزمایش شیمیایی پدافند غیر عامل در بلاشگاه شازند برگزار شد

اراک - مینورستمی - به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت شازند اولین جلسه بررسی و کارشناسی رزمایش شیمیایی پدافند غیر عامل به میزبانی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند با حضور دکتر عسگری مدیر کل پدافند استان مرکزی، مهندس جمشیدی مدیر عامل پالایشگاه و کارگروه‌های سطحی شهرستان و استان و کارشناسان پالایشگاه برگزار شد. در این جلسه که ۳ ساعت به طول انجامید با هماهنگی‌های بعمل آمده مقرر گردید بزرگترین رزمایش شیمیایی پدافند غیرعامل در سطح استان مرکزی در شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند برگزار گردد.

معاون منابع انسانی شرکت توزیع برق مازندران خبر داد

## یکسان سازی پرداختی نیروهای خدماتی و حجمی شرکت توزیع برق مازندران

ساری - دهقان - محمدحسین اسدی گرچی از یکسان سازی پرداختی نیروهای خدماتی و حجمی شرکت توزیع برق مازندران خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران، معاون منابع انسانی شرکت توزیع برق مازندران اظهار داشت: با عنایت به افزایش انگیزش کارکنان حجمی و خدماتی با پیشنهاد این معاونت از ابتدای خردادماه سال یکسان سازی پرداختی به نیروهای حجمی و خدماتی اجرا و طی آن مواردی چون پرداخت هزینه مدرک تحصیلی به تمامی گروه‌ها و افزایش ۲۷/۵ درصدی حقوق و رفاهیات در دستور کار این معاونت قرار گرفت. وی در ادامه افزود: در راستای آینده نگری و تأمین آتیه نیروهای حجمی و خدماتی در جهت پیش انداز حق سنوات این کارکنان طی قرار داد با بیمه ایران میزان سنوات در طول یکسال در بیمه ایران میزان سنوات در طول یکسال در بیمه ایران ذخیره و به‌عنوان پس انداز پس از طی سالیان کاری و بعد از بازنشستگی با اعمال ضریب سه‌ساله به متقاضیان پرداخت خواهد شد.

## قائم‌مقام مدیرعامل خبر داد

# حضور موثر شرکت ملی حفاری ایران طی ۴ سال در میادین مشترک



اهواز - شبنم قیواند - قائم مقام مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران گفت: این شرکت در راستای سیاستگذاری‌های صورت گرفته از سوی مدیران ارشد صنعت نفت طی چهار سال گذشته حضوری موثر در میادین مشترک نفتی و گازی داشته است. محمد رضا تاجاکی در تشریح فعالیت‌های این شرکت به مناسبت بزرگداشت هفته دولت، افزود: فعالیت گسترده شرکت موجب شده تا در دولت یازدهم برداشت از میادین نفتی مشترک به نحو چشمگیری افزایش یابد. وی اظهار کرد: به عنوان مثال از تعداد ۱۹۳ حلقه چاه نفت و گاز که در سال ۹۵ حفاری و تکمیل شد، ۵۷ حلقه در قالب پروژه‌های کلید در دست در میادین مشترک در مناطق خشکی و دریایی کشور بوده است. تاجاکی گفت: در ابتدای دولت یازدهم، مدیریت ارشد شرکت به طور کتبی و شفاهی آمادگی این شرکت را برای حضور بیشتر در پروژه‌های کلید در دست (EPD) در میادین نفتی آزادگان و باران جنوبی و سایر میادین غرب کارون اعلام کرد که مورد تأیید

