

عاقبت جنگ روسیه و اوکراین چه می‌شود؟  
**۵ سناریو برای پایان جنگ**  
اغلب تحلیلگران در سراسر جهان بر این نکته اتفاق نظر دارند که داخل شدن به یک جنگ، نسبتاً آسان است، اما خروج از آن بسیار پیچیده و غیرخطی است. در واقع شما ممکن است به تصمیم خودتان وارد جنگی شوید، اما پایان دادن به آن الزاماً تنها در دستان شما قرار ندارد. به گزارش خبرگزاری فرانسه، در میان سناریوهای احتمالی برای پایان جنگ در اوکراین، پنج سناریو به طور مرتب در پیش‌بینی‌ها مطرح می‌شوند هرچند که هر کدام با عدم قطعیت قابل توجهی روبه‌رو هستند.  
**اول: پوتین سقوط می‌کند**  
این همان سناریویی است که کشورهای غربی روایش را در سر دارند. آنها می‌خواهند با ضربه زدن به اقتصاد روسیه از طریق وضع تحریم‌های پیاپی، ولادیمیر پوتین را تا حدی تضعیف کنند که سقوط او رقم بخورد. این سقوط می‌تواند به این شکل باشد که ارتش تصمیم بگیرد دیگر از او پیروی نکند یا مردم در مواجهه با یک بحران اقتصادی...

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

استقلال و پرسپولیس رکورد پذیرهنویسی اسما فراپورس را شکستند

## استقبال از پذیرهنویسی سرخابی‌ها

از بخت یاری ماست شاید که اکثر اتفاق‌ها در این سرزمین با منطق توفیق اجباری رخ می‌دهند. شاید کمتر کسی تصور می‌کرد شروع پروژه خصوصی‌سازی سرخابی‌ها با کنار گذاشتن اجباری استقلال و پرسپولیس از لیگ قهرمانان آسیا توسط AFC کلید بخورد. حالا یک ماه و ۲۸ روز پس از محرومیت پرسپولیس و استقلال از حضور در فصل جدید رقابت‌های لیگ قهرمانان آسیا...

دولت برای حذف ارز ترجیحی ملزم به ارائه کالابرگ الکترونیکی شد

# ماجرای ارز ۴۲۰۰ در بودجه ۱۴۰۱

فرصت امروز: نمایندگان مجلس با ۱۹۴ رأی مثبت و ۴۲ رأی منفی، حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی را تصویب و دولت را مکلف به جایگزینی کالابرگ الکترونیکی به جای ارز ۴۲۰۰ تومانی کردند، اما در حالی محمدرضا میرتاج‌الدینی، نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس از حذف ارز ۴۲۰۰ در سال آینده و اختصاص ۶۶ هزار میلیارد تومان در قالب کارت خرید کالاهای اساسی خبر داده که در سوی دیگر رحیم زارع، سخنگوی کمیسیون تلفیق گفته است...

## میزان ساخت داخل و ارزیابی قطعات اصلی خودروهای پرتیراژ برابر است

### مدیریت و کسب‌وکار

#### سئو بهتر است یا تبلیغات PPC؟

اگر شما هم در دنیای کنونی برای انتخاب بهترین ابزار بازاریابی یا حتی مدیریت سئو برندان شک و تردید دارید، لازم نیست خیلی نگران شوید. دلیل این امر شباهت وضعیت‌تان به بسیاری از کارآفرینان دیگر در سراسر دنیاست. امروزه همزمان با افزایش ابزارها و امکانات در دسترس تیم‌های بازاریابی در دنیا تردیدها نسبت به بهترین ابزار یا استراتژی در این میان هم افزایش پیدا کرده است. با این حساب اکنون استفاده از یک استراتژی در دنیای کسب و کار در مقایسه با سال‌های قبل بیش از اندازه سخت و تحمل‌ناپذیر شده است. وقتی در دنیای کسب و کار یک برند به دنبال توسعه نقشش در بازار است، همیشه با دوراهی میان استفاده از تبلیغات کلیکی یا شیوه ارگانیک مربوط به مدیریت سئو مواجه خواهد شد. این امر نقش مهمی برای برندها در مسیر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشته و بسیاری از اوقات قدرت تصمیم‌گیری برندها در این میان...



۱۰۳ فعال ساختمانی از وضعیت بالادست مسکن می‌گویند

## بهبودز مستانی سرمایه‌گذاری ساختمانی

تحریم‌های غرب، روسیه را به سمت چین متمایل می‌کند

### گسست روسیه از اقتصاد جهانی

عمده‌ای از این بسته تحریمی است. همچنین تحریم‌های بریتانیا، همپوشانی قابل توجهی با تحریم‌های آمریکا و اروپا دارد و شامل منع دسترسی به سیستم مالی بریتانیا و استرلینگ، ضبط دارایی افراد مهم روسی و ممنوعیت‌های صادراتی است. بدیهی است که تاثیر واقعی تحریم‌های غرب علیه روسیه را بایستی در طول زمان تحلیل کرد، اما در مورد اثرات اولیه این تحریم‌ها می‌توان گفت که خواهد حاکی از گسست سریع روسیه از اقتصاد جهانی است. به نظر می‌رسد کاهش صادرات نفت و گاز، غلات و فولاد روسیه، قطع همکاری شرکت‌های غربی در پروژه‌های نفت و گاز این کشور، قطع روابط تجاری اروپا به‌عنوان شریک کلیدی روسیه در تجارت جهانی و سایر تحریم‌های عملی با وجود افزایش حمایت چین، آسیب جدی به اقتصاد روسیه را به همراه داشته است. در این نظام تحریمی همچنین دسترسی روسیه به بخش زیادی از ذخایر ارزی خود که در سال ۲۰۲۱ به بالاترین میزان از زمان فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی رسیده بود، قطع خواهد شد و در نتیجه روسیه در انزوایی تحمیلی بیش از پیش به سمت ازدهای زرد سوق پیدا خواهد کرد.

#### پیامدهای اولیه تحریم در اقتصاد روسیه

اگرچه سنجش پیامدهای این تحریم‌ها بر اقتصاد روسیه نیازمند گذر زمان است، اما داده‌های آماری از ابهام فراینده در اقتصاد روسیه و گسست سریع از اقتصاد غرب حکایت دارد. از جمله تأثیرات اولیه تحریم‌ها می‌توان به تحریم خط لوله نورد استریم ۲ اشاره کرد که در پی این تحریم، شرکت مجری این پروژه اعلام ورشکستگی کرده است. همچنین کانادا واردات نفت از روسیه را ممنوع کرده است، آسمان اروپا و آمریکا و کانادا به روی پروازهای روسیه بسته شده است، بوتینگک و ایرباس اعلام کرده‌اند که به همکاری با روسیه پایان خواهند داد و این امر شامل خدمات پس

نگاهی به کارت اعتباری بانک پاسارگاد

### با «کاپ کارت» سقف خریدتان را بالا ببرید

کوتاهمدت‌عادی یا قرض الحسنه جاری (شامل سپرده‌های با دسته‌چک و بدون دسته‌چک) هستند، دربر می‌گیرند. متقاضیان برای بهره‌مندی از مزایای این طرح می‌توانند پس از ثبت درخواست خود از طریق برنامه کاربردی (اپلیکیشن) بانکداری دیجیتال بانک پاسارگاد با نام «ویپاد»، جهت اعتبارسنجی و بررسی شرایط خود به شعبه عامل مراجعه نمایند تا پس از گذشت حداقل سه ماه از ثبت درخواست و احراز شرایط اعتباری لازم، تسهیلات در قالب کارت اعتباری به متقاضیان تعلق گیرد. نحوه محاسبه امتیاز جهت برخورداری از این طرح بدین صورت است که به ازای هر یک میلیون ریال از «حداقل موجودی روزانه» سپرده‌های مشمول مشتریان از زمان «ثبت درخواست دریافت تسهیلات» از طریق برنامه کاربردی (اپلیکیشن) ویپاد یک امتیاز در نظر گرفته می‌شود. در

