

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بورس با ریسک سازگار می‌شود

تاثیر بازگشت تحریم‌ها در ۱۳ آبان موضوعی است که این روزها در بازار سرمایه مطرح می‌شود و این در حالی است که بسیاری از کارشناسان و مدیران...

۵



گزارش «آینده پژوهی ایران ۱۳۹۷» نشان می‌دهد مهم‌ترین مساله اقتصادی «فانجاری‌های ساختاری» است

۲۱ مساله اقتصاد ایران

نتایج گزارش علمی «آینده پژوهی ایران ۱۳۹۷» نشان می‌دهد که اقتصاد همچنان پر مسئله‌ترین حوزه موضوعی مسائلی ایران در سال ۹۷ است؛ در حالی که در سال ۱۳۹۶ سهم مسائلی اقتصادی از کل مسائلی ایران ۱۸ درصد بود، این سهم در سال ۱۳۹۷ به ۲۱ درصد رسیده است که نشان از افزایش سهم مسائلی حوزه اقتصاد است. پس از اقتصاد، مسائلی سیاسی و اجتماعی با ۱۷ و ۱۵ درصد قرار دارند. نتایج این گزارش که براساس روش‌های تحقیقی و علمی آینده پژوهی و بر مبنای نظرسنجی از خبرگان و با محوریت گروه تحقیقاتی «آینده‌بان» و همکاری ۱۰ نهاد علمی انجام شده نشان می‌دهد ۱۰ مسئله اول ایران در سال ۱۳۹۷ شامل بحران تامین آب، فساد، پیامدهای بحران آب، بحران ناکارآمدی عملکردها، فرسایش سرمایه اجتماعی و اعتماد عمومی، فانهجاری‌های ساختاری اقتصاد ایران، نگرانی درباره آینده و احساس بی‌آیندگی، انباشت نارضایتی‌ها، بیکاری و...

۲

گزارش بلومبرگ از روند شکست تحریم‌های نفتی علیه ایران

۸ کشور از تحریم نفتی آمریکا علیه ایران معاف می‌شوند

۳

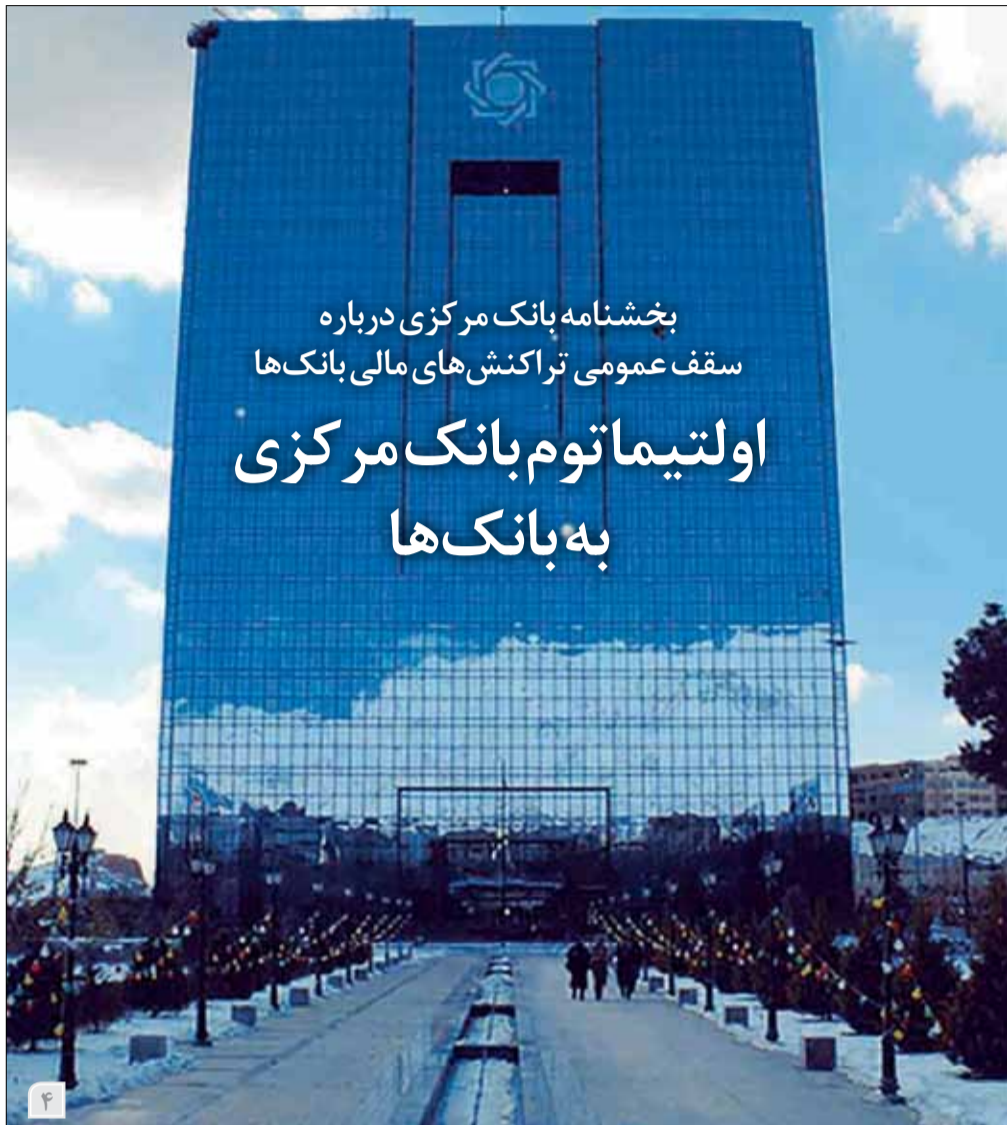
مدیریت و کسب و کار



مدیر عامل ویزا:
اگر نیاز باشد از ارز دیجیتال پشتیبانی می‌کنیم

- ۹ راهکار مرتبط با کلان‌داده برای تجارت‌های کوچک
- ۱۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار
- ۵ مرحله برای بازاریابی کسب و کار در رسانه‌های اجتماعی
- چگونه هشتگ‌ها به صورت تاثیرگذار در بازاریابی استفاده کنیم؟
- راهکارهای برندسازی مجدد برای کسب و کارمان
- ۵ روش مدیران ارشد بازرگانی برای بهبود بازاریابی برند

۱ تا ۸



بخشنامه بانک مرکزی درباره سقف عمومی تراکنش‌های مالی بانک‌ها اولتیماتوم بانک مرکزی به بانک‌ها

رئیس‌جمهور دستور داد

تشکیل کارگروه‌های چهارگانه اقتصادی

توجه به الزام آور و لازم‌الاجتناب بودن این قرار صادره، موجب تضعیف و بی‌اعتمادی جامعه جهانی نسبت به معاهدات بین‌المللی خواهد شد که این خود چالشی است بزرگ که می‌تواند برای صلح و امنیت منطقه‌ای و بین‌المللی آثاری سوء و خطرناک به همراه داشته باشد. برجام به خوبی نشان داد که جمهوری اسلامی ایران اهل منطق و گفت‌وگوست. بر همین اساس است که با کشورهای اروپایی رایزنی و گفت‌وگوهای سیاسی پیرامون موضوعات مهم و مورد علاقه مشترک به ویژه مشکلات و بحران‌های موجود در منطقه را با هدف یافتن راهکارهای مناسب برای حل این بحران‌ها آغاز کرده‌ایم.

در جهان پرتلاطم امروز، تنها راه غلبه بر مشکلات، اقدامات هماهنگ بین‌المللی بر مبنای منافع مشترک جامعه بین‌المللی و نه خواسته‌های کوتاه‌بینانه یک یا چند کشور است. یکجانبه‌گرایی، مهلک و چندجانبه‌گرایی به عنوان تنها اقدام مناسب، کم‌هزینه و کارا محسوب می‌شود. اروپا با سنت چندجانبه‌گرایی خود می‌تواند نقش مهمی را در راستای هویت و منافع خود و به منظور تقویت صلح و ثبات در جهان ایفا نماید. ایران به چندجانبه‌گرایی اعتقاد دارد و آماده است با همه کشورهای صلح‌دوست در این مسیر همکاری کند. همکاری ایران و اروپا، منافع درازمدتی برای هر دو طرف و صلح و ثبات جهانی در بر خواهد داشت.

توجه به تعهدات بین‌المللی خود از برجام خارج شد و تحریم‌های یکجانبه و فراسرزمینی را به ایران و کشورهای دیگر تحمیل کرده است. با این اقدام، آمریکا در واقع کشورهای دیگر را تهدید می‌کند که در صورت اجرای قطعنامه ۲۲۳۱ مجازات خواهند شد؛ این چیزی نیست جز به سخره گرفتن مصوبات بین‌المللی و باج‌خواهی از اجراکنندگان آن.

برجام پیروزی بزرگ دیپلماسی در دوران معاصر است. به همین دلیل است که اروپا به همراه دیگر کشورها - به غیر از چند استثنا - در تلاشند تا این دستاورد بزرگ از بین نرود.

بعد از خروج آمریکا از برجام، گفت‌وگوهای خوب و سازنده‌ای را با اعضای باقی‌مانده در برجام از جمله کشورهای اروپایی آن داشته‌ایم. مواضع این کشورها در حمایت از برجام ارزشمند بوده است. اکنون ضروری است سه کشور اروپایی به اضافه روسیه و چین (۲+۳) قبل از اعمال تحریم‌های یکجانبه و فرامرز جدید آمریکا، بسته نهایی خود را که می‌باید تحریم‌های آمریکا را جبران کند ارائه و اجرایی کنند. تنها از طریق بهره‌مندی ملت ایران از دستاوردهای برجام است که این توافق تاریخی تداوم خواهد داشت.

تصمیم اخیر دیوان بین‌المللی دادگستری و صدور قرار موقت آن علیه تحریم‌های غیرقانونی آمریکا، حقانیت جمهوری اسلامی ایران و غیرقانونی بودن تحریم‌های ظالمانه آمریکا را به اثبات رسانید. عدم

روزمره علیه مردم یمن و در تحقیر و مرگ تدریجی ملت بزرگ فلسطین منجر به تحریک روزانه احساسات ۱/۵ میلیارد مسلمان جهان شده است. ما معتقدیم حمایت آشکار دولت آمریکا از جانیانی مانند داعش که هیچ اصل انسانی را محترم نمی‌شمارند، مشکلات منطقه ما را دوچندان کرده است. از نگاه کلی‌تر، رویکرد دولت ترامپ در زمینه موضوعات تجاری، معاهدات بین‌المللی و برخورد تحقیرآمیز ترامپ حتی نسبت به متحدین ایالات متحده، نظم جهانی را با چالش‌های جدیدی مواجه ساخته است. در یک کلام، سیاست یکجانبه‌گرایی، تبعیض‌نژادی، مسلمان‌ستیزی و تضعیف معاهدات مهم بین‌المللی از جمله معاهده تغییرات اقلیمی که توسط دولت فعلی آمریکا دنبال می‌شود از اساس با رویکرد چندجانبه‌گرایی و دیگر نظرات سیاسی-اجتماعی که اروپا آن را دنبال می‌کند در تضاد است. در این میان، یک عنصر دیگر که روابط دو سوی ائتلاف را با چالش مواجه کرده، توافق هسته‌ای ایران است. برجام حاصل بیش از دو سال مذاکرات فشرده میان ایران و ۶ کشور دیگر از جمله ۳ کشور اروپایی است. این توافق که ضمیمه قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت سازمان ملل است، مورد تایید اکثریت قریب به اتفاق جامعه بین‌المللی قرار دارد و به عنوان بخشی از حقوق بین‌الملل الزاماتی را برای اعضای ملل متحد به همراه داشته است.

متأسفانه دولت آمریکا با طرح ادعاهای واهی و بدون کارگروه موظف به تشکیل کمیته‌های تخصصی در حوزه سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی مبتنی بر دیدگاه اقتصاددانان و پژوهشگران دانشگاهی خواهند بود. یادداشت رئیس‌جمهور در روزنامه «فایننشیل تایمز» همچنین رئیس‌جمهور ایران در مقاله‌ای که در روزنامه «فایننشیل تایمز» انگلیس منتشر شد با انتقاد از سیاست‌های یکجانبه‌گرایی آمریکا ضمن تشویق کشورهای اروپایی برای ایستادگی در برابر این رویکرد آمریکا نوشت: وقت آن است که اروپا به همراه چین و روسیه بسته نهایی خود را برای جبران تحریم‌های آمریکا ارائه و اجرا کنند. حسن روحانی همچنین در این مقاله یادآور شد که تنها از طریق بهره‌مندی ملت ایران از دستاوردهای برجام است که این توافق تاریخی تداوم خواهد داشت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، ترجمه فارسی مقاله دکتر روحانی در فایننشیل تایمز را در ادامه می‌خوانید: جهان امروز با چالش‌های فراوانی همچون مسائلی اقتصادی، بحران‌های اجتماعی، معضل پناهندگان، بیگانه‌ستیزی و پدیده تروریسم و افراطی‌گری مواجه است. اروپا نیز از این قاعده مستثنی نبوده و روزمره با این مشکلات درگیر است. البته نزدیک به دو سال است که یک مشکل پیچیده به مشکلات جهانی اضافه شده و آن سیاست‌های دولت آمریکا است که روابط بین‌المللی را در حوزه‌های مختلف به چالش کشیده است. مشارکت آمریکا در جنایات

فرصت امروز: رئیس‌جمهور دستور داد تا چهار کارگروه تخصصی در حوزه‌های اقتصاد کلان، بانکی - پولی، برنامه‌ریزی اقتصادی و حمایتی تشکیل شود. ریاست این کارگروه‌های چهارگانه به ترتیب برعهده فرهاد دژپسند وزیر اقتصاد، عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی، محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه و محمد شریعتمداری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی خواهد بود.

چندی پیش بود که نشست هم‌اندیشی رئیس‌جمهور با اقتصاددانان کشور برگزار شد و حالا به دنبال برگزاری این جلسه، حسن روحانی دستور داده تا چهار کارگروه تخصصی در حوزه اقتصاد تشکیل شود. هدف از تشکیل این کارگروه‌های تخصصی، بهره‌گیری بیشتر از نظرات اساتید دانشگاه و نخبگان اقتصادی و مشارکت دادن ایشان در حوزه سیاست‌گذاری‌های اقتصادی دولت است، بنابراین با دستور رئیس‌جمهور برای تشکیل این کارگروه‌های چهارگانه با حضور اساتید و نخبگان این حوزه، دور تازه‌ای از مشارکت اقتصاددانان در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی دولت محقق می‌شود.

ریاست این چهار کارگروه تخصصی را به ترتیب فرهاد دژپسند وزیر اقتصاد، عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی، محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه و محمد شریعتمداری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی برعهده خواهند داشت. مسئولین هر

رئیس‌جمهور در این نشست با حضور وزیر نیرو در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد و تا ۱۴ آبان‌ماه ادامه دارد. رضا اردکانیان در حاشیه هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران در جمع خبرنگاران از تهاوت هزار میلیارد تومان بدهی وزارت نیرو سخن گفت و همچنین از افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق تا انتهای پاییز خبر داد. به گفته اردکانیان، افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق در دستور کار هیات وزیران قرار دارد و پیش‌بینی می‌شود تا آخر فصل پاییز این مصوبه نهایی و به مردم اطلاع‌رسانی شود. وزیر نیرو در پاسخ به سوال ایسنا مبنی بر آخرین وضعیت افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق گفت: هدفی که برای این تصویب‌نامه در نظر گرفته شده مدیریت مصرف است. یعنی قصد داریم این مصوبه را به نحوی اعمال کنیم که اقلیت پرمصرف‌ها به جلگه خوش‌مصرف‌ها بپیوندند و ما بتوانیم انتظاراتمان را از این برنامه در کنترل مصرف و عبور از پیک تابستان عملیاتی

تاثیرگذار بوده اما همکاران ما در ارتباط نزدیک با دست‌اندرکاران این صنعت و انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران در صدد هستند تا راهکارهای لازم را برای کنترل این نوسانات و رفع مشکلاتی که در این صنعت وجود دارد تدوین کنند. لذا پیش‌بینی این است که آهنگ توسعه تجدیدپذیرها چه در انرژی باد و چه در انرژی خورشید به سرعت قبل بازگردد. وزیر نیرو با اشاره به تاثیر تحریم‌ها در این عرصه نیز اعلام کرد: مذاکرات متعددی در این عرصه صورت گرفته که قرار شده با شرکت‌های اروپایی اقداماتی را انجام دهیم اما انتظار ما این است که این مسئله تاثیر قابل ملاحظه‌ای روی سرمایه‌گذاری در بخش تجدیدپذیرها نداشته باشد. البته عمده توجه ما به سرمایه‌گذاری‌های داخلی است و سعی می‌کنیم بیشتر به سمت توسعه تجدیدپذیرهای خرد و ظرفیت‌های کوچک پیش برویم. وی افزود: هدف پایدار کردن سیستم تامین برق در نقاط مختلف کشور، استفاده از روزهای آفتابی و شدت تابش بالای خورشید و همچنین تاثیرگذاری روی اشتغال در

وزیر نیرو در حاشیه هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران اعلام کرد

افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق تا آخر پاییز نهایی می‌شود

داخل است و با توجه به اینکه ارتباط بسیار نزدیک و موثری بین بخش خصوصی، صنعت برق و آب و فاضلاب وجود دارد امیدواریم که از رهگذر این همکاری موثر بتوانیم مشکلات موجود را رفع کنیم.

وزیر نیرو افزود: یکی از اقداماتی که وزارت نیرو در این عرصه انجام داده استفاده از تبصره ۵ قانون بودجه برای تهاوت بدهی‌ها است تا بخش خصوصی بتواند توانمندی کافی را پیدا کند. وی با بیان اینکه از همه ظرفیت‌های قانونی بخش خصوصی به خوبی استفاده خواهیم کرد، تصریح کرد: تاکنون وزارت نیرو با استفاده از تبصره ۵ قانون بودجه توانسته هزاران میلیارد تومان از بدهی‌های صنعت برق و آب را تهاوت و یا در حال انجام تهاوت قرار دهد.

به گفته وی، علاوه بر این مسئله موضوع تعدیل نرخ قراردادهای ناشی از نوسانات ارزی، استفاده از تمام ظرفیت‌های داخلی، استفاده از ظرفیت صادرات کشور و همچنین توسعه خدمات فنی و مهندسی از جمله اقدامات دیگری است که وزارت نیرو در این عرصه انجام داده است.

مناطق کم‌آب است. علاوه بر این نزدیکی به شبکه‌های انتقال با توجه به ارتباطی که با کشورهای همسایه داریم مورد توجه قرار گرفته است. اردکانیان با بیان اینکه هدف این است تا بتوانیم از این ظرفیت برای صادرات استفاده کنیم، تصریح کرد: وزارت نیرو می‌خواهد به عنوان یک تسهیلگر بتواند اقداماتی را انجام دهد تا تولیدکنندگان، دست‌اندرکاران صادرات شوند و بتوانند برق تولیدی خود را صادر کنند. وی در خصوص اقدامات انجام‌شده برای افزایش مشارکت بخش خصوصی نیز ابراز کرد: از حدود تیرماه بعد از جلسه هم‌اندیشی که با رئیس‌جمهور و دست‌اندرکاران اجرایی برگزار شد چهار کارگروه در حوزه مشارکت بخش خصوصی صنعت برق و آب و فاضلاب تشکیل شد، به گونه‌ای که تاکنون به طور منظم جلسات متعددی در این راستا برگزار شده است.

۱۰۰۰ میلیارد تومان بدهی وزارت نیرو در حال تهاوت است

اردکانیان افزود: یکی از این کارگروه‌ها مربوط به ساخت

تاثیرگذار بوده اما همکاران ما در ارتباط نزدیک با دست‌اندرکاران این صنعت و انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران در صدد هستند تا راهکارهای لازم را برای کنترل این نوسانات و رفع مشکلاتی که در این صنعت وجود دارد تدوین کنند. لذا پیش‌بینی این است که آهنگ توسعه تجدیدپذیرها چه در انرژی باد و چه در انرژی خورشید به سرعت قبل بازگردد. وزیر نیرو با اشاره به تاثیر تحریم‌ها در این عرصه نیز اعلام کرد: مذاکرات متعددی در این عرصه صورت گرفته که قرار شده با شرکت‌های اروپایی اقداماتی را انجام دهیم اما انتظار ما این است که این مسئله تاثیر قابل ملاحظه‌ای روی سرمایه‌گذاری در بخش تجدیدپذیرها نداشته باشد. البته عمده توجه ما به سرمایه‌گذاری‌های داخلی است و سعی می‌کنیم بیشتر به سمت توسعه تجدیدپذیرهای خرد و ظرفیت‌های کوچک پیش برویم. وی افزود: هدف پایدار کردن سیستم تامین برق در نقاط مختلف کشور، استفاده از روزهای آفتابی و شدت تابش بالای خورشید و همچنین تاثیرگذاری روی اشتغال در

کنیم. او درباره زمان تحقق این برنامه گفت: زمانی که یک دستگاه اجرایی پیشنهاد خود را به هیات دولت می‌فرستد آن مسئله در کمیسیون‌های مربوطه مورد بررسی قرار می‌گیرد و سپس در جلسه هیات دولت مطرح می‌شود، اما انتظار ما این است که نهایتاً در پاییز امسال این مصوبه نهایی و به مردم اطلاع‌رسانی شود و در پس آن نیز شاهد کاهش مصرف برق باشیم. اردکانیان درباره برنامه وزارت نیرو برای توسعه تجدیدپذیرها و آخرین وضعیت سرمایه‌گذاری در این عرصه گفت: براساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته می‌بایست تا پایان دولت دوازدهم ۴۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در کشور نصب شود و اکنون که بیش از یک سال از عمر دولت پشت سر گذاشته شده حدود ۷۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر نصب شده و حدود ۲۰۰۰ مگاوات نیز قرارداد در این عرصه به امضا رسیده است. به این معنا که در شرف انجام تشریفات مربوطه برای عملیاتی شدن این طرح هستیم. به گفته وی، بی‌شک نوسانات ارزی در این مسئله

هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران دیروز جمعه با حضور وزیر نیرو در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد و تا ۱۴ آبان‌ماه ادامه دارد. رضا اردکانیان در حاشیه هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران در جمع خبرنگاران از تهاوت هزار میلیارد تومان بدهی وزارت نیرو سخن گفت و همچنین از افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق تا انتهای پاییز خبر داد. به گفته اردکانیان، افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق در دستور کار هیات وزیران قرار دارد و پیش‌بینی می‌شود تا آخر فصل پاییز این مصوبه نهایی و به مردم اطلاع‌رسانی شود. وزیر نیرو در پاسخ به سوال ایسنا مبنی بر آخرین وضعیت افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف آب و برق گفت: هدفی که برای این تصویب‌نامه در نظر گرفته شده مدیریت مصرف است. یعنی قصد داریم این مصوبه را به نحوی اعمال کنیم که اقلیت پرمصرف‌ها به جلگه خوش‌مصرف‌ها بپیوندند و ما بتوانیم انتظاراتمان را از این برنامه در کنترل مصرف و عبور از پیک تابستان عملیاتی

نگاه

گزارش سهولت کسب‌وکار ۲۰۱۹ بانک جهانی منتشر شد

ایران در رتبه ۱۲۸ سهولت کسب‌وکار

در جدیدترین رتبه‌بندی کشورهای جهان در زمینه سهولت کسب‌وکار که هرساله توسط بانک بین‌المللی بازرسازی و توسعه (وابسته به بانک جهانی) انجام می‌شود، ایران با کسب ۵۶٫۹۸ امتیاز از ۱۰۰ امتیاز ممکن و با ۴ پله سقوط نسبت به سال گذشته، رتبه ۱۲۸ جهان را به خود اختصاص داده است. بانک بین‌المللی بازرسازی و توسعه (IBRD) اطلاعات مربوط به کسب‌وکار در ۱۹۰ کشور جهان در سال جاری میلادی را مورد بررسی قرار داده و در نهایت گزارشی را تحت عنوان «شاخص سهولت کسب‌وکار در سال ۲۰۱۹» منتشر ساخته است.ایران از میان ۱۰ زیرشاخص مورد بررسی اصلاحات شده است. در زمینه پرداخت مالیات، راهاندازی سیستم آنلاین و در زمینه تجارت بدون مرز، راهاندازی پنجره واحد تجارت دلیل این موفقیت بوده است. براساس این گزارش، ایران با کسب ۵۶٫۹۸ امتیاز از ۱۰۰ امتیاز ممکن، در رتبه ۱۲۸ قرار گرفته است. این در حالی است که ایران در گزارش سهولت کسب‌وکار سال ۲۰۱۸ که با استفاده از اطلاعات سال ۲۰۱۷ تدوین شده است، با کسب ۵۴٫۶۴ امتیاز رتبه ۱۲۴ جهان را به خود اختصاص داده بود. البته امتیاز قید شده در گزارش سال گذشته برای ایران ۵۶٫۴۸ بود که در گزارش جدید، این امتیاز مشمول تعدیل و اصلاح شده و لذا امتیاز جدید ملاک قرار می‌گیرد.

پس از قرار گرفتن در رتبه ۱۵۲ جهان از لحاظ سهولت کسب و کار در سال ۲۰۱۴، ایران توانسته بود در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ خود را به ترتیب به رتبه‌های ۱۳۰ و ۱۱۷ جهان برساند، اما پس از آن یک سیر نزولی در این زمینه برای ایران شکل گرفته است.

شاخص سهولت کسب‌وکار از ۱۰ زیرشاخص شامل «شروع کسب‌وکار»، «شرایط صدور مجوز ساخت»، «دسترسی به برق»، «ثبت مالکیت»، «اخذ اعتبار»، «حمایت از سرمایه‌گذاران اقلیت»، «پرداخت مالیات»، «تجارت بدون مرز»، «اجرای قرارداده‌ها» و «سیدگی به ورشکستگی و پرداخت دیون» تشکیل شده است که امتیاز کشورها در هر یک از این زیرشاخص‌ها با توجه به فاصله آنها از سطح ایدéal (امتیاز ۱۰۰) محاسبه شده و در رتبه‌بندی نهایی به‌صورت ترکیبی لحاظ می‌شود.

ایران در زیرشاخص‌های شروع کسب‌وکار، حمایت از سرمایه‌گذاران اقلیت و پرداخت مالیات عملکرد بسیار ضعیفی را از خود نشان داده است اما در زیرشاخص‌های دیگری مانند شرایط صدور مجوز ساختوساز، اخذ اعتبار و اجرای قراردادهای رتبه‌ای در حد متوسط کسب کرده است.

از لحاظ جایگاه منطقه‌ای در شاخص سهولت کسب‌وکار ایران در بین کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا نتوانسته است رتبه شایسته‌ای را به خود اختصاص دهد، به‌طوری که تنها توانسته است بالاتر از کشورهایی مانند عراق، سوریه، لبنان، لیبی و یمن قرار گیرد و دیگر کشورهای منطقه از جمله امارات، قطر، عربستان، تونس و … همه در قیاس با ایران رتبه بهتری را به خود اختصاص داده‌اند.

در گزارش شاخص سهولت کسب‌وکار، کشورهای نیوزیلند، سنگاپور، دانمارک، هنگ کنگ، کره جنوبی، گرجستان، نروژ، آمریکا، انگلیس و مقدونیه در رتبه‌های اول تا دهم جهان قرار گرفته‌اند که حضور دو کشور گرجستان و مقدونیه در این رتبه‌بندی مسئله‌ای جالب توجه است.

بانک جهانی برای سال ۲۰۱۹پیش‌بینی کرد رشد قیمت نفت و کاهش قیمت فلزات و مواد معدنی

بانک جهانی در جدیدترین گزارش خود از چشم‌انداز بازار جهانی کالاهای خام پیش‌بینی کرده است که بهای نفت در سال آینده میلادی نیز به روند صعودی خود ادامه دهد اما قیمت فلزات و مواد معدنی با کاهش نسبی مواجه شود. کارشناسان بانک جهانی در ابتدای این گزارش تحولات بازار کالاهای خام را در سال جاری میلادی مرور کرده و به این نکته اشاره کرده‌اند که عوامل مختلفی از جمله اختلال در عرضه، افزایش نرخ بهره در آمریکا، تقویت دلار در برابر سایر ارزهای معتبر، افزایش تنش‌های تجاری بین اقتصادهای بزرگ جهان و بروز مشکلاتی در بازارهای سرمایه کشورهای درحال توسعه و اقتصادهای نوظهور، بازار کالاهای خام را تحت تأثیر قرار داده‌اند.