## معاون اقتصادی استاندار:

## بانک های آذربایجان شرقی از منابع داخلی خود ۲۷۰ میلیارد تومان تسهیلات به واحدهای تولیدی پرداخت کردند



تبریز - اسد فلاح - معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به برنامه ریزی دولت برای افزایش اشتغال و رفع موانع تولید در سال جاری، گفت: استان آذربایجان شرقی در سال گذشته تجربه خوبی در این راستا به دست آورد و امسال هم روند اقدامات قبلی را ادامه می‌دهد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس علی نواداد افزود: در سال قبل براساس سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و برنامه ریزی‌های انجام شده از سوی دولت، اقداماتی انجام دادیم که در کل کشور تبدیل به الگو شد. وی گفت: یکی از این اقدامات، حضور مدیریت ارشد استان و اعضای کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید در تمام شهرک‌های صنعتی بود که در این راستا از واحدهای مشکل دار به طور مستقیم بازدید شد و در نهایت خروجی این بازدیدها و جلساتی که در کنار آن تشکیل می‌شد هماهنگی‌هایی بود که برای رفع موانع تولید انجام شده است. معاون استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به پرداخت تسهیلات رونق تولید در سال گذشته، سهمیه استان را در این زمینه ۶۸۷ میلیارد تومان برای ۵۱۵ واحد تولیدی اعلام کرد و گفت: با توجه به اینکه آذربایجان شرقی یکی از استان‌های صنعتی کشور است، خودمان را به این سهمیه محدود ندیدیم و خوشبختانه براساس برنامه ریزی‌هایی که از ابتدای سال گذشته شد تمام واحدهای متقاضی که شرایط دریافت تسهیلات را داشتند توانستند از این تسهیلات

در سال گذشته ۱۰ هزار و ۶۹۴ واحد تولیدی در سطح کشور با تریزق منابع مالی ارتقای ظرفیت یافتند که استان آذربایجان شرقی با یک هزار و ۴۳۳ واحد بیشترین سهم را در این زمینه داشت و از نظر ایجاد فرصت‌های شغلی از طریق ارتقای ظرفیت‌های واحدهای تولیدی نیز با ایجاد ۲۹ هزار و ۲۶۲ شغل جدید رتبه اول کشور را کسب کرد. وی افزود: آذربایجان شرقی همچنین رتبه دوم از نظر طرح‌های سرمایه‌گذاری و رتبه اول از نظر ایجاد فرصت‌های شغلی از طریق طرح‌های سرمایه‌گذاری را در کشور کسب کرد. مهندس نواداد از افزایش ۱۴.۵ درصدی صادرات غیرنفتی استان در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴ خبر داد و گفت: یکی از عوامل این افزایش، کاهش رویه صادرات کالا در گمرکات استان از ۷ روزه به یک روزه است؛ ضمن این که رویه واردات کالا نیز از ۲۶ روزه به ۳ روزه و ۲ روز کاهش یافته است. وی با اشاره به راهاندازی کارگو (پایانه بار هوایی) در فرودگاه تبریز، گفت: این اقدام موجب رونق صادرات در سال‌های گذشته شده است و در سه ماهه اول امسال نیز شاهد افزایش ۳۳ درصدی صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل هستیم. معاون امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه ارائه تسهیلات رونق تولید در سال جاری هم انجام خواهد شد، افزود: تاکنون یک هزار و ۳۸۰ واحد تولیدی برای دریافت این تسهیلات ثبت نام کرده‌اند که بررسی پرونده‌های آنان در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید آغاز شده است.

## افتتاح نمایشگاه دستاوردهای شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گیلان در دولت تدبیر و امید



رشت - مهناز نویری - به مناسبت گرامیداشت هفته دولت و در چهارمین روز از این هفته نمایشگاه دستاوردهای شرکت ملی پخش در دولت تدبیر و امید در قالب ۶۳ پوستر در سالن کنفرانس ستاد شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گیلان افتتاح شد. این نمایشگاه با هدف ارائه و معرفی خدمات و دستاوردهای بزرگ و ملی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران، شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران و شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گیلان به عنوان یکی از مناطق سی‌وهفت‌گانه این شرکت در دولت یازدهم از عصر دیروز آغاز به کار کرد. در این نمایشگاه که با حضور علی اصغر عباسی، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گیلان، اسد، معاون مالی اداری، و روسا و مسئولین واحدهای ستادی و عملیاتی و جمعی از کارکنان منطقه

