

یادداشت

اقتصاد خصوصی یا خصولتی؟
<div><div> </div></div>
<div><div> </div></div>
<div><div> </div></div>
<div><div> </div></div>
<div><div> </div></div>
<div><div> </div></div>
علی سرزعیم استاد دانشگاه

همه از کتاب‌های تاریخ اقتصادی می‌دانیم که موتور محرک اقتصاد سرمایه‌داری، شرکت‌ها هستند. این شرکت‌ها عمدتاً خصوصی هستند که توسط کارآفرینانی جاهلطب (ambitious) ایجاد شده که راضی به وضع موجود نبوده‌اند. شم تجاری (animal spirit) آنها را به سمت شناسایی فرصت‌ها از یک‌سو و سازماندهی منابع از سوی دیگر کشاند تا آن فرصت‌های بالقوه را عملیاتی کنند و از محل سود حاصله بتوانند به توسعه کسب‌وکار اقدام کنند. در برخی موارد این شرکت‌ها، شرکت‌های خانوادگی بودند و نه تنها سهام به نسل بعد واگذار شده بلکه مدیریت آنها نیز نسل به نسل جابه‌جا شده است. البته در تاریخ سرمایه‌داری، شرکت‌هایی که پوهاند که توسط دولت به وجود آمده‌اند ولی وزن بیشتر به شرکت‌های خصوصی اختصاص داشته است. غریزه طبیعی کسب سود، انگیزه کافی ایجاد کرده است تا این شرکت‌ها به کاراترین شکل فعالیت کنند و در صدد توسعه سهم بازار و گسترش دامنه فعالیت بروند.

در کشور چین که مهمترین استثنای دنیا به شمار می‌رود، اگرچه بخش خصوصی، مجال فعالیت وسیعی یافت و سهم مهمی در ایجاد معجزه رشد و توسعه چین را برعهده گرفت، شرکت‌های دولتی هم در محوریت‌شان بازتعریف شدند… ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



سرنوشت گواهی سپرده طلا چه می‌شود؟

جدال بانک مرکزی و بورس کالا

فرصت امروز: تغییرات اقلیمی عملا بشر را درگیر جدال‌های مختلف برای بقا کرده، اما به نظر می‌رسد برای تامین آینده نسل‌های بعدی بهتر است که به خود طبیعت مراجعه کنیم. به گزارش «گاردین»، طبیعت در هر گوشه‌ای از جهان در کنار تمدن بشری حی و حاضر است. از اقیانوس‌ها و جنگل‌ها گرفته تا چمنزارها و باتلاق‌ها، همه جا می‌توان دید که اکوسیستم‌های زمین، منبع تغذیه میلیاردها انسان و منبع تامین آب شرب آنها و در موارد زیادی، منبع تامین مصالح لازم برای ساخت پناهگاه و منزل برای آنها هستند. حالا که سیاره زمین با سرعت زیادی در حال گرم شدن است، دانشمندان در حوزه محیط زیست در تلاش هستند نقش طبیعت در بهبود زیست بشر را دوباره بالا ببرند.
به همین جهت، موضوع راه حل‌های طبیعی که در عین مقابله با تغییرات آب و هوایی می‌تواند به تنوع زیستی و وضعیت زندگی بشر کمک کنند، مطرح شده است. هزاران مثال در این خصوص می‌توان آورد: کاشت درخت برای کاهش تاثیر گرم‌ا، احیای تالاب‌ها برای مقابله با سیل و شهرها و ایجاد پوشش‌های گیاهی خاص برای مقابله با تغییر توفان در مناطق ساحلی.

از نظر دانشمندان حوزه محیط زیست، اینها راه‌های ارزانی برای حفاظت از بشر در مقابل بحران‌های زیست محیطی قرن بیست و یکم هستند و می‌توانند امنیت غذا و آب بشر را بالا ببرند، به سلامت بیشتر بشر کمک کنند و جلوی نابودی اقوام مختلف و سرزمین‌های‌شان به خاطر تغییرات اقلیمی را بگیرند. آن دسته از فعالان محیط زیست که فقط روی پیشگیری از گرم شدن زمین تاکید می‌کنند، در همین راستا تا حدی از بقیه عقب هستند. واقعیت این است که گرمایش زمین رخ داده و هر روزه در نقاط مختلف جهان به وقوع سیل، خشکسالی و توفان‌های عظیم (به خاطر تمرکز گازهای گلخانه‌ای در جو زمین) می‌انجامد، بنابراین بهتر است هر تصمیم امروزی با قبول این واقعیت امروزی گرفته

شود. طبیعت می‌تواند ما را در برابر شدیدترین بلایای طبیعی هم محافظت کند.

بشر هنوز هم در خواب است

سال‌هاست که دانشمندان دارند درباره تاثیر مخرب فعالیت‌های بشر روی انقراض موجودات زنده روی زمین صحبت می‌کنند و هشدار می‌دهند. اکنون این را می‌دانیم که حداقل یک میلیون گونه گیاهی و جانوری در روی زمین در معرض انقراض قرار دارند. انقراض آنها باعث خواهد شد که توانایی سیاره زمین برای حفاظت از حیات بشر نیز کاهش یابد. واقعیت این است که در حالت عادی، اکوسیستم‌های مقاوم و کامل همواره پر از گیاهان، جانوران و ارگانیسم‌های دیگر هستند و در کنار یکدیگر کار می‌کنند. اگر چنین اکوسیستمی از یسین برود، نمی‌توان صرفاً در آینده با کاشتن چند درخت به فکر جایگزینی آن بود. میراث چندهزار ساله زمین را نمی‌توان با چنین روش‌هایی دوباره زنده کرد، بنابراین بهترین راه برای تامین آینده بشر روی زمین، این است که از حفظ و بقای اکوسیستم‌های موجود و تقویت آنها اطمینان یابیم. مثلاً پیش‌بینی می‌شود که بارش باران در نقاط مختلف جهان، شکلی غیرمعمول پیدا کند و ابتدا بارش‌ها بیش از اندازه زیاد و بعد بیش از اندازه کم شوند. در این شرایط باید از راهکارهای طبیعت برای نگه داشتن آب استفاده کرد و احیای تالاب‌ها یکی از همین راه‌هاست.

موارد زیادی برای نشان دادن اهمیت تنوع زیستی وجود دارد. مثلاً در یرنگال، گرمایش زمین باعث شده تا مزارع مملو از درختان اکالیپتوس (که بومی منطقه نبوده‌اند) در معرض آتش‌سوزی دائمی باشند و تهدیدی علیه شهرها به شمار بیایند. راهکار علمی مقابله با چنین وضعیتی، ایسین بوده که درختان بومی و گونه‌های گیاهی بومی منطقه دوباره در اطراف شهرها و روستاها کاشته شوند. این درختان و گیاهان بومی دیرتر از اکالیپتوس می‌سوزند و بنابراین راهی برای حفاظت از شهرها و بازگشت به طبیعت منطقه

سایه تغییرات اقلیمی همچنان یر سر جهانیان سنگینی می‌کند

طبیعت در خدمت بقا

هستند. در همین حال، اقیانوس‌ها و خاک بیش از نیمی از آزادسازی گازهای گلخانه‌ای بشر در طول سال را جذب خود می‌کنند و اگر بشر موفق شود روند کربن‌زدایی را به نتیجه برساند، وضعیت جو زمین بسیار بهتر از قبل خواهد شد. با این حال، از بسین رفتن برخی منابع اصلی طبیعت مثل ناپودی بخش‌هایی از جنگل آمازون به شدت تهدیدکننده این امیدواری‌هاست. هرچه در زمینه آزادسازی گازهای گلخانه‌ای بی‌احتیاط‌تر باشیم، قابلیت طبیعت برای مقابله با آن را هم از بسین خواهیم برد. در راه کاهش خطر تغییرات آب و هوایی، توجه به چنین رویکردی شاید مهمتر از هر چیز دیگر باشد.

شيوه توليد برق تغيير می‌کند؟

تغییرات اقلیمی همچنین تامین انرژی را به یکی از چالش‌های مهم بشر تبدیل کرده است. به گزارش «نیویورک تایمز»، تولید جریان برق بدون کربن هیچ‌گاه به این مقدار فراروان نبوده. انرژی بادی و خورشیدی در دو دهه گذشته، سریع‌تر از آنچه کارشناسان انتظار داشته‌اند، به کار گرفته شد اما هنوز آنقدر نیست که جلوی افزایش مصرف زغال سنگ و گاز را بگیرد؛ چراکه تقاضای برق سریع‌تر از تولید انرژی پاک افزایش یافته و سوخت‌های فسیلی این شکاف را پر کرده‌اند. عمده تقاضای روزافزون برق از کشورهای سریع‌التوسعه مانند چین و هند است که نیروگاه‌های زغال سنگ جدید در کنار نیروگاه‌های بادی و خورشیدی همچنان فعالند. اکثر کشورهای صنعتی نیز انطور که باید از سوخت‌های فسیلی دور نمی‌شوند. حتی اغلب کارشناسان انتظار دارند در وضعیت فعلی تأمین انرژی از طریق سوخت‌های فسیلی در چند سال آینده در سراسر جهان به اوج خود برسد. البته مصرف سوخت فسیلی در اقتصادهای بزرگی مانند آمریکا و اروپا در حال کاهش است و تحلیلگران انتظار دارند چین در مقام بزرگ‌ترین تولیدکننده برق جهان به زودی تولید و مصرف زغال

اقتصاد خصوصی یا خصولتی؟

چینی، هدف پیشینه‌کردن سود را دنبال کنند بلکه اهدافی دیگر مانند افزایش اشتغال، ایجاد جایگاهی برای کسانی که در عرصه سیاست کنار گذاشته می‌شدند و مسائلی از این دست را دنبال کنند. نتیجه آنکه این شرکت‌ها با کارایی چندان بالایی در اقتصاد فعالیت نمی‌کنند. در عین حال، مجموعه‌های عمومی غیردولتی، تمایلی به واگذاری آنها نداشتند و تلاش می‌کردند با استفاده از نفوذ خود، بازار تثبیت‌شده‌ای برای آنها فراهم کنند. در دهه ۸۰ که وفور درآمد نفت، تقاضای کل را برای همه کالاها و خدمات افزایش داد، برخی به سمت فعالیت‌های بازرگانی سوق یافتند تا عطلش جامعه برای کالاهای خارجی را برآورده کنند. در مقابل، با وجود آنکه سیاست‌های اقتصادی عمدتاً به زیان تولیدکننده داخل بودند، اما بخش خصوصی نجیف کامکان ادامه فعالیت داد.

در دهه ۹۰ که تحریم دست دولت را از درآمدهای نفتی خالی کرد، ایده شرکت‌های دولتی ضعیف شد.

سنگ را کاهش دهد. آینده اقلیم جهان تا حد زیادی وابسته به اتفاقات بعدی است.

کارشناسان معقدند دمای کره زمین باید از ۲ درجه سانتیگراد کمتر و کمتر شود. تحقق این هدف اقلیمی (و در حالت ایده آل تا ۱٫۵ درجه) در گرو کاهش سریع مصرف سوخت فسیلی و استفاده از منابع بدون کربن است، مانند انرژی بادی و خورشیدی. جهان از دوران ماقبل صنعتی شدن ۱٫۲ درجه گرم‌تر شده است. «دیو جونز»، تحلیلگر برق در اندیشکده امبر مستقر در لندن، می‌گوید: «سوال بزرگ این است که آیا کشورها می‌توانند سرعت استقرار انرژی‌های تجدیدپذیر را افزایش دهند تا نه تنها انتشار گازهای گلخانه‌ای را در بخش برق کاهش دهند که به کاهش عمیق و سریع انتشار دی اکسید کربن هم کمک کنند؟» این پرسش اخیراً در اجلاس جهانی اقلیم در کانون توجه بود. مخاطرات تغییرات اقلیم زیاد است. بخش تولید برق هم اکنون بزرگ‌ترین منبع انتشار گازهای گلخانه‌ای است و برنامه‌های کربن‌زدایی از سایر بخش‌های اقتصاد جهان (مانند حمل و نقل و ساخت و ساز) متکی به تولید جریان برق پاک‌تر است. تحول عمیق‌تر تولید جریان برق در دهه‌های اخیر در تولیدکنندگان بزرگ برق جهان، به توضیح تصویر جهانی امروز کمک می‌کند و بر چالش‌های اقلیمی پیش‌رو نور می‌اندازد.

بادهای مخالف همچنان می‌وزند

توربین‌های بادی و بئل‌های خورشیدی ۲۲ درصد از برق اتحادیه اروپا را در سال گذشته تولید کرده‌اند. آمریکا نیز در سال گذشته ۱۵ درصد از برق خود را از انرژی بادی و خورشیدی تأمین کرد که کمی بیش از میانگین جهانی است. رونق انرژی تجدیدپذیر ارزان کمک کرد که جایگزین تولید زغال سنگ در اروپا شود. در آمریکا گاز طبیعی (که کمتر از زغال سنگ هنگام مصرف آلودگی ایجاد می‌کند، اما همچنان اقلیم را گرم می‌کند) در کنار انرژی بادی و خورشیدی که دولت دیگر فاقد منابع لازم برای توسعه شرکت‌های دولتی بود، دولت نه تنها نمی‌توانست برای رشد و توسعه این شرکت‌ها هزینه کند بلکه هزینه جبران استهلاک بسیاری از این شرکت‌ها را هم نداشت که پیامد آن، مستهلك شدن این شرکت‌ها و حرکت تدریجی به سمت ورشکستگی و تعطیلی است. شرکت‌های خصولتی، وضعیتی بهتر از شرکت‌ها است که کاملاً دولتی داشتند، اما آنها هم با تاخیر چند ساله با همان مشکل کمبود پول مواجه شدند و به نظر می‌رسد سرنوشتی بهتر از شرکت‌های دولتی پیش روی آنها نباشد.

