

نگاه

کاهش تورم دشوار تر از انتظار بازارهاست

۱۲ احتمال تورمی

«اکنونومیست» در سرمقاله این هفته خود، کاهش تورم را دشوارتر از آنچه بازارها تصور می‌کنند، می‌داند و می‌نویسد: «سرمایه‌گذاران روی روزهای خوب شرط‌بندی می‌کنند، اما آشفتنگی و تلاطم، چشم‌انداز محتمل‌تری است.» طرح روی جلد این شماره «کنونومیست»، بال‌بزرگی را به تصویر کشیده که در ارتفاع بالا میخکوب شده و به طور ضمنی نشان می‌دهد پایین آوردن بال‌ن تورم شاید به سادگی ساقط کردن بال‌های جاسوسی که هفته‌ها بر فراز آمریکا به پرواز در آمده بودند، نباشد. به گزارش «کنونومیست»، با توجه به عملکرد تأسفار سهام و اوراق قرضه در یک سال گذشته، شاید متوجه نشده باشید که بازارهای مالی زیادی خوشبین هستند. سرمایه‌گذاران از پاییز شرط‌بندی کرده‌اند که تورم به عنوان بزرگ‌ترین مشکل اقتصاد جهان، بدون هیاهو و دردسر از بین خواهد رفت. بسیاری فکر می‌کنند که نتیجه، کاهش نرخ بهره در پایان سال ۲۰۲۳ خواهد بود که به اقتصادهای بزرگ - و مهم‌تر از همه آمریکا - کمک می‌کند تا از رکود اجتناب کنند. سرمایه‌گذاران در حال قیمت‌گذاری سهام برای اقتصاد گلدیالک هستند که در آن سود شرکت‌ها رشد می‌کند؛ درحالی‌که هزینه سرمایه کاهش می‌یابد (اقتصاد گلدیالک، اقتصادی است که در آن...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

آیا مواد غذایی در سال ۲۰۲۳ گران می‌مانند؟

معادله چندمجهولی تورم غذا

فرصت امروز: پس از نزدیک به دو سالی که مهمترین عامل شکل‌دهنده به تحولات جهانی، همه‌گیری کووید-۱۹ بود، حالا به نظر می‌رسد که مهمترین مسئله دنیا، ادامه جنگ روسیه و اوکراین است. تمام جهان در ماه‌های پیش رو در سال ۲۰۲۳ میلادی باید با پیامدهایی همراه باشند که تداوم این جنگ بر ژئوپلیتیک و امنیت جهانی باقی گذاشته است. به نظر می‌رسد که میزان تورم غذایی، قیمت انرژی، نرخ بهره، رشد اقتصادی و... همگی به سرنوشت جنگ روسیه و اوکراین بستگی دارد. در این میان، مشکلات زنجیره جهانی تامین مواد غذایی کماکان ادامه دارد و تورم مواد غذایی نیز به همین دلیل بالاست. در شرایطی که موج همه‌گیری کرونا تا...

۲

بازار سهام به بازدهی منفی ۹ درصد در بهمن‌ماه رسید

جاماندگی بورس از سکه و دلار

۴

مدیریت و کسب‌وکار

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM):

آشنایی با الگوی جدید مدیریت مشتریان

کارآفرینان قدیمی هنوز هم که هنوز است معتقدند مشتریان راضی و خوشحال طوری جایگاه یک برند را در بازار بالا می‌برند که حتی به ذهن آدم هم نمی‌رسد. از آنجایی که خیلی از نصیحت‌های قدیمی هنوز هم در دنیا کاربرد دارد، کارآفرینان نسل جوان هم آن را آویزه گوش‌شان کرده‌اند. البته این وسط سر و کله یک چالش بی‌نهایت مهم پیدا شده است: راضی نگه داشتن هزاران مشتری به طور همزمان! شاید تا همین چند دهه قبل مدیریت مشتریان یکی از کارهای کلاسیک بود که از پس هر بازاریابی برمی‌آمد، اما از وقتی شرکت‌های چندملیتی با کلی مشتری گوناگون وارد گود شده‌اند، همه چیز به هم ریخته است. بی‌شک مدیریت هزاران مشتری در چهارگوشه دنیا کاری نیست که از پس یک تیم بازاریابی بربیاید. شاید فکر...

۸

هوش مصنوعی چگونه ریاضی را متحول می‌کند؟

ریاضیات در مقابل ماشین‌ها

کم و بیش از یک لوح خالی شروع به کار می‌کند و با هضم مقادیر زیادی داده، الگوها را یاد می‌گیرد. این مورد یادگیری ماشینی نامیده می‌شود و اساس «مدل‌های زبانی بزرگ» همانند چت‌بات‌هایی نظیر ChatGPT و سیستم‌هایی که می‌توانند کاربران انسانی را در بازی‌های پیچیده شکست دهند یا چگونگی تا شدن پروتئین‌ها را پیش‌بینی کنند، از این دست است. در حالی که هوش مصنوعی نمادین ذاتا دقیق است، شبکه‌های عصبی فقط می‌توانند حدس‌های آماری داشته باشند و عملیات آنها اغلب مرموز است.

هوش مصنوعی نزدیک می‌شود

«دی مورا» با ایجاد سیستمی به نام «لین» (Lean) به این هوش مصنوعی نمادین کمک کرد تا به موفقیت‌های اولیه ریاضی دست یابد. این نرم‌افزار تعاملی، محققان و پژوهشگران را وادار می‌کند تا هر مرحله منطقی از یک مسئله را تا ابتدایی‌ترین جزئیات بنویسند و از درستی ریاضیات آن اطمینان حاصل کنند. حدود دو سال پیش، گروهی از ریاضیدانان موفق شدند صحت یک برهان مهم اما غیرقابل نفوذ که به قدری پیچیده بود که حتی نویسنده‌اش هم از آن مطمئن نبود را با کمک «لین» تأیید کنند. محققان می‌گویند که این فرایند به آنها کمک کرد تا این برهان را درک کنند و حتی راه‌هایی برای ساده‌سازی آن بیابند. «دی مورا» در این مورد می‌گوید: «من فکر می‌کنم این حتی هیجان‌انگیزتر از صحبت‌ایی است.» علاوه بر آسان‌تر کردن کار انفرادی، این نوع «دستیار اثبات‌کننده» می‌تواند نحوه همکاری ریاضیدانان را با حذف آنچه که «دی مورا» آن را «گلوگاه اعتماد» می‌نامد، تغییر دهد. وقتی ما با هم همکاری می‌کنیم، ممکن است به کاری که شما انجام می‌دهید، اعتماد نداشته باشم، اما یک «دستیار اثبات» به همکاران شما نشان می‌دهد که می‌توانند به بخشی از کار شما اعتماد کنند.

در سوی دیگر، مدل‌های زبانی بزرگ مبتنی بر شبکه عصبی قرار دارند. در شرکت گوگل در کالیفرنیا، فیزیکدان

بدون نیاز به حضور در شعبه بانک پاسارگاد

سقف انتقال وجه خود را افزایش دهید

انتقال وجه» شوید. در این صفحه کلیک + را انتخاب کنید و وارد صفحه مشاهده و تغییر سقف انتقال وجه شوید. در پایان با انتخاب شعبه عامل نسبت به ثبت درخواست خود اقدام کنید. همکاران ما در شعبه عامل در اولین روز کاری، درخواست شما را بررسی و اجرا خواهند کرد. در قسمت پایین صفحه نیز می‌توانید میزان سقف انتقال وجه فعلی خود را مشاهده کنید. لازم به ذکر است در حال حاضر حداکثر سقف انتقال وجه بانکی و حواله بین بانکی برای اشخاص حقیقی یک میلیارد ریال در روز و ۳۰ میلیارد ریال در ماه و برای اشخاص حقوقی ۵ میلیارد ریال در روز و ۳۰ میلیارد ریال در ماه است. برای کسب راهنمایی و دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانید با کارشناسان مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰-

ماشین‌ها ریاضی را تغییر می‌دهند؟

ابزارهای یادگیری ماشینی در حال حاضر به ریاضیدانان کمک می‌کنند تا نظریه‌های جدید را فرموله و مسائل سخت را حل کنند، اما آنها قرار است این حوزه را بیشتر از اینها دگرگون کنند. به نوشته مجله «تچر»، در حالی که علاقه به چت‌بات‌ها در حال گسترش است، ریاضیدانان به کشف اینکه چگونه هوش مصنوعی می‌تواند به آنها در انجام فعالیت‌های‌شان کمک کند، می‌پردازند. به گفته محققان و پژوهشگران، فرقی نمی‌کند که هوش مصنوعی به تأیید دست‌نوشته‌های انسان کمک کند یا راه‌های جدیدی برای حل مسائل سخت و دشوار پیشنهاد دهد. تغییر در این زمینه آغاز شده و این فراتر از محاسبات است. «اندرو گرانویل»، ریاضیدان و نظریه‌پرداز اعداد در دانشگاه مونترال کانادا در این باره می‌گوید: «ما به یک سوال بسیار خاص توجه داریم: آیا ماشین‌ها ریاضیات را تغییر می‌دهند؟»

یک کارگاه آموزشی در دانشگاه کالیفرنیا (لس‌آنجلس) در هفته گذشته، این سوال را با هدف ایجاد پل‌هایی میان ریاضیدانان و دانشمندان رایانه بررسی کرد. یکی از سازمان‌دهندگان این رویداد، «مارین هیول»، کارشناس حوزه فناوری و دانشمند رایانه در دانشگاه کارنگی ملون در پیتسبورگ (پنسیلوانیا) در این زمینه می‌گوید: «بیشتر ریاضیدانان کاملاً از این فرصت‌ها بی‌اطلاع هستند.» بخشی از بحث مذکور به این موضوع مربوط می‌شود که چه نوع ابزارهای خودکاری مفیدتر خواهند بود. هوش مصنوعی دو نوع اصلی دارد. در هوش مصنوعی نمادین، برنامه‌نویسان قوانین منطقی یا محاسباتی را در کدهایی که می‌نویسند، تعبیه می‌کنند. «لئوناردو دی مورا» دانشمند رایانه در تحقیقات مایکروسافت در ردموند (واشنگتن) در همین باره می‌گوید: «این چیزی است که مردم به آن «هوش مصنوعی قدیمی خوب» می‌گویند.» رویکرد دیگر که در یک دهه گذشته بسیار موفق بوده است، مبتنی بر شبکه عصبی مصنوعی است. در این نوع هوش مصنوعی، رایانه

فرصت امروز: چت‌بات‌ها، عصر جدیدی را در حوزه هوش مصنوعی رقم زدند و نگرانی‌های زیادی را برای شرکت‌های بزرگ حوزه فناوری ایجاد کرده‌اند. چت‌بات هوشمند موسوم به «ChatGPT» از زمان عرضه‌اش در ماه نوامبر گذشته، توفانی در فضای مجازی به راه انداخته و طی ۴۰ روز بیش از ۱۰ میلیون کاربر روزانه جذب کرده است. توفان ChatGPT» طبیعی است که غول‌های فناوری را به هراس بیندازد و آنها را به تکاؤبی بیشتر در این زمینه وادارد؛ زیرا کارهای زیادی که امروزه کاربران از طریق موتورهای جست‌وجو انجام می‌دهند، می‌توانند به شکل بهتری با چت‌بات‌های هوش مصنوعی انجام شوند. چت‌بات‌ها، موضوع روز دنیا هستند و راه‌اندازی چت‌بات مبتنی بر هوش مصنوعی موسوم به ChatGPT»، علاوه بر حوزه فناوری، نگرانی‌های زیادی را در مورد تأثیر هوش مصنوعی بر بازار کار نیز ایجاد کرده است. کارشناسان حوزه فناوری می‌گویند که هوش مصنوعی در آینده نزدیک، جای انسان را در یک پنجم از کارها و مشاغل می‌گیرد. برخی پیش‌بینی‌ها نیز از اعداد بزرگتر و ترسناک‌تری سخن می‌گویند.

عنوان «GPT» برای این چت‌بات - که نوعی الگوی زبانی خاص است - از سروازهای «مدل از پیش آموزش‌دیده مولد» (generative pre-trained transformer) گرفته شده است؛ ابزاری که درست همانند ماشین‌های بخار، برق و پیردارش کامپیوتری به خوبی به عنوان تکنولوژی همه منظوره در جهت اهداف عام‌المنفعه عمل می‌کنند؛ یک نوآوری انقلابی که به‌ره‌وری تمام صنایع و مشاغل را افزایش می‌دهد. چت‌بات‌ها و در سطح بزرگتر، هوش مصنوعی علاوه بر حوزه فناوری و فضای کسب و کار همچنین در دنیای علم و حوزه ریاضیات نیز بحث‌هایی را به راه انداخته است. سوال این است که آیا ماشین‌ها، ریاضیات را تغییر می‌دهند؟ نشریه «تچر» در گزارشی به بررسی تغییر جهان ریاضیات توسط هوش مصنوعی پرداخته است.

در راستای توسعه خدمات غیرحضوری، بانک پاسارگاد امکان افزایش سقف انتقال وجه غیرحضوری را از طریق اینترنت‌بانک پاسارگاد فراهم کرده است. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، شرایط زندگی در دنیایی که هر روز تحت‌تأثیر پیشرفت علم و تکنولوژی است باعث شده به استفاده از خدمات حضوری در بخش‌های مختلف به حداقل برسد. خدمات بانکی نیز به عنوان یکی از بخش‌های ضروری جامعه امروزی تحت‌تأثیر این تغییر‌ها قرار گرفته و بانک‌ها نیز همواره تلاش کرده‌اند تا در مسیر این پیشرفت حرکت کرده و به سطوح مختلف نیازهای موجود توجه کنند و راه‌حل‌های متناسب با خواست مخاطبان را به آنها ارائه دهند.

در همین راستا، بانک پاسارگاد همسو با آخرین

سابق «یتان دایر» و گروهش یک چت‌بات به نام «مینروا» (Minerva) ساخته‌اند که در حل مسائل ریاضی تخصص دارد. «مینروا» نسخه بسیار پیچیده‌ای از عملکرد تکمیل خودکار در پیام‌رسان‌ها است. این هوش مصنوعی که با استفاده از مقالات ریاضی پایگاه «arXiv» آموزش دیده است با روشی مشابه کاری که برخی از اپلیکیشن‌ها به وسیله آن می‌توانند کلمات و عبارات را پیش‌بینی کنند، می‌تواند گام به گام راه حل‌هایی برای مسائل ارائه کند. برخلاف «لین» که با استفاده از چیزی شبیه به کد رایانه‌ای ارتباط برقرار می‌کند، «مینروا» سوالات را می‌پذیرد و پاسخ‌ها را به زبان انگلیسی و به شکل مکالمه ارائه می‌دهد. به عقیده «لئوناردو دی مورا»، «حل کردن برخی از این مسائل به صورت خودکار یک دستاورد است.» «مینروا» هم قدرت و هم محدودیت‌های احتمالی این رویکرد را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، می‌تواند اعداد صحیح را به طور دقیق به اعداد اول تبدیل کند، اما زمانی که اعداد از اندازه معینی فراتر رفت، اشتباهات آن شروع شد و این مهم نشان می‌دهد که این هوش مصنوعی، روند کلی را «درک» نکرده است.

ریدای هوش مصنوعی در ریاضیات

با این وجود، به نظر می‌رسد که شبکه عصبی «مینروا» می‌تواند برخی از روش‌های کلی را برخلاف الگوهای آماری به دست آورد و تیم گوگل در تلاشند تا بفهمند چگونه این کار را انجام می‌دهد. «دایر» در این باره می‌گوید: «در نهایت ما مدلی را می‌خواهیم که بتوان با آن توفان فکری کرد. این امر می‌تواند برای غیرریاضیدانانی که نیاز به استخراج اطلاعات از متون تخصصی دارند نیز مفید باشد. افزونه‌های بیشتر، مهارت‌های «مینروا» را با مطالعه کتاب‌های درسی و ارتباط با نرم‌افزارهای اختصاصی ریاضی گسترش می‌دهد.» به گفته وی، «انگیزه پشت پروژه «مینروا» این بوده است که ببینیم رویکرد یادگیری ماشینی تا کجا می‌تواند پیش برود. یک ابزار خودکار قدرتمند برای کمک به ریاضیدانان

۰۲۱ تماس حاصل نمایید.

گفتنی است بانک پاسارگاد در سال ۲۰۲۳ میلادی با صعود ۱۹ پلای نسبت به سال گذشته، موفق به کسب رتبه ۲۳۸ از میان ۵۰۰ برند برتر بانکی جهان (Banking Brands ۵۰۰) شد. این بانک طی هشت سال گذشته همواره در فهرستی که هر ساله توسط موسسه بین‌المللی «برندفایننس» تهیه و توسط نشریه «بنکر» از زیرمجموعه‌های «Financial Times» اعلام می‌شود، به عنوان با ارزش‌ترین برند بانکی ایرانی معرفی شده است. عنوان با ارزش‌ترین برند بانکی ایرانی معرفی شده است. بانک پاسارگاد در سال ۲۰۲۳ انجام شده است، با وجود تحریم‌های مالی و بانکی تحمیل‌شده و افت ارزش پول ملی با رشد ۲۴ درصدی در ارزش برند و صعود ۱۹ پله‌ای در رتبه‌بندی، با ارزش برند ۷۵۹ میلیون

ممکن است در نهایت روش‌های هوش مصنوعی نمادین را با شبکه‌های عصبی ترکیب کند.»

پرسش این است که آیا در درازمدت این برنامه‌ها به عنوان یک حامی باقی می‌مانند یا می‌توانند به طور مستقل تحقیقات ریاضی را انجام دهند؟ هوش مصنوعی ممکن است در تولید گزاردها و برهان‌های صحیح ریاضی بهتر شود، اما برخی از محققان نگران هستند که بیشتر آنها غیرجالب یا غیرقابل درک باشند؛ چنانکه «تیموتی گوورز»، برنده مدال فیلدز می‌گوید که ممکن است راه‌هایی برای آموزش برخی از شاخص‌های عینی برای ارتباط ریاضی به یک رایانه وجود داشته باشد، مانند اینکه آیا یک عبارت کوچک می‌تواند موارد خاص زیادی را دربرگیرد یا حتی می‌توان پلی بین زیرشاخه‌های مختلف ریاضیات ایجاد کرد. به گفته این ریاضیدان، «برای اینکه در اثبات قضایا بهتر شویم، رایانه‌ها باید قضاوت کنند که چه چیزی جالب است و ارزش اثبات دارد. اگر آنها بتوانند این کار را انجام دهند، آینده انسان‌ها در این زمینه نامشخص خواهد بود.»