ایجاد شرکت‌های زنجیره‌ای، توزیع فرآورده‌های نفتی صاحب نشان (برند) اشاره کرد و گفت: «اجرای این طرح در کاهش تصدیی گری و افزایش مشارکت بخش خصوصی موثر بوده و توزیع فرآورده با نماد شخصی ارتقای سطح ایمنی و کیفیت خدمات مطلوب به مصرف‌کنندگان را در پی خواهد داشت. مدیر منطقه گیلان همچنین با اشاره به افزایش تسهیل جایگاه‌های CNG استان گیلان از ۷۶ باب در سال ۹۲ به ۹۸ باب در سال ۹۶ رشد این افزایش را ۲۵ درصد اعلام کرد و گفت: «افزایش تعداد جایگاه‌ها و افزایش ظرفیت جایگاه‌های CNG اقدام موثر دیگری است که در راستای استفاده از سوخت پاک، کاهش آلاینده‌های زیست محیطی و استهلاک اتومبیل‌ها جزو برنامه‌های اجرایی دولت یازدهم بوده است.»

## همزمان با پنجمین روز هفته دولت

# آیین تجلیل از کارمندان نمونه شرکت گاز مازندران برگزار شد



ساری - دهقان - همزمان با بزرگداشت پنجمین روز هفته دولت، آیین تجلیل از کارمندان نمونه شرکت گاز مازندران با حضور مدیرعامل شرکت گاز مازندران، "محمد اسماعیل ابراهیم زاده" مدیرعامل شرکت گاز استان، در جمع کارکنان ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و تبریک هفته دولت، گفت: انتخاب کارمندان نمونه باید بر اساس معیارهای مشخص و به نحوی انجام شود که انگیزه و تلاش کارمندان را در انجام وظایف و محوله و خدمت به مردم افزایش دهد. وی افزود: مردم ولی نعمت و ارباب ما هستند و اطلاع‌رسانی به مردم باید به عنوان یک فرهنگ در شرکت گاز مازندران نهادینه شود. ابراهیم زاده ادامه داد: هدف اصلی ما خدمت رسانی مطلوب به مردم است تا رضایت آنها حاصل

شدن به کارمندان نمونه سال و نیز تقویت فرهنگ کار و تلاش در میان آنان ایجاد شود. مدیرعامل شرکت گاز مازندران خاطر نشان کرد: سبک و شیوه زندگی شهیدان گرانقدر به ویژه شهید رجایی و شهید باهنر باید در زندگی فردی، اجتماعی و سازمانی ما مد نظر قرار گیرد. وی با بیان اینکه خدمت بی منت به مردم باید در دستور کار همه ما باشد، افزود: در دولتی هستیم که دولت کار و خدمت است و امروز ما وظیفه داریم تلاش کنیم تا آنچه مردم مستحقان آن را دارند محقق شود. ابراهیم زاده خاطرنشان کرد: نظام مقدس جمهوری اسلامی مدیون خون شهیدای گرانقدر است و امروز باید فرهنگ همدلی و همزبانی در راستای تحقق اهداف سازمانی در شرکت گاز مازندران نهادینه شود.

