

چک موردی؛ راهگشا یا مشکل‌افزا؟

علی نظافتیان

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها

افتتاح حساب جاری نزد بانک‌ها، داشتن دسته چک و کارسازی امور مالی با استفاده از چک، البته مشروط به داشتن شرایط اعتباری لازم از جمله حقوق شهروندی اشخاص حقیقی و حقوقی است. بنابراین نمی‌توان بی‌جهت و غیرمنطقی با صدور دستورالعمل یا بخشنامه، مردم یا گروهی از آنان را با وجود داشتن شرایط اعتباری فراتر از مرزهای قانون از داشتن چک و بهره‌مندی از آن محروم کرد. ماده ۶ قانون جدید چک مصوب ۱۳۹۷ در این زمینه می‌گوید: «بانک‌ها مکلفند برای ارائه دسته چک به مشتریان خود، صرفاً از طریق سامانه صدور یکپارچه چک (صیاد) نزد بانک مرکزی اقدام نمایند. این سامانه پس از اطمینان از صحت مشخصات متقاضی با استعلام از سامانه نظام هویت‌سنجی الکترونیکی بانکی و نبود ممنوعیت قانونی، حسب مورد نسبت به دریافت گزارش اعتباری از سامانه ملی اعتبارسنجی موضوع ماده (۵) «قانون تسهیل اعطای تسهیلات و کاهش هزینه‌های طرح و تسریع در اجرای طرح‌های تولیدی و افزایش منابع مالی»...

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

وقتی قیمت دلار از ۸۰۰ تومان به ۲۸ هزار تومان رسید

رشد ۳۵ برابری دلار در ۲ دهه گذشته

فرصت امروز: طبق آمارهای بانک مرکزی، متوسط قیمت فروش دلار در بازار آزاد تهران از ۸۰۰ تومان در سال ۱۳۸۱ به رقم ۲۸ هزار و ۲۹۳ تومان در پایان آذرماه امسال رسیده که از رشد ۳۵ برابری قیمت دلار در دو دهه گذشته حکایت دارد. در آمارهای اقتصادی بانک مرکزی، تحولات متوسط قیمت فروش دلار در بازار آزاد تهران از سال ۱۳۸۱ تا پایان آذرماه سال ۱۴۰۰ ثبت...

رکورد کاهشی دلار، سکه و بورس در دی ماه شکسته شد

چرخش انتظارات در بازارهای مالی

بازدهی دلار، سکه و بورس در دی ماه به زیر صفر رسید تا رکورد کاهشی بازارهای مالی در اولین ماه فصل زمستان شکسته شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین افت ماهانه قیمت دلار در سال ۱۴۰۰، در ماه گذشته رخ داد و به موازات کاهش قیمت اسکناس سبز آمریکایی، آهنگ قیمت‌ها در بازار سکه و طلا و همچنین بازار سهام نزولی شد تا چرخش انتظارات زمستانی در بازارهای مالی به واسطه افزایش امیدواری‌ها به حصول توافق در مذاکرات وین و آنچه «شمارش معکوس احیای برجام» خوانده شده است، مشهود باشد. در واقع، بر اثر کاهش انتظارات تورمی (ناشی از...

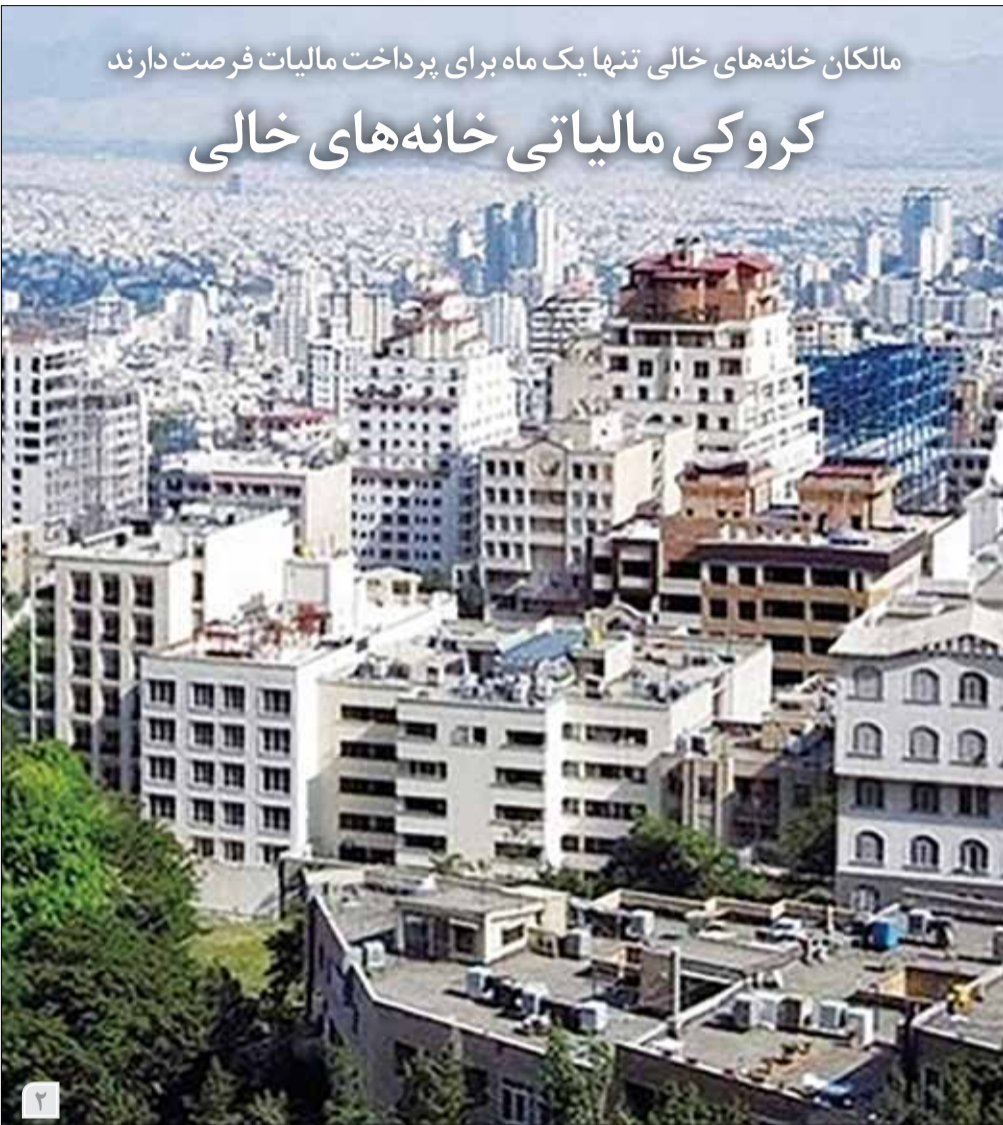
بانک مرکزی گزارش داد

تحولات اقتصاد کلان در پایان پاییز

مدیریت و کسب و کار

ایده‌های خلاقانه بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک

توسعه کسب و کار و رقابت با دیگر برندها در بازار بدون برنامه‌های دقیق بازاریابی امر بسیار سختی محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از مشتریان برای خرید از برندها اول از همه به کیفیت برنامه‌های بازاریابی آنها توجه می‌کنند. این امر نقش مهمی در جلب نظر مشتریان و رقابت نزدیک با دیگر برندها دارد. با این حساب اگر شما توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نداشته باشید، شانس‌تان برای تجربه فروش‌های بالا و توسعه سریع برندان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا خواهد کرد. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از ایده‌های بازاریابی متنوعی می‌کنند. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از بهترین ایده‌های بازاریابی ممکن است، در غیر این صورت شاید مشتریان واکنش خوبی نسبت به کمپین بازاریابی شما نداشته باشند. این امر می‌تواند شرایط‌تان در بازار را به شدت دشوار سازد. متأسفانه بسیاری...

مالکان خانه‌های خالی تنها یک ماه برای پرداخت مالیات فرصت دارند
کروکی مالیاتی خانه‌های خالی

بانکداری نوین با همراه بانک پاسارگاد

بانکداری الکترونیک را برای مشتریان این بانک آسان نموده است. یکی از امکانات بانکداری الکترونیک بانک پاسارگاد که تحت عنوان «همراه‌بانک» شناخته می‌شود، طیف گسترده‌ای از خدمات بانکی شامل خدمات سپرده، خدمات کارت، خدمات تسهیلات و... را دربر دارد. چنانچه مشتریان محترم این بانک بخواهند از خدمات سپرده به جای حضور در بانک از طریق تلفن همراه هوشمند استفاده کنند، می‌توانند فهرست موجودی و سایر جزئیات سپرده‌های خود را با این اپلیکیشن ببینند و صورت گردش سپرده‌های خود را به صورت لیست یا نمودارهای خطی، میله‌ای و دایره‌ای مشاهده کنند. به علاوه، امکان خروجی گرفتن گزارش سپرده به صورت فایل PDF و اکسل نیز میسر است. همچنین کاربران می‌توانند از طریق بخش خدمات سپرده همراه‌بانک پاسارگاد، قبوض خود را وارد کردن شناسه قبض یا اسکن بارکد درج‌شده روی آن پرداخت کنند. مشتریان ابراتور همراه‌بانک نیز قادر هستند تنها با وارد کردن شماره تلفن همراه و بدون نیاز به مشخص قبض، صورت‌حساب خود را پرداخت نمایند. در بخش سپرده همچنین امکان انتقال وجه آنی و مستمر (پرداخت یکباره یا چندباره زمان‌بندی‌شده در آینده) درون شبکه پاسارگاد

سهولت دسترسی آنها به دریافت انواع خدمات بانکی، نمی‌توانند چشم بر این موضوع ببندند. در واقع اکنون استفاده از بانکداری الکترونیک، مزیت رقابتی بانک‌ها محسوب می‌شود و علاوه بر مشتری‌مداری، مزایایی نظیر افزایش امنیت و کاهش خطاهای بانکی به دلیل دخالت نداشتن انسان، کاهش وابستگی مشتریان به یک شعبه خاص، استفاده از خدمات بانکی در ساعات غیراداری، کاهش نیاز مشتریان به نگهداری وجه نقد، امکان پیگیری و گزارش‌گیری دقیق و سریع و گسترش طیف مشتریان به لحاظ جغرافیایی را به دنبال دارد.

بانک پاسارگاد نیز که همواره در ارائه خدمات نوین بانکداری پیشگام بوده است و طبق رتبه‌بندی مشترک موسسه بنکر و برندفاینانس (BrandFinance & The Banker) از لحاظ رتبه‌بندی جهانی به عنوان تنها بانک ایرانی در فهرست ۵۰۰ برند بانک برتر دنیا قرار دارد، از بدو تأسیس خود بر این موضوع تمرکز کرده و با ارائه ابزارهای مانند اپلیکیشن موبایلی همراه‌بانک، وب‌اپلیکیشن بانکداری الکترونیک، سامانه بانکداری مجازی، اپلیکیشن‌های مالی پی‌یاد و ویپاد و سامانه‌های پیامکی و کد دستوری استفاده از خدمات

بانک پاسارگاد با داشتن امکانات مختلفی نظیر سامانه بانکداری مجازی، برنامه همراه‌بانک، وب‌اپلیکیشن، سامانه‌های کد دستوری (ستارمربع) و پیامکی، قادر به ارائه طیف وسیعی از خدمات بانکی به صورت غیر حضوری و شبانه‌روزی به مشتریان و حتی اشخاصی که در بانک پاسارگاد حساب ندارند، است. کاربران این سامانه‌ها می‌توانند در تمامی ساعات، امور بانکی روزمره مانند انواع انتقال وجه، استعلام موجودی و گزارش‌گیری، پرداخت قبض و... را با استفاده از این امکانات در کمترین زمان ممکن به انجام برسانند. ارزش این خدمات با توجه به سهولت و در دسترس بودن آن پس از وقوع شرایط پاندمی کرونا بیش از پیش برای مشتریان بانکی روشن شد.

تحولات دنیای نوین به واسطه رواج روزافزون انجام امور روزمره از طریق شبکه اینترنت، منجر به شکل‌گیری مفاهیم نوینی نظیر دولت و شهر الکترونیک شده و جامعه بشری نیز برای انجام امور خود از جمله خدمات روزمره شهروندی تا امور کلان و پیچیده، مطالبه‌گر خدمات الکترونیک گردیده است. این شرایط راه را برای گسترش و شکل‌گیری بانکداری الکترونیک تسهیل کرده است و بانک‌ها نیز به دلیل ماهیت خدمات خود و در راستای حفظ مشتری‌مداری و

امکاناتی نظیر ورود با اثر انگشت و تشخیص چهره (Face ID)، مشاهده اطلاعات تماس و موقعیت مکانی شعبه‌های بانک برای یافتن نزدیک‌ترین شعبه و مسیر یابی آنلاین، غیرفعال‌سازی رمز دوم کارت و فعال‌سازی برداشت وجه بدون کارت (رمز سوم) از دیگر قابلیت‌های این اپلیکیشن بر کاربرد و مفید است. مشتریان بانک پاسارگاد برای استفاده از این اپلیکیشن نیاز است نام کاربری و رمز عبور خود را از سامانه بانکداری مجازی (اینترنت‌بانک) یا شعبه‌های بانک پاسارگاد دریافت نمایند. لازم به توضیح است برای دریافت خدمات کارت می‌توانید بدون دریافت رمز از شعبه و تنها با دریافت کد فعال‌سازی پیامکی از بخش «خدمات کارت» وارد اپلیکیشن شوید، اما برای دریافت خدمات بیشتر و انتقال وجه با سقف بالاتر نیاز است از رمز دریافتی از شعبه یا بانکداری مجازی از بخش «خدمات سپرده» وارد اپلیکیشن شوید. برای دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص این اپلیکیشن می‌توانید با کارشناسان مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰ یا صفحه مخصوص آموزش همراه‌بانک در وب‌سایت بانک پاسارگاد به نشانی www.bpi.ir مراجعه‌نمایید.

و بین‌بانکی (ساتنا و پایا) با قابلیت درج شرح مقصد و مبدأ تعبیه شده است. البته خدمات همراه‌بانک به حوزه بخش خدمات سپرده محدود نمی‌شود، بلکه مشتریانی که قصد استفاده از خدمات کارت و پرداخت تسهیلاتی را دارند، می‌توانند خدمات مربوط به کارت بانکی خود را نیز از طریق همراه‌بانک دریافت کنند. به این ترتیب امکان دریافت رمز پویا، مشاهده موجودی کارت، انتقال وجه کارت به کارت، پرداخت هزینه خدمات از طریق اسکن بارکد روی قبض یا وارد کردن شناسه، خرید شارژ، دریافت ۱۰ گردش آخر کارت بانک پاسارگاد و همچنین مسدود کردن کارت (در صورت مفقود شدن یا به سرقت رفتن) نیز در دسترس است. مشتریان در بخش تسهیلات نیز می‌توانند لیست تسهیلات دریافت‌شده و جزئیات آنها را مشاهده و اقساط آن را پرداخت کنند. به علاوه، در بخش «سایر» این اپلیکیشن امکان ثبت مبلغ چک‌های صادره، گزارش‌گیری از چک‌های صادره و واگذار شده، مشاهده لیست انتقال وجه‌های مستمر عادی، ساتنا و پایا، مشاهده گزارش پرداخت قبض مستمر، امکان ایجاد دفترچه مدیریت شماره سپرده و کارت‌های مقصد و... وجود دارد و به مشتریان در مدیریت بهتر امور مالی کمک شایانی می‌کند.

چک موردی؛ راهگشا یا مشکل‌افزا؟

حساب بانکی را برای چک موردی تعیین کرده و تصریح بر این موضوع ندارد که حساب موردنظر بایستی حتما حساب جاری باشد. سوالی که در این زمینه مطرح است، آن است که چه اشخاصی وصف موردنظر قانونگذار، یعنی نداشتن دسته چک را دارند تا بتوانند مقررات و قوانین بانکی مربوط به چک می‌توان در این موردی چک‌ها را در زیر حسب مورد می‌توانند فایده دست چک باشند:

- اشخاص حقیقی یا حقوقی که دارای حساب جاری در هیچ بانکی نیستند.
- اشخاص حقیقی یا حقوقی دارای حساب جاری فاقد دسته چک ولی منتظر طی تشریفات نهایی و گرفتن موافقت بانک مرکزی برای صدور و تحویل دسته چک آنان.
- اشخاص حقیقی یا حقوقی دارای حساب جاری که حساب آنان مطابق با مقررات بانک مرکزی یا در اجرای حکم یا دستور قضایی مراجع قضایی مسدود و صدور دسته چک برای آنان ممنوع اعلام شده است.
- بدین ترتیب، همه افراد مورد اشاره واجد وصف موردنظر قانونگذار یعنی «نداشتن دسته چک» هستند. بنابراین قاعدتاً بایستی بتوانند از چک موردی بهره‌مند شوند، زیرا قانونگذار چک «نداشتن دسته چک» هیچ شرط دیگری برای درخواست چک موردی تعیین نکرده است، اما به نظر می‌رسد دستورالعمل مقررات ناظر بر چک موردی مصوب کمیسیون اعتباری بانک مرکزی که در ۱۹ دی ماه امسال جهت اجرا به بانک‌ها ابلاغ شده، تنگنای متفاوت بدین موضوع دارد. در مصوبه بانک مرکزی، پارای از مهمترین مقررات مربوط به چک موردی و شرایط دریافت آن عبارت است از:
- اول؛ استفاده از چک موردی مستلزم داشتن حساب جاری نزد بانک محل علیه بوده و صدور آن مستلزم ثبت مراتب در سامانه صیاد است.
- دوم؛ اعطای چک موردی به اشخاص مستلزم اخذ این موارد است: «ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده سالانه»، «ارائه اظهارنامه مالیاتی ثبت شده نزد مرجع مالیاتی» و «نداشتن بدهی غیرجاری مطابق با آیین‌نامه وصول مطالبات غیر جاری موسسات اعتباری و ارزی مصوب شورای پول و اعتبار».
- سوم؛ در صورت پرداخت نشدن چک موردی به دلیل فقدان موجودی کفای یا تحقق علل مقرر در قانون برای برگشت چک (به استثنای دستور عدم پرداخت توسط ذی‌نفع به استناد ماده ۱۴ قانون چک) صاحب حساب و وکیل یا نماینده امضاکنده چک از طرف وی تا زمان پرداخت دین ناشی از چک مزبور مشمول محرومیت‌های مندرج در ذیل

چک موردی؛ راهگشا یا مشکل‌افزا؟

ماه ۵ مکر الحاقی به قانون و نیز محرومیت از دریافت دسته چک، صدور چک جدید و استفاده مجدد از چک موردی می‌باشد.

چهارم؛ حداکثر تعداد چک موردی قابل اعطا به هر مشتری در شبکه بانکی کشور در هر تقاضای حداکثر دو فقره و در مجموع سالانه پنج فقره می‌باشد.

پنجم؛ اعطای چک موردی به مشتری تا قبل از تعیین تکلیف چک‌های موردی قبلی وی در سامانه صیاد یا ارائه آنها به بانک ممنوع است.

ششم؛ ممنوعیت اعطای چک موردی به حساب جاری مشترک.

هفتم؛ غیرقابل انتقال بودن چک موردی، یعنی چک موردی فقط توسط شخصی که چک موردی در وجه او صادر شده قابل وصول است.

هشتم؛ ممنوعیت استفاده از چک موردی به عنوان تضمین، یعنی از چک موردی نمی‌توان به عنوان ابزار تضمین معاملات یا تعهدات استفاده کرد.

نهم؛ تسویه چک موردی منوط به ثبت مشخصات و نیز ثبت عملیات آن در سامانه صیاد است.

- دوم؛ دادن چک موردی به اشخاص زیر توسط بانک‌ها ممنوع است:
 - ۱- اشخاص ورشکسته
 - ۲- اشخاص معسر از پرداخت محکوم به
 - ۳- وکیل نماینده صادرکننده (امضاکنده) چک برگشتی رف سوءاثر نشده از طرف اشخاص صاحب حساب وفق شرایط مقرر در قانون
 - ۴- اشخاصی که بنا به رأی قطعی مراجع قضایی حسب مفاد قوانین مربوطه از جمله موارد مقرر در قانون چک به محرومیت از داشتن دسته چک و چک موردی محکوم شده‌اند.
 - ۵- اشخاصی که حساب جاری آنان به دلایل قانونی یا حسب تصمیم مرجع قضایی مسدود گردیده و برداشت از آن ممنوع است. به استثنای مواردی که صرفاً بخشی از موجودی حساب جاری مسدود شده و برداشت مابقی موجودی حساب جاری وی امکان پذیر است.
- از دید کارشناسی، از مجموعه شروط بانک مرکزی برای صدور چک موردی، شروط اول و دوم قابل نقد و بررسی است. شرط اول تاکید دارد که یکی از شرایط چک موردی، مستلزم داشتن حساب جاری نزد بانک محل علیه بوده و صدور آن مستلزم ثبت مراتب در سامانه صیاد است، یعنی آنکه متقاضی چک موردی بایستی حتما در بانک حساب

جناب آقای دکتر محمد رعیت

خدمت در نظام مقدس جمهوری اسلامی به ویژه خدمت در عرصه فرهنگ، هنر و رسانه از مقدس‌ترین رسالت‌ها و توفیقاتی است که می‌تواند مشمول حال افراد شود. بدین وسیله ضمن تبریک انتصاب شایسته جنابعالی به سمت مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان گلستان که یشارت‌دهنده و نوید بخش برای جامعه فرهنگی، هنری و رسانه‌های استان می‌باشد، از خداوند متعال ارزوی موفقیت و سلامتی برای جنابعالی مسئلت داریم.

سرپرست روزنامه فرصت امروز استان گلستان



مایکروسافت سومین شرکت بزرگ صنعت گیم را خرید

بازی تازه در صنعت بازی

مایکروسافت هفته گذشته اعلام کرد شرکت «کتیوین» (Activision Blizzard) را به قیمت ۷۰ میلیارد دلار خریده است تا بسازی تازه‌ای در صنعت بازی شکل بگیرد. بدین ترتیب، با خرید سومین شرکت بزرگ صنعت گیم جهان حالا انتظار می‌رود «پکس‌باکس» از «پلی استیشن» سونی پیشی بگیرد، چراکه محبوب‌ترین بازی‌های کنسول سونی نظیر «Call Of Duty» حالا در مالکیت مایکروسافت قرار گرفته است.

کرونا اگر برای خیلی‌ها نان نداشت، دست‌کم برای کسب و کارهای دیجیتال و به‌ویژه صنعت بازی‌های رایانه‌ای آب داشت؛ کما اینکه آمار دانلود و خرید بازی‌های رایانه‌ای در ایران و جهان در دوران پاندمی کرونا و قرنطینه خانگی، رشد مضاعف و جالبی پیدا کرد و به عنوان یک فرصت طلایی تعریف شد. در واقع، دوران پاندمی اگر برای اقتصاد جهان یک عقبگرد بود، برای صنعت گیم یک جهش بزرگ بود و همین امر باعث شد شرکت‌های بزرگ حوزه تکنولوژی، سیاست‌های توسعه‌ای خود را بر حضور قدرتمندتر در این صنعت متمرکز کنند. توسعه گیم‌های مبتنی بر کلاذ (رایانش ایبری) و سرمایه‌گذاری روی عرصه‌هایی مانند متاورس، بخشی از رویکردی بوده که شرکت‌های تکنولوژی به دنبال آن هستند. خرید شرکت «کتیوین» از نظر قیمتی معادل دو برابر خرید قبلی این شرکت (لینکدین در سال ۲۰۱۶ به قیمت ۲۸٫۱ میلیارد دلار خریده شد) است. لینکدین یک شبکه اجتماعی حرفه‌ای‌هاست و مایکروسافت با آن خرید در آن سال وارد عرصه شبکه‌های اجتماعی شد. سال گذشته نیز مایکروسافت دومین خرید بزرگ تاریخش را با خرید شرکت نوانس کامیونیکیشن انجام داد که یک شرکت فعال در بازار سلامت است.

مجموعه این کسب‌وکارهای جدید خریداری‌شده در این سال‌ها به کمک بستر کلاذ مایکروسافت یعنی آژور صورت گرفته است که بسیار هم از نظر درآمدی به شرکت‌های خریداری‌شده کمک کرده است. مایکروسافت اواخر سال گذشته اعلام کرد که درآمد لینکدین برای نخستین‌بار از ۱۰ میلیارد دلار در سال عبور کرده است. البته در کنار این موفقیت‌ها باید به شکست‌های قبلی مایکروسافت در حضور در عرصه گیم هم اشاره کرد. در سال ۲۰۲۰ این شرکت تلاش کرد بخشی از اپلیکیشن چینی تیک‌تاک را از شرکت صاحب آن (بایت‌دنس) خریداری کند. این در زمانی بود که دونالد ترامپ با اعلام مضر بودن این اپلیکیشن برای امنیت ملی، جلوی فعالیتش را در آمریکا گرفت. با این حال سرانجام نه معامله‌ای انجام گرفت و نه تیک‌تاک از حضور در بازار آمریکا منع شد. مایکروسافت همچنین مذاکرات بی‌نتیجه‌ای برای خرید پینترست و استارت‌آپ چت «Discord» هم انجام داده است. به گفته یکی از مدیران مایکروسافت، استراتژی این شرکت پس از بی‌نتیجه ماندن آن تلاش‌ها دو برابر کردن میزان سرمایه‌گذاری و ورود به صنعت گیم بوده است. فضای صنعت گیم چیزی بوده که مورد علاقه مدیرعامل مایکروسافت هم هست. ساتیا نادلا از سال ۲۰۱۴ که مدیریت این شرکت را برعهده گرفته بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار برای خرید ده‌ها گیم و استودیوی بازی‌سازی هزینه کرده که از جمله آنها خرید بازی ماینکرافت و «Doom» بوده است. استراتژی گیم در مایکروسافت بر توسعه و رشد سرویس اشتراکی آن (Game Pass) استوار بوده که کاربران با پرداخت مبلغ ماهانه‌ای به مجموعه متنوعی از بازی‌ها دسترسی داشته باشند. ساتیا نادلا استراتژی «Game Pass» را نقلیکس صنعت گیم نامیده که باعث می‌شود درآمد قابل توجهی به شرکت وارد شود. اوایل سال گذشته مایکروسافت اعلام کرد که تعداد کاربران «Game Pass» حدود ۱۸ میلیون نفر بود و حالا در هنگام خرید اکتیوین اعلام شده که تعداد مشترکان سرویس گیم مایکروسافت ۲۵ میلیون نفر است. مایکروسافت با خرید اکتیوین تنوع بسیار قابل توجهی به گیم‌های موجود در «Game Pass» می‌دهد و بدین ترتیب می‌توان انتظار داشت تمامی گیم‌های اکتیوین یا حداقل عناوین اصلی آن به صورت اشتراکی عرضه شوند. با خرید اکتیوین حالا مایکروسافت دارای ۳۰ استودیوی بازی‌سازی هم خواهد بود.

در همین حال، سهام شرکت اکتیوین بعد از اعلام خبر خرید توسط مایکروسافت نزدیک به ۳۰ درصد رشد کرد. این تولیدکننده گیم البته در ماه‌های گذشته با اتهام آزار جنسی کارکنانش مواجه بود که منجر به اعلام جرم از سوی مقامات رسمی کالیفرنیا شد و همین موضوع روی ارزش سهام آن به‌شدت تاثیر منفی داشت. به گزارش «وال‌استریت ژورنال» از منابع نزدیک به این شرکت، بابی کوتیک، مدیرعامل این شرکت که سال‌هاست هدایت آن را برعهده دارد بعد از این خرید، شرکت را ترک می‌کند، هرچند مایکروسافت در پیاینه خود گفته که او همچنان به عنوان مدیرعامل به کار خود ادامه خواهد داد، اما پس از معامله، مدیر بخش گیم مایکروسافت (فیل اسپنسر) مسئول مستقیمی بانک بود که مدیرعامل اکتیوین تصمیماتش را با نظر او می‌گیرد. اما شاید مهمترین کسی که از خرید تازه مایکروسافت غمگین شده باشد، شرکت سونی رقیب مایکروسافت است. سهام سونی بعد از این خبر ۱۳ درصد سقوط کرد، بخش اصلی نگرانی سهامداران از خروج بازی‌های متعلق به اکتیوین از کنسول سونی است که در حال حاضر درآمد قابل توجه سونی را تشکیل می‌دهند. سونی هم با ساخت استودیوهای بازی‌سازی بازی‌های مشهوری را عرضه کرده از جمله اسپایدرمن و خدای جنگ. با این حال با در اختیار گرفتن اکتیوین، سونی برای محبوب نگاه داشتن پلتفرمی چون کنسول پلی‌استیشن مجبور به تبعیت از سیاست‌های مایکروسافت خواهد شد. مشخص نیست مایکروسافت که سابقه طولانی در بحث‌های انحصاری دارد اساسا بازی‌های محبوبش را از روی کنسول سونی حذف خواهد کرد یا نه، اما در عین حال مشخص است که از این به بعد سونی برای در اختیار داشتن بازی‌هایی که بسیاری برای آن به سراغ کنسولش آمده‌اند مجبور است در زمین بازی مایکروسافت بازی کند.

اپل، آمازون و گوگل هم دیگر غول‌های تکنولوژی هستند که در این سال‌ها وارد عرصه گیم شده‌اند. به نظر می‌رسد غول‌های سیلیکون ولی نسبت به سونی، فرصت بهتری برای تبدیل پتانسیل‌های موجود صنعت گیم از طریق توسعه کلاذ را دارند، چراکه همه آنها دارای زیرساخت‌های توسعه گیم روی کلاذ هستند. البته سونی اخیرا در نمایشگاهی «CES» از هدست واقعیت مجازی خود رونمایی کرد که معتقد است تحول بزرگی در حوزه گیم ایجاد می‌کند. کارشناسان می‌گویند بازار در شرایط فعلی و با این خرید به سمتی می‌رود که ممکن است در نهایت سونی هم به بخشی از مایکروسافت تبدیل شود. از سوی دیگر با خرید اکتیوین، درآمد مایکروسافت از بخش ویدئو گیم به شکل قابل توجهی افزایش می‌یابد. این میزان چیزی حدود نیمی از درآمد فعلی مایکروسافت است. تحلیلگران تخمین می‌زنند که میزان فروش اکتیوین در سال ۲۰۲۱ حدود ۸٫۷ میلیارد دلار بوده، در حالی که مایکروسافت در همین زمان ۱۵٫۴ میلیارد دلار از ویدئوگیم درآمد کسب کرده است. با این حال، نقش منفی این معامله، گزارش‌های آزار جنسی در داخل شرکت اکتیوین است. گفته شده گذشته تاکنون در این شرکت ۷۰۰ مورد آزار جنسی گزارش شده و این در حالی است که خود مایکروسافت هم با این اتهام روبه‌روست و می‌توان گفت مشکلات دو شرکت تقریبا مشابه است.

مالکان خانه‌های خالی تنها یک ماه برای پرداخت مالیات فرصت دارند

کروکی مالیاتی خانه‌های خالی



فرصت امروز: درآمد مالیاتی در بودجه سال آینده افزایش قابل توجهی داشته و از جمله منابع درآمدی دولت در حوزه مالیات، دریافت مالیات از خانه‌های خالی است که پس از سال‌ها تکلیف قانونی هیچ‌گاه در چند سال گذشته رنگ واقعیت به خود نگرفت و حالا طبق اعلام سازمان امور مالیاتی، مالکان خانه‌های خالی تا پایان بهمن ماه فرصت دارند که مالیات خود را بپردازند، وگرنه جریمه می‌شوند. آنچه تکمیل کروکی مالیاتی خانه‌های خالی را در ماه‌های اخیر با مانع مواجه کرده، اختلاف نظرهای آماری وزارت راه و شهرسازی و سازمان امور مالیاتی است که البته هنوز کاملا شفاف نشده است. سازمان امور مالیاتی در اطلاعیه‌ای گفته است که نخستین لیست خانه‌های خالی مشمول مالیات را از وزارت راه و شهرسازی دریافت کرده و مالکان واحدهای مسکونی می‌توانند جهت مشاهده وضعیت خود و اطلاع از میزان مالیات متعلقه و پرداخت آن اقدام کنند. براساس قانون بودجه سال ۱۴۰۰ کل کشور، مهلت پرداخت این مالیات تا پایان بهمن ماه امسال تعیین شده است. سازمان امور مالیاتی اعلام کرده در صورت عدم پرداخت مالیات تعیین‌شده در مهلت مقرر، نسبت به صدور برگ مطالبه اقدام خواهد شد و ابلاغ اوراق مطالبه مالیات، اعتراض به آن و مراحل دادرسی مالیاتی تابع مقررات قانون مالیات‌های مستقیم مصوب سال ۱۳۹۴ خواهد بود. براساس این گزارش، قانون اخذ مالیات از خانه‌های خالی در حالی با وقفه اجرایی در سال‌های اخیر روبه‌رو شد که به نظر می‌رسد دولت سیزدهم در اجرای آن مصمم است. دولت وعده داده بود که در راستای تحقق برنامه ساماندهی بازار مسکن، قانون دریافت مالیات از خانه‌های خالی را اجرا می‌کند. قانونی که در دولت قبل بارها به تأخیر افتاده بود. دولت وزارت راه و شهرسازی را مکلف کرده بود که تا آخر دی ماه فهرست نهایی خانه‌های خالی را در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار دهد و حالا سازمان امور مالیاتی خبر داده که لیست موردنظر منتشر شده است. مطابق قانون مالیات خانه‌های خالی، اگر واحد مسکونی در شهرهای بالای ۱۰۰ هزار نفر بیش از ۱۲۰ روز خالی از سکنه باشد، مشمول مالیات می‌شود و به ازای هر ماه بیش از این زمان، ماهانه مشمول مالیاتی برمبنای مالیات بر درآمد اجاره خواهد شد. وظیفه شناسایی خانه‌های خالی نیز برعهده وزارت راه و شهرسازی از طریق سامانه ملی املاک و اسکان گذاشته شده است. شناسایی خانه‌های خالی ادامه دارد فهرست نهایی‌شده خانه‌های خالی که از هفته گذشته در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار گرفت، آخرین فهرست نهایی خانه‌های خالی نیست و وضعیت پالایش اطلاعات سکونتی

اولین لیست خانه‌های خالی منتشر شد

دریافت مالیات از خانه‌های خالی، از جمله راهکارهای مهمی است که در اغلب کشورهای جهان برای کنترل سوداگری و دلالی در بخش مسکن اجرا می‌شود. در ایران با وجود اینکه دریافت مالیات از خانه‌های خالی، از سال ۱۳۹۴ رنگ قانونی به خود گرفت و دولت وظیفه داشت که با سازوکاری مشخص، خانه‌های خالی را شناسایی و از مالکان آنها مالیات بگیرد، اما این قانون در سال‌های گذشته اجرا نشد، تا حالا طبق اطلاعیه سازمان امور مالیاتی قرار است از بهمن ماه از مالکان واحدهای خالی

بانک مرکزی گزارش داد

تحولات اقتصاد کلان در پایان پاییز

کل سال ۱۳۹۹ بوده است. همچنین ارزش واردات گمرکی در دوره مزبور حدود ۳۶٫۹ میلیارد دلار گزارش شده است که حاکی از افزایش حدودا ۳۷ درصدی آن نسبت به مدت مشابه سال قبل است. تحولات بازار ارز در آذرماه نیز نشان می‌دهد که در این ماه متوسط نرخ دلار حواله‌ای و اسکناس در سامانه سنا به ترتیب ۲۳۸٫۹ و ۲۷۱٫۴ هزار ریال بود که نسبت به ماه قبل از آن به ترتیب ۲٫۲ و ۰٫۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین علی‌رغم افزایش نرخ دلار در بازار غیررسمی طی نیمه نخست آذرماه، این مولفه از اواسط ماه مورد گزارش روند نزولی را تجربه کرد.

همچنین در سایر بازارهای دارای از جمله مسکن، بررسی‌ها حکایت از آن دارد که شاخص قیمت مسکن معامله شده با افزایش مواجه شده است و براساس اطلاعات اخذشده از سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده در شهر تهران طی آذرماه نسبت به ماه قبل ۱٫۸ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲۱٫۱ درصد افزایش را تجربه کرد. در بازار سهام نیز شاخص کل بورس اوراق بهادار در روز پایانی آذرماه ۴٫۹ درصد نسبت به روز پایانی ماه قبل کاهش یافت. لازم به ذکر است سیاست‌گذار پولی با رصد مستمر تحولات قیمت‌دارایی‌ها و توجه به دلالت‌های آن بر تغییر سطح انتظارات تورمی، عنداللزوم اقدامات سیاستی مناسب را در دستور کار قرار خواهد داد.

بررسی روند تغییرات بازار بین‌بانکی نشان‌دهنده تثبیت نرخ این بازار در محدوده ۲۱ درصد در آذرماه است. با توجه به روند کاهنده حجم روزانه معاملات بازار که در پی کاهش منابع در دسترس بانک‌ها (ناشی از شکاف میان جریان درآمدی و هزینه‌ای دولت و در نتیجه ناترازی ذخایر بانک‌ها) از شهریورماه آغاز شده بود، بانک مرکزی در راستای حمایت از دالان نرخ سود و همچنین جلوگیری از افزایش بی‌رویه نرخ سود بازار، اقدام به انجام

خانوارها همزمان در وزارت راه و شهرسازی برای تهیه فهرست دوم و سوم خانه‌های خالی ادامه دارد. پیش‌بینی از میزان خانه‌های خالی در نخستین فهرست قطعی شناسایی شده به بیش از یک میلیون و ۱۷۰ هزار واحد می‌رسد و از آنجا که شناسایی خانه‌های خالی مرحله به مرحله انجام می‌شود، این تعداد برای دوره‌های بعد افزایش خواهد داشت. طبق اعلام وزارت راه و شهرسازی، تلاش این وزارتخانه بر آن بود که به واسطه الزام قانونی ۳۰دی‌ماه، با شناسایی و ارسال نخستین فهرست قطعی شناسایی شده خانه‌های خالی و ارسال آن به سازمان امور مالیاتی، نخستین قبض‌های مالیاتی قبل از عیدامسال صادر شود. وضعیت پالایش خانه‌های خالی از سوی وزارت راه و شهرسازی دائمی است و گام به گام انجام می‌شود و صاحبان ملک‌های خالی نباید فکر کنند که اگر در فهرست نخست نبودند، شناسایی نشده‌اند. ماده ۵۴ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم که به قانون مالیات بر خانه‌های خالی شهرت دارد، بایستی با راه‌اندازی سامانه املاک و اسکان وارد فاز اجرایی می‌شد، اما تعلل وزارت راه و شهرسازی باعث شد این سامانه عملا از ۹ ماه گذشته اطلاعات املاک افراد را ثبت کند. در پنج سال اخیر دستگاه‌های متولی مانند وزارت راه و شهرسازی، سازمان امور مالیاتی، وزارت نیرو (شناسایی واحدها از طریق قبوض برق) بارها تقصیر را به گردن دیگری انداختند و قانونی که قرار بود با اجرای آن هم درآمد مالیاتی برای دولت رقم بزند، هم بازار مسکن با اجرای سریع این قانون ساماندهی شود، با تأخیر اجرا شد. در همین حال، دریافت مالیات از خانه‌های خالی، بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ در اولویت قرار گرفته است. براساس آمار وزارت راه و شهرسازی، مالکان بیشترین واحدهای بزرگ و خالی بانک‌ها و سپس شرکت‌های بزرگ هستند که با استفاده از خلأاجرائشدن قانون اخذ مالیات از خانه‌های خالی، سودآوری زیادی نصیب آنها شده است، اما حالا آنطور که حسین زمانی، معاون حسابرسی سازمان امور مالیاتی اعلام کرده، «در نسخه فعلی قانون مالیات بر خانه‌های خالی، بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ مدنظر هستند که ده‌ها مسکن خالی را در تملک دارند.»

عملیات بازار باز در راستای تامین نقدینگی موردنیاز بانک‌ها کرد.

هرچند انجام عملیات مذکور با توجه به وثیقه‌محور بودن آن از انضباط بیشتری برخوردار است، لیکن کماکان واجد اثرات پولی (از طریق افزایش خالص سایر اقلام دارایی‌ها و بدهی‌های بانک مرکزی در پایه پولی) است. به تبع تداوم رویکرد دولت در عرضه بازاری انواع اوراق مالی اسلامی دولتی از مسیر تعدیل نرخ‌های بازدهی این اوراق، روند افزایشی نرخ بازده اسناد خزانه اسلامی در آذر ماه سال ۱۴۰۰ نیز ادامه یافت و پس از واگرایی نرخ‌های بازده در ابتدای آذرماه، این نرخ‌ها مجددا در پایان ماه مزبور همگرا شد و در هفته پایانی با کاهش نسبی همراه بوده‌اند.

حجم نقدینگی نیز در پایان آذرماه نسبت به پایان سال گذشته ۲۷٫۴ درصد رشد یافته است. البته ۲٫۵ واحد درصد از رشد نقدینگی در ۹ ماهه منتهی به آذرماه ۱۴۰۰ مربوط به اضافه شدن اطلاعات دارایی‌ها و بدهی‌های بانک مهر اقتصاد به اطلاعات خلاصه دفترکل دارایی‌ها و بدهی‌های بانک سپه (به واسطه ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه) است و فاقد آثار پولی است. بر همین اساس نرخ رشد نقدینگی در ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه به ۴۱٫۴ درصد رسید که ۲٫۷ واحد درصد از آن مربوط به افزایش پوشش آماری مذکور است. به عبارت دیگر، در صورت عدم لحاظ پوشش آماری مذکور، رشد نقدینگی در پایان آذرماه نسبت به پایان سال گذشته ۲۴٫۹ درصد و در ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه ۳۸٫۷ درصد بود. رشد پایه پولی در ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه به ۳۷٫۶ درصد رسید. پایه پولی در پایان آذرماه امسال نسبت به پایان سال گذشته رشدی ۲۲٫۲ درصد داشته که در مقایسه با رشد متغیر مذکور در دوره مشابه سال قبل (۱۵٫۵ درصد) به میزان ۶٫۷ واحد درصد افزایش یافته است. در این مقطع، خالص سایر اقلام دارایی‌ها و بدهی‌های بانک مرکزی و مطالبات بانک مرکزی از بانک‌ها به ترتیب با سهمی معادل ۱۲٫۸ و ۸ واحد درصد مهمترین عوامل رشد پایه پولی بوده‌اند.

بانک نامه

یک کاهش و دو افزایش در تورم دی‌ماه
تورم ۴۲،۴ درصد شد

با وجود کاهش تورم سالانه در دی ماه، دو شاخص نقطه به نقطه و ماهانه روند افزایشی داشته است. گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که نرخ تورم سالانه دی ماه ۱۴۰۰ برای خانوارهای کشور به رقم ۴۲،۴ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل، یک درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین نرخ تورم نقطه‌ای در دی ماه به عدد ۳۵،۹ درصد رسیده و این بدان معناست که خانوارهای کشور به طور میانگین ۳۵،۹ درصد بیشتر از دی ماه پارسال برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. در واقع، منظور از نرخ تورم نقطه‌ای، درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل است. همچنین تورم نقطه به نقطه در دی ماه در مقایسه با ماه قبل ۰،۷ درصد افزایش یافته است. نرخ تورم ماهانه دی ماه نیز به ۲،۴ درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل ۰،۷ درصد افزایش داشته است. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» و «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» به ترتیب ۱،۷ درصد و ۲،۷ درصد بوده است.

نگاهی به وضعیت ۱۰ بازار برتر جهان

رمزارها جایگزین حواله می‌شوند؟

ارزهای دیجیتال که از سال ۲۰۰۹ معرفی شدند اغلب ابزاری برای سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده‌اند. به گزارش تایمز، این ارزها جایگزینی برای ارزهای رایج نبوده‌اند، اما در چند سال گذشته این نگرش تغییر کرده و برخی از کشورها آنها را ارز قانونی معرفی کرده‌اند و این ایده در حال آزمایش است. یکی از مزایای ارزهای دیجیتال، قابلیت استفاده از آنها به عنوان حواله است. با این حال، ۱۰ کشور ممنوعیت یا محدودیت‌های قابل توجهی برای ارزهای دیجیتال ایجاد کردند به این معنا که خدمات حواله نمی‌تواند از این پتانسیل بازار استفاده کند. براساس گزارش بانک جهانی، حواله‌ها صنعت بزرگ جهانی است و طبق گزارش بانک جهانی، جریان وجوه ارسالی به کشورهای با درآمد پایین و متوسط تنها در سال ۲۰۲۰ به بیش از ۵۴۰ میلیارد دلار می‌رسد و هزینه حواله یکی از اهداف توسعه پایدار سازمان ملل است. ارز دیجیتال، ابزاری برای افزایش سرعت و کاهش هزینه حواله‌ها پیشنهاد شده است، اما محیط نظارتی برای دارایی‌های دیجیتال مبهم است. براساس نتایج مطالعه جدیدی، نیمی از ۱۰ بازار برتر ارسال حواله از جمله ایالات متحده، آلمان و امارات متحده عربی مقررات دوست‌دار رمزنگاری ایجاد کرده‌اند و ۳۰ درصد موضع خنثی دارند. دو بازار از ۱۰ بازار برتر ارسال‌کننده حواله یعنی چین و روسیه نیز موضع ضد رمزنگاری را در دستور کار خود قرار دادند. ارزهای دیجیتال به سرعت به یکی از رایج‌ترین واژه‌ها در پرداخت‌های برون‌مرزی تبدیل شده است و طرفداران آن ادعا می‌کنند که می‌توانند سرعت را افزایش داده و هزینه‌ها را در مقایسه با سایر راه‌حل‌های ارسال حواله کاهش دهد. رمزارها این پتانسیل را خواهند داشت که بخشی از ترکیب کلی انتقال پول شوند اما انتظار نداشته باشید که تنها رویکرد پرداخت‌های جهانی محسوب شوند.

رئیس کل بانک مرکزی:

ناظران شرعی به ساختار بانک‌ها
اضافه می‌شوند

به گفته رئیس کل بانک مرکزی، در راستای نظارت بر اجرای مصوبات شورای فقهی در نظام بانکی کشور، ناظران شرعی به کمیته تطبیق بانک‌ها اضافه خواهند شد. علی صالح‌آبادی پنجشنبه گذشته در جمع اعضای «کارگروه تخصصی فقهی بانک مرکزی» که رقم بی‌ابان اینکه نظام بانکی براساس تطبیق اصول فقهی و شرعی در این دوره با جدیت پیگیری خواهد شد، گفت: در این راستا و در مرحله نخست حوزه نظارت بانک مرکزی موظف شده است عملکرد بانک‌ها در اجرای اصول شرعی را در قالب فرم‌های مشخص به طور مستمر مورد بررسی قرار دهد. همچنین چارچوب اضافه شدن افرادی به عنوان ناظر شرعی در کمیته تطبیق بانک‌ها به منظور اجرا و نظارت بر مصوبات شورای فقهی در این شورا در حال تدوین است. صالح‌آبادی یادآور شد: در همین راستا فهرست افرادی که توسط شورای فقهی احراز صلاحیت شوند در اختیار بانک‌ها قرار خواهد گرفت. رئیس کل بانک مرکزی همچنین بر ضرورت آموزش ضوابط فقهی و شرعی در حوزه بانکی به مدیران ارشد و تمام پرسنل شبکه بانکی تأکید و ابزار آمبداری کرد که این روند به بهبود فرآیندهای بانکی در راستای اجرای اصول بانکداری اسلامی منجر شود. آیت‌الله مصباحی مقدم، رئیس شورای فقهی بانک مرکزی نیز در این نشست گفت: حضور دکتر صالح‌آبادی در بانک مرکزی شاهد افزایش توجه اصول فقهی و شرعی در نظام بانکی کشور هستیم و اثربخشی تصمیمات شورای فقهی از این به بعد بیش از پیش خواهد شد. از او زحمات و نگاه ویژه صالح‌آبادی به جایگاه شورای فقهی در ساختار بانک مرکزی تشکر کرد و گفت: مفاد ماده ۱۶ برنامه ششم توسعه در صورت نظارت جدی بر عملکرد بانک‌ها عملی خواهد شد. وی همچنین تمعین و گسترش آموزش مانی بانکداری اسلامی در نظام بانکی را از ضروریات دانست و تأکید کرد: تحول در نظام بانکی براساس اصول فقه اسلامی وظیفه شورای فقهی و کارگروه تخصصی آن است.

برای اولین بار در یک سال گذشته

چین واردات نفت از ایران را افشا کرد

گزارش گمرک چین نشان می‌دهد این کشور با وجود تحریم‌های آمریکا همچنان از ایران نفت وارد می‌کند. برای نخستین بار در یک سال گذشته چین که بزرگترین واردکننده نفت جهان است، آماري منتشر کرد که نشان می‌دهد این کشور در دسامبر مجموعاً ۱،۹ میلیون بشکه نفت از ایران وارد کرده است. اطلاعاتی که از سوی گمرک چین منتشر شد، نخستین افشای علنی خرید نفت ایران از سوی چین از دسامبر سال ۲۰۲۰ است. چین در زمان تحریم‌ها که در سال ۲۰۱۸ از سوی دونالد ترامپ، رئیس جمهور وقت آمریکا علیه ایران به اجرا درآمد، از ایران نفت وارد کرده است با این حال به ندرت به خرید نفت خام از ایران اذعان کرده است. هنوز علت اینکه چین چرا به ادامه خرید نفت از ایران علناً اذعان کرده است، مشخص نیست اما این افشای در بجهت ادامه مذاکرات هسته‌ای در وین صورت گرفته است. ایران و چین اخیراً به دنبال پیشبرد همکاری در حوزه انرژی تحت قرارداد همکاری استراتژیک ۲۵ ساله بوده‌اند. نفت ایران از تیران و ونزویلا در مقایسه با قیمت‌های جهانی که صعود چشمگیری داشتند، انگیزه کافی را فراهم کرد تا چین ریسک مجازات نقض تحریم‌ها را نادیده گرفته و در سال ۲۰۲۱ بیشتر میزان خرید را از این دو کشور داشته باشند که صادراتشان در سه سال گذشته هدف تحریم‌های آمریکا قرار گرفته است. طبق گزارش اوپل پرایس، بلومبرگ در گزارشی به نقل از آمارهای شرکت تحقیقات بازار کپلر برآورد کرد که پالایشگاه‌های چینی در سال ۲۰۲۱ در مقایسه با سال ۲۰۲۰ حدود ۵۳ درصد نفت بیشتری از ایران و ونزویلا خریداری کردند. در مجموع، چین طی سال میلادی گذشته ۳۴۲ میلیون بشکه نفت از ایران و ونزویلا وارد کرد که بالاترین حجم از سال ۲۰۱۸ بود.



هم خواهد رسید؟

بررسی‌ها نشان می‌دهد که در ۱۰ روز آغازین دی ماه که کارشناسان بازار ارز از آن با عنوان بازه ثبات یاد می‌کنند، نرخ دلار از سطح قیمتی ۳۰ هزار و ۱۵۰ تومان به رقم ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان رسید، اما با شروع روزهای میانی ماه و با انتشار اخبار مثبت از مذاکرات ایران و گروه ۴+۱ و همچنین اخباری مبنی بر تقویت بازار ارز توسط بازارساز، نمودار قیمتی شاخص ارز شیب تندی به خود گرفت و دلار شاهد کاهش قیمت از سطح ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان تا رقم ۲۷ هزار و ۷۰۰ تومان بود. بر همین اساس، در روزهای پایانی دی‌ماه امسال دلار در محدوده ۲۷ هزار و ۶۰۰ تا ۲۷ هزار و ۹۰۰ تومان به کار خود پایان داد.

برخی از تحلیلگران، روند کاهش قیمت دلار را در نتیجه انتظارات مثبت جامعه و بازار از چشم‌انداز سیاست خارجی کشور عنوان می‌کنند. این گروه معتقدند در صورت ادامه انتشار اخبار مثبت و نزدیک‌تر شدن به حصول توافق جدید، بازار ارز تهران در ماه‌های آتی می‌تواند شاهد ریزش‌های بیشتری نیز باشد. از طرف دیگر، سخنانی مبنی بر آزاد شدن بدهی‌های میلیارد دلاری بلوکه شده ایران در کشورهای عراق و کره و همچنین سخنان رئیس کل بانک مرکزی مبنی بر بهبود اوضاع بازار ارز در ماه‌های آتی باعث شده احتمال افزایش عرضه دلار در بازار تهران افزایش یابد که این امر خود سبب کاهش قیمت تا رسیدن به سطح تعادلی عرضه و تقاضای بازار در بازه زمانی طولانی‌مدت خواهد شد.

حال سؤال این است که با ادامه این روند، نرخ دلار به چه محدوده قیمتی خواهد رسید؟ علی‌اصغر سمعی، رئیس اسبق کانون صرافان در پاسخ به این پرسش به خبرآنلاین، می‌گوید: پاسخ مثبت در بازار سرمایه به مذاکرات داده شده است. همین که قیمت ارز بالا نمی‌رود و متوقف شده است، خوش‌بینی به بازار را نشان می‌دهد. مردم تصور می‌کنند بعد از توافق، سیاست‌های ارزی شروع می‌شود و قیمت‌ها پایین می‌آید. به همین دلیل خریداران دست نگه داشته‌اند و فروشندگان هم در بازار حضور دارند. در عین حال، بانک مرکزی هم تزریق ارز را ادامه می‌دهد. اینها باعث شده که قیمت ارز مقدری پایین‌تر از سابق بیاید. نرخ دلار بالای ۲۰ هزار تومان بود و الان حدود ۲۷ هزار تومان است. این‌طور نگه داشتن فنر قیمت ارز صحیح نیست.»

تحلیل بازار طلا و سکه در ماه گذشته نشان می‌دهد

عقبگرد ۷ درصدی سکه

شده است.

به گفته دبیر هیأت مدیره اتحادیه طلا و جواهر تهران، اما از صبح روز پنجشنبه با افزایش ۱۷ دلاری قیمت اونس جهانی نسبت به روز پیش از آن (پنجشنبه) مواجه شدیم؛ علاوه بر آن نوسانات افزایشی نرخ ارز نیز سبب شد در مجموع افزایش قیمت سکه و طلا افزایش قیمت پیدا کند. تا روز چهارشنبه نسبت به ابتدای هفته هر گرم طلا ۱۸ عیار حدود ۵ هزار تومان و سکه حدود ۳۰ هزار تومان نوسان افزایشی قیمت داشت اما از روز پنجشنبه همزمان با افزایش ۱۷ دلاری قیمت اونس جهانی نسبت به روز چهارشنبه (۱۸ دلار نسبت به ابتدای هفته) و نوسان هرچند محدود هر قطعه سکه تمام طرح جدید با افزایش ۳۰۰ هزار تومانی به ۱۲ میلیون ۲۶ هزار تومان و هر قطعه سکه تمام طرح قدیم با افزایش ۳۰۰ هزار تومان افزایش قیمت داشت.

با وجود این افزایش قیمت‌ها اما همچنان بازار سکه و طلا از ثبات نسبی قیمت‌ها برخوردار است، چنانکه قیمت‌ها در بازار طی ۲۰ روز گذشته به ثبات خوبی رسیده است؛ اما به دنبال اخبار سیاسی-اقتصادی و اخبار مربوط به مذاکرات احیای برجام، مردم احتمال می‌دهند که این روند ثبات شکسته شود و به سمت کاهش شدن میل کند. تجربیات گذشته نیز نشان می‌دهد که با توجه به روند اونس جهانی و نرخ ارز، احتمالاً طی هفته‌های آینده مابین ۳ الی ۵ درصد نوسان (افزایش/کاهش) قیمت

فرصت امروز: طبق آمارهای بانک مرکزی، متوسط قیمت فروش دلار در بازار آزاد تهران از ۸۰۰ تومان در سال ۱۳۸۱ به رقم ۲۸ هزار و ۲۹۳ تومان در پایان آذرماه امسال رسیده که از رشد ۳۵ برابری قیمت دلار در دو دهه گذشته حکایت دارد.

در آمارهای اقتصادی بانک مرکزی، تحولات متوسط قیمت فروش دلار در بازار آزاد تهران از سال ۱۳۸۱ تا پایان آذرماه سال ۱۴۰۰ ثبت شده است که متوسط قیمت فروش دلار در بازار آزاد تهران در سال ۱۳۸۱ به میزان ۸۰۰ تومان بوده و با گذشت هشت سال به رقم ۱۰۴۴ تومان در سال ۱۳۸۹ رسیده است. البته در گزارش بانک مرکزی، قیمت فروش دلار در سال ۱۳۹۰ فقط تا پایان دی ماه آن سال اعلام شده که معادل ۱۵۴۱ تومان بوده و قیمت دلار در کل سال ۱۳۹۰ اعلام نشده است. بنابراین می‌توان گفت که همزمان با آغاز دهه ۹۰، روند افزایشی قیمت دلار نیز آغاز شد و متوسط قیمت فروش شاخص ارزی از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۶ در محدوده ۳ هزار تا ۴ هزار تومان قرار داشت. از این زمان به بعد، روند افزایشی قیمت دلار قابل توجه شد و مبلغ فروش آن از مرز ۱۰ هزار تومان عبور کرد که بیشترین عامل موثر در این زمینه، بازخوردهای تحریم و نوسان شدید ارزی در آن سال‌ها بوده است. به طوری که متوسط قیمت فروش دلار در سال ۱۳۹۸ معادل ۱۲ هزار و ۹۱۸ تومان و در سال ۱۳۹۹ نیز به میزان ۲۲ هزار و ۸۸۷ تومان بوده است. از سوی دیگر، رقمی که از نرخ فروش دلار در آذرماه امسال گزارش شده است، ۲۸ هزار و ۲۹۳ تومان بوده و در ۹ ماهه ابتدای سال جاری نیز متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا در بازار آزاد شهر تهران ۲۵ هزار و ۶۸۸ تومان اعلام شده است. بنابراین نوسان قیمتی داشته و در دو دهه اخیر بینگرن آن است که قیمت دلار در این مدت تقریباً ۳۵ برابر شده است.

در همین حال، قیمت دلار از حوالی مرز ۳۰ هزار تومان در اولین روز دی ماه ۱۴۰۰ به نیمه کانال ۲۷ هزار تومان در آخرین روز این ماه رسید تا بازدهی منفی ۳ درصدی را در اولین ماه از فصل زمستان به ثبت برساند. افزایش آمبداری‌ها به احیای احتمال برجام، بیشترین نقش را در این نوسان قیمتی داشته و حال این سوال مطرح است که آیا با ادامه سیگنال‌های مثبت طرف‌های برجامی از مذاکرات وین و نهایتاً حصول توافق نهایی آیا قیمت اسکناس سبز آمریکایی به رقم‌های پایین‌تر از این

خبرنامه

دستاوردهای سفر رئیس جمهور به روسیه چیست؟

رئیس‌ی در سرزمین تزارها

هفته گذشته رئیس جمهور برای دیدار با ولادیمیر پوتین عازم روسیه شد؛ سفری که گفته می‌شود می‌تواند دروازه‌های جدید در گسترش روابط اقتصادی و سیاسی دو کشور باشد. وزرای امور خارجه، نفت و اقتصاد ابراهیم رئیسی را در این سفر همراهی کرده‌اند. مذاکرات با رئیس جمهور و مقامات ارشد روسیه، حضور و سخنرانی در نشست عمومی مجلس دوما، نشست هم‌اندیشی با فعالان اقتصادی روس و دیدار با ایرانیان مقیم روسیه بخشی از برنامه‌های رئیس جمهور در این سفر بوده است. ایران و روسیه همچنین در حال آماده شدن برای انعقاد توافق ۲۰ ساله همکاری راهبردی هستند و سفر رئیس جمهور به روسیه می‌تواند نقش مهمی در رسیدن به این توافق داشته باشد. پیش از این ایران و روسیه قرارداد همکاری‌های مشترک ۲۰ ساله‌ای را در سال ۱۳۷۹ شمس‌ی امضا کرده بودند که چند ماهی است دوره زمانی آن به پایان رسیده و اکنون ایران و روسیه می‌خواهند این قرارداد را تمدید کنند؛ آن هم برای یک دوره ۲۰ ساله دیگر و با حضور روسای جمهور دو کشور در مسکو.

یکی از مهمترین جنبه‌های سفر رئیسی به مسکو همانا افزایش مرادوات تجاری و اقتصادی بین دو کشور است. براساس آخرین آمارهای گمرک ایران، تجارت ایران و روسیه در پایان ۹ ماهه ابتدای امسال از ۱.۶ میلیارد دلار عبور کرده و ایران و روسیه توانسته‌اند ۳.۵ میلیون تن کالا رد و بدل کنند که این رقم در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، به لحاظ وزنی ۱۲ درصد و به لحاظ ارزشی ۴۱ درصد رشد داشته که نشان می‌دهد کالاهای دارای ارزش افزوده بالاتر، اندکی بیشتر به روسیه صادر شده‌اند. در این میان، از تجارت ۳.۵ میلیون تنی ایران با روسیه، سهم صادرات ایران به روسیه ۴۳۲ میلیون دلار و سهم واردات از این کشور ۱.۲ میلیارد دلار بوده که نشان نمی‌دهد صادرکنندگان ایرانی همچنان بازار روسیه را به عنوان یک مقصد جذاب برای کالاهای صادراتی خود نمی‌شناسند و اگر هم تجارت از رشد بالایی برخوردار بوده، بیشتر تلاش طرف روس برای حضور در بازار ایران بوده است. در واقع، واردات ایران از روسیه ۱۱ درصد رشد کرده و ۴۵ درصد افزایش ارزشی را به خود اختصاص داده و در مقابل، صادرات ایران به این کشور از رشد ۱۵ درصدی برخوردار بوده و تنها ۲۹ درصد رشد را تجربه کرده است.

البته با وجود رشد تجارت ایران و روسیه در ماه‌های گذشته واقعیت آن است که روسیه غایب بزرگ بازارهای صادراتی و وارداتی ایران بوده و اگرچه روابط سیاسی ایران با کشورهای اروپایی بسیار کمتر از سطح روابط سیاسی ایران با روسیه است، اما ردهای کشورهای اروپایی را می‌توان در فهرست شرکای اصلی وارداتی ایران دید؛ در حالی که روسیه نه در فهرست بازارهای هدف صادراتی و نه شرکای وارداتی ایران در جایگاه ویژه‌ای قرار ندارد و حالا سفر رئیس جمهوری به مسکو می‌تواند فرصت مناسبی برای گسترش سطح روابط اقتصادی دو کشور باشد. براساس آمارهای رسمی، بیشترین میزان مرادوات اقتصادی دو کشور را محصولات کشاورزی و دامی تشکیل می‌دهد. روسیه یکی از بزرگترین تولیدکنندگان غلات در جهان است و ایران بخشی از نهادهای دامی و گندم موردنیاز خود را از این کشور وارد می‌کند و در مقابل میوه و صیفی و محصولات کشاورزی عمده محصولات صادراتی ایران به روسیه را تشکیل می‌دهد. در کنار افزایش سطح مرادوات اقتصادی ایران به دنبال جذب سرمایه‌گذاری شرکت‌های روسیه در پروژه‌های نفت و گاز ایران است که در سال‌های گذشته به دلیل تحریم‌ها با چالش‌های زیادی مواجه بوده و حضور شرکت‌های نفتی روسیه در ایران و همکاری‌های مشترک در این حوزه می‌تواند بخشی از مشکلات صنعت نفت و گاز ایران را برطرف کند.

خبر خوش وزیر اقتصاد از توافق ایران با روسیه

وزیر اقتصاد در ارتباط مجازی از کشور روسیه با برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دوم سیما، درباره مذاکرات اقتصادی که روسای جمهور دو کشور ایران و روسیه در مورد آنها صحبت کردند، گفت در جلسه با وزیر اقتصاد روسیه بنا شد از طریق همان خط اعتباری که قبلاً بین دو کشور به توافق رسیده بود، فاینانس قطعه رشت - آستارا انجام شود. احسان خاندوزی افزود: قبل از اینکه آقای رئیس جمهور جلسه‌شان را با رئیس جمهور روسیه شروع کنند، مقامات اقتصادی، مقامات حوزه انرژی و نفت دو کشور جلساتی را با یکدیگر داشتند تا موضوعات با جمع‌بندی و توافق کامل خدمت روسای جمهور دو کشور ارائه شود. او با بیان اینکه جلسات حاشیه‌ای دیگری نیز قبل از ملاقات رئیسی و پوتین، برگزار شده بود، ادامه داد: علاوه بر جلسات وزرای دو طرف، من با تجار ایرانی فعال در بازار روسیه و وزیر نفت با شرکت‌هایی که در حوزه نفت و گاز کار می‌کنند، جلسه داشتیم که نتیجه آنها قبل از شروع مذاکرات رئیس‌جمهور، خدمت آیت‌الله رئیسی ارائه شد. وی با اشاره به خبرهای بسیار خوبی که بعد از جلسه دو رئیس‌جمهور شنیده شد، افزود: بخش اعظم و قریب به اتفاق موضوعاتی که توافق شده بود هم در خصوص همکاری‌های حوزه بالادستی نفت و گاز و هم در حوزه ترانزیت دو کشور و هم در حوزه نیروگاهی و استفاده از خط اعتباری ۵ میلیارد دلاری بود که بالاخره بعد از گذشت چند سال از تصویب آنها و سرعت بسیار کندی که داشت، در مورد تسریع و تکمیل آنها توافقاتی صورت گرفت.

به گفته خاندوزی، تکمیل کریدور شمال به جنوب از طریق ترانزیت ریلی که بتواند جنوب ایران و خلیج فارس را به آسیای میانه و اروپا متصل کند یکی از محورهای این توافق بود که براساس آن تصمیمات بسیار خوبی برای خط آهن رشت - آستارا و خط آهن اینچوبرون گرمسار اتخاذ شد. همچنین در مورد تأمین نهادهای اساسی و غلات و خرید لکوموتیو و موضوعاتی از این دست نیز بسیار بیشتر از آن چیزی که در ابتدا به نظر می‌رسید، هم‌گرایی و هم‌نظری‌ها وجود داشت که خبرهای تکمیلی و تشریحی آینده، تأییدکننده توافقات حداکثری و راهبردی بین دو کشور خواهد بود.

چرخش انتظارات در بازارهای مالی



رکورد کاهشی دلار، سکه و بورس در دی ماه شکسته شد

همچنین تقویت بازار ارز از سوی بازارساز، نمودار قیمتی شاخص ارزی شیب تندی به خود گرفت و دلار شاهد کاهش قیمت از سطح ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان تا رقم ۲۷ هزار و ۷۰۰ تومان بود. نهایتاً در روزهای پایانی دی ماه نیز قیمت دلار در محدوده ۲۷ هزار و ۶۰۰ تومان تا ۲۷ هزار و ۹۰۰ تومان به کار خود پایان داد. در این راستا، اگر دی ماه را به سه بازه زمانی ۱۰ روزه تقسیم کنیم، سه نوع رفتار در قیمت دلار مشاهده می‌شود، به طوری که در ۱۰ روز نخست شاهد ثبات قیمت در محدوده ۳۰ هزار تومان، در ۱۰ روز دوم شاهد افت قیمت و کانال شکنی متوالی و نهایتاً در ۱۰ روز سوم شاهد برخورد دلار به هسته سخت مقاومتی در کانال ۲۷ هزار تومان هستیم.

بدین ترتیب، در ۱۰ روز ابتدایی دی ماه که معمولاً از آن به عنوان بازه ثبات یاد می‌شود، نرخ دلار از سطح قیمتی ۳۰ هزار و ۱۵۰ تومان به رقم ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان رسید که با توجه به مقدار کاهش قیمت در دهه دوم می‌توان دهه اول را کم‌نوسان‌تر و در فاز ثبات خواند، اما با شروع روزهای میانی دی ماه و خبرهای مثبت برجانی از مذاکرات وین و در عین حال تقویت بازار ارز توسط بازارساز، نمودار قیمتی شاخص ارز شیب تندی به خود گرفت و در این دهه بود که دلار شاهد کاهش قیمت از سطح ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان تا رقم ۲۷ هزار و ۷۰۰ تومان بود، اما این روند کاهشی تا روزهای پایانی ماه ادامه پیدا نکرد و با وجود سه تلاش دلار در جهت عبور از مرز حمایت ۲۷ هزار و ۵۰۰ تومانی این اتفاق نیفتاد و قیمت اسکناس آمریکایی در روزهای پایانی دی ماه امسال در محدوده ۲۷ هزار و ۶۰۰ تومان تا ۲۷ هزار و ۹۰۰ تومان به کار خود پایان داد.

به همین سبب، آهنگ قیمت سکه طرح جدید نیز در دی ماه با تبعیت از آهنگ قیمتی دلار دچار شیب نزولی قابل توجهی شد، به طوری که شاخص بازدهی هر قطعه سکه طرح جدید در ماهی که گذشت به رقم منفی ۷ درصد رسید که البته این رقم کمترین شاخص بازدهی ماهانه برای این فلز گرانبها در سال ۱۴۰۰ نیست. پیشتر شاخص بازدهی سکه در فروردین ماه امسال با رقم منفی ۸.۵ درصد رکورد کمترین شاخص بازدهی ماهانه را ثبت کرد. قیمت هر قطعه سکه طرح جدید در آخرین روز معاملاتی دی ماه نیز با ۵۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل به رقم ۱۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان رسید.

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

بازدهی دلار، سکه و بورس در دی ماه به زیر صفر رسید تا رکورد کاهشی بازارهای مالی در اولین ماه فصل زمستان شکسته شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین افت ماهانه قیمت دلار در سال ۱۴۰۰، در ماه گذشته رخ داد و به موازات کاهش قیمت اسکناس سبز آمریکایی، آهنگ قیمت‌ها در بازار سکه و طلا و همچنین بازار سهام نزولی شد تا چرخش انتظارات زمستانی در بازارهای مالی به واسطه افزایش امیدواری‌ها به حصول توافق در مذاکرات وین و آنچه «شمارش معکوس احیای برجام» خوانده شده است، مشهود باشد. در واقع، بر اثر کاهش انتظارات تورمی (ناشی از سیگنال‌های مثبت مذاکرات وین)، قیمت دلار از حوالی مرز ۳۰ هزار تومان در اولین روز دی ماه به نیمه کانال ۲۷ هزار تومان در آخرین روز این ماه سقوط کرد و همگام با آن، قیمت سکه نیز به یک کانال پایین‌تر بازگشت. افت قیمت دلار همچنین به فضای رکودی بورس تهران دامن زد و نماگر اصلی تالار شیشه‌ای، آخرین روز معاملاتی دی ماه را با سقوط به کانال یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد به پایان رساند.

بدین ترتیب، میزان بازدهی نرخ دلار در دی ماه امسال به رقم منفی ۷.۶ درصد، بازدهی سکه به منفی ۷.۱ درصد و بازدهی شاخص بورس تهران نیز به منفی ۳ درصد رسید تا رکورد کاهشی قیمت‌ها در بازارهای مالی طی سال ۱۴۰۰ شکسته شود. تغییر انتظارات تورمی به واسطه احیای احتمالی برجام، بیشترین نقش را در رکورد شکنی منفی بازارهای مالی در ماه گذشته ایفا کرده است.

شاخص ارزی ۷ درصد عقب رفت

بازدهی ماهانه دلار در حالی در ثلث اول فصل زمستان، رقم منفی ۷.۶ درصد را ثبت کرد که این میزان، بیشترین بازدهی منفی دلار در سال ۱۴۰۰ است. براساس آمارها، شاخص ارزی در ۱۰ روز نخست دی ماه که کارشناسان بازار ارز از آن با عنوان بازه ثبات یاد می‌کنند، از سطح قیمتی ۳۰ هزار و ۱۵۰ تومان به رقم ۲۹ هزار و ۷۵۰ تومان رسید، اما با شروع روزهای میانی دی ماه و مخابره سیگنال‌های مثبت از هتل کوبورگ و وین و

سقوط بورس به کانال ۱.۲ میلیونی
«روز خوش»، دیگر واژه‌ای عجیب و نامأنوس برای بورس تهران شده و در هفته‌های گذشته همچون هفته‌ها و ماه‌های قبل (در بیش از یک سال و نیم قبل) تالار شیشه‌ای عموماً به رنگ قرمز درآمده است. بازدهی منفی ۳ درصدی شاخص بورس تهران در ماه گذشته و سقوط به کانال ۱.۲ میلیون واحدی، جدیدترین گواهی این حال بد بورس است و در آخرین هفته دی ماه نیز رکورد سه ماهه خروج پول حقیقی از بازار شکسته شد. روند نزولی بازار سهام که از مردادماه سال گذشته آغاز شده همچنان ادامه دارد و هر روز ابعاد این نزول عمیق‌تر می‌شود، به طوری که این نزول به فرار سرمایه‌گذاران و خروج گسترده نقدینگی از بازار سهام منجر شده است و ارزش روزانه معاملات خرد سهام به یک دهم میزان معاملات در روزهای اوج بازار در سال گذشته تقلیل پیدا کرده است. برآوردها نشان می‌دهد که نزول‌های مداوم شاخص بورس از سال گذشته تاکنون به خروج ۱۳۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی از بازار سهام منجر شده، خروج نقدینگی، سرعت افت قیمت سهام را بیشتر کرده و موجب شده ارزش بازار سهام تهران از مرداد پارسال تاکنون ۲۰۵ میلیارد دلار افت کند و از ۴۲۵ میلیارد دلار در ۲۰ مرداد سال قبل به ۲۲۰ میلیارد دلار برسد. متعاقب این وضعیت، نقدینگی در حال فرار از بازار سهام به سوی بازارهای بدون ریسک از جمله بازار اوراق بدهی است. هم‌اکنون نرخ بازده اسناد خزانه به بیش از ۲۴ درصد رسیده است، در حالی که بازده سرمایه‌گذاری در بورس در سال ۱۴۰۰ منفی بوده و سرمایه‌گذاران در ۱۰ ماه گذشته با زیان‌های سنگینی مواجه شده‌اند. اما دلایل اصلی این سقوط‌های پی در پی چیست و چرا شاخص بورس نتوانسته در این ماه‌ها کمر خم شده خود را دوباره صاف کند؟ کارشناسان بر این باورند که رشد نرخ بهره اوراق بدهی، نامشخص بودن نتایج مذاکرات وین، مسائل اقتصاد کلان از جمله لایحه بودجه و از همه مهمتر بی‌اعتمادی سهامداران، نقش اصلی را در نزول بورس تهران داشته است. همچنین کاهش تولید برخی صنایع مهم بورس در نزول شاخص‌های بورسی نقش داشته است. براساس آمارها، با وجود رشد اسمی سود شرکت‌های بورسی، میزان واقعی تولید در میان این شرکت‌ها نه تنها افزایش نداشته بلکه با کاهش نیز مواجه بوده است. گزارش پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد که تعداد شرکت‌های زبانه در نیمه نخست امسال به ۶۰ شرکت (در مقایسه با نیمه نخست پارسال) افزایش یافته که این روند تاکنون بی‌سابقه بوده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۱/۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۱/۲

آگهی خرید و تملک زمین

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان به استناد لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک ... مصوب ۱۳۵۸/۱۱/۱۷ شورای انقلاب فصد دارد زمینی به مساحت ۲۵۰۰ مترمربع را به منظور اجرای طرح احداث مخزن ۳۰۰۰ مترمکعبی ذخیره آب خود واقع در شهرستان املش- ابتدای جاده نائسان نشین- روستای بیلام سانگ را سر براساس کروکی ذیل خریداری نماید. بدین وسیله از مالک یا مالکین و صاحبان هر نوع حقوق در زمین یادشده دعوت می‌شود تا حداکثر ظرف ۱۵ روز از تاریخ انتشار نوبت دوم این آگهی یا به همراه داشتن اسناد و مدارک مثبته مالکیت زمین مورد نظر به دفتر حقوقی شرکت آب و فاضلاب استان گیلان واقع در رشت- جنب پارک قدس (باغ محنتم) مراجعه نمایند.

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۱/۲

سازمان نظام مهندسی ساختمان گیلان

LEGEND

| | |
|----------------------------|-----------------------------|
| BUILDING | ساختمان که انبار |
| BUILDING | ساختمان بند انبار |
| BUILDING | باغ |
| LIMIT | حدود زمین (مردار) |
| ASPHALTED ROAD | راه آسفالت |
| 4 WHEEL DRIVE ROAD | راه خاکی |
| DITCH & HORN | مردار و حوض |
| HOLE | چاه آب |
| TEL - TELE - ELECTRIC POLE | ایستگاه برق - تل - برق - تل |
| BM - POLYSON STATION | ایستگاه سنجش عمق |

تعیین حدود مالکیت براساس تفرقه کارفرما می‌باشد

و تمامی عوارض حقوقی آن بر عهده وی است

هزینه ۴۵۰ میلیارد تومانی شهرداری قم در مترو برای سال ۱۴۰۰:

انتقاد از پرداخت نشدن مطالبات شهرداری‌ها



قم – خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با اشاره به هزینه ۴۵۰ میلیارد تومانی شهرداری قم در پروژه مترو در سال جاری گفت: هنوز تا رسیدن به مرحله تست گرم به ۲۰۰ میلیارد تومان دیگر نیاز داریم که این ارقام بسیار سنگین هستند. به گزارش شهرنیز، دکتر سید مرتضی سقائیان‌نژاد در جلسه شورای مدیران شهرداری قم که در سالن روان ساختمان شهرداری مرکز برگزار شد، با اشاره به پیگیری امور شهر با جدیت اظهار داشت: ماه‌های پایانی سال زمانی است که باید بودجه سال آینده تدوین و نهایی شود. وی ادامه داد: با توجه به شرایط اقتصادی کشور و وضعیت شهرداری‌ها، یکی از نکات مورد تأکید برای تدوین بودجه سال آینده، واقع‌بینی آن است.

اهمیت واقع‌گرای در تدوین بودجه ۱۴۰۱

شهردار قم با اشاره به اینکه عدد بودجه پیش‌بین‌های سال آینده مشخص‌شده و بعد از جمع‌بندی نهایی به شورای اسلامی شهر ارائه خواهد شد اضافه کرد: موضوعی که بسیار مهم است واقع‌گرایی در تدوین بودجه است. گاهی برخی از بخش‌ها ارقام بالایی برای بودجه پیش‌بهاد می‌دهند؛ قطعاً همه در شهرداری علاقه‌مند به انجام کارهای بزرگ هستند اما شرایط اقتصادی جامعه را نیز باید در نظر داشت. وی با اشاره به تحولات اقتصادی کشور ادامه داد: اگر امکاناتی که دولت در سال‌های گذشته به‌عنوان حمایت از شهرداری‌ها یا سهم خودشن در بودجه بودجه را حذف کند، قطعاً دچار معضلات زیادی خواهیم شد. دکتر سقائیان‌نژاد با اشاره به مطرح‌شدن حرف‌و‌حدیث‌هایی درباره اختصاص ۵۰ درصد درآمد حاصل از مالیات بر ارزش‌افزوده به حاشیه شهرها ابراز داشت: این قانون در صورت تصویب، شهرداری‌های کشور را با مشکلات بسیاری روبه‌رو می‌کرد. وی گفت: با ریزش‌هایی که انجام شدن این عدد از ۵۰ درصد به ۰/۶ درصد تقلیل یافت؛ که این عددی نیستت که ما را دچار مشکل کند و از این مشکل نجات پیدا کردیم که جای تقدیر دارد. شهردار قم به سهم ۵۰ درصدی دولت در پروژه‌های قطار شهری اشاره کرد و افزود: قطار شهری از پروژه‌های بسیار پرهزینه شهرداری است و اگر دولت سهم خود را در این پروژه نبردازد، شهرهای بزرگ کشور با مشکلات زیادی مواجه خواهند شد.

هزینه سنگین مترو برای شهر قم

وی ادامه داد: شاید این عدد برای بسیاری قابل‌هضم نباشد اما

معاون مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان اعلام کرد؛

راهداران آذربایجان شرقی به ۷۲۳ خودرو گرفتار در برف و کولاک امدادرسانی کردند

مخلوط نمک و شن توسط گروه‌های راهداری، برف روبی و نمک و

شن پاشی شد.

معاون مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان‌شرقی با اشاره به پیش‌بینی اداره کل هوشناسی استان مبنی بر آغاز مجدد بارش برف، برف و مردم و مسافران خواست از انجام سفرهای غیرضروری خودداری کنند.

رسول زاده افزود: مسافران در صورت ضرورت قبل از انجام سفر از طریق تلفن گویای ۱۴۱ که ۲۴ ساعته پاسخگوست، در خصوص وضعیت راه‌ها و شرایط آب و هوایی اطلاعات کسب و از اپلیکیشن ۱۴۱ وب سایت **www.141.ir** نیز برای آگاهی از وضعیت آب و هوایی جاده‌ها استفاده کنند. آذربایجان شرقی دارای ۱۴۲ شهرستان و ۲ هزار و ۷۰۶ روستا بوده و حدود یک میلیون و ۱۲۵ هزار و ۴۴۲ نفر در این روستاها سکونت دارند. این استان دارای ۲۲۵ کیلومتر آزاد راه، ۴۵۲ کیلومتر بزرگراه، ۹۲۲ کیلومتر راه اصلی، ۲ هزار و ۷۵ کیلومتر راه فرعی و ۱۰ هزار و ۴۴۱ کیلومتر راه روستایی است.

با تکیه بر ظرفیت و توان متخصصان نیروگاه شهید رجایی عملیاتی شد

اجرای برنامه های تعمیراتی حوزه الکتریک واحد شماره ۴ گازی نیروگاه

هوشمند انرژی تولید ناخالص، بازدید و سرویس بریکرها ۶/۶ کیلوولت این‌واحد را نیز انجام داده و در ادامه برنامه تعمیراتی، برای اطمینان از صحت عملکرد، متخصصان امور الکتریک نیروگاه سیکل ترکیبی این تجهیزات را مورد تست و بازرسی قراردادند.
مدیر امورتعمیرات الکتریک نیروگاه سیکل ترکیبی درادامه بیان داشت: بازدید تک‌تروفهای های خنک‌کننده ترانس، بازدید از ایرک کسروساوتور و تست های ابرم های محلی، تست کنترل ظرفیت باتری ها، سرویس فنی شارژرها، سرویس دوره ای الکتروموتورها، بازدید وآچارکشی پائل هایکنترل و تپ چنجر، از فعالیت های دیگری بود که در این دوره از برنامه های تعمیراتی انجام شده است.
با پایان تعمیرات اساسی و RI کمپرسور واحد شماره ۴ گازی، حدود ۱۰۰ مگاوات برق به ظرفیت تولید شبکه سراسری افزوده می شود.

۵۰۰۰ بسته کمک آموزشی در شهرهای همجوار تاسیسات شرکت نفت و گاز آغاچاری توزیع شد

محقق شود. در ادامه این مراسم حجت الاسلام حسینی‌منش امام جمعه شهرستان امیدیه با قدرانی از ایفای نقش شرکت آغاچاری در کمک به مناطق کم برخوردار افزود: امیدواریم فعالیت‌های شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی بیش از گذشته تقویت گردد.
مهندس رفیعی فرماندار شهرستان امیدیه نیز در این مراسم اظهار داشت: شرکت آغاچاری همواره در تلاش‌ها و زحمات مجموعه شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری در اختصاص بسته‌های کمک آموزشی به مناطق کم برخوردار قدرانی کرد و گفت: شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری همیشه در کنار مدیریت شهری بوده و هر کجا نیاز به حضور این شرکت بود به خوبی ایفای نقش نموده است. شایان ذکر است این بسته‌ها با ارزشی بالغ بر ۵ میلیارد ریال، در شهرهای امیدیه، آغاچاری، رامشیر و بهمئی و بخش‌های زیبدون(بهبهان) و ابوالفارس(رامهرمز) توزیع شد.

برگزاری نشست توجیهی اخذ گواهی نامه صلاحیت پیمانکاران در آبفای استان اصفهان

به اب شرب به دو فرآیند تولید وتوزیع آب تقسیم می شوند که فرآیند تولید شامل استحصال، انتقال (پمپاژی یا نقلی)، ذخیره سازی و تصفیه آب و فرایند توزیع شامل فعالیت های مربوط به بهره برداری و نگهداری از تاسیسات و تجهیزات آب، تصفیه خانه ها، خطوط انتقال، ایستگاه های پمپاژ، مخازن ذخیره آب، شبکه توزیع، انشعابات آب و آب شیرین کن ها است.
گفتنی است این نشست با حضور سحر قنبری کارشناس هماهنگی معاونت بهره برداری و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و ۲۸ پیمانکار فعال در بخش بهره برداری و توسعه آب آبفای استان اصفهان برگزار شد.



سخت عبور شهروستان های سراسر اب، هر، هشتروند، ووزقان، چاروامیاق، هوراند و کلیبر قرار دارند و تلاش می شود با فروکش کردن کولاک راه ارتباطی آن ها بازگشایی شود.

وی یادآوری کرد: در عملیات رستماتی در جریان بارش های روزهای اخیر ۴۴ هزار کیلومتر-بند از راه‌های استان با استفاده از ۲۲ هزار تن



اخبار

رییس دانشگاه علوم پزشکی تبریز:

نیازمند همکاری و تعامل نزدیک با جامعه خبری و رسانه های استان هستیم



آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: رییس دانشگاه علوم پزشکی تبریز گفت:

جایگاه و رتبه بودجه‌ای این دانشگاه باید برای جمعیت هدف ۱۰ میلیون نفری آن در منطقه شمال غرب تعریف شود. وی، اختصاص ردیف های جداگانه برای دانشگاه علوم پزشکی تبریز را لازم و ضروری خواند و افزود: هر چند به لحاظ قانونی و روی کاغذ این مجموعه جمعیت ۴ میلیون نفری آذربایجان شرقی را تحت پوشش دارد، اما در واقع به دلیل امکانات سخت افزاری و نرم افزاری موجود، خدماتی به استان‌های همجوار مثل آذربایجان غربی، اردبیل، زنجان و حتی تعدادی از استان های غیرهمجوار همچون کردستان، همدان و کرمانشاه

نیز ارائه می کند. وی با بیان اینکه دانشگاه علوم پزشکی تبریز به دلیل موقعیت استراتژیک و جغرافیایی خاص آذربایجان شرقی حتی به تعدادی از اتباع خارجی از جمهوری های آذربایجان، ارمنستان، ترکیه، عراق و جمهوری خودمختار نخجوان نیز خدمات می دهد، اظهار داشت: این حجم گسترده مراجعان مراکز درمانی و بهداشتی آذربایجان شرقی لزوم توجه بیش از پیش دولت در حوزه بودجه بندی را اجتناب ناپذیری می کند. وی ادامه داد: در همین ارتباط، بیمارستان امام رضای تبریز که یکی از بزرگترین مراکز درمانی کشور به شمار می رود، افزون بر ۵۰ درصد خدمات خود را به مردم سایر استان‌ها ارائه می کند و این امکانات تنها در اختیار مردم تبریز و آذربایجان شرقی نیست. وی یادآوری کرد: اینکه سرانه بهداشتی و درمانی آذربایجان شرقی در نظام بودجه ریزی برای جمعیت چهار میلیون نفری این استان تعریف و تدوین شود، به هیچ عنوان با نوع کارکرد و خدمات دانشگاه علوم پزشکی تبریز همخوانی ندارد و در حقیقت این مجموعه به بیش از ۱۰ میلیون نفر خدمات می دهد. وی با تأکید بر اینکه دانشگاه علوم پزشکی تبریز برای برآورد نیازهای بهداشتی، توانمندی ها، نوع خدمات و حجم انبوه مشتریان خود از اعتبارات ویژه برخوردار شود، اظهار داشت: بدون تردید بودجه کنونی این دانشگاه پاشنه آشیل پیشرفت های علمی و درمانی و بخش سلامت استان است. وی تلاش برای برقراری عدالت اجتماعی را یکی از وظایف اصلی و مهمترین برنامه دولت سیزدهم برشمرد و با بیان اینکه بهداشت و سلامت در این زمینه نقش مهم و تأثیرگذاری دارند، اضافه کرد: در راستای برقراری عدالت در حوزه سلامت، برنامه‌هایی در مناطق محروم آذربایجان شرقی در دست اجرا داریم که مردم استان به تدریج نتایج این اقدامات را در ماه های آینده لمس می کنند. رییس دانشگاه علوم پزشکی تبریز، ادامه خدمات مناسب تیم قبلی و رفع اشکالات موجود در سیستم درمانی را از اهداف اصلی و مهم مدیریتی جدید این مجموعه دانست و گفت: بر همین اساس تغییرات ساختاری عمیقی در دانشگاه علوم پزشکی تبریز نیاز است که برای عملیاتی کردن آن، جلسات کارشناسی و کاربردی مختلفی در ماه های اخیر برگزار شده است و به نتایج بسیار مطلوبی نیز دست یافته ایم. وی اجرای برخی سیاست های کاری برای کاهش هزینه های درمان، ارتقای جایگاه دانشگاه علوم پزشکی تبریز در حوزه درمان و خدمات ارائه شده و حرکت در مسیر انجام تحقیقات و پژوهش های کاربردی و مبتنی بر نیاز مردم را از جمله نتایج تغییرات ساختاری در این مجموعه بیان کرد. وی، از ارائه گزارش های عملکرد سه ماهه به آحاد مردم از طریق رسانه های گروهی و خبرگزاری ها خبر داد و افزود: در این زمینه به شدت نیازمند همکاری و تعامل نزدیک با جامعه خبری و رسانه های استان هستیم. وی با بیان اینکه یکی از شعارهای محوری مدیریت جدید دانشگاه علوم پزشکی تبریز، شفاف سازی در تمام حوزه ها است، اظهار داشت: ما معتقدیم با شفاف سازی کسی آسیب و ضرر نخواهد دید، بلکه زمینه های توسعه بخش سلامت استان بیش از پیش فراهم می شود. توضیح اینکه علیرغم اعلام نیاز شدید تیم مدیریتی جدید دانشگاه علوم پزشکی به همکاری و تعامل نزدیک با جامعه خبری و رسانه های استان، و علیرغم پوشش اخبار این بخش از سوی روزنامه و نیز انجام جابجایی در راس واحد روابط عمومی علوم پزشکی استان، در کمال تعجب دعوتی برای حضور همکاران تالشگر ما مبحث حضور در نشست خبری اخیر این دانشگاه صورت نگرفت!

آمادگی کامل کارکنان شرکت گاز برای خدمت رسانی به مشترکین و مصرف کنندگان گاز طبیعی



رشت – خبرنگار فرصت امروز: شرکت گاز گیلان با آمادگی کامل در خدمت مردم و آماده بطرف کردن مشکلات احتمالی مشترکین و مصرف کنندگان گاز طبیعی است و هم اکنون تمامی روسای ادارات و تعمیرات گاز در حالت آماده باش کامل قرار دارند. به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، حسین اکبر مدیرعمل شرکت گاز استان گیلان از آمادگی کامل پرسنل این شرکت برای خدمتگزاری به مردم و حفظ پایداری جریان گاز خبر داد و گفت: هم اکنون ۵۶کیپ امدادی ۴ نفره و ۲۰۰ گازبان در شهرها و روستاهای استان آماده بطرف کردن مشکلات احتمالی مشترکین و مصرف کنندگان گاز طبیعی می باشند. وی با بیان اینکه تمهیدات لازم برای مقابله با هرگونه بحران در استان اندیشیده شده است، اظهار داشت: در حال حاضر ناوگان حمل و نقل شرکت گاز استان گیلان با ۵۲ دستگاه خودروی دودیفراسنیل، ۳۲ خودروی سوزاری به همراه گریدر و بیل بک‌هو با آمادگی کامل به سراغ بارش برف رفته است. اکبر با اشاره به هماهنگی های به عمل آمده با سایر سازمان ها برای همکاری جهت برقراری جریان گاز مردم گفت: علاوه بر نیروهای عملیاتی شرکت گاز، اکیپ های امدادی متشکل از نیروهای بسیج و همیاران گاز توسط ادارات گاز شهرستان‌ها آموزش های لازم را دیده اند تا در صورت نیاز کنار نیروهای شرکت گاز، خدمات لازم را به مشترکین گاز ارائه کنند.مدیرعامل گاز گیلان با اعلام این خبر که در حال حاضر جریان گاز تمامی نقاط استان برقرار است و هیچگونه افت فشار در گیلان گزارش نشده است، بیان کرد: مشترکین عزیز می توانند در طول شبانه روز در صورت بروز هر گونه مشکل و یا حادثه با شماره ۱۹۴ (مرکز پیام و اتفاقات متمرکز شرکت گاز) تماس حاصل نمایند. وی در پایان از همه گیلانیان فهیم درخواست کرد تا با رعایت دمای آسایش (۱۸ الی ۲۱ درجه)، زمینه بهره مندی همه مشترکین گاز در استان و کشور را از نعمت گاز طبیعی فراهم نمایند.

تشکیل جلسه هماهنگی انجمن خیرین مسکن ساز

استان چهارمحال و بختیاری

شهرکرد – خبرنگار فرصت امروز: جلسه هماهنگی انجمن خیرین مسکن ساز استان با حضور حجت الاسلام و المسلمین روحانی نژاد نماینده ولی فقیه و رئیس شورای مرکزی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی کشور در محل سالن جلسات بنیاد مسکن استان تشکیل شد. در این جلسه که خیرین، اعضای هیئت مدیره انجمن خیرین مسکن ساز استان، مدیرکل و مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در بنیاد مسکن استان حضور داشتند، در خصوص ساخت مسکن برای نیازمندان بحث و تبادل نظر شد. فرشیاد ریاحی سلمانی مدیرکل



بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان ضمن خیر مقدم به حاضرین در جلسه، گفت:انجمن خیرین مسکن ساز با کمک خیرین تا کنون ۱۰۲ واحد مسکونی درمنظر به شهرکرد، یک پروژه ۳۰ واحدی و یک پروژه ۲۴ واحدی در شهر بروجن احداث و در حال حاضر نیز یک پروژه ۱۱۰ واحدی در شهر بروجن در دست اقدام دارد که این پروژه با ۳۰درصد پیشرفت فیزیکی، در حال اجرا است. وی افزود: ۶ واحد مسکونی نیز برای خانوارهای دارای حداقل دو عضو معلول احداث، همچنین از محل حساب ۱۰۰امام (ره) تا کنون کمک های متعددی در قالب کمک به رهن، اجاره و تکمیل واحدهای مسکونی به هم استانی های محترم ارائه شده است. پس ازآن خیرین حاضر در جلسه هر کدام در سخنانی مشکلات و مسائل پیش رو را مطرح و پیشنهاداتی نیز ارائه نمودند همچنین در خصوص طرح های هادی روستایی و مقاوم سازی مسکن نیز مباحثی مطرح گردید. در ادامه حجت الاسلام و المسلمین روحانی نژاد،نماینده ولی فقیه و رئیس شورای مرکزی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی ضمن تقدیر و تشکر از خیرین، گفت: بنیاد مسکن انقلاب اسلامی خدمات متنوعی ارائه می نماید که از جمله این خدمات می توان به تهیه، بازنگری و اجاری طح هادی روستایی اشاره نمود و در همین خصوص طرح هادی در بسیاری از روستاهای کشور تهیه و در قالب چندین فاز اجرایی شده است که این امر باعث شده در برخی از نقاط از مهاجرت روستائیان جلوگیری و حتی مهاجرت معکوس به روستا اتفاق بیفتد. وی افزود: یک اقدام دیگر از ماموریت های مهم این نهاد مقاوم سازی و نوسازی مسکن روستایی و شهری است. شهرداری های زیر ۲۵هزار جمعیت) است که در همین استان تا کنون ۵۲درصد مسکن روستایی مقاوم سازی و تا اقف ۱۴۱۰ تمامی مسکن مقاوم سازی خواهد شد. حجت الاسلام و المسلمین روحانی نژاد خاطر نشان کرد: در خصوص بازسازی منازلی که بر اثر حوادث طبیعی آسیب دیده اند اقدامات خوبی در سطح کشور صورت پذیرفت و دغدغه این نهاد مسکن هایی است که در روستاها و خصوصا حاشیه شهرها غیر مقاوم هستند و نیاز به مقاوم سازی دارند، تا در زمان وقوع حادثه ساکنین این خانه ها در امان باشند.

برفروبی ۵۵۷۰ کیلومتر باند از جاده‌های استان مرکزی



اراک– فرناز امیددی: مهرباد جهانی مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان مرکزی اظهار کرد: یک هزار و ۵۲۰ تن مخلوط ماسه و نمک برای جلوگیری از لغزندگی و حوادث رانندگی در جاده‌های استان پخش شده است. وی افزود: ۲۸۰ نفر در این عملیات آماده باش بوده و ۲۴۵ نفر را راهداران این استان وظیفه برفروبی و پاکسازی جاده‌ها در این شهرستان‌ها برعهده داشته‌اند. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: بیشترین بارش مربوط کل شهرستان شازند همراه با کولاک بوده که این کولاک همچنان ادامه دارد. از تفاع ترانشه های برفروبی در پاکل به ۴ متر رسیده است.

جهانی ادامه داد: همچنین در این عملیات ۲۲۶ دستگاه آماده باش بوده و ۱۵۰ دستگاه ماشین آلات سبک و سنگین درگیر برفروبی بوده‌اند. وی اضافه کرد: اکنون راه سه تا چهار روستای منتهی به جاده عسلی – حشیان شهرستان شازند به دلیل حجم بارش برف مسدود بوده و با تلاش راهداران اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی راه این روستاها ظرف مدت ۲ تا سه ساعت آینده بازگشایی می شود. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی بیان داشت: میزان باد لاسیتک‌های خودرو در شرایط بارش برف و باران و تردد در جاده‌های برون‌شهری اهمیت زیادی دارد و چرخي که تنظیم باد داشته باشد بهترین و مناسب‌ترین چسبندگی را با سطح جاده خواهد داشت.

بهبود عملکرد فروشگاه‌های آنلاین با ۵ هک رشد کاربردی

به قلم: رونالد گابریل / کارشناس بازاریابی و کسب و کار – ترجمه: علی آل‌علی

صرف نظر از حوزه‌ای که شما در آن فعالیت دارید، استفاده از راهکارهای حرفه‌ای برای توسعه فروشگاه آنلاین برند گزینه بسیار مهمی محسوب می‌شود. امروزه اغلب برندها برای بهبود وضعیت مالی و تجربه نرخ‌های بالاتر فروش به طور مداوم به دنبال استفاده از گزینه فروشگاه آنلاین هستند. در این میان برخی دیگر از برندها نیز به طور اختصاصی در زمینه خرده‌فروشی فعالیت دارند. با این حساب بازار فروشگاه‌های آنلاین در دوره کنونی بسیار داغ است. بی‌تردید هیچ راهکار یگانه‌ای برای تمام برندها به منظور توسعه فروشگاه برندشان به طور حرفه‌ای وجود ندارد. با این حال شما می‌توانید از برخی توصیه‌های کاربردی در این میان به خوبی استفاده نمایید. این امر فرصت بسیار خوبی پیش روی شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مشتریان و همچنین رقابت موثر با دیگر فروشگاه‌ها قرار می‌دهد. هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از هک‌های رشد کاربردی برای بهبود عملکرد فروشگاه‌های آنلاین است. این امر می‌تواند بسیاری از نگرانی‌ها و مشکلات شما برای موفقیت در این حوزه را حل نماید. در ادامه به بررسی برخی از مهمترین نکات در این راستا خواهیم پرداخت.

تمرکز بر روی قدرت تاثیرگذاری اینفلوئنسرها

اینفلوئنسرها در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در سراسر دنیا پیدا کرده‌اند. دلیل این امر نیز کاملا واضح است. مردم در سراسر دنیا به دنبال توصیه‌ها و معرفی نکات کلیدی از سوی افراد متخصص هستند. در این میان شمار بالایی از این افراد نیز اقدام به حضور گسترده در شبکه‌های اجتماعی و تعامل با مخاطب هدف‌شان کرده‌اند. همین امر اینفلوئنسر مارکتینگ را بدل به گزینه‌ای جذاب برای برندها کرده است. اگر شما در طول سال جاری به دنبال ایجاد تحول در وضعیت برندتان هستید، باید پیش از هر نکته‌ای به اهمیت اینفلوئنسر مارکتینگ توجه داشته باشید. فروشگاه آنلاین شما در صورت همکاری با یکی از اینفلوئنسرها حرفه‌ای و به نسبت مشهور توانایی تاثیرگذاری بسیار بالایی بر روی مشتریان شما خواهد کرد. براساس گزارش موسسه AdWeek، امروزه ۷۴ درصد از مشتریان براساس توصیه‌های دیگران دست به خرید می‌زنند. با این حساب استفاده از توانایی اینفلوئنسرها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف گزینه‌ای به شدت کاربردی و تاثیرگذار محسوب می‌شود. این امر می‌تواند توانایی شما برای بهبود اعتبارتان در بازار را نیز ارتقا دهد. یادتان باشد برای انتخاب اینفلوئنسر نیاز نیست اول از همه به سراغ گزینه‌های بیش از اندازه گران بروید. بسیاری از برندها امکان همکاری با اینفلوئنسرهاى خرد را دارند. این امر هم از نظر هزینه نهایی برای برندها و هم از بابت سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اهمیت بالایی دارد. شما به این ترتیب با سطح پایین‌تری از هزینه امکان دریافت نتایج بهتر را خواهید داشت. این امر به طور ویژه‌ای برای فروشگاه‌های محلی کاربرد دارد.

سرمایه‌گذاری بر روی ترس از دست دادن

ترس از دست دادن اغلب اوقات به شرایطی اشاره دارد که در آن کارآفرینان یا برندها به اطلاع از میزان تاثیرگذاری برندشان اقدام به طراحی برنامه‌های ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌شان می‌کنند. این امر شامل ایجاد نوعی ترس از دست دادن فرصت‌های طلایی در میان مشتریان است. نمونه واضح این امر درباره جشنواره‌های ویژه برندها در حوزه‌های مختلف قابل مشاهده خواهد بود. در چنین رویدادهایی برندها به شدت از نظر روانی مشتریان را تحت فشار برای تصمیم‌گیری فوری به منظور استفاده از تخفیف‌ها قرار می‌دهند. با این حساب اگر مشتریان شما خیلی راحت قید تخفیف‌های شما را بزنند، احساس چا ماندن از دیگر مشتریان را پیدا می‌کنند. همین امر می‌تواند اهرم فشار مناسبی برای شما و برندتان به منظور موفقیت در بازار و تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان باشد. این نکته باید اغلب اوقات به طور حرفه‌ای مدنظر شما و برندتان قرار گیرد، در غیر این صورت شاید هر گز فرصت و شانسى برای رقابت با دیگر برندها در دنیای خرده‌فروشی آنلاین پیدا نکنید. بدون تردید مشتریان همیشه عاشق استفاده از فرصت‌های طلایی هستند. درست به همین خاطر شما باید همیشه فرصت‌های مناسب را پیش روی آنها قرار دهید و با بازاریابی مناسب انگیزه آنها برای خرید را دوچندان سازید.

استفاده از کانال‌های بازاریابی مطمئن

بازاریابی در دنیای خرده‌فروشی و فروشگاه‌های آنلاین باید همیشه با سرمایه‌گذاری بر روی کانال‌های بازاریابی مطمئن صورت گیرد. این امر به شما برای بهبود وضعیت بازاریابی‌تان در یک چشم‌انداز وسیع‌تر کمک خواهد کرد. با این حساب این برندتان به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف است، یکی از بهترین نکات در این میان مربوط به استفاده از شبکه‌های اجتماعی محبوب در میان کاربران است. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده و بدیهی به نظر برسد، اما از سوی بسیاری از برندها به طور اشتباه دنبال می‌شود. نتیجه این امر ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود. شما اولین کاری که برای پیدا کردن کانال‌های بازاریابی مطمئن باید انجام دهید، مطالعه دقیق بازار است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای شناخت دقیق بازار خواهد داد. به این ترتیب هیچ مشکلی پیش روی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باقی نخواهد ماند. این امر شرایط و وضعیت شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهد. یادتان باشد در کنار توجه به سلیقه مشتریان برای انتخاب کانال‌های بازاریابی باید به امکانات پلتفرم موردنظر برای بازاریابی مناسب و همچنین انطباقش با ماهیت کسب و کارتان توجه نشان دهید، در غیر این صورت فرآیند بازاریابی شما در پلتفرم موردنظر بی‌نهایت سخت و دشوار خواهد شد.

استفاده از تکنیک هدیه‌های کاربردی

ارائه هدیه‌های جذاب به مشتریان برای افزایش فروش یا ترافیک سایت ایده‌ای ساده اما تاثیرگذار است. بسیاری از کاربران در اینترنت در ازای دریافت یک هدیه کوچک نگاه‌شان به برندها به طور کامل تغییر خواهد کرد. درست به همین خاطر شما باید از همان ابتدا به دنبال استفاده از هدیه‌های کاربردی برای جلب نظر مشتریان به برند و سایت‌تان باشید. این امر نقش مهمی در بازدید کاربران از محصولات سایت شما و بهینه‌سازی فرآیند تاثیرگذار بر روی آنها خواهد داشت. بی‌شک شما برای انتخاب هدیه‌های مناسب برای مشتریان امکانات و گزینه‌های زیادی پیش رو دارید. با این حال یکی از مهمترین گزینه‌ها در این میان مربوط به استفاده از یکی از محصولات برند به عنوان هدیه خواهد بود. همچنین شما می‌توانید از تخفیف مناسب بر روی محصولات‌تان نیز سود ببرید. این نکات انگیزه مشتریان برای خرید محصولات از برند شما را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. به این ترتیب دیگر هیچ مشکلی پیش روی شما برای تعامل بهینه با مشتریان نخواهد بود.

استفاده از روانشناسی در قیمت‌گذاری

استفاده از نکات روانشناسی برای فروشگاه‌های آنلاین امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. این امر می‌تواند فرصت بسیار خوبی به شما و کارتان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان دهد. نکته مهم در این بین تلاش برای استفاده از بهترین روش‌ها و تعامل مستقیم با مشتریان است. توصیه اصلی مادر این بخش استفاده از تخفیف‌های افزایش‌یابنده به تناسب مقدار خرید مشتریان است. به این ترتیب شما به عنوان مثال امکان ارائه تخفیف ۱۰ درصدی بر روی خرید سه محصول و افزایش آن به ۱۵ درصد در صورت انتخاب دو محصول دیگر را خواهید داشت. این امر شاید در ابتدا ساده به نظر برسد، اما شانس شما برای تاثیرگذاری روانی بر روی مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. به این ترتیب شما به ساده‌ترین شکل ممکن با روانشناسی قیمت‌ها میزان فروش‌تان را افزایش خواهید داد.

منبع: **readwrite.com**

تبلیغات خلاق

ایده‌های خلاقانه بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک

به قلم: الیس دایسون

کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

توسعه کسب و کار و رقابت با دیگر برندها در بازار بدون برنامه‌های دقیق بازاریابی امر بسیار سختی محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از مشتریان برای خرید از برندها اول از همه به کیفیت برنامه‌های بازاریابی آنها توجه می‌کنند. این امر نقش مهمی در جلب نظر مشتریان و رقابت نزدیک با دیگر برندها دارد. با این حساب اگر شما توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نداشته باشید، شانس‌تان برای تجربه فروش‌های بالا و توسعه سریع برندتان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا خواهد کرد.

امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از ایده‌های بازاریابی متنوعی می‌کنند. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از بهترین ایده‌های بازاریابی ممکن است، در غیر این صورت شاید مشتریان واکنش خوبی نسبت به کمپین بازاریابی شما نداشته باشند. این امر می‌تواند شرایط‌تان در بازار را به شدت دشوار سازد. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان و تیم‌های بازاریابی به این نکته مهم توجه لازم را ندارند. دلیل این امر نیز شرایط دشوار برای پیدا کردن بهترین ایده‌های ممکن در زمینه بازاریابی، به ویژه برای کسب و کارهای کوچک، است.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از بهترین ایده‌ها برای بازاریابی در کسب و کارهای کوچک است. این امر به شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان برای تبدیل شدن به برندی تاثیرگذار در بازار را افزایش می‌دهد. در ادامه برخی از مهمترین ایده‌ها در این میان را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم. این امر به شما برای انتخاب بهترین ایده‌های موجود در بازار کمک خواهد کرد.

میزبانی از یک مسابقه در شبکه‌های اجتماعی

براساس گزارش موسسه استاتیستا، امروزه ۹۲ درصد از برندها نسبت به استفاده از شبکه‌های اجتماعی توجه نشان می‌دهند. معنای این امر استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف است. این امر می‌تواند شرایط بسیار خوبی برای برندها به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و همچنین کاهش هزینه‌های تعامل با مشتریان به همراه داشته باشد. پیش از ظهور شبکه‌های اجتماعی اغلب برندها برای تعامل با مشتریان‌شان باید هزینه‌های زیادی را صرف می‌کردند. امروزه پلتفرم‌های مختلف مانند اینستاگرام، تیک‌تاک و یوتیوب این هزینه‌ها را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده‌اند. با این حساب استفاده از چنین پلتفرم‌هایی یک امر ضروری برای هر برندی در دوره کنونی محسوب می‌شود. وقتی صحبت از تعامل با مشتریان در شبکه‌های اجتماعی می‌شود، ایده‌های بسیار زیادی در دسترس خواهد بود. این امر می‌تواند برای برند شما به طور قابل ملاحظه‌ای جذاب باشد. صرف‌نظر از تولید محتوای جذاب و ارزیابی نظرات کاربران نسبت به کمپین‌های مختلف برند، همیشه امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف نیز وجود خواهد داشت. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شانس‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای به منظور تاثیرگذاری بر روی بازار افزایش می‌دهد.

یکی از ایده‌های مناسب برای شروع فرآیند حضور برند در شبکه‌های اجتماعی شامل استفاده از اهمیت مسابقات آنلاین در میان کاربران است. این امر می‌تواند برای شما جذابیت‌های بسیار زیادی به همراه داشته و نظر مشتریان را به کسب و کارتان جلب نماید. امروزه برخی از برندها برای جلب نظر دامنه وسیعی از مشتریان در شبکه‌های اجتماعی از مسابقات جذاب استفاده می‌کنند. مهمترین نکته در این میان طراحی مسابقه براساس ارزیابی سلیقه مشتریان و سپس برای تعیین هدیه‌ای جذاب برای آن است. این نکته شانس برندتان برای جلب نظر دامنه وسیعی از کاربران را افزایش داده و در نهایت شما را به اهداف بازاریابی‌تان نزدیک‌تر از هر زمان دیگری خواهد کرد.

یادتان باشد برگزاری یک مسابقه نیازمند تعامل نزدیک میان شما و مشتریان‌تان است. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف هستید، باید پیش از هر نکته دیگری به دنبال بهبود سطح روابطتان با مشتریان باشید، در غیر این صورت شاید حتی یک نفر هم از کمپین شما استقبال نکند. چنین نکته‌ای اعتبار برندتان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای در خطر قرار می‌دهد. بنابراین همیشه در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به این نکات مهم توجه نشان دهید، در غیر این صورت شاید هیچ وقت فرصت برگزاری یک مسابقه مناسب و بهبود وضعیت بازاریابی‌تان را پیداکنید.

به اشتراک‌گذاری محتوای تولیدی کاربران

برندهای تازه تاسیس یا کسب و کارهای کوچک در صورتی که عملکرد خوبی از خودشان در بازار ارائه دهند، خیلی زود شمار قابل ملاحظه‌ای طرفدار پیدا خواهند کرد. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بسر روی بازار و معرفی برند به عنوان کسب و کاری حرفه‌ای دارد. نکته اساسی در این میان استفاده درست شما از فرصت به دست آمده است. بی‌تردید اگر شما توجه لازم به وضعیت مشتریان را نداشته باشید، خیلی زود روابطتان در بازار با مشکلات اساسی رو به رو خواهد شد. درست به همین خاطر باید همیشه به دنبال تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان و بهبود وضعیت‌تان از نقطه نظر بازاریابی باشید.

طرفداران برند شما همیشه محتوایی درباره کسب و کارتان در شبکه‌های اجتماعی تولید خواهند کرد. شاید هم برخی از این محتوا را به طور مستقیم از طریق ایمیل یا دیگر کانال‌های ارتباطی به دست شما برسانند. در هر صورت وظیفه اصلی شما تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از بازنشر محتوای مورد بحث خواهد بود. اینس امر امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را به همراه دارد. اگر شما به این نکته مهم توجه لازم را نشان ندهید، شانس‌تان

برای ترغیب کاربران به منظور ادامه تعامل با برندتان از بین می‌رود. همچنین در این وضعیت هیچ خبری از خرید مشتریان از برندتان نیز نخواهد بود. بنابراین شما باید همیشه این نکته مهم را در کانون توجه برندتان قرار دهید.

محتوای تولیدی کاربران اغلب اوقات جذابیت زیادی برای سایر کاربران دارد. امروزه هنوز هم مردم برای خرید به حرف‌های یکدیگر توجه بسیار بالاتری نشان می‌دهند. بنابراین شما به جای سرمایه‌گذاری بسیار سنگین بر روی عرصه بازاریابی اسکان انتخاب همکاری با مشتریان‌تان را خواهید داشت. این امر از طریق بازنشر محتوای تولیدی آنها درباره برندتان به بهترین شکل ممکن صورت می‌پذیرد.



طراحی ویدئوهای آموزشی

ویدئوهای آموزشی نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد. این امر عامل اساسی برای جلب نظر دامنه وسیعی از مشتریان در بازار محسوب می‌شود. امروزه تمام مشتریان در تعامل با برندها به دنبال حل برخی از مشکلات‌شان هستند. با این حساب اگر شما برنامه‌ای ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نداشته باشید، خیلی زود فرصت‌های تعامل نزدیک با مشتریان را به سادگی هرچه تمام‌تر از دست خواهید داد.

بهترین ایده برای برندها به منظور تعامل مناسب با مخاطب هدف شامل استفاده از دامنه وسیع ویدئوهای آموزشی است. منظور ما در این بخش اقدام برای طراحی ویدئوهای آموزشی است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف‌تان کمک شایانی کرده و برندتان را در صدر فهرست کسب و کارهای مورد علاقه مشتریان قرار می‌دهد. امروزه برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور مداوم با مشکلاتی رو به رو هستند. دلیل این امر نیز بی‌توجهی کسب و کارها با نیازها و مشکلات مشتریان است. شما با طراحی محتوای کاربردی بازاریابی به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را خواهید داشت. گاهی اوقات ویدئوهای آموزشی دارای محورهای کاملا مشخص و حرفه‌ای هستند. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. با این حال شما نباید خودتان را به محورهای از پیش تعیین شده محدود کنید. نمایش پشت صحنه کسب و کار، انواع لایو استریم‌ها و همچنین مرور نظرات مثبت مشتریان درباره برندتان نیز می‌تواند ایده‌های خوبی برای تعامل میان شما و مشتریان در قالب ویدئوهای آموزشی باشد. این امر شانس شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد.

استفاده به‌موقع از ترندها

استفاده از ترندها برای کسب و کارهای کوچک اغلب اوقات به مثابه مزیت اصلی در رقابت با برندهای بزرگ محسوب می‌شود. یکی از اشتباهات رایج در این میان استفاده خیلی دیرهنگام از ترندهای برتر است. چنین امری می‌تواند شانس شما برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد. ترندهای برتر در بازار به طور معمول از سوی مشتریان و با رفتارشان در بازار مشخص می‌شود. بنابراین شما امکان تعریف یا ایجاد ترندها را ندارید، بلکه باید منتظر تازه‌ترین ترندهای بازار و استفاده درست از هر کدام از آنها باشید، در غیر این صورت شرایطتان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار و سخت خواهد شد.

بدون تردید امروزه ترندهای بسیار زیادی به طور همزمان در دسترس برندها قرار دارد. این امر می‌تواند تا حد زیادی نگرانی نسبت به نحوه اجرای ترندها را افزایش دهد. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم برنامه‌ای ویژه برای استفاده از ترندهای بازاریابی داشته باشید. چنین امری شامل ارزیابی میزان ارتباط میان ترندها و توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. اگر شما به این نکته مهم توجه لازم را نشان دهید، به خوبی از پس تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان برخوردار خواهید آمد. چنین امری شما را به طور قابل ملاحظه‌ای در کانون توجه مشتریان قرار می‌دهد. یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان باید زمان‌سنجی درستی نسبت به استفاده از ترندها داشته باشید، در غیر این صورت شاید ورود دیرهنگام شما به عرصه استفاده از یک ترند به طور قابل ملاحظه‌ای به ضررتان تمام شود. این امر می‌تواند تاثیر معکوسی بر روی مشتریان به همراه داشته و آنها را نسبت به برندتان حساسی نماید سازد.

همکاری با دیگر کسب و کارهای کوچک

شما برای بازاریابی و جلب نظر مشتریان همیشه تنها نیستید.



ایده‌های خلاقانه بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک

در این میان بسیاری از برندهای دیگر نیز اهدافی مشابه شما دارند. با این حساب شما همیشه امکان همکاری با دیگر برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت. چنین امری به مثابه توانایی شما برای همکاری با برخی دیگر از کسب و کارهای حاضر در بازار برای پیشبرد پروژه‌های بازاریابی‌تان خواهد بود.

امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بسر روی مشتریان‌شان اقدام به استفاده از همکاری دیگر برندها می‌کنند. نکته مهم در این میان تلاش برای انتخاب برندهای مناسب به منظور همکاری با برندتان است، در غیر این صورت شاید هر گز فرصتی برای جلب نظر مشتریان پیدا نکنید.

مهمترین مسئله در زمینه برگزاری مراسم‌های مشترک با بازاریابی با همکاری دیگر برندها تلاش برای پرهیز از همکاری با رقیب مستقیم برندتان است. توصیه اصلی در این بخش پیدا کردن برندی با دامنه محصولات و مشتریان هماهنگ با برندتان است. به عنوان مثال، اگر شما یک رستوران کوچک دارید، همکاری بازاریابی با برندی که در زمینه تولید لوازم آشپزخانه فعالیت دارد، ایده بسیار خوبی خواهد بود. چنین امری نه تنها رقابت مستقیمی میان شما ایجاد نمی‌کند، بلکه موفقیت هر کدام از طرفین به معنای بهبود وضعیت طرف دیگر نیز خواهد بود. بنابراین همکاری بازاریابی شما برای مدت زمانی طولانی ادامه پیدا خواهد کرد.

ارائه توصیه و مشاوره‌های خرید

برندها اغلب اوقات بهترین اطلاعات درباره محصولات‌شان را دارند. این امر درباره سایر محصولات بازار نیز به طور نسبی صادق دارد. بنابراین شما امکان ارائه مشاوره‌های بسیار عالی و بی‌عیب و نقص به مشتریان را خواهید داشت. این امر نقش بسیار مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به همراه دارد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید به فکر ارائه مشاوره‌های کاربردی نیز باشید. این امر ابزار بازاریابی بسیار مهمی برای جلب نظر تمام افراد حاضر در بازار خواهد بود. امروزه بسیاری از مشتریان برای تعامل با برندها به دنبال پیدا کردن توصیه‌ها و مشاوره‌های حرفه‌ای هستند. چنین امری شما را از سطح یک برند عادی به عنوان مشاور مطمئن مشتریان ارتقا می‌دهد.

یادتان باشد شما لازم نیست برای تبدیل شدن به مشاور محبوب مشتریان تمام محصولات بازار را زیر و رو کنید. نکته مهم در این میان شناخت درست محصولات برند خودتان و همچنین نمونه‌های مشابه آن از سوی دیگر برندهاست. اگر شما در این میان مشاوره‌های صادقانه‌ای در اختیار مخاطب هدف‌تان قرار دهید، خیلی زود شهرت‌تان در بازار به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. این امر نحوه تاثیرگذاری شما بر روی مشتریان را به طور محسوسی بهبود بخشیده و مشتریان به ایده‌های بازاریابی شما توجه بیشتری خواهند داشت.

گردآوری بازخوردهای مشتریان

بازخوردهای مشتریان اغلب اوقات پیام‌های مهمی برای کسب و کار شما به همراه دارد. این امر باید برای برندها به مثابه منبع اطلاعاتی اساسی به منظور ایجاد تغییراتی در فعالیت‌شان قلمداد شود. اگر مشتریان از کیفیت کاری شما رضایت بالایی داشته باشند، شما هیچ مشکلی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان نخواهید داشت. این امر در برخی دیگر از موارد به شما برای جلب نظر مشتریان کمک شایانی خواهد کرد. به علاوه، در صورتی که مشتریان رضایت اندکی از عملکرد شما در بازار داشته باشند، اغلب اوقات این امر همراه با نظرات تکمیلی آنها درباره دلیل چنین انتقافی خواهد بود. استفاده از نظرات موردنظر برای بهبود سطح فعالیت برند همیشه ایده جذابی به نظر می‌رسد. این امر شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب دلیلی برای نارضایتی مشتریان در آینده نخواهد بود.

بسیاری از برندها به طور مداوم نسبت به دلیل نارضایتی مشتریان از کسب و کارشان اظهار بی‌اطلاعی می‌کنند. یکی از دلایل اصلی این امر در حوزه کسب و کار مربوط به بی‌توجهی مداوم به گردآوری اطلاعات کاربردی در زمینه کسب و کار است. این امر شانس شما برای جلب نظر مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. اگر شما به این نکته مهم توجه لازم را نشان ندهید، هر گز فرصتی برای جلب نظر مشتریان‌تان پیدا نخواهید کرد.

اغلب اوقات استفاده از سایت رسمی برند برای گردآوری نظرات مشتریان و توجه به شبکه‌های اجتماعی ایده‌های مناسبی برای تعامل با مشتریان محسوب می‌شود. این امر به شما برای ایجاد رابطه‌ای صمیمانه با مشتریان کمک می‌کند. یادتان باشد مشتریان هرچه ارتباط بهتری با شما داشته باشند، تمایل‌شان برای ارائه بازخوردهای دقیق به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. بنابراین شما باید همیشه این نکته مهم را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید فرصت‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور مداوم کاهش پیدا کند.

برگزاری رویدادهای محلی

کسب و کارهای کوچک برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان نیازی به استفاده از مراسم‌های بزرگ و حرفه‌ای ندارند. تنها نکته مهم نمایش توجه‌شان نسبت به مشتریان و ایجاد اوقات خوش برای آنهاست. این امر از طریق میزبانی از یک رویداد محلی به خوبی صورت می‌پذیرد. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و امکان بازاریابی از طریق سرمایه‌گذاری بر روی رویدادهای محلی را دارید. در این زمینه همیشه همکاری با دیگر برندها نیز گزینه خوبی خواهد بود. در کنار این موضوع شما باید همیشه به دنبال جلب نظر مشتریان نیز باشید. چنین نکته‌ای به شما کمک شایانی برای جلب نظر مشتریان خواهد کرد.

گاهی اوقات برندها به دنبال برگزاری یک مراسم محلی به تنهایی هستند. این نکته نیز در صورتی که شما برنامه درستی در دست داشته باشید، جذابیت زیادی به همراه خواهد داشت. بنابراین شما باید براساس وضعیت برندتان نسبت به انتخاب از میان برگزاری مشترک یا مستقل یک رویداد محلی دست به تصمیم‌گیری بزنید.

منبع: **shopify.com**