

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

جزئیات تعرفه واردات خودرو



کمیسیون زیربنایی دولت، تعرفه‌های پیشنهادی واردات خودرو را اعلام کرد. بر این اساس خودروهای با حجم پیشرانه کمتر از سه لیتر و...

یادداشت

مزیت بودجه انبساطی دولت
برای بازار سرمایه

سیدحمید میرمعینی
ناایرئیس کمیسیون
بازار سرمایه خانه اقتصاد

بودجه دولت براساس سیاست مالی انبساطی و افزایش نرخ تورم تدوین شده است. یکسان سازی نرخ ارز، تعدیل نرخ خوراک پتروشیمی و کاهش بهره مالکانه معادن و تجدید ارزیابی دارایی‌ها برای بازار سرمایه نوبت بخش است. بررسی کلیات حساب دخل و خرج دولت در سال آینده نشان می‌دهد که سیاست انبساطی مالی دولت به اجرا گذاشته خواهد شد. به نظر می‌رسد دولت با سیاست‌های انبساطی به دنبال ایجاد رونق نسبی در اقتصاد است، هرچند در این بودجه شاهد افزایش چندان برای بخش عمرانی نیستیم. انتظار می‌رود سیاست‌های پولی بانک مرکزی در سال آینده نیز به طور انبساطی اجرا شود و انتظار برای کاهش بیشتر نرخ سود بانکی و رشد دوباره حجم نقدینگی در کنار افزایش نرخ ارز در بازار آزاد را افزایش دهد. از لحاظ انتظار برای کاهش حقوق مالکانه دولت از معادن و همچنین موضوع معافیت مالیاتی از طریق تجدید ارزیابی دارایی‌ها اگرچه می‌توان برای برخی صنایع بازگرم...

نیاز صنعت دریایی به ۳۴ میلیارد دلار سرمایه گذاری



اختصاص ۳۰۰ تریلیون تومان اعتبار در دولت دوازدهم برای ایجاد اشتغال

اشتغال‌زایی به سبک روحانی

فرصت امروز: واکنش‌ها به لایحه بودجه سال آینده ادامه دارد و این واکنش‌ها موجب خوشحالی رئیس‌جمهور شده است. حسن روحانی روز گذشته در نخستین اجلاس ملی گزارش اجرای حقوق شهروندی، نظارت را حق مردم دانست و گفت که واکنش‌های مردم در روزهای اخیر نسبت به بودجه موجب خوشحالی و خرسندی او شده است. رئیس‌جمهور گفت: «ما مقامی بالاتر از خادمی و خدمتگزاری مردم نداریم. مردم باید بر کار ما نظارت کنند. شما نمی‌دانید در این روزهای اخیر چقدر خوشحالم. شاید باور نکنید اگر بگویم چقدر خوشحالم...»

وزیر راه و شهرسازی مطرح کرد

توسعه شبکه ریلی در بنادر، مهم‌ترین اولویت ما است

مدیریت و کسب‌وکار



فیل شیلر: فیس آی‌دی
شجاعانه‌ترین کار اپل است

- ۱۰ مفهومی که هر مدیر باید نسبت به آن آگاه باشد
- چگونه مانند یک کار آفرین رشد یابید؟
- اهمیت استراتژی‌های بازاریابی در کاهش ریسک
- خلق فرصت‌های فروش
- چهار اصل موفقیت برند شخصی شما
- توافق روی یک مفهوم؛ برند چیست؟

۱۶ تا ۸

رشد ۳۰ درصدی قیمت میوه و ۲۵ درصدی آجیل

یلدا بازار را گران کرد

اعلام کرد که در آستانه شب یلدا کشف قیمت عمده‌فروشی محصولات کشاورزی در میدان مرکزی میوه و ترهبار تهران انجام و مقرر شد این قیمت‌ها تا سوم دی تغییر نکند تا تقاضای ناشی از شب یلدا برای این محصولات فروکش کرده و به حالت طبیعی بازگردد.

قیمت شیرینی، تلخ نشد
همچنین علی‌بهره‌مند، رئیس اتحادیه قنادان نیز گفت: نرخ شیرینی شب یلدا طبق نرخ مصوب اردیبهشت سال جاری به شرط خالص فروشی عرضه خواهد شد، بنابراین با وجود افزایش قیمت تخم‌مرغ، هیچ تغییر قیمتی نخواهیم داشت.

وی ادامه داد: البته نرخ ممتاز در میوه‌ها مربوط به میوه و ترهبار دستچین شده، جدا شده و لوکس است که در این صورت به‌عنوان مثال برای انار جداکثر و سقف قیمت کشف شده ۵۵۰۰ تومان و برای هندوانه ۲۰۰۰ تومان است؛ همچنین میوه‌های پرمصرفی مانند پرتقال جنوب از ۳ هزار تومان تا سقف ۴ هزار و ۵۰۰ تومان و پرتقال شمال از ۸۰۰ تومان تا هزار و ۵۰۰ تومان، سیب زرد از هزار تومان تا ۳ هزار تومان و سیب قرمز از هزار تومان تا ۲۵۰۰ تومان، کیوی از ۱۵۰۰ تا ۲۵۰۰ تومان، نارنگی انشو از ۱۵۰۰ تا ۳۵۰۰ تومان و دیگر انواع نارنگی نیز پایین‌تر از این سقف قیمتی در نظر گرفته شده‌اند. مهاجران همچنین

شعب یلدا یکی از مهم‌ترین مراسم‌های ایرانی بوده و تا امروز مورد توجه خانواده‌های ایرانیان قرار گرفته، از این رو بازار میوه تقریباً از یک ماه گذشته به استقبال برگزاری این مراسم رفته است. به گزارش آنا، حسین مهاجران رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی، گفت: براساس قیمت روز بازار، قیمت هر کیلو هندوانه ممتاز در میدان مرکزی با نرخ هزار و ۲۰۰ تا ۲ هزار راهکارهای حفظ خاک، بالا رفتن میزان آگاهی کشاورزان در زمینه اهمیت خاک در بخش تامین مواد غذایی است. در این زمینه کشاورز باید متوجه باشد که تحت هر شرایطی نمی‌شود از زمین برداشت کرد. کشاورزان باید در عمل به این باور برسند که خاک پرستری حیات است. دیگر راهکار برای حفظ خاک در دستور کار قرار گرفتن لایحه بهره‌برداری از خاک است که سالیان متعددی در مجلس شورای اسلامی به فراموشی سپرده شده است. این لایحه هم‌اکنون با هماهنگی مراکز تحقیقات خاک، حفاظت خاک و انجمن‌داری، انجمن علوم خاک، دفتر محیط‌زیست و توسعه پایدار وزارت جهاد کشاورزی، دفتر علوم خاک دانشکده کشاورزی دانشگاه کرج و همکاری جمعی از استادان دانشگاه با بیش از ۸۰۰ نفر و صدها ساعت کار تحقیقاتی و کارشناسی، تدوین شده است. با تصویب و قانونمند شدن لایحه خاک در قالب برنامه‌های توسعه می‌توان به دستورالعمل و آیین‌نامه‌هایی برای حفاظت، اصلاح و حاصلخیزی خاک دست یافت که در جهت ارتقای بهره‌برداری از این اراضی موثر است. در پایان باید گفت نظر به اهمیت خاک به عنوان اصلی‌ترین منبع تامین غذا به‌کارگیری برنامه‌های مختلف برای حفظ این منبع لازم و ضروری است. اسدی عنوان کرد: هرچند که این برنامه‌ها می‌توانند کشاورزی سنتی و شیوه کشت خودسر را به سمت کشاورزی پایدار و صنعتی سوق دهند، اما نباید فراموش کرد که تغییر الگوی کشت در بین کسانی که اشتغال آنان بر پایه کشاورزی است کار سخت و زمانبری است. با تغییر الگوی کشت می‌شود در درازمدت با حفظ خاک و محیط‌زیست بیش از شرایط کنونی امکان ادامه فعالیت‌های کشاورزی را فراهم کرد و مخاطرات ناشی از نابودی محیط‌زیست و آلودگی مواد غذایی به مواد غیر طبیعی را کاهش داد.

نشست مدیران نمایندگی‌های تازه تأسیس شرکت ایساکو برگزار شد

همچنین مواردی که عدم رعایت آن مشکلاتی را برای نمایندگی ایجاد می‌کند نیز برای ایشان تشریح شد. از مزایای برگزاری این نشست، بحث و گفتگو در خصوص اقدامات صورت گرفته در بین صاحبان امتیاز بود که باعث تبادل تجربیات و آگاهی حاضرین شد. در پایان این گردهمایی دفترچه راهنمای جامع از احداث تا پیش‌بینی امکانات و تجهیز کامل نمایندگی در اختیار مخاطبین قرار گرفت. گفتنی است این همایش در سالن همایش‌های خوارزمی ایساکو و با حضور ۱۹ صاحب امتیاز برگزار شد.

اولین نشست صاحبان امتیاز نمایندگی‌های تازه تأسیس، شرکت ایساکو در آذر ماه سال جاری برگزار شد. به گزارش روابط عمومی ایساکو، این نشست به منظور آشنایی بیشتر صاحبان امتیاز در خصوص احداث نمایندگی مطابق با استانداردهای گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت ایساکو برگزار شد و طی آن توضیحات کاملی توسط همکاران مهندسی ایساکو در خصوص تخصیص فضاهای مورد نیاز، انتخاب ابزار آلات، تجهیزات و خرید مناسب به شرکت‌کنندگان ارائه شد. در نشست مذکور از صاحبان امتیاز

نرخ ۲۰ برابری فرسایش خاک در ایران

نیاز بشر در بستر خاک تولید می‌شود. در شرایط کنونی شاید مسئله کم‌آبی و بحران آب مورد توجه بسیاری از کارشناسان قرار گرفته باشد اما باید گفت نگرانی از فرسایش خاک مهم‌تر از بحران آبی است، زیرا آب در چرخه حیات زیستی می‌تواند تجدیدپذیر باشد، اما تجدیدپذیری خاک نسبت به آب سخت‌تر است. دانشمندان مدعی هستند برای ترمیم یک سانتیمتر خاک نیاز به ۸۰۰ سال زمان است. با این وجود براساس آمارهای اعلام‌شده از سوی سازمان خوار و بار جهانی «فائو» بیش از یک سوم خاک‌های دنیا به خاطر استفاده بی‌رویه از بین رفته و فرسایش خاک یک تهدید جدی به شمار می‌آید. در ایران نیز آمارهای رسمی غیررسمی از فرسایش خاک مختلف دارد که بیشتر به خاطر مدیریت نادرست و کشت خودسر کشاورزان به وجود آمده است. افزون بر این یکی دیگر از مهم‌ترین تهدیدهای خاک در ایران بحث کاهش ماده آلی غذایی است. وی می‌افزاید: طبق آزمایشی که روی خاک استان‌های مختلف انجام شده میزان ماده آلی در ۶۳ درصد خاک کشور کمتر از یک است در حالی که حداقل این ماده ۱،۵ و حداکثر آن باید در خاک ۵ باشد. شخم نامناسب یکی از دلایل کاهش ماده آلی در خاک است زیرا ماده آلی که شاکله آن از کربن تشکیل شده پس از شخم با هوا ترکیب شده به دی اکسیدکربن تبدیل و به صورت گازهای گلخانه‌ای در فضا قرار می‌گیرد. کشت نادرست و شخم موازی با شیب یکی دیگر از دلایل فرسایش خاک در کشور است. در این شیوه از گاوآهن برگردان‌دار استفاده شده که با زدن مسیر جریان آب را به همراه خواهد داشت و در زمان باران و سیل میزان فراوانی از خاک از بین می‌رود. همچنین در برخی مواقع پس از شخم، کشاورز برای صاف‌شدن سطح زمین اقداماتی مانند خردکردن خاک، دیس‌زدن و ماله‌کشی انجام می‌دهد که موجب فرسایش خاک می‌شود. این روش آسیب فراوانی به دنبال خواهد داشت زیرا نرم‌شدن خاک موجب می‌شود باد میزان زیادی از آن را ناپود کند. ایراد دیگر کشاورزی سنتی تلف‌شدن جانداران ذره‌بینی است که خاک را فرآوری می‌کنند. زمانی که کشاورز بقایای کاه و کلش را آتش می‌زند این جانداران از بین می‌روند و خاک ابزار فرآوری خود

براساس آمارها، فرسایش هر تن خاک خسارتی معادل ۲۸ دلار در پی دارد؛ معضلی که کارشناسان محیط‌زیست آن را تأیید و وضعیت فرسایش خاک کشور را بحرانی توصیف کردند. به گزارش ایرنا، خاک به عنوان بستر اصلی رویش‌های گیاهی، یکی از باارزش‌ترین ثروت‌های ملی است که بیش از ۹۵ درصد مواد غذایی جهان از بستر آن تولید می‌شود. استفاده بی‌رویه از خاک و تلافی برای تامین مواد غذایی بیشتر در یک سده گذشته، موجب شده فرسایش خاک به یکی از مسائل زیست‌محیطی در فرآیند کشاورزی تبدیل شود و سازمان ملل روز پنجم دسامبر (۱۴ آذرماه) را روز جهانی خاک اعلام کند. همچنین براساس آمارهای اعلام‌شده از سوی سازمان خوار و بار جهانی سالانه بیش از ۷۵ میلیارد تن خاک حاصلخیز جهان در معرض فرسایش قرار می‌گیرد که این میزان در مناطق مختلف جهان به نسبت اقلیم متفاوت است. طبق برآوردهای «فونیه» کارشناس فرانسوی، از مناطق آبخیز و آبگیر کره زمین، به هر سال به‌طور متوسط نزدیک به ۷۶ میلیارد تن خاک بر اثر فرسایش از دست می‌رود. به گواه وی متوسط فرسایش خاک در اروپا ۸۴ تن در هکتار و در آفریقا ۱۵،۷ تن خاک است. ایران از جمله کشورهای است که به خاطر اقلیم خشک و نیمه خشک آن به شدت در معرض فرسایش خاک قرار گرفته است. براساس برخی آمارها نرخ فرسایش خاک در ایران ۲۰ برابر بیشتر از متوسط جهانی است. اگر نرخ تخمینی فرسایش هر تن خاک ۲۸ دلار در نظر گرفته شود، هزینه‌های فرسایش خاک بین ۵۶ میلیارد تا ۱۱۲ میلیارد دلار است؛ این رقم بیشتر از درآمد نفتی ایران در سال ۲۰۱۴ (۵۳،۶) است. «محمداسماعیل اسدی»، پژوهشگر حوزه تحقیقات فنی و مهندسی بخش کشاورزی در گفت‌وگو با پژوهشگر گروه تحلیل، تفسیر و پژوهش‌های خبری ایرنا به بررسی نقش خاک و دلایل فرسایش آن در ایران پرداخت.