## با حضور معاون سیاسی و امنیتی استاندار

## بهره‌برداری از ۳ طرح خدماتی و درمانی در شهرستان جلفا آغاز شد



تبریز - اسد فلاح - همزمان با هفته دولت، بهره‌برداری از سه طرح خدماتی و درمانی با اعتباری بالغ بر ۲۵ میلیارد ریال با حضور معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی در شهرستان جلفا آغاز شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، این طرح‌ها شامل بخش ICU، بخش LDR (زایمان پیشرفته) و بخش اعصاب و روان بیمارستان ساجدی هادی شهر بود که به بهره‌برداری رسید. بخش ICU با چهار تخت و در زمینی به مساحت ۲۲۰ مترمربع و با هزینه‌ای بالغ بر ۱۶ میلیارد ریال و بخش LDR با بخش زایمان پیشرفته در ۱۲۰ مترمربع در دو اتاق مجزا با هزینه‌ای بالغ بر ۴

## مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان از حجم تردد وسایل نقلیه در جاده‌های هرمزگان در مرداد خبر داد

جاده‌های استان معادل ۱۹۴ وسیله نقلیه در ساعت بوده، ضمن اینکه بیشترین نرخ این جریان ترافیکی مربوط به بندرعباس-بندر شهید رجایی با نرخ جریان تردد ۱۰۸ وسیله نقلیه در ساعت بوده است و سرعت متوسط تردد در شبکه راه‌های دارای تردد شمار استان در مدت مذکور ۷۰ کیلومتر در ساعت عنوان کرد و افزود: بیشترین سرعت متوسط در این مدت ۱۰۲ کیلومتر در ساعت مربوط به محور درگهان - قشم بوده است. وی خاطر نشان کرد: کمترین نرخ جریان ترافیک در این ایام با ۲۳ تردد وسیله نقلیه در

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان سراسر باقر جوان گفت: در مرداد ماه ۱۳۹۶ تعداد ۹۸۹۰۶۳ تردد در جاده‌های استان صورت گرفته که ۳۰ درصد از کل تردد‌ها مربوط به وسایل نقلیه سنگین بوده که بیشترین حجم تردد در محور بندرعباس - بندر شهید رجایی با ۲۷۷۸۵۵ وسیله نقلیه، بیشترین تردد وسایل نقلیه سنگین را داشته است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان گفت: متوسط نرخ جریان ترافیک در سطح

ساعت مربوط به محور سه راهی چپو-لامرد بوده و گفتنی است که ۱۰ درصد وسایل نقلیه در جاده‌های استان فاصله طولی مجاز بین دو مجاز مربوط به محور بندر شهید رجایی-بندرعباس با ۱۶۹۹۴۴ وسیله نقلیه به ثبت رسیده است. قابل ذکر است از مجموع کل تردد ۸ درصد وسایل نقلیه در جاده‌های استان سرعت مجاز را رعایت نکرده‌اند و بیشترین تخلف عدم رعایت سرعت مجاز مربوط به محور درگهان - قشم با ۶۱۴۲۱ وسیله نقلیه به ثبت رسیده است.

بندرعباس - محمدحسین اسدی گرچی از یکسان سازی پرداختی نیروهای خدماتی و حجمی شرکت توزیع برق مازندران خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران، معاون منابع انسانی شرکت توزیع برق مازندران اظهار داشت: با عنایت به افزایش انگیزش کارکنان حجمی و خدماتی با پیشنهاد این معاونت از ابتدای خردادماه سال یکسان سازی پرداختی به نیروهای حجمی و خدماتی اجرا و طی آن مواردی چون پرداخت هزینه مدرک تحصیلی به تمامی گروه‌ها و افزایش ۲۷/۵ درصدی حقوق و رفاهیات در دستور کار این معاونت قرار گرفت. وی در ادامه افزود: در راستای آینده نگری و تأمین آتیه نیروهای حجمی و خدماتی در جهت پیش انداز حق سنوات این کارکنان طی قرار داد با بیمه ایران میزان سنوات در طول یکسال در بیمه ایران میزان سنوات در طول یکسال در بیمه ایران ذخیره و به‌عنوان پس انداز پس از طی سالیان کاری و بعد از بازنشستگی با اعمال ضریب سه‌ساله به متقاضیان پرداخت خواهد شد.



