

یادداشت

سناریوهای بدبینانه
و خوش بینانه
اقتصاد ایرانحسین سلاح‌ورزی
نایب‌رئیس اتاق ایران

ضرب‌المثل ایرانی‌ها را که می‌گویند «سالی که نکوست از بهارش پیداست»، اگر برای سال ۱۴۰۰ به کار ببریم، بدون چون‌وچرا باید با تلخی بپذیریم نه‌تنها بهار نکویی نداشته‌ایم بلکه تابستان بدتری را نیز دیده و با این روزگار، پاییز و زمستان خوش‌سرانجامی را نمی‌توان پیش چشم دید. برای نشان دادن اینکه بهار نکویی در ایران ندیده‌ایم و به‌ویژه در میدان اقتصاد، تنها باید به واقعیت‌های رخ داده و آنچه باید می‌شده اما نشده است، خوب نگاه کرد و شاید نیاز به تحلیل‌های پیچیده برای اثبات این داور نباشد. اقتصاد ایران در سه سطح خانواده، بنگاه و نیز در سطح اقتصاد کلان با ناکامی‌های پرشماری در پنج ماه نخست امسال روبه‌رو شده است و چشم‌اندازی که با بررسی رخدادهای ریز و درشت در حوزه سیاست داخلی و نیز سیاست خارجی و در رفتار متغیرهای اقتصادی این دوره سبزی‌شده می‌شود تصویر کرد، سالی سخت‌تر را نشان...

۲

فرصت امروز
برای کسب‌وکار آفرینی

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

موافقت مجلس با واردات مدیریت‌شده خودرو
بارویکرد تقویت تولید انجام گرفت

داده‌های مرکز آمار و بانک مرکزی به هم نزدیک شد

۲ روایت
از رشد اقتصادی

فرصت امروز: پس از مدت‌ها مرکز آمار ایران و بانک مرکزی، گزارش رشد اقتصادی را هم‌زمان با هم منتشر کردند. هرچند که باز هم رقم‌ها متفاوت است، اما نه به اختلاف فاحش دوره‌های قبل. آنطور که بانک مرکزی می‌گوید، رشد اقتصادی فصل بهار با نفت ۶.۲ درصد و بدون نفت ۴.۷ درصد بوده است، اما گزارش مرکز آمار از رشد ۷.۶ درصدی با نفت و ۴.۶ درصدی بدون نفت در فصل بهار سال ۱۴۰۰ حکایت دارد؛ موازی‌کاری‌ای که گویا قرار است همچنان...

۲

چرا وام‌های بانکی فسادزا می‌شوند؟

ریشه‌های انحراف تسهیلات بانکی

۳

مدیریت و کسب‌وکار

۱۰ شبکه اجتماعی پرکاربر جهان در سال ۲۰۲۱

با نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال، شاهد معرفی برترین‌ها در حوزه‌های مختلف هستیم. در این رابطه سال اخیر به خاطر شیوع جهانی ویروس کرونا با یک اتفاق ویژه همراه بوده است. براساس آمارها استفاده از اینترنت با رشدی تاریخی همراه بوده که قرنطینه خانگی دلیل اصلی آن محسوب می‌شود. در این رابطه حضور در شبکه‌های اجتماعی، بیشترین زمان را به خود اختصاص می‌دهد. در این زمینه آیا از ۱۰ شبکه اجتماعی برتر سال ۲۰۲۱ اطلاع دارید؟ براساس نظرسنجی‌ها، بسیاری از افراد تصور می‌کنند که تیک تاک در حال حاضر چهارمین شبکه اجتماعی برتر جهان محسوب می‌شود. با این حال واقعیت این است که جایگاه اصلی این برند چینی در رتبه هفتم است. آگاهی از این فهرست به شما کمک خواهد کرد تا برای فعالیت تجاری در شبکه‌های اجتماعی، تصمیم‌گیری بهتری را داشته باشید...

۸

چطور از فرصت کاربران به نفع کسب و کار استفاده کنیم؟

شبکه‌های اجتماعی در خدمت برندها

وقتی از زاویه نگاه مخاطبان‌تان به موضوع نگاه کنید، می‌توانید به رویکرد مناسب در تولید محتوای لازم برسید. شبکه‌های اجتماعی جایی برای تعاملات اجتماعی است و قرار نیست شبیه به یک بازار عمل کند. براساس آماری که بک لینکو ارائه کرده، ۵۴ درصد از جست‌وجوگران در شبکه‌های اجتماعی برای یافتن محصولات از این شبکه‌ها استفاده می‌کنند. این فرصتی بزرگ برای برندها و کسب و کارهاست که از این پلتفرم‌ها برای افزودن به اعتبار و ارزش کسب و کارشان استفاده کنند. این کار با انتشار محتوای آگاهی‌بخش ممکن است. یکی از مهم‌ترین مزایای به اشتراک گذاشتن چنین محتوایی این است که شما به تدریج به عنوان متخصص حوزه کسب‌وکار خود شناخته می‌شوید. این به شما کمک می‌کند به عنوان منبع معتبری به نظر بیایید، به همان اندازه که می‌توانید به عنوان یک فروشنده خوب شناخته شوید. در این شرایط، شما برای قانع کردن مخاطب برای خرید محصول یا خدماتی که عرضه می‌کنید، زمان و هزینه کمتری صرف خواهید کرد.

از قسه در ارتباط با مخاطب استفاده کنید
بیشتر بازاربایها می‌دانند باید اطلاعات آموزشی را در اختیار مخاطب قرار دهند. ۷۱درصد از کسب وکارها از شبکه‌های مجازی برای معرفی محصول استفاده می‌کنند. در این بین، چه برندهایی می‌توانند مسیری متفاوت را طی کنند و در بین تعداد زیادی از کسب وکارها در شبکه‌های اجتماعی برجسته شوند؟ یکی از قوانین در کسب وکارها، کار کردن با کسانی است که می‌شناسید

بیشتر بازاربایها می‌دانند باید اطلاعات آموزشی را در اختیار مخاطب قرار دهند. ۷۱درصد از کسب وکارها از شبکه‌های مجازی برای معرفی محصول استفاده می‌کنند. در این بین، چه برندهایی می‌توانند مسیری متفاوت را طی کنند و در بین تعداد زیادی از کسب وکارها در شبکه‌های اجتماعی برجسته شوند؟ یکی از قوانین در کسب وکارها، کار کردن با کسانی است که می‌شناسید

چین از برندگان کلیدی احیای برجام خواهد بود

آینده دیپلماسی اقتصادی ایران و چین

واقع، هم‌پوشی منافع سیاسی دولت‌ها با چین، ضامن سرمایه‌گذاری چین در این کشورها یا شکل‌گیری روابط اقتصادی گسترده نیست و اگرچه چین به خرید نفت و کوشش برای کاستن از فشار تحریم‌ها ادامه داده، اما با خروج ایالات متحده از برجام، سرمایه‌گذاری خود در ایران را به پایان رسانده است.

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش خود تاکید کرده که وضعیت تحریم‌ها در چشم‌انداز روابط آینده ایران و چین، نقش اساسی دارد. در صورت احیای توافق هسته‌ای، چین به عنوان شریک اول تجاری، اقتصادی و فناوریانه ایران یکی از برندگان کلیدی خواهد بود. در صورت رسیدن مذاکرات به بن‌بست و شکاف میان انتظارات مذاکره‌کنندگان طرفین برجام، شرایط برای تشدید تحریم‌ها فراهم شده و چین احتمالاً استراتژی کنونی خود را که «تعامل گزینشی» با اقتصاد ایران است، ادامه خواهد داد و می‌کوشد که در متن تنش فرآیندهای میان ایران و غرب قرار نگیرد. در حالت دیگر، چنانچه طرفین برجام به توافقی جدید دست پیدا کنند، چین احتمالاً با آن موافقت یا مخالفت جدی نخواهد کرد و همچون گذشته می‌کوشد در هماهنگی با روسیه عمل نماید. در حوزه دیپلماسی اقتصادی نیز به راهبرد تعامل گزینشی ادامه خواهد داد. در ادامه این گزارش، روابط میان ایران و چین متأثر از چهار مؤلفه انرژی، تجارت و سرمایه‌گذاری، ابتکار کمربند و راه

هم ممکن است. مردم پیش از پرداخت هزینه باید به شما اعتماد کنند. نشان دادن نتایج یا تجربه دیگر مشتریان نشان می‌دهد شما فقط حرف نمی‌زنید بلکه عمل می‌کنید. نشان دادن این تجربیات می‌تواند دیوارهای بین شما و مشتریان بالقوه را فرو بریزد. نشان دادن این نتایج این فکر را در مخاطب تقویت می‌کند: «اگر دیگران انجامش دادند، من هم می‌توانم.»

* شبکه‌های اجتماعی را زیر نظر بگیرید

این محتواست که در شبکه‌های اجتماعی پادشاهی می‌کند، اما اثرگذاری محتوا به میزان زیادی به الگوریتم‌ها در شبکه‌های اجتماعی و سطح مشارکت وابسته است. هرچه یک محتوا مشارکت بیشتری را برانگیزد الگوریتم‌ها، محتوای شما را به کاربران بیشتری نشان می‌دهد. این فرصتی برای برندهاست که بیشتر دیده شوند. الگوریتم‌ها در شبکه‌های اجتماعی زمانی تحت کنترل است که محتوای تولیدشده توسط تعداد بیشتری از مردم موردپسند واقع شود و پیام بیشتری دریافت کند و بیشتر به اشتراک گذاشته شود. زمانی که شما به طور منظم محتوای مرتبط با کسب وکارتان را به اشتراک بگذارید، به خوبی درک می‌کنید کدام یک از این محتواها بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد. بازاریابی دیجیتال به معنای آزمون مداوم و پیشرفت‌های تدریجی در اثربخشی داده‌هاست. به طور مداوم باید سطح مشارکت در شبکه‌های اجتماعی را رصد کنید، این کار به شما کمک می‌کند بفهمید کدام یک از پست‌ها مشارکت بیشتری را برانگیزد و باید روی چه محتوایی تمرکز کنید. ساده‌تر اینکه هر محتوایی که بیشتر مورد توجه بوده تکرار و تقویت کنید و اشتراک آنهایی که دیده نشده را متوقف کنید.

همکاری راهبردی دارند، اما در عمل مشخص شده است که هم‌پوشی منافع سیاسی دولت‌ها با چین، ضامن سرمایه‌گذاری چین در این کشورها یا شکل‌گیری روابط اقتصادی گسترده نیست. بی‌اعتنایی به تاثیر تحریم‌های آمریکا، جایگاه ایران از یک تأمین‌کننده اصلی نفت چین تبدیل شده و کشور‌های عراق و روسیه، سهم ایران را در بازار انرژی این کشور تصاحب کردند، اما چین همچنان یکی از مقاصد صادراتی نفت ایران است.

دومین متغیر، تجارت و سرمایه‌گذاری است. عربستان و امارات، مهم‌ترین شرکای اقتصادی چین در خاورمیانه هستند. ترکیه، قزاقستان و پاکستان نیز در محیط همسایگی ایران، گام‌های مهمی در توسعه روابط با چین برداشته‌اند. از این منظر، ایران برخلاف تصورات رایج، در توسعه روابط تجاری و سرمایه‌گذاری با چین، از همسایگان عقب مانده است و بازاری متوسط برای صادرات چین محسوب می‌شود. متغیر سوم، ابتکار کمربند و راه است که در یک دهه اخیر و احتمالاً تا آینده قابل پیش‌بینی در کلون دیپلماسی اقتصادی چین قرار داشته و این کشور می‌کوشد در این قالب، همکاری اقتصادی خود با بسیاری از کشورها گسترش دهد. اگرچه نقش ایران در این طرح به عنوان قلب راه ابریشم، در واقعیت چندان تحقق نیافت، چهارمین متغیر، همکاری راهبردی است؛ ایران و چین به دلیل مشکلات بنیادینی که با ایالات متحده دارند، با یکدیگر

* کاربران را گام به گام هدایت کنید
آخرین و نه کم‌اهمیت‌ترین نکته، توجه به هدف و مقصود شما در تعیین استراتژی محتواست. هر بخش از محتوایی که در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک می‌گذارید باید براساس اهداف کسب وکار شما تهیه شود. گام بعدی در رابطه با مشتریان مخاطبان چیست؟ محتوای شما چه سودی برای آنها دارد و آنها چرا باید به این محتوا توجه کنند؟ آیا می‌خواهید فهرست مخاطبان در ایمیل خود را طولانی‌تر کنید یا تعداد ثبت نام‌ها را بالا ببرید؟ مطمئن شوید هدف شما از انتشار هر پست روشن است و به طور مستقیم بر تصمیم مخاطبان و مشتریان اثر دارد. آنها باید بدانند شما چرا در یک شبکه اجتماعی فعالیت می‌کنید، چطور می‌توانید به آنها کمک کنید و چرا آنها باید فوری اقدام کنند. شفافیت به آنها کمک می‌کند و بر کاری که بهترین نتیجه را چراکه شما مسیر را برای آنها روشن کرده‌اید. این دللی است که باعث می‌شود آنها از پست شما به راحتی عبور نکنند. در مجموع، روش‌های زیادی برای جذب مشتری وجود دارد، روش‌های اثبات شده‌ای که انتخاب هر یک از آنها به نوع نگاه مربیان کسب و کار و صاحبان آنها بستگی دارد. مهم است بدانید رویکرد کدام کارشناس نظر و نیازهای شما سازگار است و بر کاری که بهترین نتیجه را دارید، تمرکز کنید. مهم‌ترین نکته معرفی شما به عنوان متخصص حوزه کسب وکار شمامت و اینکه میزان فروش محصول و خدمات خود را افزایش دهید. بزرگ‌ترین اشتباه هم این است که به دام امتحان همه روش‌ها بیفتید و وقت، انرژی و پول زیادی را هدر بدهید. مهمتر از هر چیزی، شناخته شدن در یک حوزه، معرفی شدن به عنوان متخصص آن حوزه و جذب مداوم مشتری است.

همکاری راهبردی دارند، اما در عمل مشخص شده است که هم‌پوشی منافع سیاسی دولت‌ها با چین، ضامن سرمایه‌گذاری چین در این کشورها یا شکل‌گیری روابط اقتصادی گسترده نیست. بی‌اعتنایی به تاثیر تحریم‌های آمریکا، جایگاه ایران از یک تأمین‌کننده اصلی نفت چین تبدیل شده و کشور‌های عراق و روسیه، سهم ایران را در بازار انرژی این کشور تصاحب کردند، اما چین همچنان یکی از مقاصد صادراتی نفت ایران است.

دومین متغیر، تجارت و سرمایه‌گذاری است. عربستان و امارات، مهم‌ترین شرکای اقتصادی چین در خاورمیانه هستند. ترکیه، قزاقستان و پاکستان نیز در محیط همسایگی ایران، گام‌های مهمی در توسعه روابط با چین برداشته‌اند. از این منظر، ایران برخلاف تصورات رایج، در توسعه روابط تجاری و سرمایه‌گذاری با چین، از همسایگان عقب مانده است و بازاری متوسط برای صادرات چین محسوب می‌شود. متغیر سوم، ابتکار کمربند و راه است که در یک دهه اخیر و احتمالاً تا آینده قابل پیش‌بینی در کلون دیپلماسی اقتصادی چین قرار داشته و این کشور می‌کوشد در این قالب، همکاری اقتصادی خود با بسیاری از کشورها گسترش دهد. اگرچه نقش ایران در این طرح به عنوان قلب راه ابریشم، در واقعیت چندان تحقق نیافت، چهارمین متغیر، همکاری راهبردی است؛ ایران و چین به دلیل مشکلات بنیادینی که با ایالات متحده دارند، با یکدیگر