تجدیدپذیری خاک سخت است
اسدی می‌گوید: در اهمیت خاک باید گفت که تمام ادیان و باورها از خاک به عنوان بستر حیات یاد شده و در قرآن کریم نیز چندین مورد به آن اشاره شده است. همچنین ۹۵ درصد از مواد مهم غذایی مورد

تمدید مهلت فراخوان جذب سرمایه گذار

فراخوان جذب سرمایه گذار طرح
تولید آلومینا از بوکسیت وارداتی

م الف ۳۱۳۹
شرح در صفحه ۳

تمدید فراخوان جذب سرمایه گذار

فراخوان جذب سرمایه گذار طرح
تولید محصولات تخت آلومینیومی
(پلیت، فویل و ورق قوطی)

م الف ۳۱۴۰
شرح در صفحه ۲

انرژی



کاهش ۱۱ هزار و ۶۰۰ مترمکعبی سرانه منابع آب تجدیدپذیر ایران در ۱۰۰ سال اخیر

معاون راهبری و نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، سرانه منابع آب تجدیدپذیر در ایران را یک هزار و ۴۰۰ متر مکعب در سال اعلام کرد و گفت این رقم در سال ۱۳۰۰ معادل ۱۳ هزار متر مکعب بود. «شاهین پاکرو» روز سه‌شنبه در نخستین همایش ملی مدیریت مصرف و هدررفت آب که در پردیس فنی و مهندسی شهید عباسپور برگزار شد، اضافه کرد: هم‌اکنون در یک محدودیت منابع آبی به سر می‌بریم و شرایطی که در کشور به لحاظ بارش و مصرف به وجود آمده، باعث شده است بیش از ۸۰ درصد منابع آب در اختیار را استفاده کنیم. به گفته وی، مصرف آب در مرز ۸۰ درصد از منابع آب در اختیار می‌تواند ما را از وضعیت بحران آب به وضعیت فوق بحرانی سوق دهد. معاون شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با بیان اینکه امروز با بحران آب در دنیا روبه‌رو هستیم، گفت: موضوع بحران آب به ۱۰ شاخص تأثیرگذار مطرح دنیا تبدیل شده است و هم‌اکنون ۴ میلیارد نفر درگیر موضوع تنش‌های آبی هستند و حداقل یک ماه در سال با این چالش مواجه هستند. به گفته وی، مدیریت مصرف و کاهش تلفات آب از سال ۱۳۷۳ در کشور آغاز شد تا فعالیت‌ها مبتنی بر برنامه هدفمند و اجرایی در دستور کار قرار گیرد؛ این روند تا امروز ادامه پیدا کرده و اکنون به نقطه‌ای رسیده‌ایم که می‌توانیم شاخص آب بدون درآمد را احصا و مدیریت کنیم. پاکرو با بیان اینکه میزان تلفات آب هم‌اکنون حدود ۲۵ درصد است، گفت: روند طی شده در سال‌های اخیر روندی مناسب بوده اما در پاسخ به این پرسش که آیا با این روند می‌توانیم دغدغه‌های آبی را مدیریت کنیم، باید گفت قطعاً قادر نیستیم این روند را با مدل‌های قبلی ادامه دهیم. وی اضافه کرد: امروز وزارت نیرو در حوزه آب و فاضلاب با دو چالش کمبود منابع آب و منابع مالی مواجه است؛ کمبود منابع آب را در گذشته هم تجربه کردیم که ما را به تأمین آب از دوردست سوق داد و طرح‌های بزرگی برای انتقال آب رقم خورد، اما وقتی منابع مالی هم به یک تنگنا تبدیل شود عملاً توانایی ما تضعیف خواهد شد. به گفته معاون شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، بسیاری از پروژه‌های عمرانی که باید به بهره‌برداری می‌رسید، به دلیل مواجه شدن با محدودیت‌های شدید مالی به بهره‌برداری نرسید. وی گفت: در این شرایط که با دو واقعیت خشکسالی و کمبود منابع روبه‌رو هستیم باید راهبردی را در دستور کار قرار دهیم که با خشکسالی و کمبود منابع هماهنگ باشد. پاکرو اقتصاد آب را یکی از فاکتورهای اصلی در مدیریت تقاضا عنوان کرد و ادامه داد: توجهی به منزلت آب نشده است به نوعی که در سید هزینه خانوار، سهم فوق‌العاده ناچیزی دارد. به گفته وی، از آنجا که اقتصاد آب ضعیف است این حوزه به یک حوزه جذاب برای سرمایه‌گذاری تبدیل نشده است؛ به این ترتیب، اکثر طرح‌های سرمایه‌گذاری در قالب خرید تضمینی واگذار شده است.

وزیر راه و شهرسازی مطرح کرد

توسعه شبکه ریلی در بنادر، مهم‌ترین اولویت ما است



فرصت امروز: عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی گفت ایجاد بندر هوشمند، توسعه شبکه ریلی و حمل و نقل چندوجهی و رقابت با بنادر جنوب خلیج فارس از مهم‌ترین اولویت‌های ما در سازمان بنادر و دریانوردی است. وزیر راه و شهرسازی در آیین امضای ۱۳ تفاهنامه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در بندرهای شمالی و جنوبی کشور افزود: اگر بنادر ما نتوانند با بنادر جنوب خلیج فارس رقابت کنند با مشکل جدی در آینده مواجه خواهیم شد. وی در ادامه گفت: با ورود تجهیزات مورد نیاز به بندر شهید رجایی و تکمیل فاز سوم این بندر، توسعه بندر امام و چابهار شاهد تحولات مهمی در بنادر جنوب خواهیم بود، ضمن اینکه در شمال و جنوب کشور زمینه ایجاد یک بندر هوشمند ضروری است. وی خواستار توسعه شبکه حمل و نقل ریلی در داخل بنادر کشور شد و گفت: توسعه حمل و نقل ترکیبی و سرمایه‌گذاری برای افزایش طول شبکه ریلی در بنادر و انتقال بار از کشتی به روی قطارهای باری از اولویت‌های دیگر مهم ما در بنادر است. آخوندی بر جابه‌جایی بار در کریدورهای بین‌المللی شرق و غرب با یک مدیریت واحد تأکید کرد و گفت: با توسعه عملیات لجستیک و زنجیره آن

باید محموله‌های ترانزیتی از کشوری به کشوری دیگر از طریق بنادر ایران در زمان تعیین شده به صاحبان کالا تحویل شود. وزیر راه و شهرسازی ایراز امیدواری کرد: مفهوم یکپارچگی حمل و نقل دانش فنی نیاز دارد تا بتوانیم با محقق کردن آن شاهد پیشرفت‌های مهم در صنعت حمل و نقل کشور باشیم.

نظام مهندسی انجام نشود مهندسی ارتقا نمی‌یابد. تمام اعتدالی مهندسی به اجرای اصول و ارزش‌های اخلاقی بستگی دارد، مگر می‌توان سیستمی را بر مبنای تضاد منافع ارتقا داد؟ آخوندی گفت: بخش اعظم توسعه شهری براساس برون‌ریزی است، به عنوان مثال فردی که به جای ساختمان سه طبقه، هفت طبقه می‌سازد، باعث می‌شود چهار طبقه اضافه به تمام امکانات آموزشی، رفاهی، سلامت و حمل و نقل منطقه فشار بیآورد. وی با بیان این‌که هیچ امر خیری نباید با هزینه ظلم انجام شود، ادامه داد: محدود کردن اختیارات مردم در انتخاب مهندس ظلم فاحش است و با ظلم کار عادلانه انجام نمی‌شود؛ به موجب کدام قانون اختیار مردم را سلب می‌کنید؟ اگر بر اساس قانون است، این آیین‌نامه باید اصلاح شود.

بی‌نظمی و بی‌عدالتی در ساختمان‌سازی‌ها موج می‌زند همچنان عباس آخوندی روز سه‌شنبه در نخستین «همایش ملی اخلاق مهندسی در صنعت ساختمان» با بیان اینکه نمای شهر آینه خرد است، گفت: بی‌نظمی و بی‌عدالتی در حوزه ساخت‌وساز مسکن در کشور موج می‌زند. وزیر راه و شهرسازی افزود: اگر عدل در ساخت و سازها رعایت می‌شد، امروز شاهد بی‌نظمی در شهرها نبودیم. وی با بیان اینکه مهندسان برای اصلاحات در کشور همواره پیش‌قدم بوده‌اند، ادامه داد: مهندسان باید محکم گام بردارند، همانطور که در انقلاب نیز نقش دانشکده‌های فنی و مهندسی بیشتر از سایر حوزه‌ها بود. وی بیان کرد: اگر اصلاحات در سازمان

حمل و نقل



معاون وزیر راه: ۱۶ هزار کیلومتر راه و ریل ساخته و تحویل شد

معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه حمل و نقل کشور گفت ساخت ۴۱ هزار کیلومتر راه و شبکه ریلی از تعهدات این شرکت است و تاکنون ۱۶ هزار کیلومتر آن تحویل شده است. «خبرالله خادمی» روز سه‌شنبه در حاشیه دومین نمایشگاه بین‌المللی صنعت حمل و نقل در جمع خبرنگاران افزود: از ۲۵ هزار کیلومتر راه و شبکه ریلی باقی مانده بخشی در دست اقدام است و بخشی دیگر هنوز به مرحله اجرایی نرسیده است. وی اظهار داشت: اکنون این شرکت ساخت ۳ هزار و ۴۱۰ کیلومتر شبکه ریلی را قرارداد کرده که امید می‌رود در موعد مقرر بتواند آنها را به پایان برساند. علاوه بر آن ساخت ۵ هزار کیلومتر شبکه ریلی در دست مطالعه است و امسال ۹۱۹ کیلومتر به شبکه ریلی کشور اضافه می‌شود. خادمی ادامه داد: اکنون ساخت ۷ هزار و ۷۵۰ کیلومتر راه اصلی و بزرگراه در دست اقدام است و در حوزه راه روستایی نیز ساخت ۳ هزار کیلومتر راه روستایی جدید و هزار کیلومتر دیگر از ردیف بودجه ملی در دست اقدام است. وی گفت: برای ساخت این ۴۱ هزار کیلومتر راه و ریل نیازمند ۱۴۲۰ هزار میلیارد ریال بودجه هستیم و اگر در ۱۰ سال بتوانیم این شبکه ریلی و راه را آماده کنیم، هر سال باید ۱۴۰ هزار میلیارد ریال اعتبار برای شرکت ساخت در نظر گرفته شود. معاون وزیر راه با اشاره به آخرین وضعیت قطعه نخست آزادراه تهران-شمال بیان داشت: پیشرفت فیزیکی این قطعه به ۸۸ درصد رسیده و با همه تلاش اکنون ۳ هزار و ۴۰۰ نیروی انسانی در این قطعه فعالند تا بتوانیم آن را در موعد مقرر به پایان برسانیم. وی اظهار کرد: در آغاز عملیات قطعه دوم، از نظر مالی اختلافی بین بنیاد مستضعفان و دولت در خصوص آورده طرفین وجود داشت که در حال بررسی و حساسی آن هستیم تا بتوانیم همچنان به همکاری‌های خوب خود در این زمینه ادامه دهیم. خادمی با اشاره به آخرین وضعیت خرید ریل بومی از شرکت ذوب‌آهن اصفهان بیان داشت: هنوز این شرکت نتوانسته به حداقل ظرفیت تولیدی برسد، پیش از آن راه‌آهن برای خرید ۴۰ هزار تن ریل قرارداد بسته و شرکت ساخت نیز اعلام آمادگی کرده ۲۵ هزار تن از این ریل‌ها را خریداری کند، مشروط بر اینکه کیفیت این ریل بومی به تأیید مراجع ذی‌صلاح برسد. وی گفت: با این حال فولاد تولیدی این ریل باید از کشور دیگری وارد شود و در این زمینه با دو کشور روسیه و هند مذاکره شده تا بتوانیم با تأمین فولاد مورد نیاز از یکی از آنها تولید آن را آغاز کنیم.