## ۵ قانون موفقیت در کسب و کار از زبان مایکل گربر

هر کسب و کاری برای رونق و موفقیت، نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و موثکافانه است تا پله‌های ترقی را یک به یک درنوردد. در مطلبی که پیش رو دارید، ۵ قانون موفقیت در کسب و کار را از زبان مایکل گربر برای تان آورده‌ایم.

### ۱- معمولی‌ترین کسب و کار را انتخاب کنید

منظور این است که محصولات و خدماتی را بسازید و بفروشید که هرگز از مد نمی‌افتند. به‌عنوان مثال می‌توان به مواردی همچون غذا، مراقبت‌های بهداشتی، ارتباطات، پوشاک، حمل‌ونقل و رفاه اشاره کرد.

در اینجا منظور فقط انتخاب محصولات و خدماتی است که از مد خارج نمی‌شوند، زیرا مد غیرقابل پیش‌بینی است و یک‌شبه تغییر می‌کند و تفرنی است.

شرکت‌های بزرگ و موفق در کسب و کار که محکم و استوار هستند، اساساً ریشه‌دار هستند. آنها فقط کارهایی را انجام می‌دهند که مطابق با عرف و دارای عمر طولانی باشند و آنچه ضرورت و نیاز است، به همان کارها می‌پردازند.

### ۲- مدام در حال بهبود بخشیدن باشید

باور اکثر مردم این است که شرکت‌ها می‌میرند چون کارهای اشتباه انجام می‌دهند. این باور در مورد بعضی شرکت‌ها درست است، اما بیشتر آنها می‌میرند چون ساکن و ثابت هستند.

عقاید، رسم و رسوم و نحوه انجام کارها ثابت نیست و پیوسته در حال تغییر هستند، پس شرکت‌های ثابت و راکد هستند که رونق نمی‌گیرند.

آنها به‌جای اینکه گذشته را ترمیم کنند، به گذشته خود چسبیده‌اند، درحالی‌که کسب و کارهای موفق مدام در حال بازسازی گذشته خود هستند و البته بعضی شرکت‌های موفق در کسب و کار یک گام جلوتر گذاشته و امروز را گذشته فردا تصور می‌کنند و برای اینکه زمان را از دست ندهند امروز را برای نوآوری و تغییر می‌شمرند.

### ۳- به مشتری خود گوش کنید

با آنکه خیلی‌ها این قانون را قبول دارند، اما تعداد کمی آن را رعایت می‌کنند. شما باید به نیازهای مشتری گوش دهید، یعنی شما باید بدانید وقتی مشتری صبح بیدار می‌شود، وقتی به بچه‌های خود غذا می‌دهد، وقتی لباس می‌پوشد، وقتی وظایف شغلی خود را انجام می‌دهد، وقتی برای صرف غذا از اداره خارج می‌شود و... به چه فکر می‌کند و در کل او ترجیح می‌دهد چه کاری انجام دهد. به مشتری خود توجه کنید و او را بهتر از خودتان بشناسید و از خودتان بپرسید و خودتان را جای او قرار دهید.

### ۴- به چیزهای که می‌شنوید و احساس می‌کنید واکنش نشان دهید

اگر به اطلاعاتی که از مشتری به دست می‌آورد واکنش نشان ندهید، گوش دادن به مشتری و احساس کردن آن بی‌فایده است. در مقابل دریافت این نشانه‌ها شما باید واکنش نشان دهید و پاسخ‌هایی را به سمت مشتری روانه و این واکنش‌ها را تبدیل به جزئیات عملی کار خود کنید.

### ۵- عالی‌ترین استانداردها را برای خود بسازید

باید استانداردهای کسب و کار شما معیاری برای ساخت استانداردهای شرکت‌های دیگر شود. یعنی شما از دیگران تقلید نکنید بلکه آنها از شما تقلید کنند. استانداردهای شما باید آنقدر عالی باشند که هر شرکتی نتواند در کوتاه‌مدت با شما رقابت کند، چون شما مدام در حال بهبود آن استانداردها هستید و شرکت رقیب برای آنکه با شما رقابت کند فشار زیادی را متحمل شود.

