

وضعیت دخل و خرج ایرانیان در سال گذشته
آیا همه خانواده‌ها تلویزیون رنگی دارند؟

استفاده گسترده از لوازم خانگی در ایران تقریباً از دهه ۳۰ و ۴۰ آغاز شد. با اینکه برخی از خانواده‌های خاص و مرفه تا قبل از این برهه تاریخی از لوازم خانگی استفاده می‌کردند، اما با مطالعه کتاب‌های تاریخی می‌توان گفت که از نیمه دهه ۴۰ و اوایل دهه ۵۰ و راهاندازی کارخانه‌هایی مانند پارس، ارج، پوتان و... استفاده از لوازم خانگی در خانواده‌های ایرانی بسیار رایج شد و از تلویزیون‌های رنگی گرفته تا اجاق‌های گاز به درون خانه ایرانیان راه پیدا کردند، اما حالا با گذشت بیشتر از نیم قرن از آن سال‌ها، آیا وضعیت استفاده از لوازم خانگی در خانواده‌های ایرانی تغییر کرده است؟ چند درصد ایرانیان هنوز یخچال فریزر در خانه ندارند؟ چند درصد از زنان خانه‌دار از ماشین لباسشویی استفاده می‌کنند؟ از وسایل نسبتاً جدید همچون ماکروویو چطور؟

نگاهی به گزارش تازه مرکز آمار ایران، پاسخ این سوالات را می‌دهد. گزارش جدید مرکز آمار درباره طرح آمارگیری هزینه و...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

نرخ تورم و نرخ ارز با احیای برجام چقدر کاهش می‌یابند؟

احتمالات اقتصادی منهای تحریم

در صورت رفع تحریم‌ها و به نتیجه رسیدن مذاکرات وین، پیش‌بینی می‌شود که نرخ تورم در میان‌مدت به ۲۰ درصد و پایین‌تر برسد، اما این پیش‌بینی درباره نرخ ارز مصداق ندارد و به نظر نمی‌رسد که قیمت‌ها در بازار ارز، کاهش زیادی را تجربه کنند. گفته می‌شود نتیجه نهایی مذاکرات تا ۱۰ شهریورماه اعلام خواهد شد. سوالی که پیش روی مردم و فعالان اقتصادی...

انرژی در سال‌های آینده چگونه تولید و مصرف می‌شود؟

۴ سناریوی انرژی در افق ۲۰۳۵

فرصت امروز: انرژی در آینده چگونه تولید و مصرف خواهد شد؟ آیا بازیگران جهانی در تولید و مصرف انرژی‌های سبز همکاری خواهند کرد و به لطف فناوری‌های نوآورانه قادر خواهند بود انرژی کافی، ارزان و تجزیه‌پذیر را فراهم کنند؟ یا اینکه کشورهای بیشتری بدون توجه به این چالش جهانی، خود را در نوعی ناسیونالیسم اقلیمی فرو می‌برند و منابع فسیلی خود را به طور گسترده تمام می‌کنند؟ مطالعات علمی نشان‌دهنده تغییرات آب و هوایی و تغییر در...

طرح بانکداری مجلس چه خطراتی برای نظام بانکی دارد؟

ریل گذاری اشتباه سیاست پولی

مدیریت و کسب و کار

چطور تجربه مشتریان از برندها را بهبود بخشیم؟

تجربه مشتریان از برند در کانون توجه مدیریت کسب و کار جدید قرار دارد. بسیاری از برندهای بزرگ برای اینکه همچنان در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان باقی بمانند، به طور مداوم تجربه مشتریان از خرید یا حتی تعامل با خودشان را بهبود بخشیده و از همین طریق خودشان را در دل مشتریان جا می‌کنند. کسب و کارهای تازه‌کار به طور معمول در این راستا مهارت بسیار کمتری دارند. درست به همین دلیل همیشه با مشکلات اساسی در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف رو به رو شده و کارشان نیز همراه با چالش خواهد بود. اگر تجربه مشتریان از یک برند در بلندمدت مثبت و مناسب باشد، بسیاری از هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات برای آن کاهش پیدا خواهد کرد. درست به همین خاطر این روزها کمتر برندی بدون توجه به تجربه مشتریان به کارش ادامه می‌دهد. نکته اساسی در این بین توانایی برندها یا...



ورق بورس تهران در اولین روز معاملاتی شهر یورماه بر گشت

سبز پوشی بورس به وقت شهر یور

صنایع به سمت دیجیتالی شدن و چابکی می‌روند

سه گانه صنعتی انقلاب چهارم

فرصت امروز: خودرو، دامداری و نساجی، سه صنعتی هستند که بیشترین پتانسیل پیوستن به انقلاب صنعتی چهارم در جهان را دارند. بنگاه‌های صنایع مذکور در مسیر گذار به نسل چهارم تولید از طیف وسیعی از تکنولوژی‌ها بهره می‌برند که در نهایت مفهوم تولید، نحوه طراحی و پرورش محصول، پایش و نظارت بر تولید، فرآیند همکاری‌های صنعتی و شکل تولید را به کلی تغییر می‌دهند. با اینکه تحول این سه صنعت به نسل چهارم، زمینه کاهش مصرف انرژی در جهان را ایجاد خواهد کرد، اما همزمان به پاک‌سازی بازار برق از آلایندگی منجر خواهد شد که همین عامل، جهان را قادر خواهد کرد تغییرات آب‌وهوایی را تا حدی مهار کند.

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش «آینده‌پژوهی صنایع»، آخرین تحولات فناورانه در حوزه‌های راهبردی کشاورزی، انرژی، و صنعت را بررسی کرده و اثرات انقلاب صنعتی چهارم در صنعت خودرو، دامداری و نساجی را برشمرده است. به گفته بازاری پژوهشی بخش خصوصی، صنعت خودرو در حال تحول عظیم بوده و همواره کل زنجیره ارزش این صنعت همانند صنایع دیگر توسط انقلاب صنعتی چهارم مورد هدایت قرار گرفته است. علاوه بر اینکه انقلاب صنعتی چهارم شرایط و امکانات لازم را برای دیجیتالی شدن صنعت خودرو گسترش داده، اهمیت آن را برای سازندگان تجهیزات اصلی، تامین کنندگان، فروشنده‌ها، شرکت‌ها و سازمان‌های مالی و همچنین فعالانی که در این اکوسیستم کار می‌کنند، افزایش داده است. همچنین از دیگر صنایع مهمی که نیاز به آینده‌نگری در آن احساس می‌شود، حوزه صنعت غذایی است و هدف این بخش باید برآورده کردن تقاضای آینده بدون آسیب‌های زیست محیطی جبران‌ناپذیر باشد. در عین حال، کاربردهای هوش مصنوعی به افزایش کارایی و صرفه‌جویی در شرکت‌ها کمک کرده و طیف وسیعی از تحولات را در بخش صنعت، زنجیره‌های ارزش وابسته به صنعت و حتی شکل و شمایل عرضه و مصرف ایجاد خواهد کرد.

رواج یا سرکوب تولید صنعتی روباتیک؟

با اینکه در آینده‌پژوهی مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، دامنه‌ای از پیش‌نیازها و نتایج رواج تکنولوژی‌های انقلابی نسل چهارم در صنعت مورد توجه قرار گرفته، مسئله انرژی هم با شدت بالایی مورد توجه بوده است. این تاکید در حدی است که یک‌سری کلاف درهم‌پیچیده صنعت نسل چهارم به مصرف انرژی و تولید آن از راه‌های است که به انتشار گسترده دی‌اکسیدکربن ختم می‌شود. در رویکرد جدید تولید برق سبز که تحقق آن یک‌دهه طول خواهد کشید، سیستم‌های فناوری‌محور جدید جایگزین فرآیند قدیمی و آلایندگی تولید برق

به افزایش گازهای گلخانه‌ای و آثار مخرب آن و شکست دولت‌ها در کنترل تغییرات آب‌وهوایی، صنایع خصوصی به سمت نوآوری‌های جدید برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای روی خواهند آورد. سناریوی سوم، «قبیله‌گرایی» در مصرف انرژی است و در این سناریو همانند سناریوی دوم، دولت‌ها به انرژی محدودکننده تمایل دارند و تنها به دنبال پیشینه کردن سود خود خواهند بود. نهایتاً در سناریوی چهارم، ثبات و امنیت، اولویت‌های جهان خواهند بود و تمرکز بر رشد اقتصادی، رفاه و کیفیت زندگی را در سراسر جهان حداقل در کوتاه‌مدت افزایش می‌دهد. تقاضای مصرف انرژی برای همه صنایع تامین انرژی یعنی سوخت‌های فسیلی و منابع انرژی تجدیدپذیر، افزایش می‌یابد اما چون تمرکز بر رشد اقتصاد جهانی است، سرعت و تمرکز فناوری‌ها برای تولید و مصرف انرژی‌های تجدیدپذیر کاهش خواهد یافت. همچنین با توجه به آینده صنعت برق پیش‌بینی می‌شود حرکت در مسیر تولید انرژی سبز به عنوان هدف و چشم‌انداز اصلی قرار گیرد. با توجه به رویکرد جدید تولید برق در آینده، پیش‌بینی می‌شود این صنعت با یکجانشینی ۱۰ ساله مواجه خواهد شد و در این جانشینی تلاش می‌شود سیستم‌های صنعتی تولیدکننده سیستم‌های فناوری‌محور جدید جایگزین شوند. محرک این جانشینی در ادوات صنعتی، ارزش دولت‌ها به جایگاه انرژی سبز و حفظ اعتبار شرکت‌های تولیدکننده انرژی در جامعه جهانی خواهد بود. برای هدایت تولیدکنندگان در این مسیر، سیاست‌هایی از سوی قانون‌گذاران وضع خواهد شد که یکی از مهمترین آنها، وضع مالیات سنگین بر تولید برق بر پایه دی‌اکسیدکربن است. هرچه دی‌اکسید کربن تولیدی در فرآیند تولید و مصرف برق بیشتر باشد، مالیات و هزینه آن، هزینه تولید بیشتر خواهد شد. از سوی دیگر، حرکت در مسیر تولید برق پاک نیازمند تحقیق و توسعه و خرید ملزومات صنعتی خواهد بود که به این دلیل، قیمت انرژی تولیدی افزایش پیدا خواهد کرد. برای تداوم این سیاست و حفظ و مدیریت سیستم مصرف انرژی نیز سیاست‌های گوناگونی اتخاذ شده که یکی از آنها، سیاست پرداخت پیش از مصرف است. در این سیاست، افراد مشترکاً براساس الگوی مصرف پیشنه‌های، میزان مصرف برق خانه و کارگاه خود را پیش از مصرف ثبت می‌کنند و هزینه آن را می‌پردازند.

کاهش هزینه تحقیق خودروسازان

در صنعت خودرو احتمالاً هزینه‌های بالا باعث شده تا تولیدکنندگان به فکر راهکارهایی برای کاهش هزینه تولید باشند. شرکت‌ها در سراسر زنجیره ارزش خودرو با استفاده از قدرت ترکیب فناوری‌های فیزیکی و دیجیتالی، هوش مصنوعی، اینترنت‌اشیا، روباتیک و محاسبات

برادر گرامی
جناب آقای دکتر حسن گلی
انتصاب مسرت بخش شما در منصب معاونت فرهنگی و رسانه ای اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان آذربایجان شرقی، بذلالت دهنده تحولات و نویدبخش انفعالات مبارک در این حوزه مهم و اثرگذار است.
از درگاه ایزدمنان مزید توفیقات جماعی برای خدمتی سراسر از نشاط و مودت و مملو از توکل الهی ارزومندم.
اسد فلاح، رئیس هیئت منصفی دفاتر نمایندگی روزنامه های سراسری - استان آذربایجان شرقی

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

بورس نامه



عرضه خودرو در ششمین روز شهریور

ایران خودرو هم بورس کالایی شد

براساس اطلاعیه بورس کالای ایران، ۵۰۰ دستگاه خودروی هایما SV روز یکشنبه ۶ شهریورماه در بورس کالای ایران عرضه می‌شود. به گزارش بورس کالا، یکشنبه هفته آینده در نخستین عرضه محصولات ایران خودرو در بورس کالای ایران، ۳۰۰ دستگاه هایما SV مشکی و ۲۰۰ دستگاه هایما SV سفید عرضه می‌شود. هر کد ملی مجاز به ثبت سفارش در یک کد عرضه خودرو است و صدور سند و شماره‌گذاری فقط به اسم شخص خریدار خودرو خواهد بود. قیمت پایه هایما SV تولیدی ایران خودرو در بورس کالای ایران ۷۴۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است.

در اطلاعیه عرضه این محصولات آمده است که هر کد ملی صرفا مجاز به ثبت سفارش بر روی یکی از کدهای عرضه شده در تاریخ عرضه و صرفا برای یک دستگاه خودرو است. همچنین صدور سند و شماره‌گذاری خودرو فقط به اسم شخص خریدار خواهد بود و خریداران جهت تحویل خودرو باید همزمان با تسویه مبلغ معامله در بورس کالا با مراجعه به سایت فروش اینترنتی ایران خودرو و در زمان مقرر که طی پیامک اطلاع‌رسانی می‌شود، اقدام به ایجاد و تکمیل صفحه شخصی کرده و ضمن انتخاب یکی از نمایندگی‌های مجاز ایران خودرو، بیمه‌گر را نیز انتخاب و نسبت به واریز وجوه هزینه‌های جانبی اقدام کنند. این هزینه‌ها در دو بخش تعریف شده که اولین بخش در مجموع ۱۳ درصد مبلغ معامله است و شامل ۶ درصد مالیات بر ارزش افزوده، ۳ درصد عوارض شهرداری، ۳ درصد مالیات و عوارض شماره‌گذاری و یک درصد مالیات نقل و انتقال ماده ۳۰ قانون دائمی مالیات برارزش افزوده بوده و براساس مبلغ معامله محاسبه و اعلام می‌شود. بخش دیگر هزینه‌ها در مجموع به مبلغ ۴۲ میلیون و ۳۴ هزار و ۵۰۰ ریال به منظور هزینه هوشمندسازی، صدور و ارسال کارت خودرو و کارت سوخت به مبلغ یک میلیون و ۹۸ هزار و ۵۰۰ ریال، هزینه خدمات پست به مبلغ ۱۶۳ هزار و ۵۰۰ ریال، هزینه تولید پلاک و شماره‌گذاری به مبلغ ۲ میلیون و ۶۳۵ هزار ریال، هزینه بیمه شخص ثالث به مبلغ ۳۸ میلیون و ۱۳۷ هزار و ۵۰۰ ریال است.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی خبر داد

بازگشایی نماد سرخابی‌ها؛ ۲ شهریور

رئیس سازمان خصوصی‌سازی از بازگشایی نمادهای استقلال و پرسپولیس در روز چهارشنبه دوم شهریورماه خبر داد. حسین قربانزاده در مورد آخرین وضعیت بررسی شدن سرخابی‌ها به ایسنا، توضیح داد: نماد استقلال و پرسپولیس روز چهارشنبه (۲ شهریور) در بازار پایه فرابورس بازگشایی می‌شود و سهامداران می‌توانند اقدام به خرید و فروش این سهام کنند. گفتنی است ناظر دو نماد مذکور نیز از سهامداران تقاضا کرده است نسبت به تعیین کارگزار ناظر و بررسی اطلاعات افشا شده در سامانه کدال اقدام کنند. در این راستا، بازگشایی نمادهای استقلال و پرسپولیس مستلزم این بود که این دو باشگاه متن قراردادهای خود را افشا کنند. در این راستا هفته گذشته هر دو باشگاه طی نامه‌های جداگانه مجموع قراردادهای خود را افشا کردند.

با اعلام رئیس کل سازمان امور مالیاتی

هر ایرانی صاحب یک کد اقتصادی می‌شود

رئیس کل سازمان امور مالیاتی از اختصاص یک کد اختصاصی برای همه اشخاص حقیقی و حقوقی خبر داد و گفت قرار است برای هر فرد یک کد اقتصاد در نظر گرفته شود. از آنجایی که قرار است صورت‌حساب الکترونیکی صادر شود، برای افراد یک کد اقتصادی در نظر گرفته خواهد شد و افراد با کد اقتصادی شناسایی می‌شوند. داوود منظور با تاکید بر اینکه کد اقتصادی هم شامل افراد حقیقی و هم شامل افراد حقوقی می‌شود، توضیح داد: برای افراد حقیقی این کد بخش اصلی کد ملی است که چند رقم دیگر هم به آن اضافه می‌شود. در مورد افراد حقوقی و شرکت‌ها به شناسه ملی شرکت‌ها چند رقم اضافه خواهد شد.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی در مورد کارکرد این کد نیز گفت: زمانی فردی حقیقی یا حقوقی کالایی را خریداری می‌کند و به نام او ثبت می‌شود، او را با کد اقتصادی می‌شناسیم. به گفته منظور، کد اقتصادی از آبان ماه امسال اجرایی خواهد شد.

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی اعلام کرد

لغو مسدودی حساب ارزی چند بانک

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی با اعلام اینکه نزدیک ۳ میلیارد دلار از معوقات صندوق به تدریج وصول می‌شود، از لغو مسدودیت حساب ارزی چند بانک خبر داد. مهدی غضنفری درباره آخرین وضعیت مسدودشدن حساب ارزی چند بانک به دلیل بدهی به صندوق توسعه ملی گفت: بعد از آنکه صندوق توسعه ملی با کمک بانک مرکزی، حساب ارزی چند بانک و بنگاه‌های بدهکار را مسدود کرد، مذاکرات شروع و جلسات زیادی با هیأت عامل بانک‌ها و بدهکاران صندوق برگزار شد که سرانجام به توافق رسیدیم و دستور توقف حساب‌های ارزی لغو شد. به گفته غضنفری، پس از لغو مسدودی حساب‌ها، مهلت سه تا شش ماهه به بدهکاران صندوق توسعه ملی داده شد تا به پرداخت اقساط اقدام کنند. البته اگر پس از اتمام این مهلت باز هم از پرداخت اقساط امتناع شود، مجددا دستور مسدودسازی حساب‌ها داده می‌شود.

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی با بیان اینکه وصول مطالبات صندوق نسبت به سال گذشته سه تا چهار برابر بیشتر شده است، افزود: صندوق توسعه ملی یک صندوق ارزی است و وقتی امتی از این صندوق گرفته می‌شود حتما باید به صورت ارزی بازپرداخت شود. بیشترین تسهیلات پرداختی صندوق توسعه ملی به حوزه کسب‌وکار نفت و پتروشیمی است که توافق خوبی برای بازپرداخت انجام شده و حدود ۴ میلیارد دلار در این حوزه‌ها معوقه داشتیم که با توافقات صورت گرفته نزدیک ۳ میلیارد دلار از این معوقات به تدریج وصول خواهد شد.

فرصت امروز: بازارهای مالی در روزهای پایانی مردامه‌ما و با افزایش

ورق بورس تهران در اولین روز معاملاتی شهریورماه برگشت

سبزپوشی بورس به وقت شهریور



نیز در سمت و سوی نماگرهای بورسی موثر است. یک کارشناس بازار سرمایه در این باره می‌گوید: این موضوع یک رابطه اثبات شده در دنیاست و زمانی که نرخ بهره بالا می‌رود، به طور قطع، تاثیر منفی بر سهام دارد. با توجه به اینکه برجام یک سند سیاسی است، آنطور که باید نمی‌توان تحلیل‌های خوش‌بینانه را بر پایه اینکه برجام الزاما وجود دارد، استوار کرد. بازار سرمایه شرایط نرمال و طبیعی را دارد، اما همچنان ریسک‌های تحریم وجود دارد.

مهدی دلیری با بیان اینکه مداخله بیش از حد دولت بزرگ‌ترین ریسک برای اقتصاد کشور، بازار سرمایه و صنایع مختلف است، به بورس‌ان گفت: به عنوان نمونه، قیمت‌گذاری دستوری در سال‌های اخیر آسیب‌های زیادی را به کشور وارد کرده است. بنابراین دولت باید در امور اقتصادی مداخله‌گری خود را کاهش داده و از تصمیم‌های آنی که پرمخاطره است، دوری کند، همچنین باید در بودجه کاهش هزینه‌ها و افزایش درآمدها را در نظر بگیرد. متأسفانه رفتار دولت در کوتاه مدت تغییر نکرده و در کوتاه مدت نیز دست از مداخله برنخواهد داشت، اما بهتر است نسبت به برخی مسائل، از تصمیم‌های خلق‌الساعه دوری کند.

او در پاسخ به این پرسش که آیا می‌توان به بازار سرمایه ایران P/E دو رقمی داد، توضیح داد: در صورت احیای برجام، شرایط متفاوت خواهد بود، اما در حال حاضر تحریم‌ها وجود دارد و شرکت‌ها هزینه‌های بسیاری را می‌پردازند. برای اینکه P/E دو رقمی را تجربه کنیم، مستلزم این است که بازار موازی متعادل‌تری داشته باشیم. بازار سرمایه شرایط نرمال و طبیعی را دارد و بازار گرانی نیست و در قیمت‌های مناسب است، اما همچنان ریسک‌های موجود سال ۱۳۹۸ و همچنین تحریم وجود دارد. به اعتقاد دلیری، از آنجا که برجام یک سند سیاسی است، آنطور که باید نمی‌توان تحلیل‌های خوش‌بینانه را بر پایه اینکه برجام الزاما وجود دارد، استوار کرد. در صورت احیای برجام، شرایط متفاوت خواهد بود، اما در حال حاضر تحریم‌ها وجود دارد و شرکت‌ها هزینه‌های بسیاری می‌پردازند.

لبخند شاخص‌ها به اولین روز شهریور

پس از هفت روز افت متوالی بالاخره شاخص کل بورس تهران به مدار صعودی برگشت و بیش از ۰.۴۹ درصد ارتفاع گرفت. در جریان معاملات روز سه‌شنبه اول شهریورماه، شاخص کل بورس با افزایش ۶ هزار و ۹۸۲

بالاخره خودرو وارد کشور می‌شود یا نه؟

هزار توی واردات خودرو

اما حواشی واردات خودرو به همین جا ختم نمی‌شود و هر روز شرط جدیدی برای آن عنوان می‌شود. مثلا از ابتدا گفته شد تنها در صورتی می‌توان خودرو وارد کرد که هیچ ارزی از کشور خارج نشود و منشأ ارز خارجی هم مشخص شود. شرط بعد واردات خودرو در قبال صادرات خودرو و قطعات مختلف بود؛ شرطی که نشان می‌داد قرار است انحصار واردات خودرو به خودروسازان برسد. شرط بعدی این بود که هر فردی که بتواند ۷۰ میلیون دلار فرش صادر کند، می‌تواند خودرو وارد کند؛ این در حالی است که طبق آمار سازمان توسعه تجارت، کل صادرات فرش ایران در سال گذشته ۶۰ میلیون دلار بوده است. شرط دیگری که برای واردات خودرو وضع شده، ورود خودروهای اقتصادی است که طبقات پایین جامعه هم بتوانند آن را خریداری کنند. نکته اما اینجاست که خودروسازان داخلی هم نمی‌توانند خودروی اقتصادی تولید کنند چه برسد به اینکه با دلار ۳۰ هزار تومانی خودروی اقتصادی خریداری شود. چنانکه ارزان‌ترین خودروی وارداتی به ایران قطعا بالای ۳۰۰ میلیون تومان قیمت دارد.

آنطور که برخی نمایندگان مجلس که در جریان مفاد آیین‌نامه واردات خودرو هستند اطلاع داده‌اند، قرار است واردات خودرو در دو سقف ۱۰ و ۲۰هزار دلار انجام شود ولی تمرکز اصلی آیین‌نامه مزبور بر تسهیل واردات خودروهای ارزان‌قیمت است تا از این طریق بخش زیادی از نیاز سالانه بازار خودرو پوشش داده شود. میزان تعرفه در نظر گرفته شده به‌صورت پلکانی است و برای خودروهای ۱۰هزار دلاری یک تعرفه و برای خودروهای گران تر تعرفه بیشتری در نظر گرفته خواهد شد. برای خودروهای زیر ۱۰ هزار دلار، تعرفه‌های گمرکی ورودی زیر ۲۰ درصد است که این موضوع تسهیل‌بخشی در زمینه واردات است، چون بهای تمام شده محصول کمتر شده و به نفع قشر متوسط و پایین است. بنابراین چنانچه دولت در نظر داشته باشد عرضه و تقاضا را در بازار به تعادل برساند و از این طریق زمینه ثبات قیمت در بازار خودرو را فراهم کند باید حجم واردات خودروهای ارزان‌قیمت در تیراژی دست کم چندصد هزارخودرو انجام شود تا بتواند به

واحدی به تراز یک میلیون و ۴۳۱ هزار واحد و شاخص هم‌وزن با ۵ هزار و ۲۹ واحد (۱.۲۷ درصد) افزایش به رقم ۴۰۲ هزار و ۳۲۵ واحد رسید. بیش از ۶ میلیارد و ۷۳۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۳ هزار و ۹۷۳ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شرکت ملی صنایع مس ایران با یک هزار و ۶۰ واحد، شرکت پتروشیمی نوری با ۸۸۷ واحد، شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با ۱۷ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی با ۳۹۰ واحد و بانک ملت با ۲۹۸ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در سمت مقابل نیز شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۷۷۸ واحد، شرکت فولاد مبارک اصفهان با ۵۶۱ واحد، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۳۷۱ واحد، شرکت توسعه معادن و فلزات با ۲۰۴ واحد و شرکت پتروشیمی جم با ۱۳۳ واحد، با تاثیر منفی بر رشد شاخص کل همراه شدند. گروه خودرو با ۵۰ هزار و ۸۱۱ معامله به ارزش ۴ هزار و ۴۱۲ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه شیمیایی با ۲۶ هزار و ۳۱۷ معامله به ارزش یک هزار و ۶۶۳ میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۲۸ هزار و ۶۰۹ معامله به ارزش یک هزار و ۶۳۵ میلیارد ریال، گروه فرآورده‌های نفتی با ۲۰ هزار و ۱۶ معامله به ارزش یک هزار و ۴۳۱ میلیارد ریال و گروه حمل‌ونقل با ۷ هزار و ۱۴۵ معامله به ارزش یک هزار و ۱۸۸ میلیارد ریال به ترتیب در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس با افزایش ۱۵۱.۸۹ واحدی به رقم ۱۹ هزار و ۱۴۲ واحد رسید. در این بازار بیش از ۳ میلیارد ۶۴۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۶۱ هزار و ۳۱۷ میلیارد ریال دادوستد شد. شرکت پلیمر آریاساسول با ۲۶ واحد، شرکت فرابورس ایران با ۸ واحد، شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان با ۷.۶ واحد، شرکت تولید نیروی برق دماوند با ۶.۶ واحد و شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات با ۶ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین شرکت سنگ آهن گهر با ۶.۸ واحد، شرکت توسعه سامانه نرم‌افزاری نگین با ۲.۶ واحد، شرکت پتروشیمی زاگرس با ۱.۵ واحد، موسسه اعتباری ملل با ۰.۵۱ واحد و شرکت صنعتی بهپاک با ۰.۴ واحد با تاثیر منفی بر رشد شاخص فرابورس همراه شدند.

نحو موثری بر بازار تأثیر داشته باشد.

با وجود آنکه به زعم کارشناسان، واردات خودروهای ارزان‌قیمت باید در تیراژ بالا انجام شود، اما ارزیابی‌ها نشان می‌دهد که واردات خودرو با یک مانع جدی دیگر روبرو است به نام مانع ارزی؛ چراکه بانک مرکزی با خروج گسترده ارز از کشور مخالف است. خبرهای غیررسمی نیز نشان می‌دهد دولت برای اینکه بتواند منابع ارزی واردات خودرو را تأمین کند، بندی را در آیین‌نامه واردات گنجانده که به برخی صادرکنندگان اجازه می‌دهد در ازای صادرات برخی محصولات، اقدام به واردات خودرو کنند، اما با توجه به الزامات مربوط به رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان، بانک مرکزی با این طرح مخالف است.

در همین راستا فرحناز رافع، رئیس مرکز ملی فرش دستباف ایران روز یکشنبه در نشست خبری گفت: براساس آیین‌نامه واردات خودرو هر صادرکننده فرشعی که ۷۰میلیون دلار صادرات داشته باشد، می‌تواند خودرو وارد کند اما اینکه اجرای واردات خودرو در ازای صادرات فرش با اعداد اعلامی ممکن خواهد بود یا خیر، خود جای سوال دارد.

سیدرضی حاجی آقامیری، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران و از فعالان حوزه فرش نیز با بیان اینکه سلسله واردات کالا در ازای صادرات فرش بسیار طولانی‌تر از امروز و دیروز است و اولین تجربه آن به سال‌های ابتدایی پیروزی انقلاب اسلامی بازمی‌گردد، گفت: در آن دوره اعلام شد در ازای صادرات فرش ایرانی می‌توان کالاهایی وارد کرد و همین موضوع باعث شد شرکت‌هایی مانند ایران‌خودرو به این عرصه وارد شوند. او درباره اینکه آیا اساسا امکان اجرای طرح فعلی وجود دارد، به ایسنا گفت: اگر صادرکننده‌ای ۷۰ میلیون دلار صادرات داشته باشد، می‌تواند در ازای آن واردات خودرو داشته باشد؛ این در حالی است که امروز کل آمار صادرات فرش ایران عددی در همین حدود است، پس اینکه بگوییم فرد با شرکت صادراتی وجود دارد که این حجم از فرش را صادر می‌کند، اساسا با واقعیت سازگار نیست.

<div><div> </div></div>
<p>به قلم: کولین کریستیسون کارشناس مدیریت کسب و کار</p> <p>ترجمه: علی آل‌علی</p>

تجربه مشتریان از برند در کانون توجه مدیریت کسب و کار جدید قرار دارد. بسیاری از برندهای بزرگ برای اینکه همچنان در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان باقی بمانند، به طور مداوم تجربه مشتریان از خرید یا حتی تعامل با خودشان را بهبود بخشیده و از همین طریق خودشان را در دل مشتریان جا می‌کنند. کسب و کارهای تازه‌کار به طور معمول در این راستا مهارت بسیار کمتری دارند. درست‌سه همین دلیل همیشه با مشکلات اساسی در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف رو به رو شده و کارشان نیز همراه با چالش خواهد بود. اگر تجربه مشتریان از یک برند در بلندمدت مثبت و مناسب باشد، بسیاری از هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات برای آن کاهش پیدا خواهد کرد. درست به همین خاطر این روزها کمتر برندی بدون توجه به تجربه مشتریان به کارش ادامه می‌دهد. نکته اساسی در این بین توانایی برندها یا سه عبارت بهتر کارآفرینان برای ارائه تجربه‌ای درست به مشتریان است، در غیر این صورت تمام زحمات و تلاش‌های شما بی‌نتیجه باقی خواهد ماند. این امر می‌تواند در مدت زمانی کوتاه از شما یک برند کلیشه‌ای در نزد مشتریان ساخته و توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مشتریان را نیز بی‌نهایت کاهش دهد. درست به همین دلیل در این مقاله ما به دنبال راهکارهای حرفه‌ای برای بهبود تجربه مشتریان از کسب و کارها هستیم. اگر شما هم به چنین استراتژی علاقه دارید، در ادامه با ما همراه باشید تا برخی از مهم‌ترین نکات را تحلیل نماییم.

سرمایه‌گذاری بر روی برند

سرمایه‌گذاری بر روی برند یکی از اولین و در عین حال مهم‌ترین راهکارها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به صورت حرفه‌ای محسوب می‌شود. وقتی یک برند سرمایه‌گذاری خوبی بر روی خودش داشته باشد، در این میان می‌تواند به سادگی هرچه تمام‌تر کارش را مدیریت کرده و مشتریان را جذب کند. بدون شک صحبت کردن درباره سرمایه‌گذاری بر روی برند بدون ارائه توضیحات دقیق غیرشفاف و بی‌فایده خواهد بود. نکته اساسی در این میان توجه به فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در این میان است. شما باید استانداردهای لازم برای تبدیل شدن سه یک برند را داشته باشید. لوگو، هویت بصری، ارزش‌های مشخص و در نهایت یک شعار دقیق برای جلب نظر مشتریان در این راستا ارزیابی می‌شود.

پس از اینکه شما استانداردهای لازم برای تبدیل شدن به یک برند معتبر را پیدا کردید، نوبت به استفاده از شرایط حرفه‌ای برای توسعه کارتان می‌شود. نکته مهم اینکه جنبه‌های مختلف یک برند در طول زمان دستخوش تغییرات مختلفی شده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز در این میان به شدت کاهش پیدا می‌کند. سه همین دلیل توصیه مسا در این بخش ارزیابی مجدد وضعیت برندتان در طول زمان و تلاش برای رفع ایرادات در این میان است. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا کرده و اوضاع کارتان نیز روز به روز بهتر خواهد شد.

این روزها پیشرفت و بهبود اوضاع‌شان هستند، توجه بیشتری نشان می‌دهند. درست به همین دلیل شما باید به طور مداوم در این راستا عملکردتان را تقویت کرده و به دنبال بهبود اوضاع کارتان باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود شانس‌تان در بازار به پایان برسد.

سرمایه‌گذاری بر روی خدمات مشتریان

خدمات مشتریان یکی از کانال‌های اصلی ارتباط شما با مشتریان و مخاطب هدف محسوب می‌شود. اغلب اوقات در دنیای کسب و کار یک محصول پس از

فروش عمده با تعدادی شکایت یا حتی مشکل از سوی مشتریان رو به رو می‌شود. اگر شما فکر دقیقی برای این امر نکرده باشید، به سرعت اعتراض نسبت به عملکرد برنداتن تبدیل به یک بحران عمومی خواهد شد. در این صورت دیگر هیچ شانس‌ی برای توسعه سطح فعالیت‌تان در بازار نداشته و همه مشتریان به شما بدبین خواهند شد.

بخش خدمات مشتریان به طور معمول نزدیک‌ترین ارتباط با مشتریان یا حتی مخاطب هدف را دارد. درست به همین دلیل اطمینان از عملکرد مناسب این بخش

از مشتریان دقیق‌تر باشد، توانایی ارائه پاسخ‌های دقیق و حرفه‌ای بیشتری را خواهید داشت. این امر می‌تواند در طول زمان برای شما دردسرهای بی‌نهایت کمتری به همراه داشته و اوضاع‌تان را نیز بیش از هر زمان دیگری بهبود بخشد. یادتان نرود در فرآیند طراحی پرسونای مشتریان شما باید ارتباط نزدیکی با آنها داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی تاثیرگذاری بر روی آنها با یک پرسونای دقیق را پیدا نکنید.

پرسونای مشتریان در واقع مهم‌ترین نکات درباره آنها را به شما می‌دهد. به این ترتیب شانس شما برای



خبردهای بی‌دردسر قرار دهید، شانس بسیار بهتری در بازار داشته و اوضاع‌تان نیز بهبود پیدا می‌کند. بسیاری از کارآفرینان خودشان بارها و بارها در مقام مشتری با برندی دیگر تعامل داشته‌اند. شما برای بهبود اوضاع تیم خدمات مشتریان می‌توانید از همین تجربیات‌تان نیز به خوبی استفاده کرده و شانس‌تان را توسعه دهید. این امر در نهایت وضعیت‌تان را به طور چشمگیری بهبود خواهد بخشید. در طرف دیگر ماجرا هرچه شما از نظرات کارشناسی دیگران به خوبی استفاده کنید، توانایی غافلگیری بهتر مشتریان و جلب نظرشان به برنداتن را خواهید یافت.

طراحی نقشه سفر مشتریان

وقتی مشتریان با برند شما تعامل دارند، در واقع درگیر یک سفر یا همراهی با شما هستند. تمام تلاش شما در این میان باید تبدیل این برنامه سفر به یک گشت و گذار هیجان‌انگیز باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا نکرده و در میان برندهای بزرگ دیگر خیلی زود از عرصه رقابت کنار گذاشته شوید.

شما برای طراحی یک نقشه استاندارد باید به طور مداوم نقطه شروع و پایان همراهی مشتریان با برنداتن را در نظر بگیرید. نقطه شروع برای اغلب برندها مربوط به خرید مشتریان است. این امر سرآغاز یک همراهی دور و دراز خواهد بود. درست به همین دلیل باید با دقت بسیار زیاد از آن استفاده کرده و شانس تان در این میان را نیز تقویت کنید، در غیر این صورت هرگز فرصت ایجاد ساز و کارهای استاندارد در عرصه کسب و کار را پیدا نمی‌کنید.

نقطه پایان همراهی مشتریان با یک برند باید در صورت امکان با تاخیر زیادی صورت گیرد. این امر می‌تواند به شما کمک بسیار زیادی کرده و اوضاع‌تان را بهبود بخشد. به هر حال هرچه مشتریان بیشتر در کنار برند شما باشند، تمایل‌شان برای همراهی با شما بیشتر خواهد شود. این یعنی شما می‌توانید به سادگی و بدون نیاز به استفاده از شرایط عجیب فروش‌تان را بیشتر کرده و هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی را کاهش دهید.

طراحی پرسونای مشتریان

پرسونای مشتریان یکی دیگر از نکات مهم برای ارائه یک تجربه دلپذیر به مشتریان است. هرچه شناخت شما

چطور تجربه مشتریان از برندگان را بهبود بخشیم؟

محسوب می‌شود. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، باید سعی کنید از این معمای بزرگ پرده‌برداری کنید. بسیاری از برندها بدون توجه به نیاز مشتریان اقدام به تولید محصولات می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست ایراد بزرگی نداشته باشد، اما خیلی زود شما را به لبه پرتگاه خواهد کشاند. یادتان باشد در دنیای امروز برندها بدون پاسخگویی دقیق به نیاز مشتریان شانس‌ی در بازار ندارند. شما هم باید محصول‌تان را برای پاسخگویی به یکی از نیازهای مشتریان تولید کنید، در غیر این صورت تبدیل به برندی کلیشه‌ای خواهید شد.

بهبود سطح ارتباطات با مشتریان و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی آنها با شیوه‌های جدید می‌تواند ایده‌های خوبی در این میان باشد. شما برای بهبود سطح کاری‌تان در این میان باید همیشه اوضاع‌تان را بهینه‌سازی کرده و شانس‌تان را هم افزایش دهید. دستیابی به اطلاعات دقیق درباره مشتریان همیشه از طریق گفت‌وگو با آنها صورت نمی‌گیرد. گاهی اوقات شما باید از ابزارهای دیجیتال در این میان سود ببرید. ابزارهایی مثل گوگل آنالیتیکس می‌تواند به شما برای درک هر چه بهتر و درست مشتریان کمک کند. وقتی شما نیاز مشتریان را به خوبی درک کنید، دیگر راه زیادی تا تاثیرگذاری دقیق بر روی آنها باقی نمانده است. این امر می‌تواند برای شما تجربه‌ای بی‌نهایت لذت‌بخش محسوب شده و حتی اوضاع‌تان را نیز به طور جدی بهبود بخشد.

دریافت باز خوردهای مشتریان

دریافت بازخوردهای درست از مشتریان می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی آنها کمک زیادی کند. برخی از برندها در این میان برای ارتباط‌گیری با مشتریان‌شان همیشه مشکل دارند. این امر نه تنها یک امتیاز منفی برای شما و کارتان خواهد بود، بلکه در بلندمدت تمام شانس‌های‌تان را هم از بین می‌برد. درست به همین خاطر باید با احتیاط زیاد در این راستا عمل کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان پیدا نکرده و شانس‌تان نیز به طور مداوم از بین برود. مشتریان در صورتی که ارتباط درست با برند شما داشته باشند، احتمالاً تمایل بالایی برای ارائه بازخورد نشان می‌دهند. این امر می‌تواند خودش را در قالب بسیاری از فعالیت‌های داوطلبانه یا حتی تولید محتوا درباره برنداتن در شبکه‌های اجتماعی نشان دهد. درست به همین خاطر شما باید خودتان را در کانون توجه برندها قرار داده و اوضاع‌تان را نیز در این میان بهبود بخشید. الگوبرداری از دیگر برندها در زمینه تعامل با مشتریان می‌تواند یک نکته کلیدی در این میان محسوب شود. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری درست بر روی مخاطب هدف هستید، باید همیشه این نکته مهم را در نظر داشته باشید که رقبای‌تان چطور بسا آنها ارتباط برقرار می‌کنند. این امر می‌تواند در کوتاه مدت نحوه تعامل میان شما و مشتریان‌تان در شبکه‌های اجتماعی و حتی دنیای واقعی را متحول سازد.

گاهی اوقات طرح سوالات روشن و واضح از مشتریان می‌تواند به شما برای بهبود وضعیت‌تان کمک کند. این

امر به شما برای توسعه اوضاع‌تان در عرصه کسب و کار کمک رسانده و موقعیت‌تان در بازار را هم توسعه می‌دهد. سوالات واضح از مشتریان درباره محصول مورد

نیاز یا ویژگی‌هایی که یک محصول باید داشته باشد، اهمیت محوری دارد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه دردسرهای زیادی را متحمل می‌شوند. درست به همین دلیل هرچه شما کارتان در این میان را ساده‌تر پیش برده و از تکنیک‌های دم دستی بیشتر سود ببرید، سه نفع‌تان خواهد بود. ساده‌ترین کار نیز در این میان طرح سوالات کلیدی از مشتریان خواهد بود. شما با این کار شرایط‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل توجهی بهبود خواهید بخشید.

یادتان باشد شما به عنوان یک برند در بازار باید همیشه کارتان را به خوبی مدیریت کرده و به دنبال بهبود روابط‌تان با مشتریان باشید. این امر حتی اگر زمان و بودجه زیادی نیز از شما بگیرد، باز هم ارزشش را دارد، چراکه دست آخر این تعداد مشتریان راضی از شما هستند که موفقیت‌تان را تضمین می‌کنند.

استفاده از ربات‌های چت

استفاده از ربات‌های چت به شما نشان می‌دهد چقدر روند تاثیرگذاری بر روی مشتریان ساده‌تر از هر زمان دیگری است. نکته مهم دیگر در این میان بحث مربوط به هزینه‌های استفاده از این ابزارهای هوشمند است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و اوضاع‌تان را نیز به طور قابل توجهی بهبود خواهد بخشید. یادتان نرود شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف باید همیشه امکان ساده‌سازی کارها و کاهش قیمت را داشته باشید. ربات‌های چت در این میان به شما کمک بزرگی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان می‌کند. کارکرد این ربات‌ها به لطف هوش مصنوعی توسعه بالایی داشته است. به طوری که دیگر برای کاربران عادی تشخیص اینکه در تعامل آنلاین با یک برند در حال گفت‌وگو با کارشناس واقعی یا ربات هستند، امکان‌پذیر نیست. ربات‌های چت به طور ۲۴ ساعته در خدمت مشتریان بوده و وضعیت‌شان نسبت به کارشناس‌های واقعی بسیار بهتر است. خب هرچه باشد ربات‌های چت احتمال خطای بسیار کمتری در مقایسه با دیگر نمونه‌ها دارند. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد.

منبع: **blog.hootsuite.com**