اقتصاد کلان



قرارداد ۳۴ میلیون دلاری پتروشیمی ایران و ایتالیا امضا شد

ایران و ایتالیا قراردادی به ارزش ۳۴ میلیون یورو در حوزه مهندسی پروژه تولید پلی‌پروپیلن از گاز طبیعی امضا کردند. این قرارداد فی‌مابین شرکت تیکن ایتالیا و پتروشیمی اردبیل به ارزش ۳۴ میلیون دلار منعقد شد. بهرام شهنساری، رئیس هیأت مدیره پتروشیمی اردبیل در این ارتباط گفت: پروژه پتروشیمی اردبیل تولید پروپیلن از گاز طبیعی و با ظرفیت ۵۰۰ هزار تن در سال است که با سرمایه‌گذاری ۱۶ میلیارد دلاری در سال صورت گرفته است. به گزارش ایسنا، حمیدرضا اسلام، عضو هیأت مدیره پتروشیمی اردبیل درباره ویژگی‌های این شرکت ایتالیایی گفت: این شرکت یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های در بخش مرتبط با گردش مالی ۱۶ میلیارد دلار در سال به حساب می‌آید و ۴۵ هزار نفر نیروی متخصص در سراسر دنیا دارد. حمیدرضا اسلام ادامه داد: ارزش قرارداد در حدود ۳۴ میلیون یورو است و مدت زمان اجرای پروژه ۱۸ ماه پیش‌بینی شده است. وی گفت: با توجه به این‌که ترکیه دومین بازار بزرگ پروپیلن در دنیا به حساب می‌آید این پروژه در اردبیل مکان‌یابی شده است تا هزینه‌های کمتری برای صادرات به این کشور داشته باشد و بخش اعظم تولیدات این پروژه به این کشور صادر خواهد شد. حمیدرضا اسلام، عضو هیأت مدیره پتروشیمی اردبیل در پاسخ به پیش‌بینی ارزآوری پروژه گفت: پروژه یاد شده می‌تواند سالانه حدود ۴۰۰ میلیون دلار برای کشور ارزآوری داشته باشد. حمیدرضا اسلام با بیان اینکه پروژه پروپیلن از گاز طبیعی برای اولین بار در کشور اجرایی می‌شود، گفت: این پروژه در راستای سیاست‌های کلی نظام برای جلوگیری از خام‌فروشی بوده و دولت نیز حامی اجرای این طرح است. جرجیو رونزی، مدیر بازرگانی شرکت ایتالیایی تکین نیز گفت: در پاسخ به این سؤال که فضای ایران را برای سرمایه‌گذاری چگونه ارزیابی می‌کند، گفت: ایران براساس منابع طبیعی مناسبی که داشته پتانسیل خوبی برای فعالیت اقتصادی دارد و پتروشیمی کمک می‌کند که از خام‌فروشی محصول جلوگیری کند و صادرات از ارزش افزوده بالاتری داشته باشد. وی افزود: ایران همچنین قابلیت مناسب منطقه‌ای برای صادرات دارد و تنها مسئله فاینانس در همکاری‌های اقتصادی دو کشور مطرح است که باید مسائل مربوط به آن نیز رفع شود. مدیر بازرگانی شرکت ایتالیایی تکین در پاسخ به اینکه آیا رفتار آمریکا تأثیری بر همکاری‌های اقتصادی دو کشور خواهد داشت با ارائه پاسخی محافظه‌کارانه گفت: اگر وضعیت بین‌المللی به همین روال باقی بماند همکاری ما نیز با ایران در همین سطح پیش خواهد رفت اما اگر وضعیت دیگری پیدا کند شرایط ما نیز متناسب با آن تغییر خواهد کرد. جرجیو رونزی افزود: اتحادیه اروپا از ژانویه ۲۰۱۶ قراردادی با آن بسته است که براساس آن با ایران همکاری خواهیم داشت.

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران

تمدید مهلت فراخوان جذب سرمایه گذار

پیرو آگهی های منتشره در تاریخ ۹۶/۹/۱۸ و ۹۶/۹/۱۹ در روزنامه های اطلاعات ، جهان صنعت و ایران و دنیای اقتصاد در خصوص **فراخوان جذب سرمایه گذار طرح تولید آلومینا از بوکسیت وارداتی**، نظر به استقبال بعمل آمده از سوی متقاضیان و به منظور ایجاد فضای گسترده رقابتی جهت حضور سرمایه گذاران محترم در طرح مذکور، **سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران** نسبت به تمدید مهلت شرکت در سرمایه گذاری مذکور به شرح زیر اقدام نموده و کلیه اشخاص حقوقی ذیصلاح مایل به سرمایه گذاری در پروژه ای با ویژگیهای ذیل می باشند دعوت به عمل می آورد:

- ۱- طرح تولید آلومینا از بوکسیت وارداتی به ظرفیت ۸۰۰ هزار تن در سال (قابل افزایش به ۱/۶ میلیون تن در سال)
- ۲- برآورد سرمایه گذاری ثابت در حدود ۶۰۰ میلیون یورو
- ۳- محل اجرا طرح در منطقه ویژه صنایع انرژی بر پارسیان (استان هرمزگان) متعلق به ایمیدرو

از متقاضیان ذیصلاحی که دارای توان مالی و فنی جهت اجرای پروژه مذکور می باشند دعوت بعمل می آید تا نسبت به دریافت جدول ارزیابی از تاریخ انتشار این فراخوان حداکثر تا پایان وقت اداری (ساعت ۱۲) روز پنجشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۷ از آدرس ذیل اقدام و نسبت به تکمیل اسناد و مدارک مربوطه و عودت آن به این سازمان حداکثر تا پایان ساعت اداری (۱۶) روز شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۲۳ اقدام نمایند.

ضمناً این مدت برای کلیه متقاضیانی که قبلاً نسبت به دریافت فرم ارزیابی اقدام نموده اند نیز تا پایان وقت اداری (۱۶) روز شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۲۳ تمدید می گردد.

تهران- میدان فردوسی- خیابان سپهبد قرنی- نبش کوچه شریف- پلاک ۳۹- کدپستی ۱۵۸۱۶۱۴۵۱۳- طبقه یازدهم- دبیرخانه کمیسیون معاملات- تلفن ۹-۸۸۸۲۹۱۸۱

تمامی پیشنهادات مورد بررسی قرار گرفته و پس از ارزیابی نهایی بر اساس معیارها و موازین ، تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد.

م الف ۳۱۳۹

نرخنامه

| عنوان | قیمت (تومان) | نوسان |
|---------------------|--------------|-------|
| مثقال طلا | ۵۵۶,۷۰۰ | ▲ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۲۸,۵۰۰ | ▲ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۳۶۰,۰۰۰ | ▼ |
| سکه طرح جدید | ۱,۳۹۴,۰۰۰ | ▲ |
| نیم سکه | ۶۹۱,۰۰۰ | ▲ |
| ربع سکه | ۳۹۸,۷۰۰ | |
| سکه گرمی | ۲۶۶,۰۰۰ | |

| نوع ارز | قیمت (بوسان) | نوسان |
|-------------|--------------|-------|
| دلار آمریکا | ۴,۱۹۳ | ▲ |
| یورو اروپا | ۵,۰۲۲ | ▲ |
| پوند انگلیس | ۵,۷۲۵ | ▲ |
| درهم امارات | ۱,۱۶۴ | ▲ |

در پیچه

پیام مدیرعامل بانک تجارت به مناسبت هفته پژوهش

راهی روشن برای دستیابی به حقیقت دانش

مدیرعامل بانک تجارت در پیامی به مناسبت فرارسیدن هفته پژوهش، بر رویکرد این بانک در حمایت از پژوهشگران تأکید کرد. به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، متن پیام محمد ابراهیم مقدم به این شرح است: پژوهش روندی خلاقانه برای دستیابی به تکنولوژی روز و فرصت مناسبی برای بررسی دستاوردهاست. پژوهشگران باید با درک نقش و اهمیت این مهم در عرصه اندیشه با ایجاد ابتکار و خلق آثار حاصل از پژوهش در حرفه پیش روی خویش بر ضرورت موضوع پژوهش بیفزایند. پژوهش فرآیند تولید علم و فناوری در مسیر آگاهی و بهبود زندگی جوامع انسانی است. بدون شک تأثیرگذاری پژوهش و فناوری در تمدن کنونی دنیا و ساختن آینده آن بسیار روشن و بدیهی است و هر چه در تاریخ بشری به زمانهای اخیر نزدیک می شویم، این تأثیرگذاری بیشتر می شود. هفته پژوهش پاسداشت مقام شامخ فرهیختگانی است که شعارشان ساختن فردای بهتر برای کشور عزیزمان ایران است. با آرزوی فردایی بهتر برای مردمان سراسر گیتی، هفته پژوهش را به پژوهشگران سرزمینم تبریک و تهنیت عرض نموده و برای تمام تلاشگران عرصه آگاهی و اندیشه های ناب، پیشرفت و سلامتی روزافزون خواستارم.

مهم ترین اولویت های نهاد ناظر پولی به روایت رئیس کل بانک مرکزی

روی دیگر بر خورد با تخلفات پولی و بانکی



تجربه و دانش جهانی می گوید که رفتار مصلحت گراییه با رویه های نادرست بانکی و اقتصادی، زخم های قابل درمان را به دمل های چرکینی بدل می کند که تحملش هولناک تر و درمانش پرهزینه تر است. این تجربه، بارها در اقتصاد ایران آزموده شده و هر بار طعم ناخوشایند دخالت ها و چشم پوشی ها و مصلحت گرایی ها، هم کام حاکمیت و هم کام مردم را تلخ کرده است. در شرایطی که اکثریت بانک ها و موسسات اعتباری کشور تلاش می کنند در مسیر قانونی حرکت کنند و پاسخگویی را سرلوحه فعالیت های خویش قرار دهند، معدودی از مدیران خلاف این رویه را در پیش گرفته و فکر می کنند با توسل به برخی مقامات و ارائه اطلاعات نادرست یا استفاده از روش های غیر اخلاقی می توانند برای خود زمان بخرند و روی اشکالات موجود سرپوش بگذارند. حاکمیت در اصلاح نظام بانکی مصمم و یکصداست و بانک مرکزی به حول و قوه الهی هیچ تزلزل و تردیدی به خود راه نخواهد داد. تلاش برای مانع تراشی و توسل به ارائه اطلاعات نادرست به مراجع و مقامات و شایعه پراکنی و تهمت و افترا، به هیچ وجه نمی تواند در این مسیر خلی ایجاد کند.

مهم ترین اولویت بانک مرکزی در سال های اخیر «اصلاح نظام بانکی» و «جولوگیری از فعالیت نهادهای پولی غیرمجاز» بوده است که به مثابه دو سر یک طیف، باید با هم مدیریت می شدند. به گزارش «فرصت امروز»، رئیس کل بانک مرکزی طی یادداشتی در فضای مجازی درباره برخورد با تخلفات پولی و بانکی نوشت: ثبات و سلامت نظام بانکی کشور، بدون پاکسازی نهادهای پولی غیرمجاز ممکن نبود، بنابراین بانک مرکزی همزمان با برخورد جدی با نهادهای غیرمجاز، بر اصلاح ترازنامه بانکها و جولوگیری از شناسایی سوده های موهوم تأکید کرد؛ چراکه در سال های اخیر، شناسایی انواع مختلفی از سوده های موهوم در بانک های مجاز رو به تزايد بود و اقدام انباشته مرتبط با آن، نفس بانکها را به شماره انداخته بود.

بانکنامه

«انتخاب رفاه» تسهیلات بانک رفاه برای خرید محصولات ایرانی استوا

بانک رفاه با هدف حمایت از تولید ملی و پشتیبانی از مستمیری بگیران سازمان تأمین اجتماعی در قالب طرح «انتخاب رفاه» تسهیلات پرداخت می کند. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه، مستمیری بگیران سازمان تأمین اجتماعی و کارکنان این سازمان که حقوق خود را از بانک رفاه دریافت می کنند، می توانند در صورت خرید از محصولات شرکت استوا (لوازم خانگی) از تسهیلات مذکور تا سقف ۲۰۰ میلیون ریال در قالب عقد مرابحه با نرخ ۱۵ درصد و با بازپرداخت ۲۶ ماهه بهره مند شوند. متقاضیان می توانند به یکی از شعب بانک رفاه مراجعه و پس از اعتبارسنجی و تکمیل مدارک نسبت به دریافت کارت مرابحه اقدام کنند. کارتهای مرابحه این طرح، صرفاً در دستگاه های POS نمایندگی های استوا در سراسر کشور تا یک هفته پس از صدور قابل استفاده و برداشت است. شایان ذکر است پرداخت تسهیلات فوق بدون نیاز به سپرده گذاری و ایجاد میانگین حساب بوده و متقاضیان با توجه به اعتبارسنجی صورت گرفته می توانند از تسهیلات فوق بدون معرفی ضامن و تنها با ارائه گواهی کسر اقساط تسهیلات گیرنده از سازمان تأمین اجتماعی نسبت به دریافت آن اقدام کنند. متقاضیان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با مرکز اطلاع رسانی و پاسخگویی بانک رفاه (فراه) به شماره تلفن ۰۲۱-۸۵۲۵_ تماس حاصل کنند.

