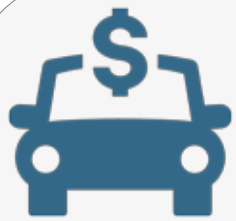


# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



افزایش تعرفه واردات خودرو حمایتی ضد تولید است

## ۳ دلیل دولت برای افزایش تعرفه

به جرات می‌توان گفت اگر بخواهیم یک موضوع را انتخاب کنیم که تمام اقتصاددانان کشور از هر جناح و مکتبی بر آن اتفاق نظر دارند، حرکت به سمت...

۷

آیا برنامه سه‌گانه بانک مرکزی برای مدیریت بازار ارز موفق بوده است؟

## سیاست‌های بانک مرکزی زیر ذره‌بین کارشناسان

بانک مرکزی در حالی از انتهای بهمن‌ماه با ارائه بسته پیشنهادی برای کنترل بازار ارز از طرح اوراق گواهی ۲۰ درصدی رونمایی کرد که فروش ۱۰۰ هزار میلیاردی این اوراق طی روزهای اخیر باعث زبان ۵۰۰۰ میلیارد تومانی برای بانکها شده است. از آنجا که اوراق گواهی سپرده با سود ۲۰ درصد در عمل تفاوتی با حساب سپرده ۱۵ درصد نداشته و حتی سود آن ۵ درصد نیز بالاتر است، بانک مرکزی این اوراق را برای ایجاد جذابیت و چرخش نقدینگی از بازارهای موازی و به‌ویژه بازار ارز به سوی بازار پول تعیین کرد تا بلکه بتواند التهاب اخیر بازار ارز را کنترل کند. اما با توجه به اینکه سود ۲۰ درصد برای سپرده ۲ درصد بالاتر از نرخ سود تسهیلات...

۲

هشدار به شکستن بلور اعتماد

## آیا در گاه‌های پرداخت امن هستند؟

۴

### مدیریت و کسب‌وکار



مخترع احتمالی بیت کوین  
متهم به سرقت ۵ میلیارد دلار

- جادوی روبات‌های فیس‌بوک در کنفرانس‌ها
- از صفر تا صد سرمایه‌گذاری خطرپذیر
- راه‌به‌حد اکثر رساندن نرخ بازگشت بازار بای بی تجاری
- روش‌های محاسبه سهم بازار در یک کسب‌وکار کوچک
- در کدرست تبلیغات
- چرا مسئولیت اجتماعی برنده مهم است؟

۱۶ تا ۸



رئیس سازمان مالیاتی از مطالبه ۱۰ هزار میلیارد تومانی  
از فراریان مالیاتی خبر داد

## بررسی پرونده ۲۴۰ صرافی در زمینه نوسان‌های ارزی

۳

### یادداشت

#### چرا نگر نرخ ارز در رفت؟

محمد خوشنما

فعال اقتصادی

در چند هفته اخیر مسئولان و بعضاً اقتصاددانان علت‌های عدیده‌ای برای افزایش نرخ ارز برشمرده‌اند، اما برای بررسی چرایی آنچه در بازار ارز ایران رخ داده است باید تصمیمات دولت و شرایط چند ماه گذشته واکاوی شود. افزایش نرخ ارز در حالی اتفاق افتاده که اقتصاد ایران شرایط متفاوتی در چند ماه اخیر نسبت به چند سال گذشته نداشته و آنچه اتفاق افتاده، ناشی از تصمیماتی است که در این مقطع زمانی اتخاذ شده است.

۱- دلار چندی پیش در حالی در چند قدمی ۵ هزار تومان ایستاده که سد مقاومت ۵ هزار تومان را نیز پیش از این شکسته است. وقتی قیمت دلار از ۴۶۰۰ تومان بالاتر رفت، نمایندگان مجلس و منتقدان دولت را تحت فشار قرار دادند تا با ورود به بازار ارز و افزایش عرضه مانع کاهش بیش از پیش ارزش پول ملی شود. تصمیمات اتخاذ شده به دلیل عدم...

۲

استفاده از انرژی پاک همه‌گیر می‌شود

## سبزترین شهرهای جهان به روایت بلومبرگ

در ایالات متحده، ۵۸ شهر از جمله آتلانتا و سن‌دیگو متعهد شده‌اند که به سمت استفاده صددرصدی از انرژی پاک حرکت کنند. در همین حال برلینگتون و ورمونت مدعی هستند اولین شهرها در این کشور هستند که به‌طور کامل انرژی مورد نیاز خود را از منابع تجدیدپذیر به دست می‌آورند.

تنها تعداد انگشت‌شماری از ۱۰۰ شهر آمریکای شمالی از انرژی ترکیبی و حداقل ۷۰ درصد از انرژی تجدیدپذیر استفاده می‌کنند. این در حالی است که اکثریت شهرهای آمریکای لاتین گزارش داده‌اند این مرز را گذرانده‌اند و استفاده بیشتری از انرژی‌های تجدیدپذیر برای تأمین منابع انرژی مورد نیاز خود دارند.

کیار ابله، مدیر بخش شهرهای CDP می‌گوید: بسیاری از شهرها در جهان در حال توسعه در منابع طبیعی محلی خود سرمایه‌گذاری کرده‌اند. این فعالیت پیشگام تا حد زیادی با نیازهای اقتصادی محلی و اراده سیاسی همراه خواهد بود.

با این حال به دلیل خشکسالی در بعضی مناطق آمریکای لاتین، تولید انرژی برق‌آبی کاهش یافته است. شهرهای کشورهای در حال توسعه، به‌ویژه در آمریکای لاتین شروع به استفاده از انرژی‌های پایدار همراه با حفظ محیط‌زیست کرده‌اند.

در سراسر جهان، شهرها به سمت استفاده از انرژی‌های پاک می‌روند و به اصطلاح سبز می‌شوند. استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و پاک در شهرها و کشورهای مختلف رونق گرفته و شغل‌های زیادی را هم ایجاد کرده است. تنها در آمریکا استفاده از پنل‌های خورشیدی ۲۵۰ هزار شغل ایجاد کرده است. همچنین با اینکه استفاده از انرژی‌های پاک تا چند سال گذشته گران بود، اما افزایش تقاضا باعث کاهش قیمت آن شده و استفاده از آن را بیشتر کرده است.

بلومبرگ گزارشی از شهرهای سبز منتشر کرده است. با توجه به تحقیق CDP (یک سازمان مستقر در انگلستان که تأثیرات محیط‌زیستی را می‌سنجد) بیش از ۱۰۰ شهر از آدیس‌آبابا تا اوکلند در ترکیب انرژی خود از بیش از ۷۰ درصد انرژی تجدیدپذیر استفاده می‌کنند. شهرهایی که جمعیت آنها در معرض خطر و آلودگی قرار دارند، در بالاترین حد استفاده از انرژی‌های سبز قرار گرفته‌اند. آنها برای کاهش نژولی درجه حرارت جهانی با استفاده از انرژی‌های برق‌آبی، زمین گرمایی، خورشیدی و بادی تلاش می‌کنند.

CDP می‌گوید: بعد از توافقنامه پاریس برای کاهش دمای زمین و جلوگیری از گرم شدن بیشتر آن، شهرهای مختلف مصرف انرژی خود را بهبود داده و اهدافی برای کاهش میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای را تعیین کرده‌اند.

در هفتمین همایش روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان چه گذشت؟

## همه در دسرهای مصرف‌کنندگان در روز حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان

متأسفانه این سیستم منسوخ شده است در حالی که می‌توانست به شکل مناسب بخشی از این بازار را تسهیل کند.

### صداوسیما مملو از تبلیغات اغواکننده

در این موضوع محمود نوابی به عنوان رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان سخنانی را مطرح کرد که عمده آن موضوعاتی بود که حق مصرف‌کننده در آنها تأمین نمی‌شود که از جمله آنها موضوع تبلیغات اغواکننده بود که به صراحت به آن در بند ۷ قانون حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اشاره شده است.

این مقام مسئول در این باره اظهار کرد: متأسفانه با وجود اینکه نص صریح قانونی درباره تبلیغات اغواکننده وجود دارد، اما مشاهده می‌کنیم که مردم به‌طور دائم در معرض بمباران تبلیغات اغواکننده هستند و حتی صداوسیما ملی نیز خود سرشار از این محتوای خلاف قانون است، چراکه دائماً در رسانه‌ها و حتی بیلبوردهای سطح شهر عباراتی مثل «۱۰۰ درصد طبیعی»، «غیرتراریخته» و... به‌کرات استفاده می‌شود که نه تنها در حوزه تولید تصویر بلکه در متن هم باعث اغوای مصرف‌کننده است.

**چرا بانک‌ها از مردم پول و وقت اضافه می‌گیرند**  
این معاون وزیر در ادامه با اشاره به اینکه برخی موارد در دل سازمان‌های واحد خدماتی حقوق مردم تضییع می‌شود، تصریح کرد: ما اشکال مختلفی از تضییع حقوق مصرف‌کننده را داریم. به عنوان مثال باید پرسید که چرا زمانی مردم از حساب‌های خود استفاده می‌کنند سیستم بانکی از آنها می‌خواهد کارت‌های خود را تعویض کنند و بابت این موضوع پول دریافت کرده و تشریفات اداری را بریا می‌کنند.

### بیمه‌ها متناسب با ماه‌های حرام

#### و غیر حرام پول بگیرند

نوابی در ادامه با انتقاد بر نحوه عملکرد بیمه‌ها در دریافت بیمه و حق پرداخت دیه، اظهار کرد: ما بارها به برخی سیستم‌ها مثل بیمه نیز ایراداتی را وارد کردیم و آنها گفته‌اند که این اظهارات از سر بی‌اطلاعی از موارد فنی است؛ حتی اگر این ادعای آنها نیز مورد قبول باشد بعضی چیزها کاملاً قابل مشاهده و مسلم است که از جمله آن می‌توان به نحوه عملکرد بیمه در دریافت حق بیمه و پرداخت دیه اشاره کرد.

وی افزود: ما براساس تقویم فقط چهار ماه حرام داریم که دیه در آنها گران‌تر است و اگر قرار باشد

مردم برای بیمه‌ای که در آن حق دیه نیز منظور می‌شود مبلغی را پرداخت کنند این مبلغ باید به صورت چهار دوازدهم و هشت دوازدهم محاسبه شود، ولی این اتفاق نمی‌افتد و هزینه حق بیمه در همه ماه‌ها با قیمت ماه‌های حرام محاسبه می‌شود.

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ادامه داد: زمانی که برای این موارد نیز مراجعه می‌کنیم، یا برخی مسائل عرفی را مطرح می‌کنند و یا می‌گویند که قانون به ما این اجازه را داده و انجام می‌دهیم.

در ادامه این همایش موارد دیگری که مربوط به نحوه مصرف، وضعیت اقتصادی و تولید نیز می‌شد توسط سخنرانان مطرح شد که از جمله آن اشاره و تأکید وزیر صنعت، معدن و تجارت بر لزوم تغییر عادات مصرفی منابع آبی بود، به‌طوری که در این زمینه گفت: با وجود اینکه در روزهای اخیر نزولات آسمانی در بسیاری از شهرهای ایران با وضعیت بهتری نسبت به هفته‌های گذشته در حال بارش است ولی باید در نظر بگیریم که ما همچنان نسبت بارندگی‌ها ۵۰ سال پیش ۵۰ درصد عقب هستیم.

شریعمنداری در ادامه افزود: نمی‌توان چندان ایران را یک کشور بحران‌زده در حوزه آب دانست چراکه در سال‌های گذشته نیز ایران با خشکسالی‌های نسبی مواجه بوده است و اگر در نظر بگیریم ۹۰ درصد از مصارف آب در حوزه کشاورزی بوده و ۱۰ درصد دیگر در حوزه شرب و صنعت با یک صرفه‌جویی ۲۰ درصدی در بخش کشاورزی و تغییر عادت مصرفی تا ۲۰ درصد به منابع صنعتی شرب اضافه خواهد شد.

وی در ادامه با بیان اینکه در سال ۱۳۹۷، ۹۰۰ میلیارد تومان از پول شرکت‌های توسعه‌های برخوردار گشت، گفت: قرار بود پیش از این ۷۰ هزار میلیارد تومان پول سازمان‌های توسعه‌ای که از محل فروش دارایی آنها به دست آمده بود به آنها پس داده شود که تاکنون نیز یک ریال نیز برنگشته است در حالی که براساس توافقات انجام‌شده قرار است در بودجه سال ۱۳۹۷ تا ۹۰۰ میلیارد تومان به ایمنیدرو و ایدرو پرداخت شود تا بتوانند سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر را در مناطقی که لازم است انجام دهند.

### سال ۹۷ صنعت و معدن رونق می‌گیرد

ادامه این برنامه با خبر وعده خوب وزیر صنعت، معدن و تجارت برای سال آینده همراه بود، به گونه‌ای که وی اظهار کرد: با توجه به وضعیت فعلی و تمهیداتی که برای سال آینده در نظر گرفته شده امید این را داریم که در صنعت و معدن شاهد رونق مناسب در این حوزه باشیم.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱





بانکنامه



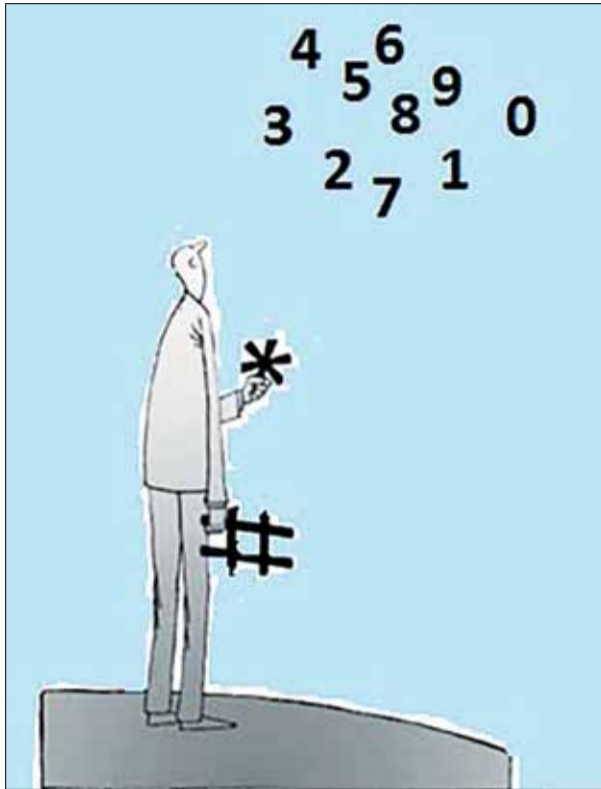
بانک مرکزی اعلام کرد  
۶ روش برای رفع سوءاثر از سوابق  
چک‌های برگشتی

بانک مرکزی اعلام کرد رفع سوءاثر از سوابق چک‌های برگشتی به ۶ روش قابل انجام است. به گزارش صدا و سیما، براساس بخشنامه‌های بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تمام امور مربوط به رفع سوءاثر از چک‌های برگشتی اشخاص صرفاً از طریق شعب و واحدهای تابعه بانک‌ها و به روش‌های زیر امکان‌پذیر است:

- ۱- تأمین موجودی: مشتری مبلغ کسری موجودی را به سپرده جاری خود، واریز کرده و بانک پس از رفع برگشت چک و پرداخت مبلغ آن به ذی‌نفع، نسبت به رفع سوءاثر از سابقه چک برگشتی مشتری اقدام می‌کند.
- ۲- ارائه لاشه چک برگشتی: مشتری لاشه چک برگشتی را به بانک ارائه و بانک در قبال آن به وی رسید تحویل می‌نماید.
- ۳- ارائه رضایت‌نامه محضری ذی‌نفع چک به بانک: در صورت عدم امکان ارائه لاشه چک برگشتی به بانک بنا به دلایلی نظیر مفقودشدن، به سرقت رفتن و سوختن، ذی‌نفع چک (شخصی که گواهی‌نامه عدم پرداخت وجه چک به نام او صادر شده است) می‌تواند با حضور در دفترخانه اسناد رسمی، رضایت خود را اعلام کرده و بانک با دریافت رضایت‌نامه مزبور، نسبت به رفع سوءاثر از چک مورد نظر و ابطال آن اقدام کند.
- ۴- واریز مبلغ چک به سپرده قرض‌الحسنه جاری و مسدودکردن آن به مدت ۲۴ ماه: چنانچه ارائه لاشه چک و یا رضایت‌نامه محضری ذی‌نفع به بانک امکان‌پذیر نباشد، مشروط به آنکه سپرده قرض‌الحسنه جاری مشتری نزد شعبه مفتوح و از جانب مراجع قضایی مسدود نشده باشد، مشتری می‌تواند با واریز معادل کسری موجودی به سپرده قرض‌الحسنه جاری خود، درخواست مسدودشدن وجه مزبور را برای پرداخت چک برگشتی ذی‌ربط تا زمان تعیین تکلیف قطعی چک برگشتی و یا حداکثر به مدت ۲۴ ماه، به شعبه افتتاح‌کننده ارائه کند، در این شرایط شعبه افتتاح‌کننده موظف است ظرف پنج روز کاری، طی نامه‌ای، تأمین وجه چک را به اطلاع شخصی که گواهی‌نامه عدم پرداخت به نام وی صادر شده است، برای مراجعه به بانک و دریافت وجه چک، برساند.
- ۵- ارائه حکم قضایی مبنی بر رفع سوءاثر از سوابق چک برگشتی.
- ۶- ارائه نامه از مرجع ثبتی ذی‌صلاح موضوع ماده ۳۸۱ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم‌الاجرا و طرز رسیدگی به شکایت از عملیات اجرایی مبنی بر اجرای چک (با ذکر مشخصات اصلی چک) و لزوم رفع سوءاثر از آن.

هشدار به شکستن بلور اعتماد

# آیا درگاه‌های پرداخت امن هستند؟



در انجام اینگونه تغییرات در نظر گرفت. چراکه به گفته او در حال حاضر بعد از USSDها بیشترین خرید شارژها از خرید دستگاه‌های POS انجام می‌شود، اما خرید از طریق دستگاه‌های POS گاهی گزارش شده تا سقف ۱۵۰۰ تومان درباره کارت شارژهای ۱۰ هزار تومانی برای مشتریان هزینه داشته است. کار اما به اینجا ختم نشد، کمی بعد آذری جهمی در توییت خود از تعویق در بستن این بستر خبر داد و درباره دستور توقف کدهای دستوری USSD از سوی بانک مرکزی نوشت: «در تفاهمی که با جناب آقای دکتر سیف داشتیم، بنا شد با رعایت الزاماتی از سوی اپراتورهای تلفن همراه، موضوع توقف خدمات پرداخت با استفاده از کدهای دستوری USSD فعلاً منتهی شود. از توجه ویژه جناب آقای دکتر سیف و تیم بانک مرکزی به توسعه کسب و کارهای نوپا و بازار ICT کشور قدرانی می‌کنم.»

پرداخت اینترنتی

حالا کافی است شما به عنوان یک کاربر وارد سامانه‌های پرداخت شوید، برای خرید شارژ یا پرداخت قبض یا سفارش کالا و خدمت، در بسیاری از این سایت‌ها و سامانه‌ها اطلاعات کارت شما، از شماره کارت گرفته تا رمز دوم ثبت می‌شود و دومین خرید شما مستلزم طی مراحل اول نیست یعنی به سادگی می‌توانید تنها با انتخاب کارت خود، مبلغ را پرداخت کنید. با توجه به حساسیتی که پیش از این وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات نشان داده و همچنین اطلاعیه اخیر بانک مرکزی برای استفاده از درگاه ایمن، می‌توان بی‌تفاوت از کنار ثبت اطلاعات گذشت؟ به نظر می‌رسد در این مسیر حساسیت و نظارت دقیق‌تر مسئولان برای حراست از امنیت تجارت بر بستر فضای مجازی ضرورت دارد چرا که در این عرصه اولین اشتباه می‌تواند سرسلسله اتفاقات ناگوار بعدی‌ای باشد که ناشی از شکستن بلور اعتماد است.

حتی نمونه‌های وایرلس آن در میان کسبه دستفروش باشد؛ چراکه بیش از ۸۶ درصد خرید آنلاین و حدود ۹۲ درصد از مبالغ پرداخت‌شده برای خرید آنلاین از طریق همین روش انجام گرفته است. این آمار و ارقام خود نشان از آن دارد که خریدهای اینترنتی حتی بر بستر موبایل و سایت‌ها در حال رشد و توسعه است و در نتیجه امنیت در این حوزه حرف اول و آخر را می‌زند چرا که هر اختلالی در این عرصه می‌تواند موجودیت این بخش نوپا از اقتصاد را نشانه رود.

**وزیر ارتباطات چه می‌گوید؟**  
برگ اول را وزیر ارتباطات رو کرد وقتی از نبود امنیت بر بستر USSD خبر داد و تأکید کرد که اگر اپراتورها نتوانند از عهده تضمین امنیت بسترهای USSD بر بیایند، قطعاً نظر ما هم این است که این شیوه ادامه پیدا نکند. محمدجواد آذری جهمی گفته بود که در هر صورت تصمیم بانک مرکزی در کلیت خودش تصمیم درستی است و اینکه امنیت را در خدمات بانکی لحاظ کنیم یک ضرورت درست است. چراکه اکنون در بستر USSD، از دکل

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۲۶,۷۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۶,۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۵۰۰,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۵۴۴,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۶۰,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۸۱,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۲۱,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۷۱	▼
یورو اروپا	۵,۴۵۳	▼
پوند انگلیس	۶,۸۳۷	▼
درهم امارات	۱,۳۴۴	▼

در پیچه

نتایج نشست سیف با نمایندگان  
**بر خورد قاطع با متخلفان موسسات غیرمجاز**  
رئیس کل بانک مرکزی درباره جلسه‌اش با اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس گفت که بانک مرکزی مانند مجلس معتقد است با تخلف در هر سطحی باید برخورد قاطع شود و همه دستگاه‌هایی که قصور کرده‌اند باید پاسخگو باشند. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ولی‌الله سیف درخصوص کوتاهی‌هایی که در برخی دستگاه‌های دولتی اتفاق افتاده است، ادامه داد: چه کسانی باعث بروز این اتفاق شدند؟ چرا سوءتفاهم ایجاد کردند و مردم دچار گمراهی شدند؟ با این افراد نیز در هر مرجعی و دستگاهی باید برخورد شود. لذا تقاضا می‌کنم مجلس پیگیر موضوع باشد که قطعاً بانک مرکزی نیز در کنار مجلس است. رئیس کل بانک مرکزی افزود: من حتی به دستگاه مربوطه هم اکتفا نمی‌کنم و معتقدم حسابرس مستقلی که این تعاونی‌های غیرمجاز را حسابرسی و گزارش غلط ارائه کرده باید پاسخگو باشد چراکه کار حسابرس برای کشور هزینه و برای برخی هموطنان خسران سنگین به بار آورده است.

**اگهی مناقصه عمومی**

**شهرداری پرند** به استناد مجوز شماره ۲۲۲۸۲ مورخ ۹۶/۱۲/۸ شورای محترم اسلامی شهر پرند در نظر دارد نسبت به واگذاری عملیات راهبردی آتش نشانی شهر پرند از طریق مناقصه عمومی به شرکت های تامین نیرو و با شرایط مشروحه ذیل اقدام نماید:

- ۱- موضوع مناقصه: عملیات راهبردی آتش نشانی شهر پرند از محل اعتبارات داخلی شهرداری
- ۲- محل اجرا پروژه: شهر پرند
- ۳- مدت زمان اجرای پروژه: یکسال
- ۴- مبلغ اعتبار: ۲۵۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ (بیست و پنج میلیارد) ریال
- ۵- مهلت و محل توزیع اسناد: محل دریافت اسناد واحد امور پیمانهای شهرداری پرند می باشد مهلت توزیع و عودت اسناد به مدت ده روز از تاریخ درج اگهی نوبت دوم میباشد. ( روز انتشار اگهی محاسبه میشود )
- ۶- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱/۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ( یک میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ) ریال
- ۷- شهرداری در قبول یا رد کلیه پیشنهادات مختار است .
- ۸- هزینه دریافت اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد .
- ۹- ارائه معرفی نامه تصویر آخرین تغییرات شرکت و اگهی تاسیس (موضوع شرکت ) جهت دریافت اسناد الزامی است . لازم به ذکر است در صورت عدم تمایل نقرات اول و دوم و سوم برنده در مناقصه جهت انعقاد قرارداد سپرده ایشان به نفع شهرداری ضبط خواهد شد اطلاعات تکمیلی در اسناد مناقصه ذکر گردیده و متقاضیان میتوانند جهت دریافت اسناد به آدرس: کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - ساوه ، شهر جدید پرند ، میدان بصیرت ساختمان شهرداری مراجعه یا با شماره تلفن ۰۵۹-۵۶۹۳۰۰۵۹ تماس حاصل فرمایند

سید کاظم میر اشتیانی - شهردار پرند

**اگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی (نوبت دوم)**

شماره ۲۲۰۹۶۱۴۰۳۰۰۰۰ مورخ ۹۶/۱۱/۲۸ مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (شماره ۱۲۱ سال ۹۶)

**شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی** در نظر دارد عملیات مربوط به اجرای قسمتی از شبکه جمع آوری فاضلاب و نصب آشپزخانه‌های خانگی شهرستان بستان آباد را از محل اعتبارات غیر عمرانی ویا مشخصات ذیل به روش مناقصه (عمومی) با ارزیابی کیفی را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) پیمانکاران دارای صلاحیت واگذار نماید. بدیهی است هزینه اگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.

**مشخصات پروژه:**

الف- مبلغ برآورد اولیه معادل: ۳۰۹۱۶۰۰۰۰۰ ریال  
ب- مبلغ سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معادل: ۱۵۴۵۸۰۰۰۰۰ ریال  
ج- محل اجرای کار: بستان آباد  
د- رشته و گروه پیمانکار: آب  
ه- مدت اجرای کار: ۱۵ ماه  
و- دستگاه نظارت: کارشناس مسئول کنترل فاضلاب شرق استان

**شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی**

**فراخوان عمومی یک مرحله ای تجدید مناقصه نوبت دوم**

**پروژه تکمیل استادیوم جاجرم (خرید، حمل و تخلیه و نصب چمن مصنوعی به همراه زیرسازی)**

**اداره کل ورزش و جوانان خراسان شمالی** در نظر دارد مناقصه عمومی پروژه تکمیل استادیوم جاجرم (خرید، حمل و تخلیه و نصب چمن مصنوعی به همراه زیرسازی) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۶/۱۱/۱۶ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۹ روز سه شنبه تاریخ ۹۶/۱۲/۱۴  
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۸ روز شنبه تاریخ ۹۶/۱۲/۲۶  
زمان بازگشایی پاکتها: ساعت ۱۰ روز شنبه تاریخ ۹۶/۱۲/۲۶

اطلاعات تماس مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتهای الف: آدرس: کمربندی مدرس مدرس ۴۹ اداره کل ورزش و جوانان خراسان شمالی تلفن ۰۵۸۳۳۲۲۶۶۸۲

شناسه اگهی: ۱۴۹۱۶۸

**واحد فنی و مهندسی - امور پیمان و قراردادها**

خبرنامه



مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس  
خبر داد

حبس ۶ ماهه مدیران ۶ کانال تلگرامی بورس

مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار از شکایت این سازمان علیه شش کانال تلگرامی مختلف و محکومیت هر یک از مدیران آنها به شش ماه حبس خبر داد. محمدعلی شیرازی زاده به سنا گفت: بر اساس ماده ۲۸ قانون بازار اوراق بهادار، تأسیس نهادهای مالی موضوع این قانون، منوط به ثبت آنها نزد سازمان است و چون این کانال‌های تلگرامی بدون اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت می‌کردند، از آنها شکایت کردیم. وی افزود: بر اساس قانون، نهادهای مالی حتماً باید مجوز بگیرند و نزد سازمان ثبت شوند تا بتوانند فعالیت‌هایی از قبیل مشاوره سرمایه‌گذاری انجام دهند.

مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: در بندهای ۱۶ و ۲۱ ماده یک قانون مذکور هم آمده است که مشاوره سرمایه‌گذاری چیست و تعریف نهاد مالی چیست؛ علاوه بر این، از بند ۶ ماده ۷ هم چنین برمی‌آید که اینها در واقع فعالیت‌هایی هستند که مستلزم اخذ مجوزند و باید از سازمان مجوز دریافت کنند. شیرازی زاده همچنین تصریح کرد: بر اساس بند ۱ ماده ۴۹ کسانی که بدون اخذ مجوز از سازمان فعالیت نهادهای مالی را انجام دهند، فعل آنها جرم تلقی می‌شود و سازمان هم به موجب ماده ۵۲ موظف است این موضوع را در دادگاه پیگیری و از متخلفین شکایت کند. وی اظهار داشت: ما بر اساس همان ماده ۵۲ به این وظیفه قانونی عمل و این شکایت را مطرح کردیم که این شش کانال تلگرامی، فعالیت‌های نهادهای مالی را انجام می‌دهند و در این کانال‌ها تخلفات دیگری از قبیل انتشار شایعات، ایجاد هیجان کاذب برای خرید و فروش سهام و سیگنال‌فروشی نیز وجود دارد.

مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه این موارد را هم در گزارش آورده بودیم و دادگاه آنها را در آراء منعکس کرده است، گفت: به هر حال رأی الان صادر شده و مدیران هر کدام از این کانال‌ها به تحمل شش ماه حبس محکوم شدند. شیرازی زاده تأکید کرد: موضوع شکایت سازمان بورس و اوراق بهادار از این شش کانال تلگرامی متخلف از حیث انجام فعالیت‌های بدون مجوز این کانال‌ها است و این مانع از شکایت زبان‌دیدگانی که از طریق این کانال‌ها اطلاعات اشتباه دریافت کرده‌اند، نخواهد بود و می‌توانند تحت عناوین جرایم عمومی شکایت کنند و موضوع حائز عنوان امر مختومه نیست. به گفته مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار، پیگیری‌های سازمان بورس و اوراق بهادار صرفاً در همان حوزه قانون بازار است؛ لذا دی‌نگهان این پرونده‌ها هم به متضرر شده‌اند، می‌توانند تحت عناوینی از قبیل کلاهبرداری، مجدداً از این کانال‌ها شکایت کیفری کنند. شیرازی زاده خاطر نشان کرد: ما از حیث اینکه این شش کانال تلگرامی فعال در حوزه بازار سرمایه، قانون بازار اوراق بهادار را نقض کردند، پیگیری و از آنها شکایت کردیم، البته شکایت‌هایی را علیه کانال‌های دیگری هم به جریان انداخته‌ایم که بعد از صدور رأی در روزهای آتی در خصوص آن اطلاع‌رسانی خواهیم کرد.