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی - اقتصادی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

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

چهارشنبه ۸ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۶۹ | صفحه ۱۶

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

## سامسونگ امروز گیر فیت ۲ را معرفی می‌کند



براساس توثیق صفحه رسمی شرکت سامسونگ، این شرکت در تاریخ ۸ شهریور از پوشیدنی جدیدی رونمایی خواهد کرد. به گزارش زومیت هفته گذشته مشخص شد که سامسونگ در حال آماده‌سازی محصولی جدید از خانواده پوشیدنی‌های گیر برای عرضه در نمایشگاه ایفا امسال است؛ اکنون با اطمینان بالایی می‌دانیم که این محصول گیر فیت ۲ پسر خواهد بود، اما دیروز، سامسونگ با انتشار توثیقی، تأیید کرد که پوشیدنی جدیدی در نمایشگاه IFA 2017 معرفی خواهد کرد؛ کرای‌ها برای این پوشیدنی از عبارت «Your New Normal» استفاده کرده‌اند. سامسونگ مدعی است که در رویداد اختصاصی خود، محصولاتی را به نمایش خواهد گذاشت که «یکپارچگی بی‌نقصی با زندگی روزمره خواهند داشت و بر بهره‌وری جنبه‌های مختلف سبک زندگی روبه‌رشد و متصل ما خواهند افزود.»

## برای مطالعه ۷۷۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

**کلینیک کسب و کار**

پرسش: مدیر یک شرکت متوسط هستم و قصد دارم یک بازاریابی اینترنتی هدفمند اجرا کنم. چه توصیه‌ای برای من دارید؟

**بازاریابی اینترنتی هدفمند**

پاسخ کارشناس: اول اینکه باید توجه داشته باشید در دنیای کنونی بازاریابی محتوا نقش بسیار مهمی دارد. بنابراین یک گروه خلاقیت تشکیل دهید که بتوانند برای شرکت و فعالیت شما محتوای ارزشمند و خلاقانه تولید کنند سپس محتوای مربوطه را در شبکه‌های اجتماعی،

## نوشدارو

## عکس پروفایل شما چه اطلاعاتی به دیگران می‌دهد

پروفایل‌های شبکه‌های اجتماعی و به‌خصوص شبکه‌های اجتماعی کاری مانند لینکدین، اطلاعاتی مفید و کاربردی در اختیار مخاطبان شما قرار می‌دهند. به گزارش زومیت، شاید تاکنون به این نکته توجه نکرده‌اید که تصویر پروفایل شبکه اجتماعی شما، چه تأثیری بر انتخاب توسط شرکت‌ها و فعالان صنعت کسب و کارتان خواهد گذاشت. شبکه‌های اجتماعی و خصوصاً لینکدین، نخستین جایی هستند که فعالان امروزی کسب و کار به دنبال اطلاعات شما می‌گردند. جالب است بدانید ۱۹ درصد از زمانی که این افراد در پروفایل شما سبوری می‌کنند، به مشاهده تصویرتان اختصاص دارد. می‌توان نتیجه گرفت که عکس پروفایل به‌اندازه سابقه و مهارت در انتخاب شدن توسط دیگران اهمیت پیدا کرده است. نکته اول این است که در شبکه‌های اجتماعی حرفه‌ای مانند لینکدین یا وبسایت‌هایی که در آنها فعال هستید، حتماً از عکس خودتان استفاده کنید تا بازدیدکنندگان بتوانند در نخستین برخورد شما را به‌خوبی بشناسند. یک تصویر پروفایل خوب اطلاعات مناسبی در اختیار بازدیدکنندگان، مشتریان و استخدام کنندگان احتمالی قرار می‌دهد.