در دهه ۹۰ و اینک در سده جدید تنها امید اقتصاد ایران به شرکت‌های بخش خصوصی واقعی است. این شرکت‌هایی هستند که انگیزه کافی دارند تا فعالیت کارا داشته باشند. ماهیت خصوصی آنها ایجاب می‌کند تا عقلانیت اقتصادی را در اداره خود لحاظ کنند و با روش‌های مختلف، دست به افزایش سرمایه بزنند و

شاخص بورس پشت دیوار بلند ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحدی باقی ماند

فرمان ایست به بورس تهران

فرصت امروز: قدرت‌نمایی محدوده ۲،۲ میلیون واحدی برای شاخص کل بورس تهران در حالی رقم خورد که قیمت دلار و سکه در بازار آزاد به واسطه خبرهای بانک مرکزی عقب‌نشینی کرده‌اند، اما این عقب‌نشینی قیمت‌ها تا چه میزان و زمانی دوام خواهد آورد؟ به دنبال کاهش قیمت‌ها در بازار ارز و سکه، بورس تهران نیز در معاملات دوشنبه برخلاف روزهای گذشته بیش از ۲ هزار…

«فرصت امروز» مقررات جدید بانک مرکزی برای فعالیت تسهیلات‌یارها را بررسی می‌کند

تکاپوی جدید صنعت لندتک

بانک مرکزی در نیمه دی ماه، مقررات جدیدی برای کسب‌وکارهای لندتک یا همان تسهیلات‌یابرها تعریف کرد که فعالیت آنها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در چند سالی که از آغاز به کار کسب‌وکارهای لندتک در ایران می‌گذرد، دسترسی مردم به منابع مالی تا حدی آسان‌تر شده است. «لندتک» پدیده نوظهوری است که امکان وام‌دهی بر بستر دیجیتال را فراهم می‌کند. با ظهور کسب‌وکارهای لندتک، مشتریان بدون نیاز به مراجعه حضوری به بانک‌ها و موسسات مالی می‌توانند فرآیند دریافت اعتبار را به صورت آنلاین انجام دهند. حالا بانک مرکزی برای فعالیت کسب‌وکارهای لندتک، قوانین و مقررات جدیدی تعریف کرده که براساس آن، تنها بانک‌ها می‌توانند از مشتری کارمزد دریافت کنند و مسئولیت اهلیت اعتباری مشتری برعهده بانک‌هاست. همچنین بانک‌ها نمی‌توانند تسهیلات را به حساب لندتک واریز کنند و باید آن را مستقیماً در اختیار تأمین‌کننده کالا قرار دهند. با وجود آنکه بخشنامه بانک مرکزی، فعالیت کسب‌وکارهای لندتک یا تسهیلات‌یارها را به رسمیت شناخته اما ضوابطی را برای فعالیت آنها طراحی کرده است. در واقع، این بخشنامه را می‌توان به نوعی حمایت بانک مرکزی از بانکداری سنتی قلمداد کرد. بخشنامه بانک مرکزی، «لزومات ناظر بر نحوه همکاری موسسات اعتباری با شرکت‌های تسهیلات‌یار» نام گرفته و در ۱۳ دی‌ماه ۱۴۰۲ به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است. براساس ماده ۱۱ بخشنامه بانک مرکزی، لندتک‌ها نمی‌توانند مستقیماً از مشتری کارمزد بگیرند و تنها بانک‌ها مجاز به دریافت کارمزد هستند. همچنین با وجود اینکه به شرکت‌های لندتک…

خودروسازان کم‌کاری کردند، دولت به دردمسر افتاد

اعلام قیمت بنزین برای سال ۱۴۰۳

مدیریت و کسب‌وکار

توصیه طراحان وب برای کارشناس‌های سئو

طراحی سایت کار پیچیده‌ای نیست. امروزه بسیاری از افراد با شرکت در دوره‌های کوتاه مدت به طور کامل با طراحی سایت و پیچیدگی‌های این حوزه آشنا می‌شوند. در کنار این مسئله وجود ابزارهای متعدد برای کمک به طراح‌های وب نیز باید در نظر داشته باشیم. همین امر کار را برای کارآفرینان و حتی افراد غیر حرفه‌ای در این حوزه بی‌نهایت ساده می‌سازد. نکته مهم در این میان دشواری‌های مربوط به طراحی یک سایت کاملاً حرفه‌ای و متمایز از سایر نمونه‌های مشابه است. این امر برای بسیاری از کارآفرینان سخت و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد. به ویژه اگر قرار باشد از شیوه‌های تازه‌ای نظیر سئو نیز در طراحی سایت بهره برد. آن وقت طراحی سایت دیگر به سادگی ابتدای امر نخواهد بود. امروزه بسیاری از طراح‌های سایت به طور مداوم با کارشناس‌های سئو همکاری دارند. دلیل این امر نیز کاملاً واضح است. بسیاری از سایت‌ها برای اینکه در بازار نظر کاربران را…

تولید و مصرف زغال سنگ ایفا کرده است. کاهش کلی تقاضای برق نیز به کاهش انرژی تولیدی با سوخت فسیلی نیز کمک کرد. مصرف برق در کشورهای ثروتمندی چون آمریکا و بسیاری از کشورهای اروپایی در قرن گذشته به سرعت رشد کرد، اما در دهه ۲۰۰۰ عمدتاً به لطف بازدهی انرژی ارتقایافته و همچنین برون‌سپاری صنایع سنگین رفته رفته کاهش یافت. با این حال، نه مسیر آمریکا و نه اتحادیه اروپا در حال حاضر به هدف جاهطلبانه دمای ۱٫۵ درجه سانتیگراد منتهی نمی‌شود. هر دو تولیدکننده بزرگ برق جهان اخیراً قانونی را با هدف افزایش انرژی‌های تجدیدپذیر تصویب کرده‌اند، اما بادهای مخالف رو به رشد اقتصادی و سایر چالش‌ها از سرعت روند انتقال آنها کاسته‌اند.

تحلیلگران انرژی انتظار دارند انرژی بدون کربن در چند سال آینده به اندازه کافی در چین رشد کند تا در این کشور نیز تولید جریان برق از طریق مصرف زغال سنگ متوقف شود. چین در توافق اخیر با آمریکا اعلام کرد که استقرار انرژی‌های تجدیدپذیر را که جایگزین تولید زغال سنگ و نفت و گاز است، تسریع خواهد کرد و موافقت کرد که در دهه آینده کاهش انتشار نجوی چشمگیر دنبال کند. زغال سنگ همچنان در روند تولید برق در کشورهای سریع‌التوسعه که عمدتاً در آسیا هستند، دست بالا را دارد. هند به عنوان پرجمعیت‌ترین کشور جهان، اهدافی راسخ در استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر دارد، اما این کشور هنوز برای توسعه اقتصاد خود به زغال سنگ نیاز دارد و انرژی قابل اعتماد و مقرون به صرفه میلیون‌ها نفر از این طریق تأمین می‌شود. آندونزی نیز اعلام کرد که اگر کمک مالی کافی از کشورهای ثروتمند برای تولید انرژی پاک‌تر دریافت کند، می‌تواند تا سال ۲۰۴۰ انرژی زغال سنگ را متوقف کند.

رشد و تعالی خود را پیگیری کنند. آنچه از دولت و حکومت انتظار می‌رود، آن است که با اقداماتی مانند قیمت‌گذاری دستوری و با دخالت‌های نادرست که به نام تنظیم‌گری صورت می‌گیرد در فعالیت این بخش‌های خصوصی، اختلال ایجاد نکنند. حاکمیت باید بداند که هم‌اکنون تولیدکنندگان بخش خصوصی واقعی در رقابت سخت با کالاها و محصولات خارجی که به شکل رسمی یا غیررسمی به ایران وارد می‌شوند هستند و نیاز دارند تمرکز خود را روی چنین رقابتی قرار دهند، نه آنکه پیوسته نگران باشند که تصمیمات جدید اقتصادی چه آسیبی برای فعالیت آنها به دنبال دارد. امید است که تشکل‌های بخش خصوصی بتوانند دغدغه‌ها و مطالبات بخش خصوصی واقعی را با مسئولان در میان بگذارند و بن‌بست‌های ناشی از تداوم شرکت‌داری دولتی و خصولتی را به آنها یادآور شوند تا این تنها روزنه امید در اقتصاد ایران بسته نشود.

سروش‌ت گواهی سپرده طلا چه می‌شود؟

جدال بانک مرکزی و بورس کالا



بانک مر‌کزی با انتشار اطلاعیه‌ای بر روی سایت رسمی خود خبر از ممنوعیت ارائه گواهی سپرده برمبنای مسکوکات و شمش طلا داد که با حواسنی زیادی مواجه شد، اما بورس کالای ایران در پاسخ به این اقدام بانک مرکزی اعلام کرد که مخالف انتقال طلا و شمش به دیگر بازارهاست. صبح دوشنبه بود که بانک مرکزی با انتشار اطلاعیه‌ای روی سایت رسمی خود از ممنوعیت ارائه گواهی سپرده برمبنای مسکوکات و شمش طلا خبر داد، اما خبر لغو ارائه گواهی سپرده برمبنای شمش طلا شوک بزرگی برای سرمایه‌گذاران طلا بود و حواشی زیادی را به وجود آورد. بانک مرکزی در این اطلاعیه اعلام کرد که «اخذ مسکوکات و شمش طلا از اشخاص ولو به صورت امانت که منتج به صدور گواهی از طریق سازوکار بورس کالا و غیر آن شود، صرفا پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی امکان‌پذیر است و بانک‌ها حق ارائه گواهی سپرده به مشتریان در قبال دریافت شمش و مسکوکات طلا را ندارند.» طبق توضیحات بانک مرکزی، ارائه گواهی سپرده در قبال دریافت شمش، اقدامی است که موجب ایجاد فضای سفته‌بازی و افزایش قیمت‌ها به صورت کاذب و غیرواقعی و حیاسی شده و می‌تواند از یکسو تفاوت قیمت مبادلاتی با ارزش ذاتی شمش و مسکوکات طلا را تشدید کند و از سوی دیگر، اسباب تضییع حقوق و منافع عامه را فراهم کند. برخی تحلیلگران معتقدند همانطور که حذف بازار آتی اسک‌ه در سال‌های گذشته موجب کنترل رشد قیمت سکه شد اکنون نیز با حذف گواهی سپرده طلا و انتقال ابزارهای بانکی‌ها به مرکز مبادله طلا می‌تواند به انتظام‌بخشی و تسهیل مبادلات طلا کمک شایانی کند. از سوی دیگر مخالفان و منتقدان می‌گویند در حال حاضر سرمایه‌گذاری قابل توجهی از این کانال صورت گرفته و حذف ناگهانی این گواهی‌ها از بازار معاملات موجب تضییع حقوق و منافع افرادی می‌شود که در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده‌اند. این صف‌بندی موافقان و منتقدان در حالی است که در دی ماه سال گذشته معاون ارزی بانک مرکزی طی نامه‌ای به رئیس بورس و اوراق بهادار، خواستار راه‌اندازی فرآیند پذیرش و عرضه گواهی سپرده برمبنای شمش طلا از طریق بورس کالا شده بود که در نهایت در ۲۱ اسفندماه سال گذشته سازوکار بازار اوراق بهادار شمش طلا با حضور معاون اول رئیس جمهور و وزیر اقتصاد راه‌اندازی شد.

اما حالا با گذشت یک سال از این درخواست که به نیت آن انواع ابرازهای مالی برمبنای شمش طلا راه‌اندازی شده و در همین راستا نهادهای مالی

و صندوق‌های زیادی روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند، بانک مرکزی به لغو خواسته خود اقدام کرده است. به همین دلیل، اطلاعیه بانک مرکزی با واکنش بورس کالای ایران همراه شد و بورس کالا در پاسخ اعلام کرد که طلاها همین‌جا می‌ماند. در واقع از صبح دیروز و همزمان با انتشار ابلاغیه بانک مرکزی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری که پشتوانه طلا دارند و در بورس معامله می‌شوند، در دامنه منفی و با حجم نسبتا بالای فروش همراه شده و روز ناختوشا‌یند‌ی را تجربه کردند. فشار فروش این صندوق‌ها در بازار تا جایی پیش رفت که بورس کالا با انتشار اطلاعیه‌ای سعی در خنثی‌سازی شوک وارد شده به بازار داشت و بخشنامه بانک مرکزی را موجب ایهام فعالان بازار و ظن به ایجاد اختلال در فرآیندهای بازار سرمایه دانست. در همین راستا، بورس کالا طی اطلاعیه‌ای اعلام کرد: «۴۰۰ هزار سرمایه‌گذار بیش از ۳۰۰ هزار میلیارد ریال دارایی برمبنای طلا دارند. شورای عالی بورس با هرگونه بی‌سازر خارج از بورس مخالفت کرده و مراتب را به بانک مرکزی اعلام کرده است. تمام طلاهای موجود در بورس کالا موجود است و امکان هیچ‌گونه سوا‌ه‌استفاده و قاچاقی وجود ندارد. براساس این اطلاعیه، شورای عالی بورس بر توسعه معاملات اوراق بهادار مبتنی بر طلا و صندوق‌های طلا در بازار سرمایه تاکید و با انتقال معاملات اوراق بهادار مبتنی بر طلا و صندوق‌های مبتنی بر طلا در بازارهای خارج از بورس که به نظر می‌رسد مقصود، مرکز مبادله ارز و طلا بوده مخالفت کرده است. براساس این گزارش، در ادامه راه‌اندازی و شروع به کار مرکز مبادله ارز و طلا و اقدامات این مرکز طی ماه‌های گذشته در جهت کنترل بازار ارز، به نظر می‌رسد اکنون نوبت به بازار طلا رسیده و همانطور که این نهاد پولی اعلام کرده «با استفاده از اختیارات مقرر خود در قوانین بالادستی به ویژه قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، برای انتظام‌بخشی و تسهیل مبادلات طلا، تدابیر خاصی را در این رابطه از طریق سازوکار مرکز مبادله ارز و طلای ایران در دستور کار دارد.» این در حالی است که اولین اقدام بانک مرکزی در این راستا، حراج شمش طلا از روز آینده یعنی ۲۷ دی ماه در مرکز مبادله ارز و طلای ایران بوده و اکنون در نظر دارد با لغو صدور و معامله گواهی سپرده طلا کنترل این بازار را نیز در دست بگیرد. حال باید منتظر ماند و دید که روند بازار سرمایه در روزهای آینده در واکنش به لغو معامله گواهی طلا چیست و آیا بانک مرکزی در نهایت از تصمیم خود برمی‌گردد یا خیر؟

معاون بانک مرکزی خیر داد

محدودیت خدمات بانکی برای قماربازان مجازی

پرداخت صورت پذیرفته است و براساس این شناسایی‌ها با همکاری دادستانی محترم کل کشور و شبکه بانکی، به افراد مرتب بزه قمار پیامک اخطار و هشدار ارسال شده که اتفاقا موثر نیز بوده، به طوری که نرخ ارتکاب این دسته از تخلفات حکایت از توقف بیش از ۷۰ درصد فعالیت قماربازان پس از دریافت پیامک هشدار داشته و البته تمهیداتی نیز از سوی بانک مرکزی در دستت برسی است تا با توسعه بسترهای اعتبارسنجی، رفتارهای مجرمانه و مشکوک افراد در شبکه بانکی و پرداخت الکترونی‌ک، در امتیاز اعتبارسنجی ایشان نیز مورد اسناد قرار بگیرد.

وی به تشریح اقدامات عملیاتی بانک مرکزی که به طور مستمر در حال است و پیگیری اپتی، پرداخت و تصریح کرد: رصد مداوم و به‌روزرسانی خدمات نوین پولی و مالی به‌منظور پزنامه‌گیری از مخاطرات احتمالی در زمینه قمار در فضای مجازی، ساماندهی و مسدودسازی درگاه‌ها و ابزارهای متخلف حوزه پرداخت برای مقابله با قمار، فراهم‌سازی امکان محدودسازی دسترسی به خدمات بانکداری و پرداخت الکترونیکی از مبدأ نشانی‌های اینترنتی خارجی از کشور با مراکز داده خارجی از جمله اقدامات و برنامه‌های بانک مرکزی برای مقابله با قمار و شرط‌بندی سایبری است.
مجرمیان همچنین با تاکید بر اینکه اقدامات بانک مرکزی طی سه سال گذشته، منجر به کاهش قابل ملاحظه آمار سوا‌ه‌استفاده از روش‌هایی مانند سوا‌ه‌استفاده از واسطه‌های نرم‌افزاری برنامک‌های پرداخت، سوا‌ه‌استفاده از درگاه‌های پرداخت اینترنتی، سوا‌ه‌استفاده از ابزارهای بانکداری الکترونیکی در ساینت‌های قمار و شرط‌بندی شده است، افزود: با توجه به اقدامات انضباطی اثربخش درخصوص تخلفات مرتبط بسا بکارگیری درگاه‌های پرداخت الکترونیکی در حوزه قمار و شرط‌بندی مجازی، در حال حاضر شیوه‌نامه‌های متعددی از سوی بانک مرکزی به سایر نهادهای مسئول نیز ارائه شده تا نهایتا هزینه این رفتار مجرمانه برای مرتکبان و مسببان افزایش یابد. معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی ادامه داد: ما در بانک مرکزی به‌عنوان متولی و ناظر حوزه «خدمات بانکی و پرداخت» در اولین یکی از مهم‌ترین اقدامات در حوزه مبارزه با قمار و شرط‌بندی سایبری، ضمن شناسایی بازیگران اصلی در حوزه تبادلات مالی این اکوسیستم، اقدامات خود را در چهار محور اصلی شامل مقابله با قمارخانه‌داران، مقابله با قماربازان، یافتن سرشاخه‌های اصلی و نهایتا انجام سلسله اقدامات پیشگیرانه برای جلوگیری از اقدامات فریبکارانه در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی، برنامه‌ریزی و متمرکز ساختیم.

مجرمیان افزود: در راستای انجام سلسله اقدامات پیشگیرانه و تحد‌ی‌ری، در بانک مرکزی بر برخی بانک‌های کشور با توسعه الگوریتم‌های هوشمند اقدامات موثری در جهت شناسایی سوء‌رفتار افراد در شبکه بانکی و



اخبار

روند نزولی قیمت سکه ادامه دارد

سکه در میانه کانال ۳۱ میلیون

با اقدام بانک مرکزی و ورود سسکه طلا با طرح جدید و بدون تاریخ به بازار، روند کاهشنی قیمت سکه کماکان ادامه یافت. در جریان دادوستدهای روز دوشنبه در بازار تهران و براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی با کاهش ۴۵۰ هزار تومانی نسبت به روز یکشنبه با رقم ۳۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به فروش رسید. نسبت به روز گذشته با نرخ ۲۸ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. نیم‌سکه ۱۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۱۱ میلیون تومان و سکه گرمی نیز با نرخ ۶ میلیون تومان معامله شد. هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران ۲ میلیون و ۶۶۵ هزار و ۲۰۰ تومان داد و ستد شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی نیز نزدیک به ۲هزار و ۵۲ دلار اعلام شد که نسبت به روز گذشته سه دلار افزایش نشان می‌دهد. همچنین هر اسکنا‌س دلار آمریکا در معاملات مرکز مبادله ارز و طلای ایران بدون تغییر قیمت نسبت به روز قبل در همان رقم ۴۲ هزار و ۹۲۶ تومان قیمت‌گذاری شد. در معاملات روز دوشنبه در مرکز مبادله ارز و طلای ایران، هر اسکنا‌س دلار آمریکا به ۴۲ هزار و ۹۲۶ تومان و نرخ حواله دلار نیز به ۳۹ هزار و ۵۲۷ تومان رسید که در مقایسه با روز یکشنبه تغییری نداشت. هر اسکنا‌س یورو نیز با کاهش ۶۱ تومانی در مرکز مبادله ارز و طلای ایران، به ۴۶ هزار و ۹۶۹ تومان و نرخ حواله یورو نیز با کاهش ۵۶ تومانی به ۴۳ هزار و ۲۵۰ تومان رسید. همچنین اسکنا‌س درهم امارات ۱۱ هزار و ۶۸۸ تومان ارزش‌گذاری شد و نرخ حواله درهم نیز ۱۰ هزار و ۷۶۲ تومان تعیین شد.

رئیس اتحادیه فروشندگان طلا و جواهر درباره آخرین وضعیت بازار با اشاره به روند نزولی قیمت‌ها به دنبال عرضه سکه‌های جدید گفت: با ورود سکه طلا با طرح جدید و بدون تاریخ به بازار، قیمت طلا و سکه در بازار کاهش یافت. به گفته «نادر بذرافشان»، از بی افزایش قیمت طلا و سکه در روزهای اخیر و ورود شمش طلا در مبادلات ارزی از روز چهارشنبه، بانک مرکزی با عرضه سسکه جدید، با طرح جدید و بدون تاریخ باعث کاهش قیمت طلا و سکه در بازار شد. پس از این اقدام بانک مرکزی هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان کاهش به ۳۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار هم با ۲۲ هزار تومان کاهش به ۲ میلیون و ۶۶۵ هزار تومان رسید. همچنین قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم با کاهش قابل توجه به ۲۸ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان، نیم سکه با ۲۰۰ هزار تومان کاهش به ۱۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و ربع سکه با ۷۰۰ هزار تومان کاهش به حدود ۱۱ میلیون تومان رسیده است. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان طلا و جواهر، حباب سکه هم که در روزهای اخیر اوج گرفته بود، از ۷ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان به ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان رسیده است.

تندیس زرین چهاردهمین دوره جایزه مالی ایران به بانک پاسارگاد اهدا شد

در چهاردهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران، بالاترین سطح این جایزه به بانک پاسارگاد اهدا شد. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، جایزه ملی مدیریت مالی ایران در تاریخ ۲۵ دی‌ماه ۱۴۰۲ با حضور دکتر سید احسان خاندوزی؛ وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی، دکتر سید رحمتاله کرمی؛ خزانه‌دار کل کشور و معاون وزیر اقتصادی و دارایی، دکتر محمد شیرینچیان؛ معاون اقتصادی بانک مرکزی، دکتر مجید قاسمی؛ رئیس انجمن مدیریت مالی ایران، دانشمندان و اساتید حوزه مالی و حسابداری به نمایندگان شرکت‌ها برگزیده، به‌همت انجمن مدیریت مالی ایران در محل سالن اجلاس سران برگزار گردید. این جایزه از سال ۱۳۸۹ آغاز شد و در سال جاری چهاردهمین دوره خود را برگزار کرد. در این رویداد پس از ارزیابی شرکت‌کنندگان براساس شاخص‌های تخصصی مالی، حسابداری و عملکردی توسط نخبگان و اساتید خبره، در سه بخش تندیس، تقدیرنامه و گواهی‌نامه از سازمان‌های حائز رتبه تقدیر به عمل آمد که بانک پاسارگاد در ادامه افتخارآفرینی‌های خود موفق به کسب عالی‌ترین سطح این جایزه گردید. گفتنی است جایزه مدیریت مالی ایران هر ساله با اهداف حمایت مدیریت مالی حرفه‌ای در مسیر دستیابی به جایگاه واقعی و سازمان‌ها، تشویق و ترغیب شرکت‌ها برای انجام خودارزیابی و شناخت نقاط قوت و ضعف و زمینه‌های بهبود، ایجاد فضای رقابتی مناسب و حرفه‌ای شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی، تعریف راهبردی از مدیریت مالی و اقتصادی سازمان در جهت دستیابی به اهداف استراتژیک و معرفی و قدردانی از شرکت‌ها و سازمان‌های برتر در حوزه‌های مالی و اقتصادی و همچنین فراهم‌کردن امکان تبادل تجربیات موفق مدیران مالی بر گزار می‌شود.

مرکز آمار ایران خیر داد

کاهش عرضه گوشت مرغ در آذربا

مرکز آمار ایران اعلام کرد که وزن گوشت عرضه شده طیور کشتارشد‌ه در کشتارگاه‌ا‌ رسمی کشور در آذرماه اسال جمعا ۱۸۴ هزار و ۸۹۲ تن بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴درصد و نسبت به ماه قبل ۷ درصد کاهش یافته است. براساس آخرین گزارش‌های مرکز آمار ایران، گوشت مرغ با ۱۸۰ه هزار و ۱۰۶ تن معادل ۹۷٫۴ درصد از وزن کل گوشت طیور عرضه‌شده را به خود اختصاص داده است. گوشت بوقلمون نیز با ۱۹۳۳ تن و سایر انواع طیور با ۲۸۴۲ تن به‌ترتیب یک درصد و ۱٫۶ درصد از وزن کل گوشت طیور عرضه‌شده را به خود اختصاص دادند. مقایسه عملکرد کشتارگاه‌های رسمی کشور در آذر ۱۴۰۲ با ماه مشابه سال ۱۴۰۱ نشان‌دهنده کاهش ۷درصدی مقدار عرضه گوشت انواع طیور در کشتارگاه‌ها‌ رسمی کشور است. مقدار عرضه گوشت طیور در آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه مشابه سال قبل برای مرغ ۸ درصد و برای شترمرغ ۵۲ درصد کاهش و برای بوقلمون ۴۹ درصد، برای بلدرچین ۳۸ درصد و برای سایر انواع طیور ۸۰ درصد افزایش داشته است. همچنین نتایج حاصل از این طرح آمارگیری نشان می‌دهد که مقدار عرضه گوشت طیور در کشتارگاه‌های رسمی کشور در آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه قبل (آبان) در حدود ۴ درصد کاهش داشته است.

ایران رکورددار ارزان‌ترین بنزین دنیاست

آمار جهانی از قیمت بنزین نشان می‌دهد که بنزین ایران از وتزوتلا هم ارزان‌تر بوده و ارزان‌ترین قیمت را در دنیا دارد. مقایسه قیمت‌ها در وب سایت گلوبال پترول پرایس نشان می‌دهد قیمت هر لیتر بنزین در ایران، ۰۰۲۹ دلار آمریکا‌ست و در قیاس با کشورهایی که در فهرست ارزان‌ترین قیمت بنزین قرار دارد، در صدر ایستاده است. قیمت بنزین ایران همچنین در مقایسه با کشورهایی که عمدتا تولیدکننده بزرگ نفت هستند و معمولا قیمت سوخت ارزان‌تری نسبت به کشورهای واردکننده دارند، ارزان‌تر است. طبق داده‌های وب سایت گلوبال پترول پرایس، قیمت هر لیتر بنزین در قزاقستان ۰۰۵۲۹ دلار، عراق ۰۰۵۷۳ دلار، قطر ۰۰۵۷۷ دلار، جمهوری آذربایجان ۰۰۵۸۸ دلار، عربستان سعودی ۰۰۶۲۱ دلار، عمان ۰۰۶۲۱ دلار، امارات متحده عربی ۰۰۷۳۸ دلار و آمریکا ۰۰۸۹۷ دلار است.

گفتنی است بانک مرکزی با ابلاغ بخشنامه‌ای به شبکه بانکی اعلام کرد: اخذ مسکوکات و شمش طلا از اشخاص ولو به صورت امانت که منتج به صدور گواهی از طریق سازوکار بورس کالا و غیر آن شود، صرفا پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی امکان‌پذیر است. بانک مرکزی با صدور بخشنامه‌ای در تاریخ ۲۴ دی ماه ۱۴۰۲ خطاب به تمامی بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد: «مؤس‌سات اعتباری مجازند وفق بند (۳-۷) مقررات ناظر بر عملیات مجاز بانکی مصوب ۲۷ دی ۱۳۹۰ شورای پول و اعتبار، اقدام به قبول و نگهداری اشیاء گران بها، اسناد و اوراق بهادار و اجاره صندوق امانات به مشتریان نمایند. لیکن اخیرا برخی مؤس‌سات اعتباری با استناد به آن و برخلاف روال و قواعد متعارف اجاره صندوق امانات، در لوای ارائه خدمات دریافت و نگهداری اشیای گران بهای اشخاص، مبادرت به اخذ مسکوکات طلا و شمش طلا از مشتریان کرده و در قبال تأییدیه‌ای که در این رابطه صادر می‌کنند، موجبات صدور گواهی برای شخص امانت‌دهنده با استفاده

از سازوکارهای بورس کالا را فراهم می‌کنند که قابلیت معامله دارد. این اقدام موجب ایجاد فضای سفته‌بازی و افزایش قیمت‌ها به صورت کاذب و غیرواقعی و حیاسی شده و می‌تواند از یک سو تفاوت قیمت مبادلاتی با ارزش ذاتی شمش و مسکوکات طلا را تشدید کند و از سوی دیگر، اسباب تضییع حقوق و منافع عامه را فراهم کند. بر این اساس، از تاریخ ابلاغ این بخشنامه اخذ مسکوکات و شمش طلا از اشخاص ولو به صورت امانت که منتج به صدور گواهی از طریق سازوکار بورس کالا و غیر آن شود، صرفا پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی امکان‌پذیر است. لذا مقتضی است به قید فوریت، هر گونه طرحی که واجد مشخصات و مختصات فوق در آن مؤس‌سه اعتباری، در حال اجراست متوقف شده و با فرخوان مناسب، نسبت به استرداد تمامی مسکوکات و شمش‌های طلای اخذشده در کوتاه‌ترین زمان ممکن اقدام شود. یادآور می‌شود، این بانک به استناد اختیارات خود مقرر در قوانین بالادستی به ویژه قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، برای انتظام‌بخشی و تسهیل مبادلات طلا، تدابیر خاصی را در این رابطه از طریق سازوکار مرکز مبادله ارز و طلای ایران در دستور کار دارد که متعاقبا جزئیات آن اعلام خواهد شد. با توجه به مراتب مذکور، مقتضی است مراتب به قید تسریع و با لحاظ مفاد بخشنامه ۱۶ مرداد ۱۳۹۶ به تمامی واحدهای ذی‌ربط آن بانک ا‌م‌ونس‌سه اعتباری غیربانکی ابلاغ شده و بر حسن اجرای آن نیز نظارت دقیق به عمل آید.»

تولید صنعت

شرکت‌های تولیدکنندهٔ کاپولپ (Olipop) در ژاپن

وقتی شرکت تازه تاسیس اولی پاپ (Olipop) نخستین سری از نوشابه‌های گازدارش را روانه بازار کرد، در ۱۵ دقیقه نخست موفق به فروش ۳۰ هزار دلار شد. شاید این امر برای بسیاری از برندها غیرعادی باشد، اما امروزه کسب و کارهای بسیار زیادی در بازار با چنین فروش‌های بالایی رو به رو می‌شوند. دلیل این امر همیشه مربوط به کیفیت محصولات موردنظر نیست. گاهی اوقات یک ایده بسیار خوب برای رونمایی از محصولات تازه به اندازه چند هزار دلار ارزش دارد. به همین خاطر امروزه اغلب برندها برای رونمایی از محصولات تازه‌شان برنامه‌های ویژه‌ای دارند. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکا ممکن و رقابت با دیگر برندها از لحظه نخست ورود به بازار کمک می‌کند.

بسیاری از برندها در دنیای کنونی به رونمایی از محصولات برند در قالب یک مراسم حرفه‌ای با کمپین بازاریابی توجه لازم را نشان نمی‌دهند. درست به همین خاطر اغلب کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکل رو به رو هستند. کیفیت محصولات موردنظر تنها عامل موفقیت نیست. بدون تردید با نمونه‌های مشابه بسیار زیادی رقابت خواهد داشت. این امر در صورتی که شما خیلی زود فکر به حال افزایش جذابیت‌های محصولات‌تان نکنید، بدل به مشکلی اساسی و چاره ناپذیر می‌شود. درست به همین خاطر شما باید از همان لحظه نخست اقدام به بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف برای محصول‌تان نمایید. این میان هم هیچ نکته‌ای به اندازه یک مراسم حرفه‌ای در مسیر مورد نظر کمک‌تان نخواهد کرد.