روزهای کمرق بورس ادامه دارد

شاخص بورس به کانال ۹۷ هزار واحدی عقب نشست

کانال ۹۸ هزار واحدی نوسان کند، اما شاخص کل هم‌وزن ۵۲ واحد رشد کرد و به رقم ۱۷ هزار و ۶۲۰ واحدی رسید. شاخص آزاد شناسور طی معاملات روز گذشته ۱۰۷ واحد کاهش یافت و



به رقم ۱۰۵ هزار و ۲۷۴ واحدی رسید. شاخص بازار اول نیز ۱۶۷ واحد افت کرد و شاخص بازار دوم با رشد ۶۴ واحدی همراه شد. **خودروسازان همچنان در صدر** گروه خودرو در معاملات روز

چهار عامل انتخابات ریاست جمهوری، افزایش قیمت نفت و فلزات، افزایش ارزش ارزهای خارجی و در نهایت تصمیم‌های سیاستی دولت از جمله مهم‌ترین اتفاق‌های سال جاری بازار سرمایه بود.

پیش‌بینی بازار سرمایه در سه ماه ابتدایی ۹۷

جاری این موضوع بود. این کارشناس بازار سرمایه افزایش قیمت نفت و کامودیتی‌ها را دومین موضوع مهم سال جاری دانست و گفت: دومین بحثی که امسال مطرح بود افزایش قیمت نفت است. قیمت نفت از کف‌های قیمتی سال گذشته افزایش قابل توجهی داشت و تا حدود ۷۰ دلار بالا آمد که برای اقتصادهای نفتی مثل کشور ما اتفاق بسیار خوبی است. به تبع رشد قیمت نفت، قیمت فلزات معدنی، محصولات پتروشیمی و محصولات نفتی افزایش یافت که در بورس کشور ما هم تأثیر مثبت داشت. وی تلاطم‌های بازار ارز را از عوامل مهم و تأثیرگذار دانست و افزود: برخی برنامه‌های اقتصادی و صنعتی که دولت جدید اعلام کرد به نتیجه رسید و منتظریم برنامه‌های دیگر نیز در سال آینده به نتیجه برسد که این موارد از عوامل تأثیرگذار بر بازار سرمایه در سال جاری بود. دارایی با اشاره به اینکه مهم‌ترین مسئله در بخش برنامه‌های اقتصادی تعیین نرخ سود بانکی و افزایش مجدد

آن خود کرد. در معاملات دیروز فملی، شپنا (پالایش نفت اصفهان)، شبریز (پالایش نفت تبریز)، کگل (صنعتی و معدنی گل‌گهر)، فارس (هلدینگ خلیج فارس) و شتران (پالایش نفت تهران) با افت خود بیشترین تأثیر منفی را بر شاخص داشتند، در مقابل، همراه و خساپا بیشترین تأثیر مثبت را داشته و مانع افت بیشتر شاخص شدند.

ارزش یک هزار و ۶۲۶ میلیارد ریالی معاملات فرابورس

شاخص فرابورس (ایفکس) نیز در معاملات روز چهارشنبه کمتر از یک واحد رشد کرد و به رقم یک‌هزار و ۹۲ واحد رسید. در این معاملات، ۳۷۲ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش یک هزار و ۶۲۶ میلیارد ریال در ۴۴ هزار تویت معامله شد. **نمادهای مارون (پتروشیمی مارون)، بساما (بیمه سامان) و دماوند (تولید برق دماوند) بیشترین سهم را در رشد شاخص داشتند، اما بمپنا (تولید برق مینای عسلویه) و زاگرس (پتروشیمی زاگرس) بالاترین تأثیر منفی را بر جای گذاشتند.**

کارشناس بازار سرمایه پیش‌بینی کرد

می‌دهد تورم دورقمی در حدود ۱۴ تا ۱۵ درصد در سه ماهه اول سال آینده در کشور ثبت شود. این کارشناس بازار سرمایه مسئله بانکها، کاهش نرخ سود بانکی و افزایش مجدد آن را هم برای سال آینده موضوع جدی دانست و اظهار داشت: باید منتظر ماند که آیا فروش اوراق با نرخ ۲۰ درصد که قرار است دو هفته انجام شود ادامه پیدا می‌کند یا خیر؟ وی گفت: در نهایت اردیبهشت ماه موضوع برجام، آینده و فراز و نشیب‌های آن برای بازار مهم است. به همین دلیل باید منتظر ماند و دید مجموعه تحولات اقتصادی و سیاسی حاکم بر برجام چه اتفاقی را رقم می‌زند. مدیر صندوق‌های سرمایه‌گذاری بانک آینده در خاتمه با اشاره به اینکه امید است شاهد عرضه‌های اولیه بیشتری باشیم تا نقدینگی بیشتری از اقتصاد وارد بورس شود، ابزار امیدواری کرد که بازار سرمایه در توسعه و بسترسازی رشد اقتصادی نقش‌آفرینی بیشتری داشته باشد.

دریچه



مدیرعامل شرکت بورس اعلام کرد  
شرط بورس استانبول برای پذیرش شرکت‌های ایرانی

مدیرعامل شرکت بورس می‌گوید چند شرکت هستند که مراحل پذیرش‌شان در بورس تهران و بورس استانبول هم‌زمان دنبال می‌شود. او تأکید می‌کند که همکاری با بورس استانبول به مرحله اجرایی رسیده و لازم‌نهایی شدن آن گزارشگری مالی بین‌المللی توسط شرکت‌ها و رعایت حاکمیت شرکتی است.

حسن قالیبافصل در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اینکه بورس تهران با چند بورس خارجی همکاری دارد، گفت: ما با ۱۲ بورس در دنیا تفاهم همکاری بسته‌ایم ولی برای همکاری با بورس استانبول به صورت اجرایی جلو رفته‌ایم. چند شرکت هستند که بحث پذیرش‌شان در بورس استانبول و بورس تهران به صورت هم‌زمان دنبال می‌شود.

وی تأکید کرد: بورس استانبول دو موضوع جدی را مطرح کرده که یکی بحث حاکمیت شرکتی است که شرکت‌ها باید در این مورد گزارشگری مناسبی داشته باشند. موضوع دیگر بحث IFRS است که شرکت‌ها باید صورت‌های مالی خود را به صورت گزارشگری مالی با استاندارد بین‌المللی بدهند. این جزو الزامات پذیرش در بورس استانبول است. این دو مورد حتماً باید رعایت شود تا یک شرکت ایرانی بتواند در بورس استانبول حضور داشته باشد. شرکت‌هایی که می‌خواهند تأمین مالی بین‌المللی کنند باید این مسیر را بروند تا بتوانند از یک بازار خارجی تأمین مالی کنند. تأمین مالی نمی‌تواند فقط داخلی باشد. بنگاه‌های اقتصادی ما باید نگاهی به بیرون داشته باشند با توجه به فرصت‌های رشدی که در کشور وجود دارد. شرکت‌های ما باید در این زمینه حرکت داشته باشند.

قالیباف درباره لزوم رونق در بازار سهام گفت: از طرف بنگاه‌های اقتصادی باید به رونق در بازار سرمایه توجه شود. آقای وزیر هم گفتند که ما زمانی می‌توانیم از بورس برای تأمین مالی استفاده کنیم که در بورس یا بازار سهام رونق وجود داشته باشد، در زمان رکود که نمی‌شود از طریق بازار سرمایه تأمین مالی کرد.

مدیرعامل شرکت بورس ادامه داد: شرکت‌ها می‌توانند از طریق انواع اوراق بهادار موجود در بازار سرمایه تأمین مالی کنند. صکوک، اوراق مشارکت، اوراق اختیار فروش تبعی یک امکان خوبی برای تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی است. این ابزارها در زمان رونق برای ورود شرکت‌ها به بورس ابزار خوبی است. علاوه بر این در زمان رونق عرضه‌های اولیه می‌تواند ادامه پیدا کند.

وی درباره دستورالعمل جدید توقف و بازگشایی نمادها گفت: به‌طور کلی باید بگوییم شرکتی که گزارش‌های مالی‌اش را ندهد تعلیق نمی‌شود بلکه در فرایند تعلیق قرار می‌گیرد. مثلاً اگر شرکتی گزارش یک ماهه خود را ندهد یا دیر بدهد این شرکت در فرآیند تعلیق قرار می‌گیرد و در کنار نمادش علامتی گذاشته می‌شود که نشانه این است شرکت گزارش نداده تا سهامداران آگاه باشند. اگر شرکتی گزارش یک‌ماهه خود را ندهد ما این شرکت را به هیأت پذیرش گزارش می‌دهیم تا در موردش تصمیم‌گیری شود.

کارفرما: شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی

موضوع: آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۹۶/۲۵ (نوبت دوم)



**شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی** در نظر دارد لوله‌های فولادی آبرسانی پروژه‌های خود را به شرح زیر از طریق مناقصه عمومی و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) خریداری نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکات از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. به پیشنهادها واصله ی خارج از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شماره مناقصه	عنوان	مبلغ برآورد به ریال	مدت اجرا
۹۶-۲۵	لوله فولادی آبرسانی از نوع درزجوش مستقیم و به مقدار ۱۲۲۰۰ متر با پوشش داخل و خارج رنگ اپوکسی بهداشتی	۱۰/۸۲۹/۳۱۶/۰۰۰ ریال	۱ ماه

اطلاعات فنی مورد نیاز: در اسناد مناقصه قابل دسترسی است.  
 - تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت اول: ۹۶/۱۲/۹ و نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۱۰  
 - مهلت دریافت اسناد از طریق سامانه: ۹۶/۱۲/۱۲ ساعت ۱۸:۰۰  
 - بازگشایی پاکتها: ۹۶/۱۲/۲۴ ساعت ۱۰:۰۰ صبح ستاد شرکت آب‌فاز خراسان شمالی اتاق جلسات  
**تبصره:** کلیه اسناد مناقصه و مدارک لازم را شامل پاکات الف، ب، ج را به صورت فایل های pdf در سامانه ستاد بارگذاری همچنین پاکت مربوط به ضمانت نامه را به دبیرخانه شرکت به آدرس امیریه جنوبی کوچه خاور (۰۵۸۳۲۲۳۶۷۰۱) تحویل نمایند.

\* کلیه اسناد در پایگاه ملی مناقصات و یا سایت این شرکت: [www.abfarnkh.ir](http://www.abfarnkh.ir) قابل مشاهده می باشد.

\* اطلاعات تماس جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: ۰۲۱۲۷۳۱۳۱۳۱ و اداره کل صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی با شماره ۰۵۸۳۲۲۳۵۹۵۵ داخلی ۲۲۵ آقای مروتی





سخنگوی وزارت کشور خبر داد

## حمایت دولت از مشاغل اینترنتی و استارت آپها

سخنگوی وزارت کشور از دستور رحمانی فضلی، وزیر کشور به شورای عالی هماهنگی ترافیک شهرهای کشور مبنی بر تدوین دستورالعمل مشخص برای فعالیت شرکت‌های حمل و نقل اینترنتی خبر داد. به گزارش ایسنا، سیدسلیمان سامانی در ادامه با اشاره به فعالیت این نوع تاکسی‌ها در سراسر دنیا و کمک‌هایی که این نوع سیستم حمل‌ونقل شهری در کاهش ترافیک، آلودگی هوا و معضل پارکینگ داشته‌اند، افزود: در حال حاضر بیش از ۶۶ کشور و ۵۰۷ شهر در اروپا، آمریکا و آسیا از این سیستم حمل‌ونقل بهره‌مند هستند و باید از ظرفیت‌شان به بهترین نحو استفاده شود. سامانی با بیان اینکه دولت توجه جدی برای حمایت از کسب‌وکارهای اینترنتی و استارت‌آپها دارد، تصریح کرد: بر همین اساس باید با در نظر گرفتن مطالبات مردم و نظرات ارگان‌ها و نهادهای مرتبط، دستورالعمل‌هایی را برای نظام‌مند کردن فعالیت این شرکت‌ها تدوین کرد.



## کارآفرینی

## کارآفرینی از جنس دانش

این درآمدزایی به بیش از یکصد میلیون ریال افزایش پیدا خواهد کرد.

## احداث گلخانه در دانشگاه

علاوه بر این دانشجوی موفق، دانشجویان دیگری هم هستند که در زمینه تولید در دانشگاه فعالیت دارند. یکی از این دانشجویان، طاهره چامه دانشجوی کارشناسی ارشد گرایش گیاهان زینتی است. این دانشجوی کارشناسی ارشد در گفت‌وگو با خبرنگار مهر اظهار داشت حدود یک سالی است که به صورت حرفه‌ای در گلخانه دانشگاه مشغول فعالیت شده و علاوه بر خود برای یکی دیگر از دانشجویان نیز اشتغال‌زایی داشته است. طاهره چامه افزود: طی شش ماه تعداد ۸۰۰ گلدان انواع گل و گیاهان زینتی و آپارتمانی تولید کردیم که قرار است در ۶ مرکز آموزش عالی در شهر ایلام به فروش برسد و از فروش این محصول، درآمدی بالغ بر ۷۰ میلیون ریال کسب خواهیم کرد.

## کارآفرینی راه اصلی برای اشتغال در بین دانشجویان

مسئول دفتر ارتباط با صنعت دانشگاه ایلام هم گفت: یکی از مشکلات اصلی دانشجویان ما این است که پس از فارغ‌التحصیلی به دنبال آزمون‌های استخدامی می‌روند و سال‌ها وقت خود را برای این آزمون‌ها هدر می‌دهند در صورتی که با کارآفرینی‌های کوچک هم می‌شود درآمدزایی خوبی داشت. مهدی صیدی افزود: با راه‌اندازی سامانه کارورزی و کارآموزی، دانشجویان می‌توانند در این سامانه عضو شوند و با فراگیری آموزش‌های مورد نیاز برای ورود به بازار کار آماده شوند.

وی تصریح کرد: بعضی ادارات و نهادهای دولتی برای جذب نیروی کارورز و کارآموز، از همین افرادی که در این سامانه عضویت دارند و توسط دانشگاه‌ها معرفی می‌شوند استفاده می‌کنند، پس یکی از راه‌های ورود به بازار کار، عضویت در این سامانه و فراگیری دوره‌های آموزشی مختص هر رشته و گرایش است.

## حمایت از دانشجویان کارآفرین

رئیس دانشکده کشاورزی دانشگاه ایلام با بیان اینکه این دانشکده تمام تلاش خود را برای حمایت بیشتر از دانشجویان کارآفرین رشته مهندسی کشاورزی به کار خواهد گرفت، افزود: در حال حاضر تعداد ۶۰ دانشجو در مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد که در رشته مهندسی کشاورزی مشغول به تحصیل هستند در زمینه تولید انواع محصولات کشاورزی مشغول هستند.

محمود رستمی‌نیا با اشاره به اینکه ۷۰ درصد از درآمد حاصل از فروش محصولات کشاورزی به خود دانشجو برمی‌گردد، تصریح کرد: بیش از ۱۰ نوع محصول مختلف کشاورزی همچون تولید سبزی، قارچ خوراکی، گل و گیاهان زینتی، ماهی‌های گرمابی، گل نرگس و ... در طرح‌های کارآفرینی دانشجویی این دانشکده تولید می‌شود. با حمایت بیشتر از دانشجویان و فراهم کردن زمینه‌های تولید اقتصادمحور در دانشگاه، ضمن افزایش اشتغال‌زایی و تولید محصولات مختلف در حوزه‌های مختلف تولیدی در خود دانشگاه، دانشجویان برای ورود به بازار کار و تولید آماده‌تر خواهند شد.

دانشگاه محل کسب علم است، اما می‌تواند نقطه آغازی هم برای ورود به بازار کار باشد؛ موضوعی که زمینه‌اش در دانشگاه ایلام فراهم است و تعدادی دانشجو گام در این مسیر گذاشته‌اند.

دانشگاه‌ها محل کسب علم و دانش هستند و یکی از اهداف مهم این مراکز آموزش عالی، علم آموزی به افرادی است که پس از فارغ‌التحصیلی به راحتی وارد بازار کار و تولید شوند یا خود دست به کار شده و کارآفرینی کنند تا ضمن ایجاد اشتغال‌زایی برای خود و چند نفر دیگر و همچنین کسب درآمد، به علمی که در دانشگاه آموخته‌اند جامه عمل بپوشانند.

دانشگاه ایلام یکی از این دانشگاه‌هاست که دوسالی است به دانشجویان اعتماد کرده و زمینه تولید اقتصادی را برای آنان فراهم کرده است. زیرساخت‌های لازم فراهم شده، امکانات مورد نیاز در اختیار دانشجو قرار داده شده تا دانشجویان آنچه را در کلاس‌های تئوری و نظری فراگرفته‌اند عملی کنند و از تولیدی مبتنی بر علم دانشجویی با چاشنی راهکارهای علمی برای تولید بهتر، بهره بگیرند.

## از پرورش ماهی تا گل و گیاه

سمیه منصوری، دانشجوی کارشناسی علوم باغبانی دانشگاه ایلام یکی از دانشجویان موفق این عرصه است که در سال گذشته با ثبت شرکت تعاونی دانشجویی توانسته برای خود و ۳۵ دانشجوی رشته کشاورزی زمینه تولید فراهم کند. وی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر گفت: در ابتدا خیلی‌ها فکر می‌کردند که کار کردن به تحصیل و علم آموزی در دانشگاه لطمه می‌زند، اما ما با راه‌اندازی این شرکت دانشجویی و تولید محصولات مختلف نشان دادیم که در کنار تحصیل هم می‌شود در دانشگاه درآمدزایی داشت.

این دانشجوی کارآفرین که خود مدیرعامل تعاونی دانشجویی است، بیان داشت: برای شروع هر کاری باید سختی کشید، اما وقتی حاصل دسترنج خود را ببینی و به علمی که آموختی جامه عمل بپوشانی، می‌توانی یک نفس راحت بکشی و از کار انجام شده خشنود شوی. منصوری با بیان اینکه در حال حاضر ۳۵ دانشجو عضو این تعاونی هستند، تصریح کرد: هر کدام از دانشجویان به اندازه سهمی که برای خرید وسایل مورد نیاز و تولید محصول داشته باشند و پای کار بیایند به همان اندازه در سود این کار سهم خواهند بود.

وی گفت: شروع کار این تعاونی دانشجویی که در سال گذشته با حمایت‌های رئیس سابق دانشکده کشاورزی به ثبت رسید، با پرورش ماهی‌های گرمابی همراه بود. در آغاز سه نوع ماهی کپور، فیت فاک و امور تولید و به مرحله فروش رسید.

این دانشجوی موفق با اشاره به اینکه این تعاونی دانشجویی، هفت عضو اصلی دارد، تصریح کرد: در هر طرحی که شروع می‌کنیم دانشجویان رشته‌های مختلف هم به تیم هفت نفره ما افزوده می‌شوند تا کار به صورت تخصصی و علمی انجام شود و هر کدام از آنها در درآمد فروش محصولات سهم خواهند داشت.

وی با بیان اینکه تاکنون پرورش و تولید ماهی‌های گرمابی، پرورش گل و گیاهان آپارتمانی و زینتی و پرورش قارچ خوراکی به مرحله فروش رسیده است، تصریح کرد: تاکنون ۵۰ میلیون ریال از فروش این محصولات درآمدزایی داشتیم که اگر حمایت‌های دانشگاه بیشتر شود و امکانات مورد نیاز در اختیار این تعاونی دانشجویی قرار گیرد،

معاون مرکز نوآوری پارک فناوری تهران خبر داد

## حمایت از سه تیم برتر استارت‌آپ ویکند در حوزه آموزش الکترونیکی

معاون مرکز نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری تهران در خصوص برگزاری استارت‌آپ ویکند در دوازدهمین کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران، گفت: در

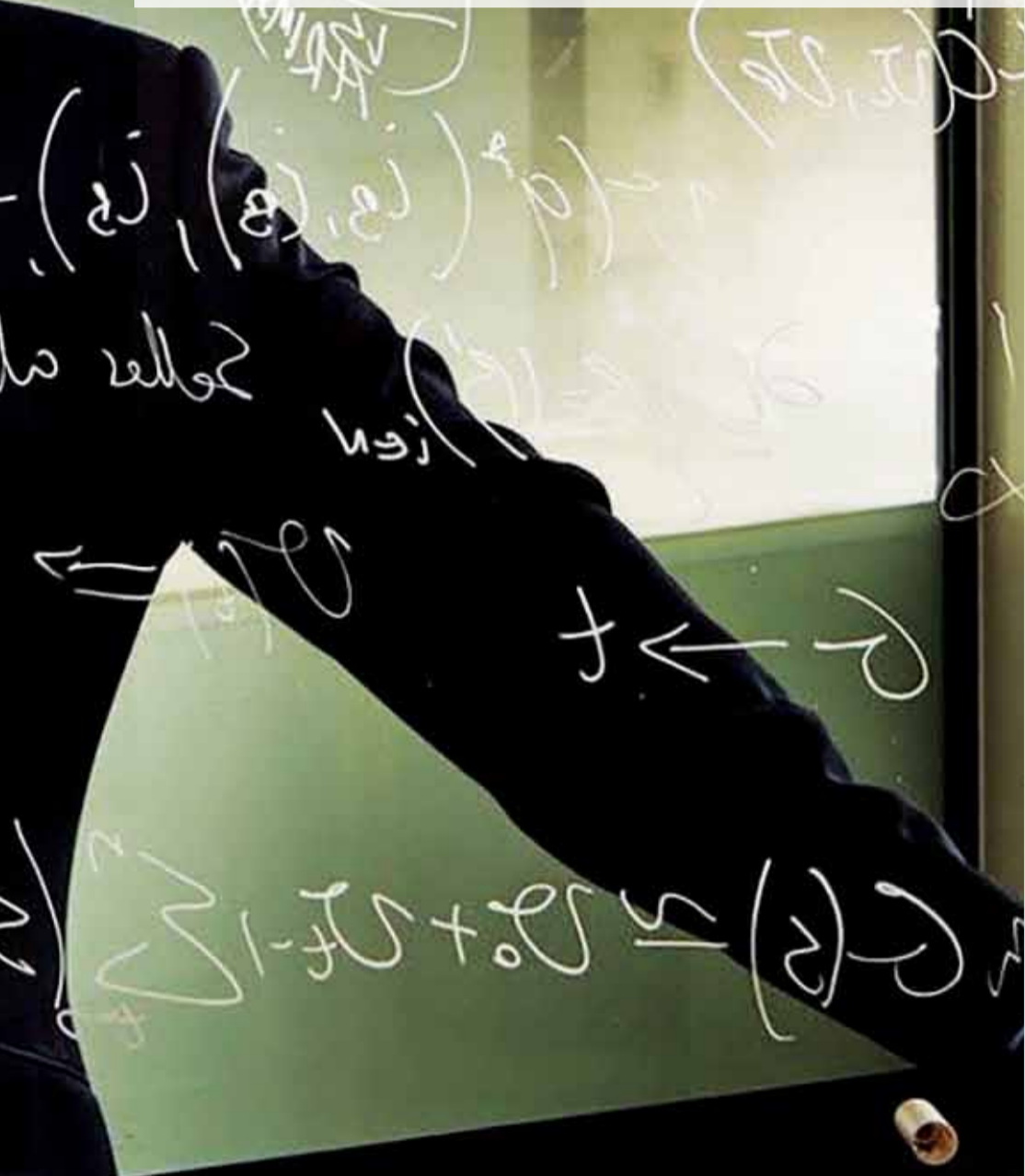
این رویداد از سه تیم برتر استارت‌آپ ویکند در حوزه مطالعه و آموزش الکترونیک حمایت می‌کنیم.

به گزارش ایسنا، محمد جعفری دیروز در دوازدهمین کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران اظهار کرد: در بحث استارت‌آپ ویکند به دنبال این هستیم که از ایده‌هایی که در حوزه مطالعه و آموزش الکترونیک وجود دارد، حمایت کنیم. جعفری ادامه داد: این استارت‌آپ امروز چهارشنبه ۹ اسفند آغاز شده و تا جمعه ۱۱ اسفند ادامه دارد. در روز اول شرکت‌کنندگان ایده‌های خود را مطرح می‌کنند که حدود ۱۰ تا ۱۲ ایده انتخاب می‌شود و ۱۰ تیم بر اساس این ایده‌ها تشکیل می‌شود که در این سه روز برای این تیم‌ها،

مخترع احتمالی بیت کوین  
به سرقت ۵ میلیارد دلار متهم شد

به رغم تمام سر و صداهایی که بیت کوین برپا کرده هنوز مغز متفکر پشت آن ناشناخته مانده و حالا کسی که مدعی طراحی این ارز مجازی است، به اتهام سرقت ۵ میلیارد دلار از شریک سابقش تحت تعقیب قرار گرفته است. به گزارش دیجیاتو، این فرد استرالیایی که «Craig Wright» نام دارد در سال ۲۰۱۶ مدعی شده بود که همان «ساتوشی ناکاموتو»، طراح مرموز بیت کوین است. در اوایل ماه جاری شکایتی در دادگاه ناحیه‌ای کالیفرنیا ثبت شده که بر اساس آن Wright به سرقت صدها هزار بیت کوین و فناوری‌های بلاک چین از یک متخصص امنیتی به نام «Dave Kleiman» متهم شده است. این دو در سال ۲۰۱۱ شرکتی به نام W&K Info Defense Research را بنیان نهاده‌اند که در زمینه تحقیق و توسعه نرم‌افزارهای بیت کوین و استخراج آن فعالیت داشته است. این متخصص امنیتی که پس از تصادف با موتورسیکلت مجبور به استفاده از ویلچر شده بود، در سال ۲۰۱۳ به خاطر ابتلا به بیماری MRSA درگذشت و شکایت مذکور نیز توسط برادرش Ira ثبت شده است.

بر اساس این شکایت Wright و Kleiman در استخراج بیت کوین با هم همکاری کرده و مشترکاً ۱.۱ میلیون واحد از این ارز مجازی را به دست آورده‌اند، اما Wright سه قرارداد جعلی را ایجاد کرده و با جعل امضای شریک سهم وی را تصاحب کرده است. شاکیان از اینکه این دو فرد بنیانگذار بیت کوین هستند یا خبر مطمئن نیستند، اما بر اینکه Wright و Kleiman از ابتدای معرفی این ارز مجازی در آن فعال بوده و به مقادیر هنگفتی از آن دست پیدا کرده‌اند، تأکید داشته‌اند. Wright در حال حاضر به عنوان متخصص ارشد در کمپانی nChain مشغول به کار است و نسبت به این شکایت واکنشی نشان نداده است.



## استقبال از ایده‌های خلاق دانشجویان در راستای بهبود فضای کسب و کار

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان همدان از استقبال ایده‌های خلاق دانشجویان در راستای بهبود فضای کسب و کار خبر داد.

به گزارش خبرنگار مهر، سیدناصر محمودی دیروز در پانزدهمین همایش ایده پارک با موضوع کسب و کار ورزشی که در محل دانشگاه پیام نور همدان برگزار شد، بر استقبال از ایده‌های خلاقانه دانشجویان در این زمینه تأکید کرد. محمودی گفت: طبق مأموریت وزارت امور اقتصادی و دارایی باید مستندسازی فرآیندها و شناسایی قوانین و مقررات محل محیط کسب و کار در استان‌ها صورت گیرد که در این راستا تمامی دستگاه‌های اجرایی باید ورود جدی داشته باشند. وی افزود: مأموریت اصلی احصای فرآیندهای کسب و کار است که در این زمینه اگر اطلاعات مورد نیاز به درستی شناسایی شود و دستگاه‌ها جدی ورود پیدا نکنند، استان در بهبود فضای کسب و کار آسیب خواهد

دید. وی گفت: در این ارتباط تمامی بخش‌ها باید موقعیت بالقوه خود را به فعل تبدیل کنند تا منجر به سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در استان شود، چراکه راه نجات اقتصاد ما سرمایه‌گذاری است.

محمودی اهداف اصلی تشکیل کمیته پایش محیط کسب و کار استان را احصای فرآیندهای مرتبط با کسب و کار از دستگاه‌های اجرایی، تهیه کتاب راهنمای جامع سرمایه‌گذاری، شناسایی قوانین و مقررات معارض و مخل کسب و کار، ارسال قوانین و مقررات دست‌وپاگیر شناسایی شده به مقامات ارشد استان، تربیت مشاورین سرمایه‌گذاری و ایجاد شاخص‌هایی برای ارزیابی عملکرد دستگاه‌های اجرایی عنوان کرد.

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان همدان بر انعقاد تفاهم نامه همکاری بین اداره کل اقتصاد و دارایی با دانشگاه پیام نور تأکید کرد تا بتوان از ایده‌های خلاق دانشجویان بهره برد.







## راه اندازی واحد بازرسی در اتحادیه کسب و کارهای مجازی

رئیس دپارتمان کسب و کارهای نوین گفت پیش بینی ما تا سال ۱۴۰۰ دستیابی به بیش از ۳۰۰ هزار کسب و کار الکترونیکی است، بنابراین وجود اتحادیه کسب و کارهای مجازی می تواند به ساماندهی این مجموعه مشلا با راه اندازی بخش بازرسی کمک کند. طاهر فاضلی، رئیس دپارتمان کسب و کارهای نوین در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایلنا در خصوص اتحادیه و وضعیت کسب و کارهای نوین و مجازی گفت: از اردیبهشت ۹۶ اتاق اصناف ایران اقدام به زمینه سازی تشکیل اتحادیه کسب و کارهای مجازی کرد. وی با بیان اینکه غیر از دستور وزیر این نوع کسب و کار، خود رشد بسیار بالایی داشت، ادامه داد: برای ایجاد اتحادیه ابتدا انتخابات در تاریخ ۳۱ مرداد سال جاری برگزار شد و تعدادی از فعالان بنام و موفق این عرصه انتخاب و وارد این اتحادیه شدند.

### نگاه



## روش هایی برای ایجاد احساس مالکیت نسبت به کار در کارمندان

### ۳- آنها را با تشویق هایی مثل داشتن امتیازات بیشتر به این طرز تفکر نزدیک تر کنید

مالکیت می تواند مالی یا روانی باشد. استیو جابز استاد این کار بود و اعضای تیمش بیشترین احساس مالکیت را در کار خود داشتند. او نام توسعه دهندگان مکینتاش را در درون بدنه آن حک می کرد. همین کار باعث ایجاد انگیزه و احساس مسئولیت بیشتر در این کارمندان می شد. در حال حاضر بسیاری از شرکت ها به کارکنان خود اجازه می دهند نام خود را روی پرچسب های کنترل کیفیت قرار بدهند یا کار خود را امضا کنند.

۴- پیشرفت کاری را در اولویت بالاتر از تجربه قرار دهید تجربه سال های طولانی امکان احساس مالکیت بودن را به کارمند القا نمی کند، این یک حقیقت است و باید از آن پیروی کرد. اگر می خواهید که کارمندان روی کار خود احساس مالکیت کنند، باید ارتقا و پیشرفت شغلی را برای افزایش این احساس در کارمندان، بیشتر در نظر بگیرید. به دلیل وجود چند نسل متفاوت در کسب و کار، جوانان هم با این نوع نگرش به کار خود اهمیت می دهند و با تمام وجود به وظیفه شان در جهت پیشرفت سازمان عمل می کنند.

۵- به کارمندان خود باز خورد دهید و آنها را راهنمایی کنید در این زمینه شما می توانید رفتارهای خاصی از کارمندان را که باید تغییر کند برای آنها توصیف کنید. سپس نمونه های واقعی خود را ارائه دهید تا اعضای تیم بتوانند خود را به سناریوهای مطلوب برسانند. باز خورد دادن با منابع ناشناس خودداری کنید و سعی کنید خود یا افراد مورد اطمینان را مسئول نظارت به کارمندان قرار دهید. بهتر است به این شیوه عمل کنید تا از ایجاد مناظره های عاطفی هنگام بازخورد جلوگیری شود.

۶- ساختار مدیریتی سلسله مراتبی را حذف کنید هر کارمند به یک فرد خاص در سازمان (مدیر مربوطه بخش یا فرد دیگری) گزارش می دهد، اما زیاد بودن سلسله مراتبها احساس خودمختاری و حس مالکیت را کاهش می دهد. تلاش کنید نمودار سازمانی سنتی و حقیقی ویژه مانند جدا کردن اتاق مدیر اجرایی از افراد سازمان را به حداقل برسانید.

این کار اجازه می دهد تا کارکنان احساس کنند با افراد بالای سازمان مساوی هستند و ارتباط بیشتری با رهبران برقرار کنند، در نتیجه و با شناخت بیشتر مدیران اجرایی راهنمایی بیشتری را دریافت کنند.

۷- مشکلات مربوط به ناسازگاری و تعهد را سریع حل کنید قبل از استخدام، فرهنگ مالکیت و انتظارات خود را روشن کنید. پس از آن، برخی از شرکت ها، از جمله آمازون و زاپوس، زمانی که می بینند کارمند تعهدی برای ادامه کسب و کار ندارد به او ۵۰۰۰ دلار می دهند تا شرکت را ترک کند. عدم داشتن تعهد یک مشکل بزرگ برای عملکرد شغلی به حساب می آید.

بهترین توصیه برای هر کسی که می خواهد حرفه یا کسب و کار خود را شروع کند، این است که کار مورد علاقه خود را پیدا کند و با تلاش به انجام آن بپردازد و لذت ببرد. سپس برای کارمندان خود نیز این روش را پیاده سازی کنید.

به عنوان یک صاحب کسب و کار، اگر می خواهید افراد تیم احساس مالکیت داشته باشند، با آنها به گونه ای رفتار کنید که دارید با صاحب کار صحبت می کنید. این همان قانونی است که شما را به موفقیت می رساند.

منبع: inc/zoomit

سعی کنید کارمندان را عاشق کارشان کنید، این کار در ظاهر آسان نیست، اما با رعایت چند نکته که امروز برای تان شرح می دهیم می توانید به موفقیت برسید. برای رساندن کشتی آرزوهای خود به جزیره موفقیت باید از خدمه ماهر و وفادار بهره ببرید؛ افرادی که در توفان های سخت مشکلات پا به پای شما تلاش کنند و مانع از غرق شدن کشتی نشوند. افرادی را پیدا کنید که به کار خود ایمان دارند و خود را مالک آن می دانند. در مطلب پیش رو می خواهیم بیشتر در رابطه با این موضوع از زبان یک کارآفرین آمریکایی صحبت کنیم. یکی از درس هایی که من طی سال ها به عنوان یک مدیر اجرایی و اکنون به عنوان یک مربی کارآفرینی آموخته ام، این است که اگر واقعا کارمندی را داشته باشید که مشتاقانه به کار خود بپردازد، باید با آنها مانند مالک آن شغل رفتار کنید نه فردی که قرار است یک روز این شغل را ترک کند و جای خود را به دیگری دهد.

کسی که خود را مالک کارش می داند، احساس می کند که باید کار خود را به نحو احسن انجام دهد و می داند که اگر در آن بهتر عمل کند به منفعت بیشتری دست خواهد یافت. آنها از نتایج بهبود یافته لذت می برند و هیچ ابایی از شنیدن سرزنش ها به خاطر مشکلات پیش رو ندارند.

متأسفانه، طبق گزارش گالوپ از کارمندان آمریکایی، تنها یک سوم کارکنان احساس مالکیت در کار خود دارند. ۵۰ درصد «چاره کنندگان کار» هستند، یعنی افرادی که فقط دستشان در اختیار سازمان است و قلب و ذهن آنها درجایی بیرون از سازمان سیر می کند. این دسته از کارمندان هر روز سر کار می آیند و بعد از اعلام حضور و سپری کردن ساعت کاری به خانه بر می گردند. درصد باقی مانده هم از لحاظ عملکرد، خوب نیستند و با فعالیت ضعیف خود پیشرفت پروژه ها را به مشکل می اندازند.

وجود چهار نسل در نیروی کار (نوجوان، جوان، میانسال، بالغ) این چالش را بدتر هم کرده است و هر کدام از این نسل ها تعریف متفاوتی از شیوه عملکرد رهبر تیم در ذهن خود دارد.

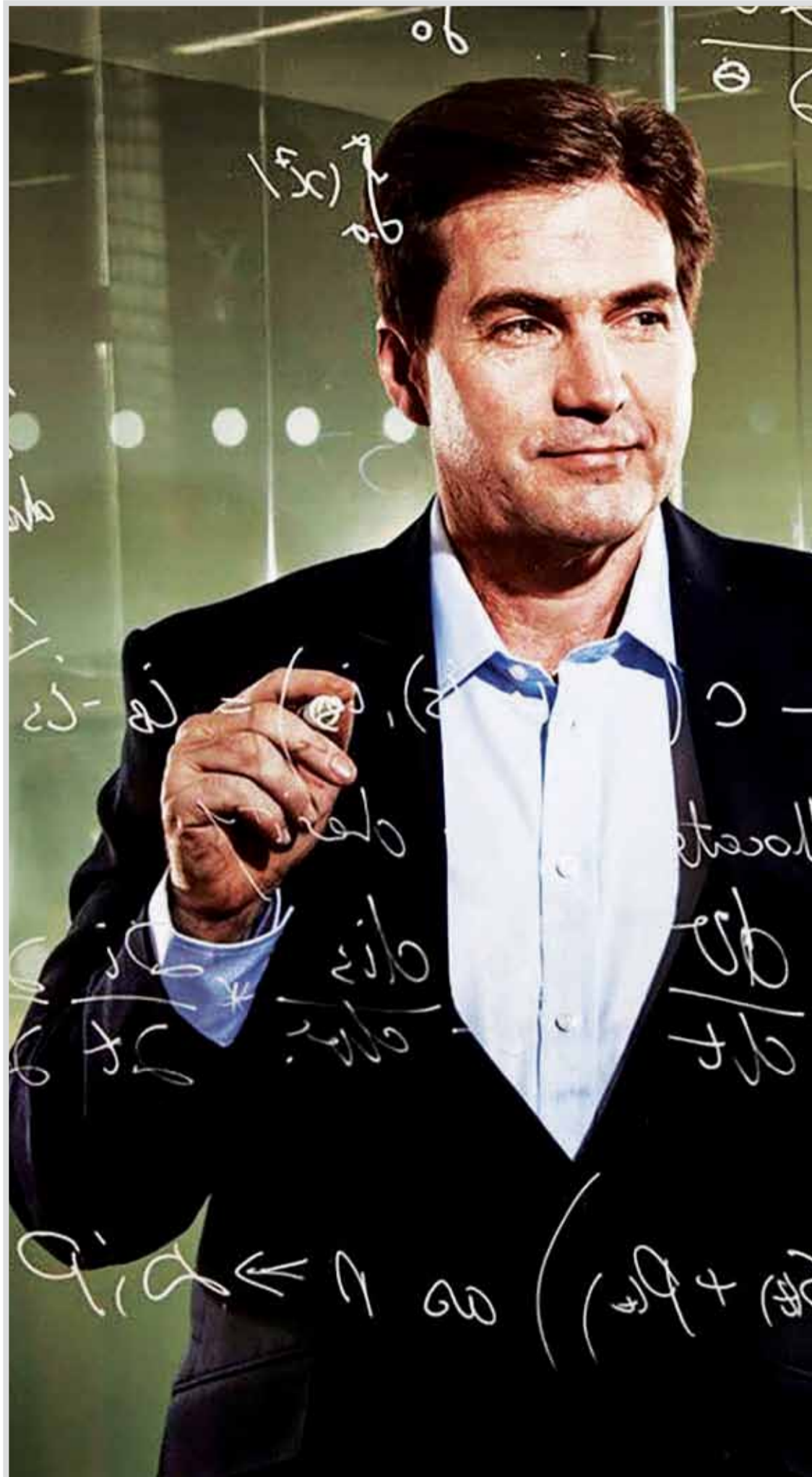
زمانی که من کتاب Mentor Leadership را خواندم، توانستم چند راهنمایی کاربردی برای این چالش پیدا کنم.

این کتاب به من کمک کرد تا به چند راه حل خوب در مورد چگونگی نزدیک کردن ذهنیت افراد سازمان به تفکر «مالک بودن» برسیم. این راهنمایی ها را در ادامه برای شما که می خواهید یک کارآفرین ارزش آفرین باشید، شرح داده ام.

۱- درباره هدف و وضعیت فعلی خود با کارمندان صحبت کنید سعی کنید در دسترس تمام افراد باشید، با اعضای تیم خود درباره کسب و کار و اهداف پیش رو و شیوه رسیدن به آنها صحبت کنید. واقعیت های جاری، چالش ها و کمبودها را پنهان نکنید. اگر کارکنان درباره واقعیت های کسب و کار چیزی را درک نکنند، نمی توانند خود را صاحب کار خود بدانند و اگر نه آنها در بهترین حالت به کرایه کنندگان شغل تبدیل می شوند.

۲- برای هر کارمند درجه آزادی لازم را بدهید به یاد داشته باشید، یکی از دلایل اصلی احساس مالکیت، احساس استقلال است. با توجه به شرایط و تعاریف، جعبه آزادی برای هر فرد متفاوت است.

بعضی از آن ها فوق العاده عمل می کنند و سزاوار انعطاف پذیری بیشتری در تصمیم گیری هستند، درحالی که افراد تازه کار یا کم تجربه باید جعبه آزادی کوچک تری داشته باشند.



رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه:

## بهبود فضای کسب و کار «پول» نمی خواهد

وی معتقد است، با اجرای این پیشنهادات می توانیم ظرف دو تا سه فصل آینده از نظر شاخص فضای کسب و کار به میانگین کشور برسیم. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه از پنج پیشنهاد برای امور مالیاتی به عنوان یکی از مهم ترین

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه گفت: در پاییز امسال بدترین استان کشور از نظر فضای کسب و کار بودیم.

به گزارش خبرنگار صدا و سیما، کیوان کاشفی رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه اظهار کرد: سیر نزولی شاخص فضای و کسب و کار را داشته و در پاییز امسال نیز شاخص فضای کسب و کار کرمانشاه ۶۳۸ اعلام شد و در آخرین جایگاه کشور بعد از خراسان شمالی (۶۳۴) و ایلام (۶۳۱) قرار گرفتیم.



به گفته کاشفی، بی ثباتی سیاست ها، مقررات و رویه های اجرایی ناظر به کسب و کار، برداشت سلیقه ای از قوانین و مقررات و همچنین شفاف و یا کافی نبودن اطلاعات مورد نیاز برای فعالان اقتصادی از دلایل بدی فضای کسب و کار در کرمانشاه است. کاشفی به ارائه پیشنهاداتی برای بهبود فضای کسب و کار استان پرداخت و عنوان کرد: این پیشنهادات باید به تصویب ستاد اقتصاد مقاومتی برسد و به صورت احکام برای دستگاهها قابل اجرا باشد.

کاشفی بیان کرد: برای بانک ها نیز شش پیشنهاد داریم که از مهم ترین آنها می توان به مسدود نکردن بخشی از تسهیلات بانکی و استفاده از روش های متنوع تأمین منابع مالی اشاره کرد. وی یادآوری کرد: مشابه این پیشنهادات را برای سایر دستگاهها مانند تأمین اجتماعی، دادگستری، ادارات آب، برق و گاز اعلام شده است.

نایب رییس اول اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی:

## بهبود فضای کسب و کار شاه کلید حل مهم ترین مسائل اقتصادی کشور است

می دهد و باعث از بین رفتن انگیزه سرمایه گذاری و نیز عقب ماندن تولیدکنندگان کشور از رقبای جهانی می شود.

وی تأکید کرد: همچنین بهبود فضای کسب و کار نقش تعیین کننده ای در رشد و توسعه اقتصادی از طریق فراهم کردن شرایط رقابت پذیری و بسترسازی مناسب برای ورود موثر بخش خصوصی در اقتصاد کشور ایفا می کند و گام موثری در جهت توسعه سرمایه گذاری بخش خصوصی، تولید و اشتغال برمی دارد.



نایب رییس اول اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی تصریح کرد: همچنین که در گزارش سال ۲۰۱۷ بانک جهانی ایران را ۴ رتبه تنزل نسبت به گزارش سال ۲۰۱۶ رتبه ۱۲۴ از میان ۱۹۰ کشور را از آن خود کرده است.

محمودی اضافه کرد: طی سال های اخیر تمام سیاست های کشور معطوف کاهش رتبه ایران شده باید به جای تلاش برای ارتقای رتبه ایران بهبود واقعی شرایط مد نظر باشد.

نایب رییس اول اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی گفت بهبود فضای کسب و کار شاه کلید حل مهم ترین مسائل اقتصادی کشور است. به گزارش ایسنا، حسین محمودی در افتتاحیه پنجمین همایش ملی توسعه پایدار با

رویکرد بهبود محیط کسب و کار در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اظهار کرد: بهبود فضای کسب و کار باعث به حرکت درآوردن چرخه تولید و اشتغال می شود. وی ادامه داد: در سال های اخیر در ایران تاکنون تلاش زیادی شده تا فضای کسب و کار مناسبی را برای فعالان این بخش فراهم آورد.

نایب رییس اول اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی افزود: ما امروزه شاهد آن هستیم که متأسفانه رتبه بندی های موسسات ملی و بین المللی و احساس فعالان اقتصادی در بازار نشان از آن بوده که شاخص های بهبود محیط کسب و کار در کشور وضعیت مطلوبی ندارد. محیط کسب و کار نامناسب هزینه عملکرد بنگاه های اقتصادی را افزایش





### روش های محاسبه سهم بازار در یک کسب و کار کوچک

با افزایش سهم بازار شما در بازار در حقیقت سهم رقبا کاهش خواهد یافت. برای پیشرفت در سهم بازار باید رقبای مستقیم خود را بشناسید و دریابید چرا به جای شما از دیگران خرید می کنند و همچنین تحلیل کنید که چگونه می توانید ارزش محصولاتتان را بالا ببرید. اگر به درک درستی درباره اندازه بازار هدف خود رسیدید، می توانید از روش های متعددی برای محاسبه سهم خود در بازار استفاده کنید. در ادامه به بررسی این روش ها می پردازیم؛

**واحد فروش:** برخی از کسب و کارها می توانند به آسانی دریابند تعداد کل محصولات شبیه محصولات آنها که در سال گذشته فروخته شده چه میزان بوده است. برای مثال مدیر یک مهمان پذیر، می تواند با ضرب تعداد کل اتاق های موجود در منطقه بازار هدف در میزان تقریبی اشغال اتاق ها در آن منطقه، اندازه بازار هدف خود را تخمین بزند. اگر در کل ۲۰۰۰ اتاق وجود داشته باشد و میزان اشغال اتاق ها ۷۵ درصد باشد، پس ۵۷۴۵۰۰ اتاق در سال در بازار اجاره می رود. اگر مدیر مهمان پذیر بداند که مهمان پذیر ۱۰۰۰ اتاقه او سالانه ۲۴۰۰۰ اتاق را اجاره می دهد، می تواند دریابد که سهم او از این تجارت در بازار منطقه تقریباً ۴/۵ درصد است. مدیر بنگاه املاک هم می تواند محاسبه مشابهی انجام دهد. او ثبت های دفتری را بررسی می کند تا



تعداد کل خانه های فروخته شده در سال گذشته را تعیین کند و تعداد کل را با تعدادی که خود فروخته مقایسه کند.

**تعداد مشتریان بالقوه:** اگر بدانید که ۳۰ هزار بزرگسال در ناحیه بازار هدف شما هستند و اگر بتوانید به طور علمی حدس بزنید که ۱۰ نفر از آنها یا ۱۰ درصد از کل، مشتری خدماتی مشابه خدمات شماست، می توانید فرض کنید که کسب و کار شما با ۳۰۰۰ مشتری در بازار هدف دارد. اگر شما



۳۰۰ نفر از آنها را جذب کنید، سهمتان در بازار هدف ۱۰ درصد بوده است.

برای مثال، یک خرازی را در نظر بگیرید که در ناحیه جغرافیایی با ۷۰۰۰ خانه قرار گرفته است و هر خانه با متوسط ۱۵ دقیقه از مغازه اش فاصله دارد. مالکین این کسب و کار می توانند به کتاب ها و منابع تحلیل سبک زندگی در بازار مراجعه کنند و ببینند که ۱۸/۵ درصد ساکنین این منطقه کار دوخت و دوزشان را خود در خانه انجام می دهند. با توجه به این حقیقت، می توانند تعداد ۷۰۰۰ خانوار را در عدد ۱۸/۵ درصد ضرب کنند و دریابند که ۱۲۹۵ مشتری بالقوه در ناحیه جغرافیایی خود دارند. اگر مالکین این تجارت بتوانند ۲۵۰ مشتری را در کسب و کار خود جذب کنند کمتر از ۲۰ درصد بازار هدف خود را به دست آورده اند که این یعنی هنوز جای رشد زیادی دارند.

**براساس حجم فروش کل:** راه دیگر برای تخمین سهم بازار، برآورد کلی تعداد مردمی است که سالانه در منطقه بازار شما در کسب و کارهایی مشابه کسب و کار شما، هزینه می کنند. سپس باید این عدد را بر درآمد حاصل از فروش کسب و کار خود تقسیم کنید. برای مثال اگر به دست آورید که مجموع فروش بازار تجارت شما در سال ۵ میلیون دلار و فروش کسب و کار شما سالانه ۵۰۰ هزار دلار بوده است، پس سهمتان در بازار ۱۰ درصد است.

مجلات و روزنامه های تجاری و اقتصادی منطقه، فهرست ۲۵ کسب و کار برتر در صنعت و تجارت از معماری گرفته تا باغ وحش را منتشر می کنند. کسب و کارهای مختلف برای قرار گرفتن در این فهرست درآمدشان را به این نشریات ارائه می دهند. با بررسی این فهرست در بخش کاری خود، می توانید از میزان تقریبی درآمد حاصل از فروش در منطقه آگاه شوید.

منبع: hormond

## ۷ راه به حداکثر رساندن نرخ بازگشت بازاریابی تجاری



### ۴ مزیت استخدام مشاور رسانه های آنلاین

یک مشاور رسانه های آنلاین می تواند کسی باشد که سایت، شبکه های اجتماعی، توییت ها، استاتوس ها و پست های شما در شبکه های اجتماعی را به کانالیزگری برای رشد و توسعه برند تبدیل کند. این مشاور مدام در تلاش است تا شما و شرکتتان را بهتر بشناسد، نقاط ضعف های موجود در رسانه های آنلاین را پیدا کند و به صورت کلی، باعث رشد کسب و کار شما شود.

یک مشاور رسانه های آنلاین با این هدف استخدام نمی شود که به شما بگوید همه چیز را به درستی انجام می دهید، بلکه یک مشاور خوب دیدگاهی بی طرفانه و عاری از هرگونه غرض ورزی در مورد فعالیت های شما در رسانه های اجتماعی و سایت را به شما ارائه خواهد داد. او به شما می گوید که چه مواردی کارساز هستند و همچنین باید از ادامه دادن به کدام فعالیت ها نیز اجتناب شود. او خواهد گفت که شما مدیر شبکه های اجتماعی تان برای رفع مشکلات موجود باید چه کارهایی را انجام دهید. نکته کلیدی در اینجا آن است که مطمئن شوید پلتفرم های شبکه های اجتماعی تان و وبسایت در یک راستا فعالیت می کنند و رقیب یکدیگر نیستند.

یک مشاور رسانه های آنلاین برای شما چه کارهایی را انجام می دهد؟

#### نوشتن سیاست شبکه های اجتماعی

شما ممکن است قبل از استخدام یک مشاور، سیاست های خود برای شبکه های اجتماعی را مشخص کرده باشید، اما یک مشاور خوب رسانه های آنلاین می تواند این سیاست ها را بهبود داده و نقایص آنها را برطرف کند. او می تواند این استراتژی را به گونه ای تغییر دهد که با استراتژی کلی بازاریابی شما هماهنگ باشد.

سیاست های نوشته شده توسط این مشاور به تمامی جنبه های استفاده از شبکه های اجتماعی اطلاق می شود. از کمک به متخصصان شبکه های اجتماعی و سایر کارمندان برای درک انتظارات شما در موقع استفاده از این پلتفرم ها تا آماده سازی دیگران برای روبرویی با بحران های ایجاد شده در رسانه های آنلاین.

#### آنالیز داده ها

شما ممکن است که با دریافت فقط ۱۰ لایک در فیس بوک، کلاه خود را بالا بیندازید و فکر کنید که در زمینه بازاریابی شبکه های اجتماعی به موفقیت رسیده اید، اما یک مشاور خوب رسانه های آنلاین می تواند با دقت و ریزبینی خاص خود تمامی داده های به دست آمده از پلتفرم های آنلاین را آنالیز کند.

بنابراین فقط به بازدید بالای صفحات، تعداد فالوورها و پایه های طرفداری خود غره نشوید. البته مشاور رسانه های آنلاین قطعاً دوست دارد که این اعداد و ارقام بالاتر برود، اما این افزایش اعداد و ارقام باید با طرفدارانی باکیفیت و تعامل گرا و فالوورهایی همراه باشد که بیشترین بازگشت سرمایه را برای شما دارند.

#### ادغام محتوا

آیا وبلاگ شرکتتان حساب های کاربری تویتر، فیس بوک، اینستاگرام، پیپرست و... را ترویج می دهد؟ آیا هر صفحه در سایت بازدیدکنندگان را به سمت یکی از حساب های کاربری تان در شبکه های اجتماعی رهسپار می کند؟ آیا صفحه فیس بوکتان بازدیدی را به سایت می فرستد؟

تمامی محتواها و حساب های کاربری شما باید هماهنگ و هماهنگ باشند. این آسان است که فکر کنید محتواهای شما تمامی نقاط ضعف ممکن را پوشش داده است، اما یک مشاور رسانه های آنلاین می تواند نقاطی را بیابد که شما هنوز متوجه آن نشده اید و شما بخشی از کاربران خود را از طریق بیوها، توییت ها، آپدیت ها، پست های وبلاگی، محتواهای سایت و... از دست می دهید.

یکی از مشکلاتی که اکثر شرکت ها با آن مواجه هستند این است که کدام را در اولویت قرار دهند؛ سایت یا فیس بوک. یک مشاور خوب رسانه های آنلاین می تواند با توجه به محدودیت بودجه، بهترین گزینه ممکن با حداکثر بازگشت سرمایه را برای شما انتخاب کند. اگر منابع مالی و نیروی انسانی شرکت محدود است، شما قطعاً به یک مشاور کارگرفته نیاز دارید.

#### نقشه برداری استراتژی شبکه های اجتماعی

یک مشاور خوب رسانه های آنلاین و اجتماعی می تواند با جزئیات دقیق به شما بگوید که چگونه و بدون از دست دادن تمرکز روی سایت و سایر محتواهای تهیه شده، باید از شبکه های اجتماعی استفاده کنید. استراتژی تعیین شده توسط این مشاور باید با شفافیت و وضوح کامل نوشته شود. اگر در این استراتژی چیزی وجود دارد که متوجهش نمی شوید، حتما بپرسید. هر چیزی که این مشاور در بسته پیشنهادی خود آورده است، تنها به یک دلیل است: تا شما به نتیجه برسید.

منبع: daartgency

#### ۴- پیام برند منسجم، برنامه بازاریابی تجاری را اثربخش تر می کند

بیشتر پرموشن ها در برقراری ارتباط با مشتریان نهایی شکست می خورند و عملکرد موفقی ندارند. استراتژی بازاریابی و برندینگ خود را پیرامون خواسته ها و نیازهای خاص مصرف کنندگان تان طراحی کنید. با استفاده از تمام رسانه ها و بسترهای بازاریابی و با ادغام استراتژی های فروش به خصوص در رسانه های مانند رسانه های اجتماعی، پیام منسجم برند خود را انتقال دهید.

#### ۵- پیش از اجرای بازاریابی تجاری برنامه ریزی کنید

آمادگی داشته باشید تا از طریق داشتن محصولات اضافی در دست، از برنامه ترفیعی خود آمادگی حمایت کنید. از اصول مدیریت گروه های مختلف محصولات استفاده کنید تا خرید و بیرون بر مصرف کنندگان را به دقت شناسایی و قیمت نهایی برای تخفیف و ترفیع را مشخص کنید. میزان قیمت نهایی تبلیغات را شناسایی کنید. در برخی مواقع حتی تخفیف کم هم می تواند تأثیر به سزایی بر خرید مصرف کنندگان داشته باشد، مثلاً فروشگاه هایی که روی تمام محصولات خود تخفیف ۱۰۰۰ ریالی اعمال می کنند با استقبال بالای مخاطبان روبرو می شوند.

#### ۶- استراتژی ساخت برند قوی را در بازاریابی تجاری خود لحاظ کنید

پرموشن هایی که باعث رشد برند و رده بندی فروش نشود، تلف کردن هزینه است. اهداف و مقاصد را برای هر برنامه ترفیعی مشخص کنید، سپس میزان موفقیت و از دست دادن فرصت ها را در خصوص آن برآورد کنید.

تمام هزینه ها شامل مبلغ بخشوده

#### ۳- در ابتدا هدف را مشخص کنید

هر ترفیعی باید یک هدف مشخص و تعریف شده داشته باشد. ترفیع ها را پیرامون فرصت هایی طراحی کنید که برند شما را بسازد، مانند نمونه محصولات و اتفاقات مهمی از جمله روز زمین، بازگشت به مدرسه و... ترفیع را صرفاً برای به فروش رساندن و رد کردن محصولات خود انجام ندهید. مثالی در این مورد یک تولیدکننده بزرگ چیپس است که به طور مرتب مشتریان جدید برای امتحان کردن برند شما باشد.

#### ۲- خلاقیت را در بازاریابی تجاری

اکثر شرکت ها یک نوع ترفیع را تکرار و از ترفیع رقبا کپی می کنند، اما شرکت هایی که دارای استراتژی های

مطالعات اخیر نشان می دهد که کمتر از ۵۰ درصد، ترفیع ها یا پرموشن ها به منظور افزایش رشد و توسعه نام برند و رده تجاری ناموفق بوده است. این موضوع اتفاق خوشایندی در حوزه بازاریابی نیست، چرا که هدف اصلی بازاریابی تجاری (Trade marketing) دقیقاً همین موضوع است که از طریق افزایش تقاضا در سطوح خرده فروشی و توزیع کنندگان منجر به رشد یک برند شود. بازاریابی تجاری معمولاً بیشترین اقدام را در ترانزنامه شرکت دارد و به منظور افزایش فروش واحدهای تجاری تدوین و طراحی می شود، اما آیا بازاریابی تجاری شما مؤثر است؟ در ادامه هفت روش برای تمرکز روی توسعه پایدار نام تجاری از طریق بازاریابی تجاری درست، عنوان شده است.

#### ۱- برنامه ترفیعی به عنوان رویکردی اصلی در بازاریابی تجاری

برخی از شرکت ها برنامه های ترفیعی قابل پیش بینی دارند که مشتریان را برای خرید کالاهای فروشی آموزش می دهند. پاداش دادن به مشتریان به دلیل وفادار بودن در صورتی مطلوب خواهد بود که هدف ترفیع افزایش پایه وفاداری مشتریان از طریق جذب مشتریان جدید برای امتحان کردن برند شما باشد.

#### ۲- خلاقیت را در بازاریابی تجاری

اکثر شرکت ها یک نوع ترفیع را تکرار و از ترفیع رقبا کپی می کنند، اما شرکت هایی که دارای استراتژی های

### بازاریابی خلاق



استارت آپ



از صفر تا صد سرمایه گذاری خطر پذیر

مترجم: مارال مختارزاده  
کارشناس ارشد کارآفرینی

سرمایه گذاری مخاطره پذیر، سرمایه گذاری خصوصی یا نهادهی است که شرکت های نوپا را در تأمین مالی کسب و کارشان کمک می کند. این روش تأمین مالی از دیدگاه سرمایه گذار به ارزش گذاری کسب و کار می پردازد. همانطور که تعریف شده است، سرمایه گذاری های مخاطره پذیر - با نتیجه غیر قابل اطمینانی - در انتظار افزایش سود چشم گیر هستند. سرمایه مخاطره پذیر گاهی تنها به دلیل ابتکار عمل به کسب و کاری تخصصی داده می شود اما قطعاً این کسب و کار پتانسیل زیادی برای رشد دارد. افرادی که این پول را سرمایه گذاری می کنند سرمایه گذاران مخاطره پذیر VC's نامیده می شوند. این سرمایه گذاری زمانی صورت می گیرد که سرمایه گذار مخاطره پذیر، سهام شرکت را خریده باشد و به نوعی شریک مالی در کسب و کار محسوب می شود.

سرمایه گذاری مخاطره پذیر به ریسک سرمایه یا پتانسیل ریسک در سرمایه گذاری اشاره دارد، زیرا این امر شامل ریسک از دست دادن پول در هنگام عدم موفقیت سرمایه گذاری است که در نتیجه آن تا مدت زمان زیادی احتمال رکود سرمایه و حتی کاهش آن بر اساس ارزش زمانی پول وجود دارد.

سرمایه مخاطره پذیر به طور خاص از سرمایه گذاران نهادهی تشکیل شده و با همکاری شرکت های سرمایه گذاری ایجاد می شود. در واقع پولی است که یک سرمایه گذار خارجی برای تأمین مالی کسب و کاری جدید، در حال رشد یا دارای مشکل فراهم می کند. سرمایه دار مخاطره آمیز به بیمه اهمیت می دهد، زیرا می داند که خطرهای قابل توجهی در رابطه با سود آتی شرکت و جریان نقدی وجود دارد. سرمایه گذار با دریافت سهام شرکت، تزریق مالی را آغاز می کند.

سرمایه خطر پذیر می تواند مناسب ترین گزینه برای تأمین مالی شرکت ها باشد. اغلب برای کسب و کارهایی که دارای الزامات سرمایه ای بزرگ هستند و گزینه ارزانی برای آنها وجود ندارد، مناسب است. نرم افزار و سایر دارایی های معنوی معمولاً شایع ترین مواردی است که ارزش آن ثابت نشده است. به همین دلیل است که بودجه سرمایه گذاری مخاطره پذیر بیشتر در زمینه فناوری های سریع و بیوتکنولوژی گسترش می یابد.

ویژگی های سرمایه گذاری مخاطره پذیر:

- ریسک بالا، کمبود نقدینگی، اقی بلندمدت، مشارکت سهام و سود سرمایه، سرمایه گذاری مخاطره پذیر در پروژه های نوآورانه صورت می گیرد، تأمین کنندگان سرمایه مخاطره پذیر در مدیریت شرکت سهیم هستند

روش های سرمایه گذاری مخاطره پذیر:

- تساوای حقوق، سهام مشارکتی، وام مشروط  
**فرآیند سرمایه گذاری مخاطره پذیر معمولاً شامل چهار مرحله در توسعه شرکت می شود:**  
 - ایده یابی، راه اندازی، بلوغ و توسعه، خروج  
**مرحله ۱- ایجاد ایده و ارائه طرح کسب و کار:** گام اولیه در فرآیند سرمایه گذاری مخاطره پذیر، ارائه طرح کسب و کار است. این طرح باید شامل موارد زیر باشد:

- باید خلاصه اجرایی از طرح پیشنهادی کسب و کار وجود داشته باشد، شرح فرصت و پتانسیل و اندازه بازار، بررسی سناریوهای موجود و مورد انتظار در فضای رقابتی، پیش بینی های مالی دقیق و بیان جزئیات در نحوه مدیریت شرکت

طرح کسب و کار به صورت کامل و دقیق توسط سرمایه گذاران مخاطره پذیر بررسی شده و براساس آن در مورد شما تصمیم گیری خواهد شد.

**مرحله ۲- جلسه مقدماتی:** هنگامی که مطالعات مقدماتی توسط VC انجام می شود، آنها پروژه را با توجه به اولویت های شان انتخاب می کنند. بر همین اساس جلساتی با مؤسسان کسب و کار مورد نظر ترتیب می دهند تا در مورد پروژه مربوطه به بحث و گفت و گو بپردازند. پس از جلسه، VC در نهایت تصمیم می گیرد که آیا به مرحله بعدی با شما امیدوار باشد یا خیر.

**مرحله ۳- بررسی دقیق طرح پیشنهادی:** مرحله مطالعات دقیق بسته به ماهیت پیشنهاد کسب و کار متفاوت است. این فرآیند شامل حل مسائل مربوط به ارجاع مشتری، ارزیابی استراتژی های محصول و کسب و کار، مصاحبه های مدیریتی و دیگر تبادل اطلاعات در طول این دوره است.

**مرحله ۴- اسناد موضوعی و مالی:** اگر مرحله های قبلی رضایت بخش بوده باشد، VC سندی را ارائه می کند که شرایط و ضوابط اساسی قرارداد سرمایه گذاری را توضیح می دهد. این سند عموماً قابل مذاکره است و باید توسط تمام طرفین توافق شود، پس از تکمیل اسناد حقوقی و رسیدگی قانونی، وجوه مورد نظر در دسترس شرکت متقاضی قرار می گیرد.

رویه و استراتژی های خروج

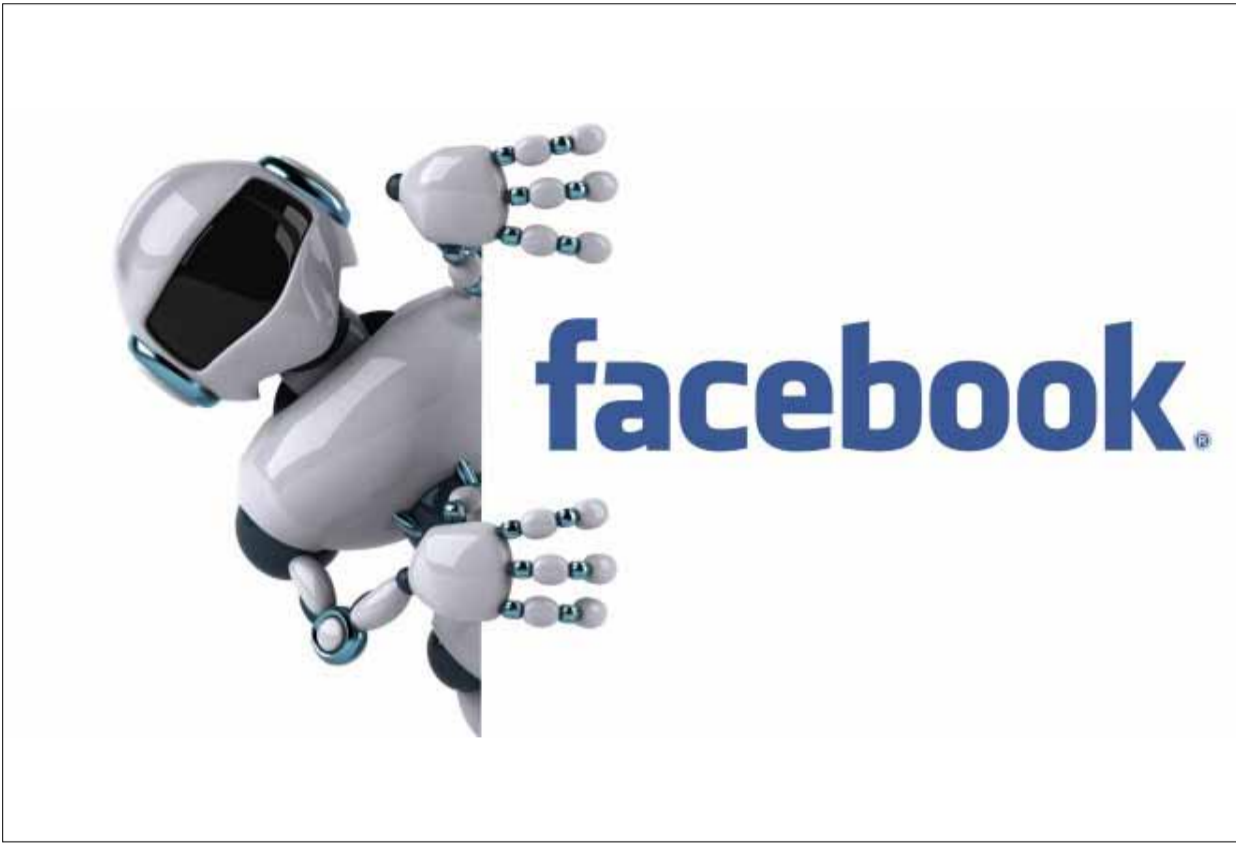
گزینه های خروج مختلفی در سرمایه گذاری مخاطره پذیر برای صرفه جویی در سرمایه گذاری وجود دارد که عبارتند از:  
 - عرضه اولیه سهام (IPO)، بازگرداندن شرایط به پیش از سرمایه گذاری، ادغام و جذب، فروش به دیگر سرمایه گذار استراتژیک

نتیجه گیری:

با در نظر گرفتن ریسک بالا در سرمایه گذاری های مخاطره پذیر، بدیهی است که انتظارات بالاتری از بازده وجود دارد، بنابراین باید مطالعات کاملی از پروژه مورد نظر انجام شود و انتظار می رود که نسبت بازده به ریسک مورد توجه قرار گیرد. توجه داشته باشید که انجام تعهدات، هم از سوی سرمایه گذار و هم از جانب متقاضیان سرمایه؛ اصل مهمی برای هر دو طرف و موفقیت آمیز بودن چنین سرمایه گذاری هایی است.

جادوی روبات های فیس بوک در کنفرانس ها

چرا هر سخنران حرفه ای باید از روبات مسنجر استفاده کند؟



سرعت ترین ابزارها به منظور جمع آوری نظرات دیگران است. - اشتراک گذاری اسلایدها پس از مراسم: جابه جایی مداوم سخنران روی صحنه و همچنین مکث های گاه و بیگاه به منظور نمایش اسلایدها از کسب و کارهای تجربی های هر مخاطبی است. بر همین اساس روبات های مسنجر امکان اشتراک گذاری همزمان یا ارائه اسلایدها پس از مراسم به کاربران را فراهم ساخته اند. - هدایت مخاطب به صفحه شخصی سخنران: آخرین انتظار من از روبات هدایت و تشویق مخاطبها به ادامه گفت و گو است. به محض فراغت از تعیین اهداف نوبت به ساخت این ابزار به ظاهر ساده و در عین حال تأثیر گذار می رسد.

**ایجاد و ارائه روبات**  
 نخستین اقدام در ایجاد یک صفحه فیس بوک به منظور همگام سازی روباتم با آن بود. پس از آن یک QR با ضمیمه لوگوی کنفرانس به منظور سهولت دسترسی مخاطب های سخنرانی ام به روبات ایجاد کردم. طراحی این کد اندکی با نمونه های رایج تفاوت داشت. در واقع هدف اصلی من جلب نظر مخاطب از همان لحظه نخست بود. نخستین پیام روبات به کاربران خوشامدگویی و جمع آوری برخی اطلاعات پایه در مورد موضوع سخنرانی ام بود. این امر با هدف سنجش میزان انس و آشنایی میانگین مخاطبها با بحث من صورت گرفت. بر این اساس راهنمای مناسبی در جهت شیوه سازماندهی سخنرانی خود به منظور تحقق خواسته های کاربران به دست آوردم.

پس از گذشت ۲۰ دقیقه از سخنرانی ام دومین پیام برای کاربران ارسال شد. این پیام از کاربران درخواست ارائه پرسش های شان را داشت. بر این اساس از اتمام وقت در پایان سخنرانی جلوگیری قده و افراد به صورت آنلاین و در طول ارائه نامتکلی را مطرح ساختند. استفاده از این روش به سخنران در جهت مدیریت آنی بحث نیز کمک شایانی خواهد کرد. بدین ترتیب دیگر نیازی به جمع آوری پرسش های اتمهای مراسم نیست.

پس از پایان سخنرانی نوبت به دریافت نظرات کاربران در مورد کیفیت ارائه و مطالب است. بر همین اساس پیام سوم ۲۰ دقیقه پس از پیام دوم ارسال می شود. نتیجه این روشها واقع ارائه فرصت نگارش نظرها به کاربر، او را در ارائه بهترین نظرش یاری می کند. دو روز پس از پایان مراسم اسلایدهای جانبی را برای کاربران ارسال کردم. در نهایت نیز به عنوان آخرین گام درس اکتان های شخصی ام در توئیتر و مدیوم را در اختیار کاربران روبات فیس بوک خود قرار دادم. همچنین اشتراک رایگان Hubspot را نیز برای کاربران روباتم فرستادم.

**آیا افراد واقعا از روبات استفاده کردند؟**  
 نتیجه این آزمایش و کاربرد روباتها بسیار موفقیت آمیز بود. در اینجا به برخی از اهداف و موفقیت های این آزمایش اشاره خواهد شد:  
 - ۷۰ نفر در روبات فیس بوک من عضو شدند. این به معنای حضور ۵۰ درصدی افراد حاضر در سخنرانی ام است که آماری مطلوب برای طرحی شش ساعته محسوب می شود.  
 - ۵۱ درصد از افراد نسبت به ارائه نظرات شان در مورد کیفیت ارائه ام اقدام کردند. همچنین در برخی موارد یک کاربر چند نظر گوناگون را ارسال کرد.  
 - ۱۰۰ درصد بازخوردهای



رهبری

کدام عادات می توانند شما را به رهبری اثربخش برای کسب و کارتان بدل کنند؟

برای تبدیل شدن به یک رهبر فوق العاده و کسی که دیگران دوست داشته باشند از او پیروی کنند، راه های مختلفی وجود دارد، اما درست مثل هر چیز دیگر، برخی رویکردها نسبت به باقی آنها مناسب تر خواهند بود. در ادامه می توانید هفت عادت رهبران بزرگ دنیای کسب و کار را از نظر بگذرانید.

۱- اعتماد به نفس

بهترین رهبران آنهايي هستند که اعتماد به نفس دارند و اعتماد به نفس شان به دیگران نیز سرایت می کند. اعتماد به نفس آنها از این روست که وظایف خود را به درستی انجام می دهند و می دانند مسیر درستی که باید در پیش بگیرند کدام است. آنها همیشه به موافق و باورهای خود ایمان دارند، اما در عین حال از شنیدن صحبت های دیگران نیز خوشحال می شوند.

۲- خوش بینی

رهبران بزرگ فارغ از اینکه اوضاع تا چه حد ممکن است بد باشد، همیشه امیدواری خود را نسبت به آینده حفظ می کنند. آنها به شکلی خستگی ناپذیر با نگاه مثبت به اطراف می نگرند و به خوبی از این موضوع آگاهی دارند که می توانند روی نتایج کارکنان، تیم و شرکت خود به شدت تأثیر گذار باشند.

۳- قاطعیت

رهبران بزرگ از اتخاذ تصمیم های مهم و دشوار ایایی ندارند و به خوبی می دانند که این، بخش مهمی از شغل شان است. آنها برای آنکه بتوانند آگاهانه تصمیم بگیرند به اندازه کافی اطلاعات جمع می کنند. اما از طرف دیگر هر کاری لازم باشد انجام می دهند تا در دام داده های زیاد و دروندادهای متعدد گرفتار نشوند.



۴- همدلی

رهبران بزرگ خود را جای کارکنان شان قرار می دهند و از آنها در موقعیت های دشوار حمایت می کنند. آنها به جای شخصی کردن موضوعات مختلف در مواجه با مشکلات یا انداختن تقصیرها به گردن دیگران، به دنبال راه حل های سازنده می گردند و روی پیشرفت و ادامه مسیر متمرکز می شوند.

۵- مسئولیت پذیری

رهبران بزرگ، چه زمانی که اوضاع خوب پیش می رود و چه وقتی مشکلی در روند کارها پیش می آید لحظه ای در بر عهده گرفتن مسئولیت کارکنانی که باعث و بانی این موفقیت بوده اند را مورد تمجید و ستایش قرار می دهند و وقتی اوضاع بد پیش می رود و مشکلی به وجود می آید به سرعت این مشکل را شناسایی می کنند، به دنبال راه حل می گردند و کارها را دوباره روی غلنت می اندازند.

۶- صداقت

بهترین رهبران دنیای کسب و کار این را به خوبی می دانند که صداقت به واقع بهترین سیاست است. آنها با کارکنان خود مثل انسان های بالغ رفتار می کنند و به جای کتمان حقایق، واقعیت ها را به زبان می آورند.

۷- انگیزه بخشی

مدیران بزرگ چشم انداز الهام بخشی از آینده به تصویر می کشند؛ چشم اندازی که با نشان دادن موقعیت آینده ی کارکنان به آنها، باعث جلب مشارکتشان می شود. اما حرف کافی نیست، رهبران فوق العاده دنیای کسب و کار حرف های خود را با اقدامات عملی تکمیل و وظایف کاری معناداری به کارکنان خود محول می کنند تا بتوانند به چشم اندازی که برای خود متصور شده اند دست پیدا کنند.

منبع: inc/digiato

منبع: hubspot







# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه ۱۰ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۵ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: 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 - ۸۸۸۹۵۲۴۲

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 رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۹۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## درنگ

تلگرام:

### شاید نتوانیم پول سرمایه گذاران ارز مجازی را به آنها برگردانیم

پاول دورف در روزهای گذشته ۸۵۰ میلیون دلار سرمایه را برای راه اندازی شبکه باز تلگرام (TON) جذب کرده و قرار است در دور دوم سرمایه گذاری این مبلغ را به ۷۱۰ میلیون دلار افزایش دهد، اما در صورتی که این پروژه اجرایی نشود چه بر سر این مبلغ هنگامت خواهد آمد؟

به گزارش دیجیاتو، شبکه باز تلگرام در اکوسیستمی شبیه اتریوم توسعه یافته و از اپلیکیشن‌ها، خدمات و فروشگاهی برای کالاهای دیجیتال و فیزیکی تشکیل شده است.

این کمپانی ابتدا قرار بود سرمایه لازم را در دو مرحله خصوصی و عمومی فراهم کند، اما سخت‌گیری‌های اخیر در زمینه عرضه اولیه سکه و کلاهبرداری‌های صورت گرفته، امکان عرضه آن در کشورهای نظیر آمریکا و بریتانیا را زیر سؤال برده و به همین دلیل دورف تصمیم گرفته یک بار دیگر شناس خود را برای جذب سرمایه به صورت خصوصی امتحان کند.

در اسناد ارسال شده برای سرمایه‌گذاران تأکید شده که در صورت عدم اجرای پروژه تا مهر ماه ۱۳۹۸ سرمایه آنها برگردانده می‌شود، اما این کمپانی در سندی جداگانه مدعی شده که در صورت فسخ قرارداد تحت هر شرایطی، هیچ تضمینی وجود ندارد که تلگرام توان بازپرداخت مبلغ پرداختی را داشته باشد.

با این حال برخی موسسات فعال در این زمینه از قبیل Dipasquale تأکید کرده‌اند که اگر این کمپانی موفق به جمع‌آوری این مبلغ سرسام آور شود، قطعاً آن را عرضه نیز می‌کند.

بر اساس اسناد ۱۳۲ صفحه‌ای که برای سرمایه‌گذاران ارسال شده سرمایه جمع‌آوری شده برای توسعه شبکه‌های مبتنی بر بلاکچین و مشتق بر سیستم ذخیره‌سازی فایل، خدمات DNS، سامانه تبادل تبلیغات و موارد دیگر به کار می‌رود، با این حال برخی از کارشناسان از جمله اساتید دانشگاه‌های MIT و جان هایکنز و آرزوهای بلند پروازانه و فاقد جزئیات فنی دانسته‌اند.

## معرفی استارت آپ

### سامانه تحت وب در زمینه توریسم

نام استارت آپ: توریست‌ها

وب سایت: turistha.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: تور و آژانس‌های مسافرتی

توضیح بیشتر:

توریست‌ها چیست؟

توریست‌ها یک سامانه تحت وب است که در زمینه توریسم و گردشگری فعالیت می‌کند. خدمات سامانه برای کدام دسته از افراد مفید است؟ خدمات این سامانه هم برای آژانس‌ها و شرکت‌های گردشگری مفید است و هم برای گردشگران و مسافرانی که قصد سفر دارند.



## بسته بندی خلاق



### برای مطالعه ۹۱۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

## کلینیک کسب و کار

پرسش: چند وقتی است تصمیم گرفته‌ام یک مشاور و روان‌شناس را برای شرکت‌م استخدام کنم که به کارمندان درباره مشکلات کاری و حتی شخصی‌شان مشاوره بدهد. به نظر شما این اقدام چه مزایا و معایبی می‌تواند داشته باشد و حدس می‌زنید کارمندان چقدر از این مسئله استقبال کنند؟

## استخدام مشاور

**پاسخ کارشناس:** استخدام مشاوران فرعی مانند مشاوران سلامت، روان‌شناسی و... می‌تواند بسیار مفید باشد در صورتی‌که نکات زیر را رعایت کنید:

نخست آنکه معمولاً مشاوران برجسته به راحتی جذب یک شرکت برای ارائه خدمات مشاوره روان‌شناسی نمی‌شوند. باید حقوق خوب بپردازید

تا بتوانید مشاور خوب در این زمینه استخدام کنید. به استخدام هر کارشناسی تن ندهید. ممکن است عوارض ناشی از یک استخدام نامناسب کل شرکت را تحت‌الشعاع قرار دهد. دوم آنکه خودتان برای استفاده از خدمات مشاور روان‌شناسی پیشقدم باشید و چند تن از مدیران یا کارمندان ارشد هم را که میانه خوبی با شما دارند برای استفاده از خدمات مشاور مربوطه تشویق کنید.

سوم اینکه به هیچ عنوان استفاده از خدمات مربوطه را اجباری نکنید. اگر فرد مورد نظر کارش را خوب بلد باشد، دیر یا زود افراد برای استفاده از خدمات وی پیشقدم می‌شوند و تبلیغ شفاهی و دهان به دهان در شرکت خواهد پیچید و به زودی نتیجه مطلوب حاصل خواهد شد.

نکته آخر اینکه استفاده از این خدمات را در وقت اداری تعیین کنید. خارج از وقت اداری امکان استفاده اختیاری را کم می‌کند و کارمندان اعتماد خودشان را به این کار از دست می‌دهند.

## مدرسه مدیریت

## کج فهمی‌های مدیریت ارتباط با مشتریان

### CRM عملیاتی

در این روش همه مراحل ارتباط با مشتری، از مرحله بازاریابی و فروش تا خدمات پس از فروش و اخذ بازخورد از مشتری، به یک فرد سپرده می‌شود، البته به نحوی که فروشندگان و مهندسان ارائه خدمات بتوانند سابقه هر یک از مشتریان را بدون مراجعه به این فرد در دسترس داشته باشند.

از ابزارها و روش‌های CRM عملیاتی می‌توان به SFA یا قدرت فروش مکانیزه اشاره کرد که کلیه عملیات مربوط به مدیریت تماس، بورس و مدیریت اداره فروش را برعهده دارد. CSS ابزار دیگر CRM عملیاتی است که در آن به جای ارتباط تلفنی با مشتری، از ابزارهای دیگری مانند ارتباط رودررو، اینترنت، فاکس و کیوسک‌های مخصوص پاسخگویی به مشتریان استفاده می‌شود.

### CRM تحلیلی

در CRM تحلیلی، ابزارها و روش‌هایی به کار می‌رود که اطلاعات به دست آمده از CRM عملیاتی را تجزیه و تحلیل کرده و نتایج آن را برای مدیریت عملکرد تجاری آماده می‌کند. در واقع، CRM

عملیاتی و تحلیلی در یک تعامل دو طرفه هستند؛ یعنی داده‌های بخش عملیاتی در اختیار بخش تحلیل قرار می‌گیرد؛ پس از تحلیل داده‌ها، نتایج حاصله تأثیر مستقیمی بر بخش عملیات خواهد داشت. در واقع به کمک تحلیل‌های این بخش، مشتریان دسته‌بندی شده و امکان تمرکز سازمان روی بخش خاصی از مشتریان فراهم می‌شود.

### CRM تعاملی

در این نوع ارتباط، مشتری برای برقراری ارتباط با سازمان، از سهیل‌ترین روش ممکن مانند تلفن، تلفن‌همراه، فکس، اینترنت و سایر روش‌های مورد نظر خود استفاده می‌کند. CRM تعاملی به دلیل امکان انتخاب روش از سوی مشتری و اینکه اکثر فرآیندها (از جمع‌آوری داده‌ها تا پردازش و ارجاع مشتری)، در حداقل زمان ممکن به مسئول مربوطه صورت می‌گیرد، باعث مراجعه مجدد مشتری و ادامه ارتباط با شرکت می‌شود. هدف از این نوع CRM تسهیل ارتباط با مشتریان و بهبود فرآیند متقاعد کردن مشتری است.

منبع: modir.biz

## مسیر موفقیت

### افراد دارای اعتماد به نفس از چه لغاتی استفاده نمی‌کنند

اگر می‌خواهید میزان فروش خود را بالا ببرید، تیم‌تان را تحت تأثیر قرار دهید یا اعتماد به نفس خود را افزایش دهید، بهتر است هنگام سخنرانی این لغات را از دایره واژگان خود حذف کنید.

زمانی‌که فردی دچار اضطراب می‌شود معمولاً کنترل بالایی روی صحبت‌های خود ندارد و استفاده از واژه‌های اشتباه احساس واقعی او را به مخاطب نشان خواهد داد. مطمئناً هیچ کس دوست ندارد زمانی‌که تلاش می‌کند با اعتماد به نفس به نظر برسد، احساسات درونی واقعی‌اش به شخص مقابل نشان داده شود. برای همه ما پیش آمده است که هنگام سخنرانی در جمع یا حتی صحبت کردن با یک نفر، رشته کلام را از دست بدهیم و میان کلمه‌ها فاصله بیندازیم. در چنین مواقعی معمولاً سکوت ناخوشایندی حکمفرما می‌شود و انتخاب کلمه مناسب برای شکستن این سکوت بسیار مهم است، زیرا با انتخاب واژه نامناسب، شاید مخاطب احساس کند طرف مقابل دروغ می‌گوید، احساس معذب بودن می‌کند یا آمادگی کافی ندارد؛ در صورتی‌که با انتخاب واژه مناسب چنین اتفاقی نخواهد افتاد. در ادامه به بررسی بیشتر لغات نامناسبی می‌پردازیم که بهتر است در برخی شرایط از بیان آنها خودداری کرد. لغاتی که استفاده از آنها در مکالمه روزمره ایرادی ندارد، اما بهتر است برای استفاده از آنها در سخنرانی یا مکالمات مهم دقت شود.

### ۱- واقعا؟

زمانی‌که مخاطب شما داستانی تعریف می‌کند یا در مورد موقعیتی توضیح می‌دهد، از کلمه «واقعا؟» استفاده نکنید. این به این معنا است که به صداقت طرف مقابل شک دارید و یا پرسیدن این سؤال می‌خواهید مطمئن شوید آیا طرف مقابل راست می‌گوید یا خیر. اگر احساس می‌کنید لازم است وارد جزئیات شوید، بگویید: «بیشتر در موردش توضیح بده» یا «بعد از آن چه اتفاقی افتاد؟» یا هیچ چیزی نگویید و اجازه دهید طرف مقابل صحبت‌هایش را تمام کند.

### ۲- فقط

گفتن کلمه «فقط» اهمیت آنچه می‌خواهید بگویید یا موقعیتی‌که در آن قرار گرفته‌اید تضعیف می‌کند. به‌عنوان مثال دو عبارت «این فقط پروژه‌ای است که در حال حاضر روی آن کار می‌کنم» و «این پروژه‌ای که در حال حاضر روی آن کار می‌کنم» را در نظر بگیرید. گفتن جمله اول اهمیت توانایی‌های‌تان را کوچک جلوه می‌دهد.



### ۳- بنابراین

«بنابراین» کلمه‌ای است که معمولاً بدون اینکه متوجه باشیم زیاد به کار می‌بریم. استفاده از این کلمه نشان می‌دهد که عجله دارید هرچه زودتر نکته بعدی را بیان کنید یا اینکه از صحبت‌های خود به نتیجه‌گیری برسید. اگر می‌خواهید منظور خود را شفاف‌تر و قدرتمندتر بیان کنید کلمه «بنابراین» را از ابتدای جملات حذف کنید.

### ۴- اساساً

چیزی که از نظر شما پایه و اساس موضوعی را تشکیل می‌دهد، شاید به نظر فرد دیگری این‌طور نباشد. استفاده از این عبارت یعنی مخاطب نیز در مورد پایه و اساس بودن چیزی با شما هم عقیده است در صورتی که همیشه این‌طور نیست. حرفی را که لازم است بیان کنید، بگویید و از گفتن کلمات اضافه خودداری کنید.

### ۵- مشخصاً

این لغت نیز مانند کلمه «اساساً» نظر شما را به شنونده تحمیل می‌کند و ممکن است باعث شود شنونده هیچ میل و رغبتی به گوش دادن ادامه صحبت‌های‌تان نداشته باشد.

### ۶- می‌دانی؟

این پرسش زمانی مطرح می‌شود که فرد سخنران قصد داشته باشد با مخاطب خود ارتباط برقرار کند یا توجه او را به موضوعی معطوف سازد، اما زمانی‌که شنونده نداند در مورد چه موضوعی می‌خواهد صحبت کند، مطمئناً نمی‌تواند به این پرسش پاسخ مناسبی بدهد. بهتر است ابتدا در مورد موضوع مورد نظر کامل صحبت کنید و سپس به او اجازه دهید نظرش را در این رابطه بیان کند.

### ۷- به‌طور معمول / معمولاً

زمانی‌که می‌خواهید در مورد یک رفتار یا اتفاق معمول توضیح دهید، استفاده از عبارت مانعی ندارد، اما زمانی‌که می‌خواهید در مورد توصیف کاری که در انجمنش بهترین هستند توضیح بدهید، نباید از این عبارت استفاده کنید. به‌عنوان مثال اگر می‌خواهید با یک سرمایه‌گذار در مورد شرکت خود صحبت کنید، نگویید: «مردم معمولاً با دیدن این ویژگی در محصولات ما شگفت‌زده می‌شوند»، در عوض بهتر است به علاقه کارسازان اعتراف کنید و بگویید: «مردم با دیدن این ویژگی در محصولات ما بسیار هیجان‌زده می‌شوند».

انتخاب و استفاده از کلمات مناسب مخصوصاً زمانی‌که استرس داشته باشید کار ساده‌ای نیست، اما فراموش نکنید هدف نهایی هر سخنرانی این است که با اعتماد به نفس به نظر برسید و شنونده احساس کند روی موضوع مورد نظر تسلط کامل دارید. استفاده نکردن از این لغات کمک می‌کند ارتباط بهتری با خودتان و مخاطبان داشته باشید.

منبع: inc/zoomit