گزارش از سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» به موضوع تهاجم روسیه به اوکراین و واکنش تحریمی غرب علیه مسکو پرداخته است. در این گزارش، حمله ارتش روسیه به خاک اوکراین به مثابه مهم‌ترین شگفتی راهبردی پس از واقعه ۱۱ سپتامبر مدنظر قرار گرفته و اینکه واکنش تحریمی غرب به این تهاجم، شرایط جدیدی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل پدید آورده است. نظام تحریمی یکپارچه و سنگین غرب علیه روسیه، سه ضلع دارد؛ تحریم‌های ایالات متحده، اتحادیه اروپا و بریتانیا علیه مسکو.

تحریم‌های ایالات متحده علیه روسیه طیف وسیعی از حوزه‌های تعامل اقتصادی روسیه با اقتصاد جهانی را دربر می‌گیرد. تحریم مالی و قطع و محدودیت در دسترسی برای بانک مرکزی و دو بانک بزرگ این کشور و شرکت‌های کلیدی به سیستم داری، تحریم اشخاص نزدیک به پوتین و فرزندان آنان، گسترش تحریم‌های بلاروس، تحریم صنایع تسلیحاتی روسیه، تحریم صادرات فناوری‌های پیشرفته به روسیه و نهایتاً تحریم خط لوله نورد استریم ۲ که با هدف دو برابر کردن ظرفیت صادرات گاز روسیه به آلمان کشیده شده بود، از جمله تحریم‌های گسترده آمریکا علیه این کشور هستند.

اتحادیه اروپا نیز علاوه بر تحریمی که در زمان الحاق کریمه به روسیه علیه این کشور در نظر گرفته بود، بسته تحریمی ثانویه‌ای را با هدف جلوگیری از تأمین مالی جنگ، تنبیه افراد حکومتی مؤثر در وقوع جنگ و تضعیف قوای اقتصادی و صنعتی این کشور اعمال کرده است. ایجاد لیست سیاه از اعضای برجسته، ثروتمندان و مقامات روسی و نیز تحریم‌های مالی شامل محدودیت در دسترسی به سوئیفت و تحریم‌های صادراتی در حوزه پتروشیمی، صنایع هوا فضا، امنیتی و نرم‌افزاری، بخش

فرصت امروز: سناریوهای مختلفی درباره آینده جنگ در اوکراین مطرح است و به اعتقاد تحلیلگران، آنچه رخ خواهد داد به شدت تحریم‌های غرب علیه روسیه، واکنش مسکو به تحریم‌ها و شرایط کلی اقتصاد جهان بستگی دارد. با اینکه چشم‌انداز آینده بحران شرق اروپا هنوز مبهم و مه‌آلود است، اما هیچ تردیدی وجود ندارد که مناسبات غرب و روسیه دیگر هرگز مثل قبل نخواهد شد و به دنبال تحریم‌های یکپارچه علیه روسیه، مسکو بیش از پیش به سمت چین متمایل می‌شود. اهمیت تهاجم روسیه به اوکراین تا بدانجاست که از آن به عنوان مهم‌ترین شگفتی راهبردی پس از ۱۱ سپتامبر یاد می‌شود. واکنش غرب به این تهاجم در قالب نظام تحریمی یکپارچه و سنگین، شرایط جدیدی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل پدید آورده است. این تحریم‌ها سه ضلع دارد و از تحریم‌های آمریکا تا تحریم‌های اتحادیه اروپا و بریتانیا علیه مسکو را شامل می‌شود. بدیهی است که اثرات واقعی این تحریم‌ها را می‌بایستی در طول زمان تحلیل کرد، اما در مورد اثرات اولیه، شواهد حاکی از گسست سریع روسیه از اقتصاد جهانی است. به نظر می‌رسد کاهش صادرات نفت و گاز، غلات و فولاد این کشور، قطع همکاری شرکت‌های غربی در پروژه‌های نفت و گاز روسیه، قطع روابط تجاری اروپا به‌عنوان شریک کلیدی روسیه در تجارت جهانی و سایر تحریم‌های عملی علی‌رغم افزایش حمایت چین، باعث آسیب جدی به اقتصاد این کشور شود. همچنین دسترسی روسیه به بخش زیادی از ذخایر ارزی خود که در سال ۲۰۲۱ به بالاترین میزان از زمان فروپاشی شوروی رسیده بود، قطع خواهد شد و بنابراین در انزوایی تحمیلی، روسیه هرچه بیشتر به سمت چین متمایل خواهد شد.

#### سه‌ضلعی تحریم‌های غرب علیه مسکو

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در بیست و چهارمین

ارائه تسهیلات ارزان قیمت به اشخاص، از جمله خدمات بانکی است که همواره در میان اقساط مختلف جامعه محبوبیت زیادی داشته است و در موارد بسیاری از خرید لوازم خانگی تا پرداخت هزینه‌های ضروری و پیش‌بینی‌نشده کاربردهای فراوانی دارد. در این راستا، بانک پاسارگاد با هدف حمایت از مصرف‌کنندگان کالا و خدمات و آسان کردن فرآیند دریافت این نوع تسهیلات، طرح «کاپ کارت» را طراحی و ارائه کرده است. در ادامه این مطلب با این خدمت و شرایط برخورداری از آن بیشتر آشنا خواهیم شد.

تسهیلات خرد در نظام بانکی در راستای حمایت از مصرف‌کنندگان و تقویت قدرت خرید آنها اعطا می‌شود و از این رو، کارت اعتباری به عنوان یکی از ابزارهای اصلی اعطای این نوع تسهیلات همیشه در بین مشتریان

از فروش هم می‌شود. صادرات غلات روسیه نیز به نصف رسیده و بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است. حال آنکه پیش از بحران اوکراین، روسیه روزانه ۱۰۰ هزار تن غلات صادر می‌کرد، اما حالا این میزان به ۴۰ هزار تن تقلیل یافته است. جالب اینکه صادرات غلات از اوکراین به عنوان سبب نان اروپا و یکی از تولیدکنندگان بزرگ هم به صفر رسیده است. روسیه و اوکراین در مجموع ۳۰ درصد غلات جهان را تأمین می‌کرده‌اند. همچنین شرکت‌های شل و توتال به همکاری با طرف‌های روسی پایان داده‌اند. این بدان معناست که شرکت شل سهام ۲۷،۵ درصدی خود در توسعه میدان گازی سخالین ۲ را واگذار می‌کند و از همکاری در توسعه این میدان خارج می‌شود. شل سهمی ۵۰ درصدی در یکی از پروژه‌های پتروشیمی روسیه دارد که آن را نیز واگذار خواهد کرد و از این پروژه خارج می‌شود. مهمتر آنکه شرکت شل سهمی ۱۰ درصدی به ارزش یک میلیارد دلار در پروژه نورد استریم ۲ دارد که آن را نیز واگذار می‌کند. شرکت توتال، شرکت بریتیش پترولیوم و شرکت‌های نروژی فعال در صنعت انرژی روسیه نیز اعلام کرده‌اند که همکاری با روسیه را پایان خواهند داد یا محدود می‌کنند. هرچند این پایان همکاری برای آنها با زیان همراه خواهد بود و از جمله زیانی ۲۵ میلیارد دلاری برای شرکت بریتیش پترولیوم به دنبال خواهد داشت.

از سوی دیگر، شرکت مرسدس هر گونه همکاری با روسیه به استثنای انتقال اقلام بشردوستانه را متوقف کرد. این شرکت بزرگترین شرکت در حمل و نقل کالا در جهان است، ۷۰۰ فرزند کشتی در اختیار دارد و از هر پنج کانتینتری که در جهان جابه‌جا می‌شود، یکی توسط این شرکت صورت می‌گیرد. تحریم روسیه از سوی این شرکت ضربه مهمی به روابط اقتصادی روسیه با جهان خواهد شد.

شایان ذکر است که نرخ‌های سود بازپرداخت تسهیلات کارت اعتباری در ازای امتیازهای کسب‌شده از سپرده قرض الحسنه جاری مشتری، متناسب با ضرب اعطای

تسهیلات و با توجه به شرایط درخواستی ایشان ۱۲، ۱۵ و ۱۸ درصد سالانه و در ازای امتیاز کسب‌شده از سپرده سرمایه‌گذاری کوتاهمدت عادی، ۱۵ و ۱۸ درصد سالانه در نظر گرفته خواهد شد. همچنین مهلت بازپرداخت این تسهیلات به صورت یکجا حداقل سه ماه و حداکثر یک سال و در صورت بازپرداخت اقساطی حداقل ۱۲ ماه و حداکثر ۳۶ ماه تعیین شده است. برای دریافت این تسهیلات به صورت یکجا کاربردی (اپلیکیشن) ویپاد می‌توانید به فروشگاه‌های مجاز اپلیکیشن، وبسایت بانک پاسارگاد (به نشانی www.bpi.ir) یا وبسایت ویپاد (به آدرس www.wepod.ir) مراجعه کنید. همچنین مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک (با شماره ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰) در طول شبانه‌روز آماده ارائه اطلاعات تکمیلی به متقاضیان محترم است.

عاقبت جنگ روسیه و اوکراین چه می‌شود؟

### ۵ سناریو برای پایان جنگ

اغلب تحلیلگران در سراسر جهان بر این نکته اتفاق نظر دارند که داخل شدن به یک جنگ، نسبتاً آسان است، اما خروج از آن بسیار پیچیده و غیرخطی است. در واقع شما ممکن است به تصمیم خودتان وارد جنگی شوید، اما پایان دادن به آن الزاماً تنها در دست‌ان شما قرار ندارد. به گزارش خبرگزاری فرانسه، در میان سناریوهای احتمالی برای پایان جنگ در اوکراین، پنج سناریو به طور مرتب در پیش‌بینی‌ها مطرح می‌شوند هرچند که هر کدام با عدم قطعیت قابل توجهی روبه‌رو هستند.

**اول: پوتین سقوط می‌کند**

این همان سناریویی است که کشورهای غربی رویایش را در سر دارند. آنها می‌خواهند با ضربه زدن به اقتصاد روسیه از طریق وضع تحریم‌های پیاپی، ولادیمیر پوتین را تا حدی تضعیف کنند که سقوط او رقم بخورد. این سقوط می‌تواند به این شکل باشد که ارتش تصمیم بگیرد دیگر از او پیروی نکند یا مردم در مواجهه با یک بحران اقتصادی بزرگ شورش کنند و یا الیگارش‌ها پس از توقیف دارایی‌های خود از هسته حکومت فاصله بگیرند. با این حال، چشم‌انداز روشنی برای این احتمالات وجود ندارد. ساموئل چاراپ، پژوهشگر در اندیشکده رند با بیان اینکه «تغییر رژیم در روسیه به عنوان تنها راه برن‌رفت از این ترازوی»، اوضاع را احتمالاً بدتر هم خواهد کرد، با طنز می‌گوید: «سناریوی جانشین اصلاح‌طلب لیبرالی که برای گناهان پوتین طلب بخشش کند، عالی است، درست به همان اندازه برنده شدن در لاتاری». آندری کولسنیکوف، از مرکز کارنگی نیز می‌گوید: «پوتین طبق تحلیل‌های مستقل موجود، محبوبیت خود را حفظ کرده و فشار مالی بی‌سابقه غرب، طبقه سیاسی مسلط روسیه و الیگارش‌ها را «به حامیان راسخ» رهبر خود تبدیل کرده است.»

**دوم: اوکراین تسلیم می‌شود**

این سناریویی است که پوتین آن را نوشته است. ارتش روسیه برتری قابل توجهی دارد و می‌تواند ارتش اوکراین را تسلیم کند. با این حال، مشکلات زیادی در این مسیر وجود دارد. لارنس فریدسن، مورخ بریتانیایی از کینگز کالج لندن می‌گوید: «این جنگی است که ولادیمیر پوتین نمی‌تواند برنده شود، مهم نیست چقدر طول بکشد و تا چه میزان از روش‌های بی‌رحمانه برای پیروزی در آن استفاده کند.» آیا در صورت تسلیم شدن اوکراین، روسیه می‌تواند این کشور را به خاک خود ضمیمه کند؟ برونو تترزاس، معاون بنیاد تحقیقات استراتژیک در این باره می‌گوید: «تقریباً هیچ شانسسی برای وقوع چنین سناریویی وجود ندارد. تقسیم اوکراین مانند کره یا آلمان در سال ۱۹۴۵ به سختی قابل پذیرش است، گزینه‌ای که باقی می‌ماند، این است که روسیه موفق به شکست نیروهای اوکراینی شود و یک رژیم دست‌نشانده در کی‌یف مستقر کند.»

**سوم: روسیه در باتلاق گرفتار می‌شود**

تا اینجا جنگ، اوکراینی‌ها توانسته‌اند روس‌ها، غرب و شاید حتی خودشان را غافلگیر کنند، حتی اگر بپذیریم ویرانی و تلفات نزار برای‌شان بسیار زیاد بوده است. یک دیپلمات غربی در این باره می‌گوید: «دولت، ارتش و ساختار اداری کشور از هم نهاشیده است.» به عقیده وی، برخلاف اظهارات ولادیمیر پوتین، مردم اوکراین روس‌ها را به عنوان نیروی «رهای‌بخش» قبول نکرده‌اند؛ این علاوه بر مشکلاتی است که احتمالا در زنجیره نظامی روسیه وجود دارد و البته برای کیفیت‌سنجی آنها رلنس زود است. مقاومت عمده تا حد زیادی توسط ولادیمیر زلنسکی، کم‌دین سابق و رئیس جمهور فعلی اوکراین انجام می‌شود که با خونسردی و شجاعت خود، جهان را مهووت کرده است. نیروهای اوکراینی با پشتیبانی سرویس‌های اطلاعاتی غربی و تحویل گرفتن تسلیحات می‌توانند دشمن خود را به یک جنگ شهری ویرانگر بکشانند؛ جایی که آگاهی از وضعیت زمین تعیین‌کننده خواهد بود. در این صورت تجربه نشان داده است که چریک‌ها به ندرت شکست می‌خورند.