مراسم رونمایی از محصولات به طور معمول شامل تلاش‌های منظم و برنامه‌ریزی شده بازاریابی است. این امر با هدف نمایش جلوه‌ای حرفه‌ای و کاربردی از محصول تازه برندها صورت می‌گیرد. بدون تردید وقتی شما به محض رونمایی از محصول‌تان برنامه ویژه‌ای برای مشتریان داشته باشید شانس بسیار بالاتری برای تاثیرگذاری بر روی آنها پیدا خواهید کرد. این امر در ادامه مسیر به شما فرصت رقابت نزدیک با دیگر برندها را می‌دهد. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را پیدا کرده و وضعیت‌تان از این رو به آن رو می‌شود.

بدون شک برخی از کارآفرینان در طول دوران حرفه‌ای‌شان کم و بیش با مراسم‌های رونمایی از محصولات تعامل نداشته‌اند. نکته مهم در این میان تلاش برای رونمایی از محصولات برند به طور حرفه‌ای است. در غیر این صورت شاید شما هرگز فرصت قرارگیری در میان برندهای بزرگ بازار را پیدا نکنید. این امر ذهنیت مشتریان نسبت به شما و کسب و کارتان را به طور کامل دگرگون می‌سازد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی روش و به‌نگار مناسب برای رونمایی از محصولات برند در قالب یک مراسم حرفه‌ای است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این مسیر را به شدت توسعه خواهد داد. اگر شما هم در بازار به طور مداوم برای رونمایی از محصولات‌تان و فروش مناسب آنها مشکل دارید، نکات مورد بحث در این مقاله کاربرد فراوانی برای‌تان خواهد داشت.

تعیین زمان برگزاری مراسم

یک مراسم حرفه‌ای چه در قالب آنلاین یا آفلاین باید به طور دقیق برنامه‌ریزی شده باشد. شما نمی‌توانید صبح روز برگزاری مراسم اطلاعیه‌ای صادر کرده و همان را به حضور در مراسم‌تان دعوت کنید. این امر نه تنها تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف را به همراه ندارد، بلکه از سوی آنها‌همی توهین نیز محسوب می‌گردد. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از به‌نگارهای استاندارد باشید. منظور ما در این بخش اطلاع‌رسانی قبلی از مدتها پیش است. اینطوری دست کم شانس مشاهده برخی از مشتریان و علاقه‌مندان به حوزه کاری‌تان در مراسم را خواهید داشت.

کارآفرینان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید مراسم‌شان را به طور دقیق برگزار کنند. یکی از نکات ابتدایی در این میان تصمیم‌گیری برای برگزاری آنلاین یا آفلاین مراسم است. اغلب برندهای بزرگ برای رونمایی از محصولات‌شان اقدام به برگزاری مراسم‌های حضوری می‌کنند. با این حال به دلیل مشکلات ناشی از کرونا این شیوه کمتر در طول دو سال اخیر مد نظر قرار داشته است. به همین خاطر شما باید تغییراتی اساسی در نحوه فعالیت‌تان صورت دهید. در غیر این صورت

شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط کاری‌تان پیدا نکنید.

برگزاری مراسم برند به طور آنلاین همیشه فرصت‌های بسیار خوبی پیش روی کارآفرینان قرار می‌دهد. اولین مزیت این شیوه امکان صرفه‌جویی در هزینه‌های جاری و بهینه‌سازی آنهاست. چنین نکته‌ای به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. از آنجایی که امروزه بسیاری از برندها مشکلات زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارند و بودجه‌شان هم به طور مداوم کاهش پیدا می‌کند، فعالیت شما در زمینه رونمایی از محصولات به طور آنلاین کمک مناسبی به بخش مالی خواهد بود.

پس از اینکه شما زمان برگزاری مراسم برند و رونمایی از محصول به طور آنلاین را تعیین کردید، نوبتی هم باید باشد برای سراغ برنامه‌ریزی اولیه برای این کار بروید. در غیر این صورت به طور مداوم با بدفوقی مخاطب هدف‌تان را ناامید کرده و شانس‌سی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان خواهید یافت.

انتخاب کانال‌های رونمایی از محصول

از آنجایی که امروزه کمتر برندی به طور حضوری مراسم‌های رونمایی از محصولات را برگزار می‌کند، شما باید خیلی زود نسبت به رونمایی از محصولات‌تان در دنیای آنلاین به طور دقیق واکنش نشان دهید. در غیر این صورت شاید هرگز شانس‌ی برای برگزاری مراسم‌تان سر موقع پیدا نکنید. اولین گام در این مسیر تلاش برای تعیین کانال‌های انتخابی به منظور پوشش مراسم برند است. در دنیایی که مردم روز به روز تمایل بیشتری برای حضور در شبکه‌های اجتماعی از خودشان نشان می‌دهند، توجه شما به این حوزه نیز امری اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

البته امروزه کانال‌های ارتباطی میان شما و مشتریان فقط در شبکه‌های اجتماعی خلاصه نمی‌شود. درست به همین خاطر در بخش کنونی نگاهی کوتاه به کانال‌های مناسب برای پوشش مراسم رونمایی از محصولات و اطلاع‌رسانی به مخاطب هدف خواهیم دید.

وقتی صحبت از کانال‌های ارتباطی می‌شود، یکی از گزینه‌های کلاسیک پیامک است. امروزه سرویس‌های پیامکی هنوز هم با وجود توسعهٔ حیرت‌انگیز دنیای دیجیتال محبوبیت خاص خودشان را حفظ کرده‌اند. با این حساب شما فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها به شیوه‌ای حرفه‌ای را خواهید داشت. یادتان باشد پیامک شما باید کوتاه و حاوی نکات اصلی برای تعامل با مخاطب هدف باشد. در غیر این صورت شاید حتی یک نفر نیز پیامک شما را باز نکند. آن وقت با کلی در دسر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان تنها خواهید ماند.

گزینه بعدی در لیست کنونی مربوط به ایمیل مارکتینگ است. بسیاری از افراد روزشان را با چک کردن ایمیل‌های بازاریابی شروع می‌کنند. این نکته نه تنها نوعی شیوه قدیمی برای فعالیت نیست، بلکه به دلیل حجم بالای استفاده از سرویس‌های ایمیل و هزینه‌های پایین بازاریابی در این حوزه به شما فرصت‌های بسیار خوبی خواهد داد. امروزه برخی از برندهای بزرگ نیز همچنان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از کمپین‌های ایمیلی سود می‌برند. این به حساب مناسب هم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید این شیوه مهم و تاثیرگذار را در ذهن داشته باشید. در این صورت خیلی زود توانایی درخشش در بازار را از دست می‌دهید.

پس از اینکه شما ایمیل مارکتینگ را نیز مد نظر قرار دادید، باید نسبت به شیوه‌ای دیگر نیز اقدام کنید. هرچه باشد در دنیای رقابتی امروز هرچه ابزارهای شما برای تعامل با مخاطب هدف متنوع‌تر نباشند، شانس‌تان بالاتری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان پیدا می‌کنید. در این میان همکاری با اینفلوئنسرهای گزینه بسیار جذابی خواهد بود. این امر به شما فرصتی طلایی برای همکاری با اینفلوئنسرهای برجسته و پرطرفدار در سراسر دنیا را می‌دهد. به این ترتیب می‌توانید توجه ویژه‌ای به مراسم شما به عنوان برند برتری در میان رقبا پیدا می‌کنید.

یادتان باشد مراسم شما باید ارزش این همه تبلیغات و هزینه را داشته باشد. در غیر این صورت به غیر از ناکامی در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و هزینه‌های سنگین، اعتبارتان نیز در بازار از بین می‌رود. این امر به سختی قابل جبران بوده و شما را در موقعیت بسیار دشواری از نظر تعامل با مشتریان قرار می‌دهد.

پس از اینکه شما کانال‌های ارتباطی با مشتریان و شیوه برگزاری مراسم‌تان را انتخاب کردید، می‌توانید با خیال راحت به سایر بخش‌ها نیز توجه نشان دهید. این

امر شامل بازرگ‌ری در میانه راه به منظور پیدا کردن برخی از مهمترین ایرادات است. به این ترتیب دیگر مشکلی از نظر بهینه‌سازی شرایط‌تان نخواهید داشت. متأسفانه بسیاری از برندها ارزیابی کار را به پایان ماجرا موقوف می‌کنند. به این ترتیب دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در صورت بروز مشکلی در میانه راه را نخواهند داشت. این امر می‌تواند مسیر بسیار دشواری پیش روی شما قرار دهد.

طراحی پیام اصلی مراسم

هر مراسم بازاریابی باید یک شعار یا پیام مهم داشته باشد. در غیر این صورت کمتر کسی حوصله مشاهده کمپین موردنظر را خواهد داشت. این امر از سوی شما باید در قالب یک پیام جذاب و دارای ارتباط با ماهیت برندتان طراحی شود. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان به بهترین شکل ممکن را خواهید یافت.

اگر به دنبال جلب نظر مخاطب هدف نسبت به مراسم‌تان هستید، باید همیشه در تلاش برای طراحی پیامی غیر کلیشه‌ی باشید. امروزه کلیشه‌های بسیار زیادی در میان کاربران وجود دارد. این نکته در صورتی که برند شما از کلیشه‌های مداوم نیز بی‌پوری کند، شرایط را به شدت پیچیده می‌سازد. درست‌به همین خاطر در بازار همیشه برندهای غیر کلیشه‌ای محبوبیت بسیار بیشتری در میان مشتریان پیدا می‌کنند.

وقتی شما به دنبال طراحی پیام اصلی برای رونمایی از محصول‌تان هستید، باید از مزیت برخی سئوالات کاربردی نهایت استفاده را ببرید. این سئوالات به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و فرآیند طراحی پیام مناسب را به شدت کوتاه می‌کند. اولین سوال مهم در این مسیر در نظر داشتن نیاز مشتریان است. چطور پیام کمپین شما بیانگر نیاز مشتریان به محصول مورد نظر خواهد بود؟ این نکته اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشته و به شما شانس تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهد داد. این امر در بلندمدت برندتان را در میان مشتریان بدل به گزینه‌ای جذاب و حرفه‌ای برای خرید می‌کند.

مرحله بعدی برای طراحی پیام اصلی شما تأمل درباره ویژگی‌های منحصر به فرد محصول‌تان است. به عبارتی بهتر، محصول شما چطور امکان شکست دادن سایر نمونه‌های موجود در بازار را دارد؟ اگر پاسخ دقیقی برای این سئوال پیدا نکنید، به احتمال زیاد محصول شما نیز بدل به نوعی کلیشه در میان دیگر محصولات بازار خواهد شد. امروزه برندهای اصلی بازار برندهایی با توانایی ایجاد تمایز مشخص برای محصول‌شان در بازار هستند. در غیر این صورت شما خیلی زود بازی را به رقیب بزرگتر واگذار خواهید کرد.

افزودن اندکی هیجان به مراسم

رونمایی از محصول‌ت باید همراه با سرگرمی و هیجان زیاد باشد. این نکته شانس تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش داده و مراسم‌تان را برای افرادی که تخصص زیادی در حوزه کار‌تان ندارند، جذاب می‌سازد. البته یادتان نرود هدف اصلی همچنان معرفی محصول تازه‌تان است. پس در این رابطه خیلی زاده‌موری نکنید. در غیر این صورت شاید کمتر کسی حتی توانایی تشخیص محصول‌تان در مراسم موردنظر را پیدا کند.

همکاری با برخی از چهره‌های مشهور برای برگزاری مراسم رونمایی از محصولات گزینه خوبی محسوب می‌شود. برای این امر باید بودجه مناسب در اختیار برندها قرار داشته باشد. البته هرچه برای کسب و کارهای که مشکل مالی زیادی دارند، استفاده از برخی کارمندان شرکت در مراسم جایگزین مقرون به صرفه‌ای خواهد بود. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شانس‌تان در بازار را نیز به شدت توسعه خواهد داد.

شما به عنوان برند یک کسب و کار همیشه امکان حضور در مراسم برندتان به بهترین شکل ممکن را دارید. این نکته نه تنها رابطه‌تان با مشتریان را بهبود می‌بخشد، بلکه از برندتان چهره‌ای صمیمانه نزد آنها خواهد ساخت. امروزه برخی از برندها به دلیل ارائه تصویری به شدت غیرواقعی از خودشان و تلاش برای فاصله گرفتن از مشتریان خود اقدام هستند. بنابراین اگر شما قصد تجربه‌ای مشابه را ندارید، باید از بهترین حالا برنامه‌تان را به طور کامل تغییر دهید. در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نکنید.

فقدان سند

خانم مه‌ری شجاعی

با ارائه یک برگ فرم استشهادیه محلی که امضا احد از شهود را دفتر خانه اسناد رسمی گواهی نموده مدعی میباشند که پنج جلد سند مالکیت مجموعاً ۵۱ و یک پنجم شعبهٔ از شش‌دانگ پلاک یک فرعی از ۳۴۱۹ اصلی واقع در بخش دو اراک ذیل صفحات ۱۹۴ و ۱۹۷ و ۲۱۰ و ۲۱۶ و ۲۰۷ دفتر ۲۶۷ بنام حبیب اله و سعید و اسداله و مرحمت و طاهره همگی سیمعی صادر و تسلیم گردیده و برابر سند قطعی ۱۳۸۹/۰۷۰۷ – ۲۳۹۱ دفتر ۴۰ اراک به خانم سیده مه‌ری شجاعی منتقل سند بشماره مدت موقت ۰۳۶۴۶۹ – و ۰۳۶۴۷۳ و ۰۳۶۴۷۰ و ۰۳۶۴۷۸ و ۰۳۶۴۷۶ همگی الف ۸۸ و

علت سهل انگاری مفقود گردیده لذا به استناد تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت و بخشنامه های صادره بدینوسیله مراتب آگهی می گردد که هر کسی مدعی انجام معامله ای نسبت به ملک مزبور و یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا ۱۰ روز به این اداره مراجعه و اعتراض خود را با مدارک صحیح تسلیم نماید در صورت انقضاه مدت مزبور و عدم وصول واخواهی یا وصول واخواهی بدون ارائه سند مالکیت یا سند معامله در صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد

علی اکبر اسماعیلی –رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۲ اراک شناسه آگهی ۱۶۴۵۰۷۵ ۹۹۸

فقدان سند

آقای غلامرضا مرادآبادی

با ارائه ۲ برگ فرم استشهادیه محلی که امضاء شهود را دفتر خانه اسناد رسمی گواهی نموده مدعی است که یک جلد سند مالکیت سه نانگ پلاک ۲۱۹ فرعی از ۳۹۷۳ بخش یک اراک که بنام غلامرضا مرادآبادی با شماره الکترونیکی ۱۳۶۵۹-۰۱۰۳۰۵۰۲-۳۹۵۲۰ صادر و تسلیم گردیده و به علت سهل انگاری مفقود لذا به استناد تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ ایین نامه قانون ثبت و بخشنامه های صادره بدینوسیله مراتب آگهی می گردد که هر کسی مدعی انجام معامله ای نسبت به ملک مزبور و یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این مدارک صحیح تسلیم نماید در صورت انقضاه مدت مزبور و عدم وصول واخواهی یا وصول واخواهی بدون ارائه سند مالکیت یا سند معامله در صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

معمد حسین معدی – مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک اراک شناسه آگهی ۱۶۴۵۰۰۹ ۹۹۹

فصل هشتم

فوتب امروز

شششنبه ۱۳۰۲/۵

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

شنبه

فوتب امروز

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

ساعت ۱۱:۴۰

بهینه‌سازی سئو محلی با انواع محتوای مناسب

به قلم: آنا کروی

کارشناس سئو و ویراستار کمکی در موسسه SEJ
ترجمه: علی آل علی

جست و جوی یک کلیدواژه برای پیدا کردن محصولی مناسب یا حتی دسترسی به محتوای مورد علاقه امر تازه‌ای نیست و امروزه بسیاری از افراد در موتورهای جست و جو اقدام به گشت و گذار می‌کنند. در این میان وضعیت گوگل از سایر ارائه‌دهندگان خدمات در حوزه موردنظر بهتر به نظر می‌رسد. این امر به گوگل امکان جلب نظر میلیاردها کاربر از سراسر دنیا را داده است. با وجود همه این نکات، هنوز هم جست و جو برای محتوای موردنیاز در گوگل و به طور کلی فضای آنلاین گاهی اوقات دشوار به نظر می‌رسد.