قرارداد جدید بانک توسعه صادرات و صندوق توسعه ملی تسهیلات با نرخ سود تلفیقی اعطا می شود

بانک توسعه صادرات به منظور تأمین سرمایه در گردش صادرات برای بخش صنعت و معدن ویژه مناطق برخوردار، از محل منابع صندوق توسعه ملی و منابع بانک با نرخ سود تلفیقی تسهیلات پرداخت می کند. به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات، در ادامه انعقاد قراردادهای مختلف سپرده گذاری ریالی و ارزی با صندوق توسعه ملی، این بانک به اعطای تسهیلات با نرخ سود تلفیقی ۱۴.۵ درصد (منابع بانک ۱۸ درصد و صندوق توسعه ملی ۱۱ درصد) اقدام کرده است. بر اساس این گزارش، در این قرارداد سقف اعطای تسهیلات سرمایه در گردش برای اشخاص حقوقی ۴۰۰ میلیارد ریال و برای اشخاص حقیقی ۵۰ میلیارد ریال است.

فراخوان آگهی ارزیابی کیفی (۳۸-۹۶)

نوبت دوم



شرکت گاز استان کرمان در نظر دارد مناقصه ای را، با شرایط ذیل برگزار نماید. داوطلبان واجد شرایط دارای شناسه ملی اشخاص حقوقی ایرانی می توانند از زمان درج اولین نوبت آگهی جهت اعلام آمادگی به امور قراردادهای (در ساعات اداری شنبه تا سه شنبه ۷-۱۶ و چهارشنبه ۷-۱۵) و دبیرخانه شرکت گاز استان کرمان واقع در بلوار ۲۲ بهمن - حد فاصل سه راه ادیب با چهار راه شعبانیه مراجعه و اسناد ارزیابی کیفی را نیز از پایگاه اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir> دریافت و با توجه به مفاد آن مدارک مورد نیاز را تهیه، تنظیم و تکمیل و حداکثر تا ۱۴ روز تقویمی پس از تاریخ چاپ آخرین نوبت آگهی به دبیرخانه کمیته فنی و بازرگانی / هیئت انتخاب مشاور (اتاق ۱۰۹) تسلیم نمایند. بدیهی است توزیع اسناد مناقصه منوط به ارزیابی کیفی مناقصه گران توسط کمیته فنی و بازرگانی می باشد. (نوع تضمین شرکت در مناقصه: یکی از تضمین معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی مطابق شرح مندرج در اسناد مناقصه) متقاضیان می بایست جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.nigc-kerman.ir و پایگاه اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir> مراجعه و نسبت به ثبت نام در سایت پایگاه اطلاع رسانی مناقصات اقدام نمایند.

| ردیف | کد فراخوان | موضوع | تعداد مرحله | تعداد نوبت | شماره مجوز | مدت زمان اجرا (روز) | مبلغ تضمین (ریال) |
|------|------------|------------------------------------|-------------|------------|------------|---------------------|-------------------|
| ۱ | ۱/۵۰۸/۸۲۳ | خدمات نگهداری شرکت گاز استان کرمان | یک | دو | ۱۳۹۶-۴۳۱۷ | ۳۶۵ روز | ۸۲۵/۸۵۰/۰۰۰ |

روابط عمومی شرکت گاز استان کرمان
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۹/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۹/۲۹

آگهی مناقصه عمومی

نوبت اول



شرکت برق منطقه ای آذربایجان در نظر دارد مناقصه بهینه سازی فیدهای ۲۰ کیلوولت را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس الکترونیکی www.setadiran.ir برگزار نماید. مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ بحروف (یک میلیارد و ششصد میلیون ریال) بصورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز نقدی به حساب سیبا به شماره ۲۱۷۵۰۹۰۴۰۸۰۶ بانک ملی شعبه برق منطقه ای تبریز به نام شرکت برق منطقه ای آذربایجان بهای فروش اسناد: ۲۰۰/۰۰۰ ریال (دویست هزار ریال)

| جدول زمانی انجام مناقصه | |
|--|------------------------------|
| شروع فروش اسناد | از ساعت ۸ صبح مورخ ۹۶/۱۰/۲ |
| مهلت دریافت اسناد | تا ساعت ۱۹ عصر مورخ ۹۶/۱۰/۷ |
| مهلت بازگذاری پیشنهادات در سامانه ستاد | تا ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۱۰/۲۳ |
| بازگشایی پاکات | ساعت ۱۱ صبح مورخ ۹۶/۱۰/۲۳ |

جهت اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۲۴-۰۲۱
جهت اخذ اطلاعات بیشتر به سایتهای زیر مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۴۱-۳۳۲۸۰۸۷۸-۰۴۱ تماس حاصل فرمایند.
www.tavanir.org.ir www.lets.mporg.ir www.azrec.co.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای آذربایجان
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۹/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۰/۲

آگهی مناقصه عمومی



شهرداری کرج در نظر دارد با توجه به بودجه مصوب شورای اسلامی شهر پروژه مندرج در جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

| ردیف | شرح عملیات | مبلغ اعتبار به ریال | مبلغ سپرده به ریال | رتبه | میزان غیر نقدی |
|------|---|---------------------|--------------------|---------------------------------|----------------|
| ۱ | اجرای عملیات جدولگذاری و پیاده روستای سطح منطقه ۷ | ۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | داشتن حداقل رتبه ۵ راه و ترابری | ۱۰۰ درصد |

۱- سپرده شرکت در مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد. ضمانت نامه بانکی معادل مبلغ فوق که به مدت ۹۰ روز اعتبار داشته و قابل تمدید باشد و یا واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب ۷۰۰۷۸۶۹۴۸۶۲۳ حساب بانک شهر ۲- برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد. ۳- شهرداری کرج در ردی قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است. ۴- مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد به حساب ۷۰۰۷۸۵۳۱۳۷۹۵ نزد بانک شهر شهرداری واریز و رسید آنرا ارائه نمایند. ۵- متقاضیان می توانند از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به اداره امور قراردادهای و پیمانها واقع در میدان توحید- بلوار بلال شهرداری کرج طبقه هفتم مراجعه نمایند. ۶- در هر صورت مدارک مندرج در اسناد مناقصه ملاک فروش اسناد و متعاقباً عقد قرارداد خواهد بود. ۷- توضیح اینکه به غیر از سپرده شرکت در مناقصه کلیه اسناد و مدارک مربوط به پیمانکاران شرکت در مناقصه نزد شهرداری باقی می ماند. ۸- لازم به ذکر است هنگام خرید اسناد، داشتن رتبه و ارائه تاییدیه صلاحیت در سایت oldpmn.mporg.ir و یا معرفی نام مهیور به مهر و امضای مدیر عامل، روزنامه آخرین آگهی تغییرات اعضای شرکت، کد اقتصادی و گواهینامه صلاحیت ایمنی الزامی می باشد ۹- شرکت کنندگان در مناقصه می بایست کلیه فرمها و اطلاعات مورد درخواست شهرداری را تکمیل و به همراه سایر اسناد مناقصه در پاکت قرار دهند ۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است. ۱۱- پیشنهادات می بایست در پاکتهای مجزا (الف-ب-ج) لاک و مهیور به مهر شرکت شده و پس از الصاق هولوگرام بر روی پاکت ب و ج تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۱۰ به آدرس کرج- میدان توحید- بلوار بلال- دبیرخانه شهرداری کرج تحویل داده شود. ۱۲- پیشنهادات رسیده در مورخ ۹۶/۱۰/۱۱ در کمیسیون عالی معاملات شهرداری کرج (دفتر شهرداری) راس ساعت ۱۲/۳۰ مطرح و پس از بررسی و کنترل برنده مناقصه اعلام خواهد شد. در ضمن هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

* جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۵۸۹۲۴۱۸-۳۵۸۹۲۴۴۳-۰۲۶-۳۵۸۹۲۴۴۳ تماس و یا به سایت www.karaj.ir مراجعه نمایید.

اداره امور قراردادهای و پیمانها - شهرداری کرج
۸۹۹



تخلف ۸ نمایندگی رسمی فروش خودروهای خارجی در ایران

رئیس اتحادیه نمایشگاهداران اتومبیل از تخلف هشت نمایندگی رسمی فروش خودروهای خارجی خبر داد و گفت: این شرکتها به جای تحویل خودرو به مشتری، آنها را وادار به دریافت سودهای پایین می‌کنند. سعید موتمنی در گفت‌وگو با فارس، اظهار داشت: در حال حاضر با تخلف هفت تا هشت نماینده رسمی واردکننده خودرو روبه‌رو هستیم، به طوری که با تاخیرهای چندماهه که در برخی موارد به ۱۶ ماه نیز می‌رسد، خودرو را به خریدار تحویل نمی‌دهند و او را وادار به دریافت سود پایین بابت مبلغ پرداخت‌شده خودرو به شرکت می‌کنند. وی توضیح داد: به دلیل توقف ثبت سفارش واردات خودرو و مطرح‌شدن بحث افزایش تعرفه واردات، قیمت خودروهای خارجی در بازار افزایش یافته به طوری که در برخی خودروها رشد ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون تومانی را شاهد هستیم. در این شرایط نمایندگی‌های رسمی فروش خودروهای خارجی از تحویل خودرو به خریداران سر باز زده و آنها را وادار می‌کنند تا به دریافت سود ۱۷ تا ۱۸ درصدی پول خود قانع شوند. موتمنی ادامه داد: این در حالی است که ارزش پول مردم پایین آمده است، شرکتها از پول آنها سوءاستفاده کرده و در نهایت می‌خواهند سود پایینی به خریدار پرداخت کنند. وی تصریح کرد: برخی از این شرکت‌های متخلف برای واردات ۳۰۰ خودرو ثبت سفارش کرده‌اند ولی حدود ۲ هزار دستگاه خودرو را پیش‌فروش کرده‌اند و حالا نمی‌توانند خودروی پیش‌فروش‌شده را به مردم تحویل دهند، در عین حال رشد قیمت خودروهای خارجی در بازار نیز باعث شده این نمایندگی‌ها از تحویل خودرو با قیمت‌های پیش‌فروش‌شده به خریداران جلوگیری کنند. رئیس اتحادیه نمایشگاهداران اتومبیل با تأکید بر اینکه مجوز فعالیت این شرکتها باید باطل شود، گفت: قراردادها این شرکتها با خریداران یکطرفه است و حالا از تحویل خودرو به مشتری طفره می‌روند. موتمنی در ادامه با بیان اینکه هم‌اکنون بازار خودروهای خارجی با رکود همراه است، اظهار داشت: قیمت‌ها دارای حباب است و بسیاری از مردم منتظرند تا سایت ثبت سفارش واردات خودرو باز شود. وی ادامه داد: در صورت باز شدن سایت ثبت سفارش واردات خودرو، قیمت‌ها بیزش خواهد کرد و شاهد کاهش نرخ خودروهای خارجی خواهیم بود.

جزئیات تعرفه واردات خودرو



کمیسیون زیربنایی دولت، تعرفه‌های پیشنهادی واردات خودرو را اعلام کرد. بر این اساس خودروهای با حجم پیشرانه کمتر از سه لیتر و حداکثر ارزش گمرکی ۴۰ هزار دلار، با محدوده تعرفه ۵۵ تا ۱۳۰ درصد وارد کشور خواهند شد. رضایی، رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو، ضمن اعلام نهای شدن تعرفه واردات و ضوابط ثبت سفارش خودرو در دولت، از افزایش تعرفه واردات خودرو تا ۱۳۰ درصد خبر داد. وی در این زمینه اعلام کرد: از این پس سقف ارزش گمرکی خودروها ۴۰ هزار دلار خواهد بود و خودروهایی که قیمت آنها از این مقدار بیشتر باشد، مجوز ورود به ایران نخواهند داشت. وی همچنین درباره تغییر تعرفه‌های واردات برای خودروهای وارداتی با قیمت کمتر از ۴۰ هزار دلار اعلام کرد که واردات به چهار گروه تقسیم خواهد شد. وی در ادامه افزود: ضوابط و تعرفه‌های جدید طی چند روز آینده در دولت نهایی و اجرایی خواهد شد و بر این اساس سامانه ثبت سفارش خودرو نیز طی روزهای آینده مجدداً آغاز به کار خواهد کرد. سقف ارزش گمرکی خودروهای وارداتی ۴۰ هزار دلار تعیین شده است و از این پس واردات خودروهای با حجم پیشرانه بیشتر از ۲.۵ لیتر و کمتر از سه لیتر که تا پیش از این ممنوع بود، بلامانع است. رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو درباره تعرفه خودروهای دارای مجوز برای ورود به کشور اعلام کرد: ۱.۵ تا ۱۵ لیتری که تاکنون با ۴۰ درصد تعرفه وارد کشور می‌شدند، از این پس مشمول ۵۵ درصد گمرکی خواهند شد. خودروهای با پیشرانه ۱.۵ تا ۲ لیتر نیز با تعرفه ۷۵ درصدی از این پس مجوز ورود به کشور دریافت خواهند کرد. اما خودروهای با حجم پیشرانه ۲ تا ۲.۵ لیتر که پیش از این دارای تعرفه ۵۵ درصدی بودند مشمول ۹۵ درصد تعرفه واردات خواهند شد. اما از این پس ورود خودروهای با حجم پیشرانه بیش از ۲.۵ لیتر که تاکنون و به دلیل قرار گرفتن در شاخص لوکس بودن، اجازه ورود به کشور را نداشتند، مجدداً قابل سفارش خواهند بود و تعرفه این دست خودروها نیز ۱۳۰ درصد در نظر گرفته شده است. رضایی در ادامه به دو پیش شرط

لکسوس سری NX که دارای ارزش گمرکی بیش از ۴۰ هزار دلار است، از این به بعد ورودشان به کشور ممنوع خواهد بود. خودروی دیگر پورشه ماکان است که اجازه واردات نخواهد داشت. همچنین بی‌امو سری ۷ با اتاق ۷۳۰ نیز به دلیل ارزش بالای گمرکی، از این پس قادر به ورود به کشور نخواهد بود.

رضایی همچنین از صدور مجدد مجوزهای لازم برای واردات خودرو توسط شرکت‌های غیرنمایندگی یا اصطلاحاً «گری‌مارکت» خبر داد و اعلام کرد: همانند گذشته شرکت‌های متفرقه از طریق انعقاد قرارداد با نمایندگی‌های شرکت‌های خارجی در ایران، قادر خواهند بود نسبت به واردات خودرو اقدام کنند. توجیه افزایش تعرفه واردات خودرو از سوی دولت، حمایت از تولید داخل است. در همین راستا اگر تولید مشترک در کشورمان انجام شود، تخفیف‌های گمرکی تا سقف ۵۰ درصد برای این دست خودروسازان خارجی لحاظ خواهد شد که این عامل باعث افزایش فساد شده و هیچ‌گاه موجب انتقال تکنولوژی به داخل کشور نخواهد شد. در واقع این موضوع بیشتر با هدف حمایت از شرکت‌هایی مانند رنو و پژو خواهد بود.

طی هفته‌های اخیر به دلیل توقف شش‌ماهه ثبت سفارش خودرو و همچنین گمانه‌زنی‌های متعدد درباره تغییر قوانین واردات خودرو و افزایش احتمالی تعرفه‌ها، قیمت خودروهای خارجی به شدت افزایش یافته است.



خودروهای آلاینده همچنان آزادند!

هوای کلانشهرهای کشور به‌خصوص پایتخت، در حالی این روزها در شرایط ناسالم قرار گرفته و نفس شهروندان را تنگ کرده که همین دو ماه پیش، مصوبه منع شماره‌گذاری خودروهای آلاینده، از سوی هیأت دولت و به درخواست وزارت صنعت، معدن و تجارت لغو شد. به گزارش کارپرس، تردیدی نیست که یکی از عوامل اصلی آلودگی هوا در کشور، خودروها، به‌خصوص مدل‌های تولید و مونتاژ داخل و صد البته خودروهای فرسوده هستند و از همین رو بسیاری از کارشناسان معتقدند برای عبور از بحران آلودگی، باید استانداردهای سوخت تغییر کند و محصولاتی با مصرف بهینه در کشور به تولید برسند. در این راستا اتفاقاً هیأت دولت در مردادماه امسال مصوب کرد تا خودروسازان داخلی به ازای تولید هر دستگاه محصول با مصرف سوخت بالای ۸/۵ لیتر، یک خودروی فرسوده را از رده خارج کنند. در پی این مصوبه، شماره‌گذاری ۹ خودرو که اغلب مونتاژی و متعلق به بخش خصوصی بودند، متوقف و این امیدواری به وجود آمد که قدمی مهم در راستای تولید خودروها با آلودگی کم برداشته و در ادامه نیز قدم‌های بزرگ‌تری در این مسیر برداشته خواهد شد. این در حالی بود که هیأت دولت چندی بعد و به اصرار وزارت صنعت، معدن و تجارت، مصوبه موردنظر را لغو کرد تا طرح ممانعت از تولید خودروهای آلاینده عملاً در نطفه خفه شود.

حالا با توجه به آلودگی شدید در کلانشهرها و تنگ شدن نفس شهروندان، اهمیت آن مصوبه بیش از گذشته احساس و انتقادات از وزارت صنعت بابت لغو آن نیز بیشتر می‌شود. نه اینکه مصوبه موردنظر به‌تنهایی مشکل آلودگی هوا را حل می‌کند، با این حال اولاً می‌توانست سهمی هرچند کوچک در کم‌رنگ شدن این بحران ایفا کند و ثانیاً سرآغاز یک رنسانس و تغییر بزرگ در استاندارد آلودگی خودروهای داخلی باشد. نکته دیگر در مورد آلودگی هوا اما به خودروهای فرسوده مربوط می‌شود که اتفاقاً بخشی از همین مصوبه لغوشده دولت بود. اگر این مصوبه به اجرا درمی‌آمد، خودروسازان وارد چرخه حذف خودروهای فرسوده می‌شدند و این موضوع می‌توانست کمک بزرگی به پروژه ملی اسقاط کند. در حال حاضر طبق آخرین آمار، حدود یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودروی فرسوده در کشور تردد می‌کند و جا دارد حالا که دولت مصوبه ممنوعیت شماره‌گذاری خودروهای آلاینده را لغو کرده، حداقل اهتمام بیشتری در مورد اسقاط فرسوده‌ها به خرج دهد.

تجربه متفاوت خدمات

امکان صحت‌سنجی فاکتور صادر شده توسط نمایندگی‌های مجاز ایران خودرو در سایت ایساکو



www.isaco.ir
تأمین قطعات | تضمین خدمات

کارگاه برندینگ



توافق روی یک مفهوم؛ برند چیست؟

مترجم: نازنین کی نژاد



برندها اساسا ماهیتی متفاوت با محصولات دارند. برند «چیزی است که مصرف کننده می‌خرد» و محصول «چیزی است که شرکت‌ها تولید می‌کنند». برند تجمع تداعیات حسی و عملکردی است. برند قولی است که بر مبنای آن، عملکرد محصول براساس انتظارات مشتری خواهد بود. برند اطلاعات ویژه‌ای در مورد سازمان، کالا یا خدمت در اختیار مخاطبان قرار می‌دهد و این اطلاعات برند را از برندهای دیگر بازار متمایز می‌کند. ویژگی‌های برند در عین حال بر منحصر به فرد بودن خدمت یا محصول ارائه‌شده تأکید دارد. یک برند قوی، ابزاری است برای آگاه‌سازی مردم از خدمات سازمان.

برای مصرف‌کننده برند مفاهیم زیر را دربر دارد:

- واگذاری مسئولیت به سازنده محصول
 - ریسک کمتر
 - کاهش هزینه‌های جست‌وجو
 - نماد کیفیت
 - بستن قرارداد با تولیدکننده محصول.
- برندها فرآیند تصمیم‌گیری خرید مشتری را آسان می‌کنند. در طول بازه زمانی مشخص، مصرف‌کنندگان برندهایی که نیازهایشان را برطرف می‌کنند، شناسایی می‌کنند. اگر برند خاصی را کشف کنند و درباره‌اش اطلاعات به دست بیاورند، فرآیند خریدشان به سرعت انجام می‌شود و در زمان صرفه‌جویی می‌کنند. همچنین در هزینه‌های جست‌وجو به دنبال محصول، نیز صرفه‌جویی می‌کنند. تا زمانی که برند انتظارات مخاطب را برآورده کند، مخاطبان به آن وفادار می‌مانند و به سراغ برندهای رقیب نمی‌روند. در واقع رضایت مشتری از مصرف محصول یا استفاده از خدمت است که احتمال خرید برند را افزایش می‌دهد. برندها همچنین نقش مهمی در تداعی کردن ویژگی‌های محصول برای مخاطب دارند. با این حال تعاریف زیادی برای توضیح برند، وجود دارد.
- اوگیلوسی بر این باور است که برند مجموعه غیرملموس از ویژگی‌های یک محصول مانند نام، بسته‌بندی، قیمت، تاریخچه، شهرت و حتی روش تبلیغات آن است.
- از نظر کاتلر برند، نام، واژه، علامت، نماد، طرح یا ترکیبی از تمام این موارد است که برای مشخص و متمایز کردن محصولات یا خدمات فروشندگان از رقیبان‌شان به وجود آمده است. انجمن بازاریابی آمریکا برند را این‌طور تعریف می‌کند: «نام، واژه، طراحی/ بسته‌بندی، نماد یا هر ویژگی‌ای که کالا یا خدمت یک فروشنده را از دیگر فروشندگان متمایز می‌کند، برند نام دارد.»

بر این اساس، برند ایده یا تصویری است که مردم هنگام آندیشیدن به محصولات یک شرکت در ذهن دارند. این ایده یا تصویر می‌تواند کاربردی باشد (این کفش سبک است) یا این که کاملاً حسی باشد (با پوشیدن این کفش احساس قدرت به من دست می‌دهد). بنابراین فقط ویژگی‌های فیزیکی نیست که برند را به وجود می‌آورد، بلکه احساساتی که مردم در مورد محصول شرکت دارند نیز در این حوزه قرار می‌گیرد. واقعیت این است که محصولات قابل کپی کردن هستند اما برند همیشه منحصر به فرد باقی می‌ماند.

منبع: creamglobal/mbanews



چهار اصل موفقیت برند شخصی شما



سارا ماسکویف

مترجم: زهرا حیدری منفرد

قبل از اینکه تمام اسرار خود در مورد شکل‌گیری یک برند شخصی را فاش کنم، باید اذعان کنم که من به هیچ وجه کارشناس برندسازی نیستم. من برندسازی یا بازاریابی خوانده‌ام و هیچ تجربه حرفه‌ای در زمینه نقش برندسازی یا بازاریابی ندارم. با این حال، در جذب مخاطبان بسیار در شبکه‌های اجتماعی مختلف مانند توئیتر موفقیت‌های زیادی داشته‌ام و اغلب برای همه موارد در خصوص تکنولوژی و بزرگ کردن فرزندان مورد ارجاع قرار می‌گیرم. همچنین به لطف کسانی که مطالب من را دنبال می‌کنند، توانستم سرمایه لازم برای شرکت «وینی» را تضمین کنم؛ کاری که اگر مردم من را نمی‌شناختند بسیار سخت می‌بود.

واقعا تصمیم نداشتم در حوزه فناوری معروف شوم (یعنی در حوزه دره سیلیکون شناخته شده باشم) اما کارهایی انجام دادم که تأثیر بسزایی بر توانایی من در رشد آنلاین داشت. اگر به دنبال ایجاد برند شخصی و مخاطب هستید، چندین راه برای شروع وجود دارد.

از دیگران متمایز باشید

زمانی که مفهومی را به تصویر می‌کشید که تعداد اندکی آن را ارائه می‌کنند، برندسازی راحت‌تر است. مثلا اگر بخواهم در مورد زیبا و جذاب بودن برندسازی شخصی کنم، احتمالا خیلی زیاد موفق نخواهم بود. برای این برند رقابت شدیدی وجود دارد و

من گزینه چندان خوبی برای رقابت نیستم. از سوی دیگر، اگر برندی را انتخاب کنید که کمی مبهم‌تر است (مثلا زیبا و جذاب بودن درحالی که کیسه کالوستومی به شما وصل است)، ممکن است با آن معروف شوید. سعی کنید دو مفهومی را انتخاب کنید که به ندرت ترکیب می‌شوند اما تجسم‌پذیر باشند. برای من این مفهوم همان ترکیب مدیرعامل شرکت تازه تأسیس در حوزه فناوری به همراه مادر شدن بود.

مطمئنا خانم‌های بسیاری پیش از ورود به دنیای مادر بودن، مدیران شرکت‌های مختلفی هستند، اما معمولا پس از بارداری این ویژگی را بخشی از هویت و نام تجاری شخصی خود نمی‌دانند چون می‌ترسند به اعتبار آنها آسیب برسانند. من رویکرد مخالف را اتخاذ کردم و در مورد اینکه چگونه مادر شدن از من مدیر اجرایی بهتری ساخت، سخن می‌گویم. از آنجا که برند من کاملا منحصر به فرد است، معروف شدن با آن آسان‌تر است.

خوبی‌ها و به خصوص بدی‌ها را به اشتراک بگذارید

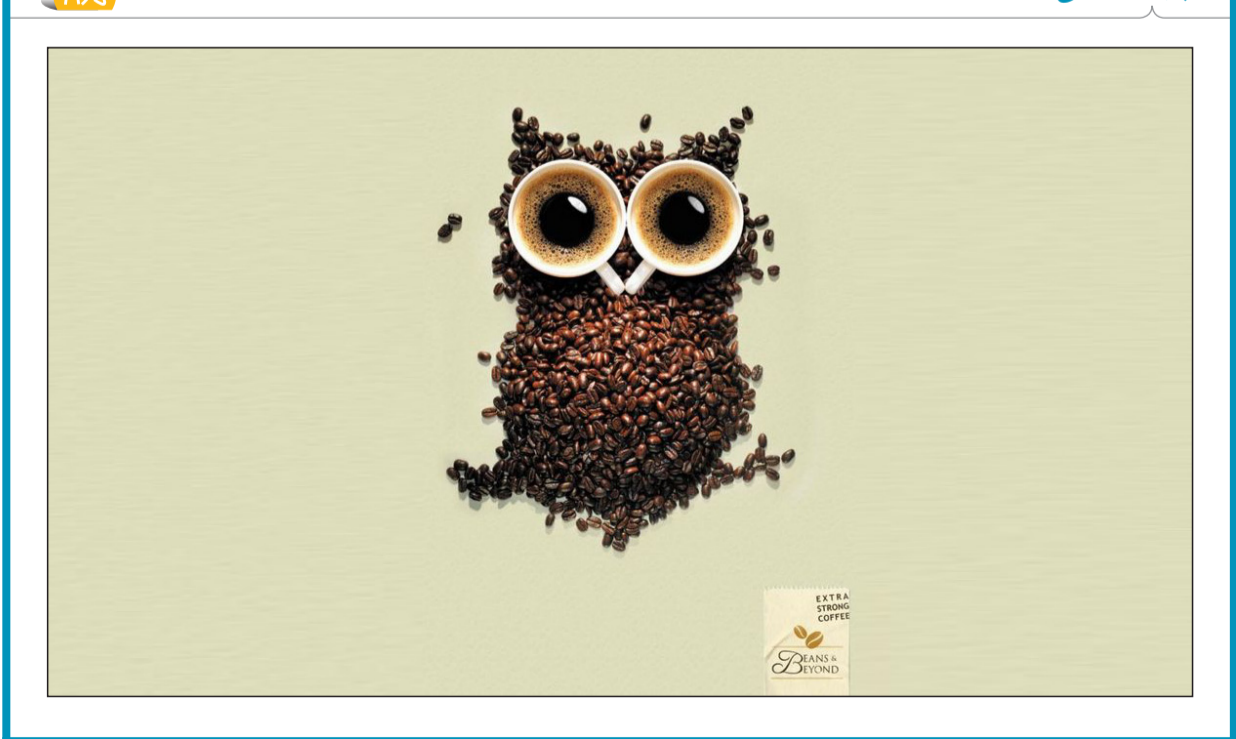
مطمئنا هیچ دوست ندارم داستان ناراحت‌کننده‌ای را دنبال کند، اما از طرف دیگر، در صورتی که نام تجاری شخصی شما تنها لحظات خوشایند زندگی شما از درپچه اینستاگرام باشد، مردم واقعا نمی‌توانند به راحتی با آن ارتباط برقرار کنند. مردم دوست دارند از کسانی حمایت کنند که شناس کمی برای موفقیت دارند و زمانی که شما برخی

از لحظات ناخوشایند زندگی خود را به اشتراک می‌گذارید، می‌توانید حمایت آنها را جلب کنید. به صورت تصادفی زمانی که در مورد تشخیص و درمان سرطان شوهرم شروع به نوشتن کردم، به این موضوع پی بردم. در ابتدا این وبلاگ را به عنوان راهی برای اطلاع‌رسانی به خانواده و دوستانم در مورد وضعیت او و ابزار احساسات راه انداختم، اما در کنار آن، افرادی را پیدا کردم که می‌خواستند از من و خانواده‌ام حمایت کنند. اخیرا به این امر بیشتر توجه می‌کنم و ماجرای ناباوروری خود را نیز به اشتراک گذاشتم.

پیشنهاد نمی‌کنم که زندگی خود را برای جلب مخاطب به داستانی ترازودی تبدیل کنید، بلکه باید قابل اعتماد باشید و به یاد داشته باشید که گاهی اوقات لحظات آزاردهنده شما فرصتی برای مردم در جهت ایجاد ارتباط شخصی با شما و در نتیجه برند شخصی شماست.

با مزه باشید

هدف بعضی از مردم از دنبال کردن من، صرفا برای مطالب خنده‌داری که است می‌گویم. گفتن سخنان طعنه آمیز به درستی در اینترنت کار دشواری است و گفتن سخنان احمقانه و آزدن هزاران نفر از مردم بسیار آسان است (چرايي این را از من بپرسید که به خوبی می‌دانم)، البته یکی از راه‌های به حداقل رساندن شمار افرادی که ممکن است با جوک‌های شما آزرده شوند این است که خودتان را مورد تمسخر قرار دهید،



ایستگاه تبلیغات



رسانه هم جزو برنامه‌ریزی یک فرآیند تبلیغاتی است

رضا مافی

مدرس و مشاور توسعه بازار

انتخاب افراد درست، زمان درست و مقدار متناسب؛ اینها فاکتورهایی هستند که یک پیام تبلیغاتی (به فرض آنکه دارای استراتژی صحیح باشد و خلاقیت هم درست در آن نشسته باشد) نیاز دارد تا کارایی بهینه خود را بروز دهد. هدف از نگارش این یادداشت، آموزش یا توضیح برنامه‌ریزی رسانه‌ای نیست بلکه تحلیل این سوال است که «چرا ما در بسیاری از مواقع در تدوین یک برنامه رسانه‌ای ناموفق هستیم؟»

برنامه‌ریزی رسانه مقوله‌ای است که تاکنون کمتر به آن پرداخته شده و شاید اساسا در بسیاری از مواقع به کمک پارامترهای حسی پیش رفته است. وقتی در کنار یک صاحب کسب و کار نشست‌اید و برای وی توضیح می‌دهید که قرار است در تبلیغات محصولات او چه اتفاقاتی بیفتد، اغلب این گزاره‌ها را جزئی از بدیهیات می‌دانند و به تأیید سر تکان می‌دهند، غافل از آنکه خود دست‌اندرکاران تبلیغات هم گاهی در عمل توان اجرای این بدیهیات را ندارند!

یک برنامه رسانه‌ای مانند هر برنامه دیگری باید با هدف مشخص شروع شود. این هدف در جهت برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی تدوین می‌شود و با طراحی هر یک از بخش‌های یک کمپین تبلیغاتی، رسانه‌های قابل دسترسی به آن نیز پیشنهاد می‌شود. در هنگام برنامه‌ریزی رسانه‌ای سوالاتی همچون منطقه موردنظر برای تبلیغات (توجه به شاخص رشد برند و شاخص رشد محصول)، انتخاب نهایی رسانه، پیک زمانی استفاده از رسانه با توجه به سیاست‌های فصلی و شرکتی و تعدد تکرار آگهی مورد بررسی قرار می‌گیرد. دقیقا این خود یکی از پارامترهای آسیب‌شناسی داستان برنامه‌ریزی رسانه است. به گمانم در تبلیغات باید قیبول کنیم که اصل داستان، بازاریابی است. وقتی IMC وجود نداشته باشد و تمام اتفاقات بر پایه خلاقیت تیم‌های خلاق و بدون در نظر گرفتن ریتم بازاریابی محصول بیفتد، نمی‌توان انتظاری بیش از این داشت که در نهایت خیلی رفاقتی رسانه‌ها انتخاب شوند، اکانت‌ها یا مدیران در جهت توجیه انتخاب رسانه توضیحاتی بدهند و در نهایت کارفرما هم سری تکان دهد. هر چند امروز این فرآیند سر و شکل بهتری به خود گرفته است، اما اندکی قبل تر وضعیت از این هم بدتر بود و برخی از صاحبان رسانه، در برنامه‌های خود بدون توجه به شرایط بازاریابی مشتری و کسب و کار، انرژی خود را برای فروش رسانه‌های خود صرف می‌کردند.

از این معضلات که بگذریم، مشکلات دیگری هم در این زمینه وجود دارد. برای مثال افزایش گزیننده‌های رسانه‌ای برای انتخاب، یکی از آنهاست. و مهم‌تر آنکه پیشرفت تکنولوژی، افزایش تخصص و سرمایه روز به روز تعداد و شکل رسانه‌ها را افزایش می‌دهد که به تبع آن انتخاب سخت‌تر می‌شود. مثال بارز هم در این زمینه، یکی از سوالات عمومی صاحبان کسب و کار در مورد تبلیغات در شبکه‌های ماهواره‌ای است. از طرفی مخاطبان هم بیش از پیش پراکنده شده‌اند و توسعه پراکندگی آنها نیز ادامه دارد. برای مثال اگر تبلیغات محیطی را در نظر بگیریم، ابعاد شهرها و محله‌ها در حال گسترش است که با توجه به محدودیت انتخاب کار ما را پیچیده‌تر می‌کند. موضوع دیگر، هزینه‌های بسیار بالای رسانه‌ای است که صاحبان کالا با آن دست به گریبان هستند و از همین رو در انتخاب رسانه‌ها حداکثر وسواس را به خرج می‌دهند؛ وسواسی که در بسیاری از مواقع منجر به از بین رفتن تأثیرات اصلی تبلیغات می‌شود و در عین حال برنامه‌ریزی رسانه‌ای را مشکل‌تر می‌سازد.

یکی دیگر از معضلاتی که در برنامه‌ریزی رسانه وجود دارد عدم دسترسی به آمارهای صحیح است؛ آمارهایی همچون فراوانی تکرار یا آمارهایی که بسیاری از آنها در اختیار صدا و سیماست می‌تواند کمک شایانی به برنامه‌ریزی کند که متأسفانه چندان در دسترس نیست یا شفافیت کافی را ندارد.

برخی از آژانس‌های بزرگ و باسابقه با توجه به تجربه مدیری که در همکاری با تلویزیون دارند یا تجربیات منحصره‌فردی که کسب کرده‌اند، آمارهایی از این دست ارائه می‌دهند اما جنبه رسمی ندارد. در نهایت می‌توان گفت در کل فرآیند تبلیغات یک محصول، برنامه‌ریزی رسانه‌ای همچون مانده است و از آنجا که ارزشیابی اثربخشی تبلیغات در بسیاری از برنامه‌های تبلیغی نادیده گرفته می‌شود یا کارفرما ادعایی در ارزشیابی ندارد، تأثیر آن چندان مشخص نمی‌شود. حال می‌توان این را هم به تمام ماجراهای دیگر بازاریابی محصولات اضافه کرد.

منبع: brandabout

خلق فرصت‌های فروش

در اکثر شرکت‌ها، مهم‌ترین مراحل در فرآیند فروش و خدمات، مراحمی هستند که در آنها شما به کشف و ارزیابی موفقیت‌های فروش می‌پردازید، چراکه مانند هر فرآیند دیگر در اینجا نیز ضرب‌المثل هرچه کشت کنی، همان را برداشت می‌کنی صدق می‌کند. به گزارش هورموند، ارزیابی به معنای جمع‌آوری اطلاعات کافی درباره اشخاص یا حرفه‌هاست تا مطمئن شوید که آنها مناسب هستند. مقصود از مناسب بودن این است که توصیف مشتری خوب در مورد یک مشتری احتمالی هم صدق می‌کند.

اما این توصیف چه چیزی می‌تواند باشد؟ شما باید خودتان بر اساس معیارهایی مانند ثروت، سن، علایق یا اندازه خرید، صنعت و مکان، این توصیف را مشخص کنید. فرصت‌ها و مشتریانی بی‌فایده را وارد فرآیند فروش خود با جریان مستمری از فرصت‌های سودمند فروش تغذیه کنید. از توصیف مشتری خود مطلع شوید و به کمک پرسش‌ها و معیارهای تمایزی، مشتریان احتمالی نامناسب را به سرعت تشخیص بدهید و حذف کنید، شما باید مشتریان احتمالی را ارزیابی کنید.



هرکدام از فعالیت‌های مارکتینگ ممکن است به فرصت‌های فروش منجر شوند. در واقع توصیه می‌شود که سعی کنید تا حد ممکن از گزینه‌های مختلف استفاده کنید تا دریابید که کدام یک بیشترین اثربخشی را برای‌تان دارد. وب‌سایت شما می‌تواند بهترین فرصت‌های فروش را ایجاد کند. پیوستن به انجمن یا گروهی حرفه‌ای نیز ممکن است به ایجاد شبکه ارتباطات و یافتن مراجعان بالقوه منجر شود. شاید فعالیت‌های مکاتباتی مستقیم موجب فرصت‌های فروش شوند؛ بسیاری از متخصصان مارکتینگ برای یافتن فرصت‌های فروش خود، از تبلیغات دارای پاسخ مستقیم استفاده می‌کنند. بعد از اینها می‌توانید به فکر بازاریابی تلفنی، شرکت در نمایشگاه‌ها، اسپانسرینگ و حمایت مالی از برنامه‌های نمایشی و... باشید.

ایده اصلی را به دست آورید. شما می‌توانید تقریباً از هر نوع مارکتینگ برای ایجاد فرصت‌های فروش بهره ببرید. صرفاً باید راهی برای برقراری ارتباط که به نظر می‌رسد مشتریان بالقوه مناسبی برای‌تان هستند، بیابید و از آنها پرسید که آیا به محصول و خدمات شما علاقه‌مند هستند یا خیر. همچنین باید به پرس‌وجو برای به دست آوردن اطلاعات واقعی بپردازید؛ اینکه آنها چه کسانی هستند، چطور می‌توان به آنها دسترسی داشت، در گذشته از چه چیزهایی استفاده کرده‌اند و نیازهای فعلی آنها چیست.

به دست آوردن حتی ذره‌ای اطلاعات و نشانه‌ای حاکی از اینکه کسی علاقه‌مند است، بدین معناست که فرصت فروش به دست آورده‌اید.

در ادامه به برخی روش‌های بسیار ساده برای خلق فرصت‌های فروش اشاره می‌کنیم.

۱- مجله، خبرنامه، خبرنامه الکترونیکی یا روزنامه‌ای بیابید که افرادی که فکر می‌کنید به آنچه شما می‌فروشید، علاقه‌مند هستند احتمالاً آن را می‌خوانند.

۲- کوچک‌ترین و ارزان‌ترین آگهی تبلیغی در آن نشریه را پیدا کنید و آن فضای تبلیغاتی را برای کوتاه‌ترین زمان ممکن حتی اگر ممکن است برای یک نوبت چاپ خریداری کنید.

۳- توصیفی بسیار ساده و مختصر از کاری که می‌کنید یا چیزی که می‌فروشید، بنویسید، به گونه‌ای که واضح و قابل استناد باشد.

۴- اگر عکس واضح و ساده دارید که با آن بی‌ارتباط نیست، آن را درج کنید یا آنکه از نمایه و لوگوی محصول‌تان برای مصور کردن آگهی استفاده کنید.

۵- آگهی را با این جمله به پایان ببرید: لطفاً برای کسب اطلاعات بیشتر درباره محصولات ما تلفن ... تماس بگیرید یا از فرم اطلاعات موجود در سایت ما به نشانی mywebsite.com استفاده کنید.

اگر از روش فوق استفاده می‌کنید، در واقع تبلیغ دارای پاسخ مستقیم اثربخشی چاپ کرده‌اید. هدف از طراحی این تبلیغ ایجاد برخی فرصت‌های فروش است. این تبلیغ ممکن است نتیجه‌بخش باشد یا آنکه خوب عمل نکند اما بی‌شک برای آغاز کار، بسیار مفید است.

اگر هم‌اکنون از برخی راه‌های خلق فرصت فروش استفاده می‌کنید، چرا راه‌های ساده‌تری را در رسانه‌های متوسط امتحان نمی‌کنید؟ هرکس باید در مارکتینگ به آزمایش دست بزند، و گر نه پیشرفت نمی‌کند.

اهمیت استراتژی‌های بازاریابی در کاهش ریسک



واقعی در یک سرمایه‌گذاری کمتر از بازده مورد انتظار باشد. ریسک‌پذیری، اعتماد، خودکارآمدی، دانش و نگرش به سرمایه‌گذاری از عوامل تأثیرگذار بر درک مشتریان از ریسک در صنعت بیمه است. ناگفته پیداست که تا چه حد متغیرهای آمیخته بازاریابی می‌تواند بر میزان درک ریسک بر مصرف‌کنندگان تأثیرگذار باشد. سیاست‌های قیمتی مبتنی بر عملیات مالی و سرمایه‌گذاری مسلماً حس پرخطر بودن فرآیند و ترس از عدم بازدهی مناسب را تعیین است در نظر می‌گیرید، در حقیقت در حال شکل‌دهی دلخواه خود به تحلیل ذهنی مشتری هستید. از طرف دیگر مفاهیم برند و استراتژی آن می‌تواند در این بخش از تحلیل جایگاه ویژه‌ای داشته باشد. مسلماً درگیری ذهنی مصرف‌کننده ناخودآگاه علاقه‌مند به اهمیت محصول نزد وی خبر می‌دهد؛ اهمیت می‌تواند با استفاده از پارامترهای بازاریابی بر آرامش مصرف‌کننده افزود.

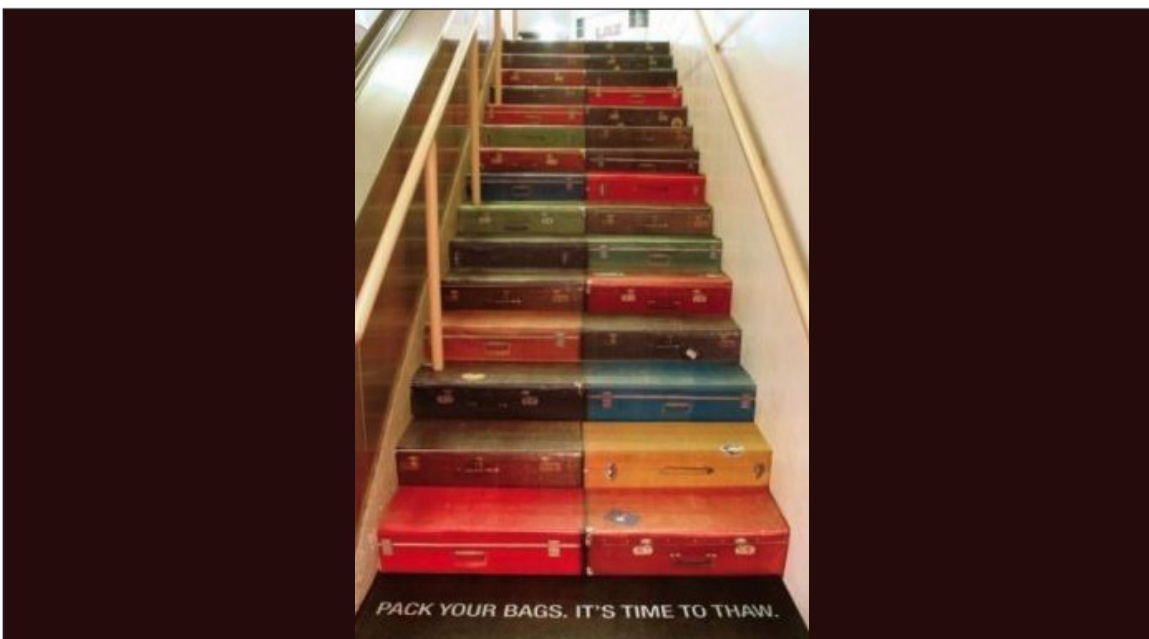
هاوکینز می‌گوید درگیری ذهنی خرید عبارت است از سطحی از علاقه و توجه به فرآیند خرید که به دلیل نیاز فرد به یک خرید خاص تحریک می‌شود. ایجاد تحریک، حاصل خلق فضایی است که در آن یک خرید خاص اتفاق می‌افتد و این تنها به کمک پارامترهای بازاریابی امکان‌پذیر است. برای نشان دادن چنین موقعیتی، صنعت بیمه را به عنوان یک نمونه مثال می‌زنیم. محصول این صنعت خدمات است و ریسک‌های مشتری درگیری‌های ذهنی او بی‌شک تا حد زیادی مالی و از جنس سرمایه‌گذاری است. ریسک، مشخصه و ویژگی ذاتی انواع سرمایه‌گذاری‌های مالی است زیرا این احتمال وجود دارد که بازده

فکری باقی نمی‌ماند، بنابراین تحلیل یک جنبه، نتیجه صحیحی نخواهد داشت. بر این اساس پنج مدل برای تحلیل ذهنی مشتری که در حقیقت ریسک‌های خرید یک محصول را نیز دربر می‌گیرد، در نظر گرفته می‌شود. علاقه مخاطب به کالا یا خدمات، ارزش مبتنی بر لذت، ارزش‌های نمادین، احتمال ریسک و اهمیت ریسک. اما در کنار این پنج مدل، مصرف‌کننده از سه منظر درگیری ذهنی خواهد داشت؛ درگیری ذهنی با محصول، درگیری ذهنی خرید و درگیری ذهنی تبلیغات. در حقیقت از این سه روزه درصدد تحلیل آن پنج دغدغه خود خواهد بود. علاوه بر اینها گاهی سه دسته دیگر را نیز تعریف می‌کنند که شامل درگیری ذهنی موقعیتی، پایدار و واکنشی است. به این درگیری‌ها و تحلیل‌های مصرف‌کننده است که می‌توان رفتار خرید وی را جهت داد و آن را مدیریت کرد و در صورتی که ریسک‌های مشتری، ارزش بالایی برای وی داشته باشد، بازاریابی و در نهایت فروش محصول با مشکلات جدی روبه‌رو خواهد شد. دقیقاً با این تفاسیر می‌توان به نقش موقعیت بازاریابی در فرآیند فروش، تغییر نگرش مشتری نسبت به ریسک‌های موجود و در واقع مدیریت ریسک اشاره کرد. به نظر می‌رسد مفاهیمی چون آمیخته بازاریابی هم‌اکنون جزو بدیهیات برنامه بازاریابی باشد. پس برای مثال به تأثیر تصمیم‌گیری‌ها و استراتژی آمیخته بازاریابی بر مدیریت ریسک می‌توان بستند کرد تا ارزش استراتژی‌های بازاریابی، حتی در قدم‌های ابتدایی آن روشن شود. درگیری ذهنی محصول اهمیت

رضا مافی مشاور توسعه بازار

اگر مصرف‌کننده را نقطه عطف تمامی برنامه‌های بازاریابی بدانیم و تحلیل رفتارهای وی را جزء لاینفک پارامترهای تحقیقاتی در نظر بگیریم، مسلماً باید عوامل مثبت و منفی تأثیرگذار بر مخاطب را درک کنیم. مصرف‌کننده درجاتی از تحلیل ذهنی را همراه با پردازش مدام اطلاعات با خود دارد که در نهایت منجر به تصمیم‌گیری می‌شود. با درک این شرایط است که می‌توان کالا یا خدمات مناسبی را در اختیار او قرار داد. عدم اطمینان کافی از تصمیم به خرید بر مبنای اطلاعات واکاوی شده و ترس از نتایج منفی بالقوه در خرید کالا یا خدمات، که به عنوان یک عامل تعیین‌کننده دخالت دارد، ممکن است دلایل و عوامل متعددی داشته باشد که بر مبنای همان تحلیل ذهنی پدیدار می‌شود و در حقیقت ریسک یک خرید را ایجاد کرده و به آن درجه می‌بخشد. ریسک و احتمال خطر ادراک شده عبارت است از یک عدم اطمینان در فضای خرید؛ جایی که ممکن است مصرف‌کنندگان در نظر بگیرند که خرید، اهمیت و نتایج جدی در رابطه با آنها یک اشتباه یا تصمیم نامناسب است. این عدم اطمینان معمولاً از نگرانی بر خسران اقتصادی یا نقص بودن خدمات و ویژگی‌های موردنیاز کالا ناشی می‌شود؛ پیامدهایی که بر اثر تحلیل ذهنی پیش‌بینی شده و بر تصمیم تأثیرگذاری مستقیم دارد. این تحلیل ذهنی معمولاً به‌صورت یک مفهوم با ابعاد مختلف مورد بررسی قرار می‌گیرد. کاپر معتقد است جنس اطلاعات و شکل پردازش آنها در ذهن مشتری هیچ‌گاه در قالب یک خط

بازاریابی خلاق



بازاریابی نوین

معرفی ابزارهای کاربردی اینستاگرام برای بازاریابی

رشد اینستاگرام به اندازه‌های زیاد بوده است که نمی‌توان نقش آن را در بازاریابی دیجیتال نادیده گرفت. امروزه ابزارهایی کاربردی عرضه شده‌اند که به رشد اینستاگرام برند کمک می‌کنند. اینستاگرام از زمان راه‌اندازی رشد بی‌سابقه‌ای داشته است و امروزه تعداد کاربران آن فالو به بیش از ۸۰۰ میلیون نفر می‌رسد. این یعنی اینستاگرام یکی از شبکه‌های اجتماعی اصلی به شمار می‌آید. این شبکه اجتماعی شاید برای عده زیادی جنبه سرگرمی داشته باشد، اما بازاریابان دیجیتال این‌طور فکر نمی‌کنند و اینستاگرام را محصولی فراتر از یک وسیله سرگرمی می‌دانند. در واقع این پلتفرم فرصت جدیدی برای کسب‌وکارهای امروزی فراهم کرده است و به برندها اجازه می‌دهد با روش جدیدی با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنند. ابزارهای تولید محتوای اینستاگرام به بازاریابان اجازه می‌دهد که محتوای خود را در اختیار تعداد زیادی از مخاطبان قرار دهند. اکنون بیش از نیمی از برندها در اینستاگرام فعالیت می‌کنند و بازار رقابت آن داغ است. همین موضوع باعث شده بسیاری از آنها نتوانند خودشان را از دیگران متمایز کنند. خوشبختانه ابزارهای جانبی زیادی به بازار عرضه شده‌اند و به متخصصان شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کنند بسیاری از کارهای ضروری را به‌صورت خودکار انجام دهند. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، به معرفی پنج مورد از آنها می‌پردازیم.

SocialDrift - ۱

این ابزار به هزاران بازاریاب برند کمک می‌کند که با استفاده از روش‌های طبیعی و تکنیک‌های خودکارسازی، تعداد مخاطبان اینستاگرام را افزایش دهند. این پلتفرم هفت روز هفته و ۲۴ ساعت کار می‌کند تا برند شما به نهایت رشد ممکن برسد. این ابزار گزارش‌های هفتگی و ماهانه دارد و شما را در جریان آخرین پیشرفت‌ها قرار می‌دهد. فیلترهای هوشمند و هوش مصنوعی این ابزار با استفاده از هشتگ، نام کاربری، مکان جغرافیایی و سایر مشخصات، مخاطبان هدف را پیدا می‌کند. موتور ارتقا‌دهنده این ابزار با رعایت تمام شرایط استفاده از خدمات اینستاگرام، امنیت حساب کاربری را تضمین می‌کند.

ViralUpgrade - ۲

این ابزار به‌عنوان یکی از قدرتمندترین و محبوب‌ترین ابزارهای رشد اینستاگرام شناخته می‌شود. پلتفرم این ابزار بسیار ساده است و طوری طراحی شده که اینستاگرام را به شکلی طبیعی رشد می‌دهد. برای استفاده از ViralUpgrade نیازی به دانلود و نصب هیچ برنامه‌ای نیست. کافی است در سایت آن عضو شوید و مشخصات حساب کاربری خود را وارد کنید. این ابزار با استفاده از تکنیک‌هایی که دارد، کمک می‌کند برند شما توسط کاربران مرتبط مورد توجه قرار بگیرد. مهم نیست دنبال عکاسان، اینفلوئنسرها، کارآفرینان یا موسیقی‌دانان باشید؛ این پلتفرم کاربران مورد نظر را پیدا و آنها را تبدیل به فالوئرهای برند می‌کند.

Combin - ۳

Combin یک سرویس تحت دستکاپ هوشمند است که برای بازاریابی اینستاگرام مورد استفاده قرار می‌گیرد. استفاده از هشتگ و موقعیت جغرافیایی در این پلتفرم کمک می‌کند که مرتبط‌ترین مخاطبان، هدف قرار بگیرند. همچنین به کمک این ابزار می‌توانید در بحث‌های مربوطه شرکت کنید و فعالیت‌های روزانه‌ای به‌صورت لایک و کامنت داشته باشید. ویژگی دیگر این ابزار این است که می‌تواند حساب‌های کاربری عمومی مشابه را تشخیص بدهد و فعالیت‌های رقبای شما را تحت نظر داشته باشد.

Kickstagram - ۴

اگر می‌خواهید با راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی فاصله میان برند و مخاطبان را کاهش بدهید، می‌توانید از Kickstagram استفاده کنید. این ابزار کارهایی مانند تحقیق، شناسایی لید و توسعه دادن برند را انجام می‌دهد و افرادی که بیشترین شانس تبدیل شدن به مشتری دائم را داشته باشند، شناسایی می‌کند. Kickstagram پیش از انتخاب مناسب‌ترین استراتژی برای رشد برند در اینستاگرام، با مدتی تحقیق ارزش‌های برند را به‌خوبی شناسایی می‌کند. بعد از این کار مخاطبان مورد نظر را هدف قرار می‌دهد و با حفظ یکپارچگی برند، تلاش می‌کند بهترین نتیجه را بگیرد.

SocialUpgrade - ۵

این ابزار در ابتدای کار تعدادی سؤال می‌پرسد و سپس با توجه به پاسخی که می‌گیرد، بهترین تکنیک را برای رشد برند انتخاب می‌کند. SocialUpgrade یک سرویس همه‌کاره ارائه می‌دهد و نیازی به تنظیم‌های پیچیده ندارد. این ابزار برای تنظیمات خودکارسازی به شما مشاوره می‌دهد و فیلترهای هوشمند آن کمک می‌کنند که تنها با چند کلیک ساده، مخاطبان هدف را انتخاب کنید.

منبع: FORBES



برای مطالعه ۸۶۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار
 پرسش: یک سال است که کسب و کار کوچکی را راه‌اندازی کرده‌ام. از آنجا که کم‌سرن و سال و در مدیریت کم‌تجربه هستم، با کارمندان مسن‌تر از خودم به مشکلاتی برخورددم و احساس می‌کنم آن‌طور که باید و شاید به تصمیمات من احترام گذاشته نمی‌شود. چطور می‌توانم روابطم را با کارمندان مسن‌تر بهبود بخشم؟

مدیر جوان
 پاسخ کارشناس: توصیه نخست آن است که در هر حالی آرامش خودتان را حفظ کنید و صبور باشید. به هیچ عنوان و در هیچ حالتی نگذارید که عصبانیت بر شما غلبه کند. زیرا در این صورت اوضاع بدتر خواهد شد. احترام ویژه‌ای برای افراد مسن‌تر از خود قائل شوید، به گونه‌ای که آنها این احترام را احساس کنند. حتی به صورت افراطی در برابر آنها مؤدب باشید. سالخوردگان این موضوع را دوست دارند و همین امر موجب خواهد شد بیشتر با شما همکاری کنند. نکته بعدی آن است که سعی کنید مسیر گفت‌وگوهایتان را به سمتی هدایت کنید تا آنچه خواست شما است در قالب پیشنهاد از سوی آنها بیان شود، بلافاصله از پیشنهاد آنها تشکر کنید و در ادامه بحث بگویید: همانطور که شما پیشنهاد دادید و بسیار هم ارزنده است، به نظر می‌رسد باید این اقدامات صورت گیرد. در این شرایط کارمندان مسن‌تر صورت افراطی در برابر آنها مؤدب باشید. سالخوردگان این موضوع را دوست دارند و همین امر موجب خواهد شد بیشتر با شما همکاری کنند. نکته بعدی آن است که سعی کنید مسیر گفت‌وگوهایتان را به سمتی هدایت کنید تا آنچه خواست شما است در قالب پیشنهاد از سوی آنها بیان شود، بلافاصله از پیشنهاد آنها تشکر کنید و در ادامه بحث بگویید: همانطور که شما پیشنهاد دادید و بسیار هم ارزنده است، به نظر می‌رسد باید این اقدامات صورت گیرد. در این شرایط کارمندان مسن‌تر

مدرسه مدیریت

گوش دادن؛ بهترین راه برای یافتن ایده جهت شروع کسب و کار

بگذارند و زاکربرگ به حرف‌های همه آنها به خوبی گوش می‌دهد.»
 «جوآنان از نصیحت خسته‌اند» عبارتی است که بدون آنکه به مزایای نصیحت و خوب گوش دادن فکر شود، به باور تبدیل شده است. نصیحت، تجربه عمر یک شخص است. یک جوان باهوش مانند زاکربرگ به نصایح افراد قابل اعتماد و فرهیخته گوش می‌دهد تا بهترین فرصت‌ها را برای خود بسازد.
پذیرای ایده‌های جدید باشید
 اگر در جلسات کاری که با کارمندان‌تان می‌گذارید همیشه شما سخن بگویید، فرصت گوش دادن به مشکلات و راه‌حل‌ها را از نقطه نظر دیگران از دست می‌دهید. با این کار دیدتان هرگز وسیع نمی‌شود.
 اخیراً ایلان ماسک از نصیحت یک کلاس پنجمی در توئیتر، ایده‌ای عالی به‌دست آورده است. او نیز مانند مارک شنونده خوبی است و به جای اینکه به سن پسر بچه نگاه کند ایده او را دید.
برای درک بیشتر گوش دهید، نه پاسخ
 جلسات همفکری برای ایده‌یابی نباید نامیشی باشد، بلکه دلیل برقراری این جلسات باید علاقه شما به شنیدن حرف‌های کارمندان‌تان باشد. حرفی که کارمندان می‌زنند تنها یک بار اتفاق می‌افتد، پس به دقت به او گوش دهید. کارمندان به خوبی می‌فهمند شما واقعا علاقه‌مند به شنیدن حرف‌هایشان هستید یا خیر.
منبع: inc



با ۵ انتخاب هوشمندانه موفقیت خود را تضمین کنید



روزانه به‌طور متوسط هر فرد بالغ ۳۵ هزار تصمیم می‌گیرد و اگر بتواند در اتخاذ این تصمیمات هوشمندانه عمل کند مشخصا به سمت موفقیت قدم خواهد برداشت.
 به گزارش دیجیاتو، درحالی‌که انسان تسلط زیادی روی محیط پیرامون خود ندارد، اما اگر در شرایطی که انتخاب در دست اوست صحیح عمل کند، می‌تواند به آسانی به زندگی خود سروسامان دهد. افراد می‌توانند با انتخاب درست میان گزینه‌های موجود، هارمونی صلح را در زندگی خود جاری ساخته و از پیشرفتی هماهنگ در تمامی جهات زندگانی لذت ببرند.
 همانند افراد هوشمند با انتخاب اولویت‌های مناسب در هر ساعت از زندگی، شرایط را به نفع خود برگرداننده و از آن لذت ببرید.

۱- برای خود احساس تاسف نکنید
 به گفته متخصصان، تفاوت انسان‌های پیروز با دیگران در زمانی است که آنها برای تاسف خوردن به حال خود از دست می‌دهند.
 به مانند بسیاری از افراد موفق عمل کرده بعد از هر شکست بلند شده، از اشتباه خود درس بگیرید، باخت خود را فراموش کنید و به هیچ عنوان به حال خود تاسف نخورید. ضرب‌المثل «گذشته‌ها گذشته»، در این مواقع به شدت معنی می‌دهد. آن‌را به‌کار بسته و شروعی تازه را رقم بزنید.

۲- پیرامون خود را با افراد مثبت پر کنید
 طبق تحقیقات به عمل آمده اصولا ذهن انسان روی تجربیات بد تمرکز بیشتری دارد تا خاطرات خوب. در واقع این مسئله مکانیزمی دفاعی است که در انسان اولیه شکل گرفته و تا به امروز باقی مانده است تا آدمی را از خطرات پیرامون خود متوجه ساخته و به نوعی از او محافظت کند، اما منفی بافی همیشگی می‌تواند با اضافه کردن استرس بسیار مانع از حس کردن خوشبختی شده و برای سلامتی مضر است. اگر گروه همکاران و دوستان‌تان منفی باف هستند، سرعیا تغییر محل داده و اطراف خود را با افراد مهربان، با انگیزه، خوشبین، قابل اتکا و حمایتگر پر کنید.

۳- ابتکار عمل را به‌دست بگیرید
 افراد هوشمند منتظر این نمی‌مانند که موقعیت‌ها و فرصت‌های مناسب به سراغ‌شان بیاید، آنها ریسک کرده و با اشتیاق بسیار به سراغ فعالیت‌ها رفته و خود را به هدف‌شان نزدیک می‌کنند.
 شما باید برای رسیدن به اهداف‌تان عمگرا باشید و خود سرنوشت را در دست بگیرید تا بتوانید بهترین نتایج را کسب کنید.

۴- با دهان و گوش خود ارتباط برقرار کنید
 بهترین راه برای تقویت روابط کاری گوش دادن بیشتر است. بهتر است به داستان‌های تمامی همکاران خود گوش داده تا نیازهای‌شان را دریابید. عمق، معانی و مفاهیم موجود در صحبت‌ها را درک کنید تا بتوانید ارتباط عمیق‌تری چه کاری و چه شخصی با دیگران برقرار کنید.

۵- در تمام لحظات از زندگی لذت ببرید
 افراد همیشه خوشحال را ببینید آنها تمرکز عجیبی در لذت بردن از هر اتفاقی دارند. این اشخاص در حال شادی انتخاب می‌کنند که خوشحالی را با دیگران تقسیم کنند، چراکه می‌دانند این مهم به شدت واگیر دارد. امکان ندارد شما چند ثانیه به خندیدن فردی خیره شوید و لبخندی بر لب‌تان نیاید. پس در تلاش باشید همانند همین افراد از هر لحظه لذت ببرید و این لذت را با دیگران تقسیم کنید.



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۱۳۹۶ آذر ۲۹ | شماره ۹۵۷ | صفحه ۱۶

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
 مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
 چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
 آدرس: میرزای شیرازی، نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
 دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
 روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
 فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
 سازمان‌آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
 امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
 آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

نقش رسانه در برندینگ کسب‌وکار چیست؟

برندسازی زبان مشترکی بین بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها، مدیران برند و بازاریابی است که می‌تواند کسب‌وکار نوپای شما را به یک اهرم قدرتمند در دنیای کسب‌وکار تبدیل کند.
 برندهای زیادی در طول چند سال اخیر در کشورمان متولد شده‌اند. بعضی موفق بوده‌اند و برخی از گردونه رقابت حذف شده‌اند. یکی از دلایل مهم شکست کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ، عدم پیروی از دستورالعمل‌های علمی برندسازی است. در این مطلب به نقل از نوپانا به نکات مهمی که پیش از قدم گذاشتن در مسیر برندینگ کسب‌وکار، دانستن آنها ضروری است، می‌پردازیم.

رسانه
 به کلیه ابزارهای رسانه جمعی، از رسانه‌های چاپی مانند روزنامه، مجلات و رسانه‌های الکترونیک مانند رادیو و تلویزیون گرفته تا رسانه‌های دیجیتال در بستر اینترنت را رسانه می‌گویند.

خرید رسانه
 خرید رسانه خدمتی است که توسط آژانس‌های تبلیغاتی خاص ارائه شده است و این خدمت شامل مذاکره با صاحبان رسانه‌های مختلف برای کسب فضای تبلیغاتی است.

بسته اطلاعاتی رسانه‌ای
 به مجموعه‌ای از اقلام تبلیغاتی که توسط صاحب رسانه، برای فروش رسانه‌اش توزیع می‌شود، پکیج یا بسته اطلاعاتی رسانه می‌گویند. این بسته معمولا شامل اطلاعات جمعیت‌شناسی مخاطبان، هزینه‌ها، بیان موقعیت‌ها و موارد مرتبط است که در حقیقت در برگیرنده تمامی مواردی است که یک آگهی‌دهنده برای تصمیم‌گیری آگاهانه در مورد خرید یک رسانه به آنها نیاز دارد.

برنامه‌ریزی رسانه
 در برنامه‌ریزی رسانه شرکت‌ها اهداف راهبردی خود را تحلیل و برنامه روزانه عملیاتی قابل اجرایی را تدوین می‌کنند. این برنامه برای به حداکثر رساندن بازدهی سرمایه‌گذاری است. این بازدهی سرمایه‌گذاری قرار است در تبلیغات و برنامه‌ریزی ترویجی انجام شود که خود منجر به ارتقای اعتبار برند در فضای کسب‌وکار می‌شود.

معرفی استارت‌آپ

سامانه جامع مکان محور ایرانی
 نام استارت‌آپ: بزیم بیرون
 وب سایت: bezanimbiron.ir
 سال تأسیس: ۱۳۹۲
 موضوع: گردشگری و اوقات فراغت
 توضیح بیشتر:
 «بزیم بیرون» تلاش کرده است با راه‌اندازی «سامانه جامع مکان محور ایرانی» داده‌ها و اطلاعات کاملی درباره تمامی ظرفیت‌ها و جاذبه‌های گردشگری، تفریحی، سرگرمی و اوقات فراغت را در قالبی زیبا و نوین به مخاطبان خود عرضه کند.

