

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



طرح واردات خودرو روی میز دولت

سناریوهای مختلفی برای شرایط جدید ثبت سفارش خودروهای خارجی در سازمان توسعه تجارت بررسی شده است، اما گزینه نهایی...

موسسه مطالعاتی «بیزینس مانیاتور»

درباره تبعات سیاسی، اقتصادی لغو توافق برجام هشدار داد

جان برجام در تن جهان

این روزها بیشتر از هر زمان دیگری درباره برهم خوردن توافق برجام صحبت می‌شود. تیرماه سال ۱۳۹۴ بود که ایران و پنج کشور صنعتی دنیا سرانجام با گذشت بیش از ۱۰ سال مذاکره توانستند به توافقی جامع درباره برنامه هسته‌ای و لغو تحریم‌های اقتصادی ایران دست یابند؛ توافقی که چند ماه بعد و در دی‌ماه همان سال...

گزارش بانک مرکزی درباره وضعیت اقتصادی و اجتماعی خانوارهای شهری نشان می‌دهد

سهم ۴۲ درصدی بخش خصوصی در بازار کار ایران

مدیریت و کسب و کار

۶ روش ابتدایی برای مدیریت کسب و کار

شباهت‌های کسب و کار با ازدواج!

۱۰ برناردز شمن دنیا

خرده‌فروشی‌های آینده چه شکلی خواهند بود؟

آهنربا در ویتروین

رویکرد ما به تبلیغات چگونه باشد؟

۸ تا ۱۶



مدیر عامل اینستاگرام
می‌خواهد دنیای مهربان‌تری
برای شما فراهم کند

معاون وزیر راه:

با تکمیل راه آهن قزوین - رشت

آخرین مسیر ریلی شمال جنوب متصل می‌شود

نیاز است. وی با بیان اینکه با اتمام این پروژه آخرین مسیر ریلی شمال به جنوب متصل می‌شود، افزود: با ادامه خط آهن قزوین - رشت، آخرین مسیر ریلی شمال به جنوب متصل می‌شود. خبرالله خادمی روز چهارشنبه در بازدید از روند پیشرفت راه آهن رشت - قزوین اظهار داشت: این راه آهن یکی از مهم‌ترین و سخت‌ترین خط‌های ریلی کشور و با حجم عملیاتی بالا در حال ساخت است. وی با اشاره به سخت گذر بودن بخش‌هایی از مسیر عبور راه آهن رشت - قزوین خاطر نشان کرد: از مجموع ۱۶۴ کیلومتر این پروژه، ۲۸ کیلومتر آن از مسیر تونل و هشت کیلومتر آن از روی پل عبور می‌کند که از لحاظ حجم کاری، جزو بزرگ‌ترین پروژه‌های ریلی کشور است. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل افزود: حفاری تونل‌ها زمانبر و پر ریزش است که در بسیاری از موارد ریزش‌ها قابل پیش‌بینی نبود و این امر سبب شد روند اجرای پروژه در بعضی از نقاط به کندی پیش برود. به گفته معاون وزیر راه و شهرسازی، ۱۶ کیلومتر از زیرسازی طول پروژه باقی مانده که حداکثر طی یک ماه آینده ۱۲ کیلومتر آن آماده‌سازی می‌شود و در بخش روسازی هم از ۳۴ کیلومتر باقی مانده طی یک ماه آینده، ۱۸ کیلومتر ریل‌گذاری خواهد شد. خادمی اعتبار مورد نیاز برای اتمام این پروژه را بالغ بر ۲۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: برای تکمیل کل کار و راه‌اندازی کامل آن بالغ بر ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیارد تومان مورد

نیاز است. وی با بیان اینکه با اتمام این پروژه آخرین مسیر ریلی شمال به جنوب متصل می‌شود، افزود: با ادامه خط آهن قزوین - رشت، آخرین مسیر ریلی شمال به جنوب متصل می‌شود. خبرالله خادمی روز چهارشنبه در بازدید از روند پیشرفت راه آهن رشت - قزوین اظهار داشت: این راه آهن یکی از مهم‌ترین و سخت‌ترین خط‌های ریلی کشور و با حجم عملیاتی بالا در حال ساخت است. وی با اشاره به سخت گذر بودن بخش‌هایی از مسیر عبور راه آهن رشت - قزوین خاطر نشان کرد: از مجموع ۱۶۴ کیلومتر این پروژه، ۲۸ کیلومتر آن از مسیر تونل و هشت کیلومتر آن از روی پل عبور می‌کند که از لحاظ حجم کاری، جزو بزرگ‌ترین پروژه‌های ریلی کشور است. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل افزود: حفاری تونل‌ها زمانبر و پر ریزش است که در بسیاری از موارد ریزش‌ها قابل پیش‌بینی نبود و این امر سبب شد روند اجرای پروژه در بعضی از نقاط به کندی پیش برود. به گفته معاون وزیر راه و شهرسازی، ۱۶ کیلومتر از زیرسازی طول پروژه باقی مانده که حداکثر طی یک ماه آینده ۱۲ کیلومتر آن آماده‌سازی می‌شود و در بخش روسازی هم از ۳۴ کیلومتر باقی مانده طی یک ماه آینده، ۱۸ کیلومتر ریل‌گذاری خواهد شد. خادمی اعتبار مورد نیاز برای اتمام این پروژه را بالغ بر ۲۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: برای تکمیل کل کار و راه‌اندازی کامل آن بالغ بر ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیارد تومان مورد

رئیس اتاق ایران:

بخش خصوصی در تدوین استراتژی صنعتی کشور مشارکت کند

اما لزوم مشارکت دادن جدی بازیگران اصلی این صحنه یعنی فعالان اقتصادی در تدوین استراتژی است و اگر چنین شد، دولت می‌تواند برنامه‌های اجرایی‌تر تهیه کند. وی ادامه داد: در صورت تحقق این عمل، فعالان اقتصادی به‌عنوان مجریان اصلی این برنامه در عمل با مشکلات کمتری مواجه خواهند شد. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران تصریح کرد: اولویت‌بندی صنعتی، مکان یابی صحیح صنایع و ظرفیت‌سنجی - یعنی در هر رشته‌ای از صنعت چه ظرفیتی مورد نیاز داخلی یا صادراتی کشور است - سه موضوع مهمی است که باید در تدوین این استراتژی در نظر گرفته شوند. وی خاطر نشان کرد: البته صحیح آن است که ابتدا استراتژی توسعه اقتصادی کشور تدوین شود و سپس سایر بخش‌ها بر مبنای آن به تدوین استراتژی‌های خود بپردازند که نیاز به برنامه جامع‌تری خواهد داشت. شافعی همچنین در ارزیابی خود از سیاست‌های اقتصادی دولت دوازدهم، آنها را در ادامه سیاست‌ها و برنامه‌های دولت یازدهم برشمرد که نیازمند بازنگری‌هایی است تا بتواند با شرایط جدید کشور و جهان همراه و همسو شود.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: فعالان بخش خصوصی به‌عنوان بازیگران اصلی اقتصاد و صنعت کشور، باید در تدوین استراتژی صنعتی کشور مشارکت داده شوند. «غلامحسین شافعی» در گفت‌وگو با ایرنا با اشاره به برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای تدوین استراتژی توسعه صنعتی کشور، آن را یک خلاء اساسی توصیف کرد که در سال‌های گذشته نیز نبود آن احساس می‌شد. به گفته این مقام مسئول، در سال‌های گذشته شاهد بودیم هر دولتی که سر کار می‌آمد به تدوین یک استراتژی می‌پرداخت، اما پس از مدتی کنار گذاشته می‌شد و سپس دولتی جدید با استراتژی جدیدی صنعتی فعالیتش را آغاز می‌کرد و این دور تسلسل باطل ادامه یافت و امروز شاهدیم که کشور از استراتژی توسعه منسجم صنعتی برخوردار نیست. وی بیان داشت: شاید بتوان گفت در برنامه سوم توسعه کشور اقدامات خوبی در خصوص استراتژی توسعه صنعتی انجام شد، اما آن هم به نتیجه نرسید و امروز وزارت صنعت، معدن و تجارت به این باور رسیده و اراده جدی دارد تا استراتژی توسعه صنعتی کشور را به نگارش درآورد. شافعی تأکید کرد: نکته مهم،

رئیس جمهور و مقامات عالی رتبه اقتصادی ترکیه وارد تهران شدند فصلی نو برای تحقق تجارت ۳۰ میلیارد دلاری ایران و ترکیه

آمنه خلوصی

با خروج ایران از لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF)

اتاق تهران آماده رشد همکاری اقتصادی با اتحادیه اروپاست

به حل اختلافات احتمالی، در صورت بروز هرگونه اختلاف حقوقی با صرف وقت و هزینه کمتر مشکل خود را در این مرکز حل کنند. همچنین به گفته خوانساری، اتاق تهران برای بهبود وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه همکاری‌های بخش خصوصی ایران با سرمایه‌گذاران خارجی، مرکزی با عنوان «مرکز خدمات سرمایه‌گذاری» راه‌اندازی کرده است که مأموریت آن شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران و معرفی آن به سرمایه‌گذاران خارجی، شناسایی موانع مختلف پیش روی سرمایه‌گذاران و تلاش برای حذف آنها و بهبود چهره اقتصاد ایران در فضای بین‌الملل است. این مرکز تلاش دارد تا وضعیت اقتصاد ایران را براساس شرایط جدید در رتبه‌بندی‌های بین‌المللی بهبود بخشد که نمونه آن رایزنی با موسسه کانادایی فریزر برای بهبود شاخص آزادی اقتصاد در ایران با توجه به اصلاحات انجام شده بود. در همین راستا اتاق تهران چندین پیش میزبان بنیانگذار این موسسه بین‌المللی بود و هماهنگی فراگیر با چند پائل و کارگاه آموزشی در این رابطه برگزار کرد. خوانساری در پایان صحبت‌هایش به نتایج مثبت این اقدامات اشاره کرد و گفت: خوشبختانه تمامی گزارش‌های آماری در ماه‌های پس از برجام نشان از رشد قابل توجه همکاری دو طرف می‌دهد. به گفته مقامات اروپایی، میزان صادرات ایران به اروپا بعد از برجام سه برابر شده است و این افزایش برای اقتصاد ایران بسیار مهم است اگرچه هنوز اعداد و ارقام بسیار پایین است. ایران در سال ۲۰۱۵ صادراتی معادل یک میلیارد و ۲۳۵ میلیون یورو به اروپا داشت که این آمار در سال ۲۰۱۶ به ۵ میلیارد و ۴۹۴ میلیون یورو افزایش یافت. مبادلات تجاری دو طرف در شش ماهه نخست سال جاری نیز به نزدیک ۱۰ میلیارد یورو رسیده است که تقریباً دوبرابر مبادلات در مدت مشابه سال گذشته است. جالب اینکه اگرچه از سرگیری خرید نفت از ایران، در افزایش مرادوات دو طرف نقش داشته است اما مبادله کالای غیرنفتی نقش پررنگی در مبادلات ایران و اروپا دارد که نمایانگر تقویت روابط بخش خصوصی دو طرف است؛ روابطی که می‌تواند در همین سال‌های پیش رو بسیار مستحکم‌تر و دامن‌دارتر شود.

است، چراکه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری برای مشارکت و سرمایه‌گذاری مشترک تا حدودی بهبود یافته، اصلاحات قابل توجهی اعمال شده و اکنون دولت ایران روی اصلاح جدی نقطه ضعف اقتصاد خود یعنی نظام بانکی تمرکز کرده است. وی خاطر نشان کرد: با توجه به خروج ایران از لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF) فرصت مناسبی برای اصلاح و بهبود نظام بانکی ایران در سایه مرادوات بیشتر با نظام بانکی بین‌الملل فراهم شده است. از نظر من چهار سال آینده مناسب‌ترین و بهترین زمان برای توسعه پایدار مرادوات اقتصادی اروپا و ایران است که نتیجه آن کسب منافع بلندمدت و همگانی در ایران و حصول سودهای مطمئن و پایدار برای طرف مقابل را به همراه خواهد داشت. خوانساری همچنین درباره «فصل عمل» بیشتر توضیح داد: مایلم مسئله‌ای مهم را با سرمایه‌گذاران و اشخاص حقیقی و حقوقی مایل به فعالیت در اقتصاد ایران در میان بگذارم و آن گزینه بهینه مشارکت با بخش خصوصی است، همچنین در دولت کنونی نیز اعتقاد محکمی به عدم مداخله‌گری دولت در اقتصاد و توانمندی بخش خصوصی برای تصدی‌گری امور اقتصادی کشور وجود دارد. رئیس اتاق تهران تأکید کرد: بخش خصوصی، خود در این چند سال گذشته توان زیادی صرف کرده تا بتواند شرایط فعالیت خود را در فضای کسب و کار ایران و جهان بهبود بخشد. برای نمونه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران تمام توان خود را در راستای پیگیری مطالبات و خواسته‌های به‌حق فعالان بخش خصوصی در پیش گرفته و در حوزه‌هایی چون مالیات و بیمه توانست برخی مشکلات و موانع بزرگی را از پیش پای آنان برآورد. براساس صحبت‌های رئیس پارلمان بخش خصوصی تهران، اتاق بازرگانی تهران اقدامات آینده‌نگرانه دیگری را نیز در دستور کار خود قرار داده؛ از جمله مرکز داوری اتاق تهران را برای رسیدگی به اختلافات احتمالی بین طرفین قراردادهای تجاری راه‌اندازی کرد. به این ترتیب این امکان هم‌اکنون برای فعالان اقتصادی ایرانی و خارجی فراهم است که در قراردادهای خود با مشخص کردن مرکز داوری اتاق تهران به‌عنوان مرجع رسیدگی

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت با توجه به خروج ایران از لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF) فرصت مناسبی برای اصلاح و بهبود نظام بانکی ایران در سایه مرادوات بیشتر با نظام بانکی بین‌الملل فراهم شده است. به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی اتاق بازرگانی تهران، مسعود خوانساری در چهارمین همایش اروپا و ایران به آمارها و ارقام مختلف در تجارت ایران و اتحادیه اروپا اشاره کرد و گفت: برابر آخرین آماري که به تازگی از سوی کمیسیون اروپا منتشر شده، مبادلات تجاری ایران و اروپا در هفت ماهه ابتدای سال ۲۰۱۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل، معادل ۸۰ درصد رشد داشته است. او در ادامه روی گزارش اخیر آژانس بین‌المللی انرژی اتمی تأکید کرد؛ گزارشی که نشان می‌دهد ایران به طور کامل به برجام به‌عنوان یک سند مترقی بین‌المللی پایبند بوده و به تمامی تعهدات خودش، وفادار مانده است. رئیس اتاق تهران همچنین اضافه کرد: بعد از نوسان‌ها و تلاطمات اقتصادی چند سال قبل اقتصاد ایران که عمده آن ناشی از فشار تحریم‌های ناعادلانه و یک‌جانبه و بخشی نیز سوءمدیریت داخلی بود، با روی کار آمدن دولت تازه در سال ۱۳۹۲ (۲۰۱۳) ثبات و آرامش به اقتصاد بازگشت که در نتیجه آن می‌توان به کنترل سیاست‌های پولی، کاهش تورم و تک‌نرخ شدن آن و خروج اقتصاد از رکود تورمی اشاره کرد، همچنین دولت جدید توانست با برخی تعدیل‌ها و تغییرها، موفقیت‌هایی در زمینه جلب سرمایه‌گذاران خارجی به دست آورد که مهم‌ترین نمود آن تدوین قراردادهای جدید نفتی موسوم به IPC است. به گفته خوانساری، به نتیجه رسیدن مذاکرات ایران و غرب و امضای برجام، باعث شد فعالان اقتصادی خارجی به‌ویژه از کشورهای اروپایی در قالب هیات‌های تجاری متفاوت به ایران سفر کنند که اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نیز یکی از میزبانان عمده این دیدارها بود که می‌توان آثار آن را به تدریج در افزایش مرادوات تجاری دید. او ادامه داد: به نتیجه رسیدن چندین قرارداد بزرگ نفتی و خودرویی و تعداد زیادی قراردادهای کوچک و متوسط، یک نوید خوب از آغاز فاز اجرایی همکاری‌هاست؛ اکنون «فصل عمل»

یادداشت

امید، مهم‌ترین
دستآورد برجام



حرف و سخن‌های اخیر درباره برجام این روزها دوباره نقض و پایبندی به آن را سر زبان‌ها انداخته است. هرچند برجام دربرگیرنده تمام اهداف موردنظر ایران نبود، اما توافقی است که از سوی مسئولان کشور با طرف دیگر مذاکرات یعنی آمریکا و ۵+۱ به امضا رسیده است. دولت ایران متعهد به انجام شروط و بندهای برجام است و ملت ایران هم از این تصمیم پشتیبانی کرده است. شواهد و...

یادداشت

تغییر در دستور العمل‌ها؛ گامی
برای جهانی شدن بازار سرمایه



یکی از مطالبات جدی و اساسی سهامداران و سرمایه‌گذارانی که در بازارهای مالی...

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

یادداشت



امید، مهم ترین دستاورد برجام

یحیی آل اسحاق
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

حرف و سخن‌های اخیر درباره برجام این روزها دوباره نقض و پایبندی به آن را سر زبان‌ها انداخته است. هرچند برجام دربرگیرنده تمام اهداف موردنظر ایران نبوده، اما توافقی است که از سوی مسئولان کشور با طرف دیگر مذاکرات یعنی آمریکا و ۵+۱ به امضا رسیده است. دولت ایران متعهد به انجام شروط و بندهای برجام است و ملت ایران هم از این تصمیم پشتیبانی کرده است. شواهد و گزارش‌های بین‌المللی نشان می‌دهد ایران به تعهداتی که در قالب برجام برای او ایجاد شده پایبند است، بنابراین هر نوع خلل در اجرای برنامه جامع مشترک به نقض عهد از سوی طرف دیگر مذاکره و همه‌گیر شدن این نقض عهد بازمی‌گردد. در شرایط فعلی راهی جز انتظار نداریم هر چند صحبت‌های مسئولانی مثل محمدجواد ظریف و رئیس‌جمهوری نشان می‌دهد که اگر آمریکا در بدترین حالت تعهدات برجامی‌اش را نقض نکند، به‌طور مداوم در تلاش است تا فرآیند بی‌خاصیت کردن برجام را به نتیجه برساند. نقض برجام توسط آمریکا ایران را به شرایط سابق بازخواهد گرداند با این تفاوت که افکار جهانی به دلیل عملکرد آشکار آمریکا در نقض برجام، نسبت به ایران نظر منفی نخواهند داشت.

با این همه، مهم‌ترین دستاورد برجام امید است. به‌جز رفع موانع بانکی در مواردی، هنوز بانک‌های بزرگ تمایلی به برقراری ارتباط با ایران ندارند. رفتارهای رئیس‌جمهور آمریکا نه‌تنها نظام اقتصادی این کشور بلکه اقتصاد جهانی را به ناآرامی می‌کشاند. با توجه به رفتارهای ترامپ، نقض برجام از سوی آمریکا بعید نیست. از آنجایی که تحریم‌ها ریشه تمام مشکلات ما نبود، اینک نقض برجام هم بازگرداننده تمام سختی‌ها به اقتصاد ایران نخواهد شد. رهاورد بزرگ برجام، امید به آینده بوده و هست. در اقتصاد، چشم‌انداز و چگونگی فعالیت کردن در آینده اهمیت دارد. هر سرمایه‌گذاری برای به نتیجه رسیدن به مدت زمان نیاز دارد و روشن بودن آتیه اقتصاد یک نکته بزرگ است. برجام به روشن‌تر شدن آینده اقتصاد ایران کمک کرد و امید به آینده با نقض آن کم‌رنگ می‌شود.

اما هر نوع مصائب اقتصادی ناشی از بازگشت برجام هر قدر هم سخت، سخت‌تر از نوسانات چهل سال اخیر در اقتصاد ایران نیست. به بیان دیگر، این دفعه اول نیست که به دوران سختی در اقتصاد برمی‌خوریم. ما دوره‌های سخت‌تر از این را گذرانیم. زمانی که وزیر بودم کل ارز ادارات بازرگانی برای تامین ۱۰ هزار قلم کالا، ۳ میلیارد دلار و در قالب یوزانس شش‌ماهه بود. این در حالی است که ما امروز به اضافه تولید رسیدیم و مشکل تقاضا داریم. آن زمان از پنیر تا سیم‌خاردار را وارد می‌کردیم، اما امروز در تولید کالاهای اساسی خودکفا شدیم. ذخایر داخلی و خارجی ارز ایران قابل توجه است اما با اعمال تحریم‌ها قدرت مانور کمتری داریم. با تحریم گران‌تر زندگی می‌کنیم اما سطح فعالیت تجاری ما در دوره تحریم هم قابل توجه بود. ما کوله‌باری از تجربه هستیم و می‌توانیم مشکلاتمان را حل کنیم به‌خصوص که ملت ایران در مقابل تهدید خارجی دست‌به‌پیک می‌هستند و همین، مهم‌ترین کلید برای حل مشکلات اقتصادی است.

دریچه

آخرین گمانه‌زنی‌ها درباره برجام

واکنش ایران در صورت خروج آمریکا از برجام چیست؟

معاون اقتصادی رئیس‌جمهور در پاسخ به این پرسش که واکنش ایران در صورت خروج آمریکا از برجام چیست، گفت: این مسئله‌ای است که با ملاحظه همه‌جانبه در بالاترین سطح تصمیم‌گیری خواهد شد. به گزارش «فرصت امروز»، محمد ناهودیان روز گذشته در حاشیه جلسه هیأت دولت در جمع خبرنگاران گفت: خوشبختانه در قانون مصوب مجلس و در تدابیری که قبلاً اندیشیده شده، پیش‌بینی واکنش‌های ایران مناسب و قاطع کاملاً دیده شده، اما نباید به استقبال برخی از احتمالات نامناسب رفت و باید با هوشیاری کامل مسئله را رصد کرد. در عین حال واکنش‌های دیگر بازیگران صحنه به‌ویژه دیگر اعضای ۵+۱ و شرکای اصلی اقتصادی ایران در دنیا در این رابطه بسیار مهم است.

همچنین رئیس مجلس شورای اسلامی در پاسخ به این پرسش گفت: تا وقتی که منافع ما در برجام تامین شود، آن را قبول داریم. علی لاریجانی که روز چهارشنبه به استان فارس سفر کرده بود، درباره اینکه آیا برجام قابل مذاکره است، گفت: وزیر خارجه چند بار در این زمینه پاسخ دادند و حرف‌های او درست است، زیرا وقتی مذاکراتی طولانی انجام شده و در نهایت توافقی حاصل شده که جنبه بین‌المللی پیدا کرده و به مصوبه شورای امنیت مستند شده است، بنابراین پروژه مذکور تمام شده است. رئیس مجلس شورای اسلامی ادامه داد: در موضوع هسته‌ای مذاکرات ما پایان پذیرفته و حرف‌هایی که آمریکایی‌ها می‌زنند بیشتر برای چانه‌زنی است که بتوانند امکان بیشتری برای خودشان فراهم کنند.

موسسه مطالعاتی «بیزینس مانیاتور» درباره تبعات سیاسی، اقتصادی لغو توافق برجام هشدار داد

جان برجام در تن جهان



ایمان ولی‌پور

ivan.karamzof@yahoo.com

این روزها بیشتر از هر زمان دیگری درباره برهم خوردن توافق برجام صحبت می‌شود. تیرماه سال ۱۳۹۴ بود که ایران و پنج کشور صنعتی دنیا سرانجام با گذشت بیش از ۱۰ سال مذاکره توانستند به توافقی جامع درباره برنامه هسته‌ای و لغو تحریم‌های اقتصادی ایران دست یابند؛ توافقی که چند ماه بعد و در دی‌ماه همان سال به‌صورت رسمی کلید خورد و ایران را از عضوی منزوی در اقتصاد جهانی به عضوی فعال و تاثیرگذار بدل کرد، اما با روی کار آمدن چهل‌وششمین رئیس‌جمهوری آمریکا و تصمیمات عجیب دونالد ترامپ در عرصه سیاست و اقتصاد بین‌الملل از جمله سخنان او درباره پیمان پاریس، توافق نفتا و پیمان تجارت آزاد تراسن آتلانتیک، هم‌زمان تردیدها درباره توافق برجام نیز افزایش یافت؛ با این همه اما نکته مهم اینجاست که برهم خوردن توافق هسته‌ای نه‌تنها به اقتصاد ایران آسیب می‌زند و زمینه را برای خروج سرمایه‌های خارجی فراهم می‌کند، بلکه موجب تخریب فضای سیاسی و اقتصادی جهان هم می‌شود؛ افزایش بی‌ثباتی در بازار جهانی ارز، افت ارزش دلار، کاهش اعتماد به اقتصاد آمریکا و درنهایت، افزایش تورم از جمله تبعات اقتصادی برهم خوردن توافق برجام برای دنیاست.

در همین زمینه، مرکز مطالعاتی «بیزینس مانیاتور» در گزارشی آورده است: در صورتی که آمریکا موفق شود این توافق را بر هم بزند، نرخ رشد اقتصادی دنیا کاهش می‌یابد، نرخ تورم رشد می‌کند و فضای تجارت آزاد مختل می‌شود. از سوی دیگر، تعادل سیاسی و امنیتی جهان نیز به هم می‌خورد و سرمایه‌گذاران با تکیه بر قوانین توافق شده در گذشته، دیگر نمی‌توانند با فراغ خاطر در جهان سرمایه‌گذاری کنند. گزارش «بیزینس مانیاتور» درباره تبعات سیاسی، اقتصادی لغو توافق برجام به نقل از «آینده‌نگر» در ادامه آمده است.

بر آورد هزینه‌های برهم خوردن برجام
مرکز مطالعاتی «بیزینس مانیاتور» بر این باور است که احتمال برهم خوردن توافق هسته‌ای بسیار کم است، اما عقل سلیم حکم می‌کند که به احتمالات بسیار کم هم توجه کنیم. از دیدگاه این موسسه، عدم بازگشت تحریم‌های سخت قبلی، مهم‌ترین مسئله

گزارش ۲

است، زیرا دیگر اجماع جهانی درباره این تحریم‌ها وجود ندارد و گزارش‌های مختلف هم از پایبندی ایران به توافق هسته‌ای حکایت کرده‌اند. از طرفی، ایران هم در مقابل سخنان و عملکرد دولت تازه آمریکا هوشمندانه عمل می‌کند و قصد ندارد دستاورد ۱۰ ساله خود را به‌یکباره از دست دهد و به دنیا پشت کند. «بیزینس مانیاتور» مهم‌ترین مسائل توافق هسته‌ای را در سه بخش خلاصه کرده است:

اول: موسسه مطالعاتی «بیزینس مانیاتور» پیش‌بینی می‌کند که به‌احتمال ۷۵ درصد توافق هسته‌ای پابرجا بماند و تهران به تمامی بندها و بخش‌های توافق‌شده در این پیمان جهانی پایبند باشد. در واقع، ایران در نظر ندارد در بازی‌ای که ترامپ به راه انداخته همراه شود و توافقی را که برای امضای آن بیش از یک دهه زمان صرف شده به خطر بیندازد. ایران در این مسیر پس‌از سطح هوشمندانه رفتار می‌کند و هیچ بهانه‌ای برای برهم خوردن توافق به دست غربی‌ها نمی‌دهد. حتی نمایندگان سازمان ملل و کشورهای غربی هم بارها بر این مسئله تاکید کرده‌اند که ایران به تعهداتش کاملاً پایبند بوده است و این کار ایران را می‌توان بسیار درایت‌مندانه و صحیح دانست. ولی آمریکایی که

دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آن است، ترجیح می‌دهد از طریق وضع تحریم‌های اقتصادی به بهانه‌های غیرهسته‌ای، فضا را در ایران و در سطح بین‌المللی متشنج کند و منتظر دیدن عکس‌العملی است تا بهانه‌ای برای خارج شدن از این توافق جهانی داشته باشد.

دوم: در صورتی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا، موفق به برهم زدن این توافق شود، تاثیرات منفی اقتصادی آن روی ایران بسیار زیاد خواهد بود، زیرا جریان سرمایه‌ها به ایران اگر هم متوقف نشود، کند خواهد شد ولی تبعات منفی سیاسی آن بیشتر دامنگیر آمریکا خواهد شد. انتظار می‌رود در صورتی که آمریکا از این توافق خارج شود، دیگر کشورهای صنعتی همچنان به همکاری اقتصادی با ایران ادامه دهند. در چنین فضای، تعامل کشورهای صنعتی با یکدیگر برای ایجاد صلح و آرامش در دنیا بر هم خواهد خورد، زیرا آمریکا شریکی غیرقابل اعتماد شناخته می‌شود. همچنین برهم خوردن ساختار سیاسی در دنیا و ناتوانی کشورهای صنعتی برای تصمیم‌گیری در مورد مسائل بین‌المللی می‌تواند تردید سرمایه‌گذاران را در مورد سرمایه‌گذاری در عرصه‌های مختلف افزایش دهد و به دنبال آن زمینه را برای کاهش نرخ رشد اقتصادی فراهم خواهد کرد. افزایش بی‌ثباتی در بازار جهانی

ارز، افت ارزش دلار، کاهش اعتماد به اقتصاد آمریکا و افزایش تورم از تبعات منفی اقتصادی بر هم خوردن توافق هسته‌ای برای جهان است. سوم: از بین رفتن قدرت جامعه جهانی در برخورد با مسائل بین‌المللی می‌تواند زمینه را برای افزایش قدرت نیروهای افراطی در کشورهای عراق و افغانستان و دیگر کشورهای پرتنش دنیا افزایش دهد، زیرا این گروه‌های تروریستی و افراطی، قدرت بزرگی را که بتواند با آنها مقابله کند در مقابل‌شان نمی‌بینند. افزایش شمار این گروه‌ها یا قدرت گرفتن گروه‌های فعلی می‌تواند به‌تدریج زمینه را برای ناامن شدن دنیا فراهم کند.

پایبندی جهان به توافق هسته‌ای

رهبان کشورهای اروپایی به همراه چین و روسیه بارها اعلام کرده‌اند که پایبندی به تعهدات توافق هسته‌ای به نفع دنیاست و می‌تواند زمینه را برای افزایش ثبات و امنیت جهانی فراهم کند. در این میان اما تنها کشوری که ساز مخالف می‌زند، آمریکا است و همین باعث شده است تا بحث‌های زیادی پیرامون این توافق دربرگیرد. در همین زمینه، موسسه «بیزینس مانیاتور» ماه ژوئن سال ۲۰۱۷، دو نظرسنجی در ایران و آمریکا انجام داد؛ نظرسنجی انجام‌شده در ایران با جامعه

۱۰۰۴ نفری انجام شد و در آمریکا ۲۹۸۰ نفر مورد سؤال قرار گرفتند. «بیزینس مانیاتور» ضریب خطای نظرسنجی انجام شده در ایران را ۳.۱ درصد و ضریب خطای نظرسنجی انجام شده در آمریکا را برابر با یک درصد اعلام کرد. البته باید در نظر داشت که جامعه مورد مطالعه در آمریکا سه برابر جامعه مطالعه شده در ایران است و همین مسئله می‌تواند ضریب خطای مطالعه ایران را سه برابر ضریب خطای مطالعه انجام شده در آمریکا کند، اما باز هم می‌توان با استناد به همین جامعه آماری کوچک، دیدگاه مردم دو کشور را درباره توافق هسته‌ای دید.

نتایج نظرسنجی «بیزینس مانیاتور» درباره برجام

اما نتایج این دو نظرسنجی درباره دیدگاه مردم دو کشور ایران و آمریکا نسبت به توافق برجام انجام داده است، چه بود؟ بر اساس آنچه «بیزینس مانیاتور» در این باره منتشر کرده است، ۶۳.۷ درصد از مردم آمریکا بر این باورند که تا زمانی که ایران به تعهداتش در توافق هسته‌ای پایبند است، آمریکا هم باید به این توافق پایبند بماند، اما ۳۴.۴ درصد از افراد مورد مطالعه بر این باورند که به دلیل کاستی‌های این توافق باید مذاکرات ادامه پیدا کند و توافق جدیدی حاصل شود؛ آنها بر این باورند که توافق تنها راه‌حل مسئله ایران است، اما باید توافقی همه‌جانبه و کامل باشد و ضعفی در آن وجود نداشته باشد. ۱.۹ درصد از افراد مورد مطالعه نیز اعلام کردند که پاسخ این سوال را نمی‌دانند و مسئله توافق هسته‌ای ایران و غرب و رویکرد آمریکا در مورد این توافق برای آنها اهمیتی ندارد. اما در ایران ۳۰.۷ درصد از مردم مورد مطالعه اعلام کردند که با قدرت تمام از این توافق حمایت می‌کنند و بر این باورند که این توافق، دستاورد بسیار مهمی برای ایران بوده است. ۳۶.۴ درصد از مردم نیز گفتند که این توافق کار به‌عنوان رئیس شورای عالی کار بتواند فاصله بین خط فقر و تورم را به حداقل برساند، ۴۰ هزار شغل که سهل است، بیش از ۵۰۰ هزار شغل در سال می‌توانیم ایجاد کنیم.

عضو کانون عالی شوراهای اسلامی کار با بیان اینکه کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی کمکی به تولید نکرده است، افزود: این فکر که اگر سود سپرده‌ها را کم کنیم مردم پول‌شان را به سمت تولید می‌برند، اشتباه بود. زمانی این ایده به نتیجه می‌رسد که تولید در این مملکت حرف اول را بزند و کسی که ۲۰۰ میلیون تومان سپرده دارد برایش بصرفه که آن را در تولید سرمایه‌گذاری کند. به گفته اصلی، چند هفته است که از اجرای بخشنامه کاهش ۱۵ درصدی سود سپرده‌ها می‌گذرد، ولی نتیجه‌اش این بود که قیمت سکه، طلا، دلار و اجاره خانه‌ها بالا رفت و کسانی که پول‌شان را از بانک‌ها بیرون کشیدند آن را وارد شغل‌های کاذب، بازارهای دلالی، سفته‌بازی و خرید زمین کردند.

رئیس کانون شورای اسلامی کار البرز خاطرنشان کرد: زمانی که کارگاه‌های قدیمی و با سابقه توان ماندن ندارند، کارخانه‌ها از تامین مواد اولیه عاجزند و بسیاری از بنگاه‌ها به سمت تعطیلی رفته‌اند، سرمایه‌گذار داخلی این ریسک را نمی‌کند که پولش را وارد تولید کند. به گفته این مقام مسئول کارگری، مشکل اصلی تولید و یکی از آسیب‌های جدی اشتغال، قاچاق کالا گرفت. نکته مهم اما آن است که بررسی‌ها نشان از تمایل بالای کارکنان مستقل به فعالیت در جامعه ایران دارد؛ این در حالی است که بسیاری از ایده‌های نو خود می‌توانند زمینه‌های ایجاد فرصت‌های شغلی و تبدیل یک کارکن مستقل به کارفرما را فراهم کند.



گزارش بانک مرکزی درباره وضعیت اقتصادی و اجتماعی خانوارهای شهری نشان می‌دهد

سه‌م ۴۲ درصدی بخش خصوصی در بازار کار ایران

تاثیرگذاری‌اش در اقتصاد ایران، مشکل بیکاری تا چه حد حل خواهد شد. همچنین بررسی‌ها حاکی است که تنها ۰.۲ درصد از شاغلان خانوارها کارکنان موسسات تعاونی بوده‌اند. در این میان ۱.۷ درصد نیز کارکن فامیلی کارآموز محسوب می‌شوند. بر این اساس، اگر سهم بخش‌های مختلف اقتصادی از اشتغال مدنظر قرار گیرد، سهم بخش خصوصی و کارکنان مستقل بالاترین سهم

۱۶.۸ درصد از کارکنان ایران از موسسات دولتی و عمومی تامین می‌شود. سهم موسسات خصوصی هم از این میزان ۴۲ درصد است؛ اما نکته مهم، سهم بالای بخش دولتی و سهم اندک بخش خصوصی از اقتصاد است و وقتی پای اشتغال به میان می‌آید این نسبت با تغییرات شگرفی روبه‌رو می‌شود. همین نکته نشان می‌دهد در صورت توسعه بخش خصوصی و افزایش میزان

میان خانواده‌های شهری حکایت از آن دارد که بخش مهمی از شاغلان در سال گذشته در بخش خصوصی مشغول فعالیت بوده و پس از آن، کارکنان مستقل بالاترین سهم را داشته‌اند. کارکنان مستقل را کسانی تشکیل می‌دهند که با راه‌اندازی یک واحد صنفی، مشغول فعالیت هستند یا کسانی که راسا به کارهای خدماتی و... اشتغال دارند. در این میان، درآمد

بانک مرکزی در گزارشی درباره وضعیت اقتصادی و اجتماعی خانوارهای شهری تاکید کرده است که ۵.۷ درصد از اعضای شاغل خانواده‌های شهری در پایان سال گذشته کارفرما بوده‌اند. به گزارش خبرآنلاین، ایران نزدیک به ۲۳ میلیون شاغل دارد و نرخ بالای بیکاری از عمده‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران است. در این میان، بررسی وضعیت اشتغال در

گمرک



گمرک ایران خبر داد

کشف محموله جدید قاچاق انسان

گمرک ایران از جدیدترین مورد کشف قاچاق انسان از داخل بار کانتینری یک دستگاه کامیون خبر داد.

به گزارش «فرصت امروز» از گمرک ایران، این ششمین محموله قاچاق انسان است که در سال جاری توسط مأموران گمرک و از داخل بار کامیون کشف می‌شود.

در بازرسی مأموران گمرک از این محموله تعداد یک زن و سه مرد که در داخل بار مخفی شده بودند و قصد داشتند به‌صورت غیرقانونی و قاچاق از کشور خارج شوند، کشف شد.

براساس این گزارش، مأموران گمرک محتویات یک کامیون خروجی در مرز بازرگان که قصد داشت تحت رویه صادرات از کشور به مقصد ترکیه خارج شود و حامل بار کانتینر خالی بود را به کمک تیم کنترلی بازرسی می‌کنند و درنهایت، تیم کنترلی در این بازرسی با کمک تجهیزات موفق به کشف قاچاق انسان از لایه‌لای کانتینر خالی می‌شوند.

این گزارش می‌افزاید: با بهره‌برداری بهینه از دستگاه‌های کنترلی پیشرفته و افزایش تعداد سگ‌های کمکی جهت کشف قاچاق کالا، مواد مخدر

و انسان، مأموران گمرک فقط در سال ۱۳۹۵ موفق به کشف ۴۸۰ مورد قاچاق انسان در گمرکات کشور شدند که ۵۰ مورد آن مربوط به گمرک بازرگان بود.

بر این اساس، تعداد ایکس‌ری‌های کامیونی گمرک در سال‌های اخیر به سه برابر افزایش یافته و در سال ۹۵ تعداد ۱۰ قلاده سگ خریداری و آموزش داده شده و در گمرکات کشور مستقر شده‌اند.

گفتنی است گمرک ایران براساس ارزیابی‌های سازمان جهانی گمرک، رتبه دوم را در مبارزه با انواع قاچاق و رتبه نخست دنیا را در مبارزه با قاچاق مواد مخدر در اختیار دارد.

بازار کار



قاچاق، رکود و فاصله زیاد میان خط فقر و تورم

سه عامل موثر

در آسیب‌شناسی اشتغال

عضو کانون عالی شوراهای اسلامی کار می‌گوید: اگر خط فقر را به خط تورم نزدیک کنیم و رکود و قاچاق کالا را از بین ببریم، بیش از ۵۰۰ هزار شغل در سال ایجاد می‌شود. او معتقد است سوق دادن سپرده‌های بانکی به سمت تولید زمانی محقق می‌شود که تولید حرف اول را در کشور بزند.

علی اصلائی در گفت‌وگو با ایسنا در ارزیابی تحقق هدف‌گذاری برنامه ششم توسعه در ایجاد ۹۵۰ هزار شغل در سال گفت: وقتی فاصله بین تورم و خط فقر زیاد است، نقدینگی‌ها در جایی می‌رود که فقط دولت نیست. اگر دولت تولید را رونق بدهد پول وارد تولید می‌شود. امروز قاچاق کالا، پدر کارگاه‌های ۱۰ نفره را درآورده است. کیف و کفش و لباس اکثراً در بازار قاچاق است، بنابراین اگر بتوانیم با قاچاق مبارزه کنیم، مشکل تولید و اشتغال کشور حل می‌شود.

او ادامه داد: شخصاً معتمد در صورتی که وزیر کار به‌عنوان رئیس شورای عالی کار بتواند فاصله بین خط فقر و تورم را به حداقل برساند، ۴۰ هزار شغل که سهل است، بیش از ۵۰۰ هزار شغل در سال می‌توانیم ایجاد کنیم.

عضو کانون عالی شوراهای اسلامی کار با بیان اینکه کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی کمکی به تولید نکرده است، افزود: این فکر که اگر سود سپرده‌ها را کم کنیم مردم پول‌شان را به سمت تولید می‌برند، اشتباه بود. زمانی این ایده به نتیجه می‌رسد که تولید در این مملکت حرف اول را بزند و کسی که ۲۰۰ میلیون تومان سپرده دارد برایش بصرفه که آن را در تولید سرمایه‌گذاری کند.

به گفته اصلی، چند هفته است که از اجرای بخشنامه کاهش ۱۵ درصدی سود سپرده‌ها می‌گذرد، ولی نتیجه‌اش این بود که قیمت سکه، طلا، دلار و اجاره خانه‌ها بالا رفت و کسانی که پول‌شان را از بانک‌ها بیرون کشیدند آن را وارد شغل‌های کاذب، بازارهای دلالی، سفته‌بازی و خرید زمین کردند.

رئیس کانون شورای اسلامی کار البرز خاطرنشان کرد: زمانی که کارگاه‌های قدیمی و با سابقه توان ماندن ندارند، کارخانه‌ها از تامین مواد اولیه عاجزند و بسیاری از بنگاه‌ها به سمت تعطیلی رفته‌اند، سرمایه‌گذار داخلی این ریسک را نمی‌کند که پولش را وارد تولید کند.

به گفته این مقام مسئول کارگری، مشکل اصلی تولید و یکی از آسیب‌های جدی اشتغال، قاچاق کالا گرفت. نکته مهم اما آن است که بررسی‌ها نشان از تمایل بالای کارکنان مستقل به فعالیت در جامعه ایران دارد؛ این در حالی است که بسیاری از ایده‌های نو خود می‌توانند زمینه‌های ایجاد فرصت‌های شغلی و تبدیل یک کارکن مستقل به کارفرما را فراهم کند.

اصلائی خاطرنشان کرد: ورود کالای قاچاق، رکود و فاصله زیاد بین خط فقر و تورم، سه عاملی است که ایجاد شغل را سخت می‌کند، لذا برای تحقق اهداف برنامه ششم در حوزه اشتغال باید این سه عامل را از بین ببریم.

خبرنامه



گام دیگری در ارائه خدمات نوین بانکی همراه بانک پاسارگاد (موبایل بانک) ارتقا یافت

بانک پاسارگاد خدمت همراه بانک (موبایل بانک) را همراه با دیگر خدمات نوین بانکی خود ارائه می دهد و مشتریان با در دست داشتن یک گوشی تلفن همراه می توانند در تمام مدت شبانه روز از خدمات سامانه همراه بانک پاسارگاد بهره مند شوند. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، در سامانه همراه این بانک، خدمات سپرده شامل مشاهده فهرست و جزئیات سپرده ها (موجودی، شماره شبا و...)، مشاهده صورت حساب سپرده ها به همراه نمودار گردش سپرده، امکان یادداشت گذاری روی گردش سپرده، انتقال وجه داخلی و بین بانکی (پایا و ساتنا)، انتقال وجه مستمر (دوره ای) داخل بانکی و بین بانکی و پرداخت قبض با سپرده ارائه می شوند. همچنین در بخش خدمات کارت خدماتی همچون مشاهده موجودی کارت (کلیه کارت های بانک پاسارگاد)، انتقال وجه کارت به کارت (کارت های عضو شبکه شتاب)، پرداخت قبض (با امکان اسکن بارکد قبض برای گوشی های اندروید و آی او اس)، خرید شارژ تلفن همراه (ایرانسل، همراه اول، رایتل و تالیا)، مسدود کردن کارت (کارت های بانک پاسارگاد)، دریافت سه گردش آخر کارت (کارت های بانک پاسارگاد) و امکان دریافت موجودی کارت ارائه می شود. دریافت خدمات تسهیلات نیز در این سامانه امکان پذیر است. این خدمات شامل مشاهده فهرست و جزئیات تسهیلات آنها و پرداخت قسط هستند. امکان جستجو و مشاهده گزارش وضعیت تمام تراکنش های انجام شده از طریق گوشی تلفن همراه شامل انتقال وجه (سپرده)، پرداخت قبض، خرید شارژ ایرانسل، خرید شارژ همراه اول، خرید شارژ رایتل، خرید شارژ تالیا و انتقال وجه (کارت) نیز در این سامانه امکان پذیر است. علاوه بر موارد یادشده، این سامانه امکانات دیگری نیز دارد که در جهت تسریع در انجام امور بانکی مشتریان در نظر گرفته شده است. این موارد عبارتند از ورود با اثر انگشت برای دستگاه هایی که قابلیت های سخت افزاری و امنیتی مورد نیاز را دارند و نسخه اندروید آنها در هنگام خرید حداقل ۶ است، دریافت فایل گردش سپرده، امکان جستجو در قسمت پیگیری، جستجو و مسیریابی شعبه های بانک، امکان جستجو در کارت ها و سپرده ها، نمایش نمودار تجزیه گردش سپرده، دریافت رمز یکبار مصرف و امکان ورود با اثر انگشت، ورود به سامانه همراه بانک پاسارگاد و بهره مندی از خدمات آن، با نام کاربری و رمز عبور امکان پذیر است. مشتریان گرامی می توانند جهت دریافت رمز به نزدیک ترین شعبه بانک پاسارگاد مراجعه کنند. سپس نرم افزار همراه بانک را از اپلیک که در سایت بانک قرار داده شده است، دانلود و پس از انتقال به گوشی تلفن همراه نصب کنند. پس از نصب، نرم افزار مربوطه را اجرا کرده و نام کاربری و رمز عبور مندرج در فرم رمز را برای ورود به سامانه در محل های مربوطه وارد کنند. لازم به ذکر است در صورتی که تلفن همراه مشتریان مجهز به نرم افزار خواندن بارکدهای دو بعدی (QR) بوده و به اینترنت متصل باشند، می توانند بدون نیاز به اتصال کابل تلفن همراه به رایانه مستقیماً از طریق گوشی خود با اسکن بارکد مورد نظر از روی صفحه ماینیتور، فایل نرم افزار موبایل بانک را روی گوشی دانلود کنند. این روش با توجه به افزایش روزافزون استفاده از این نوع بارکدها تنها جهت سهولت دریافت نرم افزار بوده و در صورت عدم دسترسی به نرم افزار اشاره شده، می توانند از طریق اتصال کابل تلفن همراه خود به رایانه برنامه پرداخت همراه را از طریق لینک های موجود در سایت بانک پاسارگاد دانلود و روی گوشی تلفن همراه خود نصب کنند. گفتمنی است مشتریان گرامی می توانند جهت آشنایی با خدمات همراه بانک پاسارگاد و همچنین نکات امنیتی نرم افزار های همراه بانک و پرداخت همراه به سایت بانک پاسارگاد به آدرس www.bpi.ir مراجعه کنند. همچنین مرکز مشاوره و اطلاع رسانی این بانک به شماره ۸۲۸۹۰ آماده پاسخگویی به سوالات مشتریان است.

آخرین خبرها از رفع مسدودی حساب های موسسه «کاسپین» حکایت دارد

خون تازه نقدینگی در رگ های «کاسپین»



فرصت امروز: آخرین خبرهای رسیده از موسسه اعتباری کاسپین نشان می دهد که دستور رفع انسداد از سوی قوه قضاییه صادر شده و احتمال می رود تا یکی دو روز آینده تمامی حساب ها آزاد شود و خون تازه نقدینگی دوباره در رگ های این موسسه جریان یابد. البته انتشار این خبر باعث شد بسیاری از سپرده گذاران کاسپین نیز روز گذشته به شعب این موسسه مراجعه کنند و خواهان دریافت سپرده خود شوند. با این همه، اعلام پیگیری برای رفع مسدودی حساب های کاسپین موجب مراجعه سپرده گذاران به شعب در راستای تعیین تکلیف و دریافت وجه شد. در حالی که آخرین خبرها حاکی از صدور دستور رفع انسداد از سوی قوه قضاییه است و احتمال می رود در هفته آینده تمامی حساب های کاسپین آزاد شود. به گزارش ایسنا، طی فرآیند مرحله ای تعیین تکلیف سپرده گذاران تعاونی فرشتگان به عنوان بزرگترین تعاونی زیرمجموعه موسسه کاسپین ناگهان حساب های این موسسه مسدود شده و جریان نقدینگی در آن متوقف شد. از پایان اردیبهشت ماه امسال با توافقاتی بین بانک مرکزی و قوه قضاییه قرار بر این شد سپرده گذاران تعاونی فرشتگان به طور مرحله ای تعیین تکلیف شوند. از این روز سقف ۳ میلیون تومان آغاز و در دوره های متفاوت تا ۵۰، ۱۰۰ و حتی ۲۰۰ میلیون تومان پیش رفت، اما درست از زمانی که قرار شد سپرده های تا ۲۰۰ میلیون تومان تعیین وضعیت شوند، در همان یکی دو روز اول این فرآیند متوقف شد.

دلایل متفاوتی برای توقف تعیین وضعیت سپرده گذاران فرشتگان وجود داشت، ولی در آن زمان و براساس اعلامی که از سوی کاسپین انجام شد، ظاهراً قوه قضاییه دستور مسدودیت حساب های کاسپین را اعلام کرده بود. از این روز با توجه به عدم دسترسی به منابعی که عمدتاً از خط اعتباری بانک مرکزی تامین می شد، پرداختی ها متوقف شد. اما اینکه چرا قوه قضاییه نسبت به مسدودیت حساب های کاسپین اقدام و این خود عاملی برای توقف پرداختی ها شد، هیچ گاه به طور واضح اطلاع رسانی نشده است، اما برخی مسائل در این باره مطرح بود که عنوان می شد پیگیری برخی سپرده گذاران کلان در این رابطه موثر بوده است. مورد دیگر این بود که قبل از تشدید حواشی کاسپین، برخی پرداخت های کلان براساس رانت هایی که وجود داشته به سپرده گذاران انجام شده که این به نوعی تخلف بوده و خروج منابع قابل توجهی را به همراه داشته است، بنابراین باید وضعیت این حساب ها مشخص می شد. دلیل اصلی که در این باره وجود دارد به تصویب ماده (۲۳۶) از آیین نامه داخلی مجلس در رابطه با جریان کاسپین برمی گردد. براساس این ماده از آیین نامه

اطلاع رسانی خواهد شد. اما با رفع مسدودی حساب های کاسپین مبالغی که در نتیجه اختصاص خط اعتباری از بانک مرکزی به این موسسه داده شده بود، دوباره آزاد خواهد شد. جریان پرداخت خطوط اعتباری به کاسپین این گونه است که در نتیجه منابع و دارایی هایی که از تعاونی زیرمجموعه شناسایی می شود، به عنوان وثیقه به بانک مرکزی رفته و در ازای آن مبلغی در قالب خط اعتباری در اختیار کاسپین قرار گرفته تا بتواند سپرده گذاران را تعیین تکلیف کند.

این اتفاق عمدتاً در مورد فرشتگان با حدود ۵۰۰ هزار سپرده گذار انجام می شود. طبق آخرین آمار که چندی پیش بانک مرکزی اعلام کرد این تعاونی حدود ۸۶۰۰ میلیارد تومان بدهی دارد که از این رقم ۵۶۰۰ میلیارد تومان اصل بدهی و تا ۳۰۰۰ میلیارد تومان دیگر مربوط به سودهایی است که به سپرده گذاران بعد از شهریور ۱۳۹۴ یعنی زمان انحلال تعاونی اختصاص پیدا کرده است. البته طبق توافقی که بین بانک مرکزی و قوه قضاییه شکل گرفت، پرداخت سودهای تحقق نیافته از شهریور ۱۳۹۴ به بعد منتفی شد، چرا که از سویی منابع فرشتگان پاسخگوی چنین پرداختی نیست و از سوی دیگر در زمان انحلال فعالیت از سوی تعاونی شکل نگرفته که قرار باشد به آن سود تعلق بگیرد. بنابراین هرگونه پرداختی منوط به پاسخگویی منابع و اموال فرشتگان خواهد بود.

بار دیگر تعیین تکلیف سپرده گذاران در سقف های تعیین شده به ویژه در ۲۰۰ میلیون تومان را از سر گیرد که با اعلام این خبر روز گذشته تعدادی از سپرده گذاران کاسپین به شعب مراجعه کرده و خواهان دریافت مبالغ خود شده اند. این در حالی است که پیگیری آخرین وضعیت حساب های کاسپین از مسئولان مربوطه از این حکایت داشت که دستور رفع انسداد حساب ها از سوی قوه قضاییه به دادگستری ها و محاکم کل کشور ابلاغ شده و شعب قضایی در تهران و شهرستان های مربوطه در حال صدور نامه برای رفع مسدودی هستند. از این رو احتمال می رود طی یکی دو روز آینده همه حساب های کاسپین آزاد شود. در این شرایط باید سپرده گذاران صبور باشند، چرا که بعد از طی روال قانونی درباره ادامه تعیین تکلیف حساب ها تصمیم گیری و همچنان ادامه داشته باشد.

نرخنامه



عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مقال طلا	۵۲۷,۷۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۸۲۸	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۱۲,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۵۳,۵۰۰	▲
نیم سکه	۶۴۹,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۶۹,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۹,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (بهره)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۳۷	▲
یورو اروپا	۴,۷۱۳	▲
پوند انگلیس	۵,۲۶۸	▲
درهم امارات	۱,۰۹۰	▲

بانکنامه



تصویب «دستورالعمل رعایت قوانین در مؤسسات اعتباری» در شورای پول و اعتبار گامی برای انطباق بانک های ایرانی با استانداردهای بین المللی

«دستورالعمل رعایت قوانین و مقررات در مؤسسات اعتباری» این هفته در شورای پول و اعتبار به تصویب رسید و بر این اساس، گام دیگری برای انطباق بانک های ایران با استانداردهای نظارت بانکی بین المللی برداشته شد. به گزارش «فرصت امروز»، یک هزار و دویست و سی و هشتمین جلسه شورای پول و اعتبار عصر سه شنبه ۱۱ مهر با حضور همه اعضا تشکیل شد. در این جلسه، دستورالعمل رعایت قوانین و مقررات در مؤسسات اعتباری که توسط معاونت نظارتی بانک مرکزی تدوین و ارائه شده بود، به تأیید و تصویب شورا رسید. با اجرایی شدن این دستورالعمل در شبکه بانکی، گام دیگری در جهت انطباق بانک های کشورمان با استانداردهای نظارت بانکی بین المللی برداشته می شود و زمینه امکان مساعدتری برای پیشگیری از نقض استانداردها و الزامات قانونی و نظارتی داخلی و بین المللی فراهم خواهد شد. براساس گزارش بانک مرکزی، یکی از ریسک های پراهمیت فراروی بانک ها که به ویژه طی سالیان اخیر مورد توجه مراجع نظارت بانکی اعم از ملی و بین المللی و همچنین بانک های معتبر و بزرگ دنیا قرار گرفته، ریسک عدم رعایت قوانین و مقررات (Compliance Risk) است که می تواند موجب شمول مجازات های قانونی، جریمه های نقدی و در نهایت آسیب به حسن شهرت بانک شود.

تغییرات در مناقصه عمومی

شرف توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (سیستم سیم)

پیرو آگهی منتشره در صفحه شماره ۳ روزنامه فرصت امروز مورخ ۹۶/۶/۳۰ بدینوسیله تغییراتی به شرح زیر در خصوص مناقصه شماره ۰۸۴۴-۹۶۴۱ با موضوع کاهش تلفات و حذف انشعابات غیر مجاز از طریق تبدیل سیم مسی به کابل خودنگهدار سطح شهرستان کوهرنگ صورت گرفته است. بدیهی است سایر شرایط مندرج در آگهی مذکور به قوت خود باقی است.

موضوع مناقصه :

شماره مناقصه	نوع مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ تضمین (سپرده شرکت در مناقصه (ریال)	آخرین مهلت تحویل پاکات به دبیرخانه شرکت	تاریخ، زمان و مکان گشایش پیشنهادها
۹۶۴۱-۰۸۴۴	یک مرحله ای عمومی	کاهش تلفات و حذف انشعابات غیر مجاز از طریق تبدیل سیم مسی به کابل خودنگهدار سطح شهرستان کوهرنگ	۱۳۰,۰۰۰,۰۰۰	پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۶/۷/۲۹	۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۶/۷/۳۰ - سالن جلسات شرکت توزیع نیروی برق استان

زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از تاریخ انتشار آگهی لغایت پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۶/۷/۱۸ با در دست داشتن فیش بانکی مبنی بر واریز مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ ریال، بحساب سیبا شماره ۰۱۰۴۷۷۷۴۵۰۰۲ نزد بانک ملی مرکزی شعبه شهر کرد بنام شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری، مراجعه و یا جهت دریافت الکترونیکی اسناد، درخواست و مشخصات و آدرس پست الکترونیکی خود را به همراه فیش واریزی به شماره ۰۳۸۳۲۲۲۶۲۷۷ دورنگار فرمایند.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری

آگهی تجدید ارزیابی کیفی تأمین کنندگان

موضوع مناقصه: خرید و نصب تجهیزات ات سیستم sng روی خودروی سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس شماره مناقصه (۹۶/۱۸) نوبت دوم

نوع مناقصه	نام و نشانی مناقصه گزار	مبلغ تقریبی بر آورد اولیه	نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	شرایط شرکت در مناقصه	نحوه دریافت اعلام ارزیابی کیفی تأمین کنندگان	آخرین مهلت تحویل مدارک	محل تحویل مدارک	تلفن کمیسیون مناقصات
مناقصه عمومی یک مرحله ای	سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس - استان بوشهر، عسلویه، ساختمان همایش های خلیج فارس	۴/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	ضمانتنامه بانکی یا وجه نقد به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (که قابل تمدید به مدت سه ماه با درخواست مناقصه گزار بوده و پس از تایید در مرحله ارزیابی کیفی بایستی همزمان با تحویل پیشنهادها ارائه گردد).	دارا بودن گواهینامه صلاحیت با حداقل رتبه ۵ در رشته شبکه داده های رایانه ای و مخابراتی از شورای عالی انفورماتیک کشور یا دارا بودن پروانه عرضه خدمات تولید و فروش تجهیزات رادیویی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی	۱- نشانی اینترنتی WWW.PSEEZ.IR - ۲ IETS.MPORG.IR ۳- دبیرخانه کمیسیون مناقصات	ساعت ۱۴ روز شنبه مورخ ۹۶/۷/۲۹	استان بوشهر، عسلویه، سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، ساختمان همایش های خلیج فارس، طبقه اول، دبیرخانه کمیسیون مناقصات، تلفن ۰۷۳۱۳۷۲۱۵۲	۰۷۳۱۳۷۲۱۵۰ - ۴ - ۰۷۳۱۳۷۲۱۵۵ - نماپر

شماره مجوز: ۱۳۹۶، ۳۰۴۸ | روابط عمومی سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس



دستورالعمل اصلاحی نحوه توقف و بازگشایی نمادها ابلاغ شد

با تایید وزیر اقتصاد

سازمان بورس و اوراق بهادار پس از تصویب دستورالعمل اصلاحی نحوه توقف و بازگشایی نمادها در هیاتمدیره خود و با تایید وزیر اقتصاد، دستورالعمل مذکور را ابلاغ کرد. به گزارش شادا، وزیر امور اقتصادی و دارایی پیش از آغاز جلسه هیات دولت در خصوص اهمیت این دستورالعمل، با مهم خواندن آن به سبب تأثیری که بر تعمیق شفافیت در بازار سرمایه دارد، ابراز داشت: از این پس اصل بر این است که نمادها طی ۶۰ الی ۹۰ دقیقه بازگشایی شوند و در شرایط عادی نمادی بیش از ۹۰ دقیقه متوقف نخواهد بود. در عین حال، براساس اصلاح برخی مفاد ۶ دستورالعمل مرتبط با نحوه توقف و بازگشایی نمادها حاضر در بازار سرمایه حداکثر زمان پیش‌بینی شده برای توقف نمادها ۲۰ روز است. مسعود کرمانیان ابراز داشت: بعد از ۲۰ روز توقف نماد، ناشران می‌توانند تنها ۱۰ روز دیگر درخواست مهلت کنند و پس از گذشت ۳۰ روز توقف نماد امکان‌پذیر نخواهد بود. وی خاطر نشان کرد: در صورتی که ناشران طی ۱۰ روز ابتدایی اطلاعات را افشا نکنند موضوع اعلام عمومی می‌شود و درخواست مجدد ارسال اطلاعات مالی از سوی سازمان بورس نیز به عموم اعلام خواهد شد. بعد از مدت تعیین شده نماد بازگشایی خواهد شد و اگر ناشری اطلاعات را افشا نکرده باشد از سوی سازمان بورس به فعالان بازار سرمایه اعلام می‌شود تا در معاملات خود این موضوع را در نظر بگیرند. وزیر امور اقتصادی و دارایی تأکید کرد: دستورالعمل جدید مگر در مواردی که مشکلات قضایی وجود داشته باشد، نماد بیش از ۳۰ روز بسته نخواهد بود و اختیار دادوستد در زمان ابهام صورت‌های مالی به فعالان بازار سرمایه داده شده است. کرمانیان در پایان تأکید کرد: توسعه شفافیت و ایجاد شرایط مناسب برای نظارت هر چه بیشتر مردمی بر بخش‌های مختلف اقتصاد سیاستی است که با جدیت در وزارت اقتصاد به دنبال نهادینه‌سازی آن هستیم.

نقشه راه جدید سازمان بورس برای صندوق‌ها ابلاغ شد

سازمان بورس اصلاحات جدید در اساسنامه و فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری را ابلاغ و شروطی برای فعالیت این نهادها و سود و حد نصاب مجاز سرمایه‌گذاری تعیین کرد. سازمان بورس در بعد از کاهش نرخ سود بانکی تغییراتی را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت مدنظر داشت، اقدام به ابلاغ اصلاحاتی در اساسنامه و امیدنامه صندوق‌ها کرد. براساس این گزارش، طبق این ابلاغیه و مصوبه ۱۵ شهریور هیاتمدیره سازمان بورس، همه صندوق‌ها باید صرفاً در اوراق قابل معامله در بورس، سرمایه‌گذاری کنند و هیچ نوع از صندوقی نمی‌تواند سودی را پیش‌بینی و تضمین کند. همچنین در حالی ماده جدیدی به اساسنامه صندوق‌ها اضافه شده و تمدید فعالیت صندوق‌ها منوط به رعایت و احراز شرایط این مصوبه شده که حد نصاب مجاز سرمایه‌گذاری صندوق در گواهی سپرده بانکی و سپرده‌های بانکی و چگونگی احتساب بازده هم اعلام شد. از سوی دیگر حدنصاب ترکیب دارایی‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری «در سهام»، سقف سرمایه صندوق‌های نیکوکاری نیز مشخص شد.

بورس انرژی

عرضه نفت خام در بورس انرژی نزدیک شد

مدیر عامل بورس انرژی با اشاره به تلاش‌های صورت گرفته از سوی رئیس سازمان بورس به منظور پیگیری و حل مسائل باقیمانده بر سر عرضه نفت خام، ابراز امیدواری کرد حداکثر تا پایان سال ۹۶ عرضه نفت خام در رینگ صادراتی بورس انرژی امکان‌پذیر شود. حسینی در عین حال از موافقت نهایی سازمان بورس برای راه‌اندازی صندوق پروژه برق خیر داد و گفت: انتظار می‌رود در مهرماه واحدهای سرمایه‌گذاری این صندوق پذیرش‌نویسی شوند. وی از پذیرش فرآورده‌های جدید نفتی در بورس انرژی نیز سخن گفت و افزود: دو محصول پالایشگاهی شامل ایزوفید پالایش نفت تهران و نفت کوره پالایش نفت کرمانشاه در مهرماه به مرحله عرضه خواهند رسید. چند هیدروکربور سبک مربوط به شرکت‌های پایین دستی پالایشی نیز برای عرضه در بورس انرژی مورد موافقت قرار گرفته‌اند که عرضه آنها به‌زودی آغاز خواهد شد.

بورس بین‌الملل

رشد متغیرهای بورسی آمریکا با اهرم خودرویی

افزایش اعتماد به رشد صنعت خودروسازی در آمریکا موجب بهبود عملکرد سهام این شرکت‌ها و افزایش شاخص‌ها در بازار این کشور شد. شاخص‌ها در بازار آمریکا با روند رو به رشد همراه شدند در حالی که شاخص اس‌اند‌پی توانست ششمین روز افزایش را از آن خود کند. براساس این گزارش، شاخص داو جونز با رشد ۰٫۳ درصدی همراه شد و پنجمین روز افزایش را به ثبت رساند. در این بین شاخص اس‌اندپی با رشد ۰٫۲ درصدی همراه شد و شاخص نزدک هم ۰٫۲ درصد افزایش را از آن خود کرد.

خودرویی‌ها تغییر مسیر دادند

شاخص کل مثبت شد



سیدمحمد صدرالغروی
sadrulgharavi@journalist.com

نوبت، آیفکس ۸،۸ واحد رشد کرد و در ارتفاع ۹۵۱ واحد قرار گرفت.

نمادهای خودرویی در بین تاثیرگذارترین نمادها

تالار شیشه‌ای در آخرین روز کاری هفته جاری پس از افت ۴۶۴ واحدی شاخص کل بورس در روزهای دوشنبه و سه‌شنبه، شاهد روند صعودی تمامی شاخص‌های منتخب‌ها و محصولات شیمیایی روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کرده بودند، اما روز چهارشنبه تعدادی از نمادهای این گروه‌ها روند مخالف را شروع کردند و توانستند اندکی در قیمت پایانی افزایش داشته باشند. در معاملات بازار سهام نمادهای آسان‌پرداخت پرشین، شرکت ارتباطات سیار ایران و ایران خودرو تاثیر افزایش در دامناج بازار سهام داشتند و سرمایه‌گذاری نفت و گاز پتروشیمی تامین، الومینیوم ایران و معدنی و صنعتی گل‌گهر سعی کردند دامناج بازار سهام را به سمت پایین هدایت کنند. در بازارهای فرابورس ایران هم با معامله ۱۹۵ میلیون ورقه به ارزش ۱۳۹ میلیارد تومان در ۳۰ هزار

معاملات این نماد خودرویی یک میلیارد ۲۰۱ میلیون و ۱۹۵ هزار و ۳۸۰ تومان به ثبت رسیده است. سایپا در تالار بورس روند نزولی خود را در حالی ادامه داد که بررسی میانگین ارزش این نماد نشان از رشد ارزش آن دارد. آخرین ارزش این نماد خودرویی ۱۱۴۰ ریال اعلام شد و با انجام ۱۵۷۷ معامله ارزش کل معاملات این نماد خودرویی ۲ میلیارد و ۷۱۷ میلیون و ۳۸ هزار و ۸۵۳ تومان به ثبت رسید. از سوی دیگر در نماد معاملاتی داده‌گستر عصر نوین اما انباشت تقاضا از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی دوباره باعث شد این سهم تازه عرضه شده در باسقف کامل دامنه نوسان مثبت قیمتی ۲ میلیون و ۷ میلیون سهمی به کار خود پایان دهد. در گروه پالایشی‌ها هم به لطف حمایت حقوقی‌ها، اغلب نمادهای پیشرو این گروه در محدوده مثبت معامله شدند.

ادامه معاملات درون‌گروهی

در گروه فرآورده‌های نفتی هرچند نمادها چندان رشد قیمتی نداشتند، اما مخالف روزهای گذشته، اکثریت آنها توانستند با اندکی رشد مواجه باشند. در

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

فولاد امیرکبیر کاشان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که معادن باقی در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فجر	۶,۳۳۵	۱۳,۱۴
کیبافق	۱۵,۲۳۷	۵
شدوص	۳,۷۴۲	۴,۹۹
کادر	۲,۴۰۱	۴,۶۲
ویبمه	۲,۶۵۰	۴,۵۴
وسکاب	۱,۲۸۰	۴,۴۹
آپ	۱۳,۸۸۴	۴,۳۴

بیشترین درصد کاهش

قند نقش جهان صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. قند ثابت خراسان در رده دوم این گروه ایستاد. سیمان تهران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
قنقش	۷,۱۲۵	(۴,۹۷)
قنات	۱,۸۹۷	(۴,۷۷)
ستران	۱,۸۱۰	(۴,۵۴)
دلتما	۳,۳۶۱	(۴,۴۹)
وتوصا	۱,۶۰۸	(۴,۴)
خفنر	۴,۰۳۶	(۴,۳۷)
فایرا	۱,۸۴۰	(۴,۳۷)

پر معامله ترین سهم

حق تقدم توسعه معادن و فلزات پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. الومینیوم ایران در رده دوم این گروه ایستاد. داده گستر عصر نوین هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
ومعدانج	۵۲۴	۷۰,۰۰۰
فایرا	۱۸۴۰	۵۵,۳۹۰
های وب	۴۵۹۴	۵۳,۶۱۴
چدن	۲۹۸۵	۲۵,۸۲۱
خسایا	۱۱۴۰	۲۳,۸۳۱
فولاد	۱۹۴۴	۱۳,۶۶۶
وخارزم	۸۷۷	۱۱,۹۷۰

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را داده گستر عصر نوین به خود اختصاص داد. الومینیوم ایران رتبه دوم را به دست آورد. تولیدی چدن سازان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
های وب	۴۵۹۴	۲۴۶,۲۹۱
فایرا	۱۸۴۰	۱۰۱,۹۱۲
چدن	۲۹۸۵	۷۷,۰۸۵
آپ	۱۳۸۸۴	۶۶,۴۳۸
ومعدانج	۵۲۴	۳۶,۶۸۰
چکارن	۵۴۹۴	۲۹,۹۸۲
خسایا	۱۱۴۰	۲۷,۱۷۰

بیشترین سهام معامله شده

داده گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که چدن سازان ایران در این گروه دوم شد و الومینیوم ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۵۹۴	۱۳۱۶۹
چدن	۲۹۸۵	۸۶۴۵
فایرا	۱۸۴۰	۳۲۲۱
خسایا	۱۱۴۰	۱۵۷۷
آپ	۱۳۸۸۴	۱۰۵۷
خکوه	۷۶۸	۹۳۵
فولاد	۱۹۴۴	۸۶۵

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. داروسازی زاگرس فارمد پارس در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
وآذر	۵۰۱۲	۱۰۰۲
ددام	۴۹۹۲	۹۹۸
کسپا	۱۵۹۳	۷۹۶
خمخور	۲۸۱۷	۷۰۴
خکمدک	۲۱۸۳	۶۴۲
شیارس	۲۲۱۷	۵۵۴
قنات	۱۸۹۷	۳۷۹

کمترین نسبت P/E

روز گذشته شیشه و گاز در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری خوارزمی جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۴۰۱۱	۱,۹۰
وخارزم	۸۷۷	۲,۳۴
واعبار	۱۵۱۶	۲,۸۱
ما	۱۵۵۱	۳,۴۴
ویانک	۱۸۴۳	۳,۵۵
پردیس	۱۲۲۲	۳,۶۶
وصنا	۱۱۰۷	۳,۶۷



یادداشت

روح الله حسینی مقدم
معاون ناشران و اعضای شرکت بورس اوراق بهادار

تغییر نشان می‌دهند. به‌عنوان مثال بورس کره جنوبی طی چهار سال در دستورالعمل افضای اطلاعات خود نزدیک به ۲۰ اصلاحات اعمال می‌کند. البته برخی از این اصلاحات کاملاً جزئی بوده، اما باید گفت این بازار، اصلاحات دستورالعمل‌های منتشر شده خود را طوری تدوین کرده است که بازار با توجه به شرایط جدید هم بتواند با توجه به مقررات، اصلاحات را پوشش دهد. اما بازارهایی مثل بورس ما در حوزه تغییر مقررات، مقاوم هستند. بازار سرمایه در دوره‌های اخیر در برخی دستورالعمل‌ها مانند دستورالعمل افضای اطلاعات تغییراتی را اعمال نکرده است. به این ترتیب، از سال ۸۶ تا به امروز تغییر آنچنانی در این دستورالعمل نداشتیم، در حالی که این مقررات برای دهه ۸۰ نوشته شده است یعنی زمانی که قانون بازار تدوین شده است. در حال حاضر، با اعمال تغییرات در دستورالعمل افضای اطلاعات باید گفت سازمان بورس همت ویژه‌ای را به ثمر رسانده تا بتواند این دستورالعمل تاثیرگذار را تغییر دهد و با اتفاقات روز بازار، اصلاح کند. در نتیجه می‌توان گفت بازارها چه در بحث مقررات و چه در بحث ریزساختارها این امکان را دارند تا میزان نقدشوندگی را افزایش دهند. بازار سرمایه ما نیز از این قاعده مستثنی نیست. به‌طور حتم، یکی از رسالت‌های بازار سرمایه ایران افزایش سطح نقدشوندگی است. یعنی اگر بتوانیم نقدشوندگی را به حدی برسانیم که یک سرمایه‌گذار هر وقتی اراده کند امکان نقدشوندگی دارایی مالی را با کمترین هزینه و زمان داشته

باشد، می‌توانیم ادعا کنیم که گامی جدی را در جهت توسعه و ارتقای بازار پیموده‌ایم. اگر رجوع کنیم به سال‌هایی که گردش معاملات در بازار سرمایه بسیار پایین بود و مقایسه‌ای با گردش معاملات فعلی در بازار سرمایه داشته باشیم، متوجه می‌شویم که سطح نقدشوندگی ارتقا یافته هرچند هنوز با ایده‌آل‌ها، فاصله زیادی داریم، با یادآوری چند ماه گذشته، مسئله‌ای که از سال ۸۷ تا به امروز در بازار سرمایه برجسته است، مسئله توقف نمادهاست. متأسفانه در کشور ما مسئولیت عدم شفافیت ناشران را، بازار سرمایه قبول کرده است که در حالی که مسئولیت شفافیت ناشران یک دارایی مالی، با ناشر آن است. ناشر متعهد است براساس دستورالعمل‌ها و مقررات، گزارشی را در زمان مناسب و با کیفیت منطقی ارائه دهد. اگر این گزارش کیفیت لازم را نداشته باشد، قصور متوجه ناشر است. بدین ترتیب، بازار سرمایه باید از بازسازی بازدارنده انضباطی و تخلفاتی بهره‌بردار تا از میزان تخلفات این حوزه کاسته شود. همکاران ما در سال‌های گذشته خیلی زحمت کشیدند. روزی در بازار سرمایه به‌طور متوسط تنها در ۵۰ درصد روزهای معاملاتی سال، نمادها معامله می‌شدند یعنی از ۲۴۰ روز کاری، به‌طور متوسط ۱۲۰ روز کاری معاملات صورت می‌گرفت. اما این نسبت به مدد تلاش‌های سازمان بورس و بازار سرمایه به جایی رسید که هم‌اکنون بیش از ۸۰ درصد روزهای معاملاتی نمادها باز هستند و معاملات صورت می‌گیرد. جا دارد این تغییرات اخیر در دستورالعمل

بازگشایی و توقف نمادهای معاملاتی را به فال نیک بگیریم. در جلساتی که با فعالان بازار داشتیم نسبت به این مسئله ابراز نگرانی کرده بودند و در نظر داشتیم که اقدامات جدی را در این زمینه عملی کنیم. هم‌اکنون، باید تبریک گفت به سازمان بورس که یک تغییر اساسی در چند حوزه ایجاد کرده است. در گام نخست، دستورالعمل را تغییر داده است، بارها ادعا کرده که حوزه کاهش سطح توقف نمادها، تغییر اساسی و چشمگیری ایجاد می‌کند و می‌تواند مقررات بازار سرمایه ما را به مقررات بین‌المللی نزدیک کند. نکته‌ای که در این بین مطرح است بحث بازار تحت نظارت است. بارها ادعا کرده که در بورس‌های خارجی هم ممکن است شرکتی پیدا شود که همه گزارش‌های آن به‌موقع باشد یا حتی امکان ارائه گزارش در زمان مشخص داشته باشد. ولی بورس‌ها برای آن راه حل دارند. راه‌حل آن توقف طولانی‌مدت نیست، به همین خاطر در دستورالعمل‌های این بازارها موارد خاص شناسایی می‌شود. به همین ترتیب، برای این موارد بازاری اگر شرکتی گزارش نامطلوبی را ارائه دهد، نماد آن شرکت را به این بازار منتقل می‌کنند و معاملات آن را رسیدن به یک اوضاع مطلوب، در یک فضای جدید انجام می‌پذیرد. به نظر می‌رسد با تغییرات اعمال شده در این دستورالعمل به‌تدریج به بین‌المللی شدن مقررات بازار سرمایه نزدیک می‌شویم و این گامی اساسی است برای جهانی شدن بازار سرمایه کشورمان. منبع: سنا



فناوری eSim تا چند سال دیگر جای سیم کارت‌های فیزیکی را می‌گیرد

فناوری eSim تا چند سال دیگر جای سیم کارت‌های فیزیکی را در گوشی‌های تلفن همراه می‌گیرد و به همین دلیل، همایشی با حضور مسئولان برای آشنایی با این تکنولوژی برگزار شد. به‌زودی جایگاه اپراتورهای تلفن همراه در اکوسیستم مخابرات همراه دچار تغییرات عمده‌ای خواهد شد و فناوری «ای سیم (eSim)» جای سیم کارت‌های فیزیکی را می‌گیرد. روز سه‌شنبه ۱۱ مهرماه، همایش معرفی فناوری جدید eSim با حمایت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و با حضور مدیران کل این وزارتخانه، مدیران عامل اپراتورهای تلفن همراه کشور و مدیران شرکت مخابرات ایران در محل پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار شد. هدف از این همایش، آشنایی با تکنولوژی نوین «ای سیم» بود و محمد خوانساری، رئیس پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات و توماس لارسون، یکی از پیشگامان دنیا در عرصه این فناوری در آن سخنرانی کردند. در همایش مذکور علاوه بر معرفی فناوری eSim به‌عنوان یک تکنولوژی انقلابی دیجیتال، چالش‌های ورود این فناوری به کشورمان، نیازمندی‌های بومی، جایگاه اپراتورها به‌عنوان حوزه‌های اجرایی، مزایای این تکنولوژی در کشور و دستاوردها و مخاطرات پیاده‌سازی آن تشریح شد.

بازارگاه الکترونیکی؛ بستری برای حمل‌ونقل هوشمند بار

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان گفت که بازارگاه الکترونیکی یا E-Marketplace بستری است تا معاملات، مذاکرات و معاملات بین ارائه‌دهندگان و متقاضیان خدمات حمل‌ونقل جاده‌ای کالا از طریق اینترنت در آن صورت می‌گیرد. به گزارش ایسنا، ایرج دست‌نشان با بیان اینکه ضوابط مربوط به فعالیت بازارگاه‌های الکترونیکی حمل‌ونقل جاده‌ای کالا از سوی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای به سراسر کشور ابلاغ شد، افزود: در راستای ضابطه‌مند شدن بخش خصوصی در حوزه فعالیت کسب‌وکارهای اینترنتی در حوزه حمل‌ونقل کالا و تفکیک صحیح مسئولیت‌ها و رعایت حقوق ذی‌نفعان در امور جابه‌جایی کالا، ضوابط فعالیت بازارگاه‌های الکترونیکی به همه استان‌ها ابلاغ شده است.

موبایل‌های سرقتی غیر فعال می‌شوند



مدت‌هاست سرقت گوشی‌های موبایل و درز اطلاعات آن به بیرون، دغدغه مردم شده و تاکنون راه‌حل مناسبی برای این معضل وجود نداشته است؛ درحالی‌که با اجرا شدن «طرح احراز اصالت گوشی تلفن همراه» این معضلات پایان یافته و علاوه بر آن، گارانتی‌های غیرمعتبر از بازار IT جمع و خدمات پس از فروش استاندارد به تلفن‌های همراه ارائه خواهد شد. به گزارش فارس، یکی از مجوزهای لازم برای واردات رسمی تلفن همراه به کشور، «مجوز سلامت گوشی‌های وارداتی» است، در این صورت اگر تست SAR گوشی‌های تلفن همراه شرایط مربوطه را دارا باشد، اجازه ورود به کشور را پیدا خواهد کرد در غیر این صورت خیر. این در حالی است که گوشی‌های قاچاق، تست‌های سلامت را طی نکرده و به همین دلیل بعد از استفاده از گوشی‌های تلفن همراه، دمای گوش و نقاط اطراف آن به‌طور غیرمعمول افزایش یافته و نیز امواج گوشی‌های غیراستاندارد در درازمدت ممکن است موجب بروز سرطان یا بیماری‌های خاص شوند، همچنین در برخی موارد نیز شاهد اتفاقات خطرناکی همچون انفجار گوشی خواهیم بود. علاوه بر این، به اذعان بسیاری از مسئولان، روزانه بیش از ۳ میلیارد تومان درآمد قاچاق گوشی تلفن همراه در کشور است که سالانه به بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان می‌رسد؛ این بدان معناست که سالانه بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان ضرر به دولت و اقتصاد کشور تحمیل می‌شود که با بودجه دو وزارتخانه «ارتباطات» و «صنعت، معدن و تجارت» برابری می‌کند. قطعاً به این دلیل است که خورشیدی، سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، تنها راه پیشگیری از قاچاق تلفن همراه کشور را اجرای ثبت

احراز اصالت گوشی تلفن همراه چیست؟

«رجیستری» یا همان «احراز اصالت گوشی تلفن همراه» طرحی است که در آن گوشی‌های تلفن همراه حین ورود به کشور با اختصاص کدهایی منحصر به فرد، در گمرک هویت‌دار می‌شوند و با توجه به تبادل اطلاعاتی که بین دو وزارتخانه «ارتباطات و فناوری اطلاعات» و «صنعت، معدن و تجارت» وجود دارد، تنها گوشی‌هایی فعال خواهند شد که

مزایای رجیستری از زبان مسئولان و کارشناسان

برای درک بهتر مزیت‌های اجرای طرح «احراز اصالت گوشی تلفن همراه» یا همان رجیستری، بهتر است گریزی به سخنان مسئولان و کارشناسان در این باره بزنیم؛ بر این اساس «راحت پیدا شدن گوشی‌های گم شده»، «از بین رفتن قاچاق موبایل»، «جمع شدن کارت‌های گارانتی غیرمعتبر از بازار IT» و نیز «ارائه خدمات پس از فروش استاندارد» تنها برخی از فواید و مزایای این طرح به شمار می‌آیند. در همین باره محمود واعظی، وزیر پیشین ارتباطات در خصوص طرح رجیستری گفته بود: «اگر این طرح اجرا شود، دیگر به راحتی امکان پیدا شدن گوشی‌هایی که گم شده‌اند، وجود خواهد داشت.»

همچنین سیدعلیرضا گلستانی‌زاده، معاون برنامه‌ریزی، نظارت و هماهنگی اقتصادی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز عنوان کرده که «با اجرایی شدن این طرح، سیم‌کارت روی موبایل‌های قاچاق فعال نمی‌شود و با اجرای کامل این طرح، قاچاق موبایل از بین خواهد رفت.»

براساس این گزارش، یکی دیگر از مزیت‌های طرح رجیستری، جمع شدن کارت‌های گارانتی غیرمعتبر از بازار IT است؛ امیرمیثم گیاهی، کارشناس IT با اعلام این خبر عنوان می‌کند: «اجرای رجیستری در نهایت به نفع مردم و مصرف‌کنندگان خواهد بود چراکه بعد از اجرای این طرح، کلیه شرکت‌های واردکننده اصلی و دارای مجوز، ملزم به ارائه خدمات پس از فروش استاندارد می‌شوند که مدت زمان آن حداقل ۱۸ ماه خواهد بود.»

قبلاً در گمرک ثبت شده باشند. مزیت‌های طرح احراز اصالت گوشی تلفن همراه

به جرات می‌توان گفت دزدیده شدن گوشی تلفن همراه و درز اطلاعات موجود در آن، دغدغه همه صاحبان گوشی‌های تلفن همراه است که تاکنون راه‌حل مؤثری برای حل این معضل وجود نداشته است، درحالی‌که با اجرایی شدن طرح «احراز اصالت گوشی تلفن همراه» هر گوشی موبایل دارای یک کد تجاری و یک سیم‌کارت معتبر هم‌ردیف می‌شود چنان‌که به محض سرقت موبایل، صاحب گوشی تنها از طریق یک تماس با اپراتور خود می‌تواند شرایطی را ایجاد کند تا گوشی سرقت شده نتواند میزبان سیم‌کارت‌های دیگر باشد؛ به عبارت دیگر، دزدیدن گوشی‌های تلفن همراه دیگر به‌صرفه نخواهد بود.



این باتری در ۵ دقیقه دستگاه را شارژ می‌کند

محققان با استفاده از مشتقات آسفالت، نوعی باتری لیتیوم فلز ساخته‌اند که می‌تواند در ۵ دقیقه دستگاه را به‌طور کامل شارژ کند. به گزارش مهر به نقل از نیواطلس، فناوری‌های باتری‌های لیتیوم یونی قدیمی شده و به نظر می‌رسد کارایی سابق را نداشته باشند. به همین دلیل تحقیقاتی برای باتری لیتیوم-هوا و لیتیوم فلز در حال انجام است. اکنون محققان دانشگاه رایس با کمک یک ماده عجیب سعی دارند نسخه‌ای از باتری لیتیوم فلزی را بسازند. محققان متوجه شده‌اند افزودن آسفالت به اند باتری لیتیوم فلزی به شارژ سریع‌تر می‌انجامد.

محققان برای ساخت باتری، گیسولیت فراوری نشده (یکی از مشتقات آسفالت) را با رشته‌های نانو گرافن ترکیب کردند. سپس با فلز لیتیوم روی این کامپوزیت را پوشاندند تا یک اند به وجود بیآورند. در مرحله نهایی این اند را با کاند سولفور کربن کنار هم قرار دادند. محققان باتری جدید را بیش از ۵۰۰ بار آزمایش کردند و متوجه شدند باتری جدید ثبات بیشتری دارد.

تراکم برق این باتری ۱۳۲۲ وات به ازای هر کیلوگرم و تراکم انرژی آن ۹۴۳ وات ساعت بر کیلوگرم است. این بدان معناست که این نسخه نسبت به باتری‌های لیتیوم یونی استاندارد سریع‌تر شارژ می‌شود.

حساب‌های کاربری هک شده یاهو در سال ۲۰۱۳ از مرز ۳ میلیارد گذشت

یاهو سرانجام اعتراف کرده تعداد حساب‌های کاربری پست الکترونیک این شرکت که در سال ۲۰۱۳ هک شده بودند بالغ بر ۳ میلیارد مورد بوده است. به گزارش فارس به نقل از ورج، براساس بیانیه‌ای که یاهو در این مورد منتشر کرده، حملات هکری به سرورهای ایمیل یاهو در آگوست سال ۲۰۱۳ تمامی کاربران آن یعنی ۳ میلیارد نفر را دچار مشکل کرده است. یاهو قبلاً مدعی شد این حملات هکری تنها باعث سرقت اطلاعات حساب‌های کاربری یک میلیارد نفر شده که یک‌سوم کاربران خدمات ایمیل یاهو را شامل می‌شوند. هکرها از این طریق به تمامی اطلاعات حساب‌های کاربری ایمیل یاهو شامل اسم، آدرس ایمیل، کلمه عبور، تاریخ تولد، شماره تلفن همراه و در مواردی سوال امنیتی و پاسخ آن دسترسی یافته بودند.

اف سکیور
قدرتمندترین آنتی ویروس سازمانی

Endpoint Protection Platform + Endpoint Detection and Response
Expert Analytics + Machine Learning + Big Data
Predict - Prevent - Detect - Respond

اف سکیور یکی از پیشروترین شرکت‌های فعال در صنعت امنیت سایبری می‌باشد. از همین رو این شرکت بر اساس طرح PPDR شرکت گارنتر حلقه امنیت خود را کامل کرده است و با افزودن تکنولوژی EDR به محصولات حفاظت از اندپوینت خود علاوه بر پیش بینی و پیشگیری در مقابله با حملات سایبری رویکرد جدید شناسایی و پاسخگویی را نیز به محصولات خود افزوده است. علاوه بر اینها اف سکیور با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز دنیا شامل بیگ دیتا، یادگیری ماشین، یادگیری عمیق و بهره‌گیری از تکنولوژی ترکیب هوش انسان و ماشین بالاترین سطح امنیت را برای مشتریان فراهم آورده است. این موضوع باعث شده است که اف سکیور برای شش سال متوالی بالاترین سطح امنیت را با پایداری بی‌مانند در صنعت ضد ویروس برای کاربران فراهم کند و بیشترین حفاظت در مقابله با حملات باج افزارها و حملات جدید بدافزارهای بدون فایل فراهم کند.



قدرتمندترین آنتی ویروس سازمانی جهان در شش سال گذشته
بالاترین سطح اطمینان و حفظ حریم خصوصی
عدم وابستگی به هیچ دولت و سازمانی
عملکرد سبک و عدم کندی سیستم
دارای نمایندگی رسمی در ایران

سایسک

نماینده انحصاری آنتی ویروس اف سکیور در ایران

تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۶، واحد ۱۰۱

www.cysec-co.com

عوامل مجاز فروش اف سکیور در ایران:

شرکت توان دید آتی: ۰۸۱۳۲۵۲۷۸۸۸

شرکت سما سامانه تجهیز: ۰۲۱۶۱۹۵۳

شرکت گرین وب: ۰۵۱۳۷۶۳۸۱۰۰

شرکت نوآوران اندیش: ۰۴۴۳۳۴۳۲۳۰۸

F-Secure

سرنوشت نامعلوم خودروهایی که شماره گذاری نمی شوند

ستاره خودروها واقعی است

شماره گذاری خودروهایی که مصرف سوخت آنها بالاتر از ۸.۵ در ۱۰۰ کیلومتر است موکول به اسقاط یک خودروی فرسوده است.

کدام خودرو را بخریم؟ سوالی آشنا که در هر خانه‌ای شنیده می‌شود. چند وقتی است که مردم جواب این سوال را در جدول ستاره‌ها پیدا می‌کنند. شرکت بازرسی کیفیت خودرو هر ماه تمام خودروهای تولیدی را مورد ارزیابی قرار می‌دهد و براساس کیفیتی که خودروها دارند به آن ستاره می‌دهد. خودروهای تک ستاره که جزو ارزان قیمت‌ها هستند بیشترین مشتری را از آن خود کرده‌اند ولی چند وقتی است که خودروسازان برای ارتقای کیفیت این خودروها در حال تلاش هستند تا مبدا خط تولید این خودروها تا پایان سال متوقف شود. به گزارش اقتصادآنلاین به نقل از ایران، طبق قانون از سال ۹۷ خودروی تک ستاره نباید تولید شود، اما خودروهایی که ستاره‌های بیشتری را یک می‌کشند و در زمره گران قیمت‌ها هستند سطح توقع مردم را بالا بردند و اگر این خودروها با عیب و ایرادی روبه‌رو شوند، همه به ستاره‌ها بدبین می‌شوند. حال چند روزی است که این بدبینی به سراغ ستاره‌داران آمده است. در خبرها آمده ۹ خودرو به علت مصرف سوخت بالا از سوی راهور ناجا شماره گذاری نمی‌شوند.

حال گلابه مردم این است که این خودروها مصرف سوختشان استاندارد بوده است و در ارزیابی کیفی هم ۴ ستاره بودند؛ حال چه اتفاقی رخ داده است که دیگر شماره گذاری نمی‌شوند. نمایندگی‌ها در پاسخ به این سوال می‌گویند مشکل مصرف سوخت نیست بلکه پلیس راهور ناجا از حجم موتور ایراد گرفته است. لذا تا ۲۰ روز دیگر شماره گذاری آغاز می‌شود. شرکت‌های خودروساز هم به مردم می‌گویند به زودی حل می‌شود و مردم می‌توانند خودروهای خود را شماره کنند، ولی پلیس راهور ناجا تمام این موارد را منوط به اسقاط خودروها از سوی خودروسازان می‌داند و می‌گوید تا زمانی که قانون اجرا نشود اجازه شماره گذاری نمی‌دهیم. در فرم مشخصات فنی خودروها مصرف سوخت خودرویی مانند هایما در بخش ترکیبی (شهر و خارج شهر) در هر ۱۰۰ کیلومتر ۸/۱ لیتر است و گرند ویتارای ترکیبی ۹ لیتر است. حال چگونه به یکباره شماره گذاری آن متوقف شده و پیش از این مشکلی وجود نداشته است.

در این میان سعید روحی، معاون فنی و مهندسی پلیس راهنمایی و رانندگی گفت: «از تاریخ ۲۰ شهریور ۹۶ شماره گذاری کلیه خودروهای سنواری داخلی که میزان مصرف سوخت آنها ۸.۵ لیتر یا بالاتر از ۸.۵ در ۱۰۰ کیلومتر است، موکول به اسقاط یک خودروی فرسوده کرده که مطابق این مصوبه ۹ خودروی داخلی شناسایی و شماره گذاری آنها نیز منوط به اسقاط خودروی فرسوده شد. هم‌اکنون شماره گذاری ۹ خودروی داخلی مربوط به ۴ شرکت متوقف شده است.»

قانونی جلوی شماره گذاری خودرو را گرفتیم
وی توضیح داد: «راهور ناجا براساس قانون جلوی شماره گذاری خودروها را گرفته است. وقتی خودرویی بیش از شش و نیم لیتر مصرف سوخت داشته باشد، طبق قانون تولیدکننده خودرو باید یک خودرو اسقاط کند تا آن خودرو اجازه شماره گذاری نداشته باشد، لذا تا زمانی که خودروسازان برای اسقاط خودروهای فرسوده کاری انجام ندهند، خودروهای جدید شماره گذاری نمی‌شوند. ما مجری قانون هستیم بدین جهت طبق وظیفه مانع از شماره گذاری شدیم. مصوبه دولت لازم‌الاجرا است و هیچ مجموعه‌ای نمی‌تواند از آن سر باز زند.»

ثبات در کیفیت سنگین‌وزن‌های خودرویی

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران گزارش ارزیابی کیفیت خودروهای سنگین تولیدی در شهریورماه امسال را منتشر کرد.

به گزارش عصرخودرو به نقل از ایسنا، طبق این گزارش کیفیت خودروهای سنگین تولیدی در شهریورماه امسال ثابت مانده و تغییراتی نسبت به ماه قبل از آن (مرداد) نداشته است.

در این زمینه اتوبوس بین شهری اسککانیا ۴۲۱۲ مارال دو ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده است.

کامیونت ایسوزو NPR75K نیز سه ستاره، کامیونت FAW دو ستاره و کامیونت الوند یک ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده است. کامیون ایسوزو NPR75M نیز سه ستاره و کشنده‌های اسککانیا G410 و ولوو FH500 چهار ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند.

در مدل ارزیابی کیفیت خودروهای داخلی، این محصولات بسته به کیفیت خود یک تا پنج ستاره کسب می‌کنند. یک ستاره پایین‌ترین و پنج ستاره بالاترین سطح کیفی را نشان می‌دهد

طرح واردات خودرو، روی میز دولت



رشد نسبی قیمت خودروهای وارداتی در حاشیه بازار همراه شد. همچنین برخی گمانه‌زنی‌ها در مورد ضوابط تازه واردات خودروهای خارجی مطرح شده که هنوز به طور رسمی توسط مسئولان وزارت صنعت تأیید یا تکذیب نشده است.

سنار یوهای مختلف واردات خودرو

به گزارش عصرخودرو به نقل از همشهری، قائم‌مقام وزیر صنعت در امور تجارت با اشاره به دستورالعمل جدید ثبت سفارش و واردات خودروهای خارجی اعلام کرد ثبت سفارش بیش از روال عادی برای واردات خودرو در چندماه نخست امسال و ارزیابی اسامی سازمان توسعه تجارت را مجبور به توقف ثبت سفارش برای مدیریت واردات خودروهای خارجی کرد. مجتبی خسروناج افزود: سازمان توسعه تجارت سناریوهای مختلفی برای

تفاوت آن با دستورالعمل جدید گفت: نمی‌توانم جزئیات طرح جدید را اعلام کنم، اما پیشنهاد قبلی وزارت صنعت برای مدیریت واردات خودرو اصلاً به هیأت وزیران نرفت؛ چراکه در صورت ارائه شدن در هیأت وزیران تصویب یار د می‌شد. خسروناج افزود: این پیشنهاد در کمیسیون زیربنایی دولت مورد بررسی قرار گرفت اما تصمیمی در مورد آن نگرفتند و مقرر شد تا با تغییر دولت، وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت نیز پیشنهاد ارائه‌شده قبلی وزارت صنعت را دیده و در صورت تأیید، این پیشنهاد به هیأت وزیران ارائه شود که با طرح جدیدی که برای تصویب و ابلاغ در دستور کار هیأت وزیران قبلی وزارت صنعت و تجارت در امور تجارت تأکید کرد: با وجود این، ضوابط اینکه کدام خودروها با چه مشخصات قیمتی و حجم موتور بر مبنای دستورالعمل جدید مدیریت واردات خودروهای خارجی مجوز ورود به کشور را دریافت خواهند کرد در آیین‌نامه تعیین شده که با ابلاغ آن طی روزهای آتی، مبنای سنجش لوکس بودن خودروهای وارداتی نیز مشخص و اعلام خواهد شد.

موتور به ارزش این خودروها تغییر کند. وزارت صنعت از سال گذشته نیز پیشنهاد تغییر این معیار را به هیأت وزیران ارائه کرد که این موارد در آیین‌نامه جدید واردات خودرو پیش‌بینی شده است. قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت تأکید کرد: با وجود این، ضوابط اینکه کدام خودروها با چه مشخصات قیمتی و حجم موتور بر مبنای دستورالعمل جدید مدیریت واردات خودروهای خارجی مجوز ورود به کشور را دریافت خواهند کرد در آیین‌نامه تعیین شده که با ابلاغ آن طی روزهای آتی، مبنای سنجش لوکس بودن خودروهای وارداتی نیز مشخص و اعلام خواهد شد.

متنfy شدن پیشنهاد قبلی برای مدیریت واردات خودرو رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران در مورد سرنوشت پیشنهاد قبلی وزارت صنعت برای مدیریت واردات خودرو و آنچه به تصویب نهایی برسد و ابلاغ شود، لازم‌الاجرا خواهد بود.

معیار نادرست خودروهای لوکس

خسروناج در مورد احتمال تغییر معیار سنجش لوکس بودن خودروهای وارداتی تصریح کرد: «از نظر من به‌عنوان یک کارشناس که یک زمانی در صنعت خودرو بودم، نتیجه این کار در این چند سال خوب نبوده است، یعنی نتیجه موفقیت‌آمیزی نبوده است. به عبارتی، نه مصرف‌کننده راضی است و نه خودروساز.»

نقشه راه نامعلوم برای شورای رقابت

دودانگه با بیان اینکه در حال حاضر رویکردی که شورای رقابت دارد، مطابق چارچوب‌ها نیست، عنوان کرد: «شما تاکنون هیچ نقشه راهی از شورای رقابت ندیده‌اید که برای مثال بگوید در صنعت خودرو یا صنایع دیگر، اگر بخواهیم انحصار را بشکنیم و بازار را رقابتی کنیم، چه اقداماتی باید صورت گیرد، یعنی نمی‌گویید تکلیف وزارت صنعت، معدن و تجارت چه کارهایی باید انجام دهد و روی آن نظارت داشته باشد، نتیجه بهتر و کامل‌تری خواهیم داشت.»

حاکمیتی ابلاغ شود تا ظرف مدت برای مثال پنج سال آن بخش از انحصار خارج و رقابتی شود. از سوی دیگر، در یک بازه زمانی نیز فرآیندها پیگیری و دنبال شود. نتیجه کار باید این باشد که بعد از بازه زمانی تعیین شده، به یک بخش کاملاً رقابتی تبدیل شود.»

دودانگه با بیان اینکه هم‌اکنون در برخی از محصولات اختلاف قیمت ۷، ۸ میلیون تومانی بین قیمت کارخانه و قیمت بازار وجود دارد، گفت: «از این ۱۰ میلیون چه کسی نفع می‌برد؟ به‌طور قطع مصرف‌کننده از این ۱۰ میلیون نفع نمی‌برد. تولیدکننده هم که نفع نمی‌برد. چه کسی در این میان سود می‌برد؟ شورای رقابت اگر یک نقشه راهی بدهد که برای مثال، وزارت صنعت، معدن و تجارت چه کارهایی باید انجام دهد و روی آن نظارت داشته باشد، نتیجه بهتر و کامل‌تری خواهیم داشت.»

ویژژ دولت

در جاده خودروسازان داخلی

از دو سال پیش که دولت در بسته خروج از رکود، تسهیلات خرید خودرو را به میزان ۸۰ درصد قیمت تمام شده افزایش داد، موتور حمایتی نیمه روشن ماند، حال آنکه با قوت گرفتن اخبار مربوط به افزایش تعرفه واردات، ظاهراً دولت بار دیگر حمایت از خودروسازان را در دستور کار قرار داده است.

به گزارش کارپرس، هرچند دولت بارها و در سال‌های مختلف به حمایت‌های مالی و تعرفه‌ای از این صنعت پرداخته، اما آنچه مشخص است ظاهراً عملکرد صنعت مورد حمایت دولت، تأثیری بر حمایت‌های آن نداشته و خودروسازان تحت هر شرایطی زیر چتر دولت قرار دارند. بر این اساس چندی است برخی اظهار نظرهای رسمی و غیررسمی مسئولان دولتی با توجه به توقف ثبت سفارش واردات خودرو حکایت از آن دارد که مقامات صنعتی و تجاری کشور برای سلاماندهی بخشی از بازار وارداتی‌ها، رأی به افزایش تعرفه واردات داده‌اند. هرچند این اخبار هنوز از سوی مقامات صنعتی کشور تأیید رسمی نشده اما آنچه مشخص است دولت به‌نوعی برای حفظ سرمایه خودروسازان خارجی که پس از لغو تحریم‌ها بار دیگر در بازار ایران حضور پیدا کردند، این بار نیز به ابزار حمایتی تعرفه متوسل شده است.

به این ترتیب در حالی از گذشته تاکنون مدل حمایتی دولت از خودروسازان در قالب حمایت‌های تعرفه‌ای و اعتباری بوده است که حمایت مستمر در قالب تعرفه واردات به عادت همیشگی برای سیاست‌گذار صنعتی تبدیل شده است. در این زمینه یکی از دلایل توجه به خودرو، بیشران بودن این صنعت در اقتصاد کشور عنوان می‌شود حال آنکه برخی کارشناسان تأکید دارند که صنعت خودرو در همه کشورها صنعتی استراتژیک است، اما این حمایت‌ها باید به‌صورتی برنامه‌ریزی شود که منجر به توسعه و رقابت در صنعت مذکور شود.

به عقیده کارشناسان، حمایت‌های دولت‌ها از صنایع منتخبی چون صنعت خودرو در کشورهای مختلف ضابطه‌مند، مشروط به افزایش بهره‌وری و دارای بازه زمانی تعیین شده است؛ چراکه امکان دارد صنعت منتخب به‌رغم عملکرد ضعیف همچنان از حمایت‌های دولت استفاده کند. به این ترتیب برای جلوگیری از چنین اتفاقی لازم است معیاری برای سنجش عملکرد صنعت مورد حمایت دولت، تعیین شود تا در صورت تعدی از آن، حمایت از صنعت متوقف شود. در این بین، بررسی تجربه جهانی صنعت خودرو در کشورهای توسعه‌یافته نشان می‌دهد که حمایت دولت‌ها از شرکت‌های خودروساز هرچند جزو سیاست‌های اصلی آنها به منظور توسعه این صنعت بوده است اما این سیاست‌ها مقطعی و رو به کاهش بوده است؛ به‌طوری‌که خودروسازان‌ها در کشورهای مختلف همواره از حمایت‌های قانونی بهره برده‌اند، اما این حمایت‌ها در یک دوره زمان‌بندی مشخص صورت گرفته است.

برای افزایش بهره‌وری باید مهارت نیروی انسانی را افزایش داد

در دولت جدید باید ارزیابی از کارخانجات و صنایع و همچنین بررسی مشکلات این بخش از اقتصاد کشور با حساسیت بیشتری انجام شود. رضا ربیعی، رئیس انجمن قطعه‌سازان ایران در گفت‌وگو با پرشین‌خودرو، ضمن اعلام این مطلب گفت: صنعت ایران نیاز به توجه ویژه دارد و نخستین مسئله‌ای که باید مورد توجه قرار گیرد افزایش کیفیت تولیدات است.

وی ادامه داد: تاکنون صنعت ایران درونگرا بوده است اما برای بقا باید به سوی برونگرایی حرکت کند و این مهم در دولت دوازدهم و توسط وزیر فعلی دست‌یافتنی است.

رضایی در مورد عوامل پیش‌برنده صنعت گفت: بدون به‌کارگیری تکنولوژی جدید و افزایش مهارت نیروی انسانی، بهره‌وری رخ نمی‌دهد و این نقصان جلوی حضور موفق صنایع در بازارهای رقابتی را خواهد گرفت.

رئیس انجمن قطعه‌سازان ایران در مورد پیش‌بینی خود از عملکرد وزارت صنعت در دوره جدید گفت: خوشبختانه محمد شریعتمداری فردی توانمند برای این وزارتخانه بود و رأی بسالای مجلسی‌ها نیز این مطلب را به خوبی تأیید کرد.

وی با اشاره به گذشته قوی و روشن شریعتمداری در دوران وزارت بازرگانی خاطرنشان کرد: ما معتقدیم که وی هر دو خصوصیت مورد نیاز در شرایط امروز اقتصاد یکی صنعتگر و دومی تاجر بودن را دارد و امیدواریم حال که در ابتدای فعالیت خود است از این دو خصوصیت خود برای افزایش تولید کیفی و همچنین بازاریابی و بازاریابی استفاده کند.

رضایی تصریح کرد: صنعت خودرو و قطعه‌کشور در حال حاضر با مشکلاتی دست به‌گریبان است و برای رفع آنها باید وزارت صنعت، راه توسعه تولید باکیفیت در صنعت داخلی را پیش بگیرد.



تازه‌های خودرو



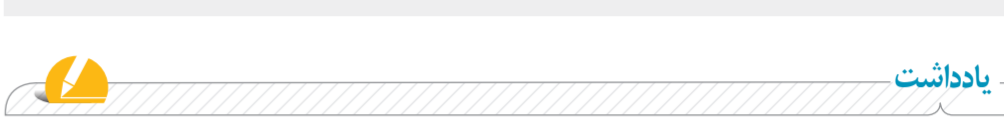
موتورسیکلت برقی تاکیتا معرفی شد.



عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران مطرح کرد

حمایت حقوقی یا کمک مالی

سیدبهدار احرامیان، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران درخصوص شرکت‌های استارت‌آپی به نونپا گفت: «مهم‌ترین مزیت استارت‌آپ‌ها افزایش بهره‌وری است که بسیار بیشتر از اشتغال‌زایی و تولید سرمایه در اقتصاد به کار می‌آید. این کسب‌وکارها با کمک به بهره‌وری و ایجاد سود، اقتصاد را در مسیر شکوفایی پیش می‌برند. به همین دلیل است که امروزه اکثر دنیا به این مشتاقان رو آورده‌اند، چرا که به تأثیر شگرف آن بی برده‌اند.» احرامیان در ادامه افزود: «حسیاری از کارشناسان و مسئولان عقیده دارند که با حمایت‌های مالی یا معافیت‌های مالیاتی می‌توان به گسترش این کسب‌وکارهای نوپا کمک کرد. درحالی‌که معافیت‌های مالیاتی و کمک‌های مالی تنها برای شرکت‌هایی که در بازه سرمایه‌گذاری دچار مشکل باشند یا آنهایی که زیرساخت مناسب ایجاد نکرده‌اند کارساز است، نه شرکت‌های دانش‌بنیان که لطف با سرمایه‌گذاری‌های کم به سوآوری می‌رسند.»



اکوسیستم نوآوری چیست و چگونه ایجاد و استفاده می‌شود؟

اکوسیستم نوآوری پدیده‌ای جدیدنیست، اما مطمئنا دارای ویژگی‌های جدیدی است. چون بنگ اندرسون به تکامل اکوسیستم نوآوری نگاه می‌کند، و اینکه چگونه شرکت‌های می‌توانند استارت‌آپی‌های اکوسیستمی را توسعه دهند.
اکوسیستم نوآوری یک مدل مفهومی است که در سال ۱۹۹۲ اصطلاح «اکوسیستم کسب‌وکار» را معرفی کرد. اصطلاح «اکوسیستم‌های نوآوری» در مواردی همچون شرکت‌ها، مشاوره، مدیریت، در مقالات دولتی برای توسعه اقتصادی و مقالات علمی حوزه نوآوری و رقابت جهانی کاربرد داشته است. مفاهیم جدیدی همچون «اکوسیستم‌های نوآوری» اغلب نشان‌دهنده خروج از یک واقعیت قدیمی و شروع پارانامی جدید است و (احقاق) و دو سال مهم را مطرح می‌کند.
چگونه باید به ذرگی وسیع از اکوسیستم‌های نوآوری در زمینه تکامل اقتصادی و نوآوری جهانی برسیم؟
چگونه باید از دیدگاه سارلمبا با اکوسیستم‌های نوآوری به‌صورت استراتژیک کار کنیم؟

زمینه تکاملی اکوسیستم‌های نوآوری

باید توجه داشته باشیم که مسیری تکاملی برای سیستم‌های اقتصادی وجود دارد. در حال حاضر باور داریم که ایالاتمتحده را در موقعیت جهانی غالب بر فناوری سیستم‌های سازمانی و فرهنگ متمرکز کنیم. اما همیشه این طور نیست. تقریباً در سال ۱۸۵۰، جورج فردریش، اقتصاددان آلمانی استدلال کرد که آلمان نیاز به سیستمی ملی برای توسعه اقتصادی دارد تا انگلستان عقب‌نمیینی کند. بدون در نظر گرفتن جزئیات یکی از مهم‌ترین مشارکت‌های فردریش، فهرستی بود که در آن بر ساختن پایگاه تولید ملی و محافظت از «صنایع استراتژیک نوآور» از رقابت خارجی تأکید شده بود. نفوذ او در میان کشورهای درحال‌توسعه قابل‌توجه است. زاین هم از مدل او پیروی کرده است.

در سال ۱۸۹۹، آلفرد مارشال، اقتصاددان انگلیسی، اصطلاح «تارمک و انباشتگی» را مطرح کرد و مزایایی را که برای شرکت‌ها در نزدیکی سایر شرکت‌هایی که در همان صنعت کار داشتند، نام برد.

در سال ۱۹۵۰، اقتصاددان سوئدی اریک رابن، اصطلاح «پلوک‌های توسعه» را به‌عنوان دستورالعملی برای توسعه اقتصادی و تغییرات صنعتی سوئد راه‌اندازی کرد. پایان‌نامه دکترای دامان بلسلر نشان‌دهنده تأثیر جورج شومپتر و مفاهیمی همچون نقش کارآفرینان، سرمایه، تخریب خلاق و از سوی دیگر تمرکز بر صنایع خاص توسعه را در داشت. اواخر دهه ۱۹۸۰، کریستوفر فریمن و بنکت تک لاندولف مفهوم سیستم ملی نوآوری را معرفی کردند. این مفهوم شامل نه‌تنها بازیگران اصلی مثل کارآفرینان، شرکت‌ها و سرمایه، بلکه تنظیمات ملی بازار کار، بازارهای عمل، آموزش و دیگر سیاست‌ها در چارچوب توسعه اقتصادی است. مطالعات موردی برای سیستم‌های نوآوری ملی شامل ژاپن و کشورهای شمال اروپا بود. در سال ۱۹۹۰ «هزیت رقابتی ملل» مایکل پورتر منتشر شد و مفهوم «خوشه» را به‌عنوان وسیله‌ای برای توسعه اقتصادی صنایع، مناطق و ملل معرفی کرد. مفهوم خوشه مایکل پورتر شامل بسیاری از عناصر مشابه از مفاهیم توسعه اقتصادی قبلی است که در بالا ذکر شده است. در سال ۲۰۱۰ دانشگاه استنفورد شبکه بین‌المللی اکوسیستم‌های نوآوری را با همکاری شرکای انحصاری خود در فنلاند، چین و ژاپن راه‌اندازی کرد. این عمل، اکوسیستم‌های نوآوری، فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی مانند آی‌پد ایل، اندروید گوگل، محاسبات ابری و سیستم‌عامل‌های نرم‌افزاری تحت سلطه شرکت‌هایی مانند مایکروسافت، آمازون و… را نشان می‌دهند.

پیش به سوی درک اکوسیستم‌های نوآوری
اسما می‌خواهیم بدانیم اکوسیستم نوآوری چیست؟ وقتی که امروز درباره

پاول اوتلتینی، مدیرعامل موفق پیشین اینتل درگذشت

Paul Otellini که از سال ۲۰۰۵ تا اواسط ۲۰۱۳ سمت مدیرعامل اجرایی اینتل را برعهده داشت درپوزر در ۶۶ سالگی درگذشت. شخصی که به گفته این شرکت ۴۰ سال از عمر خود را به‌عنوان کارمندی مجموعه اینتل

سری کردی بود.
پاول اوتلتینی پنجمین مدیرعامل اینتل بود که در سال‌های ارکود، اقتصادچی جهان، در ساختار اینتل برای رسیدن به سود بلندمدت تغییر ایجاد کرد و در نهایت، حدود چهار سال پیش پس از بازنشستی جای خود را به Brian Kranich داد.
به گزارش دیجیاتو، وی ضمناً نخستین فردی بود که بدون داشتن مدرک رسمی مهندسی به سمت مدیرعاملی این غول دنیای فناوری رسیده بود، اما با این وجود به گفته اینتل، این شرکت در سه شش‌ ماه زمانمداری اوتلتینی بیشتر از تمام ۴۵ سال قبل از آن سود کسب کرد.

کسب‌وکار امروز



مدیر عامل اینستاگرام می‌خواهد دنیای مهربان‌تری برای شما فراهم کند

توییت‌ر به تسخیر ترول‌های مردم آزار در آمده و روسیه فیس‌بوک را به محلی برای تبلیغات سیاسی خود تبدیل کرده است، اما اینستاگرام می‌خواهد وقتی نامش به گوش می‌رسد، یادآور مهربانی‌ها باشد. سال گذشته بود که کوین سیستروم مدیرعامل اینستاگرام در کنفرانسی اعلام کرد دوست ندارد شبکه اجتماعی وی بر از کامنت‌های نفرت‌آمیز و حرف‌های ناپسند باشد و همین موضوع حرف‌های بود که در نهایت به اضافه شدن فیلترهای هوشمند به اینستاگرام منجر شد.

به گزارش دیجیاتو، حتی با را از این هم فراتر گذاشته و به گزارش دیجیاتو، بنگکار، سیستم‌عامل‌های موقف آیفون، اندروید یا صنایع جدید (محاسبات ابری) و کارآفرینان و سرمایه‌گذاران از سراسر جهان متمرکز است. به همین ترتیب در مورد اکوسیستم‌های نوآوری درک نسبتاً کمی نسبت به مفاهیم قبلی مانند پلوک‌های توسعه یا خوشه‌ها وجود دارد.

در واقع می‌توان گفت که تنها ۱۰ درصد از مفاهیم گفته شده در رابطه با اکوسیستم نوآوری را می‌توانیم کلاماً جدید قلمداد کنیم اما همین میزان اندک را نباید دست کم بگیریم. در مقایسه با زمان‌های گذشته، نوآوری‌های اصلی برای اکوسیستم‌های نوآوری می‌تواند در ایجاد پلتفرم سیستم‌های اینترنت/تلا موبایل / ICT و وب باقی‌شود. این به این دلیل است که امروزه هر کارآفرین با ایده‌ای خوب-صرف نظر از موفقیت جغرافیایی- می‌تواند یک زمانه تجاری را برای پلتفرم‌های آیفون یا آید ایل یا یک شرکت تجاری موفق ایجاد کند.

با این وجود، در سال ۲۰۱۱ اکثر اکوسیستم‌های نوآور هنوز هم براساس فناوری تراکم‌های جغرافیایی کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، استعدادها، دانشگاه‌ها و اینترنت ایجادشده‌اند. اما تعریف مفهوم اکوسیستم نوآوری با همین محدودیت متمرکز است برای هر ترکی یک نقطه استراتژیک محسوب شود. به این نکته این‌را اضافه کنید که لقیات فناوری اطلاعات و ارتباطات- نامزد بین کالاهای فیزیکی و خدماتی را مهم ساخته است. حال بیاپید به این نکته توجه کنیم که در قرن بیست و یکم و از منظر جهانی، شرکت‌ها چگونه باید نوآوری را متناسب با شرایط خود بسازند؟

شما هم نمونه‌های رفتار زنده کاربران ایرانی در شبکه‌های اجتماعی را به خاطر دارید؟ به نظر شما چگونه می‌توان همان‌گونه که مدیر اینستاگرام تاویل دارد، این آزادی را در اختیار کاربران قرار داد، بدون اینکه رفتار ناپسند چند کاربر به آزار و اذیت دیگران منجر شود؟

در سال ۲۰۱۸ شاهد افزایش قیمت موبایل‌های بدون حاشیه خواهیم بود

آینده به تلفن‌های هوشمند با نمایشگر بدون حاشیه تعلق دارد، روندی که در ابتدا با عرضه نسخه‌های موسوم به اج از پتل‌های بدون حاشیه و پایین آوردن قیمت وجود ندارد. در محصولات سامسونگ آغاز شد، با عرضه شیائومی می‌میکس ادامه یافت، با گلکسی اس ۸ و نوت ۸ به اوج رسیدید و حالا با آیفون ۱۰ رقابت سسر این موضوع به سرزمین ایل هم گسترش یافته است.

به گزارش دیجیاتو، اما مشکل اینجااست که تولید نمایشگرهای بدون حاشیه دشوار است و احتمال می‌رود افزایش تقاضا برای آنها در بازار، به بالا رفتن قیمت منجر شود. ۲۰ درصد مواد اولیه بیشتری مصرف می‌شود.
در نهایت باید به نسبت تصویر ۱۸ به ۹ اشاره کنیم که اخیراً در بازار موبایل فراگیر شده و برای تولید می‌رود افزایش تقاضا برای آنها در بازار، به بالا رفتن قیمت منجر شود. ۲۰ درصد مواد اولیه بیشتری مصرف می‌شود.

بر همین اساس پیش‌بینی می‌شود و انتظار نمی‌رود در سال ۲۰۱۸ به سرزمین ایل هم بدون حاشیه در ماه نوم سال تأثیرگذار بر اکوسیستم‌های نوآر آشنا می‌شود و می‌توانید با الگوبرداری مناسب، خودتان نیز به یکی از آنها تبدیل شوید.

اتمام پذیرهنویسی بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه کشور

مدیرعامل تأمین سرمایه آرمان از اتمام پذیرهنویسی بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه کشور خبر داد. به گزارش بورس پرس، محمودرضا خواجه نصیری، مدیرعامل تأمین سرمایه آرمان با اعلام این مطلب گفت: پذیرهنویسی صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی با سرمایه ۶۰۰ میلیارد ریال به‌عنوان بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه کشور تاکنون، در تاریخ ۴ مهر ماه ۱۳۹۶ به اتمام رسید. وی افزود: در فرآیند پذیرهنویسی تعداد ۲۷سرمایه‌گذار حقیقی و حقوقی شرکت کردند که در گام نخست ۱۰درصد مبلغ پذیرهنویسی تأدییه شد. بر این اساس، شروع این پذیرهنویسی در مراسمی به‌عنوان نخستین road show بازار سرمایه کشور و با حضور جمع کثیری از سرمایه‌گذاران، فعالان بازارهای مالی، صاحبان استارت‌آپ‌ها، کارآفرینان، صنعتگران و تولیدکنندگان کشور در هتل اسپیناس پالاس تهران برگزار شد.



سوالاتی که باید قبل از شروع کسب‌وکار از خودتان بپرسید

قبل از شروع هر تجارتی، اگر اهداف و مسیر مشخصی نداشته باشید، نتیجه‌ای جز شکست در انتظار شما نخواهد بود. برنامه‌ریزی، نخستین قدم شروع استارت‌آپ است. وقتی دیگران را می‌بینید که سریع و حرفه‌ای در ورزشی عمل می‌کنند، دینین فرصت‌های فراوان امتیازگیری بسیار راحت است، اما در مواقعی که خودتان در بازی هسته‌ای این مسئله سخت‌تر می‌شود. این اتفاق است که برای کارآفریمان جدید می‌افتد.
انها اغلب ایده‌های بسیاری در ذهن دارند، اما متأسفانه توان درک ریسک‌ها، تجربه و زمانی را که برای موفقیت لازم بوده است، ندارند.

به گزارش رومیت، سوال مهم این است که کارآفرینان جدید باید چه اطلاعاتی قبل از شروع کسب‌وکار داشته باشند، البته جواب کلملی برای این سوال وجود ندارد. بعضی مسائل روی بعضی شغل‌ها تأثیر می‌گذارد و روی بعضی دیگر بی‌تأثیر هستند، اما پنج سوال اصلی وجود دارد که قبل از شروع هر کاری باید از خودتان بپرسید.

دلیل من برای شروع این کسب‌وکار چیست؟

راه‌اندازی کسب‌وکار خود می‌روند. عده‌ای به دلیل اینکه تحمل مدیر را ندارند، به دنبال شغل آزاد می‌روند. عده‌ای دیگر از زندگی کارمندی خسته شده‌اند و ترجیح می‌دهند شغل منعطف‌تری داشته باشند. عده‌ای دیگر نیز می‌خواهند کمی واسطه‌گری کنند و پولی به جیب بزنند.

اگر به یکی از دلایل بالا شغل خود را شروع کرده‌اید، به احتمال زیاد شکست خواهید خورد.

شما باید دلیل محکمی برای شروع تجارت داشته باشید. متأسفانه بسیاری از افراد از طرح‌های عملی طرح کسب‌وکار اطّلعی ندارند و دنبال مطالعه هم می‌روند. هر کسب‌وکار باید برای پاسخگویی به نیازی و سود بردن از آن طراحی شده باشد.

بسیار حیاتی است که در ذهن دارید به‌خوبی آزمایش کنید. این برای آن است که احتمالاً ایده‌های زیادی به ذهن‌تان رسیده است. فقط حواس‌تان باشد که تمرکزتان را در دست نهدید، با هر ایده جدید ابتدا به جوانب مثبت و منفی آن خوب فکر کنید و سپس شروع کنید.

نوع کربنیک، بیناگذاذ و شریک شرکت سوورااگر می‌گوید هر کارآفرینی باید توانایی پاسخ دادن به سوال زیر را داشته باشد.

برای چه این کار را شروع می‌کنید؟

ظاهراً ساده به نظر می‌رسد، اما به‌ناچار موقایع پیش خواهند آمد که کارها به‌خوبی پیش نمی‌روند. ناپسندی در حال چیره شدن است و شما نیاز دارید به خودتان خاطرنشان کنید که برای چه قدم در این راه گذاشته‌اید. به‌عنوان یک کارآفرین تلاش شما برای رشد و توسعه هرگز تمام‌شدنی نیست، بهترین روش برای تمرکز روی اهداف اصلی کسب‌وکارتان این است که نقشه راه و هدف روشنی داشته باشید تا اهداف شخصی شما را از مسیرتان منحرف نکنند.

رئیس مرکز تحقیق وتوسعه اتاق اصناف مرکز استان اصفهان تأکیدکرد

شگفت‌آفرینی تخصص اصناف در بستر تجارت الکترونیک

رئیس مرکز تحقیق وتوسعه اتاق اصناف مرکز استان اصفهان با تأکید بر اینکه تخصص و تجربه اصناف در بستر تجارت الکترونیک نتایج شگفت‌آوری خواهد داشت، گفت:

مرکز تحقیق وتوسعه اتاق اصناف به محض صدور صفحه نمایش‌های بدون حاشیه را در تعداد محدود کسب‌وکارهای الکترونیک در اصفهان را آغاز خواهد کرد. به گزارش ایمناس، روح‌الله چلوونگر در جلسه مرکز تحقیق وتوسعه اتاق اصناف مرکز استان اصفهان، با ارائه گزارشی از روند برنامه‌های این مرکز، اظهار داشت: تصمیم‌گیری به موقع سازمان و درایت ریاست اتاق در این برهه حساس منجر به ایجاد مرکزی برای تصمیم‌سازی برای آینده اصناف شد.

بر همین اساس پیش‌بینی می‌شود افزایش قیمت پتل‌های بروه صاحب‌نظری از آینده اصناف گردد هم امدانند تا مسیر رفتاری اصناف را از اولویت اتخاذیه‌های در معرض تغییر و تحول آغاز خواهد کرد.

رئیس مرکز تحقیق وتوسعه اتاق اصناف مرکز استان اصفهان با

قرارداد ایجاد نخستین شتاب‌دهنده تخصصی شهر سلول امضا شد

قرارداد ایجاد و راه‌اندازی نخستین شتاب‌دهنده تخصصی شهر سلول در حوزه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی و مهندسی بافت میان شرکت

مجری پروژه و دانشگاه خوارزمی به امضا رسید.

به گزارش مدیر اینفو، در راستای اجرائی شدن تفاهم میان سئورنا سنتر، معاون علمی و فناوری ریاست هیأتمدیره سنسینکری زیست فناوری و دکتر سبحان الهی ریاست دانشگاه خوارزمی، دکتر حمیدیه پیر ستاد سلول‌های بنیادی برگزار شد. قرارداد فی‌مابین دانشگاه و بیمارکار مجری پروژه که دارای تجربه در عرصه شتاب‌دهنده است، امضا و میاده شد. دانشگاه خوارزمی با اخذ صیوبات هیأت انامی دانشگاه و تأییدیه بخش حقوقی وزارت علوم زمینه رونق کار را فراهم کرد.
مدلی که در این پروژه به اجرا گذاشته می‌شود، تلاش دارد که یکی از بخش‌های تخصصی در حوزه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی و مهندسی بافت است. از اواخر سال ۹۵ پس از رایزنی‌های

فریط‌بخش دولتی را با بخش خصوصی کنار هم قرار دهد و زمینه اجرای پروژه‌های ملی را فراهم آورد.



۹ نکته غیر معمول برای فضای تبلیغات

در گذشته بیلوردها، تبلیغات تلویزیونی و برنامه‌های رادیویی، تبلیغات چاپی و بسته‌های پستی مستقیم به آدرس مخاطبان، همه و همه گزینه‌هایی بود که یک مدیر تبلیغات برای بازاریابی و فروش در اختیار داشت. اما این روش‌ها در عمل به تاریخ پیوسته‌اند، هر چند همچنان بسیاری افراد از این روش‌ها استفاده می‌کنند. به گزارش ibazaryabi، امروزه دیگر پرسش این نیست که «کجا باید تبلیغ کنیم؟»، بلکه پرسش این است که «کجا نباید تبلیغ کنیم؟!». خواه در یک آژانس تبلیغات کار می‌کنید یا اینکه خدمت یا محصولی در اختیار دارید که نیاز به تبلیغ و ترویج آن دارید، به این ۹ نکته غیر معمول برای فضای تبلیغات خود بیندیشید و البته هرگز این فکر را به ذهن خود راه ندهید که اجرای چنین تبلیغی شدنی نیست. زمان‌هایی بود که هیچ‌کس به فکر استفاده از نقاط غیر معمول به‌عنوان فضای تبلیغات نبود، اما امروز چنین تبلیغاتی دیگر نوعی نرم به‌حساب آمده و کاملاً طبیعی است. مثلاً نیازی نیست که یادآوری کنیم امروزه تبلیغ در توالی‌های عمومی یک چیز کاملاً معمول است و اگر می‌بینید در بازار شما چنین کاری صورت نمی‌پذیرد، شما آغازگر آن باشید.

۱- پیشانی و دیگر قسمت‌های بدن

امروزه مردم همواره در پی به دست آوردن پول با سرعت و با راه‌های آسان هستند. حتی اغلب پیدا می‌شوند افرادی که حاضرند در این راه کارهای عجیب‌وغریب هم بکنند. یکی از این روش‌ها تاتو کردن لوگو یا آدرس وب‌سایت به‌صورت دائم یا موقت روی قسمتی از بدنشان است.

۲- در بازی‌های ویدئویی

امروزه بودجه تهیه و تولید بازی‌های ویدئویی برابر با فیلم‌های سینمایی بسیار بزرگ و مطرح است و دقیقاً همانند آنها، تهیه‌کنندگان بازی‌های ویدئویی همواره به دنبال راه‌هایی برای تأمین بودجه لازم برای تهیه این بازی‌ها هستند. استفاده از تبلیغات در این بازی‌ها همچنین کمک می‌کند تا فضای بازی‌ها بسیار امروزی‌تر به نظر برسد. به نظر شما برند شما می‌تواند در فضای یک بازی ویدئویی حضور داشته باشد؟

۳- پوشش کانال‌های زیرزمینی تأسیسات

و زیرساخت

شهرها هم به دنبال راه‌هایی برای تحصیل پول جهت کمک به متعادل کردن یا به حداقل رساندن میزان بودجه دریافتی هستند. پوشش کانال‌های زیرزمینی تأسیسات و زیرساخت، فرصت‌هایی بسیار عالی برای جلب توجه مردم ناآگاه در اختیار بردها قرار می‌دهد، خصوصاً در شهرهای بزرگ.

۴- نقاله چمدان‌ها در فرودگاه

نقاله چمدان‌ها در فرودگاه عموماً با افراد بسیار زیادی احاطه شده است که اغلب هیچ کاری غیر از ایستادن و نگاه کردن ندارند و چمدان‌های زیادی هستند که روی آنها حرکت می‌کنند. هر زمان که به مخاطبی چنین شیفته و بی‌کار نیاز داشتید، حتماً و حتماً از این فرصت کمال استفاده را ببرید.

۵- نقاله انتقال کالاها خریداری شده در جلوی صندوق فروشگاه

این مورد هم مشابه مورد قبل، محلی است که مورد توجه و دقت صدها یا شاید هزاران نفر در هر روز قرار دارد و اگر این کار در صدها مغازه مختلف تکرار شود، در دید هزاران نفر قرار می‌گیرد.

۶- کف کفش

چه کسی ته کفش دیگری را نگاه می‌کند؟ خوب، طبیعی است که همه نگاه می‌کنند. اغلب مردم در زمان استراحت یک پای خود را روی پای دیگر قرار می‌دهند یا پای خود را بلند کرده و روی میز قرار می‌دهند یا یک پای خود را روی زانو پای مخالف خود قرار می‌دهند. به این موضوع هم فکر کنید، آیا این محل می‌تواند محل مناسبی برای معرفی محصول یا برند شما باشد؟ توجه داشته باشید که این محل، در واقع قدرت میخکوب کردن و نگاه کردن مردم عادی را دارد و باوجود گوشی‌های هوشمند که امروزه استفاده از آنها بسیار رواج پیدا کرده است، همه و همه با دیدن آدرس وب‌سایت شما در کف کفش بغل دستی خودشان سریع می‌توانند از وب‌سایت شما بازدید داشته باشند.

۷- تیر چراغ برق، خطوط عابر پیاده و ...

زمانی که یک عابر پیاده در کنار خیابان در انتظار ایستاده تا چراغ عابر سبز شود و وی عبور کند، حداقل ۱۰ ثانیه یا شاید هم بیشتر باید صبر کند و در عمل قادر به انجام کاری نیست و این لحظه و مکان فرصت بسیار مناسبی برای نشان دادن تبلیغ محصول یا خدمت شما به وی است.

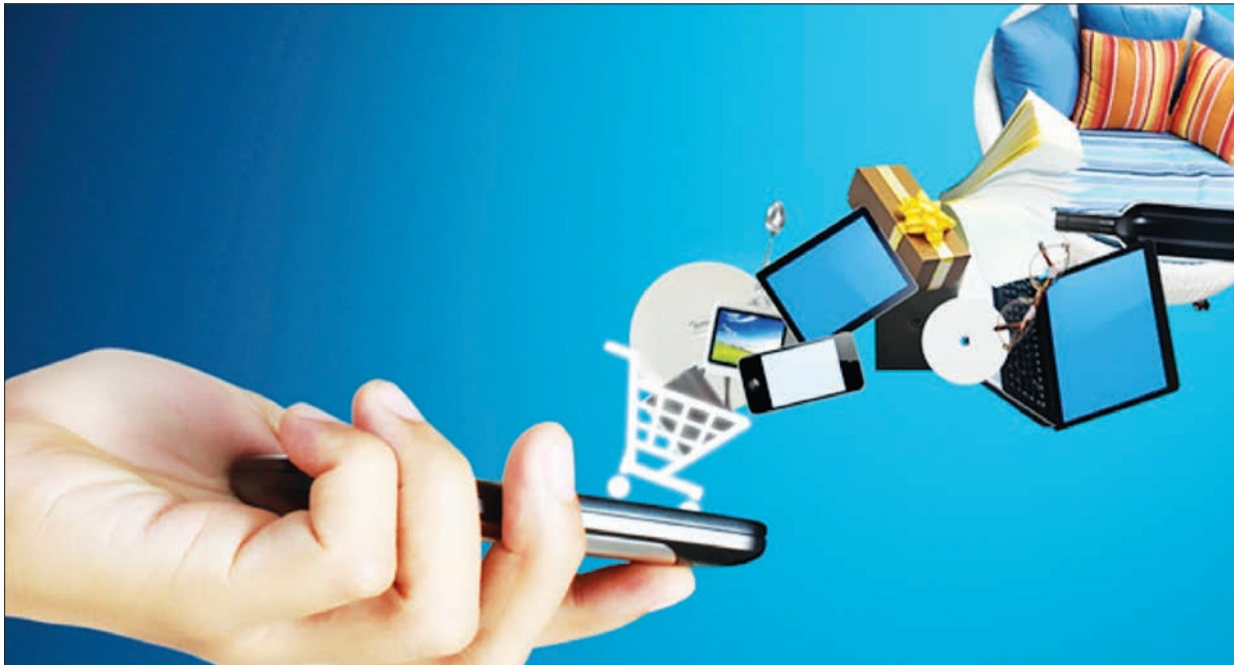
۸- اتومبیل‌ها

روزانه هزاران هزار خودرو از جلوی چشم هر فردی عبور می‌کند که با استفاده از یک تابلوی کوچک مغناطیسی می‌توانید آن را تبدیل به یک تابلو یا بیلورد متحرک برای محصول یا خدمت خود کنید.

۹- تصاویر امنیتی یا همان کیچا

شاید حداقل در فضای اینترنت و در همین یک هفته اخیر با حداقل یک تصویر امنیتی روبه‌رو شده باشید. منظور یکی از همان فضاهای کوچکی است که برای نشان دادن به یک وب‌سایت که شما یک انسان هستید، مجبور به تایپ کردن عدد یا حروفی در داخل آن می‌شوید. این عبارات را می‌توانید حتی به موضوع یا نکته‌ای جالب و سرگرم‌کننده هم تبدیل کنید.

رویکرد ما به تبلیغات چگونه باشد؟



به علت هزینه بالای تبلیغات در دنیای امروز مدیریت آن بسیار اهمیت می‌یابد و تبلیغات هدفمند و با استراتژی‌های از پیش تعیین شده فرآیند فروش و برندینگ را تسهیل می‌کند، اما توجه به اهداف تبلیغات و دوراندیشی نیست به نتایج آن یکی از مهم‌ترین گام‌ها قبل از اجرایی شدن آن است. در ادامه راه‌حلی‌هایی را برای ارائه تبلیغات هدفمند ارائه می‌دهیم.

به گزارش مدیر بیز، نخستین قدم برای تهیه آگهی جمع‌آوری اطلاعات لازم برای نوشتن متن آگهی است. اطلاعاتی را که تهیه‌کننده آگهی باید در مورد کالا یا خدمات کسب کند با پاسخ دادن به شش پرسش زیر می‌توان کسب کرد.

۱- اطلاعات دقیق محصول و خدمات چیست؟
۲- با چه کیفیتی ارائه می‌شود و چه مزیت خاصی دارد؟
۳- چه کاربردی برای مشتری دارد؟
۴- چگونه با کالای رقیب مقایسه می‌شود؟
۵- قیمت کالا چقدر است و در بازار چه جایگاهی دارد؟
۶- حقایق مهم درباره خریداران احتمالی چیست؟

دومین قدم کسب اطلاعاتی درباره مصرف‌کنندگان کالای مورد نظر است. تهیه‌کننده آگهی می‌تواند با پاسخ به چهار پرسش زیر، اطلاعاتی در مورد مصرف‌کننده کسب کند.
۱- جامعه هدف این تبلیغات چه کسانی هستند؟
۲- بازه سنی مصرف‌کنندگان ما کدام است؟
۳- برای کارآمد بودن تبلیغات، اطلاعات باید برای چه بازه سنی ارائه شود؟
۴- چه کسانی در تصمیم خرید نفوذ دارند؟

گام سوم بررسی قالب زندگی افرادی است که مشتریان آینده ما هستند، پس

می‌شود. در بهره‌گیری از جاذبه خنده و طنز در تهیه آگهی باید، باید و نبایدهای را در نظر گرفت؛ از دیدگاه چوپین کارشناس تبلیغ پاید و نبایدهای تبلیغ در شرح زیر است.

بایدها:

۱- مطالب طنز یا خنده آور باید مرتبط با کالا باشد.
۲- در اوایل تبلیغ مخاطب را با طنز آشنا کرده و بعد اگر می‌توانید از آن خارج کنید.
۳- از طنز یا مطالب خنده‌آور برای بیان نقاط قوت کالا استفاده کنید.
۴- تبلیغ باید ملیح باشد نه مسخره.
۵- مطالب طنز یا خنده‌آور باید ساده و قابل فهم برای همه باشد.

۶- پیام خنده و پیام تبلیغ باید یکپارچه باشد.
نبایدها:
۱- در تبلیغ، جوک یا لطیفه تعریف نکنید چون خیلی سریع بی‌مزه می‌شود.
۲- هیچ‌گاه کالا را به تمسخر و خنده نگیرید.
۳- از پایان‌بندی‌هایی که موجب تعجب مخاطب می‌شود، پرهیز کنید چون این اتفاق فقط یک بار شیرین است و دفعات بعد برای مخاطب ماجرا معلوم می‌شود.

۴- مطلب طنز یا خنده‌آور نباید چندین سخت باشد که مخاطب نتواند به راحتی آن را درک کند.
۵- مطلب طنز یا خنده آور نباید کالا را تحت‌الشعاع قرار دهد.
۶- هر کجا که نمی‌دانید باید از چه جاذبه یا تیزی استفاده کنید، سریع سراغ تبلیغ طنزآلود و خنده‌آور نروید.

جاذبه خنده و طنز

تبلیغاتی که با محتوای خنده ارائه می‌شود، در زمره تبلیغاتی است که بهتر از همه شهرت یافته و در بین تبلیغاتی که به نمایش درمی‌آید بیشتر از بقیه به یاد می‌ماند و در مورد آن صحبت

جاذبه خنده و طنز به مخاطب می‌گوید که این نوع جاذبه بر تشخیص مخاطبان درباره درست یا غلط بودن چیزی تکیه می‌کند. از جاذبه اخلاقی وقتی استفاده می‌شود که هدف، وادار کردن مردم به حمایت و طرفداری از پاره‌ای از مسائل اجتماعی است.

جاذبه ترس

بازاریابان برخی مواقع، در پیام‌های تبلیغاتی از جاذبه ترس استفاده می‌کنند تا از این طریق در مخاطبان نگرانی به وجود آورند و آنها را تحریک



فرهنگ‌سازی به روش کمپین تبلیغاتی



برای فرهنگ‌سازی با استفاده از ابزار تبلیغاتی روش‌های گوناگونی وجود دارد. نشان دادن مزایای یک سبک و مقایسه آن با معایب شیوه فعلی، یکی از این روش‌هاست. در این روش، به مخاطبان نشان داده می‌شود که رفتار کنونی چه سختی‌هایی را برای دیگران ایجاد می‌کند و در نقطه مقابل نشان داده می‌شود که تغییر رفتار فعلی به رفتار مطلوب چه منافعی برای خود فرد و دیگران می‌تواند فراهم آورد. در این شیوه تلاش می‌شود با مقایسه شرایط فعلی با شرایط مطلوب، حس نیاز را تحریک کرد و تمایل به تغییر رفتار را افزایش داد.

به گزارش مدیر بیز، در هر فرهنگی برای تبیین مفاهیم، ارزش‌ها و هنجارها، از نمادهایی استفاده می‌شود. نکته مهم این است که ممکن است یک نماد در دو فرهنگ مختلف معنای کاملاً متفاوتی داشته باشد. به‌عنوان مثال خوک در فرهنگ غربی نماد پول و ثروت است. در این فرهنگ فلک که وسیله‌ای برای پس‌انداز ثروت است به شکل خوک ساخته می‌شود اما همین حیوان در فرهنگ اسلامی نماد نجاست و کثافت است. بنابراین نمی‌توان در فرهنگ اسلامی از نماد خوک همان استفاده‌ای را کرد که در غرب می‌شود، بنابراین در یک کمپین جهانی باید به تعابیری که فرهنگ‌های مختلف از یک نماد دارند توجه ویژه داشت و تلاش کرد از نمادهایی استفاده شود که تعبیر مشابه از آن وجود دارد.

عناصر کلیدی تبلیغات پارتیزانی استفاده از روش‌های خلاقانه و بدیع و شکستن ساختارهای گذشته است. علت استفاده از تبلیغات پارتیزانی دو نکته است؛ اول تأثیرگذاری خوب این روش که به خاطر جلب توجه حداکثری مخاطب صورت می‌گیرد و دوم هزینه بسیار کم این روش در قیاس با روش‌های معمول تبلیغاتی.

چندی پیش رسانه‌ها از حرکت افرادی با لباس گورخر در برخی از خیابان‌های شهرهای مختلف کشور خبر دادند که به صورت نمادین به آموزش شهروندان برای عبور از خط عابر پیاده می‌پرداختند. در واقع این افراد با این لباس نمادین کنار خط عابر پیاده می‌ایستادند و مردم را برای عبور از خط تشویق می‌کردند. حرکت این افراد به گفته رسانه‌ها در راستای کمپینی جهانی تعریف شده است؛ کمپینی که علاوه بر ایران در نقاط مختلف جهان نیز اجرایی شده است. اعضای اجراکننده این کمپین لباس عروسکی گورخر را به خاطر شباهتی که با خط عابر پیاده دارد، انتخاب و به تن کردند یعنی به‌نوعی با شبیه‌سازی می‌خواهند پیام تبلیغاتی را راحت‌تر به مخاطبان گسترده خود برسانند.

برای سنسجش اثربخشی یک کمپین باید هدف ارتباطی آن کمپین را مشخص کرد. چنانچه هدف این کمپین افزایش عبور عابران پیاده از خطوط عابر پیاده باشد سنسج اثربخشی آن کار دشواری نیست. کافی است در یک منطقه مشخص به‌عنوان نمونه یک چهارراه یا خیابانی مشخص، میزان رعایت قوانین و مقررات را قبل و بعد از اجرای این کمپین مشخص کرد. چنانچه آمار رعایت قوانین بعد از اجرای این کمپین افزایش یافته باشد، می‌توان نتیجه گرفت این کمپین موفق بوده است. البته با این فرض که تأثیر سایر برنامه‌های آموزشی و فرهنگ‌سازی را در این خصوص ثابت بدانیم. چنانچه در مقطع زمانی مشخص صرفاً این کمپین اجرا شده باشد و در این زمان حجم برنامه‌های آموزشی رسانه‌های عمومی و مقررات بازدارنده نهادهای دیگر تغییر قابل توجهی نداشته باشد، می‌توان تغییر رفتار صورت گرفته را به تأثیر این کمپین پیوند زد و در این شرایط نتیجه‌گیری درخصوص میزان اثربخشی این کمپین دقیق‌تر خواهد شد.



آهنربا در ویتترین

بایک بیی
DBA با گرایش بازاریابی (مارکتینگ)



باور کنید بسیاری از مدیران و صاحبان کسب‌وکار و مغازه‌داران هنوز نمی‌دانند که چگونه باید ویتترین را چید و اصلاً پذیرفتن اینکه ویتترین یک تخصص است برای‌شان بسیار دشوار است. خوشبختانه کتاب‌ها و مقالات خوبی را می‌توان پیدا کرد که به این نیاز پاسخ داده‌اند و درباره رسانه‌های دیداری مطلب نوشته‌اند. یکی از این کتاب‌های ترجمه شده کتاب خوب «طراحی فروشگاه و تجارت رسانه‌های بصری» نوشته کلوس ابستر است که در بخشی از آن به این موضوع می‌پردازد.

ابستر در بخشی از این کتاب نوشته است مشتریان معمولاً تعداد کمی از محرک‌هایی را که در فروشگاه با آن مواجه می‌شوند، برای پردازش و بررسی انتخاب می‌کنند. سه مشخصه که توجه بصری مشتریان را به یک محصول جلب می‌کند عبارتند از:

- ۱- تضاد (شدت، رنگ‌ها، حرکت، جنبش و انزوا)
 - ۲- نو بودن (شگفت‌انگیزی)
 - ۳- موقعیت و محل (اندازه و طرز قرار دادن)
- ۱- تضاد می‌تواند میزان توجه مشتری را افزایش دهد. برای نمونه مناطق روشن فروشگاه بیش از مناطق تاریک می‌تواند توجه مشتری را به خود جلب کند یا حرکت نیز می‌تواند مشتری را به سوی آن محصول متمایل کند. برای نمونه حرکت علامت نوشتاری، جرخش نمایشگرهای محصولات و چراغ‌های چشمک‌زن یا مواردی از این دست مانند چرخش محصول در توجه مشتری مؤثر و مثبت است.

۲- نو بودن یعنی محرک‌های شگفت‌انگیز، جدید و غیرمعمول می‌تواند توجه مشتری را به خود جلب کند. با وجود این، نو شدن بیش از اندازه می‌تواند باعث سردرگمی خریداران شود، بنابراین بهتر است زمانی که محصولات قسمت ورودی فروشگاه با محصولات جدید جایگزین می‌شود، بقیه محصولات در جای خود باقی بمانند؛ به بیان دیگر همه تغییرات در یک زمان انجام نشود.

۳- موقعیت و محل نیز یکی از روش‌های جلب مشتری است. اگر یک محصول را در مکانی قرار دهید که بیشتر خریداران به آن نگاه می‌کنند، پس توجه بیشتری به آن جلب خواهد شد. با قرار دادن محصول در ارتفاع مناسب در قفسه و همچنین در مناطق که بیشترین رفت‌وآمد مشتریان را دارد می‌توان به جلب توجه بیشتر مشتری دست یافت.

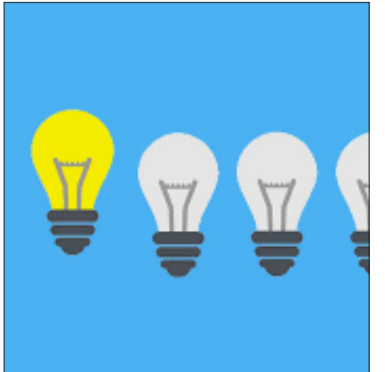
در پایان باید گفت اندازه نیز یک روش دیگر برای جلب توجه موقت مشتریان است. محرک‌های بزرگ‌تر نیز می‌توانند نسبت به محرک‌های کوچک‌تر توجه بیشتری را جلب کنند.

با وجود اینکه جلب توجه تا اندازه زیادی بستگی به مشخصات محرک‌ها دارد، اما نگر داشتن توجه روی یک محصول یا ویتترین به‌شدت بستگی به علایق و انگیزه‌های مشتریان خواهد داشت. اگر مشتری علاقه‌ای به آنچه دیده نداشته باشد، صرف نظر از نو بودن، موقعیت یا تضاد موجود محرک به سرعت توجه خود را به محصول دیگری جلب خواهد کرد، حتی چراغ‌های چشمک‌زن هم کمکی در این زمینه نخواهند کرد.

باید به یاد داشت آنچه انتخاب درست یک محرک می‌تواند انجام دهد ایجاد فرصت کوتاهی برای دیدن محصول و جلب توجه مشتریان برای یکی دو لحظه است.

در بررسی‌های گوناگون درباره عوامل مؤثر بر فروش محصولات این نکته آشکار شده است که عوامل در بالا رفتن میزان فروش از دید مشتری مؤثرند که یک بازاریابان هوشیار با شناخت و رتبه‌بندی آنها براساس اهمیت فروش می‌کوشد که به آن بپردازد.

اندیشمندانه بیندیشیم.



نویسنده: Elizabeth Paton

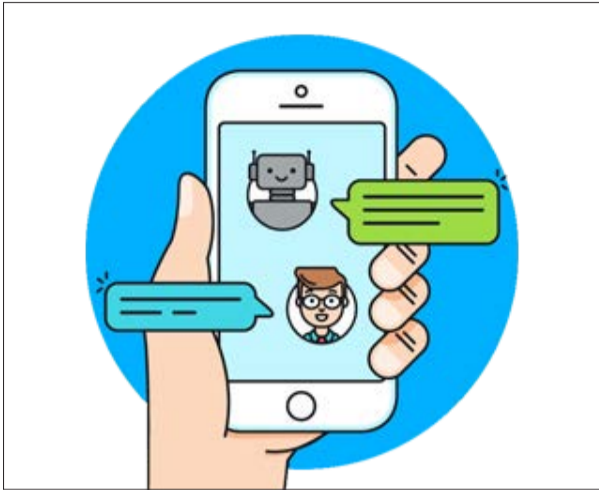
مترجم: مریم رضایی

فروشگاه‌های آینده چه شکلی خواهند بود؟ آیا دسته‌ای از روبات‌ها با استفاده از تکنولوژی تشخیص چهره به کمک ما در خرید خواهند آمد تا سوابق خرید را با خلق‌و‌خوی فعلی مشتری یا اولویت‌های قبلی او هماهنگ کنند؟ آیا دستیارهای شخصی صوتی وجود خواهند داشت که مقبولیت، رنگ و اندازه بودن هر لباسی را در گوشی هوشمند شما دانلود کنند؟ ایستگاه‌های پرینت سه‌بعدی؟ محو شدن کانتورهای چک نهایی هنگام ترک فروشگاه؟ آیا ممکن است حتی نمایشگرهای هولوگرافی شناور کف هر فروشگاه و همزمان با راه رفتن مشتری ایجاد شود؟

به گزارش ویوان نیوز، شاید مردم همه خریدهای خود را با استفاده از اتاق‌های پرو مجازی از طریق هدست‌های واقعیت مجازی، از خانه انجام دهند و سپس بپایان این خریدها را به در منزل‌شان برسانند. این نوآوری‌ها ممکن است خیال‌انگیز به نظر برسند، اما هیچ کدام غیرممکن نیستند. همه آنها وجود دارند و در حال آزمایش شدن هستند و حتی ظرف یک دهه می‌توانند واقعی شوند. اما آیا مشتریان این نوع تجربه خرید را واقعاً می‌خواهند؟ آمارهایی که از خرده‌فروشی‌های بزرگ و برندهای مد به دست می‌آید، به‌طور فزاینده‌ای به این سوال پاسخ منفی می‌دهد. در محیط همواره متزلزل و غیرقابل پیش‌بینی بقای طولانی‌مدت شرکت‌ها به پیش‌بینی تمایل مشتری و اهمیت دادن به آن بستگی دارد (اغلب حتی قبل از آنکه خودشان بدانند چه می‌خواهند)، رقابت بر سر فهمیدن اینکه افسرد چگونگی و کجا پول‌شان را خرج می‌کنند، داغ شده است.

به‌عنوان مثال، شرکت آنلاین فارفچ (Farfetch) که فضای بازاری برای بوتیک‌های لوکس مستقل ایجاد کرده، رویدادی یک روزه را در «موزه طراحی» لندن برگزار کرد. در آنجا خوزه نوس، موسس شرکت، در حضور ۲۰۰ فعال حوزه صنعت مد از «فروشگاه آینده» پرده‌برداری کرد؛ مجموعه‌ای از تکنولوژی‌های جدید که از سوی شرکت او ایجاد شده تا به برندها و بوتیک‌ها کمک کند بین دنیای آنلاین و آفلاین ارتباط ایجاد کنند. با این حال، نوس در مصاحبه‌ای تلفنی گفته است «من به‌شدت به فروشگاه‌های فیزیکی اعتقاد دارم. فروشگاه‌های فیزیکی محو نمی‌شوند و در مرکز انقلاب خرده‌فروشی که در حال شروع شدن است، باقی خواهند ماند» گزارش مشابهی که از سوی شرکت مشاوره مدیریت Bain & Company منتشر شده، این موضوع را تأیید می‌کند. اگرچه ۷۰ درصد خریدهای گران‌قیمت تحت تأثیر معاملات آنلاین هستند، اما این شرکت معتقد است فروشگاه‌های فیزیکی همچنان نقشی حیاتی دارند، به‌طوری که ۷۵ درصد فروش تا سال ۲۰۲۵ همچنان در این فروشگاه‌ها رخ خواهد داد.

خرده‌فروشی‌های آینده چه شکلی خواهند بود؟



به هر حال، آنچه ممکن است تغییر کند هدف اصلی فروشگاه‌ها است. به گفته نوس، باید تجارت الکترونیک، خرید حضوری یا حتی فروش تک‌کالاه را فراموش کرد. عصر تازه خرده‌فروشی به «خرده‌فروشی افزوده» متصل شده که ترکیبی است از خرید دیجیتال و فیزیکی و به خریدار امکان می‌دهد به صورت یکپارچه بین این دو حوزه تغییر موضع دهد. نوس می‌گوید: «آن‌طور نیست که مشتری از خواب بیدار شود و فکر کند امروز صبح آنلاین خرید می‌کنم و بعداً آفلاین؛ به ندرت پیش می‌آید که کسی صرفاً یکی از این دو روش را انتخاب کند و معمولاً دانه بدون اینکه متوجه شود، بین این دو دنیا حرکت می‌کند.

مهار کردن چنین رفتاری چالشی بزرگ برای خرده‌فروشان و برندها است. اولویت ما این است که شرکایمان دسترسی اولیه به اطلاعات در مورد رفتارهای متغیر و تکنولوژی جدید داشته باشند تا همه در برابر آینده و اتفاقات آن ضد ضربه شوند.» هولیتیون (Holition) یک شرکت مشاوره در حوزه واقعیت افزوده و تولیدکننده نرم‌افزار در لندن است که با چند برند خرده‌فروشی معروف همکاری داشته است. پاییز گذشته، هولیتیون با شرکت لوازم آرایشی شارلوت تیلبری روی مفهومی با عنوان «اینه جادویی» همکاری کرد. اینه جادویی ابزاری است که با واقعیت افزوده کار می‌کند و هدف آن کمک به تسریع فرآیند تصمیم‌گیری خرید برای مشتریانی است که وقت تست کردن محصولات آرایشی را ندارند. کاربران می‌توانند در این اینه ۱۰ مدل از صورت آرایش شده خود را با جزئیات ببینند و حتی تغییرات رنگ پوست خود را بفهمند و سپس تصمیم بگیرند کدام محصول را بخرند. این تجربه‌ای واقعی و فوق‌العاده برای آنها است. یکی از کارکنان هولیتیون می‌گوید یک مشتری در مورد گریم واقعی یک آرایشگر روی صورتش اطمینان داشت، اما این اینه نظرش را کاملاً عوض کرده بود. در واقع سهولت تصمیم‌گیری برای خریداران بسیار امیدبخش است.

جاناتان چیبیندل، مدیر اجرایی هولیتیون

استفاده می‌کنند. شچمن که با بیش از ۴ هزار برند کار کرده و به خرده‌فروشی‌های بزرگی مشاوره داده، می‌گوید «اگر زمان، لوکس‌ترین دارایی باشد و مردم بازدهی سرمایه بیشتری برای زمانی که می‌گذارند طلب کنند، باید دلیل قانع‌کننده‌ای برای داشتن یک فروشگاه فیزیکی داشته باشید.» فروشگاه لردان تیلر (Lord & Taylor) در آمریکا چنین رویکردی را مدنظر قرار داده و به تازگی یک فروشگاه لباس بسیار بزرگ تأسیس کرده است. در کنار همکاری با طراحان مطرح لباس، بخشی ویژه به نام «گالری» با خدمات کامل استراحت و مفهوم فروشگاه پاپ‌آپ (موقت) ایجاد شده است. در این فروشگاه موقت برندها هر هشت هفته تغییر می‌کنند. تکنولوژی نقش مهمی در این فروشگاه ایفا می‌کند، اما نقش آن عمدتاً پشت صحنه و مربوط به سرعت انتقال محصول و حق انتخاب گسترده برای مشتری است. لیز رادیل، رئیس فروشگاه شرکت مادر آن، هادسون بی، می‌گوید «همه مردم تجربه‌های بسیار ملموس یا مصرف‌کننده آنچه را که می‌خواهند ببینند و لمس کنند. برگ برنده خرده‌فروشی‌های امروز این است که یکدلی دیجیتال ایجاد کنند. هیچ‌کس واقعا نمی‌تواند حدس بزند که آینده چه شکلی خواهد بود، اما تغییر موضع دهد. نوس می‌گوید: «آن‌طور نیست که مشتری از خواب بیدار شود و فکر کند امروز صبح آنلاین خرید می‌کنم و بعداً آفلاین؛ به ندرت پیش می‌آید که کسی صرفاً یکی از این دو روش را انتخاب کند و معمولاً دانه بدون اینکه متوجه شود، بین این دو دنیا حرکت می‌کند.

نیازهای متفاوت تشخیص دهد، در صورت رقابت قرار می‌گیرند.» تام چین، موسس سایت MatchesFashion.com با این موضوع موافق است. امروز ۹۵ درصد خرده‌فروشی لباس در انگلستان - این رقم در سال ۲۰۱۶ به ۲۰۴ میلیون پوند (معادل ۲۵۲ میلیون دلار) رسید- به صورت آنلاین انجام می‌شود. اما چین می‌گوید بوتیک‌ها و رویدادهای فیزیکی همچنان «فرصت‌های بازاریابی» مهمی هستند و لیست انتخاب ویژه‌ای در اختیار مشتری قرار می‌دهند و حتی باعث می‌شوند مشتری چیزی فراتر از خرید را تجربه کند. او می‌افزاید «باید هر جایی که مشتری خواست شما را پیدا کند در دسترس باشید. بخش قابل توجهی از تعاملات انسانی فراتر از معامله با کارت اعتباری است. فروشگاه‌ها دیگر نمی‌توانند فقط ردیف به ردیف محصول را نمایش بگذارند. آنها برای بقای خود باید داستان‌سرایی کنند، سرگرمی ایجاد کنند و دیدگاه‌هایی داشته باشند که آنها را مجزا کند.»

راشل شچمن، موسس فروشگاه استوری در منهتن، این مفهوم را توسعه داده است. آنها فروشگاه او در سال ۲۰۱۱ افتتاح و برای انتقال دیدگاه خاصش مثل یک مجله تأسیس شد. طرز کار آن به‌گونه‌ای است که هر چهار تا هشت هفته، طراحی، دامنه محصولات و پیام بازاریابی آن به‌طور کامل تغییر می‌کند. استوری جریان درآمدی چندگانه‌ای دارد. یکی از آنها از طریق اسپانسرها است که از فروشگاه برای ساخت «گهی‌های زنده» با تم‌های عجیب

منبع: New York Times

۸ سوالی که باید هنگام استخدام یک مشاور رسانه اجتماعی از او پرسید

مشاور رسانه اجتماعی عملاً چشم، گوش و زبان آنلاین شرکت شماست. این یعنی شما کسی را لازم دارید که بتواند میزان آگاهی از برندتان را افزایش دهد، ترافیک بیشتری را روانه سایت‌تان کند و خط سودتان را بالا ببرد. او همه اینها را باید طوری انجام دهد که شهرت شرکت‌تان همواره در صدر ذهن خریدار باشد. حالا چگونه می‌توان شخص مناسب این کار را استخدام کرد؟ در اینجا به نقل از isfahanplus ۸ سوال آورده‌ایم که هنگام استخدام یک مشاور رسانه اجتماعی اثربخش باید پرسید.

۱- در شبکه‌های اجتماعی خود تا چه حد موفق هستید؟

مایکل استلزنر، موسس، تحلیلگر رسانه‌های اجتماعی و مجری یادکست بازاریابی مدیریت اجتماعی می‌گوید مهم است که بدانید مشاور تا چه اندازه در شبکه‌های اجتماعی حرفه‌ای و شخصی خود فعال است. اگر مشاور نتواند به خوبی بازاریابی خود را در رسانه‌های اجتماعی انجام دهد در آن صورت به احتمال قوی از پس کار شما هم برنخواهد آمد. پیشنهاد استلزنر این است مشاوران را در فیس‌بوک، توئیتر و لینکدین زیر نظر داشته باشید تا ببینید آیا به افراد جویا به درستی و به سرعت پاسخ داده و به‌طور منظم محتوای مفید قرار می‌دهند یا خیر. همچنین خط قرمزهای خود را در نظر داشته باشید. اگر برای مثال، مشاوران توئیتر، به‌روزرسانی وضعی یا عکس توهین‌آمیزی ارسال کنند بهتر است با آنها همکاری نداشته باشید.

۲- بازار مرا به درستی درک می‌کنی؟

استلزنر می‌گوید مشاوران رسانه اجتماعی باید کاملاً با صنعت و بازار هدف شما آشنایی داشته باشند. می‌توانید برای فهمیدن دانش عمومی‌شان از بازارتان به پرسش و جو از آنها بپردازید و در این بین حتی بفهمید که آیا سابقه نوشتن گزارش دولتی ممتاز، تحقیق موردی، مقاله و پست وبلاگ در خصوص گرایش‌ها موجود در صنعت‌تان را دارند یا خیر.

۳- چقدر با افراد تأثیرگذار در صنعت من آشنایی داری؟

در حالت مطلوب، مشاوران باید از قبل با افراد تأثیرگذار صنعت‌تان آشنا باشند تا به بالا بردن سطح آگاهی مردم از محصولات و خدمات‌تان کمک کنند. برای اینکه بفهمید مشاوران چقدر بافوذ است بروید سراغ فهرست دنبال‌کنندگان و دنبال‌شوندگان توئیتر. اگر هم که فیس‌بوک داشته باشد، می‌توانید در جدول زمانی‌اش سراغ لایک‌هایش رفته و سپس افرادی را که آنها را لایک کرده ببینید.

۴- می‌شود نام کارفرماهای تان را داشته باشم؟

آلیزا شرم، نویسنده «حضور در رسانه اجتماعی برای احقاقی‌ها» می‌گوید مشاوران داوطلب واجد شرایط باید با رغبت، فهرستی از کارفرماهای سابق و حاضرشان را به شما دهند. وی می‌گوید «مردم معمولاً شما را به آن دسته از کارفرماهای قبلی خود ارجاع می‌دهند که می‌دانند از کارشان راضی بودند. برای همین، ایمیل یا تماس مستقیم با کارفرماهای حاضرشان برای فهمیدن میزان رضایت‌شان از مشاور ضروری است.»

۵- از کجا می‌توانم نمونه‌های حاضر و سابق کارتان را پیدا کنم؟

پیشنهاد سلازا ساتن فیل، موسس سایت FlexJobs.com مخصوص مشاغل از راه دور، این است که از مشاور بخواهید تا به نمونه‌های حاضر آنلاینش، به علاوه کارهای گذشته‌اش، لینک بدهد تا بتوانید طرح‌های رسانه اجتماعی را که شروع کرده ارزیابی کنید.

۶- برای سنجش میزان بازدهی کمپین از چه ابزاری استفاده می‌کنید؟

مهم است که مدیران رسانه اجتماعی، معیار و تحلیلی پشت موفقیت‌های‌شان باشد که میزان بازدهی را مشخص کند. در اینجا دیگر چیزهای ساده مثل لایک و دنبال‌کننده و هوادار به دردتان نمی‌خورد و میزان تبدیلات علایق را باید بررسی کنید. فل پیشنهاد می‌کند که از مشاور بپرسید آیا از روش خاص خودش برای پیگیری میزان بازدهی استفاده می‌کند یا از ابزارهای محبوبی چون Google Analytics، Facebook Insights و Klout. همچنین از او بپرسید که چگونه بر EdgeRank فیس‌بوک و نرخ بازتوییت توئیتر نظارت کرده و آنها را ارتقا می‌دهد.

۷- برای رسانه اجتماعی کسب‌وکار من چه ایده‌هایی داری؟

فل می‌گوید داوطلب‌ها باید، بدون رو کردن تمام نقشه‌های‌شان، حاضر به صحبت درخصوص استراتژی‌هایی که برای‌تان در نظر گرفته‌اند باشند. مثلاً اینکه چطور قرار است از طرف شما و به سود کسب‌وکار، جرقه عمل، عکس‌العمل و عمل متقابل را برزند.

۸- در کدام رسانه اجتماعی تخصص داری؟

اگر می‌خواهید روی یک رسانه اجتماعی خاص تمرکز کنید مهم است که تا جای ممکن در فرآیند استخدام دقیق عمل کنید. برای مثال، اگر مخصوصاً علاقه‌مندید که کاربران Pinterest تصاویر خاطره‌انگیزی از محصولات‌تان سنجاق کنند بهتر است دنبال کسی که تخصصش در فیس‌بوک است نروید.

کلید

شبهات‌های کسب‌وکار با ازدواج!

عباس ملک حسینی

هر کسب‌وکاری دارای دوره تولد، بلوغ، رشد، پیری و حتی مرگ است.

این‌گونه جملات را بسیاری از مدیران کسب‌وکار به کار می‌برند، اما این بار من تصمیم گرفته‌ام که از زاویه دیگری به مقایسه کسب‌وکار با مراحل زندگی بپردازم: «مقایسه کسب‌وکار با ازدواج!»

خوشبختانه با مطالعه و درس گرفتن از تجارب دیگران تا حدودی می‌شود با فضای واقعی کسب‌وکار و پیچ و خم‌های آن آشنا شد و آن را با روند زندگی خود تطبیق داد.

خواستگاری

هر ایده جدیدی که به ذهن شما خطور می‌کند مانند دیدن یک فرد جدیدی است که برای نخستین بار با او ملاقات کرده‌اید و به او علاقه‌مند می‌شوید! بنابراین تأسیس یک شرکت یا دستیابی به کسب‌وکار نیز مانند خواستگاری از فرد مورد نظر است.

در نخستین مرحله آشنایی با طرف مقابل، شما وارد گفت‌وگو می‌شوید تا دریابید که فرد مورد علاقه چه نقاط مشترکی با شما دارد و آیا می‌توان با او زندگی مشترکی را تشکیل دهید یا خیر؟ در حوزه کسب‌وکار هم این دوره با عنوان شناخت بازار و فضای رشد کسب‌وکار معرفی می‌شود.

دوره نامزدی

دوره بعدی نامزدی است. در این دوره، شما از غم هر دو عالم فارغ هستید و به تعبیر عام، دوران خوشی است. اکنون ایده ذهنی شما رشد کرده و به اوج ثروت و موفقیت در ابتدایی‌ترین حالت ممکن رسیده است. این تغییرات به حدی است که حتی شما آمادگی رشد و ایجاد تغییرات بزرگ دیگری را هم دارید. برای نمونه، در این مرحله، شما برای استخدام نیروی انسانی بیشتر و بزرگ کردن دفتر محل کارتان اقدام می‌کنید.

البته مسئله و مشکل اصلی هم در همین مرحله به وجود می‌آید. شاید در دوره نامزدی، به دلیل روزهای شیرینی که داشتید، برخی واقعیت‌ها را درک نکنید. در این دوران، از زاویه دید شما همه چیز درست و بی‌نقص پیش می‌رود، اما اگر شما یا دیدی کلی‌تر به مسائل نگاه کنید، شاید احساس کنید که مشکلاتی وجود دارد. برای نمونه، شاید ادوهای زناشویی رخ دهند، که البته بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی هستند، اما در این دوران، شما حتی اقدامی برای پیشگیری از آن انجام نمی‌دهید. در کسب‌وکارها هم پس از رشد و مشاهده مشکلات و فراز و نشیب‌های شرکت، این حالات به وجود می‌آیند. در این زمان، بسیاری از مدیران دوران خوب و موفقیت شرکت خود را تکرار می‌کنند و آن را به نمایش می‌گذارند، درحالی‌که زمان حال خود را فراموش کرده‌اند.

شروع زندگی مشترک با آغاز طلاق!

اما از این مرحله به بعد است که دورنمای موفقیت یا شکست زندگی زناشویی و آینده آن ترسیم می‌شود. بعد از دوره نامزدی، خواه‌ناخواه به دلایل گوناگون، شما با همسران مشاخره می‌کنید. به اعتقاد بسیاری از افراد، در زندگی شادی و گریم و موفقیت و شکست توأم با هم است. در حقیقت، زندگی سالم خارج از چرخه این روند نیست. ناراحتی و حتی عصبانیت گاه نشانه دوست داشتن است. بنابراین این معنا را می‌دهد که «در حال حاضر، من از تو ناراحتم، چون تو برای من مهمی، نه اینکه از تو متنفرم باشم.»

دو رویکرد برای دعوا وجود دارد؛ بعضی زوجها مسیّر مذاکره را در پیش می‌گیرند. به سنازش می‌رسند و با خوشحالی زندگی‌شان را در کنار یکدیگر ادامه می‌دهند، اما برخی دیگر نمی‌توانند مشاخره با فرد مقابل را تحمل کنند و فردای دعوا کارشان به طلاق می‌رسد.

در کسب‌وکار نیز پس از دوران نامزدی، اگر سختی‌ها را تحمل کردید و با بی‌پولی‌ها ساختید، به گواه تاریخ، موفق خواهید شد. اما اگر در نخستین پیچ سختی مقاومت نکردید و به فکر تعطیلی کسب‌وکارتان افتادید باید بدانید که خیلی زود بیزینس خود را طلاق خواهید داد. روزانه شرکت‌های بسیار زیادی تأسیس می‌شود، اما شرکت‌های کمی در طول سال باقی می‌ماند. گاهی اوقات دخالت بیجای برخی از اقوام که از روی حسادت یا دلسوزی است، باعث فروپاشی زندگی شما می‌شود. در این مواقع، بهترین گزینه اهمیت ندادن به این موارد و دادن پاسخ منفی به تمامی آنهاست.

در کسب‌وکار نیز دقیقاً همین حالت پیش می‌آید. برای مثال، اگر مدیر بازرگانی شما به خوبی عمل کند، شرکت رقیب و حتی بعضی کارمندان (از روی حسادت یا دلسوزی) درباره او شایعه می‌سازند. هوشیار باشید، زیرا اگر شما به این شایعات توجه کنید، باید به سرعت فاتحه کسب‌وکار خود را بخوانید.

۶ روش ابتدایی برای مدیریت کسب‌وکار



لازم نیست حتما یکی از ۵۰۰ یا حتی ۵۰ هزار شرکت برتر به لحاظ میزان فروش باشید تا بتوانید از نکات گفته‌شده در این مقاله برای دستیابی به عملکرد تجاری خوب بهره ببرید. در واقع بعضی از کسب‌وکارهای کوچک بسیار خوب هم، با اجرای برخی از این اصول، پیشرفت کرده و به موفقیت رسیده‌اند.

به گزارش chetor، اگر شما نیز صاحب کسب‌وکاری هستید و برای موفقیت در آن تلاش می‌کنید، می‌توانید در ادامه با ما همراه باشید و با استفاده از اصول و نکات مدیریت کسب‌وکارهای کوچک که در این مقاله مطرح شده است، در مسیر رشد و پیشرفت تجارت خود گام بردارید.

در بخش‌های مختلف این مقاله به مثال‌هایی فرضی و خیالی از صنعت رستوران اشاره می‌کنیم. البته باید توجه داشته باشید که اصول بیان‌شده در اینجا در مورد تمام صنایع‌ها کاربرد دارد و مختص به صنعت رستوران نیست.

۱- دانش به‌تنهایی کافی نیست

اگر در رشته و زمینه کاری خود متخصص هستید، نباید تصور کنید همین برای شما کافی است و از ویژگی‌های ضروری صاحبان کسب‌وکار برخوردارید. وقتی در روز اول، کار خود را شروع می‌کنید، نباید انتظار داشته باشید مشتریان فوراً به‌سمت شرکت شما هجوم بیاورند، آن هم فقط به این دلیل که از دانش کافی برای کارتان برخوردارید. در گام نخست، به بازاریابی و مدیریت نیاز دارید تا چرخ‌های کسب‌وکار خود را روغن‌کاری و آماده کنید.

چند سراسیمه یا عاشق آشپزی می‌شناسید یا دیده‌اید که به‌دلیل عشقی که به آشپزی و غذا داشته‌اند، رستورانی باز کرده و چند ماه یا چند سال بعد به‌دلیل استقبال اندک مشتریان، مجبور شده‌اند آن را ببندند؟ تهیه غذای خوب به‌تنهایی کافی نیست؛ مردم باید در مورد غذاهای شما بدانند تا سراغش بیایند. به‌علاوه باید کسب‌وکارتان را به شیوه‌ای منظم و موثر اداره کنید. برای این کار به توصیه‌های کارشناسان مالیاتی و مالی نیاز دارید و در نهایت نیز باید مدیرکلی باتجربه، سکان امور را در دست بگیرد.

۲- افراد مناسب را استخدام کنید

اگر از نظر فنی در رشته خود

متخصص هستید ولی مثلاً از دانش و تجربه کافی در بازاریابی برخوردار نیستید، باید افراد مناسبی را برای انجام امور مربوط به بازاریابی استخدام کنید. بازاریابی موجب می‌شود مردم برای مراجعه به شما تمایل پیدا کنند. ترغیب بعدی این است که کاری کنید مردم دوباره به شرکت شما برگردند و آن را به دوستان خود نیز توصیه کنند.

۳- دوستان‌تان را استخدام کنید

شاید این مسئله بدیهی به‌نظر برسد، ولی بارها و بارها شاهد آن بوده‌ایم که افراد برای استخدام به سراغ دوستان و آشنایان خود رفته‌اند. این کار علاوه‌بر اینکه می‌تواند به دوستی شما آسیب برساند و حتی گاهی دوستی‌ها را از بین ببرد، به کسب‌وکار شما نیز آسیب می‌زند.

البته گاهی ممکن است این کار سودمند باشد، ولی باید با احتیاط بسیاری دوست خود را استخدام کنید و حتماً حیطه دوستی و حیطه کاری خود را به‌طور شفاف برای او مشخص کنید تا بدانند در محیط کار، شخص دیگری خواهید بود. این کار ممکن است نیازمند گفت‌وگوی بسیاری بین شما و دوست‌تان باشد. به‌طور کلی در صورت استخدام دوستان خود، باید در زمان کار و پس از آن رفتارها و برخوردهای متفاوتی داشته باشید و مسائل کاری را با روابط دوستانه قاطی نکنید.

۴- تصمیم‌های ناگهانی نگیرید؛ استراتژی برنامه‌ریزی اهمیت زیادی دارد

فردی را در نظر بگیرید که اخیراً به‌عنوان صاحب بخشی از یک رستوران شروع به فعالیت کرده است. این رستوران در مکان خوبی قرار گرفته و در نهایت رستوران موفق‌تری خواهد بود، ولی با توجه به

۵- ارتقا و جذب نیرو از درون سازمان همیشه خوب نیست

ارتقای کارکنان مشغول به کار در سازمان موجب می‌شود بیشتر تلاش کنند و این روش به بعضی کارکنان انگیزه بیشتری برای کار کردن می‌دهد. در این شکی نیست، ولی هرگز نباید نیروی مورد نیاز خود را صرفاً از درون سازمان جذب کنید، زیرا گاهی مجموعه مهارت‌های لازم در پایگاه کارکنان موجود، وجود ندارد.

برای مثال رستورانی را در نظر بگیرید که متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها یکسان نیستند و نوشتیدنی‌ها را صرفاً از میان کارکنان رستوران استخدام می‌کند. اگر پیشخدمتی با تلاش و پشتکار، توانایی‌های خود را ثابت کند، می‌تواند به متصدی قسمت نوشیدنی‌ها ارتقا پیدا کند. البته پیشخدمت‌ها و متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها یکسان نیستند و مهارت‌های آنها قابل انتقال نیست. همچنین همه پیشخدمت‌ها توانایی درک نکات ظریف کار کردن در قسمت نوشیدنی‌ها را ندارند، آن هم در رستورانی شلوغ.

بنابراین طبیعی است که متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها در این رستوران معمولاً مهارت کافی نداشته باشند و برای کار کردن در این موقعیت به اندازه کافی آماده نباشند. آنها از دانش کافی در مورد ترکیب کردن نوشیدنی‌ها برخوردار نیستند، نمی‌توانند نوشیدنی‌ها را به‌سرعت آماده کنند و از ریم و سرعت مناسب برای مدیریت قسمت نوشیدنی‌ها در زمان‌های شلوغ نیز برخوردار نیستند.

در واقع با واگذار کردن مسئولیت‌های سنگین‌تری که از عهده این افراد خارج است، آنها را به درون آتش پرتاب کرده‌اید و آنها مجبورند با آزمون و خطا برای

بقای خود تلاش کنند یا در میان شعله‌های آتش پایین بروند و در نهایت کار خود را رها کنند یا اینکه اخراج شوند. صاحبان این رستوران در نهایت کسب‌وکار خود را از دست خواهند داد، زیرا اصرار دارند به جای استخدام متصدیان حرفه‌ای از خارج رستوران، پیشخدمت‌های رستوران را ارتقا دهند و آنها را به متصدیانی بی‌کفایت و ناشایسته تبدیل کنند. وقتی رستوران شلوغی را اداره می‌کنید، به‌کارگیری نیروی کار خوب، عنصری ضروری برای درست پیش‌رفتن کارهاست.

۶- کسب‌وکار خوب یعنی هماهنگی و ثبات داشته باشید

هماهنگی، کلید اصلی داشتن کسب‌وکاری خوب است. حتی اگر هیچ‌یک از موارد دیگر را رعایت نمی‌کنید، حتماً باید هماهنگی و ثبات داشته باشید. هماهنگی همان نکته‌ای است که فرنانچایزها براساس آن کار می‌کنند. برای نمونه، مک‌دونالد پیشگام و تجسم عینی هماهنگی و ثبات است. وقتی در هر جای دنیا وارد شوید، دقیقاً می‌دانید اگر همبرگر کوآرتز پاوندر (quarter pounder) سفارش دهید، چه چیزی دریافت می‌کنید، همه ویژگی‌ها را می‌دانید؛ از مواد تشکیل‌دهنده گرفته تا حجم غذا و همچنین چاشنی‌ها و مخلفات آن.

در مقابل، رستوران تازه‌کاری را در نظر بگیرید که صاحبان آن تصور می‌کنند رستوران‌شان بسیار رؤیایی و فانتزی است. سراسیمه رستوران نیز همیشه در نحوه ارائه مواد تشکیل‌دهنده غذاهای اصلی رستوران تغییراتی می‌دهد و فکر می‌کند با این کار می‌تواند غذاهای متنوعی عرضه کند که کیفیت آنها هر روز بهتر می‌شود.

ولی مثلاً وقتی در این رستوران ماهی قزل‌آلا سفارش می‌دهید، هرگز نمی‌دانید غذای شما چقدر ادویه دارد، چه چیزهایی همراه آن سرو می‌شود و غذا چگونه درست شده است. با ناهماهنگی و بی‌ثباتی نمی‌توانید مشتریان وفاداری داشته باشید که دوباره به شما مراجعه کنند، برای رسیدن به این هدف باید مطمئن و پایتاث باشید.

بنا بر این، حرفه‌ای‌گری، برنامه‌ریزی مناسب برای استراتژی‌ها و همکاری با کارشناسان و استفاده از نظرات آنها رمز داشتن کسب‌وکاری درجه یک و موفق است. نباید چرخ را از نو اختراع کنید و با خود بگویید کسب‌وکار من با دیگران متفاوت است و مجبور نیستم از این قوانین پیروی کنم. کارایی متفاوت است و مجبور نیستم از این قوانین پیروی کنم. کارایی متفاوت است و مجبور نیستم از این قوانین پیروی کنم. کارایی متفاوت است و مجبور نیستم از این قوانین پیروی کنم.

۷- دیزنی

ارزش برند: ۴۳ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۱۱ درصد
سرمایه برند: ۳۰ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۳ میلیارد دلار
صنعت: فراغت

۸- تویوتا

ارزش برند: ۴۱ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۲- درصد
سرمایه برند: ۱۶۸ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۲۴ میلیارد دلار
صنعت: اتومبیل

۹- مک دونالد

ارزش برند: ۴۰ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۳ درصد
سرمایه برند: ۸۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۶۶۶ میلیون دلار
صنعت: رستوران

۱۰- سامسونگ

ارزش برند: ۳۸ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۶ درصد
سرمایه برند: ۸۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۷/۳ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

دریچه

۱۰ برند ارزشمند دنیا

در لیست زیر به ارائه ارزشمندترین برندهای دنیا پرداخته شده است. به گزارش ibazaryabi این لیست و آمار آن می‌تواند به نحوی وضعیت آینده برند را مشخص کند و رشد یا افول آن را می‌توان فهمید.

۱- اپل

ارزش برند: ۱۷۰ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۱۰ درصد
سرمایه برند: ۲۱۴ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۸۰۱ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

۲- گوگل

ارزش برند: ۱۰۱ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۲۳ درصد
سرمایه برند: ۸۰ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۹۰۳ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

۳- مایکروسافت

ارزش برند: ۸۷ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۱۶ درصد
سرمایه برند: ۸۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۶۰۱ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

۴- فیس بوک

ارزش برند: ۷۳ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۴۰ درصد
سرمایه برند: ۲۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۳۱۰ میلیون دلار
صنعت: تکنولوژی



۵- کوکاکولا

ارزش برند: ۵۶ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۴- درصد
سرمایه برند: ۲۳ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۴ میلیارد دلار
صنعت: نوشیدنی

۶- آمازون

ارزش برند: ۵۴ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۵۵ درصد
سرمایه برند: ۱۲۳ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۵ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

۷- دیزنی

ارزش برند: ۴۳ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۱۱ درصد
سرمایه برند: ۳۰ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۳ میلیارد دلار
صنعت: فراغت

۸- تویوتا

ارزش برند: ۴۱ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۲- درصد
سرمایه برند: ۱۶۸ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۲۴ میلیارد دلار
صنعت: اتومبیل

۹- مک دونالد

ارزش برند: ۴۰ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۳ درصد
سرمایه برند: ۸۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۶۶۶ میلیون دلار
صنعت: رستوران

۱۰- سامسونگ

ارزش برند: ۳۸ میلیارد دلار
تغییر ارزش سالانه: ۶ درصد
سرمایه برند: ۸۵ میلیارد دلار
تبلیغات کمپانی: ۷/۳ میلیارد دلار
صنعت: تکنولوژی

پیشنهاد کسب‌وکار

راهنمای شغلی - به دلیل وجود گزینه‌های متعدد شغلی، اغلب والدین یا دانش‌آموزان سردرگم می‌شوند و به دنبال مشاوره حرفه‌ای هستند. می‌توانید با دریافت مبلغی به آنها کمک کنید.



اجازه ندهید خشم، زندگی و حرفه شما را نابود کند

اگرچه مقالات زیادی در مورد آثار سوء خشم و عصبانیت بر سلامت فیزیکی و اجتماعی انسان‌ها نوشته شده است، ولی شاید تجربیات فردی متقاعدکننده‌تر باشند. به گزارش زومیت، تاد نورداستورم، مدیر مؤسسه تحقیقاتی و انتشاراتی Tanner Institute، در پست جدید خود از تجربیات شخصی و نتایج پژوهش‌های علمی آثار خشم و روش‌های اجتناب از آنها صحبت می‌کند: بسیاری از توصیه‌های مدیران‌های که در زندگی حرفه‌ای و شخصی به تجربیاتی عملی بدل می‌شوند، اغلب از شرایط غیرقابل انتظاری برخاسته‌اند. خیلی وقت‌ها درس‌هایی که در زندگی خودم آموختم، در موقعیت‌های واقعا عجیبی بوده است. برای مثال، وقتی سوار اتوبوس بودم از یک غریبه یاد گرفتم که باید شغلم را رها کنم. یک کارمند ساده تا کوبل به من آموخت که یادآوری نام افراد، چه تأثیر شگفتی در ایجاد اعتماد و بهبود ارتباطات دارد. امروز در فروشگاه اغذیه‌فروشی یک زوج مسن که کنار هم ایستاده بودند، درس بسیار عمیقی به من یاد دادند. پیرمرد یک شلوار چهارخانه پوشیده بود و زنش یک کلاه سفید با گل‌های رز قرمز به سر گذاشته بود. از صحبت‌های خانم مسن با صندوقدار فهمیدم که خودش ۹۲ سال و همسرش ۹۶ سال سن دارند. آنها کمی گپ زدند و صندوقدار به آنها گفت که فوق‌العاده به نظر می‌رسند. بعد سوالی پرسید که احتمالا زیاد می‌شنوند: راز موفقیت شما چیست؟

پیرزن خیلی با شور و پرانرژی بود و گفت راز زندگی طولانی و شاد، زیستن بدون خشم است. از کنار وقایع رد شوید.

تاکنون مطالعات متعددی در مورد مضرات فیزیکی و عاطفی خشم صورت گرفته است. خشم پیش‌زمینه مشکلات گوارشی، بیماری‌های قلبی، افسردگی، اضطراب، سردرد، استرس و بسیاری از بیماری‌های دیگر است. همانطور که خانم مسن می‌گفت، زندگی‌های بسیاری بر اثر عصبانیت‌های کنترل نشده، نابود شده‌اند. عصبی بودن، خطرناک و کشنده است و باید به نحوی آن را کنار گذاشت.

احتمالا همه ما دیده‌ایم که تأثیرات ناگوار خشم می‌تواند حرفه افراد، توانایی‌های کسب یک شغل، حفظ شغل و پیشرفت کاری آنها را ویران کند. به‌علاوه خشم بین افراد سربایت پیدا می‌کند.

متداول‌ترین عواملی که در محیط کار به خشم و عصبانیت منجر می‌شوند، عبارتند از بی‌اعتمادی، انتقادهای ناعادلانه، مدیریت میکرو، تبعیض بین کارمندان، عدم پذیرش ایده‌ها، مدیر غیرمسئول، خوارکننده‌ها و انتظارات غیرمنطقی، ارتباطات ضعیف و بازخورد منفی بیش‌ازحد.

بسیاری از ما این شرایط را تجربه کرده‌ایم. به‌عنوان کارمند این شرایط ما را به بررسی چند گزینه خاص سوق می‌دهد: استعفا، نامیدی، ناراحتی و در نهایت خشم.

متأسفانه اکثر کارمندان قدرت کنترل شرایط ذکر شده را ندارند و حتی گزینه‌هایی پیش رو ندارند که بتوانند اوضاع را تغییر دهند. ولی مدیران و رهبران هم توانایی کنترل شرایط را دارند و هم می‌توانند با تصمیم‌های بجا و درست خود، لیست بالا را تغییر بدهند. این تغییرات نه‌تنها برای خشنی کردن احساسات منفی لازم و ضروری است، بلکه به پیشرفت کسب‌وکار هم کمک می‌کند.

آنچه در ادامه این مطلب می‌آید، فعالیت‌هایی بر پایه پژوهش‌های علمی است که با تمرین آنها می‌توانید آرامش را به خودتان و افرادتان بازگردانید و حتی سودآوری و بازدهی کارتان را بالا ببرید:

تازمانی که کارمندان تان شیوه‌های مدیریتی شما را نپذیرفته‌اند، به جست‌وجوی خود ادامه دهید

به‌عنوان یک رهبر کار شما این است که به افرادتان الهام و انگیزه ببخشید. در مطالعات و تحقیقاتی که اخیر روی بیش از یک میلیون شاغل صورت گرفته، مشخص شده است که ۸۸ درصد کارهای فوق‌العاده از جایی شروع می‌شوند که یک نفر می‌پرسد: «چه تغییری می‌توان ایجاد کنم که کارمندان دیگر دوست داشته باشند؟»

این سوال را به‌عنوان یک رهبر از خودتان بپرسید. چگونه می‌توانید به کارمندان تان انگیزه بدهید، آنها را حمایت کنید، موانعی که سر راه‌شان وجود دارد حذف کنید تا این انسان‌هایی که برای شما کار می‌کنند، کارشان را دوست داشته باشند؟ وظیفه شما است که به آنها کمک کنید به بهترین پتانسیل‌های خود دست یابند. راهی پیدا کنید که آنها مدیریت رهبری شما را دوست داشته باشند.

آسایش و رفاه کارمندان تان را یکی از اولویت‌های کاری خود بدانید

به‌عنوان یک رهبر، مسئولیت شما این است که کمک کنید کارمندان تان اجرای بهتری داشته باشند. تحقیقات نشان می‌دهند برداشت و احساسی که کارمندان از رفاه خود دارند (منظور سلامتی جسمی، اجتماعی و عاطفی آنها است)، نقش مهمی در سطح عملکرد آنها دارد. همین تحقیقات می‌گویند شرکت‌ها و بخش‌هایی که در هر سه حوزه ذکر شده، رتبه بالایی کسب کرده‌اند، ۱۵۷ درصد افزایش تعاملات، ۳۰ درصد افزایش بهره‌وری و ۱۲۰ درصد افزایش در نوآوری تجربه می‌کنند. پس واقعا ارزش دارد که رفاه کارمندان تان را یکی از مسئولیت‌های اصلی خود بدانید.

منبع: INC

SUCCESS



نقش مدارس عالی کسب‌وکار در توسعه نگاه‌های اقتصادی

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با دکتر محمد شهبازی فرد، قائم‌مقام مؤسسه آموزش عالی آزاد ماهان



چرا مهارت‌های نوشتاری می‌تواند به بهبود کسب‌وکار کمک کند

چرا مهارت نوشتن منجر به بهبود کسب‌وکار می‌شود، یکی از کلیدی‌ترین ابزارهای ارتباطی در محیط‌های آنلاین مهارت تبلیغ‌نویسی است.

تبلیغ‌نویسی دقیقا چیست؟
به گزارش ibazaryabi ما هر روزه با این مهارت دست به گریبان هستیم.

تبلیغات، وبسایت، آگهی خبری، سخنرانی‌ها و تمام انواع راه‌های ارتباطی که نیازی به تأثیرگذاری دارند. همانطور که جان ای کندی در ۱۹۰۴ گفت: تبلیغ‌نویسی «فروشنده‌ی در چاپ است».

چرا اهمیت دارد؟ قدرت متقاعد کردن یک ابزار مهم برای کسب‌وکار است. این به معنی چرب‌زبانی یک نفر برای یک معامله بد یا یک‌جور سرمایه‌گذاری یک‌طرفه نیست، بلکه به معنی هنر فروشنده‌ی محصول یا خدمت شما به نحوی است که طرف دیگر هم متوجه منافعش بشود. من بر این عقیده‌ام که تمام ما در موقعیتی هستیم که می‌توانیم این مهارت را مورد استفاده قرار دهیم.

شما ممکن برای یک سایت مطلب بنویسید و یا برای رسانه اجتماعی خودتان بنویسید.

یک ایمیل دقیق نوشته شده به رئیس شما در مورد قولی که به شما داده بود و یا ایمیلی که به یک دوست نوشته شده که نمی‌خواستید در یک مهمانی شرکت کنید.

در هر کدام یک از این حالت‌ها وقتی شما دارید سعی می‌کنید طرف مقابل را تحت تأثیر قرار دهید، دارید از این مهارت استفاده می‌کنید. معروف‌ترین شخص برای این مهارت گری هالبرت است. او بزرگ‌ترین تبلیغ‌نویس دنیا شناخته شده است. زبان او نه‌تنها قدرتمند و متقاعدکننده و صادق و پیشنهادکننده بود، بلکه یک مطلوبیتی را برای عمل متقابل در فرد برمی‌انگیخت.

تبلیغ ۳۸۱ کلمه‌ای نامه کت و شلوار او بعد از ۴۰ سال، یک قطعه متقاعدکننده استادانه است.

حالا شما توانستید تبلیغ‌نویسی را بفهمید و نیاز به آن را در یک کسب‌وکاری که در نقطه شروع است درک کنید.

گام بعدی این است که چگونه آن را به کار بگیرید. برای نوشتن لازم نیست کلمه به کلمه لغتنامه را بلد باشید یا از کلمات قلمبه سلمبه استفاده کنید.

فقط باید از کلمات به‌صورت هوشمندانه استفاده کنید. فقط کافی است کلمات را فروتانته، مرتب و هدفدار نگه دارید. اینکه من می‌توانم یک تبلیغ را از سال ۱۹۷۰ اکنون و در سال ۲۰۱۷ استفاده کنم، نشان می‌دهد که قوانین هنر فروختن از طریق کلمات جهانی و تغییرناپذیرند. در اینجا سه قاعده اصلی این هنر را آورده‌ایم.

۱- محاوره‌ای باش

هالبرت کاملا طبیعی صحبت می‌کرد. سخنان او کاملا گرم و دلنشین بودند و خالی از هر نوع اشتباهی بودند.

او می‌گفت نوشتن «نامه کت و شلوار» برای او بیش از ۱۸ ماه وقت گرفت.

تمام کلمات با توجه به ضمیمه‌شان به دقت انتخاب شده بودند.

او هیچ‌گاه کلمات مبهم را به کار نمی‌برد. مردم فقط چشمان‌شان را روی کلمات حرکت می‌دادند و لازم به دقت زیادی نبود.

سادگی کلید راه‌حل است. کلمات کوتاه، جملات کوتاه و پاراگراف کوتاه.

۲- مخاطبانتان را بشناس

به مخاطبانتان فکر کن، کسانی که می‌خواهی آنها را متقاعد کنی. خودت را جای آنها بگذار و فکر کن در جایگاه آنها چگونه باید برای‌شان بنویسی. ۱۰ سوال در مورد بازار هدف بنویس، در مورد ترس‌های‌شان فکر کن. چه چیزی باعث می‌شود آنها شب از خواب بیدار شوند؟ به آرزوهای آنها فکر کن. به ناامیدی‌های آنها فکر کن و ببین چه چیزی آنها را متعصب می‌کند. یکی از چیزهای مهم در مورد تبلیغ‌نویس‌ها این است که آنها داستان‌گوهای خوبی هستند. آنها می‌توانند مخاطبان را زندانی کنند و داستان را با ارزش‌ها و ترس‌ها و خواسته‌های آنها گره بزنند. آنها از زبانی ساده و متقاعدکننده استفاده می‌کنند که مطمئن می‌شوند یک کلمه بد فهمیده نشده است.

یک می‌داند چگونه با بازار هدف حرف بزند و نه به آن صورت عمومی مرتب از واژه «تو» استفاده کنند.

هالبرت و تیم تبلیغ‌نویسی او هر روز مطمئن می‌شدند مهارت‌های خود را به درستی استفاده می‌کنند.

۳- از ابزارهای جدید استفاده کن

مسئله مهم دیگر استفاده از ابزار تحلیلی‌گر وب است. شما می‌توانید دید بهتری به مخاطبان خود داشته باشید و اعمال آنها را در سایت خود رصد کنید و بدانید دقیقا برای چه کسی تبلیغ می‌نویسید. این ابزاری است که هالبرت در سال ۱۹۷۰ در اختیار نداشت، اما ما برای استفاده آن خوشوقت خواهیم بود. پس آن را دقیقا بشناس و دانش استفاده از آن را کسب کن.

تمرین شما را خیره می‌کند.

این مهم نیست که شما یک تبلیغ‌ناچی هستید. یک ویلاگ نویس هستید یا کسی هستید که مایلید در مکالمات زیادی شرکت کنید.

مهارت‌های تبلیغ‌نویسی به شما مزیت می‌دهد و شما را متمایز می‌کند.

مهارت خوب برای تبلیغ‌نویسی یک مهارت عالی برای محیط‌های راه دور و آنلاین است.

منبع: forbes

این‌طور نبوده که مدرکی ارائه بدهند، بلکه دانش کاربردی بلد بودند و اینجا هم استخدام شدند. این هم به ما نشان داد این اثرگذاری هم در داخل کشور بوده است و هم در خارج کشور.

– برای توسعه مجموعه‌تان برنامه‌های خاصی در سال‌های آینده وجود دارد؟

بله، همانطور که از حدود ۱۵ سال گذشته نخستین دوره‌های MBA شروع شد، ما تلاش کردیم که این را توسعه بدهیم. یعنی علاوه بر دوره‌های ضروری‌مان، دوره‌های آنلاین هم برگزار کردیم. همین‌طور از حدود ۸، ۹ سال گذشته هزینه سنگینی کردیم و بستر فنی خوبی را ایجاد کردیم

که به وسیله دوره آنلاین‌مان این خدمات را به مدیرانی که در نقاط دور کشور قرار دارند برسانیم. چون برخی مدیران در مراکز کار می‌کنند که فرصت حضور در کلاس‌های حضوری ندارند مثل مدیرانی که در مناطق نفتی و گازی مشغول هستند. اما اینها می‌توانند

به وسیله بستر آنلاینی که ما فراهم کردیم به راحتی در این دوره‌ها شرکت کنند. در کلاس‌های آنلاین ما استاد زمانی که کلاس شروع می‌شود

روی برد هوشمند الکترونیک تدریس را انجام می‌دهد و تمام دانش‌پذیرانی که در آن کلاس وارد شوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن زمان می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

در آن کلاس می‌خواهند وارد بشوند با نام کاربری و رمز کار می‌توانند پاسخ آنها را

– بازخوردهای آماری هم دارید؟

بله، بازخوردهای آماری‌مان تعداد زیادی از دانش‌پژوهان و داوطلبان این دوره مدارک بسیار بالاتر از گواهینامه ما را

دارند و می‌آیند برای کسب آن دانش کاربردی و مهارتی که بتوانند در کسب‌وکارشان به کار ببرند و این روند به مرور می‌تواند در توسعه اقتصادی کشورمان مؤثر باشد و این روند

بزرگ را اداره می‌کنند و به این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

این میان برخی نیز روی موج سوار شده و از این نم‌د برای خود کلاهی درست می‌کنند، بدون آنکه دانش و توان کافی

را در این خصوص داشته باشند. شاید به جرات بتوان گفت آموزش‌ها شده است و به تبع آن بخش عرضه نیز خود را با آن هماهنگ می‌کند. اما در

اخبار

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد فرسودگی تجهیزات صنعت برق خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند – مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان گفت: تجهیزات صنعت برق خوزستان عمر بالایی دارند و نباید از آنها انتظار کار کرد نرمالی داشت. محمود دشت بزرگ در مورد فرسودگی تجهیزات برق استان اظهار داشت: متناسب با گذشت زمان و تقاضای مصرف، در صنعت برق سرمایه گذاری برای نوسازی شبکه صورت نگرفته و در اکثر بخش ها با عمر بالای تجهیزات رو به رو هستیم. وی افزود: از مجموع ۴۴۴ دستگاه ترانسفورماتور شبکه، تعداد ۱۰۱ دستگاه (معادل ۲۴ درصد) عمری بالای ۳۰ سال دارند که لازم است تا اقف ۱۴۰۴ سالانه حداقل ۲۰۰ میلیارد ریال اعتبار برای نوسازی ترانس ها اختصاص یابد دشت بزرگ در حال صال فرسودگی خطوط شبکه نیز گفت: از مجموع ۸۶۸۶ کیلومتر مدار خطوط شبکه، میزان ۳۳۷۴ کیلومتر مدار (معادل ۳۹ درصد) دارای عمر بالای ۳۰ سال هستند و تا اقف ۱۴۰۴ سالانه حدود ۲۰۰ میلیارد ریال اعتبار برای نوسازی لازم دارند. از این میزان خطوط، ۲۱۲۵ کیلومتر مدار بیش از ۴۰ سال عمر دارند که باید در اولویت نوسازی قرار بگیرند. مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان در پایان اضافه کرد: در گذشته صنعت برق خوزستان مورد بی مهری قرار گرفته و اقدام خاصی برای برزورسانی تجهیزات انجام نشده است، این در حالی است که لازمه خدمات رسانی خوب، تجهیزاتی به روز و با کیفیت است. در این زمینه باید همه تلاشمان را انجام دهیم تا در کنار حفظ پایداری شبکه نسبت به نوسازی تجهیزات نیز اقدامات لازم را انجام دهیم.

رئیس اداره ایمنی ، ترافیک و حریم راه ها خبر داد

آشکارسازی نقاط پر حادثه در جاده‌های استان مازندران

ساری – دهقان – رئیس اداره ایمنی ، ترافیک و حریم راه ها اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران از آشکار سازی نقاط پر حادثه در جاده های این استان خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران ، اسماعیل فولادی با بیان این مطلب گفت: محورهای ارتباطی مازندران به دلیل حجم بالای ترافیک و تردد وسایل نقلیه جزو محورهای حساس کشور محسوب شده ، لذا ایمن سازی این محورها و حذف نقاط پر حادثه به عنوان دو برنامه اصلی این اداره کل همواره به طور ساری و جاری در دستور کار قرار دارد. وی تصریح نمود:یکی از برنامه های این اداره کل در زمینه ایمن سازی محورها و رفع نقاط پر حادثه نصب تابلوهای جهت نمای سفسری جهت آشکار سازی نقاط پر حادثه (از نوع خورشیدی) است که در محورهای شریانی استان نصب شد. فولادی از آشکارسازی نقاط پر حادثه به عنوان یکی از روشهای کاهش سوانح رانندگی و افزایش ایمنی تردد یاد کرد و اظهار داشت : با عنایت به شناسایی نقاط پر حادثه استان از سنوات گذشته اقدامات مؤثری در خصوص رفع این نقاط صورت گرفته و در همین راستا نیز نصب انواع علائم به عنوان یک اقدام کم هزینه ، زودبازده ، توانسته در جهت کاهش تصادفات و سوانح رانندگی نقش بسیار مؤثری ایفا نماید. رئیس اداره ایمنی ، ترافیک و حریم راه ها اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان عنوان نمود : محورهای ارتباطی هراز ، سوادکوه ، کندوان ، ساری _ خزرآباد ، نکا _ بهشهر ، نور _ چمستان _ آمل و محور کناره از جمله محورهایی بودند که آشکار سازی نقاط پر حادثه در آن صورت پذیرفت.

معاون منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان خبرداد

پیاده‌سازی نرم افزار سیستم جامع منابع انسانی

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– معاون منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان از پیاده سازی نرم افزار سیستم جامع منابع انسانی در قالب زمانبندی های تعیین شده و برنامه محوری با قابلیت‌های متمایز و بسیار بالا، از پاییز امسال خبر داد. ابوالفضل اکبری اظهار کرد: ضرورت این سیستم به عنوان یکی از ابزار بسیار مفید در راستای خدمات دهی به موقع و مناسب به همکاران به عنوان یک ضرورت انکار ناپذیری می باشد، که این ضرورت را ضمن برگزاری چندین جلسه کارشناسی و تخصصی و طی بازدید از شرکتهایی که در حوز م منابع انسانی پیشرو بوده اند، شناسایی و در قالب شرح خدمات به شرکت پیمانکار جهت ابراع اعلام خواهد شدوی افزود: به یاری خداوند متعال در آینده نزدیک شاهد تحویلی بسیار بزرگ و چشمگیر در حوزه منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به عنوان شرکت توزیع نیروی برق پویا و چابک در سطح کشور خواهیم بود.اکبری خاطر نشان کرد: در راستای دستیابی به این هدف مهم، ضمن سینرسیزی ایجاد شده، به دقت و سرعت تمام، به سوی هدف نهایی که رضایت همکاران و مقامات عالی سازمان می باشد، پیش خواهیم رفت.

هفتاد و یکمین جایگاه عرضه سوخت مایع استان گلستان در شهرستان مینودشت به بهره برداری رسید

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان، امیر بنی کریمی مدیر منطقه در مراسم افتتاح ضمن اعلام این خبر افزود: این جایگاه که دومین مجرای عرضه فرآورده های نفتی مایع در شهرستان مینودشت می باشد در مسیر مواصلاتی تردد زائرین امام رضا (ع) می باشد.بنی کریمی در ادامه به اجرای طرح ایجاد شرکت‌های زنجیره ای توزیع فرآورده های نفتی (برند) در آینده نزدیک اشاره کرد و اظهار داشت: هدف و چشم انداز اصلی طرح برندسازی در جایگاه‌ها ارتقای رفاه مشتریان و حمایت از حقوق مصرف کنندگان با مدیریت موثر بخش خصوصی و کاهش نقش دولت در تصدی گری توزیع فرآورده های نفتی به منظور خدمات برتر به مشتریان است.وی بیان کرد:نگاه دولت در این طرح این است که سهم سود ناشی از فعالیت توزیع فرآورده های نفتی به جایگاهداران برسد و هر برندی با ارتقای کیفیت و خدمات می تواند سود بیشتری از این بازار نصیب خود کند که در کنار این مساله شاهد افزایش رضایتمندی مردم و بهبود خدمات دهی هم خواهیم بود.مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان در خصوص هفتاد و یکمین جایگاه عرضه سوخت مایع استان گلستان گفت: این جایگاه با ظرفیت ذخیره سازی ۱۹۰ هزار لیتر در زمینی به مساحت ۱۸۰ متر مربع دارای ۱۷ نازل جهت عرضه بنزین معمولی، بنزین سوپر و نفتگاز است که امکان اشتغالزایی برای ۹ نفر را فراهم آورده است.

مدیر شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه سازی خبر داد

بیش از ۸۶۰ هزار لیتر مصرف سوخت پرواز سال ۹۶ حجاج شد

ساری – دهقان – مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : با تلاش شبانه روزی کارکنان مرکز سوختگیری هواپیمایی منطقه ساری ، عملیات سوخت رسانی به ناوگان هوایی اعزام زائرین مکه معظمه انجام شد . به گزارش خبرنگار مازندران ، حسینعلی طاهلی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری ، بیان کرد : سوخت رسانی به ناوگان هوایی فرودگاه بین المللی دشت ناز ساری به منظور اعزام زائرین به مکه معظمه به صورت شبانه روزی و با پشتیبانی فنی، تدارکاتی و لجستیکی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری به بهترین نحوه ممکن انجام شد و در مجموع با ۲۶ پرواز به پایان رسید. طاهلی اظهار کرد : تعداد پروازهای حجاج در مرحله رفت به مقصد مدینه با ۱۳ پرواز بوده و مقدار سوخت تحویلی حدود ۳۸۰ هزار لیتر بود. وی ادامه داد : ۱۳ پرواز در مرحله برگشت ، حجاج را از مدینه به ساری بازگرداندند و مقدار سوخت تحویلی این پروازها حدود ۴۹۰ هزار لیتر بود. حسینعلی طاهلی از روند سوخت رسانی ایمن به پروازها در فرودگاه بین المللی ساری ابراز خرسندی نموده و از زحمات مسئولین و کلیه کارکنان مرکز سوختگیری هواپیمایی تقدیر کرد.

سیستم قرائت و چاپ همزمان صورتحساب گاز در سراسر گیلان راه اندازی شد

رشت– مهناز نوبی– حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از اجرای سراسری سیستم قرائت و چاپ آنی صورتحساب گاز در استان گیلان در جهت بهبود سطح کیفی خدمات خیر داد.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر اظهار داشت: این طرح در جهت رفاه حال مشتریان و نیز شفافیت در تحویل صورتحساب گاز به مشترکین و همزمان با قرائت کنتور اجرائی شده است و زین پس کنتورخوانان شرکت گاز نسبت به تحویل صورتحساب به مشترک همزمان با قرائت کنتور اقدام می نمایند. مهندس اکبر بیان نمود: در ابتدا، طرح مذکور در شهرهای رشت، آستارا، تالش، ماسال و استانهای آذربایجان شرقی، اردبیل و گیلان در تمام استان آغاز شده است.وی در همین راستا بیان نمود: طی هفته گذشته تحویل مستگاههای قرائت و چاپ صورتحساب، راه اندازی سیستم بر روی دستگاه های قرائت و آموزش به کنتورخوانان برای شهرهای لاهیجان، لنگرود، رودسر و سیاهکل در اداره گاز لاهیجان و نیز برای شهرهای انزلی، صومعه سرا، فومن، شفت و رودبار در محل سالن همایش روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان انجام پذیرفت.

مشترکین برق استان قزوین می توانند ضمن ملاقات حضوری در خواست‌ها و شکایات خود را غیر حضوری از طریق سامانه شکایات ثبت و پیگیری فرمایند

قزوین – خبرنگار فرصت امروز– در راستای جلب رضایتمندی ارباب رجوع و صیانت از حقوق شهروندی بمنظور سهولت دسترسی افراد به مرجع پیگیری و رسیدگی به درخواستها و شکایات ، مشترکین محترم برق در استان قزوین می توانند به سایت شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین به آدرس WWW.Qazvin-ed.coir . " سامانه شکایات " مراجعه و در خواست های و شکایات خود را به صورت غیر حضوری ثبت و پیگیری نمایند . همچنین روزهای سه شنبه هر هفته از شروع ساعت اداری تا زمان اقامه نماز مدیرعامل و مدیران امورهای اجرایی شرکت توزیع نیروی برق در سطح استان قزوین آماده ملاقات حضوری و پاسخگویی به مراجعین گرامی می باشند.مشترکین و مردم عزیز استان قزوین جهت تعیین وقت ملاقات با آقای مهندس سعید بهادبوند چگینی مدیرعامل محترم این شرکت می توانند از طریق شماره تلفن ۳۳۳۲۹۹۹۱ اقدام نموده و یا با مراجعه به سایت این شرکت به مدیران تکریم ارباب رجوع (درخواست ملاقات با مدیر عامل) فرم مربوطه تکمیل و ارسال فرمایند. ضمنا مرکز فوریتهای برق شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین نیز بصورت متمرکز با ۳۰ خط همزمان بدون پیش شماره با شماره ۱۱۲ بصورت شبانه روزی در تمام نقاط استان آماده دریافت تماسهای مشترکین محترم برق در زمینه مشکلات روشنایی معابر قطعیهای برق ، و حوادث و اتفاقات ناشی از برق و بررسی و رفع آنها سریع وقت ممکن بوده و دفتر بازرسی و رسیدگی به شکایات این شرکت نیز با شماره تلفن پیامگیر ۳۳۳۲۹۸۱۳ بصورت ۲۴ ساعته در خدمت مردم و مشترکین ارجمند برق می باشد .

همایش تشکل های اقتصادی آبان ماه در اتاق بازرگانی اصفهان



اصفهان – قاسم اسد – همایش تشکل های اقتصادی استان اصفهان آبان ماه در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار می شود. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، «محسن پورسینا» در ششمین جلسه کمیسیون تشکلهای اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد: در این همایش مدل های موفق مدیریت تشکل های اقتصادی و آسیب شناسی کار تشکلی با حضور کارشناسان و مدیران تشکلهامورد بحث و بررسی قرار می گیرد. وی افزود: در این همایش تشکل برتر استان اصفهان پس از ارزیابی عملکرد تشکلهای اقتصادی معرفی می شود. وی تاکید کرد: ارایه مدل موفق یا استاندارد اداره تشکل اقتصادی از دیگر بخش های این همایش است . پورسینا حضور تشکلهای در تصمیم گیری های اقتصادی را مهم و اثر گذار دانست و گفت: از تباط دو طرفه تشکلهای با اعضای خود در طول سال می تواند معضلات و چالش های اعضا را شناسایی و به مسوولین تصمیم ساز تصمیم گیر همراه با راهکارهای اجرایی منتقل سازد. پورسینا از بسترسازی اتاق بازرگانی اصفهان برای تشکلهای در زمینه های آموزشی و سازماملدھی خبر داد و گفت: برگزاری دوره های آموزشی و توانمند سازی برای اعضا می تواند استقبال از کار تشکلی را در بین بخش های مختلف

استاندار آذربایجان شرقی:

دستگاه های اجرایی برای جذب اعتبارات از محل سرمایه گذاری های داخلی و خارجی تلاش کنند



تبریز – اسد فلاح– استاندار آذربایجان شرقی تاکید کرد دستگاه‌های اجرایی استان پروژه‌های اولویت‌دار خود برای سال ۹۷ را تا یک هفته اعلام کنند تا در جلسه مشترکی که با حضور نمایندگان استان و مسئولان سازمان برنامه و بودجه کشور تشکیل خواهد شد مورد پیگیری جدی قرار گیرد و سهم شایسته‌ای از اعتبارات ملی برای استان مطالبه شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مجید خدایبخش در نشست مشترک مجمع نمایندگان و اعضای شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان، با اشاره به ابلاغ بخشنامه بودجه سال جاری از سوی دولت، گفت: پروژه‌های قابل افتتاح در سال ۹۷ باید در اولویت تمامی دستگاه‌های اجرایی در استان قرار گیرد. وی همچنین با بیان اینکه وضعیت منابع مالی و درآمدهای دولت، مشخص است و نباید در اقدامات استانی به منابع دولتی تکیه کنیم، افزود: تمامی دستگاه های اجرایی برای جذب اعتبارات از محل سرمایه گذاری‌های داخلی و خارجی تلاش کنند. خدایبخش با بیان اینکه امکان بهره برداری کامل از پروژه های نیمه تمام استان با تخصیص اعتبارات دولتی وجود ندارد، تصریح کرد: با استفاده از اعتبارات صندوق توسعه

مدیر عامل شرکت فولاد سیرجان ایرانیان در نشست خبری با اصحاب رسانه مطرح کرد

«کارخانه احیای مستقیم» از نظر استانداردهای بین المللی متناسب با استانداردهای دنیاست

کرمان – خبرنگار فرصت امروز– مدیر عامل شرکت فولاد سیرجان ایرانیان روز سه شنبه در نشست خبری با اصحاب رسانه که در محل مجتمع احیای مستقیم و فولادسازی بردسیر برگزار شد گفت: این شرکت در راستای ممانعت از خام فروشی و تحقق شعار اقتصاد مقاومتی تمام فرایند معدن تا تولید فولاد را داراست و حلقه های آن تکمیل است. وی اظهار کرد: با راه اندازی واحد تولید فولاد در مجتمع احیا بردسیر که قرار است تا پایان آذرماه امسال به بهره برداری برسد این چرخه تولید به طور ۱۰۰ درصد تکمیل خواهد شد که با این اقدام میزان اشتغالزایی از ۴۵۰ نفر فعلی به پیکهزار نفر خواهد رسید. مهندس ابراهیمی افزود: کارخانه احیای مستقیم شرکت فولاد سیرجان ایرانیان با سرمایه گذاری ۱۰۰ میلیون یورو در بهمن ماه سال ۹۳ راه اندازی شد که از نظر استانداردهای بین المللی متناسب با استانداردهای دنیاست. وی ادامه داد: کشورهایمانند ژاپن که صنعتی شده و اقتصاد کشورشان وابسته به صنایع است در مقایسه با ایران از تمام نعمتهای خدادادی برخوردار نیستند و از معدن و انرژی گازی بهره اند و ناچار به تامین این منابع از بیرون هستند. وی تاکید کرد: این در حالی است که ما تمام منابع را در اختیار داریم لذا باید بهتر از کشور ژاپن بتوانیم از مزیت نسبی بهره ببریم و باید محصول خود را تا آخرین مرحله تولید به سرانجام برسانیم تا هم از خام فروشی و خروج محصولات اولیه جلوگیری شود و هم سود بیشتری ببریم. وی با اشاره به افزایش تولید در استان کرمان گفت: در حال حاضر شرکت فولاد سیرجان ایرانیان مستقر در منطقه صنعتی گل گوهر چهار میلیون تن کنسائتره تولید می کنند که از این میزان تنها ۲.۵ میلیون تن مورد نیاز خودمان است و ۱.۵ میلیون تن مازاد آن را به سایر مجموعه‌ها صادر می شود. ابراهیمی تاکید کرد: همچنین تولید آهن اسفنجی ما با نیازمان برابری می کند. وی به جذب بیشتر نیروهای بومی از شهرستان بردسیر در کارخانه فولاد اشاره کرد و گفت: جذب نیروی انسانی فقط به ایجاد اشتغال مستقیم نیست، بلکه هر شغل چندین برابر شغل غیرمستقیم ایجاد خواهد کرد در عین حال جذب نیروی بومی منطقه را به دلیل کاهش هزینه ایاب و ذهاب و سکونت در نزدیکی کارخانه داری مزندهایی می داند که ترجیح به استفاده از افراد بومی است. وی در مورد بکارگیری نیروهای بومی در بردسیر و سیرجان گفت: از مجموع هزار و ۴۵۸ نفری که در این دو شهرستان مشغول به کار هستند ۸۴ درصد نیروهای مجتمع سیرجان بومی سیرجان و ۵۷ درصد نیروهای مجتمع بردسیر بومی بردسیر

مدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر:

فاز اول جزیره نگین آذرماه امسال به بهره برداری می رسد



بوشهر – خبرنگار فرصت امروز– مدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر از بهره برداری فاز اول جزیره نگین در آذرماه امسال خبرداد.و افزود: اسکله و پایانه کانتینری مجتمع بندری نگین با مشارکت بخش خصوصی هم اکنون ۷۰درصد پیشرفت فیزیکی دارد که تا پایان آذرماه امسال به بهره برداری می رسد. محمدمهدی بنیحاری در جمع خبرنگاران با اعلام این مطلب افزود: ۱۷۲ میلیارد تومان اعتبار برای توسعه زیرساختهای مجتمع بندری نگین تصویب شده است که صرف تأسیسات زیربنایی ، لایروبی اسکله و... می شود. وی با اشاره به اینکه لایروبی کانال خارجی بوشهر در دست اجرائست افزود: عمق آن از ۸/۵ به ۱۱/۵ متر افزایش یافته و امکان پهلو گیری کشتی های باظرفیت بالا در این بندر فراهم می شود. بنیحاری اضافه کرد: ۵۷ میلیارد تومان برای توسعه زیرساختهای بندری در استان

نماینده مردم تبریز در مجلس:

نحوه مدیریت و مصرف آب تغییر نیابد مشکل بی آبی به همین سادگی جبران نمی شود



تبریز – اسد فلاح– نماینده مردم تبریز در مجلس تاکید کرد که دولت با اختصاص اعتبار برای احیای دریاچه ارومیه مصمم است اما دریاچه صرفا با اختصاص بودجه احیا نمی‌شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مسعود پزشکیان در گفتگو باخبرنگاران با تاکید بر اینکه مجلس شورای اسلامی در خصوص منابعی که به آب کشور مربوط است تصمیم می‌گیرد، اظهار داشت: استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، کردستان و همچنین مناطقی که آب آنها به دریاچه ارومیه می‌ریزد باید با همکاری نهادهای اداری و مردمی، مصرف آب را به نحو احسن مدیریت کرد و از هدر رفت آب در محدوده دریاچه جلوگیری کنند. وی با تاکید بر لزوم مدیریت صحیح مصرف منابع آبی و نوع کشت، افزود: اگر نحوه مدیریت و مصرف آب تغییر نیابد،

الگو و مدل از یک تشکل اقتصادی موفق را نقطه عطف کمیسیون برشمرد و گفت: تعمیم این مدل موفق می تواند تشکل ها را روز به روز توانمند و موثر سازد. علی صفر نورالله دیگر عضو کمیسیون در این جلسه خواستار ایجاد تشکل های بزرگ از جمله فدراسیون ها را عامل مهم در پیگیری مسایل و مشکلات اعضا و همچنین توسعه کسب و کار برشمرد و گفت: توانمند شدن تشکل ها به میزان دربر گیری و توان اعضا بستگی دارد و چنانچه تعداد اعضا بیشتر باشد اثر گذاری بیشتری را شاهد خواهیم بود. مهدی مسایلی عضو سندیکای برق ایران در این جلسه گفت: سندیکای صنعت برق ایران یکی از تشکل هایی است که بدون تردید عملکرد موفقی در این حوزه داشته است. تشکلی که سال ۱۳۷۹ با ۲۶ شرکت تأسیس شد، در طول کمتر از دو دهه توانست بیش از ۵۰۰ شرکت فعال در صنعت برق کشور را بر زمره اعضای خود بیفزاید. علاوه بر این، دارا بودن شعب استانی از دیگر ویژگی های مثبت این تشکل است که خصوصاً فعالیت های اثر بخش شعبه های خراسان و اصفهان موجبات ارتباط مستقیم تر و کارتر با اعضای مستقر در این استان‌ها و نهادهای مختلف دولتی را فراهم آورده است.

می کنیم میزان خوبی برای گردشگران داخلی و خارجی در تبریز و دیگر شهرستان های استان باشیم. خدایبخش در واکنش به اظهارات یکی از نمایندگان استان مبنی بر لزوم استفاده بیشتر از اعتبارات در نظر گرفته شده از سوی دولت برای حوزه روستایی و عشایری، گفت: پیگیری های لازم در این مورد را انجام می دهیم و با توجه به اینکه محدودیتی در استفاده از این اعتبارات برای استان ها وجود ندارد می می کنیم سهم بیشتری از رقم در نظر گرفته شده را به استان جذب کنیم. وی با اشاره به آخرین وضعیت مصرف برق و گاز در استان، گفت: در حال حاضر مصرف برق در استان بیشتر از میزان تولید آن است و باید با همکاری نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی، سیاست های مناسبی در راستای ایجاد توازن در این حوزه و همچنین افزایش سرمایه گذاری های حوزه برق اتخاذ کنیم. در این نشست پس از ارائه گزارشی از آخرین وضعیت حوزه های مختلف استان توسط مدیران دستگاه های اجرایی، تعدادی از نمایندگان مردم استان در مجلس به بیان نظرات و دیدگاه های خود در خصوص موضوعات مختلف پرداختند.

مدیر عامل شرکت فولاد سیرجان ایرانیان در نشست خبری با اصحاب رسانه مطرح کرد

«کارخانه احیای مستقیم» از نظر استانداردهای بین المللی متناسب با استانداردهای دنیاست

هستند. وی افزود: ۹۶ درصد پیمانکاران مجتمع بردسیر نیز بومی هستند. او از افزایش سهمیه نیروهای بومی استقبال کرد و گفت: هیچ نیروی کاری بدون تخصص در این مجموعه قادر به کار نخواهد بود، لذا هر شخص ابتدا باید آموزش‌شدهای لازم را کسب کند تا هم از ایمنی کافی برخوردار باشد و هم راندمان کاری مثبتی داشته باشد. مدیرعامل شرکت فولاد سیرجان ایرانیان گفت: تنها در صورت نبود نیروی متخصص و کسب نکردن نمره لازم به سراغ نیروهای غیربومی می رویم و چنانچه افراد جویای کار در بردسیر نتوانند آموزشها و مهارتهای لازم را کسب کنند در آینده می توانند جذب هلدینگ معدنی و صنعتی خاورمیانه شوند و نه تنها هیچ منعی برای بکارگیری این افراد نیست بلکه به دلیل مزتهای نسبی از ورودشان با روی باز استقبال می کنیم و حتی در شرایط مساوی نیز افراد بومی در اولویت خواهند بود. وی در زمینه انجام مسئولیت اجتماعی و فعالیت‌های فرهنگی گفت: ما مجاز هستیم تا یک درصد تولید را در بخش پژوهش هزینه کنیم و به دلیل اهمیتي که امر پژوهش دارد با طبیب خاطر از فعالیت‌های پژوهشی استقبال می کنیم. وی ادامه داد: در عمل به مسئولیت اجتماعی نیز همواره سعی کرده ایم در شرایط مختلف در کنار مردم باشیم و به وظایف خود عمل کنیم.

مصرفی این زمین ها به شکل صحیح مورد استفاده قرار نگرفته و اکثر آبیاری ها به صورت سنتی انجام می‌گیرد که اگر این روش ها اصلاح شود تا حدودی می‌توان در مصرف بهینه آب اقدامات موثری انجام داد.

نایب رئیس مجلس اظهار امیدواری کرد که با همت مضاعف مردم و مسئولان دریاچه ارومیه احیا شود. پزشکیان در خصوص استاندار جدید آذربایجان شرقی اظهار داشت: آقای خدایبخش دارای سوابق مدیریتی خوبی بوده و امیدوارم در برنامه های آتی در این استان موفق شود. وی در خصوص برنامه های تبریز ۲۰۱۸ افزود: برنامه های تبریز ۲۰۱۸ توسط دولت تصویب و مقرر شده با حضور استاندار جدید آذربایجان شرقی و دولت جلسه ای بر گزار شود تا برنامه هایی که برای این رویداد تاریخی در نظر گرفته شده است، اجرایی شوند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه ۱۳ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۸۹۷ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز

آدرس: میرزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رهنمودهای وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

۶ راهکار برای تحت کنترل در آوردن نوآوری مخرب در کسب‌وکار

مارال مختارزاده

کارشناس ارشد کارآفرینی

چشم‌انداز کسب‌وکار در حال تغییر است و شرکت‌ها باید آماده پذیرش و سازگاری با این تغییرات باشند. نوآوری مخرب نه تنها بر کسب‌وکارهای جدید تأثیر گذار است، بلکه این مفهوم عامل اصلی پایداری یک شرکت محسوب می‌شود. در اینجا به نقل از مدیر اینفو ۶ نکته اساسی در رابطه با نوآوری مخرب را بیان می‌کنیم.

۱- سن شرکت مانع اختلال نیست

اساساً، نوآوری مخرب، اصول و اهداف بلندمدتی است که می‌تواند یک شرکت را هدایت کند. آمازون به‌عنوان فروشنده کتاب شروع به کار کرد و در مدت کوتاهی به بازار آنلاین تبدیل شد. Royal Mail به‌طور پیوسته در طول ۵۰۰ سال حضورش، نوآوری ایجاد کرده است. سن برای نوآوری مانع محسوب نمی‌شود، بلکه نگرش ما نسبت به اداره کسب‌وکار مانعی بر سر راهمان محسوب می‌شود.

۲- اعتماد، شفافیت و پاسخگویی، کلید رشد

اقتصادی نوآورانه هستند

ایجاد نوآوری مخرب در صنایع، نیازمند تمایل مصرف‌کنندگان به خرید است. درحالی‌که یک وب‌سایت یا برنامه‌های قابل دسترسی با هدف موفقیت اولیه و سوددهی کلید خواهد خورد؛ Airbnb و Uber بر اهمیت اعتماد مصرف‌کنندگان تأکید دارند. بدین ترتیب خدماتی که به مشتریان ارائه می‌دهند، رشد پایداری خواهد داشت. ۳- برای مصرف‌کنندگان تبدیل به یک قهرمان شوید تمرکز زیاد بر مشتری، جزء جدایی‌ناپذیری در تحریک نوآوری در کسب‌وکارهای جدید و پایدار است. از رشد سریع استفاده از گوشی‌های هوشمند تا استفاده از سیستم عامل‌های دیجیتال، تغییرات سلیقه‌های مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها؛ همگی به سرعت اتفاق می‌افتد، بنابراین باید هنگام احساس نیاز مشتریان، دست پر به دیدارشان بروید.

۴- مدیران و رهبران ارشد باید نگرش مثبتی

نسبت به نوآوری داشته باشند

کسب‌وکارهای جدید معمولاً دارای منابعی هستند که به آنها قابلیت نوآور شدن را می‌دهد، اما به‌عنوان نکته‌ای حائز اهمیت باید بدانیم که بدون نگرش و افکار درست در رهبری شرکت، کسب‌وکار توان استفاده از منابع نوآورانه‌اش را نخواهد داشت.

۵- در تکنولوژی‌های جدید سرمایه‌گذاری کنید

با زمان پیش رفتن، به معنی سرمایه‌گذاری در عوامل کلیدی رشد کسب‌وکارتان است. برای مثال به توسعه وب‌سایت خود بپردازید. این کار می‌تواند در انجام فرآیندهای پرداخت، حفظ اطمینان مشتریان یا تسهیل سفرهای آنلاین مفید باشد.

۶- برنامه خود را در مقیاس بزرگ تصور کنید

نوآوری موفق با رشد سریع ارتباط دارد. کسب‌وکارهای جدید و منسجم می‌توانند در هر دو مقیاس کوچک و بزرگ کار کنند، اما حصول اطمینان از تخصص حقوقی و ساختار سازمانی برای مدیریت درست این فرآیند لازم است.

معرفی استارت‌آپ

سفارش آنلاین خدمات خانه

نام استارت‌آپ: سنجاج

وب سایت: sanjagh.pro

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: سفارش آنلاین انجام همه کارهای خانه توضیح بیشتر: «سنجاج» پلتفرمی برای سفارش آنلاین خدمات خانه در تهران است. بیش از ۱۵۰ خدمت متنوع از سروس کولر و تعمیرات لباسشویی و یخچال گرفته تا نظافت منزل و نقاشی ساختمان در سنجاج انجام می‌شوند. پس از ثبت سفارش در سنجاج، مشتری با توجه به نوع سفارش، دو یا سه پیشنهاد از سوی خدمت‌دهندگان که عضو سنجاج هستند دریافت می‌کند. پیشنهادها به‌صورتی ارائه می‌شوند که مشتری با توجه به بودجه و شرایط خود و همچنین امتیاز هر کدام از خدمت‌دهندگان، تعداد کارهایی که در سنجاج انجام‌داده‌اند و نظرات مشتریان قبلی، فرد مناسب را برای انجام کار خود انتخاب کند. خدمت‌دهندگان سنجاج که همگی از میان مغازه‌های محلی و شرکت‌های خدماتی شهر تهران برگزیده شده‌اند، پس از مراحلی مثل بازدید از محل کسب، مصاحبه و اطمینان از حسن سابقه و کیفیت کارشان و گذراندن یک دوره کوتاه آزمایشی، به عضویت سنجاج درآمده‌اند.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۰۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک انتشارات هستم و به دلیل تیراژ پایین کتاب‌ها این روزها با بحران مالی روبه‌رو شده‌ام. شما چه راهکارهایی برای خروج از این وضعیت پیشنهاد می‌کنید؟

بحران مالی انتشارات

پاسخ کارشناس: ما معتقدیم اگر شما طبق یک

برنامه سازمانی عمل کنید بازار نشر باوجود تیراژ پایین کتاب‌ها می‌تواند بازار خوبی باشد. برای این که یک انتشاراتی در وضعیت کنونی دچار بحران مالی نشود باید به چند نکته توجه کنید؛ اول اینکه انگیزه و هدف خود از راه‌اندازی نشر را بنویسید و طبق اهداف خود برنامه‌ریزی کنید. دوم بازار کتاب را با مطالعه و تحقیق شناسید، زیرا کتاب کالایی متفاوت از کالاهای مصرفی دیگر است. سوم اینکه در یک یا دو زمینه تخصصی کار کنید تا مردم شما را به‌عنوان یک ناشر تخصصی

مدرسه مدیریت

اگر به تازگی کسب‌وکاری اینترنتی راه‌اندازی کرده‌اید حتماً به اهمیت مدیریت کسب‌وکار خود فکر کرده‌اید. در این مطلب به نقل از ویرگول می‌خواهیم به مهم‌ترین و اساسی‌ترین راه‌های مدیریت کسب‌وکار از خانه بپردازیم.

مدیریت زمان

یکی از ویژگی‌های مدیران کسب‌وکارهای اینترنتی مسئله مدیریت زمان است. آنها باور دارند که باید بتوانند زمان‌شان را آن‌طور که دوست دارند مدیریت کنند و هیچ اجباری برای ساعت شروع و پایان کار نداشته باشند. کار کردن از خانه این امکان را برای‌تان فراهم می‌آورد تا زمان را آن‌طور که دوست دارید مدیریت کنید. زمان شروع و پایان کار به انتخاب شماست، ترتیب زمانی انجام کارها براساس نیاز شماست و در کنار همه اینها می‌توانید در روز زمان‌هایی را هم برای بودن با خانواده و دوستان مشخص کنید. انعطاف زمانی یکی از بهترین ویژگی‌های مدیریت کار درخانه است.

تبدیل علاقه به پول

از اصلی‌ترین دلایلی که افراد کار خود را از

بشناسند. چهارم اینکه قبل از تولید و انتشار کتاب و عقد قرارداد با مولف جوانب مختلف کتاب را از زبانی کنید. به صرف اینکه از یک کتاب خوش‌تان آمد کتاب را منتشر نکنید. با توجه به موضوع، بازار آن کتاب را کاملاً شناسایی و طبق اعداد و ارقام به دست آمده اقدام کنید. پنجم رقبای دولتی و خصوصی را کاملاً شناسایی کنید تا بتوانید در بازار رقابت حضور مؤثری داشته باشید. ششم اینکه به بازارهدف کتاب کاملاً توجه کنید. لازم نیست هر کتابی را منتشر کنید بلکه کتاب‌هایی را منتشر کنید که بازار هدف و مشتریان آن را به خوبی می‌شناسید. هفتمین نکته اینکه کتاب را با توجه به نیازهای مشتری منتشر کنید، بنابراین عنوان، قیمت، جلد، نوع کاغذ، کیفیت چاپ و ...

می‌توانند عوامل مؤثری در فروش به شمار روند. هشتم اینکه در انتشارات یک گروه تخصصی بازاریابی تشکیل دهید تا همه جوانب فروش کتاب را بررسی کند و شما براساس نتایج به دست آمده عمل کنید. نهم اینکه به فروش سازمانی توجه کنید. شما می‌توانید با فروش کتاب به سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی یا خصوصی به صورت انبوه و با تیراژ بالا حضور چشمگیری در بازار داشته باشید و همین نکته اینکه فضای مجازی را فراموش نکنید و در کنار فروش سنتی کتاب به فروش آنلاین به صورت جدی با راه‌اندازی سایت فروشگاهی و شبکه‌های اجتماعی فکر کنید. نکته آخر اینکه اگر عاشق کتاب و کتابخوانی باشید قطعاً موفقیت شما در بازار کتاب بیشتر خواهد بود.

✓

اهمیت مدیریت کسب‌وکارتان از خانه

رفته است. این زمان از دست رفته دلایل زیادی می‌تواند داشته باشد. اگر در دفتر کار کرده باشید متوجه می‌شوید زمان زیادی را در جلسات با تیم‌های مختلف در حال بحث هستید. بحث‌هایی که اکثراً هم بدون نتیجه خاص و تنها با از دست رفتن نتیجه به پایان می‌رسند. زمانی‌که از خانه کسب‌وکار خود را مدیریت می‌کنید، دیگر نگران جلسات نیستید، چون تیم در هر جای شهر، کشور یا دنیا می‌توانند کار خود را انجام دهند و نیازی نیست همه در یک اتاق دور هم جمع شوند تا به یک نتیجه مشخص برسند.

کاهش هزینه‌ها

راه‌اندازی کسب‌وکار هزینه‌های نسبتاً زیادی دارد. این هزینه‌ها شامل دفتر و وسایل آن می‌شود تا هزینه‌هایی که باید برای سایت یا فروشگاه خود پرداخت کنید. اصلی‌ترین بخش این هزینه‌ها مربوط به مکان (دفتر) و امکانات آن است. حال که می‌توانید کسب‌وکار اینترنتی خود را از خانه و بدون پرداخت هزینه‌ای بابت دفتر، میز یا هزینه‌های برق یا گاز شروع کنید، قطعاً در هزینه‌ها صرفه‌جویی کرده‌اید و احتمال موفقیت خود را افزایش داده‌اید.

زمان صرف مسائل بی‌نتیجه نمی‌شود

مشکل اصلی در کسب‌وکارها، زمان از دست

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۳۲)

صبر، عامل موفقیت در بازار

پارسا امیری



در سه شماره قبل سه رمز موفقیت در کسب‌وکار یعنی عشق به کاری که داری انجام می‌دی، سختکوشی و آشنایی با مبانی تکنولوژی را براتون توضیح دادم. در این شماره و شماره آینده به چهارمین اصل یعنی آشنایی با آداب کسب‌وکار می‌پردازم.

چهارم: آداب کسب‌وکار

کسب‌وکار آداب و ترتیبی داره. تو اگه می‌خوای وارد بازار بشی شاید بهتر باشه مثل قدیما یه دوره یادویی کنی، اما اگه برت امکان نداره می‌تونی این آداب رو یاد بگیری. من به بعضی از این آداب اشاره می‌کنم. خدا باوری. قدیما کاسب را حبیب‌الله می‌دوستان. یعنی کاسب دوست خدا بود و هر کس که کسبی داشت احترام و آبرو داشت، چون هم از نظر مالی و هم معنوی آدم شایسته‌ای بود. یکی از آداب و رسوم کسب‌وکار در قدیما یادآوری نام خدا در اول روز بود. کاسب با نام خدا مغازه‌شو باز می‌کرد و به امید اون کارشو شروع می‌کرد. همین روحیه به کاسب آرامش می‌داد که روزی‌دهنده اصلی خداست و او بنده‌ای از بندگان خداست و نماینده خدا در روی زمین. پس تمام کاراش باید خدایی باشه. به همین خاطر کسبه قدیم کاملاً مورد اعتماد و احترام بودند. اونا به خدا متوسل می‌شدند و می‌گفتند از تو حرکت از خدا برکت. یعنی تو کار کن خدا هم هواتو داره.

صبر و حوصله

راه انداختن کسب‌وکار مثل ماهیگیری با قلابه. تو نمی‌تونی قلاب رو بنداری تو آب و پشت هم ماهی بگیری. ماهیگیری صبر وحوصله می‌خواد. من چون خودم ماهیگیری می‌کردم کاملاً می‌دونم که آدم‌های عجول در ماهیگیری موفق نیستند. هی تغییر مسیر می‌دن، از این ور رودخونه می‌رن اونور رودخونه. کیلومترها راه میرن، اما نتیجه خیلی خوب نیست. کسی که یه برکه یا یه قسمت از رودخونه را انتخاب می‌کنه و به انتظار ماهی می‌شینه موفق تره.

تو باید در کارت صبر و حوصله داشته باشی. باید ساعات‌ها و روزها و گاه ماه‌ها به انتظار بشینی تا به مشتری بیاد سرافت. آیا بخره آیا نخره. اما تو داری کار می‌کنی. خونه ما تو دوران بچگی و نوجوانی مشرف بر رودخونه بود. من از بچگی می‌رفتم تو رودخونه آبتنی کردن و ماهی گرفتن.

یه دوستی داشتم که خیلی تیز و بز بود، اما همیشه می‌گفت من تو ماهیگیری شناس ندارم. ماهی‌ها با من خوب نیستن، اما شماها شناس دارین. اما واقعیت چیز دیگه بود. مسئله شناس داشتن یا نداشتن نبود. اون تو ماهیگیری صبر و حوصله نداشت و صبح تا ظهر تابتستون باور کتین دوست من که اسمش احمد بود شاید حدود ۳۰۰ ۴۰ کیلومتر راه می‌رفت. یه جا بند نبود. هر چی بهش می‌گفتم پسر یه کم حوصله کن ماهی میاد، گوش نمی‌کرد. قلاب رو جمع می‌کرد و می‌رفت ۲۰۰ متر اون ورتر. بعضی وقتا هم آن قدر بی‌حوصله می‌شد که تو آب تور می‌انداخت تا زودتر ماهی بگیره، اما بازم چندان موفق نبود.

تو باید باگذیره و پزیرنری کارت رو شروع کنی. اون وقت همه چی برات ردیف می‌شه و شناس هم در خونه

تورو می‌زنه اونم چه زدنی. کاسب هم باید صبور باشه. با صبر و حوصله می‌تونه تجارت کنه، بازرگانی کنه، فروش کنه و دادوستد انجام بده. وقتی کسی در کار و کاسبی صبور باشه و با آرامی و تأمل کار کنه همه چیز هم به خوبی پیش می‌ره.

چوون امروزی صبور نیست، می‌خواد دیر بیاد زود بره. اما قدیما به نفر از پنج سالگی شاگردی می‌کرد و اون قدر صبر می‌کرد تا زمان کارکردن اون برسه. الان هنوز غوره نیومده مویز تحویل می‌دن. واسه همین صبر و حوصله کاسبای قدیم همه چیز رو اصولی و حرفه‌ای می‌دوستان.

قدیما کار و کاسبی اصول و قاعده داشت و هر کس مثلاً می‌خواست زرگر یا بزاز بشه باید یه دوره شاگردی کرده و اون کار رو از نزدیک لمس می‌کرد.

یه دوستی دارم ۳۵ سالشه. کارمند اداره پست. به تازگی وارد بازار فرش شده، اما مثل قدیما هر روز می‌ره پیش یکی دو نفر از بزرگای قوم و زانو می‌زنه و تومغازه ساعات‌ها می‌شینه تا چیز یاد بگیره. تازگی بعد دو سال رفته بود شهرکرد چند تا قالیچه یک زرغ خرید و داره آروم آروم وارد بازار می‌شه. اما داریم کسانی رو که با پول باباجون یه شبه تو بهترین میدون تهران یه فرش فروشی راه انداخته قند یه هایپر استار و توش میلیاردها تومن فرش گذاشته، فرق بین فرش ماشینی و دست بافت رو نمی‌دونه. حالا کی موفقه، اونیه که صبر کرده یاد بگیره و شاگردی کنه تا استادی رو یاد بگیره یا کسی که یه شبه بزرگ‌ترین فرش فروشی رو تو اصلی‌ترین میدون شهر تهران راه انداخته؟ صبر عامل موفقیت در بازاره.

ادامه دارد...