آیا شما نیز تا به حال برای پیدا کردن محتوا یا سایت مورد نظرتان دردسرهای زیادی را متحمل شده‌اید؟ این امر در میان بسیاری از افراد امری مشترک و نوعی تجربه واحد محسوب می‌شود. دلیل ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هرچه باشد، در این میان پای برندها در میان است. سئو به عنوان یک استراتژی مهم برای تاثیرگذاری بر روی کاربران در طول دهه‌های اخیر طرفدارهای بسیار زیادی پیدا کرده است. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به بهترین شکل ممکن هستید، باید قبل از هر نکته دیگری به فکـر بازاریابی و بهینه‌سازی شرایطتان در زمینه تولید محتوا باشید. بی‌شک تولید محتوای سئو شده برای هر برندی ساده نیست. نکته مهم اینکه بسیاری از کسب و کارها در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بیش از هر نکته‌ای به کیفیت محتوا از نظر جهانی توجه نشان می‌دهند. تلاش برای سئو محتوا با هدف گذاری بر روی کاربران جهانی شاید در نگاه نخست ایده جذابی باشد، اما در اغلب موارد چالش‌های زیادی را به همراه خواهد داشت. این امر مشکلات پیش روی شما به عنوان یک کسب و کار را به طور مداوم افزایش داده و فرصت‌های تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به حداقل می‌رساند. نکته مهم اینکه کاربران امروزه بیشتر مایل به خرید یا مشاهده محتوای شخصی سازی شده برای موقعیت مکانی‌شان هستند. این امر نوعی رضایت خاطر در میان کاربران ایجاد کرده و امکان تعامل بهینه شما و آنها را به همراه خواهد داشت.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از راهکارهای مناسب برای تولید محتوا در راستای سئو محلی به شیوه‌ای حرفه‌ای است! این امر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کلیدی محسوب شده و توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش می‌دهد. در ادامه برخی از نکات حرفه‌ای و کلیدی برای بهینه‌سازی محتوا در قالب سئو محلی را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

چگونو رویدادهای مناسب با سئو محلی طراحی کنیم؟

سئو محلی به شیوه‌های تولید محتوا و ایجاد بهینه‌سازی در سایت برند به منظور کسب رتبه‌های بالا در گوگل اشاره دارد. از آنجایی که گوگل در اغلب اوقات نتایج جست و جو را براساس موقعیت مکانی و بازاری که کاربران در آن حضور دارند شخصی‌سازی می‌کند، شما با استفاده از سئو محلی به خوبی امکان دور زدن برندهای بزرگ و تاثیرگذاری بر روی مشتریان حاضر در بازار منحصر به فردتان را خواهید داشت. اگر شما هم برای استفاده از این شیوه هیجان زیادی دارید، در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد بررسی دقیق قرار خواهیم داد. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و سئو محلی را بدل به امری ساده و جذاب برای برندگان خواهد کرد.

استفاده از نقشه شماستیک

الگوریتم گوگل مکان شناسایی مقالات و محتوای مرتبط به هم در سایت‌ها را دارد. این امر برای نمایش محتوای مناسب با کلیدواژه‌های مورد نظر کاربران اهمیت زیادی دارد. شاید در برخی از مواقع شما اقدام به طراحی نقشه‌ای برای ایجاد پیوند میان محتوای مختلف سایت‌تان ننمایید، با این حال اگر ارتباطی منطقی و واضحی میان محتوای‌تان در نظر نگیرید، شناسن‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا می‌کند.

اگر شما برای جلب نظر مخاطب هدف یک مقدمه کوتاه از محتوای‌تان را در قالب پیش‌نمایش پیش روی آنها قرار دهید، شناسن‌تان برای تاثیرگذاری بر روی آنها به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این امر به شما برای جلب نظر کاربران و هماهنگی هر چه بیشتر با الگوریتم گوگل کمک خواهد کرد. در ادامه مسیر نیز باید یک نقشه دقیق برای ایجاد ارتباط میان محتوای سایت‌تان داشته باشید. این امر به دسته‌بندی بهتر محتوا و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد.

استفاده از عبارت‌های محلی

بی‌شک در هر محل یا موقعیت مکانی خاص برخی از اصطلاحات یا

عبارت‌ها رواج بیشتری دارد. این امر درباره تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اهمیت بالایی را نشان داده و به شما برای جلب نظر مخاطب هدف کمک می‌کند. اگر شما در یک بازار محلی برای چند ماه هم فعالیت داشته باشید، به تدریج با عبارت‌های منحصر به فرد و به نوعی فرهنگ آن منطقه آشنا خواهید شد. نکته مهم اینکه اغلب مردم برای پیدا کردن محتوا در شبکه‌های اجتماعی از عبارت های آشنا و منحصر به فرد در فرهنگ‌شان استفاده می‌کنند. با این حساب شما باید امکان استفاده درست از عبارت‌های محلی در محتوای‌تان را داشته باشید. این امر به شما فرصت جلب نظر ویژه کاربران و بهبود رتبه سئوی‌تان را می‌دهد.

امروزه بسیاری از برندها به دنبال استفاده از عبارت‌های تخصصی و حتی پیچیده برای بهبود وضعیت سئوی‌شان هستند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار حرفه‌ای به نظر برسد، اما ارتباط میان کاربران و محتوای شما را به شدت تحت تاثیر قرار خواهد داد. درست به همین خاطر باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای اقدام به استفاده از عبارت‌های محلی نمایید.

اگر شما در یک بازار تازه وارد محسوب می‌شوید، نیازی به نگرانی نسبت به نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف یا استفاده از عبارت‌های محلی نیست. نکته مهم در این میان تلاش شما برای الگوبرداری از دیگر برندهای بازار است. بدون شک در هر بازار شمار زیادی از برندها حضور دارند. این امر به شما نیز برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. شیوه کار در این بخش الگوبرداری از برندهای موفق در بازار محلی‌تان برای تکرار موفقیت‌های مشابه است. شاید این امر اندکی سخت به نظر برسد، اما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری کاملا ضروری محسوب می‌گردد.

طراحی محتوا مانند زبان محاوره‌ای

انسان‌ها همانطور که متنی را به نگارش درمی‌آورند، صحبت نمی‌کنند. درست به همین خاطر نوشتن متن همیشه امری سخت‌تر از سخنرانی است. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای و ویژه بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید همیشه از زبان خشک و کلیشه‌ای نگارشی پرهیز کنید. این امر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط را به شما می‌دهد، در غیر این صورت به طور مداوم مشکلاتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان خواهد داشت.

امروزه بسیاری از برندها در تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی‌شان اقدام به استفاده از زبان محاوره‌ای می‌کنند. به عبارت بهتر، امروزه کمتر برندی با زبان کلیشه‌ای در بازار به چشم می‌خورد. این امر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر مهمی محسوب می‌گردد. درست به همین خاطر شما هم باید از زبان محاوره‌ای سود ببرید. نکته مهم اینکه در هر منطقه‌ای زبان محاوره‌ای ویژگی‌های خاص خودش را دارد. درست به همین خاطر شما در استفاده از این زبان باید ویژگی‌های منحصر به فرد منطقه موردنظر‌تان را در نظر داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نکنید.

تصاویر همراه‌های همیشگی شما هستند

استفاده از تصاویر در محتوای بازاریابی امر عجیبی نیست. امروزه مردم دیگر حوصله مطالعه متن‌های طولانی را ندارند. همین امر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کار را به شدت دشوار می‌سازد. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان در بازار هستید، باید پس از اینکه شرایط‌تان به شدت دشوار گردد، اقدام به استفاده از تصاویر و حتی ویدئوهای کوتاه در محتوای‌تان ننمایید. این امر نه تنها از نقطه نظر بازاریابی برای‌تان مزایای زیادی به همراه دارد، بلکه وضعیت‌تان از نظر رتبه سئو را نیز به طور حرفه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهد. با این حساب دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان نخواهید داشت.

یادتان باشد ارتباط میان محتوای بصری برند شما با ماهیت محتوای اصلی امر بسیار مهمی است. این امر در پیوند با کلیدواژه‌های موردنظر کاربران نتیجه نهایی کار را مشخص خواهد کرد. درست به همین خاطر شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان همیشه یک برنامه ویژه داشته باشید. تمرین و تکرار در این میان نقش مهمی برای جلب نظر کاربران و بهینه‌سازی شرایط دارد، در غیر این صورت شاید شما هرگز شانسیمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود وضعیت سئو پیدا نکنید.

مثال‌هایی از محتوای سئو شده محلی

صفحه فرود اختصاصی برای هر شهر

هر شهر حال و هوای خاص خودش را دارد. این امر تا حدودی کار

برندها را دشوار می‌کند. نکته مهم اینکه شما برای تاثیرگذاری بر روی کاربران در یک شهر مشخص باید همیشه ویژگی‌های آن و سلیقه عمومی مردم را مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدل به امری غیرممکن برای برندگان شود. این نکته می‌تواند شناسن‌تان در بازار را به شدت کاهش داده و از نظر سئو محتوا نیز نوعی فاجعه محسوب می‌گردد.

یکی از راهکارهای مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از تکنیک‌های سئو مربوط به استفاده از صفحه فرود منحصر به فرد و متفاوت برای هر شهر است. امروزه شناسایی شهری که کاربران از آن به سایت شما مراجعه می‌کنند، امر دشواری نیست. در این میان اگر شما برای هر شهر براساس ویژگی‌های خاص آن نوعی صفحه فرود منحصر به فرد را در نظر قرار دهید، دیگر کار‌تان با هیچ چالشی در ادامه رو به رو نخواهد شد. این امر برای بسیاری از برندها اهمیت بالایی داشته و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را به همراه دارد. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم نسبت به شخصی‌سازی صفحه فرود‌تان برای کاربران در شهرهای گوناگون اقدام نمایید. یکی از برندهای موفق در زمینه استفاده از چنین شیوه‌ای نیز (Denny’s) است. این برند صفحه فرود سایتش را برای کاربران هر شهر به طور متفاوتی طراحی کرده است. به این ترتیب امکان جلب نظر تمام کاربران در بازار را دارد. شاید این نکته بسیار ساده به نظر برسد، اما از نظر سطح تاثیرگذاری اهمیت ویژه‌ای برای شما و برندگان خواهد داشت. درست به همین خاطر باید همیشه مد نظر شما در حوزه بازاریابی قرار داشته باشد.

شخصی‌سازی صفحه فرود براساس کشور یا منطقه گسترده‌تر

شخصی‌سازی صفحه فرود فقط مربوط به شهرها نیست. اگر شما به دنبال ارائه یک صفحه فرود همراه با جزئیات بسیار زیاد هستید، شخصی‌سازی هر شهر گزینه بسیار دشواری خواهد بود. در عوض شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان با استفاده از معیارهای وسیع‌تر را دارید. این معیارها شامل شخصی‌سازی صفحه فرود براساس کشور یا منطقه گسترده جغرافیایی است. اگرچه این شیوه در مقایسه با روش قبلی نتایج کمتری به همراه دارد، اما دست‌کم شما را از برندهای کلیشه‌ای حاضر در بازار متمایز کرده و فرصت جلب نظر مشتریان به شیوه‌ای متمایز را به شما می‌دهد.

طراحی صفحه سوالات متداول

بسیاری از برندها در زمینه بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم با مشکلاتی رو به رو هستند. این امر توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را کاهش داده و شناسن‌تان در عمل را نیز برای تعامل بسا کاربران از بین خواهد برد. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از صفحه‌ای مشخص به منظور پاسخگویی به سوالات مختلف کاربران است. شاید این امر بسیار عجیب به نظر برسد، اما پاسخگویی درست به سوالات کاربران امکان جلب نظر‌شان به شیوه‌ای حرفه‌ای را به همراه خواهد داشت.

کاربران در فضای آنلاین اگر پاسخ مناسب برای سوالات‌شان پیرامون برندگان را پیدا نکنند، به جای تماس مستقیم با شما به سادگی سراغ یک برند دیگر خواهند رفت. درست به همین خاطر شما باید همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از صفحه مورد نظر نمایید.

برندها در صفحه سوالات متداول به طور معمول مهمترین پرسش‌ها

درباره کسب و کارشان را پاسخ می‌دهند. یادتان باشد کیفیت پاسخ‌های مورد نظر باید در سطح بالایی قرار داشته باشند، در غیر این صورت شاید هرگز تاثیرگذاری مورد انتظار از روند فعالیت‌تان در این بخش را مشاهده نکنید. این امر درسره‌های شما برای تعامل با کاربران را به شدت افزایش داده و کیفیت کاری‌تان را نیز کاهش خواهد داد. درست به همین خاطر باید همیشه استفاده درست از این بخش را در نظر داشته باشید. در این میان همکاری با کارشناس‌های خیره به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. این نکته وضعیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی می‌کند.

یکی از برندهای موفق در زمینه پاسخگویی به سوالات و پرسش‌های مداوم مشتریان در سایتش موسسه مونتری بی اوریوم (Monterey Bay Aquarium) است. این موسسه در صفحه مربوط به سوالات متداول با حوصله بسیار زیاد پاسخ تمام مشتریانش را داده است. اگر هم پاسخ مناسب در این بخش برای شما در دسترس نباشد، ربات چت ویژه این موسسه همیشه آمادگی ارائه بهترین پاسخ‌ها و حتی از اتباط مستقیم با کارشناس‌های شرکت را دارد.

ارائه پیشنهادهای ویژه محلی

مشتریان محلی از برندهای اطراف‌شان در مقایسه با برندهای بزرگ و بین‌المللی انتظارات بسیار بیشتری دارند. این امر باید مد نظر شما نیز قرار گیرد، در غیر این صورت شاید کمتر فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی وضعیت فعالیت‌تان در این میان را داشته باشید. این نکته نه تنها برای شما خطرات زیادی به همراه دارد، بلکه شناسن‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد.