**۱- نشان می‌دهد که اکاننت شما واقعی است**  
یک تصویر واقعی از شما، نشان می‌دهد که حساب کاربری‌تان واقعی و فعال است. عکس‌های هنری، ویرایش شده یا قدیمی، فایده‌ای برای پروفایل‌های حرفه‌ای مثل لینکدین ندارند. بهتر است تصویری واضح، بدون ویرایش و جدید از خودتان در پروفایل قرار دهید تا در قرارهای حضوری، بازدیدکنندگان را متعجب نکنید.

**۲- به دیگران کمک می‌کند شما را بشناسند**  
عکس یک صورت واقعی، به افراد کمک می‌کند که شما را به‌خوبی بشناسند. اگر این افراد قبلاً شما را ملاقات کرده باشند، با دیدن عکس پروفایل به‌سرعت شما را به یاد می‌آورند. علاوه بر این، آنها قبل از فرستادن پیام یا درخواست دوستی مطمئن می‌شوند که با فرد صحیحی ارتباط برقرار کرده‌اند.

**۳- عکس پروفایل نوعی برند شخصی است**  
عکس پروفایل، شخصیت شما را نشان می‌دهد. به پیامی که دوست دارید در ارتباط اول به افراد منتقل کنید، بیندیشید و سپس عکس پروفایل را انتخاب کنید. آیا دوست دارید شاد و دوست‌داشتنی و مهربان به نظر بیاید یا جدی و سخت‌گیر؟ تمام این موارد می‌تواند در عکس پروفایل نشان داده شود.

**۴- نخستین تأثیر را می‌گذارد**  
اگر کسی شما را از نزدیک نشناسد، عکس پروفایل نخستین تأثیر را بر او خواهد گذاشت. اگر آنها تصویر شما را دوست داشته باشند و احساس خوبی نسبت به آن پیدا کنند، شانس شما برای دریافت پیشنهاد کار یا پروژه افزایش پیدا می‌کند.

منبع: ENTREPRENEUR

**معرفی استار تاپ**

**راهنمای گردشگری متفاوت**

نام استار تاپ: راهنمای صوتی ایران  
وب سایت: iranaudioguide.com  
سال تأسیس: ۱۳۹۵  
موضوع: راهنمای گردشگری  
توضیح بیشتر:

صرفاً دیدن و قدم زدن در اماکن گردشگری کافی نیست. با راهنمای صوتی ایران، راهنمای قدم به قدم صوتی در گوشه خود داشته باشید و به دانستی‌های جالب تاریخی هر مکان، نکات معماری، قصه‌های شنیدنی در آزادی کامل طبق علاقه و زمان خود گوش دهید. قصه‌های حماسی و تاریخی سرزمین ایران واقعا شنیدنی و جالب هستند. ما امیدواریم با این اپلیکیشن گوشه هوشمند تجربه بهتر و پربارتری از گردشگری در ایران، برای همه از اعم ایرانی و خارجی‌ها ایجاد کنیم.



## تخته سیاه

دلتوشسته‌های یک کارآفرین (۴)  
**فرآیند تولید و فروش کوتاه**



شماره‌های قبل براتون نوشتیم که یک شبه نمیشه پولدار شد و این خیلی مهم است که صبر و حوصله داشته باشید. گفتیم که اول باید انتظار تون را از کسب و کار روشن کنید و به ایده مشخص هم داشته باشید. همچنین یادآوری کردم ایده‌ها نباید اون قدر بزرگ باشه که نتونی زود بهش برسی. ایده در ابتدای راه باید کوچک باشه تا با سرمایه کم تو قابل اجرا باشه. درباره کالاهای پرمصرف و تشنگی بازار توضیحاتی دادم. نقش مجوزها و فروش نقد را مرور کردم و تو این قسمت می‌خواهم چند تا از نکات دیگری را که باید برای راه‌اندازی یه کسب و کار تولیدی بهش توجه داشته باشین بگم.

