

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

عدم شفاف سازی شرکت های وارداتی در اعلام قیمت های جدید



در حالی روز گذشته ثبت سفارش واردات خودرو برای شرکت های غیرنمایندگی رسمی پس از دو روز وقفه مجدد آغاز شد که بر اساس دستورالعمل ابلاغی دولت، هر واردکننده ای می تواند با عقد قرارداد...

متوسط حقوق کارمندان دولت چقدر است؟

اظهارات معاون روحانی در باره بنزین، اشتغال و حقوق

جمشید انصاری، معاون رئیس جمهوری می گوید متوسط حقوق کارکنان دولت حدود ۲ میلیون و ۹۴۰ هزار تومان است. به گزارش خبرآنلاین، معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان امور اداری و استخدامی کشور با اشاره به اینکه دولت ۲ میلیون و ۳۳۰ هزار کارمند اعم از رسمی، پیمانی و قراردادی دارد، متوسط حقوق ماهانه کارکنان دولت را ۲ میلیون و ۹۴۰ هزار تومان اعلام کرد. انصاری در پاسخ به این پرسش که آیا انتقاد مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی در خصوص نبود شفافیت در حوزه پرداخت حقوق کارکنان دولتی را قبول دارید، گفت: «در لایحه بودجه فصل جبران خدمات کارکنان دولت به طور مشخص میزان اعتبارات...»

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی خبر داد

آغاز مطالعات انتشار پول رمزنگار در پژوهشکده پولی و بانکی

مدیریت و کسب و کار



احتمال آسیب پذیری های بیشتر در چیپست ها

- ۳۷ راه قدرتمند برای خلق تر شدن کارآفرینان
- درس های کار آفرینی از کارآفرینان برتر دنیا
- ۱۰ ابزار رایگان بازاریابی اینترنتی
- می توانید ارزش خودتان را ثابت کنید؟
- ۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب
- کمپین کاغذهای پختنی Ikea

۸ تا ۱۶

دکتر جلیل خاوند کار در نوزدهمین همایش علمی، کاربردی اقتصاد مقاومتی تاکید کرد

مدیریت سرمایه فکری الزام تحقق اقتصاد مقاومتی



علمی کاربردی اقتصاد مقاومتی

یادداشت

بروز غیرمجازها در آینده ممکن است؟

سیدیه‌الدین
حسینی هاشمی
تحلیلگر بانکی

هر چند به نظر می‌رسد مشکل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز حل شده باشد، اما این موضوع به دلیل ایجاد التهابات اجتماعی همچنان مطرح است. بانک مرکزی مسئول بازپرداخت پول سپرده‌گذاران یا به عبارت دیگر مالباختگان نیست و البته این کار در حوزه اختیارات این سازمان هم نیست اما به هر حال به عنوان متولی بازار پولی کشور احساس تکلیف کرده و تلاش می‌کند تا به مطالبات سپرده‌گذاران پاسخ دهد. اگر بانک مرکزی از روش خلق پول به مطالبات مالباختگان پاسخ دهد در واقع به زیان مردم عمل کرده چراکه این روش آثار نامطلوبی در اقتصاد کشور برجای می‌گذارد. به هر حال پول‌هایی که مردم در موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز سپرده کردند یا به اشخاص وام داده شده یا تبدیل به دارایی فیزیکی شده است. بانک مرکزی می‌تواند با مدیریت امور و مطالبات...

بازخوانی فصل دوم حادثه نفتکش ایرانی

پاسخ سؤالات بی جواب درباره سانچی

هیچ خبری در مورد کشتی روبه‌رو و پرسنل آن که شاهدان عینی ماجرا بوده‌اند نیست؟ آیا مقصد نفتکش ایرانی واقعا کره جنوبی بوده است؟ چرا روزی کار و نه وزیر نفت به عنوان مسئول کمیته رسیدگی به حادثه انتخاب شده‌اند؟ این قسه را وارد فصل دوم کرد.

سانچی مشکل رادار داشته است؟

در این راستا طاهما کامکار، دریانورد کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران که در حال حاضر با یک شرکت بلژیکی همکاری می‌کند و ارزیاب خسارت بیمه‌های دریایی است به برخی سؤالات ایسنا پاسخ داد. کامکار با تأکید بر اینکه نفتکش یکی از کم‌خسارت‌ترین ناوگان دنیاست، اظهار کرد: من در حال حاضر به عنوان کارشناس خسارت کشتی فعالیت می‌کنم و با این مسائل درگیر هستم. حداقل در پنج سال اخیر خسارت نفتکش‌ها در حد گم شدن لنگر و مسائلی از این قبیل بوده است؛ بنابراین مسائلی مبنی بر این که نفتکش سانچی رادار یا قایق نجات نداشته خیلی بعید است. وی با اشاره به تجهیز نفتکش به سه رادار اظهار کرد: در مسی‌های پرتدد، داشتن سه رادار برای کشتی بسیار مفید است و همان‌طور که گفته شد سانچی سه رادار داشته و به عبارت دیگر به یک ایمنی مضاعف مجهز بوده است. مجهزترین رادارها در سیستم دریانوردی فقط می‌توانند هشدار دهند و هیچ عملیاتی نمی‌توانند انجام دهند. فقط می‌توانند هشدار دهند که یک کشتی بیش از حد مجاز نزدیک شده است. آفیسری که در آن لحظه در حال شیفت‌دهی است باید در قبال هشدار که از رادارها دریافت می‌کند عکس‌العمل انسانی نشان دهد. این دریانورد ادامه داد: این که آفیسر چه عکس‌العملی نشان می‌دهد بستگی به این دارد که چند دقیقه فرصت دارد و بهترین کاری که در این زمان می‌تواند انجام دهد چیست. کشتی مقابل هم باید یک اقدام مقابل انجام دهد و همه دریانوردان بر این عکس‌العمل‌ها واقف هستند و به همین دلیل کمتر شاهد تصادف هستیم.

سرنوشت قایق نجات چه شد؟

این دریانورد با اشاره به قایق‌های نجات سانچی توضیح داد: عکس‌هایی که از سانچی گرفته شده حاکی از آن است که یکی از قایق‌های نجات سر جای خودش نیست. در کشتی کنار هر قایق نجات یک جرقه‌گیر برای استفاده از قایق ساخته شده است و عکس‌ها نشان می‌دهد که از یکی از این جرقه‌گیرها برای پایین آوردن قایق استفاده شده است، اما موفق نبوده‌اند. البته احتمال منفجر شدن این قایق هم وجود دارد. قایق‌های نجاتی که برای نفتکش‌ها تعبیه می‌شوند بسیار مجهز هستند. سوخت آنها بنزین است و دستگاه‌هایی دارند که به ماهواره وصل می‌شود و امکان ارسال سیگنال به آنها وجود دارد. یکی از نگرانی‌هایی که در روزهای اول وجود داشت این بود که اگر پرسنل سانچی از قایق استفاده کردند، چرا هیچ سیگنالی ارسال نمی‌کنند.

بازخوانی جعبه سیاه سانچی چه چیزی را روشن می‌کند؟

کامکار به این سؤال که چرا زمانی که دو کشتی متوجه شدند در مسیر یکدیگر قرار دارند ترمز نکنند یا تغییر مسیر ندهند؟ این گونه پاسخ داد: کشتی به سیستمی به نام ترمز مجزئ نیست. در نهایت می‌توان موتور نفتکش را متوقف کرد که توقف کشتی بعد از خاموش کردن موتور به زمان

نفتکش سانچی که ۹ روز در دل آب با آتش جنگید در نهایت غرق شد و به زیر آب رفت، اما ابهامات آن از قبیل چگونگی برخورد دو کشتی، دقایق پرالتهابی که به دریانوردان گذشته است، دلیل نجات نیافتن پرسنل و سؤالاتی دیگر همچنان در کالاهای خبری رسمی و غیررسمی دست به دست می‌چرخد. سؤالات بی‌جوابی که این گزارش به دنبال یافتن پاسخی برای آنهاست. به گزارش ایسنا، فصل نخست قسه پرغصه سانچی فقط ۹ صفحه داشت. این نفتکش که حامل ۱۳۶ هزار تن میعانات به مقصد کره جنوبی بود در تاریخ ۱۶ دی‌ماه پس از برخورد با یک کشتی چینی به نام «سی‌اف کریستال» دچار حریق شد و ۲۲ پرسنل آن جان باختند؛ حریق کم‌تر کسی گمان می‌کرد روزبه‌روز گسترده‌تر و در نهایت باعث غرق شدن و فوت همه پرسنل کشتی شود.

سانچی در آتش می‌سوخت که زرمه‌های عدم همکاری چین برای اطفای حریق کم‌کم به گوش رسید. ابتدا اعلام شد ایران و چین در مورد نحوه اطفای حریق با یکدیگر اختلاف‌نظر دارند. در حالی که ایران دلگراان نیروهای مفقود شده خود که احتمال می‌داد در موتورخانه کشتی محبوس شده باشند بود، چینی‌ها گاه به بهانه بد بودن آب و هوا، گاه به دلیل تارک شدن هوا و گاهی هم به دلیل وقوع انفجار در نفتکش ایرانی سانه دیده مفقود شده را متوقف می‌کردند؛ توفقی برای خدمه مفقود شده را منتظر می‌دیدند؛ توفقی که نگرانی و چشم‌انتظاری خانواده‌های مفقودین را روزبه‌روز بیشتر و این انتظار را ایجاد می‌کرد که کارشناسی چینی‌ها توسط مقام‌های ایرانی پیگیری شود و فشارهای لازم به دولت چین برای جدی گرفتن عملیات قوت بیشتری گیرد. علی‌ریبی -وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی- به عنوان مسئول کمیته رسیدگی به وضعیت نفتکش سانچی برگزیده شده؛ مذاکره با ژاپن برای مشارکت در عملیات اطفای حریق آغاز و ۱۲ تکلور ایرانی به محل حریق اعزام شدند؛ اقداماتی که به تعبیری نوازش‌دهنده بعد از مرگ سهراب بود و البته هیچ‌کدام هم نتیجه‌بخش نشد. تنها سه پیکر از ۲۲ فرد مفقود شده پیدا شد که فرآیند قانونی برای انتقال این سه پیکر به ایران آغاز شده است.

از ابتدا این سؤال که چگونه امکان دارد دو کشتی با یکدیگر برخورد کنند و چرا پرسنل نفتکش ایرانی زمانی که متوجه شدند در حال برخورد با کشتی روبه‌رو هستند، اقدام به نجات خود نکردند، سر زبان‌ها افتاد و سپس سؤالاتی مانند اینکه چرا

بانک تجارت
روابط عمومی

انتقال به حساب‌های
سایر بانک‌ها

مدیریت چک

مانده حساب کارت

انتقال به حساب‌های
تجارت بصورت لحظه‌ای

پرداخت قبوض

انتقال وجه شناسه دار

اینترنت بانک، بانک شما با یک کلیک

۱۵۵۴ | tejaratbank | tejaratbank2 | tejaratbank

کارگاه برندیگ



۳ راهنمایی برای تبدیل کردن شرکت خود به یک برند

تقویت حضور آنلاین هیچگاه مهم‌تر از امروز نبوده است، به همین دلیل، اولین کاری که شرکت‌های آنلاین باید انجام دهند این است که برندی منحصر به فرد و اعتباری روزافزون برای خود دست و پا کنند. شرکت‌ها دیگر قادر نخواهند بود با تاکتیک‌های قدیمی برای خود برندسازی کنند؛ در دوره کنونی، شیوه‌های قدیمی برندسازی به هیچ وجه جوابگو نخواهند بود.

برندسازی برای حضور آنلاین اهمیت زیادی دارد. به نظر می‌رسد یک نفر این موضوع را از هر کس دیگری بهتر فهمیده باشد؛ کسی که تمام چارچوب‌های ذهنی خسته‌کننده موجود را در هم شکسته است، نام او شان آذری است؛ مدیرعامل یک شرکت بازیابی شبکه‌های اجتماعی به نام - Brea through Social، هر کسی که با کار شان در این زمینه برخورد داشته باشد، نه تنها تحت تأثیر برندینگ وی قرار خواهد گرفت، بلکه بررسی‌های موردی وی را نیز خواهد ستود.

شان برای بررسی موردی مشتریان خود صفحه‌های درست کرد، او جامعه دنبال کنندگان مشتری خود را ظرف هشت ماه از ۵ هزار نفر به ۲۰۰ هزار نفر رساند. به خاطر همین مهارت فوق‌العاده وی در بازیابی روی شبکه‌های اجتماعی، توجه بیشتری به سمت این شرکت جلب شد و با همین پروژه فروش به سه برابر رسید. آذری در حال حاضر بیش از ۳۰ نوع صفحه مختلف روی اینستاگرام دارد. برای اینکه به قدرت وی در این کار پی ببرید کافی است به چند نمونه از صفحات وی با ۱۰۴ هزار، ۹۰ هزار و ۱۰۶ هزار نفر فالوور نگاهی بیندازید.

اما در ادامه می‌توانید برخی از استراتژی‌هایی را که برای بازیابی برند آنلاین شما در موردشان صحبت کردیم از نظر بگذرانید:

۱- در مورد محصولات یا خدمات آگاهی‌رسانی کنید

هنوز هم خیلی از شرکت‌ها به کنار گذاشتن شیوه‌های بازیابی سنتی و به کارگیری بازیابی دیجیتال تمایلی نشان نمی‌دهند. شان تصمیم گرفت این دسته از مشتریان احتمالی و سرسخت را به مشتریان بلندمدت خود تبدیل کند. او با اینکه نسبت به محصول نگرانی‌های بیشتری داشت، روی بازیابی تمرکز بیشتری کرد، روز موفقیّت او از این قرار بود:

آذری به جای آنکه به تبلیغ خدمات خود بپردازد، روی آشکار کردن ارزش این خدمات متمرکز شد. او طرح بازیابی محتوایی کسب‌وکار مورد نظر را آماده و به آن در پیاده‌سازی استراتژی‌ها روی تمام پلتفرم‌های دیجیتال کمک کرد.

شما می‌توانید برای کسب‌وکار خودتان از شناساندن فلسفه وجودی محصول یا خدمات‌تان شروع کنید. اگر نتوانید ارزش محصول‌تان را به مشتریان نشان دهید، راه پیدا کردن آنها به بازار کار دشواری خواهد بود.

برای آنکه به یک برند تبدیل شوید، روی ارزش منحصر به فردی تمرکز کنید که برای مشتریان‌تان فراهم می‌کنید؛ ارزشی که شرکت‌های دیگر از ارائه آن عاجزند. از این نقطه، شرحی از شرکت خود به وجود بیاورید که بتواند آن را با مشتریان در میان بگذارد؛ حکایتی که بیانگر گزاره ارزش منحصر به فرد شما باشد.

۲- در رویکرد خود ثبات قدم داشته باشید
شان و اعضای تیمش، با ۱۲ سال سابقه‌ای که در حوزه بازیابی دیجیتال دارند، برای کمک به رشد برندها و افزایش حضور آنلاین آنها تلاش بسیاری کرده‌اند. آنها خوب می‌دانند که برند هر شرکتی ارزشی دارد، اما بهبود و رساندن وجهه برند به مشتریان یا واگذار کردن این کار به هر کس دیگری، به تصمیم خود شرکت برمی‌گردد. برندسازی نیازمند زمان است. این فرآیند به استراتژی مناسب و انسجام در اجرا نیاز خواهد داشت.

پیش از آنکه کسب‌وکار خود را تبدیل به یک برند کنید، یک سؤال از خودتان بپرسید: «کسب‌وکار من قرار است چه کار کند؟». . . بعد از آنکه جواب این سؤال را پیدا کردید، از مسیر خود منحرف نشوید. منحرف شدن از این مسیر، روی برند شما تأثیر منفی خواهد گذاشت.

۳- از قدرت بررسی‌های موردی استفاده کنید
اولین چیزی که هنگام خرید محصول یا خدمات مدنظر قرار می‌دهید چیست؟

اول از همه، از دوستان و آشنایان خود در این باره بپرسید، سپس به نقدهای آنلاین یا مدرکی قابل اعتماد در مورد محصول یا خدمات مورد نظر مراجعه خواهید کرد.

امروزه، لازم نیست بازیابان تمام وقت خود را به صحبت کردن در مورد ویژگی‌ها و مزایای محصول یا خدماتی که ارائه می‌کنند اختصاص دهند. در دنیای امروز، مشتریان می‌خواهند فرآیند خریدی پیدا کنند که با بررسی‌های موردی قابل اعتماد پشتیبانی می‌شوند. شما با نشان دادن نمونه‌های زنده در قالب بررسی موردی، خودتان را از هزاران فروشنده چرب‌زبانی که برای فروش خود دست به ترفندهای مختلفی می‌زنند متمایز خواهید کرد.

منبع: inc/digiato

۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب (۱)



یافتن یا به کارگیری روش‌های جدید امری الزامی است.

۳- قیمت بالا: در واقع این روش هزینه‌های زیادی در پی خواهد داشت و در صورتی که تأثیر لازم را نداشته باشد و به اصطلاح با شکست مواجه شود، شرکت را با مشکلات بالاتری نسبت به سایر روش‌ها مواجه خواهد ساخت.

مترجم: امیر آلی علی

امروزه روش‌های متعددی در راستای تبلیغات وجود دارد که همواره به انواع آن افزوده می‌شود. در واقع این عرصه میدان خلاقیت است و نمی‌توانید برای آن محدودیتی قائل شوید.

با این حال برخی از روش‌ها از جامعیت بیشتری برخوردار است و همین امکان موفقیت آن را افزایش خواهد داد. بدون تردید یکی از آنها تبلیغات تلویزیونی است.

با این حال امروزه دیگر این دسته از تبلیغات از جایگاه سابق خود برخوردار نیستند و این موضوع کار را دشوار خواهد ساخت. عوامل وقوع چنین اتفاقی را می‌توان در سه مورد خلاصه کرد که عبارتند از:

۱- افزایش تعداد وسایل ارتباطی:
با پیشرفت انواع تکنولوژی نظیر گوشی‌های هوشمند، کنسول‌های بازی و واقعیت مجازی دیگر کسی مانند سابق وقت خود را با تلویزیون پر نمی‌کند و این امر باعث می‌شود تا شانس دیده شدن به مراتب کاهش پیدا کند.

۲- تکراری شدن: هر عاملی که تکرار شود چشم بیننده به آن عادت خواهد کرد و دیگر جذابیت اولیه را نخواهد داشت.

این امر در رابطه با تبلیغات تلویزیونی نیز صادق است، به همین خاطر این یک واقعیت است که این دسته از تبلیغات روند نزولی خود را پیدا کرده و به نوعی به پایان کار خود نزدیک می‌شوند.

با این حال این امر به این معنا نیست که نباید در این رابطه اقدامی انجام داد.

با این حال باید توجه داشت که

به همین خاطر تمایل نسبت به انجام این کار کاهش پیدا می‌کند. در واقع آمارها حاکی از آن است که برخی برندها تنها یکبار در این رابطه اقدام می‌کنند، این امر در حالی است که یک تبلیغ در راستای حفظ تأثیر خود باید مداومت داشته باشد.

موارد ذکر شده این واقعیت را گوشزد می‌کند که لازم است سیاستی درست در این رابطه داشته باشید تا فعالیت شما با موفقیت همراه باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب خواهیم پرداخت.

۱- ایده بزرگ شما شامل چه مواردی می‌شود؟

تعرفه‌های تبلیغات تلویزیونی بسیار پرهزینه‌اند و این امر بیانگر آن است که شما باید زمان را همواره مدنظر قرار دهید. با این حال دغدغه اول شما باید میزان تأثیرگذاری باشد.

در واقع شما باید ایده‌ای را در ذهن داشته باشید تا به واسطه آن بتوانید مخاطب را به خود جذب کنید. همواره باید عاملی وجود داشته باشد تا مخاطب راضی شود تبلیغ شما را مشاهده کند.

در این رابطه لازم است با مشاوران خود جلساتاتی را برگزار و عمیقاً راجع به آن فکر کنید. توصیه می‌شود که در

این زمینه اقدام به انجام کاری جدید کنید.

برای مثال شرکت تولید تیغ DOLLAR در اقدامی نوین در تبلیغ خود از موسس شرکت به عنوان بازیگر آن استفاده کرد.

اگرچه این تبلیغ با هزینه بالایی ساخته نشد با این حال نوآوری آن به قدری مورد استقبال قرار گرفت که به عنوان برترین تبلیغات از آن یاد می‌شود.

به همین خاطر همواره ایده را اولویت اصلی قرار دهید و سپس بر اساس آن اقدام به ساخت، زمان بندی و اختصاص بودجه کنید.

۲- داستانی عالی برای تبلیغ خود خلق کنید

پس از تشکیل ایده لازم است آن را روی کاغذ پیاده کنید. در این رابطه مطالعه داستان تبلیغات سایر برندها می‌تواند شما را در چارچوب فکری مناسبی قرار دهد.

با این حال توجه داشته باشید که این موضوع تنها باید در راستای الگوبرداری باشد.

در غیر این صورت مخاطب احساس خواهد کرد که با پیامی تکراری مواجه است و این خود باعث عدم استقبال از طرح شما خواهد شد.

همچنین سناریوی شما باید بارها مورد بازبینی قرار گیرد و به‌طور تخمینی زمان مورد نیاز برای پیاده‌سازی آن، سنجیده شود تا به عملی بودن آن نسبت به بودجه خود اطمینان حاصل کنید.

۳- آیا تبلیغ شما بازیگر خواهد داشت؟

در این خصوص خواست شما مطرح



تبلیغات خلاق

Lenovo Vibe P1 It's a long journey.

ایستگاه تبلیغات



کمپین کاغذهای پختنی Ikea

خیلی از مردم موقع آشپزی از دستورالعمل‌های همیشگی‌شان استفاده می‌کنند و به ندرت به دنبال روش‌های جدید می‌روند. به نظر آنها روش‌های تازه ترسناک است. اما Ikea می‌خواست به مردم نشان دهد دستورالعمل‌های غذایی جدید، به طرز لذت‌بخشی آسان است.

«این صفحه را بپزید» Ikea، یک کمپین پیشبرد فروش در فروشگاه‌های کانادا بود که توانست جایزه بزرگ Clío را از آن خود کند. این کمپین مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های غذایی چاپی را در برداشت که برای تشویق مخاطبان به خرید وسایل آشپزخانه و محصولات پخت و پز، در فروشگاه‌های برند توزیع شد. این کاغذها، کلکسیون‌هایی از غذاهای آسان و سریع بود که روی کاغذهای قابل پخت پوستی چاپ شده بود.



دستورالعمل گام به گام و لیست مواد مورد نیاز غذا روی کاغذ نوشته شده بود و تنها چیزی که لازم بود اضافه کردن غذا، پیچیدن در کاغذ و پختنش بود. جوهر استفاده شده روی کاغذها نیز بی‌ضرر بود؛ مصرف کنندگان باید ماهی، کوفته‌قلقلی، میگو، تکه‌های کوچک میوه و مواد دیگر را در جای خالی خودشان روی کاغذ می‌گذاشتند و در نهایت کاغذ را با این مواد می‌پیچیدند و برای پختن غذا آماده می‌شدند.

مدیران فروشگاه‌های Ikea رویدادهایی را در سراسر کانادا ترتیب دادند تا به مخاطبان نشان دهند آشپزی می‌تواند سرگرم‌کننده، ساده و هیجان‌انگیز باشد. بعد از انتخاب وسایل آشپزخانه و مواد غذایی توسط مخاطبان، پوسته‌های کمپین به آنها داده می‌شد. تمام ۱۲۵۰۰ کاغذ دستور غذا، که در ۱۸ فروشگاه در نظر گرفته شده بودند، ظرف چند ساعت به اتمام رسید.

این کمپین را آژانس Leo Burnett تورنتو طراحی و اجرا کرده است.

کوکاکولا با طعم هلو

همه چیز همیشه طعم هلو نمی‌دهد اما کوکاکولا نشان می‌دهد که شما می‌توانید با هر قطره نوشابه هلوپی آن، طعم شیرین زندگی را احساس کنید. نوشابه هلوپی کوکاکولا جدیدترین نمونه از نوشابه‌های این شرکت با الهام از میوه‌ها به حساب می‌آید. با هدف نتیجه گرفتن از روند تولید نوشیدنی‌های خاص در ژاپن با طعم‌های غیرمنتظره، از جمله «شیر چای» زلال و فلفل سبز پنیر چای سبز، این برند کشور ژاپن را به عنوان اولین گزینه برای آزمایش محصولات متنوع کاملاً جدید خود انتخاب کرده است. همان طور که از اسم آن پیدا است، کوکاکولای هلوپی از ترکیب طعم تازه‌کننده این نوشیدنی منحصر به فرد با طعم واضح و مشخص هلوهای شیرین و آبدار حاصل می‌شود. عرضه کوکاکولای هلوپی با برگزاری "Momo no Sekku" ژاپن، جشنواره سالانه هلو در این کشور همزمان خواهد بود. تحقیقات شرکت همچنین ثابت می‌کند که نوشیدنی‌هایی با طعم و طعم هلو در فاصله بین ماه‌های ژانویه و مارس محبوب‌تر هستند، بنابراین انتظار می‌رود میزان فروش نوشابه با طعم هلو به تعداد محدود به طرز قابل توجهی افزایش یابد. از ۲۲ ژانویه ۲۰۱۸ قوطی‌های کوکاکولای هلوپی ۲۸۰ و ۴۸۰ گرمی به ترتیب با قیمت‌های یک‌دلار و ۳ سنت و یک‌دلار و ۲۵ سنت در فروشگاه‌ها و از طریق دستگاه‌های خودکار به فروش خواهند رفت.

منبع: mbanews





می‌توانید ارزش خودتان را ثابت کنید؟

محمدرضا گل آقائی

اگر بگویید «بیتزای ما، بهترین بیتزای دنیا است» آیا مردم در دسته‌ها و گروه‌های بزرگ به سوی رستوران شما سرازیر می‌شوند؟ البته که نه، آنها حرف و ادعای شما را درباره ارزش پیشنهاد شده باور نخواهند کرد.

بدون مدرک و گواه، فرصتی برای صحبت کردن پیش از اینکه صحبت‌های شما چیزی فراتر از بلوف تبلیغاتی جلوه کند، ندارید. بلوف‌های تبلیغاتی و بازاریابی هم که تکلیف‌شان مشخص است؛ عموم مردم اصلا توجهی به ارزش‌های معرفی شده آنها نمی‌کنند (یا اصلا آنها را به یاد نمی‌آورند).

به عنوان مثال، اخیرا با وبسایتی برخورد داشتیم که در آن ادعا شده بود «راز مخفی بازاریابی دیجیتال برای موفق‌ترین شرکت‌ها در دنیا».

نیازی هم به یادآوری این قضیه نیست که اصولا هیچ شخصی بدون وجود گواه و مدرکی برای پشتیبانی و حمایت از این ایده، آن را جدی نخواهد گرفت.

بهترین بودن کافی نیست. مردم نیاز دارند که باور کنند ارزش شما بهترین گزینه برای آنها هستید.



تا زمانی که ادعاهای خود را ثابت نکنید، حقیقتا احتمال باور کردن آنها توسط مردم وجود ندارد و اینجاست که ارزش پیشنهاد شده شما در واقع بی‌صرف جلوه می‌کند.

شما برای این کار می‌توانید از مطالعات مرتبط، شهادت‌نامه‌ها و همچنین قضاوت صحیح بزرگان در کنار دیگر روش‌های پذیرفته شده استفاده کنید.

به عنوان مثال، برند Basecamp از ابزار تأیید اجتماعی برای اعتباردهی به ادعای اصلی خودش تحت عنوان «برترین اپلیکیشن مدیریت پروژه دنیا» استفاده می‌کند. در این روش دو عدد اصلی و حیاتی وجود دارد که ادعای آنها را قابل باور می‌کند (اینکه ۶۲۳۲ شرکت و ۹۷ درصد از مشتریان قبلی استفاده از این اپلیکیشن را پیشنهاد می‌دهند).

اعداد مؤثر و گیرا می‌توانند انتخاب درست و صحیح باشند (به عنوان نمونه همان مثال بالا)، اما این روش همیشه کارساز نیست.

اعداد و ارقام به راحتی می‌توانند میزان شهرت و البته دیگر فاکتورهای کمی را به خوبی اثبات کنند.

اما وقتی که شما ادعا می‌کنید یک کارشناس مورد اعتماد در یک حوزه خاص هستید و اینکه مثلا ۱۰۰۰ نفر من را به عنوان کارشناس قبول دارند، نمی‌تواند در هر موقعیتی اثربخش باشد.

در مقابل، استفاده از چند توصیه از طرف چند کارشناس و متخصص دیگر می‌تواند به ایده و نظر شما اعتبار دهد. توصیه آنها حتی می‌تواند نیاز به مطرح شدن هرگونه ادعایی از طرف شما را هم برطرف کند - یعنی توصیه‌ها خود می‌توانند به عنوان ادعا برای شما کارساز باشند.

به‌طور مشابه، شما می‌توانید از گواهی‌نامه‌ها و رضایت‌نامه‌ها برای ایجاد ارزش درک شده محصول خودتان و از بین بردن آخرین آثار شک و تردید مخاطبان در رابطه با قول و قرارهای خود استفاده کنید.

مثلا برند StudioPress از روش نشان دادن افراد مشهوری استفاده می‌کند که محصولات آنها را تأیید می‌کنند.

شما برای اثبات قول‌های خودتان باید راه صحیح را انتخاب کنید، راهی که پیش از آن جوابگو بوده و نتیجه مطلوبی داشته است. در غیر این صورت غیرقابل باور جلوه نخواهد کرد.

معمولا از آنجایی که در تبلیغات خودتان فقط از یک ادعا در رابطه با خودتان یا محصولاتتان استفاده

نمی‌کنید، پس برتی اثبات هر یک از قول‌های خودتان هم نیاز به استفاده از روش‌های مختلفی خواهید داشت.

منبع: ibazaryabi

۱۰ ابزار رایگان بازاریابی اینترنتی



- به شما امتیاز خوانایی می‌دهد تا بتوانید رتبه‌سنجی خود را بهبود بخشید

Hello Bar
Hello Bar یک ابزار ساده است که به شما کمک می‌کند بازدیدکنندگان را به مشتریان تبدیل کنید و این کار را به‌سادگی و به کمک برنهایی که حاوی مهم‌ترین محتوا، محصول، خدمات یا پیام‌های شما برای مشتریان است انجام می‌دهد. همه کاری که لازم است شما انجام دهید این است که هدف‌تان را مشخص کنید. می‌توانید انتخاب‌های زیر را داشته باشید:

- یک پیشنهاد یا فروش خاص را ترویج کنید و ترقی دهید
- بازدیدکنندگان وبسایت را تشویق کنید تا با شرکت شما تماس بگیرند

لیست ایمیلی خود را گسترش دهید
- ارتباطات شبکه‌های اجتماعی خود را گسترده‌تر کنید
- یک هدف شخصی‌سازی شده به‌خصوص برای کسب و کار خود داشته باشید

SumoMe
همه هدف SumoMe به دست آوردن مخاطبان بیشتر برای کسب‌وکار شما است. با این برنامه می‌توانید: مشتری‌های بیشتری در لیست ایمیلی خود داشته باشید
- دکمه‌های اشتراک‌گذاری مؤثرتری خلق کنید
- ترافیک وبسایت خود را به کمک نقشه گرمایی دنبال کنید
- ابزارهای اشتراک‌گذاری عکس و پلتفرم Welcome Mat که امکان ایجاد دکمه‌های هدفمند به شما می‌دهد، دسترسی خواهید داشت.

Majestic
Majestic بزرگ‌ترین مرجع شاخص بکلینک با اطلاعات عمیق درباره آن است که به‌طور تجاری در دسترس قرار دارد. با وجود این که داشتن بکلینک مهم‌ترین کاربرد آن است، Majestic می‌تواند امکانات دیگری نیز برای‌تان فراهم کند، از جمله:
- تعداد و کیفیت بکلینک‌ها
- ابزارهای مقایسه دامنه و بکلینک‌های مختلف
- موتور جست‌وجو با فاکتورهای رتبه‌بندی
- گزیننده‌های بکلینک‌ها و لینک‌های چندگانه

Yoast
Yoast ابزاری برای بهینه‌سازی هر موضوعی در وبسایت شما است. Yoast این امکانات را به شما می‌دهد:

- به صفحه شما یک رتبه سئو می‌دهد
- برای نوشتن توضیحات متا به شما کمک می‌کند.
- به شما سیستم چراغ ترافیک (راهنما) می‌دهد تا بدانید چه چیزهایی را از قلم انداخته یا فراموش کرده‌اید

منبع: ENTREPRENEUR/ ZOOMIT



یک کارآفرین تازه‌کار در عین حال که باید در هزینه‌ها صرفه‌جویی کند باید با مخاطبان نیز در ارتباط باشد. بهترین گزینه ابزارهای بازاریابی رایگان هستند.

اگر به‌عنوان یک کارآفرین در ابتدای راه خود هستید، این احتمال وجود دارد که با مشکل برقراری ارتباط با مخاطبان و مشتریان احتمالی در زمان مناسب روبه‌رو شوید که محدود بودن بودجه و پیچیدگی‌های عملی کردن ایده تجاری بر سختی آن می‌افزایند. در این مطلب با چند ابزار برای کمک به حل این مشکل آشنا می‌شویم.

Chattypeople

در سال‌های اخیر چت‌بات‌ها در بازاریابی فعال ظاهر شده‌اند. با وجود این که هنوز بسیاری بر این باورند که چت‌بات تنها یک ابزار ارتباط با مشتری است، بسیاری می‌گویند یکی از ضروریات استراتژی بازاریابی است. تکنولوژی چت‌بات در دهه گذشته پیشرفت چشمگیری داشته و به بازاریاب‌ها اجازه می‌دهد بدون داشتن دانش کدنویسی، بات‌های خود را به وجود آورند.

Chattypeople
یک ابزار تعاملی برای کسانی است که می‌خواهند یک پیام‌رسان چت‌بات داشته باشند. این پلتفرم به کارآفرین‌ها امکان ساخت یک بات را می‌دهد که نه تنها با فیس‌بوک به‌خوبی کار می‌کند، بلکه می‌تواند تبلیغات را برحسب تقاضا به مشتری‌ها برساند.

با چت‌بات می‌توانید:
- از پیام‌رسان فیس‌بوک استفاده کنید و برای پیشرفت فروش به مشتریان پیام‌هایی برسانید.

- می‌توانید مستقیم از طریق فیس‌بوک سفارش بگیرید (شاید چندان در ایران کارآمد نباشد)
- اطلاعات مربوط به مشتریان را جمع‌آوری کنید تا در زمان مناسب آنها را در مورد محصولات مورد علاقه‌شان به‌روزسانی کنید.

MailChimp
بازاریابی ایمیلی این روزها یک مفهوم مهم در استراتژی بازاریابی کسب‌وکار است. با یک ابزار بازاریابی ایمیلی مانند MailChimp می‌توانید مخاطبان خود را به‌طور مؤثرتر و با سطح کنترل بیشتری از قیف فروش گذر دهید.

با چت‌بات می‌توانید:
- کتابخانه‌ای با ۱۰۰ هزار قالب و محتوای تصویری
- تقویمی برای ایده‌های پستی هر روز تعطیل، مناسب‌های تاریخی، موضوعات داغ و حوادث
- ویرایشگرهای گرافیکی برای شخصی‌سازی قالب‌ها و خلق پست‌های تازه از ابتدا و با توجه

MailChimp
بازاریابی ایمیلی این روزها یک مفهوم مهم در استراتژی بازاریابی کسب‌وکار است. با یک ابزار بازاریابی ایمیلی مانند MailChimp می‌توانید مخاطبان خود را به‌طور مؤثرتر و با سطح کنترل بیشتری از قیف فروش گذر دهید.

بازاریابی ایمیلی این روزها یک مفهوم مهم در استراتژی بازاریابی کسب‌وکار است. با یک ابزار بازاریابی ایمیلی مانند MailChimp می‌توانید مخاطبان خود را به‌طور مؤثرتر و با سطح کنترل بیشتری از قیف فروش گذر دهید.

با چت‌بات می‌توانید:
- کتابخانه‌ای با ۱۰۰ هزار قالب و محتوای تصویری
- تقویمی برای ایده‌های پستی هر روز تعطیل، مناسب‌های تاریخی، موضوعات داغ و حوادث
- ویرایشگرهای گرافیکی برای شخصی‌سازی قالب‌ها و خلق پست‌های تازه از ابتدا و با توجه

بازاریابی خلاق

منبع: ibazaryabi

ایستگاه بازاریابی

لیست ۱۳۶ نوع بازاریابی انواع بازاریابی که باید بشناسید (۴)

در این مقاله انواع بازاریابی‌ها را برای شما جمع‌آوری کردیم تا یک دید کلی از بازاریابی داشته باشید. قبلا نیز خود بازاریابی را تعریف کرده بودیم. در شماره‌های قبل به ۷۷ مورد اشاره کردیم و در این شماره تعدادی دیگر را مرور خواهیم کرد.

لیستی که در ادامه می‌بینید خیلی کامل نیست و برای تکمیل شدن نیاز به تلاش و بسط و توسعه بسیار زیادی دارد. برای اینکه تا حدودی این لیست قابل مدیریت شود، سعی شده تنها به عباراتی اشاره شود که به کلمه «بازاریابی» ختم می‌شوند، بنابراین مواردی از قبیل تبلیغات، برندسازی، روابط عمومی، بسته‌بندی و بسیاری دیگر از حوزه‌های وابسته به آن حذف شده است. چون بازاریابی خیلی وسیع‌تر از تصورات شماسست و نمی‌شود در یک پست به صورت کامل توضیح داد.

۷۸- بازاریابی چند فرهنگی (multicultural marketing): تعقیب و پیگیری مخاطبان قومی از طریق محصولات، تبلیغات و تجربیات.

۷۹- بازاریابی چند سطحی (multi-level marketing): بازاریابی با به‌کارگیری دیگران که هر یک از این افراد دیگری را در زیرمجموعه خود به‌کار می‌گیرند

۸۰- بازاریابی عصبی (neuromarketing): اشتراک بین مغز و علوم شناختی و بازاریابی.

۸۱- بازاریابی رسانه‌های جدید (new media marketing): اساسا هم‌معنی با بازاریابی آنلاین.

۸۲- بازاریابی از طریق خبرنامه (newsletter marketing): تحویل دادن منظم روزنامه یا خبرنامه به مخاطبان هدف از طریق ایمیل یا به‌صورت چاپی.

۸۳- بازاریابی جایزه (niche marketing): هدف قرار دادن بخش‌های بسیار ویژه و خاص از مخاطبان.

۸۴- بازاریابی غیرسنجی (non-traditional marketing): روش‌های خراج از نرم عادی، مثلا بازاریابی چریکی، شیرین‌کاری‌های تبلیغاتی

۸۵- بازاریابی آفلاین (offline marketing): تمام فعالیت‌های بازاریابی که به‌صورت آنلاین انجام نمی‌گیرد، بازاریابی سنتی.

۸۶- بازاریابی فریب‌فرد (یک‌به‌یک one-to-one marketing): بازاریابی باهدف تک‌تک مصرف‌کنندگان: شناسایی، تمایز، تعامل، شخصی‌سازی.

۸۷- بازاریابی آنلاین (online marketing): بازاریابی به‌صورت آنلاین، همانند اینترنت یا بازاریابی از طریق وبسایت.

۸۸- بازاریابی برونگرا (outbound marketing): برقراری تماس و ارتباط با مشتریان بالقوه از طریق تبلیغات، تماس‌های بدون هماهنگی قبلی، کرایه کردن لیست افراد تماس، مقابل بازاریابی رهایشی.

۸۹- بازاریابی در فضای باز (outdoor marketing): تبلیغات طراحی‌شده برای نصب روی دستگیره در، تبلیغات روی بدنه ماشین‌ها، بیلبوردهای تبلیغاتی، بان‌های تبلیغاتی.

۹۰- بازاریابی خارج از خانه (out-of-home marketing): بازاریابی با هدف افراد حاضر در محیط‌های باز، معادل بازاریابی محیطی.

۹۱- بازاریابی عملکرد (performance marketing): همانند بازاریابی رابطه‌ای است با این تفاوت که تنها در صورت نهایی شدن فروش و بر اساس معیارها یا نرخ مشخصی از بازگشت سرمایه برای صاحب کسب‌وکار هزینه‌ای دارد.

۹۲- بازاریابی اجازهای (permission marketing): القا کردن به مخاطب مبنی بر تمایل به دریافت پیام از طرف شما.

۹۳- بازاریابی شخصی (personalized marketing): همانند بازاریابی نغریه‌نفر شامل شخصی‌سازی محصولات می‌شود.

۹۴- بازاریابی اقناعی (persuasion marketing): که از معماری اقناع برای بازاریابی اینترنتی تأثیرگذار گرفته‌شده است.

۹۵- بازاریابی در نقطه فروش (point-of-sale marketing): تبلیغات و بازاریابی به مشتریان در نقطه خرید و پرداخت وجه در داخل یک فروشگاه.

۹۶- بازاریابی پس از کلیک (post-click marketing): تجربه مشتری یا کاربر پس کلیک بر یک تبلیغ یا ایمیل، مثلا ورود به یک صفحه ورود.

۹۷- بازاریابی کلیک (PPC marketing): بازاریابی پرداخت به ازای هر کلیک در موتورهای جست‌وجو، شبکه‌های تبلیغات و شبکه‌های اجتماعی.

۹۸- بازاریابی محصول (product marketing): بازاریابی یک محصول خاص در مقابل بازاریابی محصولات یک شرکت.

۹۹- بازاریابی تبلیغاتی (promotional marketing): به‌طور کلی اگر صحبت کنیم، شامل تمامی انواع مختلف بازاریابی به‌منظور جذب مشتری می‌شود.

۱۰۰- بازاریابی نزدیکی (proximity marketing): توزیع بدون سیم (آفلاین) محلی تبلیغات مرتبط با یک محل برای افراد متقاضی که سخت‌افزار لازم برای این کار را در اختیار داشته باشند.

منبع: bigwallet

کار تابل



درس های کار آفرینی از کار آفرینان برتر دنیا (۴)

مترجم: مزگان گوران

در شماره های قبل به هشت درس اول پرداختیم و در این شماره به دو مورد آخر اشاره خواهیم کرد.

۹- ارتباط های معنادار بسازید

درس کسب و کار: هیچ وقت از ایجاد ارتباطات معنادار با مشتریان، رهبران فکری، رقبا و دیگر افراد صنعتان دست نکشید.

بلاگر اقتصادی تحسین برانگیز، مایکل شرودر، در مورد روابط مثبت می گوید: «درناک ترین اشتباهی که در کارآفرینان تازه کار یا بی تجربه می بینم این است که دیگران حاضر در آن صنعت را به عنوان رقیب می بینند. این مسئله می تواند به شکل قابل توجهی شما را به عقب ببرد، زیرا ممکن است هیچ وقت رازها و نکات صنعت و یافتن دوست های واقعی را یاد نگیرید. به نظر من، در عوض، باید افراد صنعت خود را مانند همکار و دوست ببینید. باید با دیگران ارتباط بسازید، در کنفرانس ها حاضر شوید، با افراد در ارتباط باشید و غیره.»

سیلاس موزر، موسس بلاگ سبک زندگی Chasing Foxes با همسر خود گریس است. او می گوید: «متوقف کردن افراد به دلیل موقعیت شان در شرکت، نشانه ارزش قائل شدن برای آنها نیست. پیشنهاده من به کارآفرینان جوان این است که با افراد به درستی رفتار کنند و متواضع بمانند، هیچ وقت نمی دانید کجا چیزی را یاد می گیرید.»

معلم زندگی، بهره وری و موفقیت، کریس وینفیلد، معتقد است هنگامی که کارآفرینان تازه کار، از افراد مناسب، کمک مناسب نمی گیرند، زمان زیادی را از دست می دهند. یک اشتباه بزرگ دیگر این است که وقتی درخواست کمک می کنید، نمی توانید رابطه بسازند. او توضیح می دهد: «هر کاری که می خواهید انجام دهید، شخص دیگری آن را انجام داده است. هر احساسی که دارید، شخص دیگری قبلاً داشته است. هر مانع، هر سسد، هر چیزی؛ شخص دیگری نیز با آنها برخورد کرده و راهی برای رهایی از آنها یافته است. این را یاد بگیرید. چه خواندن یک کتاب باشد، دستیابی به کسی باشد، کمک بگیرید و سپس آن را بهتر انجام دهید.»

یک بازاریاب ماهر و مشترک در کتاب های قابل توجه مانند **Entrepreneur** و **Business Insider** لارن هالییدی، توصیه می کند که با افرادی متفاوت از خودتان وقت بگذرانید. او می گوید که این کار، ذهن شما را نسبت به افراد متفاوت و مشکلات متفاوت باز می کند و به شما اجازه می دهد که ایده ها را سریع تر به هم متصل کنید و نقشی واقعی در دنیا داشته باشید، به جای اینکه فقط مارک زاک بعدی باشید.

۱۰- در ابزار تجارت خود متخصص شوید

درس کسب و کار: ابزار، چارچوب ها و خدمات درست را کشف و استفاده کنید که بتوانند شما را مؤثرتر، کارآمدتر و مفیدتر بکنند. ویلیام هریس، موسس **Elumynt** و طرفدار استفاده از فرآیندها و ابزار است که به شما کمک می کنند تا کارها را سامان داده و عملکرد بهتری در کسب و کار خود داشته باشید. او می گوید: «من به کارآفرینانی که این مشکل را دارند پیشنهاد می کنم کارهای شان را سامان داده و آنها را ثبت کنند. من، اپلیکیشن **Asana** را برای این کار دوست دارم. کارهایی که خودشان پیدا می کنند و مدام تکرار می شوند، کارهایی هستند که باید درباره سپردن به آنها به دیگران فکر کنند. در آخر ماه، باید صورت حسابها را بفروشید، اعداد را به صفحات گسترده تحلیل های خود، اضافه کنید و... شخص دیگری را برای انجام آن پیدا کنید. ساعات های که با سپردن این کارها به دیگری ذخیره می کنید به شما کمک می کنند تا بر چیزهایی تمرکز کنید که فقط شما می توانید انجام دهید، مانند برنامه ریزی استراتژی و مسیر کسب و کار.»

بیزی، موسس **COO Chiara McPhee**، مشاهده کرد که صاحبان کسب و کار تازه کار، معمولاً در جمع آوری و پردازش بازخورد مشکل دارند. او راهی را پیشنهاد می دهد: «دریافتیم که داشتن یک چارچوب که بتوان به شکلی سیستماتیک، ویژگی های محصول را بر اساس بازخورد مشتری هم از مشتریانی که دارید و هم مشتریانی که می خواهید داشته باشید- جمع آوری، اولویت بندی و اجرا کرد، بسیار مفید است.»

این سخن «یستادان روی شانه های غول» که به معنای کشف حقیقت با استفاده از کشفیات قبلی است، به قرن ۲۱ بازمی گردد، اما آن را بیشتر به اسحاق نیوتن نسبت می دهند که کار علمی خود را به تلاش های دانشمندان قبل از خود نسبت داد. ظاهراً چیزی که در کارهای علمی، درست است، در کسب و کار نیز به همین شکل عمل می کند. تونی رابینز نیز این جمله را تأیید کرده و از تأثیر متفکران دیگر کسب و کار در موفقیت کارآفرینی خود صحبت می کند. یاد گرفتن درس های کسب و کار از دیگران، هیچ ایرادی ندارد، مخصوصاً زمانی که آنها در زمینه خودشان برتر هستند. این درس های کسب و کار را بپذیرید و اشتباهات هزینه بر بسیاری کمتر را در طولانی مدت مرتکب شوید، اما به یاد داشته باشید که هیچ چیز از تجربه خودتان در کارآفرینی، مؤثرتر نخواهد بود.

بررسی ۱۰ رفتار فوق العاده مدیران جهانی و تأثیر آن بر شرکت

سیاست کاری مدیران موفق به چه صورت است (۲)



مترجم: امیر آل علی

در مقاله گذشته چهار مورد اول از ۱۰ رفتار فوق العاده مدیران جهانی را معرفی کردیم و مورد بررسی قرار دادیم.

در این مقاله و در ادامه به تحلیل باقی موارد خواهیم پرداخت.

۵- مطالعه بیشتر به معنای افزایش سطح آگاهی شما خواهد بود

ابتدا لازم است بدانید که تعداد کتاب های موجود در سراسر جهان به میزانی زیاد است که شما نمی توانید تمامی آنها را مطالعه کنید. همچنین شما نمی توانید تمام وقت زندگی خود را به خواندن کتاب اختصاص دهید. به همین خاطر ضروری است انتخابات درستی در این رابطه داشته باشید.

اگرچه همه ما این جمله را شنیده ایم که هر کتابی ارزش یک بار خواندن را دارد، با این حال تصور کنید که فردی تنها یک ساعت در روز می تواند به مطالعه بپردازد، حال اگر کتابی را بخواند که آموخته مفیدی را برای وی به همراه نداشته باشد، عملاً فرصت مطالعه کتابی را که می توانست کاملاً کاربردی و سودمند باشد از دست خواهد داد. به همین خاطر داشتن مطالعه کافی تنها زمانی سودمند خواهد بود که نسبت به این امر که چه چیز بخوانیم نیز به درک درستی رسیده باشیم. همچنین ضروری است سایر روش ها در راستای ارتقای سطح دانش خود را نیز امتحان کنید.

برای مثال برای فردی که بنا به دلایلی امکان مطالعه کتاب های طولانی و چاپی را ندارد، گوش دادن به فایل صوتی خلاصه آن نیز می تواند مفید باشد. با این حال فراموش نکنید که این اقدام باید تنها در شرایطی باشد که واقعا نمی توانید زمانی را به این امر اختصاص دهید.

در واقع در راستای موفقیت نیاید به خود دروغ بگویید و بر مبنای تنبلی جلو بروید.

۶- سرمایه، سلامتی و ارتباطات خود را به خوبی حفظ کنید

همواره در رابطه با مهم ترین دارایی هر فرد اختلاف نظره های متعددی وجود دارد که ناشی از جهان بینی های گوناگون است.

با این حال به طور خلاصه این امر در سه مورد سرمایه، سلامتی و افرادی که با آنها در ارتباط هستید، خلاصه می شود.

به همین خاطر ضروری است تا همواره بیشترین توجه خود را به این سه مقوله حیاتی مطوف کنید. فراموش نکنید که هیچ کدام از موارد معرفی شده در این بخش بر دیگری برتری ندارد، با این حال نحوه رسیدگی به هر یک باید تفاوت داشته باشد تا بهترین تعادل ممکن به دست آید.

۷- احترام را نمی توان خرید

امروزه مقوله نفوذ بر قلب ها به عنوان بالاترین درجه از تأثیرگذاری مطرح است. بدون تردید این امر تنها

زمانی محقق خواهد شد که افراد شما را لایق بدانند. در واقع ممکن است برخی صرفاً به علت جایگاهی که دارید و نیازی که به شما دارند، به صورت کاملاً ظاهری به شما احترام بگذارند.

با این حال این امر تنها منجر به یک رفتار خوب خواهد شد و نه چیزی بیشتر. در همین راستا نباید خود را به این سطح راضی کنید. در واقع ضروری است تا به نحوی عمل کنید که افراد به خواست خود و بدون توجه به

برنامه ای مدون برای خود بچینید و همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که تقویت خود به عنوان مدیر شرکت در نهایت به قدرتمندتر شدن برند شما منجر خواهد شد

موقعیت شما پیگاه رفتاری را شکل دهند و به شما احترام بگذارند.

این امر در درازمدت به اعتبار شما تبدیل خواهد شد و می تواند به مزیتی بزرگ برای شما تبدیل شود. با این وجود، حال ظاهری آن

تحت هیچ شرایطی چنین قابلیت هایی را برای شما به ارمان نخواهد آورد.

۸- دفاع را نیز یاد بگیرید

باور عموم مردم در رابطه با عقب نشینی و دفاع منفی بوده و آن را مختص به افراد ضعیف می دانند. با این حال این امر یک واقعیت است که نمی توانید همواره حالتی تهاجمی نسبت به بازار داشته باشید.

این امر بسیار زود شما را از پا در خواهد آورد. سختی این امر خصوصاً در مواردی که نیاز به سکوت و بازنگری با عملکرد ضروری است، تشدید خواهد شد. به همین خاطر لازم است که همواره روش های تدافعی را نیز مدنظر داشته باشید تا در صورت نیاز بتوانید بهترین تصمیم را اتخاذ کنید و شرکت را در مسیر بهتری قرار دهید.

۹- دیدگاه خود را نسبت به شکست تغییر دهید

برای بسیاری از افراد نرسیدن به خواسته ها به معنای پایان کار و دست کشیدن از تلاش مجدد است.

این دیدگاه به قدری مخرب است که سایر خواسته ها و نوع عملکرد افراد را نیز تغییر خواهد داد. با این حال شکست امری طبیعی است و نمی توانید توقع داشته باشید که همواره موفق ظاهر شوید. این امر به عوامل متعددی بستگی دارد که در برخی موارد شما هیچگونه کنترلی بر آنها نخواهید داشت.

به همین خاطر این امر طبیعی است که حتی در صورت حداکثر تلاش نیز نتوانید موفقیت مدنظر را به دست آورید.

با این حال نباید اجازه دهید تا شکست شما به سدی تبدیل شود. در واقع عدم موفقیت تنها به این معنی است که باید تغییراتی را اعمال کنید. تحت هیچ شرایطی نباید خواسته های درست خود را کنار بگذارید.

با این حال خواسته های شما باید به نحوی باشد که قابل دسترسی و واقع بینانه باشند. برای مثال قهرمان دو و میدانی برای فردی که آسیب نخاعی دارد، تنها یک آرزوی می تواند باشد، با این حال با تغییر خواسته خود به سمتی که امکان دست یافتن به آن وجود دارد، شما می توانید به موفقیت دست یابید. به همین خاطر ریشه بسیاری از شکست ها در خواسته های غیرمنطقی افراد است.

۱۰- زندگی کوتاه است پس به خوبی از آن استفاده کنید

هیچ فردی جاودان نخواهد ماند، این امر به این معنی است که همه ما از زمان اندکی برای زندگی برخورداریم. به همین خاطر تلف کردن آن بدترین نوع سیاست رفتاری است. درواقع بسیاری از افراد بدون آنکه خودشان نیز متوجه باشند زمان خود را به بدترین شکل ممکن سپری می کنند.

در همین راستا برنامه ای مدون برای خود بچینید و همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که تقویت خود به عنوان مدیر شرکت در نهایت به قدرتمندتر شدن برند شما منجر خواهد شد.

منبع: robinsharma

نگاه



۳۷ راه قدرتمند برای خلاق تر شدن کار آفرینان (۴)

مترجم: نیما جوادی

من (نویسنده اصلی متن) بر اساس آنچه امتحان کردم و آنچه برایم مؤثر بوده است، ۳۷ راه قدرتمند برای خلاق تر شدن کارآفرینان پیدا کردم. همه این راه ها برای شما مؤثر نیستند، ولی اگر تعدادی از این تاکتیک ها را امتحان کنید، در مدتی کوتاه دوباره می توانید خلاقیتتان را به دست آورید. در شماره های قبل به ۲۱ مورد اول اشاره کردیم و در مطلب حاضر به تعدادی دیگر خواهیم پرداخت.

۲۲- به فضای شخصی خود نظم دهید

وبسایت هایی برای نظم دادن به محیط زندگی وجود دارند. بسیاری از افراد اعتقاد دارند که نظم دادن به محیط زندگی، باعث منظم شدن ذهن می شود. این برای من کاملاً حقیقت دارد.

۲۳. ورزش کنید و تحرک داشته باشید

ورزش مغز را تحریک می کند و باعث تولید نورون های جدید در منطقه هیپوکامپ می شود. فعالیت فیزیکی، مثل دویدن، پیاده روی یا حتی انجام حرکات شنا و دراز و نشست، می تواند باعث ایجاد الگوهای فکری خلاقانه شود. اکثر مردم از ورزش، به عنوان فرصتی برای رهایی از کار و کسب انگیزه های جدید استفاده می کنند.

۲۴- تمرین تنفس شمرکز

تمرین های تنفسی شاید به اندازه ورزش های دیگر پرتحرک نباشند، ولی می توانند به شما در کسب آرامش، کاهش استرس و رهاسازی ذهن، بسیار کمک کنند. تمرین تنفسی خوداگاه به من کمک می کند تا روی اولویت های اصلی زندگی تمرکز و از حواشی (مثلاً تماشای فیلم) دوری کنم.

۲۵- پیاده روی کنید

پیاده روی نیز شاید به اندازه ورزش های دیگر کاری نسوزاند، ولی فرصتی عالی جهت دور کردن ذهن از مشکلات و ایجاد فضا برای دستیابی به راه حل های خلاقانه است.

۲۶- یوگا

یوگا یک راه کم اثر برای آرام کردن ذهن، کاهش استرس و ایجاد یک الگوی ذهنی خلاقانه است. مطمئن شوید که تمرین یوگا شما روی آرام کردن ذهن تمرکز دارد.

۲۷- ماساژ

برای من، هیچ چیز به اندازه ماساژ نمی تواند بدنم را خالی از استرس و سرشار از آرامش کند. ماساژ ذهن من را پالایش می کند (و مزایای فیزیکی بی شماری هم دارد) و من همیشه در جلسات ماساژ به ایده های خلاقانه زیادی دست پیدا می کنم.

۲۸- به افکار بیهوده نیز توجه کنید

اگر همیشه روی کار خود متمرکز نیستید احساس گناه نکنید. افکار بیهوده گاهی به تفکرانی ویژه منتهی می شوند. اگر واقعاً لازم است، به خود اجازه دهید که ذهنتان به پرواز درآید. فقط حتماً یک دفتر یادداشت برای نوشتن فکرها و خلاقانه احتمالی داشته باشید، لازم نیست که حتماً این افکار در مورد مشکل فعلی شما باشند.

۲۹- با شخصی مورد اعتماد مشورت کنید

لازم نیست که حتماً هنگام خالی شدن ذهنتان از ایده های خلاقانه خود را از سایرین جدا کنید. برخی از این فعالیت ها، مثل توفان فکری، هنگامی که به صورت گروهی انجام می شوند بسیار مؤثرتر هستند. پرسیدن نظر افراد نشانه ضعف نیست. در واقع، شما احتمالاً پس از شنیدن نظر شخصی که طرز فکری متفاوت از شما دارد، به راه حل های خلاقانه بسیار خوبی خواهید رسید. قبول کنید که پاسخ همه مشکلات نزد شما نیست و شبکه ای از افراد خلاق ایجاد کنید.

۳۰- با یکی از دوستان یا اعضای خانواده خود تماس بگیرید

گاهی حرف زدن با یک دوست فکرتان را خلاق تر می کند. اعضای خانواده، حتی اگر حرف شما کاملاً بی ارتباط با مشکلتان باشد، می توانند استرس را کاهش دهد و به شما کمک کند تا راه حل پیدا کنید. اگر مدتی است که با آنها تماسی نداشته اید، این راه بسیار خوبی است. لذتی که من از صحبت با دوستی که مدت ها است با من در تماس هستم کم نیست. غالباً برای شروع به کار کردن مغزم کافی است.

۳۱- به کافه بروید

البته نه برای مدتی طولانی. ممکن است فکری بسیار عالی به ذهن شما خطور کند، ولی آن را در میان شلوغی و هیاهوی کافه به طور کامل فراموش کنید، البته برخی افراد در چنین محیط هایی به راه حل ها و فکری بسیار ناب و استثنایی دست پیدا می کنند. با این حال، صرف یک فنجان چای یا قهوه در یک کافه می تواند دوباره ذهن شما را در مسیری مثبت و خلاقانه قرار دهد.

ادامه دارد. . .

منبع: theballance

مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان:

برای تمام اراضی ساحلی استان سند مالکیت اخذ شده است

خبرنگار فرصت امروز-

در بازدیدی که ابوطالب قزل سفیر به‌همراه تعدادی از مسئولین و کارشناسان این اداره کل از اراضی ساحلی استان داشت، گفت: در استان گلستان ۲۲ هزار هکتار اراضی مستحدث وساحلی دریای خزر وجود دارد که برای آنها به نام دولت جمهوری اسلامی سند مالکیت اخذ شده و به منظور مشخص شدن مرز بین اراضی زراعی و اراضی مستحدث و ساحلی پنج مار کهایی به طول ۵ کیلومتر پنج مار کهایی در حوزه شهرستانهای بندر ترکمن، گمیشان و بندرگز نصب شده است ایشان در ادامه گفتند: در همین خصوص طرح کاداستر یا چندنگاری را در دستور کار داریم که بر طبق آن نقشه‌ها و اسنادی که با هماهنگی اداره ثبت اسناد تهیه شده تبدیل به کاداستر مینماییم تا وضعیت مالکیت اراضی مشخص شده تثبیت و مالکیت صورت پذیرد.در ادامه پیرامون اراضی ساحلی گفتند: خوشبختانه تثبیت اراضی ساحلی استان آزاد است و با اقدامات خوبی که در گذشته در این اراضی صورت گرفته جلوی تجاوزات و تصرفات، خصوصاً ساخت و سازها بافته شده و اگر در جاهایی هم تصرفاتی در قالب فعالیتهای زراعی صورت گرفته، پیگیریهای قانونی در حال انجام است. وی در ادامه گفت: بخشی از این اراضی مشمول طرح تداخلات میباشد که از طریق دبیرخانه جهادکشورزی شهرستان ها در حال پیگیری است، عرصه‌هایی هم که به عنوان عرصه های تصرفی است براب قانون فعالیت‌های سرمایه گذاری در آنها در قالب قوانین و مقررات در طرح هایی که قابلیت اجرایی دارند استفاده کنیم و از این اراضی در جهت توسعه استان و ایجاد اشتغال بهره برداری نماییم زیرا اراضی مستحدث و ساحلی به جز ۶۰ متر اولیه حرم دریا که مشمول ممنوعیت و تنها با شرایط خاص قابل واگذاری هستند البقی برابر قانون، قابلیت برنامه ریزی و واگذاری در قبال طرح های مصوب برای فعالیتهای ملی مختلف جهت اشتغالی و گردشگری را دارند.

نماینده مردم شاهرود و میامی:

توزیع متوازن اعتبارات نخستین مطالبه مردم شرق استان سمنان است

سمنان - حسین بابامحمدی: نماینده مردم شاهرود و میامی، ضمن تأکید بر اینکه توزیع متوازن اعتبارات نخستین مطالبه مردم در شرق استان سمنان است، گفت: مسئولان به این مطالبه توجه جدی داشته باشند. سیدحسن حسینی شاهرودی در شورای اداری استان سمنان که در استانداری برگزار شد، ضمن بیان اینکه یکی از مطالبات به‌حق مردم توزیع عادلانه اعتبارات و ثروت است، تأکید کرد: عدم توازن، هنر نیست است که به آن افتخار کنیم، لذا باید بدانیم که مهاجرت به شهرها یکی از دلایل همین توسعه نامتوازنی است که امروز دون از شان مردم، رخ داده و این اصلاً شایسته نیست. وی با بیان اینکه نباید اجازه دهیم استان سمنان به موجودی بدل شود که توسعه نامتوازن باعث شده سر و دست‌هایش بزرگ‌تر و تن و پاهایش کوچک‌تر باشد، افزود: باید برای جمعیت بیکار در حوزه‌های مختلف برنامه‌ریزی کنیم تا شاهد ماندگاری در روستاها باشیم که این امر در سایه توسعه و توزیع متوازن اعتبارات میسر می‌شود.

عدم تعامل مشکل اصلی استان سمنان است

عضو خانه ملت ضمن بیان اینکه باید برنامه‌ای برای توسعه شهرهای استان سمنان ارائه شود، تأکید کرد: این بدان معنا نیست که در روستاها چشم‌پوشی کنیم، بلکه روستای قوی یک شهر قوی را می‌سازد. حسینی شاهرودی با طرح این سوال که در تعامل با دستگاه‌های ملی چرا باید به نقطه‌ای برسیم که ۱۴ استان از بابت درآمدی از ما جلوتر بوده و از بابت هزینه‌های اعتبارات استان سی و یکم کشور باشیم؟ گفت: مسئولان ما باید به این امورات دقت نظر داشته باشند چراکه با این آمارها نخواهیم توانست توسعه شهری و روستایی را صورت دهیم. وی بیان اینکه باید بپذیریم که تعامل در استان سمنان وجود نداشته است، افزود: چهار دوره است که ریاست‌جمهوری از مردم این استان انتخاب می‌شود اما چه سودی برای استان داشته؟ لذا باید ببینیم چه کجای کار خراب است و به دنبال تعمیر آن باشیم، به نظر می‌رسد امروز مشکل اصلی این است که تعامل نداشته‌ایم.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در ادامه، مطالبات مردم را در حوزه اقتصادی و معاش به‌حق دانست و گفت: باید برای جمعیت بیکار در حوزه‌های مختلف برنامه‌ریزی کنیم همچنین از مسئولان می‌خواهیم که در راستای فرآوری بهینه محصولات کشاورزی و ایجاد بازار مصرف در سطح کشور و زنجیره کشاورزی برنامه‌ریزی بهتری صورت دهند. حسینی شاهرودی بیان اینکه باید نحوه توزیع پول برای اشتغال برنامه‌ریزی شود و برای تولید گام‌ها را محکم‌تر برداریم، تأکید کرد: تسهیلات رفیع موانع تولید بسیاری در استان پرداخت‌شده اما تا تأثیر آن را هنوز مشاهده نکرده‌ایم چراکه بعضاً دستگاه‌های یا بانک‌ها به تعهداتشان عمل نمی‌کنند و این امر باید مدنظر استاندار جدید سمنان باشد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران:

تصفیه‌خانه فاضلاب شهرک صنعتی شهدای محمودآباد با ظرفیت

۷۵۰ مترمکعب ساخته می‌شود

ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران گفت فرآیند تکمیل تصفیه‌خانه فاضلاب شهرک صنعتی شهدای محمودآباد، با برگزاری مناقصه و انتخاب پیمانکار و با هزینه ۵۲ میلیارد ریال، به‌زودی آغاز می‌شود. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران، سید مصطفی موسوی اظهار داشت: مطالعه مرحله اول تصفیه‌خانه فاضلاب به حجم خروجی فاضلاب صنعتی واحدهای تولیدی صنعتی در شهرک بسنگی دارد و با راندامازی جمع آوری و اتصال فاضلاب، ساخت تصفیه‌خانه فاضلاب صنعتی در این شهرک نیز اجراء می‌شود. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران افزود: بر اساس دستورالعمل و ضوابط شهرک‌های صنعتی، رفع بهداشتی سبب واحدهای تولیدی و جلوگیری از آلودگی زیست‌محیطی واحدها، قبل از احداث تصفیه‌خانه فاضلاب بر عهده واحدهای صنعتی می‌باشد. موسوی تصریح کرد: برای اینکه واحدهای صنعتی به شبکه فاضلاب متصل شوند باید اصول زیست‌محیطی را رعایت کنند و اگر میزان آلودگیی سبب برخی از واحدها از استاندارد لازم بیشتر است باید اینگونه صنایع اقدام به نصب پیش تصفیه در واحد خود داشته باشند. وی بیان داشت: تصفیه‌خانه فاضلاب شهرک صنعتی شهدای محمودآباد با ظرفیت ۷۰۰ مترمکعب در شبانه‌روز و پیش‌بینی اعتبار ۵۲ میلیارد ریال انجام خواهد شد.

برگزاری مانور مقابله با اثرات زلزله به‌صورت مشترک بین استان‌های

همجوار در استان مرکزی

اراک- مینورستمی - هم‌زمان با هفته ایمنی در برابر زلزله و کاهش اثرات بلایای طبیعی، مانور مشترک با هدف آمادگی نیروهای امدادی و تعمیراتی در مقابله با اثرات ناشی از زلزله، آتش‌سوزی و انفجار به همت معاونت بهره‌برداري واحدها HSE مدیریت بحران ویدافند غیر عامل شرکت گاز استان مرکزی شرکت گاز ناحیه خمین و با حضور و مشارکت شرکت‌های گاز استانی لرستان، اصفهان و منطقه دوم عملیات انتقال گاز اصفهان به همراه دیگر دستگاه‌های امداد رسان شهر خمین در سطح این شهر برگزار گردید. مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی گفت: هدف از برگزاری این مانور افزایش توانمندی و آمادگی شرکت گاز در هنگام بروز زلزله است. برپایه این گزارش جواهدهمندس مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی ضمن تشکر از کلیه دست‌اندرکاران برگزاری مانور مذکور گفت: برگزاری این گونه مانورها برای توانمند نمودن نیروهای امدادی و تعمیراتی الزامی بوده و بایستی با برگزاری اینگونه مانورها توان عملیاتی این نیروها را در زمان مقابله با بروز بحرانها و بلایای طبیعی از جمله زلزله مستحید تا در زمان بروز حوادث خدمت رسانی به مردم با تمام توان صورت پذیرد. خود اوستار تعامل بیشتر شرکت‌های گاز استانی هم‌جوار گردید. همچنین ایشان با اعلام رضایت از نحوه برگزاری مانور مذکور ابراز امیدواری کرد با افزایش توان و آمادگی نیروهای امدادی و تعمیراتی خدمت شرکت در مواجهه با حوادث احتمالی شاهد بهترین و موثرترین عملکرد باشیم و بتوانیم برنامه‌های مشابه و همکاری دستگاه‌های ذیربط شاهد هم‌افزایی حداکثری باشیم.

افزایش بهره‌مندی گاز روستایی رودسر به ۸۲ درصد

رشت- مهناز نویری - حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار داشت: در دهه فجر امسال ۳ روستای صعب‌العبور و کوهستانی شهرستان رودسر از نعمت گاز بهره‌مند خواهند شد. وی با اعلام این خبر افزود: هم‌اکنون ۲۰۱ روستای رودسر از نعمت گاز بهره‌مند می‌باشد که با افتتاح طرح گازرسانی به روستاهای نرماش، کشکوه و قلعه گردن این تعداد به ۲۰۴ عدد خواهد رسید و در صد بهره‌مندی گاز در بخش روستایی رودسر به ۸۱.۷ درصد خواهد رسید. مهندس اکبر ادامه داد: برای گازرسانی به این روستاهای صعب‌العبور بالغ بر ۱۵۰ اشباع گاز نصب، بیش از ۹.۵ کیلومتر شبکه‌گذاری و در مجموع ۴۵ میلیون تومان هزینه شده است. مدیرعامل شرکت گاز گیلان در خاتمه گازرسانی به همه نقاط استان را دستاوردی مهم برای استان عنوان نمود و اظهار داشت: عملیات گازرسانی در گیلان، سبب افزایش رفاه عمومی، اشتغال زایی، حفظ محیط زیست و جنگل‌ها شده است.

راه اندازی پروژه فاز دو مخابرات در منطقه خلیج فارس

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - پروژه فاز دو مخابرات منطقه خلیج فارس نصب و راه اندازی شد. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران منطقه خلیج فارس، معاون مخابرات منطقه خلیج فارس گفت: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران همگام با پیشرفته‌ترین تجهیزات ارتباط رادیویی دیجیتال، اقدام به نصب و راه اندازی تجهیزات پروژه فاز دو مخابرات در سراسر کشور نمود. العاصی چراغ دار بایبان اینکه از ابتدای امسال جهت جایگزینی لینک ارتباط ماکروویو دیجیتال برنامه ریزی و اقدام فوری را در دستور کار قرار داده است، گفت: نصب رادیوهای SDH شرکت NEC (سری 500 DMR)، نصب دستگاه ماسک FIBERHOME و کلیه اقدامات مرتبط با راه اندازی لینک و جایایی سرویس‌ها از جمله فعالیت‌های مهم در این پروژه بزرگ بوده است. وی تأکید کرد: این تجهیزات و سرویس‌های مرتبط در کلیه مراکز انتقال نفت و ایستگاه‌های مخابراتی به بهره‌برداری خواهد رسید.

از سوی معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی صورت گرفت

تقدیر از تلاش‌های خستگی‌ناپذیر مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان

اهدای هوشنگ فلاحیحان آمده است: با توجه به تلاش‌های قابل تحسین جنابعالی و همکاری متعهد و متخصص برق منطقه‌ای خوزستان به منظور تأمین برق مطمئن و پایدار ویژه در شرایط خاص آب و هوایی استان خوزستان و همچنین اجرای موفقیت آمیز پروژه‌های مهم انتقال و فوق توزیع در منطقه که نشنان از عزم راسخ و خستگی‌ناپذیر آن مجموعه و بسترسازی توسعه

اهدایی هوشنگ فلاحیحان آمده است: با توجه به تلاش‌های قابل تحسین جنابعالی و همکاری متعهد و متخصص برق منطقه‌ای خوزستان به منظور تأمین برق مطمئن و پایدار ویژه در شرایط خاص آب و هوایی استان خوزستان و همچنین اجرای موفقیت آمیز پروژه‌های مهم انتقال و فوق توزیع در منطقه که نشنان از عزم راسخ و خستگی‌ناپذیر آن مجموعه و بسترسازی توسعه

اهدایی هوشنگ فلاحیحان آمده است: با توجه به تلاش‌های قابل تحسین جنابعالی و همکاری متعهد و متخصص برق منطقه‌ای خوزستان به منظور تأمین برق مطمئن و پایدار ویژه در شرایط خاص آب و هوایی استان خوزستان و همچنین اجرای موفقیت آمیز پروژه‌های مهم انتقال و فوق توزیع در منطقه که نشنان از عزم راسخ و خستگی‌ناپذیر آن مجموعه و بسترسازی توسعه

دکتر همتی در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید استان:

رفع مشکلات پالایشگاه نفت بندرعباس در سطح استانی و ملی پیگیری می‌شود

و گمرک در استانداری هرمزگان برگزار می‌شود. وی بیان داشت: همچنین با توجه به مطالبات و بدهی‌های این پالایشگاه که هر دو به بخش‌های دولتی مرتبط است، درخواست جلسه‌ای فوق‌العاده در سطح ملی را به معاون اول رئیس‌جمهور تقدیم خواهیم کرد تا بتوان از کمک‌های صندوق توسعه ملی استفاده و همچنین با روش تهاات این مشکل را نیز رفع کرده و جرائم مالیاتی این مجموعه و مشکلات مربوط به صادرات آن نیز حل شود. دکتر همتی خواستار توجه ویژه پالایشگاه نفت بندرعباس به ایفای مسئولیت‌های اجتماعی در هرمزگان شد و عنوان کرد: این مجموعه اقداماتی را صورت داده اما انتظار داریم چنین مجموعه بزرگ و مهمی بیش از گذشته ظرفیت‌های خود را جهت ایفای مسئولیت‌های اجتماعی به‌یومندی عموم مردم به کار گیرد. ششایان ذکر است پس از این نشست استاندار هرمزگان و اعضای کارگروه از بخش‌های مختلف پالایشگاه نفت بندرعباس بازدید کرد.



را طلبکاری از شرکت پخش فرآورده های نفتی و همچنین بدهی به اداره مالیات و همچنین موضوعاتی با بنادر و گمرک در بحث صادرات عنوان کرد. استاندار هرمزگان با اشاره به تصمیمات اتخاذ شده در این نشست، تصریح کرد: در راستای رفع مشکل پالایشگاه جلسه‌ای با حضور مدیران منطقه ویژه خلیج فارس، اداره کل بنادر

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - استاندار هرمزگان از پیگیری رفع مشکلات پالایشگاه نفت بندرعباس با برگزاری جلساتی در سطح استانی و ملی خبر داد. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان، دکتر فریدون همتی در هفتادمین نشست کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید استان هرمزگان که در شرکت پالایش نفت بندرعباس برگزار شد، پالایشگاه نفت بندرعباس را از مهم‌ترین واحدهای تولیدی هرمزگان که نقش مهمی در تولیدات نفتی کشور دارد، برشمرد و اظهار داشت: این پالایشگاه از واحدهای مالیات‌دهنده بزرگ در هرمزگان محسوب می‌شود که مالیات و ارزش افزوده آن در خدمت ایجاد اشتغال در استان قرار می‌گیرد.

وی به اشتغال مستقیم پنج هزار نفری پالایشگاه نفت بندرعباس اشاره نمود و افزود: با وجود این اشتغال در این مجموعه، اهمیت این مجموعه به وضوح قابل لمس است و مدیران استان باید نسبت به رفع مشکلات آن اقدام کنند. دکتر همتی مشکلات این مجموعه

بهره‌مندی بالغ بر ۳۶۰۰ خانوار روستایی استان اردبیل از نعمت گاز طبیعی در دهه فجر امسال



اردبیل - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل، مهندس فیروز خدائمی مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل با اعلام مطلب فوق افزود: در دهه فجر امسال طرح‌های گازرسانی به ۹۵ روستای شهرستانهای اردبیل، مشگین‌شهر، بیله‌سوار، خلخال، کوثر، گرمی، پارس‌آباد و نیز مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. وی اظهار داشت: برای تحقق این مهم در دهه فجر امسال، بیش از ۴۲۴ کیلومتر عملیات شبکه‌گذاری با

اردبیل - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل، مهندس فیروز خدائمی مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل با اعلام مطلب فوق افزود: در دهه فجر امسال طرح‌های گازرسانی به ۹۵ روستای شهرستانهای اردبیل، مشگین‌شهر، بیله‌سوار، خلخال، کوثر، گرمی، پارس‌آباد و نیز مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. وی اظهار داشت: برای تحقق این مهم در دهه فجر امسال، بیش از ۴۲۴ کیلومتر عملیات شبکه‌گذاری با

دراقتیانی، سرپرست سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین:

تهدیدات فضای مجازی را به فرصت تبدیل کنیم

و فرهنگی به شمار می‌رود. خاطر نشان کرد: دشمنان انقلاب و اسلام هرچند که نتوانستند از طریق نظامی بر ما مسلط شوند، در سال‌های اخیر به خصوص از طریق فرهنگ می‌خواهند اهداف شوم خود را محقق سازند که یکی از ابزارهای مهم فعالیت‌های ضد فرهنگی آنها همین بستر فضای مجازی است. مدیرعامل سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین افزود: البته فضای مجازی هم می‌تواند فرصت باشد و هم تهدید و این مسئله بستگی دارد که چقدر ما توانایی و مهارت استفاده درست از آن را داشته باشیم و به عقیده بنده چنانچه از فرصت فضای مجازی درست استفاده کنیم، می‌توانیم از همین طریق بر بسیاری از معضلات و آسیب‌های اجتماعی فائق شویم، با آنها را کاهش دهیم، وی بر آمادگی بیشتر و همکاری سازمان فرهنگی و ورزشی شهرداری قزوین با حوزه علمیه استان قزوین تأکید کرد.



بخشناصه نمی‌توان آسیب‌های اجتماعی را رفع کرد، گفت: بهترین راهکار مقابله با این آسیب‌ها اعمال راهکارهایی است که در راستای پیشگیری صورت گیرد که نقش روحانیت و حوزه‌های علمیه در این عرصه تأثیر گذار است. وی با اشاره به این‌که فضای مجازی آلوده و کنترل نشده از جمله عوامل تشدید آسیب‌های اجتماعی

اداره ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی:

به دنبال توسعه و پیشرفت ورزش و توجه جدی به حوزه جوانان هستیم

استاندار آذربایجان غربی ادامه داد: همواره قدر دان تلاش ارزشمند و رسالت خطیر کارکنان و دلسوزان ورزش و خادمین جوانان عزیز بوده و خواهیم بود و امیدواریم بتوانیم شرایط بسیار خوبی را برای این دو بخش مهم و تأثیرگذار ایجاد کنیم. در ابتدای این دیدار دکتر چمن گلی مدیرکل ورزش و جوانان استان ضمن تشکر از حمایت‌های ارزشمند استاندار، بخشی از مهمترین مشکلات و چالش‌های اساسی حوزه‌های ورزش و جوانان در استان را مطرح کرد و ابراز امیدواری نمود که با مساعدت و حمایت‌های استاندار مسیر دستیابی به موفقیت‌های ورزشی و درخشش جوانان عزیز در عرصه‌های مختلف هموارتر شود.



راستای توسعه و پیشبرد ورزش و بهره‌گیری از ظرفیت‌های عظیم جوانان عزیز، زیرساخت‌های ضروری و مورد نیاز را فراهم نماییم.

در سال جاری

۱۵۵ کیلومتر از جاده‌های مازندران روکش آسفالت شدند

جمله محور هراز، سوادکوه، کندوان، ساری، قائمشهر، بابل، آمل، مرزن‌آباد، کلاردشت، چالوس، تنکابن و... به اجرا در آمد. وی ادامه داد: جاده‌ها از جمله اموال عمومی است که قانون‌گذار حفظ، حراست نگهداری، تعریض و هرگونه فعالیتهای مرتبط با آن را به این اداره کل محول نموده، بدینجای است ایمنی محورها برای سلامت عبور و مرور و توسعه آتی راهها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. رئیس اداره نگهداری راه‌های اصلی و فرعی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مازندران اظهار داشت: هدف از راه‌اندازی این پروژه، تسهیل در تردد و افزایش ایمنی محورهای اصلی استان است



مطالعه و فراهم نمودن طرح‌های لازم برای انجام و اجرای رویه‌های آسفالتی مناسب و اقتصادی بودن آن است. علیرضا اظهار داشت: از این رو به منظور تسهیل در امر تردد و افزایش ایمنی محورهای اجرای عملیات روکش آسفالت در سطح تمامی محورهای اصلی استان از

ساری - دهقان - رئیس اداره نگهداری راه‌های اصلی و فرعی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مازندران از اجرای عملیات ۱۵۵ کیلومتر روکش آسفالت در سطح محورهای استان سال جاری تا به امروز خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مازندران، جمشید علیرضا ضمن اعلام این خبر افزود: به دلیل شرایط آب و هوایی استان و عوامل مختلف محیطی فعالیتهای گسترده‌ای در زمینه ترمیم و لکه‌گیری روکش آسفالت‌های محورهای ارتباطی مازندران توسط این اداره کل انجام شده است. وی تصریح نمود: موثرترین شرایط برای حمل و نقل، داشتن یک رویه سالم راه همراه با نصب علائم ایمنی لازم بوده تا بتوان با خیالی آسوده تردد کرد و از جمله اهدافی که این اداره کل برای دستیابی به آن تلاش می‌کند

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از دو شهردار استان تقدیر کرد

محل کار شهرداران مذکور و با ابلاغ سلام و تشکر ویژه مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان از ایشان به جهت مساعدت شهرداران محترم با این اداره کل در جهت تئویر و تبلیغ فرهنگ منابع طبیعی اهداء شد.

شهرداران محترم شهرهای فاضل آباد و قرق تقدیر بعمل آمد. لوح تقدیر این اداره کل توسط گروه اعزامی از طرف مدیریت منابع طبیعی - مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان، مسئول و کارشناس روابط عمومی - به

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - به پاس همکاری مطلوب شهرداران شهرهای فاضل آباد و قرق با اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در جهت فرهنگ سازی منابع طبیعی با مساعدت در انجام تبلیغات محیطی، از آقایان خسروی و ایمی

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

چهارشنبه | ۲۷ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۸۱ | صفحه ۱۶

صاحب‌امتیاز: مؤسسه 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
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

در انقلاب دیجیتال مارکتینگ چه اتفاقی خواهد افتاد

از زمانی که استراتژی‌های بازاریابی از رسانه‌های قدیمی مانند روزنامه، بیلبورد و تلویزیون به سمت دیجیتال مارکتینگ متمایل شده‌اند زمان زیادی نمی‌گذرد، ولی در همین چند سال کوتاه اتفاقات زیادی در بازاریابی آنلاین افتاده است، به‌صورتی که در همین اواخر روند فعالیت‌های بازاریابی به سمت شبکه‌های اجتماعی سوق زیادی داشته‌اند. اما این تغییرات در بازاریابی آنلاین بسیار زیاد است، به‌طوری که در یک سال گذشته ایمیل مارکتینگ بیشترین اثربخشی را در تبدیل سرخ‌ن‌ها (LEAD) به فروش داشته است.

بنابراین انقلاب دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۸ به این سمت خواهد رفت:

حکمرانی موبایل‌های هوشمند بر بازاریابی

همانطور که می‌دانید ضریب نفوذ کامپیوترها نزدیک به ۵۰درصد افت داشته و از آن طرف ضریب نفوذ موبایل ۶ برابر شده است، لذا موبایل‌های هوشمند یکی از پرقدرت‌ترین رسانه‌ها برای بازاریابی محسوب می‌شوند، به‌طوری که احتمالا سهم تبلیغات در آن به بیش از ۱۰۰میلیارد دلار برسد.

تبلیغات بر پایه لوکیشن بهترین گزین

کسب‌وکارهای کوچک

برای مثال یک رستوران محلی یا گلفروشی به‌راحتی وارد حوزه بازاریابی و تبلیغات جامع می‌شوند به‌طوری که با تبلیغات برپایه لوکیشن در محدوده سرویس‌دهی و مخاطبان خود اقدام به بازاریابی و تبلیغات می‌کنند.

ویدئو همچنان در صدر قدرتمندترین رسانه

اگر یک تصویر هزار جمله در خود دارد، یک ویدئو میلیون‌ها جمله را انتقال می‌دهد. تا سه سال آینده بیش از ۸۰درصد ترافیک آنلاین را ویدئوها به خود اختصاص خواهند داد.

ویدئو علاوه بر اینکه بیش از ۳۵درصد درگیری برای مخاطب ایجاد می‌کند از طرفی نیز پتانسیل وایرال شدن دارد.

تولید محتوای اختصاصی

مخاطبان شما از رنج‌های مختلف سنی، مناطق مختلف جغرافیایی و حتی با زبان و گویش متفاوت و تفاوت‌های دیگر هستند. لذا اقام به تولید محتوای اختصاصی برای هر گروه از مخاطبان خود کنید. طبق آمار نزدیک به ۸۰درصد افرادی که مورد خطاب اینگونه محتوا قرار می‌گیرند به برند اعتماد بیشتری پیدا می‌کنند.

منبع: imarketer

معرفی استارت‌آپ

ساختن سایت در کمترین زمان، با کمترین هزینه

نام استارت‌آپ: وب‌بوف
وب سایت: webboof.com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: سایت ساز (وبسایت برای نمایش نمونه کار) توضیح بیشتر:

ساختن وب‌سایت اصولا زمان‌بر و هزینه‌بر است، به همین خاطر برای راه‌اندازی وب‌سایت‌های کوچک که با هدف نمایش نمونه کارها (عموما نمونه کار بصری) ایجاد می‌شوند عملا صرف این هزینه‌ها غیرمعقول است، به همین خاطر به ندرت هنرمندان ما وب‌سایت‌هایی برای خود راه‌اندازی می‌کنند. وب‌بوف ساخته شده است که در کمترین زمان و کمترین هزینه همه هنرمندان بتوانند وب‌سایت‌های خود را راه‌اندازی کنند.



تصویر امروز



برای مطالعه ۸۸۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: حدود ۱۵ سال است که کسب‌وکاری کوچک را مدیریت می‌کنم. جدی‌ترین مشکلی که بارها از سوی کارمندانم به من نسبت داده شده، این است که در مواقع بحرانی بسیار سریع هیجان‌زده می‌شوم و کنترل رفتار و تصمیمات خود را از دست می‌دهم. توصیه می‌کنید چه کار کنم تا این مشکل برطرف شود؟

تمرین تسلط بر خود

پاسخ کارشناس: تغییر ویژگی‌های اخلاقی کاری زمان‌بر و مشکل است، اما غیرممکن نیست. توصیه نخست ما مطالعه چند کتاب روان‌شناسی مناسب در این خصوص است.

در این کتاب‌ها روش‌هایی معرفی می‌شوند که در صورت عمل به آنها به مرور زمان تکرار این رفتار در شما به حداقل می‌رسد. نکته مهم این

است که شما نسبت به عکس‌العمل نادرست خودتان اذعان دارید و همین نخستین گام موثر برای رفع مشکل است، اما تا آن موقع پیشنهاد می‌کنیم هر موقع احساس هیجان کردید به سرعت جلسه یا محل کار خودتان را ترک کنید و کمی در خیابان قدم بزنید. اگر خودتان متوجه رسیدن به نقطه اوج عصبانیت نیستید، ضروری است در مواقع آرامش به یک دستیار امین که شما را در جلسات و تصمیمات همراهی می‌کند بسپارید که

قبل از رسیدن به نقطه اوج به شما یادآوری کند که نزدیک آستانه هستید و ضروری است محل کار خودتان را ترک کنید. وقتی این یادآوری می‌تواند کتبی روی یک تکه کاغذ کوچک نوشته شود به شما ارائه شد، به سرعت محل را ترک کرده و در هوای آزاد قدم بزنید. همین کار کوچک باعث خواهد شد تصمیمات غلط نگیرید و کنترل شرکت از دست شما خارج نشود. البته اگر نسبت به انجام آن متعهد باشید.

مدرسه مدیریت

۵ راهکار تضمینی برای افزایش رضایت مشتریان

کمک بزرگی به بخش خدمات مشتریان خواهند کرد، اگر کارمندان از مشکلات و سختی‌های بخش خدمات مشتریان آگاه باشند، تلاش خود را بیشتر می‌کنند تا خروجی بهتری داشته باشند.

صادق بودن با مشتری

اگر کارمندان شما نمی‌توانند مشکلی را حل کنند می‌توانند به‌راحتی به مشتری بگویند و مشکل را به افراد دیگر یا مراجع بالاتر ارجاع دهند. قطعاً مشتریان این درک را دارند که یک کارمند بخش خدمات مشتریان همه چیز را نمی‌داند و با صدافتی که داشته‌اید به آنها اطمینان می‌دهید که مشکل‌شان حل خواهد شد.

تماس منظم با مشتری

پس از فروش، از طریق تماس تلفنی یا ایمیل، به صورت منظم با مشتریان در ارتباط باشید. این موضوع وفاداری آنان به کسب‌وکار شما را افزایش خواهد داد.

منبع: nopana.com

مسیر موفقیت

پایین آوردن استرس روزانه با بهره‌گیری از ۴ روش متفاوت

استرس جزو جدایی‌ناپذیر زندگی هر شخص در طی روز است. مقابله با استرس به بهبود سلامتی و به این ترتیب، رشد کاری منجر می‌شود.

استرس به هر طریقی، راه خود را به زندگی ما پیدا می‌کند؛ چه از طریق فشارهای کاری، مالی، سلامتی یا موارد دیگر. وقتی استرس به زندگی ما وارد شد، مانند ابری سیاه بر ما سایه می‌اندازد و همه‌جا به دنبال‌مان می‌آید.

قریب به نصف افراد شرکت‌کننده در نظرسنجی انجمن روانشناسی آمریکا اظهار می‌کنند که استرس مداوم، تأثیری منفی بر زندگی شخصی و حرفه‌ای آنها دارد. این استرس منفی، خود را به اشکال مختلفی نظیر رخوت، سردرد، سیستم ایمنی ضعیف یا بدتر نشان می‌دهد.

برای اینکه با این استرس مقابله کنید، در ادامه با دن اسکالکو، موسس و مدیر توسعه اژانس بازاریابی دیجیتال Digitalux همراه می‌شویم و او به ذکر چهار روش متفاوت برای رساندن استرس به حداقل میزان ممکن می‌پردازد.

۱- وعده‌های غذایی ساده‌تر آماده کنید

هر شخصی به‌طور میانگین روزانه حدود یک ساعت و ۴۲ دقیقه به پخت‌وپز و خوردن وعده‌های غذایی اختصاص می‌دهد.

این رقم در هفته به ۱۲ ساعت می‌رسد. با یادگیری آماده‌کردن وعده‌های غذایی (صبحانه، نهار و شام) به شیوه‌ای ساده‌تر، می‌توانید در درازمدت، زمان چشمگیری ذخیره کنید و به‌جای اینکه تمام کارها را در طول روز با عجله و شتاب انجام دهید، این مدت‌زمان را به استراحت اختصاص دهید. «ترفندهای وعده غذایی» برای من به شرح زیر هستند:

– برای عضویت در یک سرویس تحویل غذا درخواست دهید. نیازی نیست زمان‌تان را برای با عجله رفتن به فروشگاه مواد غذایی یا عجله برای یافتن بهترین دستور غذا تلف کنید.

همیشه چند سرویس غذایی خوب وجود دارد که حتی غذای آماده‌شده را برای شما می‌فرستند و تنها باید آنها را پیش از میل کردن گرم کنید.

– این بار برای صبحانه، یک اسموتی فوری را امتحان کنید.

برخی شرکت‌ها، فنجان‌های میوه و سبزی‌های آماده‌شده و یخ‌زده را ارسال می‌کنند. کافی است پیش از نوشیدن، آنها را تکان دهید.

پرهیز غذایی متناوب را امتحان کنید. اگر می‌خواهید تا جایی که امکان دارد زمان ذخیره کنید، وعده‌های غذایی روزانه را تقریباً به‌کلی حذف کنید. شاید به نظرتان عجیب باشد اما به‌علاوه ذخیره زمانی که به این ترتیب خواهید داشت، نتیجه تحقیقات نشان داده است که پرهیز غذایی متناوب به کاهش ورم‌کردگی، سلامت قلب و حتی محافظت از مغز در برابر زوال کمک می‌کند.

۲- برای رانندگی با یک دوست همراه شوید

شاید بدترین قسمت رفتن به سر کار طی روز، رانندگی به سمت آن محل و برگشتن باشد.

فشار خون بالا، اضطراب، نگرانی و ترس همگی با رانندگی همراه هستند.

رانندگی به‌خصوص در اوایل صبح و عصر استرس‌زا است، یعنی زمانی که ترافیک در اوج خود است و مردم خسته هستند.

نرخ بالای خشونت‌های جاده‌ای در این زمان، موضوع عجیبی نیست.

استرس روزانه خود را با اشتراک‌گذاری اوتومیبل از بین ببرید. به این روش علاوه بر صرفه‌جویی در هزینه بنزین، یکی از بزرگ‌ترین عوامل استرس‌زای روزانه را نیز معدوم می‌کنید.

۳- مصرف قهوه را کمتر کنید و بیشتر چای بنوشید

نوشیدن قهوه، انرژی اکثر نیروی کار را تامین می‌کند. بااین‌حال مصرف بیش از حد کافئین، اثرات جانبی منفی زیادی به همراه دارد.

اولین اثر منفی آن، سطوح بالای استرس و اضطراب است.

نیاز نیست مصرف قهوه و کافئین را به‌کلی قطع کنید، اما می‌توانید آن را با نوشیدنی دیگری که طی روز استرس را به میزان بسیار کمتری تشدید می‌کند، جایگزین کنید.

قهوه دوم یا سوم روزانه خود را با یک چای سیاه ساده تعویض کنید.

این نوشیدنی‌ها معمولاً یک‌سوم کافئین قهوه را دارند و باین‌حال دارای اثرات تحریک‌کننده مشابهی با قهوه هستند.

۴- سروصدای اطراف‌تان را کاهش دهید

صداها مزاحم کوچک مانند پیچ‌های محیط دفتر کار و باز و بسته کردن درها باعث ایجاد استرس زیادی در طول روز می‌شوند.

ممکن است در طول روز به میزان این صداها مزاحم کوچک اضافه شود که این موضوع باعث تلف‌شدن زمان و اضافه‌شدن سطح استرس شما می‌شود.

برای به حداقل رساندن صداها مزاحم به میزانی که تمرکز شما حفظ شود و از استرس در طول روز به دور بمانید، از ابزارهای ضد صدا مانند هدفون حذف نویز یا حتی از گوش‌گیر استفاده کنید.

منبع: INC/zoomit.com