

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چرا پیش فروش سکه گران شد؟

سکه هم چندنرخی شد

اگرچه بانک مرکزی تاکنون توضیحی درباره دلیل افزایش قیمت پیش فروش سکه اعلام نکرده است، اما بررسی‌ها نشان‌دهنده تأثیر گرانی دلار بر تصمیم بانک مرکزی دارد.

این در حالی است که حراج سکه که از پایان سال گذشته به دلیل تعطیلات نوروزی متوقف شده بود...

۴

۴ عاملی که باید برای حمایت از کالای داخلی در نظام تصمیم‌گیری اصلاح شود

مختصات حمایت از تولید کالای ایرانی

فرصت امروز: با نامگذاری سال ۹۷ به نام سال «حمایت از کالای ایرانی» از سوی مقام معظم رهبری، حالا ادبیات اقتصاد ایران تحت‌الشعاع این مقوله قرار گرفته و هر یک از مسئولان و اقتصاددانان از دیدگاه خود بر حمایت از تولید و کالای ایرانی تأکید کرده‌اند، اما با اینکه این موضوع از سال‌ها و دهه‌ها پیش جزو بایدها و ضروریات اقتصاد ایران اعلام شده بود، ولی حالا وضعیت به ترتیبی است که به تعبیر مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور «اقتصاد ایران با پدیده‌ای تقریباً منحصر به فرد در مقیاس جهانی به نام «قاچاق کالا» مواجه است. درحالی‌که واژه قاچاق در کشورهای دیگر محدود به اسلحه، انسان و مواد مخدر است، در کشور ما این واژه...

۲

نگاهی به موقعیت ایران میان غول‌های خودروساز

۷

مدیریت و کسب‌وکار



آیفون خمیده اپل را به اولین شرکت تریلیون دلاری دنیا تبدیل می‌کند؟

- نکته مدیریتی فیلم بندباز
- چطور کاری کنیم که یک کارمند استعفا دهد؟
- اصول بازاریابی برای نسل جوان
- نکته مهم برای خلق تیت‌های جذاب
- نکته ضروری بازاریابی برای تضمین موفقیت
- اولین کاتالوگ خودرو کاملاً زیست‌محیطی در جهان

۸ تا ۱۶



وزیر اقتصاد به مردم نوید داد

بازگشت اقتصاد به ریل ثبات

۳

بررسی بازار مسکن در پایتخت

کدام خانه‌ها فروش بیشتری دارند؟

با سهم‌های ۱۲.۹ و ۱۲ درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مجموع در اسفندماه ۱۳۹۶ واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ متر مربع ۴۸۸ درصد از معاملات انجام شده را به خود اختصاص دادند.

بازار مسکن در وضعیتی قرار دارد که هر ماه به شرایط رکود توری نزدیک‌تر می‌شود، چرا که این بازار متأثر از افزایش سود بانکی و جهش قیمت ارز می‌خواهد خود را با شرایط تطبیق دهد. در اسفندماه میانگین قیمت مسکن شهر تهران نسبت به ماه مشابه سال قبل از آن ۲۶ درصد رشد کرد و به قیمت ۵.۷۶ میلیون تومان در هر متر مربع رسید. در بعضی مناطق نیز قیمت‌ها تا ۴۰ درصد رشد نشان داد. این شرایط حاکی از آن است که از یک سو تقاضای سوداگری بازار مسکن به سمت بازار ارز و سکه رفته و از سوی دیگر قیمت مسکن، به‌خصوص در بخش میان‌متراژ و متوسط قیمت دچار جهش شده است.

سلمان خادم‌المله، کارشناس اقتصاد مسکن می‌گوید: اگر نرخ ارز باز هم افزایش پیدا کند انتظار داریم قیمت مسکن باز هم بالا برود و این بازار وارد فضای تورم رکودی شود. چیزی که

آمارها نشان می‌دهد واحدهای کوچک و ارزان قیمت همچنان سهم بیشتری از معاملات مسکن شهر تهران را به خود اختصاص داده‌اند. به گزارش ایسنا، آمار منتشر شده از وضعیت بازار مسکن شهر تهران نشان می‌دهد کماکان واحدهای کوچک و ارزان مشتری بیشتری دارند. بر حسب قیمت هر متر مربع، واحدهای ۳ تا ۳.۵ میلیون تومان با ۸.۱ درصد بیشترین سهم از معاملات را به خود اختصاص دادند. بر اساس ارزش هر واحد مسکونی نیز واحدهای ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان با سهم ۱۸.۲ درصد بیشترین فروش را داشته‌اند. البته این شاخص که توسط بانک مرکزی ارائه شده سال گذشته بر اساس واحدهای ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان محاسبه می‌شد که امسال احتمالاً به دلیل رشد قیمت مسکن و انسجام بیشتر آمار، این شاخص به ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان تغییر کرده است.

همچنین توزیع فراوانی تعداد معاملات برحسب سطح زیربنا نیز حاکی از آن است واحدهای ۶۰ تا ۷۰ متر با سهم ۱۴ درصد بالاترین فروش را داشته‌اند. بعد از آن واحدهای ۵۰ تا ۶۰ متر و ۷۰ تا ۸۰ متر مربع به ترتیب

آب؛ سرمایه ملی

زمستان گذشته نیز مزید علت شده است.

در چنین شرایط بحران کم آبی وظیفه ملی، شرعی و اخلاقی آحاد مردم شریف است که نهایت اسماک و صرفه‌جویی در مصرف آب تصفیه شده را مرعی بدانند، به‌خصوص که کشور ما فاقد سیستم‌های جداگانه آبرسانی مصرفی و آب شرب است و البته عدم شست‌وشوی حیاط، پارکینگ، پیاده راه جلوی ساختمان و اتومبیل با آب تصفیه شده گران‌قیمت در رأس هرم این حماسه ملی و همگانی قرار دارد.

یادمان باشد آب و آبادانی همواره مکمل یکدیگر بوده و همیشه تاریخ همه تمدن‌های بشری در کنار آب برپا شده و گسترش یافته‌اند. همانطور که آب موجب و موجد آبادانی و رونق بوده و هست، پدیده کم آبی و بی‌آبی با خسران قرین است.

گفتنی و نوشتنی در مورد آب بسیار است که همه در گنجایش محدود ظرف این یادداشت نمی‌گنجد.

ضمن تحسین و تبریک به متولیان روز جهانی آب، با برشماردن عوارض و نشانه‌های بحران کم آبی در بدن این یادداشت را به پایان می‌برم.

سردرد، رخت و بی‌حالی، تغییرات خلقی، واکنش‌های کند، خشکی مجاری بینی، خشکی و ترک خوردگی لب‌ها، ضعف و خستگی، پریشانی و بالاخره تیره رنگی ادرار که با مصرف روزانه ۶ تا ۸ لیوان آب عوارض مذکور بهبود می‌یابد.

ادامه از همین صفحه

به همین جهت و نیز به دلیل محدودیت منابع آب امروزه تأکید زیادی در صرفه‌جویی و استفاده بهینه آب صورت می‌گیرد. چنانچه گفته شد، اگرچه حجم کلی آب‌های سطح زمین به ظاهر زیاد می‌نماید، ولی بیش از ۹۷ درصد این آب‌ها در اقیانوس‌ها و دریاها متمرکزند و حدود ۲ درصد نیز به صورت یخ در یخچال‌های قطبی قرار دارد و از یک درصد باقیمانده نیز بخش زیادی در اعماق زمین است که به دلیل مشکل استخراج از دسترس انسان دور است. مضافاً منابع آب شیرین سطح زمین نیز یکنواخت توزیع نشده‌اند، به‌طوری که ۶۰ درصد از این منابع در ۹ کشور آمریکا، کانادا، روسیه، چین، هند، برزیل، اندونزی، کلمبیا و پرو قرار دارد و در مقابل حدود ۸۰ کشور با کمبود آب مواجه هستند که برخی از آنها مانند کویت، بحرین، مالت، امارات متحده عربی، سنگاپور، اردن و لیبی تقریباً به هیچ منبع آب شیرین دسترسی ندارند!

با توجه به افزایش روزافزون جمعیت جهان، توسعه صنایع و افزایش آلودگی منابع آب شیرین، در برخی نقاط جهان دسترسی به آب کافی و مناسب به بحرانی جدی تبدیل شده است. متأسفانه در کشور عزیز ما نیز به دلیل پاره‌ای سوءمدیریت‌ها در ایجاد سدهای غیرضروری و کارشناسی نشده، استفاده مضاعف از منابع آب‌های زیرزمینی و... شاهد خشک شدن رودها، تالاب‌ها و دریاچه‌ها و بروز پدیده خشکسالی هستیم که کاهش بارش‌های آسمانی در پاییز و



آنچه توانستیم الفت خدا بوده است

حرکت پایدار در مسیر موفقیت



بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یوروامانی



www.bpi.ir

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۷۸۸۰۰

۴ عاملی که باید برای حمایت از کالای داخلی در نظام تصمیم‌گیری اصلاح شود

مختصات حمایت از تولید کالای ایرانی



تولیدشده در کشور بنامیم. برای دو محصول باکیفیت مشابه، محصول ایرانی معمولاً به‌طور معناداری گران‌تر و برای دو کالای هم‌قیمت، کالای ایرانی دارای کیفیت نازل‌تری است، چرا اینطور است؟ چرا آنچه محقق‌شده ن‌تنها با هدف تعیین‌شده مغایر است، بلکه کاملاً در نقطه مقابل آن قرار دارد؟

به گزارش ایسنا، نیلی به نقش چهار عامل سیاست‌های ارزی نادرست، فقدان تعامل سازمان‌یافته و منضبط تجاری، مالی و تولیدی با جهان، نظام نگاهداری اقتصادی ناکارآمد و محیط نامساعد اقتصاد کلان اشاره کرد و سپس به تبیین هر یک از آنها پرداخت. او درباره سیاست‌های ارزی نادرست، توضیح داد: سیاست‌های ارزی کشور طی چهار دهه گذشته همواره مبتنی بر ثابت نگه داشتن نرخ ارز، مستقل از تورم بوده است. از آنجا که این سیاست امکان تحقق عملی در بلندمدت ندارد، نرخ ارز در دوره‌هایی که منابع اقتصاد اجازه می‌داده ثابت نگه داشته شده است و پس از آن، طی یک یا چند جهش به مقدار تعادلی خود رسیده است، اما این نحوه تعدیل نرخ ارز فقط به بی‌ثباتی دامنه زده و اثرات آن بسیار متفاوت با شرایطی است که تعدیل نرخ به‌طور هموار صورت می‌گیرد. وقتی نرخ ارز در خلاف جهت تورم تثبیت می‌شود، بالاترین و موثرترین کمک به تولیدکنندگان خارجی صورت گرفته و بیشترین صدمه به تولیدکنندگان داخلی وارد می‌شود.

نیلی با اشاره به اینکه تورم نسبی بالاتر، به معنی رشد بیشتر قیمت‌ها در داخل است، ادامه داد: درحالی‌که، با ثابت نگه داشتن نرخ ارز، قیمت کالای خارجی تقریباً ثابت باقی می‌ماند (با توجه به اینکه تورم کشورهای طرف تجاری نزدیک به صفر است)، بنابراین با اعمال این سیاست، بیشترین خدمت و بزرگ‌ترین کمک به بازاریابی محصولات خارجی در داخل صورت گرفته است.

این اقتصاددان با آوردن مثالی گفت: فرض کنید تورم داخلی ۲۰درصد و تورم خارجی صفر باشد (صرفاً از جهت تسهیل محاسبات). در این شرایط، اگر تلویزیون در داخل با کیفیت قابل رقابت ساخته شده و به قیمت ۴ میلیون تومان عرضه می‌شد،

درحالی‌که قیمت جهانی تلویزیون مشابه وارداتی ۱۰۰۰ دلار و نرخ ارز ۴۰۰۰ تومان بود، مصرف‌کننده داخلی، در مقابل انتخاب دشواری قرار نمی‌گرفت و در چنین حالتی، بدون نیاز به وضع تعرفه، ترویج مصرف کالای ایرانی معنادار بوده و می‌توانست موثر باشد.

وی با بیان اینکه اما با گذشت یک‌سال، قیمت تلویزیون داخلی با تورم ۲۰درصد به ۴٫۸ میلیون تومان افزایش پیدا می‌کند درحالی‌که تلویزیون خارجی با ثابت نگه داشتن نرخ ارز، همچنان ۴میلیون تومان ثابت مانده است، عنوان کرد: طبیعی است مصرف‌کننده داخلی هرچند اخلاقاً هم پایبند به مصرف کالای داخلی باشد، تلویزیون وارداتی را خواهد خرید و تولید تلویزیون در داخل بدون توجیه می‌ماند. اگر این شرایط را یک‌سال دیگر هم ادامه دهیم، قیمت تلویزیون تولید داخل، به حدود ۵٫۸ میلیون تومان می‌رسد و با ادامه این روند، طبیعی است که کارخانه داخلی تعطیل شده و کارگانش بیکار می‌شوند.

نیلی خاطرنشان کرد: حال فرض کنید در چنین شرایطی، تصمیم‌گیرندگان کشور، همزمان با تأکید بر تداوم تثبیت نرخ ارز، حمایت از تولید داخلی را نیز مورد تأکید قرار دهند. نتیجه چه می‌شود؟ افزایش قابل توجه تعرفه به اندازه‌ای که قیمت ۵٫۸میلیون تومان تلویزیون ساخت داخل، کمتر از قیمت تلویزیون وارداتی باشد، در این صورت لازم است بیش از ۴۵درصد تعرفه برای تلویزیون وارداتی گذاشته شود تا تولیدکننده داخلی بتواند بدون نگرانی نسبت به رقیب خارجی محصول خود را بفروشد، اما با اعمال این سیاست، فاصله بیش از ۱٫۸ میلیون تومانی قیمت با و بدون تعرفه تلویزیون، این انگیزه را برای عده‌ای ایجاد می‌کند که خارج از مبادی رسمی وارداتی و در نتیجه بدون پرداخت تعرفه گمرکی، تلویزیون و اقلام مشابه را از طریق معابر کوهستانی، به کشور وارد کنند و اینچنین است که پدیده‌ای به‌نام کولبری، تهنجی و سایر شقوق پنهان واردات شکل می‌گیرد.

این اقتصاددان در ادامه با بیان اینکه من نام این پدیده را «تجارت ضدانسانی» می‌گذارم، گفت: مشاهده صحنه‌هایی که

هموطنان ما، جوانان رشید کشور، چگونه لوازم خانگی سنگین را بر دوش گرفته و از معابر سخت کوهستانی عبور می‌دهند، اشک بر چشم جاری می‌کند. این جوانان می‌توانسته‌اند کارگران آموزش‌دیده و ماهر کارخانه‌ای باشند که همان تلویزیونی را تولید کند که اکنون بر دوش گرفته‌اند و با خود می‌کشند!

نیلی با بیان اینکه اما با اعمال سیاست‌های نادرست و اصرار بر تداوم آن، این مهارت و آموزش آنها نیست که به‌کار می‌آید، بلکه زور بازو و قدرت فیزیکی رو به اضمحلال آنها است که به غیرانسانی‌ترین شیوه مورد استفاده قرار می‌گیرد، ادامه داد: اینچنینی است که پدیده قاچاق شکل می‌گیرد و مادام که این سیاست نادرست تداوم دارد، قاچاق کالا هم ادامه پیدا می‌کند.

وی ادامه داد: از سوی دیگر، واردات بدون تعرفه در شرایطی که نرخ تعرفه بالاست، به امتیازی بزرگ تبدیل می‌شود. گروه‌هایی که امکان استفاده از این شرایط را پیدا می‌کنند به مدافعان پروپاقرص سیاست تثبیت نرخ ارز تبدیل می‌شوند و اینچنین است که فساد مبتنی بر بهره‌مندی از رانت واردات بدون تعرفه برای گروه‌های خاص شکل می‌گیرد. یادمان باشد که همه اینها ریشه در تثبیت نرخ ارز مستقل از تفاوت معنادار تورم داخلی با تورم خارجی دارد. وقتی در عرصه تصمیم‌گیری، از یک طرف چارچوب سیاست‌گذاری، شامل سیاست‌های ارزی و تعرفه‌ای، دقیقاً رقابت‌پذیری محصولات و غیرقابل تغییر قلمداد شود و از طرف دیگر، ضعف تولید در مقابل واردات، قاچاق کالا و فساد به عنوان پدیده‌های مذموم اما مستقل از ریشه‌های سیاست‌گذاری آن، مورد نکوش قرار گیرد، در واقع با حفظ علت بروز مشکل، به جنگ معلول همت گماشته‌ایم؛ فرایندی که انرژی زیاد اداری و مالی را صرف کرده و به نتیجه مطلوب نمی‌رسد.

نیلی به فقدان تعامل تجاری، مالی و تولیدی با جهان هم اشاره کرد و گفت: طرف حدود ۱۵ سال گذشته، میزان واردات سالانه کالا در دامنه ۳۰ تا ۸۵ میلیارد دلار در نوسان بوده که همواره حدود ۸۰ تا ۸۵درصد آن را کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای تشکیل می‌داده است. شاید

اصلاح برخی سیاست‌ها در حمایت از کالای ایرانی

شود و در تمام وزارتخانه‌های اقتصادی دولت به ویژه صنعت، معدن و تجارت اتفاق بیفتد و سازمان برنامه و بودجه می‌تواند این روند را اصلاح کند. به اعتقاد خدایی، بودجه سال ۱۳۹۷ با نامگذاری شعار امسال سازگار نیست و بودجه عمرانی پیش‌بینی‌شده توسط دولت نیز به هیچ‌وجه تحریک‌کننده شعار سال ۱۳۹۷ نیست. عضو کانون عالی شوراهای اسلامی کار تقویت قدرت خرید مردم را موثرترین راه خرید و حمایت از کالای ایرانی دانست و گفت: با افزایش دستمزد مناسب می‌توان قدرت خرید مردم را تقویت کرد تا بتوانند کالای داخلی را خریداری و از آن استفاده کنند و به سراغ مصرف کالای خارجی نروند.

وی در پایان تأکید کرد: به منظور فرهنگ‌سازی برای حمایت و خرید کالای داخلی، مسئولان باید عملاً در این زمینه پیشقدم شوند و از حرکت‌های شعاری و غیرواقعی در این خصوص فاصله بگیریم.

اقتصاد امروز



دریچه

کشورهایی که از جنگ تجاری چین و آمریکا سود می‌برند

تبدیل تهدید به فرصت

فرصت امروز: درحالی‌که جنگ تجاری میان چین و آمریکا به یکی از بحران‌های سال ۲۰۱۸ تبدیل شده است، اما در مقابل کشورهایی هم از آن سود می‌برند. در همین زمینه «سای بی‌سی» در گزارشی به کشورهایی که از جنگ تجاری چین و آمریکا سود می‌برند، پرداخته و معتقد است برزیل، آرژانتین، پاراگوئه، اروگوئه و استرالیا از جمله این کشورها هستند که می‌توانند این تهدید را به فرصت تبدیل کنند و صادرات خود را گسترش دهند.

بر اساس این گزارش، تا به امروز هر دو کشور آمریکا و چین اعلام کرده‌اند صدها میلیارد دلار تعرفه واردات برای کالاهای یکدیگر اعمال خواهند کرد. این در حالی است که بسیاری از اقتصاددانان و مدیران شرکت‌ها ترس از انتقام‌جویی دارند و جنگ تجاری را اتفاقی ناگوار و بد برای جهان می‌دانند، اما در مقابل، یکسری کشورها از تعرفه‌های چین و آمریکا برای یکدیگر بهره‌مند می‌شوند، چراکه فرصت برای آنها ایجاد می‌شود تا صادرات خود را گسترش دهند.

جیم بارینو، رئیس بازارهای نوظهور در شرکت Schroders می‌گوید: قطعاً در میان تعرفه‌هایی که آمریکا و چین برای هم اعمال کرده‌اند، کشورهایی هم از این تعرفه‌ها سود می‌برند اگر این اختلاف به جنگ تجاری مستمر و ادامه‌دار تبدیل شود، چین می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خود را به کشوران و صنعت‌گران و تولیدکنندگان انرژی در سراسر اقتصادهای نوظهور افزایش دهد.

برزیل: سویا، یکی از صادرات عمده آمریکاست و در حال حاضر با ۲۵درصد تعرفه مواجه شده است. چین بزرگ‌ترین واردکننده این محصول در جهان است و آمریکا دومین تأمین کننده آن. حالا تعرفه‌های سویا به شدت به کشاورزان هر دو کشور چین و آمریکا تأثیر می‌گذارد –هم کشاورزان سویا آمریکا و هم تولیدکنندگان گوشت خوک در چین– که به شدت به این محصول وابسته هستند. به این ترتیب بازارهای آمریکا جنوبی می‌تواند یک پتانسیل برای این حجم از سویا باشند. در این میان برزیل می‌تواند سود بیشتری ببرد. در حال حاضر ۷۵درصد از سویای تولیدی آنها به چین می‌رود. با این اوصاف، اگر سویای آمریکا با تعرفه‌های چین مواجه شود، برزیل می‌تواند سود کند.

برزیل در حال حاضر تأمین کننده برتر سویای چین است، اما به‌تنهایی نمی‌تواند جایگزین عرضه آمریکا هم شود. در سال ۲۰۱۷، ایالات متحده آمریکا ۳۲٫۹ میلیون تن سویا به چین فروخته است که در رتبه بعد از برزیل با ۵۰٫۹۳ میلیون تن قرار گرفته است.

آرژانتین: آرژانتین سسومین صادرکننده بزرگ سویا در جهان است. غذای سویا، ۱۷۵ درصد از کل صادرات آرژانتین را دربر می‌گیرد.

پاراگوئه و اروگوئه: بازار بزرگ چین احتمالاً به دنبال جایگزین‌های بیشتری است. در این میان صادرکنندگان کوچک مانند پاراگوئه و اروگوئه می‌تواند گزینه خوبی باشد. **استرالیا:** پنبه یکی از ۱۰۶ قلم کالای صادراتی آمریکاست که چین برایش ۲۵ درصد تعرفه در نظر گرفته است. البته چین واردکننده عمده پنبه ایالات‌متحده نیست، اما آن دسته از کسب‌وکارهایی که به دنبال جایگزین کردن بازار و دور زدن تعرفه‌ها هستند، احتمالاً به استرالیا خواهند چربید. صادرات پنبه خام استرالیا سالانه به ۱٫۲ میلیارد دلار می‌رسد که یک‌سوم آن در حال حاضر به چین می‌رود.

۷ میلیارد روس در فهرست جدید تحریمی آمریکا

وزارت خزانه‌داری آمریکا ۱۷ نفر از مقامات، ۱۲ شرکت و ۷ نفر از میلیاردهای روس را به فهرست تحریم‌های خود افزود. به گزارش ایسنا به نقل از فورس، در بین افراد تحریم شده نام اولگ دریساکو- تاجر با نفوذ آلومینیوم- نیز دیده می‌شود که در بیش از ۱۰۰ شرکت بزرگ سرمایه‌گذاری کرده است و ارزش دارایی‌های وی به ۵٫۳ میلیارد دلار می‌رسد. وی یکی از افرادی است که متهم به دخالت در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و داشتن روابط تجاری با پاول مغفورت- مدیر کمپین‌های انتخاباتی ترامپ- است. دو نفر دیگر از میلیاردرهای موجود در این فهرست را پسران دوستان نزدیک پوتین تشکیل می‌دهند. ایگور روتنبرگ با ۱٫۵ میلیارد دلار فرد تحریم شده است که فرزند نیکلای شامالوف- از دوستان پوتین و سهامدار بانک است. دیگر میلیاردهای تحریم شده بیشتر در بخش نفت و معدن فعال هستند؛ ولادیمیر بوگانوف با ثروت ۱٫۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ از طرف پوتین به دلیل خدمات کاری منحصر به فرد به کشور و مردم، مدال طلایی قهرمان فدراسیون روسیه را دریافت کرد. سلیمان کرموف با ثروتی معادل ۶۶ میلیارد دلار که ۸۲ درصد از سهام بزرگ‌ترین شرکت تولید طلای روسیه را در اختیار دارد و آندری اسکوچ با ثروت ۵٫۱ میلیارد دلاری مالک ۳۰درصد از سهام بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده فولاد روسیه است.

خبرنامه

شعبی که به بانکها ضربه می‌زند

رتبه ۲۵ شعب بانکی در دنیا برای ایران

در شرایطی که بانکداری نوین در دنیا به سوی الکترونیکی‌شدن و ارزشهای رمزی‌پایه پیش رفته و بانکهای بزرگ دنیا از تعداد شعب خود می‌کاهند، تعداد شعب بانکی در ایران به یکی از بزرگ‌ترین معضلات سیستم بانکی تبدیل شده است.

به گزارش خبرآنلاین، آبا زیاده‌بودن شعب یک بانک به معنای قدرتمندبودن آن بانک است یا قدرت رقابت را بین بانکها بالا می‌برد؟ واقعیت این است که هیچ‌کدام از این دو فرضیه که در قالب سوال مطرح شده، امروز پاسخ مثبتی در پی ندارد. در سال‌های اخیر تبادل پول به صورت دستی به کمترین میزان خود کاهش یافته است.

در بسیاری از کشورهای پیشرفته از جمله کشورهای اروپا و آمریکا حمل بیش از ۱۰ هزار دلار پول نقد، به دلیل مسائلی چون پولشویی امری غیرموجه محسوب شده و اغلب فروشگاه‌ها از دریافت وجه نقد اصرار دارند. در واقع بانکداری الکترونیک آنچنان در حال پیشرفت است که دیگر نستتن یک متصدی پشت باجه بانک برای شمردن پول یا پرداخت قبض به لحاظ اقتصادی برای بانکهای پیشرفته توجیه اقتصادی ندارد.

بانکهای بزرگ در دنیا به تدریج از تعداد شعب خود کاسته‌اند و تنها خدمات تجاری بزرگ در شعب بانکها انجام می‌شود. حتی بازکردن حساب‌های بانکی نیز در بسیاری از کشورها کاملاً الکترونیکی است و افراد همه مراحل بازکردن یک حساب بانکی را از طریق اینترنت انجام می‌دهند. درواقع بسیاری از خدمات معمول که در بانکهای ایران همچنان با شدت و حدت دنبال می‌شود، در بانکهای پیشرفته دیگر محلی از اعراب ندارد.

الکترونیکی‌شدن بانکداری علاوه بر اینکه بهره‌وری بانکها را بالا برده، بلکه در هزینه‌های بانکها به شدت صرفه‌جویی کرده است. حال آنکه در ایران به دلیل نوع نگاه سنتی که به بانکداری وجود دارد، همچنان داشتن شعب بانکی در بهترین موقعیت تجاری با بهترین ترکیب ساختمان، یک رکن برای جذب مشتری و البته رقابت بین بانکها در جریان است.

کسب رتبه ۲۵ شعب بانکی

یکی از شاخص‌هایی که میزان پیشرفت اقتصادی کشورها را برمی‌انای آن می‌سنجند، بررسی تراکم شعب بانکی در هر کشور است. طبق تعریف بانک جهانی استاندارد تعداد شعب بانکی به ازای هر ۱۰۰هزار نفر جمعیت است.

ایران در این شاخص، رتبه ۲۵ را در جهان دارا است که به نسبت خدماتی که بانکها ارائه می‌کنند، تعداد شعب بالا سبب شده تا بخشی از منابع بانکها در ساختمان‌ها راکد بماند.