«ریکا أبراهام»، دانشمند رایانه در آلمان نسبت به آینده ریاضیدانسان خوش‌بینانه‌تر فکر می‌کند. او در این خصوص می‌گوید: «یک سیستم هوش مصنوعی به همان اندازه هوشمند است که ما برنامه‌ریزی می‌کنیم. هوش درون رایانه وجود ندارد. هوش درون برنامه‌نویس یا مربی آن یافت می‌شود.» همچنین «فلائی میچل»، دانشمند علوم رایانه و علوم شناختی در موسسه سانتافه در نیومکزیکو بر این باور است که «شغل ریاضیدانان تا زمانی که کستی‌های عمده هوش مصنوعی برطرف نشود، ایمن خواهد بود.» ناتوانی هوش مصنوعی در استخراج مفاهیم انتزاعی از اطلاعات واقعی، جزو این کاستی‌ها است. در حالی که سیستم‌های هوش مصنوعی می‌توانند قضایا را اثبات کنند، ارائه انتزاعات ریاضی جالبی که در وهله اول باعث پیدایش قضایا می‌شوند، بسیار سخت‌تر است.

دلار موفق شد جایگاه ۲۳۸ در میان ۵۰۰ برند معتبر بانکی جهان را کسب نماید و در رتبه‌ای بالاتر نسبت به بسیاری از بانک‌های معتبر منطقه‌ای و جهانی قرار گیرد. کسب این رتبه در ادامه افتخار آفرینی‌های بین‌المللی بانک پاسارگاد به دست آمده است. پیش از این، بانک پاسارگاد در سال ۲۰۲۲ برای هفتمین بار عنوان «بانک برتر اسلامی ایران» و برای هشتمین سال عنوان «بانک سال ایران» را به خود اختصاص داده بود. بانک پاسارگاد از سال ۲۰۱۵ (به غیر از سال ۲۰۱۶ که در این رتبه‌بندی شرکت نکرد) در رتبه‌بندی ۵۰۰ برند بانکی برتر جهان حضور داشته و همواره به‌عنوان با ارزش‌ترین برند بانکی ایرانی معرفی شده است و در سال ۲۰۱۸، ارزش برند بانک پاسارگاد بالغ بر ۱۱۷۰ میلیون دلار ارزیابی شده بود.



کاهش تورم دشوار تر از انتظار بازارهاست

۲ احتمال تورمی

«کونومیسٲ» در سرمقاله این هفته خود، کاهش تورم را دشوارتر از آنچه بازارها تصور می کنند، می داند و می نویسد: «سرمایه گذاران روی روزهای خوب شرط بندی می کنند، اما آشفتنگی و تلاطم، چشم انداز محتمل تری است.» طرح روی جلد این شماره «کونومیسٲ»، بالن بزرگی را به تصویر کشیده که در ارتفاع بالا میخکوب شده و به طور ضمنی نشان می دهد پایین آوردن بالن تورم شاید به سادگی ساقط کردن بالن های جاسوسی که هفته ها بر فراز آمریکا به پرواز در آمده بودند، نباشد. به گزارش «کونومیسٲ»، با توجه به عملکرد تأسف بار سهام و اوراق قرضه در یک سال گذشته، شاید متوجه نشده باشید که بازارهای مالی زیادی خوشبین هستند. سرمایه گذاران از پاییز شرط بندی کرده اند که تورم به عنوان بزرگترین مشکل اقتصاد جهان، بدون هیاهو و دردسر از بین خواهد رفت. بسیاری فکر می کنند که نتیجه، کاهش نرخ بهره در پایان سال ۲۰۲۳ خواهد بود که به اقتصادهای بزرگ - و مهمتر از همه آمریکا - کمک می کند تا از رکود اجتناب کنند. سرمایه گذاران در حال قیمت گذاری سهام برای اقتصاد گلدیلاک هستند که در آن سود شرکت ها رشد می کند؛ در حالی که هزینه سرمایه کاهش می یابد (اقتصاد گلدیلاک، اقتصادی است که در آن شرایط متعادل و مساعد است؛ یعنی یک رشد اقتصادی به اندازه و تورم پایین).

با پیش بینی این رویداد خوشایند، شاخص اس اند پی ۵۰۰ سهام آمریکا از ابتدای امسال تاکنون ۸ درصد افزایش یافته است. ارزش شرکت ها ۱۸ برابر بیشتر از درآمدهای آتی آنهاست. رقمی که اگرچه طبق استانداردهای پس از پاندمی پایین است، اما بالاتر از میزانی است که بین سال های ۲۰۰۲ و ۲۰۱۹ حاکم بود. انتظار می رود در سال ۲۰۲۴ این درآمدها ۱۰ درصد افزایش یابند. البته فقط بازارهای آمریکا نیست که جهش کرده اند. سهام اروپایی حتی بیشتر افزایش یافته که تا حدودی به لطف زمستان گرم است که قیمت انرژی را کنترل کرده است. پول به سمت اقتصادهای نوظهور سرازیر شده که از دو موهبت برخوردارند؛ کنار گذاشته شدن سیاست «کووید صفر» در چین و دلار ارزان تر که نتیجه انتظارات از سیاست پولی کمتر انقباضی در آمریکاست.

این یک تصویر خوش بینانه و متأسفانه گمراه کننده است. نبرد جهان با تورم هنوز به پایان نرسیده و این یعنی بازارها ممکن است با یک اصلاح ناخوشایند روبه رو شوند. برای اینکه متوجه شوید چه چیزی سرمایه گذاران را امیدوار کرده، به آخرین آمار قیمت مصرف کننده آمریکا که در ۱۴ فوریه منتشر شد، نگاه کنید. این آمار در سه ماه منتهی به ژانویه نسبت به هر زمان دیگری از آغاز ۲۰۲۱، تورم کمتری را نشان می دهد. بسیاری از عواملی که برای اولین بار باعث افزایش تورم شدند، از بین رفته اند. زنجیره های عرضه جهانی نه دیگر تحت تأثیر تقاضای فزاینده برای کالاها قرار می گیرند و نه به دلیل کرونا مختل می شوند. از آنجا که تقاضا برای میلمان فضای باز و کنسول های بازی کاهش یافته، قیمت کالاها در حال کاهش است و ریزترانه های زیادی وجود دارد. قیمت نفت کمتر از قبل از حمله روسیه به اوکراین در یک سال پیش است. تصویر کاهش تورم در سراسر جهان تکرار می شود: نرخ تورم در ۲۵ کشور از ۳۶ کشور عمدتاً ثروتمند عضو OECD، در حال کاهش است.

با این حال، نوسانات در تورم کل، روند اصلی را پنهان می کند. اگر به جزئیات نگاه کنید، به راحتی می توانید متوجه شوید که مشکل تورم حل نشده است. قیمت های هسته آمریکا که در آن قیمت مواد غذایی و انرژی که ناپایدار است حساب نمی شود، طی سه ماه گذشته با سرعت سالانه ۴٫۶ درصد رشد کرده و حالا به آرمی شورو به شتاب گرفته اند. منبع اصلی تورم در حال حاضر، بخش خدمات است که بیشتر ناشی از هزینه های نیروی کار است. رشد دستمزد در آمریکا، بریتانیا، کانادا و نیوزیلند هنوز بالاتر از نرخ تورم هدف ۲ درصدی بانک های مرکزی است. رشد دستمزد در منطقه یورو کمتر است، اما در اقتصادهای مهمی مانند اسپانیا در حال افزایش است.

با توجه به قدرت بازار کار، این نباید تعجب آور باشد. شش عضو از کشورهای ثروتمند گروه هفت، پایین ترین نرخ بیکاری در قرن اخیر را تجربه می کنند. آمریکا شاهد پایین ترین سطح بیکاری از سال ۱۹۶۹ است. به سختی می توان دید که چگونه تورم اصلی می تواند از بین برود؛ در حالی که بازارهای کار تا این حد فشرده هستند. بنابراین بسیاری از اقتصادها در مسیر تورمی باقی خواهند ماند که تورم را در بازه ۵ تا ۵٫۲ درصدی قرار می دهد. این نسبت به تجربه دو سال گذشته کمتر ترسناک خواهد بود، اما این یک مشکل بزرگ برای بانکداران مرکزی خواهد بود. هرمتسک چشم انداز خوش بینانه سرمایه گذاران را از بین می برد.

هر اتفاقی که در ادامه بیفتد، آشفتنگی بازار، محتمل به نظر می رسد. در هفته های اخیر، سرمایه گذاران اوراق قرضه به سمت این پیش بینی حرکت کرده اند که بانک های مرکزی نرخ های بهره را کاهش نمی دهند، بلکه بالا نگه می دارند. این امکان پذیر است که فقط نرخ ها بدون آسیب جدی به اقتصاد بالا بمانند؛ در حالی که تورم همچنان به کاهش خود ادامه می دهد؛ اگر این اتفاق بیفتد، بازارها با رشد اقتصادی قوی تقویت خواهند شد. با این حال، نرخ های بالاتر دالما به سرمایه گذاران اوراق قرضه ضرر می زند و ادامه یازده های بدون ریسک بالا، توجیه معاملات سهام را دشوار تر می کند. با این وجود، احتمال اینکه نرخ های بالا به اقتصاد آسیب برساند، بیشتر است. در دوران مدرن، بانک های مرکزی در اجرای استراتژی «فرد نرم» (کاهش ملایم رشد اقتصادی با افزایش نرخ بهره به طوری که از رکود جلوگیری شود) به عمل کرده اند. تاریخ مملو از سرمایه گذاری است که به اشتباه رشد قوی را در پایان یک دوره انقباض پولی پیش بینی می کنند. حتی اگر فرض کنیم آمریکا تنها اقتصادی باشد که وارد رکود می شود، بسیاری از کشورها همچنان به پایین کشیده می شوند، به ویژه اگر سرمایه گذاران به دنبال محافظت از ارزش دارایی های خود به سمت دلار حرکت کنند و دلار تقویت شود.

این احتمال نیز وجود دارد که بانک های مرکزی که با مشکل سرسخت تورم مواجه هستند، تحمل رکود را نداشته باشند. بنابراین ممکن است اجازه دهند نرخ تورم کمی بالاتر از تورم هدف آنها باشد. در کوتاه مدت، این امر باعث «sugar rush» خواهد بود (اصطلاحی که برای انرژی مضاعف حاصل از مصرف زیاد قند استفاده می شود. افراد در این حالت، افزایش انرژی ناگهانی ناشی از مصرف زیاد قند و سپس افت شدید انرژی را تجربه می کنند). همچنین ممکن است در درازمدت منافع از دو پی داشته باشند: در نهایت نرخ های بهره به دلیل تورم بالاتر، بالاتر می روند و از پی منفرد دور می شوند و همین به بانک های مرکزی، ابزار پولی بیشتری را در طول رکود بعدی می دهد. به همین خاطر، اکثر اقتصاددانان نرخ تورم هدف بیش از ۲ درصد را مطلوب می بینند.

با این حال، مدیریت چنین تغییر رژیم بدون ایجاد ویرانی، وظیفه بزرگی برای بانک های مرکزی خواهد بود. آنها سال ها گذشته را صرف تأکید بر تعهد به اهداف فعلی خود کرده اند که اغلب توسط قانونگذاران تعیین می شود. کنار گذاشتن یک رژیم و استقرار رژیمی دیگر، چالش سیاست گذاری برای یک نسل است. قاطعیت بسیار مهم خواهد بود. در دهه ۱۹۷۰، عدم شفافیت در مورد اهداف سیاست پولی منجر به نوسان شدید اقتصادی شد و به عموم مردم آسیب رساند. تاکنون در بانک های مرکزی ثروتمند هیچ خبری از معکوس کردن روند افزایشی نرخ بهره دیده نمی شود. حتی در صورت کاهش تورم با توقف آن در سطوح بالا، بعید به نظر می رسد سیاستگذاران بتوانند به آسانی از این پیچ تاریخی بگذرند. در چنین وضعیتی، خواه به دلیل نرخ های بهره بالا و خواه تبعات رکود یا دردرهای دوران گذار، سرمایه گذاران باید خود را برای ناامیدی آماده کنند.

آیا مواد غذایی در سال ۲۰۲۳ گران می مانند؟

معادله چندمجهولی تورم غذا



مواد غذایی و نوشیدنی خود را وارد می کرد و این در حالی بود که این رقم در سال ۲۰۰۸ میلادی بالغ بر ۱۲ درصد بود. همچنین در سال ۲۰۱۹ احتمال اینکه ارتباط تجاری مستقیم برای خرید مواد غذایی و محصولات کشاورزی بین کشورها برقرار شود در قیاس با سال ۱۹۹۵ میلادی به میزان ۵۰ درصد افزایش پیدا کرده بود.

با این حال، مجاری همه گیری کرونا باعث شد همه چیز تغییر کند. حالا دیگر افزایش هزینه حمل و نقل جهانی و کمبودهای مختلف در زنجیره تامین، به امری عادی بدل شده است. براساس نتایج یک نظرسنجی که موسسه دلویت انجام داد، در پایان سال گذشته میلادی، حدود ۹۰ درصد از شرکت های اروپایی و آمریکایی فعال در صنعت غذا و نوشیدنی تأیید کرده اند که با چالش های بزرگی در تامین مواد مورد نیازشان و فرستادن محصولات شان به بازار مواجه بوده اند. به عنوان نمونه، شرکت کوبیزین سولوشنز که مقرش در ویرجینیا است و مواد غذایی یک شده را می فروشد، اعلام کرده است که پیش از بروز پاندمی کرونا برای اجاره یک کانستینر باید ۳ هزار دلار خرج می کرد، اما این رقم حتی به ۳۰ هزار دلار هم رسید؛ هرچند که به تدریج دوباره پایین آمد و در حال حاضر ۴۵۰۰ دلار است. علت اصلی این افزایش قیمت، نبود راننده کامیون به میزان کافی، افزایش هزینه اجاره کانستینر و مسائل دیگر است. همچنین بسته شدن برخی بنادر در سطح جهان به خاطر جنگ روسیه و اوکراین هم اوضاع را پیچیده تر کرده است.

همه اینها در حالی است که مصرف کننده برای مصاد غذایی تامین شده از نقاط دیگر جهان هنوز خیلی زیاد است و حتی بخشی از این مصرف کنندگان به پذیرش قیمت بالاتر برای استفاده از این مواد غذایی (تظیر ماهی لازم برای سوشی) نیز تمایل دارند. با این وجود، صنعت مواد غذایی و نوشیدنی هنوز از بی ثباتی های پیاپی رنج می برد و در تلاش است که به سطح ثباتی از قیمت برسد و به تعبیری، راهی برای بقای دراز مدت تر خود پیدا کند.

است به تدریج ابعاد کمتری پیدا کنند و تغییر قیمت ها کمی کنترل شود، اما تامین کنندگان می گویند بحرانی که در سال های اخیر در سطح جهان پیش آمده چارهای جز آن نمی گذارد که منابعی منطقه ای تر و محلی تر برای زنجیره تامین مواد غذایی یافت شود.

صنعت مواد غذایی و نوشیدنی هم مثل بسیاری از محصولات تولیدی دیگر (از خودرو گرفته تا ایفون) اغلب به موادی نیاز دارد که باید از نقاط مختلف جهان تامین شوند. مثلاً روی پیتزای آمریکایی از زامبون اسپانیایی استفاده می شود یا از جو تولیدی اوکراین در صنایع مختلف غذایی استفاده می شود. براساس گزارش سازمان تجارت جهانی به صورت کلی، تقریباً یک چهارم از صادرات امروزی مواد غذایی جهانی از اجزا و مواد خارجی بهره می برند. «سوزان واچر»، استاد دانشکده وارتون در دانشگاه پنسیلوانیا در این خصوص می گوید: «وقتی مردم درباره تجارت جهانی شده صحبت می کنند، معمولاً این را در نظر نمی گیرند که بخش مهمی از زنجیره تامین مواد غذایی نیز جهانی شده است. این زنجیره تامین، پیچیدگی های زیادی دارد و باعث می شود شوک هایی که در عرصه تامین به وجود می آیند، به بارز آسیب پذیری های جدی در این صنعت بینجامند.»

رابوبانک پیش بینی کرده که قیمت مواد غذایی در سال ۲۰۲۳ هم بی ثبات خواهد بود، چون مشکلاتی مانند کمبود انرژی، اختلال های زنجیره تامین در زمینه کالاهای اساسی کشاورزی و نیز قیمت بالای کود همچنان وجود دارد. براساس پیش بینی های وزارت کشاورزی آمریکا، قیمت مواد غذایی در این کشور در سال ۲۰۲۳ بین ۳ تا ۴ درصد افزایش خواهد یافت که بالاتر از نرخ های تاریخی قبلی است. ملل مختلف اصولاً در قرون و هزارها، مواد غذایی مختلف را از یکدیگر می خریدند و حتی مکتوباتی در این خصوص در قرن شش پیش از میلاد در یونان وجود دارد، اما در دوران جدید و به خصوص بعد از جهانی شدن، حجم و تنوع مواد غذایی که از مرزها می گذرد، به شدت بالا رفت. مثلاً آمریکا در سال ۲۰۲۰ میلادی، حدود ۱۸٫۳ درصد از

فرصت امروز: پس از نزدیک به دو سالی که مهمترین عامل شکل دهنده به تحولات جهانی، همه گیری کووید-۱۹ بود، حالا به نظر می رسد که مهمترین مسئله دنیا، ادامه جنگ روسیه و اوکراین است. تمام جهان در ماه های پیش رو در سال ۲۰۲۳ میلادی باید با پیامدهای همراه باشند که تداوم این جنگ بر ژئوپلیتیک و امنیت جهانی باقی گذاشته است. به نظر می رسد که میزان تورم غذایی، قیمت انرژی، نرخ بهره، رشد اقتصادی و… همگی به سرنوشت جنگ روسیه و اوکراین بستگی دارد. در این میان، مشکلات زنجیره جهانی تامین مواد غذایی کامکان ادامه دارد و تورم مواد غذایی نیز به همین دلیل بالاست. در شرایطی که موج همه گیری کرونا تا حدودی فروکش کرده، سوال این است که چرا زنجیره های تامین جهانی مواد غذایی هنوز با موانع زیادی دست و پنجه نرم می کنند؟ «وال استریت ژورنال» در گزارشی به جست و جوی پاسخ این پرسش برآمده است و توضیح می دهد که چه آینده ای در انتظار صنعت غذا است.

به نوشته «وال استریت ژورنال»، چندین دهه بود که جهانی شدن باعث افزایش تنوع مواد غذایی و کاهش قیمت آنها شده بود. حالا اما عواملی مثل وقوع همه گیری کرونا، جنگ اوکراین و اختلال های مختلف در زنجیره های تامین جهانی نشان می دهند که جهان در حال غلتیدن به ورطه افزایش شدید قیمت مواد غذایی است. امسال تورم مواد غذایی به سطوحی رسید که در چند دهه اخیر بی سابقه بود. این را می شد در آمریکا و نقاط دیگر جهان مشاهده کرد. براساس شاخص قیمت مواد غذایی سازمان ملل متحد، این را می دانیم که تورم مواد غذایی به صورت جهانی هنوز ۲۵ درصد بالاتر از اوایل سال ۲۰۲۰، یعنی آغاز پاندمی کرونا است. اقتصاددانان و فعالان صنایع غذایی می گویند در میان عواملی که باعث افزایش قیمت مواد غذایی شده اند، باید به اختلال های مختلف در زمینه تولید و حمل و نقل اشاره کرد که از پاندمی کرونا نشأت گرفتند و بعد هم به خاطر جنگ اوکراین و افزایش قیمت انرژی و غلات که ناشی از آن بود، وضعیت بدتری پیدا کردند. درست است که هر کدام از این عوامل ممکن

سرعت واکنش بازار مسکن به متغیرهای اقتصادی افزایش یافت

معادله جدید بازار مسکن

او با اشاره به تغییر رفتارهای اقتصادی نسبت به سال های گذشته به «پسنسا» توضیح می دهد: قبلاً این طور بود که وقتی ارز نوسان می کرد، سرمایه ها به سمت ارز و طلا می رفت. سپس وقتی که ظرفیت آن بازارها پر می شد، سرمایه گذاران به سمت بازار مسکن می رفتند. الان دیگر شرایط همانند قبل نیست و بازارها به طور همزمان دچار تغییر می شوند. این کارشناس بازار مسکن درباره راهکارهای کنترل قیمت مسکن بر این باور است: گام اول این است که اقتصاد آزاد را در کشور ساری و جاری کنیم. اگر می خواهیم ابزارهای مالی را به کار بگیریم و به بخش های تولیدی رونق ایجاد کنیم باید تولید ثروت داشته باشیم. برخی از افراد اصرار دارند که برخی مشکلات اقتصادی را به ضعف مدیران نسبت بدهند، اما چالش های موجود زاینده اقتصاد دولتی و خصولتی است. برای تغییر شرایط باید رویکردهای کلان اقتصادی را تغییر دهیم.

همچنین «مهدی روانشادنیاز» از دیگر تحلیلگران اقتصاد مسکن با بیان اینکه تقاضای انباشته برای مسکن بروز یافته است، می گوید: انباشت تقاضایی برای خرید خانه طی سال های گذشته شکل گرفته است که بخشی از آن هم اکنون بروز یافته و نمی توان گفت که عمده تا از نوع سوداگری است، تقاضای مصرفی هم در بازار وجود دارد و در نوسان قیمت تأثیر می گذارد. به اعتقاد وی، باید تحولی در اقتصاد کلان کشور رخ دهد که در اقتصاد خوار و به تبع آن، بازار مسکن نمود پیدا کند. مهمترین عامل تعیین کننده وضعیت بازار مسکن به لحاظ رشد قیمت، بحث تورم عمومی است. انتظارات تورمی هم با توجه به اتفاقات بازارهای موزی و تغییرات نرخ ارز بر بازار مسکن تأثیر می گذارد.

«روانشادنیاز» درباره راهکارهای ایجاد ثبات در بازار مسکن ادامه می دهد:

این کارشناس بازار مسکن در پایان با اشاره به تقاضا برای واحدهای کوچک متراژ نیز می گوید: با شرایطی که در یک دهه گذشته با آن مواجه شده ایم، سرانه ملی روند کاهشی داشته و درآمد خانوار هم افزایش قابل توجهی نداشته است. بنابراین عمده تقاضاها در بازار مسکن مربوط به متراژهای کمتر از ۸۰ متر مربع در جنوب و حاشیه شهرهای بزرگ از جمله تهران بوده است. بر این اساس، سازندگان باید تمرکز خود را بر تولید واحدهای کوچک متراژ معطوف کنند.

بانک‌نامه

دسترسی ۹۳ درصدی افراد به شبکه بانکی

سقف برداشت از خودپردازها افزایش می‌یابد

به گفته معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، امسال نیز همچون سال‌های گذشته سقف برداشت از خودپردازها در روزهای پایانی سال افزایش پیدا می‌کند. «مهران محرمیان» دیروز در حاشیه‌ی نهمین همایش سالیانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت درباره تمهیدات پایان سال برای تأمین اسکناس موردنیاز شهروندان گفت: هر ساله در روزهای پایانی سال سقف برداشت‌ها را به صورت درون بانکی افزایش می‌دهیم و امسال نیز در دستور کار است و پس از ابلاغ مصوبه اقدامات لازم انجام می‌شود. افزایش رقم برداشت از طریق خودپردازها، پس از پیشنهاد حوزه مربوطه انجام می‌شود.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی درباره سامانه «سمات» نیز گفت: نسخه جدید سامانه سمارت آذرمه عملیاتی شد و در کنار این سامانه، سامانه‌های دیگری هستند که می‌توانند کمک کند تا مردم تسهیلات خرد را به راحتی دریافت کنند. گفتنی است سامانه سمارت، مخفف شرکت «سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه» بوده و وظیفه اصلی آن انجام امور مربوط به ثبت، نگهداری، انتقال مالکیت اوراق بهادار و تسویه است. به گفته «محرمیان»، بحث کمبود اطلاعاتی که در پایگاه داده اعتبارسنجی وجود داشت به سرعت در حال رفع شدن است و شرکت اعتبارسنجی نیز در حال به‌روز رسانی مدل اعتباری است. مدل اعتباری جدید شامل بخش‌های مختلفی است که بر مبنای تسهیلات نیست و شامل پارامترهای دیگری است و پوشش تکمیلی نسبت به سامانه اعتبارسنجی فعلی خواهد داشت. او درباره اتصال بانک‌های دولتی به پنجره هوشمند توضیح داد: هم‌اکنون یک بانک دولتی به پنجره هوشمند خدمات دولتی متصل شده است و دقیقاً همان خدماتی را ارائه می‌دهد که بانک مرکزی ارائه می‌کند. بنابراین ارزش افزوده‌ای ندارد و در فضای فعلی امکان ایجاد ارزش افزوده بیشتر نیست، مگر اینکه وارد فضای پرداخت شود. البته درخصوص شبکه پرداخت نیز نگرانی امنیتی وجود دارد که هر بانک از طریق اینترنت‌بانک خود انجام دهد.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی با بیان اینکه ۹۳ درصد افراد به شبکه بانکی دسترسی دارند، افزود: هم‌اکنون ۹۷ درصد خدمات بانکی به صورت غیرحضورى ارائه می‌شود. در کشور ما ۵،۹۳ درصد از جمعیت بالای ۱۵ سال به شبکه بانکی دسترسی دارند؛ در حالی که این رقم در کشورهای ترکیه و عربستان کمتر از ۹۰ درصد است. به عقیده وی، رتبه کشور در بحث نوآوری بانکی رو به بهبود است اما قابل قبول نیست. یکی از مشکلات بانکداری الکترونیک، عدم دسترسی به خدمات اعتباری خرد است و باید اقدامات لازم در بحث اعتبارسنجی انجام شود و مهمترین اولویت ما در سال آینده، پرداختن به بحث اعتبارسنجی است.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی همچنین در نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت گفت که با توسعه خدمات مالی و بانکی الکترونیک و دیجیتال شفافیت بیشتری در این حوزه ایجاد می‌کنیم و جلوی برخی تخلفات مانند پولشویی و ... را خواهیم گرفت. او با اشاره به فرآیند توسعه بانکداری الکترونیک در سال‌های اخیر در کشور توضیح داد: هنوز شاهد برخی تخلفات مانند خلق پول، گم‌شدن رد پول که باعث مشکلاتی مانند پولشویی و قاچاق می‌شود، هستیم که امیدواریم با توسعه خدمات مالی و بانکی دیجیتال شفافیت دیگری در این حوزه ایجاد کنیم. گرچه در سال‌های گذشته در حوزه دسترسی مردم به حساب‌های بانکی و انجام عملیات بانکی به صورت دیجیتال پیشرفت‌های خوبی داشته‌ایم و رتبه بالایی در خرد بانکی نیاز به توسعه و پیشرفت بیشتری داریم و دلیل آن هم مشکلاتی در حوزه اعتبارسنجی است. به گفته «محرمیان»، در سال آینده هدف اصلی ما توسعه خدمات بانکی دیجیتال مانند تسهیلات خرد بانکی و ارائه آن به مردم بر بستر دیجیتال است و پرداختن به اعتبارسنجی دیجیتال مهمترین هدف در زمینه فناوری‌های نوین بانکی در سال ۱۴۰۲ خواهد بود.

وی درباره ارائه ریسال دیجیتال نیز گفت: پول دیجیتال در واقع ریال دیجیتال در مرحله دوم آزمایشی دوباره منتشر کرده‌ایم و با قیمت بالاتری در اختیار عده بیشتری قرار خواهیم داد تا بتوانیم مشکلات احتمالی آن را احصا کنیم. همچنین در حوزه چک نیز در حال حاضر ۸۴ درصد چک‌ها صیادی است و زمان رفع اثر چک‌های برگشتی را از ۴۵ روز به سه روز کاهش داده‌ایم همچنین در صددیم تا در سال آینده چک‌های الکترونیک را توسعه دهیم و تا آن زمان چک‌های موجود باقی می‌ماند تا به تدریج به سمت چک الکترونیک حرکت کنیم.

معاون بین‌الملل بانک مرکزی:

دیگر نیازی به سوئیفت نداریم

معاون بین‌الملل بانک مرکزی اعلام کرد که توافقات بانکی بین ایران و چین محرمانه است و با توجه به توافقاتی که بین ایران و روسیه در حوزه اتصال کانال مالی دو کشور رخ داده، برای ارسال پیام‌های بانکی دیگر نیازی به سوئیفت نداریم. به گزارش «ایسنا»، «محسن کریمی» در حاشیه نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آیا توافق بانکی مالی بین ایران و چین در سفر اخیر رئیس‌جمهور انجام شده است یا خیر، گفت: همه توافقات بانکی در این چارچوب محرمانه است و بنا نداریم اینگونه همکاری بانکی را بین ایران و چین اعلام کنیم؛ چراکه باعث بروز چالش در تحقق آن می‌شود. او در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه سامانه میر برای اتصال کارت‌های بانکی ایران و روسیه و کانال مالی باز شده بین دو کشور در چه وضعیتی قرار دارد؟ گفت: موضوع پیام‌رسان‌های بانکی با پرداخت‌های کارت‌یی بین ایران و روسیه متفاوت است؛ چراکه مسئله پرداخت‌های کارت‌ی بر اساس آن قرار بود کارت‌های عابربانک ایرانی‌ها با روسیه متصل شود هنوز اتفاق نیفتاده است اما درباره مسئله پیام‌رسان‌های بانکی باید گفت که بر همین اساس همه بانک‌های کشور به تعدادی از بانک‌های خارجی در روسیه و همه بانک‌های روسیه متصل شده‌اند بنابراین بانک‌ها برای تبادل پیام‌های بانکی نیازی به سوئیفت ندارند؛ چراکه از سیستم‌های بومی و ملی کشورهای خودشان استفاده می‌کنند. معاون بین‌الملل بانک مرکزی با تأکید بر اینکه حذف دلار در دستور کار ماقرار دارد، اضافه کرد: بنابراین می‌توان گفت که در این حوزه دیگر نیازی به سوئیفت نداریم.

معماران بی‌سابقه بانک مرکزی

همزمان با راه‌اندازی مرکز مبادله ارزی، رئیس‌کل بانک مرکزی از تعیین نرخ ارز و طلا براساس واقعیت‌های اقتصادی کشور با گشایش این مرکز خبر داد. «محمدرضا فرزین» در صفحه خود در شبکه‌های اجتماعی اعلام کرد: کلیه نیازهای واقعی کشور در مرکز مبادله ارزی تأمین خواهد شد. با تشکیل مرکز مبادله ارزی کشور، نرخ ارز با توجه به منابع، مصارف ارزی و عوامل بنیادین کشف خواهد شد. نرخ ارز و طلا براساس واقعیت‌های اقتصادی کشور تعیین می‌شود.

در بسته ارزی دولت که قرار است به زودی رونمایی شود، بازار مبادله ارز و سکه به عنوان بازار آزاد و رسمی برای پاسخ به هرگونه نیاز ارزی در نظر گرفته شده است. گفته می‌شود در طراحی این بسته، خطاهای ادوار گذشته در نظر گرفته و اصلاح شده است. منابع قوی ارزی و اشراف بانک مرکزی بر همه منابع ارزی صادراتی از مهمترین عواملی است که از آن به عنوان عامل متمایزکننده با ادوار قبل یاد شده و گفته می‌شود فقدان این اشراف در سال‌های قبل موجب بروز اشکالات در کنترل و هدایت منابع ارزی می‌شده است. توضیحات «ایسنا» درباره بسته ارزی دولت نشان‌دهنده اختیارات بی‌سابقه برای بانک مرکزی است. به گزارش «ایسنا»، درحالی که رئیس‌جمهور روز شنبه در دیدار رهبر انقلاب وعده داد دولت بدون تردید وضعیت تومری را کنترل خواهد کرد، اطلاعات جدیدی از برنامه دولت برای اجرای این وعده به دست آمده است. اطلاعات به دست آمده حاکی از آن است که وعده ضدتورمی «رئسی» ناظر به بسته مهم ارزی دولت است که قرار است به زودی از آن رونمایی شود. این بسته حاوی اختیارات بی‌سابقه برای بانک مرکزی جهت کنترل بازار ارز است.

گفتنی است براساس آخرین اطلاعاتیه مدیریت بازار متشکل معاملات ارزی ایران، تا اطلاع ثانوی معاملات دلار و یورو در این بازار متوقف شده است. در اطلاعاتیه شماره ۶۸ مدیریت بازار متشکل معاملات ارز ایران آمده است: «با توجه به راه‌اندازی قریبالوقوع مرکز مبادله ارز و طلا ایران و انتقال کلیه مصارف ارزی خدماتی (حواله و اسکناس) به این مرکز از امروز (دوشنبه مورخ یکم اسفندماه سال ۱۴۰۱) انجام معاملات دلار و یورو در بازار متشکل بانکی ایران متوقف می‌گردد. براساس اعلام بانک مرکزی، کارگزاران خریدار ارز از بازار متشکل ارزی ایران که تاکنون اقدام به فروش ارز خریداری شده، ننموده‌اند مکلفند نسبت به فروش آن طبق ضوابط ابلاغی اقدام نمایند.»

مرکز مبادله ارز و طلا از امروز آغاز به کار می‌کند

جزئیات بسته جدید ارزی



کرد. ایجاد مرجعیت قیمت، افزایش حجم معاملات رسمی و سهولت

دسترسی متقاضیان بازار ارز و طلا از مهمترین اهداف کلان مرکز مبادله ارز و طلای ایران است. این مرکز همچنین در راستای فعالیت خویش، ابزارسازی و نهادسازی در بازارهای ارز و طلا و تقویت و بهینه‌سازی حداکثری زیرساخت‌های فناوری اطلاعات را دنبال خواهد کرد.

طبق اعلام بانک مرکزی، منابع لازم ارزی از محل صادرات شرکت‌های صنایع پتروشیمی، مس، معادن، فولاد، پالایش نفت، قیر و سایر صادرکنندگان در تالار حواله ارزی مرکز مبادله ارز و طلای ایران تأمین و جهت فروش به واردکنندگان عرضه می‌شود. تأمین ارز بابت واردات دارو، لوازم و تجهیزات پزشکی و کالاهای اساسی همچنان با نرخ ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان بر بستر سامانه نیما کماکان با قوت ادامه خواهد یافت. همچنین با راه‌اندازی مرکز مبادله ارز و طلای ایران ضمن بازنگری صورت گرفته در سرفصل‌های تخصیص ارز خدماتی، به منظور پاسخگویی به همه نیازهای واقعی ارزی از یکسو و جایگزینی روش‌های نظارت پسینی به جای نظارت پیشینی از سوی دیگر، سرفصل‌های مربوطه با رویکرد تسهیل مقررات توسعه یافتند. از مهمترین سرفصل‌های بازنگری شده ارز خدماتی در مقررات می‌توان به سرفصل‌های ارز درمانی، ارز دانشجویی، ارز ماموریت، ارز مسافرتی، ارز شرکت‌های هواپیمایی داخلی، ارز شرکت‌های ترانزیت زمینی و دریایی اشاره کرد.

متقاضیان ارز خدماتی با مراجعه به مرکز مبادله ارز و طلا اقدام به دریافت نیاز واقعی ارزی خود در قالب اسکناس یا حواله ارز می‌کنند. ابتدا متقاضی باید به تارنمای مربوطه مراجعه و نیاز واقعی ارزی خود را ثبت و اسناد و مدارک مرتبط با هر سرفصل را در سامانه جهت بررسی دستگاه ذی‌ربط بارگذاری نماید. اسناد و مدارک مربوطه توسط دستگاه اجرایی ذی‌ربط بررسی شده و متقاضی به بانک ملی ایران ارجاع داده می‌شود. سپس متقاضیان پس از تایید پرداخت جهت دریافت حجم ارزی اسکناس یا حواله تاییدشده به شعب منتخب این بانک مراجعه می‌کنند. نرخ معاملات ارزی در مرکز مبادله ارز و طلا در دو تالار نقد و حواله ارز بر مبنای منابع و مصارف ارزی کشور و براساس متغیرهای بنیادی اقتصادی کشف و مبنای معاملات فیما بین قرار می‌گیرد. توسعه تالارها براساس نیازهای متنوع ارزی، توسعه ابزارهای معاملاتی مبتنی بر ارز و طلا از جمله سلف و سواپ، مرجعیت نرخ به عنوان نرخ مرجع ارز و طلای کشور و توسعه ارتباطات منطقه‌ای و بین‌المللی با بازارهای مالی و ارزی منطقه‌ای و جهانی، از مهمترین برنامه‌های آتی مرکز مبادله ارز و طلای ایران است.

فرصت امروز: براساس مصوبه شورای پول و اعتبار، مرکز مبادله ارز و طلای ایران از روز سه‌شنبه دوم اسفندماه، فعالیت رسمی خود را در حوزه معاملات ارزی (اسکناس و حواله) آغاز می‌کند. مرکز مبادله ارز و طلای ایران دارای چندین تالار معاملاتی و عرضه ارز و طلا خواهد بود که در مرحله نخست، تالار ارز خدماتی و تالار حواله مرکز مبادله ایران در آن گشایش یافته و آغاز به کار می‌کند. رئیس‌کل بانک مرکزی نیز از تعیین نرخ ارز و طلا براساس واقعیت‌های اقتصادی کشور خبر داد و گفت که با راه‌اندازی مرکز مبادله ارزی، نرخ ارز و طلا براساس واقعیت‌های اقتصادی کشور تعیین می‌شود. «محمدرضا فرزین» در یادداشتی در فضای مجازی نوشت: کلیه نیازهای واقعی کشور در مرکز مبادله ارزی تأمین خواهد شد. با تشکیل مرکز مبادله ارزی کشور، نرخ ارز با توجه به منابع، مصارف ارزی و عوامل بنیادین کشف خواهد شد. در همین حال در آستانه راه‌اندازی مرکز مبادله ارز و طلا، معاملات دلار و یورو در بازار متشکل ارزی متوقف شد. به طوری که از دو روز گذشته برخی از صرافی‌ها و بانک‌ها از فروش ارز به مردم خودداری کردند. آخرین اطلاعیه مدیریت بازار متشکل معاملات ارزی ایران می‌گوید که تا اطلاع ثانوی معاملات دلار و یورو در این بازار متوقف شده است.

همچنین «ایسنا» از اختیارات بی‌سابقه برای بانک مرکزی در بسته جدید ارزی خبر داد و اعلام کرد: بسته ارزی دولت که قرار است به زودی رونمایی شود، حاوی اختیارات بی‌سابقه برای بانک مرکزی جهت کنترل بازار ارز است. در این بسته، بازار مبادله ارز و سکه به عنوان بازار آزاد و رسمی برای پاسخ به هرگونه نیاز ارزی در نظر گرفته شده است. گفته می‌شود در طراحی این بسته، خطاهای ادوار گذشته در نظر گرفته و اصلاح شده است. منابع قوی ارزی و اشراف بانک مرکزی بر همه منابع ارزی صادراتی از مهمترین عواملی است که از آن به عنوان عامل متمایزکننده با ادوار قبل یاد شده و گفته می‌شود فقدان این اشراف در سال‌های قبل موجب بروز اشکالات در کنترل و هدایت منابع ارزی می‌شده است.

گشایش مرکز مبادله ارز و طلا

براساس مصوبه شورای پول و اعتبار، مرکز مبادله ارز و طلای ایران از امروز (سه‌شنبه دوم اسفندماه) فعالیت رسمی خود را در حوزه معاملات ارزی (اسکناس و حواله) آغاز می‌کند. مرکز مبادله ارز و طلای ایران، دارای چندین تالار معاملاتی و عرضه ارز و طلا خواهد بود که در مرحله نخست، تالار ارز خدماتی و تالار حواله مرکز مبادله ایران شروع به فعالیت خواهد

صدرنشینی فلز زرد در جدول بازدهی بازارها

سکه به نیمه کانال ۲۹ میلیون رسید

بازدهی اسکناس دلار تا پایان بهمن ماه ۱۴۰۱ به رقم ۸۴ درصد رسیده است. هر دلار در پایان اسفندماه ۱۴۰۰ بالغ بر ۲۶ هزار و ۲۵۰ تومان قیمت داشت که در پایان ماه گذشته به ۴۸ هزار و ۳۳۰ تومان رسید تا از بازدهی انواع سکه عقب‌تر بایستد.

به نظر می‌رسد مسیر صعودی سکه در واپسین ماه سال نیز همچنان ادامه خواهد داشت؛ کما اینکه روز گذشته در جریان دادوستدهای اولین روز اسفندماه، قیمت سکه امامی به نیمه کانال ۲۹ میلیون تومان رسید و نسبت به آخرین روز معاملاتی بهمن ماه، رشد بیش از ۲ درصدی را به ثبت رساند. در معاملات روز دوشنبه یکم اسفندماه، قیمت هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید با ۵۶۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز کاری قبل (یکشنبه ۳۰ بهمن ماه) با رقم ۲۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان معامله شد. براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید در پایان دادوستدهای روز دوشنبه به ۲۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۹۰۰ تومان افزایش نسبت به روز قبل با قیمت ۲۷ میلیون و ۶۰۰

روند افزایشی سکه کماکان ادامه دارد و قیمت سکه در آخرین دادوستدهای روز گذشته به میانه کانال ۲۹ هزار تومان رسید. با رشد قابل توجه قیمت سکه و افزایش حباب آن در روزهای گذشته، کارشناسان به مردم توصیه می‌کنند که از خرید سکه پرهیز کنند. فعالان بازار سکه و طلا در همین راستا به شهروندان توصیه می‌کند که به جای خرید سکه به سراغ خرید مصنوعات طلا بروند. قیمت سکه در بهمن ماه، بیشترین بازدهی را در مقایسه با سایر بازارها کسب کرد و با بازدهی ماهانه ۲۲ درصدی در صدر جدول بازدهی بازارها در این ماه ایستاد. سکه در بازه ۱۱ ماه ابتدای سال ۱۴۰۱ نیز صدرنشین است. نگاهی به میزان بازدهی بازارها در ۱۱ ماه ابتدای سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که ربع سکه با بازدهی ۱۵۰ درصدی تا پایان بهمن ماه صدرنشین بازارهاست. هر قطعه ربع سکه در پایان سال گذشته، ۴ میلیون و ۱۸۰ هزار تومان قیمت داشت که در پایان بهمن ماه ۱۴۰۱ به قیمت ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام نیز در حالی به رشد ماهانه ۲۲ درصدی در بهمن ماه امسال رسید که در بازه ۱۱ ماهه، رشد ۱۳۶ درصدی را ثبت کرده است. این در حالی است که



در هفته چهارم بهمن در فرابورس رقم خورد

رشد ۲۸ درصدی ارزش معاملات ETF

در جریان معاملات هفته منتهی به ۲۸ بهمن‌ماه، فرابورس ایران میزبان داد و ستدهایی به ارزش افزون بر ۲۶۸ هزار میلیارد تومان بود که نسبت به هفته پیش از آن بدون تغییر ماند. به گزارش فرابورس ایران، در جریان معاملات آخرین هفته بهمن‌ماه، بیش از ۲۳.۵ میلیارد ورقه دارایی مالی مبادله شد که اگرچه این متغیر با افت ۱۴ درصدی نسبت به هفته سوم بهمن همراه بود اما نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۹۰ درصدی را نشان داد. در چهار روز معاملاتی این هفته، ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله با تجربه رشد ۳۸ درصدی به ۱۰ هزار و ۵۶۲ میلیارد تومان رسید که همچنین نشانگر رشد ۱۸۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته بود.

ارزش معاملات خرد فرابورس در هفته‌ای که چهار روز معاملاتی داشت بالغ بر ۵ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان بود. در این میان و در هفته‌ای که «غذانه» در میان سبزوپوشان بازار حضوری پررنگ داشت؛ گروه «محصولات غذایی و آشامیدنی به جز قند و شکر» ۱۲ درصد از ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند. در مجموع این گروه در کنار «انبوه‌سازی، املاک و مستغلات»، «سرمایه‌گذاری‌ها»، «محصولات شیمیایی» ۴۰ درصد از ارزش معاملات خرد را به ثبت رساندند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در هفته اخیر با تغییر مالکیت نزدیک به ۲ هزار میلیارد تومان سهم در بازار اول، بیشترین ارزش معاملات سهام در این بازار رقم خورد و اگرچه رقم ارزش معاملات این بخش با افت همراه شده اما در میان دیگر بازارها با افت کمتری روبه‌رو شد. در چهار روز معاملاتی هفته پیش همچنین بیش از یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان داد و ستد در بازار دوم و افزون بر یک هزار و ۷۸۰ میلیارد تومان معامله در بازار پایه رقم خورد.

در این هفته بیش از ۱۱.۴ میلیارد ورقه دارایی مالی اعم از اوراق مالی اسلامی و واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق‌های قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن در فرابورس مبادله شد که از رشد ۳۱ درصدی این متغیر نسبت به هفته پیش از آن حکایت داشت. همچنین ارزش معاملات این بازار با رسیدن به رقم بیش از ۲۶۲ هزار میلیارد تومان، افزایش ۰.۷۲ درصدی را ثبت کرد.

در هفته‌ای که پذیرهنویسی واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق جسورانه ارغوان در آن ادامه یافت، ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله به افزون بر ۱۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسید که علاوه بر رشد ۳۸ درصدی نسبت به هفته سوم بهمن از افزایش ۱۸۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته حکایت داشت.

در چهار روز معاملاتی هفته گذشته شاخص کل فرابورس به عنوان نماگر اصلی کار خود را با بازدهی منفی ۱.۸ درصد در سطح ۱۹ هزار و ۹۱۳ واحد به پایان رساند. ارزش بازار فرابورس نیز در این مدت بدون تغییر روی ۱.۹ میلیون میلیارد تومان ایستاد.

اغلب بازارها در هفته چهارم بهمن نزولی شدند

فراز و فرود شاخص‌ها در بورس تهران

در بورس تهران، حجم و ارزش کل معاملات در هفته گذشته کاهشی شد. همچنین شاخص هم‌وزن کاهش ۲.۲۲ درصدی را به ثبت رساند. به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه ایران (سنا)، بررسی معاملات بازار سهام در هفته منتهی به ۲۶ بهمن ۱۴۰۱، حکایت از آن دارد که ارزش کل معاملات این بازار در این هفته نسبت به هفته گذشته با ۱۲.۷ درصد کاهش، از ۲۴۳ هزار و ۷۳۷ میلیارد ریال به ۲۱۲ هزار و ۷۹۳ میلیارد ریال رسید. همچنین حجم کل معاملات این بازار از ۳۴ میلیارد و ۹۵۲ میلیون سهم در هفته گذشته به ۲۶ میلیارد و ۳۳ میلیون سهم رسید که کاهش ۲۵.۵۲ درصدی را نشان می‌دهد. در این هفته، بیشتر بازارهای بورس تهران نسبت به هفته گذشته وضعیت نزولی داشتند؛ این در حالی است که تنها بازار بدهی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله روند مثبت داشته است. بر این اساس، ارزش معاملات در بازار اول سهام، کاهش ۳۶.۹۳ درصدی را در این هفته نسبت به هفته گذشته خود تجربه کرد و از ۸۴ هزار و ۲۹ میلیارد ریال به ۵۲ هزار و ۹۹۸ میلیارد ریال رسید، حجم معاملات این بازار نیز که هفته منتهی به ۱۹ بهمن ماه ۱۹ میلیارد و ۲۷۸ میلیون سهم بود به ۱۱ هزار و ۶۲۱ میلیارد سهم در هفته گذشته رسید و کاهش ۲۹.۷۲ درصدی را به ثبت رساند.

روند حرکت ارزش معاملات بازار دوم سهام در این هفته همانند بازار اول سهام، کاهشی بوده به طوری که ارزش معاملات این بازار در هفته منتهی به ۲۶ بهمن نسبت به هفته گذشته خود با کاهش ۱۹.۹۷ درصدی از ۵۴ هزار و ۷۸۴ میلیارد ریال به ۴۳ هزار و ۸۴۲ میلیارد ریال رسید. حجم معاملات این بازار نیز با کاهش ۱۶.۸۳ درصدی از ۱۰ میلیارد و ۸۵ میلیون سهم به ۸ میلیارد و ۲۸۷ میلیون سهم رسید. ارزش معاملات بازار سبدها به رشد ۴۸ درصدی از ۱۴ هزار و ۹۸۸ میلیارد ریال در هفته قبل به ۲۲ هزار و ۱۸۵ میلیارد ریال در این هفته رسید. حجم معاملات بازار بدهی نیز از ۱۶.۵۱ میلیون برگه به ۲۳.۱۶ میلیون برگه رسید که رشد ۴۰ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش معاملات در بازار مشتقه در هفته قبل یک هزار و ۱۶۶ میلیارد ریال بود و در این هفته به ۸۴۵ میلیارد ریال رسید و افت ۳۷.۵۴ درصدی را تجربه کرد. حجم معاملات در این بازار با افت ۹۰ درصد، از ۱۴۳ میلیون قرارداد در هفته قبل به ۱۴ میلیون قرارداد در همین هفته رسید. ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در هفته منتهی به ۲۶ بهمن ماه در مقایسه با هفته پیش، روندی افزایشی داشت. ارزش معاملات این بازار از ۸۸ هزار و ۷۷۰ میلیارد ریال در هفته قبل به ۹۲ هزار و ۹۲۳ میلیارد ریال در هفته یادشده رسید و رشد ۴.۶۸ درصدی را تجربه کرد. حجم معاملات در این بازار نیز با رشد ۱۰.۲۷ درصدی در این هفته نسبت به هفته قبل از ۵ میلیارد و ۴۳۰ میلیون یونیت به ۵ میلیارد و ۹۸۷ میلیون یونیت رسید.

شاخص کل بورس نیز در این هفته افت ۲.۱۴ درصدی را تجربه کرد و از یک میلیون و ۵۵۸ هزار واحد به یک میلیون و ۵۲۴ هزار واحد کاهش یافت که افت ۳۳ هزار و ۲۸۷ واحدی را نشان می‌دهد. همچنین شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز با ۲.۲۲ درصد کاهش از ۴۸۵ هزار و ۵۶۶ واحد به ۴۷۴ هزار و ۷۷۹ واحد رسید و ۱۰ هزار و ۷۸۶ واحد کاهش یافت.



تومان رسید. سکه تمام نیز در حالی به رشد ماهانه ۲۲ درصدی در این ماه رسید که در بازه ۱۱ ماهه، رشد ۱۳۶ درصدی را ثبت کرده است. همچنین هر دلار در پایان اسفندماه ۱۴۰۰ بالغ بر ۲۶ هزار و ۲۵۰ تومان بود که در پایان بهمن‌ماه به ۴۸ هزار و ۳۳۰ تومان رسید تا بازدهی ۸۴ درصدی را در بازه ۱۱ ماهه به ثبت برساند. برخلاف بازدهی مثبت بازارهای سکه و ارز، بازار سهام در ماه گذشته ۹.۲ درصد عقب‌نشینی کرد تا کمترین رشد را نسبت به سایر بازارها تجربه کرده باشد. بازدهی بورس در ۱۱ ماهه امسال نیز ۱۲.۲ درصد بوده است. به نظر می‌رسد انتظارات تورمی، رشد قابل توجهی در هفته‌های گذشته داشته و این تورم انتظاری خود را در قالب افزایش قیمت دارایی‌ها نشان داده است. البته ریسک‌های غیراقتصادی نیز سهم پررنگی در این رشد قیمت دارایی‌ها دارند.

همانطور که گفته شد، ربع سکه در حالی به بازدهی ۱۰ درصدی در بهمن‌ماه رسید که در بازه ۱۱ ماهه بالغ بر ۱۵۰ درصد رشد داشته است. این بدان معناست که دارندگان ربع سکه بیشترین سود ممکن را از معاملات سال ۱۴۰۱ به دست آورده‌اند. هر قطعه ربع سکه در پایان سال ۱۴۰۰ با قیمت ۴ میلیون و ۱۸۰ هزار تومان به فروش می‌رسید که این میزان در پایان بهمن ماه به ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. پس از ربع سکه نیز سکه طرح جدید با رشد ۱۳۶ درصدی در بازه ۱۱ ماهه در رتبه دوم بازدهی بازارها قرار گرفت. هر قطعه سکه طرح جدید از ۱۲ میلیون و ۲۷۰ هزار تومان در پایان اسفندماه پارسال به رقم ۲۸ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان در پایان بهمن‌ماه امسال افزایش یافته است. همچنین نیم سکه در بازه ۱۱ ماهه امسال به رشد ۱۱۱ درصدی و رتبه سوم بازدهی بازارها رسید. روند صعودی سکه در اولین روز اسفندماه نیز ادامه یافت و قیمت سکه از نیمه کانال ۲۹ میلیونی گذشت.

ماه سرخ بورس تهران

بورس تهران در بهمن‌ماه، روزهای پرنوسانی را تجربه کرد و بازدهی منفی ۹.۲ درصد را از خود در این ماه برجای گذاشت. بی‌ثباتی در تصمیم‌گیری‌های سیاسی و اقتصادی، سطح نااطمینانی‌ها را به شدت افزایش داده و با وجود انتظارات تورمی و افزایش نرخ دلار همچنان بازارهای موازی در کانون توجهات قرار دارند. به نظر می‌رسد بازار سهام

فرصت امروز: دومین ماه زمستان با بازدهی منفی بازار سهام به پایان رسید. در حالی که سایر بازارها از رشد دورقمی در بهمن‌ماه بهره‌مند شدند، اما بازار سهام همصدا با یخبندان پایتخت، ماه کم فروغی را پشت سر گذاشت و پایین‌تر از بازارهای سکه و ارز به رشد منفی ۹.۲ درصد رسید. بهمن‌ماه همچون دی‌ماه با صدرنشینی سکه در جدول بازدهی بازارها سپری شد و فلز زرد با بازدهی ماهانه ۲۲ درصدی همچنان به پیشتازی خود در سال ۱۴۰۱ ادامه داد. هرچند شاخص کل بازار سهام در آخرین روز بهمن‌ماه سبزوپوش شد، اما چراغ بورس در اغلب روزهای این ماه قرمز بود و هیچ نشانی از رکوردهای بورسی دی‌ماه به ثبت نرسید. شاخص کل سهام در حالی دیروز به استقبال معاملات اسفندماه رفت و در اولین روز معاملاتی از واپسین ماه سال به رشد ۳.۹۷ درصدی رسید که در معاملات بهمن‌ماه تحت تاثیر نوسان ارزی، حواشی عرضه خودرو در بورس کالا، لایحه بودجه سال آینده و همچنین سایه سنگین ریسک‌های غیراقتصادی، در قعر جدول بازدهی ماهانه بازارها ایستاد. سکه تمام با بازدهی ماهانه ۲۲ درصد، نیم سکه با بازدهی ۱۳ درصد، اسکناس دلار با بازدهی ۱۲ درصد و ربع سکه با بازدهی ۱۰ درصد، بیشترین بازدهی را در دادوستدهای بهمن‌ماه کسب کردند.

در حالی کمتر از یک ماه به پایان سال باقی مانده که انتظار می‌رود به سنت همیشگی در پایان امسال، بازارهای ارز و سکه و خودرو با افزایش تقاضا مواجه شوند و این امر احتمالاً به معنای ادامه روند کنونی بورس خواهد بود. در معاملات بهمن‌ماه، خروج ۹ هزار و ۱۱۹ میلیارد تومان سرمایه حقیقی از بورس به ثبت رسید که این میزان خروج پول حقیقی در دو سال گذشته (از دی‌ماه ۱۳۹۹) سابقه نداشته است.

فلز زرد: صدرنشین بازارها

سکه با بازدهی ماهانه ۲۲ درصدی در حالی به صدر جدول بازدهی بازارها در بهمن‌ماه تکیه زد که در بازه ۱۱ ماهه نیز در صدر حضور دارد. نگاهی به میزان بازدهی بازارها در ۱۱ ماه ابتدای سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که ربع سکه با بازدهی ۱۵۰ درصدی تا پایان بهمن‌ماه صدرنشین بازارهاست. هر قطعه ربع سکه در پایان سال گذشته، ۴ میلیون و ۱۸۰ هزار تومان قیمت داشت که در پایان بهمن‌ماه ۱۴۰۱ به قیمت ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار

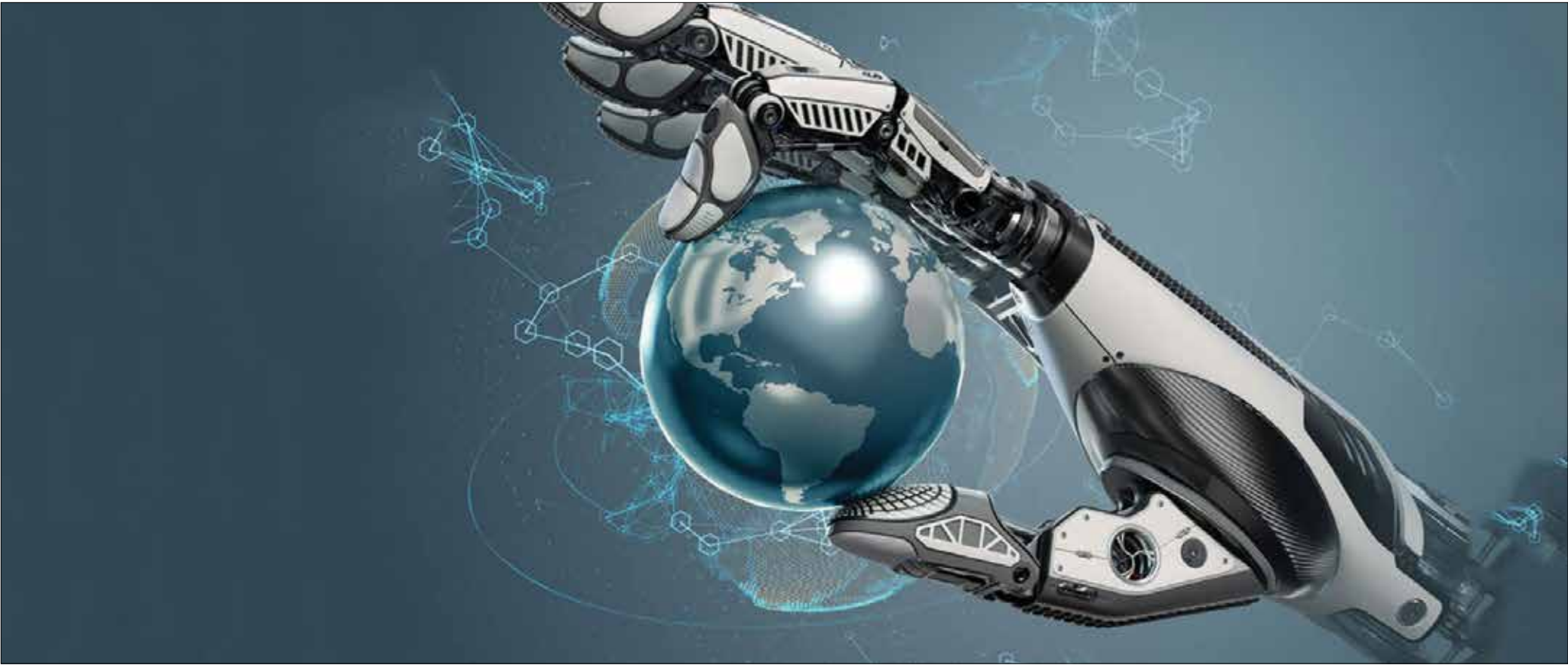
دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای ۶۰ هزار واحد بالا آمد

چراغ سبز بورس به تصمیم جدید

مبارکه اصفهان (فولاد) و پالایش نفت بندرعباس (شبنندر) در گروه نمادهای پُرتراکش قرار داشتند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات روز دوشنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه یک میلیارد و ۱۴۳ هزار برگه سهم به ارزش ۶ هزار و ۷۱۸ میلیارد ریال دادوستد شد.

در آن سبوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس (ایفکس) بیش از ۶۳۲ واحد افزایش داشت و به سطح ۲۰ هزار و ۶۷۵ واحد رسید. در این بازار بیش از ۷ میلیارد و ۲۲۶ میلیون برگه سهم و اوراق مالی دادوستد شد و تعداد دفعات معاملات فرابورس در این روز بیش از ۲۷۵ هزار و ۵۱۸ نوبت بود. پلیمر آریاساسول (آریا)، بیمه پاسارگاد (پاس)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، مجتمع جهان فولاد سیرجان (فجهان)، پتروشیمی تندگویان (شگویا) و آهن و فولاد غدیر ایرانیان (فغدیر) بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص فرابورس داشتند. همچنین حمل و نقل گهرترابر سیرجان (جگهر)، سرمایه‌گذاری مسکن الوند (تالوند) و پنبه و دانه‌های روغنی خراسان (غدانه) با تاثیر منفی بر این شاخص همراه بودند.

کاربردهای هوش مصنوعی در حوزه فروش



می‌دهد. دست کم اینطوری دیگر با اشتباهات بچه‌گانه و تکراری روی اعصاب مشتریان‌تان راه نخواهید رفت.

سخن پایانی

یادتان باشد در بازار همیشه راه‌های ساده برای کسب فروش بالا وجود دارد. با این حال خیلی وقت‌ها کارآفرینان آنقدر سرگرم شیوه‌های کلاسیک و آشنا برای خودشان هستند که عملاً یادگیری مدل‌های جدید را فراموش می‌کنند. پس به جای اینکه خودتان را ۲۴ ساعته با روش‌های قدیمی مشغول کنید، کمی در دور و اطراف گشت‌بزنید. چنین امری دست کم اطلاعات‌تان درباره مدل‌های جدید فعالیت در عرصه فروش را بیشتر خواهد کرد. ما در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با هوش مصنوعی در زمینه فروش کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا نکته‌ای درباره بحث داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

<https://www.marketingainstitute.com/blog/ai-in-sales-ways-companies-are-using--۶/https://people.ai/blog۲۰٪ai-for-sales-to-become-more-efficient/#:~:text=in۲۰٪۲۰Artificial۲۰Is۲۰first-,What/sales۲۰٪۲۰and۲۰٪F,efficiently,۲۰Sales۲۰٪In%Intelligence۲۰deals%۲۰more%close>
https://blog.hubspot.com/sales/ai-in-sales?hubs_۲۵۲fmarketing&hubs_%content=blog.hubspot.comcontent-cta=null

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

نظریه به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای ۲۵۵۱/۲۵۵۱/۳۱۷۱۲۳۰۰۲۵۵۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۶ تصرفات آقای /خادم فهیمه خنفری فرزند لعلمه صابره از اهواز شماره شناسنامه ۳۹۵۰ دارای کد ملی شماره ۱۷۵۲۸۵۵۲۴۸ نسبت به یک باب ساختمان به مساحت ۱۲۹/۳۰ متر مربع در قسمتی از شش‌دنگ پلاک ۲۶۲۵ واقع در بخش ۲ اهواز، اخبار خروجی بنام شرکت تعاونی مسکن کارکنان دادگاههای عمومی اهواز سحر منجر به صدور رای گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مرفوزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیماً به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصورت سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۱/۱۶) (تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۲/۰۲)
شماره: ۵/۲۵۸۰
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز- نصرت الله

مفقودی

برگ سبز سوری پراید جی ال ایکس آی - مدل ۱۳۸۶ سبز زیتونی -متالیک به شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۶۶۲۶۳۹ و شماره موتور ۲۱۶۵۱۲۲ به شماره انتظامی ۱۳۱ ج ۵۹ ایران ۷۹ بنام علی اکبر علیجانی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

مفقودی مدارک خودرو

برگ فروش (برگ کمیابی) وايت آریسان سی ان جی مدل ۱۳۹۵ سفید به شماره موتور ۱۱۸J۰۰۱۹۸۵۱ و شماره شاسی NAAB۶۶PEAGV۶۵۳۳۸۵ و شماره پلاک انتظامی ۹۵۸ ج ۵۴ ایران ۲۸ بنام عباس باطنی مفقود واز درجه اعتبار ساقط است.

می‌شود تا اوضاع‌شان را به کمک این دوست هوشمند حسابی تغییر دهند. البته مزایای هوش مصنوعی در دنیای فروش به همین موارد بالا خلاصه نمی‌شود. در ادامه با ما همراه باشید تا تمامی کاربردهای هوش مصنوعی در زمینه فروش را با هم مرور کنیم. این شما و این هم کاربردهای هوش مصنوعی در زمینه فروش.

کاربردهای هوش مصنوعی در زمینه فروش پیش‌بینی میزان فروش

آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید چرا بعضی از مدیران همان اول سال قول سودهای کلان به سرمایه‌گذارها می‌دهند؟ یک جواب دم دستی تلاش چنین مدیرانی برای بازار گرمی است. همانطور که لیدرها در استادیوم‌های ورزشی الکی به هواداران روحیه می‌دهند، اینجا هم مدیران تمام تلاش‌شان امیدوار نگه داشتن سرمایه‌گذارهاست! قبول دارم جواب بالا منطقی به نظر می‌رسد، اما درباره برندهای بزرگ کمتر مصداق دارد؛ چراکه مدیرانی مثل ایلان ماسک اغلب به وعده‌شان عمل می‌کنند. اینجا نه پای شانس بلکه محاسبات دقیق وسط است. مثلاً مدیر شرکت نایک خیلی خوب می‌داند در سال ۲۰۲۳ حدوداً چقدر سود نصیب برندش می‌شود. ابزار اصلی برای این پیش‌بینی مهم هم چیزی نیست جز هوش مصنوعی.

اشتباه نکنید، هوش مصنوعی کار خیلی عجیبی انجام نمی‌دهد. در حالت عادی برای پیش‌بینی میزان فروش یک شرکت کافی است اوضاع سال‌های قبل آن همراه با نظر موسسات معتبر درباره بازارهای مالی در سال پیش رو را با هم ترکیب کنیم. آن وقت پیش‌بینی نسبتاً درستی درباره میزان فروش شرکت در سال پیش رو خواهیم داشت- به همین سادگی.

از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز میانه خوبی با امیدواری‌های الکی نداریم، باید بگوییم فرمول بالا کمتر در عمل رنگ واقعیت به خودش می‌بیند؛ چراکه نیازمند ترکیب حجم بالایی از داده‌ها با هم است و طبیعتاً کمتر کارآفرینی حوصله این همه دردسر را دارد. البته اگر شما یک ابزار هوشمند داشته باشید، اوضاع فروش‌تان را در یک چشم به هم زدن محاسبه کرده و وضعیت‌تان را از این رو به آن رو می‌کنند.

همانطور که می‌بینید، اولین کاربرد هوش مصنوعی در دنیای فروش خیلی به درد کارآفرینان می‌خورد. وقتی شما، حتی به صورت حدودی، حدود سال آینده‌تان را بدانید، با اعتماد به نفس بیشتری در بازار دست به فعالیت خواهید زد. به علاوه، دیگر خبری از ریزش سهامداران نیز نخواهد بود.

دریافت توصیه‌های حرفه‌ای

گاهی اوقات آدم دوست دارد بدون اینکه دست به سیاه و سفید بزند، توصیه‌های حرفه‌ای درباره وضعیت کارش به دست بیاورد. این توصیه‌ها برای کارآفرینان نوعی میانبر محسوب می‌شود. سوال اصلی اینجا این است: میانبرها، بلکه نحوه دسترسی به آنها است. هرچه باشد کسی در بازار عاشق چشم و ابروی شما نیست که همینطور بی‌مقدمه چنین توصیه‌هایی را تحویل‌تان دهد!

اگر مشغول فکر کردن به مزایای هوش مصنوعی هستید، باید بگوییم کاملاً درست حدس زده‌اید؛ چراکه هوش مصنوعی بسا تحلیل‌دانه و وسیعی از داده‌ها عملاً توصیه‌های نایی برای کارآفرینان خواهد داشت. امیدوارم شما کارآفرین خیلی بدبینی نباشید؛ چراکه خیلی‌ها فکر می‌کنند توصیه‌های یک ابزار دارای هوش مصنوعی به درد لای جرز می‌خورد. اگر شما هم چنین شک و تردیدهایی در سر‌تان دارید، کافی است یکبار به هوش مصنوعی اعتماد کنید تا دیگر بدون مشورت با آن دست به سیاه و سفید نزنید.

اگر یادتان باشد ما در روزنامه فرصت امروز بارها و بارها درباره هوش مصنوعی با شما گپ زده‌ایم، آنچه در طول یک دهه اخیر هوش مصنوعی را تبدیل به گزینه‌ای بی‌نهایت جذاب برای کارآفرینان کرده است، آپدیت‌های مداوم در نحوه یادگیری ماشینی‌اش است. به زبان خودمانی، الان هوش مصنوعی مثل یک کارآفرین واقعی دقیقه به دقیقه اطلاعاتش درباره بازار و مشتریان را بیشتر می‌کند. به همین خاطر ضریب خطای آن بی‌نهایت کاهش پیدا کرده است. اگر از ما می‌شنوید، اصلاً جای نگرانی برای استفاده از هوش مصنوعی نیست. البته یادتان نرود این ابزار فقط کمک دست‌تان خواهد بود. پس همین حالا هر فکر و خیالی درباره

نویسنده: علی آل‌علی

بهترین کارآفرینان دنیا هم اگر چند ماهی فروش بالایی در بازار نداشته باشند، خیلی زود از یادها می‌روند. هرچه باشد تمام هزینه‌های ریز و درشت یک برند فقط در صورتی منطقی به نظر می‌رسد که پای بازگشت سرمایه و سودهای کلان در میان باشد. وگرنه حتی مدیران آماتور نیز بلدند چطور بودجه‌ها را حیف و میل کنند. این وسط وقتی پای فروش وسط باشد، همیشه فکر آدم سراغ تیم‌های حرفه‌ای می‌رود. از آن دست تیم‌هایی که تک تک اعضایش سال‌های سال در حوزه فروش سابقه دارند و به همین سادگی‌ها جا نمی‌زنند.

بی‌شک همکاری با یک تیم فروش کاملاً حرفه‌ای ایده بی‌نهایت جذابی محسوب می‌شود. با این حال خیلی از برندها عملاً بودجه لازم برای تبدیل چنین رویایی به یک واقعیت تمام عیار را ندارند. خب پیش خودتان فکر نکرده‌اید که این همه فروشنده حرفه‌ای همینطور الکی شروع به همکاری با شما کنند؟ اینجا پای حقوق‌هایی در میان است که پرداخت آن گاهی اوقات از عهده بزرگ‌ترین سرمایه‌گذارهای دنیا هم برنمی‌آید.

روزنامه فرصت امروز معتقدیم همیشه راه حلی برای مشکلات کارآفرینی وجود دارد. اگر شما نمی‌توانید یک تیم فروش درجه یک داشته باشید، هوش مصنوعی اینجاست تا اوضاع‌تان را از این رو به آن رو کند. ماجرا تازه به بخش جالبش رسید، نه؟

این روزها هوش مصنوعی در همه حوزه‌ها خوندنمایی می‌کند. شاید فکر کنید این فناوری فقط کارهای پیش پا افتاده را انجام می‌دهد، اما راستش را بخواهید ماجرا اصلاً اینطوری نیست؛ چراکه ترکیب هوش مصنوعی با یادگیری ماشینی معجون حرفه‌ای برای کمک به کارآفرینان پدیده آورده است. به طوری که شما می‌توانید خیلی وقت‌ها یک گوشه نشسته و وضعیت فروش را کاملاً به عهده هوش مصنوعی بسپارید!

ما در این مقاله قصد داریم نگاهی به کاربردهای هوش مصنوعی در زمینه فروش داشته باشیم. به زبان خودمانی، ما در ادامه به شما نشان می‌دهیم چطور هوش مصنوعی کار فروش را برای شما ساده می‌کند. پس با ما همراه باشید تا دیگر بابت فروش حرفه‌ای مشکلی جلوی پای‌تان سبز نشود.

هوش مصنوعی در عرصه فروش: چشم‌اندازی برای شروع

حالا که حرف هوش مصنوعی و فروش در دنیای کسب و کار شده، بد نیست کمی چشم‌انداز بحث را روشن‌تر کنیم. وقتی درباره فروش با کمک هوش مصنوعی حرف می‌زنیم، اول از همه چه چیزی به ذهن‌تان می‌رسد؟ فکر می‌کنم برای همه تصور ربات‌های چت یا تبلیغات هوشمند براساس آنالیز رفتار مشتریان در سایت برند موارد مناسبی باشد. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، تقریباً نیمی از راه را درست آمده‌اید؛ چراکه هوش مصنوعی در عرصه فروش مثل هرجای دیگری اول از همه کارهای کسل‌کننده را انجام می‌دهد؛ همان کارهایی که هیچ فروشنده‌ای دوست ندارد حتی یکبار دیگر سمت‌شان برود!

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هوش مصنوعی در صنعت فروش تمام فرآیندها را ساده‌سازی می‌کند. در این میان هوش مصنوعی خودش را در قالب نرم‌افزارهای مختلف یا الگوریتم‌های از پیش طراحی شده، نشان می‌دهد. شاید پیش خودتان فکر کنید ما حسابی به سرمان زده اما وقتی اولین بار صحبت از گوشه‌های هوشمند شد، خیلی‌ها همین فکرها را می‌کردند. بنابراین کمی قوه رویاپردازی‌تان را به کار بیندازید تا همه چیز رنگ و بوی تازه‌ای بگیرد.

تا اینجا کار شما تقریباً با نقش هوش مصنوعی آشنا شدید اما باید نگاهی به مزایای آن هم داشته باشیم. خب اصلاً چرا باید یک شرکت در کنار تیم فروش سراغ هوش مصنوعی هم برود؟ اگر این سوال برای شما هم خیلی گیج‌کننده به نظر می‌رسد، با حواس کاملاً جمع نکات ذیل را بررسی کنید:

انجام کارهای خاص و بی‌نیاز ساختن فروشندگان از چک کردن مداوم وضعیت مشتریان

گردآوری و تحلیل داده‌های معتبر درباره مشتریان

تعامل با مشتریان براساس یادگیری ماشینی درست مثل یک کارشناس واقعی بی‌شک موارد بالا مزایای وسوسه‌کننده‌ای برای کارآفرینان محسوب

اخبار

مدیرکل دامپزشکی استان آذربایجان شرقی خبر داد:

ارائه بیش از ۲۶۳ هزار خدمت رایگان به روستائیان و دامداران



تبریز- **فلاح:**مدیرکل دامپزشکی آذربایجان شرقی از ارائه ۲۶۳ هزار و ۷۴۰ خدمت رایگان اداره کل دامپزشکی استان به روستائیان و دامداران در مناطق محروم این استان بمناسبت دهه مبارک فجر خبر داد.

دکتر امیرحسین بهداد مدیرکل دامپزشکی استان ضمن تشریح خدمات این اداره کل در ایام دهه مبارک فجر سالال ۱۴۰۱ که تماماً به صورت رایگان به روستائیان و دامداران در مناطق محروم استان ارائه اظهار داشت: به مناسبت دهه مبارک فجر در تمامی شهرستان های استان اکیپ های دامپزشکی متشکل از ۱۲۵ اکیپ از دامپزشکان بخش دولتی و خصوصی و با مشارکت ۴۴ اکیپ از گروه های جهاد دامپزشکی شامل ۱۷۹ دامپزشک، واکسناتور و دانشجوی بسیجی دامپزشکی استان، خدمات رایگان شامل واکسناسیون دام، ها، آرایه مشاوره هایی در خصوص بهبود جایگاه و تغذیه دام ها، ویزیت رایگان، سمپاشی رایگان جایگاه و روی دام ها و همچنین توزیع رایگان سم بر علیه انگل های خارجی روی دام ها کردند.مدیرکل دامپزشکی آذربایجان شرقی در ادامه افزود: به مناسبت این ایام طرح ویژه واکسناسیون بیماری تب برقی در جمعیت گوسفندی و گاو ی نیز آغاز شده است که در قالب این طرح از ۱۲ بهمن تا ۲۲ بهمن ماه ۱۶۵ هزار راس گاو، گوسفند و بز به صورت کاملاً رایگان مورد واکسناسیون قرار گرفتند و این طرح تا پایان سال ادامه خواهد یافت.

مدیرکل دامپزشکی آذربایجان شرقی وضعیت بیماری تب برقی را نسبتاً مطلوب ارزیابی کرد و اظهار داشت: وضعیت این بیماری در استان در شرایط فعلی قابل قبول است اما در صورت عدم استقبال دامداران از واکسناسیون دامها این خطر و احتمال وجود دارد که با توجه به شیوع این بیماری در استانهای همجوار، در ماه های آینده شاهد شیوع این بیماری در سطح استان آذربایجان شرقی نیز باشیم، لذا با توجه به رایگان بودن واکسن از همه دامداران و روستائیان در خواست می کنیم هر چه سریعتر نسبت به واکسناسیون دام های خود بر علیه این بیماری اقدام نمایند.

وی در پایان افزود: طی دهه فجر علاوه بر واکسناسیون دام های سبک و سنگین استان بر علیه بیماری تب برقی، ۱۶۹۷۴ راس گوسفند و بز بر علیه بیماری آبله، ۷۵۸۰۷قلاذه سگ صاحبدار و گله بر علیه بیماری هاری، ۱۹۸۵ راس گاو، گوسفند و اسب بر علیه بیماری شارب، ۶۱۳۸ راس گاو و گاو میش بر علیه بیماری لامپی اسکین، ۶۶۸ راس گاو و گاو میش بر علیه بیماری تب مالت و ۸۰۵۵ راس گوسفند و بز بر علیه بیماری طاعون نشخوارکنندگان کوکج به صورت رایگان مورد واکسناسیون قرار گرفته و در برابر این بیماری هایامن سازی شدند، همچنین بیش از ۲۵۰ هزار متر مربع جایگاه های نگهداری دام و ۲۵۱۰ راس دام، در روستا ها و مناطق محروم و صعب العبور بر علیه انگل های خارجی دام ها به صورت رایگان مورد سم پاشی قرار گرفتند.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق قم موفق به کسب رتبه برتر کشور شد

قم- خبرنگار فرصت امروز: روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق قم در ارزیابی عملکرد روابط عمومی‌های صنعت آب و برق کشور در بخش «فضای مجازی»، رتبه برتر کشور را کسب کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق قم، در جشنواره ارزیابی عملکرد روابط عمومی‌های صنعت آب و برق کشور که با حضور علی اکبر محرابیان وزیر نیرو و جمعی از مدیران صنعت آب و برق کشور برگزار شد، از روابط عمومی‌های برتر در ۹ بخش تجلیل شد. بر اساس این گزارش ۲۲ هزار و ۱۹۰ نفر از ۱۵۶ شرکت به دبیرخانه «جشنواره ارزیابی روابط عمومی‌های صنعت آب و برق» ارسال شد که پس از چندین دوره ارزیابی، نتایج داوری‌های نهایی و امتیازات اعلام شد. در همین راستا و بر اساس نظر هیئت‌داوران جشنواره ارزیابی عملکرد روابط عمومی‌های صنعت آب و برق در تابستان ۱۴۰۱، روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان قم در بخش «فضای مجازی» حائز رتبه برتر شناخته شد و مورد تجلیل قرار گرفت. روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان قم پیش از این نیز در ارزیابی عملکرد روابط عمومی‌های صنعت آب و برق و ارزیابی عملکرد روابط عمومی‌های شرکت توزیع نیروی برق مازندران انجام شد :

با حضور مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران انجام شد :

تکریم و معارفه مدیر امور توزیع نیروی برق بهشهر



ساری - دهقان: آیین تکریم و معارفه مدیر امور توزیع برق بهشهر با حضور مدیرعامل؛ معاونین مشترکین؛ متابع آشنایی شرکت توزیع نیروی برق مازندران؛ مدیران امورهای برق نکا؛ گلگاه؛ روسای بخش ها و کارکنان برق بهشهر برگزار شدند. این جلسه مهندس حسینی کارنامی با بیان اینکه براساس برنامه های تدوین شده و در راستای توجه به چالشین پروری و شایسته گزینی تغییرات در سطح امورها آغاز شده است گفت : نگهداشت نیروی انسانی ؛ توجه به نگاه برنامه محوری و شایستگی های فنی مهندسی در هر یک از انتصابات در رؤس تصمیم گیری ها قرار داردوی با بیان اینکه مهندس کلاته در طول تصدی مدیریت برق بهشهر عملکرد خوب و موثری داشته است گفت : زحمات و اقدامات ایشان در زمینه های خدمت رسانی به مردم بهشهر تحسین برانگیز بوده و این نگاه حتما در ادامه فعالیت‌های مدیر بعدی ادامه داشته باشد.ریس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران در بخشی دیگر از سخنان خود با اشاره به رویکرد تحولی و برنامه ای در اداره امورها خواستار تحقق این مهم در امور برق بهشهر شد. گفتنی ست در این مراسم طی حکمی از سوی مهندس حسینی کارنامی مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با تکریم از مهندس کلاته ؛ مهندس آقاجانی بعنوان مدیر امور برق بهشهر معرفی شد.

کسب مقام نخست ارزیابی آمادگی جسمانی آتش نشانان پالایشگاه گاز ایلام در بین شرکت های پالایشی گاز کشور

ایلام-هدی منصوری:مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به اینکه در دومین ارزیابی آمادگی جسمانی آتش نشانان تعداد ۸۵۳ نفر از آتش نشانان از ۱۷ شرکت پالایشی کشور و تانسینات ذخیره سازی گاز سراجه قم شرکت کرده اند،گفت: آتش‌نشانان پالایشگاه گاز ایلام موفق به کسب مقام اول با درصد قبولی عالی و امتیاز ۹۵.۲۴ درصد شدند.

روح اله نوریان افزود: این مسابقات در ۷ مرحله آزمون شامل بارفیکس، آزمون دوی ۴ در ۴، آزمون شنای خشک، ۵۰ متر، دراز و نشت، انعطاف و آزمون پله برگزار شد که در این دوره از مسابقات؛ آتش نشانان این واحد صنعتی با اختلاف زیاد مقام نخست این دوره از ارزیابی را کسب نمودند. وی اظهار داشت: برای دستیابی به این مهم، پالایشگاه گاز ایلام وهمکاران امور HSE برنامه ریزی منظمی جهت حفظ آمادگی جسمانی آتش نشانان به منظور مقابله با حوادث احتمالی و حضور موثر در مسابقات از جمله برگزاری حداقل ۵۰ مانور سطح (۲۰ تا ۳۰) در طول سال و همچنین حضور موثر آتش نشانان در تمرینات ورزشی زیر نظر مربی تخصصی انجام داده است. همچنین مدیر بهداشت، ایمنی، محیط زیست و پدافند غیر عامل شرکت ملی گاز ایران از کسب مقام نخست ارزیابی آمادگی جسمانی آتش نشانان پالایشگاه گاز ایلام دربین آتش نشانان شرکت های پالایشی گاز کشور خبر داد و گفت:امروزه جایگاه رفیع آتش نشانان صنعت گاز بیش از پیش در کشور نمایان شده است. "سیدجلال نورموسی" طی لوح تقدیری خطاب به دکتر نوریان مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام افزود: آتش نشانان استانهای جان برکفی هستند که جان خود را به مخاطره می اندازند تا از مجموعه صنعت گاز که همانا سرمایه های انسانی و تانسینات شرکت ملی گاز می باشد،حفاظت کنند. وی با اشاره به اینکه آتش نشانان از مهمترین عوامل موثر در تولید پایدار و ایمن گاز و قوت قلب همه همکاران شافل در صنعت تولید پالایش و ذخیره سازی گاز می باشند، اظهار داشت: حفظ و ارتقاء توانمندی آتش نشانان از ضروریات سازمانی در شرکت ملی گاز بوده و ارزیابی دوره ای از آنها ابزار موثری در این مسیر می باشد. مدیربهداشت، ایمنی و محیط زیست شرکت ملی گاز تصریح کرد: با توجه به اجرای فرایند دومین ارزیابی آمادگی جسمانی و تناسب اندام شاغلین آتش نشانی شرکت ملی گاز ایران؛ آتش نشانان پالایشگاه گاز ایلام رتبه نخست آتش نشانان را دربین شرکت‌های پالایش گاز کشور کسب نموده است. نورموسی از حمایت های موثر مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام از آتش نشانان این پالایشگاه قدردانی کرد و ادامه داد: کسب این مقام را به مسئولان و سایرهمکاران در حوزه ایمنی و آتش نشانی بخصوص آتش نشانان غیور و شریف این شرکت تبریک گفت.

مدیرکل راه و شهرسازی گلستان :

حمایت از سازندگان با ابلاغ بسته تشویقی کالبدی برای نوسازی بافت‌های

فرسوده

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مهندس مهدی ملک، در گفتگوی خبری با مرکز صدای گلستان اظهار کرد: در راستای قانون جهش تولید مسکن شرایط و ضوابط گسترده ای برای ساخت و تولید چهار میلیون واحد مسکونی در کشور مصوب و ابلاغ شد.رئیس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی گلستان ادامه داد: ماده ۱۲ قانون مذکور با هدف پیشبرد اهداف قانون جهش تولید مسکن اختصاصاً به حوزه بافت های فرسوده و ناکارآمد شهری توجه داردوی افزود: اخیراً بسته تشویقی کالبدی برای نوسازی بافت‌های فرسوده مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری با حمایت‌های لازم از ساکنان، سازندگان، انبوهسازان در ۱۹ بند به تمامی استان ها ابلاغ شد.مهندس ملک با بیان اینکه استان گلستان بیش از دو هزار و ۸۰۰ هکتار بافت فرسوده، ناکارآمد و تاریخی داره، گفت: ضوابط تشویقی انواع مشوق های پیش بینی شده در مصوبه شورایعالی شهرسازی و معماری در چهار گروه ابلاغ شده است.مدیرکل راه و شهرسازی گلستان افزود: با توجه به عرض کم مغابر با بافت های فرسوده و ناکارآمد و کالبد فرسوده این مناطق سازندگان رغبتی برای ساخت و ساز در این منطقه ها ندارند که با ارائه بسته های تشویقی از جانب شرکت بازآفرینی شهری ایران پیش بینی می شود استقبال از احداث و نوسازی بناها در این مناطق افزایش یابدوی همچنین تصریح کرد: یکی از این بسته های تشویقی مبحث افزایش طبقات است که از این مسیر بخشی از هزینه های مزاد سازندگان جبران می شود.مهندس ملک در ادامه گفت: جبران کسری پارکینگ ها را یکی دیگر از بسته های تشویقی ابلاغ شده عنوان کرد و گفت: کاهش ضریب تأمین پارکینگ مورد نیاز به ۰.۷۵ برای هر واحد در این ضوابط تشویقی دیده شده است.رئیس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی گلستان گفت: متعهد استان گلستان برای بازسازی واحدهای فرسوده، اظهار کرد: در سال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۴، تعهد گلستان، اعطای ۱۱ هزار واحد تسهیلات نوسازی می باشد.



فرهنگ و ادب و مساعدت همه دستگاه های فرهنگی و تبلیغی هستیم. وی آمادگی و در عین حال درخواست معاونت فرهنگی و رسانه ای اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی جهت بهره مندی از دیدگاه ها و نکته نظرات ارزشمند کلیه اصحاب فرهنگ، هنر و رسانه برای ارتقاء کارکردهای فرهنگی و ادبی مقبره الشعراء را اعلام کرد. وی تأکید کرد: توصیف صدر الانشاره مقام معظم رهبری از آذربایجان و پایان یافتن شرایط خاص ماه های اخیر، انگیزه و فرصت مضاعفی برای توجه بیشتر به کارکردهای فرهنگی و ادبی مقبره الشعراء فراهم کرده و این شاء الله در اسرع وقت شاهد اتفاقات خوبی در این خصوص خواهیم بود.

خوزستان به‌عنوان استان نمونه در اجرای طرح ملی "آموزش هنر برای همه" شناخته شد

توسعه کسب و کارهای فرهنگی - هنری و کشف و پرورش استعدادهای بالقوهی فرهنگی و هنری در سراسر کشور به ویژه مناطق محروم، کمتر توسعه یافته و مرزی، با همت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، دفتر برنامه‌ریزی و آموزش‌های هنری و ادارات کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان‌ها و همچنین همکاری سازمان‌ها و نهادهای ذیربط از جمله سازمان بهزیستی، کمیته امداد امام خمینی (ره) و... برگزار شده است. آموزش های ارائه شده در این طرح به دو شیوه حضوری با ۸۰ مهارت و ۱۵ مهارت به صورت آنلاین ، با استفاده از ظرفیت اساتید و مراکز آموزش های هنری استان‌ها در بیش از ۳۰۰ نقطه شهری و روستایی کم برخوردار در سراسر کشور برگزار می شود و تاکنون بیش از ۶۰ هزار نفر متقاضی در سامانه آموزش هنر ثبت نام نموده‌اند که از این تعداد، ۹۸۰۷ هزار نفر متعلق به استان خوزستان می‌باشد که شهرستان‌های شوشتر و بهبهان نیز از زمره شهرستان‌های برتر در این آمار هستند. یادآور می‌شود: حضور هنرجویان در این دوره‌های آموزشی به‌صورت رایگان است و گواهی شرکت در دوره‌ها برای هنرجویان صادر می‌شود.

با فرمایشات و رهنمودهای اخیر رهبر معظم انقلاب؛

رسالت متولیان فرهنگی آذربایجان شرقی سنگین تر شد

تبریز و آذربایجان از ظرفیت و پتانسیل های ارزشمندی در این راستا برخوردار می باشد که بی شک مقبره الشعراء تبریز از جمله این ظرفیت هاست. معاون فرهنگی و رسانه ای اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه امروز با حضور در مقبره الشعراء، بررسی های اولیه به منظور ارتقاء نقش آفرینی این مجموعه ارزشمند در سپهر فرهنگی استان و غرب کشور مورد بررسی قرار گرفت، یادآوری کرد: مقبره الشعراء به عنوان یکی از مهمترین مقاصد گردشگران، سال هاست که گرفتار اقدامات عمرانی پیچیده و ملال آور شده و البته با روی کار آمدن دولت جدید و به خصوص در جریان سفر رئیس جمهوری به تبریز، اعتبارات مناسبی جهت نهایی شدن این اقدامات اختصاص یافته است.وی ابراز امیدواری کرد این اعتبارات و نیز اهتمامی که وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، مسوولان ارشد و مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان برای نهایی شدن امور عمرانی دارند، موجب به سرانجام رسیدن این امور در سریعترین زمان ممکن شود. وی تأکید کرد: مصمم هستیم همزمان با پیشبرد اقدامات عمرانی، در مسیر ارتقاء کارکردهای فرهنگی، ادبی و هنری مقبره الشعراء به عنوان مهمترین کانون مهم فرهنگ و ادب کشور نیز گام برداریم و در این مسیر نیازمند هم اندیشی همه بزرگان

خوزستان به‌عنوان استان نمونه در حوزه فرهنگ و هنر در دهه فجر ۱۴۰۰ آغاز شد و همچنان دوره های جدید آن با استقبال گسترده مردم در سراسر کشور در حال برگزاری است.

منظور دسترسی همگان به امکانات آموزشی در حوزه فرهنگ و هنر در دهه فجر ۱۴۰۰ آغاز شد و همچنان دوره های جدید آن با استقبال گسترده مردم در سراسر کشور در حال برگزاری است. در این مراسم پس از سخنان وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی، معاون هنری وزارت فرهنگ، مشاور وزیر در امور اجتماعی، مدیر عامل بنیاد برکت و جمع دیگری از مسئولان، از دست اندرکاران و برگزار کنندگان طرح ملی آموزش هنر برای همه، تقدیر و قدر دانی شد.

در این برنامه از استان خوزستان در کنار چهار استان دیگر چون گلستان، هرمزگان، آذربایجان شرقی و کرمانشاه به عنوان استان نمونه در اجرای طرح ملی "آموزش هنر برای همه" با اهدای لوح و هدیه تجلیل شد و از زحمات جنت‌الاسلام والمسلمین رضا کلاذه‌چگ،مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان و تسرین بیگدلی رابط استانی طرح در استان خوزستان، تقدیر شد.

طرح ملی آموزش "هنر برای همه"، با اهداف مهمی در دو بخش

رئیس بنیاد شهید و امور ایثارگران خبر داد

آغاز ساخت پروژه مسکونی «نجم» در مشهد مقدس



خارج از شهر و برای احداث واحدهای مسکونی فاقد شرایط لازم است، گفت: از زمین‌های مناسب در اختیار بنیاد پس از توافق با مسئولان محلی و اخذ مجوزهای لازم برای پروژه‌های احداث مسکن ایثارگران استفاده خواهد شد و پیش‌بینی می‌شود در صورت همکاری سازمان‌های ذیربط حدود ۷۰ هزار واحد مسکونی در سراسر کشور با توجه به اراضی که در اختیار سازمان اقتصادی کوثر و سازمان اموال و املاک کوثر است ساخته شود. بنیاد شهید و امور ایثارگران سازمان الگواست و کم بنیاد

رئیس سازمان مدیریت حمل‌ونقل بار و مسافر شهرداری اراک خبر داد:

هوشمندسازی کامل ناوگان اتوبوس‌رانی اراک تا یک ماه آینده



خدمات قادر به ادامه همکاری با شهرداری نبود لذا شهرداری اراک با یک شرکت جدید برای هوشمند سازی سیستم حمل‌ونقل عمومی قراردادی را منعقد کرد. رئیس سازمان مدیریت حمل‌ونقل بار و مسافر شهرداری اراک اظهار داشت: طرح هوشمند سازی کامل ناوگان حمل‌ونقل عمومی شهر اراک در حال پیاده‌سازی است و تا حدود یک ماه آینده تا عید تلاش داریم تا با اجرای این طرح و تجهیز ناوگان همه‌ی پرداخت‌ها

در ۱۰ ماه گذشته سال جاری ممکن شد؛

افزایش انتقال گاز از منطقه هشت عملیات انتقال گاز ایران

برخی استان های کشور هستیم و برای جلوگیری از قطع و یا اقت فشار گاز باید صرفه جویی انجام شود ولی تاکنون قطعی گاز نداشتیم و همواره پایدار بوده است.

ضرب ایمنی خط انتقال گاز ابراهیم اباد - ارومیه تقویت شد
خدایا اضافه کرد: برای پایداری گاز و پیشگیری از خطرات و قطعی احتمالی گاز و همچنین تکمیل تعمیرات در حال انجام، با نصب اسلیو(غلاف گذاری)، خط لوله انتقال گاز ۳۰ اینچ ابراهیم آباد - ارومیه ضریب ایمنی و انتقال بهینه و پایدار گاز طبیعی تقویت شد. وی افزود: این عملیات پس از انجام آزمایش هسای لازم روی خط لوله مذکور و شناسایی نقاط آسیب پذیر، نصب اسلیو در ۲ تکه از این خط لوله ضروری تشخیص داده شد که در حداقل زمان ممکن با موفقیت انجام گرفت. وی با بیان اینکه عملیات حفاری برای بازسازی عبوب گزارش پیکرانی

تبریز - **فلاح:** معاون فرهنگی و رسانه ای اداره کل فرهنگ و ارشاد سلامی آذربایجان شرقی با اشاره به بیانات اخیر مقام معظم رهبری در دیدار مردم تبریز با ایشان به مناسبت قیام تاریخی ۲۹ بهمن این شهر، گفت: رسالت متولیان فرهنگی آذربایجان پس از فرمایشات و رهنمودهای رهبر معظم انقلاب سنگین تر شد.

حسین گلی با اشاره به خصوص اهمیت فرهنگی و تمدنی تبریز، اظهار کرد: «آذربایجان مرکز تمدنی و فرهنگی کشور در غرب کشور ست» این جمله مقام معظم رهبری در دیدار اخیرشان با جمعی از مردم آذربایجان شرقی، رسالت متولیان فرهنگی استان به خصوص مسئولین داره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی را بیش از پیش سنگین تر کرده است. وی افزود: توصیف آذربایجان به عنوان مرکز تمدنی و فرهنگی کشور هم نشان افتخاری است که ایشان بر تارک پرافتخار آذربایجان اضافه کردند و هم مبین انتظار ویژه ایشان از آذربایجان و تبریز برای ایفاء شایسته این رسالت مهم است. وی ادامه داد: ساده ترین برداشت از جمله نوق این می تواند باشد که مقام معظم رهبری انتظار دارند کارکردهای فرهنگی آذربایجان و تبریز فراتر از محدوده جغرافیایی استان آذربایجان شرقی، در همه گستره غرب کشور ملموس باشد و واقعیت این است که



اهواز - شبنم قاجاوند: همایش دستا‌ندکران طرح ملی «آموزش هنر برای همه» با حضور وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی برگزار و از اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان به‌عنوان اداره کل نمونه در اجرای ین طرح تقدیر شد.

همایش دستا‌ندکران طرح ملی «آموزش هنر برای همه» با حضور وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، معاون آموزش و پرورش، رئیس بنیاد برکت ؛ جمعی دیگر از مشارکت‌کنندگان و همیاران طرح به منظور تقدیر از برگزار کنندگان این طرح، برگزار شد. این طرح در راستای سیاست‌های محرومیت زدایی و به تبع آن برنامه‌های عدالت محور وزارت فرهنگ و رشاد اسلامی با هدف توسعه عدالت آموزش‌های فرهنگی و هنری و به

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM): آشنایی با الگوی جدید مدیریت مشتریان

نویسنده: علی آل علی

کارآفرینان قدیمی هنوز هم که هنوز است معتقدند مشتریان راضی و خوشحال طوری جایگاه یک برند را در بازار بالا می‌برند که حتی به ذهن آدم هم نمی‌رسد. از آنجایی که خیلی‌ی از نصیحت‌های قدیمی هنوز هم در دنیا کاربرد دارد، کارآفرینان نسل جوان هم آن را آویزه گوش‌شان کرده‌اند. البته این وسط سر و کله یک چالش بی‌نهایت مهم پیدا شده است: راضی نگه داشتن هزاران مشتری به طور همزمان!

شاید تا همین چند دهه قبل مدیریت مشتریان یکی از کارهای کلاسیک بود که از پس هر بازاریابی برمی‌آمد، اما از وقتی شرکت‌های چندملیتی با کلی مشتری گوناگون وارد گود شده‌اند، همه چیز به هم ریخته است. بی‌شک مدیریت هزاران مشتری در چهار گوشه دنیا کاری نیست که از پس یک تیم بازاریابی بربیاید. شاید فکر کنید تنها راهکار منطقی برای این چالش استخدام کارشناس‌های متعدد است. خب در این صورت احتمالا تا حالا درباره هزینه‌های گزاف چنین تیم‌هایی فکر نکرده‌اید. ماجرا حسابی پیچیده شد، نه؟

در دنیای دیجیتالی که آدم‌ها از اول صبح تا آخرین ساعت شب با انواع گجت‌های دیجیتالی سروکار دارند، مدیریت ارتباط با مشتری هم باید تحول نسبی پیدا کرده باشد. وگرنه اوضاع خیلی خنده‌دار به نظر می‌رسد، مگر نه؟ خوشبختانه تقریبا یک دهه‌ای هست که مدیریت روابط مشتری دیگر یک جنگ اعصاب برای کارآفرینان نیست؛ چراکه سیستم‌های مدیریت روابط مشتری کم کم جای خودشان را در دل کارآفرینان پیدا کرده‌اند. شما با استفاده از این سیستم‌ها کل روابط‌تان با مشتریان را بدون حتی یک ثانیه تأخیر مدیریت کرده و اوضاع را تحت کنترل درمی‌آورید. البته به شرط اینکه کار با این سیستم‌ها را بلد باشید.

اگر شما هم چندباری اسم سیستم مدیریت ارتباط با مشتری به گوش‌تان خورده و حسابی کنجکاو هستید تا ته توی ماجرا را دریابورید، این مقاله دقیقا همان چیزی است که بدان نیاز دارید. ما در ادامه سعی می‌کنیم کارمان را با تعریف ساده از این سیستم‌ها شروع کنیم، بعد هم مزایای آن را بررسی کرده و نحوه استفاده درستش را مرور خواهیم کرد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کوله‌پشتی‌تان را جمع کنید تا ماجراجویی‌مان را شروع کنیم.

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری چیست؟

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، ابزاری برای ساماندهی تمام روابط میان برند و مشتریان است. هدف از این مدیریت به ظاهر پیچیده هم چیزی نیست جز توسعه ارتباطات شرکت و کسب رضایت بیشتر مشتریان در بازار. با این حساب تمام بخش‌های شرکت می‌توانند به سادگی هرچه تمام‌تر از مزایای این سیستم استفاده کرده و خودشان را با شرایط جدید وفق دهند.

اجازه دهید برای درک بهتر ماجرای سیستم مدیریت ارتباط با مشتری یک مثال ساده بزنیم. برند نتفلیکس را در نظر بگیرید؛ این برند با پخش فیلم و سریال‌های مختلف کلی مخاطب در سراسر دنیا برای خودش پیدا کرده است. بی‌شک جلب رضایت این همه کاربر در سراسر دنیا اصلا کار راحتی نیست. به همین خاطر مدیران نتفلیکس همیشه از سیستم مدیریت روابط مشتری برای گردآوری اطلاعات مربوط به مشتریان و پاسخگویی به نیازشان استفاده می‌کنند. اینطوری دیگر خبری از دلخوری مشتریان نیست و بالطبع سقوط ارزش برند هم در میان نخواهد بود؛ همین‌قدر جذاب و هیجان‌انگیز!

شاید شما تا حالا بارها و بارها اصطلاح مدیریت ارتباط با مشتری را شنیده باشید و از الگوهای کلاسیک‌اش برای توسعه کسب و کارتان استفاده کرده‌اید. در این صورت سیستم ارتباط با مشتری برای‌تان شبیه یک بیگانه عجیب و غریب خواهد بود؛ چراکه قبلا هرگز مانند آن را ندیده‌اید. خب اجازه دهید قبل از اینکه همینطوری بی‌مقدمه دور این مفهوم جدید را خط

بکشید، فرق اصلی‌اش با نسخه سنتی را بیان کنیم. در سیستم مدیریت ارتباط با مشتری شما به جای اینکه با دست خالی سراغ مشتریان بروید، یک پلنفرم کاملا مجهز دم دست‌تان دارید تا هر جا مشکلی پیش آمد، در یک چشم به هم زدن از پس آن بربیایید. اگر شما هم بارها و بارها وسط تعامل با مشتریان احساس کرده‌اید دیگر هیچ اطلاعات تازه‌ای برای بیان ندارید، استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری همان قطعه گمشده پازل کسب و کارتان است. اینطوری می‌توانید در یک چشم به هم زدن کارتان را ساده کنید.

مزایای سیستم مدیریت ارتباط با مشتری

شما تا اینجا‌ی کار یک تعریف شسته و رفته از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری دارید. با این حال هنوز هیچ چیز مشخص نیست. چه بسا این استراتژی هم مثل خیلی از نمونه‌های دیگر در بازار صرفا طبل‌ی توخالی باشد. به علاوه، کارآفرینان کارکنته هیچ وقت بی‌گدار به آب نمی‌زنند. پس اجازه دهید کمی درباره مزایای این استراتژی با هم گپ بزنیم تا یکپو وسط کار انواع فکر و خیال‌های منفی‌یافانه سراغ‌تان نیاید.

کاهش هزینه‌ها

اولین مزیت استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری کاهش هزینه‌های سرسام‌آور کارآفرینی است. این روزها آنقدر هزینه روی سر کسب و کارها ریخته که کاهش حتی یک مورد از هزینه‌ها اضافه هم باعث خوشحالی است. حالا فکرش را کنید که دیگر لازم نباشد با کلی کارشناس با حقوق بی‌نهایت بالا سر و کله بزنید و فقط به لطف یک سیستم هوشمند کارتان مثل ساعت دقیق پیش برود. شما را نمی‌دانم، ولی من که حتی با فکر به چنین کاهش چشمگیری در هزینه‌های شرکت سر از پا نمی‌شناسم.

منطق استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری بی‌نهایت ساده است. شما می‌توانید علاوه بر کاهش هزینه‌های جاری دستی هم به سر و گوش کیفیت کارتان بکشید. خب اگر کارآفرینی را سراغ دارید که به راحتی از خیر چنین پیشنهاد جذابی می‌گذرد، ما را هم بی‌خبر نگذارید!

صرفه‌جویی در زمان

مدیریت زمان برای خیلی از کارآفرینان مثل غول مرحله آخر بازی‌های کامپیوتری است؛ چراکه همیشه سر و کلاهش در بدترین شرایط پیدا می‌شود و تا پروژه‌های شرکت را به خاک سیاه نشاند، دست‌بردار نیست. به همین خاطر کارآفرینان معمولا برای کشف فرمول طلایی مدیریت زمان خودشان را به آب و آتش می‌زنند. اگر شما هم سال‌هاست دنبال یک فرمول درست و حسابی هستید، دیگر لازم نیست خودتان را زحمت بیندازید؛ چراکه سیستم مدیریت ارتباط با مشتری اینجاست تا کارتان را راحت کند.

وقتی در عصر یکه‌تازی هوش مصنوعی درباره سیستم‌های دنیای کسب و کار حرف می‌زنیم، باید انتظار یک خبر خوش را داشته باشید. مدیریت ارتباط با مشتری در طول یک دهه اخیر به خاطر نفوذ روزافزون هوش مصنوعی خیلی از کارها را راحت کرده است. مثلا شما دیگر لازم نیست ۲۴ ساعته منتظر نظرات مشتریان باشید و بعد هم با هزار زحمت آنها را دسته‌بندی کنید؛ چراکه این روزها سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری چنین کارهایی را بدون حتی یک ثانیه اتلاف وقت انجام می‌دهد. پس طبیعی است که همه کارآفرینان در بازار دنبال استفاده از چنین سیستم‌هایی باشند، مگر منه؟

جلب رضایت بیشتر مشتریان

اغلب آدم‌ها به غیر از کار روزانه‌شان که دائما با مشتریان سر و کار دارد، خودشان هم در نقش مشتری ظاهر می‌شوند. مثلا وقتی بعد از یک روز کاری شلوغ به کافه نزدیک خانه‌تان رفته و یک نوشیدنی سفارش می‌دهید، در واقع یک نمونه بارز از مشتری با انتظارات خاص هستید. حالا اگر از بد روزگار نوشیدنی شما کیفیت لازم را نداشته باشد، احتمالا خیلی زود به مدیریت کافه اعتراض خواهید کرد. این وسط اگر تیم مدیریتی بدون اما و اگر اوضاع شما را درک کرده و به دنبال بهبود اوضاع

باشد، احتمالا رضایت‌تان جلب خواهد شد. مثلا اگر یک کوپن تخفیف‌دار به همراه پیگیری مداوم تا چند هفته بعد درباره رضایت‌تان از خدمات کافه جاشنی کار شود، دیگر جای برای دلخوری باقی نمی‌ماند.

بی‌شک پیگیری‌های مداوم درباره اوضاع مشتریان از توان هر بازاریاب یا کارشناس روابط عمومی خارج است. به همین خاطر سیستم مدیریت ارتباط با مشتری مثل قهرمانی پرطرفدار در بازار خوندنمایی می‌کند. اگر شما هم دوست دارید ناراضیانی مشتریان از برنداتن تبدیل به یک افسانه دور و دراز شود، کافی است همین امروز کارتان با سیستم مدیریت ارتباط با مشتری را شروع کنید. آن وقت دیگر لازم نیست حتی یک لحظه هم نگران رضایت مشتریان از برنداتن باشید؛ به همین سادگی.

چه زمانی باید سراغ سیستم مدیریت ارتباط با مشتری رفت؟

آیا یک استراتژی الزاما به درد همه کسب و کارها می‌خورد؟ راننده‌ای را در نظر بگیرید که می‌خواهد با ماشین قدیمی‌اش همان حرکات نمایشی را انجام دهد که در فیلم‌های هالیوودی به چشم می‌خورد. بی‌شک راننده قسه ما خیلی شانس بیاورد، گردنش نمی‌شکند. این وسط به اصل خبری از خوشگذرانی یا حرکت‌های فوق‌العاده با ماشین نخواهد بود. به طور مشابه، بد نیست از خودمان پرسیم سیستم مدیریت ارتباط با مشتری چه وقتی به کار برنده‌ما می‌آید؟

خب اگر قرار بود همه کارآفرینان از مزایای سیستم مدیریت ارتباط با مشتری بهره‌مند شوند، دیگر این اصطلاح برای خیلی‌ها شناخته نبود، مگر نه؟ راستش را بخواهید ما در روزنامه فرست امروز اصلا به این کلیشه که همه استراتژی‌ها به درد تک تک برنده‌های حاضر در بازار می‌خورد، اعتقاد نداریم. در عوض کمی شخصی‌سازی اصلا راه دوری نمی‌رود. این ماجرا درباره سیستم مدیریت ارتباط با مشتری هم مصداق دارد. بر این اساس فقط وقتی باید سراغ این استراتژی بروید که کسب و کارتان تا حدی رشد پیدا کرده باشد. مثلا اگر مشتریان شما کمتر از ۱۰۰ یا ۲۰۰ نفر هستند، اصلا لازم نیست خودتان را برای راه‌اندازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتری به زحمت بیندازید. در عوض وقتی وارد بازارهای تازه شدید و کارتان کمی گل کرد، بد نیست سراغ این سرویس‌ها بروید. آن وقت حداقل صرفه‌جویی منطقی در هزینه‌ها و وقت‌تان خواهید داشت.

متأسفانه این روزها خیلی‌ی از کارآفرینان بدون اینکه درباره یک استراتژی تحقیق کنند، بی‌گدار به آب می‌زنند. آخر سر هم دست پا درازتر به خانه اول بازگشته و تازه از همه هم شکلی هستند. توصیه ما برای شما در این بخش کاملا روشن است. اگر کسب و کارتان هنوز در مراحل ابتدایی‌اش است یا دامنه مشتریان‌تان آنقدر زیاد نشده که مدیریت‌شان حسابی روی اعصاب اعضای شرکت رزه برود، اصلا لازم نیست سراغ این سیستم‌ها بیایید.

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری چطور به کمک کسب و کارها می‌آید؟

همانطور که در فیلم‌های سینمایی معمولا بخش پایانی جذاب‌ترین سناریوی ممکن را دارد، ما هم بعد از کلی بالا و پایین کردن مدیریت ارتباط با مشتری به حساس‌ترین بخش کار رسیدیم. حالا که اطلاعات‌تان درباره این سیستم تقریبا کامل شده، بد نیست سراغ این مسئله برویم که سیستم مدیریت ارتباط با مشتری چطور به کسب و کارتان کمک خواهد کرد.

ما در ادامه سعی می‌کنیم بدون حاشیه رفتن و کاملا خودمانی نحوه کار با سیستم مدیریت ارتباط با مشتری را در خلال کاربردهای آن برای کسب و کارها توضیح دهیم. پس در آخرین بخش از مقاله نیز با ما همراه باشید تا فوت کوزه‌گری را یاد بگیرید.

اتصال بخش‌های مختلف برند به هم: بهترین بخش کار

کسب و کارهای بزرگ معمولا دپارتمان‌های مختلفی دارند که شاید سالی یکبار هم گذرشان به هم نیفتد. مثلا تیم‌های بازاریابی معمولا ارتباط زیادی با بخش روابط عمومی ندارند. به طور مشابه حسابدارهای شرکت نیاز زیادی برای سر و کله زدن ۲۴ ساعته با اعضای بخش خدمات مشتری احساس نمی‌کنند. بی‌شک کارآفرینان کارکنشته خیلی خوب اهمیت ارتباط نزدیک میان بخش‌های مختلف شرکت را درک می‌کنند، اما این هدف به این سادگی‌ها محقق نمی‌شود؛ چراکه هیچ‌کس حوصله ترکیب اطلاعات بخش‌های مختلف و جمع‌بندی درست از آنها را ندارد. البته سیستم‌های دارای هوش مصنوعی در این میان نوعی استثنای محسوب می‌شوند.

وقتی شما از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری استفاده می‌کنید، تمام اطلاعات بخش‌های مختلف شرکت در کسری از ثانیه به هم ترکیب خواهد شد. شاید فکر کنید این ویژگی مزیت چندان جالبی نیست اما وقتی تیم بازاریابی به اطلاعات جامع درباره مشتریان نیاز پیدا کند، تازه اهمیت این بخش برای‌تان روشن می‌شود. هرچه باشد این روزها آنقدر برندهای مختلف در بازار هستند که شما بدون شناخت همه جانبه از مشتریان نمی‌توانید تحولی به اوضاع‌تان دهید.

نحوه کار سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتریان تقریبا ساده است. این سیستم‌ها به لطف هوش مصنوعی تمام اطلاعات مربوط به بخش‌های مختلف شرکت را گردآوری کرده و با ارزیابی دقیق‌شان آنها را دسته‌بندی می‌کند. بعد هم اگر دپارتمان‌های مختلف نیاز به اطلاعاتی ترکیبی داشته باشند، با چند کلیک ساده آنها را به دست می‌آورند. همانطور که می‌بینید، این مزیت مشخص برای خیلی از برندها کاملا کلیدی محسوب می‌شود. پس اگر تا حالا از آن استفاده نکرده‌اید، اصلا جای تعجبی ندارد که اوضاع برنداتن حسابی به هم ریخته است.

بهبود آمارهای شرکت: وقتی پای آمار و ارقام وسط است!

مدبران معمولا هر استراتژی یا ابزاری را با توجه به نتیجه نهایی‌اش مورد داوری قرار می‌دهند. وقتی هم پای نتایج نهایی وسط باشد، هیچ چیز به اندازه آمار و ارقام خیال آدم را راحت نمی‌کند. به همین خاطر ما هم در این بخش سراغ تاثیر سیستم مدیریت روابط مشتری بر روی آمارهای شرکت رفته‌ایم. اجازه دهید اول از همه کارمان را با مهمترین بخش شروع کنیم: فروش.

کسب و کارهایی که در فرایند فروش از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری استفاده می‌کنند، معمولا پیشنهادهای جذاب‌تری تحویل مشتریان می‌دهند. به علاوه، نرخ موفقیت در متقاعدسازی مشتریان هم ۲۲ درصد افزایش خواهد داشت. این در حالی است که متقاعدسازی مشتریان به طور عادی فرآیندی بی‌نهایت سخت و پیچیده محسوب می‌شود. از طرف دیگر لیدهایی که با استفاده از اطلاعات مربوط به سیستم مدیریت ارتباط با مشتری طراحی می‌شوند، تا ۳۰ درصد تاثیر بهتر بر روی مشتریان خواهند داشت.

وقتی وارد دنیای بازاریابی می‌شویم، سیستم مدیریت ارتباط با مشتری هنوز هم حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. مثلا درباره افزایش تاثیر کمپین‌ها بر روی مخاطب هدف با نرخ رشد ۳۶ درصدی رو به رو هستیم؛ چراکه دیگر لازم نیست در دنیای بازاریابی با اطلاعات ناقص کارتان را دنبال کنید. در عوض کامل‌ترین اطلاعات ممکن دم دست‌تان خواهد بود تا کمپینی در حد استانداردهای جهانی طراحی کنید. از سوی دیگر نرخ تبدیل در چنین بازاریابی‌ی نیز به لطف اطلاعات دقیق چنین سیستم‌هایی تا ۲۴ درصد افزایش پیدا خواهد کرد.

همانطور که می‌بینید، از نظر آمار و ارقام اوضاع شرکت‌ها با سرویس مدیریت ارتباط با مشتری به کلی متحول می‌شود. البته این پایان ماجرا نیست؛ چراکه بخش خدمات مشتری هم از این ماجرا بی‌بهره نمی‌ماند. افزایش ۳۰ درصدی نرخ رضایت مشتریان مسئله‌ای نیست که به همین راحتی مورد بی‌توجهی قرار گیرد. در کنار اینها باید به حل ساده‌تر مشکلات مشتری با سرعت دو برابری نیز اشاره کرد. بنابراین خدمات مشتری در دنیای کنونی بدون یک سرویس مدیریت ارتباط با مشتری تقریبا بی‌معنی خواهد بود.

دسته‌بندی ساده مشتریان: شخصی‌سازی تا بی‌نهایت

آیا تا حالا پیش آمده احساس کنید برند مورد علاقه‌تان با شما مثل بقیه مشتریان رفتار می‌کند؟ قبول دارم این ایده کمی عجیب به نظر می‌رسد، اما مردم دوست دارند بخش‌های شخصی‌سازی را به حلقه تازهای رسانده و با آنها به شکلی کاملا متمایز رفتار کنند. این دقیقا همان کاری است که برندهای بزرگ به خوبی انجام می‌دهند. تنها راه مناسب برای برآمدن از پس اینن ماموریت مهم هم استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری است.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم دسته‌بندی مشتریان به کارآفرینان کمک می‌کند تا پیشنهادات‌شان را به طور حرفه‌ای طراحی کنند. مثلا مشتریانی که سال‌های سال است از برنداتن خرید کرده و علاقه‌ای به تغییر محصول دلخواه‌شان ندارند، احتمالا با پیشنهاداتن مبنی بر تولید دوباره محصولات نوسل‌ژلک موافقت خواهند کرد. از طرف دیگر مشتریان تسلیت‌گرا با Z دوست دارند همیشه یک محصول تازه در سایت برنداتن مشاهده کنند. بنابراین شما باید برای این دسته از مشتریان همیشه یک پیشنهاد تازه داشته باشید. وگرنه خیلی زود اوضاع‌تان در بازار به هم می‌ریزد.

فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که تفاوت مشتریان با هم فقط به محدوده سنتی یا علاقه‌شان به محصولات قدیمی و جدید محدود نمی‌شود. به همین خاطر استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری به کارآفرینان برای شناخت هرچه بهتر مشتریان‌شان کمک خواهد کرد. اینطوری شما می‌توانید بدون مشکل خاصی مشتریان را زیر دره بین برده و سلیقه‌شان را در ارائه پیشنهادات مختلف مد نظر قرار دهید.

دسته‌بندی مشتریان ایده تازه‌ای نیست. حتی زمانی که خبری از رایانه یا اینترنت نبود، بازهم کارآفرینان مشتریان‌شان را دسته‌بندی می‌کردند. اینطوری ارتباط با آنها ساده‌تر از هر زمان دیگری می‌شد. چنین کاری مثل دسته‌بندی بازیکنان در یک تیم فوتبال به مهاجم، هافبک، مدافع و دروازه‌بان است. بی‌شک این دسته‌بندی کار سرمربی برای انتخاب ترکیب را راحت می‌کند.

نکته مهم درباره استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری امکان دسته‌بندی راحت‌تر مشتریان است. مثلا اگر شما تا حالا از روش‌های کلاسیک استفاده می‌کردید، احتمالا زمان زیادی هم پای دسته‌بندی مشتریان هدر داده‌اید. حالا سیستم‌های مورد بحث به شما کمک می‌کنند تا در یک چشم به هم زدن مشتریان‌تان را براساس اطلاعات دقیق دسته‌بندی کنید. اشتباه نکنید، این اطلاعات از ناگجا آباد به دست نمی‌آید، بلکه سیستم موردنظر در طول زمان مشتریان راکنده‌ای که بخش‌های مختلف شرکت از مشتریان دارند را با هم ترکیب کرده و بهترین نتیجه را جلوی روی‌تان قرار می‌دهد.

افزایش ارزش طول عمر مشتریان: توسعه دامنه مشتریان وفادار

وقتی یک کارآفرین نیازها، سلیقه و انتظارات مشتریان را به خوبی می‌شناسد، فروش بیشتر دیگر یک معادله چندمجهولی نخواهد بود. این همان موفقیتی است که خیلی از کارآفرینان برایش سال‌های سال زحمت می‌کشند. کارشناس‌ها فروش بیشتر به مشتریان و وفاداری بالاترشان نسبت به یک برند را در قالب مفهوم «ارزش طول عمر مشتریان» ارزیابی می‌کنند. این مفهوم

به میزان اعتماد و تمایل مشتریان برای خرید چندباره از یک برند اشاره دارد. اگر وضعیت برند شما چنگی به دل نزند، احتمالا مشتریان بعد از تنها یک خرید دیگر پشت سرشان را هم نگاه نخواهند کرد. درست در چنین موقعیتی است که استفاده از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری اهمیت خودش را نشان می‌دهد.

درک بهتر از مشتریان همینطور الکی امکان‌پذیر نیست. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند صرفا با حضور طولانی در بازار اسم و رسمی برای خودشان به هم خواهند زد. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، احتمالا تا هزار سال دیگر هم رنگ خوشبختی در بازار را نخواهید دید؛ چراکه سابقه یک برند در بازار فقط یکی از فاکتورهای موفقیت محسوب می‌شود. اگر شما نتوانید رضایت مشتریان را به دست آورده و آنها را برای تکرار خریدشان قانع کنید، احتمالا دیر یا زود قافیه را به رقبـا واگذار خواهید کرد. آن وقت دیگر هیچ مشاوری نمی‌تواند اوضاع‌تان در بازار را بهبود ببخشد.

ارائه خدمات بهتر به مشتریان: رفع مشکلات در یک چشم به هم زدن

انتظارات مشتریان از برندها در طول یک دهه اخیر طوری افزایش پیدا کرده که خیلی از اساترات‌آپ‌ها را عملا از کورس رقابت خارج ساخته است. این وسط کسب و کارهایی در بازار باقی می‌مانند که برنامه‌ای مشخص برای پاسخگویی سریع به مشکلات مشتریان نداشته باشند. احتمالا شما هم تجربه سر و کار داشتن با برندی که هفته‌ها برای رفع مشکل شما زمان لازم دارد، داشته‌اید. اینطور وقت‌ها آدم دوست دارد از شدت عصبانیت سرش را به دیوار بکوبد. خب هرچه باشد مشتریان با خرید از یک برند گناه نکرده‌اند!

کاربرد سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در اینجا نیز کاملا مشهود است. شما با استفاده از چنین سیستم‌هایی می‌توانید به محض بروز مشکلی برای مشتریان همه بخش‌های شرکت را دورهم جمع کنید و در زمانی کوتاه مسئله را حل و فصل کنید. راستش را بخواهید، اغلب اوقات این ناهماهنگی میان بخش‌های مختلف شرکت است که اوضاع را به هم می‌ریزد. پس اگر دوست دارید خدمات درجه یک و بدون مشکلی به مشتریان ارائه کنید، باید هرچه زودتر دست به کار شوید و از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری استفاده کنید. اینطوری دیگر هیچ وقت جلوی مشتریان کم نیاورده و کیفیت خدمات‌تان هم سر به فلک می‌کشد.

آمادگی برای اتفاقات غیرمنتظره: مدیریت بحران به بهترین شکل

در دنیایی که دورکاری بدل به گزینه‌ای دوست‌داشتنی برای کارآفرینان شده است، ارتباط میان اعضای شرکت چالش مهمی محسوب می‌شود. خیلی از برندها در تنگناهای مدیریتی عملا شناسی برای نظر خواهی از اعضای شرکت ندارند؛ چراکه هر کسی در یک گوشه از جهان مشغول کار بوده و عملا دورهم جمع کردن آنها غیرممکن است. این وسط سیستم مدیریت ارتباط با مشتری امکان هماهنگی بهتر میان تیم‌های کاری را هم فراهم می‌کند. به این صورت که اغلب سیستم‌های مورد نظر خدمات بی‌نهایت جذابی نیز به کارمندان شرکت می‌دهند. ساده‌ترین کاربردش هم ارتباط مستقیم و بی‌درسر اعضای شرکت با هم خواهد بود.

وقتی اعضای شرکت ارتباط نزدیکی با هم داشته باشند، مثل یک ارکستر دقیق عمل کرده و دیگر کسی خارج از ریتم عمل نخواهد کرد. در چنین شرایطی جلب رضایت مشتریان و توسعه کسب و کار دیگر یک هدف دور و دراز نخواهد بود.

بدان باشد سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری باید همراه با آمادگی کارمندان برای به اشتراک‌گذاری اطلاعات با آن باشد. مثلا اگر اعضای تیم خدمات مشتری تمایلی برای به اشتراک‌گذاری اطلاعاتش در این سیستم نداشته باشند، عملا بخش مهمی از کارتان لنگ می‌ماند. بنابراین قبل از اینکه کار با چنین سیستم‌هایی را شروع کنید، تمام اعضای شرکت را نسبت به اهمیت این مسئله آگاه کنید. وگرنه فقط خبر خرید اشتراک چنین سیستم‌هایی روی دست‌تان خواهد ماند؛ آن هم بدون هیچ بازگشت سرمایه‌ای!

سخن پایانی

مدیریت ارتباط با مشتری یا در قالب مدرنش «سیستم مدیریت ارتباط با مشتری» یکی از مهمترین استراتژی‌های یک دهه اخیر محسوب می‌شود که بسیاری از برندها هنوز استفاده از آن را شروع نکرده‌اند. با این حساب اگر استفاده از این سیستم‌ها با شرایط کسب و کارتان سازگاری دارد، باید همین امروز کارتان را شروع کنید؛ چراکه مزیت مهمی برای کل کسب و کارتان خواهد بود. من این روزها خیلی از مشتریان به برندهای نوآور اعتماد بیشتری می‌کنند. پس آماده باشید تا از این شرایط هم به خوبی استفاده کنید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی بیشتر با سیستم مدیریت ارتباط با مشتری کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا ابهامی درباره این موضوع داشتید، ما همیشه آماده کمک به شما هستیم. کافی است خجالت را کنار گذاشته و مسئله را با ما در میان بگذارید، آن وقت کارشناس‌های ما در سریع‌ترین زمان ممکن به کمک‌تان خواهند آمد.

منابع:

https://www.salesforce.com/crm/what-is-crm

https://www.hubspot.com/products/crm/what-is

https://keap.com/product/what-is-crm

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| سه شنبه | ۱۲ اسفند ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۹۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