### هفتم: تجهیزات حداقلی

کسب و کاری که راه‌مبندازی جوری نباشه که ۱۰ تا دستگاه گرون قیمت و ابزارهای آنچنانی بخواد. کاری رو راه‌بنداز که در سال اول با دو سه تا دستگاه کوچک کارت راه بیفته. بعد می‌تونی وقتی بازار فروش خوب بود کسب و کار رو توسعه بدی و دم و دستگاه بیشتری بیاری. چون دستگاه و تجهیزات و امکانات اولیه وقتی زیاد باشه هم جای زیادی می‌گیره، هم بابت هر کدام باید پول هنگفتی بدی. پس بهتره ابتدا جای کوچک و امکانات کم رو در نظر بگیر.

### هشتم: فرآیند تولید و فروش کوتاه باشه

نکته‌ای که باید در ابتدای کسب و کار بهش فکر کنی فرآیند تولید کالاست. کالایی تولید کنی که بتونی سریع تولید و وارد بازار کنی تا بتونی پول شو به دست بیاری. مثلاً اسپرژخانه یا کترینگ به کار زودبازده است و آسپیز صبح شروع می‌کنه به پخت و پز و تو تا ظهر و حداکثر شب به پول می‌رسی. اما مثلاً تولید یک قالیچه چند ماه طول می‌کشه و فروش اون هم به روزه انجام نمی‌شه.

هر چقدر میزان فرآیند تولید و فروش کوتاه باشه انگیزه برای ادامه دادن کار بیشتر می‌شه و تو می‌تونی با امید به اینکه روزهای آینده تولید و فروش بیشتری داشته باشی کار رو ادامه بدی، اما اگه شش ماه تولید طول بکشه تا فرآیند تولید انجام بشه و شش ماه طول بکشه تا بتونی اونو تو بازار بفروشی کم‌کم ناامید می‌شی و کار رو نیمه کاره ول می‌کنی.

البته بستگی به افراد داره. اگه برای کسب و کارت برنامه‌ریزی درازمدت داری هیچ اشکالی نداره که یک سال برای تولید منتظر بمونی و شش ماه هم برای بازاریابی و فروش کار کنی چون نتیجه‌ای که بهت می‌ده قابل توجه است. اگر تو کار فرشی رفتی و به زنان و مردان فرش‌باف سفارش بافت دادی باید ماه‌ها منتظر بمونی تا اونا سفارش‌های تو رو انجام بدن و بعد تو در بازار ایران یا خارج از کشور برای اونا مشتری پیدا کنی و بتونی بفروشی و چند ماهه به سود و سرمایه‌ات برسی. طبیعی است که کارای بزرگ نیاز به زمان بیشتری برای بازگشت سود و سرمایه دارن و کارهای کوچک زودبازده هستند.

### نهم: با حداقل منابع انسانی

هر چقدر نیروی کار کمتری در دور اول کسب و کار داشته باشی راحت‌تر می‌تونی به مقصد برسی.

نیروی کار در وهله اول برای کار کردن میان، اما هر کدام درس‌های خودتون رو دارن. علاوه بر هزینه‌های مالی که گاهی سربارند، بعضی وقتا مانع روند موفقیت می‌شن. پس تا می‌تونی در ابتدا با حداقل نیرو کارت رو شروع کن. با رشد و توسعه کسب و کارت می‌تونی نیروها رو با توجه به نیاز اضافه کنی. بهترین کار اینه که اول کار رو تعریف کن، بعد به دنبال کارگر باش. یه دوستی داشتم که یه شرکت کامپیوتری راه انداخته بود. اون از همون ابتدا شروع کرد به جذب نیروهای انسانی. شاید نصف نیروهای اون تا یک سال اول بیکار بودند و تو شرکت دنبال یه کاری می‌گشتند. گرچه او با طراحی و برنامه‌ریزی و مدیریت درست بعدها این اشتباه‌ها را ترمیم کرد و موفق شد، اما هزینه سال اول اون خیلی زیاد شد و می‌تونست با نصف اون سرمایه کارشو شروع کنه و به همین نتیجه برسه.