براساس آمار بانک مرکزی، در حال حاضر ۲۳ هزار و ۲۲۰ شعبه بانکی در قالب ۴۲ بانک و موسسه در سراسر کشور فعالند که بررسی این رقم نشان می‌دهد که سهم هر ۳۴۰۰ ایرانی معادل یک شعبه بانکی است! مقایسه همین آمار با کشوری مثل فرانسه نشان می‌دهد که در این کشور به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر حدود ۳۷.۵ شعبه بانکی وجود دارد.

مقایسه تعداد شعب بانکی در ایران با برخی کشورهای منطقه حتی از این تعداد هم کمتر است. مثلاً در عربستان برای هر ۱۰۰ هزار نفر ۸.۸، در سنگاپور ۱۰ و در ترکیه ۱۹.۸ شعبه وجود دارد. بانک جهانی با بررسی آمار شعب بانک در ۱۷۸ کشور جهان اعلام کرده که سرانه شعب بانکی در ایران بیشتر از کشورهای توسعه‌یافته‌ای مثل انگلیس، نروژ، اتریش و آلمان است، به‌طوری‌که در ایران به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر ۱/۲۹ شعبه بانک تجاری تأسیس شده که این رقم تقریباً ۲ برابر آلمان و اتریش است.

شعب چگونه تکثیر شدند؟

از اوایل دهه ۸۰ به مجوز بانکهای خصوصی صادر شد، به تدریج در هر خیابان تعدادی از املاک با بهترین موقعیت توسط بانکهای تازه از راه رسیده، خریداری شده و در کمترین زمان ممکن، تابلوی بانک نورسیده، در سررد آن نصب شد. مجوزها که بیشتر می‌شد، رقابت برای خرید، املاک تجاری در خیابان‌های شهرهای کشور افزایش یافت. هرچند، ساخت و ساز در بخش مسکن و رشد قیمت‌ها در اواسط دهه ۸۰ هم سبب شد تا بانکها بخش قابل‌توجهی از سرمایه خود را در املاک سرمایه‌گذاری کنند، به همین دلیل به جز شعب، بانکها در بازار مسکن هم ورود پیدا کردند، اما به تدریج با رکودی که از اوایل دهه ۹۰ در بخش مسکن پدید آمد، سرمایه بانکها راکد ماند.

فرشاد حیدری، معاون نظارت بانک مرکزی درباره دلیل افزایش تعداد شعب بانکها می‌گوید: «قبلاً خدمات انفورماتیک و الکترونیک بانکها چندان توسعه پیدا نکرده بود و از این‌رو تعداد شعب متناسب با مراجعه مشتریان بانکها شکل گرفته، اما اکنون با توسعه بانکداری الکترونیک و عدم نیاز به مراجعه مستقیم به شعب برای انجام بسیاری از خدمات، دیگر نیازی به تعداد بالای آنها نیست و باید این سیاست مورد بازنگری قرار گیرد.»

چرا پیش فروش سکه گران شد؟

سکه هم چندنرخی شد



مربوطه و همچنین کارشناسان بازار سکه و ارز از این حکایت دارند که وضعیت بازار موجب تغییر قیمت پیش‌فروش شده است. این در حالی است که دلار عامل اصلی تعیین‌کننده قیمت سکه به حساب می‌رود و با توجه به اینکه بانک مرکزی پیش‌فروش سکه در ۲۸ بهمن‌ماه را با نرخ دلار حدود ۴۷۰۰ شروع کرد، اکنون با رشد حدود ۴۰۰ تومانی که دلار داشته و تا ۵۱۰۰ تومان در بازار معامله می‌شود، باعث افزایش قیمت ذاتی سکه شده است. به‌طوری‌که در حال حاضر قیمت ذاتی سکه حدود یک میلیون و ۵۷۰ هزار تومان تخمین زده می‌شود، بنابراین با توجه به رشدی که نسبت به قیمت پایه در زمان پیش‌فروش داشته افزایش نرخ سکه تا پیش از این با نرخ یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان شش‌ماهه پیش‌فروش می‌شد به یک میلیون و ۴۷۵ هزار تومان رسید و هر قطعه در سررسید یک‌ساله از یک‌میلیون و ۳۰۰ هزار تومان به یک میلیون و ۳۵۰ هزار تومان افزایش قیمت دارد. در رابطه با اینکه چرا قیمت پیش‌فروش را بانک مرکزی افزایش داد، فعلاً اطلاعاتی از این بانک به دست نیامده است و اطلاعاتی هم در این باره ندارد، ولی پرس‌و‌جوی موضوع از برخی مسئولان

برای افزایش قیمت پیش‌فروش هرچند که از نظر کارشناسان مربوطه در حوزه سکه و ارز منطقی به نظر می‌رسد، اما چندان اقتصادی نیست، چراکه در هر صورت سود ناشی از این سرمایه‌گذاری را برای مخاطبان تا حدی کاهش می‌دهد و حداقل در مقایسه با قیمت‌های فعلی و همچنین قیمت ذاتی سکه سود کاهش دارد. با این وجود خریداران سکه پیش‌فروش باید در انتظار تحولات آینده بازار و قیمت‌های نهایی در زمان سررسید باشند. **حراج برقرار شد**

در سوی دیگر با توجه به اینکه حراج سکه از پایان سال گذشته به دلیل تعطیلات نوروزی متوقف شده بود، بار دیگر از روز گذشته در بانک کارگشایی آغاز شده و متقاضیان می‌توانند از ساعت سه تا پنج عصر در این حراجی شرکت کنند که در روزهای زوج برگزار می‌شود. در حراج سکه قیمت‌های پایه از سوی بانک مرکزی اعلام و در نهایت به بالاترین نرخ به همراه ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده فروش می‌رود. بسته‌های ۵۰ تایی و ۱۰۰ تایی نیم و تمام بهار آزادی در حراج سکه عرضه می‌شود.

سکه هم چندنرخی شد

اما بعد از آنکه دلار و یورو در

معرفی زیباترین اسکناس سال ۲۰۱۷ میلادی

انجمن بین‌المللی اسکناس (IBNS) زیباترین اسکناس سال را معرفی کرد. به گزارش ایسنا از لایف رو، اسکناس جدید ۱۰ فرانکی سوییس به عنوان زیباترین اسکناس سال شناخته شد. در طراحی این اسکناس موضوعات



۱۷۰ قطعه اسکناس از کشورهای مختلف جهان شرکت داشتند که مهم‌ترین معیار انتخاب اسکناس سال، طراحی شایسته هنری، استفاده مناسب از رنگ‌ها و کنتراست آن در تعادل مفهوم کلی طرح و سطح امنیتی بالا در مقابله با

جعل است. انجمن بین‌المللی اسکناس موسسه‌ای غیرانتفاعی است که در سال ۱۹۶۱ میلادی تأسیس شده و هدف آن ارتقای سطح علمی و فرهنگی جامعه در رابطه با اسکناس است، در این موسسه بیش از ۹۰ کشور دنیا عضویت دارند.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۰۰,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۶۱,۶۷۵	▲
سکه بهار آزادی	۱,۶۸۵,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۷۵۶,۰۰۰	▲
نیم سکه	۸۴۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۵۳۹,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۴۳,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۵,۱۲۱	▲
یورو اروپا	۶,۳۲۵	▲
پوند انگلیس	۷,۲۸۰	▲
درهم امارات	۱,۴۰۰	▲

بیمه‌نامه

حق بیمه پایه انواع خودرو در سال ۹۷

حق بیمه پایه شخص ثالث ۱۰ درصد افزایش یافت

فرصت امروز: بیمه مرکزی جداول حق بیمه پایه شخص ثالث را برای سال جاری منتشر کرده که نشان می‌دهد حق بیمه پایه شخص ثالث نسبت به سال گذشته ۱۰ درصد افزایش یافته است. بر این اساس، مبلغ حق بیمه برای وسایل نقلیه سواری با کاربری آژانس، تاکسی، کرایه و مسافرکش درون‌شهری، ۱۰ درصد و سواری تاکسی و مسافرکش شخصی برون‌شهری، ۲۰ درصد بیشتر از حق بیمه وسایل نقلیه سواری مشابه تعیین شده است. همچنین وسایل نقلیه عمومی شهری حمل مسافر با ظرفیت بیش از شش نفر ۵۰ درصد تخفیف تلقی گرفته است. در توضیحات منتشرشده درباره این جداول نیز آمده است که تعرفه حق بیمه آمبولانس، وسایل نقلیه ویژه حمل خون، حمل وسایل رادیولوژی و آتش‌نشانی با توجه به نوع و ظرفیت آنها براساس تعرفه وسایل نقلیه مشابه محاسبه خواهد شد.

حق بیمه وسایل نقلیه شخصی به این شرح است: حق بیمه وسایل نقلیه کمتر از چهار سیلندر: ۸۳۶ هزار تومان

پیکان، پراید و سپند: ۹۹۰ هزار تومان
۱۶۳ هزار و ۸۰۰ تومان
بیش از چهار سیلندر: یک میلیون و ۳۰۲ هزار و ۴۰۰ تومان
همچنین حق بیمه موتورسیکلت نیز به این ترتیب است:

گازی: ۲۰۷ هزار تومان
دنده‌ای یک سیلندر: ۲۵۳ هزار تومان
دو سیلندر به بالا: ۲۷۸ هزار تومان
دنده‌ای دارای سه‌چرخ یا ساییدکار: ۲۹۹ هزار تومان.





سازمان بهداشت و درمانی ایران

آگهی



سازمان بهداشت و درمانی ایران

به استناد رونوشت سند شماره ۱۷۱۴۹ مورخ ۹۶/۱۰/۰۹ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۸ هنديجان، آقای بهرام مهمدی فرزند حسن تمامی ۴ دانگ شناور باری فایبر گلاس به شماره ثبت ۲۰۷۹۶ بندر خرمشهر را به آقای مبارک شعبانی فرزند عیدان شناسنامه شماره ۸۶۳ صادره از ماهشهر (دو دانگ) و خانم معصومه دروگری زاده فرزند عبدالنبی شناسنامه شماره ۵۹۴ صادره از آبادان (دو دانگ) انتقال قطعی داده است.

مراتب به موجب ماده ۳ قانون اصلاح قانون دریایی ایران آگهی می گردد.

م الف ۱۹



انعقاد ۱۳۲ هزار قرارداد آتی سکه در بورس کالای ایران

هفته گذشته در بازار مشتقه بورس کالای ایران ۱۳۲ هزار و ۶۶۵ قرارداد آتی سکه به ارزش ۲۵ هزار و ۴۶۶ میلیارد ریال منعقد شد. به گزارش کالا خبر، در معاملات آتی سکه طی هفته گذشته، سکه سررسید دی‌ماه به عنوان پرطرفدارترین سررسید لقب گرفت، به نحوی که طی سه روز معاملاتی هفته گذشته ۱۱۳ هزار و ۱۹۱ قرارداد به ارزش معاملاتی ۲۱ هزار و ۶۷۱ میلیارد ریال در این سررسید مورد معامله قرار گرفت. رتبه دوم معاملات آتی سکه نیز به سررسید آبان سال ۹۷ تعلق گرفت، به‌طوری که معامله‌گران در این سررسید ۱۶ هزار قرارداد به ارزش ۲ هزار و ۹۹۱ میلیارد ریال در این موعد تحویل به ثبت رساندند. این در حالی است که در مکان سوم بازار آتی نیز قرارداد شهرپورماه سال آینده قرار گرفت، به‌طوری که معامله‌گران با داد و ستد یک‌هزار و ۸۹۷ قرارداد به ارزش ۳ هزار و ۴۶۵ میلیارد ریال معاملات خود را در هفته اخیر به پایان رساندند. در سررسید اردیبهشت ماه سال ۹۷ نیز یک هزار و ۶۱۳ قرارداد به ارزش ۲ هزار و ۸۴۵ میلیارد ریال معامله شد. همچنین سررسید تیر ماه سال ۹۷ با داد و ستد ۹۶۲ قرارداد به ارزش یک هزار و ۷۲۴ میلیارد ریال در مکان آخر بازار آتی از نظر حجم معاملات ایستاد.

رئیس مرکز آموزش سبا اعلام کرد

اول اردیبهشت، زمان ثبت‌نام آزمون‌های حرفه‌ای بازار سرمایه

مرکز آموزش سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد، طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده، ثبت‌نام آزمون‌های حرفه‌ای بازار سرمایه برای سه ماهه دوم سال ۹۷ از ابتدای روز شنبه اول اردیبهشت‌ماه آغاز خواهد شد. به گزارش سنا، رئیس مرکز آموزش سبا با بیان این مطلب افزود: به دلیل تعداد بالای متقاضیان و محدودیت‌های موجود، افرادی که در آزمون‌های الکترونیکی اصول بازار سرمایه در سه ماهه اول سال جاری ثبت‌نام کرده‌اند، امکان ثبت نام در آزمون‌های سه‌ماهه دوم را ندارند. شاهین احمدی همچنین بیان کرد: تمامی آزمون‌های حرفه‌ای بازار سرمایه به صورت الکترونیکی و فقط در تهران برگزار خواهد شد. وی به داوطلبان توصیه کرد به دلیل محدودیت در پذیرش، سعی کنند مراحل ثبت‌نام را در همان لحظات ابتدایی تکمیل کرده و با مراجعه به قسمت «آزمون‌های من»، از تکمیل فرآیند ثبت‌نام اطمینان حاصل کنند (در صورتی که عبارت «در انتظار آزمون» نمایش داده شود، ثبت‌نام قطعی شده است، در غیر این صورت، باید مجدداً ثبت نام انجام شود).

شاخص بورس در پایان تعطیلات نوروزی ۳۷۰ واحد افت کرد

کاهش نقدینگی در بورس و افت قیمت سهام



فرصت امروز: شروع بورس تهران پس از پایان تعطیلات نوروزی خوش‌یمن نبود و شاخص بورس در نخستین روز پس از پایان تعطیلات نوروز با ۲۷۰ واحد افت به رقم ۹۶ هزار و ۷۷۹ واحد رسید. از مهم‌ترین اتفاقات این روز، عقب‌گرد ۳۰۷ واحدی شاخص کل بورس، صندرنشینی خودرو و افت اندک فراپورس بود. در واقع، آنچه این روزها در بازار سهام به خوبی لمس می‌شود، کم‌جان بودن نقدینگی و عدم گردش آن در سهم‌های مختلف از جمله در گروه‌های پیشرو است؛ بازاری که منتظر مشخص شدن دورنمای بازار ارز و همچنین تعیین تکلیف برخی اقدام‌ها در حوزه سیاست خارجی ازجمله برجام است.

با این‌همه، این روزها فعالان بورس تهران در حالی شاهد افت مداوم قیمت سهم‌ها هستند که سیاست‌گذاران اقتصادی کشور سعی دارند نقدینگی را از بازار ارز به سمت دیگر بازارها از جمله بازار پول سوق دهند. به گزارش ایسنا، این روزها که ارزش پول ملی در برابر دیگر ارزهای جهان در حال کاهش است، مسئولان به فکر راهی هستند که بتوانند نقدینگی را از بازار ارز به دیگر بازارها هدایت کنند. یکی از راهکارها افزایش سود سپرده‌های بانکی است، نرخ‌هایی که در اواسط سال گذشته با یحت‌های بسیار زیادی همراه بود و در نهایت تا ۱۵ درصد کاهش یافت.

اما بازار متلاطم ارز ظاهراً کار را به جایی کشانده که سیاست‌گذاران پولی دست به دامان بازار پول شوند تا تقاضا را در بازار ارز کاهش دهند. اما در عین حال افزایش سود بدون ریسک می‌تواند سرمایه‌گذاران را به سمت بازار پول سوق دهد و نقدینگی را در بازار سرمایه کاهش دهد. این در حالی است که بیش از نیمی از شرکت‌های بورسی با افزایش نرخ دلار سود حسابداری پیش‌بینی می‌کنند. این در حالی است که شرایط خاص اقتصادی و کاهش ارزش پول ملی می‌تواند ریسک‌های سرمایه‌گذاری را بالا ببرد و در نهایت سود حسابداری، به سود اقتصادی منجر نشود و رکود در بازار سهام ادامه‌دار شود.

اما روز شنبه از ابتدای باز شدن معاملات بورس تهران شاخص کل روند کاهشی را پیش گرفت و با شبی تقریباً ثابت افت کرد، به‌طوری که در نهایت این شاخص ۳۷۰ واحد افت کرد و به رقم ۹۶ هزار و ۷۷۹ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن نیز با افت ۶۱ واحد رقم ۱۷ هزار و ۲۷۲ واحدی همراه شد. در بازار سراسر قرمز روز نخست هفته، شاخص آزاد شناور ۴۶۱ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۳ هزار و ۴۹۴ واحدی رسید و شاخص بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۲۸۶ و ۶۶۶ واحد افت کردند. فولاد مبارک اصفهان، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین و پالایش

نفت تهران سه نمادی بودند که به ترتیب با ۶۹، ۱۰۹ و ۴۰ واحد تأثیر کاهش بر شاخص‌ها داشتند. در طرف مقابل پتروشیمی جم، ملی صنایع مس ایران و مخابرات ایران به ترتیب با ۵۷، ۷۲ و ۳۱ واحد تأثیر مثبت سعی کردند که نگذارند نماگرهای بازار سرمایه بیش از این کاهش یابند. در گروه فلزات اساسی به جز معدود نمادهایی، مابقی روند کاهشی در قیمت پایانی را تجربه کرده‌اند و تعدادی از نمادها شاهد افت قیمتی بیش از ۳ درصد بودند. در این گروه بیش از ۴۲ میلیون سهم به ارزش حدود ۱۲ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. در گروه خودرو، ساخت قطعات و همچنین استخراج کانه‌های فلزی نیز شاهد افت قیمت سهم‌ها بودیم. خودرویی‌ها شاهد معامله ۱۲۳ میلیون سهم به ارزش ۱۵ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان بودند. حجم معاملات بورس تهران نسبتاً پایین بود به‌طوری که ارزش معاملات این بازار به رقم حدود ۱۳۹ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات عدد ۶۳۱ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد. در فراپورس ایران نیز آیفکس در روندی کم‌محصولات شیمیایی نیز کرد و به رقم ۱۰۹۷ واحدی رسید. ارزش معاملات فراپورس ایران به رقم ۱۶۰ میلیارد تومان دست یافت و حجم معاملات این بازار عدد ۱۴۰ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد. از جمله نمادهای تأثیرگذار در آیفکس می‌توان به پتروشیمی مارون، پتروشیمی زاگرس و سهامی ذوب‌آهن اصفهان نام برد.



بانک مرکزی منتشر کرد

جزئیات محدودیت ارزی واردات کالا از چین، ترکیه، کره جنوبی و هند

فرصت امروز: در حالی واردات کالا از کشورهای چین، ترکیه، کره جنوبی و هند برای ثبت سفارش‌های بعد از تاریخ ۱۶ بهمن‌ماه ۹۶ بدون خرید ارز از بانک مرکزی ممنوع شده است که بانک مرکزی در بخشنامه‌ای جزئیات بیشتری از آن را منتشر کرد. این جزئیات در شرایطی ابلاغ شده است که چهار کشور چین، ترکیه، هند و کره جنوبی به نوعی مهم‌ترین شرکای اقتصادی ایران محسوب می‌شوند. در این بخشنامه به موارد سه‌گانه‌ای که به شبکه بانکی ابلاغ شده، اشاره و آمده است: «با توجه به ابلاغیه شماره ۹۶.۲۳۴۵۸ مورخ ۱۳۹۶.۱۱.۱۰ معاون اول رئیس جمهور درخصوص ممنوعیت واردات کالا از کشورهای ترکیه، چین، کره و هند به صورت بدون انتقال ارز و تأکید بر استفاده از روش‌های بانکی (گشایش اعتبار/ برات اسنادی یا حواله) شبکه بانکی لازم است در استفاده از روش پرداخت برات اسنادی با رعایت موارد زیر و در چارچوب مقررات ارزی اقدامات لازم را به عمل آورد:

۱- در مواردی که ثبت سفارش غیر بانکی و پرداخت به فروشنده قبل از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ صورت پذیرفته باشد، استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت به شرط ارائه اصلاحیه ثبت سفارش مبنی بر تغییر نوع آن به «شیوه‌های متداول بانکی» و ارائه اسناد و مدارک مثبتیه توسط متقاضی مبین انجام پرداخت یا تسویه حساب با ذی‌نفع و همچنین در مقابل ارائه اسناد حمل مربوطه، صرفاً تا پایان فروردین ماه سال ۱۳۹۷ مجاز خواهد بود.

۲- در مواردی که ثبت‌سفارش انجام نشده و لیکن پرداخت‌های مربوطه قبلاً از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ صورت پذیرفته باشد، استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت به شرط انجام ثبت سفارش با نوع «شیوه‌های متداول بانکی» با ارائه اسناد و مدارک مثبتیه توسط متقاضی حاکی از انجام پرداخت یا تسویه حساب با ذی‌نفع و ارائه اسناد حمل مربوطه، صرفاً تا پایان فروردین ماه سال ۱۳۹۷ مجاز خواهد بود.

۳- در سایر موارد در صورت انجام ثبت سفارش بعد از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ بابت واردات از چهار کشور مذکور استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت مجاز نبوده و استفاده از سایر ابزارهای بانکی منوط به خرید ارز از این بانک خواهد بود.

آگهی مزایده عمومی



شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد مزایده عمومی ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت انجام دهد. کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

نام و نشانی مزایده‌گزار: شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری به آدرس شهرکرد – بلوار شریعتی – تقاطع خیابان فردوسی – امور بازرگانی – اداره تدارکات.

موضوع مزایده:

شماره مزایده	نوع مزایده	موضوع مزایده	مبلغ تضمین (سپرده) شرکت (در مزایده (ریال))	ساعات بازدید از انبار شرکت	آخرین مهلت تحویل پاکات به دبیرخانه شرکت	تاریخ، زمان و مکان گشایش پیشنهادات
۹۷-۱	یک مرحله ای عمومی	فروش وسایل نقلیه موتوری فرسوده و اسقاط	معادل ۱۰ درصد قیمت پیشنهادی به ازای هر آئتم	از روز یکشنبه مورخ ۹۷/۲/۲ لغایت روز شنبه مورخ ۹۷/۲/۱۵	پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۷/۲/۱۵	۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۷/۲/۱۶

زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از تاریخ انتشار آگهی لغایت پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۱۳۹۷/ ۲/ ۱ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت نسبت به ثبت نام و دریافت اسناد مزایده اقدام نمایند.

مدت اعتبار پیشنهادها: اعتبار پیشنهادها از زمان افتتاح پاکتها سه ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد. نوع و مبلغ تضمین شرکت در مزایده: مبلغ تضمین شرکت در مزایده بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و یا واریز وجه نقد به حساب بانکی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری و ... می باشد. نام و نشانی دستگاه نظارت: اداره تدارکات شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری سایر شرایط:

محل بازدید: انبار مرکزی شرکت واقع در شهرکرد – ابتدای جاده چالشر – مقابل پایانه مسافربری غرب – ابتدای بلوار یادگار امام (شماره تماس ۰۳۸۳۲۲۲۱۸۹۸) می باشد.

به پیشنهادات فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

به پیشنهادات فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

هزینه چاپ آگهی در روزنامه (در دو نوبت) به عهده برنده/پروندگان مزایده می باشد.

کارفرما در رد یا قبول هر یک یا کلیه پیشنهادها مختار است.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مزایده مندرج است.

تلفن تماس: ۰۳۸۳۲۲۲۶۲۷۷ اداره تدارکات

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای ۹۷/۱ (از محل اعتبارات عمرانی)

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد پروژه اصلاح و بهینه و توسعه شبکه توزیع برق جعفر آباد و حومه امور برق جنوب شهرستان کرمانشاه (از محل اعتبارات عمرانی) را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واگذار نماید. لذا پیمانکاران واجد صلاحیت و دارای رتبه نیرو از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری می‌توانند جهت دریافت اسناد مناقصه پس از درج نوبت دوم این آگهی در روزنامه فرصت امروز مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۰ به مدت ۵ روز کاری به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند. لازم بذکر است برگزاری مناقصه های فوق از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام می پذیرد، لذا کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از این طریق انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت امضای الکترونیکی جهت شرکت در مناقصه را محقق سازند.

توضیحات:

❖ نوع تضمین شرکت در مناقصه(ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد)

❖ مبلغ برآورد اولیه ۱۲،۴۴۳،۰۲۰،۱۱۰ ریال می باشد.

❖ مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۶۲۳،۰۰۰،۰۰۰ ریال می باشد.

❖ مهلت و مکان تسلیم پیشنهاد تا ساعت ۱۳:۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۲/۵، دبیرخانه شرکت

❖ زمان و مکان بازگشایی پاکات ساعت ۱۴:۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۲/۵، اتاق کنفرانس شرکت

❖ به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده مخدوش، سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

❖ به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

❖ سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

❖ جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۳-۳۸۲۵۵۵۲۵-۰۸۳ تماس حاصل نمایید.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۱/۲۰



۳شرط جدید واردات کالا از ترکیه چین، کره و هند

بانک مرکزی در تکمیل بخشنامه ممنوعیت واردات کالا از کشورهای ترکیه، چین، کره و هند به صورت بدون انتقال ارز، موارد سه‌گانه‌ای را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

به گزارش تسنیم به نقل از روابط عمومی بانک مرکزی، با توجه به ابلاغیه شماره ۹۶.۲۳۴۵۸ مورخ ۹۶.۱۱.۱۰ ۱۳۹۶ معاون اول رئیس‌جمهور درخصوص ممنوعیت واردات کالا از کشورهای ترکیه، چین، کره و هند به صورت بدون انتقال ارز و تأکید بر استفاده از روش‌های بانکی (گشایش اعتبار/ برات اسنادی و یا حواله) شبکه بانکی لازم است در استفاده از روش پرداخت برات اسنادی با رعایت موارد زیر و در چارچوب مقررات ارزی اقدامات لازم را به عمل آورند:

۱- در مواردی که ثبت سفارش غیربانکی و پرداخت به فروشنده قبل از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ صورت پذیرفته باشد، استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت به شرط ارائه اصلاحیه ثبت سفارش مبنی بر تغییر نوع آن به «شیوه‌های متداول بانکی» و ارائه اسناد و مدارک مثبتیه توسط متقاضی مبین انجام پرداخت و یا تسویه حساب با ذی‌نفع و همچنین در مقابل ارائه اسناد حمل مربوطه، صرفا تا پایان فروردین‌ماه سال ۱۳۹۷ مجاز خواهد بود.

۲- در مواردی که ثبت‌سفارش انجام نشده و لیکن پرداخت‌های مربوطه قبل از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ صورت پذیرفته باشد، استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت به شرط انجام ثبت سفارش با نوع «شیوه‌های متداول بانکی» با ارائه اسناد و مدارک مثبتیه توسط متقاضی حاکی از انجام پرداخت و یا تسویه حساب با ذی‌نفع و ارائه اسناد حمل مربوطه، صرفا تا پایان فروردین‌ماه سال ۱۳۹۷ مجاز خواهد بود.

۳- در سایر موارد در صورت انجام ثبت سفارش بعد از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ بابت واردات از چهار کشور مذکور استفاده از روش برات اسنادی بدون تعهد پرداخت مجاز نبوده و استفاده از سایر ابزارهای بانکی منوط به خرید ارز از این بانک خواهد بود.

ضمنا درخصوص ثبت‌سفارشیایی که قبل از ۱۳۹۶.۱۱.۱۶ به صورت بدون انتقال ارز (غیربانکی) صادر گردیده‌اند، چنانچه مشمول ماده ۱۱ آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات باشند، واردکنندگان می‌توانند با هماهنگی گمرک جمهوری اسلامی ایران درخصوص ترخیص کالای خود اقدام کنند.



لزوم برنامه‌ریزی ایران برای صادرات برق به افغانستان و پاکستان

قائم‌مقام مدیرعامل توانیر تبدیل ایران به مرکز راهبری شبکه برق منطقه را در گرو انجام اقدامات گسترده و سرمایه‌گذاری‌های فراوانی دانست و افزود: باید با تلاش همگانی سرآمد کشورهای منطقه در زمینه برق باشیم و آن را به شکل پایدار، باکیفیت مناسب و در استانداردهای جهانی عرضه کنیم.

به گزارش ایسنا، داوود منظور، قائم‌مقام مدیرعامل و معاون هماهنگی مالی و پشتیبانی شرکت توانیر که در جمع مسئولان مالی و پشتیبانی شرکت‌های برق منطقه‌ای سخن می‌گفت، با اشاره به اینکه فرصت‌های زیادی برای صادرات برق وجود دارد، گفت: با توجه به اینکه کشورهای اطراف به ویژه افغانستان و پاکستان نیازمند برق هستند باید تدابیر لازم برای اتصال شبکه برق به این کشورها اندیشیده شود.

وی از تبادل هزار و ۴۰۰ مگاوات برق با عراق خبر داد و گفت: با توجه به نیاز عراق، این ظرفیت می‌تواند افزایش یابد.

منظور با اشاره به چشم‌انداز صنعت برق کشور، ادامه داد: انتظار می‌رود سرآمد کشورهای منطقه در زمینه برق باشیم و برق را پایدار و باکیفیت مناسب و در استانداردهای جهانی عرضه کنیم. وی رسیدن به این هدف را نیازمند ایجاد زمینه و ابزارهای مورد نیاز دانست که بخش عمده آن در گرو بخش مالی است.

به گفته وی، انتظار دیگر از صنعت برق این است که در منطقه به مرکز راهبری شبکه تبدیل شده و این انتظار در گرو انجام اقدامات گسترده، تدابیر و سرمایه‌گذاری‌های بسیاری است.

منظور افزود: با مجموعه زحماتی که در صنعت برق کشیده شده امروز به جایگاهی رسیدیم که حدود ۳۴ میلیون مشترک داریم و هر سال ۳ تا ۴درصد به مشترکان افزوده می‌شود و این صنعت پویا باید پاسخگوی نیازهای مشترکان جدید باشد که این امر رشد و توسعه کشور را در پی دارد.

نقش صنایع «های‌تک» در حمایت از کالای ایرانی



استفاده از صنایع های تک در تولید ملی از مولفه‌های بسیار تعیین‌کننده در حمایت از کالای ایرانی و تحقق هرچه شایسته‌تر سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به شمار می‌رود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، صنایع های تک یا همان صنایع پیشرفته، یکی از اصلی‌ترین مولفه‌ها در پیشرفت فزاینده کشورهای توسعه‌یافته در زمینه‌های صنعتی و تولیدی و به تبع آن اقتصادی به شمار می‌رود.

به واقع، صنایع های تک به حوزه‌ای اطلاق می‌شود که در آن نقش علم و فناوری‌های روز، بسیار نافذ و تعیین‌کننده به شمار می‌رود و هر آنچه در این عرصه توفیقات بیشتری حاصل شود؛ طبیعتا فاصله با صنایع سنتی و قربات با صنایع به‌روز بیشتر خواهد شد. یکی از ویژگی‌های اصلی صنایع‌های تک به این امر معطوف می‌شود که خروجی تولید در این فعالیت‌ها از دو منظر کمیت و کیفیت به مراتب بالاتر از

صنایع سنتی است. سرعت تولید، کیفیت بالای محصولات، هزینه تمام‌شده کمتر و مصرف انرژی پایین‌تر (به نسبت میزان انرژی که در صنایع سنتی به کار گرفته می‌شود) از شاخص‌های قابل توجه در صنایع های تک به شمار می‌رود.

به واقع تکنولوژی و فناوری روز، حرف نخست را در صنایع های تک می‌زند و ارزش افزوده‌ای که با کار روی مواد اولیه برای تولید و عرضه محصول لحاظ می‌شود، به مراتب فراتر از ارزش افزوده‌ای است که ما به ازای فعالیت صنایع سنتی به دست می‌آید.

برخی گمان می‌کنند صنایع های تک، تنها به محصولات و کالاهایی همچون کامپیوتر و اقسام الکترونیکی خلاصه می‌شود، اما در واقع، دامنه صنایع‌های تک بسیار گسترده‌تر از این محصولات است و امروزه خروجی تولیدات این صنایع به حوزه‌هایی همچون صنایع داروسازی، غذایی، کشاورزی همچون تولید کودهای بیولوژیکی، حشره‌کش‌ها،

صنایع آیتیک و لیزر، صنایع هوا و فضا، فناوری‌های ماهواره‌ای، انرژی‌های نو همچون مبدل‌های خورشیدی و... تسری پیدا کرده است.

باوجود چنین گستردگی، متأسفانه به‌کارگیری صنایع های تک در کشور آنچنان که انتظار می‌رود، پیش نرفته است؛ موضوعی که در صورت عزم جدی و همتی عالی‌تری می‌توان، بروز این صنعت را در بخش‌های متعدد تولیدی کشور تجربه کرد. آنچنان که امروزه شاهد هستیم در صنعت هسته‌ای، به میزان قابل توجهی در این حوزه پیشرفت داشته‌ایم و همین توانمندی دنیا را چنان به حیرت واداشت که قدرتمندترین کشورهای دنیا را برای نشستن بر میز گفت‌وگو و مذاکره با ایران مجاب کرد. قطعاً هر آنچه در این حوزه (صنایع های تک) برنامه‌ریزی دقیق‌تری لحاظ شود شاهد توسعه تولید در کشور خواهیم بود و به تبع آن با کمی و کیفی‌تر شدن محصولات در سایه صنایع

افزایش ۱۰ میلیارد دلاری واردات

داشته و فدراسیون روسیه دیگر کشوری بوده است که واردات از آن ۵۸درصد کاهش یافته است، اما به غیر از این دو کشور حداقل از نظر ارزش هیچ کشور دیگری کاهش صادرات به ایران را نداشته است. کشور انگلستان با ۱۴۷درصد افزایش صادرات ارزشی و ۱۷۵درصدافزایش صادرات وزنی یکی از کشورهایی بوده که در سال گذشته بیشترین رشد صادراتی به ایران را شاهد بوده است. در مجموع میزان واردات از این کشور ۹۸۲ میلیون دلار بوده و ۲۰۱درصد از کل واردات کشور به انگلستان اختصاص داشته است. سوئد و سنگاپور دیگر کشورهای هستند که به ترتیب در رده دوم و سوم رشد صادرات به ایران قرار می‌گیرند.

طبق آمارهای ۱۱ ماهه گمرک، سوئد از نظر وزنی ۵۳۵درصد و از نظر ارزش ۱۳۲درصد رشد صادرات به ایران را شاهد بوده و با صادراتی در حد ۶۵۶میلیون دلار در رده سیزدهم کشورهای صادرکننده ایران قرار گرفته و ۱۰۴درصد از مجموع واردات ایران را به خود اختصاص داده است. سنگاپور نیز رشدی ۱۲۴درصدی از نظر ارزش و ۲۰۹درصدی از نظر وزن کالاهای صادراتی به ایران را تجربه کرده و در نهایت ۹۰۰ میلیون دلار کالا به ایران صادر کرده است.

امارات متحده عربی نیز که در رتبه دوم صادرکنندگان ایران قرار دارد در یک سال گذشته ۵۱درصدافزایش صادرات ارزشی و ۲۳درصد صادرات وزنی را تجربه کرده و در نهایت با صادراتی در حد ۸میلیارد و ۷۵۹ میلیون دلار ۱۸۰۴درصد از واردات ایران را به خود اختصاص داده است.

ارز کشور برای واردات چه کالاهایی خارج شد؟

اما مروری بر عمده کالاهای وارداتی آن است



اختصاص ۲۵درصد سطح زیر کشت اراضی به تولید محصولات ارگانیک

یک مقام مسئول گفت در ۱۰ سال آینده حداقل ۲۵درصد سطح زیرکشت کشور به تولید محصولات ارگانیک اختصاص خواهد یافت. آزاد عمرانی عضو هیأت رئیسه انجمن ارگانیک در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از کاهش سطح زیرکشت محصولات ارگانیک در کشور اظهار کرد: بالابودن هزینه نهاده‌ها و پاک‌شدن اراضی از سموم شیمیایی و همچنین هزینه گواهی و بازرسی برای گذر از کشاورزی رایج به ارگانیک یکی از محدودیت‌های پیش روی تولید این محصول به شمار می‌رود که به همین خاطر، اکنون سطح زیرکشت محصولات ارگانیک کمتر از یک دهم درصد در کشور است. وی افزود: با وجود آنکه ده‌ها هزار مهندس کشاورزی بیکار در کشور وجود دارد، از آنها می‌توان در زمینه نظارت بر اجرای گواهی ارگانیک و تسهیلگری و صدور مجوزها استفاده کرد تا شاهد افزایش سطح زیرکشت این محصول در کشور باشیم.

به گفته عمرانی اگر دولت برنامه‌های حمایتی در زمینه تولید محصولات ارگانیک به کار گیرد، در ۱۰سال آینده حداقل ۲۵درصد سطح زیرکشت کشور به تولید این محصولات اختصاص خواهد یافت.

وی با اشاره به اینکه پتانسیل و ظرفیت تولید محصولات کشاورزی ارگانیک در کشور وجود دارد، بیان کرد: با توجه به آنکه ۵۵درصد اراضی کشور دیم است، قطعاً اراضی دیم با میل به سمت کشاورزی ارگانیک، سهم بالایی در تولید غذای سالم خواهد داشت که متأسفانه هم‌اکنون این ظرفیت مورد غفلت واقع شده و انتظار می‌رود دولتمردان درخصوص تبدیل اراضی دیم به ارگانیک هرچه سریع‌تر اقدام کنند.

این مقام مسئول ادامه داد: در شرایطی که کشور با مشکلات کم‌آبی و اقلیمی رنج می‌برد، کشاورزی ارگانیک نسخه شفابخش و راه‌حل مطمئن برای دستیابی به کشاورزی پایدار است. عضو هیأت رئیسه انجمن ارگانیک با اشاره به اینکه ایران جزو پنجاهمین کشور تولیدکننده محصولات ارگانیک در دنیاست، بیان کرد: سطح زیرکشت محصولات ارگانیک در دنیا به شدت در حال افزایش است، به‌طوری که هم‌اکنون بیش از ۵۵میلیون هکتار سطح زیر کشت به تولید این محصولات در دنیا اختصاص دارد؛ درحالی‌که سهم کشور تنها حدود ۷۰۰ هزار هکتار است.

وی موانع ارزیابی گذر از کشاورزی رایج به ارگانیک و افزایش هزینه‌های تولید را عامل اصلی سهم ناچیز سطح زیرکشت محصولات ارگانیک ایران در دنیا دانست.

عمرانی در خاتمه گفت: پیش‌بینی می‌شود که ایران در ۱۰سال آینده، جزو ۱۰ کشور برتر تولیدکننده محصولات ارگانیک قرار گیرد.

واردات دانه لوبیا و بذر کاکتوس محدود شد

گمرک ایران اعلام کرد واردات دانه لوبیای خوراکی، بذر کاکتوس، چیپس پوست کاج و بذر چمن منوط به رعایت شرایط قرنطینه‌ای است.

به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از ایرنا و براساس اعلام مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گمرک، دانه لوبیای خوراکی برای مصرف خوراکی از کشورهای دانمارک و کامرون، بذر کاکتوس با هدف کاشت از کشور آلمان و چیپس پوست کاج برای کاشت گیاهان زینتی جزو کالاهایی هستند که باید برای ورود به کشور شرایط قرنطینه‌ای را طی کنند.

براساس این بخشنامه، این کالاهای در فهرست کالاهای با ریسک قرنطینه‌ای متوسط قرار دارند و واردات این سه کالا باید با رعایت شرایط قرنطینه‌ای و بازدید کارشناس قرنطینه در مرز ورودی (گمرک ترخیص‌کننده) امکان‌پذیر است. همچنین براساس بخشنامه دفتر واردات گمرک، واردات بذر چمن منوط به رعایت شرایط قرنطینه‌ای و بازرسی کارشناس قرنطینه است.

طی مکاتبات دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت جهادکشاورزی با دفتر واردات گمرک ایران درباره ترخیص بذر چمن از گمرکات اجرایی برای مصارف کاشت، از تمام کشورها در فهرست کالا با ریسک قرنطینه متوسط قرار دارد واردات این منوط به رعایت شرایط قرنطینه‌ای و نیز بازدید کارشناسان قرنطینه در گمرکات ترخیص‌کننده است.

برای ثبت سفارش بذرهایی که فهرست کالاهای با ریسک متوسط قرار دارند، نیازی به اخذ مجوز سازمان حفاظد نباتات نیست، اما برای ورود و ترخیص آن باید علاوه بر ارائه گواهی بهداشت نباتی (قرنطینه) کشور مبدأ، شرایط قرنطینه‌ای نیز برای آنها رعایت شود.

نوسانات دلار با بازار خودرو چه می‌کند؟

یک کارشناس بازار خودرو معتقد است با حذف تدریجی ارز مبادلاتی از محصولات خودرویی در سال گذشته همزمان با افزایش نرخ ارز، انتظار می‌رود خودرو در سال جاری شاهد افزایش قیمت قابل توجه شود.

نوسانات اخیر دلار نگرانی‌هایی را برای بازارهای دیگر به وجود آورده است. یکی از این بازارها خودرو است، آیا بازار خودرو از نوسانات دلار متأثر می‌شود؟

به گزارش تجارت‌نیوز، کارشناسان بازار خودرو در روزهای اخیر از نگرانی‌هایی بابت نوسان دلار سخن گفته‌اند. فرید زاوه، کارشناس بازار خودرو نیز در این مورد توضیحات قابل توجهی دارد.

فرید زاوه، کارشناس بازار خودرو در این‌ مورد گفت: نرخ برابری ارزهای خارجی یکی از فاکتورهای اصلی اقتصادی‌بودن کسب و کارها در هر کشوری محسوب می‌شود. هرچند می‌توان نرخ برابری ارزی را توسط اهرم تعرفه به صورت چندنرخ‌ی برای واردات کالاهای مختلف تنظیم کرد و متناسب با نیازها و درآمدهای کشور، میزان تولید، واردات و نهایتاً بازار مصرف و نرخ تورم را در کشور کنترل کرد، اما تغییرات نرخ پایه ارز به صورت یکسان و مستقیم در بازار تأثیر می‌گذارد. وی ادامه داد: سیاست تثبیت نرخ ارز و حتی سرکوب طولانی‌مدت نرخ برابری و ایجاد پول پر قدرت که به منظور کاهش فشار به حلقه مصرف و تنظیم تورمی که خود معلول سیاست‌های اقتصادی و پولی در کشور است بعد از گذشت چند دهه شرایط را به جایی رسانده است که نرخ ارز تأثیرات قابل توجهی در زندگی روزمره مردم می‌گذارد و در نتیجه حساسیت‌های عمومی به تغییرات آن بسیار زیاد است، هرچند نهایتاً هم حفظ قدرت پول ملی میسر نبوده و کاهش ارزش به صورت ناگهانی اتفاق می‌افتد.

زاوه اضافه کرد: سیاست تثبیت نرخ ارز، توان تولید را در کشور به شدت کاهش داده و بازار مصرف را به شدت به واردات وابسته نگه داشته است، لذا در دوره‌هایی که حفظ پول پر قدرت میسر نیست، فشار اقتصادی سنگینی به مصرف‌کننده نهایی وارد می‌شود. درحالی‌که اگر نرخ ارز متناسب با فاکتورهای اصلی اقتصادی مانند تورم داخلی و خارجی، به نرخ تولید و صادرات و واردات به کشور تنظیم می‌شد، هم شاهد جهش‌های ناگهانی نبودیم و هم تأثیرپذیری زندگی روزمره مردم از نرخ ارز به شدت فعلی نبود.

وی تصریح کرد: در این بین، اصرار بر حفظ تثبیت تصنعی نرخ ارز با چندنرخ‌ی کردن ارز پایه منجر به تولد بازارهای کاذب جدیدی در کشور شده است بدون آنکه یارانه پرداختی روی نرخ ارز، در حفظ قدرت خرید مصرف‌کننده نهایی تأثیری داشته باشد. در این فضا، افزایش‌های ناگهانی و شدید نرخ ارز، منجر به افزایش بهای مصرف‌کننده کالاها و کاهش شدید قدرت خرید مردم می‌شود، لذا معمولاً دولت‌ها ناچار می‌شوند با افزایش ناگهانی نرخ ارز، تعرفه‌ها را کاهش دهند تا بتوانند اثر تورمی این‌ افزایش را تا حد زیادی خنثی کنند؛ اتفاقی که در سال ۹۰ و ۹۱ شاهد آن بودیم و تعرفه‌های وارداتی با دو برابر شدن نرخ برابری ارز ناگهان به نصف کاهش یافت.

دلار ۵ هزار تومانی چقدر خودرو را گران می‌کند؟

به گفته این کارشناس بازار خودرو، این رفتارهای هیجانی و ناگهانی مانع از آن می‌شود که افزایش نرخ ارز، کارکرد اصلی خود را که افزایش توجه اقتصادی تولید داخل است و افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری تولیدی در یک کشور می‌شود را بالفعل کند و تنها منجر به تورم داخلی می‌شود.

وی در همین‌ مورد توضیح داد: صنعت خودرو هم متأثر از کلان اقتصاد و مانند سایر کالاها از این جریانات متأثر خواهد شد. عمده تولیدکنندگان خودروهای سواری و تجاری در سال‌های گذشته از نرخ ترجیحی و مبادلاتی استفاده کرده‌اند، هرچند بعضاً کالای خود را با آن نرخ به بازار عرضه نکردند.

انتظار گرانی خودرو

زاوه همچنین گفت: با حذف تدریجی ارز مبادلاتی از محصولات خودرویی در سال گذشته همزمان با افزایش نرخ ارز، انتظار می‌رود خودرو در سال جاری شاهد افزایش قیمت قابل توجه شود. هرچند سقف این افزایش قیمت الزاماً توسط حسابداری صنعتی شرکت‌ها تعیین نمی‌شود و بازار عرضه و تقاضا آن را تعیین خواهد کرد. وی ادامه داد: در واقع زیان این افزایش بها را فروشنده و خریدار مشترکاً باید پرداخت کنند. در عین حال اقلام پرتیراژ که با ساخت داخل بالا تولید می‌شوند هم از افزایش قیمت متأثر می‌شوند. نحوه محاسبه میزان داخلی‌سازی به گونه‌ای است که ارزیبری تجمعی تولید مبنای محاسبات نبوده و در نتیجه میزان ارزیبری کالا بسیار بالاتر از میزان اعلامی آن است.

صنعت خودرو در ایران تقریباً همزمان با صنعت خودروی کره‌جنوبی و البته بسیار پیش‌تر از صنعت خودروی ترکیه پایه‌گذاری شده و با این همه این روزها از هر دوی این رقبای قدیمی عقب افتاده است.

به گزارش کارپرس، آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد تولید صنعت خودروسازی ایران در طول هفت سال گذشته همچنان در محدوده‌ای پایین‌تر از رکورد تولید خود در سال ۱۳۹۰ به سر می‌برد. در این سال ایران مجموعاً یک‌میلیون و ۴۲۱ هزار دستگاه خودروی سواری تولید کرده بود و این در حالی است که تولید خودروی کشور در پایان سال ۱۳۹۵ به یک میلیون و ۲۵۵ هزار دستگاه رسید و برای دومین‌بار در یک دهه گذشته رکوردی بیش از یک میلیون دستگاه از خود به جای گذاشته است.

افزون بر این‌ اما ایران در خلال این‌ سال‌ها رفته‌رفته از یک صادرکننده خودرو به یک واردکننده خودرو بدل شده‌است؛ به‌طوری‌که مطابق آمارها در سال ۱۳۸۹، ایران حدود ۲۸۹میلیون دلار خودروی سواری صادر کرده، اما در هفت ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶، صادرات تنها ۱۸میلیون دلار خودرو را نشان می‌دهد. از سوی دیگر اما ایران در زمینه واردات خودروهای سواری روند معکوس دارد، به‌طوری‌که در سال ۲۰۱۲میلادی حدود ۲۰۳میلیارد دلار واردات خودروهای سواری داشته، اما در پایان سال ۲۰۱۶میلادی، ۳۰۲ میلیون دلار خودرو به کشور وارد شد. بر همین اساس ایران در جایگاه‌سی و چهارمین‌واردکننده خودرو در جهان قرار دارد.

در حسرت روزهای اوج

تولید خودرو در ایران در یک دهه گذشته دستخوش نوسان‌های زیادی شده و البته هنوز هم به نقطه اوج خود در سال ۱۳۹۰ نرسیده است. براساس آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت، تولید خودرو در ایران در سال ۱۳۹۰ به بیش از یک‌میلیون و ۴۲۱هزار دستگاه رسید و با توجه به ظرفیت تقاضا در بازار آن سال (حدود یک‌میلیون و ۸۵۴هزار دستگاه خودرو) کمترین شکاف میان عرضه و تقاضا در بازار خودروی کشور در این سال رقم خورده است.

این در حالی است که بررسی

نگاهی به موقعیت ایران میان غول‌های خودروساز



روند بیش از یک دهه‌ای تولید

خودرو در کشور نشان می‌دهد تنها در سال ۱۳۸۵ تولید خودرو در کشور بیش از ظرفیت (یا به بیان دیگر تقاضا) بوده است. در سال ۱۳۹۰، مجموعاً حدود ۹۲۴هزار دستگاه خودرو در کشور تولید شده و این در حالی است که ظرفیت بازار خودروهای سواری در این‌ سال تنها حدود ۶۹۱هزار دستگاه بوده است. ظرفیت بازار خودروهای سواری از آن زمان تاکنون تقریباً همواره رو به گسترش بوده و البته تولید نتوانسته همپای تقاضا رشد داشته باشد.

داده‌های آماری وزارت

صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد، تولید خودروی سواری در کشور در پایان سال ۱۳۹۵ به یک‌میلیون و ۲۵۵هزار دستگاه رسیده و به این ترتیب در قیاس با مدت مشابه سال قبل از رشدی حدود ۲۸٫۹درصد برخوردار بوده است. بر این اساس سال ۱۳۹۵ نخستین سال پس از سال ۱۳۹۰ است که در آن تولید خودروی سواری در کشور از مرز یک میلیون دستگاه عبور می‌کند و البته چنان‌که گفته شد، این صنعت هنوز با نقطه اوج خود فاصله دارد. آمارهای هفت ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ هم نشان‌دهنده آن است که

در این مدت حدود ۷۷۲ هزار دستگاه خودروی سواری در کشور تولید شده است.

صنعت خودرو همچنان در انحصار تهران

مطابق آنچه انتظار می‌رود، صنعت تولید خودروی سواری در کشور از نظر آمایش جغرافیایی همچنان صنعتی متمرکز محسوب می‌شود. بر این اساس تا پایان سال ۱۳۹۵ حدود ۵۹٫۷درصد از مجموع تمام خودروهای سواری کشور در استان تهران تولید شده است. استان خراسان‌رضوی با سهم ۱۱٫۳درصد از این نظر در جایگاه دوم قرار می‌گیرد و استان‌های اصفهان، کرمان و آذربایجان‌شرقی به ترتیب با سهم ۱۰٫۷درصد، ۷٫۹درصد و ۵٫۹درصد در جایگاه‌های سوم تا پنجم ایستاده‌اند.

صنعت خودروی ایران اما چه جایگاهی در میان کشورهای جهان دارد؟ در سال ۲۰۱۶ میلادی حدود ۷۲٫۳میلیون دستگاه خودرو در سراسر جهان تولید شده و این در حالی است که مجموع تولید خودروهای سواری در جهان در سال ۲۰۱۲ میلادی تنها حدود ۶۳٫۱میلیون دستگاه بوده است. چین با تولید ۲۴٫۴میلیون دستگاه خودرو در سال ۲۰۱۶ میلادی به تنهایی سهم ۳۳٫۸درصدی از صنعت تولید خودروهای سواری در جهان را به خود اختصاص داده است. در همین سال ژاپن با تولید ۷٫۹میلیون دستگاه خودروی سواری در جایگاه دومین خودروساز بزرگ جهان ایستاد. رتبه سوم در این زمینه به آلمان اختصاص دارد که در سال ۲۰۱۶ میلادی، ۵٫۷ میلیون دستگاه خودرو تولید کرده است.

عدم شماره‌گذاری خودروها موجب افت قیمت و خریدار در بازار شد

۵۰۰ هزار به ۵۶میلیون و ۷۰۰ هزار تومان افت قیمت داشته است.

به گفته موتمنی، با ادامه کاهش قیمت در بازار داخلی‌ها قیمت پژو ۲۰۷ نیز که تا چند روز گذشته ۵۶ میلیون و نیم بود هم‌اکنون به ۵۵ میلیون در بازار رسیده و قیمت سمند EF7 نیز با افت ۲۰۰هزار تومانی هم‌اکنون ۳۳ میلیون و ۵۰۰ در بازار معامله می‌شود.

وی همچنین به افت قیمت برخی از محصولات سایپا در بازار اشاره کرد و گفت: طی دو سه روز گذشته قیمت پراید ۱۱۱ نیز با افت ۷۰۰ هزار تومانی به ۲۳ میلیون و ۳۰۰ در بازار رسیده است این در حالی است که قیمت پراید ۱۳۱ در بازار تغییر چندانی نداشته است. وی افزود: در چند روز گذشته قیمت سراتو نیز که تا قبل از تعطیلات نوروزی به ۱۱۰ میلیون رسیده بود طی چند روز گذشته به ۱۰۶ میلیون و ۵۰۰ در بازار رسیده است.

قیمت پژو ۲۰۶ تیپ ۲ که تا پیش از این ۳۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله می‌شد به ۳۴ میلیون و ۷۰۰ هزار در بازار رسید و تیپ ۵ نیز با افت ۷۰۰ هزار تومانی قیمت، هم‌اکنون ۴۰ میلیون تومان در بازار خرید و فروش می‌شود. وی گفت: همچنین قیمت پژو ۴۰۵ GLX که تا ۳۴میلیون افزایش قیمت داشت طی چند روز اخیر به ۳۲ میلیون و ۲۰۰ در بازار رسیده است این در حالی است که قیمت پژو پارس نیز با افت نیم میلیونی از ۴۱ میلیون در بازار به ۴۰ میلیون و ۵۰۰ کاهش قیمت داشته است.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو همچنین با توجه به افت قیمت سایر خودروها در بازار اظهار داشت: تندر E2 ایران خودرو که تا هفته‌های گذشته ۴۴ میلیون بود، امروز به ۴۳میلیون و ۴۰۰ هزار در بازار رسید و تندر پلاس اتوماتیک نیز از ۵۷ میلیون

داشت که عمده علت آن به عدم عرضه خودرو توسط شرکت‌ها از اواخر اسفند بازمی‌گردد.

به گفته وی، هم‌اکنون بین ۳۰۰ تا ۲میلیون اختلاف قیمت در بازار خودرو وجود دارد و همچنان جریان دو نرخی بر بازار خودروهای داخلی حاکم است.

وی تصریح کرد: با اتمام تعطیلات نوروزی با وجود صدور فاکتور اما عدم شماره‌گذاری خودروها، خریدار در بازار کاهش یافته؛ به‌طوری‌که این جریان موجب شده همچنان قیمت خودروهای داخلی نسبت به اواخر اسفندماه سیر نزولی داشته باشد. وی با اشاره به افت قیمت برخی خودروها در بازار گفت: در حال حاضر قیمت مزدا ۳ که تا پیش از این‌ تا ۱۴۹ میلیون در بازار خرید و فروش می‌شد طی چند روز گذشته به ۱۴۰ میلیون بدون آپشن و ۱۴۲ میلیون با آپشن رسیده است.

وی افزود: طی چند روز گذشته نیز

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران از افت تقاضا و قیمت در بازار خودروهای داخلی خبر داد و گفت از اواخر اسفندماه با افت تقاضا و عدم صدور فاکتور توسط کارخانجات، قیمت در بازار داخلی روند نزولی یافته و با ورود به سال ۹۷ نیز این جریان افت قیمت ادامه دارد.

به گزارش خبر خودرو، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران از افت تقاضا و قیمت در بازار خودروهای داخلی خبر داد و گفت: از اواخر اسفندماه با افت تقاضا و عدم صدور فاکتور توسط کارخانجات، قیمت در بازار داخلی روند نزولی یافته و با ورود به سال ۹۷ نیز این جریان افت قیمت ادامه دارد. سعید موتمنی در گفت‌وگو با خبر خودرو با اشاره به بازگشت آرامش به بازار خودروهای داخلی، اظهار داشت:

از ۲۵ اسفندماه قیمت خودرو در بازار نسبت به دهه اول اسفند جریان کاهشی

نیاز واقعی صنعت خودرو در سال جدید چیست؟

یک کارشناس صنعت خودروی کشور با اشاره به حمایت دولت از صنعت خودرو در سال گذشته گفت دولت با افزایش تعرفه خودروهای وارداتی در سال گذشته بهترین حمایت را از خودروسازان داشت و در واقع در بین صنایع، صنعت خودرو بیشترین حمایت را در سال گذشته به خود اختصاص داده است.

به گزارش پدال نیوز، امیرحسن کاکایی اظهار داشت: شعار «حمایت از کالای ایرانی» بیشتر موجب توجه مردم به خرید خودروی تولید داخل می‌شود درحالی‌که نکته‌ای که در حمایت واقعی از تولید در صنعت خودرو باید به آن توجه کرد این است که باید حمایت‌ها و توجه‌های ساختاری در این صنعت صورت بگیرد.

وی افزود: در سال‌های اخیر پارامترهای اقتصادی که بر این صنعت تأثیرگذار هستند از جمله نرخ ارز، نرخ بهره بانکی و افزایش حداقل دستمزد و متعاقب آن افزایش دستمزدها موجب افزایش هزینه‌ها در صنعت خودرو خواهند شد و افزایش قیمت خودروها در پی افزایش هزینه‌ها یک دور باطل است که هیچ‌وقت صنعت خودرو را از وضعیت کنونی خارج نمی‌کند.

وی گفت: حرکت‌های بزرگی در دو سال گذشته در صنعت خودرو آغاز شده است که نیاز به سرمایه دارند و با توجه به اوضاعی که در حال حاضر شاهد آن هستیم شرایط برای جذب سرمایه مناسب نیست در نتیجه صنعت خودرو برای به ثمر رسیدن اقدامات صورت‌گرفته در دو سال گذشته، در سال ۹۷ باید هزینه‌های ارزی داشته باشد و با توجه به مشکلات موجود یکی از بهترین پیشنهادات و اقداماتی که دولت می‌تواند در این زمینه ارائه دهد استفاده از صندوق ذخیره ارزی است.

امیرحسن کاکایی تصریح کرد: باید توجه داشت که این سرمایه‌گذاری‌ها سرمایه‌گذاری‌های اساسی هستند که موجب افزایش تکنولوژی در صنعت خودرو می‌شوند و در پی آن شاهد جهش در کیفیت محصولات خواهیم بود و مهم‌تر از آن می‌توانیم شاهد بهره‌وری در صنعت خودرو نیز باشیم.

این کارشناس صنعت خودروی کشور اذعان داشت: در سال ۹۷ باید به فکر اصلاح ساختاری و جذب سرمایه به‌طور اصولی در صنعت خودرو باشیم. کاکایی گفت: برای اینکه در صنعت خودرو شاهد یک جهش تکنولوژیک باشیم از آنجایی که این صنعت زنجیره تأمین بسیار بزرگی دارد باید همه این زنجیره همزمان جهش پیدا کند زیرا در غیر این صورت شاهد نواقص زیادی در این صنعت خواهیم بود و این امر موجب ادامه نارضایتی مصرف‌کننده‌ها از این کالای اساسی می‌شود.

وی تصریح کرد: با توجه به افزایش قیمت‌ها که شاهد آن هستیم و بالا رفتن هزینه‌های مردم پیش‌بینی می‌شود در سال جدید صنعت خودرو با مشکلاتی در زمینه فروش مواجه شود، در نتیجه سیستم‌های مالی برای فعال نگه داشتن صنعت خودرو باید تدارکاتی در نظر بگیرند که سرمایه‌گذاری‌هایی که در سال گذشته صورت گرفته است نیمه‌کاره نمانند و به سرانجام برسند.

تکذیب تخفیف ۴۰درصدی در طرح ترافیک



رئیس کمیسیون عمران شورای شهر با تأکید بر این موضوع که تخفیف ۴۰درصدی در طرح ترافیک نداریم، گفت فقط ۲۰درصد تخفیف در مصوبه بیشتر قائل نشده‌ایم.

به گزارش پرشین خودرو به نقل از فارس، محمد علیخانی در خصوص خبر منتشره مبنی بر تخفیف ۴۰درصدی در طرح ترافیک گفت: این موضوع صحت ندارد. در مصوبه فقط ۲۰ درصد تخفیف به دارندگان معاینه فنی ویژه داده می‌شود.

وی با بیان اینکه نمی‌دانم این‌که می‌گویند اگر افراد از قبل نیز حساب شهروندی‌شان دارای شارژ باشد از ۲۰ درصد تخفیف دیگر برخوردار می‌شوند چیست، گفت: در مصوبه شورا این موضوع دیده نشده و اگر کاری غیر از مصوبه انجام شود خلاف است.

قنبرنژاد، مدیرکل واحد صدور آرم طرح ترافیک شهرداری تهران اعلام کرده است افرادی که معاینه فنی برتر را اخذ کنند از ۲۰درصد تخفیف بهره‌مند شده و همچنین اگر افراد از قبل حساب شهروندی‌شان دارای شارژ باشد از ۲۰درصد تخفیف دیگر هم برخوردار می‌شوند که جمعا ۴۰درصد تخفیف خواهد شد.

وزیر علوم خبر داد

رشد ۵۰ درصدی بودجه پارک‌ها

وزیر علوم گفت حرکت‌هایی در سطح دانشگاه‌ها برای تحقق شعار سال آغاز شده و انتظار ما این است که بخش تولید و صنعت به طرف دانشگاه‌ها بیایند. به گزارش مهر، دکتر منصور غلامی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری در حاشیه نشست هم‌اندیشی وزیر علوم و مدیران ستادی در جمع خبرنگاران درباره تحقق شعار سال جاری گفت: وظیفه ملی ما است که در راستای تحقق شعار سال که توسط مقام معظم رهبری اعلام‌شده تلاش کنیم. وزیر علوم درباره بودجه سال ۹۷ گفت: با تلاش‌هایی که در اواخر سال صورت گرفت، در حوزه پارک‌های علم و فناوری که محل عملیاتی‌شدن نتایج تحقیقات هستند و به شکل‌گیری شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها منجر می‌شوند، توفیقات خوبی داشتیم و با حمایت نمایندگان رشد ۵۰ درصدی بودجه را در زمینه پارک‌های علم و فناوری داشتیم.



استارت‌آپ

مسیر حرکت استارت‌آپ‌ها هموار می‌شود؟

استارت‌آپ‌ها یا کسب‌وکارهای نوپا نوعی فعالیت اقتصادی بر بستر اینترنت هستند که علاوه بر افزایش بهره‌وری در فضای اقتصادی می‌توانند سبب ایجاد برخی مشاغل جدید شوند.

به گزارش ایسنا، کسب‌وکارهای نوپایی مبتنی بر اینترنت از جمله مشاغلی هستند که با رشد سرعت اینترنت و گسترش آن در کشور مطرح شدند. اگر بخواهیم منصفانه بگوییم، مقوله اقتصاد دیجیتال و به تبع آن رشد کسب‌وکارهای نوپا در ایران بعد از روی کار آمدن دولت تدبیر و امید مطرح شد. به اعتقاد برخی کارشناسان، دوران

وزارت محمود واعظی در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات همچون انقلابی برای حوزه اینترنت بود؛ دوره‌ای که با ایجاد زیرساخت‌های عظیم برای افزایش سرعت و گسترش شبکه اینترنت، همچنان به عنوان نقطه عطفی برای ارتباطات و فناوری اطلاعات در کشور شناخته می‌شود.

اما استارت‌آپ‌ها در فضای اقتصاد دیجیتال بیشتر معنا می‌گیرند، اقتصادی که هرچند هنوز قوام نیافته اما گفته‌های دولتمردان حاکی از نگاه ویژه آنها به این حوزه از اقتصاد برای حل موانع اشتغال و احتمالاً افزایش بهره‌وری از این طریق است؛ اشتغالی که حالا و با ورود خیل عظیم فارغ‌التحصیلان به بازار کار، رفته رفته می‌رود تا شکل یک معضل را به خود بگیرد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اما مشخص کردن شاخص‌ها را برای آزادسازی امور و سپردن به کسب‌وکارهای نوپا مناسب دانسته و تأکید دارد که باید

توجه داشته باشیم که استقامت جلوی تحولات و کسب‌وکارهای نوپا در نهایت مساوی است با عقب‌ماندگی که بیکاری و عدم توسعه را به همراه دارد. واقعیت این است که با ظهور کسب‌وکارهای نوپا، بسیاری از شغل‌ها از بین می‌رود، اما بنا به آمار مکنزی تا سال ۲۰۲۵، در مجموع ۸۰۰ هزار شغل در انگلیس از بین می‌رود، درحالی‌که ۳.۵ میلیون شغل جدید جایگزین آنها می‌شود.

اشتغال‌زایی مولد استارت‌آپ‌ها در بلندمدت

محمدجواد آذری جهرمی همچنین با اشاره به اینکه رشد کسب و



کار حوزه فاوا سال گذشته قابل توجه بوده، تصریح کرده است: در سال ۱۳۹۷ برای حل موانع این کسب و کارها برنامه‌ریزی خواهیم کرد و بستر مناسب برای زیست‌بوم این کسب‌وکارها را فراهم می‌کنیم. در این باره اما یک کارشناس حوزه فناوری اطلاعات با اشاره به بخش رو به رشد استارت‌آپ‌ها در توسعه اقتصاد دیجیتال، بر اشتغال‌زایی این کسب‌وکارها در بلندمدت تأکید کرده و معتقد است وقتی بدنه سنتی سرمایه‌گذاران مشاهده کند که نسل جوان با کمترین سرمایه‌های می‌تواند کسب‌وکارهای خوبی را راه‌اندازی کنند، در این حوزه سرمایه‌گذاری بیشتری خواهند داشت، امری که از سوی استارت‌آپ‌ها بیشترین نیاز به آن احساس می‌شود، امر سرمایه‌گذاری است.

مهدی غیبی با اشاره به نقش پراهمیت کسب‌وکارهای نوپا و مبتنی بر اینترنت در رونق اقتصاد دیجیتال بیان کرد: بخش سنتی سرمایه‌گذاران در کشور به تدریج و با دیدن موفقیت‌های نسل جوان در ایجاد استارت‌آپ‌ها و رونق آنها برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دیجیتالی ترغیب خواهند شد. با تمام این اوصاف شرکت‌های نوپا می‌توانند در هر شکلی و به هر اندازه‌ای ایجاد شوند اما سرمایه‌گذارها به‌طور کلی به آن دسته از شرکت‌های نوپایی جلب می‌شوند که نسبت خطر به سود بالایی دارند و مقیاس‌پذیرتر هستند. معمولاً یک شرکت نوپای موفق قابلیت رشد بیشتری نسبت به یک شرکت جافته‌دارد، یعنی می‌تواند با سرمایه‌ای کمتر، نیروی کار یا زمینه رشد بیشتری نسبت به شرکت‌های قدیمی داشته باشد. شرکت‌های نوپا برای رشد سریع خود نیاز به جذب سرمایه دارند و در این راه گزینه‌های مختلفی دارند. شرکت‌های دیگر یا افراد سرمایه‌گذار می‌توانند به شرکت‌های نوپا با تبادل پول نقد در برابر سهام کمک کنند تا فعالیت خود را شروع کنند؛ هرچند در عمل خیلی از شرکت‌های نوپا توسط بنیانگذاران‌شان سرمایه‌گذاری می‌شوند. اگر ارزش یک شرکت بر اساس فناوری خاص آن شرکت باشد، مهم است که بنیانگذاران بتوانند از مالکیت معنوی ایده‌های خود حفاظت کنند.

فین‌استارز ۲۰۱۸ چالش‌محور و کیفی‌تر برگزار می‌شود

اجزای آن را کنار یکدیگر قرار داد به نتیجه مطلوب منجر نخواهد شد، یادآور شد: قرار گرفتن اجزای این اکوسیستم مانند صندوق‌های جسورانه، شتاب‌دهنده‌ها، سرمایه‌گذاران و... در کنار یکدیگر که در فین‌استارز اتفاق

می‌افتد به خوبی می‌تواند زمینه‌ساز دستیابی به منافع حداکثری برای تمامی بازیگران حوزه دانش‌بنیان و فین‌تک‌ها شود. نعمتی تجربه موفق برگزاری فین‌استارز در دوره قبل را تا بدان‌جا دانست که به گفته وی موجب شده این رویداد از یک عنوان به فرآیندی اثرگذار تبدیل و توجه هرچه بیشتری از سوی فعالان بازارهای مالی به سمت آن جلب شود. وی با بیان اینکه با تجربه‌هایی که از برگزاری دوره پیشین این رویداد به دست آمده فین‌استارز ۲۰۱۸ چالش‌محور و کیفی‌تر برپا خواهد شد، گفت: با اعلام اولویت‌ها و چالش‌های سرمایه‌گذاری از سوی دبیرخانه

فین‌استارز، استارت‌آپ‌ها، کارآفرین‌ها، ایده‌پردازان و به‌طور کلی شرکت‌های فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌توانند در این رقابت حضور یابند که جوایز آن جذب سرمایه‌گذار خواهد بود.

بازیگران اصلی بازار کسب‌وکارهای نوپایی مالی، پولی و بیمه از جمله استارت‌آپ‌های فین‌تکی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، فرشتگان سرمایه‌گذار، سازمان‌های دولتی و تصمیم‌گیران اصلی این صنعت، اواخر

فروردین‌ماه برای سومین‌بار در بزرگ‌ترین گردهمایی استارت‌آپ‌ها و فعالان فین‌تک یعنی فین‌استارز ۲۰۱۸ که با هدف رفع نیازهای فناورانه بازارهای مالی کشور برگزار می‌شود، گرد هم می‌آیند تا به شبکه‌سازی کارآمد و هدفمند بپردازند. به گزارش سنا، رئیس هیأت‌مدیره فرابورس ایران با یادآوری اینکه برگزاری فین‌استارز به عنوان مهم‌ترین رویداد استارت‌آپی بازارهای مالی کشور از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار به فرابورس ایران سپرده شده است، گفت: برپایی تخصصی این رویداد با رویکرد فرآیندسازی آن کمک می‌کند تا در مسیری هموارتر، تکنولوژی مالی

در ایران معنا پیدا کند و بتوان به دانش روز و پرورش ایده‌های نو در بازار سرمایه و سایر بازارهای مالی دست یافت. مهرداد نعمتی با اشاره به اینکه استارت‌آپ‌ها در مقطع کنونی دارای اکوسیستمی هستند که اگر نتوان



دومین نمایشگاه تخصصی تولیدات دانش‌بنیان برگزار می‌شود

طاهرخانی بیان کرد: اقتصاد دانش‌بنیان بر پایه تولید و کاربرد دانش و اطلاعات شکل گرفته و سطح بالایی از سرمایه‌گذاری در آن به ابداع و نوآوری اختصاص می‌یابد و فناوری‌های کسب‌شده با شدت بالایی مصرف می‌شوند.

وی یادآور شد: این نمایشگاه در فضایی به مساحت ۴ هزار مترمربع برپا خواهد شد و محصولات تولیدی و ایده‌های خلاقانه در مدت سه روز در معرض دید علاقه‌مندان قرار خواهد گرفت.

طاهرخانی اظهار داشت: برگزاری کارگاه‌های فن‌بازار و رویداد استارت‌آپ، برگزاری جلسات هم‌اندیشی و ارائه دیدگاه‌ها و نقطه نظر فعالان دانش‌بنیان و ارائه راهبردهای جهشی در این حوزه از جمله برنامه‌های جنبی نمایشگاه است. وی اضافه کرد: برگزاری این نمایشگاه

بسیار مناسبی به‌منظور معرفی بیشتر شرکت‌های دانش‌بنیان است و با تداوم این برنامه‌ها می‌توان مردم را با ایده‌ها و دستاوردهای بومی جوانان کشور بیشتر آشنا کرد.

مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی از برگزاری دومین نمایشگاه تخصصی تولیدات دانش‌بنیان و نوآور از ۲۸ فروردین‌ماه در قزوین خبر داد.

هادی طاهرخانی در گفت‌وگو با مهر، اظهار داشت: دومین نمایشگاه تخصصی تولیدات دانش‌بنیان و نوآور از تاریخ ۲۸ لغایت ۳۰ فروردین‌ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان قزوین برگزار خواهد شد.

وی افزود: با توجه به نامگذاری امسال با عنوان حمایت از کالای ایرانی توسط مقام معظم رهبری و نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در راستای تولید و حمایت از کالاهای ایرانی، ایجاد فضای مشارکت و همکاری شرکت‌های صنعتی دانش‌بنیان با دانشگاه‌ها، معرفی و عرضه محصولات و

توانمندی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع نوآور استان قزوین، تبادل اطلاعات بین متخصصان و کارشناسان از جمله اهداف برپایی این نمایشگاه است.





دستاورد شگفت‌انگیز یک استارت‌آپ: اقامت در هتل فضایی تا ۲۰۲۲

یک استارت‌آپ قصد دارد هتلی در فضا بسازد و از سال ۲۰۲۲ پذیرش مهمان را آغاز کند. هزینه سفری ۱۲ روزه به این هتل از ۹.۵ میلیون دلار آغاز می‌شود. تا چهار سال دیگر توریست‌های ثروتمند می‌توانند به هتلی در فضا سفر کنند. در همین راستا استارت‌آپ Orion Span تصمیم دارد ایستگاه فضایی Aura Station خود را در اواخر ۲۰۲۱ میلادی افتتاح کند و از ۲۰۲۲ پذیرای مهمانان در آن باشد. فرانک بانگر، مدیر ارشد اجرایی این شرکت می‌گوید: ما نخستین هتل فضایی لوکس را می‌سازیم. بهای اقامتی ۱۲ روزه در این ایستگاه از ۹.۵ میلیون دلار آغاز می‌شود. البته این قیمت کمتر از بهایی است که توریست‌های فضایی پیشین پرداخت کرده‌اند.

یادداشت



خرید مسکن در سال جدید

با خانه را دارند در همین ابتدای سال اقدام کنند زیرا شکی نیست که ما در بازار مسکن حتی در دوران رکود پنج ساله با کاهش قیمت مواجه نبودیم یعنی خریداران نباید انتظار کاهش قیمت را داشته باشند. به عبارت دیگر حتی اگر قیمت مسکن افزایش نیابد - که بسیار بعید است - قیمت مسکن در سال ۹۷ کاهش نمی‌یابد بنابراین چرا خریدار نباید برای خرید اقدام کند؟ البته آمار تعداد معاملات مسکن هم در سال ۹۶ روند رو به رشدی را نشان می‌دهد گرچه این رشد چندان چشمگیر نیست اما نشان از یک روند رو به بالاست. در اسفند ماه حدود ۱۲ هزار و ۳۰۰ واحد مسکونی معامله شده که این تعداد در مقایسه با ماه مشابه در سال ۱۳۹۵ تا ۰.۵ درصد رشد دارد.

در مجموع در سال ۱۳۹۶ تعداد معاملات آپارتمان مسکونی در تهران حدود ۱۸۱ هزار واحد بود که نسبت به سال ۱۳۹۵ حدود ۱۱.۸ درصد رشد دارد، همچنین متوسط قیمت در طول سال حدود ۴ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان بوده که افزایش ۱۱.۵ درصدی دارد. اگر شما قصد خرید خانه یا آپارتمان را برای سکونت دارید و سرمایه لازم یا وام بانکی شما آماده است دلیلی برای اقدام نکردن وجود ندارد، زیرا در بهترین وضعیت بازار خرید مسکن قرار دارید و کسی که امروز خرید می‌کند بهتر از فرداست زیرا همین رشد آهسته تعداد معاملات با توجه به کاهش آمار ساخت و ساز به‌خصوص برای واحدهای کم مترآژ می‌تواند وضعیت عرضه و تقاضا را تغییر دهد و با توجه به این که اغلب افراد به دلیل بودجه مالی محدود به دنبال واحدهای کم‌مترآژ با قیمت کمتر هستند در ادامه چه‌بسا با کاهش عرضه مسکن واحدهای کم مترآژ روبه‌رو شویم و این کم شدن عرضه باعث افزایش قیمت شود. بنابراین بهترین تصمیم در وضعیت کنونی خریدن آپارتمان یا خانه برای سکونت است. گرچه سرمایه‌گذاری نیز در این بخش نیز می‌تواند در آینده نتایج ثمربخشی داشته باشد اما کسانی که پول‌هایشان در بانک است می‌توانند از فرصت موجود برای صاحب خانه شدن استفاده کنند.



محمد رضا محمدی
کارشناس مسکن

آمارهای بازار مسکن در سال ۹۶ نشان می‌دهد بازار مسکن آرام آرام طی ماه‌های پایانی سال گذشته از دوره رکود خارج و وارد دوره پیش‌روفت شده است و اگر زمینه‌ها همچنان مهیا باشد به زودی در تابستان ۹۷ وارد دوره رونق بازار مسکن خواهیم شد.

به دلیل نوسانات نرخ قیمتی در بازار مسکن هنوز بسیاری از افراد نمی‌دانند که آیا سال ۹۷ زمان مناسبی برای خرید ملک و آپارتمان است یا خیر. پاسخ بسیار ساده است و حتی افراد عادی نیز می‌توانند با دیدن آمارهای بانک مرکزی متوجه روند رو به رشد قیمت و رشد تعداد معاملات شوند و اگر همین روند ادامه یابد و نرخ ارز نیز در همین بالاترین و افزایش گاه گاهی به سر ببرد طبعاً اکنون بهترین زمان برای خرید خانه و آپارتمان در آماری که بانک مرکزی در نتیجه معاملات ثبت شده مسکن در تهران در پایان سال ۱۳۹۶ منتشر کرده است نشان می‌دهد که در اسفندماه متوسط قیمت یک متر مربع واحد مسکونی حدود ۵ میلیون و ۷۶۰ هزار تومان بوده که نسبت به بهمن‌ماه حدود ۴.۶ درصد و در مقایسه با اسفند سال ۱۳۹۵ تا ۲۶.۱ درصد گران شده است. جزییات تغییرات قیمتی از این حکایت دارد که منطقه یک با متوسط قیمت حدود ۱۲.۳ میلیون گران‌ترین و منطقه ۱۸ با حدود ۲.۴ میلیون تومان ارزان‌ترین نقاط پایتخت هستند که در این حالت اختلاف قیمت بین مناطق تهران به حدود ۱۰ میلیون تومان می‌رسد.

همچنین بیشترین رشد متوسط قیمت به منطقه ۵ برمی‌گردد که در اسفند نسبت به ماه مشابه سال قبل تا ۴۰ درصد رشد دارد، در عین حال که کمترین رشد قیمت در منطقه ۱۸ با ۱۱ درصد ثبت شده است. با این رشد ملایم قیمتی بهتر است کسانی که قصد خرید آپارتمان

خمیده

ن دلار دنیا تبدیل می‌کند؟

میلادی ارتقا دهند. به تخمین من ۳۵۰ میلیون کاربر آیفون تا سال ۲۰۱۹، موبایل هوشمند خود را ارتقا خواهند داد.» اکنون هر ارزش ایل در بازار بورس آمریکا به نرخ ۱۷۰ دلار در حال معامله است و بدین ترتیب ارزش کنونی کمپانی کوپر تیونی ۸۶۲ میلیون دلار است. به همین دلیل است که عرضه آیفون‌هایی متفاوت‌تر از همیشه می‌تواند دستیابی به ارزش یک تریلیون دلار را به این شرکت آسان کند. البته هنوز هیچ چیز مشخص نیست چرا که هنوز تولید آیفون خمیده ایل تأیید نشده است.

بخش‌های بالایی و پایینی به سمت داخل تولید آیفون خمیده، یک تحلیلگر ادعا کرده ارزش ایل را به یک تریلیون دلار برساند. بی، ایل قادر خواهد بود تا پایان سال ۲۰۱۸ ن دلار برساند. آیفون جدید با نمایشگرهای اولد خمیده گذارد تا گجت‌های خود را برای سال ۲۰۱۹



گردشگری؛ امیدبخش‌ترین صنعت برای جهان در حال توسعه

درآمدها و ایجاد فرصت‌های شغلی تنها بخشی از آن است. پورجعفری افزود: گردشگری به عنوان یکی از منابع درآمد و ایجاد اشتغال در سطح ملی می‌تواند رهیافتی برای توسعه اقتصادی در قلمرو ملی باشد و محور توسعه پایدار کشور به شمار آید.

مشاور مدیرکل میراث فرهنگی البرز افزود: افزایش تعداد گردشگران موجب رونق یافتن کسب‌وکار و افزایش درآمد شرکت‌ها و مؤسساتی می‌شود که در این عرصه فعالیت می‌کنند.

وی اظهار کرد: توسعه گردشگری به‌ویژه در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، عامل مؤثری در مقابله با فقر است و موجب افزایش درآمد قشرهای مختلف، کاهش بیکاری و رونق اقتصادی و در نتیجه بهبود کیفیت زندگی مردم و افزایش رفاه اجتماعی می‌شود. وی افزود: شاید به همین دلیل

است که گردشگری را امیدبخش‌ترین و پیچیده‌ترین صنعتی می‌دانند که جهان سوم با آن روبه‌رو است و معتقدند که گردشگری بیشترین قابلیت را برای جانشینی دیگر صنایع درآمدزا دارد.

مشاور مدیرکل میراث فرهنگی البرز گفت گردشگری امیدبخش‌ترین صنعت برای توسعه جهان سوم است. محمدپور جعفری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: گردشگری یکی از پویاترین فعالیت‌های اقتصادی در

جهان امروز است. وی ادامه داد: این صنعت نقش مهمی در توسعه پایدار محلی، کاهش فقر و اشتغال‌زایی ایفا می‌کند. وی افزود: گردشگری از طریق ترکیب و به‌کارگیری همزمان منابع داخلی و خارجی، منافع اقتصادی، اجتماعی، زیست‌شناسی و فرهنگی زیادی را به همراه دارد و امروزه در بسیاری از کشورها به نیروی اصلی پیشبرد و رشد اقتصادی تبدیل شده است. وی توضیح داد: صنعت گردشگری امروزه به اندازه‌ای در رشد اقتصادی - اجتماعی کشورها اهمیت دارد که اقتصاددانان آن را صادرات نامرئی نامیده‌اند.

وی با اشاره به برخی پیامدهای توجه به صنعت گردشگری گفت: رشد صنعت گردشگری تأثیرات چندجانبه‌ای در کشورها به دنبال دارد که برقراری توازن و تعادل در وضعیت پرداخت‌ها، تنوع اقتصادی، افزایش



کسب سود عملیاتی ۱۴.۷ میلیارد دلاری توسط سامسونگ طی زمستان ۲۰۱۸

۵۷.۶ درصدی است. پیش‌بینی صورت‌گرفته توسط کارشناسان امر نشان از این داشت که سامسونگ سودی ۱۳.۷ میلیارد دلاری کسب خواهد کرد. درآمد سامسونگ نیز با افزایشی ۱۸.۷ درصدی به بیش

از ۵۶ میلیارد دلار رسیده است که بخش بزرگی از آن در گرو افزایش قیمت حافظه DRAM است. گوشی‌های هوشمند نیز نقش پررنگی در افزایش سوددهی سامسونگ طی سه‌ماهه اول سال جاری میلادی بازی کرده‌اند. براساس آمارهای موجود، گوشی‌های هوشمند در سال ۲۰۱۷ قریب به ۴۰ درصد از درآمد سامسونگ را به خود اختصاص دادند؛ البته اولین آمارهای مربوط به کاهش فروش گوشی‌های سامسونگ نیز سال گذشته به ثبت رسید. سامسونگ اعلام کرده است که میزان فروش گوشی‌های

هوشمند این کمپانی طی زمستان سال جاری میلادی بسیار خوب بوده و معرفی گلکسی اس ۹ در ماه مارس در کنار فروش گوشی‌های هوشمند میان‌رده بسیار مناسب بوده است.

سامسونگ گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ را منتشر کرده که براساس آن، این کمپانی به سود عملیاتی ۱۴.۷ میلیارد دلاری دست پیدا کرده است. به گزارش دیجیاتو، سامسونگ گزارش

مالی مربوط به سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۸ را منتشر کرد که براساس آن، عملکردی فراتر از پیش‌بینی‌های تحلیلگران به ثبت رسانده است؛ هرچند باید به این نکته اشاره کرد که واکنش بازار به این موضوع برعکس بود. پس از انتشار گزارش مالی مربوط به زمستان ۲۰۱۸ سامسونگ، ارزش سهام این کمپانی با کاهش روبه‌رو شد؛ چراکه سامسونگ پیش‌بینی کرده است به موجب کاهش فروش تراشه حافظه DRAM و همچنین هزینه‌های بالای بازاریابی برای گلکسی اس ۹، در طول سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی شاهد کاهش سوددهی

باشد. براساس اطلاعات ارائه‌شده، سامسونگ موفق شده است طی سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ سود عملیاتی ۱۴.۷ میلیارد دلاری به جیب بزند که در مقایسه با مدت مشابه سال پیش از آن، شاهد افزایش



۵ نکته ضروری بازاریابی برای تضمین موفقیت

مترجم: مژگان گوران

تصمیم برندینگ مجدد شرکت، می‌تواند تأثیر عمیقی بر مشتریان کنونی شما بگذارد. استارت‌آپ‌های جدیدتر که تغییر را زودتر انجام می‌دهند، احتمالا «هیراث» زیادی برای نگه داشتن ندارند، اما در یک شرکت کامل و با داشتن دنبال کنندگان قوی، تغییر یک عنصر کلیدی برند می‌تواند مخاطبان اصلی شما را شوکه کند. بنابراین، زمانی که قصد تغییر بزرگی مانند عرضه محصولات، لوگو یا نام شرکت را دارید، در نظر گرفتن نحوه واکنش مشتریان گذشته و کنونی اهمیت بسیاری دارد. ناتوانی در انجام این کار می‌تواند باعث افت شهرت و اعتبار شرکت و اعتماد میان شما و افرادی که شرکت شما را می‌شناسند و دوست دارند، شود. تام کانوسکی، مدیر ارشد بخش توسعه کسب‌وکار در شرکت درایو سیستمز (Derive Systems) می‌گوید: «یکی از چالش‌ها (در برندینگ) حفظ ارزش است.» «(ممکن است) باعث شود مشتریان احساس کنند اعتمادشان زیر پا گذاشته شده است.» چه برندینگ مجددتان در حال اجرا باشد و چه هنوز در مرحله برنامه‌ریزی باشید، برای مقابله با این چالش، به یک استراتژی بازاریابی محکم احتیاج دارید. متخصصان بازاریابی در شرکت‌هایی که برندینگ مجدد قابل توجهی را تجربه کرده‌اند، برخی نکات را برای اعلام و ارتقای انتقال برند شما بدون از دست دادن مشتریان ثابت، به اشتراک می‌گذارند.

مشتریان را در جریان بگذارید

از نظر استیو راکمن، کارمند ارشد بازاریابی در TruFusion، گفت‌وگو و مشارکت مداوم، مهم‌ترین عامل در ترغیب مشتریان و محافظت از برندان در زمان برندینگ مجدد است. راکمن می‌گوید: مشتریان شما باید از تغییرات آگاه بوده و در صورت امکان، در فرآیند حضور داشته باشند. به گفته راکمن، «در زمان ایجاد چنین تغییر بزرگی در برند شرکت خود، تقاضای بازخورد از مشتریان و قرار دادن آنها در جریان امور، همیشه مؤثر است». جینیفر جکسون، نایب رئیس بخش توسعه در Hungry Howie's، اضافه کرد که مشتریان این حق را دارند که بدانند چرا برندینگ مجدد شما اهمیت دارد. جکسون می‌گوید: «شاید بهتر باشد که یک مطلب چاپی درمورد تفاوت و دلیل اهمیت تغییر برای رشد و احیای برند را انتشار دهید.» این کار می‌تواند از طریق نمایش «تغییر» جدید شرکت به مشتریان‌تان، موقعیت خوبی برای توسعه برندینگ نیز باشد.

تأکید بر فواید برندینگ مجدد

زمانی که مشتریان را از قصدتان برای برندینگ مجدد آگاه کردید و دلیل اهمیت این کار را برایشان توضیح دادید، به آنها فرصت داده‌اید که بفهمند چرا این کار، کار درستی است. کیم کاتز، مدیر بخش استراتژی در Blue Fountain Media می‌گوید: «اگر به دلیل یک خرید یا اقدام، قصد برندینگ مجدد دارید، شرکت کوچک شما باید کارهایی انجام دهد تا به مشتریان (و کارمندان) اطمینان دهد چیزهایی را که از برند شما دوست دارند از دست نخواهند داد.» کاتز چنین بیان کرد که باید خطرات بالقوه برندینگ مجدد را کم اهمیت جلوه داد و بر فواید آن تأکید کنید. برای مثال، در مورد تملک یک شرکت بزرگ‌تر، ممکن است مشتریان موجود، نگران از دست دادن توجه ویژه و کارمندان، نگران از دست دادن شغل‌شان باشند. کاتز تعیین شرکت جدید مادر را در قالب یک شرکت چتری (حامیتی) توصیه می‌کند که فواید یک شبکه ملی توسعه یافته نظیر منابع چندگانه، چابکی و برنامه مدیریت منابع انسانی یک سازمان معتبر را داشته باشد. کانوسکی که شرکتش، این مسئله را پس از ادغام موفق سه شرکت تکنولوژی خودرو تجربه کرد، اضافه می‌کند: «روی روابط، اعتماد و میراث ارتباط‌هایی که قبلا ساخته شده، سرمایه‌گذاری کنید تا چشم‌انداز بلندمدت شرکت را به اشتراک گذاشته و خطوط تجاری را با مسیر برندینگ هم‌تراز کنید.»

پیام‌رسانی و ارتباط خود را دائمی کنید

جکسون می‌گوید: «تلاش برندینگ مجدد معمولا با دوره‌ای از تغییر، رشد و تکامل در کسب‌وکار همراه است. تصمیمات بازاریابی شما باید از این مرحله به بعد، چشم‌انداز شما برای شرکت را به درستی نشان دهد.» به گفته کاتز: «باید مطمئن شوید که همه افراد یک نظر واحد دارند، بنابراین ثبات در پیام‌رسانی و ارتباط یک امر ضروری است.» کاتز به این موضوع اشاره می‌کند زمانی که شرکت، برندینگ دوباره انجام دهد، باید اطمینان داشته باشد که تمام برند – چه آنلاین و چه آفلاین – با هم هم‌راستا باشند. به گفته کاتز: «مسائل زیادی در برندینگ مجدد وجود دارد از جمله نام گذاری، لوگو، راهنماهای رنگ / تصویرسازی، URL، کانال‌های اجتماعی، مستندات چاپی و بسیاری چیزهای دیگر.» «ثبات، کلید مسئله است.»

قابل اعتماد باشید

کانوسکی به این اشاره می‌کند که اگر چه ممکن است به خاطر بازاریابی هویت جدید برندان هیجان‌زده باشید، اما برای حفظ ارتباط‌تان با سهامداران کنونی، باید هر کاری که می‌کنید با ارزش‌های اصلی‌تان سازگار باشد. همچنین راکمن می‌گوید شرکت‌هایی که در حال برندینگ مجدد هستند باید درمورد تجربه کلی مشتری و درک مشتریان از برند فکر کنند. راکمن می‌گوید: «باید طرخی را انتخاب کنید که تجربه مشتری را به بهترین شکل نشان دهد. توجه کنید که می‌خواهید برندان، چه چیزی درمورد کسب‌وکار‌تان نشان دهد.»

از موافقت تیم‌تان اطمینان داشته باشید

اگرچه در زمان برندینگ مجدد، تمرکز بر سهامداران خارجی اهمیت دارد، اما نباید تیم داخلی را که در انجام این کار کمک کردند فراموش کرد. یک برندینگ مجدد موفق نیازمند این است که هر فردی که به شرکت شما مرتبط است از جمله کارمندان‌تان، با این کار موافق باشند. منبع: businessnewsdaily

آینده تبلیغات احتمالا به این سه ترند CES بستگی دارد



به‌قلم:پرایان‌واتگ‌بنیانگذار

ومدیر ارشد اجرایی شرکت Kiip

مترجم: زامک سلیم

اگر در حوزه فناوری کار می‌کنید یا حداقل یک حساب توئیتر دارید، قطعاً در مورد خاموشی (قطع برق) که در نمایشگاه محصولات الکترونیکی مصرفی (CES) رخ داد، چیزهایی شنیده‌اید. درست است؛ نمایش برخی از قدرتمندترین شرکت‌ها، برندها و محصولات آینده توسط بازندگی قطع شد!

خوشبختانه این نمایش ادامه یافت و توانستم ابتکارات و روندهایی (trends) را که توسط برخی از شرکت‌های برتر فناوری در جهان استفاده شده‌است از نزدیک ببینم. در اینجا، سه مورد از آنهایی را که فکر می‌کنم در سال ۲۰۱۸، در دستور کار نوآوری برای بسیاری از تبلیغات قرار خواهد گرفت ذکر می‌کنم.

۱- **نبرد سخت: آمازون در برابر گوگل** محوریت نمایشگاه CES در مورد سخت‌افزار نبود. مطمئناً تعداد ابزارک‌ها یا گجت‌های (Gadgets) جالب که اکثرشان کوچک‌تر و کوچک‌تر شده بودند، بیشتر از آنی بود که بتوانم آنها را شمارش کنم. ولی تمرکز CES روی این موارد نبود. در عوض، CES بیشتر به یک میدان جنگ بزرگ میان گوگل و آمازون شباهت داشت.

البته ال‌جی، سامسونگ و سایر برندهای دنیای تکنولوژی، محصولات خود را در معرض نمایش گذاشتند، اما به دلیل محبوبیت روزافزون دستیارهای مجازی آمازون و گوگل، حتی در غرفه‌های این برندها هم اثراتی از آمازون و گوگل وجود داشت. آمازون و گوگل به جای آنکه خود را درگیر رقابت در ساخت یک محصول چشمگیر جدید برای آشپزخانه‌تان کنند، در زمینه به تصرف درآوردن اطلاعات شما ریشه دوانده‌اند.

اما چرا؟ این امر به آنها کمک می‌کند

از لحظات زندگی مصرف‌کنندگان باخبر شوند که همین برایشان امکان دسترسی راحت‌تر به مشتری را فراهم می‌کند. این همان چیزی است که ما در Kiip انجام می‌دهیم؛ سعی می‌کنیم به جای آنکه در راحت‌ترین مواقع ممکن برای خودمان، مصرف‌کنندگان را با یک تبلیغ پاپ‌آپ بمباران کنیم (!)، در لحظات مهم از زندگی روزمره‌شان، به آنها دسترسی داشته باشیم.

اطلاعات دستگاه‌های وصل شده (به نت) به ما کمک می‌کند تا رفتارهای مصرف‌کنندگان – مثلاً در خانه و در ماشین – را بیشتر و عمیق‌تر درک کنیم. پس می‌توانید تصور کنید که کنار هم گذاشتن «علاقه‌مندی برندها به هدف قرار دادن مشتری» و «سلیقه‌های مشتری» در کنار هم، در نهایت منجر به این می‌شود که برندها، حداکثر ارزش ممکن را به مشتری ارائه دهند.

صاحبان کسب‌وکار باید در مورد اینکه هوش مصنوعی و دستیاران مجازی تا چه حد می‌تواند به کسب و کارشان کمک کند، فکر کنند. به عنوان مثال، می‌توانید نسخه‌های آزمایشی برنامه Yelp و دیگر برنامه‌ها را در نظر بگیرید که کسب‌وکار شما را توسط دستیار مجازی، برای دیگران قابل جست‌وجو می‌سازد. شما حتی می‌توانید به مشتریان‌تان اجازه دهید تا به کمک این دستیارهای مجازی با هم قرار ملاقات گذاشته و از نظرات یکدیگر در مورد کسب‌وکار شما مطلع شوند.

۲- نمایشگرهای همه‌گیر

حقیقتاً صفحه نمایش‌ها هیچ شباهتی به والدین ما ندارند، اما به معنای واقعی کلمه در همه‌جا هستند و ما را احاطه کرده‌اند! اینا آن زمانی را که فکر می‌کردیم بیلبوردهای دیجیتالی خوشایند هستند به یاد دارید؟ آه، چه دوران خوبی بود!

نمایشگرها نه تنها در همه‌جا هستند، بلکه مانند کاغذهای آینده، ارزان‌تر

و نازک‌تر می‌شوند. این موضوع شاید کمی ترسناک باشد (آیا ما اکنون برای کاغذ خود به محافظ‌های صفحه نمایش نیاز داریم؟)، اما صادقانه بگویم، پیشرفت بسیار شگفت‌انگیزی است. به علت انعطاف‌پذیری نوظهور نمایشگرها، فرصت این را داریم که حتی نمایشگرهای خلاقانه‌تری بسازیم. مثلاً ممکن است به زودی، صفحه نمایش شما یک دیوار کامل باشد!

اما این برای آگهی‌دهندگان چه اهمیتی دارد؟ مطالب گفته شده به این معناست که اکنون یک بوم (تبلیغاتی) بی‌انتها در اختیار داریم. دیگر بیلبوردها به پایین کشیده نمی‌شوند. می‌توانید فناوری صفحه نمایش را در یک میلیون روش مختلف برای دستیابی به یک هدف خاص به کار ببرید. به بیلبوردهای پویا و تعاملی و خرید برنامه‌ریزی شده تبلیغات محیطی (OOH) فکر کنید. شرکت‌هایی نظیر Clearchannel پیش از این، این کار را شروع کرده‌اند و این نوع از تبلیغات، مخصوصاً تبلیغات محیطی، روز به روز ارزان‌تر خواهد شد.

۳- تجربیات کاربری و نه فناوری

یکی از شرکت‌هایی که واقعا مرا به فکر واداشت، پاناسونیک بود. این شرکت «تجربه کاربری از ورزشگاه‌های آینده» را مجسم ساخت. به بیان دیگر، رویدادهای ورزشی در آینده نزدیک، حتی از وضعیت فعلی خود عالی‌تر خواهند شد. می‌توانید بلیت خود را از روی همان صندلی که بر رویش نشسته‌اید، تأیید و اسکن‌ها و نوشیدنی‌های مورد علاقه خود را از طریق پهپادهای کالارسان (Drone Deliveries) دریافت کنید. در مجموع به کمک فناوری، هرآنچه را که ممکن است در حین تماشای یک ورزش تویی به آن نیاز پیدا کنید راحت‌تر به دست خواهید آورد.

هدف برندهایی نظیر پاناسونیک این است که به ما نشان دهند یک فناوری

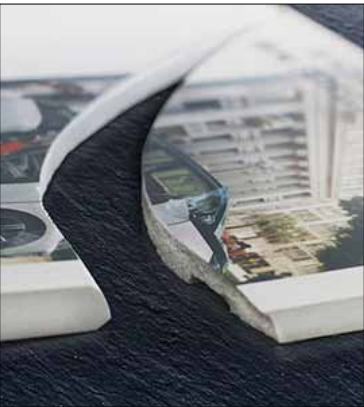
ایستگاه تبلیغات



اولین کاتالوگ خودرو کاملاً زیست‌محیطی در جهان

بی‌ام دبلیو در همکاری با آژانس تبلیغاتی Gitam BBDO در قالب یک کمپین جدید از کاتالوگی پرده برداشته که کاملاً از مواد سبز و حافظ محیط‌زیست ساخته شده است. این کاتالوگ به تبلیغ خودروی مدل جدید BMW i۳ می‌پردازد. این خودروی شهری، ۱۰۰ درصد برقی، بدون مصرف سوخت و بدون تولید هر گونه آلودگی است. مواد بازیافتی جمع‌آوری شده از ده‌ها کارخانه بازیافت در سرتاسر کشور سرانجام صفحات کاتالوگ را تشکیل دادند. هر صفحه از یک ماده بازیافتی متفاوت ساخته می‌شود: تراشه چوب، لاستیک، شیشه، قلع، چرم مصنوعی، سنگ مرمر، ساتن، مقوا راه راه، کاغذ بازیافتی، مقوای بازیافتی، بوم نقاشی و حتی داخل یک کاتالوگ قدیمی بی‌ام دبلیو. این کاتالوگ داخل یک جعبه OSB با پشم گوسفند پوشانده شده است.

کاتالوگ‌ها چاپ و در نمایشگاه‌های بی‌ام دبلیو میان مشتریان BMW i۳ توزیع می‌شوند.



جادوی چشم‌های یک دلال معاملات ملکی

در سال ۲۰۱۶ پاتریشیا هولیهان دلال معاملات ملکی در کانادا بعد از سال‌ها راضی شد تصویرش را با چشم‌هایی که اشعه لیزر از آنها بیرون زده، در یک تک‌آگهی ایستگاه اتوبوس به نمایش بگذارند. مایک کاترال، مدیر خلاقیت آژانس ایمژن بالاخره توانست او را قانع کند که این تصویر، به دلیل رویکرد متفاوتش می‌تواند تأثیرگذار باشد.

کاترال خانم هولیهان را اترانساسی می‌بیند که وکیل است، در دفتر معاملات ملکی کار می‌کند و مادر دو فرزند دوقلو است و به‌طور حرفه‌ای ورزش هم می‌کند، «پس او همان زنی است که در چشم‌هایش نور لیزر دارد.»



نور لیزر از چشم‌های خانم هولیهان ساطع می‌شد و «او می‌توانست چیزهایی را ببیند که دیگران قادر به دیدن‌شان نبودند». او از آگهی‌های تکراری آژانس‌های مسکن که چمن‌های منظم خانه‌ها و صورت‌های خندان کارمندان آژانس مسکن را نشان می‌داد، خسته بود و دنبال تصویری بود که حرف تازه‌ای برای گفتن داشته باشد و در عین حال سرگرم‌کننده هم باشد. پس تصویر مورد نظر که سال‌ها قبل طراحی شده بود، در یک ایستگاه اتوبوس قرار داده شد.

خانم هولیهان که پیشتر با نمایش این آگهی مخالف بود، این بار به این نتیجه رسیده بود که آگهی مورد نظر ممکن است مورد توجه شبکه‌های اجتماعی قرار بگیرد و همین‌طور هم شد. آگهی راهش را به شبکه‌های اجتماعی و همین‌طور Reddit باز کرد.

کاربران شبکه اجتماعی Reddit این آگهی را براساس تصورات خودشان تغییر دادند و تصاویر مختلفی تولید شد. در دنیای بیرون از شبکه‌های اجتماعی هم خانم هولیهان توانست توجه زیادی را به خود جلب کند و مشتریان بی‌شماری به دست بیاورد.

منبع: mbanews

۲۳ مدیر فروش و بازاریابی، رموز موفقیت‌شان را در اختیار شما قرار می‌دهند

توصیه‌های شغلی برای سال جدید (۵)

به قلم کیتلین پترو برنامه‌ریز بازاریابی گروه برندینگ و طراحی ایمکت مترجم: صهباصمدی

با مرور سالی که گذشت، نسبت به سال پیش رو کنجکاوتر می‌شوم. سال جدید برای من چه چیزهایی به ارمان خواهد آورد؟ چطور می‌توانم خودم را بهتر کنم و اطمینان حاصل کنم که در حال پیشرفت هستم؟ چطور می‌توانم از یادگیری چیزهای جدید و آگاهی از مسائل روز تجارت عقب نمانم؟ چطور می‌توانم مطمئن شوم که بهترین خدمات را به مشتری‌ام عرضه می‌کنم و کار من برای آنها ارزشمند است؟ در شماره‌های پیش توصیه‌های چند تن از بزرگ‌ترین متخصصان بازاریابی و فروش را با شما در میان گذاشتیم و در ادامه توصیه‌های برخی دیگر از کارشناسان را مرور می‌کنیم.

۱۸. جی دی شرمین

مدیر ارشد بازاریابی و برنامه‌ریزی محتوا در شرکت هاب اسپات (HubSpot)

یکی از بهترین توصیه‌هایی که من دریافت کرده‌ام در مورد حل مشکلاتی بوده که دیگران از مواجهه با آنها می‌ترسند. به عبارت دیگر، برای انجام پروژه‌هایی داوطلب شوید که برای آنها راه‌حل و روش واضحی وجود ندارد، اما بالقوه می‌توانند تأثیر مثبتی بر تجارت شرکت شما داشته باشند.

پذیرفتن این نوع پروژه‌ها نه تنها شما را به چالش می‌کشد و مجبور به آموختن چیزهای جدید می‌کند، بلکه باعث می‌شود که بتوانید حسن نیت خودتان را نشان داده و به مدیران مافوق نشان دهید که در انجام کارهای سخت نمی‌ترسید.

۱۹. جورج بی توماس

سخنران حرفه‌ای فروش و بازاریابی در شرکت سلز لایون (Sales Lion)

هیچگاه فکر نکنید که به مقصد رسیده‌اید. هر روز در حال آموختن و رشد باشید. اگر روزی را بدون یادگرفتن چیز جدیدی بگذرانید، آن روز تلف شده است. وقتی چیز جدیدی یاد می‌گیرید، آموخته‌های تان را به کار ببرید. بهترین دستورالعمل موفقیت این است: بیاموزید، به کار ببندید، بیاموزید، به کار ببندید.

۲۰. فرانکو والتینو

بنیانگذار و مدیر عامل وب‌سایت اکوسیستمز (Website Ecosystems)

وقتی در ای بی‌ام (IBM) در بخش مدیریت خدمات کار می‌کردم، بخش مدیریت کنترل پروژه ما در حال رسیدگی به ۷ میلیارد دلار تراکنش‌های مشتریان بود. یک جای کار اشتباه از آب درآمد و کل امسور به هم ریخت. چهار ماه بود که ما با یک شرکت حمل و نقل ملی وارد همکاری شده بودیم و یک اشتباه کلامی باعث شد که یک روز کامل تبادل مالی ما به هدر برود. مدیران ارشد اجرایی روز بعد ما را به جلسه احضار کردند و فضای جلسه بسیار پرتنش بود. پیش از اینکه وارد جلسه شویم، معاون ارشد بخش ما – که در حوزه مدیریت بحران پیشکسوت و خبره بود – گفت: «شما تان را مهار کنید. قبل از وارد شدن به بحث منطقی، احساسات را کنترل کنید. ما قرار نیست با مدیرعامل شرکت صحبت کنیم، ما داریم با انسانی صحبت می‌کنیم که در حال رنج کشیدن است. رنج او را بپذیرید و بدون قلدری کردن، آن را تسکین دهید و بعد به جزئیات بپردازید.» وقتی وارد اتاق شدیم، او لیخن زد و گفت «خب، گند زدیم!» همه کسانی که در اتاق بودند خندیدند و او با این کارش فضای پرتنش و دلهره‌آور جلسه را تا حدودی تلطیف کرد. توصیه او دیدگاه مرا در مورد تنش و شرایط سخت تغییر داد. باید آذغان کنم که این توصیه دفعات زیادی به کمک من آمده و هنوز هم از آن استفاده می‌کنم.

۲۱. مایک وولیه

رئیس اداره بازاریابی شرکت سایبریزن (Cybereason)،

سرمایه‌گذار و مشاور شرکت‌های تازه تأسیس

پذیرای راهنمایی باشید. اغلب ما چنان بر نشان دادن توانمندی‌های‌مان و ارتقای شغلی تمرکز می‌کنیم که فراموش می‌کنیم انتقادپذیری و پذیرش نقاط ضعف، مهم‌ترین چیز است. در درازمدت آن چیزی که موجب پیشرفت شما می‌شود این خصوصیت است.

۲۲. کیت والش

معاون بخش همکاری‌های بین‌المللی شرکت هاب اسپات (HubSpot)

از مشکلات سخت نترسید. بیشتر پیشرفت‌های شغلی زمانی اتفاق می‌افتند که اشخاص وارد مشکلات سخت می‌شوند و شرایط را به نفع خودشان تغییر می‌دهند یا حداقل تغییر مثبتی ایجاد می‌کنند!

۲۳. یوهانا وایابی

عضو مؤسس شرکت آریستوری (Aristory) و بنیانگذار کپی هکرز (Copy Hackers)

وقتی وارد مدرسه حقوق شدم، یکی از کلا‌ی دفتری که در آن مشغول به کار بودم ضمن تبریک به من گفت: «هیچ وقت خودت را خیلی جدی نگیر». ظرف ۱۵ سال گذشته، این جمله به تنهایی به من کمک کرد که مخاطرات و تجارب زیادی را از سر بگذرانم. با آنکه به همین توصیه بود که شرکت کپی هکرز را تأسیس کردم و موانع نتوانستند واقعا مانع من شوند. وقتی مضطرب یا مستأصل می‌شوم و وقتی هیچ کاری درست پیش نمی‌رود، معمولا متوجه می‌شوم که خودم را زیادی جدی گرفته‌ام. فقط باید کمی از کار فاصله بگیرم و تجدیدقوا کنم و بعد آن طور که دوست دارم – و نه آن طور که دیگران از من انتظار دارند – به کار ادامه دهم. یادآوری این موضوع که دنیا چندان اهمیتی به من نمی‌دهد، آرامش بخش است.

بهترین توصیه شغلی شما چیست؟

شکی نیست که شغل و پیشینه کاری و اهداف هر کس متفاوت‌اند. برای هرکسی که این متن را می‌خواند ممکن است یکی از این توصیه‌ها بهتر باشد، یا ممکن است هر کسی توصیه‌های این مقاله را بر وضعیت خودش انطباق دهد.

منبع: impactbnd

همه آنچه بازاریاب‌های شبکه‌های اجتماعی باید در مورد نسل جدید بدانند

اصول بازاریابی برای نسل جوان (۲)



به قلم: کیتی سپهیل

ترجمه: علی آل‌علی

خواهد شد. به عنوان نمونه ۷۱درصد از افراد بین ۱۸ تا ۲۰ سال نسبت به استفاده از نرم‌افزارهای ثبت خودکار سفارشات رضایت کامل دارند.

اعتماد به سلبریتی‌ها

سبک زندگی و موارد مورد تأیید سلبریتی‌ها برای نسل جوان و به ویژه نوجوان‌ها اهمیت خاصی دارد. با این حال این موضوع به معنای چشم‌پوشی آنها از کیفیت محصولات و تصمیم‌گیری مستقل نیست. در حقیقت اگر محصول توصیه شده از سوی سلبریتی‌ها کیفیت مورد انتظار را نداشته باشد، دیگر اعتمادی به آن سلبریتی نخواهد کرد.

هنگامی که تیم فنی Hootsuite

پرسش‌نامه‌ای را مبنی بر میزان تأثیر چهره‌های مشهور در اختیار جامعه آماری متشکل از نسل Z قرار داد، پاسخ‌ها از شیوه پیچیده اعتماد به سلبریتی‌ها حکایت داشت. براین اساس جوانان به چهره‌های مشهوری که به هنگام معرفی یک محصول به علت انتخاب‌شان نیز اشاره می‌کنند بسیار بیشتر از سایر سلبریتی‌ها اعتماد خواهند کرد. به همین ترتیب وقتی یک سلبریتی فقط به بارگذاری تصویر یک محصول در اکانتش اکتفا کند، توجه چندانی از سوی جوان‌ها بدان صورت نمی‌پذیرد.

نکته مهم در مورد سلبریتی‌ها تغییر ماهیت‌شان است. در واقع امروزه اگرچه بازیگران، ورزشکاران و اهالی موسیقی همچنان تأثیر بالایی بر افراد دارند، اما ستارگان اینترنتی نیز روز به روز تأثیرگذاری بیشتری روی جوان‌ها به دست می‌آورند. بنا بر نوع محصول در برخی موارد ستارگان اینترنتی حتی تأثیر بیشتری نسبت به ستارگان دنیای واقعی بر روی جوان‌ها خواهند گذاشت.

اطلاعاتی که در مورد علاقه نسل جوان به تکنولوژی‌های جدید در دسترس است به بازاریاب‌ها امکان ویژه‌ای برای جلب‌نظر مخاطب هدف می‌دهد. به عنوان مثال تبلیغات زنده استفاده از دوربین‌های ۲۶۰ درجه از جمله تکنولوژی‌های تبلیغاتی موردعلاقه جوان‌هاست. به همین ترتیب هرآنچه فرآیند خرید را ساده و سریع‌تر کند نیز با استقبال از سوی نسل جوان مواجه

اصول بازاریابی برای نسل جوان (۲)

بیشتر به احساس شخصی‌شان نسبت به محصولات می‌اندیشند. به این ترتیب در زمینه تبلیغات نیز انتظار نسل جدید بازاریاب‌ها و طراحان تبلیغات است.

علاوه بر دنیای مد، در زمینه فرهنگی و اجتماعی نیز نسل جدید به طیف‌های گوناگونی تقسیم می‌شود. براین اساس ۷۶درصد جوانان در آمریکا توافق یکسانی در مورد ارزش‌های بنیادین در محیط کار ندارند. این امر در مورد سبک زندگی نسل جدید در بریتانیا نیز به همین ترتیب است.

نگاهی به کمپین‌های تبلیغاتی برندهای بزرگ حاکی از آگاهی آنها نسبت به این تغییر سلیقه در نسل جوان است. براین اساس از یکسو شاهد کلیپ تبلیغاتی پپسی یا حضور کندال جنر و از سوی دیگر کمپین شرکت خودروسازی Ram با استفاده از بخش‌هایی از سخنرانی مارتین لوتر کینگ هستیم. بی‌تردید پاسخگویی مناسب به تنوع‌طلبی جوان‌ها به هیچ وجه راحت نیست. شاید در برخی موارد حتی کار به شکست نیز برسد. با این حال در صورت موفقیت در این زمینه جلب نظر و فروش بالا به نسل جوان تا حد زیادی تضمین خواهد شد.

اهمیت عامل جنسیت

برندها همچنان که نسبت به سایر نکات توجه دارند، باید به تفاوت علاقه به پلنفرم‌ها در میان پسرها و دخترها نیز دقت کافی داشته باشند. براساس گزارش Adweek دخترها علاقه بیشتری به استفاده از اینستاگرام، فیس‌بوک، اسنپ‌چت، پینترست و تامبلر دارند. این درحالی است که پسرها بیشتر وقت‌شان را به Twitch، تویزیون و Reddit اختصاص می‌دهند. همچنین پسرها ۲۴درصد بیشتر به یوتیوب علاقه نشان می‌دهند.

نکته جالب در این میان نحوه داوری در مورد جذابیت محصولات است. براین اساس پسرها توجه بالایی به نظر دوستان و دیگر کاربران می‌محصول دارند، اما تصمیم‌گیری دخترها کاملا متفاوت است. در واقع آنها توجه چندانی به نظر دیگران ندارند، بلکه

منبع: hootsuite

۵ نکته مهم برای خلق تیتترهای جذاب

ترجمه: علی آل‌علی

به قلم: جسیکا استیلین منبع: INC

فکر می‌کنم همه با با جمله مشهور مالکوم گلدول در زمینه کسب مهارت در امور مختلف آشنا هستیم. به گفته گلدول برای تخصص در یک کار باید ۱۰هزار ساعت تمرین انجام دهیم. بی‌تردید این مقدار از زمان در عصری که همه چیز حول محور مدیریت بهینه زمان می‌گذرد، غیرمنطقی محسوب می‌شود. با این حال هنوز هم بسیاری از افراد معتقدند برای تخصص در هر کاری از جمله نگارش تیتترهای جذاب برای تبلیغات نیازمند تمرین بی‌وقفه و طولانی هستیم. جاستین بلکمن به عنوان یک طراح حرفه‌ای در عرصه تبلیغات که در آتالانتا فعالیت دارد، نظری کاملا مخالف با گلدمن و دیگران را دنبال می‌کند. اگرچه راهکار پیشنهادی بلکمن نیز تقریبا زمان زیادی را طلب می‌کند، اما به اندازه ۱۰ هزار بار تمرین گلدمن و رفقا طولانی نیست. بر این اساس نظر پیشنهادی جاستین تمویض تمرین‌های ۱۰هزار تایتز با ۱۰۰ تمرین در طول ۱۰۰ روز است. هنگامی که بلکمن برنامه ۱۰۰ روزه خود برای نگارش تیتتر را در فیس‌بوک به اشتراک گذاشت، افراد زیادی نسبت به ایده‌اش اظهارنظرهای بدبینانه‌ای ارائه کردند. کار به جایی رسید که حتی برخی کارشناس‌ها به جاستین توصیه‌هایی در زمینه توقف این طرح کردند. در واقع علاوه بر بدبینی نسبت به نتیجه آزمایش دوستان بلکمن نگران تأثیر این طرح روی کارنامه حرفه‌ای وی نیز بودند. بلکمن به عنوان یک طراح تبلیغاتی باتجربه هیچگاه ایده‌های خود را تنها به دلیل عدم استقبال کارشناس‌ها رها نکرده است. برهمین اساس در مورد طرح ۱۰۰ روزه نیز وی دست از کار نکشید. در واقع چندی پیش وی گزارشی در مورد طرحش به صورت عمومی ارائه کرد. در ادامه مقاله پنج راهکار اصلی را که براساس آزمایش بلکمن باعث تقویت توانایی افراد در خلق تیتترهای تبلیغاتی جذاب می‌شود با هم مرور می‌کنیم.

۱- مخاطب خود باشید

همه کارآفرینان و بازاریاب‌ها نیازمند درک مخاطب‌شان هستند. در واقع اگر در طول زندگی‌تان حتی یکبار در کلاس‌های بازاریابی شرکت کرده باشید، بی‌تردید درک دیدگاه، سلیقه و خواست مخاطب بارها و بارها به شما توصیه شده است. با این حال بلکمن روشی متفاوت برای دستیابی به این هدف را در پیش گرفته است. براین اساس پیش‌فرض اصلی عدم تفاوت میان فرد بازاریاب و مخاطب عادی است. در واقع هر دو این افراد از نظر درک هیجانی در سطحی تقریبا برابر قرار دارند. براین اساس هنگام طراحی یک تیتتر تبلیغاتی تنها کافی است به این سؤال پاسخ دهید: آیا تیتتر حاضر برای من جذاب است؟ بلکمن در این زمینه راهنمایی‌ها اظهارنظر می‌کند: «پس از پایان کار چشم‌ه‌هایم را بسته و خود را در جایگاه مخاطب قرار می‌دهم. به این ترتیب بسیار بهتر قادر به داوری در مورد اثرم خواهم بود».

۲- معدن طلایی به نام گوگل

بلکمن یک معدن طلای ناب برای کشف ایده‌های جذاب در این مورد تبلیغاتی پیدا کرده است: بخش جست‌وجوی تصاویر گوگل. وی در این مورد روزی را که به صورت اتفاقی بر روی گزینه «تتاج تصویری» کلیک کرد به عنوان دگرگون‌کننده کسب‌وکارش معرفی می‌کند. «به یاد دارم زمانی چند سال پیش در حال طراحی یک تبلیغ برای Owl Rescue بودم که در زمینه رهاسازی جفدهای مخطور انقراض در محیط‌های حفاظت شده فعالیت دارد، بودم. انتخاب تصادفی گزینه نمایش نتایج تصویری در گوگل من را با خیل عظیم تصاویر مواجه ساخت. در این میان تصویر جغد مشهور سری فیلم‌های هری‌پاتر من را به فکر فروبرد. همین جرقه کافی بود تا ایده‌ای جذاب برای طرح تبلیغاتی‌ام پیدا کنم.» بی‌تردید بدون آن اتفاق بلکمن هرگز قادر به برقراری ارتباط میان مؤسسه Owl Rescue و سری داستان‌های هری پاتر نبود. برهمین اساس عملکرد مشابه بلکمن در مواردی که ایده‌ای در ذهن نداریم، ضروری به نظر می‌رسد.

۳- ذهن تان را رها کنید

این ایده شاید آن‌دکی عجیب به نظر برسد، اما نتیجه‌بخش خواهد بود. به بیان بلکمن گاهی اوقات باید به ذهن‌مان اجازه دهیم آزادانه ایده‌پردازی کند. شاید بسیاری از ایده‌هایی که از این طریق روی کاغذ پیاده شود خنده‌دار و غیرقابل استفاده به نظر برسد. با این حال پس از زمان اندکی برخی از ایده‌های جالب به ذهن‌مان خطور خواهند کرد. بی‌تردید ضرورتی برای استفاده از این ایده‌ها به عنوان کار نهایی وجود ندارد. در واقع به این ایده‌ها باید به چشم طرح اولیه و خام نگریست. در شرایطی که قادر به ایده‌پردازی نیستیم، استفاده از این روش یکی از بهترین گزینه‌های ممکن محسوب می‌شود.

۴- برجسته‌سازی کلمات مهم

آیا هیچ ایده‌ای ندارید و از طرفی با محدودیت زمانی نیز مواجه هستید؟ در این شرایط تنها کافی است کلمات مهم متن تبلیغاتی‌تان را برجسته و بقیه را حذف کنید. به این ترتیب در کمترین زمان ممکن یک تیتتر ایده‌ال در اختیار خواهید داشت. چنین شیوه‌ای به بهترین شکل محتوای طرح مخاطب به نمایش در می‌آورد.

۵- توجه به قالب‌های از پیش آماده

مانند هر حوزه دیگری در عرصه تبلیغات نیز برخی از قالب‌های آماده وجود دارد. شاید در نگاه نخست استفاده از قالب‌های از پیش طراحی شده ویژه افراد غیرحرفه‌ای در عرصه تبلیغات به نظر برسد. با این حال بلکمن توجه به آنها را برای دستیابی به ایده‌های اولیه مناسب ارزیابی می‌کند: «من هیچگاه به طرح‌های آماده اطمینان نکرده‌ام. این کار مانند اکتفا به طرحی متوسط است. با این حال هیچ مانعی در راه استفاده از این طرح‌های از پیش آماده به منظور کشف ایده‌های جدید وجود ندارد.»



دیدگاه

۳دلیل اهمیت استفاده از کارمندان غیر رسمی در شرکت

مترجم:امیر آل علی
ریچارد برانسون رئیس و بنیانگذار گروه شرکت‌های ویرجین است که عنوان بیش از ۴۰۰ شرکت در سراسر دنیا را از آن خود کرده است. وی اخیرا در رابطه با نحوه تعامل با کارمندان سخنرانی‌ای را انجام داده است که در بخشی از آن به ضرورت استفاده از کارمندان غیررسمی پرداخته و آن را سیاستی درست خصوصا برای شرکت‌هایی می‌داند که نیاز به افزایش محدوده عملکردی خود دارند. جالب است بدانید که وی در سال ۲۰۰۵ دقیقا به عنوان یک کارمند غیررسمی در شرکتی فعالیت می‌کرده و علت این انتخاب را تمایل به گذراندن زمان بیشتر در کنار خانواده خود می‌داند. در واقع هنگامی که شما نیازی به رفتن به محل کار خود نداشته باشید، حداقل در زمان رفت و آمد شما صرفه‌جویی خواهد شد که این امر زمانی را برای شما به ارمغان خواهد آورد که می‌توانید از آن برای انجام فعالیت‌های دیگر استفاده کنید. همچنین این اقدام باعث خواهد شد تا دیگر محدود به زمان کاری خود نباشید و خود تعیین‌کننده ساعات کاری هستید. با این حال این امر تنها برای کارمندان سودمند نیست و شرکت‌ها نیز از این طرح مزیت‌هایی را دریافت می‌کنند که در ادامه به بررسی سه مورد آن با توجه به گفته‌های آقای برانسون خواهیم پرداخت. ۱- توجه داشته باشید که میزان تمایل به این نوع کارمندی با سرعتی چشمگیر در حال افزایش است

یک کارآفرین موفق باید درک درستی از شرایط جامعه خود داشته باشد. بدون تردید این امر تنها زمانی میسر خواهد شد که سیستم اطلاع‌رسانی درستی را در اختیار داشته باشید. در این رابطه یافتن دوستانی از شرکت‌های متعدد می‌تواند در تکمیل اطلاعات شما کمک بسیاری کند. در این رابطه بنا بر آمارهای منتشر شده کشور ایالات متحده در جایگاه نخست قرار داشته و پیش‌بینی می‌شود که در چند سال آینده اغلب شرکت‌ها بیشتر حجم پرسنل خود را از این دست کارمندان شکل دهند. اگرچه برای محبوبیت این طرح دلایل متعددی ذکر می‌شود، با این حال به عقیده برانسون علت اصلی آن برای شرکت‌ها، کاهش هزینه‌ها و برای کارمندان تعادل بیشتر میان کار و زندگی شخصی است.



۲- افراد حرفه‌ای نیز به این نوع رابطه کاری تمایل پیدا کرده‌اند

سیاست تقریباً تمامی شرکت‌ها در رابطه با کارمندان غیررسمی افرادی است که از سطح توانایی پایین‌تری نسبت به استاندارد شرکت برخوردار بوده یا پست مورد نظر چندان اهمیتی برای شرکت ندارد که برای آن فردی را به صورت رسمی به استخدام خود درآورد. همین امر زمینه‌ساز اعتراضات افراد با مهارت و به اصطلاح ستاره شده است. درواقع با توجه به مزیت‌های این طرح حتی افراد حرفه‌ای نیز به این نوع رابطه کاری علاقه پیدا کرده‌اند. در همین راستا ضروری است تا این اقدام را در تمامی بخش‌ها مورد استفاده قرار دهید. همچنین توجه داشته باشید که امروزه دیگر در اختیار داشتن تعداد پرسنل بالا مزیت محسوب نمی‌شود و به همین خاطر شرکت‌های جمع‌وجور کارایی بهتری را از خود نشان می‌دهند. همین واقعیت غول‌هایی نظیر آمازون و فیس‌بوک را به روی آوردن به این سیاست ترغیب کرده است، به نحوی که در سال گذشته آمازون ۵۰۰۰ کارمند غیررسمی را به مجموعه کاری خود اضافه کرده است. توجه داشته باشید که بی‌توجهی شما به نیاز کارمندان خصوصا کارمندان حرفه‌ای و مهم خود در نهایت ممکن است آنها را به کار در شرکتی دیگر ترغیب کند که بدون شک مشکلات بسیاری را خصوصا در شرایطی که به رقیبان شما بپیوندند، به همراه خواهد داشت.

۲- کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری

هنگامی که شما درخصوص مقوله استخدام نیروی کاری به این شکل خلاقانه عمل می‌کنید از بسیاری از هزینه‌ها نظیر فضای کاری، انواع بیمه‌نامه‌ها و تهیه وسایل کار و موارد اینچنینی رهایی خواهید یافت. بدون تردید ایسن امر در رابطه با مدیریت بودجه گامی کاملاً سودمند محسوب می‌شود. در موارد بسیاری مشاهده شده است که افراد به دلیل کاهش هزینه‌های خود مجبور به کاهش تعداد کارمندان خود هستند. با ایسن حال این امر به معنای کاهش سطح عملکردی آنها خواهد بود. با این سیاست خود را از وقوع چنین رویدادهایی ایمن خواهید ساخت. توجه داشته باشید که در این زمینه اقدامات حرفه‌ای را صورت دهید و به یک‌باره تغییرات عمده را ایجاد نکنید.

منبع: cnbc

۱۰ نکته مدیریتی فیلم بندباز



پیدا کرده و به همین خاطر انگیزه‌های خود را به مرور زمان از دست خواهیم داد. با این حال این فیلم به خوبی نشان می‌دهد که شخصیت داستان امروزه به عنوان یک قهرمان و اسطوره شجاعت یاد می‌شود، به چه میزان با شکست مواجه شده است. با این حال او این امر را تنها هشداری مبنی بر آماده نبودن خود تلقی کرده و با حفظ روحیه خود در نهایت توانست کار خارق‌العاده خود را انجام دهد.
به همین خاطر ضروری است تا در مسیر موفقیت همواره واکنشی مثبت در قبال شکست‌های خود داشته باشید و گام‌های خود را رو به جلو حفظ کنید.

۳- اهمیت ایجاد تیمی قدرتمند

جهان امروز به نحوی است که دیگر نمی‌توانید تنها با تکیه بر خود به موفقیت دست پیدا کنید. این امر در تمامی زمینه‌ها مشهود است. حتی یک قهرمان تنیس که به تصور عموم به تنهایی کار می‌کند، در پشت صحنه با یک تیم همکاری دارد که بسیاری از شرایط آمادگی وی را مهیا می‌سازند. در همین راستا توصیه می‌شود تا از همان ابتدای مسیر به فکر ایجاد تیمی مناسب برای خود باشید.

در این رابطه الزامی وجود ندارد که حتماً افراد تیم خود را در زمانی مشخص شکل داده و همه افراد را یکجا به عضویت درآورید، بسیاری از آشنایی‌ها در طول مسیر شکل خواهد گرفت. با ایسن حال همواره دغدغه تشکیل تیم باید در شما وجود داشته باشد. در این مسیر هر فرد سیاست رفتاری خاص خود را دارد. برای مثال فلیپ صداقت را به عنوان برگ برنده خود انتخاب کرده و با اشتیاق با افرادی که می‌توانند کمکی به او بکنند و به همین خاطر تلاش می‌کند تا با آنها همکاری کند. در این رابطه باید به این نکته توجه کرد که در این شرایط شما باید به عنوان یک مدیر تیم عمل کنید. به عنوان مثال اگر شما در یک تیم قرار دارید، باید به هر فردی که در تیم قرار دارد، به عنوان یک مدیر تیم عمل کنید. به عنوان مثال اگر شما در یک تیم قرار دارید، باید به هر فردی که در تیم قرار دارد، به عنوان یک مدیر تیم عمل کنید. به عنوان مثال اگر شما در یک تیم قرار دارید، باید به هر فردی که در تیم قرار دارد، به عنوان یک مدیر تیم عمل کنید.

۲- اهمیت درس گرفتن از شکست و همواره رو به جلو حرکت کردن

همه ما در طول زندگی خود با شکست‌هایی مواجه می‌شویم، با این حال اشتباهی که باعث می‌شود شکست را به معنای عدم توانایی خود تصور کنیم این است که سایرین را تنها در زمان‌های موفقیت مورد بررسی و تحسین قرار می‌دهیم. درواقع این امر باعث می‌شود تا تصویری غلط در ما شکل گیرد که افراد موفق از همان بدو تولد به مهارت کافی دست

پیدا کرده و به همین خاطر انگیزه‌های خود را به مرور زمان از دست خواهیم داد. با این حال این فیلم به خوبی نشان می‌دهد که شخصیت داستان امروزه به عنوان یک قهرمان و اسطوره شجاعت یاد می‌شود، به چه میزان با شکست مواجه شده است. با این حال او این امر را تنها هشداری مبنی بر آماده نبودن خود تلقی کرده و با حفظ روحیه خود در نهایت توانست کار خارق‌العاده خود را انجام دهد.
به همین خاطر ضروری است تا در مسیر موفقیت همواره واکنشی مثبت در قبال شکست‌های خود داشته باشید و گام‌های خود را رو به جلو حفظ کنید.

۴- اهمیت شناخت نقاط قوت و ضعف خود

هر کارآفرین برای کسب موفقیت لازم است نقاط قوت و ضعف خود را به خوبی شناسایی کند. ایسن امر که شما در چه وضعیتی قرار دارید به نحوه عملکرد شما شکلی مطلوب خواهد بخشید. بدون شک هنگامی که بدانید چه مزیت‌هایی نسبت به سایرین دارید، قادر خواهید بود تا با تکیه بر آنها موفقیت را برای خود به ارمغان آورید. با این حال این اقدام پایان راه نیست و لازم است تا به نقاط ضعف خود نیز توجه ویژه نشان دهید. درست مانند شخصیت اصلی داستان که با توجه به تفاوت طناب میان دو برج تجاری با طناب معمول بندبازی نسبت به نقاط ضعف خود برای این کار آگاهی پیدا کرد و با تکیه بر نقاط قوت خود سعی در پوشش آنها داشت.

۵- اهمیت توجه به فرصت‌ها

همواره در زندگی هر فردی فرصت‌هایی شکل خواهد گرفت که نباید از پرداختن به آنها غافل شد. با این حال این امر به معنای نشستن و صبر کردن برای آنها نیست و به این اشاره دارد که این فرصت‌ها که به مانند سکوی پرتابی برای شما خواهند بود، تنها زمانی خود را نشان خواهند داد که در مسیری مشخص گام بردارید. فلیپ نیز از همان ابتدا بدون اینکه زمان خود را با پرداختن به سختی‌های کار یا سختی‌های زندگی خود صرف کند، به این امر توجه داشت که



چگونه می‌تواند خواسته خود را عملی سازد. همین امر باعث شد تا وی زمان خود را از دست ندهد و در نهایت به عملی کردن رویای خود دست یابد.
۶- **توجه به تمامی جنبه‌ها**
یک کارآفرین به عنوان مدیر شرکت خود نیاز دارد تا مسائل را از جنبه‌هایی مورد بررسی قرار دهد که از نظر سایرین دور مانده است. به همین خاطر این مهارت را باید در خود تقویت کنید که همه چیز را صرفاً عملکرد شما شکلی مطلوب توجه قرار نداده و تفکری عمیق در برابر مسئله پیش روی خود داشته باشید. فلیپ نیز قبل از پای گذاشتن در برج‌ها شروع به بررسی نقشه‌های هر یک و کسب اطلاعات از طریق مختلف کرد. درواقع این امر که صرفاً به یک منبع داده منحصر نباشید نیز خود از جمله عوامل تعیین‌کننده خواهد بود.

۷- **مسئولیت‌ها را به خوبی میان تیم خود تقسیم کنید**
کارهای روزانه و همچنین اهدافی را که باید در پایان روز به آنها دست یابید لازم است در جایی مکتوب کنید. با این حال نحوه انتقال هر یک به تیم نیز از دیگر موارد تعیین‌کننده خواهد بود. در همین راستا توصیه می‌شود تا حجم کارها را به خوبی میان تیم خود تقسیم و در این مسیر از اعمال تبعیض یا فشار بیش از حد بر یک عضو خاص، جلوگیری کنید. در سراسر فیلم این امر که فلیپ چگونه مسئولیت افراد را به خوبی مشخص می‌کرد و همچنین تکرار مسئولیت‌های روزانه به صورت مکرر، به خوبی به نمایش درآمده است.

۸- با موقعیت‌های غیرمنتظره و جدید به خوبی همگام شوید

ایسن امر یک واقعیت غیرقابل

همواره کارآفرینان فشارهایی را روی خود برای رسیدن به موفقیت اعمال می‌کنند. این امر بدون شک یک ضرورت محسوب می‌شود، با این حال نحوه رفتار و واکنش شما پس از رسیدن به موفقیت نیز عاملی تعیین‌کننده خواهد بود. در همین راستا توصیه می‌شود حتی در صورت عدم موفقیت نیز مراتب قدردانی از تیم خود را به عمل آورید. درواقع تیم شما نیاز دارد تا شما تنها فردی نباشید که در پایان راه دیده می‌شوید. به همین خاطر باید برنامه‌ای ویژه برای این موضوع در ذهن خود داشته باشید و آن را به عنوان یک ضرورت مدنظر خود قرار دهید. فلیپ نیز قبل از شروع بندبازی مشهور خود تمامی تیم خود را معرفی کرد و از آنها قدردانی خود را به عمل آورد.

منبع: entrepreneur

کلید

چطور کاری کنیم که یک کارمند استعفا دهد؟

مترجم: نسیم حسینی

یکی از سخت‌ترین کارها برای هر مدیری مقابله با یک کارمند کم‌کار است. در واقع، بسیاری از مدیران از قرارگیری در چنین موقعیت‌هایی خودداری می‌کنند و مسئله را تا مدتها به تعویق می‌اندازند. این امر، کارمندانی را که مطابق انتظار یا فراتر از آن کار می‌کنند بی‌انگیزه می‌کند، بر عملکرد کلی گروه تأثیر می‌گذارد و اگر به آن رسیدگی نشود منجر به شکل‌گیری فرهنگی می‌شود که معتقد است «این چیزها اینجا اهمیتی ندارد». چرا مدیران با کارمندان کم‌کار برخورد نمی‌کنند؟ دلیل اول این است که آدم‌ها، به‌طور کلی، از جنجال و کشمکش پرهیز می‌کنند. درگیری کاری ناپهنجار و دشوار است، پس اغلب برایمان ساده‌تر است که سرمان را در لاک خود فرو ببریم و امیدوار باشیم که مسائل خودبه‌خود حل شوند. حتی اگر هم مدیران برخوردی با کارمندان داشته باشند، برخوردشان اغلب از حد مشخصی فراتر نمی‌رود و تمایلی ندارند کارمندی را به دلیل پیشرفت ناکافی اخراج کنند. گاهی اوقات آنها مرعوب انبوه فرایندهای منابع انسانی، فرم‌ها و مقررات دست‌وپاگیر اداری می‌شوند که باید با آنها دست‌وپنجه نرم کنند. ممکن است از محاکمه یا متهم شدن به آزار و اذیت بترسند یا ممکن است تصور کنند کارشان از روی ترحم است. حقیقت این است که وقتی یک مدیر اجازه می‌دهد کارمندی با عملکرد ضعیف در شغل خود باقی بماند، برحمانه‌ترین کار ممکن را در حق او انجام داده است. به احتمال زیاد هم خود کارمند و هم سایرین می‌دانند که با زور و تقلاد در شغلش مانده است. چنین وضعیتی خجالت‌آور و تحقیرآمیز است. راه دیگری هم برای پرداختن به موضوع عملکرد کارکنان هست، بدون آنکه نیازی به طی کردن فرآیند طولانی، کش‌دار و رسمی اداری باشد و در عین حال از بدنامی اخراج از کار برای کارکنان نیز اجتناب شود.

ترغیب کارمند به استعفا

ترغیب کارمند به استعفا به او کمک می‌کند تا متوجه شود انصراف داوطلبانه از کار به نفعش خواهد بود. با این کار، این انتخاب به او داده می‌شود که در داخل یا خارج از شرکت به دنبال شغل دیگری برود که تناسب بیشتری با مهارت‌هایش داشته باشد و فرصتی برای موفقیت بیشتر در اختیارش بگذارد. ترغیب کارمند به استعفا در هر موقعیتی بهترین انتخاب نیست. نباید از این کار برای تلافی‌های آشکار از خطمشی شرکت (یعنی دردی، خشونت، تقلب فریبکاری و…) استفاده کرد. در عوض باید از آن به عنوان جایگزینی برای اخراج کارمندی بهره گرفت که با عملکرد ضعیفی دارد یا صرفاً چندان به کارش متعهد به نظر نمی‌رسد. ممکن است استخدام آن فرد اشتباه بوده باشد، یا الزامات شغلی تغییر کرده و فراتر از قابلیت‌های آن کارمند رفته باشند، یا ممکن است او را از مدیر قبلی که خود را به بی‌خبری زده بوده است، به ارث برده باشید.

چطور گفت‌وگو را آغاز کنیم؟

۱- **آماده‌سازی:** مراحل ترغیب کارمند به استعفا شباهت بسیاری به مراحل لازم برای طرح مباحث انضباطی اخراج کارمند دارد. در اینجا هم لازم است به گردآوری شواهد و مستندسازی عملکرد ضعیف وی پرداخته و برای ارائه نمونه‌های فراوانی از دلایل محکم مبنی بر لایق نبودن کارمند برای آن شغل آماده باشید.

۲- **با بخش منابع انسانی صحبت کنید:** به هیچ‌وجه ترغیب کارمند به استعفا را به عنوان راهی برای خودداری از همکاری با مدیر منابع انسانی محلی پیشنهاد نمی‌کنم (اگرچه بسیاری از مدیران ایسن کار را می‌کنند). یک مدیر خوب منابع انسانی آنچه قصد انجامش را دارید به خوبی درک و حمایت می‌کند، شما از آنها اجازه نمی‌خواهید، بلکه درخواست راهنمایی می‌کنید. علاوه‌براین، اگر نتوانید کارمند را به انصراف داوطلبانه از کارش متقاعد کنید، در این صورت مجبور خواهید بود فرآیند رسمی انضباطی رسمی اخراج را آغاز کنید و اینجاست که باید مدیریت منابع انسانی را در جریان بگذارید.

۳- انتظارات و عملکرد را توصیف کنید:

توصیف انتظارات و معیارهای عملکردی آغاز کرده و توضیح دهید که چرا کارمند آن انتظارات را برآورده نمی‌کند. در بسیاری از موارد، کارمند خودش دلایل را می‌داند. در حقیقت، پس از شرح انتظارات، مدیر می‌تواند از کارمند بخواهد تا عملکردش را خودش ارزیابی کند.

۴- **چند گزینه پیش‌رویش بگذارید:** با فرض اینکه این اولین باری نیست که درباره عملکرد ضعیف بحث می‌کنید، (اما اگر بار اول است، بحث در این مورد بسیار زود است و باید در کنار کارمند به شناسایی دلایل عملکرد ضعیف و حل مشکلات بپردازید). به کارمند سه گزینه برای انتخاب بدهید: – می‌توانند همین حالا یا در آینده نزدیک (پس از چند روز فکر کردن درباره‌اش) استعفا دهند؛

– می‌توانند در همان شرکت یا خارج از آن به دنبال شغل دیگری بگردند، مهلتی که برای این کار به کارمند می‌دهید به عوامل بسیاری از جمله مدت زمان خدمت، طرز برخورد و رفتار کارمند و استحکام روابط بستگی دارد. هر تصمیمی که بگیرید، تعیین ضرب‌الاجل برای آن حائز اهمیت است. مثلاً چیزی شبیه به این بگویید: «چهار هفته فرصت داری شغل دیگری چه در خود شرکت و چه در جای دیگر، پیدا کنی که با مهارت‌هایت تناسب بیشتری داشته باشد. با این حال، اگر تا پایان این مدت نتوانی شغل دیگری پیدا کنی، مجبور خواهم بود فرآیند رسمی انضباطی اخراج را آغاز کنم که می‌تواند منجر به فسخ قرارداد شود. انتظار دارم در این مدت همه تلاشت را برای بهبود عملکردت به کار ببندی.»

– اگر تصمیم بگیرند استعفا ندهند یا به دنبال کار دیگری نروند، در این صورت باید به آنها اطلاع دهید که چاره‌ای ندارید جز اینکه فوراً فرآیند انضباطی اخراج را به جریان بیندازید.

منبع: thebalance

چگونه با واتس‌اپ کسب‌وکارمان را متحول کنیم؟

اصول بازاریابی حرفه‌ای در واتس‌اپ



به قلم: ریک مازریو

ترجمه: علی آل‌علی

هنگامی که در مورد شبکه‌های اجتماعی فکر می‌کنیم، گزینه‌هایی نظیر فیس‌بوک و توئیتر پیش از دیگران به ذهن‌مان خطور می‌کند. با این حال در زمینه جذب کاربران این شبکه‌های مجازی موبایل‌محور هستند که بازار را در دست دارند. بر همین اساس استفاده از چنین پلتفرم‌هایی برای بازاریابی انتخاب منطقی‌تری محسوب می‌شود.

در زمینه شبکه‌های اجتماعی موبایلی هیچ پلتفرمی در حد و اندازه واتس‌اپ نیست. با ۱.۵ میلیارد کاربر فعال در سراسر جهان این پلتفرم بی‌رقیب به نظر می‌رسد. بی‌تردید برای بازاریاب‌ها و اهالی کسب‌وکار چنین بازار بزرگی غیرقابل چشم‌پوشی است. با این حال پرسش اصلی چگونگی فعالیت اثربخش در این فضا است. به مانند هر محیط ناشناخته دیگری، در واتس‌اپ نیز فرصت‌ها و چالش‌های کم‌نظیری پیش روی بازاریاب‌ها قرار دارد. به همین دلیل در این مقاله ریک مازریو به بررسی صفر تا صد فرآیند بازاریابی مؤثر در واتس‌اپ پرداخته است.

واتس‌اپ چیست؟

واتس‌اپ یک نرم‌افزار رایگان برای کاربران گوشی‌های هوشمند به منظور چت، تماس و ایجاد گروه از طریق اتصال به اینترنت است. علاوه بر این موارد، واتس‌اپ امکان به اشتراک‌گذاری فایل‌های مختلف را نیز برای کاربران فراهم می‌کند.

شهرت اصلی این پلتفرم در کشورهایی با هزینه ارسال پیامک بالاست. به عنوان مثال برزیل، مکزیک و مالزی با تعرفه مکالمه ۶۰ درصد از کل کاربران واتس‌اپ را به خود اختصاص داده‌اند. باتوجه به آمارهای رسمی واتس‌اپ در بین ۱۰۹ کشور جهان رتبه نخست جذب کاربر را کسب کرده است. این امر بدان معناست که ۵۵.۶ درصد از کاربران فعال اینترنت در واتس‌اپ فعالیت دارند.

اگرچه فیس‌بوک در سال ۲۰۱۴ با هزینه‌ای ۱۹ میلیارد دلاری واتس‌اپ را خرید، اما از آن زمان این پلتفرم به صورت کاملاً مستقل از شرکت مادر به توسعه خود ادامه داده است. به همین دلیل به هنگام کار با واتس‌اپ خبری از ابزارهای ویژه مسنجر فیس‌بوک نیست. به عبارت دیگر، در واتس‌اپ متفاوت از فیس‌بوک مواجه هستیم.

چگونه از واتس‌اپ استفاده کنیم؟

واتس‌اپ نسخه‌های مخصوص برای آیفون، اندروید، ویندوز فون و نوکیا S40 منتشر کرده است. همچنین در آخرین اقدام تیم فنی نسخه دسکتاپ این پلتفرم نیز در فضای مجازی منتشر شده است. با این حال برای استفاده از نسخه دسکتاپ باید با واتس‌اپ را روی گوشی‌مان داشته باشیم.

پس از داللود و نصب باید کشور محل

سکونت‌مان را انتخاب کنیم. سپس شماره همراه‌تان را وارد کرده و منتظر دریافت پیامک تأیید بمانید. به منظور سهولت در طی مراحل ثبت‌نام تیم فنی واتس‌اپ امکان انتقال مشخصات کاربران فیس‌بوک به پلتفرم خود را فراهم کرده است. براین اساس دیگر نیازی به طی مراحل وقت‌گیر ثبت‌نام نیست.

مانند اغلب شبکه‌های اجتماعی، واتس‌اپ نیز با دسترسی به دفترچه تلفن کاربران آن دسته از دوستان‌مان را که عضو این شبکه هستند معرفی می‌کند. به این ترتیب علاوه بر اطلاع از عضویت دوستان‌مان در واتس‌اپ آنها نیز از عضویت ما باخبر خواهند شد.

در واتس‌اپ سه راهکار اصلی برای به اشتراک‌گذاری پیام وجود دارد:

۱- چت خصوصی

به مانند سایر برنامه‌های مشابه در واتس‌اپ نیز امکان ارسال پیام خصوصی وجود دارد. همچنین کاربران قادر به برقراری تماس صوتی و تصویری رایگان با مخاطبان‌شان هستند.

۲- ارسال گروهی پیام

اگر قصد ارسال یک متن یا فایل به تعداد زیادی از افراد را دارید، استفاده از امکان پیام گروهی منطقی‌ترین گزینه محسوب می‌شود. توجه به این نکته ضروری است که ارسال پیام گروهی فقط برای کسانی که شماره‌شان را داریم امکان‌پذیر است. مزیت اصلی این سرویس واتس‌اپ عدم نمایش پروفایل کاربران پس از ارسال پیام گروهی است. به این ترتیب دیگر صفحه اصلی‌مان شلوغ و به هم ریخته نخواهد شد. محدودیت ارسال پیام از طریق این سرویس نیز برای ۲۵۶ کاربر در یک بار استفاده است.

۳- ایجاد گروه

با ایجاد گروه امکان برقراری ارتباط همزمان با حداکثر ۲۵۶ نفر برای شما فراهم خواهد شد. به اشتراک‌گذاری مستقیم انواع فایل و پیام از مزیت‌های تشکیل گروه است. همچنین اگر حوصله تایپ متن را ندارید، صدای خود را ضبط کرده و برای کاربران (چه در گروه و چه در چت خصوصی) ارسال کنید.

چرا باید از واتس‌اپ برای امور کسب‌وکار استفاده کرد؟

بهترین دلیل برای استفاده از واتس‌اپ حضور خیل عظیمی از مشتریان در این پلتفرم است. بی‌تردید آمار ارسال ۶۰۰میلیارد پیام روزانه از طریق این شبکه اجتماعی به خوبی گویای اهمیت حضور در آن برای امور کسب‌وکار خواهد بود.

کاربران واتس‌اپ، برخلاف بسیاری از شبکه‌های اجتماعی، تمایل زیادی به برقراری ارتباط با برندهای گوناگون از طریق این پلتفرم دارند. براساس گزارش تیم توسعه شبکه فیس‌بوک، ۶۷ درصد از کاربران واتس‌اپ علاقه بالایی به ارتباط با شرکت‌ها از طریق این پلتفرم به جای انواع دیگر راه‌های

ارتباطی دارند. همچنین ۵۳ درصد از کاربران نیز اذعان کرده‌اند علاقه‌مند خرید از برندهای دارای تیم پشتیبانی در واتس‌اپ هستند. براساس پژوهشی که مرکز تحقیقاتی Pew انجام داده است، ۴۲ درصد از کاربران گوشی‌های هوشمند که بین ۱۸ تا ۲۹ سال سن دارند از این پلتفرم به‌طور مداوم برای ارتباط با دیگران استفاده می‌کنند. به این ترتیب اگر در کسب‌وکار خود با نسل جوان سروکار دارید، توجه به واتس‌اپ باید جزو اولویت‌های‌تان باشد.

در کنار آمار بالای کاربران، واتس‌اپ در زمینه نرخ پیام‌های سالم نیز رتبه نخست را در اختیار دارد. به عبارت ساده، ۹۸ درصد از پیام‌های ارسالی در واتس‌اپ از سوی دریافت‌کنندگان مورد مطالعه قرار می‌گیرد. نکته جالب در این میان مشاهده ۹۰ درصد از پیام‌ها در کمتر از سه ثانیه است.

استراتژی‌ها و توصیه‌های بازاریابی در واتس‌اپ

از آنجایی که واتس‌اپ هیچ نوع پیام تبلیغاتی را به صورت رسمی از سوی خود در پلتفرم‌اش منتشر نمی‌کند و ابزار کمکی قابل ذکر نیز برای اهالی کسب‌وکار تهیه ندیده است، شاید در نگاه نخست بازاریابی در این شبکه اجتماعی غیرممکن به نظر برسد. بر همین اساس به منظور فعالیت ثمربخش در این محیط باید برنامه مشخص و ویژه‌ای در اختیار داشت. به همین دلیل توجه به توسعه استراتژی شخصی‌سازی شده در کنار استراتژی عمومی بازاریابی در واتس‌اپ امری ضروری است.



با ایجاد اکانت رسمی سر و صدا به پا کنید

هنگامی که پیمپی در سال ۲۰۱۶ کمپین بازاریابی خود را با معرفی برخی از محصولات جدیدش آغاز کرد، استفاده از واتس‌اپ نخستین انتخاب‌شان برای توسعه فرآیند بازاریابی بود. براین اساس در آرژانتین که نرخ ۸۴ درصد استفاده از این شبکه اجتماعی را دارد، تمام تمرکز تیم بازاریابی پیمپی روی واتس‌اپ قرار گرفت. مراسم رونمایی از محصولات جدید پیمپی در آمریکای لاتین معمولاً جمعیت زیادی را به خود جلب می‌کند. بر همین اساس بلیت‌های ویژه مراسم در چند روز قبل به فروش می‌رسد. این بار تیم بازاریابی شرکت ایده خلافت‌های را برای جلب نظر کاربران به کار بست. در واقع پیمپی با ایجاد اکانتی رسمی در واتس‌اپ و ارائه نام کاربری و شماره آن از افراد علاقه‌مند حضور در مراسم دعوت کرد تا شانس خود را برای حضور بیازمایند. هرکدام از کاربران برای دریافت بلیت مراسم باید اکانت رسمی شرکت را متقاعد به دعوت خود می‌کرد. به این ترتیب در خلال گفت‌وگو امکان ارائه اطلاعات جانبی فراوانی از سوی مدیریت اکانت وجود داشت.

کمپین پیمپی بیش از هزار عکس، فیلم کوتاه و فایل صوتی مختلف دریافت کرد. در واقع میزان خلاقیت برخی از کاربران برای دریافت بلیت‌های مراسم در نوع خود بی‌نظیر بود. به این ترتیب علاوه بر برگزاری مراسم همراه با افراد علاقه‌مند، سر و صدای زیادی نیز در مورد کمپین پیمپی به راه افتاد.

ارائه خدمات پشتیبانی اختصاصی

شرکت تولید سس مایونز هلمن به منظور توسعه طیف مشتریانش کمپینی با هدف معرفی سس مایونز به عنوان یک مواد اولیه تهیه غذا، به جای مکملی جانبی، در برزیل راه‌اندازی کرد. بر همین اساس تیم بازاریابی شرکت تبلیغات وسیعی برای جذب افراد علاقه‌مند انجام داد. عمده‌ترین هدف این فرآیند جمع‌آوری شماره تماس افراد به منظور برقراری تماس بعدی از سوی شرکت بود. بر همین اساس هلمن آشپزهای حرفه‌ای را استخدام کرد تا از طریق واتس‌اپ با شماره‌های دریافتی ارتباطی برقرار کنند. پیام‌های ارسالی از سوی آشپزهای شرکت حاوی دستور پخت غذاهای مختلف با استفاده از سس هلمن به عنوان یکی از مواد اساسی فرایند آشپزی بود. در این میان آشپزها حتی شیوه پخت غذاها را با تهیه و ارسال فیلم، عکس و فایل صوتی نیز آموزش می‌دادند.

نتیجه این کمپین برقراری ارتباط با ۱۳ هزار نفر به همراه مکالمه میانگین ۶۵ دقیقه با هر کاربر بود. در پایان نیز ۹۹.۵ درصد شرکت‌کنندگان از کیفیت خدمات شرکت اعلام رضایت کردند. موفقیت این کمپین به اندازه‌ای بود که هلمن را متقاعد به برگزاری نمونه‌های مشابه در آرژانتین، اروگوئه، شیلی و پاراگوئه کرد.

ارائه توصیه و سرویس ویژه به مشتریان وفادار

خرید لباس زیر یکی از حسنه‌کننده‌ترین انواع خرید محسوب می‌شود. در واقع افراد ترجیح می‌دهند بیشتر زمان خریدشان را روی لباس‌های اصلی بگذارند. بر همین اساس برند Agent Provocateur از واتس‌اپ برای ارائه خدمات جانبی به مشتریان ثابت استفاده می‌کند. هدف اصلی از این کار کاهش زمان موردنیاز افراد برای انجام خرید است. اکانت رسمی شرکت در واتس‌اپ اخبار آخرین محصولات، فهرست قیمت‌ها و همچنین زمان برگزاری جشنواره‌های تخفیفی را به اطلاع مشتریان ثابت می‌رساند. همچنین مشتریان نیز امکان طرح پرسش و دریافت پاسخ موردنظر در کمترین زمان ممکن را دارند. موفقیت این طرح برای مشتریان وفادار به اندازه‌ای بود که Agent Provocateur در کریمس اسمال کمپینی مشابه برای تمام مشتریان راه‌اندازی کرد. به این ترتیب اکنون کاربران واتس‌اپ حتی امکان دعوت کارشناس شرکت به گروه‌های خود به منظور دریافت اطلاعات جانبی را دارند.

اگرچه کمپین شرکت برای مشتریان وفادار تنها ۱۱۲ مخاطب داشت، اما از این مقدار ۲۱ درصد به‌طور مستقیم از صفحه چت به وب‌سایت مراجعه کردند. همچنین در کمپین عمومی ۶۱ درصد به ترافیک سایت رسمی Agent Provocateur اضافه شد.

ابزارهای بازاریابی در واتس‌اپ

اخیراً واتس‌اپ از یک نسخه نرم‌افزار ویژه کسب‌وکار رونمایی کرده است. این ابزار فعلاً فقط برای سیستم‌عامل اندروید عرضه می‌شود. از امکانات جدید این اپ می‌توان به ابزارهای خودکار ارسال و پاسخگویی به مخاطب‌ها اشاره کرد. به عنوان مثال، امکان ذخیره‌سازی پیام‌ها برای استفاده مجدد و «پاسخگویی سریع» به‌طور مؤثری در این نسخه قرار دارد. همچنین امکان تنظیم پاسخ‌های آماده برای زمان‌هایی که به اینترنت دسترسی نداریم نیز در نسخه کسب‌وکار فراهم شده است.

از آنجایی که در اپ اصلی واتس‌اپ هیچ نوع امکانات جانبی در زمینه بازاریابی و مدیریت کسب‌وکار ارائه نمی‌دهد، بهترین گزینه برای فعالیت تجاری هرچه بهتر در این پلتفرم استفاده از نسخه جانبی است. اگرچه امکان ثبت‌نام چند اکانت برای یک برند در واتس‌اپ وجود دارد، اما قوانین این شبکه اجتماعی حضور همزمان چند کاربر با هویت واحد را ممنوع اعلام کرده است. به این ترتیب در صورت فعالیت با چند اکانت به زودی تیم فنی شما را از عضویت محروم خواهد کرد.

در میان تمام محدودیت‌های واتس‌اپ برای فعالیت تجاری، خبر خوش حرکت این پلتفرم در آینده‌ای نه چندان دور شاهد افزایش امکانات نسخه تجاری این پلتفرم خواهیم بود. منبع: hootsuite

تصنيف: امور دينية / زادك وشهره ١٢ الثور / جا اخلاق شريفة

اخبار

قاسم شهبایی مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران :

امسال به دلیل کم‌آبی و گرمای زیاد، مصرف برق افزایش می یابد/مردم مدیریت مصرف را مورد توجه قرار دهند

ساری – **دهقان:** قاسم شهبایی با اشاره به اینکه امسال به دلیل کم‌آبی و گرمای زیاد، مصرف برق افزایش می یابد، گفت: مردم مدیریت مصرف را مورد توجه قرار دهند.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با بیان اینکه ۳۲۵ نفر از مأموران شرکت توزیع برق مازندران به‌صورت ۲۴ ساعته تا ۱۷ فروردین ماه در حالت آمادبایش هستند، گفت:پیش‌بینی ما این است امسال به دلیل کم‌آبی و گرمای زیاد، مصرف برق افزایش یابد. وی اظهار کرد: مصرف برق در تعطیلات نوروزی امسال در مازندران افزایش چشمگیری نداشته است. شهبایی با اشاره به طوفان روز نخست نوروز امسال در مازندران، گفت: مأموران شرکت برق باافاصله نسبت به رفع مشکل در شبکه اقدام کردند و توانستند مشکل خاموشی را برطرف کنند.مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران یادآور شد: معمولاً در خرداد ماه شاهد افزایش مصرف برق هستیم امسال شاید زودتر شاید روند افزایش مصرف برق باشیم. شهبایی ادامه داد: باتوجه به محدودیت‌های اعتباری که داشتیم برنامه‌های شرکت برق برای نوسازی و بهسازی شبکه تا حدودی اجرا شده است، وی با تأکید بر اینکه توصیه اصلی ما مدیریت مصرف و استفاده بهینه از برق است، خاطرنشان کرد: حتی یک لامپ اضافی تعیین کننده خواهد بود که لازم است مردم به این مهم توجه کنند.قاسم شهبایی گفت: چند روز باقی‌مانده تا ۲۰ فروردین درخواست ما از مردم این است که مبالغ برق خود را پرداخت کنند تا بتوانیم به عنوان درآمد سال ۹۶ بودجه و نقدینگی بیشتری را برای استان مازندران اختصاص دهیم.

معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان:

کاهش ۳۵ درصدی آب موجود در سدهای گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه‌ای گلستان گفت: طبق آمار تا ابتدای فروردین ۹۷ حجم موجود آب سدهای استان نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش ۳۵ درصدی را نشان می دهد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس سید محسن حسینی اظهار کرد: حجم کل مخازن سدهای ۱۴ گانه استان حدود ۳۰۰ میلیون متر مکعب است که در ابتدای سال جاری حدود ۷۲ میلیون متر مکعب معادل ۲۷ درصد آن دارای آب است.وی افزود: طبق همین آمار تا ابتدای فروردین سد وشمگیر ۰ درصد، بوستان ۲۹ درصد، گلستان ۴۰ درصد، الماکل ۸ و آلاگل ۷ درصد دارای آب است که آمار کاهشی را نسبت به دوره مشابه نشان می دهد.مهندس حسینی از کشاورزان خواست، ضمن اجتناب از برداشت غیر مجاز، بهره برداران مجاز نیز ضمن کاهش سطح کشت خود طبق برنامه ریزی های انجام شده، در صرفه جویی و مصرف بهینه آب بیش از پیش کوشا باشند و هدر رفت آب را به حداقل برسانند.

ثبت مصرف ۲۵ میلیون لیتر بنزین در تعطیلات نوروزی در استان گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– مصرف بنزین استان گلستان در تعطیلات نوروزی سال ۹۷ به ۲۵ میلیون لیتر رسیده.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان حبیبی، سرپرست منطقه اعلام کرد: از آغاز سفرهای نوروزی(۲۹ اسفند ماه ۹۶) تا پایان تعطیلات(۱۳ فروردین ماه ۹۷) ۲۵ میلیون لیتر بنزین(معمولی و سوپر) در استان گلستان مصرف شده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از افزایش ۱۱ درصدی برخوردار بوده است.وی تصریح کرد: بیشترین مصرف طی بازه زمانی یاد شده در منطقه گلستان با ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار لیتر مربوط به نهم فروردین ماه جاری بوده است.ایشان با اشاره به میانگین مصرف روزانه بنزین این منطقه در روزهای عادی سال ۹۷ به میزان یک میلیون و سیصد هزار لیتر، بیان کرد: میزان میانگین مصرف این فرآورده در روزهای تعطیلات نوروزی یک میلیون و هشتصد هزار لیتر بوده که این مقدار از افزایش ۲۸ درصدی حکایت دارد.حبیبی سپس اظهار داشت، باتوجه به فعالیت مستمر و شبانه روزی تیمهای مختلف نظارتی، کلیه فعالیتهای مجاری عرضه چه از نظر کیفی و چه از لحاظ کمی در ایام نوروز مورد پایش قرار گرفته که بر این اساس شاهد سوخت‌رسانی و خدمات دهی بسیار مطلوب و شایسته ای به مسافرین عزیز و مردم شریف استان بوده ایم.

تقدیر معاون امور مجلس، حقوقی و استان های وزارت تعاون، کار ورفاه اجتماعی از مدیر کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان ایلام

ایلام– هدی منصوری– روابط عمومی اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان ایلام از تقدیر دکتر سازگارزاد از مهندس شیرخانی خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان ایلام، بر اساس این خبر، دکتر سازگارزاد، طی صدور تقدیر نامه‌ای از اقدامات و تلاش های مهندس شیرخانی، در جلسه شورای هماهنگی مدیران در سال ۱۳۹۶، تشکر و قدردانی کرد.



از ۲۴ اسفند ۹۶ تا ۱۳ فروردین ۹۷؛

ثبت بیش از ۱۳ میلیون تردد در محورهای استان مرکزی

اراک– مینورستمی– مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مر کزی با بیان اینکه از ۲۴ اسفند ۹۶ تا ۱۳ فروردین سال جاری بیش از ۱۳ میلیون و ۲۴۷ هزار تردد در محورهای استان مرکزی ثبت شده است افزود: این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۷۷ درصد افزایش نشان می دهد. علی زندی فر افزود: در مدت زمان یاد شده در سال جاری بیش از دو میلیون و ۵۱۶ هزار تردد ورودی به استان و بیش از دو میلیون و ۵۰۷ هزار تردد خروجی از استان صورت گرفته که در مقایسه با سال گذشته در هر دو بخش با افزایش ۱۷ درصدی تردها مواجه بوده ایم. به گفته وی، رتبه کشوری استان مرکزی در سال جاری در حوزه مجموع تردها نهم و رتبه کشوری استان در حوزه تردد ورودی و خروجی سوم بوده است. زندی فر همچنین با بیان اینکه از ۲۳ اسفند سال گذشته تا ۱۳ فروردین امسال ۹۶ هزار و ۶۱۲ مسافر به استان مرکزی وارد و ۸۴ هزار و ۱۲۴ مسافر خارج شده اند کل میزان جابجایی مسافر در استان طی این مدت را ۳۱ هزار و ۹۹۹ نفر عنوان و اظهار کرد: این میزان جابجایی تنها مربوط به مسافرت هایی است که با استفاده از ناوگان پلاک عمومی صورت گرفته است.

شرکت گاز استان گیلان متعهد به اجرای الزامات پدافند غیرعامل است

رشت– مهناز نویری– امیر مرادی مدیرکل پدافند غیر عامل استانداری گیلان و هیئت همراه با حضور در شرکت گاز با حسین اکبر مدیرعامل گاز گیلان دیدار کردند.در این دیدار مهندس اکبر ضمن عرض خوشامد و تبریک سالان نو بر اهمیت مقوله فاع غیرنظامی و پدافند غیرعامل تاکید نمود و اشاعه این میجت را در سطح جامعه و دستگاه های اجرایی امری ضروری دانست.وی با اعلام این موضوع که شرکت گاز استان گیلان متعهد به اجرای الزامات پدافند غیرعامل است اظهار داشت: الزامات و دستورالعمل های پدافند غیرعامل باید بصورت ملی و نه به شکل جزیره ای انجام گیرد.مدیرعامل گاز گیلان در این لحاظ شدن دستورالعمل های ایمنی و پدافند غیرعامل در پروژه ها و فعالیت های جاری شرکت خبر داد و عنوان نمود: افتتاح مرکز دیسپچینگ گاز گیلان سبب گسترش اهم نظارتی شرکت خواهد شد.در این دیدار امیر مرادی مدیرکل پدافند غیر عامل استانداری گیلان ضمن تقدیر از اقدامات صورت گرفته در زمینه ایمنی و پدافند غیرعامل، گاز گیلان را یکی از دستگاه های اجرایی برتر در این حوزه نامید.وی اظهار داشت: اداره کل پدافند غیرعامل در سال های گذشته در زمینه های جدیدی از قبیل، اهداف زیستی، نجوم، رباتیک، کشاورزی و GIS ورود کرده است که موفقیت در این عرصه ها مستلزم همراهی و تلاش همه سازمان ها و نهاد های اجرایی در استان می باشد.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران در دیدار نوروزی با کارکنان :

اختصاص ۳۰۰ میلیارد تومان بودجه برای اجرای پروژه های گازرسانی استان در سال گذشته

ساری –دهقان: مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران در دیدار نوروزی با کارکنان ابراز امیدواری کرد که کارکنان و مدیران این شرکت در پیشبرد اهداف سازمانی با همت و تلاش مضاعف انجام وظیفه کنند ، گفت: در سال گذشته ۳۰۰ میلیارد تومان بودجه برای اجرای پروژه های عمومی عمرانی گازرسانی استان اختصاص یافته است. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ، "جعفر احمدپور "مدیرعامل شرکت گاز استان صبح امروز (سه شنبه) در دیدار نوروزی با کارکنان این شرکت ضمن تبریک سال نو به همکاران خود، سال نود و هفت را سال پربرکتی به یمن ماه مبارک رجب و میلاد مولی متقیان حضرت علی (ع) خواند و ابراز امیدواری کرد کارکنان و مدیران شرکت گاز مازندران همچون سال ۱۳۹۶ در پیشبرد اهداف سازمان با همت و تلاش مضاعف انجام وظیفه کنند.مدیرعامل شرکت گاز مازندران، امید، آرامش و نشاط مردم را از جمله اهداف شرکت گاز در توسعه گازرسانی به مناطق محروم خواند و افزود:امیدوارم با همت و تلاش کارکنان در سال جدید نیز برگ زرین دیگری بر کتاب پر افتخار صنعت گاز در استان افزوده و شرکت گاز استان مازندران به جایگاه های والا‌تر و بهتری نایل شود.احمدپور اضافه کرد: در سال گذشته پروژه های اجرایی گازرسانی پیشرفت بسیار خوبی داشت و در این راستا ۷۰ هزار مشترک جدید به مشترکین گاز مازندران افزوده شدند و وی به کار گروهی و جمعی در سازمان اشاره کرد و گفت: همه باید نسبت به سازمان احساس مسئولیت کرده و خدمات دهی بدون منت به مشترکین گاز طبیعی را در اولویت ویژه قرار دهند احمدپور تصریح داشت: حمایت از کالای ایرانی محور اصلی تحقق اقتصاد مقاومتی است و فعالین حوزه کشاورزی نقش مهمی در تحقق این شعار دارند و وی با اشاره به نام‌گذاری امسال با عنوان سال حمایت از کالای ایرانی از سوی مقام معظم رهبری، گفت: این نام‌گذاری‌ها که هر ساله به اساسی‌ترین نیازهای جامعه صورت می‌گیرد ، در حقیقت نقشه راهی برای رسیدن بیش از پیش کشور به رونق اقتصادی و خودکفایی کامل است.



مدیر شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه :

رشد ۱۸ درصدی مصرف بنزین در ایام تعطیلات نوروزی



مربوط به شهرستانهای خوی و ماکو بوده و مصرف بنزین در بازه زمانی مذکور در مقایسه با مدت مشابه سال قبل در مرکز استان با ۲۹،۰ درصد رشد، سلباس ۶ درصد کاهش، خوی ۲۹ درصد

شهردار منطقه دو کلانشهر تبریز:

رمپ شمال شرقی طرح شبدری افلاک نما باعث تسهیل در روانسازی ترافیک منطقه می شود



بعدی تکمیل طرح شبدری افلاک نما با انجام پی کنی برای اجرای عملیات دیوار بتنی و دیواره سنگی رمپ شمال شرقی این طرح است. به گفته شهردار منطقه ۲ تبریز، احداث رمپ شمال شرقی افلاک نما با ۱۸۰ میلیارد ریال هزینه در ۲۵۰ متر طول و ۲۴ متر عرض، موجب اتصال این مسیر به ابتدای شهرک زعفرانیه از سوی راهنمایی) و اتصال به بلوار دکترحسابی را به سهولت شده و علاوه بر تاثیرگذاری در روان سازی عبور و مرور وسایل نقلیه شهری با تکمیل این پروژه تردد شهروندان به کمربندی میانی نیز به آسانی امکانپذیر می شود.

طنین نام اصفهان در بزرگ ترین شهر اقتصادی اروپا

سهل آبادی: پروژه ایران هراسی آمریکا محکوم به شکست است

بین المللی ارتقا داده است. در فضای پسابرجام و به دنبال تردهای دیپلماتیک فراوان، صدها توافق بین ایران و کشورهای مختلف از اقصى نقاط جهان از امضا گذشت که بسیاری از سندهای همکاری در حال عملیاتی شدن است. وی ادامه داد: با تدبیر مدبرانه رهبر معظم انقلاب و برنامه ریزی و تلاش موفق دولت، تبلیغات رییس جمهور آمریکا برای بازگرداندن موج ایران هراسی در منطقه و جهان با شکست مواجه شده است و سفر هیات های مختلف اقتصادی و فرهنگی به ایران و برگزاری این چنین نشست های نشان از تغییر معادلات بین المللی و منطقه ای به نفع کشورمان دارد. سهل آبادی افزود:بررسی پیشینه تحولات و روابط میان ایران و فرانسه نشان می دهد که این دو کشور در بسیاری از فرازهای تاریخی از سطح تعاملات بالایی برخوردار بوده اند.حضور کوتاه مدت امام خمینی (ره) در فرانسه و برخورد مثبت این کشور با جریان انقلاب باعث بهبود جایگاه فرانسه در افکار عمومی ایرانیان شد و بعد از پیروزی انقلاب اسلامی تبادلات علمی، فرهنگی و تجاری این دو کشور فزونی یافت. رییس اتاق بازرگانی اصفهان با قدردانی از فعالیت های صورت پذیرفته برای برگزاری هفته فرهنگی اصفهان گفت: به پاریس آمده ام تا ضمن شرکت در این آیین باشکوه و ابلاغ آمادگی فعالان اقتصادی ایران برای افزایش مبادلات اقتصادی و تجاری بین دو کشور، فرصت های سرمایه گذاری اصفهان را در کانون کارفرمایان فرانسه(MEDEF) برای تجار، تولید کنندگان و بازرگانان فرانسوی تبیین نمایم و امیدوارم این نشست، زمینه ساز افزایش سطح روابط اقتصادی و فرهنگی دو کشور گردد.

برقداری ورود و خروج خط ۱۳۲ کیلو ولت پست کیانشهر اهواز



اهواز – شبنم قجاولد– عملیات احداث ورود و خروج خط ۱۳۲ کیلو ولت شمالغرب- منفرد نیایی در پست کیانشهر اهواز به صورت هوایی شامل تامین تجهیزات، عملیات ساختمانی، نصب برج و سیمکشی به طول ۱/۱ کیلومتر خط دو مداره به تعداد ۴ دستگاه برج تسکوبی و یک دستگاه برج فلزی با هادی پر ظرفیت بریک به پایان رسیده است. مجری طرح های خطوط شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: هدف از اجرای این پروژه امکان بارگیری از ظرفیت منصوبه در پست برق ۱۳۲ کیلو ولت کیانشهر اهواز، افزایش پایداری

در دیدار نوروزی مدیرعامل شرکت گاز استان با کارکنان اعلام شد:

ارتقای کیفی خدمات مشترکین از طریق سیستم های نوین، در صدر برنامه های سال کاری ۹۷ قرار دارد

روستایی در سال ۹۷ باشیم. وی در بخش دیگری از سخنان خود با تأکید بر ضرورت ارتقای انگیزه کاری منابع انسانی اظهار داشت: انگیزه بیش‌ترفت مهمترین سرمایه هر سازمان موفق در نبل به بهره وری می باشد که این امر صرفا شامل انگیزش مالی نبوده و با توانمند سازی همکاران از طریق آموزش، تطبیق سمت سازمانی و وظایف محوله و همچنین ایجاد عدالت اداری می توان هر چه بیشتر در مسیر رضایت شغلی و ارتقای عملکرد اجرایی گام برداشت.مدیرعامل شرکت گاز استان در پایان یادآور شد: ترسیم سازمان مجازی نیروهای قراردادی وارکان ثالث، وصول مطالبات معوقه، تسویه پیمانهای خاتمه یافته، جلوگیری از پرت گاز، مدیریت کربن و استقرار کامل سامانه IPCMMS. گازرسانی به صنایع مصوب شورای اقتصاد، بازسازی و مقاوم سازی تاسیسات گازرسانی، نگهداری سیستم های مدیریتی و... از جمله برنامه های اجرایی شرکت در سال ۹۷ خواهد بود.

رئیس کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تبریز:

میانگین اقامت گردشگران در تبریز کم است



از سخنان خود با اشاره به اتفاقی که روزهای گذشته در منطقه زعفرانیه تبریز افتاد، خاطرنشان کرد:متأسفانه روزهای گذشته در منطقه زعفرانیه شاهد از بین رفتن تعداد زیادی درخت بودیم که مشابه این اتفاق سال های گذشته در پارک نظامی تبریز در شرف اقدام بود اما با عکس العمل افکار عمومی مواجه شد و همین امر مانع از بین رفتن فضای سبز پارک نظامی شد. رئیس کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تبریز همچنین گفت: مدیریت شهری باید با نهادهای حکومتی هماهنگی های لازم را در راستای حفظ فضای سبز شهری انجام دهد تا پس از این شاهد صدور احکامی از این قبیل در تبریز نباشیم.

تبریز – **فلاح:** شهردار منطقه ۲ کلانشهر تبریز، تکمیل و بهره برداری از پروژه ی رمپ شمال شرقی طرح شبدری افلاک نما را باعث تسهیل در روانسازی ترافیک منطقه عنوان کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، باقر خوشنواز افزود: عملیات عمرانی احداث رمپ شمال شرقی افلاک نما که نوعی در تسهیل تردد وسایل نقلیه شهری به پل اتحادملی تاثیر نیز گذار است، به منظور روان سازی ترافیک شهری و تکمیل طرح شبدری افلاک نما با انجام خاکبرداری در حدود ۲۵ هزار مترمکعب و بسترسازی برای مخلوط ریزی سرعت یافته است. خوشنواز تصریح کرد: مرحله

اصفهان – قاسم اسد– آیین افتتاحیه هفته فرهنگی اصفهان با حضور مقامات فرانسوی رییس خانه صنعت،معدن و تجارت ایران،سفربر ایران در فرانسه، شهردار اصفهان و جمعی از ایرانیان مقیم این کشور در مجلس ملی فرانسه، به برگزار شد. رییس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران در آیین گفت‌ویمان شهرهای ایران اصفهان همچون جواهری است که با وجود نوسانات تاریخی و گذر قرنها هنوز درخشش و شکوه خود را حفظ کرده است.این شهر آنچنان شاداب است که گویی امروز زندگی را شروع کرده و با وجود این آنچنان اصیل است که گویی همیشه وجود داشته است. فرهنگ غنی و طبیعت زیبای اصفهان چنان با یکدیگر سازگارند که به نظر می رسد هر یک بازتاب دیگری است.اصفهان تجلی کلملی از فرهنگ ایرانی -اسلامی می باشد.اصفهان با وجود تاریخیچه ی قدیمی و آثار باستانی فراوان از یکی از شهرهای نمونه جهان می باشد. براساس نوشته نویسنده فرانسوی ، آندره مال اکس ، فقط فلورنس و پکنینگ با اصفهان قابل مقایسه می باشند. رییس اتاق بازرگانی اصفهان افزود:آثار تاریخی اصفهان شامل مجموعه ای از بهترین نمونه های گونه های متنوع از معماری ایرانی در هزار سال پیش و بیشتر می باشد. گنجینه و کمیت اینگونه کارهای هنری بسیار است و شاهکارهای هنری معماری ایرانی پس از اسلام می باشد. در میان آثار تاریخی اصفهان می توان انواع گوناگونی از گنبدها، کاشی کاری ها، گچ کاری ها، دیوارنگاری ها، و خطاطی ها را به بهترین وجه خود مشاهده کرد.کارهایی که اعتقاد مذهبی پدید آوردندگان خود را آشکار می کنند و به طرز چشمگیری بیننده ی خود را مجنون می

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

یکشنبه ۱۹ فروردین ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۳۵ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میزرای 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 ۶۱/۶۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

!

سازمان نظارت بر رسانه‌های روسیه خواستار فیلترینگ تلگرام شد

بهای حفاظت از حریم شخصی

به گزارش وب سایتABC News، سازمان نظارت بر رسانه‌های روسیه از دادگاهی در این کشور خواسته تا پیام رسان تلگرام فیلتر شده و از دسترس کاربران خارج شود.

به گزارش دیجیاتو، این سازمان که نظارت بر ارتباطات و رسانه‌های جمعی روسیه را برعهده دارد می‌گوید شرکت تلگرام، اولتیماتوم تعیین شده برای ارائه کدهای رمزنگاری شده تلگرام به سازمان امنیت روسیه را نادیده نگرفته و شکایت خود را به دیوان عالی این کشور برده است. این در حالی است که تلگرام از مدت‌ها پیش اعلام کرده بود که به چنین ابزارهایی برای رصد پیام‌های کاربران دسترسی ندارد.

بعد از این ماجرا، پاول دوروف، بنیانگذار شرکت تلگرام گفته است که درخواست دولت مسکو برای نظارت بر پیام‌های کاربران، مصداق نقض حریم شخصی آنها به حساب می‌آید و این عمل را محکوم کرده است. ناگفته نماند که تلگرام طی چند وقت اخیر در ایران هم با مشکلاتی مواجه شده و خبرهایی ضدونقیض درباره فیلترینگ آن تا پایان فروردین ماه به گوش می‌رسد. این طرح مثل همیشه موافقان و مخالفان خاص خود را دارد و ظاهرا هنوز تصمیم قطعی در قبال وضعیت این پیام‌رسان اتخاذ نشده است.

معرفی استارت‌آپ

طراحی و تولید پوشاک سایز بزرگ

نام استارت‌آپ: تپل تپ

وب سایت: topoltp.com

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: طراحی و تولید پوشاک سایز بزرگ
توضیح بیشتر:

تیم تپل تپ در سال ۱۳۹۶ در راستای حمایت از کالای ایرانی و همچنین تولیدی‌های پوشاک، شروع به تهیه لباس‌های کمیاب در بازار کرده است. این لباس‌ها در حال حاضر شامل لباس‌های زنانه سایز بزرگ برای بانوان بزرگ اندام است.

اغلب افراد بزرگ اندام برای خرید لباس با مشکلات فراوانی روبه‌رو می‌شوند. تپل تپ با نظرخواهی از فروشندگان و همچنین خریداران لباس، این مشکلات را بررسی و درصدد رفع آن برآمده است.

تپل تپ با استفاده از دوزنده‌های حرفه‌ای مخصوص لباس‌های سایز بزرگ، طراحان لباس خوش سلیقه و همچنین استفاده از پارچه‌های مرغوب و با کیفیت ایرانی، کار خود را با تولید لباس‌های سایز بزرگ (در حال حاضر برای بانوان) آغاز کرده است.



بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۳۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب کسب و کاری در حوزه موادغذایی هستم. تصمیم دارم یکی از محصولات باکیفیت و پرطرفدار شرکت را به برخی کشورها صادر کنم. چه المان‌هایی از این محصول را باید به منظور صادراتی‌شدن تغییر دهم؟

میان مشتریان ذائقه بازار هدف مخصوصا در حوزه موادغذایی و همچنین رقابت‌پذیری بازار هدف صادرات موادغذایی باید صورت بگیرد. البته در سایر کشورهای دنیا شیوه‌ای دیگر نیز باب است. برای مثال برخی موارد نام محصولات ارائه شده در داخل کشور و با نام‌هایی که برای صادرات استفاده می‌شود، متفاوت است؛ برای مثال شرکت نیسان محصول قشقایی خود را در کشورهای دیگر با نام‌های متفاوتی ارائه می‌کند. این شرکت‌ها نام محصولات داخلی خود را هنگام صادرات تغییر می‌دهند. در ایران چون دیدگاه برندسازی وجود ندارد و محصولات به‌صورت فله‌ای صادر می‌شوند، این موضوع کمتر اتفاق می‌افتد. اگر برند قابلیت‌های برندشدن را داشته باشد و در با فرهنگ ما می‌کنند.

بنابراین براساس ذائقه بازار هدف مخصوصا در حوزه موادغذایی و همچنین رقابت‌پذیری بازار هدف صادرات موادغذایی باید صورت بگیرد. البته در سایر کشورهای دنیا شیوه‌ای دیگر نیز باب است. برای مثال برخی موارد نام محصولات ارائه شده در داخل کشور و با نام‌هایی که برای صادرات استفاده می‌شود، متفاوت است؛ برای مثال شرکت نیسان محصول قشقایی خود را در کشورهای دیگر با نام‌های متفاوتی ارائه می‌کند. این شرکت‌ها نام محصولات داخلی خود را هنگام صادرات تغییر می‌دهند. در ایران چون دیدگاه برندسازی وجود ندارد و محصولات به‌صورت فله‌ای صادر می‌شوند، این موضوع کمتر اتفاق می‌افتد. اگر برند قابلیت‌های برندشدن را داشته باشد و در

مدرسه مدیریت

افزایش سهم بازار در کسب‌وکارهای کوچک

این مورد می‌تواند شامل اصلاح همه ا افزایش فضای محیط کار گرفته تا ارتقای سرعت و دقت پایگاه اینترنتی شما شود. حتما دوباره میزان راحتی مشتری را در موارد مختلف از سرویس بهداشتی گرفته تا سیاست‌های پرداخت در نظر بگیرید. آیا از مشتریان در مورد محصولات و خدمات خود نقدهای زیادی دریافت کرده‌اید؟ و آیا تلاش کرده‌اید مشکلات را به شیوه‌ای تمربخش حل کنید؟

– **آمادگی تجاری:** آیا آماده هستید از مشتریان جدید بخواهید کسب‌وکار شما را امتحان کنند؟ آیا برای عرضه محصول (در مورد تجارت خدماتی، از کارکنان، توانایی و ظرفیت کافی) برخوردارید؟ آیا کارکنان شما از کلیه پیشنهادهای فروش آگاهند و برای کمک به مشتری آماده هستند؟ (تابه‌حال چند بار پس از دیدن یک تبلیغ تماس گرفته‌اید و شخص پشت تلفن گفته: من خبر ندارم، بگذارید از رئیس سؤال کنم؟ و تابه‌حال چند بار بعد از منتظر ماندن پشت تلفن قطع کرده‌اید؟ این یعنی اتلاف تبلیغات).

منبع: hormond

پیشرفت شخصی

قدرشناسی: مهم‌ترین مهارت برای دستیابی به زندگی شاد

بسیاری از افراد، شاد زندگی کردن را برابر با داشتن شانس می‌دانند. پژوهش‌ها نشان می‌دهد شادی بیش از شانس، به مهارت‌های زندگی کردن مرتبط است. بسیاری از مردم تصور می‌کنند که شادی، به شانس یا خصیصه ذاتی ارتباط دارد. آنها تصور می‌کنند اگر خوش‌شانس باشید و با یک روحیه بشاش متولد شوید و دنیا هم موقعیت‌های مناسبی پیش‌روی‌تان قرار دهد، آن زمان خوشحال زندگی خواهید کرد. اما اگر با چند بدشانسی رودرو شوید، دیگر روی سعادت را نخواهید دید.

دانشمندان در بررسی‌های خود به چنین نتایجی نرسیده‌اند. بررسی‌ها روی برندگان بخت‌آزمایی، مدال‌آوران المپیک، افراد فلج در قسمت پایین‌تنه و مردم عادی دیگر انجام شد، اما داده‌ها نشان دادند که میزان بالایی از سلامت عاطفی به شرایط افراد مربوط نمی‌شود، بلکه مربوط به نگرش و دیدگاه آنها است.

به بیان دیگر، با نگرش مثبت باز هم ممکن است با بدبختی‌ای یا خوش‌شانسی روبه‌رو شویم، اما شادی را می‌توان با یادگیری یک سری مهارت به‌دست آورد.

این یافته‌های جدید برای والدین جالب توجه است؛ چرا که آنها همیشه به‌دنبال راه‌هایی برای شاد زندگی کردن فرزندان‌شان هستند. تلاش برای بهبود شرایط مالی فرزندان تنها بخش کوچکی از این جریان است. والدین همچنین باید طرز تفکر و رفتاری مانند یک فرد شاد را نیز به فرزندان خود بیاموزند. طبق پژوهش‌های متعدد، مهم‌ترین رفتار مؤثر در میان مهارت‌های شاد زیستن قدردانی کردن است.

مزیت‌های قدرشناسی

پیش از پرداختن به روش‌های آموزش قدردانی کردن به فرزندان، بهتر است مزیت‌های آن را برشماریم. پژوهش‌های متعدد در این زمینه نشان داده‌اند که سیاست‌گذار بودن، اهمیت بسیاری در بهبود زندگی افراد دارد. مزایای بی‌شمار قدردانی کردن شامل موارد زیر است:

– فیزیکی: عملکرد بهتر دستگاه ایمنی و فشار خون پایین‌تر

– خواب بهتر و در نتیجه احساس سرزندگی در طول روز

– افزایش احساسات مثبت؛ از جمله شادی و لذت بیشتر

– خوش‌بینی: پژوهش‌ها نشان می‌دهند که سیاست‌گذار بودن باعث تغییر دیدگاه و در نتیجه، دید مثبت در زندگی می‌شود

– سخاوت و محبت بیشتر، در نتیجه تنهایی کمتر

– به‌دست آوردن موفقیت بیشتر در زندگی

به‌جز مزایای علمی که در بالا مشاهده می‌کنید، عقل سلیم و تجارب شخصی نشان می‌دهند که تعامل با فرد قدرنشناس یا کودک بی‌ادب، هم برای والدین آنها و هم اطرافیان‌شان ناخوشایند است. قدرشناسی باعث زندگی شادتر فرزندان و لذت‌بخش‌تر شدن آن می‌شود. البته قطعا آموزش این مهارت به کودکان آسان نیست.

چگونه فرزندان قدردان تربیت کنیم

دانشمندان در رابطه با تربیت فرزندان قدردان چه نظری دارند؟ قدردان بودن خود، مانند صفات مثبت دیگر، نقش مهمی در آموزش این مهارت به فرزندان دارد. مرکز علمی UC Berkeley's Greater Good به‌تازگی یک سری نکات اثبات شده در پژوهش‌ها را در ارتباط با آموزش مهارت قدردانی کردن در فرزندان منتشر کرده است. خلاصه‌ای از این نکات را در ادامه می‌خوانیم؛

– در درک احساسات به فرزندان کمک کنید. یک پژوهش جدید نشان داده است که میزان اطلاع بالای کودکان پیش‌دستانی درباره عواطف، احساس قدرشناسی آنها را در سن مدرسه رفتن بالا می‌برد. این مقاله که Greater Good نوشته شده است، توصیه می‌کند که والدین برای ایجاد احساس قدرشناسی در کودکان، باید برای آنها راهنمایی ایجاد کنند. والدین باید زبانی برآی بیان مجموعه عواطف و افکاری به کودک آموزش دهند. زبانی که خود و دیگران از آن برای بیان احساس و تفکر کردن استفاده می‌کنند. برای مثال از کودک بپرسند: «فکر می‌کنی آن شخص چه احساسی دارد؟» این سؤال کودک را برای بیان احساسات آموزش می‌دهد.

– به کودکان بزرگ‌تر یادآوری کنید که مراقب آنها هستید. در این مقاله آمده است: «فرزندان بزرگ‌تری که از حمایت والدین و معلمان برخوردار هستند، قدرشناسی بیشتری را احساس می‌کنند.» می‌توان در کنار فرزندپروری صحیح به‌گونه‌ای رفتار کرد که فرزندان بزرگ‌تر، شبکه‌ای ارتباطی از حامیان بزرگ‌سال تشکیل دهند و در زمان‌های دشوار به آنها به‌عنوان منابع آسایش و قدرت تکیه کنند، همچنین با شیوه دریافت حمایت آشنا شوند.

– تشویق فرزندان به شرکت کردن در رویدادهای سیاست‌گزارانه. این مورد بسیار بدیهی است. رویدادهایی شکرگزاری خانوادگی که در آنها از عواملی قدردانی شده یا فعالیت‌های خیریه انجام می‌شود، قدردانی کردن را به کودکان می‌آموزد. البته در انتخاب وظایف کودکان در این برنامه‌ها باید به سن آنها توجه شود، چراکه برخی از رفتارهای داوطلبانه مانند تهیه غذا و بسته‌بندی، ممکن است نگرانی گرسنه ماندن در آینده را در کودک ایجاد کند، بنابراین نیاز است که این رویدادها مناسب با سن کودک، شخصیت او و اهداف والدین برنامه‌ریزی شوند.

– در مورد ارزش قدرشناسی با فرزندان صحبت کنید. انجام این مورد هم ساده است، اما والدین در کشاکش زندگی از آن غافل می‌شوند. در مورد اهمیت قدرشناسی به‌طور منظم با کودکان گفت‌وگو کنید. تفکر فرزندان را به خلاقیت نشان دادن در نحوه ابراز قدردانی به دیگران و صحبت در مورد پاسخ‌های مثبت دیگران به اهتمام آنها مشغول کنید. قدردانی را در مقابل فرزندان تمرین کنید و به آنها بگویید که در زمان ابراز آن به شما، چه احساسی دارید.

منبع: inc/zoomit