متوسط قیمت کالاهای خام گروه انرژی شامل نفت، گاز و زغال سنگ در سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی بیش از ۴۰درصد نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش نشان می‌دهد و انتظار می‌رود نرخ رشد قیمت انرژی در سال جاری میلادی نسبت به سال گذشته بیش از ۳۳درصد باشد. در این میان پیش‌بینی می‌شود که متوسط قیمت هر بشکه نفت برنت در برای شمال که در سال گذشته میلادی تنها ۵۳ دلار بوده است، امسال با ۳۴درصد افزایش به ۲۰۱۹ دلار و در سال ۲۰۱۹ با ۲۰٫۸درصد افزایش به ۷۴ دلار برسد. افزایش چشمگیر قیمت نفت در سال جاری میلادی تا حد زیادی ناشی از نگرانی شدید بازارها از کاهش فراتر از انتظار صادرات نفت ایران بر اثر بازگشت تحریم‌های آمریکا علیه این کشور – که از هفته آینده میلادی شکل رسمی پیدا خواهد کرد– و نیز کاهش تولید و صادرات نفت ونزولتا به دلیل تشدید بحران سیاسی و اقتصادی در این کشور بوده است.
با این حال بانک جهانی پیش‌بینی می‌کند که در سال ۲۰۱۹ افزایش تولید نفت در سایر کشورهای عضو اوپک و همچنین روسیه باعث خواهد شد که بازار نفت به ثبات برسد و رشد سریع قیمت‌ها متوقف شود. قیمت فلزات اساسی و کانی‌ها نیز اگرچه در سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی با کاهش نسبتاً قابل‌توجهی مواجه شده است اما با توجه به رونق بازار آنها در نیمه نخست سال انتظار می‌رود که میانگین قیمت این گروه از کالاهای خام در سال ۲۰۱۸ بیش از ۵درصد بالاتر از سال گذشته باشد. با این وجود براساس پیش‌بینی بانک جهانی، فلزات اساسی و کانی‌ها در سال ۲۰۱۹ کاهش نسبی قیمت را تجربه خواهند کرد. کاهش تقاضای جهانی و تنش‌های تجاری آمریکا با چین – که به‌تنهایی ۵۰درصد از تقاضای جهانی فلزات را به خود اختصاص داده است– بیشترین نقش را در کاهش قیمت فلزات اساسی در ماه‌های اخیر و تضعیف چشم‌انداز بازار آنها در سال آینده میلادی داشته است. البته آلومینیوم را باید از این قاعده مستثنی دانست زیرا فعالیت‌های بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده اکسید آلومینیوم در جهان همچنان به دلایل زیست‌محیطی کاملاً متوقف است و این مسئله باعث کاهش عرضه جهانی آلومینیوم و متعاقباً افزایش قیمت آن شده است. در خصوص محصولات کشاورزی نیز بانک جهانی پیش‌بینی کرده است که متوسط قیمت آنها در سال جاری میلادی تفاوت چندانی با سال گذشته نخواهد داشت اما در سال ۲۰۱۹ با توجه به افزایش هزینه سوخت و نهاده‌های تولید از جمله انواع کود، افزایش ۲درصدی قیمت محصولات کشاورزی محتمل خواهد بود.

گزارش «آینده‌پژوهی ایران ۱۳۹۷» نشان می‌دهد که مهم‌ترین مساله اقتصادی «ناهنجاری‌های ساختاری» است

۲۱ مساله اقتصاد ایران



از سوی دیگر با جهش قیمت دلار در اقتصاد ایران بار دیگر به مانند سال ۱۳۹۱ افت ارزش پول ملی به یک‌سوم اتفاق افتاده که این موضوع به فقیرتر شدن طبقات فرودست دامن می‌زند.

۴- نرخ ارز

از سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۳۹۶، خبری از چالش نرخ ارز در میان دغدغه‌های اقتصاد ایران نبود. آرامش و ثبات در این بازار طی دوره

۴ ساله موجب شده بود تا اقتصاد به سطحی از پیش‌بینی‌پذیری برسد و فعالان اقتصادی بهتر بتوانند در مورد آینده کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنند. با ایجاد تنش ارزی از پاییز سال گذشته و تداوم آن در نیمه اول سال ۹۷ مشخص شد که دغدغه نرخ ارز بار دیگر در اقتصاد ایران نمایان شده است.

۵- سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری به عنوان اصلی‌ترین لازمه تحرک اقتصادی مسئله مهمی پیش روی اقتصاد ایران است. با توجه به اعمال تحریم‌های یک جانبه آمریکا علیه ایران، چالش جذب سرمایه‌گذاری شکل جدی‌تری به خود گرفته است. اگر طی دو سال گذشته موانع داخلی کسب و کار

مانع اصلی جذب سرمایه‌گذار تلقی می‌شده، در سال ۹۷ باید مسئله محدودیت‌های بین‌المللی را نیز به آن افزود.

۶- ساماندهی فعالیت‌های اقتصادی نهادهای حاکمیتی

در میان مسائلی که به دغدغه‌های اقتصاد ایران بدل شده، ساماندهی فعالیت‌های اقتصادی نهادهای حاکمیتی خارج از دولت، اهمیت

بالایی دارد. بیشترین تضارب آرا در میان خبرگان به این مسئله اختصاص داشته و نظرسنجی‌های این پژوهش، از این موضوع به عنوان چالش‌برانگیزترین موضوع میان جناح‌های مختلف سیاسی، یاد کرده

۷- موانع کسب و کار

موانع کسب و کار نیز امسال به لیست مسائل اقتصاد ایران اضافه شده است. طبق گزارش اتاق ایران شاخص ملی کسب و کار در بهار امسال بدترین وضعیت را طی ۶ فصل گذشته داشته است و تقریباً این شاخص در اکثر استان‌ها بدتر از قبل شده است. این درحالی است که در شرایط اعمال تحریم‌های بین‌المللی نیاز به کاهش محدودیت‌های دا خلی برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی است تا اقتصادگردانان بتوانند موانع تولید را از سر راه برندارند و مانع بازگشت شاخص رشد اقتصادی به محدوده زیر صفر شوند.

۸- قاچاق و فریبگی اقتصاد زیرزمینی

موضوع قاچاق از ناهنجاری‌های ساختاری اقتصاد است. اقتصاد زیرزمینی به بخشی از اقتصاد اطلاق می‌شود که فعالیتی قانونی یا غیرقانونی را پنهان از چشم دولت و نظام مالیاتی اداره می‌کند. با توجه به التهایات ارزی در نیمه اول امسال و تغییر آیین‌نامه‌های ارزی و تجاری، فضا برای فعالیت‌های زیرزمینی و خارج از قانون بازتر شده است.

۹- تورم

نرخ تورم پس از یک دوره ثبات در محدوده زیر ۱۰درصد بار دیگر در معرض خطر قرار گرفته و به مسائل مهم امسال بدل شده است. این شاخص با توجه به التهایات ارزی ماه‌های اخیر تهدید شده و از آرامش فاصله گرفته است. نرخ تورم از تیرماه وارد مدار دورقمی شده و در مرداد به ۱٫۵درصد رسیده است اما مسئله نگران‌کننده در این زمینه شتاب نرخ تورم ماهانه و نرخ تورم نقطه به نقطه است که نشان از آینده ناگوار برای این شاخص دارد. تورم ماهانه در مرداد ۵٫۵درصد و تورم نقطه به نقطه نسبت به مرداد ۹۶ معادل ۲۴٫۲درصد ثبت شده است.

۱۰- رکود یا رونق اقتصادی

رکود اقتصادی به معنای از نفس افتادن فرآیند تولید و در نتیجه عدم ایجاد اشتغال متناسب و یا حتی کاهش میزان اشتغال در جامعه است. این شا توجه به افزایش ۳ برابری نرخ ارز به مانند آنچه در سال ۹۱ اتفاق افتاد، هزینه‌های تولید افزایش را تجربه کرده است. تحریم‌های اقتصادی نیز بار دیگر اعمال شده و چشم‌انداز رشد تولید در بخش‌های مخ تلف به رنگ خاکستری درآمده است. بعد از آنکه رشد اقتصادی در سال ۹۵ رکورد ۱۲٫۵درصدی را با توجه به رشد ۶۴درصدی تولید نفت خام به ثبت رساند و در سال ۹۶ نیز رشد مثبت اقتصاد در محدوده ۴درصد به ثبت رسید، شرایط برای رشد پایدار اقتصاد مهیا می‌شد که شوک جدید ناشی از تحریم‌های آمریکا، آن را با تردید مواجه ساخته است. مثبت نگه داشتن رشد اقتصادی با توجه به چالش‌های موجود از ماموریت‌های دشوار سال ۹۷ است.

۱۱- بودجه دولت

بودجه دولت به عنوان یکی از ناهنجاری‌های ساختاری اقتصاد قابل طرح است. ورود درآمد نفت به بودجه، شرایط را برای اصلاح ساختارها دشوار ساخته است. همین موضوع موجب فشار بیشتر تحریم‌های نفتی بر عملکرد اقتصاد کشور می‌شود. درآمد سالم دولت یعنی مالیات‌ها، به زحمت تکافی هزینه‌های جاری دولت را می‌دهد. با محدود شدن درآمدهای نفتی و مقاومت دولت در برابر کوچک شدن، استقراض از بانک مرکزی به‌عنوان سریع‌ترین راه تامین مالی مورد توجه قرار می‌گیرد که پیامد آن تورم است.

۱۲- بحران بانک‌ها

در سال‌های اخیر با اجبار بانک‌ها به حسابرسی برمنای استاندارد

بین‌المللی IFRS، زیان انباشته آنها در صورت‌های مالی نمایان شده است. در همین شرایط بیش از ۹۰درصد از بار تامین مالی بنگاه‌های تولیدی وابسته به بانک‌هاست. در شرایطی که چنین وابستگی شدیدی به منابع بانکی وجود دارد، بروز هر بحرانی در شبکه بانکی می‌تواند به تمامی بخش‌های اقتصاد تسری یابد. سیستم بانکی اکنون با حجم بالای مطالبات معوق و مشکوک‌الوصول مواجه است.

۱۳- حجم بالای بدهی‌های دولت

دولت در داخل بدهی‌های سنگینی به بخش خصوصی، بانک‌ها و بانک مرکزی دارد. دولت به پیمانکاران داخلی بدهی زیادی دارد که سبب می‌شود بخش مهمی از بدنه اقتصادی بخش خصوصی با کمبود منابع جهت سرمایه‌گذاری مجدد روبه‌رو شود. نحوه تامین مالی این دیون با توجه به اثرپذیری اقتصاد از شرایط بین‌المللی نه‌چندان مناسب و عدم دسترسی به ابزارهای بدهی مناسب، با مشکل روبه‌روست. نتایج انتشار و فروش اوراق بدهی، به‌عنوان راه‌حلی که دولت آن را پیگیری کرد، در سال ۱۳۹۷ بیشتر خود را نشان خواهد داد.

۱۴- بحران صندوق‌های بازنستگی

مشکل اساسی صندوق‌های بازنستگی ورودی کم و خروجی زیاد است. بدعت برداشت دولت‌ها از منابع این صندوق‌ها نیز به منزله تیسر خلاص بر پیکره این صندوق‌ها بوده است. نتیجه چنین روندی ورشکسته‌شدن تعداد زیادی از صندوق‌های بازنستگی کشور است که از آن به‌عنوان یکی از بحران‌های سال‌های آینده یاد می‌شود.

۱۵- سیاست‌های خصوصی‌سازی و پیامدهای آن

شکل نگرفتن خصوصی‌سازی واقعی و کوچک نشدن دولت به عنوان یکی از چالش‌های مهم اقتصاد شناخته می‌شود. اینکه در دوره ۱۰ سال نخست خصوصی‌سازی‌ها پس از ابلاغ اصل ۴۴، تنها ۱۳درصد از واگذاری‌ها در بیش از یک دهه گذشته به بخش خصوصی واقعی رسیده، نشان می‌دهد چابک‌سازی اقتصاد از طریق خصوصی‌سازی محقق نشده است.

۱۶- چالش‌های توسعه گردشگری

چالش‌های توسعه گردشگری سال گذشته در میان مسائل فرهنگی جا گرفته بود اما امسال به عنوان مسئله اقتصادی از سوی خبرگان مطرح شده است. افزایش نرخ ارز در ایران، هزینه گردشگران خارجی برای حضور در ایران را کاهش داده است چراکه پول خارجی، قدرت خرید زیادی در ایران پیدا کرده است.

۱۷- مشکلات زیرساختی ناوگان حمل و نقل

از تلفات و خسارت‌های بالای ناشی از سوانح جاده‌ای که بخشی از آن به‌خاطر نایمن بودن جاده‌هاست تا موانع توسعه تجارت و رسیدن ایران به نقش ترازینی در منطقه به‌دلیل کافی نبودن مسیرهای حمل‌ونقل ترازینی در این حوزه قابل دسته‌بندی است. در حوزه شهری نیز در شرایط فعلی مهم‌ترین زیرساختی که نیازمند توجه و بهبود عملکرد است ناوگان حمل و نقل شهری است.

۱۸- توسعه انفجاری بازار فناوری اطلاعات

پیش‌بینی می‌شود که بازار فناوری اطلاعات در سال پیش رو همچنان محبوبیت خود را حفظ کند و عطش اعتبارداگونه خریداران و به‌روزکنندگان ابزار فناوری اطلاعات، پویایی این بازار را تضمین کند. همچنین با توسعه خدمات زیرساختی و افزایش ضریب نفوذ اینترنت این گروه مرتبط با افزایش جمعیت روبه‌رو می‌شود. بازار فناوری اطلاعات در کشورهایی که جمعیت نوجوان و جوان زیادی دارند معمولاً از پرفوت‌وآمدترین و جذاب‌ترین بازارها محسوب می‌شود و ترانکش مالی زیادی به همراه دارد.

۱۹- بازار جهانی انرژی

بازار جهانی انرژی با اعمال تحریم‌های نفتی علیه ایران با شوک جدیدی همراه خواهد شد. برخی کشورها خود را برای جایگزینی نفت ایران آماده کرده‌اند که این موضوع نیز از چالش‌های اقتصاد ایران به حساب می‌آید. بازاری که پس از چانه‌زنی‌های بیسنگین در اوپک برای ایران حفظ شد و در طرح فریز نفتی نیز از آن کاسته نشد، حالا با تهدید جدی مواجه شده است. ممکن است تحریم نفت ایران به پایان طرح فریز نفتی نیز بینجامد و سایر کشورهای نفتی بار دیگر به جای ایران به نفت‌فروشی بپردازند.

۲۰- تقابل کسب و کارهای نوپا و سنتی

کسب و کارهای نوین به شدت در مسیر توسعه قرار گرفته‌اند و هر کدام با ورود به بازاری سنتی به ایجاد تحول در نظام توزیع آن بازار دست می‌زند. همین موضوع در مواردی به تقابل صنوف سنتی با این کسب و کارها منجر شده است. با روند سریع استفاده از اسمارت‌فون‌ها و همه‌گیر شدن آن، کسب و کارهای جدید از سوی نسل جدید کارآفرینان کشور راه‌اندازی شده است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که در سال ۹۷، کسب‌وکارهای نوین جایگاه بیشتری در میان مشاغل کشور پیدا خواهد کرد، بنابراین تقابل کسب و کارهای سنتی با این نوع مشاغل از جمله مسائل پیش روی اقتصاد ایران به شمار می‌رود.

۲۱- موانع بازآفرینی و نوسازی شهری

طرح بازآفرینی شهری از سوی دولت به عنوان یک طرح ملی برای احیای بافت‌های فرسوده دنبال می‌شود. دولت برای این طرح سازمان بازآفرینی شهری تاسیس کرده تا مستقیماً زیر نظر ریاست جمهوری آن را دنبال کند. برای این بخش بودجه قابل توجهی درخواست شده.

یادداشت

پیش‌بینی ناپذیری
رنج این روزهای اقتصاد ایران

عباس آرگون

عضویت نمایندگان اتاق تهران

مشکلات تریخی کالا ناشی از اختلاف نرخ ارز و طرح نرخ ارز نیامی بود. براساس اعلام دستگاه‌ها واردکنندگانی که فرآیند تریخی کالا و خروج آن از گمرک را پیش از تاریخ ۱۶ مرداد انجام ندادند بودند باید مابه‌التفاوت نرخ ارز را با توجه به نرخ نیما پرداخت می‌کردند و این مسئله حتی کسانی که همه فرآیند را طی کرده و فقط کالا را تریخی نکرده بودند را هم شامل شد. این باعث شد تریخی کالاها با وقفه انجام شود و این وقفه واردکنندگان کالاها را فاسدشدنی که دوره مصرف داشتند را نیز متضرر کرد. دولت در حالی در این دوره از لزوم پرداخت مابه‌التفاوت ارزی می‌گفت که تامین مالی برای بنگاه‌های اقتصادی کار ساده‌ای نیست و این مسئله واری سود و زیان فعال اقتصادی است. با توجه به مشکلات مربوط به تامین نقدینگی بنگاه‌های اقتصادی در کشور، تامین مالی ناشی از تصمیم دولت که به فعالان اقتصادی تحمیل شده بود، به راحتی انجام نپذیرفت چراکه این کار هزینه‌های خاص خود را دارد و تابع سبوری شدن زمان است.

از سوی دیگر واردکننده‌ای که با حاشیه سود ۱۰ درصدی کالاها را پیش‌فروش کرده بود، در عمل با ایجاد قاعده نرخ ارز نیامی با مشکل رو به رو شد. در چنین شرایطی فروش کالای وارداتی برای فعال اقتصادی که مجبور به پرداخت مابه‌التفاوت ارزی هم شده بود، چیزی جز ضرر به همراه نداشت. در چنین شرایطی علاوه بر زیان حال حاضر، فعال اقتصادی هیچ قدرتی برای برنامه‌ریزی آینده ندارد چراکه نمی‌داند باید چندسناریو برای انجام کارش پیش‌بینی کند.

سیاست‌های کلان دولت که حرکت وزارتخانه‌ها نیز در چارچوب‌های آن اتفاق می‌افتد در ماه‌های گذشته به سردرگمی فعالان اقتصادی منجر شده است. هماهنگی و یکپارچه‌سازی بخش‌های مختلف اقتصاد و ثبات روبه مسئولیت دولت است که در چندماه اخیر به درستی انجام نشد. در بحث تجارت کالا را وارد کردیم اما با توجه به راهاندازی سامانه نیما نرخ‌های جدید ارز به میان آمد. برای ثبت سفارش مشکل ایجاد شد درحالی که براساس قاعده قدیم کار می‌کردیم و پس از آن به مسئله ممنوعیت ورود کالاها برخوردیم درحالی که کالا در گمرک بود و سوال این بود که کالایی که در گمرک است را چگونه ممنوع‌الورود می‌کنید؟ هزینه مالی این عدم هماهنگی و یکپارچه‌سازی در چندماه اخیر فعالان اقتصادی را متضرر کرده است چراکه آن‌ها به طور روزانه باید با قواعد تازه‌ای که دولت ایجاد کرده کار کنند و این یعنی پیش‌بینی ناپذیری اقتصاد. با توجه به این مقدمه، به نظر نمی‌رسد صرف تغییر یک وزیر و وزارتخانه مشکلات را حل کند. پیش‌بینی‌پذیری ضرورتی است که تمام دولت باید به آن توجه کند.

۸ کشور از تحریم نفتی آمریکا علیه ایران می‌شوند

گزارش بلومبرگ از روند شکست تحریم‌های نفتی علیه ایران



اعطای مشوق‌هایی به خریداران نفت در این راستا ارزیابی می‌شود. در این میان اما علی‌کارد می‌گوید نفت ایران حذف نشدنی است و اتفاقات اخیر نشان می‌دهد نمی‌تواند برای ایران از بازار نفت برنامه‌های تدارک دید. نفت در ایران بیش از ۱۰۰ سال قدمت دارد و ایران در قرن حاضر همواره یکی از مهمترین صادرکنندگان نفت جهان محسوب شده است. اوپک، سازمان کشورهای صادرکننده نفت نیز از جمله سازمان‌هایی است که ایران بانی تاسیس آن بود. بسیاری از تحلیلگران بین‌المللی معتقدند پافشاری آمریکا بر حذف ایران از بازار نفت می‌تواند سبب افزایش قیمت نفت تا سقف ۱۲۰ دلار شود.

انتشار خبرهایی درخصوص تداوم صادرات نفت ایران از یک سو و همچنین بدبینی سرمایه‌گذاران به وضعیت بازار از سوی دیگر قیمت نفت را در جهان کاهش داده، اما برآوردها نشان از حساسیت بالای بازار به کنش‌ها و واکنش‌های سیاسی میان ایران و آمریکا دارد. باری، نگاه خیره بازار نفت این روزها به تحولات سیاسی میان ایران و آمریکا دوخته شده است.

داشت که ریاض هم نمی‌تواند با افزایش صادرات خود مانع افزایش بهای نفت در بازار جهانی شود. از سوی دیگر اتحادیه اروپا برای مقابله با تحریم‌های یکجانبه آمریکا اعلام کرده که به‌زودی ساز و کار جامعی برای ادامه تجارت شرکت‌های خارجی با تهران و همچنین فروش نفت ایران ارائه می‌کند. در این چارچوب، بسیاری از ناظران سیاسی همراه با افزایش بهای نفت، به تضعیف دلار در سطح بین‌المللی منجر شده و محکوم به شکست است.

در واقع، آمریکا این بار در شرایطی فشار بر ایران را در دستور کار خود قرار داده که رئیس‌جمهور جنجالی این کشور زیر سایه علامت سوال بزرگی قرار دارد و افکار عمومی جهان، مدت‌هاست درگیر اقدامات خارج از عرف این رئیس‌جمهور در آمریکا است.

به گزارش خبر آنلاین، حالا نه فقط ایران که بسیاری از کشورهای اروپایی نیز خود را در تقابل با ترامپ می‌یابند و آنجا که او خروج از برجام را در دستور کار قرار داده، تلاش می‌کنند با پیش‌بینی شرایطی، ایران را به ماندن در این توافق تشویق کنند و خود نیز راه‌هایی را برای پابرجایی برجام در نظر می‌گیرند.

ایران حالا در شرایط تازه، در حالی که تنها یک روز به دور دوم اجرای تحریم‌های آمریکا علیه ایران باقی مانده است، با شرایطی تازه روبه‌روست. رسانه‌های بین‌المللی خبر از اعمال معافیت برای هشت خریدار نفت ایران که البته در میان‌شان شرکای آمریکا نیز حضور دارند، می‌دهند و انتظار می‌رود این تنها گام آمریکا برای عقب‌نشینی از فشارهای یک سو به بر ایران نباشد.

هرچند رسانه‌ها نام دقیق هر هشت کشور را اعلام نکرده‌اند و علی‌کارد، معاون وزیر نفت و مدیرعامل شرکت ملی نفت به صحبتی کلی در این خصوص بسنده کرده است اما نام کره جنوبی، خریدار سنتی نفت ایران، ژاپن و هند در این فهرست برجسته و علنی شده است. به نظر می‌رسد برنامه بلندپروازانه آمریکا برای حذف ایران از بازار نفت، به رغم تلاش‌های گسترده متحدان عربی-نفتی این کشور ناکام مانده است. در این دوره نه فقط عربستان که برخی دیگر از اعضای اوپک نیز با تمام قدرت تلاش کردند نسبت به افزایش ظرفیت تولید نفت خود اقدام کنند تا بتوانند جایگاه ایران را در بازارهای جهانی نفت از آن خود کنند؛ از اعمال تخفیف برای نفت عربستان تا تلاش برای

فرصت امروز: پیش‌بینی‌ها به حقیقت پیوست و آمریکا برای هشت کشور، معافیت از تحریم‌های ایران را در نظر گرفت تا اولین گام عملی از برنامه فشار بر ایران را بردارد. خبرگزاری بلومبرگ روز جمعه به نقل از منابع آگاه گزارش داد که دولت آمریکا تصمیم به مستثنی کردن هشت کشور از تحریم‌های نفتی علیه ایران گرفته است؛ ژاپن، هند، کره جنوبی و چین در میان این کشورها هستند، اما از چهار کشور دیگر در این گزارش اسم برده نشده است.

منابع آگاه در دولت آمریکا به بلومبرگ گفته‌اند که کاخ سفید با وجود تلاش برای قطع درآمدهای نفتی ایران، ناچار به صدور این معافیت‌ها برای جلوگیری از افزایش قیمت‌ها در بازار جهانی شده است. به گفته بلومبرگ، با وجود تصمیم آمریکا برای مستثنی کردن چین از تحریم‌ها، دو کشور تاکنون نتوانسته‌اند در گفت‌وگوها به نقطه تفاهمی با یکدیگر دست یابند.

بلومبرگ در همین ارتباط به نقل از یک منبع دولتی دیگر نوشته که واشنگتن با وجود صدور معافیت، خواستار کاهش واردات نفت ایران از سوی همه کشورهای یادشده است؛ موضوعی که با مخالفت شرکای تجاری مهم تهران مواجه شد. انتظار می‌رود فهرست کشورهای معاف از تحریم‌های نفتی علیه ایران روز دوشنبه اعلام شود.

کارشناسان پیش از این درخصوص پیامدهای گراف کاهش صادرات نفت ایران بر بازار جهانی نفت هشدار داده بودند. خبرگزاری رویترز پیشتر به نقل از اسناد داخلی سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) خبر داده بود که اعضای این نهاد و متحدانش در افزایش سطح تولید به میزان مورد انتظار ناکام بوده‌اند.

آژانس بین‌المللی انرژی نیز در همین ارتباط، در گزارش ماه گذشته خود هشدار داده که ظرفیت تولید مازاد نفت جهان به ۲ درصد سطح تقاضا رسیده و کشورها، دیگر توانی برای افزایش تولید ندارند.

بر همین مبنا بدبینی است که هرگونه کاهش صادرات، شوکی بر قیمت تمام‌شده برای هر بشکه نفت باشد. کارشناسان و ناظران منطقه‌ای و بین‌المللی تأکید دارند که آمریکا هرگز قادر نیست خرید نفت از ایران را با اعمال تحریم‌ها به صفر برساند.

آمریکا باز هم عقب‌نشینی می‌کند؟
با وجود اینکه پیشتر چشم امید مقام‌های کاخ سفید به افزایش سطح تولید عربستان سعودی بود، وزیر نفت این کشور چندی پیش اذعان

نگاهی به الزامات بودجه ۹۸

سناریوهای تدوین بودجه سال آینده چیست؟

سازمان برنامه و بودجه، تدوین لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ را در حالی در دستور کار خود قرار داده است که اقتصاد ایران در بزرگ‌ترین بحران تحریم و فشار آمریکا شرایطی تازه را تجربه می‌کند. در حالی که تحریم‌های آمریکا در دومین فاز از فردا سیزدهم آبان‌ماه اجرایی خواهد شد، بررسی‌ها نشان می‌دهد تدوین لایحه بودجه به سنت سال‌های تحریم و ویژگی‌های خاصی را داراست. به گزارش خبرآنلاین، غیرقابل پیش‌بینی شدن اقتصاد به دلیل تشدید تحریم‌های آمریکا سبب شده است امسال نیز سه سناریو برای تدوین بودجه مد نظر قرار گیرد. سناریوی اول که بدبینانه‌ترین سناریوست، بر کاهش شدید درآمدهای نفتی دلالت دارد. ترامپ مدعی شده قصد دارد صادرات نفتی ایران را به صفر برساند، اما صادرات نفت ایران با نزدیک شدن به ۱۳ آبان همچنان ادامه دارد. با این حال سناریوی بدبینانه سازمان برنامه و بودجه بر تدوین این لایحه با فرض صادرات کمتر از یک میلیون بشکه در روز بسته می‌شود.

ایران در بهار سال جاری روزانه بیش از ۲ میلیون و ۳۹۰ هزار بشکه نفت راهی بازارهای جهانی کرده است. با این حال از مردادماه با اجرای سیاست تازه آمریکا مبنی بر قطع صادرات نفت، حجم صادرات نفتی ایران کاهش یافت، به طوری که رویترز تأکید دارد به رغم ادعای آمریکا در خصوص کاهش شدید میزان صادرات نفت، ایران در حال حاضر بیش از یک میلیون و ۶۶۰ هزار بشکه نفت در بازارهای جهانی به فروش می‌رساند.

بر این اساس کاهش شدید صادرات و حتی رسیدن میزان صادرات به کمتر از یک میلیون بشکه با توجه به بالا رفتن قیمت نفت، اتفاق ترسناکی برای ایران نیست چرا که پیش‌بینی‌ها دلالت بر آن دارد با تحریم ایران فشار روانی وارد شده بر بازار قیمت نفت را در محدوده ۷۵ دلار در هر بشکه نگه دارد. در این صورت حتی کاهش قابل توجه صادرات، کاهش قابل توجه درآمد را در پی نخواهد داشت.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار می‌نماید:

بمایش
"جایگاه و اهمیت زبان‌ها در اقتصاد جهان"

The stance and importance of
languages in the world
economy

با سخنرانی جناب آقای دکتر علی اکبر سقایی

- ارتباط زبان انگلیسی و اقتصاد و روش‌های نوین یادگیری
- گزارشی از مجمع جهانی اقتصاد

- The relation between English language and economy & New methods of learning
- The World Economic Forum report

چهار شنبه ۲۳ آبان ماه ۱۳۹۷

ساعت پذیرش: ۱۶:۳۰

ساعت شروع برنامه: ۱۷

مکان: میدان فیض، سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان

اتاق بازرگانه، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان

www.eccim.com @eccima

بانک نامه

آمار شورای جهانی طلا نشان داد

بانکهای مرکزی مشتری پر و پا قرص طلا

آمار شورای جهانی طلا نشان داد بانکهای مرکزی در سه ماهه سوم امسال طلا به ارزش حدود ۵۸ میلیارد دلار خریدند که بزرگترین خرید از سال ۲۰۱۵ بود. به گزارش ایسنا، بانکهای مرکزی که در راس آنها روسیه، قزاقستان و ترکیه قرار داشتند در سه ماه منتهی به سپتامبر، ۱۴۸.۴ تن طلا خریدند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۲ درصد افزایش داشت. به گفته آلیستر هویت، مدیر اطلاعات بازار در شورای جهانی طلا، بانکهای مرکزی مایل هستند از دلار آمریکا فاصله گرفته و ذخایر ارزی خود را متنوع کنند. قیمت طلا اغلب خلاف جهت دلار حرکت می کند. قیمت طلا ۴ درصد در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۸ سقوط کرد و به پایین ۱۲۰۰ دلار در هر اونس رسید که پایین ترین قیمت از ژانویه سال ۲۰۱۷ بود اما پس از آن طلا بهبود یافت و در محدوده ۱۲۳۳ دلار معامله می شود. روسیه با خرید بیش از ۹۲.۲ تن طلا در سه ماهه سوم، رکورد شکنی کرد و میزان ذخایرش را به بیش از ۲۰۰۰ تن رساند. بانکهای مرکزی هند، مجارستان و لهستان نیز اخیراً طلا خریداری کرده اند و اکنون دسته جدیدی از خریداران مشاهده می شود. براساس گزارش فایننشیال تایمز، خرید بانکهای مرکزی برخلاف رفتار سرمایه گذاران است به طوری که صندوق های سرمایه گذاری تحت پشتوانه طلا در سه ماهه سوم برای نخستین بار از سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۶ با خروج سرمایه رو به رو شدند. سرمایه گذاران مجموعاً ۱۱۶ تن طلا به ارزش حدود ۴.۵ میلیارد دلار در مدت مذکور فروختند.

توسط شرکت دانش بنیان طنین پرداز پاسارگاد صورت گرفت

تولید دستگاه تحریک کننده الکتریکی شنوایی

دستگاه تحریک کننده الکتریکی شنوایی برای نخستین بار در ایران توسط شرکت دانش بنیان طنین پرداز پاسارگاد- زیرمجموعه شرکت شناسا- تولید و پروانه ساخت آن صادر شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، شرکت دانش بنیان طنین پرداز پاسارگاد، زیرمجموعه شرکت شناسا، برای نخستین بار در ایران موفق شد با بهره گیری از دانش و تخصص جوانان، دستگاه تحریک کننده الکتریکی شنوایی را تولید کرده و پروانه ساخت آن را از وزارت بهداشت اخذ کنند. براساس این خبر، دستگاه مذکور جهت انجام تست (TPST (Transtympanic Promontory Stimulation Test برای بیماران کاشت حلزون شنوایی مورد استفاده قرار می گیرد. این تست برای بیماران بزرگسال پیش از عمل جراحی جهت اطمینان از صحت عملکرد اعصاب شنوایی و سیستم شنوایی مرکزی انجام می گیرد که بدین ترتیب می توان از هدررفت منابع درمانی پیش از جراحی ممانعت به عمل آورد.

بخشنامه بانک مرکزی درباره سقف عمومی تراکنش های مالی بانکها

اولتیماتوم بانک مرکزی به بانکها



می شود. در عین حال، در حاشیه ۲۰۱۸ ITE فناوری های جدید از جمله بلاک چین و ارزرمزها برای چگونگی عبور از تحریمها مورد بحث قرار می گیرد. در این رویداد بزرگ ملی، صنعت بانکداری و پرداخت دو موضوع را مد نظر قرار می دهد؛ نخست، قدرت تاب آوری نظام بانکی در دوران تحریمها با استفاده از فناوری های روز و دوم هم اندیشی برای طراحی پلن B کسب و کارها در دوران تحریمها. صنعت بانکداری، یکی از اهداف اصلی تحریمهاست و این رویداد فناوریانه فرصت مغتنمی برای ششور و نشاط ملی در این بحبوحه تاریخی است. موج فراگیر کسب و کارهای مسئولیت پذیر برای حضور در ITE ۲۰۱۸ نشان از عزم جدی بخش خصوصی برای کاهش آسیبهای احتمالی تحریمها و نمایش توانمندی های ایرانی دارد.

بانک مرکزی ایران نایب رئیس دوم گروه ۲۴ شد

بانک مرکزی همچنین دیروز اعلام کرد که این بانک، نایب رئیس دوم گروه ۲۴ کشورها در حال توسعه شده است.

در اطلاعیه بانک مرکزی آمده است: باتوجه به فرا رسیدن نوبت جمهوری اسلامی ایران برای عهده دار شدن سمت نایب رئیس دوم گروه ۲۴ کشورهای در حال توسعه، بانک مرکزی به نمایندگی از کشورمان در دو سال آتی به ترتیب مسئولیت نایب رئیس اول و رئیس گروه ۲۴ را برعهده می گیرد.

در این زمینه، کار گروهی متشکل از کارشناسان بخش اقتصادی و ارزی بانک مرکزی تشکیل شده است.

همچنین گروه ۲۴ با قدمتی طولانی، از وزرای دارایی و روسای بانکهای مرکزی ۲۸ کشور در حال توسعه سه منطقه آفریقا، آسیا و کشورهای آمریکای لاتین و کارائیب تشکیل شده است. همچنین ساز کار طراحی شده برای این گروه به گونه ای است که حداقل یک کشور به نمایندگی از سه گروه منطقه ای یادشده در حوزه ریاست حضور داشته باشد.

مبلغ ۳۰ میلیون ریال است. ۲. سقف عمومی تراکنش انتقال وجه شتابی و غیرشتابی کارتی برای پایانه کارتخوان شعبه ای برای هر فقره کارت در هر شبانه روز با شرط احراز هویت عینی و حضوری، مبلغ ۱۵۰ میلیون ریال است. ۳. سقف عمومی تراکنش خرید کارت برای هر فقره کارت در هر شبانه روز مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال است. تبصره: این سقف مشمول تراکنش های پذیرندگان حسابهای دولتی و پذیرندگان با گداهای صنفی خاص نمی شود. ۴. ارسال کد ملی دارنده کارت در تمام تراکنش های کارتی به هنگام پاسخ تراکنش اجباری است. ۵. درج «بابت» در تمام دستور پرداخت های ارسالی در سامانه های ساتنا و پایا اجباری است.

رئیس کل بانک مرکزی در پایان این بخشنامه تاکید کرده است، این بانک بر رعایت مفاد این بخشنامه نظارت دقیق کرده و با بانکها و موسسات اعتباری صادرکننده کارت که به هر علتی مفاد آن را رعایت نکنند، برخورد خواهد کرد.

چهارمین نمایشگاه تراکنش ایران برگزار می شود

اما چهارمین نمایشگاه تراکنش ایران (ITE ۲۰۱۸) در آستانه سیزدهم آبان ماه و همزمان با اوج تحریمهای یکجانبه آمریکا علیه ایران از ۲۲ تا ۲۴ آبان با شعار «تراکنش علیه تحریم» در بوستان گفتوگو برگزار می شود. در این رویداد فناوریانه، بانکها، شرکتهای پرداخت، شرکتهای فناوری مالی، استارت آپهای فین تک و شهر هوشمند، نمایندگان کشورهای مختلف و شهرداری های کلانشهرهای ایران حضور دارند.

همچنین در حاشیه این نمایشگاه چندین سمینار و نشست تخصصی و دهها کارگاه معرفی محصول با حضور بیش از ۷۰ سخنران داخلی و خارجی برگزار

فرصت امروز: تخلفات برخی بانکها در بخش های مختلف، رازی نیست که بر کسی پوشیده و پنهان باشد. حالا عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی، در بخشنامه ای به شبکه بانکی خواستار پایبندی به دستورالعمل های بانک مرکزی در زمینه نظام های پرداخت شده و به بانکها اولتیماتوم داده است تا الزامات سقف عمومی تراکنش های مالی را رعایت کنند. حالا باید دید این اولتیماتوم رئیس چند ماهه بانک مرکزی تا چه حد و اندازه توسط بانکها رعایت خواهد شد. البته که رئیس کل بانک مرکزی در این بخشنامه تاکید کرده است که این بانک بر رعایت مفاد این بخشنامه نظارت دقیق کرده و با بانکها و موسسات اعتباری صادرکننده کارت که به هر علتی مفاد آن را رعایت نکنند، برخورد انضباطی قاطع و فوری به عمل می آورد.

براساس گزارش بانک مرکزی، رئیس کل بانک مرکزی در بخشنامه ای به شبکه بانکی خواستار پایبندی بانکها و موسسات اعتباری به دستورالعمل های بانک مرکزی در زمینه نظام های پرداخت به ویژه سقف عمومی تراکنش ها شد.

عبدالناصر همتی در این بخشنامه تاکید کرده است که اخیراً تخطی از مفاد بخشنامه های بانک مرکزی به بهانه درخواست مشتریان در برخی بانکها مشاهده شده که ضمن ایجاد مزیت رقابتی ناسالم ناشی از عدم رعایت مقررات، باعث آشفستگی و اختلال در بازارها شده و بستری برای تسهیل عملیات سوداگرانه و سفته بازی ایجاد کرده است. بر این اساس ضمن تاکید بر اجرای دقیق مفاد بخشنامه های بانک مرکزی، لازم است تغییرات لازم با اولویت آتی اجرایی شده و بر رعایت دقیق آن نظارت به عمل آید.

اما پنج بندی که رئیس کل بانک مرکزی خواستار پایبندی بانکها و موسسات اعتباری به آنها شده به این شرح است:

۱. سقف عمومی تراکنش انتقال وجه شتابی و غیرشتابی کارتی برای هر یک از پایانه های مجاز، به جز کارتخوان شعبه ای، برای هر فقره کارت در هر شبانه روز



اداره کل نوسازی توسعه و تعمیر مدارس استان لرستان

آگهی فراخوان ارزیابی
کیفی مناقصه گران شماره ۷۳۰۸

نوبت دوم

موضوع فراخوان: شناسایی پیمانکاران جهت احداث، توسعه، تکمیل، تعمیر، مقاوم سازی و استاندارد سازی سیستم های گرمایشی، پروژه های آموزشی فرهنگی و ورزشی.

اداره کل نوسازی توسعه و تجهیز مدارس استان لرستان در نظر دارد در راستای اجرای ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی آن از کلیه پیمانکاران (اعم از اشخاص حقوقی و حقیقی) در ارزیابی کیفی مناقصه گران ۱۳۹۷ دعوت به عمل آورد. توضیحات:

۱- مهلت دریافت اسناد فراخوان: ده روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم فراخوان

۲- محل دریافت اسناد فراخوان: خرم آباد میدان ۲۲ بهمن (کیو) انتهای بلوار ولیعصر (عج) کد پستی ۶۸۱۴۹۹۳۵۱۵ و صندوق پستی ۳۱۱/۲۸۱۳۵ اداره کل نوسازی مدارس استان لرستان- امور قراردادها

۳- تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۶۶-۳۳۲۰۴۷۰۳

۴- تاریخ دریافت پاکتهای فراخوان: یک هفته پس از انتشار آگهی نوبت دوم فراخوان

۵- اسناد فراخوان از طریق سایت اینترنتی اداره کل به آدرس www.nosazimadares-lr.ir

۶- محل تحویل پاکت های فراخوان: خرم آباد میدان ۲۲ بهمن انتهای بلوار ولیعصر (عج) کد پستی ۶۸۱۴۹۹۳۵۱۵ و صندوق پستی ۳۱۱/۳۸۱۳۵ اداره کل نوسازی توسعه و تجهیز مدارس استان لرستان دبیر خانه اداره کل

۷- نحوه اعلام نتایج ارزیابی کیفی: نتایج ارزیابی پس از بررسی اسناد از طریق سایت اداره کل به اطلاع متقاضیان خواهد رسید.

۸- پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و تهیه فهرست هیچگونه اعتراضی به تقاضای خارج از فراخوان قابل پذیرش نمی باشد.

۹- این اداره کل بر اساس نتیجه ارزیابی کیفی مناقصه گران مختار خواهد بود تا مناقصات عمومی خود را به پیمانکاران واجد صلاحیت واگذار نماید.

۱۰- اعتبار فهرست مناقصه گران تهیه شده صلاحیت دار حداکثر تا سال خواهد بود.

محمد چگنی مدیر کل نوسازی توسعه و تجهیز مدارس لرستان

سود به توان مسکن
با حساب سپرده ممتاز

۱ امکان برخورداری از اوراق ممتاز برای دریافت تسهیلات خرید، ساخت و تعمیر مسکن

۱ دریافت سود، معادل نرخ سود سپرده های کوتاه مدت عادی

۱ امکان اعطای اوراق ممتاز تسهیلات مسکن به افراد نیازمند توسط اشخاص خیر و توانمند

۱ امکان اعطای اوراق تسهیلات مسکن به کارکنان توسط مدیران سازمان ها

بانک مسکن
www.bank-masken.ir
۰۲۱-۶۱۰۸۸۰۰



ثبات قیمت رب گوجه فرنگی در محدوده ۱۸ تا ۲۰ هزار تومان!

دبیر سندیکای صنایع کنسرو ایران در ارتباط با آخرین وضعیت قیمت رب گوجه فرنگی پس از افزایش شدید قیمت این محصول در یک ماهه اخیر، اظهار کرد: در حال حاضر قیمت رب گوجه فرنگی پس از رشد سرسام آور، در محدوده ۱۸ تا ۲۰ هزار تومان باقی مانده است و خوشبختانه از این قیمت بالاتر نرفت و در این بازه قیمتی به ثبات رسیده است. محمد میرزوی در گفت و گو با ایسنا، از درخواست این سندیکا مبنی بر رفع ممنوعیت صادرات انواع سس دارای رب گوجه فرنگی خبر داد و اعلام کرد که درخواست بررسی و رفع ممنوعیت صادرات این محصولات، به سازمان توسعه تجارت ایران ارائه شده است. وی ادامه داد: با توجه به ممنوعیت صادرات گوجه فرنگی و رب گوجه فرنگی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، شرایط به گونه ای پیش رفت که شاهد توقف قیمت رب گوجه فرنگی در مرز ۲۰ هزار تومان باشیم. دبیر سندیکای صنایع کنسرو ایران با اشاره به موارد مختلفی که منجر به افزایش قیمت رب گوجه فرنگی شد، اظهار کرد: در ابتدای سال جاری قیمت هر قوطی رب گوجه فرنگی بین ۸۰۰۰ تا ۹۰۰۰ تومان بود اما به دلایل مختلفی از جمله رشد قیمت مواد اولیه و وسایل بسته بندی، شاهد افزایش ناگهانی قیمت هر قوطی رب گوجه فرنگی تا رقمی معادل ۲۰ هزار تومان بودیم. میرزوی به درخواست سندیکای صنایع کنسرو ایران از سازمان توسعه تجارت در ارتباط با رفع ممنوعیت صادرات انواع سس های دارای رب گوجه فرنگی اشاره و بیان کرد: همزمان با ممنوعیت صادرات رب گوجه فرنگی، صادرات انواع سس های دارای رب گوجه فرنگی نیز ممنوع شد که این مساله فاعلان اقتصادی در این حوزه را با مشکل مواجه کرده است. وی افزود: به دلیل این ممنوعیت، تولیدکنندگان انواع سس های دارای رب گوجه فرنگی بازاری که به سختی طی سالیان اخیر به دست آمده را از دست خواهند داد و ترکیه جایگزین تجاری ایران در حوزه مشتقات رب گوجه فرنگی خواهد شد. او با اشاره به درخواست مربوطه از سازمان توسعه تجارت ایران مبنی بر رفع ممنوعیت صادرات انواع سس های دارای رب گوجه فرنگی، خاطر نشان کرد: از سازمان توسعه تجارت ایران درخواست کرده ایم تا موضوع ممنوعیت صادرات انواع سس های دارای رب گوجه فرنگی بررسی و تدابیر لازم جهت رفع این ممنوعیت اندیشیده شود. به گزارش ایسنا، جندی پیش در پی افزایش قیمت گوجه فرنگی و افزایش صادرات آن، رب گوجه فرنگی نیز با افزایش قیمت همراه شد و هر قوطی در برخی برندها و مقارضاها تا ۲۰ هزار تومان هم قیمت خورد. در چنین شرایطی در مواردی قیمت از روی برخی قوطی های رب گوجه فرنگی حذف شد و محصول به صورت توافقی به واحدهای فروش عرضه شده و واحدهای صنفی محصول را با قیمت تشخیصی خود به مشتریان عرضه می کردند. این موضوع باعث شد این محصول با قیمت های غیرواقعی و متفاوت در هر مغازه فروخته شود که نشانگر نبود نظارت مناسب از سوی دستگاه های متولی بود. با حال ۱۰ سال این روزها قیمت هر قوطی رب گوجه فرنگی در محدوده ۱۸ تا ۲۰ هزار تومان ثابت پیدا کرده، هر چند که نمی توان منکر بالا بودن این قیمت های صرف کنندگان بود.

اولویت کاری وزیر صمت باز کردن بندهای داخلی از پای صادرات باشد



همچنین جلسات اینچینی و مشورتی ادامه دار باشد و قبل از صدور هرگونه بخشنامه و ابلاغیه، مشورت ها صورت گیرد تا نخواهیم بعد از بروز مشکلات و برای اصلاح این بخشنامه ها جلسه گذاشته شود. به سربازان اقتصادی خود اعتماد کرده و میدان دهیم؛ ضرر نمی کنیم موسی پور با تاکید بر این که در حال حاضر در یک جنگ اقتصادی به سر می بریم، تصریح کرد: واقعت این است که تحریم ها را باید قبول کنیم. به همین روی در این جلسه از وزیر جدید صمت سوال کردیم که شما به عنوان فرمانده این جنگ زمانی که سرباز خود را جلو می فرستید و بنا به دلایلی عرصه بر سربازان تنگ می شود، آیا آزادی عمل بیشتری به سرباز می دهید تا بتواند از خلاقیت خود استفاده کرده و تحریم ها را دور بزند یا بیشتر محدودش می کنید؟ که ایشان با صدای بلند اعلام کرد که آزادی بیشتری به سرباز می دهد. رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: زمانی کار دچار مشکل می شود که فرمانده اعتماد خود را به سرباز از دست بدهد. اگر ما سربازان اقتصادی هستیم، شما به عنوان فرمانده و دولت باید به ما اعتماد کنید نه این که قوانینی براساس بی اعتمادی وضع کنید. این عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: اگر پیمان سپاری ارزی ادامه دار باشد، چند اتفاق در آینده نزدیک خواهد افتاد. جمله این که احتمال جایگزینی کشورهایی همچون ترکیه و عربستان در بازاری مثل عراق وجود دارد ضمن این که علاقمند هم در

به گفته رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران، مهم ترین اولویت کاری وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت (صمت)، برداشتن پیمان سپاری های ارزی از صادرات و همچنین استفاده از نظرات بخش خصوصی به عنوان سربازان اقتصادی است. عدنان موسی پور در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: در جلسه ای که چند روز پیش بخش خصوصی با وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت داشت درخواست های بخش خصوصی از وزیر جدید صمت مطرح شد. این جلسه دارای چند نکته ارزشمند از جمله این بود که وی (رحمانی) در اولین روز کاری خود از بخش خصوصی دعوت کرده و به مهم ترین دغدغه حوزه صادرات که بحث پیمان سپاری های ارزی است، پرداخته و آن را مورد پیگیری قرار داد. وی افزود: نکته بسیار مهم دیگر که باعث شده امیدوارانه به عملکرد وزیر جدید صمت نگاه شود این است که در این جلسه ایشان بیشتر شنونده بود تا صحبت کننده. برخلاف این که طی این سال ها بیشتر دیده ایم مسئولان و وزرا بیشتر می خواستند صحبت کننده باشند اما رحمانی در این جلسه خواستار دریافت نظر بخش خصوصی به ویژه در مورد پیمان سپاری های ارزی بود. این عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: رئیس اتاق بازرگانی ایران در این جلسه نیز تاکید کرد که اکنون زمانی است که بایستی بخش خصوصی و دولتی یکدیگر را درک کنند و محور صحبت ها بیشتر براساس نزدیکی روابط بخش خصوصی و دولتی باشد.

اگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای ولی اله سردار با وکالت نامه شماره ۴۱۶۵۰ - ۹۷/۵/۲۵ دفترخانه ۵۱۶ تهران از سوی فیروزه زندی شاد با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد این اگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضا شده ذیل شماره ۶۸۸۵۴۸ - ۹۷/۷/۲۳ در دفتر اسناد رسمی شماره ۵۱۶ تهران طی درخواست وارده ۴۱۰۲ - ۹۷/۶/۵ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر اگهی میگردد: ۱- نام و نام خانوادگی: مالک: خانم فیروزه زندی شاد ۲- شماره پلاک: ۶۹۲۳۲ - فرعی از ۲۳ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران ۳- علت فقدان جابجایی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: اسناد مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در شمال غربی طبقه همکف به مساحت ۹۹/۳۵ متر مربع قطعه اول تفکیکی به پلاک ۶۹۲۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز از ۵۵۲۰ فرعی از اصلی مذکور بخش ۱۱ تهران باتضمام انباری ۱۶ تفکیکی ذیل صفحات ۱۴۳ - ۱۴۶ دفتر ۱۳۸۰ املاک و ثبت ۳۵۰۰۹۶ و ۲۹۵۲۳۶ - ۲۹۵۳۳۷ بنام محمد علی و حمیدرضا صاحب الزمانی به ملک مورد اگهی معامله کرده که در قسمت شش دانگ و ۱۰ سهم از ۱۰۰ سهم مشاع از شش دانگ ثبت و صادر شده سپس تمامی شش دانگ بموجب سند قطعی شماره ۸۹۲۲۶ - ۸۱/۵/۱۹ دفتر خانه ۵۰ تهران به مهدی پیشکاری منتقل گردیده و سپس بموجب سند قطعی شماره ۱۴۷۷۸۰ مورخ ۸۲/۲/۲ دفترخانه ۱۳۷ تهران به بانک اقتصاد نوین منتقل گردیده و سپس بموجب سند قطعی شماره ۱۵۱۲۴۵ مورخ ۸۴/۴/۱۸ دفترخانه ۱۳۷ تهران به خانم مروارید نکونای راد منتقل گردیده و سپس مقدار پنج دانگ مشاع از شش دانگ برابر سند قطعی شماره ۱۵۱۵۶۲ مورخ ۸۴/۶/۱۲ دفترخانه ۱۳۷ تهران به مسعود زیبا اندام راد (نسبت به سه دانگ) و سلیمه صالح (نسبت به دو دانگ) منتقل گردیده است. نهایتاً تمامی شش دانگ برابر سند قطعی ۲۹۳۴۸ - ۹۱/۶/۱۹ دفتر اسناد رسمی ۵۱۶ تهران به خانم فیروزه زندی شاد انتقال یافته است. لذا با توجه به درخواست صدور المثنی مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد اگهی معامله نماید کرده که در قسمت چهارم این اگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار اگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنای سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۳۲۴۵ م الف
کلیل اداره ثبت اسناد و املاک قلهک

اگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۱۸۰۰۱۱۱۲۳۰۰۰۱۳۹۷۰۴۰۰

اثین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم الاجرا

بدینوسیله به آقای علی حیدری فرزند قاسمعلی شناسنامه شماره ۶۲۵۹ صادره از تهران ساکن تهران یافت اباد کوچه شهید زمانی روشن پلاک ۲۳ ابلاغ میشود که خاتم فاطمه و کیلی جهت وصول ما فی القبالة سند ازدواج شماره ۲۳۰۷ مورخ ۱۳۷۲/۳/۱۷ دفتر ازدواج ۲۳ شهر ری تحت کفالت دفتر ازدواج ۲۹ شهر ری که بموجب تبصره الحاقی به ماده ۱۰۸۲ قانون مدنی و بر اساس شاخص تورم سالانه اعلامی بانک مرکزی از مبلغ ۵۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۰۲۰۹۴/۸۱۸ ریال افزایش حاصل نموده علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۱۷۷۰۰۰۱۱۱۲۳۰۰۰۱۳۹۷۰۴۰۰ در واحد اجرای اسناد رسمی ری تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۵/۱۵ مامور ابلاغ (موزع پست) محل اقامت شما به شرح فوق و مندرج در متن ازدواج شناخته نشده و اوراق اجرائیه بلا ابلاغ اعاده شده است لذا بنا به تقاضای بستانکار به شماره وارده ۳۲۹۵ مورخ ۹۷/۶/۱۴ و طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم الاجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی اگهی میشود و چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این اگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی وفق آیین نامه اجرا و مقررات جریان خواهد یافت.

۱۳۲۳۲ م الف
اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران

اگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به احد از ورثات مرحوم ایوب معمار کوچه باغ فرزند رسول به شناسنامه شماره ۱۷۸۵ صادره از شوشتر (خاتم فاطمه صغری معمار کوچه باغ) به نشانی: تهران شهرآرا روبروی گذر نامه مجتمع نسترن بلوک ۲ طبقه ۳ شماره ۸ ابلاغ می گردد : خانم فریبا ریاضی به اسناد سند ازدواج شماره ۱۴۷۷ - ۷۶/۶/۱۷ دفتر ازدواج شماره ۱۸ تهران جهت وصول ۵۰ عدد سکه طلای یک بهار آزادی علیه موثر شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرایی بکلاسه ۲۰۵۱-۹۷۰۲ در این اداره تشکیل شده ودر جریان است. لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجرائیه به شما در آدرس متن سند میسر نشده، مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ میگردد مقتضی است حداکثر ظرف ۱۰ روز از تاریخ انتشار این اگهی نسبت به پرداخت بدهی موثر خود اقدام نمایید در غیر اینصورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۳۲۳۰ م الف
رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی

پیش نویس اگهی فقدان سند مالکیت

اقای عبدالرضا تیموری و کالتا از طرف محمد جواد اسدیان بموجب وکالتنامه شماره ۱۰۷۸۴ مورخ ۹۷/۵/۱۴ با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۲۴۶۲۳۰ مورخ ۹۷/۵/۱۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۴ لوسان طی درخواست وارده ۶۸۹۹ مورخ ۹۷/۵/۱۶ با اعلام اینکه سند مالکیت سه دانگ مشاع از شش دانگ یک باب مغازه بمساحت ۲۴/۴ متر مربع قطعه یک پلاک ثبتی ۱۲۰۴ فرعی مفروز و مجزی شده از ۷۱۲ فرعی از ۲۳ اصلی واقع در قریه نارن لوسان بخش ۱۱ تهران به شماره دفتر الکترونیکی شماره ۷۴۷-۰۰۱۰۴۸۰۰۳۰۱۳۹۷۲۰۳۰۰۱۳۹۷۲۰۳۰۰۱۰۴ بنام رفیقه خلقی صادر و تسلیم گردیده است در قید رهن نمی باشد بعلت پرس بودن سند مفقود گردیده ، تقاضای صدور سند المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱/۱۸) مراتب در یک نوبت اگهی میشود تا چنانچه شخصی یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این اگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند. بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۳۲۳۱ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک لوسان

اگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به آقای اکبر گل محمدی به شناسنامه شماره ۵۴۳۰۹ صادره از تهران فرزند اسمعیل به نشانی تهران میدان هفت تیر خ امیر اتابک کوی گل زاده پ ۱۰ ابلاغ میشود خانم مینا منظوری به اسناد سند شماره ۳۳۱۶ دفتر خانه ازدواج شماره ۴۱۸ تهران برای وصول مبلغ ۳ میلیون ریال وجه رایج به نرخ روز بدهی شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده کلاسه فوق در این اداره تشکیل و در جریان اقدام است لذا چون طبق گزارش مامور پست آدرس تعیین شده در اجرائیه شناخته نشده و بستانکار نیز نمی تواند آدرس دقیق شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید و برای این اداره هم آدرس شما معلوم نیست به استناد تقاضای بستانکار و ماده ۱۸ اصلاحی آیین نامه اجرا مفاد اجرائیه فوق الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی اگهی میشود لذا چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این اگهی که روز رسمی ابلاغ اجرائیه محسوب میگردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب میگردد.

۱۳۲۵۲ م الف
رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران

اگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای علیرضا مهدی خانی نام پدر: رحیم شماره شناسنامه: ۱۸۲۱ به نشانی: ۱- تهران دیباجی جنوبی اول کامرانیه جنوبی جنب تعمیرگاه مزداب ۰۳۱، ۲- تهران قلهک حسن اباد زرگنده ابلاغ میشود که آقای عباسعلی فرهنگد نسب برای وصول چک: ۶۷۷۴۳۳ تاریخ چک: ۱۳۹۷/۶/۵، بانک - شعبه: صادرات - عباسپور به مبلغ ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجرائیه صادر و پرونده به کلاسه ۹۷۰۲۹۴۷ در این اداره تشکیل شده و با توجه به عدم شناسایی آدرس شما در متن سند ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستانکار هم اعلام نموده نمی تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید، لذا به تقاضای بستانکار و طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجراء از تاریخ انتشار این اگهی که روز ابلاغ اجرائیه محسوب است چنانچه ظرف بیست روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

۱۳۲۳۴ م الف
رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران

اگهی فقدان سند مالکیت

اقای پیمان مشعمنی کره پائی بوکالت از طرف خانم رویا ملکی بموجب وکالتنامه رسمی شماره ۵۹۲۸ - ۸۶/۶/۱ دفترخانه شماره ۸۵۶ تهران که اصالت و اعتبار وکالت و عدم عزل وکیل طی نامه شماره ۰۳۴۶-۰۵۶-۷۷۰۰۰۱۳۹۷۸۵۶-۱۳۹۷۸۵۶-۹۷/۷/۲۸ دفترخانه ۸۵۶ تهران اعلام گردیده است با تسلیم ۲ برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۴۴۶۱ الی ۴۴۶۳ - ۹۷/۴/۱۹ و ۴۹۸۴ - ۹۷/۵/۲ توسط دفتر خانه اسناد رسمی شماره ۸۵۶ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۱۳۹۷۸۵۶-۰۱۰۲۵۰۱۳۹۷۸۵۶-۰۱۰۲۵۰۰۴۳۱ - ۹۷/۴/۲۴ مدعی گردیده سند مالکیت نگبری سه دانگ مشاع از شش دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۲۰ متر مربع به پلاک ۲۰۸ فرعی از ۶۷۴۸ اصلی مفروز از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۲ تهران به شماره دفتر الکترونیکی ۱۰۴۳۱۰ - ۱۴۹۷۸ - ۱۴۹۷۸ - ۹۴/۱۰-۱۲۹ - دفتر خانه ۸۵۶ تهران در رهن بانک ملی ایران قرار دارد بعلت اثاث کش منزل مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) اگهی میشود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این اگهی طرف مهلت ۱۰ روز اعتراضی خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاخقه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت سند مالکیت مقرر قلمنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر وخواهی طرف مهلت مقرر تقویت المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۳۲۳۶ م الف
کلیل اداره ثبت اسناد و املاک نارمک



تکذیب تعویض قطعات فابریک توسط واردکنندگان

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو درباره نحوه رسیدگی به شکایات مشتریان در خصوص خدمات پس از فروش گفت خودروهای نمایندگی براساس قانون موظف به ارائه خدمات پس از فروش هستند. علاوه بر ممنوعیت واردات خودرو، در حال حاضر بحث نارضایتی مردم از ارائه خدمات پس از فروش این خودروها نیز مطرح است. به گفته مشتریان، حتی نمایندگی‌های مجاز خود را موظف به ارائه خدمات پس از فروش نمی‌دانند و تا جایی که می‌توانند از این قضیه سر باز می‌زنند. مهدی دادفر درباره خدمات پس از فروش خودروهای وارداتی از طریق نمایندگی‌های مجاز و غیرمجاز توضیح داد: اگر خودروهای فاقد گارانتی یعنی خودروهایی که از نمایندگی‌های غیرمجاز خریداری شده‌اند، با مشکل مواجه شوند هیچ گونه رسیدگی به شکایات مشتریان آن‌ها نمی‌شود و براساس مقررات، مشمول خدمات پس از فروش نمی‌شوند. دادفر ادامه داد: اما در مورد خودروهای دارای گارانتی، سازمان حمایت از مصرف‌کننده ذیل قوانین و مقررات واردات خودرو دستورالعمل اجرایی دارد و براساس آن، نمایندگی مربوطه موظف به اجرای قانون هستند و هر کس مطابق قانون عمل نکند، مشتری به طور مستقیم می‌تواند به سازمان حمایت و یا سازمان بازرسی وزارت صنعت شکایت کند. دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با تأکید بر این که نمایندگی‌های مجاز ملزم به اجرای قانون هستند و این قانون بسیار دقیق بوده و به طور کل رعایت می‌شود، تصریح کرد: خودروی برند حتما گارانتی آن برند را دارد اما در کشور ما یکسری قوانین ایجاد شده که نقض‌کننده سایر قوانین است یعنی حتی قوانین داخلی ما در راستای قواعد بین‌المللی حمایت از یک نوع خودرو نبوده و یکدیگر را نقض می‌کنند؛ در نهایت می‌توان گفت تشخیص وزارت صنعت ناآگاهانه است و به یکسری مسائلی دامن زده که مردم زبان آن را می‌بینند.

جریان معکوس تورم و کاهش قیمت خودرو

یک کارشناس صنعت خودرو گفت کاهش قیمت خودرو ناشی از کاهش تقاضا و در نتیجه رکود بازار است چراکه می‌توان گفت شرکت‌های خودروساز جریان و شرایط عرضه را تغییر چندانی ندادند. حسن کریمی‌سنجری در گفت‌وگو با خبرگزاری مهر، با بیان این مطلب که مردم نسبت به آینده خوش‌بین هستند، افزود: یکی از دلایل کاهش قیمت خودرو این است که مردم دیگر انتظار تورم ندارند و معتقدند تورم، جریان معکوس پیدا کرده است و قیمت‌ها کاهش پیدا خواهد کرد. او با اشاره به افت تقاضا برای خرید خودرو از بازار آزاد، تصریح کرد: مردم دیگر انتظار افزایش قیمت خودرو ندارند و به همین دلیل، تقاضا برای خرید خودرو افت کرده است. فروشندگان ناچار هستند خودرو را با قیمت پایین‌تری عرضه کنند. کریمی‌سنجری، افزود: یکی دیگر از دلایل کاهش قیمت خودرو، موضوع قدرت خرید است. قیمت خودروها در بازار آزاد تناسبی با قدرت خرید مردم ندارد. همین کاهش قدرت خرید، دلیل دیگری برای کاهش تقاضا و در نتیجه افت قیمت‌هاست.

عامل اصلی زیاندهی صنعت خودرو دولتی بودن آن است



که به سمت نوآوری و حضور در بازار رقابتی حرکت کنند. ابوالفضل خلخالی تصریح کرد: رشد نوآوری و کیفیت در صنعت خودرو منوط به رشد رقابت‌پذیری است و رشد رقابت‌پذیری منوط به رشد اقتصادی فرآیند تولید است لذا باید تا حد امکان فرآیندهای تولید را در داخل کشور به فرآیندهای اقتصادی تبدیل کنیم، فرآیندهایی درآمدزا که برای سرمایه‌گذاران جذابیت داشته باشند.

وی در خصوص چرایی زیان‌ده بودن صنعت بزرگ خودروسازی در کشور گفت: علت زیان‌ده بودن صنعت خودرو دولتی بودن آن است زیرا در این مجموعه‌ها ثبات مدیریتی وجود ندارد. در واقع تمام افراد کارمند هستند و سود یا زیان این مجموعه صنعتی اهمیتی ندارد زیرا خود را تصمیم‌گیرنده نمی‌دانند و لذا حتی چنانچه خود را تصمیم‌گیرنده نیز بدانند وارد تصمیم‌گیری نمی‌شوند زیرا ضرورت هر تصمیم‌گیری ریسک‌پذیری است.

دکتر خلخالی تصریح کرد: مدیران خودروسازی تصمیمات کم ریسک اتخاذ می‌کنند و از آنجایی که افزایش درآمد و سودآوری با افزایش ریسک‌پذیری همراه است لذا با کاهش ریسک‌پذیری به همان میزان سودآوری مجموعه‌ها کاهش خواهد یافت. در واقع برای افرادی که کمترین تعلق را دارند سودآوری این مجموعه‌ها مهم نیست لذا نباید انتظار داشت که این مجموعه‌ها سودده باشند.

وی خاطرنشان کرد: تعداد نیروی انسانی موجود در خودروسازی‌ها به مراتب بیشتر از نیاز این شرکت‌ها است و شاید ۴ یا ۴ برابر ظرفیت تولیدی در خودروسازی‌ها به نیروی انسانی آن‌ها تعلق گرفته است. علاوه بر آن ردیف‌های هزینه‌ای نیز مابقی بر ارتقای بهره‌وری مجموعه خودروساز است لذا شاهد زیان‌ده بودن این صنعت هستیم.

را انجام می‌دهند تا سبب شود تا علاوه بر ارتقای کیفیت محصولات احتمال تبانی را نیز کاهش دهند لذا فرمایش مدیرعامل جدید سایپا از منظر واگذاری بنگاه‌های اقتصادی اقماری که در کنار خودروسازان وجود دارند کاملا درست است.

دکتر خلخالی با تأکید بر لزوم قاعده‌گذاری صحیح دولت گفت: در کشور خودروسازان خصوصی وجود دارند که در حال تولید هستند اما در مورد اینکه آیا تمایل به تولید بیشتر است یا واردات باید به این نکته توجه داشت با توجه به موانعی که در داخل کشور بر سر راه تولید وجود دارد آسوده‌ترین راه واردات و فروش آن مجموعه‌ها است اما علت اصلی بروز این مشکل در قاعده‌گذاری‌های دولت است.

وی در ادامه تصریح کرد: دولت‌ها باید به گونه‌ای قاعده‌گذاری کنند که فرآیند تولید برای تولیدکنندگان فرآیندی اقتصادی و به‌صرفه باشد. قطعاً هیچ مقوله‌ای اقتصادی‌تر از تولید در دنیا وجود ندارد زیرا تولیدکننده ارزش افزوده‌ای می‌تواند به مواد اولیه‌اش بدهد که هیچ‌گاه یک بازرگان نمی‌تواند.

عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت گفت: تولید در تمام دنیا یک فرآیندی است جذاب به شرط آنکه اقتصادی باشد اما در ایران به دلیل قاعده‌گذاری‌های اشتباه دولت، فرآیند تولید در کشور پیشرفتی نداشته لذا می‌بایست قاعده‌گذاری‌ها را اصلاح کنیم تا رغبت سرمایه‌گذاران به فرآیندهای تولیدی افزایش یابد.

وی نوآوری در خودروسازی را منوط به اقتصادی بودن این صنعت عنوان کرد و گفت: نوآوری و ارتقای بهره‌وری در صنعت خودرو در گرو اقتصادی بودن این فرآیندها است لذا چنانچه فرآیندهای تولید در کشور اقتصادی شوند قطعاً برای تولیدکنندگان جذابیت خواهد داشت

عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت تنها راه نجات صنعت خودرو را در گرو خصوصی‌سازی این صنعت می‌داند چراکه مدیران عامل سرمایه‌گذار برای ارتقای بهره‌وری و بازده اقتصادی مطلوب این بنگاه‌ها تمام تلاش خود را به کار خواهند گرفت. ابوالفضل خلخالی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، در خصوص اظهارات مدیرعامل جدید سایپا و تأکید وی به لزوم ساماندهی مدیریت بنگاه‌های صنعتی گفت: مهمترین مشکل صنعت خودروی کشورمان دولتی بودن این صنعت و متاثر بودن آن از تصمیمات، تغییرات و مداخلاتی است که دولت دارد لذا تنها راه بروز رفتن از وضعیتی که خودرو در آن قرار گرفته خصوصی‌سازی است. وی در ادامه تصریح کرد: با توجه به اینکه احتمال خصوصی شدن شرکت‌های خودروساز در آینده نزدیک کم است لذا باید به سمتی حرکت کنیم که مجموعه‌های اقماری خودرو خصوصی شوند و این مهمترین نکته‌ای است که باید در مدیریت این بنگاه‌های صنعتی به آن توجه داشت.

این استاد دانشگاه علم و صنعت اذعان داشت: در حالی که خودروسازی کشور دولتی است چه ضرورتی وجود دارد که خودروساز، سیستم تعلق و یا تزیینات داخلی را نیز خودش تولید کند؟ لذا با توجه به اینکه خودروسازی به سمت خصوصی‌سازی در حرکت است باید ابتدا مجموعه‌های اقماری را به سمت خصوصی‌سازی پیش ببرند. وی خاطرنشان کرد: در حال حاضر خودروسازی‌ها آزمایشگاه‌های مرجع مورد تأیید استاندارد در اختیار دارند و در واقع خودروساز خودش را ارزیابی و به خودش استاندارد می‌دهد چه لزومی دارد که خودروساز چنین مجموعه‌ای در اختیار داشته باشد؟ لذا می‌بایست در کشور مجموعه‌های خصوصی که تمام آزمون‌های استاندارد خودروها

پیش نویس آگهی فقدان سند مالکیت

عبدالمجید لیب پور بولایت از خاتم پیوند لیب پور و با شماره ۴۳۹۵ و ۴۳۹۶ مورخ ۸۵/۵/۳۰ همان دفترخانه در رهن بانک مسکن شعب کارگر جنوبی قرار گرفته است و ایشان ادعای مفقودی سند مالکیت دفترچه ای اخیرالذکر را بعلت جابجایی را نموده و تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است، علیهذا در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱/۱۸)، مراتب در یک نوبت و در یکی از جراید آگهی می‌شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند، ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض یا در صورت اعتراض، اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد، طبق مقررات و تشریفات اداری، المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم مالک خواهد شد.

۱۳۳۶۶ م الف

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ولیمصر تهران

آگهی مزایده مال غیر منقول مربوط به پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۴۱۶۳

وثیقه عبارت است از ابارتمان مزبور با کاربری مسکونی از بنیای احداثی دارای ۴ طبقه جمعا ۱۳ واحد با عمر بنای حدود ۲۳ سال که دارای اسکلت فلزی دارای نمای کینتیکس کف واحد لمینت پوشش دیوارها کاغذ دیواری فاقد اسانسور پنجره ها آلومینیومی سرویسها و اشیای خانه دارای کف سرامیک و دیواره ها کاشی سیستم گرمایش موتورخانه و شوفاژ سیستم سرمایش کولر ایی دارای انشعابات برق و آب و گاز می باشد و به مبلغ ۹۷۰۰۰۰/۰۰۰ ریال (نه میلیارد و هفتصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۷/۸/۲۸ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرایی اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد و مزایده از مبلغ ۹۷۰۰۰/۰۰۰ ریال (نه میلیارد و هفتصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد است مزایده در شرکت در جلسه برای عموم آزاد است و فروش کلاسی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه مزایده در جلسه شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق، گاز اعم از حق اشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مقاصح حسابهای دارایی و شهرداری و... خواهد بود مورد مزایده با توجه به اعلام وکیل پستانکار بیمه می باشد.

۱۳۳۶۸ م الف

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کن تهران

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۳۰۰۷۴۳ مورخه ۱۳۹۷/۷/۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کن تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم زهرا جلالی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۱۵۸۱ صادره از تهران در چهار دانگ از شش دانگ یک باب خانه به مساحت ۱۰۹/۱۹ متر مربع پلاک ۳۰ فرعی از ۱۱۸ اصلی واقع در بخش ۱۱ کن خریداری از مالک رسمی ستاد اجرایی فرمان امام محرز گردیده است. لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی

میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۱۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۲۷

رئیس ثبت اسناد و املاک

۱۳۳۶۹ م الف

آگهی فقدان سند مالکیت

محمد امین ریاضی کسه ثبت ویا شماره چایی ۱۰۵۶۵۳ ب ۹۱ صادر گردیده است سپس تمامی شش دانگ طبق سند انتقال شماره ۶۷۰۳۵-۹۲/۳/۲۵ دفتر ۲۷۰ تهران به نام حسین قنبری و اکرم یوسفی هر یک نسبت به سه دانگ مشاع منتقل گردیده است. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۳۳۶۸ م الف

کلیل اداره ثبت اسناد و املاک لوپران

۷ نکته مدیریتی فیلم شجاع دل

<div><div> </div></div>	به قلم: عبدالرحمان سلیم کارآفرین و نویسنده حوزه مدیریت	<div><div> </div></div>
	مترجم:امیرآل‌علی	

فیلم شجاع دل ماجرای ویلیام والاس را به تصویر می‌کشد که شجاعانه برای استقلال اسکاتلند، تمام زندگی خود را فدا کرده است. کارگردان و بازیگر نقش اصلی این فیلم، مل گیسون بوده که در سال ۱۹۹۵ موفق شد تا به واسطه فیلم خود چندین اسکار را به دست آورد. در این فیلم به خوبی نقش و اهمیت یک مدیر و رهبر به خوبی به نمایش درآمده است. جمله‌ای تاریخی در آن وجود دارد که عنوان می‌کند که شما تعیین می‌کنید که یک رهبر باشید و یا باقی زندگی خود را به عنوان دنبال‌کنندگان سایرین، سپری کنید. با توجه به توضیحات ارائه شده، این فیلم دارای نکات فراوان برای مدیران است که در ادامه به بررسی ۷ مورد منتخب آن خواهیم پرداخت.

۱-چشم‌اندازی روشن برای خود داشته باشید

شخصیت اصلی، آقای ویلیام والاس تنها یک هدف را داشته و آن استقلال اسکاتلند است. همین امر باعث شده است تا وی همواره در مسیر هدف اصلی خود گام بردارد. درواقع معضل بزرگ بسیاری از مدیران این است که آن‌ها چشم‌انداز روشنی برای خود نداشته و این امر باعث می‌شود تا محکوم به پیمودن مسیرهای متفاوتی باشند. همچنین این امر که همواره تنها یک چشم‌انداز و هدف را داشته باشید، باعث می‌شود تا تمامی تمرکز و انرژی شما معطوف به آن شود. بدون شک تحت این شرایط شانس موفقیت شما به شدت افزایش پیدا خواهد کرد. همچنین توجه داشته باشید که هدف شما اگرچه باید جسورانه باشد، با این حال انتخاب موارد غیرممکن، تنها به یک رویا برای شما باقی خواهد ماند. به همین خاطر لازم است تا برای انتخاب‌های خود دلایل کافی داشته باشید. در نهایت به هر میزانی که چشم‌انداز شما شفاف‌تر باشد، سایرین نیز اعتماد بیش‌تری را به شما خواهند داشت که خود عملکرد مدیریتی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

۲-برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشید

ویلیام والاس موفق شده است تا در نبردهایی به پیروزی برسد که تقریباً هیچ کس شانسی را برای تیم کوچک او ندارد. علت اصلی این امر نیز در رهبری فوق‌العاده وی خلاصه می‌شود که در این رابطه مهارت برنامه‌ریزی وی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار بوده است. درواقع وی به خوبی می‌دانسته که چگونه باید با رقبای خود در موقعیت‌های مختلف، مواجه شود. به همین خاطر لازم است تا مدیران نیز با الهام گرفتن از علت موفقیت‌های وی، به دنبال افزایش مهارت‌های برنامه‌ریزی خود باشند. درواقع شما باید به سطحی دست پیدا کنید که تحت هر شرایطی در زمان مناسب، بهترین تصمیمات را اتخاذ کرده و تیم خود را در شرایط مطلوب قرار دهید. همچنین فراموش نکنید که همواره روش‌های رایج، بهترین گزینه‌های ممکن محسوب نشده و در مواقعی خلاقیت شما عامل تعیین‌کننده خواهد بود.

۳-در سخت‌ترین موقعیت‌ها نیز روحیه خود را حفظ کنید

حتی در سخت‌ترین موقعیت‌ها نیز والاس موفق می‌شود تا در ابتدا با حفظ روحیه خود، سپس سخنرانی‌های انگیزشی، روحیه تیم خود را حفظ کرده و آن‌ها را از عقب‌نشینی و ترس دور کند. برای مثال در نبرد استرلینگ بریج، هنگامی که لشکر اسکاتلند با دیدن سپاه



عظیم انگلستان در اندیشه تسلیم شدن و شروع نکردن نبرد بودند، فرمانده آن‌ها در سخنرانی‌ای تاریخی اوضاع را کاملاً دگرگون ساخت. به همین خاطر شما نیز به عنوان مدیر و رهبر یک شرکت، لازم است تا همواره خونسردی خود را حفظ کرده و در لحظات سخت به عنوان روحیه‌بخش تیم خود عمل کنید. در این رابطه توجه به اقدامات مشابه سایر مدیران نیز کاملاً کارساز خواهد بود.

۴-از مواجه شدن با بحران و سختی‌واهمه‌ای نداشته باشید

برای رسیدن به یک هدف بزرگ، شما در معرض بسیاری از سختی‌ها قرار خواهید گرفت. درواقع تصور این امر که مسیر موفقیت شما کاملاً هموار خواهد بود، کاملاً نادرست بوده و به همین خاطر لازم است تا خود را برای شرایط سخت آماده کنید. در سرتاسر این فیلم نیز شما با لحظات و موقعیت‌های دشوار بسیاری مواجه خواهید شد که به خوبی نشان می‌دهد که چرا اسم این فیلم را شجاع دل گذاشته‌اند. درواقع والاس از بین هزاران اسکاتلندی تنها کسی بود که شجاعت تغییر اوضاع و قدم در مسیر رویای خود را داشته است. به همین خاطر هم است که همواره شجاعت را از جمله ویژگی‌های اصلی مدیران، تلقی می‌کنند.

۵-همواره در صف اول باشید

برخلاف سایر فرماندهان، والاس همواره جلوتر از سایرین قرار می‌گرفته است. همین امر خود بیانگر شجاعت وی بوده و روحیه فوق العاده‌ای را به تیم منتقل می‌کرده است. بسا توجه به این امر مدیران نیز باید همواره در صف اول هر اقدامی بوده و پشت میز نشستن را فراموش کنند. آمارها در این رابطه نیز حاکی از آن است که حضور مداوم و موثر مدیران در تمامی بخش‌های شرکت، خود در راندمان و عملکرد کارمندان تاثیر بسزایی دارد.

۶-رهبری اشرافی را فراموش کنید

از جمله دلایل محبوبیت والاس در بین جامعه اسکاتلند، عدم اشرافی‌گری وی بوده است. درواقع وی همواره به مانند سایرین زندگی کرده و هیچ گاه امتیاز ویژه‌ای را برای خود قائل نشده است. این امر در حالی است که امروزه مدیران بهترین‌ها را تنها برای خود خواسته و این امر باعث می‌شود تا شکافی میان آنها و سایر افراد تیم شکل گیرد. با این حال در صورتی که یکپارچگی مناسب و عادلانه‌ای را ایجاد کنید، بدون شک فضایی فوق‌العاده را تجربه خواهید کرد. به عنوان نکته پایانی این بخش لازم به ذکر است که مدیران همواره باید بیش‌ترین حجم کاری را در اختیار داشته باشند. علت این امر نیز به خاطر سطح تجربه و دانش بیش‌تر آن‌ها است. درواقع این امر که توانایی‌های خود را به سایرین نیز منتقل کنید، از جمله اقدامات ضروری شما خواهد بود.

۷-فراموش نکنید که یک مدیر خوب عملکرد جانشین خود را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد

هیچ مدیری نمی‌تواند تا آخر عمر در جایگاه خود بماند، به همین خاطر لازم است تا همواره برای جانشینی خود نیز برنامه‌ای داشته باشید. در این رابطه توجه کنید که تنها زمانی میراث شما حفظ خواهد شد که عملکرد درخشانی را از خود به جا گذاشته باشید. برای مثال والاس در بهترین زمان مسئولیت خود را به رابرت بروس سپرد و به علت درخشان بودن کارنامه او، رهبر جدید نیز در تلاش برای ادامه مسیر وی بوده است.

منبع: imfndclub



دولت سوئد ارز دیجیتال e-Krona را معرفی می‌کند

سیاست دولت سوئد برای عرضه نسخه دیجیتالی پول سنتی، روند تبدیل‌شدن این کشور به یک جامعه بدون پول نقد را تسریع می‌کند.

دولت سوئد در حال برنامه‌ریزی برای عرضه نسخه دیجیتالی پول فیات (سنتی) خود، کرون است. درحالی‌که سوئد به‌سرعت به سمت آینده بدون پول نقد حرکت می‌کند، نگرانی‌هایی وجود دارد مبنی بر اینکه شهروندان برای پرداخت‌های خود، به ارزهای دیجیتال آژانس‌های خصوصی روی بیاورند، که فاقد ضمانت‌نامه دولتی هستند. سال گذشته، Riksbank سوئد گزارشی را منتشر کرد که در آن چشم‌انداز دولت را در خصوص معرفی یک جایگزین دیجیتال برای پول ملی این کشور، شرح می‌داد.

مدیرعامل Visa:‌

اگر نیاز باشد از ارز دیجیتال پشتیبانی می‌کنیم

مدیرعامل Visa به‌تازگی در یک برنامه تلویزیونی، صحبت‌های عجیبی پیرامون وضعیت فعلی و آینده رمزارزها کرده است. به گزارش زومیت، طبق اظهارات آل کلی، مدیرعامل Visa، چنانچه بازار جهانی در مسیر اجماع با ارزهایی نظیر بیت کوین و اتریوم قرار بگیرد، شرکتش از این ارزها پشتیبانی خواهد کرد. آل کلی در مصاحبه با جیم کرامر مجری برنامه Mad Money این‌گونه بیان کرد که رمزارزها به‌عنوان یک طبقه دارایی، تهدید یا جایگزینی برای ارزهای پایه محصولات Visa نیستند، بلکه همچنان که در سال‌های آتی، رمزارزها پذیرفته و به‌کار گرفته می‌شوند، آن‌ها نیز تقاضاهایی برای این دسته از دارایی را پردازش و مدیریت خواهند کرد. او می‌گوید:

من فکر می‌کنم باید بازارهایی وجود داشته باشند که اجباراً و به شکل دستوری از رمزارزها استفاده کنند تا هم ما و هم مشتریان با خیال راحت در این بازارها فعالیت کنیم. ما باید در میانه میدان پرداخت دنیا باشیم فارغ از اینکه هر جریان پرداختی به چه شیوه‌ای عمل می‌کند یا اینکه ارز پایه آن چیست. بنابراین بازار به هر سمت گرایش پیدا کرد، ما هم خودمان را برای همان مسیر آماده خواهیم کرد، اما در حال حاضر، ظاهراً رمزارزها بیشتر به‌عنوان یک کالا مورد استفاده هستند تا به‌عنوان یک ابزار پرداخت.

میانه میدان کجاست؟

ویزا، شرکت خدمات کارت اعتباری با بالاترین ضریب نفوذ در بخش مالی بوده و در کنار Master Card در میان پرسودترین کسب‌وکارهای بازار است. کلی تأکید کرده است که نهایتاً Visa در بلندمدت با ارائه خدمات در این زمینه به‌عنوان یک واسطه، اقدام به جذب آن دسته از کاربران ارز دیجیتال خواهد کرد که با پرداخت هزینه به شرکت، ارسال و دریافت دارایی‌های دیجیتال خود را به‌وسیله پلتفرم‌های ویزا انجام می‌دهند. هرچند مدیرعامل ویزا معتقد است که تا آن زمان دیگر شرایط به‌گونه‌ای است که Visa خود را با اطمینان وارد میدان مبادلات رمزارزها کرده (آن هم با نقش واسطه‌گری)، اما زمانی که این طبقه از دارایی در متن مبادلات و معاملات به‌کار گرفته شود، دیگر نیازی به واسطه برای پردازش تراکنش‌ها نیست. این روزها با وجود کیف‌پول‌های غیرمحرمانه و پلتفرم‌های متن‌باز در این حوزه، کاربران ارزهای دیجیتال می‌توانند در یک بستر امن و کاربردی، دارایی‌های خود را انتقال دهند؛ بدون اینکه حتی لازم باشد کارمزد اضافی مازاد بر کارمزدی که به اکوسیستم ماینرها تعلق می‌گیرد، پرداخت کنند. یک مشکل متصور این است که در مقطع کنونی، به دلیل فقدان یک سازوکار ارزیابی و اعتبارسنجی مناسب و کارا برای پذیرندگان در بازارهای بهره‌گیر از رمزارزها، نمی‌توان همه را متقاعد کرد که حتی خریدهای ساده مانند غذا و نوشیدنی را از این طریق انجام دهند؛ حال آنکه موسسه‌ای در ابعاد Visa می‌تواند با ورود جدی به این حوزه، یک‌تنه ضریب پذیرش رمزارزها را میان جامعه پذیرندگان رمزارزها در یک گستره وسیع بالا ببرد. با این اوصاف جالب است که نیت Visa در ورود به بخش ارزهای دیجیتال، ایفای نقش واسطه‌گری است، آن هم سال‌ها پس از اینکه رمزارزها به رسمیت شناخته شده و توسط مشتریان و پذیرندگان به‌عنوان جایگزین ارزی مانند دلار آمریکا، به‌کار گرفته شده‌اند.

شرط اصلی وفاداری

اکنون، زمان حمایت و بهره‌گیری از رمزارزها است؛

اکنون که شاخص بازار در حال رشدنمایی است و

گام‌های اولیه را برمی‌دارد. در سال‌های آتی با تحقق

چشم‌اندازهای فناوری‌های مبتنی بر بلاک‌چین،

حوزه‌های فعالیت رمزارزها بسیار متکی به خدمات

و سیستم‌های غیرمتمرکز خواهد بود. به‌طور مثال،

می‌توان به صرافی Binance چین اشاره کرد که

اکنون پلتفرم غیرمتمرکز خود را توسعه داده

است. در شرایطی که گروه‌های بزرگ مالی

همچون شرکت سرمایه‌گذاری فیدلیتی،

بانک سییتی‌گروپ و گلدمن‌ساکس با

مشاهده حجم چشمگیر تقاضاها برای این

طبقه از دارایی، شروع به ارائه خدمات به

سرمایه‌گذاران بازار رمزارزها کرده‌اند،

مؤسسات مالی نظیر ویزا، مورگان

استنلی و بسیاری دیگر با تردید و

احتیاط برای ورود به این بازارها

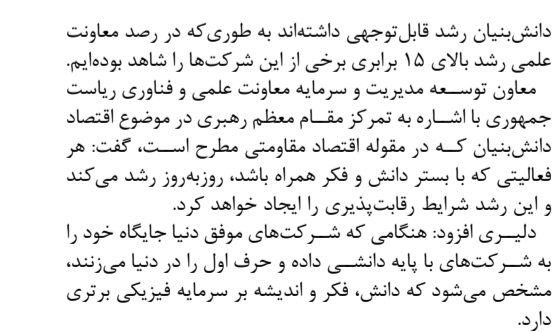
گام برمی‌دارند. حال باید دید منشأ

این اختلاف در نگرش و تفاوت

رویکردهای مدیریتی در این

مؤسسات مالی کجاست؟

پرداخت ۳۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به استارت‌آپ‌ها



دانش‌بنیان رشد قابل توجهی داشته‌اند به طوری که در رصد معاونت

علمی رشد بالای ۱۵ برابری برخی از این شرکت‌ها را شاهد بوده‌ایم.

معاون توسعه مدیریت و سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست

جمهوری با اشاره به تمرکز مقام معظم رهبری در موضوع اقتصاد

دانش‌بنیان که در مقوله اقتصاد مقاومتی مطرح است، گفت: هر

فعالیتی که با بستر دانش و فکر همراه باشد، روزه‌به‌روز رشد می‌کند

و این رشد شرایط رقابت‌پذیری را ایجاد خواهد کرد.

دلگیری افزود: هنگامی که شرکت‌های موفق دنیا جایگاه خود را

به شرکت‌های با پایه دانشی داده و حرف اول را در دنیا می‌زنند،

مشخص می‌شود که دانش، فکر و اندیشه بر سرمایه فیزیکی برتری

دارد.

وی بیان کرد: امروزه در دنیا کارخانه‌های تولیدی و خودروسازی

شرکت‌های نخست دنیا نیستند، بلکه پلتفرم‌های استارت‌آپی و

شرکت‌های با بستر دانشی حرف اول را می‌زنند، در کشور ما نیز

همین بستر در حال شکل‌گیری است.

به گفته دلیری، زمانی شرکت‌های بزرگ کشور در زمینه

پتروشیمی، سیمان، خودروسازی و غیره بود، اما با بررسی تازه‌ای

می‌توان دریافت که رشد این شرکت‌ها امروزه حتی نزولی بوده

است.

معاون توسعه مدیریت و سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست

جمهوری، از پرداخت ۳۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به شرکت‌های

استارت‌آپی طی شش ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۷ خبر داد.

به گزارش ایرنا از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری،

علیرضا دلیری در دومین گردهمایی سراسری مدیران صندوق

کارآفرینی امید ضمن اشاره به این که این صندوق مانند نامش باید

در دل مردم امید ایجاد کند، اظهار کرد: اتفاقی که البته با عملکرد

مناسب این صندوق رخ خواهد داد.

وی گفت: کشورهایی که پیشرفت کرده و توانسته‌اند سرعت

ویژه‌ای در رشد اقتصاد داشته باشند، بر فعالیت نخبگان در بستر

فناوری‌های نوین تکیه کرده‌اند.

دلیری با بیان اینکه، کشور ما نیز در چند سال گذشته به نیروی

انسانی توجه ویژه‌تری داشته و قانون حمایتی را در این راستا ایجاد

کرده است، افزود: در راستای این قانون تکالیفی مشخص و نهاد‌های

مالی ایجاد و فعالیت‌هایی آغاز شد که نتایج آن امروز در زندگی

روزمره مردم مشهود است.

وی با اشاره به این که امروز بیش از ۳۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان

در ایران وجود دارد، گفت: در شرایط اقتصادی کنونی کشور که

شرکت‌های سنتی با سرعت رشد پایینی مواجه بوده‌اند، شرکت‌های

۸ گام ایجاد استراتژی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

به قلم: عبدالرحمان سلیم کرآفرین نویسنده حوزه بازاریابی مترجم: امیرالعلی

مناسب را برای متوقف کردن آن‌ها، صورت دهید. در نهایت فراموش نکنید که این امر تنها برای تحت فشار قرار دادن رقبا نبوده و می‌توانید شرکت‌های همسایه خود را شناسایی کرده و زمینه همکاری را فراهم آورید. به خاطر داشته باشید که امروزه مستقل بودن یک مزیت محسوب نشده و همه شرکت‌ها برای ارتقای سطح کاری خود، نیازمند کمک هستند. به همین خاطر در صورتی که شرکای خوبی را برای خود بیابید، بدون شک عملکرد درخشان‌تری را حتی در زمینه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی تجربه خواهید کرد.

۵- شاخص‌های موفقیت خود را شکل دهید

شاخص‌های موفقیت در واقع، دلایلی هستند که باعث می‌شوند تا شما به نقطه مورد نظر خود برسید. برای مثال ممکن است موفقیت فردی یک کارمند ناشی از مدیریت زمان مناسب، افزایش سطح دانش و توانایی و تلاش‌های صادقانه وی باشد، که این موارد به عنوان شاخص‌های موفقیت وی معرفی می‌شوند. شما نیز به عنوان برندی که خواهان موفقیت در عرصه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی می‌باشید، لازم است تا شاخص‌های درستی را برای خود تعیین کنید. در نهایت با این اقدام شما قادر خواهید بود تا با دیدی جامع نسبت به مزیت‌های خود، همواره بتوانید آن‌ها را تقویت و یا حتی جایگزین کنید.

۶- محتوای مناسب ایجاد کنید

اگرچه حضور شما در شبکه‌های اجتماعی برای تامین نیاز تبلیغاتی شما صورت می‌گیرد، با این حال تبلیغات مستقیم هیچ‌گاه مخاطب را برای طولانی مدت درگیر نخواهد کرد. به همین خاطر لازم است تا نگاه خود را در این رابطه عمیق‌تر کرده و در تلاش برای ایجاد محتوای مناسب باشید. جالب است بدانید که نتایج آمارها در این رابطه حاکی از آن است که بازاریابی محتوا، به نوعی نمایش‌گر توانایی‌های برند شما خواهد بود که در مقایسه با تبلیغات، تاثیر به مراتب بیشتری را بر روی مخاطب دارد. در آخر فراموش نکنید که محتوای شما باید از تنوع کافی برخوردار باشد تا در درازمدت نیز جذابیت خود را حفظ کند.

۷- محدوده عملکردی خود را بشناسید

بدون شک در هر سطحی، اقدامات شما تفاوت‌هایی را خواهد داشت. به همین خاطر همواره لازم است تا به خوبی بدانید که محدوده عملکردی شما تا چه حدی است. برای مثال ممکن است یک برند تنها به صورت منطقه‌ای فعالیت کند که بدون شک نوع عملکرد آن‌ها با برندی ملی و یا جهانی، تفاوت‌های چشمگیری را خواهد داشت. در این راستا فراموش نکنید که این امر همواره ممکن است تغییراتی را به خود گیرد، به همین خاطر این شناخت همواره باید به صورت مداوم صورت گیرد.

۸- با مخاطب به خوبی ارتباطی نزدیک برقرار سازید

با انجام تمامی مراحل معرفی شده، شما نیازمند اطمینان از وفاداری مشتریان خود خواهید بود. در واقع اقدامات شما تنها برای جذب مشتری نبوده و لازم است تا شرایطی را فراهم آورید که آن‌ها به مشتری دائم شما تبدیل شوند. بدون شک در این رابطه، افزایش ارتباط شما امری اساسی را ایفا خواهد کرد. به همین خاطر لازم است تا اقدامات جذاب و مناسبی را برای ایجاد پیوندی قوی میان خود و مخاطبان، صورت دهید. برای مثال این امر که ارتباط شما تنها به فعالیت در شبکه اجتماعی محدود نشود و چالش‌های متنوع و جذابی را ایجاد کنید، خود می‌تواند در این رابطه کاملاً کلاس‌ساز باشد. در آخر فراموش نکنید که در حال حاضر بازاریابی شبکه‌های اجتماعی دیگر تنها یک گزینه نبوده و ضرورتی غیرقابل انکار برای موفقیت شما محسوب می‌شود. به همین خاطر لازم است تا در این رابطه مطالعات کافی را داشته و از انجام اقدامات هرچند دشوار آن، واهمه‌ای نداشته باشید. در نهایت می‌توانید این اطمینان را داشته باشید که به علت انجام درست و اصولی اقدامات، موفقیت حتماً برای شما رقم خواهد خورد.

منبع: imfndclub

۱- تعیین تمامی اهداف

هیچ فعالیت منظم و منسجمی بدون وجود برنامه‌ای درست شکل نخواهد گرفت. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، نسبت به تمامی اهداف مدنظر که ناشی از نیازهای شما است، به خوبی فکر کنید. در این رابطه اگرچه تقریباً تمامی برندها اقداماتی را صورت می‌دهند، با این حال نکته مهم فراموش شده این است که صرفاً با تعیین اهداف کلی، شما قادر به انجام اقداماتی جامع و مناسب نخواهید بود. همچنین فراموش نکنید که امروزه با توجه به وجود شرکت‌های گوناگون در هر عرصه‌ای، دیگر تنها اقدامات شما مدنظر نبوده و لازم است تا مسائل رقابتی را نیز مورد توجه قرار دهید. در نهایت با تعیین اهداف، شما قادر به انتخاب بهترین رسانه‌های موجود، خواهید بود. اگرچه برخی بر این باور هستند که بهتر است تا در تمامی شبکه‌ها حضوری فعال داشته باشند، با این حال این امر، خواسته‌ای کاملاً آرزومانی بوده و در واقعیت زمان و هزینه زیادی را از شما خواهد گرفت. بدون شک افزایش حجم کاری، به معنای کاهش کیفیت خواهد بود. به همین خاطر بهتر است تا با نگاهی درست، بهترین‌ها را برای خود انتخاب کنید. با این حال هیچ‌گاه نباید تنها به یک شبکه اکتفا کرد. برای مثال ممکن است ۳ شبکه اجتماعی را از سایرین برای خود بهتر بدانید، تحت این شرایط لازم است تا اولویت‌بندی درستی ایجاد کرده و از حذف آن‌ها جلوگیری کنید.

۲- تحلیل مخاطبان

تمام اقدامات شما برای تحت تاثیر قرار دادن جامعه هدف خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا به اطلاعات مناسبی در رابطه با ویژگی‌های آن‌ها، دست پیدا کنید. در این رابطه اطلاعات روان‌شناسی و جامعه‌شناسی، می‌تواند به شما کمک بسیاری کرده و آگاهی بهتری را برای شما به ارمغان آورد. تحت این شرایط بدون شک اقدامات شما با ریسک کمتری همراه خواهد بود.

۳- به صدای مشتری گوش داده و اقدامات خود را با سایرین مقایسه کنید

در هر مرحله‌ای از کار خود لازم است تا میزان رضایت مخاطب را جویا شوید. این امر کمک خواهد کرد تا به آگاهی خوبی نسبت به جایگاه خود و میزان موفقیت اقدامات، دست پیدا کنید. در این رابطه ایجاد پل‌های ارتباطی متفاوت، امری ضروری بوده و لازم است تا به نحوی عمل کنید که مخاطب موارد بیان شده خود را ابدایی بی‌پهلو تلقی نکند. همچنین این امر که همواره اقدامات خود را با سایر برندها مورد مقایسه قرار دهید، به یافتن نقاط قوت و ضعف شما کمک شایانی خواهد کرد.

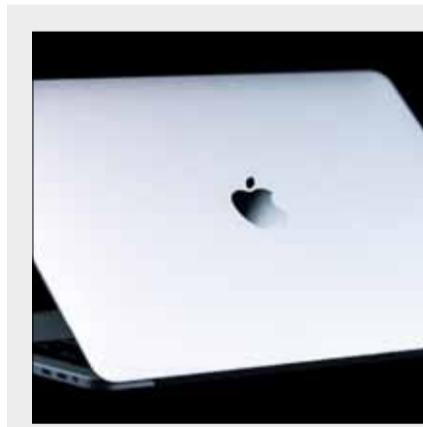
۴- رقبای خود را زیر ذره‌بین قرار دهید

تجزیه و تحلیل رقبا، از جمله تکنیک‌های مهم بازاریابی محسوب می‌شود. در واقع شما باید اطلاعات کاملی در رابطه با وضعیت بازار خود داشته باشید که در این رابطه بدون شک اقدامات برندهای رقیب، تاثیرگذار خواهد بود. در نهایت این اقدام به شما کمک خواهد کرد تا به نقاط قوت و ضعف آن‌ها پی برده و اقدامات



افزایش ۲۰ درصدی درآمد اپل

اپل در فصل چهارم ۲۰۱۸ با فروش ۴۶.۸ میلیون دستگاه آیفون، موفق به کسب درآمد ۶۲.۹ میلیارد دلاری شد. به گزارش زومیت، اپل گزارش مالی سه‌ماهه چهارم ۲۰۱۸ را منتشر کرد؛ کسب درآمد ۶۲.۹ میلیارد دلاری از فروش ۴۶.۸۸۹ میلیون دستگاه آیفون، ۹۶۹۹ میلیون دستگاه آیبِد، ۵.۲۹۹ میلیون دستگاه مک و ارائه سرویس‌هایی به ارزش ۹.۹۸۱ میلیارد دلار از نکات کلیدی گزارش اخیر این شرکت به حساب می‌آید. دسته «سایر محصولات» که دستگاه‌هایی مانند اپل واچ را دربر می‌گیرد، درآمد تاریخی ۴.۲۳۴ میلیارد دلاری را تولید کرده است. گزارش مالی فصل چهارم اپل نشان می‌دهد که این شرکت در بازه زمانی یادشده، پیش‌بینی‌های خود مبنی بر کسب درآمد ۶۰ تا ۶۲ میلیارد دلار را پشت سر گذاشته و از انتظار تحلیلگران در خصوص به‌دست‌آوردن درآمد ۶۱.۵ میلیارد دلار در سه‌ماه گذشته نیز فراتر عمل کرده است.



ارز دیجیتال پترو به‌صورت رسمی برای فروش عرضه شد

گزارشی از منطقه آتاپیر بر منتشر شد که هیچ اثری از فعالیت اقتصادی مرتبط با پترو در این منطقه را نشان نمی‌داد. مردم ونزوئلا نیز در این گزارش از وجود پترو و ذخایر نفتی آن اظهار بی‌اطلاعی کردند.

چند ماه پیش گزارش دیگری در مورد خرید و فروش بیت‌کوین در ونزوئلا منتشر شد. طبق این گزارش، تجارت بیت‌کوین در این کشور به رکوردهای بسیار بالایی رسیده است. در واقع مردم ونزوئلا برای مقابله با ابرتورم ایجادشده در کشور، ارز دیجیتال خریداری می‌کنند و پس از مدتی، به سودآورترین تاجران این ارزها تبدیل شده‌اند. در مقابل، دولت در برنامه‌ها و قوانین مختلف تلاش کرده است تا پترو را به ارز رایج تبدیلی در کشور تبدیل کند. اجبار بانک‌ها به استفاده از این ارز و همچنین پرداخت هزینه پاسپورت با آن، برخی از این برنامه‌های تشویقی بوده‌اند. پیش از این قرار بود پترو در تاریخ ۱۴ آبان (پنجم نوامبر) برای فروش عرضه شود. عرضه زودهنگام این ارز نوعی خبر ناگهانی خواهد بود. به هر حال هنوز عرضه‌ی صحیح پترو در وب‌سایت رسمی نیز به‌طور کامل اجرا نشده و بار دیگر ش و شبهه در مورد آن را افزایش داده است. این ارز دیجیتال یک مرورگر بلاک هم دارد.

دولت ونزوئلا باوجود تمام انتقادات به پترو، این ارز رمزنگاری‌شده را از روز گذشته در وب‌سایت رسمی برای فروش قرار داد.

به گزارش زومیت، پس از ماه‌ها حدس و گمان و انتشار مقالات و خبرهای مختلف در مورد ارز دیجیتال پترو، دولت ونزوئلا اعلام کرد که این ارز برای خرید و فروش ارائه شده است. در حال حاضر با بیت‌کوین و لایت‌کوین، می‌توان ارز پترو را خریداری کرد. حساب کاربری رسمی وزیر اقتصاد ونزوئلا دو روز پیش اعلام کرد که شخصیت‌های حقیقی و حقوقی می‌توانند پترو را از وب‌سایت رسمی آن خریداری کنند.

پیش از این، نگرانی‌ها و سردرگمی‌های زیادی در مورد ارز دیجیتال ونزوئلا در رسانه‌های آنلاین مشاهده می‌شد. اعتبار این ارز همیشه زیر سوال بوده است. پترو، توسط دولت ونزوئلا و رئیس‌جمهور آن یعنی نیکولاس مادورو، به‌عنوان راهکاری جادویی برای حل بحران‌های اقتصادی این کشور معرفی شد. دولت ونزوئلا، ذخایر نفتی منطقه آتاپیر بر را به‌عنوان پشتوانه این ارز دیجیتال معرفی کرده بود. هدف دولت‌مردان از ارائه پترو، دور زدن تحریم‌های اقتصادی آمریکا و پیدا کردن راهی برای نقد کردن درآمد فروش نفت این کشور بود. به هر حال پیش از این

نیوزیلند رتبه نخست کسب و کار جهانی را به خود اختصاص داد

طبق این گزارش، مالزی با ۹ پله ارتقا به جایگاه پانزدهم جهان در فضای مناسب کسب و کار دست پیدا کرده که حاکی از بهبود قابل توجه شرایط داخلی اقتصاد این کشور است.

مالزی سال گذشته جایگاه بیست و چهارم جهان را در شاخص فضای کسب و کار، داشت.

براساس این گزارش، مالزی با بیش از ۳۰ میلیون نفر همچنین در منطقه جنوب شرق آسیا رتبه دوم رونق کسب و کار را پس از سنگاپور به خود اختصاص داده است.

بانک جهانی ۱۱ شاخص شروع کسب و کار، کسب مجوز، استخدام نیروی کار، ثبت دارایی‌ها، کسب اعتبارات، حمایت از سرمایه‌گذاری، مالیات، تجارت مرزی، اجرای قراردادهای، ورشکستگی و میزان استفاده از انرژی الکتریسته را از جمله شاخص‌هایی اعلام کرد که کشورهای جهان بر اساس آن مورد مطالعه تطبیقی قرار گرفته اند.

در مجموع، رتبه بندی این فهرست حاکی از وضع اقتصادی هر کشور در زمینه رونق کسب و کار در بخش‌های مختلف است. نیوزیلند، سنگاپور، دانمارک، هنگ کنگ، کره جنوبی، گرجستان، نروژ، آمریکا، انگلیس و مقدونیه به ترتیب جایگاه اول تا دهم فهرست کسب و کار بانک جهانی را به خود اختصاص داده اند.

گزارش جدید بانک جهانی حاکی از آن است که نیوزیلند و سنگاپور به ترتیب رتبه نخست و دوم فضای کسب و کار را در جهان به دست آورده و مالزی نیز در فهرست ۲۰ کشور اول جهان

از نظر توسعه و تقویت فضای کسب و کار قرار گرفته است. به گزارش ایرنا، بانک جهانی در تازه‌ترین گزارش خود با عنوان «گزارش فضای کسب و کار ۲۰۱۹»، وضع ۱۹۰ کشور جهان را به لحاظ سهولت فعالیت‌های اقتصادی و وضع فضای کسب و کار مورد بررسی قرار داد که نیوزیلند در اقیانوسیه، رتبه نخست و سنگاپور و مالزی در جنوب شرق آسیا در این رتبه‌بندی به ترتیب، جایگاه دوم و پانزدهم را به خود اختصاص دادند.

طبق این گزارش، شش اصلاحات مهم اقتصادی در مالزی سبب ارتقای جایگاه آن در این فهرست جهانی از نظر بهبود فضای کسب و کار شده است.

بانک جهانی، اقدامات اقتصادی دولت مالزی برای گسترش کسب و کار دیجیتالی، تسهیل در گزارش‌های مالیاتی، توسعه برنامه‌های کارآفرینی و تقویت تجارت بین‌المللی و حل و فصل مسائل مربوط به بدهی‌های خارجی را از جمله تلاش‌های مؤثر و اصلاحات مهم برای توسعه و رونق فضای کسب و کار در این کشور جنوب شرق آسیا اعلام کرده است.

تبلیغات و برندینگ

راهکارهای برندسازی مجدد برای کسب و کارمان

کارگاه برندینگ

۵ روش مدیران ارشد بازرگانی برای بهبود بازاریابی برند

مترجم: اشکان کوشش



در محیط غنی از محتوای امروزی، شرایط برای مدیران ارشد بازرگانی جهت برقراری ارتباط واقعی با مشتریان احتمالی و متمایز کردن محصولات سخت‌تر از همیشه است؛ به خصوص در استارت‌آپ‌ها، فضای محصولات و محیط‌های بازاریابی با وجود شرکت‌هایی که به دنبال جلب‌نظر مشتریان هستند بسیار شلوغ و این رقابت باعث شده است مدیران ارشد بازاریابی که به دنبال راه‌حل‌های نوین برای برقراری ارتباط با مشتریان هستند، پاسخ‌های خلاقانه بیشتری به وجود آورند. این چالش زمانی که مصرف‌کننده توسط استراتژی یک برند مجذوب شود، به پایان نخواهد رسید. تنها ۲۲ درصد از تجارت‌ها از نرخ تبدیل خود راضی هستند. این پدیده مختص محدوده تبلیغاتی رسانه‌های اجتماعی است، به خصوص زمانی که بازاریابی با Facebook، Instagram، و Snapchat، محرک اصلی برای کاربران جدید در بسیاری از برندها محسوب می‌شود. اما مدیران ارشد بازاریابی شرکت‌های کوچک و بزرگ نباید ناامید شوند. شرایط امروزه به گونه‌ای است که اجازه استفاده از فنون گوناگون بازاریابی را می‌دهد و بازاریابانی که به توازن صحیح دست یافته‌اند می‌توانند بر روی ساخت کمپین‌های تبلیغاتی که باعث انتقال دیدگاه، پتانسیل و ارزش برند شوند، متمرکز باشند. در اینجا به ۵ مثال از فعالیت‌های امروزی بازاریابان و استراتژی‌هایی که منجر به افزایش نرخ موفقیت بازاریابان و مدیران می‌شود، اشاره خواهیم کرد.

۱. بر روی ارزشمندترین مشتریان خود تمرکز کنید
علی‌رغم آنچه ممکن است تاکنون شنیده باشید، تمام مشتریان با یک روش به دست نمی‌آیند. مشتریان وفادار در مقایسه با مشتریان عادی به طور مداوم و در حجم بالاتری خرید می‌کنند. تحقیقات در همین خصوص اثبات کرده است، این ویژگی‌ها به طور پیچیده‌ای به یکدیگر مرتبط هستند. گاه می‌توان از ساخت کمپین‌های تبلیغاتی برای جلب‌توجه مخاطبین صرف‌نظر کرد و در مقابل بر روی شناخت مشتریان درجه یک و تعیین استراتژی بازاریابی در جهت حفظ آنها متمرکز شد. مشتریان اصلی‌ترین محرک یک کسب‌وکار هستند. پیتر فیدر (Peter Fader)، استاد بازاریابی در Wharton، راجع به اهمیت تمرکز بر روی تعداد خاصی از مشتریان به منظور افزایش ارزش اقتصادی بلندمدت می‌نویسد، در کار خود دقیق باشید، از اطلاعات در دسترس خود برای تشخیص ویژگی‌های مشتریان بهتر استفاده کنید و تبلیغات‌تان را از طریق رسانه‌های اجتماعی، ویدئو و یا تلویزیون به آنها ارائه دهید. در این صورت سود خالص کسب‌شده افزایش خواهد یافت.

۲. فعالیت در سطح شخصی
زمانی که مشتریان درجه یک خود را شناسایی کرده‌اید، بهترین گزینه برای شما جذاب جلوه‌دادن محصول‌تان است. در راستای دستیابی به این گزینه می‌توان رابطه‌ای میان محصول و زندگی شخصی مشتریان در ذهن آنها ایجاد کرد. یک مثال مرتبط، Vidyad (یک شرکت مزیبان ویدئویی) است که ویدئوهای معرفی شخصی‌سازی شده را برای مشتریان تولید می‌کند. این روش باعث می‌شود مشتریان احساس کنند برای شرکت مهم و ارزشمند تلقی می‌شوند. این احساس می‌تواند موجب ایجاد رابطه‌ای طولانی مدت شود که در آن، مشتری مجدداً و به طور مداوم برای خرید باز می‌گردد. علاوه بر آن، مشتریانی که شخصاً رابطه‌ای طولانی با برندی خاص دارند عموماً خبرهای شرکت و محصولات شما را به صورت کلامی پخش می‌کنند. این روش در دنیای بازاریابی بسیار ارزشمند است.

۳. شفافیت را عملی سازید
مشتریان مشتاق اعتمادپذیری هستند. حجم انبوه مطالب تبلیغاتی ارائه‌شده توسط سازمان‌های بزرگ، میزان درک مخاطبین از هدفی که شرکت‌ها به دنبال آن هستند را تضعیف و شرایطی را فراهم می‌سازد که در آن یک پیام معتبر و حقیقی برای مدت زیادی در ذهن مخاطبین باقی می‌ماند. یک مثال مشهور در این زمینه پیتزافروشی دومینو (Domino's Pizza) است که در تبلیغات خود گزارشات و شکایات منفی مراجعین را به صورت داستانی بیان می‌کند. این روش بیابکر این است که شرکت پذیرای اشتباهاتش است و راه‌های به خصوص پیشرفت و بهبود شرایط را به نمایش می‌گذارد. این سبک از شفافیت ریدیکال می‌تواند بسیار مؤثر باشد. از اشتراک پیش‌زمینه‌ها، اشتباهات و فرصت‌های پیشرفت خود با مشتریان هراسی نداشته باشید. در مقابل آنها شرکت را به صورت حقیقی تر و نمایندگان شیبه به خودشان خواهند دید. این شبا‌هت و همذات‌پنداری موجود میان مشتریان و برنده، می‌تواند تأثیر بسیار زیادی در میزان فروش ایجاد کند.

۴. تجربه تیم خود را برجسته سازید
زمانی که به مرحله ساخت برند خود می‌رسید، مشتریان احتمالی ممکن است شک داشته باشند که آیا محصول شما ثابت‌شده، آزمایش شده و قابل اعتماد است یا خیر. این تردید می‌تواند مانع به‌کارگیری توانایی شما در مسیرک ثابت، مؤثر و افزایش میزان مشتری شود. یکی از بهترین روش‌ها برای رفع این نگرانی‌ها، نمایش مهارت‌های تیم و دلایل مناسب بودن اقدامات آنها بر روی رشد محصولات است. یکی از مثال‌های کاربرد این استراتژی - Navibr (سیستمی در جهت مسیریابی تقسیم‌بندی‌شده) است. پیام آنها، توانایی عمیق کارشناسان تیم‌شان را برجسته می‌کند. تیم تبلیغات رسانه‌های اجتماعی آنها نیز بر صلاحیت اعضای جدید تیم، توسعه‌دهندگان و مشاورین متمرکز است. به صورت تبلیغاتی، تلاش‌ها در جهت شکل‌گیری و تثبیت فرضیه‌های پیشین، با در نظر گرفتن این واقعیت که مجموعه با شرکت و هماهنگی افراد با استعداد و رهبالا توسعه یافته و توانسته اعتماد مشتریان را جلب کند، بسیار موفق عمل کرده است. اگر شما در مراحل ابتدایی اشاعه و شناساندن شرکت خود هستید، نشان دادن میزان اعتمادپذیری، مهارت و آمادگی افرادی که در پشت‌پرده ساخت محصولی باکیفیت هستند، بسیار مهم و ضروری است.

۵. خود را با یک هدف همراه‌سازید
تعداد زیادی از برندهای قدیمی در حال دست‌دادن شهرت خود در میان مخاطبین جوان‌تر هستند. علت اصلی همراه‌ساز شدن برندها با مسائلی چون مقابله با فقر، بیماری و نابرابری در ایالات متحده آمریکا و سرتاسر جهان است؛ اموری که جوانان به آنها اهمیت می‌دهند. مشتریان تمایل دارند خریدشان باعث ایجاد تغییری در مقیاس بزرگ‌تر شود. از این رو همراستا کردن پیام‌ها در جهت رضایت‌خواسته مشتریان می‌تواند میزان فروش را به‌طور چشمگیری افزایش دهد. برنامه یک جفت بخر، یک جفت اهدا کن (Buy a pair, give a pair) که توسط واری پارکر (Warby Parkers) به وجود آمده، نمونه‌ای موفق از شرکتی است که با استفاده از قابلیت انجام کارهای خیر، فروش را افزایش داده، تصورات مشتریان را تغییر داده و باعث رشد شرکت شده است. شرکتی شما می‌تواند توانایی تولید محصولی الهام‌بخش را برای مشتریان داشته باشد. زمانی که به چنین سطحی از وابستگی دست پیدا کنید، مشتریان احساسی غیرتمندانه به شما، هدف و افراد تیم‌تان خواهند داشت. در ادامه این احساس، آنها از محصولات شما خریداری می‌کنند و خود را بخشی از جامعه شما می‌دانند. آنها را آغوشی باز بپذیرید.

مهم این‌که اهداف بلندمدت ما به‌طور کامل با ارزش‌های شخصی و عمومی برندهمان هماهنگ هستند. به همین دلیل در صورت اقدام برای تغییر چشم‌انداز آتی برندهمان شاید نیاز به ایجاد تغییر در ارزش‌های کسب‌وکارمان نیز حس شود.

اجازه دهید ارزش‌های تازه برندن‌تان از دل فرآیند بازسازی مورد نظر نمایان شود. به این ترتیب مخاطب برندهمان ذهنیت مثبتی از اقدام ما برای بازسازی و بهبود کیفیت خدمت‌رسانی خواهد داشت. توجه داشته باشید، در زمینه کسب‌وکار تلاش برای همانندسازی خود با دیگران به معنای مرگ برندهمان است. دلیل اصلی این امر نیز مشخص است: فرآیند برندسازی یک اقدام منحصر به فرد برای هر شرکت است. اگر قرار بر شباهت هر شرکتی به رقیبش باشد، آنگاه تشخیص تفاوت میان آنها و انتخاب از سوی مخاطب دشوار می‌شود.

۴. تصمیم‌گیری پیرامون نیاز به بازاریابی یا تعمیرات اساسی
اجازه دهید به همان فهرست بخش اول مقاله بازگردیم. چیزهایی که (۱) در مورد برندن‌تان بدان‌ها علاقه دارید (۲) آنچه نسبت بدان در تردید هستید و (۳) آن المان‌هایی که آرزوی تغییرشان را دارید. آیا پس از بازنگری در مورد مشتری ایده‌آل و توجه به اهداف بلندمدت المان تازه‌ای را به این فهرست خواهید افزود؟

اگر فهرست نخست شما بسیار طولانی و فهرست سوم بسیار اندک است، شاید نیاز به بازاریابی برندن‌تان ضروری باشد. در چنین شرایطی به احتمال زیاد شما المان ناخوشایند برای مخاطب را به درستی نمی‌بینید. به عنوان مثال وقتی در دوران نوجوانی برای یک موسسه مطبوعاتی کار می‌کردم، نوع فونت آنها برای سردبیر بسیار خوشایند بود. با این حال پس از گذشت اندک زمانی و همزمان با کاهش فروش نشریه یکی از روزنامه‌نگارها خبر از بی‌علاقگی مخاطب به فونت تکراری مجله داد. ایسن نکته به‌صورت کاملاً تصادفی و هنگام صحبت روزنامه‌نگار با یکی از مخاطب‌های نشریه به دست آمد. نکته مهم در اینجا عدم توجه ما به المان‌های ناامیدکننده برندهمان است. در چنین زمان‌هایی توجه به ایده فردی خارج از کسب‌وکارمان بسیار راهگشا خواهد بود.

خب، اگر فهرست المان‌های مورد علاقه شما بسیار طولانی بود، چه‌با اینکه اگر شما توانایی یافتن المان مشکل‌آفرین را ندارید؟ در چنین زمانی شاید نوبت به تفکر پیرامون اعمال تعمیرات اساسی در ساختار برندهمان باشد. وقتی فهرست تغییرات مورد علاقه مسا بیش از اندازه طولانی است، یعنی مشکلی در برندهمان وجود دارد. متأسفانه در این نقطه فقط با یک مشکل مواجه نیستیم، بلکه مشکلات کاملاً اساسی گریبان‌گیر ما هستند. تلاش برای تعمیر اساسی ماهیت برندهمان به منظور هماهنگی با فهرست المان‌های مورد علاقه‌مان در اینجا ضروری است. به این ترتیب شناس برندهمان برای کاهش حجم آرزوهایش افزایش خواهد یافت. همچنین برندی که صاحب و کارمندان آن علاقه بدان ندارند، در زمینه جذب مخاطب نیز بسیار ضعیف عمل خواهد کرد.

صفحه در مورد لحظات ناگوار برندن‌تان نیز فکر کنید. تلاش شما در بازسازی برندن‌تان باید پرهیز از تکرار چنین موقعیت‌های نامناسبی برای مشتریان و شرکت‌تان باشد.

در مرحله بعد باید سه کادر مجزا تهیه کنید. نخست، آنچه در مورد برندن‌تان می‌پسندید، دوم، آنچه قصد افزودن به برندن‌تان در فرآیند بازسازی را دارید. سوم، آن المان‌هایی که آرزوی تغییرشان را دارید. تهیه این فهرست به شما در پیگیری دقیق اهداف‌تان کمک شایانی خواهد کرد.

۲. دوبره‌یابی مشتری ایده‌آل
به یاد داشته باشید که برند شما فقط مربوط به علاقه‌مندی‌تان نیست. در حقیقت شما در بی جذب مشتری هستید. به همین دلیل سلیقه مشتریان باید در درجه نخست اهمیت قرار گیرد. درست به همین دلیل برند ما همیشه باید شناخت دقیق از مخاطب و مشتری هدفش داشته باشد. فقط در این صورت ما توانایی سرویس‌دهی مناسب به آنها را خواهیم داشت.

در راستای شناخت دوباره مشتریان ایده‌آل باید سری به همه اسناد قدیمی برندهمان در حوزه شناخت مخاطب بزنیم. همچنین بخش توسعه و تحقیقات نیز باید اقدامات جدیدی برای گردآوری اطلاعات صورت دهد. پرسش اصلی در اینجا به شرح ذیل است: آیا مشتری ایده‌آلی که برند ما چند سال پیش تعریف کرد، هنوز هم همان ویژگی‌ها را دارد؟ به احتمال زیاد مشتریان شما پس از گذشت چند سال تغییر سلیقه خواهند داد. به این ترتیب شما نیاز فوری به سازگاری با طبع نوین آنها را حس خواهید کرد. توجه داشته باشید، در برخی مواقع تغییرات نه‌تنها متوجه مشتریان، بلکه برند شما نیز خواهد بود. به این ترتیب برند ما باید به‌طور کامل به سراغ مشتریان تازه‌ای برود.

توسعه فرآیند تحقیق و مطالعه در مورد مشتریان نیازمند توجه به المان‌های مهمی است. یکی از این المان‌های اولیه که پیش‌نیاز هر مطالعه‌ای محسوب می‌شود، انتخاب آژانس همکاری مناسب است. این کار برای برندهایی که بخش توسعه و تحقیقات مشخصی ندارند، بسیار ضروری است. در زمینه همکاری با آژانس‌های مطالعاتی در وهله نخست میزان بودجه ما تعیین‌کننده خواهد بود. در جایگاه بعدی کیفیت کار و سابقه آژانس مورد نظر قرار دارد. از ترکیب این دو المان باید نوع مناسب برند همکار خود را انتخاب کنید.

۳. بلندمدت فکر کنید
فرآیند برندسازی به‌طور کامل در ارتباط با المان‌ها و عناصر عمیق هر شرکتی است. به همین دلیل به‌هنگام برندسازی دوباره باید به یک پرسش اساسی پاسخ دهیم: «در برنامه ۲۰ ساله من جایگاه برندهم کجا خواهد بود؟». تفکر در مورد اهداف بلندمدت به‌ما در زمینه بازتعریف اهداف و استراتژی‌های‌مان کمک شایانی خواهد کرد. نکته

به قلم: آلیشیا گالان کارشناس حوزه بازاریابی محتوایی
ترجمه: علی آل‌علی

گاهی اوقات در کسب‌وکار برخی چیزها تغییر می‌کند. به عنوان مثال بعضی وقت‌ها برند ما دیگر آن شور و شوق و الهام‌بخشی سابق را ندارد. شاید دیگر آن انگیزه سابق برای پاسخگویی و مسئولیت‌پذیری در قبال کسب‌وکارمان را نداشته باشیم. در این میان هر چقدر هم برای عشق به برندهمان تلاش کنیم، باز هم عقب خواهیم افتاد. برند شما نیز درست مانند هر رابطه انسانی پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. در این میان مشکلاتی است که باید با نگاه تخصصی و دقیق حل و فصل شود. مشکلات در حوزه کسب‌وکار طبیعی است. در بسیاری از مواقع وقوع مشکل به معنای خطا از سوی برند شما نیست. به این ترتیب پس از وقوع مشکل باید به‌طور طبیعی نگاهی به گذشته انداخت. در این نگاه دوباره تفکر معکوس به منظور ایراد‌یابی تأثیرگذار خواهد بود. چنین فرآیندی در حقیقت یک چرخه سالم و کامل کسب‌وکار محسوب می‌شود. نکته جالب این‌که حتی برترین برندهای حوزه کسب‌وکار مانند فیس‌بوک و نت‌فلیکس هم هرچند سال یکبار اقدام به برندسازی مجدد می‌کنند.

اگر نکته‌ای در مورد برند شما باعث ناراحتی و عدم توجه مخاطب می‌شود، باید آن را به سرعت یافت. چاره کار نیز دقت و توجه بیشتر به المان‌های مختلف برندهمان است. به‌طور معمول این امر به معنای تلاش برای تغییر کامل مشخصات کسب‌وکارمان نیست. فرآیند برندسازی دوباره می‌تواند حداقلی یا حداکثری باشد. در نمونه حداقلی به یک تغییر جزئی در لوگو یا تعریف اهداف تازه در بخش بازاریابی اکتفا می‌شود. با این حال در زمینه برندسازی حداکثری تمام ماهیت یک برند دست‌خوش تغییرات تازه خواهد شد.

فرقی دارد برای بازسازی برندن‌تان کدام نوع از فرآیند را انتخاب می‌کنید. مراحل کلی این کار تقریباً یکسان است، بنابراین در ادامه مقاله به بررسی چهار راهکار سودمند برای بازاریابی انرژی، شوق و جذابیت برندن‌تان خواهیم پرداخت.

۱. یافتن منشأ ناراضایتی
مهم‌ترین کاری که پیش از اقدام برای برندسازی دوباره باید انجام داد، تفکر پیرامون المان‌های نیازمند تغییر است. همچنین در مورد آنچه نباید تغییر داد نیز باید برنامه داشته باشیم. به‌منظور شروع این کار توصیه من انتخاب یک صفحه سفید یا باز کردن یک فایل نگارشی در دستگاه هوشمند‌تان است. در چنین صفحه‌ای شما باید به‌طور کامل یکبار در مورد برندن‌تان فکر کنید. المان‌هایی که برندن‌تان را جذاب، زیبا و دوست‌داشتنی می‌کند، در بخش بالای صفحه یادداشت کنید. سپس به سراغ بخش پایانی برگه رفته و المان‌های نامناسب برندن‌تان (از نظر خود) را یادداشت کنید. این کار به‌ویژه در مورد برندهای کوچک تأثیر شگرفی بر روی اصلاح کار و برندسازی موفقیت‌آمیز دارد. همچنین به‌هنگام نگارش بخش پایانی

ایستگاه بازاریابی

۵ مرحله برای بازاریابی کسب و کار در
رسانه‌های اجتماعی

مترجم: مریم امیری‌خواه

در عصر حاضر هیچ کسب و کاری نیست که از بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی بی‌نیاز باشد. امکان برقراری رابطه متقابل و مستقیم با مخاطبین هدف فرصتی است که نباید و نمی‌توانید آن را از دست بدهید.

با این حال صاحبان بسیاری از کسب و کارها پروفایلی را بدون هیچ نظم و ترتیبی سرهم‌بندی می‌کنند و سپس برای معرفی و موفقیت آن وقت نمی‌گذارند و راهبرد مشخصی ندارند. اگر می‌خواهید حضور موثری در رسانه‌های اجتماعی داشته باشید، باید بازاریابی‌تان را با فکر و تدبیر پیش ببرید و حتی برای شروع فرآیند جذب مخاطب هدفمند با استفاده از کمپین‌های تبلیغاتی هزینه کنید.

۵ مرحله برای بازاریابی موثر کسب و کار در رسانه‌های اجتماعی

۱- ایجاد یک پروفایل تاثیرگذار و برجسته

برای برداشتن گام اول لازم است، پروفایلی ایجاد کنید که برندان را به روشی حرفه‌ای و جذاب به مخاطبین معرفی کند. این کار با ایجاد نام کاربری/عنوان شروع می‌شود. هنگام انتخاب نام به این نکته توجه کنید که نام‌های کوتاه‌تر، بهتر هستند. رمز موفقیت یک نام‌گذاری تاثیرگذار این است که نام انتخابی‌تان با کسب و کارتان سازگاری داشته باشد و در عین حال توجه مخاطبین را نیز جلب کند. دقت کنید که پروفایل تمامی اطلاعات لازم را برای جذب مشتریان، شرکا و کارکنان احتمالی ارائه دهد. خلاصه‌ای از نوع کسب و کار، اطلاعات تماس، لینک‌های مفید به صفحات فرود و هر آن چیزی را در پروفایل‌تان بگنجانید که فکر می‌کنید، فالوورهای‌تان را ترغیب می‌کند تا کنش‌های مورد نظرتان، از قبیل تکمیل فرم تماس با ما یا درخواست شغل را انجام دهند.

۲- ایجاد تقویم محتوا

بسیار مهم است که محتوا با آهنگی پایدار از کانال شما به گوش مخاطبین برسد. یک تقویم محتوا ایجاد کنید و آن را با افزودن محتوای‌های مختلفی همچون پروموشن‌های وبینارها/رخدادهای شرکت، خبرهای مهم، پست‌های بلاگ، رویدادهای صنعتی و رهبری متفکرانه و هر محتوای دیگری که فکر می‌کنید برای مخاطبین‌تان جالب است، جذاب و هیجان‌انگیز کنید.

بسیار مهم است که بتوانید بهترین آهنگ را برای انتشار پست‌های برندان پیدا کنید. اگر بیش از حد پست بگذارید، میزان تاثیرگذاری و مورد توجه قرار گرفتن پست‌ها در بعضی شبکه‌ها، مانند فیس‌بوک، کمتر می‌شود. حال آن که در شبکه‌های دیگری مانند توئیتر با ارسال چندین پست در روز می‌توانید به موفقیت چشمگیری برسید. روش‌های مختلف را امتحان کنید تا ببینید کدام یک بیشتر با اهداف‌تان سازگاری دارد؛ همچنین تجربه و تحلیل‌ها را بررسی کنید تا مطمئن شوید پست‌ها را در زمان فعال بودن مخاطبین منتشر می‌کنید.

۳- اجتماعی و فعال باشید

پس از آن که پروفایلی تاثیرگذار با محتوایی جذاب را ایجاد کردید، وقت آن است که مشارکت فعالی را شروع کنید. گذشته از هر چیز رسانه‌های اجتماعی صفت اجتماعی را یک می‌کنند، بنابراین این مرحله نقشی کلیدی در راهبرد موفق بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی دارد. نظرات و دیدگاه‌ها را در یک بازه زمانی قابل قبول بررسی کنید و در صورت لزوم به آنها پاسخ دهید. این پرسش و پاسخ فرصتی ایده‌آل برای تعامل مستقیم با مخاطبین هدف است، بنابراین آن را از دست ندهید و مخاطبین‌تان را نامید نکنید. همچنین می‌توانید لیست‌هایی را شامل نام شرکا، مشتریان، اینفلوئنسرها، آنالیزها و گزارش‌های مرتبط تهیه کنید، به این ترتیب کافی است که صفحه را بالا و پایین ببرید و حضور اجتماعی خود را با یافتن پست‌های جالب و واکنش نشان دادن به آنها اثبات کنید. لحن مناسبی را پیدا کنید و آن را در به‌روزرسانی پست‌ها و برقراری ارتباط با مخاطبین حفظ کنید. ثبات نکته کلیدی برای معرفی و حفظ تصویری اصیل از برندان در نگاه مخاطبین است.

۴- افزایش مخاطبین با استفاده از کمپین‌های پولی

افزایش تعداد طرفداران در پلتفرم‌های مهم اجتماعی مانند فیس‌بوک، به روش‌های متداول و رایگان از هر زمان دیگری دشوارتر شده است. اگرچه انتشار منظم مطالب و برقراری ارتباط با مخاطبین روشی ایده‌آل برای افزایش تدریجی طرفداران است، اما بهتر است با راه‌اندازی یک کمپین پولی شتاب بیشتری به این روند بدهید. با راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی موثر می‌توانید تعداد فالوورهای‌تان را ۱۰ برابر کنید. مطمئن باشید که چنین کمپینی سرمایه‌گذاری ارزشمندی است که مخاطبین بیشتری را برای‌تان برآمغان می‌آورد و به این ترتیب وقت و تلاشی که برای بازاریابی مستمر در شبکه‌های اجتماعی صرف کرده‌اید، به بار می‌نشیند. صرف میلیی اندک برای کمپین تبلیغاتی جذب مخاطب، نتیجه‌ای باورنکردنی به دست می‌دهد.

۵- فرآیند جذب مخاطب هدفمند را شروع کنید

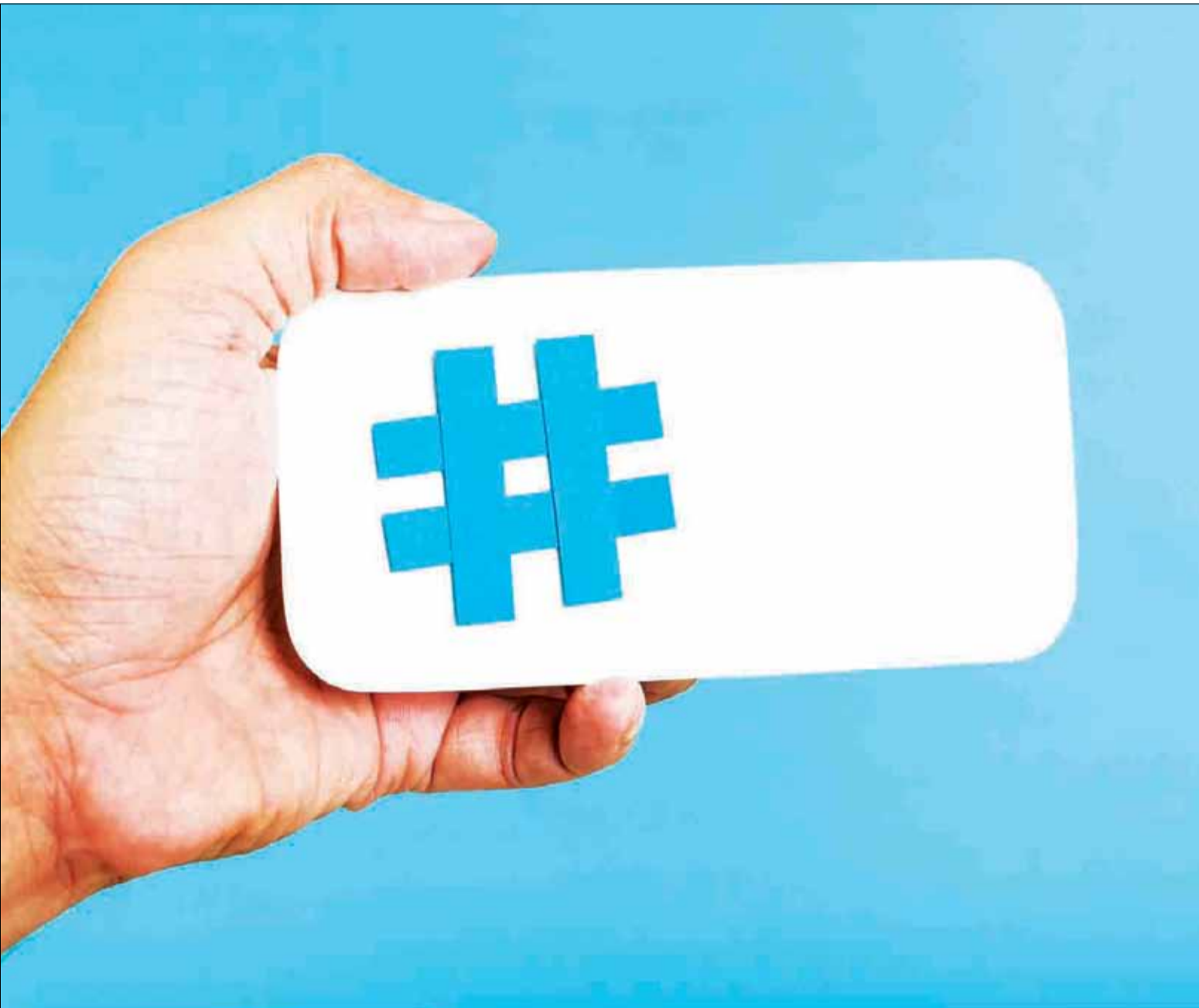
حال که پروفایلی تاثیرگذار با یک تقویم محتوایی جذاب ایجاد کرده‌اید و تعداد زیادی مخاطب فعال دارید، نوبت به آن می‌رسد که از رسانه‌های اجتماعی برای افزایش نرخ بازگشت سرمایه استفاده کنید. توئیتر، فیس‌بوک و لینکدین کانال‌هایی عالی برای راه‌اندازی کمپین‌های جذب مخاطب هدفمند به شمار می‌آیند.

با بهره‌گیری از ابزار مدیریت تبلیغات تر یک از این پلتفرم‌ها می‌توانید کمپین‌هایی هدفمند را برای جذب خریداران خاص مدنظر خود ایجاد کنید. تمام آن چیزی که برای این منظور به آن نیاز دارید، تصویرپردازی متقاعدکننده و تبلیغی جذاب حاوی اطلاعات مفید است. همچنین بهتر است کدهای UTM را به لینک‌های‌تان اضافه کنید تا بتوانید مکالمات را در گوگل آنالیتیکس یا هر نرم‌افزار دیگری ردیابی کنید. به علاوه حتی می‌توانید از ابزارهای ردیابی گفت‌وگو موجود در پلتفرم‌های اجتماعی نیز استفاده کنید.

تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی راهبردی مقرون به صرفه برای افزایش مخاطبین هدف است، نکته مهم اینجا است که باید به طور همزمان حساب‌های کاربری خود را به‌روز کنید تا برندان به عنوان برندی اصیل و فعال شناخته شود.

منبع: marketinginsidergroup

چگونه از هشتگ‌ها به صورت تاثیر گذار در بازاریابی استفاده کنیم؟



خواهد شد. در حقیقت جست‌وجو از طریق هشتگ‌ها نوع تازه‌ای از جست‌وجوی محتوا در شبکه‌های اجتماعی است. به عنوان یک برند خلاق باید هرچه سریع‌تر با این تغییرات هماهنگ گردید.

به طور معمول در دنیای بازاریابی سه نوع هشتگ وجود دارد:

۱. هشتگ‌های رایج که ترافیک بالایی از کاربران را به همراه خود راهنمایی می‌کنند.
۲. هشتگ‌های برند که آگاهی از برند شما را توسعه خواهند داد.
۳. هشتگ‌های کمپین که لینک‌های جانبی و تعامل مخاطب را هدف قرار می‌دهد.

هشتگ‌های رایج

این شیوه یکی از راهکارهای ساده برای برجسته‌نمایی کلیدواژه‌ها، دسته‌بندی محتوا و سهولت فرآیند جست‌وجو برای کاربران است. نکته مهم در خصوص این هشتگ‌ها عدم طراحی‌شان برای افزایش آگاهی از برندان است. این نوع هشتگ‌ها در بهترین حالت فقط مخاطب را به مطالب معمولی را جذب می‌کند.

به دلیل رواج بسیار بالای کلیدواژه‌های این بخش شاید بسیاری از برندها ترافیک سایت رسمی‌شان را تا حد زیادی افزایش دهند. با این حال چنین امری لزوماً به معنای مطالعه دقیق محتوای سایت‌مان از سوی کاربران نیست. بسیاری از کاربران فقط برای مشاهده موضوع هشتگ شما وارد سایت‌تان خواهند شد. در این میان اگر محتوای مورد نظر به مذاق آنها خوش نیاید، قید مشاهده سایر پست‌های شما را نیز خواهند زد. بهترین راهکار برای آگاهی از هشتگ‌های ترند در حوزه هشتگ‌های رایج تحلیل آمارهای تفکیکی هر شبکه اجتماعی است. در این زمینه فیس‌بوک و اینستاگرام اطلاعات بسیار دقیق را در اختیار کاربران و البته برندها، قرار می‌دهد.

هشتگ‌های برند

این بخش یکی از اجزای طبیعی بازاریابی مبتنی بر هشتگ است؛ استفاده از نام شرکت‌مان. هشتگ برند ما باید به طور اختصاصی برای برندان حفظ شود. منظور من در اینجا عدم استفاده از هشتگ‌های مشترک با دیگر کاربران یا برندهاست. در حقیقت هشتگ برند شما در شبکه‌های اجتماعی حکم امضای رسمی‌تان را خواهد داشت. توجه داشته باشید که امضای شما باید در همه پلتفرم‌های اجتماعی یکسان باشد. بر این اساس به هنگام انتخاب هشتگ باید نهایت دقت را به خرج داد. مزیت اصلی طراحی یک هشتگ ویژه برای برندان امکان تعامل بیشتر و دریافت آسان محتوای تولیدی کاربران است. به این ترتیب کاربران با استفاده از هشتگ ویژه شما به راحتی امکان نمایش مطالب خود برای سایت رسمی شما را خواهند داشت.

استفاده از شعار تبلیغاتی برندان به عنوان هشتگ تاثیرگذاری هرچه بیشتری دارد. به منظور استفاده از این شیوه باید شعار تبلیغاتی شما به گونه‌ای کاربردی و در تعامل با زندگی روزمره کاربران طراحی شود. در غیر این صورت تعامل و ارتباط عمیق کاربر با هشتگ شما شکل نخواهد گرفت. به عنوان یک مثال کاملاً موفق برند نایک شعار «فقط انجامش بده» را به عنوان هشتگ اصلی‌اش انتخاب کرده است. با توجه به کیفیت بسیار بالای این هشتگ میزان بازخوردهای آن بسیار بالا بود. به گونه‌ای که اکنون تقریباً همه مردم جهان این شعار را در گوشه

به قلم: اینا یانسینا کارشناس حوزه بازاریابی

ترجمه: علی آعلی

اکنون ۴۰۲۱ میلیارد نفر در سراسر جهان از اینترنت استفاده می‌کنند. از این میان ۳.۱۹۶ میلیارد نفر از شبکه‌های اجتماعی به صورت روزانه سود می‌برند. به این ترتیب پلتفرم‌های اجتماعی یکی از تاثیرگذارترین ابزارهای مدرن برای کاربران و البته برندهاست. در حقیقت بسیاری از برندها اکنون در حال بهره‌برداری از امکانات متعدد دنیای شبکه‌های اجتماعی هستند. ساده‌ترین ایده در چنین موقعیتی ساخت اکانت رسمی برندان و تلاش برای معرفی کالا و خدمات کسب‌وکارمان به مشتریان است. با این حال آیا صاحبان برندها از تمام مزیت‌ها و امکانات شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند؟

در این مقاله من در مورد موضوع بسیار مهمی که بسیاری از مردم بدان بی‌توجه هستند، صحبت خواهم کرد: هشتگ‌ها. اگر به دنبال ایده‌ای جذاب برای ایجاد تحول در ساختار بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی برندان هستید، آماده آشنایی با مفهوم هشتگ و کاربرد آن در بازاریابی شوید.

هشتگ‌ها چگونه کار می‌کنند؟

یک هشتگ در واقع نوعی ابر داده برای اتصال خیل عظیمی از داده‌های جزئی به یکدیگر است. به عبارت دیگر، هشتگ محتوای متکثر کاربران در دنیای اینترنت را به هم پیوند می‌زند. امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک، توئیتر و اینستاگرام از سرویس هشتگ پشتیبانی می‌کنند. نوع استفاده از این سرویس نیز بسیار ساده است. فقط باید یک علامت # پیش از عبارت کلیدی مد نظرمان قرار دهیم. به این ترتیب با کلیک بر روی این عبارت کاربران به سوی سایر مطالب دارای این تگ راهنمایی می‌شوند.

به طور معمول همه ما در شبکه‌های اجتماعی پست‌های آزاددهنده‌ای حاوی خیل عظیمی از هشتگ‌ها را مشاهده می‌کنیم. این پست‌ها درست به مانند عناصر اضافی در شبکه‌های اجتماعی به چشم می‌رسد. به طور معمول نیز کاربران حتی زحمت مطالعه چنین پست‌هایی را به خود نمی‌دهند. شیوه صحیح کاربرد هشتگ‌ها برای پست‌های ما تلاش برای بیان احساسات است. به این ترتیب دیگر کاربران با جست‌وجوی هشتگی خاص به محتوای ما دسترسی خواهند یافت. در اینجا ماهیت مطلب ما دقیقاً باید با هشتگ یا هشتگ‌های مورد نظر هماهنگی داشته باشد. متأسفانه فقط تعداد محدودی از کاربران نسبت به شیوه‌های صحیح استفاده از هشتگ‌ها آگاهی دارند. در مورد برندها این آمار بسیار نامیدکننده‌تر است. به همین دلیل اگر شما کاربرد صحیح هشتگ‌ها را برای بیان احساسات فرا بگیرید، از سایر رقبای خود بسیار جلوتر خواهید بود. یکی از اشتباهات رایج در زمینه بازاریابی تلاش برای استفاده بیش از حد هشتگ‌ها به منظور یافتن مخاطب هرچه بیشتر است. نکته اساسی در اینجا تبدیل پست‌مان به مطلبی زرد و بی‌کیفیت با کاربرد هشتگ‌های فراوان و بی ربط به حوزه کسب‌وکارمان است.

هرچه کاربران بیشتر به سوی جست‌وجوی محتوا با استفاده از هشتگ‌ها بروند، اهمیت استفاده درست از آن از سوی برندها بیشتر

۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار (۶)

مترجم: امیر آل علی

در شماره‌های پیشین به ۴۱ مورد از توصیه‌های مهم کارآفرینان برتر پرداختیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۴۲- استعدادهای را حفظ کنید

این امر که برنامه‌های برای حفظ کارمندان حیاتی و استعدادهای موجود نداشته باشید، در نهایت باعث خواهد شد تا سایر رقبا به فکر جذب آنها باشند. بدون شک این امر شرکت را در موقعیت بدی قرار خواهد داد. به همین خاطر لازم است تا همواره نسبت به میزان رضایت شغلی این افراد توجه کافی را داشته و اقدامات محافظه کارانه لازم را صورت دهید. در همین راستا توصیه می‌شود تا همواره آینده روشنی را برای کارمندان خود ترسیم کرده و اهمیت آن‌ها را برای تیم شرکت یادآور شوید. فراموش نکنید که حس احترام و وجود برنامه بلندمدت برای تمامی کارمندان، خود محرک مناسبی برای افزایش حس وفاداری خواهد بود. اگرچه پرداخت دستمزد به صورت مرتب و بیمه کردن کارمندان از جمله موارد مهم محسوب می‌شود، با این حال بهتر است تا از این سطح فراتر رفته و در تلاش برای ایجاد محیطی منحصر به فرد باشید که کارمندان اطمینان داشته باشند که در جایی دیگر آن را تجربه نخواهند کرد. در آخر توجه داشته باشید که حمایت از کارمندان و عدم تحمیل فشار بیش از حد نیز در این رابطه تعیین کننده خواهد بود.

۴۳- به دنبال تخصص باشید

حضور افراد متخصص در شرکت باعث می‌شود تا سطح کاری ما با رشد چشمگیری مواجه گردد. اگرچه در موارد گذشته عنوان شد که ارزش ستاره‌سازی بیش تر است، با این حال توجه داشته باشید که این امر اقدامی زمان بر خواهد بود. با این حال شما در حال حاضر نیازمند رشد هستید، به همین خاطر لازم است تا در این رابطه به خوبی اقدام کرده و شرکت خود را به ترکیبی از افراد متخصص و جوان‌های بااستعداد و مستعد رشد، درآورید. در آخر توجه داشته باشید که در استفاده‌های خود لازم است تا ضعفها و کمبودهای موجود را مدنظر قرار داده و با تحلیل آن، مناسب‌ترین‌ها را به استخدام خود در آورده و قضا‌های خالی موجود را به خوبی پر کنید.

۴۴- به طور منظم امور مالی شرکت را بررسی و مدیریت کنید

همواره این احتمال وجود دارد که اتفاقات و سوءاستفاده‌های مالی‌ای صورت گیرد که شما از آن ناگاه باشید. به همین خاطر لازم است تا همواره امور مالی را مورد بررسی قرار دهید. در نهایت این امر به شما کمک خواهد کرد تا به درک بهتری از وضعیت شرکت برسید که خود در تصمیم‌گیری‌های آتی شما تاثیر بسزایی خواهد داشت. در نهایت لازم است تا برای جرم‌های درون سازمانی، جرمه‌های سنگینی را تعیین کنید تا انگیزه‌ها برای این امر کاهش یابد.

۴۵- اولویت استخدامی خود را بر روی افرادی قرار دهید که نسبت به آن‌ها شناخت کافی را دارید

اگرچه هیچ‌گاه توصیه نمی‌شود که خوشاوندانی را فاقد هیچ‌گونه صلاحیت کافی هستند، به استخدام خود در آورید. با این حال این امر که شناخت مناسبی نسبت به کارمند جدید خود داشته باشید، خود به استفاده بهتر و سرعت‌بخشی به هماهنگ‌سازی آن‌ها با محیط شرکت کمک خواهد کرد. به همین خاطر بهتر است تا در ابتدای کار به دنبال افراد شایسته برای هر بخش باشید که نسبت به آن‌ها شناخت کافی را دارید. بدون شک این امر مزیت‌های بسیاری را برای شما به همراه خواهد داشت. با این حال این امر مطلق نبوده و تنها توصیه می‌شود تا به اولویت استخدامی شما تبدیل شود. به همین خاطر نباید خود را منحصر به آن تصور کرد.

۴۶- مخاطبان خود را دسته‌بندی کنید

در بهترین حالت ممکن نیز شما قادر نخواهید بود تا تمامی افراد را تحت تاثیر قرار داده و به استفاده از برند خود ترغیب کنید. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات تبلیغاتی و بازاریابی خود، مخاطبان را در گروه‌های مختلف قرار داده و برای هر یک برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشید. برای مثال ممکن است در گروه نخست افرادی را قرار دهید که بیش‌ترین شانس را برای جذب آن‌ها خواهید داشت. بدون شک با این دسته‌بندی‌ها شما به درک بهتری از اقدامات ضروری دست پیدا خواهید کرد که خود از تحمیل هزینه‌های غیرضروری و ناکارآمد، جلوگیری خواهد کرد.

۴۷- فرایند دوست‌دانه داشته باشید

در این رابطه توجه داشته باشید که ارتباط شما باید کاملاً متقابل باشد. در غیر این صورت تلاش‌های شما نتیجه لازم را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر شما نیز باید اجازه دهید تا افراد حاضر در شرکت بتوانند احساس نزدیکی کرده و بتوانند ارتباط خود را در سطح بالاتری حس کنند. در این رابطه این امر که به نظرات و حرف‌های آن‌ها به خوبی گوش داده و قبل از انجام هر کار اهداف را به خوبی برای آن‌ها تشریح کنید، خود گام مناسبی در این رابطه محسوب خواهد شد. در نهایت به هر میزانی که ارتباط بهتری را با کارمندان خود برقرار سازید، به همان میزان احتمال ترک شرکت از جانب آن‌ها کاهش پیدا خواهد کرد.

۴۸- فرهنگ سازمانی مناسبی را شکل دهید

وجود فرهنگ سازمانی منحصر به فرد، باعث خواهد شد تا شرکت به نظم مناسبی دست یافته و در مسیری قرار گیرد که اهداف شرکت را در بر خواهد گرفت. اگرچه در این رابطه برخی بر این باور هستند که می‌توان از فرهنگ‌های موجود در سایر شرکت‌ها استفاده کرد، با این حال لازم است تا توجه داشته باشید که فرهنگ هر شرکتی با توجه به نیازها و شرایط موجود، شکل گرفته است. به همین خاطر هیچ تضمینی وجود ندارد که این امر برای شما نیز نتیجه‌بخش باشد. در همین راستا بهتر است تا تنها از آن‌ها برای ایده‌برداری استفاده کرده و فرهنگی منحصر به فرد را برای خود شکل دهید. در نهایت فراموش نکنید که این فرهنگ شما امری مطلق نبوده و می‌تواند با گذشت زمان، تغییراتی را در آن اعمال کنید.

ادامه دارد ...

منبع: [entrepreneurhandbook](#)



۹ راهکار مرتبط با کلان‌داده برای تجارت‌های کوچک

اینترنتی نیز عرضه کرده که برای افزایش بازگشت سرمایه در فیس‌بوک و اینستاگرام، کاهش تعداد خریدهای ناتمام و ایجاد انگیزه برای تکرار خرید طراحی شده است.

کاربران Kissmetrics می‌توانند به منابع تمرینی و آموزشی اینترنتی برای بهبود کمپین‌های بازاریابی، شامل وینارهای بازاریابی، راهنماهای قدم‌به‌قدم، مقالات و اینفوگرافیک‌ها دسترسی داشته باشند. کاربران جدید برای آشنایی بیشتر با پلتفرم، یک نماینده اختصاصی برای ۶۰ روز اول و ارائه راهنمایی استراتژیک خواهند داشت تا بیاموزند چگونه می‌توان بیشترین استفاده را از این پلتفرم داشت. قیمت طرح‌ها از ۵۰۰ دلار در ماه شروع می‌شود.

۴- InsightSquared

با InsightSquared مجبور نیستید برای داده‌کاوی داده‌های خود ممانی را تلف و آنها را یکی بعد از دیگری آنالیز کنید. در عوض - I sightSquared به راهکارهای برطرف‌کننده تجاری مورد استفاده شما متصل می‌شود -مانند Salesforce, QuickBooks, Google Analytics و Zendesk- تا به طور خودکار داده را جمع‌آوری و اطلاعات کاربردی را استخراج کند.

برای مثال InsightSquared می‌تواند با استفاده از داده‌های حاصل از نرم‌افزار مدیریت رابطه با مشتری، اطلاعات فروش بازرشی مانند پیش‌بینی فروش و توزیع، ساخت و ردیابی لید (Lead)، آنالیز سودآوری و نظارت بر فعالیت‌ها را فراهم کند. این بستر همچنین می‌تواند به کسب‌وکارها کمک کند از اقبال عمومی، نقاط قوت و ضعف و دستاوردها و شکست‌های گروه فروش اطلاع پیدا کنند.

مجموعه محصولات InsightSquared همچنین شامل بازاریابی، امور مالی، ابزارهای تحلیل کارکنان و پشتیبانی، به همراه گزارش شخصی‌سازی‌شده می‌شود و این امکان را فراهم می‌کند که داده گزارش شده را از هر منبعی و به هر طریقی که مایلید دستچین کنید. InsightSquared یک دوره آزمایشی رایگان نیز ارائه می‌کند که طرح‌های آن قابل تغییر و مقیاس‌پذیر هستند. برای کسب اطلاعات مربوط به قیمت با InsightSquared تماس بگیرید.

۵- Google Analytics

شما به نرم‌افزارهای پرزرق‌وبرق و گرانقیمت برای شروع به جمع‌آوری داده نیاز ندارید. این کار می‌تواند با آنچه همین حالا در اختیار دارید آغاز شود؛ وبسایت‌تان Google Analytics را همان بستر رایگان گوگل برای آنالیز دیجیتال، ابزارهایی را در اختیار کسب‌وکارهای کوچک قرار می‌دهد تا بتوانند در یک مکان داده‌های وبسایت حاصل از تمامی تعاملات را آنالیز کنند.

با Google Analytics می‌توانید داده بلندمدت را برای مشخص کردن اقبال عمومی و دیگر اطلاعات ارزشمند استخراج کنید و تصمیم‌های هوشمندانه مبتنی بر داده بگیرید. برای مثال با ردیابی و آنالیز رفتار بازدیدکننده -مبدأ ترافیک کجاست، مخاطب چگونه با محتوا درگیر می‌شود، بازدیدکنندگان چه مدت در یک وبسایت می‌مانند (که با نام ضریب بازگشت یا Bounce Rate نیز شناخته می‌شود)- می‌توانید هنگامی که برای دستیابی به اهداف وبسایت یا فروشگاه آنلاین خود تلاش می‌کنید، تصمیمات بهتری بگیرید. شما می‌توانید ترافیک شبکه‌های اجتماعی را نیز آنالیز و از این طریق تغییراتی در کمپین‌های بازاریابی خود در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید. مطالعه بازدیدکنندگان موبایلی می‌تواند به شما کمک کند اطلاعاتی در مورد مشتری‌هایی استخراج کنید که وبسایت شما را بر روی دستگاه‌های تلفن همراه خود مرور می‌کنند و از این طریق تجربه بهتری برای آنها به وجود آورید. در اینجا روش ثبت‌نام Google Analytics بر روی وبسایت آمده است.

۶- IBM Watson Analytics

در حالی که بسیاری از راهکارهای کلان‌داده برای آنالیزورها و متخصصان داده با دانش به شدت عمیق ساخته شده‌اند، Watson Analytics متعلق به IBM، آنالیزهای پیشرفته و مختص پیش‌بینی تجاری را به آسانی در دسترس کسب‌وکارهای کوچک قرار می‌دهد. این بستر نیازمند هیچ مهارتی در استفاده از سیستم‌های پیچیده داده‌کاوی و آنالیز نیست و این فرایند را خودکار ساخته است. این راهکار آنالیزی شامل مجموعه‌ای از خدمات دسترسی، پالایش و انبار کردن داده است و ابزارهایی را در اختیار شما قرار می‌دهد که بتوانید داده را به روشی ساده و عملی برای هدایت روند تصمیم‌گیری آماده و ارائه کنید. برخلاف بسیاری از راهکارهای آنالیزی که روی تنها یک جنبه از کسب‌وکار تمرکز دارند، Watson Analytics تمامی پروژه‌های آنالیز داده شما را در یک بستر واحد یکپارچه می‌سازد. شما می‌توانید

مترجم: مهدی کاظمیون

طرف‌رفتن از صحبت پیرامون محور کلان‌داده‌ها چندان آسان نیست. شرکت‌ها با مسلح‌شدن به اطلاعات کاربردی می‌توانند مؤثرتر و بهینه‌تر برای مشتریان بازاریابی و محصولاتی را طراحی و تولید کنند که تقاضاهای خاصی را پاسخگو باشند، گردش مالی را افزایش دهند، روند عملیات را تسهیل کنند، پیش‌بینی‌های دقیق‌تری انجام دهند و حتی موجودی انبار خود را بهتر مدیریت کنند تا هزینه‌های مرتبط را تحت کنترل داشته باشند.

آیا تجارت شما توانایی مالی استفاده از مزایای این اطلاعات را دارد؟ برای رقابتی موفقیت‌آمیز در بازار امروز، تجارت‌های کوچک نیاز به ابزاری دارند که شرکت‌های بزرگ به کار می‌بندند. البته کسب‌وکارهای کوچک تمامی منابع یک شرکت تجاری عظیم، مانند متخصصان داده، آنالیزورها و محققان را در اختیار ندارند. با این حال راه‌های بسیاری وجود دارند که تجارت شما می‌تواند از طریق آنها داده‌ای را جمع‌آوری، تحلیل و تفسیر و اطلاعات مفید جنبی را کسب کند که رقابت را متعادل‌تر می‌سازد. در اینجا به ۹ راهکار مرتبط با کلان‌داده‌ها اشاره شده است.

۱- SAS

به گفته شرکت SAS، یکی از پیشروان خدمات و نرم‌افزارهای تحلیل کسب‌وکار از سال ۱۹۷۶، کوچک‌بودن کسب‌وکار دیگر محدودیتی برای کسب اطلاعات بازار و تجارت به همراه ندارد. نرم‌افزار SAS داده شما را به اطلاعاتی مفید تبدیل می‌کند و با این کار تصمیم‌گیری‌ها را آگاهانه می‌سازد و چشم‌اندازی تازه به کسب‌وکار شما می‌دهد؛ حال چه شرکت شما کوچک، متوسط و یا سازمانی بزرگ باشد.

تجارت‌های کوچک و متوسط نیز مانند مجموعه‌های تجاری عظیم با برخی چالش‌ها روبه‌رو هستند. آنالیز SAS که به آسانی قابل استفاده است، پیش‌بینی و داده‌کاوی را به صورت خودکار در آورده است و کسب‌وکارهای فاقد منابع زیاد را قادر می‌سازد با هزینه کمتر نتایج بسیار بیشتری به دست آورند. این آنالیز به شرکت‌ها کمک می‌کند برای رشد و رقابت، چالش‌ها را پشت سر بگذرانند. پیام SAS به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ساده است: «آنچه کارساز است را بیابید و آنچه کارساز نیست را اصلاح و فرصت‌های جدیدی کشف کنید». برای جزئیات بیشتر و اطلاع از قیمت‌ها با SAS تماس بگیرید تا از دوره‌های آزمایشی رایگان نرم‌افزار اطلاع پیدا کنید.

۲- ClearStory Data

آنالیز اطلاعات پیچیده کسب‌وکار الزاماً مانند موشک هواگرد نیست. داده‌کاوی پیشرفته و ابزارهای آنالیزی ClearStory Data، اطلاعات را به صورتی ساده و قابل‌فهم عرضه می‌کنند.

ClearStory Data داده داخلی تجارت شما را با اطلاعاتی که در دسترس عموم است تلفیق می‌کند تا بتوانید تصمیمات تجاری بهتری بگیرید. این اطلاعات مفید با استفاده از قابلیت StoryBoard به نمایش در می‌آیند و شما را قادر می‌سازند نمودار، سیر داستانی و نماهای بصری تعاملی را از طریق داشبورد آن بسازید. این نرم‌افزار حاوی امکانات مربوط به همکاری نیز است که بحث تیمی را امکان‌پذیر می‌کند. برای مثال می‌توانید بر روی سیرهای داستانی جداگانه نظر بگذارید؛ بسیار شبیه به کاری که در شبکه‌های اجتماعی انجام می‌دهید.

علاوه بر داده تجاری، ClearStory Data می‌تواند داده مختص زیرمجموعه‌ها، از جمله بازاریابی، فروش، عملیات و تحلیل مشتری را نیز فراهم کند. این بستر همچنین بازه گسترده‌ای از صنایع، مانند خرده‌فروشی، غذا و نوشیدنی، رسانه و سرگرمی، خدمات مالی، تولید، کالاهای بسته‌بندی‌شده مصرفی، بهداشت و درمان و صنایع دارویی را پوشش می‌دهد. برای کسب اطلاعات مربوط به قیمت با ClearStory Data تماس بگیرید.

۳- Kissmetrics

هه دنبال افزایش بازگشت سرمایه بازاریابی خود هستید؟ - Kissmetrics بستی است که شما را قادر می‌سازد مشتری‌های خود را براساس رفتارشان درک، دسته‌بندی و جذب کنید.

با کمک Kissmetrics می‌توانید براساس رفتار مشتری، ارسال ایمیل‌هایی که تنها یکبار ارسال می‌شوند و کمپین‌های تبلیغات ایمیلی جاری را ایجاد، مدیریت و آن را خودکار کنید. این بستر تأثیر کمپین تبلیغاتی را فراتر از تعداد کلیک‌ها و بازشدن صفحات اندازه می‌گیرد. این شرکت Kissmetrics را برای خرده‌فروشی‌های

آن را در تمامی انواع آنالیز داده، از جمله بازاریابی، فروش، امور مالی، منابع انسانی و دیگر بخش‌های عملیاتی خود استفاده کنید. فناوری «زبان طبیعی» آن به کسب‌وکار کمک می‌کند مشکلات را شناسایی کند، الگوها را تشخیص دهد و اطلاعات مفید معناداری برای پاسخگویی به پرسش‌ها کسب کند، مانند اینکه در نهایت چه عاملی فروش را بیش می‌برد، چه قراردادهایی احتمال لغو شدن دارند و چطور می‌توان کارکنان را خشنود ساخت. برای کسب اطلاعات مربوط به قیمت با IBM تماس بگیرید.

۷- Canopy Labs

کلان‌داده صرفاً به شما کمک نمی‌کند تصمیمات بهتری برای کسب‌وکار بگیرید، بلکه می‌تواند در پیش‌بینی آینده نیز مؤثر باشد. بستر آنالیز مشتری Canopy Labs، با استفاده از رفتار مشتری، موارد برطرف‌دار در فروش و مدل‌های رفتاری پیش‌بینی‌کننده، اطلاعات ارزشمندی را در کمپین‌های بازاریابی آینده استخراج و به شما در جهت کشف متناسب‌ترین پیشنهادها برای محصولات کمک می‌کند.

یکی از امکانات منحصره‌فرد Canopy Labs، نمای مشتری ۳۶۰ درجه است که داده‌های جامعی را در مورد مشتریان نشان می‌دهد. این برنامه هدفی دوگانه دارد؛ ابتدا وضعیت هر مشتری، مانند ارزش طول عمر، وفاداری، سطح علاقه‌مندی، تاریخچه خرید و رفتارهای ایمیلی را آشکار می‌سازد که نشان می‌دهد کدام مشتریان سودآور بوده‌اند و ارزش ارتباط برقرار کردن را دارند. دوم اینکه با این اطلاعات، بهتر می‌توانید پیشنهادات شخصی‌سازی‌شده بدهید، پاسخ‌های مشتری را دنبال و کمپین‌های معارفه بهبودیافته‌ای را اجرا کنید.

Canopy Labs وجه پیچیده و فنی کلان‌داده را برعهده می‌گیرد تا شما بتوانید توجه خود را تماماً به مشتریان مطوف دارید. یک دوره آزمایشی رایگان برای آزمودن این خدمات وجود دارد. برای کسب اطلاعات در مورد طرح‌ها با Canopy Labs تماس بگیرید.

۸- Tranzlogics

بر کسی پوشیده نیست که تبدلات کارت‌های اعتباری مملو از اطلاعات بی‌ارزش هستند. گرچه دسترسی زمانی محدود به شرکت‌های دارای منابع قابل‌توجه بود، شرکت اطلاعات مشتری Tranzlogics این اطلاعات را برای کسب‌وکارهای کوچکی که فاقد بودجه تجارت‌های بزرگ بودند نیز در دسترس قرار داد.

Tranzlogics با نگاه‌های بازرگانی و سیستم‌های پرداخت کار می‌کند تا اطلاعات مالکیتی را از خریدهای انجام‌شده توسط کارت اعتباری استخراج و آنالیز کند. این اطلاعات سپس می‌توانند برای اندازه‌گیری کارایی فروش، ارزیابی مشتریان و دسته‌بندی آنها، بهبود در شناساندن کسب‌وکار و برنامه‌های ایجاد وفاداری، برگزاری کمپین‌های بازاریابی مؤثرتر، تنظیم طرح‌های بهتر برای کسب‌وکار و اجرای کارهای دیگری استفاده و به تصمیمات هوشمندانه برای کسب‌وکار منجر شوند. به علاوه Tranzlogics نیازمند هیچ‌گونه دانش تکنولوژیکی برای شروع نیست. این برنامه آماده به کار است، یعنی نیاز به هیچ‌گونه نصب یا برنامه‌نویسی ندارد. تنها کافی است به حساب خود وارد شوید تا به درگاه تجاری‌تان دسترسی پیدا کنید. برای کسب اطلاعات مربوط به قیمت با Tranzlogics تماس بگیرید.

۹- Qualtrics

اگر در حال حاضر هیچ منبع درستی برای داده ندارید، انجام تحقیقات ممکن است کارساز باشد. Qualtrics کسب‌وکار را قادر می‌سازد بازه گسترده‌ای از مطالعات و بررسی‌ها را برای کسب اطلاعات مفید و باکیفیت به منظور تصمیم‌گیری مبتنی بر داده انجام دهد. بین شرکت اخیراً مدیریت تجربه (Experience Management, XM) چهار نرم‌افزار کاربردی که کاربران را قادر به بهبود تجربه‌هایی می‌سازند که سازمان‌ها برای تمامی ابعاد ذی‌نفع فراهم می‌کنند. افسرد ذی‌نفع در این میان مشتریان، کارکنان، مشتریان احتمالی، کاربران، شرکا، تأمین‌کننده‌ها، شهروندان، دانش‌آموزان و سرمایه‌گذاران هستند.

در چهار عرصه اصلی کسب‌وکار را اندازه‌گیری، اولویت‌بندی و بهینه‌کنند؛ مشتری، کارمند، برند و تجربه محصول. به علاوه Qualtrics اطلاعات مفید، نرم‌افزار پوشش مخاطب، آزمون تبلیغات، آزمون مفهومی و برنامه‌های تحقیقات بازاریابی را ارائه می‌کند. این شرکت همچنین می‌تواند به انجام نظرسنجی از کارکنان، صاحب‌های خروج از شرکت و مرور کلی شرکت کمک کند. برای بحث روی قیمت با Qualtrics تماس بگیرید.

منبع: [businessnewsdaily](#)

در سازمان آب و برق خوزستان برگزار شد:

کارگاه آموزشی بهره برداری از سامانه هشدار سیلاب



اهواز - شنبم قیاوند - مدیر دفتر مدل های آب و محیط زیست سازمان آب و برق خوزستان از برگزاری جلسه آموزشی "بهره برداری از سامانه هشدار سیلاب پردازشگر آب و اقلیم" و رونمایی از سامانه مرتبط با آن خبر داد. "علی شهپازی" با بیان این که پردازشگر آب و اقلیم به منظور دستیابی بدون واسطه و سریع به نتایج مدل های معتبر جهانی پیش بینی هواشناسی در مقیاس های کوتاه مدت و فصلی در سازمان آب و برق خوزستان تهیه شده است، تصریح کرد: این سامانه بخشی از فعالیت گسترده تری است که با هدف استفاده از پیش بینی های هواشناسی در پیش بینی رواناب و مدیریت سیلاب در حوزه های ابریز منتهی به استان خوزستان به کار گرفته می شود و در هفته های آتی بر سایت مربوطه بارگذاری خواهد شد. وی با بیان این که در آخرین به روز رسانی سامانه پردازشگر آب و اقلیم (Hydroclimate.v7) ماژول هشدار سیلاب به قابلیت های پیش بینی آن اضافه شده است، افزود: این ماژول علاوه بر این که با پردازش خروجی های پیش بینی های هواشناسی، مناطق خطر پذیر از نظر سیلاب را مشخص و نتایج را در قالب داشبوردهای مدیریتی به همراه نقشه ها و قابل های تخصصی ارائه می دهد، امکان دسترسی تمامی همکاران به سامانه را فراهم کرده است. شهپازی، تعیین موقعیت های خطر پذیر از منظر سیلاب، مشخص شدن سطوح هشدار، نمایش مقادیر متوسط و حداکثر بارش در زیر حوزه ها، نمایش مسیر حرکت توده بارش، بارش تجمعی ۵ روز آینده و گزارش های تخصصی را از جمله خروجی های قابل دسترس در این نسخه از سامانه ذکر کرد.

شهردار گرگان:

بافت تاریخی گرگان ظرفیت جدید گردشگری نوروز ۱۳۹۸/ توافق اولیه با سرمایه گذار پروژه شهرسازی مدرن در گرگان



گرگان - نادر کرمی - شهردار گرگان گفت: بافت تاریخی گرگان یکی از ظرفیت های بزرگ این شهر است که اقدامات خوبی برای احیاء آن شکل گرفته و امید داریم بتوانیم برای ایام نوروز حتی مردم را برای استفاده و بازدید از این بافت به طور رسمی دعوت کنیم تا شاهد اتفاقات خوب در این عرصه هم باشیم. به گزارش مرکز اطلاع رسانی شهرداری گرگان، عبدالرضا دادبود پیش از ظهر امروز در دیدار با مدیرکل صدا و سیمای مرکز گلستان اظهار کرد: ما به موضوعات فرهنگی به عنوان یکی از زیرساخت های توسعه شهر نگاه می کنیم. وی ادامه داد: خوشبختانه در حوزه های مختلف امروز شاهد مشارکت های مردمی در شهر هستیم و امروز شاهدیم که خیابان در حوزه ساخت نیمکت، سرویس بهداشتی، المان های شهری و موضوعات مشابه اعلام آمادگی و سرمایه گذاری کرده اند، که این امر نوبدبخش اتفاقات خوب در شهر است. شهردار گرگان به اجرای پروژه تقاطع غیرمسطح ۶۰ متری افسران گرگان اشاره و بیان کرد: پروژه ۶۰ متری افسران از بخش های مختلفی تشکیل می شود که اجرای روگنر بخشی از پروژه است که برای تکمیل کل پروژه ۴۰ میلیارد تومان هزینه پیش بینی شده است. بافت تاریخی گرگان ظرفیت جدید گردشگری نوروز ۱۳۹۸/ توافق اولیه با سرمایه گذار پروژه شهرسازی مدرن در گرگان دادبود گفت: با وجود فشارهای اقتصادی که وجود دارد سعی کردیم هیچ پروژه های روی زمین نماند و برای بهبود وضعیت و تسریع در پیشبرد برنامه موضوع سرمایه گذاری را خیلی جدی پیگیری می کنیم و پیش بینی خواهیم کرد تا پایان سال یک هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری در شهر داشته باشیم.

رئیس دانشگاه علوم پزشکی قزوین:

باید رویکرد درمانی، هدفمند شود تا از تحمیل بار اضافی درمان به مردم و دولت جلوگیری شود

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - دکتر منوچهر مهران، رئیس دانشگاه علوم پزشکی قزوین با اشاره به هزینه های بالای درمان گفت: گاهی نیازی به داروهای گران نیست و یا پزشکان بهتر است اقدام کمتری را تجویز کنند و یا از ارجاع بی مورد افراد به پزشکان جلوگیری کنیم تا هزینه مردم زیاد نشود. رئیس دانشگاه این سخنان را در آیین بزرگداشت هفته بیمه سلامت و تقدیر از پزشکان بیان کرد و ادامه داد: هزینه های درمانی در کشور بالاست، اما گاهی نگران کردن مردم باعث می شود این هزینه ها بیشتر شود؛ پس بنابر این باید روش هایی یکار گیریم تا مشکلات کم تر شود. دکتر مهران در بخش دیگری از سخنانش گفت: باید رویکرد درمانی، هدفمند شود تا از تحمیل بار اضافی درمان به مردم و دولت جلوگیری شود. زیرا اغلب مردم، درآمد کمی دارند و نیازی به برخی کارهای گران نیست و وی بیان کرد: باید فرهنگ سازی شود تا با همکاری مردم و کادر درمانی و متولیان امر بهداشت و درمان، در کنار خدمات خوبی که داده می شود، هیچ فعالیتتی دچار وقفه نشود. رئیس دانشگاه علوم پزشکی قزوین به تعامل با سازمان بیمه سلامت اشاره کرد و افزود: خوشبختانه با وجود همه مشکلات، در استان تعامل بسیار خوبی بین بیمه سلامت و دانشگاه علوم پزشکی برقرار است و این همکاری موجب شده تا بتوانیم مشکلات را با سرعت بیشتری حل کنیم و خدمات، دچار وقفه نشود. وی با بیان مزیت های اجرای برنامه تحول نظام سلامت در کشور گفت: در ابتدای روی کار آمدن دولت یازدهم، طرح تحول سلامت آغاز شد - که البته موافق و مخالف هم دارد- اما بی تردید، نقاط مثبت آن بیشتر است و با اجرای آن، تحول بزرگی در حوزه سلامت رخ داده است. بنا به اظهار مسؤول حوزه سلامت استان قزوین، در اجرای طرح تحول سلامت آنچه رخ داد، افزایش تعداد تخت های بیمارستانی در گام اول بود و البته، استاندارد تخت برای هر یک هزار تن در کشور ۲۶ تعریف شده که امروز این وضعیت ۱.۴ تخت است.

دبیر شورای هماهنگی مبارزه با مواد مخدر لرستان مطرح کرد:

ضعف در چرخه حمایت از معتادان بهبودیافته

خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز - دبیر شورای هماهنگی مبارزه با مواد مخدر لرستان بر لزوم تقویت چرخه حمایت از معتادان بهبودیافته تأکید کرد. مجتبی بیروآوند در شورای مبارزه با مواد مخدر ضمن تسلیت اربعین سرور و سالار شهیدان به همه عزاداران حسینی گفت: در جلسات باید مسئولین کمیته ها گزارش اقدامات همه ادارات ضروری است. وی با بیان اینکه در شهرستان سلسله تنها یک کمب مرکز ترک اعتیاد فعال است، تصریح کرد: مواد مخد ری وجود دارد که در مکان های سر پوشیده تولید می شود لذا در این مورد باید پیگیری شود و اگر موردی هست گزارش بدهند. دبیر شورای هماهنگی مبارزه با مواد مخدر لرستان تصریح کرد: در مورد بیمه سلامت معتادین اقدام کرده ایم و در حال نهایی شدن است؛ چراکه معتادانی هستند که به علت نداشتن هزینه درمان نمی توانند اعتبار را رها کنند. بیروآوند با اشاره به اینکه متاسفانه کمب های ترک اعتیاد خروجی مطلوبی ندارند، گفت: باید رفتار درمانی صورت بگیرد که فرد بهبود یافته با کوچکترین تعارف دوباره به مصرف مواد مخدر روی نیاید.

شهردار جدید پرند برگزیده شد

رباط کریم - خبرنگار فرصت امروز - جلسه نهایی انتخاب شهردار در ساختمان شورای اسلامی شهرداری پرند سعید آگشته با ۷ رای مثبت اعضای شورای اسلامی شهر پرند به عنوان شهردار انتخاب شد. سعید آگشته متولد سال ۱۳۵۲ در تهران و دارای مدرک کارشناسی ارشد شهرسازی با گرایش برنامه ریزی شهری و منطقه ای و کارشناسی عمران است. وی معاون طرح و برنامه شهرداری قزوین و رئیس هیأت فوتبال استان قزوین بوده پیش از این به مدت هفت سال نیز شهردار شهرهای الوند و البرز و شهردار نمونه استان قزوین بود. رئیس و سخنگوی مجمع شهرداران استان قزوین، رئیس هیأت مدیره شرکت آمار و فناوری اطلاعات شهرداری قزوین، رئیس هیأت مدیره شرکت شهر صنعتی البرز، رئیس مجمع شرکت شهر صنعتی کرمانشاه، عضو مجمع شرکت شهر صنعتی رشت، عضو هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت شهر سازه نوین، رئیس هیأت مدیره شرکت آریا جام همرا، عضو هیأت مدیره شرکت پژوهش های صنعتی و خدمات آزمایشگاهی کاسپین، بازرس شرکت طرح و توسعه همپاری قزوین، بازرس شرکت فرآورده های معدنی سفید کوه قزوین، مدیر طرح های راهبردی شرکت بنیاد سازه (بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی) و عضو هیأت مدیره جامعه مهندسان شهرساز ایران از جمله سوابق سعید آگشته است.

مدیر عامل جمعیت هلال احمر استان ایلام خبر داد:

نجات ۴ زائر گرفتار شده در رودخانه خروشان «گاوی» مهران

ایلام - خبرنگار فرصت امروز - عارفی با اعلام این خبر گفت: در پی تماس تلفنی با مرکز کنترل و عملیات جمعیت هلال احمر استان ایلام (EOC) مبنی بر گرفتار شدن خودرو در مسیر سیلاب رودخانه گاوی شهرستان مهران فوری نیروهای هلال احمر به محل حادثه اعزام شدند. وی افزود: در پی بارش شدید باران ، گرد و خاک و مه گرفتگی شدید و سیلابی شدن رودخانه گاوی منجر به بالا آمدن سطح آب رودخانه شده و ۴ زائر که به دلیل گم کردن مسیر خود در داخل خودرو، وسط رودخانه گرفتار شده بودند، بلافاصله و با اقدام فوری نجاتگران جمعیت هلال احمر نجات یافتند. وی بیان داشت: ۶ تیم عملیاتی امداد و نجات، ۴ دستگاه آمبولانس، ۵ دستگاه خودروی کمکدار سبک به همراه خودروی ست نجات سریعاً در محل اعلام شده حاضر شدند و موفق به نجات این افراد شدند. مدیر عامل جمعیت هلال احمر استان ایلام ادامه داد: پس از تلاش طاقف فرسای تیم های عملیاتی امداد و نجات در حالی که با کاهش دید شدید بر اثر گرد و خاک و مه گرفتگی مواجه بودند با بستن کارگاه تخصصی و استفاده از طناب، ۴ زائر گرفتار شده از رودخانه خروشان را به سلامت خارج و به خشکی انتقال دادند. وی گفت: پس از خروج افراد از سیلاب رودخانه سریعاً اقدامات اولیه درمانی بر روی حادثه دیدگان انجام گردید و بلافاصله توسط آمبولانس جمعیت به مرکز درمانی بیمارستان امام حسین (ع) شهر مهران جهت انجام اقدامات ثانویه منتقل شدند.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز:

با حاکمیت فرهنگ بسیج در جامعه هیچ خطری متوجه کشور نیست

اقامه نماز به هنگام و با حضور قلب در سنن نوجوانی و جوانی از آموزه های دینی ما مسلمانان است. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با بیان اینکه در بین دانش آموزان دختر هم باید توجه زیادی به مسئله حجاب وجود داشته باشد، ادامه داد: آنچه که در رابطه با حجاب در مدارس و جامعه هست وضعیت خوبی نیست و باید متولیان امور تربیتی از جمله بسیج دانش آموزی که مزین به نام بسیج است، در این راستا اقدام موثر انجام دهند و الگو سازی کنند. وی با تأکید بر ارتقاء آگاهی های سیاسی دانش آموزان در مدارس تصریح کرد: دانش آموزان باید شناخت سیاسی داشته باشند تا در روز سخت و بحران توانایی تشخیص از خود نشان دهند چرا که اگر این شناخت نباشد در روزهای بحرانی دچار اشتباه می شوند. وی گفت: در اثر عدم بصیرت و شناخت، انسان ناخواسته به دشمن کمک می کند، از این رو به لحاظ بصیرتی باید توجه ویژه ای داشته باشیم. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی در پایان یادآور شد: روز سیزدهم آبان ماه روز دانش آموز است و با حضور در راهپیمایی با پاسخی کوبنده به دشمنان نشان خواهیم داد که در مسیر ترسیم شده مقام عظمای ولایت قرار داریم.



بسیج در جامعه هیچ خطری متوجه کشور نیست. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم ادامه داد: اگر امروز از دشمن هراسی نداریم به واسطه حاکمیت فرهنگ بسیج در جامعه است؛ که ۳۶ هزار شهید دانش آموز را در دفاع از آرمان ها و اعتقاداتمان تقدیم نظام و انقلاب کرده است. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی در ادامه با تأکید به اینکه نوجوانان امیدهای آینده کشور هستند، گفت: ارتقای تحصیلی و سطح علمی باید اولین اولویت دانش آموزان بسیجی باشد. امام جمعه تبریز با تأکید بر تقویت باورهای دینی و انجام فرایض اسلامی گفت:

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد:

افزایش سرعت و توان بارگیری در انبار نفت ساری

فنی مهندسی ، عملیاتی و اچ اس ای در مهرماه ۹۷ به بهره برداری رسید و از ایمی بالایی برخوردار است. مدیر منطقه ساری اظهار کرد: در این پروژه به منظور بالا بردن توان بارگیری سه سکو به سکوهای بارگیری بنزین و چهار سکو به سکوهای بارگیری نفت گاز اضافه و به منظور افزایش سرعت بارگیری یک پمپ به مجموعه پمپ های بنزین و دو پمپ به مجموعه پمپ های نفتگاز افزوده شد. طالبی مزایای اجرای این پروژه را برشمرد و افزود: با بهره برداری از این پروژه ترافیک نفتکشها در انبار نفت ساری کم شده و به سرعت بارگیری آنها افزوده شده است. طالبی به روز بودن ، آمادگی و توسعه یافتگی را از اصلی ترین اولویت منطقه ساری برشمرد و اذعان کرد: انبار نفت ساری دارای زیرساخت هایی است که قابلیت تغییر پذیری بالایی عملیاتی را دارد تا در مواقع لزوم با تبدیل سیستم به وظایف جدید عملیاتی، تغییر کند.



از ایمی بالای تاسیسات انبار نفت ساری گفت و تأکید کرد: پروژه افزایش سرعت و توان بارگیری فرآورده های بنزین و نفتگاز از زمستان سال ۹۶ شروع و بدون ایجاد وقفه در سوخت رسانی و تعطیلی انبار ، این پروژه به همت کلیه پرسنل واحد های خدمات

شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی:

رضایی به عنوان دبیر شورای روابط عمومی و اطلاع رسانی صنعت آب و برق آذربایجان غربی منصوب شد

پيوسته و نظام یافته از ادارات روابط عمومی ضامن موفقیت بیش از پیش خواهد بود و در این میان شوری روابط عمومی و اطلاع رسانی در هر استان از جایگاه و اهمیت ویژه ای برخوردار می باشد. در بخش پایانی این حکم آمده: با توجه به مسئولیت جنابایی به عنوان مدیر روابط عمومی شرکت آب فاضلاب، بدین وسیله به مدت یکسال به عنوان دبیر شورای روابط عمومی و اطلاع رسانی صنعت آب و برق در استان آذربایجان غربی منصوب می گردید؛ امید است با همدلی و همفکری اعضای شورا و مدیرعامل محترم شرکتها، شاهد تعالی و پویای فعالیت روابط عمومی و بهره گیری از تجارب و اندیشه های مدیران دست اندر کار و انتقال و تبادل تجربیات بین شوراهای استانی باشیم.



استمرار موفقیت های خانواده های روابط عمومی در گروه همکاری و همکاری بین اجزای گوناگون آن بوده و از همین رو ایجاد شبکه

اورمیه - رونق - به گزارش خبرنگار فرصت امروز، مهندس داریوش رضایی طی حکمی از سوی صدیقه بسران، مدیر کل روابط عمومی و اطلاع رسانی وزارت نیرو، به عنوان دبیر شورای روابط عمومی و اطلاع رسانی صنعت آب و برق آذربایجان غربی منصوب شد. در این حکم خطاب به مدیر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی آمده است: تعالی و بالندگی هر نهاد اجتماعی در گرو همکاری و خرد جمعی به عنوان برآیند نظرات و اندیشه ها است، بدون تردید پویایی و کارآمدی مجموعه روابط عمومی های خدمات آب و برق نیز از این قاعده مستثنی نبوده و انعکاس شایسته فعالیت ها و دستاوردهای وزارت نیرو مروهون تلاش همکاران روابط عمومی در سراسر کشور می باشد،

در نشست مشترک مدیرعامل آبفا با اعضاء شورای شهر بندرعباس مطرح شد:

تعامل خوب آبفا با شهرداری بندرعباس



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل آبفا هرمزگان در نشست با اعضاء شورای شهر بندرعباس، ضمن ارائه گزارشی از برنامه های انجام شده این شرکت در ۶ ماهه اول سال جاری، گفت: از محل درآمد های حاصل از تصیر ۳ شرکت آب و فاضلاب که مصوبه ی شورای شهر بوده، اجرای طرح های تامین ، انتقال و توزیع آب در راستای توسعه شهر بندرعباس و رفع کمبود آب در این شهرستان اجرایی شده و پروژه هایی نیز در دست اقدام است. امین قصبی افزود: این پروژه ها شامل: بهینه سازی سامانه توزیع آب شرب شهر، ترمیم مخازن ذخیره آب شرب ، اصلاح و بازسازی شبکه توزیع آب بندرعباس، اجرای ۳۳ کیلومتر خط انتقال از آب شیرین کن متوسطی تا مخازن داماهی، انتقال آب به شمال بندرعباس و ایجاد تاسیسات فاضلاب این شهر می باشد. وی با اشاره به دیگر

مدیر آبفا برخوار:

در سال جاری با اجرای دو خط انتقال مشکل تامین آب شهرستان برخوار برطرف شد



شد. وی با اشاره به چگونگی تامین آب شرب شهرستان برخوار افزود: این شهرستان با جمعیتی بالغ بر ۱۵۲ هزار نفر تحت پوشش طرح آبرسانی اصفهان بزرگ قرار دارد همچنین دارای ۶ حلقه چاه آب می باشد که در سالهای اخیر به دلیل افت سطح آبهای زیرزمینی، آبدهی این چاهها بسیار کاهش یافته به گونه ایی که آبدهی یکی از چاهها

از ۵۰ لیتر در ثانیه به ۱۸ لیتر کاهش یافته است. وی با بیان اینکه برای گذر از بحران کم آبی در تابستان ، ۲۱ حلقه چاه آب کشاورزی شناسایی شد و اظهارداشت: در فصل تابستان برای غلبه بر تبعات ناشی از خشک سالی علاوه بر شناسایی چاههای کشاورزی که از لحاظ کیفی ،شیمیایی قابل استفاده در بخش شرب بودند نیز ۶ حلقه از چاههای شهرداری به شبکه توزیع متصل شد. مدیر آبفا برخوار کاهش مصرف سرانه آب و هدررفت آب را یکی از راههای مدیریت مصرف برشمرد و اعلام کرد: هم اکنون میانگین مصرف سرانه آب در شهرستان برخوار حدود ۱۴۶ لیتر در شبانه روز است که تلاش ها درصد کاهش این رقم می باشد این درحالیست شده با اصلاح شبکه های فرسوده ، هدررفت آب نیز کاهش یابد در این زمینه در سال جاری بیش از ۷ کیلومتر اصلاح شبکه فرسوده و بیش از هزار مورد اصلاح انشعابات در دستور کار قرار گرفت .

ساخت سریال با موضوع آسیب های اجتماعی در گرگان

همکاری صدا و سیما و شهرداری گرگان اتفاقات خوبی را رقم خواهد زد. وی به مباحث ورزشی و تیم بسکتبال شهرداری گرگان اشاره کرد و گفت: موضوعات ورزشی جز اولویتهای کاری ما است و اعتقاد داریم با افزایش و توسعه ورزش شاهد جامعه ای باشناط تر و سالم تر خواهیم بود. مدیر کل صدا و سیما گلستان متذکر شد: معتقدم در حوزه فرهنگی و ورزشی هرقدر زحمت بشکیم و هزینه کنیم، سرمایه گذاری برای امروز و فردای خانوادهها است.

و شهر است. مدیر کل صدا و سیمای گلستان در خصوص مسائل و آسیب های اجتماعی بیان کرد: در کنار وظیفه مندی دستگاههای مختلف در موضوع آسیب های اجتماعی، معتقدم شهرداری گرگان صدا و سیما می توانند همکاری و اقدامات خوبی را رقم بزنند. ساخت سریال با موضوع آسیب های اجتماعی در گرگان و زیباترین شهر شمال کشور است. منتظر حجت از ساخت فیلم و سریال با موضوع آسیب های اجتماعی خبر داد و گفت: در این پروژه،

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر کل صدا و سیمای گلستان گفت: استان گلستان یک استان پر ظرفیت و گرگان یکی از زیباترین شهرهای شمال ایران است. محمد منتظر حجت اظهار کرد: گلستان یک استان پر ظرفیت و گرگان به عنوان یکی از زیباترین شهرهای شمال کشور محسوب می شود. وی ادامه داد: زندگی در صلح و آرامش اقوام مختلف در استان گلستان و در گرگان به عنوان یکی از ویژگی ها و مسائل بسیار بارز این استان

۱۰ اشتباه وبسایت‌های تجارت‌های کوچک و راندن مشتریان

مترجم: مهدی کاظمیون

بازدیدکنندگان به ندرت وبسایت یک کسبوکار کوچک را با احساسی خنثی ترک می‌کنند. برای بیشتر مشتریان بالقوه، چگونگی کسبوکار شما ناشناخته است، از این رو اولین برخوردشان با شرکت شما می‌تواند آنها را به همکاری ترغیب کند و یا تأثیر معکوس بگذارد. به همین خاطر، بهتر است اولین تجربه از وبسایت آنها را مشتاق به تماس گرفتن با شما کند و نه رقیبتان. در اینجا به ۱۰ مورد از بزرگترین مشکلات یک وبسایت که می‌توانند فرصت‌های کاری جدید را از بین ببرند اشاره شده است.

۱- محتوای جذاب

اگر تصور می‌کنید دهن مشتریان بالقوه زیر کوهی از امکانات، مزایا و خودستایی، آنها را قانع می‌کند از شما خرید کنند، باید تجدیدنظر کنید. خرواری از اطلاعات و محتوای متمرکز بر امور داخلی، به شدت مایوس‌کننده هستند. بازدیدکنندگان می‌خواهند خیلی سریع ببینند در وبسایت شما برای آنها چه امکاناتی موجود است. همواره از درجه دید مشتری بالقوه مطالب را بنویسید و برای آن جایگاه بالایی قائل شوید.

۲- برندسازی مبهم

بسیاری از کسبوکارهای کوچک سعی می‌کنند سرآمدبودن را در تمامی موارد انتقال دهند، «ما بهترین هستیم»، «ما ارزان‌ترین هستیم»، «ما نوآورترین هستیم» و مواردی از این دست. تمامی آنچه از این کار حاصل می‌شود گیج‌شدن مشتریان بالقوه یا القای این تفکر است که شما در تمامی موارد سطح متوسطی دارید. درست مانند برندهای بزرگ و موفق، سعی کنید به یک خصوصیت شناخته‌شده و تا جای ممکن آن را به همه بشناسانید. شرکت اپل در نظر نگریه؛ بسیاری کارها را به خوبی انجام می‌دهد، اما بیشتر مردم به دلیل سرآمدبودن طراحی آن به محصولاتش جذب می‌شوند. چه عاملی شرکت شما را به صورت معناداری متمایز می‌سازد؟ برند شما.

۳- عدم‌وجود نشانه‌های اعتبار

همانطور که بیشتر اشاره کردیم، چگونگی بسیاری کسبوکارهای کوچک می‌تواند ناشناخته باشد. برای غلبه بر تردید مشتری باید نشانه‌های محکمی از اعتبار در وبسایت خود داشته باشید. تأثیرگذارترین این نشانه‌ها اظهار نظرهای مشتریان است؛ نماد الکترونیک و دیگر اعتباربخشی‌های شناخته‌شده و همچنین آمار در مورد تعداد مشتریان، حجم فروش و دیگر داده‌های مرتبط که شرکت شما را بزرگ، در حال رشد و موفق جلوه می‌دهند نیز از این دست نشانه‌ها هستند. بدون وجود نشانه‌های اعتبار، بازدیدکنندگان تنها با تبلیغات بازاریابی شما مواجه می‌شوند که به هیچ وجه برای آنها کافی نخواهد بود.

۴- گزینه‌های ارتباطی بدساخت

اگر وبسایت ارتباط با شما را برای بازدیدکنندگان آسان‌سازی نکرده، آنگاه ارتباطی از جانب مشتریان در کار نخواهد بود. وبسایت کسبوکارهای کوچک عمدتاً فاقد فرم‌های ارتباطی سهل‌الاستفاده هستند و ممکن است حتی کوچک‌ترین راه ارتباطی را نیز نمایش ندهند. گزینه‌های ارتباطی بدساخت می‌توانند بازدیدکنندگان را از کوره به در ببرند. فرم‌های ارتباطی مناسب تعداد کمی فیلدهای اجباری دارند و شامل اغلابیه حريم خصوصی هستند تا به مشتریان احتمالی اطمینان دهند شما آدرس ایمیل‌شان را نمی‌فروشید یا واگذار نمی‌کنید. همچنین بسیار واجب است پس از اینکه مشتریان بالقوه فرم خود را ثبت کردند، یک ایمیل تأییدیه برای آنها ارسال کنید.

۵- ساختار ضعیف سئو

از آنجایی که کسبوکار کوچک شما یک نام شناخته‌شده نیست، نیاز دارید مشتریان -زمانی که به دنبال محصولات یا خدماتی هستند که شما ارائه می‌کنید و هنوز از وجود شرکت‌تان اطلاعی ندارند- قادر باشند شما را در نتایج جست‌وجوی گوگل بیابند. بسیاری وبسایت‌های کسبوکارهای کوچک برای سئو بسیار ضعیف سازماندهی شده‌اند و به همین دلیل شناسایی و رتبه‌بندی مناسب با محتوا را برای روبات‌های خزنده گوگل (Google Crawlers) دشوار یا غیرممکن می‌سازند؛ در نتیجه شما برای کسانی که در گوگل جست‌وجو می‌کنند نامرئی هستید. این نقص می‌تواند در طول زمان به قیمت صدها هزار دلار ضرر برای کسبوکار شما در لیندهای فروش یا سفارشات اینترنتی تمام شود.

۶- استفاده از تصاویر آرشیوی

کسبوکارهای کوچک معمولاً از نظر بودجه در مضیقه هستند، به همین خاطر استفاده از تصاویر آرشیوی راهی وسوسه‌کننده برای کاهش هزینه‌های طراحی وبسایت به نظر می‌رسد، اما از آنجایی که ما دیگر در سال ۲۰۰۲ نیستیم، این کار اشتباهی بزرگ خواهد بود. مشتریان بالقوه هزاران وبسایت و احتمالاً صدها بار تصاویر آرشیوی شما را دیده‌اند. این تصاویر فقدان خلاقیت را القا می‌کنند و مجموعه‌ای را نمایش می‌دهند که چندان رغبتی نسبت به کارش ندارد. چند صد دلار (ناقابل) خرج یک عکاس حرفه‌ای کنید تا از فضای داخلی و خارجی و از چهره پرسنل عکاسی و تصویری مناسب از محصولات تهیه کند. این کار باعث می‌شود شرکت شما حسی واقعی‌تر را منتقل و به میزان زیادی اعتبار کسب کند.

۷- اشتباهات تاپیی

مطالب وبسایت باید عاری از اشتباهات دستوری، غلط‌های املائی، جملات مبهم و دیگر نواقصی باشد که به مشتریان می‌گویند شرکت شما به جزئیات اهمیت نمی‌دهد، فاقد پختگی لازم است و امکان دارد کار را نیمه‌کاره انجام دهد. کسبوکارهای کمی از نویسندگان حرفه‌ای بهره می‌برند، اما این افراد مانند ویراستاران، به راحتی در اینترنت پیدا می‌شوند. نویسندگان مستقل و ماهر با حق‌الزحمه‌های معقول موجود هستند که می‌توانند محتوایی با تأثیر منفی را به محتوایی جذاب برای مشتریان بالقوه تبدیل کنند. واضح است که این کار ارزش سرمایه‌گذاری دارد.

۸- ناوبری گیج‌کننده

ایجاد نقشه سایت کاربر پسند بسیار پیچیده‌تر و تخصصی‌تر از آن است که به نظر می‌آید. ناوبری قوی سایت، امری شهودی و ساده است و برای بازدیدکنندگان یافتن آنچه بدان نیاز دارند و سپس بازگشت به محل اولیه را آسان می‌سازد. کسبوکارهای کوچک معمولاً کار را با به کارگیری تعداد زیادی برچسب ناوبری در سربرگ وبسایت پیچیده می‌کنند. کاربرد متنی غیرقابل‌درک برای برچسب‌ها (مانند «افراد» به جای «دربارہ ما») و ناتوانی در استفاده از نوار کناری یا ناوبری توسط برد کرامب (Breadcrumb) که ناوبری به صفحات بالاتر را امکان‌پذیر می‌کند نیز از این دست موارد هستند. بسیاری از مشکلات ناوبری می‌تواند با مشاهده نحوه جست‌وجوی کاربران واقعی در وبسایت اصلاح شود.

۹- عدم‌نمایش فعالیت‌های کسبوکار

اگر در وبسایت خود کلی‌گویی کنید، نخواهید توانست بازدیدکنندگان را متقاعد سازید که می‌توانید محصولات را به خوبی تحویل دهید. برای ایجاد اعتبار و همچنین فراهم کردن دیدی مثبت نسبت به خود، اطمینان حاصل کنید که وبسایت شما مطالعات موردی مفصل، رزومه‌ای شامل روایت‌ها و تصاویری از پروژه‌های موفق وایا داده‌هایی دارد که به طور دقیق نشان می‌دهند شما چگونه به مشتریان کمک کرده‌اید در سرمایه خود صرفه‌جویی کنند و توان عملیات را بهبود بخشند. بدین روش محصولات و خدمات خود را ارزشمند جلوه خواهید داد. متأسفانه بسیاری از شرکت‌های کوچک سعی می‌کنند در کارهای مربوط به وبسایت میانبر بزنند و موفق به ارائه این اطلاعات نمی‌شوند.

۱۰- عدم‌وجود وبسایت مخصوص موبایل

این نکته پایانی احتمالاً مهمترین نکته است. امروزه افراد بیشتر از طریق دستگاه تلفن همراه به اینترنت متصل می‌شوند تا رایانه‌های شخصی. اگر وبسایت شما برای موبایل مناسب نباشد، نصف مخاطبان بالقوه -یا بسته به زمینه کاری‌تان شاید بیش از نصف- را از دست می‌دهید. وبسایت نامناسب برای موبایل به سئو ضربه می‌زند و احتمال دارد در سال‌های پیش‌رو این آسیب بیشتر نیز شود. یکی از بهترین امکانات موبایل داشتن طراحی تعاملی است که باعث می‌شود وبسایت شما به راحتی خود را با نمایش بهینه برای هر اندازهای از صفحه نمایش تطبیق دهد. از این ۱۰ خطا دوری و وبسایت خود را به یک سایت پیشگام و پولساز تبدیل کنید. از آنجایی که کسبوکارهای کوچک بسیاری در دام این تله‌ها می‌افتند، با دوری کردن از آنها نسبت به رقبای خود نوعی برتری کسب می‌کنید و چیزی بیش از سهم خود در منابع اینترنتی به دست می‌آورید. این امر به تنهایی به ارزش شرکت شما می‌افزاید.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۱۲ آبان ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۹۲ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



نکاتی کاربردی که باعث بهبود تمرکز می‌شود

همیشه حفظ تمرکز روی موضوعات کار ساده‌ای نیست، اما راه‌هایی وجود دارند که به ما در افزایش تمرکز کمک می‌کنند. آیا تا به حال از انجام همزمان چند وظیفه کلافه شده‌اید؟ احتمالاً با این‌که از تمام ابزارهای موجود برای افزایش تمرکز، استفاده کرده‌اید اما آن‌ها به‌جای کمک، باعث اختلال در آن شده‌اند. داده‌های زیادی اثبات می‌کند، چندوظیفگی تأثیر بسزایی بر بهره‌وری دارد. مطالعات نشان می‌دهد، انسان‌ها، فقط گمان می‌کنند که استعداد انجام چند کار همزمان را دارند، اما در حقیقت آن‌ها فقط وظیفه خود را تغییر می‌دهند. در حقیقت به‌جای این‌که چندکار همزمان را به‌طور موثر انجام دهند در ازای هدر دادن تمرکز خود کار بعدی را جایگزین کار قبلی می‌کنند. اگر هنوز هم تمرکز روی چند وظیفه را مفیدتر از انجام یک کار می‌دانید، تست زیر را که توسط یانا وینستن طراحی شده است انجام دهید:

حروف الفبا و اعداد ۱ تا ۳۲ را در نظر بگیرید.

۱. ابتدا حروف الفبا را به ترتیب بازگو کنید و پس از آن از عدد ۱ تا ۳۲ را بشمرید.

۲. حال سعی کنید آن‌ها را پشت سرهم (۱الف، ۲ ب، ۳ و ...) بازگو کنید.

مورد دوم همان جایگزین کردن وظایف است که در موردش صحبت کردیم و به مراتب زمان بیشتری برای انجام آن مورد نیاز است. اگر در انجام همین تست ساده ذهن ما دچار مشکل می‌شود، زمانی که وظایف پیچیده‌تر شده و این فرآیند نیز هر روز تکرار شود، چقدر از زمان و تمرکز ما هدر می‌رود. هر کارآفرین موفق که کسبوکاری سودده را راه‌اندازی کرده، تمرکز خود را بر یک موضوع معطوف کرده است و به خوبی می‌داند که جایگزین کردن وظایف تمرکز را کاهش می‌دهد. در ادامه ۴ نکته‌ای که باعث افزایش تمرکز می‌شود، آورده شده است.

محیط اطراف خود را خلوت کنید

تلفن همراه خود را خاموش کنید. هنگامی که در محل کار به صفحه ماینیتور خیره شدید و در حال انجام وظایف خود هستید مغز در این حالت به دنبال موارد جدیدی می‌شود تا توجهش را جلب کند. در این شرایط تلفن همراه تنها وسیله‌ای است که باعث حواس‌پرتی می‌شود. البته فقط به‌دلیل صدای زنگ آن نیست، بلکه دلیل دیگر، تمایل ما به چک کردن شبکه‌های اجتماعی است. ابزارهای زیادی وجود دارد که به جلوگیری از حواس‌پرتی کمک می‌کنند. از طرف دیگر نیز ابزارهایی هستند که مانع تمرکز هستند. فیس‌بوک یکی از رسانه‌هایی است که موجب می‌شود شما زمان و تمرکز زیادی را از دست بدهید. برای جلوگیری از این موضوع می‌توانید از افزونه News Feed Eradicator گوگل کروم استفاده کنید. این افزونه پیام‌های فیس‌بوک را حذف کرده و به‌جای آن نقل‌قول‌های الهام‌بخشی را برای شما به نمایش می‌گذارد. StayFocusd یکی دیگر از افزونه‌هایی است که با مسدود کردن سایت‌ها باعث حفظ تمرکز شما می‌شود. با این افزونه، زمان سپری شده در برخی سایت‌ها را محدود کنید. اگر در طول روز ۳۰ دقیقه را صرف فیس‌بوک می‌کنید در این افزونه وارد کنید. زمانی که ۳۰ دقیقه طی شد، این برنامه صفحه فیس‌بوک را مسدود می‌کند. Freedom نیز از جمله برنامه‌های مسدودکننده وبسایت‌ها است. هیچ‌کدام از این ابزارها جایگزین انضباط شخصی نیستند، اما به شما کمک می‌کنند که در مسیر درست حرکت کرده و در ضمن، عادت‌های مخرب خود را اصلاح کنید.

مطالعه کنید

باراک اوباما، رئیس‌جمهور پیشین ایالات متحده حداقل یک ساعت در روز را به مطالعه اختصاص می‌داد. وارن بافت به دانش‌آموزان توصیه می‌کرد که روزانه ۵۰۰ صفحه مطالعه داشته باشند. او این کار را سرمایه‌گذاری با سود

مرکب نام‌گذاری کرده است. وی بیان می‌کند که تمرکز بر مطالعه در حدود ۳۰ دقیقه به طرز شگفت‌آوری نه‌تنها باعث بهبود تمرکز می‌شود بلکه سایر مهارت‌های ذهنی را نیز بهبود می‌بخشد. البته مطالعه مفید با کتاب خواندن متفاوت است. ابزارهایی مثل تپلت و کیندل ممکن است باعث راحتی در خواندن شوند اما احتمال حواس‌پرتی را افزایش می‌دهند. این ابزارها در حقیقت کیفیت مطالعه را از «خواندن عمیق» به «روزنامه خوانی» کاهش می‌دهند.

ورزش کنید

همه ما این جمله را شنیده‌ایم که عقل سالم در بدن سالم است. شاید کلیشه‌ای به نظر برسد اما حقیقت دارد. ورزش و تمرینات فیزیکی علاوه‌بر تأثیری که روی سلامت بدن دارند، باعث سلامت و بهبود عملکرد ذهن نیز می‌شوند. وندی سوزوکی استاد علوم اعصاب دانشگاه نیویورک و نویسنده کتاب ذهن سالم، در برنامه تد بیان کرد که تمرین باعث بهبود تمرکز در بلندمدت می‌شود و اثر کوتاه‌مدت آن نیز حداقل دو ساعت توجه شما بر موضوعات را افزایش می‌دهد.

تمرینات ذهنی را جدی بگیرید

مدیتیشن، ذهن‌آگاهی یا تمرین‌های معنوی نیز از جمله راه‌های مفید برای کاهش استرس و افزایش توجه بر موضوعات است. شرکت‌هایی مثل گوگل، نایکی و اپل نیز به کارمندان خود توصیه کرده‌اند که این تمرینات را انجام دهند. گزارشی که بر اساس ۴ هزار مطالعه در نشریه مجله مدیریت منتشر شده است، نشان می‌دهد که مدیتیشن و دیگر تمرینات معنوی در بهبود تمرکز، احساسات، شناخت از خویش تأثیر زیادی دارند.

حفظ تمرکز برای راه‌اندازی کسب و کار در دنیای امروز کار ساده‌ای نیست اما با رعایت نکاتی که ذکر شد می‌توان به‌صورت تدریجی تسلط خود را افزایش داد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit