

عصر انقلاب فناوری هوش مصنوعی چند سال است که آغاز شده و در همین مدت چنان ابعاد و کاربردهایش گسترش یافته که نمی‌توان در مورد عمق نفوذ آن و قابلیت‌هایش در یک دهه آینده و پس از آن با قاطعیت اظهارنظر کرد. هوش مصنوعی می‌تواند کیفیت زندگی ما را به شکل شگفت‌انگیزی بهبود ببخشد و کمک کند تا درک تازه‌ای از ناشناخته‌های عالم هستی به دست بیآوریم. مدیرعامل گوگل درباره اهمیت فناوری هوش مصنوعی می‌گوید: «هوش مصنوعی یکی از مهمترین چیزهایی است که انسان در حال حاضر روی آن کار می‌کند. اهمیت آن از کشف آتش یا الکتریسیته نیز بالاتر است. هوش مصنوعی، ظرفیت آن را دارد که بزرگ‌ترین پیشرفت‌های ممکن را برای ما رقم بزند، اما ما می‌بایست بر جنبه‌های منفی آن نیز فائق بیاییم.» به نحو مستمری در همه نقاط جهان، فناوری هوش مصنوعی در حال رشد و محبوبیت روزافزون است. تعداد فزاینده‌ای از دانش‌آموزان در آن تخصص دارند و برای شغل‌های مرتبط با آن آماده می‌شوند.

ادامه در همین صفحه

توسعه، رشد و پیشرفت هر جامعه‌ای به واسطه آموزش مناسب دانش‌آموزان و نسل جوان تضمین می‌شود. وجود مدارس مجهز و پیشرفته، ابزار ایجاد زمینه چنین توسعه‌ای است. بنابراین مدرسه مهمترین مکان برای آموزش نسل آینده و به تبع آن، پیشرفت و تعالی کشور است. دستیابی به این هدف والا نیازمند مشارکت همگانی در امر مدرسه‌سازی است.

بانک پاسارگاد به عنوان سازمانی فعال در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی و مدرسه‌سازی، توسعه فرهنگ و آموزش کشور را هدفی متعالی در نظر گرفته و پیوسته فعالیت‌های سازنده‌ای را در این راستا انجام می‌دهد. بخشی از این فعالیت‌ها معطوف به ساخت مدرسه در نقاط آسیب‌دیده از سیل و زلزله و مناطق

ادامه از همین صفحه

در سال ۲۰۲۰، استارت‌آپ‌های آمریکایی هوش مصنوعی تقریباً ۳۸ میلیارد دلار سرمایه جذب کردند. همتایان آسیایی آنها ۲۵ میلیارد دلار جذب کردند و همتایان اروپایی آنها ۸میلیارد دلار جمع‌آوری کردند. سه دولت (آمریکا، چین و اتحادیه اروپا) همگی سازمان‌های سطح بالایی را برای مطالعه هوش مصنوعی و گزارش یافته‌های خود تشکیل داده‌اند. اکنون رهبران سیاسی و شرکنی، یکی از مهمترین اهداف خود را برای «پیروزی» در هوش مصنوعی یا حداقل، پذیرش هوش مصنوعی و بهره‌برداری از آن برای رسیدن به اهداف خود اعلام می‌کنند. طبق گزارش موسسه «PWC» «هوش مصنوعی یک اصطلاح جمعی برای سیستم‌های رایانه‌ای است که می‌توانند محیط را حس کنند، فکر کنند، بیاموزند و در پاسخ به آنچه از محیط و اشیا حس می‌کنند، واکنش نشان دهند».

هوش مصنوعی و تحول در فعالیت‌ها

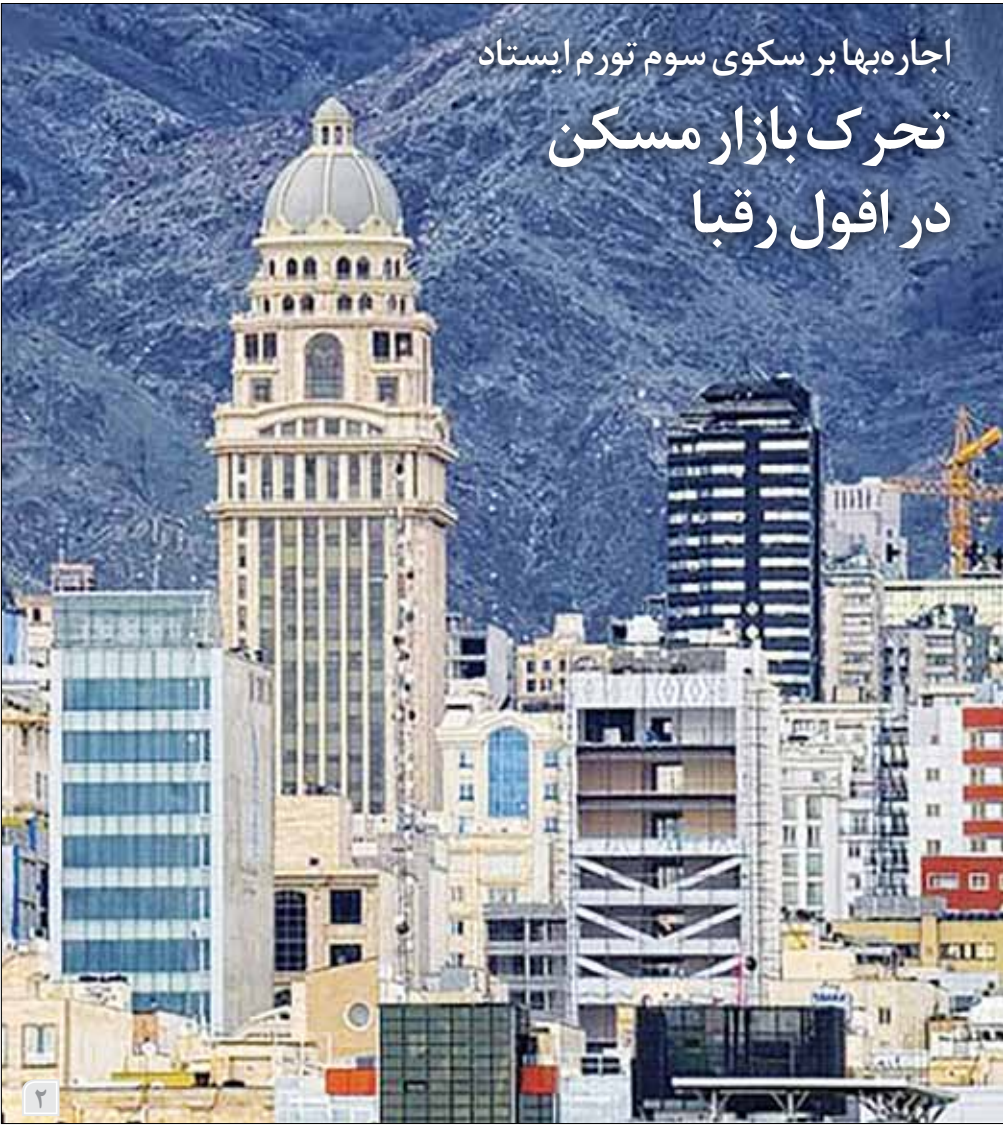
در اواخر سال ۲۰۱۷، یک انقلاب آرام رخ داد. آلفا زیرو یک برنامه هوش مصنوعی (AI) که توسط گوگل دیپ ماین (Google DeepMind) توسعه‌یافته است، قدرتمندترین برنامه شطرنج جهان را شکست داد. پیروزی آلفا زیرو تعیین‌کننده بود: ۲۸ بازی را برد، ۷۲ بازی را مساوی کرد و بدون هیچ باختاً به طور معمول، این واقعیت یک رک برنامه شطرنج برنامه شطرنج دیگری را شکست دهد، فقط برای تعداد انگشت شماری از علاقه‌مندان اهمیت دارد. اما آلفا زیرو یک برنامه شطرنج معمولی نبود. برنامه‌های قبلی متکی به حرکت‌هایی بودند که توسط انسان‌ها تصور، اجرا و بارگذاری شده بودند. به‌عبارت‌دیگر، برنامه‌های قبلی بر تجربه، دانش و استراتژی انسانی تکیه داشتند. مزیت اصلی آلفا زیرو بهره‌گیری از قدرت پردازش برتر هوش مصنوعی بود که آن را قادر می‌ساخت گزینه‌های بیشتری را در یک دوره زمانی معین ارزیابی کند.

فناوری هوش مصنوعی امروزه در اکثر کشورهای توسعه‌یافته، زمینه پیشرفت فراوانی در صنایع گوناگون شده است. کاربردهای فراوان هوش مصنوعی در داروسازی، تشخیص بیماری، هواشناسی، لجستیک و حمل‌ونقل، بازاریابی و تبلیغات و... تصور آینده بدون هوش مصنوعی را دور از انتظار جلوه می‌کند. موسسه «مک‌کینزی» در گزارشی با بررسی رشد فناوری هوش مصنوعی در جهان بر این باور است که ما در حال خلق هوشی هستیم که خارج از جسم انسان‌ها و در اقتصاد مجازی قرار دارد. این فناوری قدرتمند ما را

اجاره‌بها بر سکوی سوم تورم ایستاد

تحرک بازار مسکن

در افول رقبا



میراث ماندگار بانک پاسارگاد در مسیر توسعه فرهنگ و آموزش کشور

✱ استان گلستان: این استان نیز از مدرسه‌سازی بانک پاسارگاد بی‌بهره نمانده و سه مدرسه «شهید سالار» در روستای پیرآغاچ، مدرسه «میرکبیر» در روستای قرنجیک و مدرسه «شهید مفتح» در روستای صحنه با حمایت‌های مالی و معنوی بانک پاسارگاد ساخته و تجهیز شده‌اند. ✱ استان لرستان: کودکان روستاهای شیراوند واقع در شهرستان رومشکان، روستای دهمرد علیا از توابع شهرستان معمولان و روستای همت‌آباد شهرستان بروجرد استان لرستان هم امسال در مدرسه‌ای تحصیل می‌کنند که به همت بانک پاسارگاد ساخته شده است. گفتنی است فعالیت ساخت ۱۳ مدرسه دیگر نیز در این استان آغاز شده است.

انقلاب هوش مصنوعی

و آمریکای شمالی (افزایش ۱۴،۵ درصدی) خواهد بود که در مجموع معادل ۱۰،۷ تریلیون دلار است و تقریباً ۷۰ درصد از تأثیر این فناوری در اقتصاد جهانی را به خود اختصاص می‌دهد. فناوری هوش مصنوعی، زمین بازی کسب‌وکارها را به کلی تغییر می‌دهد؛ بررسی روندها نشان می‌دهد که از طریق ایجاد مدل‌های تجاری و خدمات نوآورانه جدید، بازار بسیاری از شرکت‌هایی که در بهره‌برداری از هوش مصنوعی عقب‌افتاده‌اند، مختل خواهد شد. این اتفاق پیش‌ازین در رقابت دیجیتالی شدن کسب‌وکارها رخ داده بود. هوش مصنوعی امکان است در ۵ یا ۱۰ سال آینده برخی از رهبران بازار از کسانی باشند که تاکنون حتی نامی از آنها نشنیده باشید! رهبران فردای بازار، امروز در حال بررسی و تعیین استراتژی خود نسبت به چهار مسئله کلیدی هستند: ۱- مدل کسب و کار من چه میزان در برابر تغییر حاصل از هوش مصنوعی آسیب‌پذیر است؟ مهلت من برای آمادگی این تغییر بزرگ چقدر است؟ ۲- آیا در بازار کسب‌وکار من فرصت‌هایی برای تغییر بازی وجود دارد و چگونه می‌توان از فرصت‌های تغییر بازی بهره برد؟ ۳- آیا آمادگی لازم از نظر سطح فناوری و داده‌های مناسب جهت بهره‌گیری از هوش مصنوعی در کسب‌وکار من وجود دارد؟ ۴- چگونه می‌توان سطح اعتماد و شفافیت پلتفرم و برنامه‌های هوش مصنوعی کسب‌وکار داشته باشید خلایقیت، همکاری و تصمیم‌گیری در کسب‌وکار شما بسیار توانمند خواهد شد و ظرفیت درک رفتار مشتری، پیش‌بینی و پاسخگویی به نیازهای آنها را با دقت و آینده‌نگری که قبلاً هرگز امکان‌پذیر نبوده است، خواهید داشت.

پیشرفت هوش مصنوعی در خاورمیانه

جاسم حاجی، رئیس انجمن هوش مصنوعی بحرین پیش‌بینی کرده که وظایف مبتنی بر هوش مصنوعی در چند سال آینده به لطف استفاده از فناوری‌های خودکارسازی در صنایع مختلف به طور کاملی متجلی خواهد شد. طبق گزارش موسسه «PWC» در سال ۲۰۲۰، بررسی‌ها نشان می‌دهد که هوش مصنوعی تا سال ۲۰۳۰ نقش زیادی در اقتصاد خاورمیانه خواهد داشت و ارزش آن به ۳۰۰ میلیارد دلار خواهد رسید که دلیل آن پروژه‌های عظیم در حوزه‌های سلامت، حمل‌ونقل و بازاریابی و علاوه بر این موج جدید نوآوری در منطقه سبب رشد گسترده این فناوری خواهد شد.

در سال ۲۰۲۰ شاهد راه‌اندازی آکادمی هوش مصنوعی

شاخص بورس تهران با ریزش ۲۵ هزار واحدی به نیمه کانال ۱،۲ میلیونی رسید

سقوط بی‌پایان بورس

فرصت امروز: هرچند در اولین روز معاملاتی بهمن ماه در بورس تهران، ترمز شاخص بورس کشیده شد و نماگر اصلی تالار شیشه‌ای به رشد بیش از ۲هزار واحدی رسید، اما شاخص کل بورس روز گذشته در دومین روز معاملاتی بهمن ماه با ریزش ۲۵ هزار واحدی تا نیمه کانال یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد سقوط کرد؛ به طوری که ۲۸ نماد به ارزش ۱۱۲۲ میلیارد ریال صف خرید...

مهار تورم بدون انضباط مالی دولت ممکن نیست

سه فوریت خلاصی از تورم

درحالی که در ماه‌های گذشته براساس گزارش‌های بانک مرکزی و مرکز آمار ایران، تورم درحال کنترل و بازگشت از روند اوج‌گیری بود، اما گزارش جدید مرکز آمار نشان می‌دهد پس از سه ماه روند نزولی تورم در پاییز امسال، نرخ تورم ماهانه و نقطه‌ای در نخستین ماه زمستان دوباره افزایشی شده است. در دی ماه، نرخ تورم ماهانه ۲،۴ درصد و نرخ تورم نقطه‌ای ۳۵،۹ درصد گزارش شد تا نسبت به آذرماه افزایش ۰،۷ واحد درصدی را...

۲

کلیات طرح ممنوعیت تعطیلی واحدهای تولیدی در صحن مجلس تصویب شد

رخنه بانکی حمایت از تولید

۳

مدیریت و کسب‌وکار

ترندهای اساسی برای کسب و کارهای کوچک

دنیای کسب و کار در طول دو سال گذشته تغییرات بسیار سریع و غیر قابل پیش‌بینی زیادی را پشت سر گذاشته است. همین امر شرایط فعالیت برای کارآفرینان و برندهای تازه تأسیس را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تأثیر قرار داده است. امروزه شمار بالایی از برندها و کسب و کارهای کوچک برای ادامه حضور در بازار نیازمند توصیه‌های دقیق و کارشناسی هستند. این امر به آنها برای راضی نگه داشتن مشتریان و همچنین سرمایه‌گذاری بیشتر بر روی توسعه کسب و کارشان کمک می‌کند. گاهی اوقات کسب و کارها برای تعامل مناسب با مشتریان ددرسه‌های زیادی را پشت سر می‌گذارند. این امر شامل استفاده از ترندهای نادرست و پیش‌بینی‌های غلط از تحولات بازار است. شاید این امر در نگاه نخست چندان مهم نباشد، اما در صورت ادامه پیدا کردن مشکلات زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر دسترسی به ترندها و ایده‌های تازه در دنیای کسب و کار...

۸

نیستند. با این وجود، بانک پاسارگاد در راستای فعالیت‌های فرهنگی و آموزشی خود، ساخت یک پاب مدرسه شش کلاسه در «روستای زینبی» جزیره قشم را آغاز کرده است تا فرزندان میهن عزیزمان در این منطقه نیز از نعمت آموزش شایسته برخوردار شوند.

با توجه به اهمیت و ضرورت مدرسه‌سازی در کشور با کمک موسسات، بنیادهای خیریه و مشارکت هموطنان عزیز تاکنون مدارس زیادی ساخته شده است. بانک پاسارگاد نیز در این مسیر، اقدامات گسترده‌ای را انجام داده و با ساخت مدرسه و کتابخانه در نقاط مختلف ایران عزیز، شرایط رشد و توسعه آینده‌سازان این مرز و بوم را فراهم کرده است.

امنیت و مالکیت داده‌ها بیشتر می‌شود. ممکن است مشتریان درباره برنامه‌هایی که داده‌های مکان را بدون اطلاع آنها ضبط و به اشتراک می‌گذارند یا بلندگوهای هوشمند می‌توانند که ممکن است در حال شنود آنها باشند، تردید کنند. به‌طور کلی، مصرف‌کنندگان تمایل مبادله برخی از داده‌های شخصی و حریم خصوصی را در ازای ارزشی که برنامه‌های نوآورانه می‌توانند ارائه دهند، نشان داده‌اند؛ بنابراین کلید موفقیت برای بازاریابان همانطور که دانش و دسترسی خود را به هوش مصنوعی گسترش می‌دهند، حصول اطمینان از شفافیت در کنترل‌های حریم خصوصی و امنیت آن است. برای تضمین پشتیبانی و حفظ اعتماد مشتریان، مدیران ارشد بازاریابی باید هیأت‌هایی برای ایجاد اصول اخلاقی و حفظ حریم خصوصی متشکل از کارشناسان بازاریابی و حقوقی را برای بررسی پروژه‌های هوش مصنوعی، به ویژه مواردی که شامل داده‌های مشتری یا الگوریتم‌هایی هستند که ممکن است مستعد سوگیری باشند، ایجاد کند.

یکی از مسائل پیش روی هوش مصنوعی، این است که تمام صاحبان کسب‌وکار و یا مدیران تمایلی به سرمایه‌گذاری در آن ندارند. وجوه موردنیاز برای راه‌اندازی و اجرای این فناوری بسیار بالاست. بنابراین هر صاحب کسب‌وکار یا سازمانی که می‌تواند در آن سرمایه‌گذاری کند، باید بتواند قابلیت‌های آن را در حوزه صنعت خود امتحان کند. شاید مهم‌ترین مسئله این فناوری در کشورهای درحال توسعه از جمله ایران، موضوع عدم دسترسی به داده‌ها یا کیفیت پایین داده‌ها جهت استفاده در این فناوری است. چالش دیگری که این کشورها غالباً با آن مواجه‌اند، عدم وجود زیرساخت‌های قانونی برای پیاده‌سازی گسترده فناوری هوش مصنوعی است. نظام‌های قانونی ما نتوانسته‌اند همگام با فناوری‌ها قدم بردارند و به همین دلیل، فناوری‌های جدید با انبهارات زیادی در حوزه‌های قانونی مواجهند. اگر هوش مصنوعی به اموال دیگران آسیب وارد کند یا به یک انسان صدمه بزند، چه کسی باید مسئولیتش را به عهده بگیرد؟ شخصی که به آن سیستم دستور داده یا شرکنی که مدل هوش مصنوعی را طراحی کرده است؟ در حال حاضر، هیچ قانونی وجود ندارد که روشن سازد در چنین مواردی، چه اقدامی باید صورت بگیرد. نهایتاً اگر به دنبال آنبیم تا همسو با جهان گام برداریم و همچون سایر انقلاب‌های صنعتی پیشین، از فناوری‌های روز دنیا باز نماییم، باید تمام تلاش خود را برای سرمایه‌گذاری روی فناوری هوش مصنوعی و آموزش نیروهای متخصص معطوف سازیم.

✱ استان خراسان جنوبی: در ادامه مجموعه فعالیت‌های حوزه مسئولیت اجتماعی و مدرسه‌سازی بانک پاسارگاد، مدرسه‌ای برای کودکان روستای گلگری از توابع شهرستان نهبندان استان خراسان جنوبی که منطقه‌ای صعب‌العبور به شمار می‌آید، ساخته شد. این مدرسه به نام نجمه خدمتی، بانوی قهرمان رشته تیراندازی کشورمان در المپیک نام‌گذاری شده است و شرایط تحصیل برای دانش‌آموزان این روستا و همچنین روستاهای اطراف را با توجه به راه‌های دسترسی به این منطقه آسان کرده است. ✱ استان هرمزگان – جزیره قشم: شاید تعجب کنید که جزیره قشم با وجود پتانسیل‌های بالایی که برای رشد و توسعه دارد، اما بسیاری از روستاهای آن از حداقل امکانات رفاهی هم برخوردار

بلی تکنیک بحرین بودیم. در این مرکز برنامه‌های حرفه‌ای مبتنی بر افزایش خلایق و نوآوری در زمینه هوش مصنوعی ارائه می‌شوند. در منطقه منا، چند کشور پروژه‌های بزرگی در زمینه شهرهای هوشمند و دولت‌های هوشمند داشته‌اند و هوش مصنوعی را در وزارتخانه‌ها و دانشگاه‌ها نهادینه کرده‌اند. درحالی که پروژه نوم در مرکز توجه قرار دارد، اما پروژه‌های بزرگی در کشورهای منطقه در حال جریان است. البته هنوز اکثر کشورهای منطقه غرب آسیا بهره‌گیری چشمگیری از هوش مصنوعی در صنایع خود نداشته‌اند. نهایتاً نتیجه کندی خاورمیانه در زمینه بهره‌گیری از هوش مصنوعی، تشدید شکاف دیجیتالی میان این کشورها و کشورهای توسعه‌یافته است. این شکاف در حوزه تولید ناخالص داخلی از ۳ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱۹ درصد در سال ۲۰۳۰ افزایش می‌یابد.

هوش مصنوعی در غرب آسیا بر بهره‌وری اقتصادی برخی کشورها تأثیر مثبت گذاشته و آنها را در رقابت با سایر کشورها پیش می‌اندارد. در این زمینه، پیشترای فزلا از آن عربستان و امارات خواهد بود. بیشترین تأثیر اقتصادی هوش مصنوعی در خاورمیانه مربوط به بخش مالی است که ۲۵ درصد از سرمایه‌گذاری هوش مصنوعی منطقه در این بخش صورت می‌گیرد. دیگر بخش‌هایی که در خاورمیانه از هوش مصنوعی متأثر می‌شوند عبارتند از: بخش‌های آموزش، مراقبت‌های درمانی و بخش تولید و صنعت. براساس مطالعات موسسه «آی دی س»، بخش‌هایی که استفاده از سیستم‌های هوش مصنوعی و شناختی جدید در آنها سریع‌ترین رشد را خواهد داشت، عبارتند از بخش‌های دفاعی، ضدتروریسم و سازمان‌های اطلاعاتی دولتی. واضح است که کشورهای غرب آسیا به استفاده‌های نظامی و اطلاعاتی از هوش مصنوعی به شدت اهمیت می‌دهند.

چالش‌های فناوری هوش مصنوعی

پیاده‌سازی حتی ساده‌ترین برنامه‌های هوش مصنوعی می‌تواند مشکلاتی را به همراه داشته باشد و شرکت‌ها را ملزم به کسب مهارت‌های هوش مصنوعی مناسب می‌کند. وارد کردن هر نوع هوش مصنوعی به گردش کار مستلزم ادغام دقیق وظایف انسان و ماشین است؛ به‌طوری که هوش مصنوعی باعث افزایش مهارت‌های افراد شود. در نهایت، شرکت‌ها باید منافع مشتریان را در ذهن داشته باشند. هرچه برنامه‌های هوش مصنوعی هوشمندتر و یکپارچه‌تر باشند، نگرانی مشتریان درباره حفظ حریم خصوصی،

رویداد



نگاهی به دومین نمایشگاه مجازی کتاب تهران

چند روز با طعم مجازی کتاب

نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران برای دومین سال پیاپی به صورت حضوری برگزار نشد تا امسال هم مانند سال گذشته، ناشران و دوستداران کتاب به صورت مجازی این رویداد را تجربه کنند. اگرچه بسیاری از کتاب‌خوانان و فعالان بازار کتاب معتقدند که برگزاری نمایشگاه کتاب به صورت مجازی، موضوعیتی ندارد و کارکردهای برپایی حضوری نمایشگاه را ندارد، اما همچنان بسیاری از ناشران از این رویداد مجازی استقبال می‌کنند. کاهش هزینه‌های غرفه‌بندی، نقل و انتقالات کتاب و تامین نیروی انسانی از جمله مواردی است که تمایل ناشران به برپایی مجازی نمایشگاه را بیشتر کرده است.

دومین نمایشگاه مجازی کتاب تهران از ابتدای این هفته آغاز شده و تا دهم بهمن‌ماه به مدت هشت روز ادامه دارد و کاربران می‌توانند از طریق دامنه [https:// book.icfi.ir](https://book.icfi.ir) از آن بازدید کنند. امسال تعداد عناوین کتاب‌های منتشرشده ۱۹درصد نسبت به مدت مشابه سال ۹۹ رشد داشته است. این آمار نشان‌دهنده افزایش رونق بازار نشر در سال جاری است و احتمالاً موجب رونق بیشتر نمایشگاه هم خواهد شد.

در نمایشگاه امسال بیش از ۲هزار ناشر ثبت‌نام کرده‌اند که این عدد در سال گذشته ۱۸۴۷ ناشر بود. در بخش خارجی نمایشگاه نیز ناشرانی از ۱۵ کشور از جمله اسپانیا، بحرین، عراق، کویت، لبنان، اردن، سوریه و مصر در این نمایشگاه قریب ۲۰هزار عنوان اثر ارائه کرده‌اند که این عدد در سال گذشته حدود ۱۵هزار عنوان بود. در بخش بین‌الملل نمایشگاه نشست‌های برخط با موضوع ادبیات کودک و نوجوان برگزار می‌شود. همچنین در مرکز رایت نمایشگاه (بازار حق انتشار آثا) ۲هزار عنوان کتاب بارگذاری شده است، ۲۴ کشور در این بخش شرکت کرده‌اند و ویدئوهایی با حضور ۱۵۰ نفر از فعالان بخش بین‌الملل نشر پیش‌بینی شده است. در تهران علاوه بر دفاتر خدمات پستی موجود، ۹ شعبه ثابت در مناطق پرتراфик وجود دارد که مرسولات ناشران را جمع‌آوری و برای خریداران ارسال کنند. همچنین افزون بر شعبه‌های ثابت، ۹ شعبه سیار نیز در این دوره از نمایشگاه، آثار خریداری شده را به دست خریداران خواهند رساند. در این دوره بن خرید کتاب در بخش حمایت‌ها نیز از نظر تعداد و مبلغ افزایش پیدا کرده است. امسال دانشجویان و اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها و همچنین طلاب حوزه علمیه، استقبال قابل‌توجهی برای خرید بن کتاب داشته‌اند. طبق آخرین آمارها حدود ۱۶ هزار نفر برای خرید بن اقدام کرده‌اند.

در همین حال، یک کارشناس نرم‌افزار، پیشنهادهایی برای نمایشگاه مجازی کتاب دارد و بر این باور است که می‌توان انتظار خیلی بالاتری از سایت نمایشگاه مجازی کتاب داشت. امیر جمالی درخصوص راهکارهای بهبود سایت دومین نمایشگاه کتاب، با توجه به اختلالات و تجربیات نخستین دوره این رویداد به ایسنا، گفت: سایت به طور معقولی طراحی و پیاده‌سازی شده است، هرچند می‌توان انتظار خیلی بالاتری داشت و مسائل دیگری را در مورد سایتی که قرار است مختص به نمایشگاه کتاب یک کشور باشد مطرح کرد، اما اگر سایت را با پرتال‌های سازمانی و دولتی مقایسه کنیم، از لحاظ استاندارد طراحی، در رتبه بالاتری قرار می‌گیرد. همچنین یک نوار متحرک در روزهای اخیر به بالای سایت اضافه شده است که احتمالاً برای به دست آوردن رضایت یک مدیر در آخرین لحظات انجام شده، چون پیش از این وجود نداشت. چنین نوار متحرکی سال‌هاست که در استانداردهای طراحی وجود ندارد و کسی از چنین امکانی استفاده نمی‌کند. این کارشناس نرم‌افزار درخصوص بررسی محتوایی سایت دومین نمایشگاه مجازی کتاب افزود: اما اگر بخواهیم از طراحی عبور کنیم و به مسائل محتوایی بپردازیم، در مورد «فهرست ناشران» باید گفت که وقتی وارد صفحه می‌شویم، لیست همه ناشران همان ابتدای کار در صفحه نمایش داده می‌شود که از دلیل طولانی بودن این لیست، هم زمان زیادی طول می‌کشد تا صفحه شود و هم در زمان جست‌وجو با مشکل مواجه می‌شود. به نظر می‌رسد که تقسیم‌بندی و نمایش براساس حروف الفبا هم ایده خوبی نیست. مثلاً برای پیدا کردن نشر چشمه، باید به قسمت مربوط به «ن» مراجعه کرد و نه به حرف «چ»، که احتمالاً این برای همه کاربران به راحتی قابل حدس نیست.

امیر جمالی ادامه داد: به طور کلی، قسمت جست‌وجوی سایت، با توجه به تعداد کتاب‌های موجود در سایت، قابل قبول است. اما برای مثال، در دسته‌بندی موضوعی، وقتی یک موضوع را انتخاب می‌کنیم، دیگر امکان جست‌وجوی کتاب در موضوع مشخص شده وجود ندارد. حتی در بخش جست‌وجوی پیشرفته هم چنین امکانی وجود ندارد. مثلاً اگر یک کاربر قصد داشته باشد که از زمان‌های (ایرانی و خارجی) تازه منتشرشده اسمال مطلع شود، این امکان به راحتی برای او وجود ندارد. ولی در کل، به دلیل وجود یک وب‌سایت جامع که شامل اطلاعات همه کتاب‌های موجود در نمایشگاه است، این امکان وجود دارد که کاربران بررسی مفصل‌تری بر روی کتاب‌ها انجام دهند که می‌تواند نتایج جالبی داشته باشد. مثلاً می‌توان دید که در سه سال گذشته ۱۵ نمونه مختلف از کتاب «دختر پر تقالی» نوشته «یوستین گورد» با مترجمین مختلف و از طرف انتشاراتی‌های متفاوت منتشر شده است. شاید لازم باشد بررسی دقیق‌تری بر روی کتاب‌هایی با این عناوین تکراری از طرف اهالی کتاب انجام و دراین‌باره صحبت شود که آیا این امر می‌تواند مثبت یا منفی تلقی شود.

او همچنین با بیان اینکه خوشبختانه برای هر کتاب یک نسخه pdf از صفحات اول (شامل: فهرست و گاهی مقدمه) وجود دارد که شاید برای کاربر کمک‌کننده باشد، توضیح داد: اما این pdfها خیلی محدود هستند و معمولاً به سه یا چهار صفحه خلاصه می‌شوند. مورد دیگر اینکه هیچ توضیح خاصی در صفحه مربوط به کتاب موجود نیست. با توجه به اینکه کاربران برای مطالعه بخش‌هایی از کتاب به آنها دسترسی ندارند، شاید اضافه کردن توضیحات مرتبط بتواند کاربران را در پیدا کردن کتاب مناسب راهنمایی کند.

به گفته وی، اگر امکان بررسی پتل ناشران هم وجود داشت، شاید امکان‌پذیر بود تا این قسمت از سایت نیز بررسی شود، تا ببینیم آیا راه آسان و سریعی برای اینکه یک ناشر همه کتاب‌های چاپ‌شده را به صورت یک‌جا در سایت ثبت کند، وجود دارد یا خیر. شاید یکی از دلایلی که باعث شده اطلاعات کاملی از کتاب‌ها وجود نداشته باشد، این است که ناشران مجبور بوده‌اند کتاب‌ها را یکی‌یکی وارد کنند که عملاً کار طاقت‌فرسایی است.

جمالی در انتها به مسئولان نمایشگاه پیشنهاد داد: این روزها اکثر کاربران از طریق موبایل وارد سایت می‌شوند. خوشبختانه سایت بر روی موبایل به شکل قابل قبول و استانداردنی نمایش داده می‌شود، اما شاید برای سال‌های بعد بهتر باشد اپلیکیشن موبایل مربوط به نمایشگاه را هم ارائه کرد. همچنین با توجه به اینکه نمایشگاه کتاب به صورت مجازی است، شاید برای کاربران جذاب باشد که بتوانند از بین کتاب‌های نسخه الکترونیکی (epub) با صوتی هم اقدام به خرید کنند. این اقدام شاید با همکاری سایت‌ها و اپلیکیشن‌هایی مثل طاقچه و فیدیبو قابل انجام باشد.

فرصت امروز: میزان اجاره‌بها در اولین ماه زمستان در حالی با افزایش ۴,۶درصدی نسبت به آذرماه، رتبه سوم بیشترین افزایش ماهیانه قیمت در بین کالاهای و خدمات را به خود اختصاص داد که نرخ رشد اجاره‌بهای مسکن در تهران و سایر شهرها همچنان بالاتر از سقف مجاز دولتی حرکت می‌کند. طبق گزارش مرکز آمار ایران، دخانیات با ۵,۱ درصد، نان و غلات با ۴,۸ درصد، اجاره مسکن با ۴,۶ درصد، مسکن با ۴,۵ درصد و هتل و رستوران با ۴,۱ درصد به ترتیب بیشترین نرخ تورم ماهیانه را در بین کالاهای و خدمات داشتند و کمترین میزان رشد نیز در دی‌ماه امسال به ترتیب به آب، برق و سوخت با منفی ۵,۲ درصد، گوشت قرمز و گوشت ماکیان با منفی ۰,۲ درصد، سبزیجات با منفی ۰,۱ درصد، گوشت قرمز، سفید و فراورده‌های آنها با ۰,۲ درصد و میوه و خشکبار هم با ۰,۲ درصد اختصاص داشته است. همچنین تورم نقطه به نقطه اجاره مسکن ۲۸,۶ درصد و تورم سالیانه اجاره‌بها نیز ۲۶,۹ درصد اعلام شده است؛ حال آنکه نرخ تورم نقطه به نقطه و تورم سالیانه مسکن (قیمت مسکن) به ترتیب ۲۸,۶ درصد و ۲۷,۱ درصد بوده است.

بدین ترتیب براساس آمارها، اجاره‌بهای مسکن در یک ماه گذشته رتبه سوم تورم در بین همه کالاهای و خدمات را به خود اختصاص داده و کارشناسان معتقدند به علت جا ماندن تورم اجاره نسبت به قیمت مسکن، روند افزایش اجاره‌بها کماکان ادامه خواهد داشت. گزارش‌های میدانی هم از خیزش بی‌سر و صدای اجاره‌بهای مسکن در روزهای سرد زمستانی حکایت دارد.

رشد ۳۵ درصدی تمایل به خرید ملک

با وجود ثبات نسبی بازارهای رقیب مسکن، به دلیل قرار گرفتن در ماه‌های پایانی سال همانا تحرک بازار مسکن افزایش یافته است؛ به طوری که بررسی‌های غیررسمی از افزایش ۳۵ درصدی تمایل برای خرید و رشد ۲,۵ درصدی قیمت در یک ماه گذشته حکایت دارد. به گزارش ایسنا، آمارهای غیررسمی، رشد ۳۵ درصدی معاملات و افزایش ۲,۵ درصدی قیمت مسکن شهر تهران در دی ماه امسال نسبت به آذرماه را نشان می‌دهد. مطابق بررسی‌های خام که از آگهی‌های ملکی شهر تهران با وزن دهی به مناطق براساس معاملات قطعی به دست آمده است، متوسط

قیمت مسکن از متری ۳۲,۹ میلیون تومان در آذرماه به ۳۳,۷ میلیون تومان در دی ماه رسید که از افزایش ۲,۵ درصدی قیمت‌ها حکایت دارد. در ماه گذشته تمایل برای خرید مسکن در پایتخت نیز افزایش یافته است. تغییرات میزان بازدید آگهی‌های دی ماه در مقایسه با آذرماه از افزایش ۳۵ درصدی حکایت دارد. تعداد آگهی‌ها نیز که به عنوان شاخصی برای میزان عرضه و تمایل برای فروش مسکن تلقی می‌شود، ۴,۴ درصد رشد را نشان می‌دهد که نسبت به افزایش تقاضا بسیار کمتر بوده است. براساس این آمار که از سامانه کلید به دست آمده، تقاضا برای رهن و اجاره در تهران نسبت به ماه قبل تغییر محسوسی نداشته، اما نرخ اجاره مسکن در آگهی‌ها ۴,۲ درصد در مقایسه با ماه گذشته افزایش دارد. این برآورد همچنین با آمار مرکز آمار ایران که رشد ۴,۶ درصدی ماهیانه قیمت اجاره در کل کشور را نشان می‌دهد، تطبیق دارد.

رشد نسبی قیمت مسکن در ماه‌های پایانی سال، مسئله‌ای دور از انتظار نیست و معمولاً در سال‌های گذشته نیز اتفاق افتاده است. با پیش‌فرض تطبیق این آمارهای غیررسمی با گزارش بانک مرکزی که در روزهای آینده منتشر می‌شود، در سه ماه گذشته تورم ماهیانه مسکن در تهران به ترتیب ۱,۲ درصد، ۱,۸ درصد و ۲,۵ درصد بوده که نشان می‌دهد مطابق پیش‌بینی‌ها بازار با نزدیک شدن به شب عید مقداری رونق گرفته است. با تحرک بازار مسکن همزمان با دور هشتم مذاکرات وین در هتل کوپورگ، بازارهای ارز، بورس و کریپتو (رمزارز) با مقداری ریزش مواجه شده‌اند. این در حالی است که پس از زرمه‌های انتشار اولین لیست خانه‌های خالی برای اعمال مالیات که در روزهای پایانی دی‌ماه محقق شد، انتظار می‌رفت بازار مسکن مقداری افت کند، اما طرف تقاضا احتمالاً با هدف مصون ماندن از تورم و به دلیل بازده پایین سرمایه در بازارهای مولد، سرمایه خود را به خرید مسکن اختصاص داده است.

سبقت اجاره‌بها از سقف‌گذاری دولت

از بازارهای ارز و طلا نیز خبر می‌رسد که از ابتدای هفته‌ای که گذشت تا پایان روز چهارشنبه، بازار از ثبات پایداری برخوردار بود، اما از صبح روز پنجشنبه با افزایش ۱۷ دلاری قیمت اونس جهانی نسبت به روز پیش از آن و نوسان هرچند محدود نرخ ارز، هر گرم طلای ۱۸ عیار نسبت به روز

مهار تورم بدون انضباط مالی دولت ممکن نیست

سه فوریت خلاصی از تورم

مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی به عنوان بازوی کارشناسی و پژوهشی وزارت صمت، سه راهکار اصلی مسیر کنترل تورم در کشور را کنترل رشد پول مازاد بر ظرفیت اقتصاد، ثبات بخشیدن به بازار ارز با هدف کنترل تورم و بانک‌های رشد اقتصادی با هدف افزایش عرضه کالاها و خدمات و افزایش ظرفیت اقتصاد برشمرده است.

شاه بیت این بسته سیاستی، استقلال بانک مرکزی به عنوان یک راهکار میان مدت در سیاست‌گذاری پولی است. گزارشی که تأکید دارد در کوتاه‌مدت برای مهار تورم باید یک رشته سیاست‌های پولی اجرا شود، مانند ادامه اجرای عملیات بازار باز، تقویت نظارت بر ترازنامه بانک‌ها و پیشگیری از خلق بی‌قاعده پول اعتباری و انضباط سیاست‌های پولی از طریق قطع ارتباط کسری بودجه با پایه پولی. همچنین در ادامه گزارش با اشاره به اینکه کنترل انتظارات تورمی و کاهش منابع در دسترس برای تقاضای سفته‌بازی در بازار دارایی‌ها از طریق کنترل سقف ترازنامه بانک‌ها باید در دستور باشد، آمده است: راهکار دیگر این است که سیاست حمایت از بورس با استفاده از منابع پایه پولی یا منابع غیرنقد شونده نباید اجرایی شود و در گام دیگر هم بانک مرکزی باید جلوی رشد بدهی بانک‌ها و دولت به بانک مرکزی را بگیرد و علاوه بر همه اینها سیاست‌گذار پولی، هدف‌گذاری تورمی را اعلام کند.

به گفته بازوی پژوهشی وزارت صمت، برای مهار تورم باید سیاست‌های اعتباری هم تغییر کند؛ ازجمله اینکه بساط تسهیلات تکلیفی بانک‌ها برچیده شود و دست‌کم اینکه به سرمایه‌گذاری‌های صنعتی دارای پیشرفت‌های فیزیکی بالای ۶۰درصد مشروط شود. به جای آن تأمین سرمایه‌از مسیر اعتبارات بانکی به واحدهای تولیدی صادرات‌گرا تغییر داده شود و بیش از توان بانک‌ها به آنها تسهیلات بار نشود. افزون بر اینکه واگذاری شبکه‌های اضافه بانک‌ها و فروش اموال مازاد آنها هم باید پیگیری



پیش از آن (چهارشنبه) ۲۶ هزار تومان و هر قطعه سکه تمام طرح جدید ۳۰۰ هزار تومان افزایش قیمت داشت. طبق گفته نادر بذرافشان دبیر هیأت مدیره اتحادیه طلا و جواهر تهران، «در ۲۰ روز گذشته قیمت‌ها در بازار به ثبات خوبی رسیده، اما در پی اخبار سیاسی – اقتصادی و اخبار مربوط به مذاکرات، مردم احتمال می‌دهند که این روند ثبات شکسته نشود و به سمت کاهشی شدن میل کند. تجربه ما نشان می‌دهد با توجه به روند اونس جهانی و نرخ ارز، احتمالاً طی هفته‌های آینده مابین سه الی پنج درصد نوسان (افزایش/کاهش) قیمت ایجاد شود.» به هر ترتیب در شرایط فعلی، تمامی بازارها در یک حالت سردرگمی به سر می‌برند. اگرچه قیمت مسکن تا حدود اندکی افزایش یافته اما فراموش نکنیم که نرخ رشد سالیانه آن از حدود ۹۹ درصد در سال گذشته به ۲۱ درصد در سال جاری رسیده که از ثبات این بازار حکایت دارد.

در این میان، اجاره‌بهای مسکن در حالی بر سکوی سوم تورم دی ماه ایستاد که سیاست‌گذاری دولت مبنی بر تعیین سقف مجاز افزایش اجاره‌بها نتوانسته مانع از جهش قیمت‌ها شود. دولت در دو سال گذشته به دلیل شرایط همه‌گیری کرونا حداکثر افزایش مجاز سالیانه نرخ اجاره در شهر تهران را ۲۵ درصد، در سایر کلانشهرها ۲۰ درصد و در شهرهای دیگر کشور را ۱۵ درصد تعیین و اعلام کرد که صاحبخانه‌ها حق ندارند بیش از این مقدار، اجاره را بالا ببرند؛ حال آنکه مطابق آمارهای رسمی در آذرماه امسال رشد سالیانه اجاره در کل کشور ۵۴ درصد و در شهر تهران ۵۱ درصد بوده است.

گزارش‌های میدانی نیز نشان می‌دهد که با ورود به نیمه دوم سال از تعداد فایل‌های مرغوب در بازار اجاره پایتخت کاسته شده است. از طرف دیگر، همچون سال‌های اخیر بیشترین عرضه آپارتمان‌های اجاری در شمال تهران صورت می‌گیرد و به دلایلی همچون افزایش سنگین نرخ اجاره در شمال پایتخت که به کوچ منطقه‌ای از نیمه شمالی به نیمه مرکزی و جنوبی تهران منجر شده و همچنین کاهش ساخت و ساز، فشار بازار اجاره در مناطق میانی افزایش پیدا کرده است. بر همین اساس، مناطق مرکزی و جنوبی تهران در این روزها با کمبود مسکن اجاری مواجه شده‌اند.

شود و بانک‌ها ملزم شوند تسهیلات معوق و کوتاه‌مدت خود را زودتر وصول کنند. در میان مدت اما ضرورت دارد که سهم بازار سرمایه از تأمین مالی در اقتصاد بیشتر شود. همچنین توان وام‌دهی بانک‌ها بدون استقرار از بانک مرکزی و تنها از کانال افزایش سرمایه بانک‌ها، بازپرداخت بدهی بخش دولتی، فروش دارایی و اموال مازاد بانک‌ها دنبال شود.

موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی می‌گوید که مهار تورم بدون انضباط مالی دولت ممکن نیست. به همین علت پیشنهاد می‌کند در کوتاه‌مدت، فروش اوراق دولت ادامه یابد، رشد بودجه تعدیل شود. در آمدزایی از مسیر واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام، سهام شرکتهای دولتی، افزایش سهم مالیات از نقل و انتقال سهام از محل کاهش کارمزد کارگزاری‌ها، برقراری مالیات بر عایدی سرمایه و کاهش هزینه‌های اداره کشور با الکترونیک‌کردن خدمات دولتی تقویت شود. از سوی دیگر، دولت از افتتاح هرگونه پروژه جدید دست بردارد. در میان مدت راهکار این است که بدهی‌های دولت پایدارسازی شود و با گسترش پایه‌های مالیاتی به ویژه با مالیات‌ستانی از دانه درشت‌ها، جلوگیری از فرارهای مالیاتی و اصلاح معافیت‌ها و کنترل مصارف بودجه اجازه بدهکارتر شدن دولت داده نشود. این موسسه پژوهشی در پایان می‌گوید که در کوتاه‌مدت سیاست‌های ارزی هم باید در مسیر مهار تورم قرار گیرد و دو راهکار کوتاه‌مدت هم در اولویت باشد که شامل تلاش برای آزادسازی منابع ارزی بلوکه شده ایران و کاهش شکاف نرخ ارز نیمايی و بازار آزاد برای سرعت گرفتن برگشت ارزهای صادراتی می‌شود. در میان مدت اما بازار مدیریت شده به اجرا درآید و شود و بازار ارز آزاد شده و نظام شناور مدیریت شده به اجرا درآید و همزمان پیمان‌های دوجانبه پولی با شرکای تجاری ایران به اجرا گذاشته شود. افزون بر این دولت باید تلاش کند تا تحریم‌ها برداشته شود.

بانک نامه

چه کسانی وام زیر ۱۰۰ میلیون می گیرند؟

جزئیات پرداخت وام بدون ضامن

براساس اعلام وزیر اقتصاد، پرداخت وام بدون ضامن در بانک‌های دولتی آغاز شده است و صحبت‌های معاون وزیر اقتصاد حاکی از آن است که شاغلان، بازنشستگان و مستمری‌گیران دستگاه‌های اجرایی می‌توانند از شعبات بانکی که حقوق دریافت می‌کنند، تنها با یک نامه کسر از حقوق ۵۰ میلیون تومان بدون ضامن وام بگیرند. احسان خاندوزی در راستای دستور رئیس جمهور به بانک‌ها مبنی بر پرداخت تسهیلات خرد به مردم از طریق اعتبارسنجی به جای اخذ وثیقه یا ضامن، اعلام کرد که با بخشنامه وزارت اقتصاد، بانک‌های زیرمجموعه این وزارتخانه مکلف شدند تسهیلات زیر ۱۰۰ میلیون تومان افراد حقوق‌بگیر و مستمری‌بگیر دارای رتبه اعتباری مناسب (از بانک محل دریافت حقوق خود) را «بدون ضامن» انجام دهند. همچنین توضیحات تکمیلی معاون امور بانکی وزیر اقتصاد نشان می‌دهد که شاغلان، بازنشستگان و مستمری‌گیران دستگاه‌های اجرایی اعم از وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی می‌توانند از شعبات بانکی که حقوق دریافت می‌کنند، تنها با یک نامه کسر از حقوق ۵۰ میلیون تومان بدون ضامن وام بگیرند. طبق اعلام عباس حسینی، همچنین متقاضیان دریافت وامی بالای ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان باید علاوه بر ارائه گواهی کسر از حقوق، یک سفته یا چک نیز تحویل دهند. او که در یک برنامه تلویزیونی صحبت می‌کرد، گفت: این افراد باید دارای رتبه اعتباری A، B، C باشند و کارکنان شرکت‌های بخش خصوصی که دارای رتبه اعتباری A و B هستند نیز می‌توانند تا سقف ۵۰ میلیون بدون ضامن وام بگیرند.

استقبال مشتریان از چک‌های جدید

خودپردازها به سامانه صیاد وصل می‌شوند

خودپردازهای یک بانک خصوصی و یک بانک دولتی به سامانه صیاد متصل شده است و افراد از این پس می‌توانند از طریق خودپردازهای این بانک‌ها نسبت به ثبت صدور، تایید و انتقال چک‌های جدید اقدام کنند. بدین ترتیب، تایید و انتقال چک‌های جدید همه بانک‌ها از طریق خودپردازهای بانک «فاه کارگران» و «سامان» برای مشتریان آن بانک‌ها، امکان‌پذیر است و همچنین دارندگان دسته چک‌های صادرشده از سوی بانک‌های مذکور، می‌توانند نسبت به دریافت خدمت ثبت چک از طریق خودپردازهای این بانک اقدام کنند.

پیش از این، دسترسی به سامانه صیاد و دریافت خدمات ثبت صدور، تایید و انتقال چک از طریق اینترنت بانک، موبایل بانک، برنامه‌های موبایلی و شعب بانک‌های عامل امکان‌پذیر بود و پس از پیاده‌سازی زیرساخت‌های مرتبط با اتصال خودپردازهای همه شبکه بانکی به سامانه صیاد توسط بانک مرکزی، به‌تدریج خودپردازهای بانک‌ها به خدمات سامانه صیاد مجهز شده و خدمات مرتبط با چک‌های جدید را به هموطنان ارائه می‌کنند.

علاوه بر دستگاه‌های خودپرداز بانک‌های رفاه کارگران و سامان، خودپردازهای بانک «ملت» نیز پیشتر به سامانه صیاد متصل شده است و بر این اساس، تعداد بانک‌هایی که افراد می‌توانند از طریق خودپردازهای آنها نسبت به ثبت صدور، تایید دریافت، انتقال و استعلام چک‌های جدید اقدام کنند به سه بانک رسیده است. در کنار آن امکان «تایید دریافت» چک‌های جدید صیادی از طریق خودپردازهای بانک «صادرات» نیز فراهم شده است.

همچنین با توجه به تنوع‌بخشی به امکانات ثبت و تایید و انتقال چک‌های جدید و فراهم شدن زیرساخت‌های لازم، روند استفاده از چک‌های جدید شتاب گرفته است، به طوری که وصولی چک‌های جدید از حدود یک‌هزار فقره در فروردین ماه سال جاری به بیش از ۳ میلیون فقره در دی ماه رسیده است. این در حالی است که وصولی چک‌های قدیمی از بیش از ۶ میلیون فقره در فروردین ماه سال جاری به ۲ میلیون فقره در دی ماه کاهش یافته است.

طبق «قانون اصلاح قانون صدور چک» نحوه صدور، دریافت و انتقال چک تغییراتی داشته و افرادی که وصولی چک‌های جدید از چک انجام می‌دهند تکالیفی برعهده دارند؛ صادرکننده چک موظف به ثبت سیستمی مندرجات چک شامل «تاریخ سررسید»، «مبلغ» و «اطلاعات هویتی ذی‌نفع» در سامانه صیاد است و ذی‌نفع چک نیز هنگام دریافت برگ چک از ثبت سیستمی چک به نفع خود اطمینان حاصل کرده و مندرجات چک را با اقلام اطلاعاتی ثبت شده در سامانه صیاد، مطابقت داده و در صورت تایید و صحت اطلاعات نسبت به تایید چک در سامانه صیاد اقدام می‌کند. خاطرنشان می‌شود در صورت عدم ثبت سیستمی چک در سامانه صیاد و تایید آن توسط ذی‌نفع، بانک امکان پرداخت وجه چک به ذی‌نفع را نخواهد داشت.

فرآیند ثبت سیستمی چک فقط برای چک‌های جدید صیادی است که ظاهر متفاوت از چک‌های قدیمی دارند و حاوی عبارت «کارسازی این چک منوط به ثبت صدور، دریافت و انتقال آن در سامانه صیاد است» هستند. چک‌های قدیمی نیز به روال سابق و بدون نیاز به ثبت سیستمی کارسازی می‌شوند. براساس تازه‌ترین آمار اعلامی بانک مرکزی از وضعیت مبادلات چک در آخرین ماه پاییز، در مجموع ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار فقره چک به ارزش ۲ هزار و ۵۸۳ هزار میلیارد ریال چک مبادله شد. میزان چک‌های مبادله‌ای در آذرماه نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۷.۵ درصد و از نظر مبلغ ۳.۱ درصد رشد داشته است.

پیش‌بینی جالب ۱۸ تحلیلگر از قیمت طلا

طلای ۱۸۵۰ دلاری در راه است

تحلیلگران و سرمایه‌گذاران پیش‌بینی می‌کنند طلا در آینده‌ای نزدیک به سطح ۱۸۵۰ دلار برسد. براساس تازه‌ترین نظرسنجی هفتگی طلای کینتونپوز، صعود طلا به بالاترین سطح دو ماه اخیر باعث ایجاد جو مثبت صعودی قابل توجهی در میان تحلیلگران وال‌استریت و سرمایه‌گذاران خرد شده است، به طوری که برخی انتظار دارند قیمت‌ها در کوتاه‌مدت به ۱۸۵۰ دلار در هر اونس برسد. تحلیلگران می‌گویند که با نگاه سرمایه‌گذاران به تهدید فزاینده تورم، افزایش نوسانات در بازارهای سهام و عدم ثبات موجود در برخی تعاملات سیاسی جهان از جمله تنش‌های میان روسیه و آمریکا، طلا مسیرِ افزایشی را طی می‌کند. این هفته ۱۸ تحلیلگر وال استریت در نظرسنجی کینتونپوز شرکت کردند. در میان شرکت‌کنندگان، ۱۶ تحلیلگر، معادل ۸۹ درصد، روند قیمت طلا در هفته آتی را صعودی پیش‌بینی کرده‌اند. این در حالی است که دو تحلیلگر، قیمت طلا در هفته مذکور را نزولی ارزیابی کرده‌اند. این هفته هیچ کدام از تحلیلگران به ثبات بازار رای نداده‌اند. در بخش نظرسنجی سرمایه‌گذاران خرد نیز از مجموع ۱۱۲۴ سرمایه‌گذاری که در این نظرسنجی شرکت کرده‌اند، ۸۰۱ نفر معادل با ۷۱ درصد بازار طلا را افزایشی ارزیابی کرده و ۱۹۷ نفر یعنی حدود ۱۷ درصد مسیر طلا در هفته مذکور را نزولی پیش‌بینی کرده‌اند. ۱۲۶ شرکت‌کننده نیز روند بازار را تا حدود زیادی ثابت دانسته‌اند. بسیاری از تحلیلگران، بزرگ‌ترین محرک طلا در بازار را همچنان سیاست پولی فدرال رزرو ارزیابی می‌کنند، با این حال، برخی بر این باورند که انتظارات بازار کمی اغراق‌آمیز است و فدرال رزرو می‌تواند این انتظارات را در نشست سیاست پولی هفته آتی تعدیل کند.

کلیات طرح ممنوعیت تعطیلی واحدهای تولیدی در صحن مجلس تصویب شد

رخنه بانکی حمایت از تولید



در جریان بررسی کلیات این طرح در صحن علنی مجلس، رضا فاطمی‌امین، وزیر صمت به دفاع از آن پرداخت و گفت: «یک بنگاه و کسب‌وکار یک موجود زنده بوده و مستقل از مدیریت و سرمایه‌گذاران آن باید حمایت شود. نباید خطای مدیران و شرایط اقتصادی یک کشور را به کسب‌وکار و واحد تولیدی تحمیل کنیم و در صورت بروز مشکلات این‌چنینی ضرر و زیان آن نباید به کسب‌وکارها لطمه وارد کند.» به گفته وی، «طرح حمایت از کارخانجات و واحدهای صنعتی و تولیدی» با وجود مشکلاتی که در آن وجود دارد، در هیأت دولت مورد بررسی قرار گرفته و دولت با آن موافقت کرده است و ایرادات آن می‌تواند در کمیسیون صنایع و معادن مورد بررسی قرار گرفته و رفع شود. ما در تاریخ اقتصادی کشور در مقطعی قرار داریم که کسب‌وکارهای زیادی شکل گرفته است و برخی از کسب‌وکارها در طول زمان فرسوده شده‌اند و نیاز به ترمیم و حمایت دارند، لذا ضرورت دارد در این مقطع کنونی به کسب‌وکارها توجه جدی کنیم.» سپس عزت‌الله اکبری نالارپشتی، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس و طراح این طرح با بیان اینکه «برای فعالان اقتصادی مجرم باید مجازات اقتصادی جایگزین تعریف شود»، گفت: «طرح حمایت از کارخانجات و واحدهای صنعتی و تولیدی» به هیچ عنوان موجب افزایش بدهی بانکی و مالیاتی کارخانجات و واحدهای تولیدی نمی‌شود و ما معتقد نیستیم که این بدهی‌ها پرداخت نشود، بلکه بانک‌ها باید راهی برای دریافت مطالبات خود جز تعطیلی آن کارخانه در پیش بگیرند و اینکه می‌گوییم فعالان اقتصادی به دلیل جرائم اقتصادی زندانی نشوند، به دلیل واردنشدن صدمه به واحدهای تولیدی است. ما معتقدیم برای آنها باید مجازات اقتصادی جایگزین و به نفع مردم در نظر گرفته شود.»

او همچنین در پاسخ به انتقاد یکی از نمایندگان مجلس درخصوص خلاف امنیت ملی بودن این طرح افزود: «این طرح خلاف امنیت ملی نبوده و معتقدیم تصمیم‌گیری درخصوص تخلفات فعالان اقتصادی باید برعهده قاضی گذاشته شود. تلاش ما این است که به واحدهای تولیدی آسیب وارد نشود، چراکه اگر دستگیری یک فعال اقتصادی به تعطیلی آن واحد منجر شود، ممکن است مواد اولیه بسیاری از کارخانجات وابسته نیز تأمین نشده و زنجیره تولید آسیب ببیند.»

موافقان و مخالفان طرح چه گفتند؟

همچنین مالک شرعیتی ناسر در مخالفت با کلیات این طرح دوفوریتی در صحن علنی گفت: «طرح ابهامات متعددی دارد که مصلحت نیست کلیات آن رای بیاورد. طرح مذکور بی‌اعتمادی به زنجیره تولید را منجر می‌شود و تعیین نکرده است اگر دو تولیدکننده به اختلاف نظر بخورند

فرست امروز: طرح تازه مجلس در حمایت از تولید، موسوم به «طرح حمایت از کارخانجات و واحدهای صنعتی و تولیدی» هرچند ابتدا وارد صحن علنی مجلس شد و در جلسه هشتم دی ماه امسال دو فوریت بررسی آن به تصویب نمایندگان مجلس رسید، اما در بازنگری بعدی از سوی کمیسیون صنایع مجلس به «طرح دو فوریتی جلوگیری از تعطیلی واحدهای تولیدی» تغییر نام داد. این در حالی است که مرکز پژوهش‌ها به عنوان بازوی کارشناسی و پژوهشی مجلس نسبت به تبعات این طرح هشدار داده و خواستار رد کلیات آن شده است. طبق ارزیابی این نهاد پژوهشی، طرح مجلس علاوه بر آنکه مطالبات غیرجاری بانک‌ها را افزایش و از توان وام‌دهی آنها می‌کاهد، عملاً بنگاه‌ها را از هر اقدامی برای وصول مطالبات توسط نهادهای مالی آسوده‌خاطر می‌کند و انگیزه آنها برای بازپرداخت تسهیلات بانکی را کاهش می‌دهد.

اما با وجود مخالفت مرکز پژوهش‌ها و هم‌پنطور کارشناسان و فعالان اقتصادی، کلیات «طرح حمایت از کارخانجات و واحدهای صنعتی و تولیدی» در جلسه علنی روز گذشته مجلس با حضور وزیر صمت به تصویب رسید. البته کلیات این طرح دو فوریتی در رأی‌گیری اولیه رد شد، اما پس از آنکه رئیس مجلس از نقص فنی دستگاه شش نماینده خبر داد و گفت که آرای مثبت این شش نماینده به صورت کتبی به دست هیأت رئیسه رسیده است، در نتیجه با احتساب این شش رای، کلیات طرح با ۱۲۱ رأی موافق به تصویب رسید و برای بررسی بیشتر جزئیات به کمیسیون صنایع و معادن مجلس ارجاع شد.

دفاع فاطمی‌امین از طرح مجلس

کلیات طرح «ممنوعیت تعطیلی واحدهای تولیدی» با فاصله نزدیک از آرا مخالف تصویب شد. در واقع در رأی‌گیری اولیه، کلیات این طرح دو فوریتی که حتی وزیر صنعت، معدن و تجارت برای دفاع از آن به مجلس رفته و پشت تریبون قرار گرفت، رد شده بود اما در ادامه محمدباقر قالیباف، رئیس مجلس توضیح داد که در زمان رأی‌گیری دستگاه شش نماینده (فرهنگی، قاضی‌زاده، نیک‌بین، عزیزاده، رئیسی و قادری) با ایراد فنی مواجه شده و آرای مثبت آنها به صورت کتبی به هیأت رئیسه رسیده است؛ در نتیجه با احتساب این شش رأی کلیات طرح با ۱۲۱ رأی موافق به تصویب رسید. این طرح به دنبال ممنوع کردن تعطیلی واحدهای تولیدی و خدماتی و استفاده از روش‌های جایگزین برای پرداخت بدهی‌ها است. هدف طراحان این طرح، حمایت از تولید و تولیدگران، توجه به اشتغال‌زایی و بهبود محیط کسب‌وکار است و به همین دلیل آنها معتقدند تعطیلی واحدهای تولیدی و خدماتی تحت هر شرایطی باید ممنوع شود.

سهم ۵۰ درصدی دولت از اموال نسل آینده

مغایرت عجیب در خرج ذخائر ارزی

وبنگاه‌های اقتصادی متعلق به موسسات عمومی غیردولتی جهت تولید و توسعه سرمایه‌گذاری، تسهیلات پرداخت کند ولی استفاده از منابع آن برای اعتبارات هزینه‌ای و تملک دارایی‌های سرمایه‌ای و بازپرداخت بدهی‌های دولت به هر شکلی ممنوع است.

اما بروری بر عملکرد دولت‌ها در این ۱۰ سال همواره با صدور مجوزها و مصوباتی برای استفاده از منابع صندوق توسعه ملی همراه است که رسماً منابع صندوق را به محلی برای تأمین کسری بودجه تبدیل کرده است. طبق قانون برنامه پنجم توسعه باید در سال اول فعالیت، ۲۰ درصد منابع ناشی از فروش نفت و فرآورده‌های آن به حساب صندوق توسعه ملی واریز و سالانه ۳ درصد به آن اضافه می‌شد، طبق قانون برنامه ششم توسعه نیز حداقل واریز ۳۰ درصد و سالانه باید ۲ درصد به آن اضافه شود، با این حال سال ۱۳۹۴ شروع برداشت‌های بودجه‌ای دولت از صندوق توسعه ملی بوده و با ارائه پیشنهاد در بودجه و صدور مجوز و تصویب مجلس، سهم حداقلی یعنی ۲۰ درصد را واریز و مازاد را برداشت کرده است و این جریان تا جایی پیش رفته که برای امسال که سهم صندوق ۳۸ درصد بود، دولت تا فروش یک میلیون بشکه نفت، ۱۸ درصد از سهم صندوق را برداشت کرده و ۲۰ درصد مانده را واریز کرده است. برای سال آینده هم در بودجه پیشنهاد شده است که از ۴۰ درصد سهم صندوق توسعه ملی در درآمدهای ناشی از فروش نفت و فرآورده‌های آن، ۲۰ درصد در اختیار دولت قرار گیرد که عملاً برداشت ۵۰ درصدی از صندوق توسعه ملی خواهد بود. براساس این گزارش، این رویه در حالی موجب عبور منابع از بخش

اگرچه طبق اساسنامه صندوق توسعه ملی، دولت‌ها هیچ سهمی از منابع و ذخایر این صندوق ندارند ولی این بار گزارش رسمی هیأت عامل صندوق نشان می‌دهد که عملاً ۵۰ درصد منابع آن در اختیار دولت‌ها بوده و تنها ۴۰ درصد در بخش‌های مورد تأکید قانون مصرف شده است. به گزارش ایسنا، پس از تجربه ناموفق حساب ذخیره ارزی، صندوق توسعه ملی در سال ۱۳۹۰ تألیس شد تا این بار در راستای اساسنامه‌ای که به نظر می‌رسید سفت و سخت‌تر از گذشته تدوین شده است، در مسیر حفظ ذخیره ارزی و روندی متفاوت از قبل و به دور از استفاده‌های بودجه‌ای حرکت کند، اما در عمل این گونه پیش نرفت و دولت‌ها باز هم به این ذخایر دست زدند.

این در حالی است که واکنش اخیر هیأت عامل صندوق توسعه ملی بیانگر نگاهی منتقدانه به رویه خلاف اساسنامه صندوق توسعه ملی در سال‌های اخیر است، در حالی شواهد در لایحه بودجه ۱۴۰۰ نشان داده بود که برای سال بعد ۵۰ درصد سهم صندوق توسعه ملی در اختیار دولت‌ها خواهد بود که مهدی غضنفری، رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی با تأیید این موضوع این رویه را نه تنها محدود به دوره فعلی ندانسته بلکه اعلام کرده که در مجموع در سال‌های گذشته فقط ۴۰ درصد منابع صندوق توسعه ملی در اختیار بخش خصوصی بوده و ۵۰ درصد در اختیار دولت‌ها قرار داشته است.

در همین رابطه نگاهی به اساسنامه صندوق توسعه ملی قابل تأمل است که طبق آن، صندوق باید از محل منابع، به بخش‌های خصوصی، تعاونی

خبرنامه



مصوبه مجلس دوباره به مجمع تشخیص رفت

آزادسازی مشروط واردات خودرو در اغما

با اصرار نمایندگان مجلس، طرح واردات خودرو برای تعیین تکلیف به مجمع تشخیص مصلحت نظام رفت؛ همان جایی که ایرادات اساسی به این طرح گرفته و آن را خلاف سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی می‌داند. طرح آزادسازی مشروط واردات خودرو با اصرار نمایندگان مجلس بر مصوبه خود برای تعیین تکلیف به مجمع تشخیص مصلحت رفت. آزادسازی مشروط واردات خودرو در واقع در ماده ۴ طرح ساماندهی خودرو گنجانده شده که حالا بعد از سه بار رفت و برگشت میان مجلس و شورای نگهبان برای تعیین تکلیف به مجمع تشخیص خواهد رفت؛ همان جایی که ایرادات اساسی به این طرح وارد کرده و اساسا مخالفت شورای نگهبان با این طرح نیز به واسطه ایرادات هیأت عالی نظارت مجمع تشخیص مصلحت به این طرح است که آن را خلاف سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی می‌داند. به هر حال در جلسه روز گذشته نمایندگان بر رأی خود به ماده ۴ اصرار کردند. در ماده ۴ آمده است: هر شخص حقیقی و حقوقی می‌تواند به ازای صادرات خودرو یا قطعات خودرو یا سایر کالاها و خدمات مرتبط با انواع صنایع نیرومحرکه نسبت به واردات خودرو برای تنظیم بازار اقدام کند. در تبصره یک این ماده آمده: با هدف تنظیم بازار و رعایت الگوی مصرف، شاخص‌های کیفیت و میزان مصرف سوخت خودروهای وارداتی و نیز سقف تعداد مجاز واردات آنها (متناسب با کسری تولید داخل نسبت به تقاضای مؤثر) به صورت سسالانه، توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت تعیین و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد. برمبنای تبصره ۲ هم وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف است با همکاری ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، دستورالعمل نظارت بر صادرات موضوع این ماده را برای جلوگیری از واردات مجدد آن، تدوین و اعمال و گزارش آن را هر سه ماه یک‌بار به کمیسیون صنایع و معادن مجلس ارائه کند. در تبصره ۳ این ماده نیز وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف است سیاست‌های تشویقی در چارچوب قوانین برای اولویت‌دهی و حمایت از واردکنندگان خودرو را که به انتقال فناوری و سرمایه‌گذاری در تولید خودرو اقدام می‌کنند، تدوین و اعمال کند. آخرین بار طحان‌نظیف، سخنگوی شورای نگهبان اعلام کرد «هیچ ایراد و ابهامی درباره این مصوبه ندارد، اما از آنجا که هیأت عالی نظارت مجمع این طرح را خلاف سیاست‌های کلی دانسته شورای نگهبان موظف است این ایرادات را به مجلس منتقل کند.» با اصرار نمایندگان بر مصوبه خود، به این ترتیب صحن مجمع تشخیص مصلحت نظام باید برای این طرح تصمیم بگیرد. پیش از این میرسلیم، نماینده تهران و از اعضای مجمع تشخیص مصلحت در مخالفت با این طرح گفته بود که صحن مجمع تشخیص با آزادسازی واردات خودرو مخالف است. به این ترتیب به نظر می‌رسد کار آزادسازی واردات خودرو را باید از همین الان تمام‌شده دانست. مگر آنکه نمایندگان موفق شوند نظر اعضای مجمع تشخیص درباره این طرح را تغییر دهند.

مصرف ۶۹۲ میلیون متر مکعب گاز در ۲۴ ساعت

رکورد مصرف گاز خانگی شکست

سخنگوی شرکت ملی گاز گفت مصرف گاز در بخش خانگی و تجاری روز شنبه به دلیل برودت هوا رکورد تازه‌ای ثبت کرد و به رقم ۶۹۲ میلیون متر مکعب در روز رسید. به گفته محمد عسگری، این رکورد در تاریخ شرکت ملی گاز ایران بی‌سابقه است. رکورد قبلی مصرف گاز در بخش خانگی ۶۶۲ میلیون متر مکعب در روز بود که مربوط به چهارشنبه هفته گذشته بوده است. سخنگوی شرکت ملی گاز ایران همچنین گفت: با توجه به تداوم پیک سرما تا آخر هفته از همه مردم کشور تقاضا داریم که با رعایت دمای رفاه بین ۲۱- تا ۱۸- درجه در منازل خود، خادمان خود در شرکت ملی گاز را در تامین گاز کل کشور همراهی کنند. رکوردشکنی پی شرکت ملی گاز خانگی پسندیده نیست و باعث می‌شود، صنایع کشور دچار محدودیت سوخت شوند و تولید آسیب ببیند. در ۲۴ ساعت گذشته بیش از ۸۰ درصد از گاز تولیدی کشور در بخش غیرمولد یعنی بخش خانگی و تجاری مصرف شده است. از مردم عزیز نیز خواهش می‌کنیم که در مصرف بهینه گاز ما را همراهی کنند. اگر مردم دمای خانه را بین ۱۸- تا ۲۱- درجه تنظیم کنند، از زمستان فلی بدون مشکل عبور خواهیم کرد.

خداحافظی با بانک‌های مرکزی بزرگ نزدیک است

سیاست‌گذاران ارشد اعلام کردند بزرگ‌ترین بانک‌های مرکزی جهان قرار است سیاست‌های خود را با سرعت‌های بسیار متفاوت تشدید کنند و احتمالا در سال جاری شاهد نوسانات اقتصادی خواهیم بود و همچنین نوسانات بازار نیز افزایش خواهد یافت. به گزارش رویترز، بانک‌های مرکزی در سال‌های اخیر محرک‌های بی‌سابقه‌ای را برای حمایت از رشد اعمال کردند، اما نقدینگی بیش از حد، تورم را در بیشتر نقاط جهان به بالاترین حد چند دهه رسانده و این نگرانی را افزایش داده است که سیاست‌گذاران از منحنی عقب مانده‌اند. فدرال رزرو ایالات متحده احتمالا پیشرو خواهد بود و در هفته آینده نرخ‌های بهره را افزایش می‌دهد در حالی که بانک ژاپن احتمالا سیاست‌ها را برای سال‌های آینده آزادنگه می‌دارد. کریستالینا جورجیوا، مدیر صندوق بین‌المللی پول گفت: کاری که فدرال رزرو انجام می‌دهد، پیامدهای برای ایالات متحده همچنین سایر کشورها و به ویژه شوریهایی که سطوح بالایی از بدهی‌های دولتی دارند، خواهد داشت. در واقع، در حال حاضر انتظارات برای اقدام سریع‌تر فدرال رزرو هزینه‌های استقراض را در سراسر جهان افزایش داده است و بازده اوراق قرضه ۱۰ ساله آلمان برای اولین بار از اوایل سال ۲۰۱۹ برای مدت کوتاهی به محدوده مثبت رسید. به گفته جورجیوا، مهار بیماری همه‌گیر و افزایش نرخ واکسیناسیون برای رفع شکاف بین کشورهای غنی و فقیر و تضمین رشد آینده برای همه ضروری است. جهان باید میلیاردها دلار برای مهار هزینه‌ها کند تا ترلیون‌ها تولید داشته باشد. مشکل تورم این است که نرخ‌های آن در حال حاضر به شدت در سراسر جهان متفاوت است و منجر به درجات مختلفی از تنش‌های اجتماعی و سیاسی می‌شود زیرا قیمت کالاهای مصرفی روزمره از غذا تا سوخت افزایش می‌یابد. تورم ایالات متحده در حال حاضر به ۷.۰ درصد و بالاترین نرخ از سال ۱۹۸۲ رسیده است. در حالی که رشد قیمت در منطقه یورو ۵.۰ درصد است، اما تا پایان سال به زیر ۲ درصد خواهد رسید در حالی که این نرخ در ژان ۲۰۰۶ درصد اعلام شده است. بانک مرکزی اروپا نیز شروع به دور شدن از سیاست فوق‌العاده آسان خود کرده است و قصد دارد به کاهش خرید دارایی در سال ادامه دهد. هاروهیکو کورودا، رئیس بانک مرکزی ژاپن گفت: بانک هنوز به فکر حرکتی در این مسیر نیست و با توجه به پایین‌بودن تورم در ژاپن، برخلاف ایالات متحده یا اروپا در حال حاضر باید به سیاست پولی بسیار راحت و آسان خود ادامه دهد.

فرصت امروز: هرچند در اولین روز معاملاتی بهمن ماه در بورس تهران، ترمز شاخص بورس کشیده شد و نماگر اصلی تالار شیشه‌ای به رشد بیش از ۲ هزار واحدی رسید، اما شاخص کل بورس روز گذشته در دومین روز معاملاتی بهمن ماه با ریزش ۲۵ هزار واحدی تا نیمه کانال یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد سقوط کرد؛ به طوری که ۲۸ نماد به ارزش ۱۱۲۲ میلیارد ریال صف خرید و ۲۶۹ نماد به ارزش ۵۹۳۱ میلیارد ریال صف فروش بودند. ارزش بازار در بورس تهران که روزگاری به حدود ۷ میلیون میلیارد تومان رسیده بود، دیروز به ۴ میلیون و ۸۸۳ هزار میلیارد تومان رسید و معامله‌گران بیش از ۵۶ میلیارد سهام حق تقدم و اوراق مالی در قالب ۳۱۳ هزار فقره معامله و به ارزش ۳ هزار و ۲۴۷ میلیارد تومان داد و ستد کردند. ارزش معاملات فرابورس هم به بیش از ۴ هزار و ۲۴۸ میلیارد تومان رسید و بدین ترتیب، ارزش معاملات دو بازار به ۸ هزار میلیارد تومان نزدیک شد. حقوقی‌ها در جریان معاملات روز یکشنبه حدود ۷۹۰ میلیارد تومان وارد بازار سهام کردند. ارزش کل معاملات خرد ۲ هزار و ۹۵۰ میلیارد تومان بود. اشخاص حقوقی ۴۲ درصد یعنی هزار و ۲۶۰ میلیارد تومان سهام خریدند و مازاد خریدشان ۲۷ درصد از کل معاملات شد. بیشترین تزریق پول حقوقی به بورس و فرابورس در سه گروه «محصولات شیمیایی»، «استخراج کانه‌های فلزی» و «فلزات اساسی» رقم خورد؛ در حالی که برآیند معاملات گروه‌های «واسطه‌گری‌های مالی و پولی» و «قند و شکر» به نفع حقیقی‌ها تمام شد. نمادهای «ووری» و «شبندر» لقب بیشترین افزایش سهام حقوقی را به خود اختصاص دادند و توجه حقیقی‌ها نیز بیشتر به «اُتی» معطوف بود.

ریزش دسته‌جمعی شاخص‌ها

بورس تهران این روزها تحت تأثیر خبرهای بودجه‌ای و همچنین مذاکرات هسته‌ای روند رو به ریزشی به خود گرفته است، به طوری که شاخص کل بورس در پایان معاملات سومین روز بهمن ماه با ریزش ۲۵ هزار و ۲۵۴ واحدی همراه شد و به رقم یک میلیون و ۲۵۶ هزار واحد رسید. همچنین شاخص کل با معیار هم‌وزن با کاهش ۵ هزار و ۹۴۴ واحد به رقم ۳۲۸ هزار و ۲۴۴ واحد رسید. ارزش بازار در بورس تهران که روزگاری به حدود ۷ میلیون میلیارد تومان رسیده بود در این روز به ۴ میلیون و ۸۸۳ هزار میلیارد تومان رسید. معامله‌گران بیش از ۵۶ میلیارد سهام حق تقدم و اوراق مالی در قالب ۳۱۳ هزار فقره معامله و به ارزش ۳ هزار و ۲۴۷ میلیارد تومان داد و ستد کردند. ارزش معاملات فرابورس هم بیش از ۴ هزار و ۲۴۸ میلیارد تومان بود و با این حساب ارزش معاملات دو بازار به حدود ۸ هزار میلیارد تومان در روز یکشنبه رسید.

به گزارش فارس، همه شاخص‌های بورس در این روز قرمز بودند، به طوری که شاخص کل و شاخص قیمت با معیار وزنی -ارزشی ۱.۹۷ درصد کاهش یافتند، اما این دو شاخص با معیار هم‌وزن ۱.۷۸ درصد کاهش

شاخص بورس تهران با ریزش ۲۵ هزار واحدی به نیمه کانال ۱.۲ میلیونی رسید

سقوط بی‌پایان بورس



یافتند. شاخص آزاد شناور ۱.۹۵ درصد کاهش یافت، شاخص بازار اول بورس ۲.۱ درصد افت کرد و شاخص بازار دوم بورس ۱.۷ درصد کاهش یافت. نمادهای فولاد مبارکه، ملی مس ایران، پتروشیمی خلیج‌فارس، هلدینگ نفت و گاز و پتروشیمی تأمین، پتروشیمی نوری و پالایش نفت بندرعباس به ترتیب بیشترین اثر کاهشی در شاخص بورس را داشته‌اند. در فرابورس ایران هم شاخص کل با عقب‌نشینی ۲۰۱ واحد به رقم ۱۷ هزار و ۳۵۴ واحد رسید. ارزش بازار اول و دوم فرابورس ایران به بیش از ۹۶۱ هزار میلیارد تومان رسید. ارزش بازار پایه فرابورس ایران هم ۳۱۳ هزار میلیارد تومان برآورد شد. معامله‌گران در فرابورس ایران بیش از ۳۸ میلیارد سهام حق تقدم و اوراق مالی در قالب ۱۵۸ هزار فقره معامله و به ارزش ۴ هزار و ۷۵۴ میلیارد تومان داد و ستد کردند. نمادهای پتروشیمی زاگرس، فولاد مبارکه، پتروشیمی تندگویان، فولاد ارفع، پالایش نفت لاوان، سنگ‌آهن گهرزمین و فرابورس ایران بیشترین اثر کاهشی در شاخص فرابورس ایران را داشته‌اند. بازار سرمایه از نیمه مرداد سال گذشته تاکنون مرتباً روند رو به ریزش پیدا کرده، به گونه‌ای که به طور میانگین ارزش سهام شرکت‌های حاضر در بورس و فرابورس به ۵۰ درصد کاهش یافته‌است. همچنین دولت هیچ برنامه‌روشنی برای اداره سهام عدالت ندارد. در حال حاضر ۴۹ میلیون و ۱۲۰ هزار نفر سهامدار عدالت وجود دارند. در حالی که ارزش پرتفوی شرکت‌های سهام عدالت بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان است، اما هنوز هیچ الگوی مشخص و روش روشنی برای اداره سهام عدالت در نظر گرفته نشده است. در حال حاضر اکثر نماد شرکت‌های سرمایه‌گذاری عدالت مربوط به سهام عدالت در بورس بسته است و سهام عدالت با وجود اینکه ۶۰ درصد از آن قابل خرید و فروش بود، اما عملیات خرید و فروش سهام عدالت از سال گذشته تاکنون متوقف است. همچنین با وجود اینکه مسئولان سازمان بورس بارها اعلام کرده‌اند که قرار است کارگروهی برای اداره سهام عدالت تشکیل می‌شود و سود شرکت‌های سرمایه‌پذیر عدالت مربوط به عملکرد سال ۹۹ را به زودی دریافت و به صورت متمرکز به حساب ۴۹ میلیون ذی‌نفع سهام عدالت واریز می‌کنند، اما هنوز هیچ خبری از تشکیل این کارگروه و سود سهام عدالت سال گذشته بیرون نیامده است.

بورس به پای گاز می‌سوزد

سازمان برنامه و بودجه در حالی از اجرای مصوبات ستاد اقتصادی دولت در مورد بورس خبر داده است که این موضوع از ابتدا بر همگان مشخص بود و مشکلی که در این زمینه وجود داشت و همچنان پابرجاست این بود که برای قیمت گاز، تسفقی تعیین نشده است. به گزارش اسپرنا، واکنش بازار سرمایه به لایحه بودجه ۱۴۰۱ چیزی جز سقوط نبود، چراکه فرمول محاسبه گاز و سوخت گاز در لایحه مطابق فرمول جهانی بود که به دلیل

زبان دوباره ایرانیان؛ این بار در بازار رمزارزها

ارزش بیت‌کوین نصف شد

شده‌اند و این روند نزولی هر روز ابعاد تازه‌تری به‌خود می‌گیرد. به طوری که ظرف سه روز شدت نزول در بازار رمزارزها افزایش یافته و سطح عمومی قیمت‌ها به طور میانگین و دست کم ۲۰ درصد افت کرده است. این موضوع موجب شده در این مدت ارزش بازار رمزارزها از ۲ ترلیون دلار به ۱.۶ ترلیون دلار برسد. البته این نزول ظرف یک هفته گذشته بسیار سنگین‌تر بوده و بسیاری از رمزارزها در این دوره بیش از ۲۵ درصد از ارزش‌شان را از دست داده‌اند. علاوه بر اینها قیمت هر بیت‌کوین در ۷۰روز گذشته نصف شده است و از ۶۹هزار دلار به ۲۵هزار و ۳۰۰دلار رسیده است.

یکی از مهم‌ترین دلایل صعود قیمت رمزارزها از اواسط سال ۲۰۲۱ میلادی، شیوع ویروس کرونا در سطح جهان بود. اپیدمی کرونا به رکود در اقتصاد جهان منجر شد و دولت‌ها تلاش کردند از طریق سیاست‌های انبساطی پولی و مالی به جنگ رکود بروند. بر همین اساس سیاست‌های انبساطی دولت‌ها و تزریق مالی تقویت شد و این موضوع به رشد تورم و تغییر در نحوه سرمایه‌گذاری منجر شد، به ویژه در میان صندوق‌های سرمایه‌گذاری که هزاران میلیارد دلار منابع مالی در اختیار دارند. بخش عمده سیاست‌های انبساطی دولت‌ها بر دو محور متمرکز بود؛ نخستین سیاست کاهش نرخ بهره و دومی تزریق مستقیم منابع مالی هنگامت به اقتصادها به ویژه در کشورهای توسعه‌یافته بود. اجرای این دو سیاست منجر به خلق تورم در جهان شد و در عین حال ترکیب سرمایه‌گذاری در بازار دارایی‌ها به ویژه صندوق‌های بزرگ سرمایه‌گذاری را تغییر داد. به دنبال این تغییرات، سرمایه‌گذاران و صندوق‌های بزرگ سرمایه‌گذاران

افزایش نرخ گاز ناشی از مشکلات اروپا با روسیه و همچنین کرونا، این فرمول برای ایران که یک کشور تولیدکننده گاز محسوب می‌شود منطقی نبوده و نه تنها مزیت رقابتی برای صنایع ایرانی در سطح جهان را از بین می‌برد بلکه صنایع را به سمت زیانده شدن سوق می‌داد.

به همین دلیل بود که چند روز بعد از لایحه، وزیر اقتصاد از ارائه ۱۰ پیشنهاد برای اصلاح لایحه خبر داد و اعلام کرد که در سال ۱۴۰۱ سقف قیمت گاز خوراک پتروشیمی‌ها معادل گاز صادراتی است. سقف قیمت سوخت گاز صنایع عمده معادل ۴۰ درصد خوراک پتروشیمی در نظر گرفته شد. قیمت گاز صنایع سیمانی هم ۱۰ درصد قیمت خوراک پتروشیمی خواهد بود. پیشنهاداتی که توسط هیأت دولت تصویب شد، اما همچنان یک ابهام بزرگ روی دوش بازار سرمایه سنگینی می‌کرده ابهامی به نام سقف ۵ هزار تومانی برای گاز. در واقع مشخص نبود هیات دولت سقف را برای نرخ گاز در نظر گرفته بود یا خیر که اطلاعیه دیروز سازمان برنامه و بودجه بر عدم تعیین سقف ۵ هزار تومانی برای گاز مهر تایید زد. سازمان برنامه در این اطلاعیه اعلام کرده که مصوبه ۱۰ بند ستاد اقتصادی دولت اجرا خواهد شد و مقدمات کار در حال پیگیری است. همچنین ستاد اقتصادی دولت در جلسه ۲۸ آذرماه مصوبه‌ای ۱۰ بندی برای حمایت از بازار سرمایه داشت. از این مصوبه ۱۰ بندی تنها یک بند که درخصوص سوخت گاز و خوراک صنایع بود، نیاز به تغییراتی در لایحه بودجه ۱۴۰۱ و تصویب مجلس دارد و بقیه موارد از اختیارات دولت است. طبق این مصوبه، نرخ خوراک پتروشیمی‌ها در سال آینده با فرمول سال ۱۴۰۰ محاسبه شده و نرخ سوخت گاز صنایع هم ۴۰ درصد نرخ خوراک پتروشیمی‌ها خواهد بود. در این اطلاعیه آمده که بند دیگر مصوبه ستاد اقتصادی دولت از جمله موارد مرتبط با تقویت صندوق تثبیت بازار سرمایه، بحث نرخ تسعیر ارز بانک‌ها و موسسات اعتباری و یا اوراق مشارکت از طریق تصویب آیین‌نامه در درون دولت اجرا می‌شود و نیاز به تغییر بودجه و مصوبه مجلس ندارد. از نظر دولت بهبود شرایط بازار سرمایه با تغییر وضع متغیرهای کلان اقتصادی رقم خواهد خورد، اما دولت بدون دخالت مستقیم از اجرای مصوباتی که به شرایط بازار کمک کند حمایت خواهد کرد.

باید گفت از همان ابتدا مشکل بورس با نرخ گاز بود، با این حساب و زمانی که برای گاز سقف ۵ هزار تومانی در نظر گرفته نشده است، خوراک پتروشیمی ۳۰ سنت محاسبه می‌شود که ۷۵۰۰ تومان خواهد بود. نرخ سوخت صنایع بزرگ ۳ هزار تومان و در صنایع کوچک ۷۵۰ تومان خواهد بود. نرخ خوراک اکنون ۲۵ برابر کانادا و آمریکا و تقریباً چهار برابر قطر و روسیه محاسبه می‌شود؛ ارقامی که چیزی جز زیان برای صنایع در پی نخواهد داشت.

تحت تأثیر رشد تورم و تغییر در بازده بازارها به سمت خرید رمزارزها هجوم بردند و این موضوع به رشد پرشتاب قیمت رمزارزها از اواسط سال گذشته میلادی منجر شد. به این معنا که تغییرات به‌وجود آمده، سرمایه‌گذاران را به سمت سرمایه‌گذاری در بازارهای پرریسک‌تر، ازجمله رمزارزها، سوق داد.

اکنون اما شرایط تغییر کرده و با نزدیک‌شدن به زمان پایان اپیدمی کرونا، دولت‌ها در تلاشند سیاست‌های انبساطی را تغییر دهند. مهم‌ترین این سیاست‌ها افزایش نرخ بهره است که به کاهش تورم منجر خواهد شد، این موضوع می‌تواند همه بازارها را تحت‌تأثیر قرار دهد. انطور که هفته‌نامه اکونومیست و بسیاری از تحلیلگران برآورد کرده‌اند، از ماه مارس سال‌جاری میلادی یعنی کمتر از سه ماه دیگر سیاست‌های فدرال رزرو در آمریکا به سمت افزایش نرخ بهره تغییر خواهد کرد و این موضوع می‌تواند به کاهش نرخ تورم در آمریکا منجر شود و همه بازارها، ازجمله بازار رمزارزها را دستخوش تغییرات جدی کند.

در این بین، نزول بورس تهران از مردادماه پارسال مصادف بود با آغاز روند صعودی قیمت رمزارزها در جهان. این موضوع موجب شد بسیاری از سرمایه‌گذاران به‌ویژه سهامداران در ایران به دلیل نزول‌های سنگین از بورس خارج شوند و به سمت بازار رمزارزها بروند. هنوز برآورد دقیقی از اینکه چه تعداد ایرانی وارد بازار رمزارزها شده‌اند، وجود ندارد. در چنین شرایطی به‌نظر می‌رسد با آغاز روند نزولی قیمت‌ها در بازار رمزارزها سرمایه‌گذاران ایرانی که پیش از این با زیان‌های سنگینی بورس تهران را ترک کرده‌اند، حالا با زیان‌های سنگین در بازار رمزارزها رو به رو خواهند شد.

نماگر بازار سهام



پیش‌بینی‌های غلط بازار یاب‌ها در سال ۲۰۲۱

به قلم: ارین رودریگو

کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات
ترجمه: علی آل‌علی

دنیای پیرامون ما به سرعت در حال تغییر و تحول است. در این میان برندهایی که هماهنگی لازم با این تغییرات را پیدا نکنند، خیلی زود از عرصه رقابت حذف خواهند شد. همین امر بسیاری از کسب و کارها را به سوی تقویت ساز و کارهای مربوط به پیش‌بینی دنیای کسب و کار سوق داده است. در این میان پیش‌بینی‌های بازاریابی همیشه طرفدارهای خاص خودش را داشته است. البته پیش‌بینی‌های بازاریابی تمام اوقات صحیح از آب در نمی‌آید. گاهی اوقات به دلیل استفاده از پیشفرض‌های نادرست یا حتی اطلاعات غلط نتیجه کار کاملاً متفاوت خواهد بود. این امر موضوع مقاله کنونی محسوب می‌شود. ما در این مقاله به دنبال بررسی برخی از پیش‌بینی‌های غلط بازاریاب‌ها در سال گذشته هستیم. در ادامه این پیش‌بینی‌ها را به طور دقیق‌تر مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

رسیدن تیک تاک به نقطه اوج محبوبیت

تیک تاک شبکه اجتماعی بسیار محبوب و مهمی برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. این امر در طول دو سال گذشته نظر شمار بالایی از بازاریاب‌ها را به خودش جلب کرده است. درست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف چاره‌ای به غیر از سرمایه‌گذاری بر روی تیک تاک در کنار دیگر پلتفرم‌های اجتماعی ندارید. نکته مهم در این میان برخی از پیش‌بینی‌های اغراق‌آمیز بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. اگرچه تیک تاک همین حالا نیز یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی دنیاست، اما هنوز فاصله زیادی تا تبدیل شدن به برترین پلتفرم دنیا دارد. فیس‌بوک و اینستاگرام در این میان با اختلاف معناداری از تیک تاک جلوتر هستند. بنابراین پیش‌بینی بازاریاب‌ها نسبت به سبقت این پلتفرم چینی از سایر رقبا در سال گذشته ارتباط چندانی با واقعیت نداشته است. تیک تاک در طول سال‌های پیش رو شاید توانایی کنار زدن تمام رقبا را داشته باشد، اما هنوز فاصله زیادی با شرایط موردنظر دارد. به همین خاطر شما باید با احتیاط بسیار زیادی نسبت به تیک تاک و وضعیت بازاریابی‌اش صحبت کنید، در غیر این صورت مانند بسیاری از بازاریاب‌های دیگر دچار خطا در پیش‌بینی آینده بازار می‌شوید.

پایان کار فیس‌بوک

فیس‌بوک در طول سال‌های اخیر با انتقادات بسیار زیادی رو به رو بوده است. این امر نقش مهمی در کاهش محبوبیت این پلتفرم قدیمی داشته است. همین امر در طول سال گذشته بسیاری از بازاریاب‌ها را به سوی پیش‌بینی پایان کار این برند سوق داد. بی‌شک تردید درباره کاهش محبوبیت فراگیر فیس‌بوک نیست، اما این شرکت هنوز فاصله زیادی با نابودی یا ورشکستگی کامل دارد. چنین پیش‌بینی‌ای بی‌تردید با استفاده از داده‌های غلط صورت گرفته و هماهنگی چندانی هم با واقعیت ندارد. بنابراین شما باید تجدیدنظر اساسی در نحوه پیش‌بینی با ارزیابی‌تان صورت دهید، در غیر این صورت هرگز شانس برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نخواهید کرد.

بازگشت سرمایه عالی در پلتفرم‌های صوتی

پلتفرم‌های صوتی مانند کلاب هاوس اگرچه محبوبیت خیره‌کننده‌ای پیدا کرده‌اند، اما هنوز در حد و اندازه رقابت با پلتفرم‌های برتر دنیا نیستند. این امر باید به طور قابل ملاحظه‌ای مد نظر بازاریاب‌ها قرار داشته باشد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، کلاب هاوس فقط به عنوان یک گزینه جانبی دارای محبوبیت خواهد بود. این امر باید برای شما به طور قابل ملاحظه‌ای یک زنگ خطر محسوب شود، در غیر این صورت شاید خیلی زود با سرمایه‌گذاری اشتباه بر روی مخاطب هدف‌تان شانس تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را از دست بدهید.

کلاب هاوس و دیگر شبکه‌های اجتماعی که روی فرمت صوتی سرمایه‌گذاری کرده‌اند، هنوز بسیار نوپاتر از آن هستند که بتوانند به طور مستقل وضعیت برندها را تغییر دهند. به عبارت بهتر، چنین شبکه‌های اجتماعی هنوز در مرحله افزایش تعداد کاربران شان هستند و امکانات بازاریابی زیادی برای برندها در دست ندارند. به همین خاطر شما باید با هوشیاری کامل نسبت به سرمایه‌گذاری بر روی آنها اقدام کنید، در غیر این صورت خیلی زود سرمایه بازاریابی‌تان را از دست خواهید داد.

منبع: هاب اسپات



برگزاری رویدادهای پاپ‌آپ؛ ایده‌ای اقتصادی برای بازاریابی



شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان کمک شایانی خواهید کرد. شما به این ترتیب شانس بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید داشت.

یادتان باشد یکی از نکات مهم در رویدادهای پاپ‌آپ مربوط به تعامل رو در روی شرکت‌کنندگان با شما یا دیگر افراد است. این امر در نسخه‌های دیجیتال این رویداد نیز مدنظر قرار دارد، اما شدت آن بسیار کمتر از حالت عادی است. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید از همین حالا شکل سنتی رویدادهای پاپ‌آپ را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید واکنش مناسبی از سوی مخاطب هدف‌تان دریافت نکنید.

نکاتی برای موفقیت در برگزاری رویدادهای پاپ‌آپ

اکنون با آشنایی نسبت به مفهوم رویدادهای پاپ‌آپ امکان پرداختن به مسئله اصلی فراهم شده است. شما برای برگزاری رویدادهای پاپ‌آپ راهکارهای بسیار زیادی پیش رو دارید. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از توصیه‌های حرفه‌ای به منظور پیگیری هرچه بهتر مراسم است. چنین امری به شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. در ادامه برخی از نکات و توصیه‌های حرفه‌ای برای برگزاری هرچه بهتر این نوع از مراسم‌ها را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

شناسایی یک هدف مشخص

هر مراسمی در دنیای کسب و کار باید یک هدف مشخص و واضح داشته باشد. متأسفانه امروزه بسیاری از برندها به دنبال استفاده از اهداف چندگانه هستند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار جذاب به نظر برسد، اما در مدت زمانی کوتاه توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و تحقق اهداف متعددتان را به شدت کاهش می‌دهد. درست به همین خاطر شما باید همیشه فقط یک هدف را برای مراسم‌تان مدنظر قرار دهید.

همانطور که پیش از این اشاره شد، مراسم‌های پاپ‌آپ ماهیت کوتاه‌داشته و بیشتر اوقات در مکان‌های عمومی برگزار می‌شود. این امر باید برای شما در زمینه انتخاب اهداف درست الهام‌بخش باشد. بنابراین بیشتر باید بر روی اهداف هماهنگ با اندکی تفریح و شادی برای مشتریان تمرکز نمایید، در غیر این صورت شاید مراسم‌تان انقدر برای مشتریان جذاب از آب در نیاید.

یادتان باشد شما برای انتخاب هدف اصلی در زمینه برگزاری مراسم‌تان همیشه امکان استفاده از تجربه دیگر برندها را دارید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور حرفه‌ای کمک خواهد کرد. با این حساب لازم نیست تمام شرایط کار را از ابتدا مورد ارزیابی قرار دهید. گاهی اوقات بهترین راهکارها از ساده‌ترین مسیر پیدا می‌شوند.

دعوت از مخاطب هدف

استفاده از مراسم‌های پاپ‌آپ فقط در صورتی جذابیت دارد که شما برنامه‌ای ویژه برای حضور دامنه وسیعی از افراد در مراسم‌تان داشته باشید، در غیر این صورت مراسم شما بسیار کسل‌کننده و کلیشه‌ای خواهد شد. چنین امری می‌تواند وضعیت‌تان در دنیای کسب و کار را با بحران عمیقی رو به رو سازد. درست به همین خاطر شما از همان ابتدای کارتان باید به دنبال دعوت صریح از مخاطب هدف‌تان برای شرکت در مراسم باشید.

نکته مهم در این میان مربوط به ماهیت فوری و در لحظه مراسم‌های پاپ‌آپ است. بنابراین شما لازم نیست از ماه‌ها قبل نسبت به بازاریابی برای برنامه‌تان اقدام کنید. فقط باید چند روز یا حداکثر یک هفته مانده به اجرای مراسم با انواع ابزارهای در دسترس برندان نسبت به اطلاع‌رسانی برای مراسم موردنظر اقدام نمایید. این امر تاثیرگذاری بسیار خوبی بر روی مخاطب هدف به همراه خواهد داشت.

به قلم: جینا سبیراس

کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شما هم مثل بسیاری از کارآفرینان دیگر در سراسر دنیا به دنبال ایده‌های تازه و خلاقانه برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان هستید، به احتمال زیاد رویدادهای پاپ‌آپ جذابیت ویژه‌ای برای‌تان خواهد داشت. امروزه با کاهش اثرات همه‌گیری کرونا تمایل برندها برای برگزاری انواع رویداد به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کرده است. تنها مشکل اصلی در این میان هزینه موردنیاز بسیار بالا برای برگزاری رویدادهای رایج در عرصه کسب و کار است. این امر برای بسیاری از کارآفرینان نوعی مشکل بسیار بزرگ محسوب می‌شود. با این حساب اگر شما به دنبال تغییر روند موردنظر هستید، به نسبت کار سختی پیش رو خواهید داشت.

یکی از ایده‌های مناسب برای کاهش هزینه‌های مربوط به رویدادهای حضور و استفاده از گزینه‌هایی کم‌هزینه‌تر در این میان مربوط به رویدادهای پاپ‌آپ است. این نوع رویدادها به طور کاملاً انعطاف‌پذیر و همراه با ویژگی‌های منحصر به فردی برگزار می‌شود. اگر شما هم به دنبال استفاده از این شیوه برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و بهبود وضعیت برندان هستید، نکات مورد بحث در این مقاله به طور ویژه‌ای برای‌تان کاربرد دارد.

رویداد پاپ‌آپ چیست؟

رویدادهای پاپ‌آپ در اواخر دهه ۹۰ میلادی و اوایل دهه اول قرن حاضر به طور ویژه‌ای در بسیاری از کشورها محبوبیت پیدا کردند. این امر در ارتباط با تجربه بسیاری از مردم در شرکت در مراسم‌های بزرگ و رویدادهای بسیار لوکس تعریف می‌شود. بر این اساس رویدادهای پاپ‌آپ در نقطه مقابل آنچه بسیاری از مردم در ذهن داشتند، قرار می‌گرفت. همین امر برای بسیاری از مردم جذاب و هیجان‌انگیز بود. افراد و موسسه‌های تجاری برای برگزاری مراسم‌های پاپ‌آپ حتی نیاز به تعیین یک محل خاص ندارند. بر این اساس شما می‌توانید هر محلی را برای برگزاری مراسم موردنظر مورد توجه قرار دهید. با این حال ویژگی اصلی رویدادهای پاپ‌آپ برای برگزاری‌شان در شهرهای شلوغ دنیاست.

توسعه فناوری‌های دیجیتال در طول سال‌های اخیر بسیاری از ویژگی‌های زندگی مردم در سراسر دنیا را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده است. در این میان وضعیت رویدادهای پاپ‌آپ نیز به طور ویژه‌ای تغییر کرده است. شاید مهم‌ترین تغییر در این میان مربوط به رهایی کارآفرینان از ضرورت انتخاب محل‌های شلوغ و دعوت از تمام مخاطب‌های هدف برای شرکت حضوری در مراسم باشد. این امر به لطف فناوری اینترنت به طور قابل ملاحظه‌ای به کمک برندها آمده است.

اجازه دهید پیش از اینکه بیشتر درباره رویدادها یا مراسم‌های پاپ‌آپ صحبت کنیم، معنای دقیق آن را روشن سازیم. براساس تعریف موسسه ایونت موبی (Event Moby)، رویداد پاپ‌آپ شامل مجموعه‌ای از فعالیت‌ها و مراسم‌های موقتی است که به طور ناگهانی و با اعلام قبلی بسیار محدود برگزار شده و پس از چند ساعت یا روز به طور کامل ناپدید می‌شود. بدون تردید ویژگی موقتی بودن در میان تمام مراسم‌های کاری و غیرکاری مشهود است. بنابراین تفاوت میان رویدادهای پاپ‌آپ با دیگر موارد باید به طور قابل ملاحظه‌ای مدنظر قرار گیرد. این نکته شامل المان غافلگیر و ماهیت غیرمنتظره مراسم‌های موردنظر است. چنین امری به

منبع: noobpreneur.com

چه زمانی باید کار اصلی‌تان را برای کار جانبی ترک کنید؟



شما و تصمیم‌گیری درست در شرایط سخت داشته باشد.

کسب در آمد مناسب از شغل جانبی

اگر شما به شغل جانبی‌تان علاقه بالایی دارید، بخش قابل ملاحظه‌ای از مسیر موفقیت را طی کرده‌اید. این امر برای برخی از کارآفرینان سال‌ها به طول می‌انجامد. صرف نظر از حوزه مورد علاقه شما، باید همیشه فکری به حال کسب درآمد نیز داشته باشید، در غیر این صورت بدون پول مناسب شما هیچ شانس‌ی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نمی‌کنید. این امر می‌تواند در بسیاری از مواقع شانس شما برای تاثیر گذاری بر روی مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد.

امروزه بسیاری از کارآفرینان بدون اینکه نسبت به میزان درآمدزایی کار جانبی‌شان اطمینان داشته باشند، اقدام به ترک کار اصلی می‌کنند. این امر نوعی ریسک بسیار بزرگ محسوب می‌شود. با این حساب اگر شما به دنبال استفاده از چنین ریسک‌هایی هستید، نباید همیشه به کسب درآمد و موفقیت آمیدوار باشید. این امر می‌تواند شرایط شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار سازد.

یکی از راهکارهای مناسب برای اطمینان از زمان مناسب برای ترک شغل اصلی و پرداختن به حوزه مورد علاقه‌تان بررسی شرایط مالی است. اگر کار جانبی شما به اندازه کافی درآمدزایی دارد، هیچ دلیلی برای ادامه روند فعالیت در شغل اصلی‌تان نخواهد بود. امروزه شمار بالایی از کارآفرینان فقط برای کسب درآمد در حوزه کار اصلی‌شان باقی می‌مانند. با این حساب اگر شما درآمد خوبی از شغل جانبی‌تان دارید، هیچ مانعی برای نپرداختن به حوزه موردعلاقه‌تان نخواهد بود.

شاید شما در زمینه ترک شغل اصلی‌تان بسیار وسواس به خرج دهید، اما این امر نباید مانع از فعالیت درست شما در حوزه کسب و کار شود. اگر شما هنوز در سنین پایین هستید و از نظر مالی با چند ماه کاهش درآمد مشکل خاصی ندارید، ترک شغل اصلی‌تان ایده چندان بدی نخواهد بود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد. بنابراین شما باید همیشه از چنین فرصت‌هایی به بهترین شکل ممکن استفاده کرده و فرآیند تاثیر گذاری بر روی مشتریان و توسعه کسب و کار جانبی‌تان را سرعت ببخشید.

ایجاد پس‌انداز مناسب

پس‌اندازها نقش مهمی در توانایی افراد برای دسترسی به آرزوها و رویاهای دور و درازشان دارد. اگر شما فرد باهوشی در حوزه مالی باشید، توانایی پس‌اندازهای بالا را پیدا می‌کنید. این امر می‌تواند برای شما به سادگی هرچه تمام‌تر اتفاق افتاده و شانس‌تان در بازار را افزایش دهد. بنابراین اگر شما به دنبال فرصتی مناسب برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید اول از همه مطمئن شوید که پس‌انداز مناسبی در دسترس‌تان قرار دارد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکنید و شرایط‌تان هم به طور مداوم دشوار گردد.

وقتی شما پس‌انداز مناسبی در دست دارید، استفاده از گزینه‌های مختلف برای راه‌اندازی کسب و کار بسیار ساده می‌شود. این امر برای کارآفرینان عادی شامل استفاده از انواع وام‌ها و قرض کردن پول از دیگران است. بی‌شک چنین امری می‌تواند فشار بالایی بر روی کارآفرینان، آن هم در ابتدای فرایند توسعه کسب و کارشان، ایجاد نماید. درست به همین خاطر شما باید همیشه نگاه درستی به وضعیت‌تان در حوزه مالی داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیر گذاری مناسب بر روی مخاطب‌تان پیدا نکنید.

بسیاری از کارشناس‌ها درباره میزان مناسب پس‌انداز برای صرف نظر از کار اصلی و تمرکز صرف بر روی کار جانبی صحبت‌هایی کرده‌اند. نکته مهم در این میان ضرورت توجه به ارزیابی خودتان از شرایط است. آیا به نظر شما پس‌انداز‌تان برای ترک شغل اصلی و شروع یک کار کامل کافی است؟ اگر پاسخ‌تان به این سوال مثبت باشد، دیگر هیچ تردیدی برای شروع کار تازه‌تان باقی نخواهد ماند. این امر می‌تواند به مثابه یک چراغ راهنما برای تمام کارآفرینان محسوب شود. پس اگر شما هم در دنیای کسب و کار به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید به خوبی از این نکته سود ببرید.

استفاده از الگوی کسب و کار مناسب

امروزه الگوهای بسیار زیادی برای توسعه کسب و کار یا حتی راه‌اندازی یک موسسه تجاری کوچک در دسترس قرار دارد. مهمترین نکته در این میان میزان تاثیر گذاری و کارایی هر شیوه است. اگر شما از شیوه‌های درست برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان سود نبرید، خیلی زود فرصت تاثیر گذاری بر روی مشتریان را از دست داده و شانس‌تان از بین می‌رود. درست به همین خاطر شما باید همیشه به دنبال ایده‌هایی ساده و کاربردی در این میان باشید، در غیر این صورت شاید هرگز شانس‌ی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکرده و وضعیت‌تان به طور مداوم دشوار تر شود.

استفاده از تجربه برندهای بزرگ می‌تواند ایده بسیار خوبی باشد. درست به همین خاطر شمار بالایی از کارآفرینان به طور مداوم دنبال استفاده از تجربه دیگر برندها در بازار هستند. اگر شما هم میانه خوبی با مرور داستان برندهای بزرگ دارید، مرور سرگذشت برخی از برندهای بزرگ می‌تواند درس‌های زیادی برای‌تان به همراه داشته باشد.

امروزه استفاده از تجربه دیگر برندها نه تنها در زمینه راه‌اندازی کسب و کار،

دوشنبه
۱۴ بهمن ۱۴۰۰

شماره ۱۹۵۰
فصت امروز

معمای انتخاب میان کار اصلی و جانبی

تلفن مستقیم: ۰۸۶۰۷۳۳۹۰

www.forsatnet.ir

دوشنبه
۱۴ بهمن ۱۴۰۰

شماره ۱۹۵۰
فصت امروز

معمای انتخاب میان کار اصلی و جانبی

تلفن مستقیم: ۰۸۶۰۷۳۳۹۰

www.forsatnet.ir

دوشنبه
۱۴ بهمن ۱۴۰۰

شماره ۱۹۵۰
فصت امروز

معمای انتخاب میان کار اصلی و جانبی

تلفن مستقیم: ۰۸۶۰۷۳۳۹۰

www.forsatnet.ir

به قلم: جسی سومارک

کارشناس بازاریابی

ترجمه: علی آل‌علی

مدیریت کسب و کارهای نوپا و مستقل همیشه ایده بسیار جذابی به نظر می‌رسد. در کنار این امر ترک شغل اصلی و فعالیت در حوزه مورد علاقه افراد نیز همیشه وسوسه‌کننده است. با این حساب کارآفرینان به طور مداوم میان انتخاب کار مورد علاقه‌شان و ادامه فعالیت در حوزه‌ای شغل اصلی آنها محسوب می‌شود، درگیر هستند. دست زدن به انتخاب در این میان هرگز کار ساده‌ای نیست. درست به همین خاطر برخی از کارآفرینان برای مدت‌های طولانی در حوزه‌هایی که بدان علاقه زیادی هم ندارند، باقی می‌مانند.

ریسک بزرگ شروع فعالیت مستقل یا ترک شغل فعلی برای ادامه شغل جانبی بسیار بزرگ‌تر از آن چیزی است که خیلی‌ها تصور می‌کنند. امروزه داشتن شغل جانبی در کنار فعالیت اصلی شرکت امر تازه‌ای نیست. بسیاری از کارمندان و حتی کارآفرینان از این نکته استفاده می‌کنند. مسئله اصلی در این میان انتخاب از میان دو حوزه موردنظر برای تمرکز اصلی است. آیا شما مایل به ادامه دادن شغل اصلی‌تان هستید یا اینکه شغل جانبی‌تان آنقدر جذاب بوده که قید کار اصلی را بزنید؟ پاسخگویی به این سوال شاید در نگاه نخست ساده به نظر برسد، اما وقتی دقیق‌تر به ماجرا نگاه کنید، مسئله آنقدرها هم ساده و راحت نیست.

دغدغه‌های مالی همیشه نکته مهمی برای افراد در دنیای کارآفرینی محسوب می‌شود. با این حساب وقتی شما مایل به راه‌اندازی یک کسب و کار تازه هستید، باید نسبت به امکان سودآوری آن نیز مطمئن شوید، در غیر این صورت مدت زمانی طولانی بر روی کاری که خودتان هم به نتیجه‌بخشی‌اش اطمینان ندارید، صرف خواهید نمود. چنین امری می‌تواند تمام دغدغه‌های شما را افزایش داده و وضعیت‌تان را به شدت دشوار نماید.

امروزه هر کارآفرینی برای انتخاب از میان شغل اصلی یا جانبی‌اش یک برنامه خاص دارد. البته در این میان برخی‌ها هم هیچ ایده‌ای برای انتخاب یکی از آنها ندارند. شما برای اینکه بهتر در یک حوزه فعالیت داشته و بتوانید تاثیر گذاری مناسبی بر روی مخاطب هدف‌تان ایجاد کنید، همیشه به راهکارهای حرفه‌ای نیاز خواهید داشت. یکی از نمونه‌های اصلی این مسئله نیز تمرکز بر روی شغلی است که از آن بی‌نهایت لذت می‌برید. این امر در کنار سودآوری مناسب فعالیت‌موردنظر می‌تواند آینده کاری شما را تضمین نماید.

اگر شما هم مثل خیلی دیگر از کارآفرینان شغل جانبی دارید، اما هنوز نسبت به انتخاب از میان این دو مطمئن شده‌اید، مقاله کنونی به شما برای تصمیم‌گیری درست کمک خواهد کرد. شما با چنین راهکاری به خوبی توانایی تصمیم‌گیری برای آینده کاری‌تان را پیدا کرده و به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و بازار را خواهید داشت. به هر حال وقتی کارآفرینان از حوزه کاری‌شان رضایت خاطر نداشته باشند، انتظار کسب موفقیت‌های بزرگ بسیار بلندپروازانه و غیرواقعی خواهد بود. در ادامه برخی از نکات مهم در این میان را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

چرا شما باید شغل اصلی‌تان را برای کار جانبی ترک کنید؟

بدون تردید فعالیت در یک شرکت بزرگ با چشم‌انداز مناسب ایده بسیار خوبی است. اگر شما به اندازه کافی برای کسب موقعیت شغلی در یک شرکت بزرگ خوش شانس بودهای، به احتمال زیاد هر گونه صحبتی مبنی بر ترک موقعیت شغلی موردنظر برای شما دشوار خواهد بود. درست به همین خاطر باید با چشم‌های باز و اطلاعات درست وارد این حوزه شوید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکنید.

برخی از دلایل اصلی برای ترک شغل اولیه و ادامه کار جانبی به شرح ذیل است. پس اگر شما هم در این میان تردیده‌ای زیادی دارید، لطفاً به نکات این بخش توجه نمایید.

• اختصاص زمان بیشتر: وقتی شما در حوزه کاری مورد علاقه‌تان به عنوان کارآفرین فعالیت دارید، انگیزه‌تان برای تلاش و کوشش بیشتر به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. این امر در بلندمدت به شما برای تاثیر گذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط کاری‌تان را متحول خواهد کرد. یادتان باشد در این صورت شما حتی امکان اختصاص زمان بیشتر برای کارتان را نیز پیدا می‌کنند. به هر حال اینجای صحبت از کار مورد علاقه شماست. پس باید انتظار تعهد و پشتکار قابل ملاحظه در این راستا را نیز داشته باشیم.

• کسب درآمد بیشتر: کسب درآمد بالاتر همیشه برای کارآفرینان جذاب و هیجان‌انگیز است. این امر می‌تواند برای شما بدل به واقعیت شود. البته تا زمانی که در یک شرکت معمولی فعالیت دارید، چنین امری برای‌تان بیشتر شبیه به رویا خواهد بود. با این حساب شما باید تغییراتی اساسی در نحوه فعالیت برندان صورت دهید، در غیر این صورت شاید هرگز درآمدتان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا نکند. امروزه بسیاری از کارآفرینان برای افزایش درآمدشان به طور مداوم در تلاش برای استفاده از شغل جانبی‌شان هستند.

اگر شما در این میان به شغل جانبی‌تان توجه و اهمیت بیشتری می‌دهید، هیچ مانعی برای تبدیل کردن آن به شغل اصلی‌تان نخواهد بود.

• دنبال کردن کار مورد علاقه: استفاده از فرصت‌های پیش رو برای ادامه دادن به فعالیت متمرکز بر روی حوزه مورد علاقه افراد امر ساده‌ای نیست.

بسیاری از افراد برای پیگیری علاقه‌شان حتی از بهترین فرصت‌های شغلی نیز به سادگی عبور می‌کنند. چنین امری باید برای شما نیز اهمیت زیادی داشته باشد. به هر حال اینجا پای کارهایی در میان است که شاید بسیاری از افراد از همان سن‌های پایین آرزوی فعالیت در آن را داشته‌اند.

چه زمانی باید کار اصلی‌تان را ترک کنید؟

با توجه به دلایلی که برای ترک شغل اصلی از سوی شما مورد ارزیابی قرار گرفت، این مسئله دیگر جای تردید ندارد. با این حال شما قرار نیست بدون اطلاع درست از شرایط و اطمینان از امکان موفقیت‌تان در کسب و کارهای نوپا دست به کاری غیرمنطقی بزنید. اگر همه جوانب را به هنگام فعالیت در حوزه کاری مدنظر قرار ندهید، خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و حتی کسب درآمدهای اولیه کاهش پیدا می‌کند. این یعنی شما قید شغل اصلی‌تان را زده‌اید و در نهایت هیچ فرصتی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و توسعه کسب و کار مورد علاقه‌تان هم پیدا نکرده‌اید.

همین امر به تنهایی می‌تواند برای بروز بحران در زندگی حرفه‌ای بسیاری از افراد کافی باشد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از نشانه‌های مناسب برای ترک موقعیت شغلی است. با این حساب اگر شما هم به این موضوع فکر می‌کنید، در ادامه نشانه‌هایی مطمئن برای ترک موقعیت شغلی را با هم مورد ارزیابی قرار می‌دهیم. چنین نکاتی می‌تواند تاثیر گذاری بسیار زیادی بر روی روند فعالیت

بلکه در تمام حوزه‌ها کاربردی محسوب می‌شود. درست به همین خاطر شما باید همیشه نیم نگاهی به تجربه موفق دیگر برندها در حوزه کاری‌تان داشته باشید. اگر نگاهی به اطراف‌تان بیندازید، اغلب برندهای موفق دنیا در ابتدای راه‌شان از الگوهای مطمئن و همچنین تجربه دیگر کسب و کارهای موفق سود برده‌اند. درست به همین خاطر شما هم باید در مدیریت کسب و کارتان از همین شیوه استفاده نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز شانس‌ی برای توسعه کسب و کار و تبدیل شدن به کارآفرینی بزرگ نداشته باشید.

خوشبختانه امروزه راهکارها و تجربه‌های بسیار زیادی برای توسعه کسب و کار در دسترس شما قرار دارد. تنها نکته مهم در این میان ضرورت استفاده از تجربه برندهای بزرگ در حوزه کاری‌تان است. این امر می‌تواند شرایط شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه دهد. شما به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا می‌کنید. یادتان باشد همیشه برندهایی را انتخاب کنید که از نظر مالی در شرایط پایداری باشند و شباهت معناداری هم میان کسب و کار شما و آنها وجود داشته باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکنید.

وقتی فکر نکردن درباره کار جانبی‌تان دشوار می‌شود

اگر شما به حوزه کاری‌تان علاقه زیادی ندارید و در عوض حوزه جانبی فعالیت‌تان جذابیت بالایی دارد، یکی از نشانه‌های قوی برای ترک شغل اصلی‌تان را پیدا کرده‌اید. این امر باید همیشه در کانون توجه شما قرار داشته باشد. اگر فرصت‌های پیش روی شما برای توسعه کسب و کار خودتان از بین برود، به سختی امکان تاثیر گذاری بر روی مشتریان و موفقیت در بازار را پیدا خواهید کرد. درست به همین خاطر باید از همان ابتدای امر به دنبال فرصت‌ها و موقعیت‌های مناسب برای ادامه روند کاری‌تان باشید.

بی‌تردید تأسیس شرکت خودتان جذابیت زیادی دارد. اگر شما تمام شرایط لازم برای شروع به کار در قالب یک کارآفرین مستقل یا راه‌اندازی کسب و کار خودتان را دارید، باید اندکی به فکر میزان علاقه‌تان هم باشید. شما چقدر در طول روز به کار جانبی‌تان فکر می‌کنید؟ بی‌تردید پاسخگویی به این سوال امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. بنابراین اگر شما پاسخ درستی برای آن نداشته باشید، خیلی سخت توانایی تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان را به دست خواهید آورد. این امر می‌تواند شرایط شما را به طور مداوم سخت و پیچیده سازد. بنابراین همیشه میزان علاقه‌تان برای راه‌اندازی یک کار تازه را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید در زمان مناسب شروع به کار اصلی‌تان کرده و فرصت‌های لازم برای تاثیر گذاری بسر روی مخاطب‌تان را به راحتی هرچه تمام‌تر از دست دهید.

داشتن یک برنامه کامل

برنامه‌ریزی برای کار جانبی و توسعه آن یکی دیگر از راهکارهای تاثیر گذاری بر روی مشتریان محسوب می‌شود. این امر برای بسیاری از کارآفرین‌ها امر بسیار مهمی محسوب شده و از همان ابتدای کار به دنبال برنامه‌ریزی برای شروع یک فعالیت مستقل هستند. اگر شما هم برنامه‌ای دقیق برای این کار دارید، نیازی به نگرانی بیش از اندازه نیست. البته به شرط اینکه برنامه‌تان کامل و کاربردی باشد، در غیر این صورت شما به طور مداوم برای تحقق اهداف‌تان با مشکلاتی رو به رو خواهید شد.

یکی از مشکلاتی که کارآفرینان در زمینه اجرای کسب و کارشان و ایده‌های

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۴۱۶۴ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنگر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی علیرضا مودت کاظمی بنکده فرزند علیجان بشماره ملی ۶۵۲۹۲۷۳۶۹۱ در شش‌دنگ یک باب خانه و محوطه با کاربری مسکونی به مساحت ۲۲۹/۴۸ متر مربع مجزی شده از پلاک ۵ فرعی از سنگ ۳ اصلی واقع در رودبرده بخش ۱۲ گیلان، که رای آن پلاک شماره ۳۰۵۱ فرعی در نظر گرفته شده خریداری از مالک رسمی گداغلی صادقی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۰/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۱/۰۴
۲۷۸۷ م الف
علی کاظمی پاکدل - رئیس ثبت اسناد و املاک

۱۹۵

مفقودی

برگ سبز ماشین پژو پارس XUV سفید-روغنی مدل ۱۳۹۹ با شماره موتور ۱۲۴K۱۵۴۰۲۰۰ و شماره شاسی NAANO۱CEALH۴۳۲۹۲ با پلاک ۳۱ص۴۴۳ ایران ۵۱ به نام سیده سحر رنجبر قدیم مفقود گردیده است،جهت درج آگهی در روزنامه کثیر الانتشار می باشد.

کرج

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران

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

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

برابر رای شماره ۱۴۵۸۰۰۴۱۶۴۰۳۰۱۰۷۸۰۰۴۵۸ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه معارض متقاضی خانم خدیجه اکبری بزجلوئی فرزند اوسط بشماره شناسنامه ۵۲۲ صادره از طرلان در شش‌دنگ عرصه یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۴۵ متر مربع در قسمتی از عرصه پلاک ۱۲۴۰ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای بیت اله ابراهیمی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۰/۱۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۱/۰۴

۱۴۹۴۱ م الف

جسمشید مهرآسا- رئیس

ثبت اسناد و املاک

شناسه آگهی ۱۲۵۵۴۴۹

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۴۱۶۴ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سعید غفری نوچانی به شناسنامه شماره ۲۸۶۸۰۰۴ ملی ۶۵۲۹۱۶۶۰۷۰۰ صادره از رشت فرزند غلامعلی در شش‌دنگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۲۴۳٫۶۷ متر مربع به شماره پلاک فرعی ۱۶۶۴ از پلاک شماره ۴ فرعی از اصلی ۲۱ واقع در توحه بخش ۱۱ گیلان حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت به نام مالک رسمی اولیه حسن بلوچ، احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی به متقاضی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۰/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۱/۰۴
۲۸۲۵ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک رشت- سیدمحمدفرزانه‌شال

ایران زمین

مدیرعامل شرکت گاز استان خبر داد؛

۵۷ پروژه گازرسانی، ارمغان دهه مبارک فجر در آذربایجان شرقی



مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر اظهار کرد: گازرسانی به ۴۴ روستای استان و ۶ پروژه جنبی، شامل احداث خط تغذیه لوپ اهر، ساختمان نگهبانی و امداد مکانیزه جلفا، ساختمان حراست و پست امداد مرند، مقاوم سازی ۵ ایستگاه **S.B.T** مرند، بازسازی و مقاوم سازی ۱۰ مورد ایستگاه **S.B.T** تبریز و مقاوم سازی خط لوله گاز کارخانه تبریز کف و کلجار مرند در ایام ... دهه مبارک فجر مورد افتتاح و بهره برداری قرار خواهند گرفت.

سیدرضا رهنمای توحیدی افزود: همزمان با دهه مبارک فجر، کلنگ گازرسانی به ۷ روستای بستان آباد نیز به زمین زده خواهد شد. توحیدی اضافه کرد: به رغم اینکه در سال های اخیر از لحاظ تأمین اعتبار و محدودیت منابع ناشسی از شرایط اقتصادی موجود و افزون بر آن وضعیت کرونایی، سخت‌ترین شرایط کاری و اجرایی در تاریخ این شرکت بود اما به فضل خداوند قادر و با اتخاذ تدابیر لازم، هفت و تالش جمعی همکاران ساعی و بکارگیری راهکارهای علمی و روش های نوین، روند اجرای پروژه‌های عمرانی بدون وقفه استمرار داشته و این تلاش تا بهره مندی هگنایی مردم شریف استان از این نعمت الهی تداوم خواهد داشت. مدیرعامل شرکت گاز استان یادآور شد: با اتمام پروژه های دهه

تلاش برای رسیدن به شهری با چهره اسلامی در قم؛

تبلیغات و فضا سازی شهری نیازمند هم افزایی همه نهادهاست



متبرکه که، امامزادگان، حرم مطهر، افراد آسیب‌دیده، خانواده و ظرفیت‌های محلات، اقشار مستعد آسیب اماکن خاص، امکان برتردد از محورهای این دستورالعمل بوده که ساماندهی، رسیدگی و ایجاد فضایی اسلامی در این ۹ محور بخشی از وظایف ما خواهد بود. وی گام نخست در اجرای این دستورالعمل را دعوت از نهادهای و مراکز تصمیم‌باز دانست

مدیرعامل سازمان بنادرودریانوردی در بازدید از بندرامیرآباد مطرح کرد:

بهره گیری بهینه از زیر ساخت های ریلی بندرامیرآباد جهت توسعه ترانزیت کالا



کشور - به ویژه بندرامیرآباد را در تسریع و تسهیل اجرای برنامه های توسعه ای و سرمایه ای یاری می رساند.

وی به ضرورت حضور و تقویت تردد کشتی ها با مالکیت ایرانی در دریای خزر اشاره کرد و از ارائه تسهیلات به بخش خصوصی فعال در حوزه اقتصاد دریا محور جهت خرید یا ساخت شناور و حمایت از ناوگان دریایی ملی از سوی سازمان بنادر و دریانوردی خبر داد.

سرپرست امور خدمات فنی و فروش عمده شرکت گاز آذربایجان غربی:

واگذاری ۱۱۲۹ اشتراک رایگان به مددجویان و اماکن مذهبی در آذربایجان غربی

ارومیه- **مرجان رونق:** احمد دادستدی اظهار کرد: طی ۱۰ ماهه امسال به ۶۷۲ مددجوی کمیته امداد امام (ره)، ۲۸۹ مددجوی بهزیستی، ۷۴ مسجد، ۷۸ مدرسه، ۱۵ حسینیه و یک حوزه علمیه اشتراک رایگان واگذار شده است.وی ادامه داد: براساس قانون، مساجد، حسینیه‌ها، اماکن مذهبی اقلیت‌های دینی، خانوارهای زیر پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی از پرداخت حق اشتراک گاز معاف هستند.سرپرست امور خدمات فنی و فروش عمده شرکت گاز آذربایجان غربی با اعلام اینکه تاکنون مجموعاً ۱۴ هزار و ۱۱۶ اشتراک رایگان در استان واگذار شده است، افزود: عمده این انشعابات واگذار شده، مربوط به مددجویان کمیته امداد امام (ره) و بهزیستی بوده است.



آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز گفت: اگر رئیس جدید سازمان صمت استان بتواند واکنش‌های آن هم گسسته را وصل کرده و زنجیره‌ی تولید را به حرکت در بیاورد، می‌توانیم شاهد تحقق رشد ۸ درصدی در استان باشیم که در این مسیر باید از ظرفیت‌های بالا در کشور نیاز داریم چرا که تاکنون نتوانسته‌ایم با وجود ظرفیت‌های بالا در کشور و استان، از این ظرفیت‌ها استفاده کنیم.

سیدرضا رهنمای توحیدی افزود: هم اکنون یک میلیون و ۷۱۰ هزار مشترک در قالب ۳۲۶۲۱۹ خانوار تحت پوشش گاز طبیعی هستند که با احتساب پروژه های دهه مبارک فجر، ۹۹۰ خانوار جدید به این شمار بهره مندی افزوده خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه گازرسانی شهری و روستایی به زودی اتمام خواهد یافت، اظهار داشت: پروژه های مقاوم سازی شبکه و خطوط گازرسانی و حفظ و نگهداری تأسیسات، مهم ترین پروژه های عمرانی شرکت گاز پس از بهره مندی خانوارها خواهد بود.

توحیدی ادامه داد: برای تأمین گاز خانوارهای روستایی پروژه های دهه فجر، ۱۹۰ کیلومتر شبکه گازرسانی در اقطار مختلف اجرا خواهد شد.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به تأمین گاز تولیدی و صنعتی در استان اشاره و تصریح کرد: تاکنون حدود ۱۰ هزار واحد صنعتی جزء و عمده به مدار مصرف گاز شهری متصل گردیده و نزدیک رسانی گاز به بخش های صنعتی مصوبه شورای اقتصد ۶۷ در صد تحقق یافته است. مدیرعامل شرکت گاز استان یادآور شد: دهه فجر، فرصتی است تا با ارائه گزارش اقدامات خدمتگزاران نظام جمهوری اسلامی، امید و نشاط مردم شریف استان را زنده نگه داشته و با ارتقای کمی و کیفی خدمات و حفظ ارزش های نظام خدمت رسانی صادقانه به مردم، سهمی در تداوم آرمان های انقلاب اسلامی داشته باشیم.

و ابراز کرد: برای اجرای تبلیغات و فضا سازی شهری نیاز به همکاری و هم افزایی همه نهادهای یا یکدیگر داشته و تأکید آیتالله سعیدی مبنی بر اجرای دستورات رهبری را مدنظر داشته باشیم. کلانترزاده پیگیری تبلیغات برای نهادهایسازي حجاب و عفاف را نخستین اولویت کمیته خواند و اذعان کرد: باید با آمادهمسازي برنامه‌ای با موضوع عفاف و حجاب و ترویج فرهنگ آن، ایجاد المان‌های مذهبی و اختصاص بعضی از تابلوهای ورودی و خروجی شهر و فضا سازی بوستان‌ها و مراکز تفریحی گردشگری اهتمام داشته باشیم. وی سپس به برنامه‌ریزی بر اساس امکانات و توانایی‌های مدیریت شهری و استانی تأکید کرد و گفت: باید از دستورات و برنامه‌های غیرواقعی اجتناب کرده و با نگاهی واقع‌بینانه و میان‌مدت و طولانی‌مدت برای تغییر فرهنگ و کالش‌های آسیب‌های اجتماعی گام برداریم. کلانترزاده در پایان از حاضرین در جلسه خواست تا اقدامات و برنامه‌های خود را به‌روشنی تشریح کرده و نقاط ضعف‌ها، قوت و همچنین پیشنهادهای خود را بیان کنند و تشکیل جلسات باید به‌صورت مستمر تا حصول نتیجه ادامه خواهد داشت

مدیرعامل سازمان بنادرودریانوردی در بازدید از بندرامیرآباد مطرح کرد:

مدیرعامل سازمان بنادرودریانوردی همچنین یکی از برنامه های اصلی بنادر را فراهم آوردن زیرساخت ها جهت افزایش جذب سرمایه گذار دانست و عملکرد رشد ۴۰۰ درصدی بندرامیرآباد در جنب سرمایه گذار را با توجه به اراضی وسیع پشتیبانی و ایجاد امور زیربنایی بسیار مطلوب ارزیابی و بر تداوم این روند افزایشی تأکید کرد.

معاون وزیر راه و شهرسازی در ادامه با توجه به نقش مهم بندرامیرآباد در کریدور بین المللی شمال – جنوب گفت با استفاده از این ظرفیت و همچنین توان بندرامیرآباد در حمل و نقل چندوجهی ، میزان واردات ، صادرات و ترانزیت کالا را در کشور،های اوراسیا توسعه خواهیم داد.

صفایی به موقعیت راهبردی اراضی شرقی بندرامیرآباد و لزوم برنامه ریزی های گسترده جهت عملیاتی سازی و جذب سرمایه گذاری با رویکرد تازه و نوین اشاره کرد و از تلاش در جهت الحاق ۲۷۰ هکتار از این اراضی به بندر اصلی با هدف افزایش جذب سرمایه گذاران در آینده نزدیک خبر داد. مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی در پایان ضمن قدردانی از عملکرد و اقدامات مطلوب بندرامیرآباد ، آتیه این بندر را در حوزه های مختلف بسیار امیدوار کننده و روشن دانست.

سرپرست امور خدمات فنی و فروش عمده شرکت گاز آذربایجان غربی:

اتاق بازرگانی تبریز قرارگاه اقتصادی آذربایجان شرقی است



طرح می تواند پس از دریافت معرفی نامه از دستگاه حمایتی ذیربط و ارائه آن در زمان اشتراک پذیری، از این امتیاز قانونی برخوردار شوند

در آئین تکریم و معارفه‌ی رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان شد؛

اتاق بازرگانی تبریز قرارگاه اقتصادی آذربایجان شرقی است

رئیس اتاق تبریز با اشاره به اهمیت استفاده از ظرفیت های فراوان بخش خصوصی در رشد و توسعه استان در بخش‌های مختلف تأکید کرد: باید از ظرفیت اتاق بازرگانی تبریز استفاده کنیم تا آذربایجان شرقی به جایگاه اصلی خودش برسد.

وی با بیان این که اتاق بازرگانی تبریز قرارگاه اقتصادی استان است، گفت: مشکلات و مسائل داخلی استان را می‌توانیم با کمک یکدیگر حل کنیم. اکنون نوبت بخش خصوصی است که با کمک دولت، قدرت خود را نشان دهد که اگر موانع بر داشته شود می‌توانیم تمام مشکلات را حل کنیم. رئیس اتاق تبریز همچنین با اشاره به ضرورت مدیریت مسائل خارج از استان اظهار کرد: باید با تدوین برنامه های جامع در بخش بازرگانی و تجارت بین المللی فعال شویم.

رئاله ادامه داد: متأسفانه رتبه استان ما در استفاده از صندوق توسعه‌ی ملی اصلا خوب نیست در حالیکه همه‌ی استان‌ها سهم خود را از این صندوق دارند که نباید با تنگ نظری و محدود کردن فضا سهم استان ما به سایر استان‌ها داده شود.

فرصت امروز

اخبار

همزمان با روز هوای پاک انجام شد

مراسم درختکاری حاشیه بلوار نفت اهواز توسط شرکت نفت و گاز کارون

اهواز-شب‌نم قچاوند: همزمان با ۲۹ دی مراسم درختکاری در حاشیه بلوار نفت اهواز توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون برگزار شد. در این مراسم که جمعی از مدیران نمایندگان شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون، مناطق نفتخیز جنوب و شهرداری منطقه ۳ اهواز حضور داشتند، تعداد ۱۰۰ اصله نهال در حاشیه بلوار نفت اهواز غرس شد.

این اقدام در ادامه پروژه کاشت و نگهداشت ۵۰۰۰ نهال در حاشیه بلوار نفت، در حد فاصل سه راهی فرودگاه تا میدان چهار سپهر آب برگزار شد که طی آن مقرر است در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی و توسعه فضای سبز کالشنهر اهواز، تسطیح محل، آبیاری و نگه داشت نهال ها به مدت یکسال توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون با همکاری مناطق نفتخیز جنوب صورت پذیرد که عملیات اجرایی پروژه مذکور از اواخر آذر ماه سال جاری آغاز شده، و در حال انجام می باشد. بر اساس این گزارش مراسم دیگری به مناسبت روز هوای پاک و آغاز عملیات اجرایی طرح ۲۰۰۰ هکتاری بیابان زدایی و درختکاری به میزبانی شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون و مشارکت مناطق نفتخیز جنوب، شرکت نفت و گاز مارون و اداره کل منابع طبیعی استان خوزستان، با حضور مسئولین عالی رتبه استانی در منطقه صنعتی کريت کمپ برگزار گردید. شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون در کنار رسالت خطیر تولید ، پیش از این نیز نسبت به تأمین و اهدای ۱۵۰۰۰ نهال برای توسعه فضای سبز روستاهای همجوار تأسیسات اقدام نموده و همچنین حدود ۲۰ هزار هکتار از کانون اصلی ریزگردها در جنوب شرق اهواز با همکاری وزارت نفت نهال کاری شده و اعتباراتی نیز برای اصلاح و جنگل کاری کانون مورد نظر جذب شده است. .

روح اله نوریان:

مانور لحظه صفر در پایايشگاه گاز ايلام برگزار شد

ايلام-هدی منصور:مدیرعامل شرکت پالایش گاز ايلام از برگزاری مانور لحظه صفر به منظور تمرین آموخته ها و آمادگی، سرعت عمل و افزایش توان عملیاتی نیروهای در این پایايشگاه خبر داد. روح اله نوریان افزود: مانور مذکور در یکی از شیفت های نوبت کاری شب و با فراخوان اعضای کمیته مدیریت شرایط اضطراری این واحد صنعتی برگزار و جلسه ارزیابی پس از انجام مانور در محل سالن جلسات اتاق کنترل عملیات نوبتکاری انجام شد. وی اظهار داشت: این مانور با اهداف از پیش تعیین شده از جمله تمهیدات لازم برای استمرار تولید گاز طبیعی در فصل سرد زمستان و در زمان حوادث احتمالی، ارزیابی سطح آمادگی و حضور به موقع اعضای کمیته مدیریت بحران، آماده به کار بودن نفرات، تجهیزات و ادوات اطفا حریق، تجهیزات لجستیک، ترابری، امداد و نجات و درمناگاه انجام شده است.

مدیرعامل شرکت پالایش گاز ايلام به دیگر اهداف برگزاری این مانور اشاره و تصریح کرد: این رزمایش به منظور سنجش میزان آمادگی و هماهنگی پرسنل نوبتکاری در واحدهای عملیاتی، HSE، حراست و دیگر واحدهای پشتیبانی پایايشگاه برای مقابله و کنترل حوادث محتمل برگزار شد. نوریان ادامه داد: این مانور بدون هماهنگی و اطلاع قبلی پرسنل و مسئولین پایايشگاه و در سطح ۲ برگزار و علیرغم غیر منتظره بودن مانور، عملکرد تیم های عملیاتی در گیر در حادثه از جمله آتش نشانی، ایمنی، درمناگاه، حراست، مخابرات و واحدهای بهره برداری و تعمیرات مطلوب ارزیابی گردید. وی خاطرنشان کرد: در این مانور، پس از فراخوان اعضای کمیته مدیریت شرایط اضطراری توسط مخابرات پایايشگاه که راس ساعت ۱۹ شب اعلام گردید، کلیه اعضای کمیته در ساعت مقرر در محل پایايشگاه حضور پیدا کردند. نوریان ابراز امیدواری کرد که با برطرف شدن نقص ها و نقاط ضعف این گونه مانورها توسط واحدهای ذی ربط و همچنین ارتقاء نقاط قوت تیم های در گیر در مانور، شاهد برگزاری مانورهایی با کیفیت و سطح بالاتر از آمادگی تیم های شرکت کننده در آینده باشیم.

دریافت جایزه ملی مدیریت مالی ایران توسط سیمیدکو



مشهد – صابر ابراهیم بای: دوازدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران با حضور جمعی از مسؤولان کشوری، مدیران شرکت ها و اساتید دانشگاه در سالن اجلاس سران، برگزار شد که در این مراسم پاسر اسمعیل مدیر مالی و اقتصاد شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سنباد(سیمیدکو) به عنوان نماینده سیمیدکو، تقدیرنامه دو ستاره دوازدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران را دریافت کرد. جایزه ملی مدیریت مالی ایران که از سال ۱۳۸۹ هر ساله برگزار می شود، پسترساز بهبود و ارتقای سطح مدیریت مالی و اقتصادی در شرکت ها و سازمانهای شرکت کننده است. حمایت مدیریت مالی حرفه ای در مسیر دستیابی به جایگاه واقعی در شرکت‌ها و سازمان ها، تشویق و ترغیب شرکت ها برای انجام خودارزیابی و شناخت نقاط قوت و ضعف و زمینه های بهبود، ایجاد فضای رقابتی مناسب و حرفه ای شرکت ها و سازمان های ایرانی، تعریف راهبردی از مدیریت مالی و اقتصادی سازمان در جهت دستیابی به اهداف استراتژیک، معرفی و قدردانی از شرکت ها و سازمان های برتر در حوزه مالی و اقتصاد، فراهم کردن امکان تبادل تجربیات موفق مدیران مالی از جمله اهداف برگزاری این جایزه عنوان شده است. گفتنی است سیمیدکو بعنوان یکی از تولید کنندگان مطرح کسنستره و گندله سنگ آهن در منطقه معدنی سنگان استان خراسان رضوی شمرده شده و از شرکت های تابعه گروه فولاد خوزستان است.

اصلاح وبهینه سازی شبکه های برق رسانی در ۳ روستای شهرستان خانمیرزا

شهرکرد - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری مهندس علی انتظامی مدیر امور برق شهرستان خانمیرزا گفت : در راستای اجرای طرح "بهارستان"، شبکه های برق رسانی ۳ روستای ارمند علیا ، ارمند سفلی و مسن از توابع بخش ارمند این شهرستان با جمعیتی بالغ بر ۵۰۰۰ نفر و ۱۲۸۸ مشترک برق بطور کامل اصلاح وبهینه سازی شد. وی در توضیح این پروژه ها گفت : آزاد سازی حریم شبکه های برق رسانی ، جابجایی ونصب پست های هوایی، تبدیل شبکه سیمی به کابل خود نگهدار و تقویت شبکه های تکفاز به سه فاز از جمله اقداماتی است که در بهینه سازی شبکه های برق این روستاها انجام شد. علی انتظامی با اشاره به اینکه برای اجرای این طرح ها ۳۰ میلیارد ریال هزینه شده است، گفت : کاهش تلفات انرژی ، کاهش خاموشی ها ، افزایش قابلیت اطمینان شبکه ، رفع افت ولتاژ احتمالی ، ایمن سازی تاسیسات برق رسانی و- از مزایای اجرای پروژه های فوق می باشد. مدیر برق شهرستان خانمیرزا ، تبدیل سیم به کابل خودنگهدار در روستاهای جوانمردی ، بردبر ، نصب پست هوایی جدید در روستاهای سونک و شهرک سرتنگ را از دیگر اقدامات امور برق این شهرستان در سه ماهه گذشته عنوان کرد.

سازمان مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی گیلان از خانواده شهید مدافع حرم



رشت- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گیلان، به مناسبت فرارسیدن میلاد باسعادت بانوی دو عالم حضرت فاطمه زهرا (س) و گرامیداشت مقام شامخ مادر و روز زن، مهندس حامد دائمی مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان به همراه حجت الاسلام والمسلمین قربان پور مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه، رئیس اداره حقوقی و فرمانده پایگاه مقاومت بسیج، سرپرست اداره حراست، مسئول روابط عمومی و ذی‌حساب کارشناس امور اداری با حضور در منزل شهید مدافع حرم حامد کوچک زاده از همسر و فرزندان شهید با اهدای لوح، و هدیه تقدیر نمود. مهندس دائمی در این دیدار عشق مدافعان حرم، به اسلام، اهل بیت (ع) انقلاب و شهادت طلبی را ستودنی خواند و افزود: همه ما آرامش امروز خود را مدیون ایثار شهدا و صبر و استقامت خانواده معظم آنان هستیم و امید است با الگوگیری و ادامه راه این عزیزان، توقیف خدمت رسانی هرچه بهتر و بیشتر به شهروندان شهید پرور این منطقه حاصل شود. مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان افزود: تکریم خانواده معزز شهدا با هدف زنده نگه داشتن یاد آنان و ترویج فرهنگ ایثار و شهادت از اولویتهای بنیاد مسکن انقلاب اسلامی است. در ادامه مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه گفت: امنیت و آسایش امروز کشور، مدیون ایثار گری و رشادت‌های ایثارگران و شهداست. وی افزود: شهدای عزیز و گرفتار در مقابل دشمنان با شجاعت و صلابت از دین، انقلاب اسلامی و ایران اسلامی دفاع کردند و خانواده های معظم آنان نیز همواره با تمام وجود از آرمان های والای انقلاب اسلامی پشتیبانی کرده و موجبات سرفرازی بیشتر نظام جمهوری اسلامی را فراهم ساختند. حجت الاسلام والمسلمین قربان پور خاطر نشان کرد: خانواده های معظم شهدا دارای نور، ایمان و معنویت هستند زیرا این خانواده های بزرگوار موفق به تربیت فرزندانی شدند که بدون هیچ چشم داشتی از انقلاب و ایران اسلامی دفاع کردند. وی با بیان اینکه دیدار با خانواده های معظم شهدا منجر به گرفتن روحیه مضاعف برای تلاش و خدمت بیشتر به جامعه می شود، گفت: این دیدارها برکات و آثار زیادی دارد که یکی از آنها گرفتن روحیه برای خدمت بیشتر است و همچنین این دیدارها با توجه به اینکه این خانواده های معظم از متن جامعه هستند و مشکلات را لمس و احساس می کنند بنابراین موجب می شود که ما مسئولان بهتر و بیشتر در جریان مشکلات جامعه قرار بگیریم.

آغاز فرایند حذف رمز کارت سوخت در شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: مدیر شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان از آغاز فرایند حذف و باز آوری رمز کارت سوخت در ستاد این منطقه خبر داد.معمسی افتخاری ضمن اعلام این خبر گفت: در راستای تحقق حقوق شهروندی و ارائه خدمات مطلوب به هموطنان، مالکان خودروها که رمز کارت سوخت خود را فراموش و یا اشتباه وارد کرده‌اند می‌توانند با در دست داشتن مدارک هویتی و مالکیتی با مراجعه به ستاد شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان واقع در خیابان جمخوری اسلامی، به صورت حضوری درخواست بازبینی رمز کارت سوخت خود را ارائه و نسبت به بازبینی رمزشان اقدام کنند.مدیر شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان افزود: جهت انجام فرآیند حذف رمز کارت هوشمند سوخت، همراه داشتن مدارک خودرو و هویتی مالک الزامی است و همچنین حضور مالک وسیله نقلیه برای این امر ضروری است و در صورت درخواست توسط شهروندان، ایمان و معنویت هستند زیرا این خانواده های بزرگوار متحصار وراثت، رمز گشایی امکان پذیر است.شایان ذکر است، در دست داشتن اصل کارت هوشمند سوخت دارای فیزیک سالم، بدون چسب خوردگی و شکستگی نیز جهت حذف رمز الزامی است و در صورت مفقودی یا خراب شدن کارت سوخت، شهروندان باید با مراجعه به دفاتر خدمات الکترونیک انتظامی (پلیس ۱۰۰) نسبت به درخواست کارت المثنی اقدام کنند.

توسعه کسب و کار و حفظ مشتریان با ۳ راهکار استراتژیک

به قلم: جان کورتنی
کارشناس کسب و کار و مدیرعامل آژانس مشاوره‌ای بورد روم
ترجمه: علی آل‌علی

آیا شما به دنبال توسعه کسب و کارتان هستید؟ این امر در میان بسیاری از کارشناس‌های کسب و کار دارای محبوبیت و شهرت فراینده‌ای است. بنابراین فرآیند توسعه کسب و کار باید برای شما نیز مهم و ضروری باشد. امروزه اگر برندی به فکر توسعه کسب و کارش نباشد، خیلی زود از عرصه رقابت در بازار کنار خواهد رفت. البته این امر به معنای ساده بودن توسعه کسب و کار نیست. به هر حال تمام فعالیت‌های کاری همراه با مشکلات خاصی است. با این حال در زمینه فعالیت مبتنی بر توسعه شما امکان استفاده از تکنیک‌های طلایی را دارید.

یکی از چالش‌های اساسی که در مسیر توسعه کسب و کار برای بسیاری از برندها روی می‌دهد، مربوط به فرآیند حفظ مشتریان است. این امر می‌تواند مشکلات زیادی برای برندها به همراه داشته باشد. با این حساب اگر شما در فرآیند توسعه کسب و کارتان به این نکته مهم توجه نکنید، خیلی زود بار مشکلات برندانان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. درست به همین خاطر در راستای بهبود وضعیت مالی و توسعه سریع برند باید همیشه نیم‌نگاهی نیز به این حوزه داشته باشید.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای تاثیرگذاری بهینه بر روی بازار و توسعه کسب و کار در کنار حفظ مشتریان است. این امر به شما برای جلب نظر مشتریان به شیوه‌ای حرفه‌ای کمک خواهد کرد. در ادامه برخی از نکات اساسی در این راستا را مرور خواهیم کرد.

ارزبایی پیشنهاد برند برای مشتریان

هر برندی برای مشتریان بازار یک پیشنهاد اساسی و تاثیرگذار دارد. اگر پیشنهاد شما به اندازه کافی از نظر مشتریان جذاب باشد، فرآیند تعامل با مشتریان بدل به امری ساده و لذت‌بخش خواهد شد، در غیر این صورت شما دردسرهای زیادی برای جلب نظر مشتریان پیش رو خواهید داشت. این امر می‌تواند شرایط شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار سازد.

نکته مهم در زمینه توسعه برند و حفظ مشتریان مربوط به ضرورت ارزیابی دوباره درباره پیشنهاد برند در بازه‌های زمانی مشخص است. به عبارت ساده، ارزش پیشنهادی شما برای مشتریان در طول زمان دستخوش تغییر می‌شود. بنابراین شما باید در راستای ارزیابی دوباره آن اقدام نمایید، در غیر این صورت نه خیری از توسعه برند خواهد بود و نه حتی مشتریان قدیمی‌تان دیگر با شما همراهی خواهند کرد.

تحلیل پیشنهادهای خرید و قیمت محصولات

پیشنهادهای ویژه خرید در کنار قیمت محصولات نقش مهمی برای توسعه برند دارد. اگر شما قیمت‌های بسیار بالایی برای محصولاتتان تعیین کنید، کمتر مشتری حتی حاضر به بررسی ویژگی محصولاتتان خواهد شد. درست به همین خاطر باید در تلاش برای جلب نظر مشتریان‌تان همیشه قیمت‌گذاری رقابتی را مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت خیلی زود در رقابت با دیگر برندها کم می‌آورید.

تحلیل مداوم قیمت پیشنهادی برند یکی از راهکارهای مناسب برای رقابت بهینه با سایر کسب و کارها محسوب می‌شود. اگر پیشنهاد و قیمت‌های شما در بازار از نظر مشتریان مناسب نباشد، شما باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن آنها را اصلاح کنید، در غیر این صورت دردسرهای زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان همراه برندانان خواهد شد.

قیمت‌گذاری برای کسب و کارهایی که در این راستا تجربه زیادی ندارند، همیشه دردسرساز است. به همین خاطر شما باید همیشه الگوهای مورد استفاده برندهای بزرگ را مدنظر قرار دهید. این امر به شما برای تجربه‌ای بی‌دردسر در زمینه قیمت‌گذاری کمک خواهد کرد.

ارائه خدمات پس از فروش عالی

مشتریان پس از اینکه خریدشان را نهایی می‌کنند نیز انتظار دریافت خدمات دارند. با این حساب اگر شما به دنبال توسعه کسب و کارتان هستید، باید همیشه خدمات عالی به مشتریان ارائه نمایید. این امر در مدت زمانی کوتاه شما را بدل به برندی دوست‌داشتنی در بازار خواهد کرد. یادتان باشد کیفیت خدمات پس از فروش ما عامل اصلی در ترغیب مشتریان برای خرید مجدد خواهد بود. بنابراین شما باید همیشه این نکته مهم را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شرایط‌تان به طور مداوم دشوار می‌شود.

منبع: customerthink.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| دوشنبه | ۴ بهمن ۱۴۰۰ | شماره ۱۹۵۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق

به قلم: لورن استراپیگل

کارشناس مدیریت کسب و کار

ترجمه: علی آل‌علی

دنیای کسب و کار در طول دو سال گذشته تغییرات بسیار سریع و غیرقابل پیش‌بینی زیادی را پشت سر گذاشته است. همین امر شرایط فعالیت برای کارآفرینان و برندهای تازه تاسیس را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار داده است. امروزه شمار بالایی از برندها و کسب و کارهای کوچک برای ادامه حضور در بازار نیازمند توصیه‌های دقیق و کارشناسی هستند. این امر به آنها برای راضی نگه داشتن مشتریان و همچنین سرمایه‌گذاری بیشتر بر روی توسعه کسب و کارشان کمک می‌کند.

گاهی اوقات کسب و کارها برای تعامل مناسب با مشتریان دردسرهای زیادی را پشت سر می‌گذارند. این امر شامل استفاده از ترندهای نادرست و پیش‌بینی‌های غلط از تحولات بازار است. شاید این امر در نگاه نخست چندان مهم نباشد، اما در صورت ادامه پیدا کردن مشکلات زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر دسترسی به ترندها و ایده‌های تازه در دنیای کسب و کار امر بسیار مهمی خواهد بود.

خوشبختانه امروزه مشاوره‌ها و آژانس‌های مدیریتی بسیار زیادی در سراسر دنیا وجود دارد. نکته اساسی در این میان ضرورت استفاده از توصیه‌های حرفه‌ای و معتبر است، در غیر این صورت آینده کسب و کار شما با چالش‌های زیادی همراه خواهد شد. این امر باید برای شما انگیزه بسیار خوبی به منظور تقویت روابطتان با افراد حرفه‌ای در شرکت به منظور پیش‌بینی و استفاده درست از ترندها باشد. متأسفانه این امر برای بسیاری از کسب و کارهای کوچک به دلیل مشکلات مالی امکان‌پذیر نیست. یک راهکار دیگر در این میان شامل استفاده از ترندهای معرفی شده از سوی منابع معتبر است. این امر نه تنها هزینه‌ای برای شما به همراه ندارد، بلکه فرصت استفاده از بهترین ترندها در دنیای کسب و کار را نیز برای شما به همراه خواهد داشت.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از ترندهای مهم برای کسب و کارهای کوچک در طول سال جاری است. اگر شما هم برای مدیریت کسب و کارتان به دنبال ترندها و اهداف کاربردی هستید، نکات مورد بحث در این مقاله برای‌تان کاربردی خواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد. این امر به شما کمک شایانی برای سرمایه‌گذاری درست در حوزه کسب و کار می‌کند.

تقویت تجربه مشتریان از برند

تجربه مشتریان از برند در طول دو سال اخیر تحولات زیادی داشته است. اگرچه در طول سال‌های اخیر همه‌گیری کرونا تجربه‌ای منفی برای تمام مردم در سراسر دنیا بوده و فعالیت برندها را تحت تاثیر قابل ملاحظه‌ای قرار داده، اما شما باید در این میان به فکر انتظارات و بهبود تجربه مشتریان باشید. واقعیت ماجرا در بازارهای بین‌المللی از افزایش مداوم انتظارات مشتریان در برابر برندها حکایت دارد. با این حساب اگر شما به فکر مدیریت انتظارات مشتریان‌تان نباشید، خیلی زود از دامنه برندهای محبوب آنها خارج خواهید شد. این امر شرایط بسیار دشواری پیش روی شما برای فعالیت کاری و همچنین بازاریابی مناسب قرار می‌دهد.

براساس گزارش همکاران ما در بخش بازاریابی شاپیفای، کسب و کارهایی که در طول دو سال اخیر بر روی بهبود تجربه مشتریان از برندشان سرمایه‌گذاری کرده‌اند، نزدیک به ۲۷ درصد رضایت بالاتر مشتریان را در مقایسه با دیگر رقبای‌شان کسب نموده‌اند. این امر به خوبی اهمیت سرمایه‌گذاری در این بخش را نشان می‌دهد.

بدون تردید بخش مهمی از تجربه مشتریان در طول دوران کرونا در فضای آنلاین شکل می‌گیرد. این امر شامل تعامل میان برندها و مشتریان نیز می‌شود. بنابراین اگر برند شما حضور مناسبی در شبکه‌های اجتماعی و فروشگاه‌های آنلاین داشته باشد، امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان را پیدا خواهد کرد. این امر در بلندمدت شرایط همکاری میان برندها و مشتریان‌شان را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه می‌دهد.

بی‌تردید حضور در فضای تازه تعامل با مشتریان و ایجاد تجربه برای آنها چندان ساده نیست. با این حال اگر شما همین امروز کارتان را در این بخش شروع نکنید، شانس زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نخواهید کرد. این نکته به طور ویژه‌ای برای کسب و کارهای کوچک که آسیب‌پذیری بالاتری در حوزه کسب و کار دارند، مصداق پیدا می‌کند.

تمرکز بر روی درآمدزایی آنلاین

دنیای کسب و کار دیگر بر مدار فروش حضوری جریان ندارد. این امر حتی پیش از ظهور بحران کرونا نیز به طور قابل ملاحظه‌ای با چالش رو به رو شده بود. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید برنامه‌ای به کلی متفاوت در سر داشته باشید.

امروزه مشتریان دیگر تمایل زیادی برای خرید به صورت حضوری ندارند. این امر نکته بسیار مهمی برای برندها در زمینه ساماندهی فعالیت‌های‌شان محسوب می‌شود. اگر شما در این میان همچنان بر روی فعالیت آنلاین برندانان تمرکز کنید، خیلی زود توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را از دست داده و شانس‌تان در بازار به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا می‌کند.

موفقیت کسب و کارهای کوچک در بازار همیشه در گرو فرصت‌طلبی‌شان به منظور استفاده از ترندهای تازه است. این امر شانس شما در برابر دیگر برندها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب اگر شما هم به دنبال موفقیت در بازار و ایجاد شهرت و اعتبار برای خودتان در دنیای آنلاین هستید، باید همین حالا دست به کار شوید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان پیدا نکنید.

براساس گزارش موسسه هاب اسپات، ۴۹ درصد از کسب و

کارهای کوچک در طول یک سال اخیر نسبت به برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری بر روی درآمدزایی آنلاین اظهار آمادگی کرده‌اند. معنای این امر درک عمومی کسب و کارهای کوچک مبتنی بر ضرورت انتقال عرصه رقابت‌شان با برندهای بزرگ به دنیای آنلاین است. چنین امری هزینه‌های بسیار کمتری برای کارآفرینان به همراه داشته و امکان سرمایه‌گذاری بالاتر بر روی حوزه‌های دیگر را فراهم می‌سازد.

بدون تردید بهره‌برداری از فرصت‌ها در دنیای آنلاین برای برندهایی که تازه وارد این فضا می‌شوند، بسیار سخت خواهد بود. درست به همین خاطر شما باید در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تمام تلاش‌تان را انجام دهید. در این میان استفاده از راهنمایی و مشاوره کارشناس‌های حرفه‌ای نیز راهگشا خواهد بود. بنابراین در صورت نیاز باید به چنین توصیه‌هایی توجه ویژه‌ای نشان دهید، در غیر این صورت شاید هرگز شانشی برای کسب موفقیت‌های پرانده در عرصه کسب و کار پیدا نکنید. این امر توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان را تحت تاثیر قرار خواهد داد.



درآمدزایی آنلاین در طول ماه‌های اوج کرونا که همراه با تعطیلی سراسری کسب و کارها بود، میزان سود قابل ملاحظه‌ای برای برندها به همراه داشت. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید به طور مشخص بر روی این عرصه سرمایه‌گذاری نمایید. تغییر رفتار مشتریان در طول دوران کرونا حتی پس از پایان آن نیز ادامه پیدا خواهد کرد. بنابراین شما باید آمادگی کامل برای رویارویی با این وضعیت را داشته باشید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای رقابت مناسب با دیگر برندها پیدا نخواهید کرد.

بهینه‌سازی برند در راستای عملکرد منحصر به فرد
وقتی صحبت از عملکرد منحصر به فرد می‌شود، فقط برخی از ترندها و اقدامات کلیشه‌ای مدنظر نیست. شما در این زمینه باید به طور دقیق در راستای فعالیت‌های متمایز با رقیبا سرمایه‌گذاری کنید. بر این اساس فرآندهایی نظیر تولید محصولات متفاوت، بازاریابی خلاقانه و همچنین تعامل با مشتریان به شیوه‌های تازه باید در دستور کارتان قرار گیرد. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظرشان به بهترین شکل ممکن را می‌دهد. بنابراین شما مشکلات زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در این شرایط پیش رو نخواهید داشت. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان به طور مداوم با مشکلاتی رو به رو هستند. درست به همین خاطر استفاده از شیوه‌های خلاقانه می‌تواند کمک مناسبی برای شما و برندانان باشد.

امروزه مشتریان نسبت به خرید از برندهایی که خاص یا خیلی خاص ارزیابی می‌کنند، تمایل بالاتری دارند. معنای این امر امکان موقعیت از طریق سرمایه‌گذاری بر روی ایجاد تمایز میان برندانان با دیگر رقباست. شاید این امر در ابتدا بسیار سخت و حتی غیرممکن به نظر برسد، اما در صورت فعالیت مناسب از سوی شما همراه با نتایج بسیار خوبی خواهد بود. بنابراین شما باید همیشه این نکته مهم را در دستور کارتان قرار دهید، در غیر این صورت به مرور زمان تبدیل به برندی کلیشه‌ای خواهید شد. این امر می‌تواند تمام فعالیت‌های شما در بازار را تحت تاثیر قرار داده و شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد.

بهینه‌سازی برند برای فعالیت منحصر به فرد در بازار با طراحی محصولات و ارائه خدمات مناسب شروع می‌شود. با این حال شما برای جلب نظر مشتریان‌تان همیشه باید عرصه بازاریابی را نیز مدنظر قرار دهید. این امر فرصت‌های بسیار خوبی پیش روی برندانان قرار می‌دهد. با این حساب اگر مشکلی در فرآیند بازاریابی برای برندانان پیش بیاید، تمام فرآیند متمایزسازی کسب و کارتان با چالش رو به رو خواهد شد.

بهترین ایده برای بازاریابی متمایز با رقیبا ارزیابی مداوم وضعیت بازار و همچنین تلاش برای سرمایه‌گذاری بر روی تحولات تازه است. این امر در صورتی که رابطه شما با مشتریان بسیار عالی باشد، ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد. مشتریان همیشه مطمئن‌ترین منبع اطلاعاتی برای برندها محسوب می‌شوند. درست به همین خاطر شما باید همیشه در راستای تاثیرگذاری بر روی آنها از اطلاعات و نظرات خودشان بهره ببرید، در غیر این صورت شاید مشکلات‌تان برای جلب نظر مشتریان بیشتر از هر زمان دیگری شود. چنین نکته‌ای می‌تواند وضعیت فعالیت‌تان در بازار را به شدت تحت تاثیر قرار دهد. بنابراین همیشه آمادگی اصلاح روند بازاریابی‌تان را نیز داشته باشید.



ترندهای اساسی برای کسب و کارهای کوچک

سرمایه‌گذاری بر روی زنجیره حل مشکلات مشتریان
مشتریان در طول دوران کرونایی مشکلات بسیار زیادی را تجربه کرده‌اند. این امر در طول ماه‌های اخیر اگرچه کاهش داشته، اما هنوز هم به قوت قبل باقی است. درست به همین خاطر برندهایی که به فکر مشکلات تازه مشتریان هستند، جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده‌اند. بدون تردید همدردی با مشتریان ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود، اما این امر برای کسب و کار شما کافی نیست. اگر شما مایل به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید اول از همه در تلاش برای جلب نظر مشتریان براساس رفع نیازهای‌شان باشید. این امر می‌تواند جایگاه برند شما در میان مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد.

سرمایه‌گذاری بر روی زنجیره حل مشکلات مشتریان شامل شناسایی مهمترین مشکلات مشتریان در حوزه کاری‌تان و تلاش برای حل و فصل‌شان است. این امر شرایط شما را به عنوان برندی مورطاطمینان از سوی مشتریان تقویت خواهد کرد. بدون تردید برای شناسایی مشکلات مشتریان برندها چالش مهمی پیش رو ندارند. این امر به سادگی از طریق تعامل مستقیم با مشتریان قابل حل خواهد بود. همچنین شما به ساده‌ترین شکل ممکن امکان تعامل نزدیک با موسسه‌های مشاوره‌ای را نیز خواهید داشت.

پس از اینکه شما مشکلات مشتریان را شناسایی کردید، به عنوان یک کسب و کار کوچک باید در تلاش برای حل و فصل‌شان نیز باشید. این امر تفاوت میان برندهای محبوب در میان مشتریان و کسب و کارهای کلیشه‌ای را شکل می‌دهد. بنابراین اگر شما به دنبال کسب محبوبیت در میان مشتریان‌تان هستید، باید علاوه بر ابزاز همدردی و شناسایی مشکلات‌شان، برنامه‌ای برای حل آنها نیز داشته باشید، در غیر این صورت شرایط‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار خواهد شد.

الگوبرداری از برندهای دیگر برای حل مشکلات مشتریان همیشه ایده جذابی محسوب می‌شود. شما در این میان همیشه امکان هدف‌گذاری بر روی مشکلات عمیق مشتریان را خواهید داشت. این امر شاید در ابتدا بسیار کلیشه‌ای به نظر برسد، اما در موقعیت‌های اضطراری مانند کرونا به کمک برندانان خواهد آمد. بنابراین شما باید برای جلب نظر مشتریان‌تان همیشه این نکات را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود از عرصه رقابت با دیگر برندها جا بمانید.

ایجاد اعتماد در میان مشتریان با شفافیت و سرعت در ارسال مرسولات

بسیاری از برندهایی که وارد دنیای کسب و کار آنلاین می‌شوند، با بحران فقدان اعتماد مشتریان رو به رو هستند. دلیل این امر نیز کاملاً واضح است. بسیاری از مشتریان برای خرید از یک برند نیاز به تعامل مستقیم با آن دارند و این امر به دلیل شرایط کرونایی کمتر امکان‌پذیر است. به همین خاطر شما باید برنامه‌ای ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان در دوران کرونایی داشته باشید. این امر شرایط شما را به طور قابل ملاحظه تحت تاثیر قرار می‌دهد. با این حساب باید از همین حالا برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان در دنیای کسب و کار برنامه‌ای ویژه داشته باشید.

یکی از راهکارهای مناسب برای کسب و کارهای کوچک به منظور جلب اعتماد مشتریان تقویت فعالیت شفاف است. این امر درباره ثبت سفارشات و ارسال آنها از طریق نمایش فرآیند آماده‌سازی سفارشات و همچنین ایجاد کانال‌های ارتباطی برای پیگیری وضعیت هر مرسوله امکان‌پذیر خواهد بود. شاید چنین امری بسیار ساده به نظر برسد، اما اگر به طور مناسب و اصولی از سوی شما پیگیری شود، شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد.

بدون تردید ارسال سفارشات برای مشتریان همیشه هزینه‌های مشخصی به همراه دارد. این امر اگر برعهده مشتریان قرار گیرد، یکی از دلایل اصلی عدم استقبال‌شان از برند شما خواهد شد. بنابراین توصیه ما در این میان تلاش برای ارسال رایگان محصولات است. چنین نکته‌ای بار مالی بیشتری بر روی دوش برند شما خواهد داشت، اما در عوض فرصت خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. امروزه شمار بالایی از برندها و فروشگاه‌های آنلاین برای جلب نظر مشتریان‌شان از چنین تکنیک‌هایی سود می‌برند. بنابراین شما هم به سادگی هر چه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مشتریان براساس این رویکرد را خواهید داشت. این امر شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تقویت کرده و مزیت رقابتی خوبی در برابر رقا برای‌تان به همراه خواهد داشت.

عملکرد شفاف در دنیای کسب و کارهای کوچک بیشتر از هر نکته دیگری شامل ارائه گزارش‌های دقیق درباره گردش مالی شرکت و همچنین تلاش برای کمک به مشتریان در راستای حل و فصل مشکلات‌شان است. این امور در مدت زمانی کوتاه شما را بدل به برندی مطمئن و دوست‌داشتنی در میان مشتریان خواهد کرد. بنابراین شما باید سرمایه‌گذاری دقیقی بر روی حوزه‌های موردنظر داشته باشید، در غیر این صورت خیلی زود شانس ادامه حضور در بازار را از دست می‌دهید.

ساده‌سازی فرآیند خرید محلی برای مشتریان

بدون تردید بخش گسترده‌ای از مشتریان یک کسب و کار کوچک در بازار محلی همان شهری که برند مذکور فعال است، حضور دارند. بنابراین شما باید برای حفظ موقعیت برترتان در بازار محلی اقدام به ارائه برخی از ویژگی‌های حرفه‌ای نمایید. این امر به شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. بدون تردید بسیاری از برندها برای جلب نظر مشتریان مشکلات زیادی پیش رو دارند. در این میان شما در صورت سرمایه‌گذاری بر روی خرید ساده‌تر مشتریان محلی امکان جلب رضایت بالای مشتریان محلی را خواهید داشت.

بدون تردید ساده‌سازی فرآیند خرد برای مشتریان امر ساده‌ای نیست. با این حال شما در صورت بهره‌گیری از مشاوره افراد حرفه‌ای در این میان کارتان به شدت ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد. بنابراین در این راستا باید همیشه به دنبال استفاده از توصیه‌های حرفه‌ای و در صورت امکان الگوبرداری از برندهای بزرگ دنیا باشید.

منبع: shopify.com