یکی از برندهای موفق در زمینه ارائه پیشنهادهای ویژه محلی دیزنی است. این برند در دیزنی لند هر شهر همیشه پیشنهادهای ویژه‌ای برای اهالی همان منطقه دارد. به عنوان مثال، در فلوریدا گاهی اوقات افراد محلی امکان حضور در دیزنی لند با ۵۰ درصد تخفیف را نیز دارند. این امر نه تنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر مهمی محسوب می‌گردد، بلکه از نظر جلب وفاداری آنها نیز مهم خواهد بود. با این حساب شما مشکل زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

میزبانی از رویدادهای محلی

رویدادهای محلی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر بسیار مهمی محسوب می‌گردد. بسیاری از برندها با برگزاری رویدادهای محلی و پوشش آن در فضای آنلاین امکان بهینه‌سازی وضعیت سئوی خود را پیدا می‌کنند. نکته مهم در این میان ارتباط رویداد موردنظر با ماهیت فعالیت برند است. همچنین شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه از همکاری کارشناس‌های حرفه‌ای برای پوشش آنلاین رویداد‌تان استفاده کنید، در غیر این صورت شاید نتیجه دلخواه را به دست نیاورید.

یکی از موفق‌ترین برندها در زمینه پوشش آنلاین رویدادهای مربوط به برندش شرکت تولید پنیز آنتونیلی است. این شرکت در سایت رسمی‌اش همه رویدادهای مربوط به برندش را به طور دقیق پوشش می‌دهد.

منبع: searchenginejournal.com

www.searchenginejournal.com/local-seo/content-types/

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی – یک مرحله ای
همراه با ارزیابی کیفی شماره ۸۲- ۱۴۰۲/۱-۱
شماره ثبت سامانه تدارکات دولت «ستاد» ۵:۰۰۸۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰
شناسه آگهی: ۱۶۴۰۷۴۲

شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

شرکت برق منطقه ای مازندران در نظر دارد خرید تجهیزات بارگیری حمل و تخلیه ، نصب و آزمون برای تقویت شبکه پست ۶۳/۲۰ کیلووات شهید کلانمی قلشهر برابر شرایط ذیل و شرح مشخصات مندرج در اسناد مناقصه به منقصد کمر واجد شرایط واگذار نماید.لازم به ذکر است کلیه فرایندهای برگزاری مناقصه ازدریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و همچنین گشایش پاکت ، مطابق فرایند تعریف شده در سیتر سامانه تدارکات الکترونیک دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد

۱- ارائه گواهی حداقل رتبه ۵ رشته نیرو از سازمان برنامه و بودجه الزامی میباشد.	۱- الزامات مورد نیاز
۲- ارائه گواهی تایید صلاحیت ایمنی از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی.	۲- مهلت ضامنتنامه
	(شرکت در فرایند رزاع کار)
	نوع ضامنتنامه
	(شرکت در فرایند رزاع کار)
	محل دریافت و ارسال اسناد:
	زمان دریافت اسناد:
	مهلت ارسال پیشنهاد
	زمان گشایش پاکت:
	قیمت پایه مناقصه:

به پیشنهادهای فاقد سیرده سیرده های مشخص، سیرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایران که معایر با این نامه مذکورباشد، ترتیب اثر داده نخواهد شد. همچنین به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مهروط ، محدوس و پیشنهاداتی که بعد از موعدد مقرر در اسناد واصل شوند مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج میباشد.

مراتب در سایت معاملات تاونیر به آدرس https://wamp.tavanir.org.ir/tendermain. صرفاً جهت اطلاع رسائی درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۰/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۰/۲۶

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

۹۶۳

نوبت دوم

آگهی مزایده عمومی

شرکت توزیع نیروی برق استان مازندران و گلستان
استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در نظر دارد کالای مشروحه ذیل خود را با شرایط موجود از طریق برگزاری مزایده عمومی به خریداران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح	مقدار	واحد	شماره مزایده
۱	فروش (۶۰۰۰۰) کیلوگرم انواع سیم آلومینیوم اسفاط موجود در انبار مرکزی شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان و انبار مدیریت برق جاسک مبلغ تقسیمی: ۲,۴۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶۰,۰۰۰	کیلوگرم	۷-۱۴۰۲-۱۴

لذا کلیه متقاضیان می توانند پس از نوبت دوم آگهی در روزنامه جهت خرید اسناد مزایده به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و دریافت نمایند

– مبلغ تضمین شرکت مزایده فقط به دو صورت ضامنت بانکی و واریز وجه نقد مورد قبول می باشد.

– مدت زمان بارگیری ۵ روز کاری بعد از مبادله قرارداد می باشد.

– خرید اسناد فقط از طریق سامانه ستاد می باشد. (www.setadiran.ir)

– آدرس دستگاه مزایده گزار: بندرعباس – بلوار جمهوری اسلامی – جنب شهرک مسکونی زیتون (نیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان
تلفن: ۰۷۶-۳۱۲۰۱۵۲۲ و ۳۱۲۰۱۵۲۹

– به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، محدوس و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد

– شناسه ملی شرکت: ۱۰۱۱۳۳۵۵۷۷ ش ثبت: ۱۹۵۴ کدپستی: ۷۵۱۱۵-۷۹۱۳۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۰/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۰/۲۶

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

۹۷۸

مزایده املاک و اموال تملیکی و مازاد بانک ملی

استان خراسان شمالی شماره ۱۴۰۲/۰۲-۱۶۴۳۴۹۱

شناسه آگهی: ۱۶۴۳۴۹۱

بانک ملی ایران در نظر دارد تعدادی از اموال مزاد خود را از طریق مزایده الکترونیک سامانه تدارکات دولت (ستاد ایران) به صورت نقد و قسط فروش برساند.

ردیف	کاربری	پیش پرداخت	مدت تنفس	نحوه باز پرداخت	نرخ سود
۱	منقول	۲۰٪ قیمت واگذاری	حداکثر شش ماه تنفس	اقساط متوالی ماهیانه ، حداکثر با احتساب دوره تنفس جمعا» به مدت ۶۰ ماه	نرخ سود معادل حداکثر نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار (در حال حاضر ۲۳٪)
۲	منسختی (منقول وغیرمنقول) دامداری (کشاورزی	۲۰٪ قیمت واگذاری	حداکثر شش ماه تنفس	اقساط متوالی ماهیانه ، حداکثر با احتساب دوره تنفس جمعا» به مدت ۶۰ ماه	نرخ سود معادل حداکثر نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار (در حال حاضر ۲۳٪)
۳	تجاری/ خدماتی	۳۰٪ قیمت واگذاری	حداکثر شش ماه تنفس	اقساط متوالی ماهیانه ، حداکثر با احتساب دوره تنفس جمعا» به مدت ۳۶ ماه	نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار (در حال حاضر ۲۳٪)
۴	مسکونی اداری	۴۰٪ قیمت واگذاری	بدون مهلت تنفس	اقساط متوالی ماهیانه، حداکثر به مدت۳۰ماه	حداکثر نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار (در حال حاضر ۲۳٪)
		۵۰٪ قیمت واگذاری		اقساط متوالی ماهیانه، حداکثر به مدت۳۶ماه	

– تاریخ برگزاری و انتشار مزایده از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۳ لغایت ساعت ۸صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ می‌باشد.

– مهلت دریافت اسناد مزایده از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۳ تا ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۴ می‌باشد.

– مهلت ارائه پیشنهاد و شرکت در مزایده از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۳ تا ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ می‌باشد.

– تاریخ بارگشایی پاکت‌های الکترونیک ساعت ۸:۳۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ خواهد بود.

توجه: برخی از املاک و اموال فقط بصورت نقدی بفروش می رسد.

توجه ۲: امکان شرکت در مزایده بدون دریافت اسناد مزایده میسر نمی‌باشد لذا متقاضیان شرکت در مزایده حتماً می‌بایست جهت شرکت در مزایده تا قبل از اتمام تاریخ مهلت دریافت اسناد مزایده (ساعت۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۴) نسبت به دریافت اسناد مزایده از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران) اقدام نمایند

متقاضیان خرید برای کسب اطلاعات بیشتر می توانند از طرق ذیل اقدام نمایند.

۱- **تماس تلفنی** با شماره تلفن ۰۵۸۳۲۲۲۰۴۱۶

۲- **مراجعه به سایت بانک ملی ایران** به آدرس www.bmi.ir بخش مناقصه و مزایده ☞ مزایده سراسری (نوبت ۱۴۰۲/۰۲-۱۶۴۳۴۹۱ اموال غیرمنقول) اموال تملیکی و مازاد بانک ملی ایران

۳- **مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران)** www.setadiran.ir مزایده ☞ مزایده دستگاه اجرایی ☞ مزایده گر ☞ (مزایده شماره ۰۵۸۳۲۲۲۰۴۱۶ اموال غیرمنقول)

۴- **مراجعه حضوری** به اداره امور و شعب بانک ملی ایران در استان خراسان شمالی

م الف ۴۰۳۱

اخبار

یادداشت مدیر عامل شرکت ملی حفاری ایران به مناسبت برگزاری چهاردهمین نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان

اهواز – **شبنم قجاوند**: دکتر حمیدرضا گلپایگانی در یادداشتی به مناسبت برگزاری چهاردهمین نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان گسترش و توسعه همکاری جامعه علمی و مراکز دانش بنیان را با شرکت های تخصصی صنعت نفت و حفاری خواستار شد
به گزارش روابط عمومی شرکت ملی حفاری ایران در متن یادداشت دکتر گلپایگانی آمده است :
ایران امروز در مسیر توسعه و استقلال صنعتی در زمینه های مختلف، گام های مهم و استواری بر می دارد که آثار آن می توان در گسترش علم و همکاری جامعه علمی و دانشگاهی با صاحبان صنایع و شرکت های مادر تخصصی مشاهده کرد.
چهاردهمین نمایشگاه تجهیزات صنعت نفت خوزستان نیز به منبای ارزی کارآمد ضمن تسهیل تحقق فرآیند ارتباط یاد شده، به انعقاد کارشناسان فرصت مناسبی برای تقویت رونق اقتصادی استان

و تبیین دستوردهای تعامل مستمر، صنعت نفت و حفاری با مراکز دانش بنیان و سازندگان است که برنامه ریزان امر کنند.
این فرصت نهایت پشوره را برده و ضمن افزایش تعاملات و همکاری ارزی پژوهشی و بین بخشی با رصد مشکلات و چالش ها موجود برای یافتن راهکارهای ممکن تلاش کنند.
در همین ارتباط یکی از اهداف حضور شرکت ملی حفاری ایران در



این رویداد برجسته اقتصادی، برگزاری نشست های مشترک تخصصی با سیاستگذاران بومی سازی و سازندگان تجهیزات و صنعت صنعت است که از سراسر ایران گرد هم آمده اند تا از این رهگذر، از نقاط قوت و ضعف، محدودیت ها و دغدغه های موجود اطلاع یافته و ضمن بیان نیازهای خود در سایه تقارب

در اثر بارش سنگین برف و کولاک ایجاد شد؛

ترافیک سنگین در برخی راه‌های آذربایجان شرقی



مخلوط شن و نمک برف رومی و نمک و باشی ناشی کردند.
علیزاده، ادامه داد:
بیشترین میزان برف روی در راه های ارتباطی آذرباد تریز- زنجان، مرند، هشتگرد، ورزقان، اهر، چارویماق، هخلاف، بستان آباد و هوراند انجام شده است.
وی یادآور شد: با توجه به بارش سنگین برف و وجود کولاک در شمال شرق

امضای ۱۷ تفاهم نامه ایمنی چند جانبه توزیع برق استان مرکزی با دستگاه های اجرایی



این تفاهم نامه در حوزه مسئولیت اجتماعی شرکت توزیع برق استان مرکزی و با هدف، ایجاد و توسعه همکاری های علمی، پژوهشی طرفین تفاهم نامه با استفاده از کلیه منابع طرفین اعم از نیروی انسانی، امکانات و نیرو انسانی و سخت افزاری در راستای ارتقای فرهنگ ایمنی اجتماعی و به امضاء رسید.

۳۰ سال همراهی با مردم افتخار ماست



این تفاهم نامه در حوزه مسئولیت اجتماعی شرکت توزیع برق استان مرکزی و با هدف، ایجاد و توسعه همکاری های علمی، پژوهشی طرفین تفاهم نامه با استفاده از کلیه منابع طرفین اعم از نیروی انسانی، امکانات و سخت افزاری در راستای ارتقای فرهنگ ایمنی اجتماعی و به امضاء رسید.

مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی خبر داد؛

همکاری شرکت گاز و سپاه عاشورا در بهینه سازی مصرف انرژی



شرکت گاز استان خاطرنشان کرد، رعایت دمای ۱۸ تا ۲۱ درجه رهاکار عملی مصرف بهینه و کاهش هزینه های سربار خانواده ها است.

نمونه بارز تعهد در عملکرد شرکت گاز آذربایجان شرقی
نمایند و اول فقیه در استان آذربایجان شرقی در امام جمعه محبوب شهر تبریز گفت: گازرسانی به روستای ششاپ هوراند نمونه بارز تعهد در عملکرد

سرمایه‌گذاری، بهبود فضای کسب‌وکار، تعیین جایگاه مراکز دانش بنیان در اقتصاد کشور و تقویت مناسبات و گسترش ارتباطات تجاری این مراکز با شرکت ها و بنگاه‌های اقتصادی را می طلبد.
خوشبختانه با روی کار آمدن دولت سیزدهم حمایت بسیاری از شرکت‌های دانش بنیان صورت گرفته‌است که آن جمله می‌توان به واگذاری فضا برای تأسیس پارک های علم و فناوری، واگذاری تسهیلات با نرخ بهره پایین و تسهیل مجوزهای کسب و کار اشاره داشت. البته باید به این نکته توجه داشت‌ه که لازمه خروج از اقتصاد تک محصولی عملی شدن صادرات تولیدات سازندگان داخلی در افاق بلند مدت است که تحقق این مهم در گرو کیفیت گرابی است لذا شرکت های دانش مبنا برای جذب مشتریان جدید باید از راه خدمات مطلوب و تولید کالای با کیفیت‌تر اسرجه کار خود گزاره دهند در خاتمه مراتب، تبریک و سپاس خود را از همه متولیان برگزاری این رویداد صنعتی و مهندسی و تخصصی که سخنراندانه و منهدمانه دانش تخصصی خود در فرآیند ساخت و به اختیار شرکت های دانش بنیان قرار می‌دهند تارفا داشته و امیدوارم تا با پاری‌های خردمندانه و پر بر توهتمند لیدمیشندان کارفرمایان و متخصصان مؤمن و منهدب توانیم در اعتلای اقتصاد ایران اسلامی سهمی خود را ادا نماییم.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی:

زمینه اشتغال در واحدهای تولیدی استان مرکزی فراهم است



اراک– **فرزاد امیدوی**: مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی گفت: فرصت و زمینه اشتغال در واحدهای تولیدی همه شهرستانها استان فراهم است و اکثر آنها با کمبود نیروی انسانی مواجه هستند.سنجدمشید امیدی با اشاره به جایگاه استان مرکزی در حوزه صنعت گفت: استان مرکزی جزو استان‌های صنعتی به لحاظ تنوع محصولات تولیدی است و از این حیث جزو ۴ قطب صنعتی کشور و از لحاظ صنایع بزرگ و مادر دومین قطب صنعتی مادر در کشور به شمار می‌رود. وی گفت: برخلاف میانگین کشوری که بیشترین میزان اشتغال مربوط به بخش خدمات بوده در استان

مرکزی این مهم در حوزه صنعت است. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی افزود: اکنون در تمام این استان زمینه فرصت اشتغال فراهم است و در اکثر شهرستان‌ها همچون سلوه، زرنجدیه، تفرش، دلپجان و آشتیان با کمبود نیروی انسانی مواجه هستیم. امیدی گفت: بزرگترین واحدهای تولیدی در شهرهای ارک و شازند مستقر هستند به همین دلیل افراخ جوایب در شرکت‌های بزرگ، متقاضی فعالیت در این شهر هستند و در ادامه با اشاره به آمار حقوق معوقه کارگران صنایع گفت: پایان آذرماه سال گذشته ۲۹۷ کارگر حقوق معوق داشتند اما در پایان آذرماه اسال این عدد به ۱۹۷ رسیده که حدود ۶۰ درصد کاهش یافته است. مدیر کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی گفت: شمار کارگه‌های دارای حقوق معوق از ۱۱ کارگاه به ۸ کارگاه کاهش یافته که معادل ۱۷ درصد بوده است. امیدی تصریح کرد: پوشش بیمه‌ای تأمین اجتماعی در پایان سال ۱۴۰۱ به ۷۱٫۸ درصد و در پایان مهرماه امسال به ۷۳٫۱۲ درصد افزایش پیدا کرده است. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی تصریح کرد: بیمه اجباری بر اساس کد ملی پرسنل به سازمان تأمین اجتماعی ارسال می‌شود در پایان سال ۱۳۹۹ بر اساس آمارها ۲۱۳ هزار و ۶۰۲ نفر، پایان سال گذشته ۳۳۰ هزار و ۲۱۷ نفر و این آمار در مهرماه امسال ۲۱۳ هزار و ۵۸۳ نفر بوده است. امیدی با اشاره به جمعیت شافلان استان مرکزی گفت: در سال ۹۶ این آمار ۴۲۵ هزار نفر بوده که با پایان سال ۹۹ روند نزولی بوده اما طی دو سال اخیر این آمار در سال ۱۴۰۱ به حدود ۴۰۰ هزار نفر رسیده که قریب به ۱۶ هزار نفر به جمعیت شافلان این استان اضافه شده است.

برگزاری آیین تجلیل از فعالان طرح طراوت کانون های مساجد استان بزد



بـزاد– **مرتمی نوراللهی**، بور: آیین تجلیل از فعالان طرح طراوت کانون های مساجد استان بزد با حضور مسئولان استانی و اعضای کانون های مساجد در سالن شهید آوینی شهرداری بزد برگزار شد. «مصطفی زارع زاده» رئیس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری بزد در این مراسم گفت: مسجدها به عنوان پایگاه انقلاب و پایگاه کارگه های فرهنگی در مرحله است که از آن می توان به نسخه شفابخشی برای هدایت و راهبری نسل جوان نام برد. وی افزود: در این مدت سه سال شاهد مشارکت های خوبی توسط سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری بزد و ستاد هماهنگی کانون های مساجد بودیم که خروجی های خوبی داشته است. زارع زاده بیان کرد: امیدواریم با کار تخصصی شاهد اتفاقات خوبی باشیم که تعداد مساجد فعال نیز افزوده شود. رئیس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری بزد ادامه داد: بیش از ۴ هزار نفر نوجوان

در این طرح شرکت کردند که امیدواریم سال های آینده این تعداد بیشتر باشد. وی گفت: ما در این طرح شاهد عمل در حوزه مساجد و مسجدی محوری هستیم و طرح طراوت می تواند نقطه قوتی برای فعالیت های فرهنگی و هنری ما در جامعه باشد. «عزت‌الله شیبانی» رئیس شورای اسلامی شهر بزد نیز در این مراسم گفت: طرح طراوت و توجه به مساجد امری اساسی است که خوشبختانه در این دوره توجه ویژه ای به این امر شده است. وی افزود: مسجد در صدر اسلام محل قضاوت، پیگیری امور اجتماعی و فرهنگی مردم بود و حضرت امام می فرمودند مسجد سنگر است. سیفی بیان کرد: انقلاب ما از مساجد شکل گرفت و اگر می خواهیم هویت دینی را حفظ کنیم و آنچه نمونه انقلاب بزرگ است، باید این است که توجه به مسجد باشد و تسلیح کارهای خود قرار دهیم. رئیس شورای اسلامی شهر بزد ادامه داد: این که توجه به مساجد به عنوان پایگاه انقلاب باید کرد، دیندار و مساجد و مراکز دینی مورد توجه قرار گرفته‌اند. به این دلیل است که جایگاه مساجد بسیار مهم است و گفت: دنیای استکبار می خواهد فضاهای دیگری به غیر از مسجد را بر ما قالب کند اما در مقابل توجه به مسجد یکی از اصولی که در نظام به آن باید توجه شود. سیفی گفت: مسجد پایگاه انقلاب و نظام است و باید روز به روز مجلس و دولت و مراکز دینی ما توجه به مسجد را بیشتر کنند تا جذب به مساجد بیشتر شود.

نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان آغاز به‌کار کرد



اهواز – **شبنم قجاوند**: چهاردهمین نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان در اهواز آغاز کار کرد. چهاردهمین نمایشگاه ت صمی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان با حضور محسن خجسته‌هرم، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران، استاندار خوزستان و جمعی از مسئولین و مدیران صنعت نفت در اهواز آغاز به کار کرد. این نمایشگاه به میزبانی مشترک شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب، شرکت ملی حفاری ایران و شرکت نفت و گاز اروندان با حضور بیش از ۲۸۱ شرکت داخلی از

۱۶ استان و بازدیدکنندگان ۶ کشور خارجی برگزار می‌گردد. در این نمایشگاه که از ۲۴ تا ۲۷ دیماه از ساعت ۹ تا ۱۷ در محل نمایشگاه بین المللی اهواز دایر خواهد بود تا بهزترین دستوردهای ساخت داخل در حوزه تجهیزات صنعت نفت و حفاری معرفی و به بازدید عموم گذاشته خواهد شد. گفتنی است طبق اعلام معاونت علمی، فناوری و دانش بنیان ریاست‌جمهوری، وزارت نفت با همکاری با بیش از ۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان ضمن تحقق بیشترین تعداد همکاری با مراکز دانش بنیان، رتبه نخست را میان دستگه‌های اجرایی در ساخت گاز اول از آن خود کرده است. همچنین در میان چهار شرکت اصلی وزارت نفت، شرکت ملی نفت ایران بیشترین اهتمام را برای ساخت پار اول داشته است.

معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهردار اصفهان:

زمان سفر با خط چهارم BRT اصفهان ۳۰ درصد کاهش پیدا می‌کند

اصفهان – **لیلا قاسمی**، معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهردار اصفهان گفت: با توجه به محاسبات زمان سفر، بر اساس اطلاعات دریافتی از سامانه‌های نظارت هوشمند و شناسایی هفت گلوگاه ترافیکی در مسیر خط چهار اتوبوس بی‌آر تی، به استناد مصوبات کمیته کاهش آلودگی هوا، زمان سفر از مبدا به مقصد در این خط شرقی غربی ۳۰ درصد کاهش یافته است. حسین خوشنایس با تأکید بر اهمیت ارتقای کیفیت خدمات در توسعه حمل‌ونقل عمومی اظهار کرد: کاهش زمان سفر و ایجاد ارتباط بین سیستم‌های مختلف حمل‌ونقل از شاخص‌های مؤثر در استقبال از حمل‌ونقل همگانی است. وی افزود: با توجه به محاسبات زمان سفر، بر اساس اطلاعات دریافتی از سامانه‌های نظارت هوشمند و شناسایی هفت گلوگاه ترافیکی در مسیر خط چهار اتوبوس تندرو، به استناد مصوبات کمیته کاهش آلودگی هوا، زمان سفر از مبدا به مقصد در این خط شرقی غربی ۳۰ درصد کاهش خواهد یافت. معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهردار اصفهان با بیان اینکه افزایش تعداد ناوگان، اصلاح زمان‌بندی قطاعات، احداث خط پرش در سطح قطاعاتی واقع در مسیر خط چهار تندرو و ایجاد خط ویژه در خیابان شمس‌آبادی، از جمله فعالیت‌ها در راستای روان‌سازی و افزایش سرعت ناوگان این خط است، اضافه کرد: میانگین سرعت اتوبوس‌های این خط در محدوده میدان امام حسین (ع) خیابان ابابالرحمه و شمس‌آبادی پاید حدود ۲۰ کیلومتر بر ساعت باشد، در حالی که به علت ترافیک ناشی از توقف فرم‌جراز و پارک بویل سرعت اتوبان‌ خط چهار در این محدوده به‌شدت کاهش و به حدود نصف تقلیل پیدا می‌کند و موجب افزایش زمان سفر و کاهش بهره‌وری این خط اتوبوس تندرو می‌شود.

شهردار گرگان:

تهیه بسته‌های جدید سرمایه‌گذاری در گرگان

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: شهردار گرگان با بیان اینکه اجرای پروژه‌های سرمایه‌گذاری می‌تواند به افزایش اشتغال، درآمد و رشد اقتصادی شهرها کمک کند، از تدوین بسته‌های جدید سرمایه‌گذاری در این شهر خبر داد.به گزارش روابط عمومی شهرداری گرگان ، سیدمحمدرضا سیدلنگی با تأکید بر اهمیت اجرای پروژه‌های سرمایه‌گذاری در این شهر اظهارکرد: سرمایه‌گذاری در توسعه اقتصاد شهری نقش موثری دارد و می‌تواند منجر به افزایش درآمد اشتغال و رشد اقتصادی شهرها شود.شهردار گرگان یکی از مزایای توسعه سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مختلف عمرانی، گردشگری، خدماتی، ساختمان و … را رسیدن به توسعه پایدار و بویایی اقتصاد شهر عنوان کرد و گفت: در همین راستا شهرداری گرگان بسته‌های مناسب از جمله تسهیلات در ارائه مجوزها و اختصاص شماره‌ها را برای سرمایه‌گذاران پیش‌بینی کرده است.وی با تأکید بر شناسایی و معرفی سرمایه‌های استان گفت: شهردار اومه‌اا داد، با مشارکت‌های شورای اسلامی شهر گرگان و برگزاری جلسات مستقیمت علمی سرمایه‌گذاری شهرداری، ارائه سرمایه‌گذاری و مشاورت‌های مردمی شهرداری گرگان بسته جدید سرمایه‌گذاری شامل ۴ پروژه ۳ مسکنی، تفریحی و تجاری را تدوین کرده و به فراخوان عمومی گذاشته است.سیدالنگی گفت: یکی از این پروژه‌ها ۱۲۰۰ آبنما مصنوعی گرگان بوده و کاربری آن تفریحی و تجاری است. فضای قابل احداث شامل ۲۰۰ مترمربع کافه رستوران، دو کلبه قلمنی ۴۵ متری و فضای تجاری ۲۰ متری خواهد بود.وی افزود:فروشگاه تجاری جنب پارک‌بگ تمدنلان که در هسته مرکزی واقع شده از دیگر پروژه‌های سرمایه‌گذاری است که کاربری آن تجاری خواهد بود. فضای قابل بهره‌برداری در این پروژه بالغ بر هزار و ۵۳۰ مترمربع خواهد بود.شهردار گرگان اضافه کرد: عرضه ابتدای شهرک ویلاشهر با پارکینگ کارتری مسکنی و تجاری در زمینی بالغ بر ۳۸۰۰ مترمربع و همچنین احداث دو پارک ویلاییه‌باید با قابلیت بهره‌برداری تلبلیغاتی در محور کمربندی (روبروی شهرک ویلاشهر و روبروی میدان پار) از دیگر پروژه‌های سرمایه‌گذاری است که به فراخوان عمومی گذاشته شده است.

رتبه برتر مخابرات منطقه گلستان در شاخص نظام پیشنهادات مخابرات ایران

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: بر اساس ارزیابی های انجام شده ، مخابرات منطقه گلستان در سامانه نظام پیشنهادات رتبه برتر را کسب کرد .
به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، احمد رضا کبیر با اعلام این خبر گفت : بر اساس ارزیابی عملکرد که از مخابرات مناطق صورت می گیرد ، با تیت بیشترین پیشنهاد درسامانه نظام پیشنهادات ، مخابرات منطقه گلستان رتبه برتر در بین گروه نسوم مخابرات مناطق را کسب کرد .
مدیریت منابع انسانی مخابرات منطقه گلستان با تأکید بر اهمیت ارائه پیشنهادات کاربردی و موثر در بهبود روند فعالیتها افزود : با بررسی پیشنهادات ثبت شده در سامانه نظام پیشنهادات ، آندسته از پیشنهاداتی که قابلیت اجرا داشته و در بهبود وضعیت شاخصهای عملکردی تاثیر گذار باشد مورد تأیید قرار گرفته و به اجرا در خواهد آمد .
وی گفت : کارکنان مخابرات منطقه گلستان با ثبت ۱۹۵ پیشنهاد سهم زیادی در این موفقیت داشته اند و ابراز امیدواری کرد با استمرار این روند و افزایش مشارکت کارکنان در ثبت پیشنهادات موثر و کاربردی ، بهبود شاخصهای عملکردی را در مخابرات منطقه گلستان شاهد باشیم .

افتتاح مرکز مخابرات شهید بامری

در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس بندر عباس



بندرعباس – **خبرنگار فرصت امروز**: مرکز مخابرات شهیدبامری درمنطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس بندرعباس افتتاح ومورد بهره برداری قرارگرفت .بندرعباس ارتباطات عمومی و ارتباطات مخابرات منطقه همزگان این افتتاح مرکز مخابرات شهید بامری را حضور دکتر زاوعیان معاون تجاری و امور مشترکان شرکت مخابرات ایران، دکترقربالی مدیرکل کسب وکارمهندسی هاشمی مدیر مخابرات منطقه ، محمدرضا بیرحسینلو مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی وجمعی ازمدیران معاونین در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس برگزار شد.گفتنی است افتتاح این مرکز، زیرساخت‌های مخابراتی منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس به طور قابل توجهی توسعه خواهد یافت. این امر موجب بهبود کیفیت و سرعت ارتباطات در این منطقه خواهد شد و زمینه را برای جذب سرمایه‌گذاری‌های جدید و توسعه کسب‌وکار فراهم خواهد کرد .

۹۵ درصد تجهیزات نیروگاهی در داخل کشور از جمله تجهیزات اصلی نیروگاه ماندن رتزاروها، کمپرسور و... با توانمندی نیروهای داخلی تولید می‌شوند و نیروگاه‌های اسکتل ترکیبی جدید که در حال نصب است همگی بومی‌سازی و ماهه انتخاب و نشان تولید کشور هستند. رئیس هیات مدیره نیروگاه شهیدرجایی در خصوص همکاری این نیروگاه با شرکت‌های دانش‌بنیان نیز بیان داشت، این نیروگاه با احساس کیفیت و در زمینه ساخت تجهیزات نوین از جمله دستگه تست فلوی سوخت گاز و گازوئیل، طراحی و ساخت پر پرتس سه بعدی ... و در ارتباط و همکاری گسترته با شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاه‌های کشور بوده، شایسته قدردانی و تشکر ویژه از شرکت گاز در اجرای تعهدات است.