**چهارم: دامنه جنگ گسترش می‌یابد**

اوکراین با چهار عضو ناتو که زمانی بخشی از اتحاد جماهیر شوروی به حساب می‌آمدند، مرز مشترک دارد و پوتین حسرت خود را برای دوباره در اختیار گرفتن آنها پنهان نمی‌کند. پس از جذب بلاروس و حمله به اوکراین، آیا او می‌تواند به مولداوی، این کشور کوچک که بین اوکراین و رومانی قرار دارد و یا حتی گرجستان که در ساحل شرقی دریای سیاه قرار گرفته، چشم طمع داشته باشد؟ علاوه بر این، آیا روسیه جرأت خواهد کرد که ناتو و ماده ۵ آن را که می‌گوید «در صورت حمله به یکی از اعضا ائتلاف باید پاسخ دهد»، به چالش کشد؟ پاسکال آسور، مدیر بنیاد مدیرانه برای مطالعات استراتژی (FMES) می‌گوید: «این احتمال کمی دارد چراکه هر دو طرف معمولاً از رویارویی اجتناب کرده‌اند.» با این حال، «رود نیروهای روسی به یک کشور عضو ناتو، به عنوان مثال لیتوانی برای اتصال کالیفرننگراد به بلاروس یک فرض ممکن است.»

**پنجم: رویارویی هسته‌ای رخ می‌دهد**

پوتین روز یکشنبه گذشته با قرار دادن نیروهای هسته‌ای خود در حالت «آماده‌باش» به قدرت‌نمایی پرداخت. دستوری فاقد ماهیت واقعی، چراکه برخی از سلاح‌های هسته‌ای در کمترین زمان ممکن قابل استفاده هستند و نیازی به دستور علنی برای آماده‌باش ندارند. در اینجا در نظر وجود دارد، کریستوفر چپوویس از بنیاد کارنگی می‌گوید که حرف‌های او حتی اگر «تاکتیکی» و در نتیجه دارای «تأثیر موضعی» باشند، کماکان برایش مفید بوده‌اند: «شکستن مرزهای هسته‌ای لزوماً به معنای یک جنگ جهانی اتمی نیست. با این حال این یک نقطه عطف بسیار خطرناک در تاریخ جهان خواهد بود.» در سوی دیگر اما کسانی مانند گوستاو گرسل، از شورای روابط خارجی اروپا، قرار دارند. او می‌گوید: «هیچ آمادگی از سوی روسیه برای حمله هسته‌ای وجود ندارد. بیانیه‌های پوتین عمداً مخاطبان غربی را هدف قرار داده تا ما را بترساند.»

تمام این گمانه‌زنی‌ها در حالی است که تنها کمی بیش از یک هفته از جنگ در اوکراین گذشته است. زمان و سیر رخداد تحولات نشان خواهد داد که سرنوشت جنگ در این کشور به کدام سمت و سو خواهد رفت.

۱۰۳ فعال ساختمانی از وضعیت بالادست مسکن می‌گویند

# بهبود زمستانی سرمایه‌گذاری ساختمانی



درصد پاسخگویان گزینه «بدرتر شده است» و «بهتر شده است» را انتخاب کرده‌اند. عدد ۵۰ نیز نشان‌دهنده عدم تغییر وضعیت نسبت به ماه قبل، بالای ۵۰ نشانه بهبود وضعیت و زیر ۵۰ به معنای بدتر شدن وضعیت نسبت به ماه قبل است. در این راستا، چنانچه عدد محاسبه شده زیر ۵۰ باشد اما از عدد محاسبه شده ماه قبل بیشتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بدتر شدن وضعیت کاهش یافته است. در سوی مقابل چنانچه عدد محاسبه شده بالای ۵۰ باشد اما از عدد ماه قبل کمتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بهبود وضعیت در مقایسه با ماه قبل کاهش یافته است. همانطور که گفته شد، شش متغیر سرمایه‌گذاری ساختمانی در بهمن ماه بهبود یافتند. اولین متغیر، «میزان فعالیت ساختمانی» است و اطلاعات فعالیت شرکت‌های ساخت‌وساز در این ماه بیانگر بهبود قابل توجه این متغیر و در واقع افزایش کار و فعالیت ساختمانی در بهمن نسبت به دی‌ماه است. این میزان که با توجه به وزن بالای اهمیت آن به عنوان شاخص کل ساختمان معرفی می‌شود، در بهمن ماه در مرز ۵۰ ایستاده و رقمی تاریخی را به ثبت رسانده است. عدد طلایی و بدون اعشار شاخص کل ساختمان در میانه زمستان امسال و در طول دو سال و نیم گذشته که گزارش شاخص هر ماه توسط اتاق تعاون منتشر می‌شود، سابقه نداشته است. این عدد بیانگر آمادگی بازار برای حرکت به یکی از دو سمت بهبود یا بدتر شدن وضعیت کار و فعالیت ساختمانی نسبت به ماه قبل است و بیش از هر متغیر دیگری در این گزارش، توصیف‌کننده اثر متغیر برون‌زا و غیراقتصادی موثر بر بازار مسکن یعنی مذاکرات احیای برجام به شمار می‌آید. هم‌زمان با قوت گرفتن احتمال توافق در مذاکرات وین طی هفته‌ای اخیر، فعالیت‌های ساختمانی نیز بهبود پیدا کرد و این موضوع باعث شد شاخص کل از رقم ۴۲٫۳۸ واحد در دی ماه به ۵۰ واحد در بهمن برسد. البته زمانی می‌توان از خروج از رکود و بازگشت رونق به ساخت‌وساز سخن گفت که ثبات فعلی پایدار تلقی شود و سازندگان انگیزه کافی برای فعالیت داشته باشند. در این صورت عدد شاخص از ۵۰ فراتر خواهد رفت و هرچه رقم آن بیشتر شود، به معنای حجم بیشتر فعالیت ساختمانی نسبت به ماه قبل خواهد بود.

#### چرخش انتظارات با احتمال احیای برجام

براساس گزارش شاخص ساختمان ایران، شاخص «میزان سفارش جدید مشتریان» نیز در ماه گذشته به رقم ۴۲٫۷۱ رسید که نسبت به دی ماه

بازخوردهای جنگ روسیه و اوکراین در بازار انرژی

## نفت ۲۰۰ دلاری می‌شود؟

سریعا می‌توان ۵۰۰ هزار بشکه نفت در روز به اروپا صادر کرد و ما هم صاحب حدود ۵۰ میلیون دلار در روز می‌شویم.»

او در پاسخ به این پرسش که آیا ایران می‌تواند جای نفت روسیه را در بازار اروپا بگیرد، می‌گوید: «هگر ایران وقتی تحریم شد، روسیه جای نفت ایران را نگرفت؟ اصلا این بازار برای ما بود. حالا ما بازار قبلی خودمان را پس می‌گیریم. به طور کلی، همه اینها بستگی به این دارد که تحریم‌های ایران برداشته شود. بنابراین بلافاصله می‌توانیم در روز ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه نفت به اروپا برسانیم.»

محمود خاقانی، کارشناس بین‌المللی انرژی نیز با بیان اینکه «بازار با کمبود عرضه نفت‌خام مواجه نیست»، می‌گوید: «بازار در حال حاضر در شرایطی قرار دارد که قیمت‌های کنونی و قیمت‌های فیزیکی نفت‌خام در مقام مقایسه با قیمت‌های قراردادهای آتی بالاست. قیمت‌های قراردادهای آتی پایین است و قیمت‌های روز بالاست. این نشان می‌دهد که در حال حاضر بازار با کمبود عرضه نفت‌خام مواجه نیست. یعنی به اندازه‌ای که تقاضا در بازار وجود دارد، نفت‌خام در دسترس مصرف‌کنندگان است. آنچه که موجب شده قیمت‌ها بالا رود، اصطلاحاً شایعه‌سازی و ایجاد نگرانی در بازار است. نمونه آن، این است که روسیه صادرات خود را به بازار متوقف کند و یا اینکه غربی‌ها خرید نفت روسیه را متوقف کنند.»

به گفته خاقانی، «لان هم شایعات در بازار این‌گونه است که محموله‌های اورال روسیه که معمولاً به اروپا صادر می‌شود، خیلی از پالایشگاه‌ها احتیاط می‌کنند و خرید نمی‌کنند. حتی روسیه تا بشک‌های ۱۰، ۱۲ دلار هم تخفیف داده، اما باز هم روی دست روسیه مانده است. همه اینها شایعه است و حرف‌هایی است که در بازار مطرح می‌شود. ولی اینکه واقعا یک

رشد شش واحدی را نشان می‌دهد. شاخص «قیمت خرید مواد اولیه و مصالح» هم از رقم ۶۹٫۵۲ در دی به ۶۴٫۰۷ در بهمن رسید. همچنین شاخص «قیمت تمام‌شده مسکن» از ۶۱٫۴۲ در ماه دی به ۵۷٫۲۸ در ماه بهمن رسید. شاخص «میزان فروش کالاها و خدمات» نیز با بهبودی خفیف از رقم ۴۱٫۹۰ در دی به ۴۳٫۲ در بهمن رسید. شاخص «سرعت انجام و تحویل سفارش» هم با بهبود چهار واحدی همراه شد و به ۵۷٫۷۶ رسید که نشان می‌دهد سازندگان در ماه گذشته فعال‌تر از دی ماه بوده‌اند. بدین ترتیب با استناد به دیدگاه‌های ۱۰۳ فعال ساختمانی کشور، چهار مولفه «میزان فعالیت‌های انجام‌شده»، «میزان سفارش جدید مشتریان»، «سرعت انجام و تحویل سفارش»، «موجودی محصول نهایی در انبار یا کارهای معوق و ناتمام» نسبت به دی با افزایش قابل توجهی همراه بوده است. همچنین دو شاخص «قیمت خرید مواد اولیه و مصالح» و «قیمت تمام‌شده مسکن» نسبت به ماه قبل کاهش قابل توجهی پیدا کرده که اتفاقی مثبت تلقی می‌شود. با توجه به کاهش قابل توجه قیمت خرید مصالح و قیمت تمام‌شده مسکن نسبت به دی و همچنین افزایش رقم شاخص متغیرهای کلیدی حوزه سرمایه‌گذاری ساختمانی، به نظر می‌رسد با احیای احتمالی برجام، صنعت ساختمان آماده خروج از حالت رکود است. بهبود زمستانی این شش متغیر سرمایه‌گذاری ساختمانی و همچنین ایستادن شاخص کل ساختمان در مرز ۵۰ واحد نشان می‌دهد که بازار مسکن کاملاً آماده چرخش است؛ کما اینکه شاخص «انتظارات تولید در ماه آینده» نیز در حالی طی بهمن ماه به رقم ۵۰٫۹۷ رسید که نشانگر خوش‌بینی سازندگان به آینده کار و فعالیت ساختمانی در اسفندماه است. سیر تاریخی این شاخص نشان می‌دهد که در آذرماه سال گذشته نیز به فاصله زمانی اندکی پس از انتخاب جو بایدن به عنوان رئیس‌جمهور آمریکا، کاهش ریسک متغیر غیراقتصادی موثر بر بازار مسکن، اثر خود را به شکل بهبود قابل توجه انتظارات نشان داد. به نظر می‌رسد در صورتی که مذاکرات احیای برجام به نتیجه نهایی برسد، نه تنها چرخش انتظارات فعالان ساختمانی می‌تواند زمینه‌ساز افزایش ساخت‌وساز شود، بلکه با برقراری ثبات نسبی در سایر بازارها و کاهش بیش از پیش نوسان قیمت چه در بازار مصالح ساختمانی و چه در بازار مسکن، رفته رفته زمینه بازگشت متقاضیان خرید مسکن به بازار فراهم می‌شود و نهایتاً بخش مسکن و ساختمان از دامنه رکود خارج می‌شود.





نماگر بازار سهام

وزارت کشور به تأمین ماشین آلات سنگین و نیمه سنگین شهرداری‌ها مکلف شد

معاون اول رئیس جمهور مصوبه مربوط به تأمین ماشین آلات سنگین و نیمه سنگین شهرداری‌ها از سوی وزارت کشور را ابلاغ کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از پایگاه اطلاع رسانی دفتر هیأت دولت، هیأت وزیران در نشست یکم اسفند ۱۴۰۰ مصوب کرد که با توجه به وقوع بلایای طبیعی و بحران خیز بودن کشور و از طرفی کمبود امکانات و تجهیزات متناسب با شرایط بحرانی در استان‌های کشور، ماشین آلات سنگین و نیمه سنگین دیو شده در سازمان اموال تملیکی به عنوان کالاهای متروکه، برای مدیریت بحران در اختیار وزارت کشور قرار داده شود تا بین شهرداری‌های کشور توزیع شود. همچنین با تصویب هیأت وزیران، به وزارت کشور اجازه داده شد نسبت به واردات ماشین آلات مورد نیاز شهرداری‌ها با عمر حداکثر سه سال از تاریخ تولید با معافیت از پرداخت حقوق گمرکی و رعایت سایر قوانین و مقررات مربوط اقدام کند. ابلاغ مصوبه مربوط به ارجاع برخی از اختلاف‌های مربوط به قراردادهای طرح‌های عمرانی دستگاه‌های اجرایی با پیمانکاران هیأت وزیران در نشست ۱۱ اسفند ۱۴۰۰، با ارجاع اختلاف‌های ناشی از اجرا یا تفسیر تعدادی از قراردادهای مربوط به طرح‌های عمرانی دستگاه‌های اجرایی با پیمانکاران و مشاوران برای داوری به شورای عالی فنی سازمان برنامه و بودجه کشور موافقت کرد. ابلاغ مصوبه دولت در خصوص تعیین رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران معاون اول رئیس جمهور همچنین دیروز مصوبه دولت در خصوص تعیین رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران را ابلاغ کرد. هیأت وزیران در نشست ۱۱ اسفند ۱۴۰۰، به پیشنهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی و به استناد ماده (۱۹) قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، مجید بهزادپور را به عنوان رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تعیین کرد. ابلاغ مصوبه تخصیص اعتبار به منظور تسویه اعتبارات هزینه‌ای بابت امداد رسانی و جبران خسارت ناشی از سیل در استان قزوین هیأت وزیران در نشست یازدهم اسفندماه امسال، با اختصاص مبلغ ۲۰ میلیارد ریال اعتبار به منظور تسویه اعتبارات هزینه‌ای بابت امداد رسانی و جبران خسارت ناشی از سیل در شهرستان اوج و منطقه الموت استان قزوین، به سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان قزوین موافقت کرد. براساس این مصوبه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان قزوین موظف شد ضمن نظارت فنی و اجرایی بر روند انجام بازسازی، گزارش عملکرد اعتبارات اشاره شده را هر سه ماه به سازمان‌های برنامه و بودجه کشور و مدیریت بحران ارسال کند. معاون اول رئیس جمهور مصوبه تخصیص اعتبار به منظور تسویه اعتبارات هزینه‌ای بابت امداد رسانی و جبران خسارت ناشی از سیل در استان قزوین را ابلاغ کرد.

میزان ساخت داخل و ارزبری قطعات اصلی خودروهای پرتیراژ برابر است



وی در ادامه به مصرف بالای پلی آمیدها در داخل کشور اشاره کرد که امکان تولید داخل آن وجود ندارد و در خصوص وضعیت داخلی سازی و ارزبری انواع قطعات خودروهای پرتیراژ تصریح کرد: می‌توان گفت میزان ساخت داخل و ارزبری قطعات اصلی خودروهای پرتیراژ برابر است. عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور در پایان در خصوص تفاوت قطعات تولیدی توسط تأمین کنندگان خطوط تولید خودروسازان و تأمین کنندگان بازار قطعه‌سازان خودرو کشور در پایان در خصوص تفاوت قطعات تولیدی از بعد کیفیت، قیمت و مواد اولیه مورد استفاده خاطرنشان کرد: تفاوتی از این لحاظ وجود ندارد. بازار یدکی تعریف خاص خود را دارد و از طریق شبکه توزیع عرضه شده و در بخش خدمات پس از فروش و تعمیرات مورد استفاده قرار می‌گیرد و قطعات تأمین کنندگان خودروسازی‌ها نیز بر روی خودروهای نو نصب می‌شود.

تعداد محدودی شرکت در دنیا تولید می‌شود، بدین ترتیب به دلیل فقدان بازار گسترده مصرف، عملاً صرفه اقتصادی برای سرمایه‌گذاری و همچنین به دلیل فقدان تکنولوژی در داخل کشور وجود ندارد. عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور گفت: بنابراین تمامی قطعات از قابلیت داخلی سازی برخوردار نیستند و می‌بایست محدودده‌ای برای داخلی سازی قائل شد. حقیقی با توجه به وجود خودروهای کف، بیشترین کمبود قطعات را با ریز تراشه‌ها و قطعات الکترونیک مرتبط دانست و افزود: داخلی سازی عمده قطعات مکانیکی و موتوری انجام شده، ضمن اینکه عمده مشکل ساخت داخل قطعات به فقدان مواد اولیه‌ای همچون فولاد آلیاژی خاص، مواد پتروشیمی، مس و آلومینیوم بازمی‌گردد که خارج از صنعت قطعه‌سازی قابل تأمین است.

عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور گفت عمده قطعات مکانیکی و موتوری در داخل کشور به تولید می‌رسند و میزان ساخت داخل و ارزبری قطعات اصلی خودروهای پرتیراژ برابر است. یوسف حقیقی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: در حال حاضر در بحث داخلی سازی از حداکثر ظرفیت‌های داخلی استفاده می‌شود، اما ساخت داخل برخی از قطعات به ویژه قطعات الکترونیک با محدودیت‌هایی مواجه است. برخی از قطعات نظیر آی‌سی‌ها به دلیل اینکه عمومی بوده و در سایر صنایع نیز کاربرد دارند، تولید آنها در صورتی مقرون به صرفه خواهد بود که با تیراژ میلیونی روزانه همراه باشد. وی افزود: بازار داخلی از پتانسیل استفاده چند میلیون قطعه به صورت روزانه برخوردار نیست و قطعات الکترونیک نیز با تیراژ بسیار بالا توسط

آگهی مناقصه عمومی



نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۲۸۵۵۱۸

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه‌های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکت‌های واجد صلاحیت دعوت می‌گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	کمیت و کیفیت	محل اجرا	بر آورد اولیه بر مبنای فهرست بهای ۱۴۰۰ (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	حداقل صلاحیت مورد نیاز
۱	اجرای پل بزرگ سربز محور یاسوج - سمیرم (دو مرحله‌ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه‌های اجرایی	محور یاسوج - سمیرم	۲۶۹۹۶۲۳۴۳۱۴۷	۹۶۰۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری
۲	تکمیل عملیات باقیمانده و احداث تقاطع‌های پشه‌کان و سرآب‌نیز با کمر بندی گچساران (احداث بیسازری راه اصلی تقاطع شهرک صنعتی چهارپوشه - امامزاده جعفر - میشان - پایاکلان - جرام) (دو مرحله‌ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه‌های اجرایی	گچساران	۲۲۴۵۶۴۶۷۳۳۲۸	۷۳۵۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری
۳	تکمیل عملیات باقیمانده ورودی شهر دهدشت به سمت جرام حد فاصل کیلومتر ۱۴ الی ۹+۷۰۰ (دو مرحله‌ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه‌های اجرایی	محور دهدشت - جرام	۱۲۰۱۹۴۲۶۹۸۴۷	۶۰۰۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری

- دستگاه مناقصه گراز و نشانی: اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد - یاسوج - ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده
- آدرس سایت اینترنتی مناقصات: سامانه ستاد: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)
- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگهی از سایر شرایط: از تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۲۱ ساعت ۱۴:۳۰ از طریق سامانه ستاد به آدرس: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) قابل دریافت می‌باشد.
- مناقصه گران می‌بایست پاکت اسناد و پیشنهادهای خود را حداکثر تا ساعت ۱۴:۳۰ مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۶ بصورت الکترونیکی در سامانه ستاد بارگزاری و ارسال نموده و پاکت الف (تضمین شرکت در مناقصه) را به صورت فیزیکی و لاک و مهر شده به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج - ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده - دبیرخانه حراست تحویل و رسید دریافت دارند.
- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۷ راس ساعت ۸:۰۰ صبح تشکیل می‌گردد. از کلیه مناقصه گران و نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکت پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می‌آید.
- تنها پیمانکارانی می‌توانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی [www.sajarmporg.ir](http://www.sajarmporg.ir) دارای اعتبار باشد.
- مناقصه گران مکلفند نسبت به تکمیل اسناد و مهر و امضا نمودن آنها و اخذ گواهی‌های لازم درخواستی اداره کل راه و شهرسازی، که در چک لیست منضم به اسناد مناقصه درج گردیده اقدام نمایند. در صورت عدم تکمیل و ارائه اسناد درخواستی مسئولیت به عهده مناقصه گر می‌باشد.
- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می‌باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می‌باشد.
- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۱۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۱۵

دید و بازدید قبل از نوروز در نمایندگی‌های منتخب ایران خودرو

تاریخ اجرای طرح  
۱۱ تا ۱۹ اسفندماه

هدف  
اطمینان از سلامت خودروی مشتریان قبل از آغاز نوروز در سراسر کشور

بازدید فنی رایگان  
تخفیف اجرت تعویض ۵۰٪  
تخفیف اجرت تعویض ۱۰۰٪

- صفحه کلاج (دیسک و صفحه)
- تسمه تایم
- لنت ترمز جلو

- روغن
- فیلتر روغن
- فیلتر هوا
- فیلتر بترین
- شمع

- عیب‌یابی با دستگاه
- بازدید مجموعه چرخ‌ها
- بازدید چراغ‌ها
- بازدید سطح مایعات



برای اطلاع از نمایندگی‌های منتخب ارائه دهنده طرح به سایت [www.ikcd.ir](http://www.ikcd.ir) مراجعه کنید.



### فرصت‌ها و چالش‌های بازاریابی در متاورس

<b>به قلم: استیون فن بلگم</b>
کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل علی

اگر شما علاقه زیادی به دنیای دیجیتال داشته باشید، به خوبی از اهمیت متاورس به عنوان یک حوزه جدید از دنیای آنلاین برای کسب و کارها و همچنین کاربران عادی خبر دارید. این امر در طول ماه‌های اخیر بسیاری از برندها را به برنامه‌ریزی دوباره در حوزه کسب و کار ترغیب کرده است. استفاده از فرصت‌های بازاریابی در متاورس برای بسیاری از برندها اهمیت بالایی دارد. با این حال دنیای دیجیتال متاورس چالش‌های زیادی هم پیش روی بازاریاب‌ها و برندها قرار می‌دهد.

هدف اصلی در این‌ مقاله مروری بر فرصت‌ها و چالش‌های بازاریابی متاورس برای برندهای گوناگون است. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

#### مزیت اولین بودن

وقتی شما به عنوان اولین برند در یک پلتفرم یا فضای تازه اقدام به بازاریابی می‌کنید، همیشه مزیت اولین برند بودن را در کنارتان خواهید داشت. این امر برای بسیاری از برندها بی‌نهایت مهم و تاثیرگذار محسوب می‌شود. درست‌ست به همین خاطر شما باید همیشه از این مزیت مهم به بهترین شکل بهره ببرید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی و فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را به دست نیآورید. این امر به طور ویژه‌ای در دنیای کنونی با حضور ده‌ها برند بزرگ با ارزش چندین میلیارد دلاری در هر حوزه صدق‌اق دارد. بنابراین شما می‌توانید حضور به عنوان اولین برند در متاورس را نوعی مزیت مهم برای کسب و کارتان تلقی کنید.

#### بازاریابی چندکاناله

بازاریابی در متاورس محدود به الگویی خاص نیست. شما در این دنیای تعاملی امکان انتشار محتوای بازاریابی‌تان به هر شکلی را خواهید داشت. همچنین ایجاد ارتباط میان متاورس با شبکه‌های اجتماعی نیز امکان افزایش سطح محتوای تعاملی را به همراه دارد. این امر یکی از موانع قدیمی پیش روی بازاریاب‌ها برای افزایش جذابیت محتوای تعاملی را از بین می‌برد. بنابراین شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن در این فضا اقدام به تولید محتوای جذاب کرده و از حمایت مشتریان نیز بهره‌مند شوید.

بی‌تردید فضای متاورس نه تنها برای برندها، بلکه مشتریان نیز تازه خواهد بود. درست به همین خاطر حضور به موقع شما در این پلتفرم و بازاریابی چند کاناله می‌تواند شرایط‌تان در مدت زمانی اندک تغییر دهد.

#### وقتی قواعد فیزیک دیگر کاربرد ندارد!

قواعد فیزیک در دنیای کنونی ما کاربرد دقیقی دارند. با این حال در دنیای متاورس تقریبا هیچ‌کدام از قوانین موردنظر به طور خدشه‌ناپذیر مورد قبول نیست. کاربران در این پلتفرم می‌توانند تجربه ملق بودن در فضا را به طور شبیه‌سازی شده پشت سر بگذارند. این امر برای فعالیت برندها در متاورس مشکلات زیادی به همراه خواهد داشت. نوآوری‌های گسترده در متاورس برای برندها چالش سنگینی خواهد بود. دلیل آن هم عدم آشنایی بسیاری از تیم‌های بازاریابی با شرایط تازه این فضاست. بنابراین شما باید اندکی احتیاط را هم در فعالیت و حضور در این فضا در دستور کار قرار دهید.

#### فقدام هدست‌های واقعیت مجازی و افزوده کافی

دنیای متاورس به طور کامل به دوربین‌های واقعیت افزوده و مجازی متکی است. بنابراین کاربرانی که چنین دوربین‌هایی را نداشته باشند، هرگز امکان تجربه حضور در چنین فضایی را نخواهند داشت. این امر شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار ساخته و امکان تاثیرگذاری بر روی دامنه وسیعی از کاربران را بدل به امری غیرممکن خواهد کرد.

دنیای متاورس برای تثبیت موقعیتش در میان کاربران و برندها باید سطح بالاتری از دسترسی عمومی به دوربین‌های واقعیت مجازی و افزوده را پشت سر بگذارد، در غیر این صورت شاید تا چند سال آینده موقعیت خاصی برای برندها به منظور بازاریابی در این فضا ایجاد نشود.

#### دشواری اندازه‌گیری میزان موفقیت

دسترسی به اطلاعات دقیق بازاریابی در دنیای کنونی امری عادی و حتی ضروری برای برندها محسوب می‌شود. درست‌ست به همین خاطر شما امکان توسعه برنامه‌های بازاریابی و تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف‌تان را دارید. با این حال در دنیای متاورس هنوز امکان پیگیری وضعیت بازاریابی برندها وجود ندارد. این امر نوعی سردرگمی برای برندها در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به همراه خواهد داشت.

منبع: **customerthink.com**



بررسی ۷ تکنیک کاربردی

# تبلیغات در گوگل ادز و مسئله صرفه‌جویی در هزینه‌ها

تولید کفش گلف زنانه فعالیت دارید، امکان شخصی‌سازی کلیدواژه‌ها به طور حرفه‌ای پیش روی‌تان خواهد بود. این امر به شما شانس بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و دیگر دردسرهای صرف هزینه بالا را نیز به همراه خواهد داشت.

بی‌تردید کاربرانی که به دنبال آشنایی یا خرید کفش‌های گلف هستند، کلیدواژه‌ای عمومی در این حوزه را مورد توجه قرار نمی‌دهند. این امر اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در کسب و کار شما خواهد داشت. درست‌ست به همین خاطر باید برای جلب نظر کاربران به طور مداوم اقدام نمایید. یکی از مثال‌های خوب در این راستا استفاده از کلیدواژه «کفش گلف زنانه» است. این عبارت هماهنگی بالایی با محصولات شما داشته و میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور چشمگیری بالا می‌برد. نکته جالب اینکه به دلیل خاص بودن کلیدواژه مورد نظر میزان رقابت بر سر آن نیز به شدت کمتر از نمونه‌های عمومی‌تر خواهد بود. به این ترتیب شما فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان بدون نیاز به صرف هزینه‌های بالا را خواهید داشت.



#### ۳. استفاده از کلیدواژه‌های دقیق

یکی از اشتباهات مهم برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات در گوگل توجه صرف به کیفیت تبلیغ و فراموشی نکاتی مانند کاربست کلیدواژه‌های درست و دقیق است. در این صورت حتی اگر محتوای تبلیغاتی شما کیفیت بسیار بالایی داشته باشد، شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در این میان نخواهد داشت. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته باشد. بنابراین باید همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نکات مربوط به استفاده از کلیدواژه‌های دقیق را مد نظر قرار دهید. این امر می‌تواند شانس‌تان در بازار را به شدت تقویت کرده و جلوی بسیاری از مشکلات‌تان در زمینه صرف هزینه بالا را نیز بگیرد.

خوشبختانه امروزه گوگل سرویس‌های بسیار دقیقی برای تاثیرگذاری بر روی کاربران و بهینه‌سازی عملکرد برندها در حوزه تبلیغات دارد. یکی از این خدمات مربوط به معرفی کلیدواژه‌های مناسب برای حوزه فعالیت هر کسب و کار است. این امر در ابزار گوگل کی وردز به خوبی در دسترس قرار دارد. البته شما در این صورت نیز باید همچنان نسبت به استفاده از مطالعه خودتان در بازار و تلاش برای بهینه‌سازی نتایج گوگل با توجه به شرایط خاص برنداتان اقدام نمایید. در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست بدهید.

#### ۴. استفاده از تمام اکستنشن‌ها

اکستنشن‌های تبلیغاتی در گوگل به مثابه ابزارهایی برای جلب نظر بیشتر کاربران مطرح است. این امر شاید برای بازاریاب‌های تازه کار بسیار سخت باشد، اما در عوض شانس شما را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه خواهد داد. شما به این ترتیب دیگر نیازی برای صرف هزینه‌های بی‌نهایت زیاد برای تمدید تبلیغات‌تان نخواهید داشت. به علاوه، بازگشت سرمایه برنداتان نیز به طور چشمگیری بیشتر می‌شود. اکستنشن‌های تبلیغاتی در دوره کنونی به طور قابل ملاحظه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کاربرد دارد. این بخش به طور چشمگیری جزایات تبلیغات شما را بهینه‌سازی کرده و شانس‌تان برای جلب نظر کاربران را نیز بی‌نهایت بالا می‌برد. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تعامل با مخاطب هدف پیش رو نخواهید داشت. وقتی یک تبلیغ در گوگل ادز نمایش داده می‌شود، کاربران به غیر از لینک اصلی برخی از جزئیات نظیر آدرس URL و همچنین شماره تماس و توضیحات ابتدایی محتوا را مشاهده خواهند کرد. متأسفانه

برخی از برندها نسبت به استفاده از نکات موردنظر برای جلب نظر کاربران توجه لازم را نشان نمی‌دهند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه داشته و شانس کسب و کار شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور چشمگیری کاهش می‌دهد.

اکستنشن‌های تبلیغاتی در گوگل ادز در واقع همان مواردی است که در بخش بالا مورد اشاره قرار گرفت. شما برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم نسبت به استفاده درست از اکستنشن‌ها مطمئن شوید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای جلب نظر کاربران از بین برود. در این صورت دیگر تبلیغات‌تان بازبید بالایی نداشته و شناسی هم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نمی‌گیرد.

شما به عنوان بازاریاب باید همیشه حواس‌تان به بخش‌های مختلف تبلیغات‌تان باشد. این امر به طور ویژه‌ای در گوگل ادز با هزینه‌های بالای تبلیغات در آن صدق پیدا می‌کند. بنابراین شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان بهترین راهکارها را مورد ارزیابی و توجه قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود از فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان کنار گذاشته شوید. در این میان استفاده از تمام اکستنشن‌های تبلیغاتی‌تان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور استاندارد ایده بسیار خوبی خواهد بود.

#### ۵. استفاده از اطلاعات مربوط به سیستم مزایده‌ای برای طراحی تبلیغات

طراحی تبلیغات همیشه امری سخت و دشوار بوده است. در این میان شما باید به طور مداوم نکات مربوط به استفاده از کلیدواژه‌های حرفه‌ای را مدنظر قرار دهید و در کنار این مسئله آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نیز داشته باشید. این امر می‌تواند به شما کمک شایانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و بسیاری از مشکلات مالی‌تان را نیز حل کند. منظور ما در این بخش استفاده از هر نوع اطلاعاتی نیست، بلکه فقط اطلاعات معتبر و مهم را مدنظر داریم. شما به این ترتیب فرصت کافی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا کرده و هزینه‌های‌تان نیز کاهش پیدا خواهد کرد.

امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی گزارش‌های دقیقی درباره وضعیت برندهای تجاری عرضه می‌کنند. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای فعالیت مناسب در دنیای بازاریابی می‌دهد. گوگل نیز در این میان گزارش‌های دقیق و کاربردی برای برندها منتشر می‌کند. با این حساب اگر شما به دنبال تبلیغات بهتر در این فضا هستید، می‌توانید همیشه بر روی تبلیغات گوگل ادز برای فعالیت بهینه برنداتان حساب باز کنید. این امر شانس شما را به طور قابل ملاحظه‌ای در دنیای کسب و کار افزایش داده و دقت تبلیغات‌تان را بهینه می‌کند.

بی‌تردید بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه مشکل دارند. این امر نه تنها مربوط به بحث هزینه تبلیغات، بلکه شامل میزان بازگشت سرمایه نیز می‌شود. در این بین اگر شما به طور مداوم از اطلاعات معتبر و تاثیرگذار برای طراحی و نمایش تبلیغات سود ببرید، شانس‌تان در بازار چند برابر خواهد شد. خبر خوش اینکه سرویس‌های مختلف گوگل به طور رایگان در دسترس شما قرار دارند. بنابراین نیازی به پرداخت هزینه برای بهینه‌سازی تبلیغات‌تان با هزینه‌ای اندک نخواهید داشت. این امر می‌تواند شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی کرده و فرصت‌های بی‌شماری پیش روی‌تان قرار دهد.

#### ۶. طراحی صفحه فرودهای باکیفیت

صفحه فرود برای هر تبلیغی مهم و اساسی است. اگر شما بهترین تبلیغات در گوگل ادز را هم داشته باشید، در صورتی که کیفیت صفحه فرودتان پایین باشد، هرچند شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نخواهید کرد. این امر می‌تواند برای شما به شدت آزاردهنده باشد. بدون تردید امروزه کاربران انتظارات زیادی از برندها، محصولات و تبلیغات‌شان دارند. بنابراین شما فرصتی برای اشتباه کردن در این فضا ندارید. این امر می‌تواند به مثابه یک زنگ خطر اساسی باشد. طراحی صفحه فرود اغلب اوقات از همان ابتدای شروع به فعالیت یک برند مد نظر قرار می‌گیرد. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات بسیار زیادی پیش روی‌تان خواهید داشت. این نکته برای شما بی‌نهایت مهم بوده و سرنوشت تبلیغات‌تان در دنیای گوگل ادز را تعیین می‌کند.

بی‌شک طراحی صفحات فرود باکیفیت برای بازاریاب‌های تازه کار امر سخت و دشواری محسوب می‌شود. درست‌ست به همین خاطر شما باید در ابتدای راه‌تان الگوبرداری از دیگر برندها را در دستور کار قرار دهید. این امر به شما فرصت خوبی برای یادگیری اصول کار از دیگر برندها و تاثیرگذاری بهینه بر روی آنها می‌دهد. با این حساب در بازار کسب و کار همیشه نیم گاهی به عملکرد سایر برندها داشته باشید.

#### ۷. استفاده از اهداف درست

اهداف شما در تبلیغات گوگل باید درست و حرفه‌ای باشد، در غیر این صورت به طور مداوم برای تحقق‌شان با مشکل و چالش‌های بزرگ رو به رو خواهید شد. این امر می‌تواند برای برند شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و موقعیت‌تان در بازار را نیز به طور چشمگیری افزایش دهد.

اگر شما تا به امروزه اهداف‌تان را بدون توجه به میزان حرفه‌ای بودن آنها طراحی کرده‌اید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر با استفاده از نکات این بخش در کارتان تغییر ایجاد کنید. این امر شامل استفاده از اهداف مرتبط با فعالیت‌های‌تان است. بدون شک فروش بیشتر برای هر برندی نوعی هدف مهم محسوب می‌شود. با این حال شما باید افزایش اعضای خبرنامه، ترافیک کلی سایت و همچنین نرخ کلیک بر روی تبلیغات‌تان را نیز مد نظر قرار دهید. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. درست‌ست به همین خاطر شما در صورت موفقیت در این حوزه شانس‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند.

بدون تردید بازاریابی در فضای گوگل ادز امر ساده‌ای نیست. امروزه با افزایش رقابت در این فضا دشواری‌های این امر به خوبی نمایان شده است. درست‌ست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید به طور مداوم از تکنیک‌های استاندارد و روش‌هایی برای کاهش هزینه‌ها استفاده نمایید. نکات مورد بحث در این مقاله شروع مناسبی برای کاهش هزینه‌های شما در حوزه بازاریابی خواهد بود.

منبع: **wordstream.com**



