

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

قیمت‌ها بر اساس روز تحویل محاسبه می‌شود

آغاز پیش فروش سکه از ۱۷ بهمن ماه

مدیر اداره ریالی و نشر بانک مرکزی از آغاز پیش فروش سکه در ۱۷ بهمن در شعب بانک ملی ایران خبر داد و گفت به جای اعلام قیمت قطعی نرخ سکه...

۴



اصلاح نظام پرداخت یارانه نقدی در پیچ و خم حذف یارانه پردرآمدها

بن بست یارانه

فرصت امروز: «یارانه ۹۷ با فرمول ۹۶» تیرتی بود که رسانه‌ها درباره تازه‌ترین سخنان محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت به کار بردند. او درباره پیچ و خم حذف یارانه نقدی پردرآمدها گفته بود تا زمانی که فرمولی برای حذف پردرآمدها تعریف نشود. قرار نیست پرداخت یارانه‌ها در سال ۹۷ تغییری کند؛ چرا که به عقیده نوبخت، دولت برای حذف یارانه‌های نقدی نمی‌تواند جیب ۸۰ میلیون نفر را بگردد. این در حالی است که هفت سال از آغاز هدفمندسازی یارانه‌ها و پرداخت یارانه نقدی به عموم مردم می‌گذرد و این هفت سال بی‌شبهت به هفت‌خوان رستم در شاهنامه فردوسی نبوده است. تا آنجا که با وجود صراحت قانونی مبنی بر تخصیص ۵۰ درصد منابع حاصل از هدفمندی به اقشار ضعیف، اقدام موثری...

۳

آزادترین اقتصادهای جهان را بشناسید

ایران یکصد و پنجاه و ششمین اقتصاد جهان از نظر شاخص آزادی اقتصادی

۲

مدیریت و کسب و کار



تیم کوک: تصمیم اپل در راستای احترام به حقوق مشتریان است

- ۳۰ رفتار رایج و در عین حال اشتباه مدیران
- مصائب کسب و کارهای کوچک در دوران رشد
- ۱۱ راهکار ساده برای بازاریابی بهینه در فیس‌بوک
- ۵ ترفند برای یک بازاریابی ایمیلی مؤثر
- تأثیر شبکه‌های اجتماعی در حوزه برندسازی
- سکوت ۲۱ ساله Diet Coke شکست

۸ تا ۱۶



واکنش وزیر ارتباطات به سخنان رئیس سازمان پدافند غیرعامل

اپراتورها بانکدار می‌مانند؟

۱

واکنش وزیر ارتباطات به سخنان رئیس سازمان پدافند غیرعامل

اپراتورها بانکدار می‌مانند؟

مرکزی انجام دهد تا امنیت بستر USSD تضمین شود. در همین راستا کمیته‌ای نیز برای پیگیری خواسته‌های بانک مرکزی تشکیل شده است.» وزیر ارتباطات همچنین نسبت به اظهارات اخیر رئیس سازمان پدافند غیرعامل در رابطه با سهم بالای تلگرام از پهنای باند ایران واکنش نشان داد. رئیس سازمان پدافند غیرعامل گفت: آمار ارائه شده به ایشان صحیح نیست. دو سوم کاهش پهنای باند معادل ۶۶ درصد است نه ۸۰ درصد، ضمن اینکه کاهش پهنای باند از ۱۱۰۰ به ۳۰۰ گیگابیت هم معادل ۷۲ درصد افت می‌شود. البته هیچ‌کدام از این آمارها صحیح نیست و پس از انسداد تلگرام و اینستاگرام مجموعاً تا حدود ۴۵ درصد از پهنای باند اینترنت کشور کاسته شد. این در حالی است که در سید مصرف مشترک نهایی نسبت پهنای باند اینترنت به داخل نسبت ۶۰ به ۴۰ را داریم. ارائه این آمار آن هم از سوی مسئولان این شائبه را ایجاد می‌کند که باید در صحت سایر آمارها هم شک کرد. آذری جهرمی افزود: در کلان در مطلوب نبودن شرایط فعلی شکلی وجود ندارد، اما متهم کردن دیگران نیز فایده‌ای ندارد و باید تلاش کنیم با همدلی و همراهی و پرهیز از نمایش اختلاف در حاکمیت به شرایط مطلوب نزدیک شویم.

در صورتی‌که اپراتورها نتوانند امنیت تراکنش‌های مالی انجام شده بر بسترهای USSD را تضمین کنند این شیوه تراکنش مالی متوقف خواهد شد. به گزارش ایستنا، USSD تراکنش‌های مالی بر بستر سیستم‌های مخابراتی هستند که براساس آن شهروندان این امکان را دارند که بدون مراجعه به بانک و اینترنت بانک‌ها، با شماره‌گیری کد دستوری #... اقدام به مبادلات مالی و اموری همچون پرداخت قبوض و خرید شارژ تلفن همراه کنند. اخیراً بحث امنیت این شبکه مورد انتقاد بانک مرکزی قرار گرفته و احتمال توقف این سرویس مطرح شده است. در جدیدترین رویداد در این زمینه وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به اپراتورها هشدار داده اگر نتوانند از عهده تضمین امنیت بسترهای USSD برپایند، این سیستم تراکنش‌های مالی متوقف خواهد شد.

محمدجواد آذری جهرمی اظهار کرد که «تصمیم بانک مرکزی در کلیت خودش تصمیم درستی است و اینکه امنیت را در خدمات بانکی لحاظ کنیم یک ضرورت درست است، چرا که اکنون در بستر USSD، از دکل مخابراتی تا شبکه بانکی، اطلاعات کارت مشتریان را در دست دارند و این خود یک مخاطره است. در این رابطه قرار شد یکسری اقدامات را سازمان تنظیم مقررات ارتباطات در جهت خواسته‌های بانک

بانک مرکزی در مهار کردن «بازار آشفته ارز» رفوزه شد؟

متراصف بی‌ثباتی و پر ریسک بودن اقتصاد کشور است که قطع به یقین این وضعیت در مسیر یک اقتصاد باثبات و پویا که درصدد رشد، شکوفایی و توسعه هر چه بیشتر است مانع و نقیصه‌ای جدی و عدیده به شمار می‌رود.

با افزایش قیمت نفت و تسهیل روند صادرات کمبود ارز توجیهی ندارد

یکی از عوامل مؤثر در افزایش نرخ ارز، به موضوع میزان عرضه و تقاضای موجود در بازار بازمی‌گردد و به‌واقع در صورت وجود توازن و تعادل کافی میان این دو، بروز نوسانات نرخ ارزی، منطقی نیست. با توجه به اظهار نظر مسئولان ذی‌ربط مبنی بر بهبود شرایط در حوزه فروش نفت و هموار شدن مسیر (بعد از توافق برجام) و از سوی دیگر افزایش قیمت نفت طبیعتاً کمبود ارز عقلانی به نظر نمی‌رسد. در این میان برخی کارشناسان اقتصادی همچون حیدر مستخدمین حسینی در ارتباط با وضعیت موجود، در گفت‌وگو با رسانه‌ها می‌گویند: شرایط فعلی این شائبه را به‌وجود می‌آورد که دولت در نرخ ارز، دستکاری می‌کند و با عنایت به اینکه بازار ارز به‌طور انحصاری در اختیار بانک مرکزی و دولت است، جست‌وجوی علت نوسانات نرخ ارزی در بازار منطقی نیست.

البته صبح دیروز محمد شریعتمداری در نشست شورای اداری استان یزد اعلام کرد: تلاش دولت حمایت از تولید است. در این ارتباط متحمل ضررهایی هم شده است؛ این اتهام که دولت برای تأمین بودجه نرخ ارز را افزایش داد، درست نیست. گفتنی است باوجود کسب و قوس‌های خیری و وعده‌های رئیس بانک مرکزی مبنی بر روند کاهش قیمت ارز در بازار، روز گذشته شاهد بودیم که دلار از مرز ۴۷۰۰ تومان نیز گذشت و نگرانی مردم و تولیدکنندگان نیز بیشتر شد.

امید آن می‌رود با حاکم شدن ثبات هر چه بیشتر در بازار ارز، وضعیت مطلوب و شایسته‌تری در عرصه اقتصادی ایجاد شود که قطع به یقین استمرار شرایط موجود به مصلحت اقتصاد کشور نیست و از سوی دیگر ادامه آن می‌تواند بسترساز بی‌اعتمادی میان دولت و ملت شود، زیرا مکرر از سوی مسئولان اجرایی به بازگشتن ثبات و آرامش در بازار ارز تأکید شده است. همچنین فقدان حصول و تحقق این امر، نتایج و پیامدهای نامطلوب و ناخوشایندی برای تولید و صادرات کشور به عنوان دور رکن تأثیرگذار در شکوفایی اقتصادی هر چه بیشتر، در پی خواهد داشت.

با خبرنگار بورس، بانک و بیمه، با اشاره به ضرورت حصول ارز تک نرخ به عنوان یکی از پیش نیازها و الزامات اساسی در پیشبرد اهداف اقتصادی کشور و تحقق هر چه شایسته‌تر سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، بیان کرد: یکی از دشواری‌های تحقق ارز تک نرخ معطوف به موانع و محدودیت‌هایی می‌شود که همچنان در دوران پسارجام نیز رفع نشده است.

وی افزود: تا زمانی که محدودیت‌های موجود لغو یا تعلیق نشود و به دوران پیش از تحریم‌ها باز نگردیم، همچنان برخی نارسایی‌های اقتصادی استمرار خواهد داشت و باید با اتخاذ تدابیر هوشمندانه نسبت به بهبود

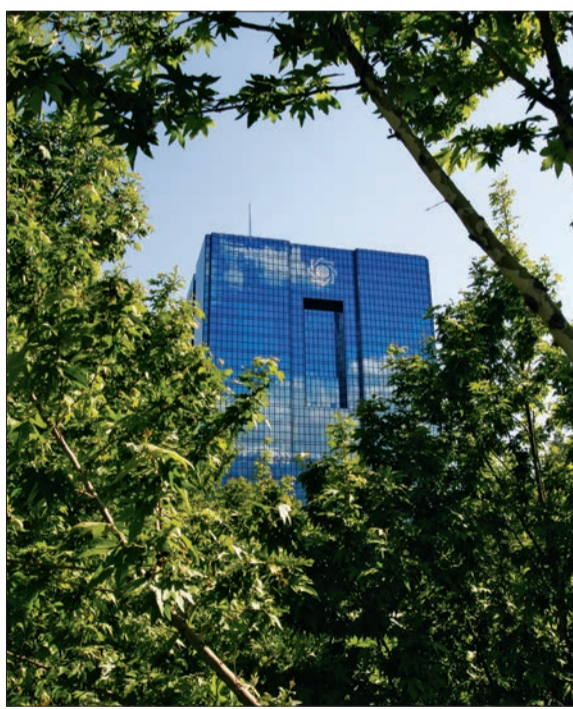
نرخ ارز از جمله دلار در اقتصاد کشور نقش بسیار نافذی دارد، از این رو ثبات آن امر خطیری است که بعد از گذشت مدت‌ها، در انتظار تحقق آن هستیم. به گزارش خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، یکی از عرصه‌هایی که عملکرد بانک مرکزی در بستر آن مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌گیرد کارشناسان، در صورت برنامه‌ریزی با عنایت به نوسانات نرخ ارز در طول هفته‌های گذشته، این عملکرد چندان مناسب و مطلوب به نظر نمی‌رسد، چرا که به زعم برخی کارشناسان، در صورت برنامه‌ریزی مناسب و توجه بیشتر بانک مرکزی، امکان ایجاد ثبات و آرامش هر چه بیشتر در بازار ارز، دور از انتظار نیست.

این در شرایطی است که بنابر گزارش‌های موجود، پیش از این برخی مسئولان وعده تک نرخ شدن نرخ ارز را شش ماه پس از اجرای برجام مطرح کرده بودند، اما همچنان حصول ارز تک نرخ در حاله‌ای از ابهام قرار دارد. بدون تردید، دستیابی به این موفقیت از بررز بسیاری از نارسایی‌های اقتصادی پیشگیری می‌کند و بالطبع زمینه بروز برخی سوءاستفاده‌ها و سودجویی‌ها را نیز به حداقل ممکن کاهش خواهد داد.

وقتی منتقدان دیروز، مجری سیاست‌هایی می‌شوند که نسبت به آن نقد داشتند

پیش از این و در سال‌های گذشته به کرات به موضوع ارز دو یا چند نرخ و تبعات و پیامدهای اقتصادی آن اشاره شده است و کارشناسان اقتصادی در جلسات، سمینارها و همایش‌های متعدد، آسیب‌های این عارضه را مورد تحلیل و واکاوی قرار داده‌اند. عبدالحمید انصاری، از نمونه کارشناسانی است که معتقد است ارز چند نرخ عامل فساد، رانت و تخریب تولید داخلی است و می‌تواند به بستری برای واردات بی‌رویه مبدل شود.

وی در گفت‌وگویی با رسانه‌ها در خصوص نرخ ارز گفت: عرضه ارز تک نرخ از وظایف بانک مرکزی است، اما متأسفانه این مجموعه شهادت انجام این امر را ندارد و بیشتر به جای انجام کار کارشناسی به سیاسی کاری مشغول شده است. کارشناس مسائل بانکی در ادامه می‌افزاید: در شرایطی شاهد ارز تک نرخ هستیم که برخی از مسئولان فعلی اقتصادی کشور، پیش از این موضوع چند نرخ بودن ارز را به نقد می‌کشیدند. با موانع و تحریم موجود، تحقق ارز تک نرخ بعید به نظر می‌رسد. مجید شیخی، کارشناس مسائل اقتصادی در گفت‌وگو



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱



سکوت ۲۱ ساله Diet Coke شکست

در ابتدای سال جدید میلادی، Diet Coke برای اولین بار از برخی قوطی‌های نوشابه جوان‌پسند، رنگارنگ و طعم‌های جدید نظیر انبه و گیلان رونمایی کرد. حالا، این طعم‌ها و قوطی‌های جدید روز چهارم فوریه در Super Bowl حضور خواهند یافت.

این برند اخیراً از پنج آگهی تبلیغاتی، یک آگهی تبلیغاتی ۳۰ ثانیه‌ای با درخشش بازیگر زن معروف، جیلیان جاکوبز و یک سری آگهی‌های تبلیغاتی ۱۵ ثانیه‌ای، در قالب کمپین تبلیغاتی جدید Diet Coke موسوم به Because I Can پرده برداشت. آگهی‌های تبلیغاتی کوچک‌تر مصرف‌کنندگان را با ظاهر جوانانه‌تر در حال لذت بردن از برخی طعم‌های جدید پیشنهادی Diet Coke برای آنها نشان می‌دهند. این در شرایطی است که آگهی تبلیغاتی طولانی‌تر جاکوبز را در حال حرف زدن از ویژگی‌های عالی این محصول از جمله طعم آن به تصویر می‌کشد و با نوشیدنش احساس خوبی به او دست خواهد داد.

اگرچه تا روز بازی شما هیچ کدام از این آگهی‌های تبلیغاتی را نخواهید دید، اما Diet Coke روند خلاقانه خود را حفظ خواهد کرد و آگهی تبلیغاتی ۳۰ ثانیه‌ای نهایی برای اولین بار در ۲۱ سال گذشته در طول مسابقه Super Bowl روی آنتن خواهد رفت.



رافائل آکودو، مدیر گروه Diet Coke در کواکولای آمریکای شمالی، هدف از انجام این کار را ارائه یک رویکرد تازه نسبت به تبلیغات Diet Coke و با این وجود حفظ همراهی طرفداران وفادار خود طی سفر معرفی کرد. Diet Coke همیشه برندی بوده که سبیل اعتماد به نفس است، اما نحوه بیان ما کاملاً با گذشته فرق می‌کند. حالا Diet Coke به موضوع برخورداری از اعتماد به نفس کافی برای اجرای تصمیمات و نوشیدن نوشیدنی محبوب‌تان می‌پردازد.



به همین دلیل برند به استفاده از بازیگر معروفی مثل جاکوبز و کار با کارگردان مشهور، بل فیگ، روی آورد که به خاطر کار روی فیلم‌هایی از جمله Bridesmaids شناخته شده است.

دانیل هنری، مدیر گروه محتوای بازاریابی کلی در کواکولای آمریکای شمالی معتقد است که هیچ چیز مثل Diet Coke خوش طعم نیست. این طعم منحصر به فرد دلیل عشق و علاقه میلیون‌ها نفر در جهان به آن است، اما عده زیادی وجود دارند که طی یک مدت خاص یا هرگز در گذشته آن را امتحان نکرده‌اند. آنها هیچ وقت حتی به این موضوع فکر نمی‌کنند که Diet Coke برای آنها طراحی و تولید شده است. مدیران Diet Coke دور بازاریابی پر هزینه را خط کشیده‌اند.

کنسرت آگهی‌های تبلیغاتی جدید Diet Coke (و البته آگهی تبلیغاتی نهایی آن مخصوص Super Bowl، Diet Coke) همچنین اقدام به پخش آگهی‌های تبلیغاتی خارج از فضای خانه در قالب کمپین Because I Can خواهد کرد.

تأثیر شبکه‌های اجتماعی در حوزه برندسازی

چگونه شبکه‌های اجتماعی به رشد برند شما کمک می‌کنند



به قلم Azure Collier

کارشناس ارشد مدیریت ارتباطات و بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
مترجم: امیرعلی

امروزه شبکه‌های اجتماعی به یکی از جنبه‌های مهم زندگی افراد تبدیل شده است و تحت این شرایط شرکت‌ها لازم است از آن در راستای اهداف اقتصادی خود استفاده کنند. با این حال به رغم اهمیت بسیار زیاد آن هنوز هم برخی از شرکت‌ها در این رابطه اقدامات محدودی دارند. در همین راستا و در ادامه برای اثبات اهمیت این موضوع در حوزه برندسازی، به ذکر چند مورد از مزیت‌های آن خواهیم پرداخت. جالب است بدانید که آمارها حاکی از آن است که ۸۲ درصد از کسب‌وکارهای کوچک تنها از شبکه‌های اجتماعی در راستای تبلیغات و تقویت برند خود سود می‌برند که این خود به اهمیت کار می‌افزاید.

۱- رایگان بودن در کنار ارائه توضیحات بیشتر

مزیت اصلی شبکه‌های اجتماعی رایگان بودن آن است. این موضوع در حالی است که برای شبکه‌های اجتماعی دیگر لازم است شما هزینه‌های کلانی را خرج کنید. در این زمینه در صورتی که با عدم نتیجه لازم همراه باشد، شما را با مشکلات بسیاری مواجه خواهد ساخت. در همین راستا این شبکه‌ها می‌توانند گزینه بدون ریسکی محسوب شوند. با این حال توجه داشته باشید که همواره باید به نحوی عمل کنید که افراد مشتاق

به دنبال کردن صفحه شما در هر یک از شبکه‌های مجازی مطرح، باشند. در غیر این صورت و در شرایطی که صرفاً به امور تبلیغاتی بپردازید، بدون شک در مدت زمان کوتاهی همان مخاطبان اولیه خود را نیز از دست خواهید داد. به همین خاطر همواره باید با ظرافت در این رابطه عمل کنید. همچنین شیوه‌های دیگر تبلیغاتی به علت محدودیت زمانی و مکانی که دارند، آنگونه که باید نمی‌توانند توضیحات جامعی را ارائه دهند. با این حال شبکه‌های اجتماعی بدون این دسته از محدودیت‌ها بوده و این موضوع فضا را برای اقدامات بیشتر مهیا ساخته است.

۲- محبوبیت بسیار بالا

در هر جایی که افرادی وجود داشته باشند، می‌توانید بازار خود را راه‌اندازی کنید. این موضوع حتی در قالب‌های جدید نظیر شبکه‌های اجتماعی نیز میسر است. با این حال نحوه عمل در این رابطه با شرایطی که مستقیماً با افراد در ارتباط هستید، تفاوت‌هایی دارد که باید مورد توجه قرار گیرد. تقریباً ۷۰ درصد از بزرگسالان آمریکایی در شبکه‌های اجتماعی معروف عضویت دارند و همین موضوع بیانگر درستی مطلب ذکر شده است. با این حال توصیه می‌شود در این رابطه نقطه شروع خود را فیس‌بوک قرار دهید. دلایل این موضوع نیز به علت سابقه بیشتر و دارا بودن ۱.۷ میلیارد کاربر فعال است. با این حال در این رابطه خود را به یک شبکه اجتماعی محدود نکنید و از تمامی امکانات موجود

در راستای تقویت برند خود استفاده کنید. توجه داشته باشید که هر یک از این شبکه‌ها از ویژگی‌های خاص خود برخوردارند که باید بر اساس نقاط ضعف و قوت هر یک اقدامات خود را صورت دهید.

۳- مقرون به صرفه بودن

اگرچه دسترسی به این شبکه‌ها بدون هزینه است، با این حال در راستای رشد و ترقی در آن لازم است هزینه‌هایی را متحمل شوید. با این حال بار مالی این دسته از اقدامات در مقایسه با سایر روش‌ها بسیار کم بوده و همین موضوع بیانگر مقرون به صرفه بودن آن است. در جمله اقدامات ضروری در این رابطه استفاده فردی برای مدیریت صفحات شما در هر یک از شبکه‌ها، استخدام عکاس و فیلمبردار حرفه‌ای برای تولید محتوای جذاب و همچنین درخواست از سایر پیج‌های محبوب برای تبلیغ شما در راستای بیشتر دیده شدن است.

۴- عدم محدودیت زمانی، مکانی و سنی

در تبلیغات چاپی، مکان مشخصی را باید متصور شوید، این موضوع در رابطه با تبلیغات تلویزیونی و حتی رادیویی اگرچه گستره بیشتری دارد، با این حال به همین شکل است. این موضوع در حالی است که شبکه‌های اجتماعی هیچگونه محدودیت زمانی، مکانی و سنی نداشته و این موضوع آزادی عمل فوق‌العاده‌ای را به افراد در راستای انجام اقدامات بیشتر خواهد داد. با این حال در صورتی که می‌خواهید در سطح جهانی



ایستگاه تبلیغات



۴۰ راه کم هزینه برای ترویج و تبلیغ کسب‌وکار خود را بدانید (۳)

آیا با سرمایه کم یک کسب‌وکار راه‌اندازی کرده‌اید؟ آیا به دنبال راه‌هایی برای ترویج و تبلیغ کسب‌وکار خود هستید؟ چالش ترویج و تبلیغ کسب‌وکار همواره پیش‌روی مالکان کسب‌وکارهای کوچک است. بهترین راه ترویج و تبلیغ کسب‌وکار چیست؟ چگونه می‌توانید تبلیغات کنید؟ چگونه می‌توانید به هزاران مشتری بالقوه‌تان دست یابید؟ چگونه می‌توان با منابع مالی محدود برنامه‌ریزی کرد؟ وقتی دچار کمبود بودجه هستید، این راه‌ها بسیار کارآمد خواهند بود. در شماره قبل برخی از کارآمدترین راه‌های کم‌هزینه برای ترویج و تبلیغ کسب‌وکار را در اختیارتان گذاشتیم و اینک بخش پایانی:

۳۱- میزبانی وبینارها را بپذیرید

در سایت‌تان میزبان وبینارها باشید. عموماً، این سرویس هزینه‌بر است. با این حال، شرکت‌هایی وجود دارند که برای مالکان کسب‌وکارهای کوچک این سرویس را به رایگان یا با قیمت پایین ارائه می‌کنند.

۳۲- از تبلیغات پرداخت به ازای کلیک استفاده کنید

تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک را امتحان کنید. این یک راه خوب برای جذب ترافیک است. با این حال، میزان پرداختی‌تان را با ورودی‌تان مقایسه کنید.

۳۳- از شرکت چندملیتی Yelp استفاده کنید

این شرکت در تبلیغات محلی بسیار کارآمد است. رایگان است، و راه بسیار خوبی برای افزایش رؤیت‌پذیری‌تان در موتورهای جستجو است.

۳۴- از شبکه‌های مجازی اطلاعات ارزشمند ارائه کنید



اطلاعات ارزشمندی را با دنبال‌کنندگان‌تان در شبکه‌های مجازی اشتراک بگذارید. به این ترتیب در صنعت‌تان به یک متخصص قابل اعتماد تبدیل می‌شوید.

۳۵- رضایت‌نامه‌ها را منتشر کنید

این کار در اعتمادسازی میان مشتریان‌تان اهمیت است. داستان موفقیت و رضایت مشتریان‌تان را با دیگر مشتریان به اشتراک بگذارید.

۳۶- برای ترویج و تبلیغ کسب‌وکار خود هدایای شخصی بدهید



هدایای ویژه در اختیار مشتریان‌تان قرار دهید. اقلامی مانند لیوان قهوه را با چاپ نام شرکت و اطلاعات تماس‌تان عرضه کنید.

۳۷- برای مشتریان وفادار تخفیف ویژه بگذارید

این شیوه بسیار کارآمد است. به مشتریان قدیمی‌تان تخفیف وفاداری بدهید. یکی بخريد، دو تا بريد؛ این روشی امتحان شده برای ترغیب مشتریان به خریدهای مدت‌دار است.

۳۸- ثبت دیدگاه در بلاگ‌ها را دنبال کنید

در بلاگ‌هایی که دنبال می‌کنید به‌صورت هوشمندانه اقدام به ثبت دیدگاه کنید. این کار یک راه خوب برای جلب توجه است صاحبان بلاگ‌ها بازدیدکنندگان‌شان است.

۳۹- کاری کنید مشتریان‌تان حس کنند برای شما خاص هستند

مشتریان از اینکه توسط شما شناخته شوند حس خوبی خواهند داشت. حتی با کسب‌وکارهای مبتنی بر اینترنت نیز می‌توان خدمات مشتریان خوبی داشت. ۴۰- برای ترویج و تبلیغ کسب‌وکار خود تشکر و قدردانی کنید

برای تقدیر و تشکر از مشتریان‌تان از یادداشت‌های دست‌نویس استفاده کنید. این کار ابزاری کارآمد برای ترویج کسب‌وکار‌تان است.

منبع: bazdeh

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۱۶ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۹۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۳۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

خبر

فروش پلی استیشن ۴ از ۷۶٫۵ میلیون واحد عبور کرد

سونی وضعیت مالی خود در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۷ میلادی را منتشر کرده که از موفقیت کنسول نسل هفتمی این کمپانی زاپنی یعنی پلی استیشن ۴ حکایت دارد. در این دوره سه ماهه سونی موفق به فروش ۹ میلیون واحدی پلی استیشن ۴ شده که از رقم ۹٫۷ میلیونی زمان مشابه در سال گذشته کمی کمتر است.

به گزارش دیجیاتو، گزارشی که در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۷ منتشر شده بود، خبر از فروش ۶۷٫۵ میلیون دستگاهی کنسول پلی استیشن ۴ می‌داد. آمار ۹ میلیون سه ماهه سوم نیز این رقم را به‌طور مجموع به ۷۶٫۵ میلیون واحد می‌رساند. البته این اعداد بدون شک بالاتر هستند.

سونی توقع دارد ۲٫۵ میلیون پلی استیشن ۴ دیگر نیز تا انتهای سال مالی فعلی تا تاریخ ۳۱ مارس بفروشد تا آمار کلی را به ۱۹ میلیون دستگاه در سال برساند؛ عددی که یک میلیون از زمان مشابه در سال گذشته کمتر است.

همچنین بر اساس گزارش‌های منتشر شده، جدا از عملکرد قابل قبول پلی استیشن ۴ در زمینه فروش سخت‌افزاری، در بخش نرم‌افزاری نیز رشد ۱۶٫۲ درصدی را نسبت به سال مالی گذشته دیده‌اند تا درآمد این بخش از ۱۷٫۷ میلیارد یورو به ۲۱٫۸ میلیارد یورو برسد.

البته سونی پیش‌بینی سود خود در بخش بازی را تا پایان سال مالی جاری در سی‌ویکم ماه مارس کاهش داده است. این کمپانی اعلام کرده که این کاهش به دلیل به تعویق افتادن تاریخ انتشار چند بازی مهم است که البته نام این بازی‌ها از سمت سونی مشخص نشده است. نمونه این تأخیرها انتشار بازی God of War در ماه آوریل است.

به‌طور کلی، فروش و درآمد سونی نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش ۱۱٫۵ درصدی داشته که رقم آن معادل ۲۳٫۶۴۹ میلیارد دلار است.

در نهایت می‌توان گفت که به‌طور کلی، این کمپانی سال مالی خوبی را حداقل در بخش بازی و سرگرمی تجربه کرده و دلایل آن را می‌توان در پشتیبانی نرم‌افزاری فوق‌العاده و عرضه پلی استیشن ۴ پرو و کاهش قیمت پلی استیشن ۴ معمولی دانست.

معرفی استارت‌آپ

خرید و فروش تجهیزات دست دوم صداپردازی

نام استارت‌آپ: صداگرام
وبسایت: sedagram.ir
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: خرید و فروش تجهیزات دست دوم صداپردازی

توضیح بیشتر: خرید و فروش تجهیزات دست دوم صداپردازی و کالاهایی که شاید به استفاده کسی نیاید، ولی برای شخص دیگر بسیار مفید باشد.



پنجمین روایت از فرصت امروز

برای مطالعه ۸۹۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب یک رستوران زنجیره‌ای هستیم که غذاهای فست‌فودی به مشتریان ارائه می‌دهد. بودجه‌ای را برای تبلیغات در نظر گرفته‌ام. بهتر این شیوه برای تبلیغ کسب‌وکار من چیست؟

تبلیغ رستوران زنجیره‌ای

ابتدا باید همه شیوه‌های تبلیغاتی خودتان را که این روزها بسیار گسترش یافته‌اند بررسی کنید. دقت کنید آنها به چه مواردی پرداخته‌اند و چه ابتکارهایی را برای تبلیغات خود به کار برده‌اند. مطمئن باشید در این مسیر نکات بسیار جالبی برای شما روشن خواهد شد. نکته دوم آن است که در شرایط کنونی کشور، تنها در صورتی در زمینه رستوران‌های زنجیره‌ای موفق خواهید شد که به یک برند تبدیل شوید. هرچند کیفیت غذا و تحمل داشته باشید، اثرات آن را در میان مدت

خدمات شما و قیمت‌ها در موفقیت مؤثرند، اما یک رستوران زنجیره‌ای که قصد دارد شعب مختلفی را در سطح شهر تهران یا کشور راه‌اندازی کند، بدون تبدیل شدن به یک برند به موفقیت قابل‌قبولی نخواهد رسید. موفقیت یعنی افزایش تعداد شعب در مناطق مختلف و فروش هرچه بیشتر. بنابراین با مشاوره با یک شرکت تبلیغاتی ابتدا یک کمپین تبلیغاتی با شعار مناسب با محدودیت برندینگ تهیه کنید و آن را اجرا کنید. این کمپین هزینه زیادی را به شما تحمیل خواهد کرد و اگر صبر و تحمل داشته باشید، اثرات آن را در میان مدت

مشاهده خواهید کرد. اگر بودجه لازم را در اختیار ندرید توصیه می‌کنیم از تبلیغات متفرقه بپرهیزید و ابتدا با گرفتن وام یا سربک، منابع مالی لازم را فراهم سازید و سپس تبلیغات خودتان را آغاز کنید. نکته آخر اینکه در کمپین تهیه شده روش‌های مختلف تبلیغاتی مناسب با توجه به بودجه نهایی شناسایی خواهند شد، اما به‌طور معمول ابزارهای گران‌قیمت که بازدیدکنندگان زیادی دارند و ذاتا ویژگی اعتباربخشی دارند برای شما مؤثرترند، مانند تبلیغات محیطی و صداوسیما و همچنین روزنامه‌های کثیرالانتشار معتبر.

مدیرسه مدیریت

بینش لازم برای ساخت یک برند بزرگ

باشید. پژوهش‌های میدانی که شما در آن خود را به‌جای مشتری می‌گذارید نیز بسیار سودمند است، زیرا از این طریق می‌توانید رفتار و عادات مشتریان را می‌کنید تا شیوه زندگی آنها را بفهمید و محصولات خود را تجربه کنید. روش‌های ارزشمند انسان‌شناسی ویژه شامل بازدیدهای خانگی و فروشگاه‌های سیار است. با مشاهده رفتار و مصاحبه با مصرف‌کنندگان منتخب، در مکانی که آنها راحت‌تر بوده و رفتارهای کمتر سانسور شده‌ای را بروز می‌دهند، به‌احتمال‌زیاد می‌توانید ناگفته‌های مصرف‌کنندگان و در بعضی موارد، ناآگاهی و عدم هشیاری، نیازها و خواسته‌های آنها را راحت‌تر و بهتر مشاهده کنید. به‌طور مثال یک تولیدکننده مواد غذایی، با مشتریانی مرتبط شد که به شرکت‌شان اجازه دادند آنها را در حال استفاده از محصول در خانه خودشان مشاهده کنند. تولیدکننده مواد غذایی از طریق این مشاهدات آموخت که بعضی افراد از اینکه مصرف‌کننده یک برند باشند به خود می‌بالند، به‌گونه‌ای که قوطی محصول را در آشپزخانه‌شان به‌نحوی قرار می‌دهند که در معرض دید باشد. این امر تنها به دلیل رفاه و راحتی استفاده از محصول نبود، بلکه به‌عنوان یادآوری اینکه آنها در حال انجام انتخاب‌های هوشمند به‌خاطر

سلامتی خود هستند، به کار گرفته می‌شد. این کار نیاز عاطفی آنها را در به‌کارگیری سبک زندگی سالم برآورده می‌کرد. این بینش به شرکت تولیدکننده مواد غذایی در زمینه طراحی مجدد محصولات خود کمک زیادی کرد. این امر فقط تغذیه نبود، بلکه یک شیوه زندگی سالم و توجه به یک زمینه احساسی بسیار غنی‌تر بود. در کوتاه‌ترین مدت، تغییر در تمرکز موجب بازطراحی کامل بسته‌بندی محصول شد. قبلاً بسته‌بندی محصول با ارائه تمامی اطلاعات تغذیه‌ای و وعده‌های سلامت و بهداشت انجام می‌گرفت. اما بعد از این تجربه پیام خود مبنی بر ادعای تنها یک‌صد کالری در هر مصرف را بیان کردند، رنگ‌های روشن‌تر را با هم ترکیب کردند و یک لوگوی شفاف‌تر را به وجود آوردند و تصاویر محصول‌شان را به‌روز کردند تا آن را برای نمایش در آشپزخانه جذاب‌تر گردانند. در پیام‌های بازگانی خود مزایای بهداشتی و سلامتی مربوط به استفاده از محصولات‌شان را بیان کردند. در نهایت، بر روی بسته‌بندی محصول در قوطی‌های ۱۲ اونسی به‌جای شیشه‌های دو پوندی تمرکز کردند، چراکه خریداران بسته‌های کوچک‌تر را راحت‌تر روی پیشخوان آشپزخانه خود نگه‌داشته و در معرض دید قرار می‌دهند.

منبع: hormond

ثبات، عاملی کلیدی در موفقیت افراد بزرگ

تلاش و کوشش تنها عامل اساسی در موفقیت نیست، بلکه ثابت قدم بودن یکی دیگر از عوامل تأثیرگذار در موفقیت است.

به‌طور کلی، اکثر افراد جوان نمی‌دانند که چقدر بهبود مهارت‌ها و توانایی‌شان آسان است. بیشتر افراد موفق در جهان، متوجه این نکته شده‌اند که عالی بودن به مفهوم انجام دادن تعداد زیادی وظیفه و کار در طول روز نیست، بلکه موفقیتی است که می‌توان با برنامه‌ریزی و انجام کارهای کوچک در هر روز و در طولانی مدت به‌دست آورد. در ادامه نکاتی گفته خواهد شد که می‌تواند در داشتن ثبات قدم در کارها، تأثیر به‌سزایی داشته باشد.

ظرفیت و دامنه روانی ذهن (channel capacity)، نکته‌ای است که همه ما در ذهن خود به‌طریق وارد کرده‌ایم. درک درست این مفهوم اولین گام در داشتن ثبات قدم است. حدی وجود دارد که هر شخص و تیم می‌تواند در رسیدن به اهداف خود تلاش کند، بدون اینکه از کار خود منحرف شود. زمانی که شما به آن نقطه اشباع می‌رسید، ثبات قدم کمی نسبت به زمانی که یک یا دو کار بسیار ساده انجام می‌دهید، پیدا می‌کنید. سؤال مهم این جا است: این نقطه اشباع کجاست؟ برای درک بهتر مفهوم ظرفیت ذهن، به سه حوزه‌ای که در آن به این مفهوم توجهی نمی‌شود، می‌پردازیم:

اطلاعات

هرچقدر اطلاعات بیشتری به ذهن خود وارد کنید، مقدار بیشتری هم باید بیرون بریزید. مسئله اصلی این است، اطلاعاتی که بیرون ریخته می‌شوند، به‌طور شانس انتخاب می‌شوند. روزانه چه مقدار اطلاعات دریافت می‌کنید؟ اگر شبیه بیشتر افراد هستید، چند مقاله یا سایت می‌خوانید، به یک یا دو یادگست گوش می‌دهید و اخبار اجتماعی را دنبال می‌کنید. اگر چنین است، نمی‌توانید بر مواردی که باید فراموش کنید، کنترلی داشته باشید. به همین دلیل شما باید بدانید چه مواردی را وارد ذهن‌تان کنید.

در هر روز، فقط به یک منبع اطلاعاتی توجه داشته باشید. این احساس را نداشته باشید که برای پیشرفت شخصی باید هر روز چند ساعت کتاب بخوانید. به مغز خود به‌عنوان یک اسفنج نگاه کنید. به جای اینکه تمام اسفنج را در آب خیس کنید، تنها قسمتی از آن را به آب آغشته کنید. در صورت داشتن ثبات کافی، صرف پنج دقیقه برای یادگیری از یک منبع معتبر در هر روز، بسیار مؤثر واقع می‌شود.



اقدام و عمل

افراد بسیار موفق، هیچ وقت همه کارهای روزانه را در هر روز انجام نمی‌دهند، بلکه تنها کارهای مهم و ضروری را انتخاب می‌کنند. کلید اصلی حل این مشکل، مشخص کردن سه مورد از کارهای مهم روزانه است، قبل از اینکه امروزتان شروع شود.

اگر در تشخیص این سه کار مهم مشکل دارید، زمانی را برای یافتن آنها صرف کنید. برای اکثر افراد، این سه فعالیت معمولاً ثابت هستند. یادآوری در انجام فعالیت‌های مهم، موفقیت زیادی را به بار می‌آورد. همین الان سه فعالیت مهم خود را روی کاغذ بنویسید و شروع به انجام دادن آنها کنید.

بهبود، اصلاح و پیشرفت

بهبود در کارها بسیار ضروری است. البته مواظب باشید با هر حرکت کوچک سعی بر بهبود و در نتیجه اتلاف وقت نداشته باشید. بیشتر افراد نمی‌دانند که می‌توانند با بهبود یکی از مهارت‌های‌شان، به پیشرفت بزرگی دست یابند. در این راه، داشتن انگیزه و اشتیاق برای تغییر بسیار مهم است. روزانه، یک کار کوچک انتخاب و روی آن تمرکز کنید. بیشتر افراد سعی بر بهبود صدها کار دارند و در نهایت نیز موفق به اصلاح هیچ کدام نمی‌شوند، اما اگر تنها روی بهبود یک کار کوچک در هر روز تمرکز کنید، بیشتر موفق خواهید بود.

اغلب مردم، شاهکار افراد بزرگ و موفق را می‌بینند و فکر می‌کنند که آنها دارای استعداد غریزی بوده و به این دلیل موفق هستند. نمی‌توان این را کتمان کرد. انسان‌هایی بوده‌اند که دارای توانایی‌های برتری نسبت به انسان‌های عادی بوده‌اند، اما اغلب افراد موفق، در انجام کارهای مهم‌شان ثابت قدم هستند و این راز موفقیت‌شان است.

منبع INC/zoomit