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی نیز ضمن ارج نهادن به قدرشناسی و پیگیری دلسوزانه امام جمعه تبریز در مطالبات مردمی و بازدید از روند گازرسانی در فضای نقاط استان، اظهار داشت: گازرسانی به روستای ششاپت یکی از پرچالش ترین پروژه های اجرایی به دلیل مسیر کوهستانی و سنگی این روستا بوده که ضرورت داشت چندین طرح پروژه بررسی و با صرفه ترین و استانداردترین روش انتخاب و توسط پیمانکار محرجب بومی در کمترین زمان اجرا مکن شود.
نادر کمالی با اشاره به تحقق شمار گاز محجور عدالت و توسعه، تصریح کرد: به مدد الهی و توجه و پیگیری ویژه مسئولین، استان آذربایجان شرقی یکی از استانهای سبز کشور از لحاظ گازرسانی بوده و اسماال در صداید پدیده تمدنی تمامی خلوارهای شهری و روستاهای بالای ۲۰ خانوار از نعمت گاز غنیخواهیم بود.

آیت .ا ال هاشم در مراسم تکريم و معارفه امام جمعه جديد شهرستان هوراند افزود: تلاش مجادنه و گازرسانی در کمترین زمان ممکن به روستای ششاپت شهرستان هوراند که به لحاظ مسیر از صعب‌العبورترین مناطق استان بوده، شایسته قدردانی و تشکر ویژه از شرکت گاز در اجرای تعهدات است. مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی نیز ضمن ارج نهادن به قدرشناسی و پیگیری دلسوزانه امام جمعه تبریز در مطالبات مردمی و بازدید از روند گازرسانی در فضای نقاط استان، اظهار داشت: گازرسانی به روستای ششاپت یکی از پرچالش ترین پروژه های اجرایی به دلیل مسیر کوهستانی و سنگی این روستا بوده که ضرورت داشت چندین طرح پروژه بررسی و با صرفه ترین و استانداردترین روش انتخاب و توسط پیمانکار محرجب بومی در کمترین زمان اجرا ممکن آسان شود.
نادر کمالی با اشاره به تحقق شمار گاز محجور عدالت و توسعه، تصریح کرد: به مدد الهی و توجه و پیگیری ویژه مسئولین، استان آذربایجان شرقی یکی از استانهای سبز کشور از لحاظ گازرسانی بوده و اسمال در صداید پدیده تمدنی تمامی خلوارهای شهری و روستاهای بالای ۲۰ خانوار از نعمت گاز غنیخواهیم بود.

برگزاری جلسه اختتامیه ارزیابی شرکت‌های تعمیراتی شرکت برق منطقه‌ای غرب

شناسایی شد و این ارزیابی‌ها به عملکرد بهتر شرکت‌های تعمیر و نگهداری در نتیجه به پایداری بیشتر شبکه برق کمک می‌کند وی افزود: شفافیت در کارها سبب بهبود عملکرد می‌شود و کاری که شفافیت در آن رعایت شده باشد، مورد ارزیابی درست و واقعی قرار می‌گیرد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب در پایان با تأکید بر اینکه هیچ تمییزی در انعقاد قرارداد با شرکت‌های پیمانکاری وجود ندارد، گفت: همه شرکت‌های تعمیر و نگهداری پس از طی مراحل قانونی، با این شرکت همکاری می‌کنند و انتظار ما از این شرکت‌ها، عملکرد مناسب و با کیفیت است که در نهایت پایداری شبکه و رضایت مردم را در پی خواهد داشت.

در پنجمین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران

معاون خرید فولادمبار که چهره تأثیرگذار بومی‌سازی آهن و فولاد سال ۱۴۰۲ شد

محمد مهدی شریف شادبله مدیر فولادسازی فولاد خوزستان، محمدحسین تقفی، معاون برنامه‌ریزی و توسعه ذوب آهن یاسارگاد، سید محمد موسوی، معاون بهره‌برداری آهن و فولاد ازبغ نیز از دیگر چهره‌های معرفی شده هستند. همچنین اسداله فرشاد (رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، مدیرعامل سابق آهن و فولاد غدیر ایرانیان و عضو سابق هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران) به عنوان چهره‌های برتر توسعه‌گرای نخبه‌ر آهن و فولاد تقدیر شد.



این جلسه مهندس الفتی‌تایب گفت: در این ارزیابی، نقاط قوت و نقاط بهبود



توصیه طراحان وب برای کارشناس‌های سئو

نیست. بسیاری از برندها در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌شان دردسرهای زیادی را متحمل می‌شوند. نکته مهم در این میان ترویج این درک مهم مبنی بر زمانبر بودن کارهای اصولی و مناسب در دنیای کسب و کار است. امروزه بسیاری از برندها به دنبال موفقیت یک شبه در دنیای کسب و کار هستند، اما در عمل برخی از برندها شناسن تاثیرگذاری بر روی

نیست در این میان به دلیل همکاری نزدیک با بازاریاب‌ها و کارشناس‌های سئو مجبور به اعمال تغییرات گسترده و مداوم در سبایت خواهند شد. این نکته شاید در نگاه نخست همراه با موفقیت خدشه‌ناپذیر برندها باشد، اما در نهایت فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای از بین خواهد برد. امروزه کاربران بیشتر از اینکه در سبایت‌ها به دنبال



مزایای بسیار مهم و اساسی باشند، با کلیت آن کار دارند. به عنوان مثال، اگر کاربران شما به دنبال محتوای حرفه‌ای و آموزشی هستند، شما باید تمرکز اصلی‌تان بر روی تولید چنین محتوایی باشید، سایر موارد برای برند شما و احتمالا مشتریان اهمیت جانی خواهد داشت. درست‌ست به همین خاطر باید یا سرمایه‌گذاری درست برند شما شاکی خواهند شد.

طراح‌های وب به عنوان افرادی حرفه‌ای در دنیای اینترنت همیشه بر روی زمانبر بودن کارهای اصولی و حرفه‌ای تاکید دارند. این امر حتی در زمینه طراحی سبایت یا تولید یک محصول عادی نیزصداق دارد. هیچ محصول مناسبی در بازار یک شبه تبدیل به بهترین گزینه نمی‌شود. در اغلب موارد برندها با آزمون و خطای طولانی‌سدت در نهایت امکان شناسایی یک محصول استاندارد را پیدا خواهند کرد. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط برندها از نقطه نظر کسب و کار دارد. متاسفانه امروزه بسیاری از برندها به چنین نکته مهمی توجه نشان نمی‌دهند. اگر شما برنامه‌ای دقیق و ایده‌های کاربردی برای عرضه به بازار دارید، باید تحمل و شکیبایی بیشتری در مقایسه با دیگر کارآفرینان به خرج دهید. این امر تفاوت اصلی میان کارآفرینان موفق و افراد شکست خورده را نشان می‌دهد. عجله بسیار زیاد در اغلب موارد موجب عرضه محصولی ناکامل به بازار و بازی با اعتبار برندها می‌شود. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم از چنین رفتاری پرهیز نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و بهینه‌سازی وضعیت فعالیت‌تان پیدا نکنید.

موبایل دشمن سئو نیست

کاربران موبایل یکی از نسل‌های آخر در دنیای بازاریابی محسوب می‌شوند. دلیل این امر نیز توسعه

جزییات بسیار مهم و اساسی باشند، با کلیت آن کار دارند. به عنوان مثال، اگر کاربران شما به دنبال محتوای حرفه‌ای و آموزشی هستند، شما باید تمرکز اصلی‌تان بر روی تولید چنین محتوایی باشید، سایر موارد برای برند شما و احتمالا مشتریان اهمیت جانی خواهد داشت. درست‌ست به همین خاطر باید یا سرمایه‌گذاری درست بر روی شرایط بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مشتریان همیشه به فکر بهره‌گیری درست از فرصت های پیش روی برندتان باشید، در غیر این صورت شناسن‌تان به طور مداوم در بازار کاهش پیدا خواهد کرد. بسیاری از کارشناس‌های سئو با این ادعا که کاربران فقط در صورتی که گوگل یک سبایت را دوست داشته باشند، بدان توجه می‌کنند به دنبال رعایت مو به موی نکات سئو هستند. این امر شاید منطقی به نظر برسد، اما در واقعیت ماجرا کاملا برعکس است. گوگل بیشتر از اینکه فقط به طور یکجانبه برخی از سبایت ها را در رتبه‌های برتر سئو قرار دهد، به واکنش کاربران نسبت به سبایت‌ها توجه نشان می‌دهد. معنای این امر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و حتی کسب رتبه‌های برتر سئو در صورت سرمایه‌گذاری درست و بهینه در این حوزه است. این امر در بلندمدت شناس شما برای بازاریابی و تاثیرگذاری بهینه بر روی کاربران را به شدت افزایش خواهد داد.

یادتان باشد شما در دنیای سبایت باید تکلیف نهایی بسیاری از امور را روشن کنید. در این بین هم معیار نهایی برای موفقیت نظر کاربران است. بنابراین در طراحی و تولید محتوا باید بیشتر از اینکه به دنبال جلب رضایت الگوریتم گوگل باشید، به مشتریان‌تان فکر کنید.

کارهای خوب و تاثیرگذار نیاز به زمان زیادی دارد
طراحی یک سبایت حرفه‌ای و بازاریابی با هدف تاثیرگذاری بر روی دامنه وسیعی از کاربران امر ساده‌ای

به طور مداوم در کنار توجه به سئو همه جانبه است. اگر شما در سبایت‌تان از محتوای بصری سود می‌برید، باید نسبت به کیفیت بالای تصاویر و ویدئوها نیز اطمینان حاصل کنید، در غیر این صورت احتمالا نتیجه مناسبی از نقطه نظر بازاریابی در انتظارتان نخواهد بود.
کاربران به جزئیات کمتر توجه می‌کنند
توجه وسواس‌گونه به جزئیات دیگر امری مهم برای

به قلم: چارو میترا دابی

کارشناس بازاریابی و تولید محتوا

ترجمه: علی آلی‌علی

طراحی سبایت کار پیچیده‌ای نیست. امروزه بسیاری از

افراد با شرکت در دوره‌های کوتاه مدت به طور کامل با طراحی سبایت و پیچیدگی‌های این حوزه آشنا می‌شوند.

در کنار این مسئله وجود ابزارهای متعدد برای کمک به طراح‌های وب نیز باید در نظر داشته باشیم. همین امر کار را برای کارآفرینان و حتی افراد غیرحرفه‌ای در این حوزه بی‌نهایت ساده می‌سازد. نکته مهم در این میان دشواری‌های مربوط به طراحی یک سبایت کاملا حرفه‌ای و متمایز از سایر نمونه‌های مشابه است. این امر برای بسیاری از کارآفرینان سخت و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد. به ویژه اگر قرار باشد از شیوه‌های تازه‌ای نظیر سئو نیز در طراحی سبایت بهره برد. آن وقت طراحی سبایت دیگر به سادگی ابتدای امر نخواهد بود. امروزه بسیاری از طراح‌های سبایت به طور مداوم با کارشناس‌های سئو همکاری دارند. دلیل این امر نیز کاملا واضح است. بسیاری از سبایت‌ها برای اینکه در بازار نظر کاربران را جلب کنند، نیاز به تکنیک‌های سئو دارند. با این حساب هیچ برندی بدون استفاده درست از تکنیک‌های سئو شناسی برای بقا در بازار نخواهد داشت. این امر باید از همان ابتدای شروع به طراحی سبایت مد نظر بسیاری از برندها قرار داشته باشد، در غیر این صورت شما به سادگی امکان از دست دادن دامنه وسیعی از مشتریان‌تان را خواهید داشت.

اگر یک برند توانایی طراحی سبایت با استفاده درست از نکات سئو را داشته باشد، خیلی زود در بازار بدل به برندی جذاب و دوست‌داشتنی می‌شود. البته در این میان شما باید به توصیه‌های طراح‌های سبایت نیز توجه نشان دهید. هرچه باشد طراحی سبایت امروزه دیگر یک امر مشترک است. بنابراین اگر شما به دنبال طراحی سبایت به شیوه‌ای حرفه‌ای هستید، باید همیشه نکات حرفه‌ای در این راستا را مد نظر داشته باشید.

ایجاد هماهنگی میان طراح‌های سبایت و کارشناس‌های سئو اغلب اوقات امری سخت و دشوار محسوب می‌شود. دلیل این امر تاکید هر کدام از کارشناس‌های مورد نظر برای اجرای ایده‌های خودشان و بی‌توجهی به نکات و دستاوردهای طرف دیگر است. همین امر مسئولیت مدیران ارشد برندها را به شدت افزایش می‌دهد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید پیش از هر کاری در عرصه کسب و کار به فکر ایجاد تعادل میان تیم‌های مورد بحث باشید.

هدف اصلی در این مقاله بررسی شیوه‌های ایجاد تعادل میان گروه طراح‌های سبایت و کارشناس‌های سئو است. نکته مهم اینکه امروزه اغلب اوقات کارشناس های سئو دارای وظایف مهمتری در مقایسه با طراح‌های سبایت در نظر گرفته می‌شوند. همین امر برای آینده کاری برندها به شدت خطرناک است. طراح‌های سبایت نیز به عنوان گروهی مهم در فرآیند طراحی سبایت نکات مهم و تاثیرگذاری برای بازاریابی و تعامل بهتر با مشتریان دارند. درست به همین خاطر شما باید همیشه حواس‌تان به توصیه‌های آنها نیز باشد. در ادامه برخی از مهمترین توصیه‌ها و نکات کلیدی از نظر طراحان سبایت را مورد بررسی قرار می‌دهیم. مخاطب اصلی این توصیه‌ها بیش از هر گروه دیگری، کارشناس‌های سئو خواهند بود.

کلیدواژه‌ها فقط یک تکه از پازل هستند

وقتی مردم شروع به یادگیری سئو می‌کنند، اولین نکته‌ای که به آنها آموزش داده می‌شود مربوط به استفاده از کلیدواژه‌های دقیق در زمینه تولید محتواست. این امر اهمیت بسیار زیادی برای کارآفرینان دارد، اما در عین حال فقط بخشی از فرآیند تاثیرگذاری بر روی مشتریان را شامل می‌شود. شما فقط با اتکا به سئو امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان را ندارید. درست به همین خاطر باید چشم‌انداز وسیع‌تری را نیز مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی لازم برای رقابت مناسب در بازار را نداشته باشید.

پازل بازاریابی و طراحی سبایت امروزه گستردگی بسیار زیادی دارد. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای را مد نظر قرار دهید. تمرکز صرف بر روی حوزه سئو، آن هم کلیدواژه‌ها، نتیجه مناسبی برای شما به همراه ندارد. طراحی اصولی سبایت و رعایت نکاتی مثل افزایش سرعت بارگذاری در کنار قالب چشم‌نواز آن اهمیت هم اندازه با کلیدواژه‌ها دارد.

امروزه بسیاری از کارشناس‌های سئو فقط به دنبال پیدا کردن و استفاده از کلیدواژه‌های مناسب هستند. این امر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. در عوض شما باید به سراغ راهکارها و برنامه‌های دقیق‌تری بروید. این امر شامل طراحی حرفه‌ای سبایت‌ها و ارزیابی مشکلات آنها

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتنی – اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۶ دی ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۰۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR