

چهارشنبه
۳۰ فروردین ۱۴۰۲

Wed.19 Apr 2023

۲۸ رمضان ۱۴۴۳ - سال نهم

شماره ۲۲۲۰

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

نگاه

در نظر سنجی از ۹۹۸ فعال اقتصادی مشخص شد

۳۰ ریسک کسب و کار ۱۴۰۲

۳۰ ریسک کسب‌وکار در قالب نظرسنجی از ۹۹۸ فعال اقتصادی شناسایی شد. در شانزدهمین ویراست دیدهبانی ریسک‌های کسب‌وکار ایران که از سوی «مهدی صانعی»، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی و «علی‌داوری»، عضو هیأت علمی دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران ارائه شده است، ۱۵ ریسک کلان و ۱۵ ریسک صنعتی شناسایی شد. داده‌های این گزارش در سال ۱۴۰۲ معتبر است و در بهترین حالت با فرض اینکه هیچ بحران ملی و فراگیر رخ ندهد، افق زمانی این گزارش تا پنج سال اعتبار دارد. ۹۹۸ کارآفرین و فعال اقتصادی در این نظرسنجی مشارکت کردند که ۸۷ درصد از آنها مرد و ۱۲ درصد زن هستند. ۴۵ درصد از شرکت‌کنندگان مدرک کارشناسی، ۴۲ درصد مدرک کارشناسی ارشد و ۱۳ درصد مدرک دکترا دارند. از اینن ۹۹۸ فعال اقتصادی حدود ۲۷ درصد بنیانگذار-کارآفرین، ۲۸ درصد مدیر، ۲۱ درصد کارشناس و ۱۴ درصد سایر مشاغل معرفی شدند. در تقسیم‌بندی براساس حوزه فعالیت پاسخ‌دهندگان نیز ۶۱ درصد فعال بخش خصوصی، ۲۰ درصد استخدام دولت، ۱۳ درصد شاغل در بخش نیمه‌دولتی، ۲ درصد مشغول فعالیت در سازمان‌ها و شرکت‌های بین‌المللی، یک درصد استارت‌آپ‌ها و ۴ درصد در سایر بخش‌ها مشغول به کار هستند. در این گزارش، ریسک‌ها به دو گروه ریسک‌های کلان و صنعت یا خرد تقسیم شده‌اند.شاخص‌های...

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

سقف شکنی نماگرهای بورسی همچنان ادامه دارد

دورخیز بهاری بورس تهران

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات روز گذشته وارد سطح ۲,۳ میلیون واحد شد. شاخص هم‌وزن نیز از نیمه کانال ۷۰۰ هزار واحد عبور کرد و آیفکس هم به کانال ۲۹ هزار واحد وارد شد تا روند سقف شکنی نماگرهای بورسی همچنان ادامه داشته باشد. پس از آنکه نماگر اصلی تالار شیشه‌ای، بهترین عملکرد خود در سال ۱۴۰۲ را با ثبت رشد ۳,۳۹ درصدی در...

شاخص تورم ماهانه هم در سال گذشته دورقمی شد

پیش‌بینی کارشناسی از تورم ۱۴۰۲

فرصت امروز: سال ۱۴۰۱ را می‌توان سال رکوردشکنی تورم دانست؛ تا جایی که شاخص تورم ماهانه هم در سال گذشته دورقمی شدن را تجربه کرد. هرچند سال ۱۴۰۲، سال «مهار تورم، رشد تولید» نامگذاری شده است، اما گمانه‌زنی‌های کارشناسی نشان می‌دهد که روند صعودی تورم در اقتصاد ایران کماکان ادامه خواهد یافت. براساس داده‌های آماری، در سال گذشته میلادی و در میان ۱۹ اقتصاد منطقه منا (خاورمیانه و شمال آفریقا)، تنها چهار کشور لبنان، سوریه، ایران و یمن تورم دورقمی داشتند و ۱۵ اقتصاد دیگر منطقه همگی تورم کمتر از ۱۰ درصد را در این سال تجربه کردند. حال جدیدترین پژوهش معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران نشان می‌دهد که از شدت تورم در اکثر اقتصادهای منطقه منا طی سال ۲۰۲۳ کاسته خواهد شد؛ هرچند ایران جزو این اقتصادها نیست و به همراه دو کشور مصر و عراق، تنها اقتصادهایی هستند که تورم مجدد را تجربه خواهند کرد. بالاترین تورم منطقه منا در سال ۲۰۲۲ نیز از آن اقتصاد لبنان با رقم ۱۷۱ درصد بود که پیش‌بینی می‌شود در سال جاری میلادی نیز همچنان تورم بالایی را شاهد باشد. پس از لبنان نیز اقتصاد سوریه با تورم ۷۰ درصدی و اقتصاد ایران با تورم ۴۶.۵ درصدی قرار دارند. بدین ترتیب، سومین رتبه تورمی منطقه خاورمیانه در سال گذشته به ایران رسید. کمترین سطح تورم نیز در اقتصاد جیبوتی با رقم منفی ۰,۱ درصد اتفاق افتاد...

۲

برنامه خودرویی وزیر ۲۵۰ همت سرمایه نیاز دارد

واردات خودرو صفر کیلومتر را به جای کارکرده آزاد کنید

۵

مدیریت و کسب‌وکار

چت جی پی تی (Chat GPT) چیست؟

چت جی پی تی (Chat GPT) اسمی است که این روزها از زبان هر کسی شنیده می‌شود. به طوری که هنوز هیچی نشده خیلی از کارآفرینان موفقیت کسب و کارشان را در گرو استفاده از این فناوری می‌دانند. البته اگر کمی درباره ماجرا دقیق شویم، خیلی از کارآفرینان هیچ ایده‌ای درباره سرویس چت جی پی تی ندارند؛ درست مانند معلمی که قرار است یک مبحث مهم شیمی را سر کلاس توضیح دهد و هنوز خودش یک کلمه درباره آن مطالعه نداشته است! اگر شما هم کم و بیش اصطلاح چت جی پی تی به گوش‌تان خورده اما ذهنیت روشنی از آن ندارید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. ما در ادامه نگاهی به زیر و بم چت جی پی تی خواهیم کرد. البته کارمان فقط به اینجا محدود نمی‌شود؛ چراکه در پایان مروری بر مهمترین مزایای این فناوری در عرصه کسب و کار هم خواهیم داشت. پس با ما همراه باشید تا قبل از سایر رقبا با چت جی پی تی آشنا شوید...

۸

دیدگاه اروپا درباره انرژی چطور تغییر کرد؟

ریسک انرژی در قاره سبز

گرفته می‌شود، اما هیدروژن آبی برای سوختن همچنان به گاز طبیعی نیاز دارد. «هَبک» که نماینده سبزهای آلمان است، یکی از رهبران جنبش برای کنار گذاشتن استفاده از هیدروژن آبی بوده است. او در سال ۲۰۲۲، اتحاد موسوم به اتحاد هیدروژن را با کانادا و استرالیا شکل داد که برمبنایش فقط استفاده از هیدروژن سبز مجاز است. همچنین «هَبک» اعلام کرده بود که بسته یارانه هیدروژنی آلمان شامل هیدروژن آبی نخواهد شد.

اما حالا این را می‌دانیم که حداقل ۴ میلیون تن متریک هیدروژنی که نروژ قرار است به آلمان بفرستد، هیدروژن آبی خواهد بود. براساس بیانیه مشترک دو کشور، خط لوله در نهایت قرار است به مسیری برای تامین هیدروژن سبز تبدیل شود، اما هیچ زمان‌بندی برای گذار از هیدروژن آبی به سبز ذکر نشده است. «فلیکس شنویت»، استاد علوم سیاسی در انستیتو امور بین‌المللی و امنیتی آلمان می‌گوید که چنین موضعی از سوی «هَبک» بسیار شگفتی‌آور بوده است: «مشخص است که نروژ فکر همه چیز را کرده و برنامه‌ای درازمدت دارد. آنها موفق شدند کسی را که حزب سبزی بوده به استفاده از هیدروژن آبیی مجاب کنند». آلمان به عنوان بخشی از این توافقنامه تعهد کرده که زیرساخت‌های لازم هیدروژنی را بسازد. اخیرا ساخت بخش اول شبکه خط لوله هیدروژنی اروپا قرار است در منطقه ساکسونی شروع شود. این دو کشور همچنین توافقنامه‌های گسترده‌تری به امضا رسانده‌اند که از جمله آنها می‌توان به پروژه‌های مشترک بادی، پروژه‌هایی در حوزه ساخت باتری، حمل و نقل سبز و نیز احداث خط لوله‌ای که کرین را از آلمان به نروژ برساند، اشاره کرد. آلمان همچنین قبول کرده که روی ساختارهای جدید و استانداردهای ذخیره نوآورانه برای جمع‌آوری کرین در سطح اتحادیه اروپا کار کند. این برای نشان‌ای باشد از اینکه آلمان به دنبال مینابجگری برای وصل کردن نروژ به سایر کشورهای اروپایی و عقد توافقنامه‌های مشابه است.

ریسک هنجار بزرگ هنوز بر سسر راه افزایش صادرات انرژی توسط نروژ وجود دارد و آن هم خود مردم عادی نروژ هستند. در حال حاضر، دولت «استور» به شدت محبوبیتش پایین

چگونه از کارکنان در مقابل حواس‌پر تی محافظت کنیم؟

مدیریت زمان در کسب وکارها

«یال»، اغلب این افراد رده بالاتر هستند که دالما تلفن‌ها و ایمیل‌های خود را در جلسات کاری چک می‌کنند. این کنش آنها باعث شده اینطور به نظر برسد که حواس‌پر تی دائمی، یک استانداردار و حرکت کلاسیک یک کارمند خوب است. اما مدیران می‌توانند با صحبت کردن در مورد مقایله خود با حواس‌پر تی‌ها و مشکلات کاری، این تابو را بشکنند و فضایی را برای کارکنان ایجاد کنند تا نگرانی‌های‌شان را بیان نمایند. برای کارمندان نیز حواس‌پر تی کمتر به معنای تعهد به نیازهاست. اغلب مدیران نمی‌دانند که کارکنان واقعا وقت خود را چگونه می‌گذرانند، وقتی یک کار بیش از آنچه که فکر می‌کنند طول می‌کشد، به نتیجه‌گیری نادرست درباره عملکرد کارکنان‌شان می‌رسند. کارمندان می‌توانند با بیان نحوه برنامه‌ریزی برای گذراندن وقت خود با این مسئله مقایله کنند. با مدیر خود بنشینید و حرف بزنید و برنامه هفته آینده خود را مشخص کنید. روزهای شنبه برای این کار، بهترین زمان است. بپرسید چه چیزهایی باید و چه چیزهایی نباید اولویت‌بندی شوند. آیا این جلسه

فرصت امروز: نروژ را می‌توان برنده اصلی انفجار خط لوله نورداستریم و قطع صادرات گاز روسیه به اروپا دانست، اما این کشور چگونه آلمان و دیگر کشورهای اروپایی را به خرید انواع انرژی (حتی هیدروژن آبی) مجاب کرد و آینده خود را تضمین نمود؟ به نوشته «فران پالیسی»، در اوایل ماه ژانویه بود که «ایریت هَبک» قائم مقام صدراعظم آلمان، اولین سفر دیپلماتیک خود در سال ۲۰۲۳ را شروع کرد، هدف چه بود؟ دستیابی به خط لوله دریای بالتیک. اما این موضوع به گاز روسیه یا پروژه چنچالی نورداستریم مربوط نمی‌شد. او در یک روز برفی در اسلو، پایتخت نروژ جلوی دوربین رسانه‌ها ایستاد و درباره چشم‌انداز احداث یک کانال ۷۵۰ کیلومتری به نروژ حرف زد؛ پروژه‌ای که تا سال ۲۰۳۰ میلادی سالانه ۴ میلیون تن متریک سوخت هیدروژن را به آلمان خواهد رساند. «هَبک» آن روز نروژ را «همچترین تامین‌کننده انرژی ما» نامید.

سال گذشته میلادی، درست پس از آغاز جنگ اوکراین، نروژ به عنوان اَلتِرناتیو برای نفت روسیه ظهور کرد و خیلی سریع به منبع اصلی تامین گاز و تا حدی نفت خام برای اروپا تبدیل شد. سال ۲۰۲۲ میلادی از نظر «جوناس گاهر استور» نخست‌وزیر نروژ، سالی پر از ماموریت‌های دیپلماتیک در اروپا برای تشکیل شرکات‌های جدید در حوزه انرژی بود. در ماه مارس ۲۰۲۲، همت فردریکسن» نخست‌وزیر دانمارک در کنفرانس مشترک با «استور» دقیقا به نکته‌ای که در ذهن اکثر رهبران اروپایی بود، اشاره کرد: «ما ترجیح می‌دهیم به جای روسیه از نروژ انرژی بخریم.» اما هرچه دامنه جنگ اوکراین گسترده‌تر شد و قیمت انرژی بالاتر رفت و طبعاً درآمد نروژ هم از این بابت افزایش یافت، انتقادات علیه این کشور مطرح شدند. نروژ در سال ۲۰۲۲ میلادی، ۱۳۱ میلیارد دلار (برابر با ۱۲۱ میلیارد یورو) درآمد خالص از صنعت نفت خود داشت که اگر با درآمد این کشور از صنعت نفت در سال ۲۰۲۱ مقایسه کنیم واقعا افزایش زیادی داشته است. در آن سال درآمد نفتی نروژ ۲۹ میلیارد دلار (برابر با ۲۷ میلیارد یورو) بود. نتیجه این شد که «مانشوز موراویچک»، نخست‌وزیر لهستان به طعنه از نروژ بخواد که «سوود ماراز» خود را برای بازسازی اوکراین خرج کند.

از زمانی که پاندمی کووید-۱۹، جهان را درگیر کرد، تعداد زیادی از شرکت‌ها به نرم‌افزارهای نظارت برای ارزیابی و ردیابی فعالیت کارمندان روی آوردند. اما «تیر ایال» کارشناس طراحی رفتاری، طور دیگری به این قضیه نگاه می‌کند. او معتقد است که این کار از پایه و اساس مشکل دارد و دلیل تأخیر در انجام کارها، یک ریشه اساسی دارد که باید به آن پرداخت. او به جای جاسوسی در کار کارمندان، راه حل ساده‌تری را پیشنهاد می‌کند. راه حلی که به دنبال ریشه‌یابی چیزی است که واقعا حواس مردم را پرت می‌کند. البته در حواس‌پر تی کارکنان می‌توان عوامل زیادی را مقصر دانست؛ از جلسات غیرضروری گرفته تا ایمیل‌های پرترکاز و خسته‌کننده، اما چیزی که اهمیت دارد این است که چگونه باید این مشکلات را رفع کرد؟ در ادامه چند نکته مهم از «تیر ایال» را می‌خوانیم که تلاش کرده به این پرسش پاسخ دهد.

به عقیده این کارشناس طراحی رفتاری، مشکل از جایی شروع می‌شود که نمی‌توانید درباره آنچه حواس شما را در

حالا همان اتحادیه اروپا به آن منابع فسیلی وابسته شده است. نروژ هم در این میان دارد راه را برای فعالیت خودش گسترده‌تر می‌کند. در ماه نوامبر گذشته، شرکت نفتی اکویینور اعلام کرد که ۱,۴۴ میلیارد دلار در یک میدان گازی جدید در دریای نروژ سرمایه‌گذاری خواهد کرد و یک برنامه دیگرش هم اکتشاف در دریای بارنتز بوده است. دولت نروژ همچنین به شرکت‌های حوزه انرژی اجازه داده است که مستقل در حوزه انرژی صورت گرفته است و حالا زمان برداشت آن فرا رسیده است. «استور» که یکی از حامیان ایده «ارتباط به هم پیوسته» است از وصل شدن منابع انرژی کشورش به اروپا حمایت می‌کرده است، اما در سال گذشته میلادی این ارتباطات باعث آسیب‌پذیری‌هایی در بازار انرژی بی‌ثبات اروپایی شد. «بارد الهن»، پژوهشگر ارشد در مرکز تحقیقات بین‌المللی آب و هوا و محیط زیست در نروژ بر این باور است که مردم این کشور نقطه نظر مشخصی در زمینه انرژی دارند. او می‌گوید: «فت تولید می‌کنیم که بفروشیم، انرژی تجدیدپذیر تولید می‌کنیم که استفاده کنیم، بنابراین صادرات انرژی‌های پاک در حال حاضر در نروژ سر و صدای بیشتری نسبت به صادرات سوخت‌های فسیلی به پا می‌کند که در نوع خودش پارادوکس جالبی است.»

نکته دیگر این است که انرژی‌های پاک در واقع، هیچ وقت پول نقدی به اندازه سوخت‌های فسیلی با خودشان به ارمان نمی‌آوردند. نروژ پارسال ۱۲۱ میلیارد یورو درآمد نفتی داشت، اما از صادرات انرژی‌های تجدیدپذیر فقط یک میلیارد یورو درآمد کسب کرد. در عین حال، حتی شرکت‌های جدید و بلندپروازانه هم تنها می‌توانند این درآمد را تا سال ۲۰۳۰ میلادی به ۸ میلیارد یورو برسانند. «الهن» معتقد است این تفاوت در درآمد احتمالی آفت‌زد زیاد است که حتی تهاجمی‌ترین برنامه‌های صادرات انرژی تجدیدپذیر در آینده هم نمی‌تواند اصلا به پای درآمد از سوخت‌های فسیلی برسد و شکاف بین این دو حوزه را جبران کند. نروژی‌ها که هنوز به صورت گسترده از صنعت نفت حمایت می‌کنند، می‌دانند که چطور باید با این تناقض سر کنند. بحران جنگ اوکراین هم نقطه مثبتی برای پیشبرد برنامه‌های فروش سوخت فسیلی توسط نروژ بوده است. در سال ۲۰۲۱ میلادی، اتحادیه اروپا به خاطر تکاوت اکتشاف سوخت‌های فسیلی در قطب شمال از نروژ انتقاد کرد، اما

است و علتش هم افزایش هزینه‌های انرژی در دوران جنگ اوکراین است، اما برخلاف مردم برخی کشورهای اروپایی دیگر ظاهرا مردم نروژ معتقدند که امکان اجتناب از این افزایش هزینه وجود داشته است. آنها می‌گویند چند دهه است که با مالیات مردم، سرمایه‌گذاری‌های گسترده برای استقلال در حوزه انرژی صورت گرفته است و حالا زمان برداشت آن فرا رسیده است. «استور» که یکی از حامیان ایده «ارتباط به هم پیوسته» است از وصل شدن منابع انرژی کشورش به اروپا حمایت می‌کرده است، اما در سال گذشته میلادی این ارتباطات باعث آسیب‌پذیری‌هایی در بازار انرژی بی‌ثبات اروپایی شد. «بارد الهن»، پژوهشگر ارشد در مرکز تحقیقات بین‌المللی آب و هوا و محیط زیست در نروژ بر این باور است که مردم این کشور نقطه نظر مشخصی در زمینه انرژی دارند. او می‌گوید: «فت تولید می‌کنیم که بفروشیم، انرژی تجدیدپذیر تولید می‌کنیم که استفاده کنیم، بنابراین صادرات انرژی‌های پاک در حال حاضر در نروژ سر و صدای بیشتری نسبت به صادرات سوخت‌های فسیلی به پا می‌کند که در نوع خودش پارادوکس جالبی است.»

نکته دیگر این است که انرژی‌های پاک در واقع، هیچ وقت پول نقدی به اندازه سوخت‌های فسیلی با خودشان به ارمان نمی‌آوردند. نروژ پارسال ۱۲۱ میلیارد یورو درآمد نفتی داشت، اما از صادرات انرژی‌های تجدیدپذیر فقط یک میلیارد یورو درآمد کسب کرد. در عین حال، حتی شرکت‌های جدید و بلندپروازانه هم تنها می‌توانند این درآمد را تا سال ۲۰۳۰ میلادی به ۸ میلیارد یورو برسانند. «الهن» معتقد است این تفاوت در درآمد احتمالی آفت‌زد زیاد است که حتی تهاجمی‌ترین برنامه‌های صادرات انرژی تجدیدپذیر در آینده هم نمی‌تواند اصلا به پای درآمد از سوخت‌های فسیلی برسد و شکاف بین این دو حوزه را جبران کند.

نروژی‌ها که هنوز به صورت گسترده از صنعت نفت حمایت می‌کنند، می‌دانند که چطور باید با این تناقض سر کنند. بحران جنگ اوکراین هم نقطه مثبتی برای پیشبرد برنامه‌های فروش سوخت فسیلی توسط نروژ بوده است. در سال ۲۰۲۱ میلادی، اتحادیه اروپا به خاطر تکاوت اکتشاف سوخت‌های فسیلی در قطب شمال از نروژ انتقاد کرد، اما

بیشتر به نظر می‌رسد انگار دارید فیلم می‌بینید یا موزیک گوش می‌کنید. به جای این کار سعی کنید به گوشه کنار و محیط ساکت‌تری از اداره بروید و اینطور به همکاران خود بفهمانید که مزاحم کارتان نشوند.

گسترده‌تری لازم است تا به محیط کاری عاری از حواس‌پر تی برسند. «کارمندانم بدون من کاری از پیش نمی‌برند» از «رنیس منن دالما به من نیاز دارد.» این توضیحات از نظر «یال» چیزی جز بهانه نیست. او می‌گوید اگر سعی کنید بدون حواس‌پر تی، زمانی را به کار اختصاص دهید، از دستاوردهای خود شگفت‌زده خواهید شدند. با جواب ندانن به یک ایمیل هیچ اتفاق بدی رخ نمی‌دهد. «یال» توصیه می‌کند که صداهای ذهن خود را آرام کنید و طوری رفتار نکنید که تک تک ایمیل‌ها و تماس‌هایی که دریافت کردید، مسئله مرگ و زندگی است. بیشتر این چالش‌ها همه ساخته ذهن خودمان است. ما فکر می‌کنیم اگر دالما در دسترس نباشیم، ممکن است مجبور باشیم کارهای سختی را که دوست نداریم انجام دهیم و این اصلا جالب نیست.

نگاه

در نظرسنجی از ۹۹۸ فعال اقتصادی مشخص شد

۳۰ ریسک کسب و کار ۱۴۰۲

۳۰ ریسک کسب‌وکار در قالب نظرسنجی از ۹۹۸ فعال اقتصادی شناسایی شد. در شانزدهمین ویراست دیدهبانی ریسک‌های کسب‌وکار ایران که از سوی «مهدی صانعی»، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی و «علی دآوری»، عضو هیأت علمی دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران ارائه شده است، ۱۵ ریسک کلان و ۱۵ ریسک صنعتی شناسایی شد. داده‌های این گزارش در سال ۱۴۰۲ معتبر است و در بهترین حالت با فرض اینکه هیچ بحران ملی و فراگیر رخ ندهد، افق زمانی این گزارش تا پنج سال اعتبار دارد. ۹۹۸ کارآفرین و فعال اقتصادی در این نظرسنجی مشارکت کردند که ۸۷ درصد از آنها مرد و ۱۳ درصد زن هستند. ۴۵ درصد از شرکت‌کنندگان مدرک کارشناسی، ۴۲ درصد مدرک کارشناسی ارشد و ۱۳ درصد مدرک دکترا دارند. از این ۹۹۸ فعال اقتصادی حدود ۳۷ درصد بنیانگذار-کارآفرین، ۲۸ درصد مدیر، ۲۱ درصد کارشناس و ۱۴ درصد سایر مشاغل معرفی شده‌اند. در تقسیم‌بندی براساس حوزه فعالیت پاسخ‌دهندگان نیز ۶۱ درصد فعال بخش خصوصی، ۲۰ درصد استخدام دولت، ۱۳ درصد شاغل در بخش نیمه‌دولتی، ۲ درصد مشغول فعالیت در سازمان‌ها و شرکت‌های بین‌المللی، یک درصد استارت‌آپ‌ها و ۴ درصد در سایر بخش‌ها مشغول به کار هستند. در این گزارش، ریسک‌ها به دو گروه ریسک‌های کلان و صنعت یا خرد تقسیم شده‌اند. شاخص‌های کلیدی اقتصاد ایران در این گزارش از آمارهای مرکز آمار ایران نقل شده و بر همین اساس، نرخ بیکاری ۸٫۲ درصد، رشد اقتصادی ۳٫۳ درصد و نرخ تورم ۴۷٫۷ درصد در سال ۱۴۰۱ عنوان شده است. ۱۵ ریسک نخست جزو ریسک‌های کلان و ۱۵ ریسک دوم جزو ریسک‌های صنعت هستند.

اولین ریسک مربوط به قدرت خرید مردم است. ۹۰ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی معتقدند در سال ۱۴۰۲ قدرت خرید مردم کاهش خواهد یافت، ۵ درصد آن را مشابه سال قبل و ۵ درصد هم قدرت خرید را افزایشی تخمین زدند. در زمینه اشتغال نیز ۷۴ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال بیکاری افزایش خواهد یافت، ۱۷ درصد بیکاری را مشابه سال قبل و ۹ درصد هم وضعیت اشتغال را رو به بهبود برشمردند. ریسک سوم به وضعیت تولید اختصاص دارد و ۶۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال رکود در تولید بیشتر خواهد شد، ۲۶ درصد آن را مشابه سال قبل می‌دانند و ۹ درصد هم معتقدند امسال رونق تولید اتفاق خواهد افتاد. همچنین درباره وضعیت صادرات، ۵۱ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال شاهد کاهش صادرات خواهیم بود، ۳۱ درصد وضعیت را مشابه سال قبل می‌دانند و ۱۸ درصد هم می‌گویند سال ۱۴۰۲، سال رونق صادرات است.

ریسک بعدی مربوط به واردات مواد اولیه، تجهیزات و قطعات است و ۶۲ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند شاهد سخت‌تر شدن واردات خواهیم بود، ۲۹ درصد وضعیت را مشابه سال قبل می‌دانند و ۹ درصد باور دارند که واردات امسال آسان‌تر خواهد شد. درباره وضعیت رکود اقتصادی نیز ۵۶ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند سال ۱۴۰۲ سال تشدید رکود است، ۲۷ درصد می‌گویند وضعیت مثل سال قبل است و ۶ درصد هم امسال را سال رونق اقتصادی می‌دانند. از سوی دیگر، ۴۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند تحریم‌های بین‌المللی در سال ۱۴۰۲ تغییری نخواهد داشت، ۴۰ درصد می‌گویند تحریم‌ها شدید می‌شود و تنها ۱۵ درصد به کاهش تحریم‌ها خوشبین هستند. همچنین ۵۹ درصد از فعالان اقتصادی، نرخ رشد اقتصاد در سال جاری را منفی و ۲۱ درصد صفر برآورد می‌کنند. تنها ۱۰ درصد آنها به رشد اقتصادی مثبت در سال ۱۴۰۲ باور دارند. درباره سمت و سوی تورم نیز ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی معتقدند امسال شاهد افزایش تورم خواهیم بود، ۹ درصد آن را مشابه سال قبل می‌دانند و فقط ۶ درصد به کاهش تورم ایمان دارند.

اما قیمت دلار در سال ۱۴۰۲ چقدر می‌شود؟ ۳۳ درصد از شرکت‌کنندگان می‌گویند قیمت دلار امسال بین ۶۱ تا ۸۰ هزار تومان خواهد بود. ۳۰ درصد هم این رقم را بین ۵۱ تا ۶۰ هزار تومان، ۱۸ درصد بین ۴۱ تا ۵۰ هزار تومان و ۱۴ درصد هم آن را کمتر از ۵۰ هزار تومان پیش‌بینی کرده‌اند. همچنین ۶۰ درصد از شرکت‌کنندگان، سال ۱۴۰۲ را سال سخت‌تر شدن تأمین مالی می‌دانند، ۲۳ درصد آن را مشابه سال گذشته برآورد می‌کنند و ۱۴ درصد هم امسال را سال تسهیل تأمین مالی ارزیابی می‌کنند. در زمینه خروج سرمایه از کشور نیز ۸۲ درصد معتقدند شاهد تشدید فرار سرمایه از کشور خواهیم بود، ۱۴ درصد وضعیت را همچون سال قبل می‌دانند و تنها ۴ درصد به کاهش خروج سرمایه باور دارند.

همچنین به عقیده ۴۲ درصد از شرکت‌کنندگان، دسترسی به فناوری‌های جدید مشابه سال گذشته خواهد بود. ۳۸ درصد هم آن را کاهش و ۲۰ درصد نیز میزان دسترسی به فناوری را افزایشی می‌دانند. در همین حال، ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال شاهد تشدید مهاجرت خواهیم بود، ۱۲ درصد نرخ مهاجرت نیروی متخصص را بدون تغییر برآورد کرده‌اند و ۱۱ درصد نیز امید دارند مهاجرت تحصیل‌دگان کاهش یابد. آخرین ریسک کلان نیز به تأثیر احیای احتمالی برنامه بر رونق کسب‌وکارها اختصاص دارد که ۶۹ درصد از مشارکت‌کنندگان، این تأثیر را زیاد، ۳۵ درصد متوسط و ۲۶ درصد هم آن را اندک ارزیابی می‌کنند.

در بخش دوم این گزارش به ۱۵ ریسک پخش صنعت از دیدگاه فعالان اقتصادی پرداخته شده است. درباره قیمت مواد اولیه و محصولات و خدمات نهایی بالغ بر ۹۳ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی معتقدند امسال قیمت مواد اولیه و محصولات با افزایش همراه است، ۵ درصد آن را همچون سال قبل می‌دانند و ۲ درصد به کاهش قیمت مواد اولیه امیدوارند. همچنین ۹۲ درصد از پاسخ‌دهندگان، افزایش عمومی قیمت‌های مربوط به کسب‌وکار در سال ۱۴۰۲ را انتظار دارند، ۵ درصد قیمت‌ها را بدون تغییر برآورد می‌کنند و ۳ درصد هم معتقدند سطح عمومی قیمت‌ها کاهش می‌یابد. در ارتباط با دسترسی به نقدینگی نیز ۵۲ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال دسترسی به نقدینگی کاهش خواهد یافت، ۲۴ درصد انتظار افزایش دسترسی به نقدینگی را دارند و ۲۲ درصد این دسترسی را بدون تغییر ارزیابی می‌کنند.

ریسک بعدی، چالش‌های مالیاتی کسب‌وکارهاست که ۸۳ درصد از پاسخ‌دهندگان معتقدند چالش‌های مالیاتی در سال جاری افزایش می‌یابد، ۱۰ درصد باور دارند که این چالش‌ها تغییری با گذشته نخواهد داشت و ۴ درصد هم به کاهش چالش‌های مالیاتی خوشبین هستند. در مورد میزان تقاضای مشتریان نیز باید گفت که ۶۰ درصد از مشارکت‌کنندگان معتقدند امسال تقاضای مشتریان کاهش خواهد داشت، ۲۱ درصد این میزان را ثابت می‌دانند و ۱۹ درصد هم باور دارند که شاهد افزایش تقاضا خواهیم بود. همچنین ۸۸ درصد از شرکت‌کنندگان می‌گویند امسال شاهد افزایش خرید کالاهای جایگزین به دلیل گرانی خواهیم بود، ۹ درصد این روند را بدون تغییر و ۲ درصد هم انتظار کاهش خرید کالاهای جایگزین به دلایلی نظیر گرانی را دارند.

بسیست و دومین ریسک به سرمایه‌گذاری تولیدگرا اختصاص دارد که ۶۶ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند شاهد کاهش سرمایه‌گذاری تولیدگرا خواهیم بود، ۷۷ درصد سرمایه‌گذاری در این بخش را مشابه گذشته می‌دانند و ۷ درصد انتظار دارند که سرمایه‌گذاری تولیدگرا افزایش یابد. از سوی دیگر، ۶۸ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند میزان اختلال در زنجیره تأمین مواد اولیه و واردات به دلایلی مانند تحریم‌ها و تغییر قیمت ارز افزایش می‌یابد، ۱۸ درصد انتظار دارند این زنجیره بدون اختلال باشد و ۱۴ درصد انتظار کاهش اختلال را دارند. در ارتباط با پرسش بعدی نیز ۵۲ درصد از افراد معتقدند میزان فعالیت شرکت‌های کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها کاهش می‌یابد. ۲۵ درصد وضعیت را بدون تغییر می‌بینند و ۲۲ درصد انتظار افزایش فعالیت این بخش را دارند. در مورد فیلترنگی هم ۶۰ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند فیلترنگی و محدودیت دسترسی به اینترنت امسال وجود خواهد داشت، ۳۳ درصد انتظار دارند محدودیت‌ها در همین سطح بماند و ۷ درصد امیدوار به کاهش محدودیت‌ها هستند.

فرصت امروز: سال ۱۴۰۱ را می‌توان سال رکودرشدگنی تورم دانست؛

تا جایی که شاخص تورم ماهانه هم در سال گذشته دورقمی شدن را تجربه کرد. هرچند سال ۱۴۰۲، سال «مهار تورم، رشد تولید» نامگذاری شده است، اما گمانه‌زنی‌های کارشناسی نشان می‌دهد که روند صعودی تورم در اقتصاد ایران کماکان ادامه خواهد یافت. براساس داده‌های آماری، در سال گذشته میلادی و در میان ۱۹ اقتصاد منطقه منا (خاورمیانه و شمال آفریقا)، تنها چهار کشور لبنان، سوریه، ایران و یمن تورم دورقمی داشتند و ۱۵ اقتصاد دیگر منطقه همگی تورم کمتر از ۱۰ درصد را در این سال تجربه کردند. حال جدیدترین پژوهش معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران نشان می‌دهد که از شدت تورم در اکثر اقتصادهای منطقه منا طی سال ۲۰۲۲ کاسته خواهد شد؛ هرچند ایران جزو این اقتصادها نیست و به همراه دو کشور مصر و عراق، تنها اقتصادهایی هستند که تورم مسدود را تجربه خواهند کرد. بالاترین تورم منطقه منا در سال ۲۰۲۲ نیز از آن اقتصاد لبنان با رقم ۱۷۱ درصد بود که پیش‌بینی می‌شود در سال جاری میلادی نیز همچنان منطقه با بالایی را شاهد باشد. پس از لبنان نیز اقتصاد سوریه با تورم ۷۰ درصدی و اقتصاد ایران با تورم ۴۶٫۵ درصدی قرار دارند. بدین ترتیب، سومین رتبه تورمی منطقه خاورمیانه در سال گذشته به ایران رسید. کمترین سطح تورم نیز در اقتصاد جیبوتی با رقم منفی ۰٫۱ درصد اتفاق افتاد.

همچنین صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش خود از سلسله گزارش‌های چشم‌انداز اقتصادی جهان، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۳ میلادی را ۲ درصد و نرخ تورم را ۴۲٫۵ درصد برآورد کرده است. صندوق بین‌المللی پول در حالی انتظار بهبود وضعیت تورم در اقتصاد ایران را دارد که نرخ تورم ایران در سال ۲۰۲۲ به حدود ۴۹ درصد رسیده بود، اما حالا این نهاد معتبر بین‌المللی تخمین زده که سطح تورم در سال ۲۰۲۳ به حدود ۴۲٫۵ درصد و در سال ۲۰۲۴ به ۳۰ درصد کاهش خواهد یافت.

رتبه سوم تورم خاورمیانه

تورم جهانی در سال ۲۰۲۲ به دلایل گوناگونی (از جمله بروز جنگ روسیه و اوکراین و در پی آن، اختلال زنجیره تأمین) افزایش یافت و دو عامل محرک اصلی آن، رشد قیمت مواد غذایی و هزینه انرژی بودند. منشا افزایش تورم در اقتصادهای منطقه منا در بین اقتصادهای واردکننده و صادرکننده نفت متفاوت است. محرک اصلی در گروه صادرکنندگان، افزایش مواد خوراکی و در گروه واردکنندگان نفت، افزایش توام بهای انرژی و مواد خوراکی بوده است. در سال ۲۰۲۲ در اکثر کشورهای منطقه منا، تورم مواد خوراکی به مراتب بیشتر از تورم کل بود و با وجود متوسط ضریب اهمیت ۲۵ درصدی کالاهای غذایی در شاخص کل بهای کالاها و خدمات مصرفی منطقه منا، در اغلب کشورهای منطقه اقلام غذایی مشارکت ۵۰ درصدی یا بیشتر را در تورم کل دارا بودند. در تورم سال

شاخص تورم ماهانه هم در سال گذشته دورقمی شد

پیش‌بینی کارشناسی از تورم ۱۴۰۲



۲۰۲۲ بالاترین تورم منطقه منا مربوط به اقتصاد لبنان با رقم ۱۷۱ درصد بود که پیش‌بینی می‌شود این کشور در سال ۲۰۲۳ نیز همچنان تورم بالایی داشته باشد. بعد از لبنان نیز سوریه و ایران با تورم ۷۰ درصد و ۴۶٫۵ درصد قرار دارند. کمترین تورم در منطقه منا نیز به اقتصاد جیبوتی با نرخ منفی ۰٫۱ درصد تعلق دارد.

براساس داده‌های آماری، بیشترین رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۲ در میان اقتصادهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا متعلق به کشور عربستان سعودی با نرخ ۷٫۸ درصد است و پس از آن، کشورهای عراق و کویت با رشد مشابه ۷٫۹ درصد و کشورهای مصر و امارات با نرخ رشد ۶٫۶ درصد قرار می‌گیرند. اما رشد اقتصادی ایران چقدر است؟ براساس برآوردها، رشد اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۱ به حدود ۲٫۷ درصد رسید و پیش‌بینی می‌شود که این میزان در سال ۱۴۰۲ با حدود ۰٫۷ درصد افت تا حدود ۲ درصد کاهش یابد. این روند از استمرار رشد کمتر از متوسط بلندمدت ایران در سال‌های اخیر و همچنین امسال حکایت دارد. با توجه به انتظار کاهش سرعت رشد اقتصاد جهانی، پیش‌بینی می‌شود که این اتفاق برای کشورهای منطقه منا نیز رخ دهد؛ به طوری که طبق پیش‌بینی‌ها، فقط دو اقتصاد عمان و جیبوتی رشد ۴ درصد یا بالاتر را در سال ۲۰۲۳ تجربه خواهند کرد و بقیه اقتصادهای منطقه در این سال شاهد کاهش نرخ رشد خواهند شد.

اقتصاد ایران چقدر کوچک شد؟

بزرگ‌ترین اقتصاد منطقه منا، عربستان سعودی با تولید ناخالص داخلی ۱۰۱۹ میلیارد دلار است. در رده دوم، اقتصاد امارات با تولید حدود ۴۸۶ میلیارد دلار و در رتبه سوم، اقتصاد مصر با تولید حدود ۴۷۷ میلیارد دلار قرار دارد. در این میان، اقتصاد ایران چهارمین اقتصاد بزرگ منطقه منا با رقم تولید ناخالص داخلی حدود ۴۰۷ میلیارد دلار است. رتبه پنجم و ششم این فهرست نیز (تولید ناخالص داخلی در میان اقتصادهای منطقه منا) به ترتیب به اقتصادهای عراق و قطر با ارقام ۲۴۷ میلیارد دلار و ۲۲۵ میلیارد دلار اختصاص دارد. تولید سایر اقتصادهای منطقه منا در سطح کمتر از ۲۰۰ میلیارد دلار بوده است که کمترین آن به اقتصاد جیبوتی و سوریه با ارقامی به ترتیب ۱۲٫۴ میلیارد دلار و ۳٫۵ میلیارد دلار اختصاص دارد. بررسی روند تغییرات تولید ناخالص داخلی اقتصادهای منطقه منا نشان می‌دهد که ایران در سال ۱۹۷۷ میلادی با تولید ۸۰٫۶ میلیارد دلار، رتبه نخست را در بین اقتصادهای این منطقه دارا بوده و جالب آنکه اقتصاد عربستان سعودی با تولید ۷۴٫۲ میلیارد دلار در رتبه دوم قرار داشته است. هرچند هم اقتصاد ایران و هم اقتصاد عربستان سعودی در سال‌های بعدی، روند صعودی مشابهی را در نرخ رشد تجربه کردند، اما از سال ۲۰۱۲ (سال ۱۳۹۰) و همزمان با اعمال تحریم‌های خارجی علیه اقتصاد ایران و تشدید آن طی سال‌های بعد، روند رشد تولید در این دو اقتصاد بزرگ منطقه واگرا شده و شکاف میان

در حال دادن یارانه سیاه به خودرو هستیم

انتقاد پلیس از کیفیت خودروها

تقریباً دو نفر یا به بیان دقیق‌تر، ۱٫۹ نفر جان خود را در تصادفات از دست می‌دهند و ۲۰ تا ۲۵ نفر نیز مصدوم می‌شوند، افزود: تصادفات موضوعی جدی است. خسارات ناشی از تصادفات در کشور ما ۷درصد از تولید ناخالص داخلی را به خود اختصاص می‌دهد و به طور متوسط ۸ تا ۱۳ درصد از بودجه کشور صرف خسارت ناشی از تصادفات می‌شود. تقریباً از ۴۱۰ میلیون خسارتی که از سال ۱۳۸۲ برای هر نفر جان باخته در کشور داشتیم، امروز خسارت مستقیم و غیرمستقیم به ۸٫۳ میلیارد تومان رسیده است.

او با بیان اینکه در برنامه ششم توسعه کاهش ۳۱ درصدی جانباختگان به ازای ۱۰ هزار وسیله نقلیه در کشور برنامه‌ریزی شد، گفت: اکنون ۳۹ میلیون وسیله نقلیه در کشور وجود دارد و سالانه ۱۲ میلیون اضافه می‌شود و هیچ خروجی برای وسیله نقلیه وجود ندارد و اسفالی نداریم. عمر وسیله نقلیه هفت سال است، اما وسیله‌ای مانند نisan آبی ۷۴ سال در کشور می‌چرخد و مادامی که معاینه فنی بگیرد، ۷۴ سال دیگر هم می‌تواند بچرخد. «هادیانفر» ادامه داد: عامل دوم عامل انسانی است. در این زمینه آموزش مستمر مردم در کاهش سوانح می‌تواند موثر باشد. در سال‌های گذشته کمربند ایمنی را از طریق همیاران نهاده‌بشه کردیم و بنابراین می‌توان در زمینه آموزشی اقدام کرد. عامل سوم راه است. ما هنوز ۵۲۰۰ نقطه حادثه‌خیز در کشور داریم و برای رفع آن نیازمند بودجه هستیم و مدیریت کلان باید برای آن برنامه‌ریزی کند. در جاده‌های کشور ۳۲۰۰ نقطه و ۲۰۰۰ نقطه در شهرهای کشور مستمر حادثه می‌دهد و ۸۷۷ نقطه پرتصادف داریم که وزارت راه مکلف به کاهش آن شده است.

به گفته رئیس پلیس راهور فراجا، اشتیاق مردم برای خرید خودرو به

تولید ناخالص داخلی آنها رو به افزایش می‌گذارد تا اینکه در سال ۲۰۲۲ به حدود ۶۱۲ میلیارد دلار می‌رسد.

به نظر می‌رسد که اقتصاد ایران در شرایط کنونی نیازمند اصلاحات ساختاری فوری برای رسیدگی به ناکارآمدی‌های گسترده، فقدان پایداری مالی و اختلال و کژی قیمت‌ها است. ضمناً ضرورت دارد که اقدامات بیشتری در راستای افزایش درآمد دولت (حذف معافیت‌ها و بهبود انطباق بر اصلاح بارانه‌ها می‌تواند به کاهش شدت بالای مصرف انرژی کمک کند. همچنین اصلاحاتی در رابطه با تنظیم چارچوب سیاست پولی همچون دستور ثبات قیمت‌ها، استقلال بیشتر بانک مرکزی، منطقه‌سازی پرداخت تسهیلات و تقویت قدرت نظارتی و حل و فصل قوی‌تر می‌تواند ثبات بخش مالی و اقتصاد کلان را به تدریج بهبود ببخشد.

پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول

صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش از سلسله گزارش‌های چشم‌انداز اقتصادی جهان، چشم‌انداز نامطمئنی را برای اقتصاد ۲۰۲۳ به واسطه بحران بخش مالی و تداوم جنگ روسیه و اوکراین پیش‌بینی کرده است. در حالی که رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۲ به حدود ۳٫۴ درصد رسیده بود، این نهاد انتظار دارد که رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۳ به رقم ۲٫۸ درصد کاهش یابد. رشد اقتصادهای پیشرفته نیز از ۲٫۷ درصد در سال ۲۰۲۲ به حدود ۱٫۳ درصد در سال ۲۰۲۳ خواهد رسید. صندوق بین‌المللی پول همچنین انتظار دارد اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۳ و با وجود تداوم تحریم‌های آمریکا برای چهارمین سال متوالی، رشدی مثبت را تجربه نماید و در سال جاری میلادی نیز به رشد ۲ درصدی برسد. در حالی که تورم ایران در سال گذشته به ۴۹ درصد رسیده بود، این نهاد بین‌المللی انتظار بهبود وضعیت تورم را دارد و سطح تورم ایران در سال ۲۰۲۳ را حدود ۴۲٫۵ درصد و در سال ۲۰۲۴ حدود ۳۰ درصد تخمین زده است.

این نهاد بین‌المللی همچنین از افزایش ۱۴۱ میلیارد دلاری تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۲۲ خبر داد و اقتصاد ایران را به‌عنوان بیست و دومین اقتصاد بزرگ دنیا معرفی کرد. تولید ناخالص داخلی ایران براساس شاخص قدرت خرید در این سال به هزار و ۵۹۶ میلیارد دلار رسید که این رقم ۱۴۱ میلیارد دلار نسبت به سال قبل از آن افزایش داشته است. ایران با تولید ناخالص داخلی هزار و ۵۹۶ میلیارد دلاری خود در سال ۲۰۲۲ به عنوان بیست و دومین قدرت بزرگ اقتصادی جهان در این سال شناخته شده و این یعنی اقتصاد ایران از اقتصادهای ۱۷۱ کشور دیگر دنیا بزرگ‌تر است و فقط ۲۱ کشور تولید ناخالص داخلی بیشتری نسبت به ایران در سال گذشته داشته‌اند. رتبه ۲۲ اقتصاد ایران در میان ۱۹۳ کشور جهان در حالی است که ایران در معرض شدیدترین تحریم‌ها قرار دارد.

دلیل حفظ سرمایه است و نه کیفیت خودرو. اگر امروز مردم اشتیاق خرید خودرو را دارند به دلیل حفظ ربال و سرمایه‌شان است نه به دلیل ایمنی و کیفیت خودرو. در نوروز تصادفی رخ داد که ۱۲ نفر فوتی داشت که خودروی حامل دو خانواده در محور سیستان رخ به رخ با هم تصادف کردند. اگر عکس دو خودرو را ببینید، تشخیص نمی‌دهید که چه نوع ماشینی است. خودرو باید از جان سرنشین دفاع کند. وی با بیان اینکه مجازات جایگزینی برای رانندگان خطاکار نداریم، گفت: قوانین و مقررات در کشور بازدارنده نیست. مجازات جایگزینی برای رانندگان خطاکار نداریم. اگر سال قبل ۱۷ هزار فوت کردند و ۲۸۸ هزار نفر مجروح و مصدوم شدند که ۱۵ تا ۲۰ درصدشان قطع نخاع می‌شوند، ۲۵۰۰ راننده عامل تصادفات بودند. ما یک گواهی‌نامه با ۱۰ سال اعتبار می‌دهیم و دیگر کاری به راننده نداریم؛ در حالی که ممکن است یک سال بعد راننده از نظر بینایی مشکل پیدا کند. بنابراین در مدیریت کلان، مجلس و شورای وزیران می‌توانند در تعیین قوانین بازدارنده نقش داشته باشند.

رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی از افزایش جانباختگان تصادفات رانندگی در نوروز ۱۴۰۲ خبر داد و افزود: در نوروز امسال ۹۵۴ نفر جانباخته داشتیم که عدد زیادی است. ۵۱ درصد جانباختگان در صحنه فوت کرده‌اند و ۴۹ درصد حین انتقال.

گفتنی است «آرش محبی‌نژاد»، دبیر انجمن قطعه‌سازان دیروز در یک نشست خبری از بارانه سیاه به خودروسازان سخن گفت و افزود که با اصرار به قیمت‌گذاری دستوری و اختلاف قیمتی ایجادشده میان کارخانه و بازار، در حال دادن یارانه سیاه به خودرو هستیم.

دورخیز بهاری بورس تهران



معاملات خرد سهام نیز با افزایش ۱۰ درصدی نسبت به روز معاملاتی قبل به رقم ۱۹ هزار و ۲۸۰ میلیارد تومان رسید که دومین سطح بالای ارزش معاملات از ابتدای سال ۱۴۰۱ تاکنون است.

نمادهای پیشران بازار سهام

همانطور که اشاره شد، در معاملات سفینه‌به ناما خودرو (ایران خودرو) بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۶۵۸ میلیارد تومان بود. پس از خود بیشترین سفارشات معاملات را معاملات با داشت و وپملت به بیش سوم بیشترین ارزش معاملات را رسید. همچنین پس از این دو نماد خگستر و خاور در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام خسبا با تعداد یک میلیارد و ۹۰۹ میلیون و ۲۵۵ هزار و ۹۶۵ سهم در صدر قرار گرفت. شستاد در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار ایستاد و نیز به سوم به خودرو تعلق گرفت و نماد کرمان و وپملت نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار ایستادند.

در معاملات روز گذشته، ۲۲۶ نماد صف خرید داشتند و ۱۱ نماد با صف فروش مواجه شدند. ارزش صفهای بافت ۲۴ درصدی نسبت به روز قبل به میزان ۴۴۳ میلیارد تومان کاهش یافت و ارزش صفهای فروز با افزایش ۲۰۰ میلیارد به ۶۰۰ میلیارد تومان رسید. نماندهای وغذیر، وملت، میدکو، شستا و خودرو بزرگان سبزپوش بازار بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند و در سمت مقابل نیز پارس، بوعلی و انرفور از جمله نمادهایی بودند که اثر منفی بر شاخص کل داشتند. در فرابورس نیز نمادهای فچیان، شاولان و شران با بیشترین اثر مثبت بر شاخص و همچنین نمادهای مارون، خاور و انتخاب با بیشترین اثر کاهنده بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بودی نیز خودروه بیشتر تراکنش را داشت و خسایا و شستا در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز کرمان، خاور و کوثر بیشترین تراکنش را تجربه کردند.

منطقی و خالی از هرگونه حبابی است.

ورود پول حقیقی به خودرویی‌ها

در معاملات روز گذشته بازار سهام، همه شاخص کل بورس و همه شاخص کل فرابورس و شاخص آزاد کانال‌های جدیدی شوند. روز جمعه ۱۳۹۷/۰۵/۲۶ به سود خوبی‌ها تازید از دیگر کانال قابل توجه بازار بود. در جریان معاملات روز سه‌شنبه ۲۹ فروردین ماه، شاخص کل تهران با رشد ۲۶ هزار و ۱۷۱ واحد یا معادل ۱۵۸ درصد (نسبت به روز کاری قبل) تا سطح ۲ میلیون و ۳۲۵ هزار و ۴۴۴ واحد بالا آمد. شاخص کل تهران، شاخص کل یک کلون و چندین بازار نیز رشد و به کانال ۲۰۳ میلیون تومان رسید. همه شاخص کل بورس هم‌وزن با رشد ۱۶ هزار و ۴ واحد معادل ۲۰۷ درصد افزایش در رقم ۷۵۶ هزار و ۶۶۴ واحدی ایستاد. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس (آیفیکس) با رشد ۳۵۶ واحدی به رقم ۲۹ هزار و ۳۰۸ واحد رسید. شاخص هم‌وزن فرابورس هم روندی صعودی داشت و با افزایش ۳ هزار و ۴۸۷ واحد به سطح ۱۳۳ هزار و ۲۱۸ واحد رسید.

[illegible]

فرصت امروز؛ شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات روز گذشته وارد سطح ۲۰۳ میلیون واحد شد. شاخص هموزن نیز از نیمه کانال ۷۰۰ کانال عبور کرد و ایفیکس هم به کانال ۲۹ هزار واحد وارد شد. تا آنکه سنف شکستی نمایی کرد و بورسیه همچنان ادامه داشته باشد. پس از آن زمانگای اصلی تالار شیشه‌ای، بهترین عملکرد خود در سال ۱۴۰۲ را با ثبت رشد ۳۳٫۹ درصدی در معاملات روز شنبه تجربه کرد، این روند در روزهای یکشنبه، دوشنبه و سه‌شنبه به سفته‌بازی با رشد ۰٫۹۴، درصد ۰٫۳۶ و ۱٫۵۹ درصد ادامه یافت تا نماگای اصلی بورس تهران در پایان دادوستدهای بیست و هفتمین روز فروردین به ارتفاع ۲ میلیون و ۳۳۵ هزار واحد قرار گیرد. نماگای هموزن بازار باز در حالی با ثبت بازدهی روزانه ۳۸٫۷ درصدی از آغاز هفته جاری وارد فاز راز ۷۰۰ هزار واحد شد که در ادامه هفته با رشد ۱٫۵۹ درصد، ۱٫۳۱ درصد و ۲٫۱۷ درصد از نیمه این کانال عبور کرد و در نهایت در سطح ۷۵۶ هزار و ۷۵۰ هزار قرار گرفت. ایفیکس هم با رشد ۳۵۶ واحدی در معاملات سه‌شنبه وارد سطح ۲۹ هزار واحد شد و رقم ۲۹ هزار و ۲۰۸ واحد را ثبت نمود.

اگرچه شباب رشد شاخص‌ها و کیفیت سهام در معاملات سه روز گذشته به قوت روز طلایی بازار سهام در ابتدای هفته نبود، اما هر سه شاخص اصلی بازار کاملاً به روند پیشرفت تکنیکی و پشیمانی در سطوح جدید خود ادامه دادند تا رنگ سبز همچنان بر تن بازار سهام باقی بماند. تا پایان معاملات روز گذشته بازدهی شاخص کل به حدود ۱۸ درصد، شاخص هم‌وزن به بیش از ۲۸ درصد و شاخص کل فرابورس به حدود ۱۹ درصد رسید که بازدهی خوبی برای ۱۶ روز معاملاتی در آغاز سال ۱۴۰۲ به شمار می‌آید. در تداوم پوشش‌های تالار شیشه‌ای در این روزها، بخشی از عقب‌ماندگی بورس نسبت به بازارهای موازی و سطح تورم تا حدودی جبران شده است، با وجود آنکه رشد اخیر بورس، خاطرات خوش سال ۱۳۹۹ را به خاطر سهامدارانی می‌آورد، اما تحلیلمان می‌گویند که حس رشد بورس در سال ۱۴۰۲ با سال ۱۳۹۹ متفاوت است و این رشد کاملاً

سازمان تجارت جهانی، تداوم جنگ روسیه با اوکراین و در نتیجه افزایش قیمت کالاهای و تشدید سیاست پولی در واکنش به این تورم را عاملی کمتر بودن رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ معرفی می‌کند. بازاری پژوهشی اتاق ایران در قسمت دومین گزارش از سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» به تبعات تداوم جنگ روسیه با اوکراین پرداخته و با استناد به گزارش سازمان تجارت جهانی، تداوم جنگ روسیه و اوکراین را عامل کاهش رشد تجارت جهانی خوانده است. تداوم جنگ روسیه با اوکراین و در نتیجه افزایش قیمت کالاهای تشدید سیاست پولی در واکنش به این تورم، چهره‌آفرینی است که سازمان تجارت جهانی آن را عامل اصلی کمتر بودن رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال قبل از آن معرفی می‌کند. اگرچه روسیه در تلاش است با افزایش فروش نفت به کشورهای دوست از جمله هند و چین و توسعه سیستم مالی و تکنیسم‌های تسویه حساب‌ها از راه‌های دیگر به عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا تا حدی از اثر منفی تحریم و تعلیق حساب‌های داری و یورویی خود رهایی یابد. در این میان، چین نیز با اعلام خبر جنجالی اعتقاد فراراد خرید گاز مایع از شرکت توتال به یوان، گام بزرگی در مسیر ورود ارز ملی خود به بازارهای جهانی و کاهش سلطه دلار آمریکا بر تجارت بین‌المللی برداشته است. بدین ترتیب، یکن به سرمدار ائتلاف جهانی علیه سلطه دلار تبدیل شده است.

سازمان تجارت جهانی در گزارش تازه خود اعلام کرد که رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ علی‌رغم اتمام چرخه جزئی تولید داخلی کاهش یافته است. پیمان‌های ترانزیت در انتظار کاهش بوده با توجه به اثرات بحران اوکراین، تورم بالا، سیاست‌های پولی سخت‌تر و عدم اطمینان بازار مالی، انتظار می‌رود حجم تجارت جهانی کالاها در سال جاری ۱٫۷ درصد رشد کند در حالی که این رقم در سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۲٫۷ درصد بود. پیش‌بینی‌های تجاری سازمان تجارت جهانی در گزارش جدید (سپتامبر و اکتبر تجارت جهانی) ارائه شده است، رشد واقعی تولید داخلی جهانی را با نرخ ۲٫۴ درصد برای سال ۲۰۲۳ برآورد می‌کند. پیش‌بینی‌های بار رشد تجارت و تولید کمتر از میانگین ۱۲ سال گذشته یعنی ۲٫۶ درصد و ۲٫۷ درصد است. مدیر کل سازمان تجارت جهانی نیز گفته است که «تجارت همچنان نیروی محرک برای انعطاف‌پذیری در اقتصاد جهانی است، اما در سال ۲۰۲۳ تحت فشار عوامل خارجی باقی خواهد ماند» و او به دولت‌ها توصیه کرده در این شرایط، از ایجاد موانع جدید بر سر راه تجارت جهانی خودداری کنند. از منظر وی، سرمایه‌گذاری در همکاری‌های چندجانبه در تجارت، هم‌طور که اعضای سازمان تجارت جهانی در دوازدهمین کنفرانس وزرای امور تجارت در ژوئن گذشته بر آن تأکید داشتند، رشد اقتصادی و استانداردهای زندگی مردم را بلندمدت تقویت می‌کند.

در سطح منطقه خاورمیانه نیز عربستان سعودی به عنوان بزرگترین اقتصاد، همچنان عرب، با استناد به بازارنامه‌های مالی و خراجی قوی و شتاب چشمگیر در اصلاحات توانست بر امتیاز اوراق قرضه‌ای ۴۰۰ راز مؤسسه ترندتی پیچیدگی را دریافت کند. با وجود وابستگی بالای بودجه به درآمد نفت و افزایش هزینه‌های مخیشت عمومی خارج از دامج، عربستان سعودی با پیرمینی از تحولات اقتصادی بازار هیروکریز، در سال ۲۰۲۳، رشدی بالغ بر ۷۵ درصد داشته باشد که

خبرنامه

به گفته رئیس سازمان خصوصی سازی

شرایط خرید سرخابی‌ها آسان‌تر شد

رئیس سازمان خصوصی سازی از آسان تر شدن شرایط مزایده دوم دو باشگاه محبوب پایتخت خبر داد. «حسین قربان زاده» شامگاه دوشنبه در صفحه شخصی خود در اینستاگرام اعلام کرد که «هر روز در هیأت واگذاری مصوب شد: مزایده دوم بلوک ۵۱ درصدی باشگاه های استقلال و پرسپولیس با شرایط آسان تر از مزایده اول.»

یکی از مهمترین مشکلات سرخ‌پای‌ها که باعث شد مجوز حرفه‌ای این دو باشگاه صادر نشود، پرسپولیس و استقلال از لیگ حرفه‌ایان آسیا در سال ۲۰۲۲ حذف شوند، مالکیت مشترک این دو باشگاه و البته دولتی بودن آنهاست. براساس قوانین، هیچ شخص حقیقی و حقوقی نمی‌تواند در یک توئینست، مالکیت دو باشگاه را در اختیار داشته باشد تا شنبه هرگونه تبانی از بین برود. این در حال، در سال‌های اخیر با وجود اینکه دولت مالکیت دو باشگاه استقلال و پرسپولیس را در اختیار داشت، اما مسئولان ورزش ایران با سندساز طوری اقدام می‌کردند که مجمع دو باشگاه متفاوت است تا به این ترتیب ترتیب حرفه‌ای آنها صادر شود، اما در سال ۲۰۲۲، AFC دیگر زیر بار نفوذ و مجوز حرفه‌ای این دو باشگاه را صادر نکرد تا به ترتیب مسئولان ورزش ایران به سمت واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس قدمهای موثری بردارند. بر این اساس، قرار بود مزایده بلوک‌های ۵۱ درصدی سهام دو باشگاه پرسپولیس و استقلال به ترتیب در روزهای ۷ و ۱۰ اسفند سال‌های انجام شود.

شرایط واگذاری ۵۱ درصدی سهام دو باشگاه اینطور به تصویب رسیده بود که قیمت ۵۱ درصد از سهام استقلال ۲۳۸۶ میلیارد تومان و قیمت ۵۱ درصد از سهام پرسپولیس ۲۳۷۴ میلیارد تومان بود. طبق تصمیم قبلی، خریدار باید ۲۰ درصد سرمایه را حدود ۲۰ روز کاری بعد از تاریخ معامله به شرکت سپرده‌گذاری مرکزی پرداخت می‌کرد. مدت اقساط شش سال و فاصله اقساط نیز شش ماهه در نظر گرفته شده بود.

زمان واریز سود شرکت‌های بورسی تغییر کرد

واریز سود سهام در ۴ ماه

مطابق صوبه سازمان بورس پراخت کامل سود به صاحبان سهام باید
حداکثر ظرف چهار ماه پس از تصمیم مجمع عمومی راجع به تقسیم
سود انجام پذیرد. به گزارش «ایسنا» باصلاح اساسنامه نشان ثبت شده
نزد سازمان بورس، به گزارش پراخت کامل سود به صاحبان سهام باید
حداکثر ظرف چهار ماه پس از تصمیم مجمع عمومی راجع به تقسیم سود
انجام پذیرد. بر این اساس، هیات مدیره سازمان بورس طی صوبه
اعلام کرد: مطابق ماده ۱۴۰۱ هیات مدیره سهامی عام شرکت
آر.ا.ا. بهادار، مقرر شد عبارت ثبت به عنوان «تصویر ۹ به ماده ۱۸
اساسنامه نمونه شرکت های سهامی عام ثبت شده نزد سازمان به استثنای
نمونه های مالی و پولی، ماده ۲۰ اساسنامه نمونه های سهامی عام/ مادر/ دلدینگ
(سهامی عام)، ماده ۲۰ اساسنامه نمونه شرکت های سرمایه گذاری (سهامی)
عام، ماده ۲۱ اساسنامه شرکت های تغییر سرمایه (سهامی عام)،
تصویر ۹ به ماده ۲۱ اساسنامه شرکت بورس آر.ا.ا. بهادار تهران، تصویر ۹
به ماده ۲۱ اساسنامه شرکت فرابورس ایران، تصویر ۸ به ماده ۲۴ اساسنامه
شرکت بورس کالای ایران، تصویر ۸ به ماده ۲۴ اساسنامه شرکت بورس
نرزی ایران» و تصویر ۹ به ماده ۲۴ اساسنامه شرکت سپرده گذاری مرکزی
آر.ا.ا. بهادار و تصویب وجه الحاق شود.

پرداخت کامل سود به صاحبان سهام باید حداکثر ظرف چهار ماه پس از تصمیم مجمع عمومی راجع به تقسیم سود انجام پذیرد همچنین در بخش دیگری از این ابلاغیه، آمده است: مطابق مصوبه مورخ ۲۹ تیر ۱۳۹۱ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، ماده ۲۸ اساسنامه نمونه شرکت‌های عامی که شش‌دهن است، باید برای استثنای نهادهای مالی (پولی، ماده ۳۲ اساسنامه نمونه شرکت‌های مادر اهل‌دینگ (سهامی عام)، ماده ۲۲ اساسنامه شرکت‌های سرمایه‌گذاری (سهامی عام) و ماده ۳۴ اساسنامه نمونه شرکت‌های تامین سرمایه (سهامی عام) به شرح ذیل اصلاح شد: «در صورتی که بنا به هر دلیل عده اعضای هیأت مدیره کمتر از حدنصاب مقرر شود و عضو علی‌البدل تعیین نشده یا وجود نداشته باشد هیأت مدیره موظف است بلافاصله مجمع عمومی عادی شرکت را جهت تکمیل اعضای هیأت مدیره دعوت کند.»

پیرو ابداعیه مورخ بیستم اردیبهشت ۱۴۰۱ مدیریت نظارت بر ناشران
مینی بر اصلاح ماده ۱۹ اسانسانیه نمونه شده کتای سهایی عام ثبت
شده نزد سازمان به استثنای نهادهای پولی (پیوست ۲) و ابداعیه
مورخ ۱۸ بهمن ۱۴۰۱ مدیریت نظارت بر بازار اولیه بر خصوص نهادهای
ارسال و پذیرفونسی الکترونیک حق تقدمهای ناشی از افزایش سرمایه
جهت اعمال بر تبصره مقام ماده ۱۴ اسانسانیه نمونه (یا ماده متناظر در
اسانسانیه نمونه بر ناشران ثبت شده نزد سازمان) (پیوست ۲)، ضروری
است ناشران اقدام بر اسرع وقت نسبت به انجام اقدامات لازم جهت
اصلاح اسانسانیه خود اقدام کنند.

مثلت تعیین کننده دلار

آنطور که بررسی نمودار دلا نشان می‌دهد دلا تهران وقت زیادی ندارد و باید به زودی تکلیف خود را برای خروج از یک مثلث تعیین کنند و روشی که به گزارش «کوابران» که دلا تهران از زمانی که در نیمه دوم افسند شروع به اصلاح کرد، و تعدیل شد، روی خط روند صعودی خود (که از شهرپویایی آن قرار گرفته و حرکت می‌کند) آرام گرفته است. (رسم خط روند نزولی از روی مقاومت‌هایی که اخیراً قیمت دلا را به برخورد به آنها کاهش پیدا کرده، مبسوط می‌آید) یک مثلث نمودار تکنیکالی دلا شده که نشان می‌دهد دلا در این مثلث گرفتار است.

انتظار که بررسی نمودار قیمت دلار نشان می‌دهد، دلار تهران روشن زیادی ندارد و باید به‌زودی تکلیف خود را برای خروج از این مثلث روشن کند. در صورتی که خط روند مقاومتی مثلث رو به بالا شکسته شود، آن‌گاه می‌توان انتظار داشت دلار روند صعودی به خود بگیرد و به سمت مقاومت‌های پیش رو حرکت کند، که ۵۴ هزار و ۷۰۰ تومان و ۵۸ هزار و ۲۰۰ تومان مهمترین و سربلندترین مقاومت‌های بعدی هستند. در صورتی که خط روند حمایتی مثلث رو به پایین بشکند، براساس نمودار تکنیکی دلار تهران روند نزولی به خود می‌گیرد و حمایت‌های ۴۹ هزار و ۵۰۰ تومان و ۴۵ هزار و ۸۰۰ تومان مهمترین حمایت‌های پیش رو را مشخص خواهد بود. به نظر می‌رسد تکلیف نمودار دلار در هفته آتی و پس از تعطیلات روشن شود ولی خبرهای می‌تواند در تعیین تکلیف روند گذرگاه باشد. ظهور ارتباط در خام‌ریانه و ارتباط با شرق، از جمله عواملی است که نیمه دوم اسفند ماه را سبک‌شناسی‌های دلار تهران شده است. ایران از پادشاهی عربستان برای سفر به ایران دعوت کرده و همچنین سفر رئیس‌جمهور ایران به عربستان با بالعکس وجود دارد. همچنین وزیر اقتصاد در چارچوب بانک توسعه اسلامی نیز می‌تواند دلار تهران را تحت تأثیر قرار دهد، زیرا برخی کشورهای منطقه تاکنون در مشکلات مالی موفق به دریافت اعتبار از این بانک شده‌اند و این سفر می‌تواند نفوذ ایران در چرخه مالی منطقه را افزایش دهد. خبرهای خوش از سفر وزیر اقتصاد در چارچوب بانک توسعه اسلامی با اعلام تاریخ سفر ابراهیم رئیسی به عربستان با سفر پادشاهی عربستان به ایران می‌تواند مثلث ایجادشده را در جهت کاهش قیمت‌ها و حرکت به حمایت‌های پایین‌تر بشکند. پول‌های بلوکه‌شده برای خرید خودرو به زودی آزاد می‌شود و این مسئله نقدینگی قابل توجهی را در دسترس معامله‌گران قرار می‌دهد و در صورتی که تحت تأثیر افزایش تقاضای انباشته پس از تعطیلات قرار بگیرد، دلار تهران نشان می‌دهد که رو به بالا بشکند و حرکت دلار تهران به سمت مقاومت‌های اعلامی آغاز شود.



نماگر بازار سهام

افزایش صادرات و واردات در سال گذشته چین بزرگ‌ترین خریدار و فروشنده

براساس آخرین آمارهای رسمی منتشرشده، صادرات و واردات کالاهای غیرنفتی در سال گذشته با رشد ۹٫۷ و ۱۲٫۵ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۰ مواجه شده است و در این میان نه تنها چین بزرگ‌ترین مشتری کالای ایرانی به شمار می‌رود بلکه در رديف بزرگ‌ترین واردکنندگان کالا به ایران نیز قرار دارد به گزارش ایسنا، براساس جدیدترین گزارش منتشرشده از سوی گمرک، در ۱۲ ماهه سال گذشته، میزان صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی کشور (به استثنای نفت خام، نفت کوره و نفت سفید و همچنین بدون صادرات از محل تجارت چمدانی) بالغ بر ۱۲۲ میلیون و ۵۶ هزار تن و به ارزش ۵۲ میلیارد و ۱۶۶ میلیون دلار بوده است که در مقایسه با مدت مشابه سال، ۱۴۰۰ کاهش ۰٫۱۵ درصدی در وزن و افزایشی ۹٫۷۴ درصدی در ارزش دلاری داشته است. همچنین میزان واردات کشور در سال گذشته با کاهش ۹٫۷۶ درصدی در وزن و افزایشی ۱۲٫۵۷ درصدی در ارزش دلاری در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰ مواجه شده و به ارقام ۳۷ میلیون و ۱۸۰ هزار تن و ۵۹ میلیارد و ۶۵۵ میلیون دلار رسیده است.

چین و عراق بزرگ‌ترین مشتریان کالای ایرانی

بیشترین میزان صادرات کشور در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۱ به کشورهای چین با رقمی بالغ بر ۱۴ میلیارد و ۵۸۴ میلیون دلار و سهم ۲۷٫۴۳ درصدی از کل ارزش صادرات عراق با ۱۰ میلیارد و ۲۲۸ میلیون دلار و سهم ۱۹٫۲۶ درصدی، ترکیه با ۷ میلیارد و ۴۵۹ میلیون دلار و سهم ۱۲٫۰۳ درصدی، امارات متحده عربی با ۵ میلیارد و ۴۷۷ میلیون دلار و سهم ۱۰٫۸۵ درصدی و هند با ۲ میلیارد و ۱۴۶ میلیون دلار و سهم ۴۰۰۴ درصدی از کل ارزش صورت گرفته است.

امارات و چین بیشترین واردات را به ایران داشتند

در همین بازه زمانی امارات متحده عربی با اختصاص رقمی بالغ بر ۱۸ میلیارد و ۳۹۵ میلیون دلار و سهمی در حدود ۳۰٫۸۳ درصد از کل ارزش واردات، در جایگاه نخست کشورهای طرف معامله قرار گرفته است. پس از امارات، چین با ۱۵ میلیارد و ۷۴۴ میلیون دلار و سهم ۱۲٫۳۹ درصدی، ترکیه با ۶ میلیارد و ۹۹ میلیون دلار و سهم ۱۰٫۲۲ درصدی، هند با ۵ میلیارد و ۸۵۰ دلار و سهم ۴٫۷۸ درصدی و آلمان با ۲ میلیارد و ۱۹ میلیون دلار و سهم ۳٫۳۸ درصدی از کل ارزش واردات جزو کشورهای عمده طرف معامله واردات بوده‌اند.

رشد ۲۰۲ درصدی ترانزیت خارجی

طی ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۱ میزان ترانزیت خارجی کشور حدود ۱۲ میلیون و ۹۱۲ هزار تن بوده است که نسبت به رقم ۱۲ میلیون و ۶۳۳ هزار تنی در مدت مشابه سال قبل از این گزارش، رشدی ۲٫۲۱ درصدی داشته است.

خرید تضمینی ۱۰۰ هزار تن گندم در ۶ استان

مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی با اعلام اینکه خرید تضمینی گندم در کشور از هفتم فروردین آغاز شده و فرایند خرید تا پایان شهریور ادامه خواهد داشت، گفت شرکت بازرگانی دولتی ایران تاکنون بیش از ۱۰۰ هزار تن گندم از کشاورزان خریداری کرده است. به گزارش ایسنا، سیدسعید راد با اشاره به اینکه در حال حاضر شش استان خوزستان، کرمان، سیستان و بلوچستان، هرمزگان، بوشر و فارس، وارد عملیات خرید شده‌اند، افزود: برآوردمان در مورد استان خوزستان به عنوان بزرگ‌ترین استان تولیدکننده گندم کشور حاکی از خرید تضمینی یک و نیم میلیون تن از این محصول در سال جاری است.

بنا بر اعلام شرکت بازرگانی دولتی، معاون وزیر جهاد کشاورزی با تأکید بر اینکه سال گذشته، ۷ و نیم میلیون تن گندم از کشاورزان خریداری شد، خاطرنشان کرد: امیدواریم بتوانیم خرید قابل قبولی از کشاورزان داشته باشیم تا میزان ذخایر استراتژیک کشور از محل منابع داخلی تکمیل شده و از لحاظ تأمین امنیت غذایی آسوده خاطر باشیم.

آگهی فقدان سند
آقای فرشید مناد بموجب وکالتنامه شماره ۱۳۹۹ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۱ دفترخانه ۱۱۶۲ دفترخانه تهران به همراه مالک متن ختم ویدیا مصطفوی اردبیلی فرزند میرمحمد شماره شناسنامه ۶۵۶ تاریخ تولد ۱۳۹۱/۰۷/۱۱ صادره از خوی دارای شماره ملی ۲۸۰۲۴۶۲۵۲ ب بعنوان مالک شش دانگ عرصه و امیان یک دستگاه آپارتمان سکونی به پلاک ثبتی ۱۳۰۰۴ فرعی از ۴۶ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۲۸۱۱ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۲۷۲ در سمت شمالی طبقه ۶ واقع در قریه کردز حوزه ثبت ملک شهریار استان تهران به مساحت ۲۷/۲۵ متر مربع به استناد دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده در دفتر اسناد رسمی شماره ۶۴ شهریار با شناسه بکا ۱۰۰۸۴۲ بکا ۱۳۹۱۰۲۱۵۲۳۶۱۰ مدعی است سند مالکیت اصلی بنامه رای جایی ۲۲۵۰۵۷ سری علی سال ۹۴ با شماره دفتر اکترونیکی ۱۳۹۲۲۰۳۰۱۰۵۷۰۲۴۶۶ O که در صفحه ۳۷۷ دفتر اسناد رسمی شماره ۶۴ شهریار با شناسه بکا ۱۰۰۸۴۲ بکا ۱۳۹۱۰۲۱۵۲۳۶۱۰ مدعی است سند مالکیت اصلی بنامه رای شماره ۲۲۵۰۵۷ ثبت گردیده است و برابر سند شماره تاریخ ۱۳۹۴/۱۰/۱۵ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۶۳ شهر اندیشه از آقای مهدی دانشور به ایشان انتقال گردیده است و برابر رهنی شماره ۱۲۰۰۳ مورخ ۱۳۹۴/۱۰/۱۵ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۶۳ شهر اندیشه استان تهران که بنفع بانک مسکن در رهن قرار گرفت است مفقود گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده‌اند لذا مراتب بااستناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شوند تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار آگهی طرف مدت ده روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند در غیر ایصورت پس از انقضای مدت مذکور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد. ۱۰۳۵۱ م الف مهدی ناصری - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار شناسه آگهی ۱۴۸۲۵۷۷ ۶۱

آگهی فقدان سند
آقای رحمت اله / شگری علینا فرزند نصرت شماره شناسنامه ۱۸۹۴ بعنوان مالک یک دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و امیان مورد ثبت ۷۷۰۴۱ سند صفحه ۴۶۵ دفتر ۴۴۷ فرعی از قطعه باغ به پلاک ثبتی ۲۱۷۴ فرعی از ۵۲ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۱۶۵ فرعی از اصلی مذکور، قلعه ۲۲۸ واقع در قریه رضی آباد حوزه ثبت ملک شهریار استان تهران به مساحت ۳۰۲۷/۱۵ متر مربع با شماره سند مالکیت ۸۵۵۰۸۰۸۵۰۸ تاریخ ۱۳۷۰/۱۱/۲۷ دفترخانه ۱۷۲ تهران به استناد دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده در دفتر اسناد رسمی شماره دفترخانه ۱۴۴۱ با شناسه بکا ۱۰۵۶۳۲۰۳۰۱۰۵۶۳۲۰۳۰۱ مدعی است سند مالکیت به شماره رای جایی ۱۸۲۸۲۴۷ بکا ۱۰۵۶۳۲۰۳۰۱ مفقود گردیده تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب بااستناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شوند تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار آگهی طرف مدت ده روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند در غیر ایصورت پس از انقضای مدت مذکور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد. ۱۰۳۵۲ م الف مهدی ناصری - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار شناسه آگهی ۱۴۸۲۴۱۴ ۶۲

مفقودی
برگ کمیاتی سواری پژو- هاج یک تیپ ۲۰۷ مدل ۱۳۹۷ رنگ سفید رونقی به شماره شاسی ۲۸۳۲۱۵۵ و NAAR-۲۸۴۹۰J۶۳۲۱۵۵ و شماره موتور ۲۳۳۷۱۰۰۲۷۹۸ به شماره انتظامی ۶۷۱ م ۷۵ ایران ۷۹ بنام مهدی چگینی مفقود واژ درجه اعتبار ساقط می باشد. شهرستان قزوین



در این صنعت بیکار می‌شوند.

این قطعه‌ساز ادامه داد: این در حالی است که با ادامه فعالیت این صنعت، کل ارزبری تولید خودرو در کل کشور زیر ۴ میلیارد دلار بوده است. یعنی به جای ۴۰ میلیارد دلار ارزبری با ۴ میلیارد دلار صنعت را به همراه دستاورد‌های دیگرش به کار انداخته‌ایم.

پرداخت های دولتی عامل گرانی خودرو داخلی و وارداتی

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان بیان کرد: در کنار این مسائل فوق فراموش نکنیم که قدرت خرید مردم محدود است و همگام با افزایش نرخ نهاده‌ها بالا رفته است. بنابراین اگر بخواهیم با قدرت خرید مردم، خودرو تحویل دهیم با واردات به این مهم دست پیدا نمی‌کنیم. یک سوالی همیشه برای مردم مطرح می‌شود که چرا خودرو در یک نقطه دیگر در دنیا قیمت پایین‌تری نسبت به خودروی داخلی دارد؟ دلیل این ماجرا این است که برای خودرو در ایران فقط ۱۵ درصد پرداخت‌های دولتی شامل ۹ درصد ارزش افزوده، ۶ درصد بیمه و مالیات و شماره‌گذاری برای خودروی داخلی و وارداتی وجود دارد.

وی اضافه کرد: یعنی مردم فکر نکنند یک خودروی خارجی وقتی به ایران وارد می‌شود معاف از این ۱۵ درصد است. علاوه بر این تعرفه واردات نیز سه‌ماهه‌تفاوت مثلث تورم، هزینه‌های مالی و نرخ ارز را جبران می‌کند. بنابراین تعرفه به علاوه ۱۵ درصد را برای خودروهای وارداتی هم داریم.

ارسال پیامک بدحجابی در خودرو با سرشماره «police» مراحل «توقیف خودرو» چگونه است؟

گفتنی است طرح جدی پلیس در راستای مقابله با کشف حجاب از صبح روز شنبه ۲۶ فروردین در معابر، اماکن و خودروها کلید خورد. پلیس با استفاده از سامانه، دوربین‌ها، دوربین‌ها و تجهیزات هوشمند نسبت به شناسایی افرادی که کشف حجاب کرده‌اند اقدام می‌کند و با ارسال پیامک به افراد به آنها تذکر می‌دهد؛ اگر شخص برای بار اول به سر پیامکی که برایش پیام ارسال کرده است اعلام کند که اشتباهی صورت گرفته، پلیس این موضوع را می‌پذیرد؛ هرچند که به گفته سردار رادان مستندات پلیس رکود می‌شود و دشمن به هدف خود می‌رسد. در نهایت نیز ۷۰۰ هزار نفر

چرا عوارض آزادهای افزایش نمی‌یابد؟

هنوز در اولویت بررسی در سdat تنظیم بازار نیستیم و با وجود وعده‌های متعدد ابلاغ عوارض انجام نشده است. عوارض فعلی برای سال ۱۳۹۹ است و تاکنون تغییری نداشته و ادامه این روند، ظلم به سرمایه‌گذاری و خیانت به کشور است. در شرایطی که هیچ سرمایه‌گذار خارجی نمی‌خواهد در ایران سرمایه‌گذاری کند، سرمایه‌گذاران داخلی را هم با این اقدامات از خود رنجیده‌خاطر می‌کنیم که بخواهد به دنبال سفته‌بازی و دلالی برود.

مدیرکل بهره‌برداری آزادراه‌های شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور با اشاره به فرار سرمایه‌گذاری از پروژه‌های کشور گفت: در چنین شرایطی اگر بخواهیم آزادراه جدید احداث کنیم، هیچ سرمایه‌گذاری تمایل ندارد. یکی از دلایلش هم این است که می‌گوید نرخ سرمایه‌گذاری‌اش کمتر از ۲۵ درصد است و هیچ جای این کشور با این مبالغ سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و همین پول را اگر در بانک بگذارند، سود

قبض آب و برق افراد تحت پوشش نهادهای حمایتی رایگان است

راه‌اندازی تابلو تجدیدپذیرها در بورس

وزیر نیرو یادآور شد: یک نوع از نیروگاهایی که در دنیا به شدت مورد توجه است، نیروگاه‌های بيوگاز است که در آن تولید انرژی برق از طریق عملیات شیمیایی و استحصال گاز اتان حاصل از فاضلاب و یا زباله صورت می‌پذیرد. وی افزود: کشور ما در گذشته چند طرح را در این زمینه و در شهرهایی چون تهران، اصفهان و شیراز به بهره‌برداری رسانده است و امروز نیز یک نیروگاه بزرگ با ظرفیت تولید ۲۰۴ مگاوات برق به بهره‌برداری رسید که این حجم تولید می‌تواند تقریباً برق مورد نیاز یک شهر ۲۰ تا ۳۰ هزار نفری را تأمین کند. محرابیان ویژگی نیروگاه‌های بيوگاز را مورد اشاره قرار داد و گفت: پیشگیری از تخریب محیط زیست یکی از مهم‌ترین ویژگی های این نوع نیروگاه‌ها است، علاوه بر این که تولید برق این نیروگاه‌ها بسیار اقتصادی بوده و دیگر نیازمند سوخت فسیلی و با آب نیست. وزیر نیرو تصریح کرد: وزارت نیرو از سرمایه‌گذاران در این زمینه حمایت می‌کند و بالاترین نرخ خرید برق ما مربوط به نیروگاه‌های بيوگاز است، ما نرخ‌های متعددی در بخش خرید برسق داریم که بالاترین نرخ مربوط به نیروگاه ای بيوگاز است.

برنامه‌ها و اقدامات توسعه برق تجدیدپذیر

محرابیان گفت: مهم‌ترین برنامه‌ای که برای توسعه نیروگاه‌های تجدید پذیر داریم این است که برق آن‌ها با نرخ‌های اقتصادی و رقابتي قابل عرضه باشد. در این راستا مصوبه‌ای به سازمان بورس کشور ابلاغ شد که تابلوی مخصوص نیروگاه‌های تجدید پذیر راه‌اندازی شود، انشاله به‌زودی شاهد راه‌اندازی این تابلو در بورس خواهیم بود.

وزیر نیرو ادامه داد: تولیدکنندگان برق تجدیدپذیر می‌توانند از طریق تابلوی بورس برق خود را با قیمت‌های رقابتي عرضه کرده و مطابق قانون مانع زدایی از صنعت برق خریدار محصول آن‌ها نیز صنایع هستند که باید یک درصد برق مصرفی‌شان از این طریق تأمین شود؛ این امر به خودی خود یک تقاضای قابل توجه برای تولید آن‌هاست. همچنین از گذشته تکلیف شده بود بخش اداری نیز از این برق استفاده کند که این‌ها باعث توسعه برق تجدیدپذیر خواهد شد. وی خاطرنشان کرد: علاوه بر این‌ها سال گذشته اعتبار خوبی به صنعت برق تجدیدپذیر اختصاص یافت که در نوع خود بی‌نظیر بود و پیگیری می‌کنیم در سال ۱۴۰۲ نیز بتوانیم منابع این بخش را تقویت کنیم. محرابیان با اشاره به اخذ مصوبه شورای اقتصاد برای سرمایه‌گذاری

محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور به بازار گفت برنامه خودرویی وزیر صمت ۲۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه نیاز دارد تا توسط قطعه‌سازان و خودروسازان قابلیت اجرایی داشته باشد.

صنایع قطعه‌سازی و خودروسازی به عنوان لکوموتیو ۶۴ صنعت دیگر کشور شناخته می‌شوند؛ چراکه این صنعت با نهایت ۴ میلیارد دلار ارزبری توانسته ضمن ایجاد ارزش افزوده در صنایع دیگر و اشتغال‌زایی برای مردم، جلوی ۴۰ میلیارد دلار ارزبری در سال را بگیرد.

با این حال موانع و مشکلات این صنایع به قدری زیاد هستند که اغلب نمی‌گذارند مسیر تولید و توسعه به درستی طی شود. در این رابطه آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور در خصوص اهمیت تولید و موانعی که پیش روی تولیدکنندگان قرار دارد در جمع خبرنگاران گفت: خودرو یک مسئله ملی است و همه مردم بعد از خوراک، پوشاک و مسکن اولین نیازشان خودرو است. بنابراین اگر در این کشور خودرو تولید نکنیم و یک میلیون و ۵۰۰

وی با طرح این سؤال که آیا منابع ارزی فوق در کشور موجود است یا خیر؟ افزود: علاوه بر فقدان چنین منابع ارزی در کشور، ۶۴ صنعت کشور وابسته به خودروسازی هستند که استمرار تولید و رونق آنها در گرو تولید خودرو است؛ چراکه این صنعت لکوموتیو محرکه این ۶۴ صنعت است. همچنین ارزش افزوده صنعت خودرو در زنجیره تأمین بزرگ آن عدد قابل

ارسال پیامک بدحجابی در خودرو با سرشماره «police» مراحل «توقیف خودرو» چگونه است؟

اگر برای بار دوم پیامک کشف حجاب به فرد ارسال شود دیگر هیچ گذشتی در کار نخواهد بود و فرد در ادامه با مدارک و مستندات به مرجع قضایی معرفی می‌شود.

در صورت کشف حجاب در خودرو، پیامک فقط از طریق سرشماره‌ای با عنوان «police» و فقط به شماره تلفن مالک خودرو ارسال می‌شود. نحوه ارسال پیامک در صورت کشف حجاب در خودرو به این صورت است که پیامک فقط از طریق سرشماره‌ای با عنوان «police» ارسال می‌شود؛ آن هم فقط به شماره تلفن همراه صاحب خودرو.

مدیرکل بهره‌برداری آزادراه‌های کشور با بیان اینکه عوارض فعلی آزادراهی برای سال ۱۳۹۹ است و تاکنون تغییری نداشته، گفت سناد تنظیم بازار باید با افزایش عوارض موافقت کند و تاکنون با وجود پیگیری‌هایی که انجام دادیم هنوز به نتیجه نرسیده‌ایم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، عباس بیات سرمدی درباره سرانجام تعیین قیمت عوارض آزادراهی توضیح داد: انجام این کار از دست وزارت راه و شهرسازی خارج شده است. قبلا سالیان متمادی وزیر راه و شهرسازی در این خصوص تصمیم می‌گرفت و از سال گذشته این کار را تعلیق کرده و به دستور مستقیم شخص رئیس جمهوری این کار انجام می‌شود.

وی ادامه داد: گفته بودند این موضوع ظرف دو هفته در سستاد تنظیم بازار مطرح و بعد ابلاغ می‌شود، اما این دو هفته از سال گذشته تاکنون زمان برده و هرچه پیگیری می‌کنیم به جایی نرسیده است؛ به نظر می‌رسد

این کار انجام می‌شود.
وی ادامه داد: گفته بودند این موضوع ظرف دو هفته در سستاد تنظیم بازار مطرح و بعد ابلاغ می‌شود، اما این دو هفته از سال گذشته تاکنون زمان برده و هرچه پیگیری می‌کنیم به جایی نرسیده است؛ به نظر می‌رسد این کار انجام می‌شود.

وزیر نیرو با اشاره به آئین‌نامه تعرفه‌های آب و برق سال ۱۴۰۲ گفت: بر اساس مصوبه هیئت دولت، افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی در صورت رعایت الگوی مصرف، هزینه‌های آب و برق‌شان به صورت کامل رایگان محاسبه خواهد شد.

به گزارش ایسنا، علی‌اکبر محرابیان در حاشیه مراسم افتتاح نیروگاه بيوگاز واحدهای ۵ و ۶ تصفیه‌خانه جنوب تهران در جمع خبرنگاران با بیان اینکه آئین‌نامه تقریباً همان آئین‌نامه سال ۱۴۰۱ است، منتها با یک تفاوت اساسی و آن این که افراد تحت پوشش کمیته امداد و سازمان بهزیستی در صورت رعایت الگو هزینه‌های آب و برق‌شان به صورت کامل رایگان محاسبه خواهد شد، اظهار کرد: این در سال گذشته در صورت رعایت الگوی کم‌مصرف بود که معادل ۵۰ درصد الگوی شرایط عادی است.

مصارف بالای الگو به صورت غیریارانه‌ای و پلکاتی محاسبه می‌شود

وی تأکید کرد: همچنین طبق آئین‌نامه مکلف هستیم مصارف بالای الگو را به صورت غیریارانه‌ای و پلکاتی محاسبه کنیم و این امر در آئین‌نامه امسال هم پیش‌بینی شده است که درباره جزئیات آن به‌زودی صحبت خواهیم کرد.

وزیر نیرو درباره مذاکرات اخیر وزیر امور خارجه با دولت افغانستان درخصوص دریافت حقه‌به هیرمند نیز تأکید کرد: همان‌گونه که وزیر امورخارجه گفتند ما به هیچ وجه از حق مسلم خود در معاهده سال ۱۳۵۱ با کشور افغانستان کوتاه نخواهیم آمد، حقه‌به هیرمند حق قانونی ما است و در این رابطه پیگیر هستیم. طرف افغان در دو سال اخیر در گفتار اعلام کرده است این حق را به رسمیت می‌شناسد، ما از آن‌ها می‌خواستیم که در عمل نیز این را اثبات کنند.

محرابیان با بیان اینکه برای رفع ناترازی برق در کشور باید در بخش توسعه و مدیریت مصرف کارهای زیادی در انجام دهیم، اظهار کرد: در تابستان ۱۴۰۱ شاهد اجرای برخی اقدامات در این زمینه بودیم و خوشبختانه طرح‌های توسعه صمت نیروگاهی نیز به خوبی پیش می‌رود. وی بسا بیان این که این طرح‌ها متعدد و شامل نیروگاه‌های حرارتی، برقیایی و به ویژه تجدیدپذیر است، افزود: با توجه به پتانسیل‌های کشور، محدودیت منبع آبی و رعایت حقوق محیط زیست ضروری است در توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر بیشتر تلاش کنیم و بتوانیم شاهد توسعه صنعت نیروگاهی در این بخش باشیم.

بازاریابی در دنیای تجارت الکترونیک: ۷ استراتژی که باید بلد باشید

نویسنده: علی آل علی

دیجیتال مارکتینگ اگر فقط یک مزیت مهم برای کارآفرینان داشته باشد، آن تنوع بی حد و اندازه گزینه‌هاست. به زبان خودمانی، شما می‌توانید از انواع کانال‌های بازاریابی برای تولید محتوا یا تعامل با مخاطب هدف‌تان استفاده کنید. البته در این مسیر چالش‌های متنوعی جلوی پای‌تان سبز خواهد شد. نمونه‌اش کمبود وقت و مسائل مالی است.

هیچ کسب و کار نوپایی، به ویژه در دنیای تجارت الکترونیک، توان مدیریت هزینه‌های حضور در شبکه‌های اجتماعی مختلف را ندارد. به علاوه، کارآفرینان در چنین موقعیت‌هایی مثل ورزشکاری هستند که باید در سریع‌ترین زمان ممکن اولین مدال قهرمانی‌اش را کسب کند. وگرنه مدیر برنامه‌های سختگیرش فوراً سراغ فرد دیگری خواهد رفت!

شکی نیست که حضور در دنیای تجارت الکترونیک اصلا کار ساده‌ای نیست. حالا اگر قرار باشد مثل آدم‌های آماتور تک تک کانال‌های بازاریابی را امتحان کنید، دیگر کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. به همین خاطر ما در این مقاله سراغ چند استراتژی مناسب برای بازاریابی در حوزه تجارت الکترونیک رفتیم.ای. اگر شما هم در ابتدای مسیر کاری‌تان هستید یا از آزمون و خطای بی‌وقفه خسته شده‌اید، این مقاله کاملاً مخصوص شماست. استراتژی‌های بازاریابی در عرصه تجارت الکترونیک

اینفلوئنسر مارکتینگ: گزینه‌ای همیشه جذاب! دنیای تجارت الکترونیک پر از فروشگاه‌هایی است که حتی یک مشتری هم ندارند. احتمالاً کارآفرینانی که در این حوزه با شکست رو به رو می‌شوند، تقصیرها را گردن هر کسی می‌اندازند به جز خودشان. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم چنین شکست‌هایی منطق بی‌نهایت ساده‌ای دارد: مشتریان تا فروشگاه شما را نشناسند، دست به جیب نخواهند شد.

سوالی که اینجا باید به آن جواب دهیم، نحوه اعتماد مشتریان به برندها در دنیای دیجیتال است. اجازه دهید مثال این کاری تکلیفمان را با یک افسانه قدیمی در این حوزه روشن کنیم. باور کنید یا نه، مشتریان قرار نیست سر و کله شان از آسمان پیدا شود. همانطور که یک نقاشی تا وقتی هنرمند داستان دست به قلمو نشود شکل نمی‌گیرد، جلب نظر مشتریان هم نیازمند اقدامی موثر از سوی کارآفرینان است.

اگر بخواهیم بهترین مزیت اینفلوئنسر مارکتینگ برای تجارت الکترونیک را نام ببریم، فهرستی شبیه به این خواهیم داشت: **ایجاد اعتماد در بین مشتریان** تقویت کنجکاوِ مشتریان درباره برند و انگیزه‌شان برای صحبت درباره شما هزینه‌ای به مراتب ارزان‌تر در مقایسه با کانال‌های تبلیغاتی اصلی (مثل تلویزیون)

اگر مزایای بالا چشم‌تان را حسایی گرفته، باید بخواهیم پای‌تان را روی ترم فشار دهید؛ چراکه اینفلوئنسر مارکتینگ در حوزه تجارت الکترونیک معایبی هم دارد:

دشواری محاسبه دقیق بازگشت سرمایه (ROI) تاثیر مستقیم کاهش محبوبیت یا بدنامی اینفلوئنسر طرف قرارداد شما بر روی اعتبار برندان

سختی‌های مربوط به برقراری ارتباط با اینفلوئنسرهای کار‌درست بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی: تنوعی بی‌نظیر از پلتفرم‌ها این روزها مردم وقت بی‌نهایت زیادی برای اکانت‌شان در شبکه‌های اجتماعی می‌گذارند. احتمالاً شما هم دوستان‌ای دارید که اکانت‌شان را حتی از زندگی واقعی هم بیشتتر دوست دارند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز آینده بازاریابی را در شبکه‌های اجتماعی می‌بینیم. البته این به معنای موفقیت بی‌دردر در پلتفرم‌ها نیست. هرچه باشد شما کلی رقیب دارید و از همه مهمتر اینکه گاهی اوقات کاربران اصلا حال و حوصله برندها را ندارند. پس اجازه دهید کارمان را بدون هیچ مقدمه کلیشهای شروع کنیم.

وقتی صحبت از مزایای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی می‌شود، تقریباً هر کسی یک فهرست بلند بالا برای خودش دارد. با این حال ما در این بخش به چند تا از مزایای دانه درشت اکتفا کرده‌ایم:

دسترسی به مخاطب جهانی بدون هیچ محدودیتی امکان استفاده از گزینه‌های فروش مستقیم در شبکه‌های اجتماعی تولید محتوا با کمک کاربران (محتوای تولیدیِ کاربران) و کاهش هزینه‌های بازاریابی

موارد بالا هوش را سر هر بازاریابی می‌برد. با این حال مثل هر استراتژی

در دنیا، اینجا هم پای چند تا نقطه ضعف وسط است. مهمترین این نقاط ضعف عبارتند از:

نیاز به زمان نسبتاً طولانی برای کسب شهرت در شبکه‌های اجتماعی چالش همیشگی مواجهه با کلمنت یا بازخورد منفی کاربران نسبت به محتوای برند

نیاز به تعامل دوطرفه با مخاطب هدف و زمانبر بودن این امر از میان نکات بالا خیلی وقت‌ها بازاریاب‌ها نگران واکنش منفی کاربران هستند. از آنجایی که خیلی از کارآفرینان در ابتدای مسیر کاری‌شان هیچ میانه خوبی با مدیریت بحران ندارند و حتی یک کلمه هم درباره‌اش نشنیده‌اند، احتمالاً مواجهه با نظرات منفی کاربران حسایی حیرت‌زده‌شان خواهد کرد. ما قبلاً درباره مدیریت بحران در شبکه‌های اجتماعی حسایی با شما حرف زده‌ایم. بد نیست قبل از اینکه با عجله سراغ تولید محتوا در پلتفرم‌های اجتماعی بروید، نیم نگاهی به این فهرست داشته باشید.

بازاریابی پیامکی: الگوی کلاسیک اما موثر استفاده از سرویس پیام کوتاه در دنیایی که همه چیز پرامور اینترنت جریان دارد، کمی دیوانگی به نظر می‌رسد. خب چرا آدم باید سرویس‌های رایگان مثل شبکه‌های اجتماعی را کنار گذاشته و سراغ یک سرویس پولی برود؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها جواب روشی برای آن ندارند. درست به همین خاطر بازاریاب پیامکی ایده‌ای چالش‌برانگیز به نظر می‌رسد.

ما در روزنامه فرصت امروز برای استفاده از بازاریابی پیامکی دلایل محکمی داریم. فرض کنید یک بازاریاب مثل بقیه برندها سراغ سرویس‌های ایلمی رفته و با این راهکار شروع به تعامل با مخاطب هدف کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که روزانه ده‌ها ایمیل دریافت می‌کنم. این وسط هم جایی برای ایمیل‌های تبلیغاتی باقی نمی‌ماند. پس نباید خیلی انتظارات‌مان از بازاریابی ایلمی را بالا ببریم. در نقطه مقابل، ارسال پیامک شیوه‌ای است که خیلی‌ها دیگر حتی نیم نگاهی هم به آن ندارند. به همین خاطر شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن توجه مخاطب‌تان را با استفاده از پیامک جلب کنید.

براساس گزارش موسسه Word Stream، بازاریابی پیامکی نرخ حیرت‌انگیز ۹۸ درصد در زمینه باز شدن پیام‌ها را دارد. این یعنی مخاطب شما بی‌رو برگشت پیامک‌تان را باز خواهد کرد. حال آنکه همین نرخ درباره ایمیل‌ها بین ۲ تا ۶ درصد است. ماجرا جالب شد، نه؟ حالا که کلی درباره بازاریابی پیامکی حرف زدیم، اجازه دهید کمی تخصصی‌تر درباره مزایای آن حرف بزنیم:

سهولت در راهاندازی کمپین بازاریابی پیامکی نرخ بازشدگی و بازگشت سرمایه بالا امکان پیگیری فرآیند خرید و خدمات مشتری با استفاده از آن امکان دسترسی وسیع به کاربران مزایای بالا نباید چشم بازاریاب‌ها را کور کند. هر چه باشد یک دلیلی برای کاهش جذابیت بازاریابی پیامکی در مقایسه با بقیه روش‌ها وجود دارد. برخی از این دلایل به این شرح هستند: هزینه بالای بازاریابی پیامکی در مقایسه با الگوی ایلمی امکان طرح شکایت از سوی کاربران در صورت اجرای نادرست کمپین از سوی شما

احتمال قرار گرفتن در بخش اسپم از سوی کاربران

سختی‌های مربوط به ارزیابی نتایج کمپین

همانطور که می‌بینید، بازاریابی پیامکی سختی‌های زیادی دارد. با این حساب جای تعجب ندارد که بسیاری از بازاریاب‌ها در دنیای دیجیتال دور آن را خط کشیده‌اند. اگر شما دوست دارید از بقیه رقبا سبقت گرفته و الگوی که هیچ‌کس بدان توجهی ندارد را امتحان کنید، بازاریابی پیامکی همیشه در دسترس خواهد بود.

بازاریابی ایلمی: پرکاربردترین الگوی دنیا

فروشگاه‌های آنلاین معمولاً همیشه از ابزار ایمیل برای تعامل با مخاطب‌شان استفاده می‌کنند. انگار که بدون ارسال ایمیل روز آنها شب نمی‌شود. اگر شما هم طرفدار پر و پاقرص ایمیل مارکتینگ هستید، باید کمی بیشتر درباره آن یاد بگیرید؛ چراکه اجرای نادرست آن کسب و کارتان را تبدیل به یک برند کلیشهای می‌کند؛ از همان برندهایی که حتی یک نفر هم دوست ندارد با آن تعامل داشته باشد. نکته‌هیجان‌انگیز درباره ایمیل مارکتینگ بازگشت سرمایه حیرت‌انگیزش است. براساس گزارش موسسه استاتیستا، کارآفرینان به ازای هر یک دلار سرمایه‌گذاری بر روی این شیوه بازاریابی امکان بازگشت سرمایه‌ای معادل ۳۶ دلار را خواهند داشت. برخی دیگر از مزایای این شیوه به این صورت است: نرخ تبدیل و واکنش سریع کاربران نسبت به محتوای شما ارزیابی ساده و بدون دردرست نتایج کمپین امکان شخصی‌سازی محتوا با استفاده از اتوماسیون اگرچه ایمیل مارکتینگ یکی از ارزان‌ترین راهکارهای بازاریابی محسوب می‌شود اما مشکلات خاص خودش را هم دارد. بسیاری از برندها در دنیایی که با شبکه‌های اجتماعی احاطه شده، توجه زیادی به بازاریابی ایلمی نمی‌کنند. البته این وسط پای دلایل دیگری هم در میان است: نیاز به تداوم در زمینه ارسال پیامک‌ها و پیگیری مداوم کمپین‌ها برای پرهیز از قرار گرفتن در فهرست اسپم ضرورت ایجاد یک فهرست بلندبالا از مخاطب هدف سختی‌های دسترسی به ایمیل کاربران نیاز به توانایی و مهارت‌های تبلیغ‌نویسی بالا

بی‌شک کارآفرینانی که تجربه اول‌شان در دنیای تجارت آنلاین را پشت سر می‌گذارند، همیشه با تبلیغ‌نویسی مشکل خواهند داشت. به همین خاطر شاید انتخاب ایمیل مارکتینگ به عنوان یکی از الگوهای رایج چندان هم ایده خوبی نباشد؛ چراکه در این صورت شانس زیادی برای موفقیت، آن هم با حضور رقبای سرسخت، نخواهد داشت.

توصیه ما در این بخش ورود به ایمیل مارکتینگ همراه با کمک دوستان یا افراد کاربلد است؛ چراکه در غیر این صورت کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. یادتان باشد، کسی در بازار منتظر شما نمی‌ماند. پس اگر ایده‌های درجه یک نداشته باشید، خیلی زود کارتان بیخ پیدا خواهد کرد.

بازاریابی به کمک سئو: میانبری سریع و مطمئن

سئو در واقع علم بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای جست‌وجو است. از آنجایی که به غیر از گوگل تقریباً بقیه موتورهای جست‌وجو اسم و رسم چندان ندارند، سئو با این غول دیجیتال گره خورده است. به همین خاطر خیلی‌ها سئو را مجموعه‌ای از تکنیک‌ها برای موفقیت در دنیای گوگل خطاب می‌کنند. ما در روزنامه فرصت امروز این تعبیر از سئو را خیلی قبول نداریم؛ چراکه سئو حتی در شبکه‌های اجتماعی هم کاربرد دارد. ماجرا جالب شد، نه؟

بازاریابی را در نظر بگیرید که علاوه بر سایت رسمی، در توتنتر هم دنبال تولید محتواست. بی‌شک بازاریاب قصه ما اول از همه باید سعی کند برندنش را در کانون توجه قسار دهد؛ چراکه حتی بهترین ایده‌های بازاریابی هم وقتی خبری از مخاطب هدف نباشد، راه به جایی نمی‌برد. خیلی‌ها فکر می‌کنند جلب نظر مخاطب هدف در شرایطی که غول‌های بزرگ تجارت آنلاین همه جا را قبضه کرده‌اند، سخت‌ترین کار دنیاست. قبول دارم این ماموریت دشوار به نظر می‌رسد اما سئو اینجاست تا بازی را به نفع شما تغییر دهد.

مهمترین مزایای استفاده از سئو در حوزه بازاریابی در موارد زیر خلاصه می‌شود:

سئو کاملاً رایگان است. شما لازم نیست برای اجرای تکنیک‌های سئو هزینه‌ای پرداخت کنید. به همین خاطر هم هیچ پولی از حساب شرکت برای این کار برداشت نمی‌شود. این همان نکته‌ای است که خیلی‌ها را به سئو امیودار کرده است.

سئو به سادگی قابل ارزیابی است. از آنجایی که هدف نهایی در سئو بهبود رتبه سایت و لینک‌های آن در گوگل است، این تغییر کلیدی به سادگی هرچه تمام‌تر قابل ارزیابی خواهد بود.

سئو اغلب اوقات به معنای افزایش فروش هم هست. خب وقتی مشتریان بیشتری از سایت یا اکانت برندان در شبکه‌های اجتماعی بازدید کنند، انگیزه‌شان برای خرید نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بیشتر می‌شود.

تا اینجا کار سئو مثل یک قهرمان شکست‌ناپذیر و بی‌نهایت محبوب به نظر می‌رسد. با این حال نباید همیشه آن را بی‌رقب بدانیم. بعضی از مهمترین ایرادات سئو در دنیای کسب و کار به این شرح است:

سئو یک بازی بلندمدت است. اگر فکر کرده‌اید در عرض چند روز کارتان با سئو تمام می‌شود، سخت در اشتباهید.

شاید سئو یک استراتژی کاملاً رایگان باشد اما نیاز به زمان و تلاش بالایی خواهد داشت. به همین خاطر بدون مهارت‌های اساسی در زمینه سئو کارتان همیشه لنگ خواهد ماند.

کسب مهارت بالا در زمینه کار با سئو همیشه سخت به نظر می‌رسد. دلیل این امر نیز دشواری‌های مربوط به تولید محتوا و سپس سئو کردن آنهاست. با این حساب تازه واردها در عرصه سئو همیشه به مشکل می‌خورند.

توصیه ما در این بخش شرکت در دوره‌های آموزش سئو پیش از ورود به این عرصه است. اگر این نکته را به طور کامل رعایت کنید، خیلی زود تبدیل به کارشناسی همه فن حریف در دنیای سئو خواهید شد. وگرنه هر لحظه شکست در کمین‌تان است!

تبلیغات کلیکی: نسل رو به تکامل بازاریابی

آیا تا حالا مشکل بودجه بازاریابی داشته‌اید؟ مارکت‌ها معمولاً فقط در رویاهای دور و درازشان تجربه کار با برندی بی‌نهایت پولدار را کسب می‌کنند. در دنیای واقعی همیشه کسب و کارها مشکل مالی دارند و اولین جایی هم که از این امر ضربه می‌بیند، بخش بازاریابی است. صرف نظر از اینکه چنین ذهنیتی نسبت به بازاریابی چقدر درست است، شما باید یاد بگیرید حتی با بودجه‌های اندک نیز کارتان را پیش ببرید؛ چراکه در بازار کسی منتظر شما نخواهد ماند.

تبلیغات کلیکی از آن دست استراتژی‌هایی است که به طور مشخص برای رفع مشکل مالی برندها رومانی شده است. خیلی از کسب و کارها همیشه دنبال اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هستند. در این میان ولخری‌های‌اضافه همیشه جلوی آدم را می‌گیرد. به همین دلیل تبلیغات کلیکی گزینه‌ای ایده‌آل برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. ماجرا را این قرار است که در این روش شما فقط وقتی کاربران تبلیغ‌تان را مشاهده کرده یا روی آن کلیک کنند، هزینه‌ای پرداخت خواهید کرد؛ به همین سادگی!

استفاده از تبلیغات کلیکی در دنیای کسب و کار معمولاً برای کسب نتایج سریع صورت می‌گیرد. این شیوه با هزینه اندکی که دارد، خیال

معمای بازاریابی و فروش برای نوجوان‌ها

چگونه نوجوانان را به دامنه مشتریان مان اضافه کنیم؟

در بربری.

چرا هدف گذاری روی نسل جوان سخت است؟

آدم بزرگ‌ها معمولاً همیشه عبارت‌هایی مثل «مان از دست شما جوان‌ها» را زیاد به کار می‌برند. انگار که خودشان هیچ وقت جوان و عاشق تجربه‌های تازه نبوده‌اند. کارآفرینان هم دقیقاً همین دست فرمان را دنبال می‌کنند. البته در این مورد کمی حق با کارآفرینان است؛ چراکه نوجوان‌ها به هنگام خرید از هیچ کدام از الگوهای مربوط به نسل‌های قبلی پیروی نمی‌کنند. همین امر خیلی از کارآفرینان را به این فکر انداخته که کاملاً دور نوجوانان را خط بکشند.

ما در روزنامه فرصت امروز در جواب این سوال که چرا ارتباط با نوجوانان این قدر سخت است، یک جواب صاف و ساده داریم. اجازه دهید اول از همه بگوییم هیچ چیز غیرعادی درباره نوجوان‌ها وجود ندارد. آنها هم مثل بقیه هنگام خرید نکات زیادی از سبک و سنگین می‌کنند. با این حال تفاوت‌شان با بقیه نسل‌ها موجب شده به نظر عجیب برسند. به زبان خودمانی، این نسل برای من و شما عجیب به نظر می‌رسد چون کمی متفاوت رفتار می‌کند؛ همین و بس

خواننده‌های نسل جدید معمولاً کمتر مورد تایید یا حتی پسند خواننده‌های قدیمی قرار می‌گیرند. شاید فکر کنید این اتفاق از سر لجزای یا حسادت است، اما ما منجر کلاه فریق داریم. خواننده‌ها که پنج دهه به سبکی قدیمی آثارش را منتشر کرده، حالا دیگر نمی‌تواند بعد از این همه سال خودش را با تغییرات روز وفق دهد. به همین خاطر خیلی راحت همه چیز را زیر سوال می‌برد.

جذب مشتریان نوجوان: چطور و چگونه

بعد از اینکه کمی درباره دلایل تفاوت مشتریان نوجوان با هم حرف زدیم، کم کم نوبت به نحوه اثرگذاری بر روی آنها می‌رسد. هرچه باشد شما این مقاله را نه برای آشنایی بهتر با نوجوان‌ها، بلکه یادگیری تکنیک‌هایی در راستای اضافه کردن‌شان به دامنه مشتریان‌تان دنبال می‌کنید. پس اجازه دهید بدون هیچ مقدمه‌چینی کلیشهای یک راست برویم سراغ اصل مطلب.

مطالعه بازار: مقدمه‌ای برای شناخت مخاطب هدف

وقتی آدم دنبال یک شکار ارزشمند است، باید اول از همه آن را به خوبی

بازاریاب‌ها را تا حدود زیادی راحت خواهد کرد. برخی دیگر از مهمترین مزایای تبلیغات کلیکی به این شرح است:

شخصی‌سازی گسترده تبلیغات دسترسی به داده‌های دقیق برای آیدیت در لحظه کمپین امکان لغو کمپین در هر لحظه بدون نیاز به پرداخت هزینه اضافی در نقطه مقابل، تبلیغات کلیکی معایب خاص خودش را هم دارد. برخی

از مهمترین معایب در این میان به این صورت است: نیاز به آشنایی بالا با گوگل ادز و تجربه کار با آن

ضرورت پرداخت هزینه‌های مداوم در صورت تمایل برای بازگشت سرمایه در بلندمدت

دنیای تبلیغات آنلاین همیشه در حال تغییر است؛ سازگاری با این تغییرات چندان راحت نیست!

همانطور که می‌بینید، تبلیغات کلیکی نیز مشکلات خاص خودش را دارد. با این حال شما قرار نیست به سادگی از کنار تبلیغات کلیکی عبور کنید. خوشبختانه این روزها دوره‌های آموزشی بسیار متنوعی در حوزه گوگل ادز در دسترس قرار دارد. تنها کاری که شما در این میان باید انجام دهید، استفاده از این دوره‌ها برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف است. به علاوه، همیشه کسانی هستند که به سادگی هرچه تمام‌تر شما را در این مسیر راهنمایی کنند. پس تعارف را کنار گذاشته و بدون مشکل از آنها کمک بخواهید.

بازاریابی ویدئویی: محبوب‌ترین گزینه دنیا

هیچ فهرستی از استراتژی‌های بازاریابی بدون اشاره به ویدئو مارکتینگ کامل نخواهد بود؛ به ویژه در عرصه تجارت الکترونیک!

ویدئو سال‌هاست محبوب‌ترین فرمت دنیا شده و جای هیچ اما و اگرِی در این رابطه نیست. با این حال خیلی از بازاریاب‌ها هنوز هم به دنبال شیوه‌های کلاسیک هستند. به همین خاطر مشکلات زیادی در زمینه تولید محتوا برای آنها ایجاد می‌شود. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم

استفاده از ویدئو در صنعت بازاریابی امری اجتناب‌ناپذیر است. درست مثل راننده‌های فرمول یک که هر سال دنبال بهترین اتومبیل‌های دنیا هستند. صرف نظر از توضیحات مقدماتی، باید نگاهی به مزایای ویدئو مارکتینگ داشته باشیم.

وگرنه این استراتژی همیشه برای‌مان شبیه تبلی توخالی خواهد بود. برخی از مهمترین مزایای بازاریابی ویدئویی به این شرح است: ویدئو مارکتینگ نه تنها به شما فرصتی برای جلب نظر مخاطب هدف می‌دهد، بلکه امکان داستان‌سرایِی به جذاب‌ترین شکل ممکن را نیز فراهم می‌کند. درست به همین خاطر ویدئو مارکتینگ این روزها حسایی روی بورس است.

همانگی بازاریابی ویدئویی با سایر شیوه‌ها به قدری بالاست که استفاده از آن را توجیه‌پذیر می‌کند. فرقی ندارد شما دنبال اجرای ایده‌های سئو یا تبلیغات کلیکی باشید، در هر صورت ویدئو مارکتینگ خودش را با این استراتژی‌ها هماهنگ خواهد کرد.

خرید مستقیم و در لحظه از جمله ویژگی‌هایی است که به تازگی جان تازه‌ای به ویدئو مارکتینگ داده است. بنابراین باید همیشه نیم نگاهی به این شیوه جذاب و تعامل‌برانگیز داشته باشید. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

مزایای بالا برای هر کسی جذابیت خاص خودش را دارد. با این حال ویدئو مارکتینگ خالی از عیب و ایراد نیست. برخی از چالش‌های اساسی در دنیای ویدئو مارکتینگ به این صورت است:

ویدئو مارکتینگ نیاز به مهارت‌های بالایی دارد. کار ضبط و ادیت ویدئوها معمولاً از عهده یک نفر خارج است و باید دنبال یک تیم همه فن حریف برای دنبال کردن این ماموریت باشید.

ویدئو مارکتینگ بدون تداوم هیچ ارزشی ندارد. به همین خاطر خیلی از برندهایی که جسته و گریخته در این فضا کار می‌کنند، همیشه مشکلات اساسی خواهند داشت.

اغلب اینفلوئنسر‌ها از ویدئو برای اثرگذاری بسر روی مخاطب هدف استفاده می‌کنند. با این حساب سرمایه‌گذاری شما بر روی ویدئو به معنای ورود به حوزه‌ای بی‌نهایت شلوغ از رقبا خواهد بود.

سخن پایانی

بازاریابی در عرصه تجارت الکترونیک با وجود رقبای سرسخت کار ساده‌ای نیست. با این حال یادگیری استراتژی‌های بازاریابی میانبری مناسب برای رقابت بهتر خواهد بود. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم با ارائه مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با بازاریابی در حوزه تجارت الکترونیک کرده باشیم. مثل همیشه اگر سوال یا نکته‌ای درباره این مقاله داشتیم، ما همیشه از دریافت نظرات‌تان خوشحال می‌شویم.

منابع:

https://www.wordstream.com/blog/best-ecommerce-marketing-۲۴/۲۰۲۴/ws-channels
https://www.oberlo.com/blog/marketing-channels

میانه خوبی هم با جمع‌های شلوغ ندارند. به همین خاطر شما نباید دنبال ایده های شلوغ برای جلب نظر آنها باشید. نوجوان‌ها اهمیت بی‌نهایت زیادی برای «اولین برخورد» قائل هستند. به طوری که اگر برندان در اولین تعامل دست گلی به آب دهد، دیگر هیچ وقت دل‌شان با شما صاف نخواهد شد.

همانطور که می‌بینید، نوجوان‌ها سلیقه و حتی عادت‌های متفاوتی نسبت به من و شما دارند. این یعنی باید الگوهای بازاریابی و حتی فعالیت برندان را برای این نسل تغییر دهید. وگرنه هیچ سرنوشت خوبی در انتظاراتن نخواهد بود. اطلاعاتی که ما در این بخش برای‌تان گردآوری کردیم، همه ماجرا نیست. پس لطفا خودتان هم دست به کار شده و کمی اوضاع را آنالیز کنید.

تبدیل محصول به ضرورتی فوری: جادوی اضطراب!

آیا تا حالا شده خرید یک محصول برای‌تان حکم مرگ و زندگی داشته باشد؟ این طور وقت‌ها معمولاً اطرافیان آدم حسایی انگشت به دهان می‌مانند؛ چراکه در حالت عادی خرید یک محصول اصلاً نباید همراه با حس جانندن از بقیه باشد. درست در چنین موقعیت‌هایی پای بازاریابی با چاشنی جادوی اضطراب وسط می‌آید.

یکی از ویژگی‌های نوجوانان که حسایی به درد کارآفرینان می‌خورد، علاقه‌شان برای کسب تایید هم نسل‌هاست. چه بسا تعریف یا انتقاد آدم بزرگ‌ها برای این دست افراد هیچ اهمیتی نداشته باشد اما وقتی پای هم نسل‌ها وسط باشد، ماجرا حسایی فرق خواهد کرد. احتمالاً شما هم چنین احساس‌هایی را تجربه کرده‌اید. مثلاً وقتی در مدرسه یکی از دوستان‌تان ساعت جدیدی می‌خرد، احتمالاً به مرور زمان بقیه هم ساعت‌های نو دست‌شان می‌کردند. با این حساب رفتار این نسل نباید خیلی برای‌تان جای سوال باشد.

فرمولی که ما در این بخش قصد معرفی‌اش به شما را داریم، ترس از دست دادن (Fear of Missing Out) یا ترس جا ماندن از دیگران است. در این وضعیت مشتریان نه به خاطر نیاز منطقی به یک محصول، بلکه احساس از دست دادن یک فرصت طلایی سراغ خرید می‌روند. ماجرا جالب شد، نه؟

ادامه در صفحه آخر

اخبار

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت:

بهینه‌سازی و تصحیح افت ولتاژ پست برق فوق توزیع هفتکل



اهواز – شش‌بم قچاواند:مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با اشاره به بهینه‌سازی و افزایش ظرفیت پست برق ۱۲۲ کیلوولت هفتکل گفت: هدف از این اقدام تصحیح افت ولتاژ پست هفتکل بوده است. محمود دشت‌بزرگ تصریح کرد: با هدف تصحیح افت ولتاژ و تأمین برق مورد نیاز شهرستان هفتکل، پست برق فوق توزیع این شهرستان به صورت اساسی بهینه‌سازی و افزایش ظرفیت پیدا کرد. وی افزود: یک ترانس به ظرفیت ۳۰ مگاولت امیر جایگزین ترانس ۲۷ مگاولت امیری موجود در پست شده و ظرفیت پست از ۵۷ به ۶۰ مگاولت امیر رسیده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه ارزش سرمایه‌گذاری اقدامات انجام شده در این پروژه بیش از ۲۷۰ میلیارد ریال بوده، تصریح کرد: از دیگر اقدامات انجام شده برای بهینه سازی پست هفتکل می‌توان به احداث فونداسیون جدید برای ترانس، احداث دو فونداسیون جدید برای نصب PI، مونتاژ کلید هوایی قدیمی ورودی ترانس، نصب دودعد PI جهت تغییر فریزینگ ورودی و خروجی ترانس احداث شمش جدید با نصب A فرم و زدن پل در بخش ۱۲۲ کیلوولت، اشاره کرد. اصلاح شش‌ریزی سونچ، راه تعویض ست ۱۲۲ CT کیلوولت ورودی ترانس، راهاندازی تابلو کنترل و فرمان جدید در اتاق فرمان و از مدار خارج کردن تابلو با رله‌های قدیمی در کیلیدخانه، لابل‌اندازی جدید تجهیزات و تعویض ۱۰۰ عدد درپوش کانال کابل قدیمی فرسوده و قابل‌استفاده با نصب درپوش سیمانی جدید و ارتقای ایمنی و جلوگیری از حوادث احتمالی انسانی و تجهیزاتی، دیگر اقداماتی بوده که به گفته محمود دشت‌بزرگ برای بهینه‌سازی پست برق هفتکل انجام گرفته است. شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

فرماندار بوشهر: ۲۴۰۰ هکتار زمین به محدوده شهر بوشهر الحاق می‌شود



بوشهر– خبرنگار فرصت امروز: فرماندار شهرستان بوشهر از الحاق ۲ هزار و ۴۷۰ هکتار زمین به محدوده شهر بوشهر خبر داد. صالح رحیمی اظهار داشت: با پیگیری‌های مستمر صورت گرفته پس از طی فرآیندهای قانونی در شورای برنامه ریزی استان، کمیسیون زیربنایی و به دستور استاندار بوشهر ۲ هزار و ۴۷۰ هکتار زمین به محدوده شهر بوشهر اضافه شد. فرماندار شهرستان بوشهر افزود: یکی از برنامه‌های مهم ما رفع مشکل مسکن و کاربری‌های مورد نیاز شهر بوشهر است که با الحاق صورت گرفته امیدواریم به طرح جهش ساخت مسکن بتوانیم نیازها را برطرف کنیم. وی با بیان اینکه ساخت مسکن از اولویت‌های اساسی دولت است، تصریح کرد: تمامی دستگاه‌های اجرایی برای فراهم شدن زیر ساخت‌ها و سرعت دهی در شروع مسکن موظف هستند پای کار بایانند. رحیمی خاطر نشان کرد: امیدواریم با اتفاق صورت گرفته بتوانیم در آینده مشکل مسکن جوانان، ایثارگران، دیگر اقشار جامعه و همچنین نیازهای کاربری شهر بوشهر حل شود.

در دیدار با مدیرکل دادگستری استان مرکزی مطرح شد:

توسعه و بسط احکام جایگزین حبس با محوریت کتاب، کتابخانه و کتابخوانی



اراک– **فرانز امیدنی**: با هدف رایزنی پیرامون توسعه و بسط احکام جایگزین حبس با محوریت و مایعیت خدمات اجتماع محور و عام‌المنفعه، علی گودرزی راهبر سربست اداره کل کتابخانه‌های عمومی با حجت الاسلام سید عبدالمهدی موسوی، مدیر کل دادگستری استان مرکزی دیدار و گفتگو کرد. گودرزی زاده در این جلسه گفت: با عنایت به اهمیت موضوع ترویج فرهنگ کتابخوانی در بین اقشار مختلف جامعه و با توجه به ائین نامه اجرایی ماده ۷۹ قانون مجازات اسلامی، درخواست داریم تا دادگستری های استان در خصوص فراهم نمودن شرایط بهره مندی کتابخانه های عمومی از جایگزین احکام فرهنگی از جمله کمک به تأمین منابع مکتوب مورد نیاز کتابخانه ها، خرید تجهیزات، تعمیر و بازسازی کتابخانه ها و فرسوده و مشارکت در اجرای برنامه های اجرایی مطابق با شرایط هر شهرستان را جایگزین احکام قضایی مربوطه کنند. وی افزود: اداره کل کتابخانه های عمومی استان مرکزی آمادگی لازم را دارد تا کتابخانه حقوقی را در محل ساختمان جدیدالتاسیس دادگستری ایجاد و راه اندازی نماید. سربست اداره کل کتابخانه های عمومی استان مرکزی گفت: نظارت و حفاظت فیزیکی از ساختمان کتابخانه های حاشیه شهر و پارک ها و مناطق روستایی بسیار ضروری است و درخواست داریم اقدامات پیشگیرانه در این خصوص عملیاتی شود. گودرزی زاده ادامه داد: مطالعات اداره کل کتابخانه های عمومی با حوزه معاونت پیشگیری از وقوع جرم، اداره کل زنداهای و خدمات تأمینی استان و معاونت فرهنگی قوه قضاییه در استان در راستای ترویج فرهنگ مطالعه و کتابخوانی و پیشگیری از آسیب های اجتماعی مناسب است و در مسئولان دادگستری استان قدرانی می کنیم. مدیرکل دادگستری استان مرکزی نیز در این نشست گفت: پیشنهادات مطرح شده مورد تأیید مجموعه ما نیز هست و مکاتبات لازم با روسای محترم دادگستری شهرستان ها انجام میدهیم تا موضوعاتی نظیر بازسازی و تعمیر کتابخانه های عمومی استان در دستور کار اجرای مطالبات جایگزین حبس قرار گیرد. موسوی افزود: در سال گذشته صدور رای ۳ پرونده از مجرمین شامل مجازات جایگزین حبس با موضوع کتابخانه های عمومی انجام شده است و بررسی، سنجش و ارزیابی ابعاد مختلف و همه جانبه ایده بهره گیری از ظرفیت های مالی و فکری محکومین به حبس در راستای ارائه خدمات اجتماعی و عام‌المنفعه ضروری است. وی خاطر نشان کرد: با همکاری مجموعه کتابخانه های عمومی استان، از قبضات برتر که احکام جایگزین حبس با موضوع کتاب و کتابخوانی صادر کنند، تقدیر خواهد شد.

مدیرعامل شرکت آب منطقه ای استان ایلام

۷۸ درصد ظرفیت سد ایلام تکمیل شد

ایلام – **خبرنگار فرصت امروز**:مدیرعامل شرکت آب منطقه ای اسنان ایلام گفت: ۷۸ درصد ظرفیت سد ایلام در پی بارش های چشمگیر هفته گذشته تکمیل شد.ایلام هدی منصوری صاقی علیمردانی اظهار داشت:ظرفیت سد چم گرلان-ایلام حدود ۶۱ میلیون مترمکعب است که قبل از بارش های سیار خوب هفته گذشته تنها ۲۴ میلیون مترمکعب آن پر شده بود که در پی این بارش های وارون آب ها وارد شده و بر اساس آخرین ارزیابی ها هم اکنون ۷۸ درصد سد پر شده است. وی افزود: حجم آب سد ایلام در پی این بارش ها حدود سه متر تا ۱۵ امت و در صورتیکه بارش ها ادامه داشته باشد، با افزایش ارتفاع یک متر دیگر سد سرریز خواهد کرد. مدیرعامل شرکت آب منطقه ای ایلام تأکید کرد: بارش های زمستان گذشته و فروردین ماه سال جاری در حوزه آبریز سد دوبرج هزارتن نیز بسیار مناسب بود و باعث شد ۲ بار این سد سرریز کند و هم اکنون ۹۸ درصد در ۲۰۰ میلیون مترمکعب دوبرج تکمیل شده است. علیمردانی در خصوص سد تکبیر ایوان یادآور شد: حجم سد تکبیر ایوان نیز در تراز نرمال ۱۹ میلیون مترمکعب است که هم اساس آخرین ارزیابی ها هم اکنون ۷۱ درصد مخزن سد پر شده است. وی یکی دیگر از سدهای استان ایلام را سد گلال نامید و گفت: ۵۵ درصد این سد نیز در پی بارش های سالی آبی اخیر پر شده است. مدیرعامل شرکت آب منطقه ای ایلام با اشاره به اینکه بارش اخیر در مجموع باعث ورود ۵۶ میلیون مترمکعب آب به سدهای چهار گانه استان شده است، اظهار داشت: امیدواریم در ر دیهیمشت ماه نیز شاهد بارندگی در حوزه های آبریز سدهای استان باشیم.

ثبت ۳۸ مورد تجربه و مهارت در سامانه دانشی توسط شرکت گاز استان بوشهر



بوشهر– **خبرنگار فرصت امروز**:مدیر عامل شرکت گاز استان بوشهر گفت:در سال گذشته با توجه به پیاده سازی سامانه مدیریت دانش در شرکت گاز استان، آموزش های لازم در زمینه ۳۸ مورد دانش با همکاری کارکنان شرکت گاز استان در سامانه مدیریت دانش ثبت شد. " به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر مدیر عامل شرکت گاز گفت: سال ۱۴۰۱ با هدف اشتراک گذاری تجربیات علمی و کاربردی و دانش افزایی کارکنان و با همکاری بسیار مناسب پرسنل و مشارکت ایشان ۳۸ مورد دانش در حوزه های مختلف در شرکت گاز استان بوشهر ثبت شد. وی افزود: دانش های ثبت شده در سامانه مدیریت دانش در حوزه های مختلف و مربوط به واحد های بهره برداری، مهندسی واجرا، HSE، بازرسی فنی، سیستم های مدیریتی، آموزش و پژوهش و سایر بخش ها بود و در دسترس سایر همکاران قراردارده شده است. علی اکبر قفیه در ادامه تصریح کرد: تشکیل کمیته دانش با محوریت توانمند سازی کارکنان و مهندسان شرکت، برگزاری جلسات متعدد هم اندیشی خبرگان دانشی، ارتقای نرم افزار، برگزاری اتاق فکرهای رفع عقده مشکلات در حوزه مدیریت دانش و همچنین بکارگیری دانش های ثبت شده به منظور حل چالش های پیش روی شرکت در جمله برنامه های حوزه پژوهش شرکت سال ۱۴۰۲ شرکت گاز استان بوشهر خواهد بود.

بیش از ۲۲۰۰ مگاولت آمپر در سال ۱۴۰۱ با ظرفیت شبکه برق منطقه‌ای خوزستان اضافه شد



اهواز – شش‌بم قچاواند:مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با ارائه عملکرد سال ۱۴۰۱ این شرکت گفت: در سال۱ که گذشت ۲۲۲۲ مگاولت امپر به ظرفیت شبکه و بیش از ۱۲۶ کیلو متر مدار به طول شبکه با ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۳۳ هزار میلیارد ریال اضافه شد. محمود دشت‌بزرگ بیان کرد: در این سال ۲۲ پروژه به ۲۳ ترانسفورماتور به میزان ۲۲۲۲ مگاولت امپر به ظرفیت شبکه با ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۲۹ هزار میلیارد ریال اضافه شد. وی بیان کرد: این مقدار ظرفیت اضافه شده نسبت به هدف تعیین شده (۱۲۲۵ مگاولت امپر)، ۱۸۰ درصد محقق شده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۲۶ کیلو متر مدار طی ۱۰ پروژه با ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۳ هزار میلیارد ریال نیز وارد مدار شده، تصریح کرد: نسبت به هدف تعیین شده (۱۰۸ کیلو متر مدار) تحقق ۱۱۷ درصدی را در این بخش شاهد هستیم. دشت‌بزرگ با بیان اینکه خروجی این پروژه‌ها پایداری شبکه برق بوده است، اضافه کرد: از اقدامات شاخص انجام شده در سال ۱۴۰۱ می‌توان به اتمام عملیات اجرایی ساختمان اداری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان و همچنین طراحی و خرید کابل ۱۲۲ کیلوولت دفنی (کر که ای) با تکنولوژی جدید کاروبیک برای اولین بار در کشور اشاره کرد. گفتنی است، شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

تشکیل کارگروه فنی مطالعات بازنگری طرح تصفیه خانه آب شرب سد نرمام

گرگان–**نادر کرمی** سرپرست دفتر فنی مطالعات طرح های توسعه منابع آب شرکت آب منطقه ای گلستان گفت: با صدور ابلاغ فضویت از طرف مدیر عامل شرکت برای ۱۵ نفر از متخصصان دکتري و کارشناسی ارشد ، کارگروه فنی مطالعات بازنگری طرح تصفیه خانه آب شرب سد نرمام، تشکیل گردید.مهندس حسن فرازجو اظهار کرد: با توجه به نیازهای مطالعاتی انجام های توسعه منابع آب استان ، مطالعات لازم در زمینه سامانه های آبسانی و طراحی تصفیه خانه آب شرب به طور مودری انجام می گردد که به عنوان نمونه می توان به مطالعات طراحی تصفیه خانه سد نرمام اشاره کرد. در این نوع مطالعات مودری معمولاً مباحث هیدروسیاسی ، هیدرولوژی ، زمین شناسی و ژئوتکنیک، محیط زیست و کیفیت منابع آب ، طراحی تصفیه خانه و سایر سازه های هیدرولیکی ، بارود مالی و اسناد مناقصه بررسی می گرددوی در ادامه با اشاره به اهمیت ایجاد و تقویت علمی گروه های تخصصی افزود: حسب وظایف محوله ، بررسی و تصویب گزارش های مطالعاتی شرکت آب منطقه ای گلستان در دفتر فنی مطالعات طرح های توسعه منابع آب و با همکاری اعضای کارگروه های فنی انجام می شود لذا سعی بر آن است تا در مطالعات فنی به علوم مرتبط با منابع آب ، توجه نموده و با رعایت دستورالعمل های مربوطه ، در جهت تدقیق مطالعات کام درازنه شده شود.امید است با تشکیل کارگروه های فنی در بخش های مختلف و اشتراک اطلاعات علمی ، شاهد افزایش اثر بخشی مطالعات طرح های منابع آب استان باشیم.

پایش مستمر کیفیت فرآورده‌های نفتی در آذربایجان شرقی

کننده عمده اعم از: کارخانجات، شرکت‌های عمرانی فعال در راهسازی، مترو و معادن فعال استان بازدید صورت پذیرفته گرفته اند.

افزایش مصرف نفتگاز صنایع منطقه آذربایجان شرقی

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی همچنین از افزایش ۲۷ درصدی میزان مصرف نفتگاز در بخش صنایع این منطقه در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال قبل خبر داد.

ناصر راشدی با بیان اهمیت بخش صنعت در رشد تولید و توسعه اقتصادی اظهار کرد: با توجه به اهمیت تأمین سوخت بخش صنعت استان در سال گذشته با برنامه ریزی و پیگیری امور مربوطه و کنترل و نظارت لازم در سال ۱۴۰۱ نزدیک به ۱۹۳ میلیون لیتر نفتگاز در بخش صنایع استان توزیع شده که در مقایسه با سال ۱۴۰۰ بیش از ۲۷ درصد افزایش داشته است.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی یادآور شد: رشد مصرف نفتگاز در بخش صنعت نشان از رشد تولید و رونق صنایع منطقه دارد و می تواند بخش های دیگر جامعه را نیز تحت تأثیر قرار داده و موجب حرکت و پویایی آن گردد



سال ۱۴۰۱ بیش از ۸۴۰۰ مورد بازدید کنترل کیفی از جایگاه های مواد نفتی استان، توسط کارشناسان سرویس های صنعتی انجام گرفته است. همچنین در

در نشست استاندار با شهردار و اعضای شورای اسلامی شهر یزد:

احداث مرکز تفریحی بزرگ و موزه فرش یزد در یزد



اضافه شده اما کافی نیست و اگر امکان داشته باشد این حرکت را انجام داد، بعنوان یک کار ماندنی ثبت خواهد شد.

عزیزالله سیفی اظهار داشت: پنجاه میلیارد تومان برای این امر تخصیص یافته و برای سال ۱۴۰۲ مصوب شد که امیدواریم این کار در ابتدای سال آینده شروع شود. حجت الاسلام سید محمد ناصر حدیدی نائب رئیس شورای اسلامی شهر یزد نیز در این نشست گفت:یکی از اولین بحث هایی که در این شورا مطرح کردیم ایجاد شهر بازی بزرگ در یزد بود و حتی رساله ای نیز شد و به ویژه در نزدیک مناطق امامشهر و آزادشهر که قفر مراکز تفریحی داریم اما نیازمند جلسه ای مشترک است تا اتفاق نظری بر این پروژه که مورد اصرار همه است، ایجاد، و به

مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل گفت:

توسعه زیرساختهای گاز طبیعی زمینه ساز رشد تولید و محرومیت زدایی است



و اسلاندوز تعریف شده است.

وی این پروژه را به لحاظ شرایط مناسب آب و هوایی منطقه مغان و کیفیت آب و خاک این منطقه و هم توسعه صنعت کشاورزی استان و منطقه بسیار حایز اهمیت عنوان کرد و گفت: فاز اول این پروژه به طول ۷۶ کیلومتر از مسیر سه راهی نیروگاه تا گرمی با اعتباری بالغ بر ۶ هزار و ۲۱۰ میلیارد ریال در حال اجرا بوده و مجوز اجرای فاز دوم بطول ۲۵ کیلومتر از مسیر پارس آباد بسمت گلخانه های شمال استان اخذ و همزمان با فاز یک به بهره برداری خواهد رسید.

با ارز یابی معاونت علمی ریاست جمهوری اعلام شد:

صنایع فولاد شهر یار تبریز در جمع شرکت های دانش بنیان کشور

تبریز – **وحید خوش زرع**: شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز حائز رتبه دانش بنیان از معاونت علمی ریاست جمهوری شد. به گزارش خبرنگار ما به نقل از دفتر ارتباطات و رسانه ای گروه صنعتی پارس ساختار، شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز، در راستای سیاست های راهبردی و توسعه ای گروه و تلاش در جهت ارتقا کمی و کیفی خط تولید ورق گالوانیزه شسرت شرکت فولاد شهریار تبریز با اتکا به دانش فنی متخصصین و مهندسان جوان این شرکت، موفق به دریافت رتبه دانش بنیان از معاونت علمی ریاست جمهوری شد.

طی مراحل فرایند ارزیابی معاونت علمی ریاست جمهوری و کارگروه ارزیابی دانش بنیان، براساس شاخصه ها، پس از بررسی اطلاعات و طی جلسات ارزیابی حقوقی و مالی مدیریت، کارشناسان و متخصصان فنی این شرکت و واحد تحقیق و توسعه و ارائه اطلاعات لازم با جزئیات فنی به کارگروه ارزیابی معاونت علمی ریاست جمهوری، موفق به اخذ گواهی دانش بنیان شد. این موفقیت در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ که به فرمان رهبر معظم انقلاب به عنوان سال تولید، اشتغال و دانش بنیان نامگذاری شده بود، محقق گردید. در شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز، ورق گالوانیزه به روش غوطه وری



تبریز – **فلاح**: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اشاره به پایش مستمر کیفیت فرآورده های نفتی گفت: در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۰۵۰۰ مورد بازدید از مصرف کنندگان عمده و جایگاه های عرضه سوخت استان توسط کارشناسان منطقه انجام پذیرفته است.

ناصر راشدی با اعلام اینکه ذخیره سازی، تأمین و توزیع مطلوب فرآورده های نفتی بعنوان رسالت اصلی این شرکت است، افزود: در امر پایش فرآورده های نفتی علاوه بر نظارت و کنترل های اولیه در زمان بارگیری در مبد، بعد از تخلیه فرآورده در مقصد نیز به صورت مستمر توسط کارشناسان مهندسی فرآورده های نفتی منطقه نمونه گیری و آزمایش می گردد.

ناصر راشدی تصریح کرد: در این راستا در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۰۵۰۰ مورد از جایگاه های عرضه سوخت و مصرف کنندگان عمده بازدید و از فرآورده های موجود آزمایش های مربوطه بعمل آمده است.

به گفته وی، علاوه بر بازدیدهای مذکور نظارت و کنترل کمی نیز از جایگاه های عرضه مواد نفتی به صورت دوره ای و مودری انجام می گیرد. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی اضافه کرد: بر همین اساس در طی

یزد – **سید محمد جواد عرفان فر**: استاندار یزد گفت: احداث موزه فرش یزد کاری قابل تقدیر است همچنین احداث مرکز و پارک بزرگ با امکانات رفاهی و تفریحی جدید، همواره مورد درخواست عموم مردم یزد در طی سالیان اخیر بوده است که امیدواریم با مشارکت شهرداری و شورای اسلامی شهر یزد این اقدام عملی شود.

مهران فاطمی در جمع اعضای شورای اسلامی شهر یزد، افزود: یکی از موضوعات مهم در استان یزد، فرهنگ است و در حوزه فرهنگ، گردشگری یکی از اساسی ترین مسائل قابل توجه است، موزه ها نیز یکی از مهم ترین موضوعات در حوزه گردشگری و صنایع دستی هستند، در واقع موزه ها گنجینه ادبیات و هویت تاریخی تمدن و اصالت یک کشور هستند.

وی در خصوص ایجاد مجموعه تفرجگاهی بزرگ در یزد گفت: درخواست داریم تا مجموعه تفرج ناحی بزرگ توسط شورای اسلامی شهر یزد ایجاد شود تا به عنوان کار ماندگار بماند و مورد رضایت مردم دارالعباده قرار بگیرد. استاندار یزد با اشاره به اینکه این اقدام به عنوان یادگار از شورای ششم شهر یزد که شورای انقلابی است خواهد ماند، گفت: دو موضوع احداث پارک و مجموعه بزرگ رفاهی تفریحی یزد و موزه فرش توسط شورای اسلامی شهر یزد در اسرع وقت دنبال شود چراکه عمر دولت ها و شورا و شهرداری محدود است

فاطمی اظهار داشت: عموم مردم در تعطیلات به سمت مناطق کوهستانی تفت می روند و همه نیز ویلا و باغ ندارند به دنبال این بودیم که فضایی فراهم شود تا مردم یزد نیز بتوانند برای گذراندن اوقات فراغت خود محلی داشته باشند و لذا در منطقه کوه کلسه این اقدام در حال انجام است.

وی ادامه داد: قسمتی که در حریم شهر یزد است را می توان به عنوان فاز اول اقدام کرد و در جوانی منطقه

اردبیل– **خبرنگار فرصت امروز**: مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل توسعه زیرساختهای گاز طبیعی را زمینه ساز رشد تولید و محرومیت زدایی عنوان نمود و از برنامه ریزی در جهت تحقق این مهم خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل؛ میرسعید سیدمتین، مدیر عامل این شرکت در بازدید از بیست و هفتمین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در پاسخ به اقدامات انجام گرفته در خصوص تسهیل شمار جدید با اشاره به برنامه ریزی های انجام گرفته در خصوص عملیاتی نمودن سالگرد ایجاد اظهار داشت: توسعه زیرساخت ها و بهره مندی صنایع و شهرکهای صنعتی از گاز طبیعی یکی از اصلی ترین محرکهای ارتقا توان عملیاتی و به تبع آن افزایش تولید می باشد که در این خصوص با تغییر نگرش در فرآیندها درصد افزایش شریب نفوذ گاز طبیعی در صنایع استان می باشیم. وی توسعه زیرساختهای گاز طبیعی و اشتراک پذیری عمده صنایع موجود در استان را یکی از اقدامات ارزنده این شرکت عنوان نمود و اظهار داشت: احداث خط انتقال گاز طبیعی به مجموعه پتروشیمی آرتا انرژی یکی از طرحهای عمده این شرکت می باشد که با افتتاح این طرح، استان اردبیل با تولید روزانه ۴۰۰ تن متانول به عنوان یکی از قطبهای تولید متانول در شمال غرب کشور شناخته خواهد شد.

سید متین در ادامه به اقدامات توسعه ای شرکت گاز استان در رابطه با ایجاد زیر ساختهای جدید گاز طبیعی و پایداری جریان گاز نیز اشاره نمود و گفت: پروژه خط تقویتی شمال استان جهت گازرسانی به بزرگترین گلخانه کشور به مساحت ۲ هزار و ۵۰۰ هکتار و افزایش پایداری گاز منطقه زر خیز پارس آباد



جمهوری اسلامی تا پای جان در برابر دشمنان خارجی و منافقان ایستادگی کردند.

وی عنوان کرد: به فرمایش مقام معظم رهبری امروز شاهد حضور ارتشی کارآمد، انقلابی و قوی هستیم که در کنار سایر نیروهای نظامی لرزه بر اندام دشمنان انداخته است. بصیرت انقلابی و دینی ارتش در دوران دفاع مقدس و پس از آن تا امروز مایه افتخار و عزت نظام اسلامی است.

در ادامه مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران با اهدای لوح از امیر محسنی زین تقدیر کرد و به همسرا برنامه بدافند هوایی حضرت معصومه (س)، روستای مناطق یک و دو و معاون فرهنگی و آموزش بنیاد شهید و امور ایثارگران استان از صلابت و ایثار نیروهای ارتش در این مجموعه قدردانی نمود و سپس با حضور بر سر مزار شهدای گننام در این مجموعه به مقام شامخ شهدای اثار احترام داد.

قم- خبرنگار فرصت امروز: در آستانه روز ارتش جمهوری اسلامی مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان قم با حضور در فرماندهی پدافند هوایی حضرت معصومه سلام الله با "امیر نعمت محسنی زین" دیدار و از روزیانه این ارتش تبریک گفت

به گزارش ایثار واحد استان قم، حجت الاسلام حسن هنرمند در این دیدار که با حضور روستای مناطق یک و دو، معاون فرهنگی و آموزش و رئیس اداره حراست بر گزار شد، ضمن گردیشادت روز ارتش و پاسداشت یاد و خاطره شهدای ارتش جمهوری اسلامی گفت: امروز ارتش انقلابی، ولایتمدار، فداکار و وفادار به خون های پاک شهدای یک سرمایه برای ملت ایران محسوب می‌شود.

وی عنوان کرد: تمام ارتش با شهدای والامقامی چون صیاد شیرازی و ولی الله قرنی می درخشند، نیروهای مخلص، با تقوا و جانب برکسی که برای اعتلای کلمه الله و حفظ کین نظام مقدس

چت جی پی تی (Chat GPT) چیست؟ آشنایی با جدیدترین فناوری دنیا

نویسنده: علی آلی علی
چت جی پی تی (Chat GPT) اسمی است که این روزها از زبان هر کسی شنیده می‌شود. به طوری که هنوز هیچی نشده خیلی از کارآفرینان موفقیت کسب و کارشان را در گرو استفاده از این فناوری می‌دانند. البته اگر کمی درباره ماجرا دقیق شویم، خیلی از کارآفرینان هیچ ایده‌ای درباره سرویس چت جی پی تی ندارند؛ درست‌مانند معلمی که قرار است یک میحث مهم شیمی را سر کلاس توضیح دهد و هنوز خودش یک کلمه درباره آن مطالعه نداشته است!

اگر شما هم کم و بیش اصطلاح چت جی پی تی به گوش‌تان خورده اما ذهنیت روشنی از آن ندارید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. ما در ادامه نگاهی به اینچینا چت جی پی تی خواهیم کرد. البته کارمان فقط به اینجا محدود نمی‌شود؛ چراکه در پایان مروری بر مهمترین مزایای این فناوری در عرصه کسب و کار هم خواهیم داشت. پس با ما همراه باشید تا قبل از سایر رقبا با چت جی پی تی آشنا شوید.

چت جی پی تی: یک تعریف کاربردی
قبل از اینکه کارمان را شروع کنیم، باید یک تعریف درست و حسابی از چت جی پی تی دم دست داشته باشیم. به راستی این ابزار دقیقا چه کاری انجام می‌دهد؟ جواب اغلب کارآفرینان برای چنین سوالی یک کلمه است: چت به لطف هوش مصنوعی.

اجازه دهید کمی با هم روراست باشیم؛ اگر چت جی پی تی فقط همین مزیت را داشت، پس فرقی با بقیه ربات‌های چت در چیست؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به این دست از سوالات جواب درست و حسابی بدهیم. چت جی پی تی در ساده‌ترین معنا به سیستم هوشمندی اشاره دارد که به منظور تعامل هوشمند با کاربران طراحی شده است. این سیستم به لطف بهره‌مندی از فناوری یادگیری و تولید پاسخ‌های دقیق تقریبا جواب هر سوالی را با دقت بالا می‌دهد. به علاوه طراحی آن از سوی شرکت OpenAI صورت گرفته که نامی آشنا در حوزه هوش مصنوعی محسوب می‌شود.

با توجه به آنچه گفتیم، چت جی پی تی در واقع یک نسخه آپدیت شده از هوش مصنوعی است که حالا بیشتر از هر زمان دیگری انتظارات را برآورده می‌کند. نکته جالب اینکه چت جی پی تی الان در نسخه چهارم ارائه شده است. این نسخه در مقایسه با ورژن قدیمی جواب‌های دقیق‌تری به مخاطب می‌دهد. به علاوه، استفاده از انواع منابع دست اول و ارجاع به آنها اعتبار جواب‌ها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است. اگر بخواهیم منظورمان را با یک مثال بیان کنیم- ورژن فعلی چت جی پی تی مثل دانش‌آموزی است که حالا یکی دو کلاس را چششی خوانده و آگاهی بیشتری درباره درس‌ها دارد.

اگرچه کارآفرینان برداشت‌های متنوعی از چت جی پی تی دارند، اما ما در روزنامه فرصت امروز مزیت اصلی این سرویس را توانایی تحلیل منطقی حیرت‌انگیز می‌دانیم. حالا این سرویس نه تنها به سوالات عادی در زمینه کسب و کار جواب می‌دهد، بلکه پاسخ‌های هوشمندانه‌ای به سوالات پیچیده‌ای مثل «معنای زندگی» هم خواهد داد. همین امر جذابیت‌های چت جی پی تی و پتانسیل‌های فراوانش را بیش از پیش در کانون قرار داده است. کاربردهای چت جی پی تی در دنیای کسب و کار
تا اینجاى کار شما مثل یک مهندس IT با امکانات و تعریف دقیق چت جی پی تی آشنا شدید. حالا نوبتی هم باشد باید سراغ مزایای این ابزار از نقطه نظر کارآفرینی برویم. هرچه باشد دست‌اندرکاران بازار همنظور الکی روی یک سرویس تازه سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. بنابراین شما باید مزایای این ابزار را به طور ویژه مد نظر قرار دهید. فقط در این صورت یک سرمایه‌گذاری مطمئن را تجربه خواهید کرد. وگرنه اوضاع‌تان مثل شناساگرى می‌شود که قبل از شرکت در مسابقه حتی یک کلمه هم درباره شرایط آن مطالعه نکرده است.

هدف ما در این بخش کاملا روشن است؛ ما در ادامه دنبال مزایای سرویس پر سر و صدای چت جی پی تی برای کارآفرینان هستیم. با ما همراه باشید تا تکلیف این ترند جدید را یکسره کنیم.

سئو سایت: گزینه‌ای ممکن اما همراه با ریسک

تولید محتوا کارى نیست که هر بازاریابی بدون دردسر از پس آن برپياید. اگرچه بعضى روزها آدم حسابی روی دور تولید محتواست، اما در عوض گاهی اوقات هفته‌ها هیچ ایده‌ای برای آپدیت سایت ندارد. در چنین وضعیتی اوضاع سئو برند یک سقوط آزاد تمام عیار را تجربه خواهد کرد. اگر فکر می‌کنید چنین فراز و فرودهایی در دنیای تولید محتوا طبیعی است، چت جی پی تی حسابی شوکه تان خواهد کرد؛ چراکه این ابزار بدون هیچ دردسرى امکان تولید محتوا را فراهم کرده است.

بازاریاب‌های حرفه‌ای همیشه نسبت به فناوری‌های اتوماتیک گارد خاص خودشان را دارند. از این نظر شرایط آنها مثل مربیان والیبالى است که هیچ جوره جایگزینی بازیکنان واقعی با ربات‌های هوشمند در کتشان نمی‌رود. شاید فکر کنید ما در این بخش دنبال توجیه امکانات چت جی پی تی هستیم. در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه اوضاع اصلا تعریفی ندارد. چرا؟ خب اجازه دهید کمی بحث را بیشتر باز کنیم: تکلیف گوگل با محتوای تولیدی از سوی هوش مصنوعی هنوز روشن نیست. خیلی وقت‌ها الگوریتم گوگل فقط به خاطر اینکه یک محتوا از سوی هوش مصنوعی سرهم بندی شده، آن را در رتبه‌های انتهایی قرار می‌دهد. از آنجایی که گوگل در دنیای موتورهای جست‌وجو یکه تازی می‌کند، تا وقتی تکلیف این پلتفرم با این مدل محتوا روشن نشود، هیچ چیز قطعی نخواهد بود.

گوگل این روزها دوست دارد کاربران محتوای به درد بخور و دست اول را مشاهده کنند. همین امر چت جی پی تی را در کانون اتهام قرار داده است. خب انتظار ندارید که این فناوری محتوایی کاملا منحصر به فرد جلوی روی شما قرار دهد؟ بازاریاب‌های کارکنشده همیشه تولید محتوا را امری دلی می‌دانند. بدین معنا که محتوای تولیدشده باید از اعماق دل و روح آدم بیرون بیایید. وگرنه تاثیرگذاری زیادی ر روی مخاطب نخواهد داشت. قبول دارم این انتقاد کمی غیرمنصفانه به نظر می‌رسد، اما دلیل اصلی بی‌اعتمادی خیلی از بازاریاب‌ها به محتوای تولیدی هوش مصنوعی است.

حالا که ما جواب سوال بالا را پیدا کردیم، یک سوال تازه جلوی پای‌مان سبز می‌شود. اگر چت جی پی تی در زمینه تولید محتوا چندان قابل اعتماد نیست، پس چطور می‌تواند به سئو محتوا کمک کند؟ ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم چت جی پی تی یکی از بهترین ابزارها برای تحلیل حجم وسیعی از داده است. بنابراین شما برای پیدا کردن کلیدواژه‌های مناسب یا حتی ویراستاری محتوای‌تان باید روی آن حساب کنید.

شما را نمی‌دانم، ولی من که ویراستاری محتوا را یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا می‌دانم. به همین خاطر کمک گرفتن از چت جی پی تی در چنین شرایطی مثل یافتن نقشه گنج خواهد بود. به علاوه، شما برای انتخاب یک تیتَر جذاب نیز می‌توانید روی چت جی پی تی حساب کنید.

مطالعه بازار: مزیتی انکارناپذیر

آیا تا حالا به نقش آنالیزورها در موفقیت تیم‌های ورزشی دقت کرده‌اید؟ چنین افرادی با دقت کم نظیری اوضاع رقبا را زیر نظر می‌گیرند و ایرادات تیم خودشان را هم درمی‌آورند. نتیجه کار هم اطلاعات دقیقی می‌شود که هر مربی را به سوی موفقیت هدایت خواهد کرد. چنین نقشی در دنیای کسب و کار به طور معمول برعهده کارآفرینانی است که سرى در دنیای آمار و ارقام دارند.

قبل از اینکه صدای‌تان بابت مطالعه بازار و کارهایی شبیه به این به هوا بلند شود، باید خیال‌تان را راحت کنیم. دیگر قرار نیست با هزار زحمت اوضاع رقبا را زیر ذره بین ببرید. خب کارآفرینی در قرن ۲۱ باید یک فرقی با دهه‌های قبل داشته باشد، مگر نه؟

اجازه دهید قبل از هر چیزی وضعیت چت جی پی تی در زمینه تحلیل داده‌ها را با هم مرور کنیم. این فناوری بیشتر از اینکه به درد مطالعات محدود بخورد، در زمینه

ارزیابی حجم وسیعی از داده‌ها خوش می‌رخسد. پس اگر فکر کرده‌اید برای یک مطالعه پیش پا افتاده استفاده از این ابزار منطقی خواهد بود، سخت در اشتباهید. توصیه ما در این بخش برای استفاده از چت جی پی تی در زمینه تحلیل بازار تمرکز بر روی دامنه وسیعی از

داده‌هاست. اینطوری دست کم برای کاری که خودتان به سختی انجامش می‌دهید، سراغ یک ابزار کمکی خواهید رفت.

مزیت اصلی هوش مصنوعی مورد بحث در این بخش امکان تفکیک داده‌ها از هم و حتی اعتبارسنجی آنهاست. مورد اخیر حتی برای کارآفرینان کارکنشده هم فرآیند دشواری محسوب می‌شود. پس طبیعی است که از همین حالا برای استفاده از این ابزار بیسن کارآفرینان رقابت نفسگیری برقرار باشد.

مدیریت شبکه‌های اجتماعی: دروازه‌ای به سوی آینده
مدیریت شبکه‌های اجتماعی کارى نیست که شما روزی یک ساعت از وقت‌تان را به آن اختصاص دهید و آخر ماه موفقیت‌های تکرارنشدنی برای خودتان داشته باشید. در عوض پلتفرم‌های اجتماعی با کاربرانی بی‌نهایت سختگیر حتی اعصاب خونسردترین آدم‌ها را نیز خرد می‌کنند. پس چه بهتر که برای مدیریت این بخش سخت دنبال یک دستیار همه فن حریف باشید. همانطور که می‌شود حدس زد، پیشنهاد ما چت جی پی تی است.

هر کسی که حتی یک روز در زمینه مدیریت شبکه‌های اجتماعی کار کرده باشد، خیلی خوب می‌داند، شخصی‌سازی محتوا برای هر پلتفرم از نان شب هم واجب‌تر است. این دقیقا همان جایی است که خیلی از کارآفرینان اوضاع‌شان حسابی به هم می‌ریزد. به همین خاطر ما در این بخش قصد داریم یکی دیگر از مزایای چت جی پی تی را به شما معرفی کنیم.

دستیار هوشمند چت جی پی تی توانایی شخصی‌سازی محتوا برای حداکثر ۱۲ تا پلتفرم مختلف را دارد. شاید فکر کنید این شخصی‌سازی آنقدر ابتدایی است که حتی ارزش توجه هم ندارد. پیشنهاد ما در این رابطه امتحان چت جی پی تی است. قول می‌دهم حتی با یکبار امتحان هم عاشق این ابزار خواهید شد و دیگر بدون آن دست به

سیاه و سفید نخواهید زد.

اگر شما هم مثل خیلی از کارآفرینان دیگر دنبال پیدا کردن بهترین شبکه اجتماعی دنیا هستید، دیگر لازم نیست به در دنبال اطلاعات دست اول باشید. چراکه این کار به راحتی از سوی چت جی پی تی انجام می‌شود. کافی است معیارها و شرایط کسب و کارتان را برای این ابزار شرح دهید تا با تحلیل دقیق اوضاع بهترین گزینه‌ها را به شما معرفی کند.

نگارش سناریوی ویدئو: اوج خلاقیت هوش مصنوعی
ویدئو مارکتینگ در طول سال‌های اخیر طرفدارهای بی‌نهایت زیادی پیدا کرده است. به طوری که این روزها کمتر کسی است که سسری به ویدئوهای جذاب برندها نزند. اگرچه اغلب اوقات ویدئوهای بازاریابی بی‌نهایت کوتاه هستند، اما کار تیمی بزرگی در پشت صحنه برای این طراحى ها همين ویدئوها جریان دارد. پس اگر فکر کرده‌اید با دست خالی و بدون مطالعه امکان طراحی ویدئو درجه یک وجود دارد، سخت در اشتباهید.

کاری که چت جی پی تی در اینجا برای شما انجام می‌دهد، استفاده از هوش مصنوعی و توانایی یادگیری ماشینی‌اش در زمینه طراحی سناریوهای جذاب برای ویدئو مارکتینگ است. شما را نمی‌دانم، ولی من که حتی با فکر کردن درباره یافتن ایده‌های تازه برای طراحی ویدئو، آن هم بدون اینکه دست به سیاه و سفید بزنم، حسابی سر کيف می‌آیم. پس منتظر چه هستید؟ دفعه بعد که سراغ تولید محتوای ویدئویی رفتید، نیم نگاهی هم به این ابزار حرفه‌ای داشته باشید.

همانطور که در بخش‌های قبل بحث کردیم، چت جی پی تی توانایی بالایی برای تحلیل اطلاعات دارد. این امر در زمینه طراحی سناریوی ویدئو مارکتینگ هم به درد می‌خورد. یک انتقاد جدی در این زمینه احتمال ارائه سناریوهای یکسکان به بازاریاب‌های مختلف است. اگر چنین اتفاقی واقعا رخ دهد، آن وقت یک فاجعه تمام‌عیار در زمینه بازاریابی خواهیم داشت.

خبر خوش اینکه هوش مصنوعی به کار رفته در چت جی پی تی هیچ وقت چنین اشتباه‌ها ت نشانیه‌ای انجام نمی‌دهد. به علاوه، شما می‌توانید با شخصی‌سازی انتظارات‌تان در این میان به راحتی کارتان را جلو ببرید. به طوری که حتی یک نفر هم سناریویی نزدیک به شما دستش نرسد.

چگونه نوجوانان را به دامنه مشتریان‌مان اضافه کنیم؟

آمده، اوضاع کاملا متفاوتی در مقایسه با نوجوانی که در لیبی زندگی می‌کند، دارد.

اشتباهی که خیلی از کارآفرینان هنگام رویارویی با نوجوانان انجام می‌دهند، سرمایه‌گذاری بر روی یک الگوی واحد است. کارها به گونه نوجوانان در سراسر دنیا شرایطی یکسان دارند. اجازه دهید با چند تا مثال ساده، بحث را کاملا روشن کنیم.

برسدى را در نظر بگیرید که قصد فروش لوازم لباس مد روز و مطابق سلیقه نوجوانان را دارد. احتمالا برند قصه مسا نباید خیلی زود متوجه تفاوت میان دخترها و پسرها در زمینه انتخاب لباس شود. این امر حتی در طراحی لباس‌ها نیز نقش بازی می‌کند. از طرف دیگر، نوجوانان آمریکای شمالی احتمالا سلیقه‌ای کاملا متفاوت از هم سن و سال‌های خودشان در آمریکا خواهند داشت.

یک مثال خوب دیگر مربوط به تفاوت نوجوانان ساکن در شهرهای پوئلارنشین با شهرهای کم‌درآمد است. در حالی که در شهرها و مناطق لوکس اغلب نوجوانان خیلی زود سراغ خرید اتومبیل می‌روند، در سایر شهرهای عادی خرید موتورسیکلت امری رایج برای نوجوانان است. پس اگر حواس‌تان به بازار هدف نباشد، خیلی راحت سر از تاکجا درخواهید آورد. آن وقت دیگر نمی‌توانید جلوی شکست‌تان را بگیرید و همه برنامه‌ها نقش برآب خواهد شد.

تنها نکته مهمی که در این بخش باید به خوبی رعایت کنید، توجه به تفاوت‌های نوجوانان براساس معیارهایی نظیر محل سکونت، جنسیت و حتی فرهنگ‌شان است. اگر این نکات را همیشه گوشه چشم داشته باشید، هیچ وقت کارتان با مشکل رو به رو نخواهد شد. ارزیابی مداوم کمپین‌ها: کلید طلایی موفقیت
به نظراتان چیزی به اسم کمپین بی‌عیب و نقص در بازار وجود دارد؟ احتمالا بازاریاب‌های حرفه‌ای خیلی زود درباره افسانه‌ای‌بودن چنین مفهومی لب به سخن خواهند گشود. هر چه باشد در این دنیا هیچ ترکیبی یکپارچه و دارای پس هیچ جوره نباید خودمان را گول بزنیم. باور کنید یا نه، گاهی اوقات کارآفرینان خودشان را مثل آب خوردن فریب می‌دهند. مثلا به جای اینکه بعد از چند ماه دستی به سر و گوش محصورشان یکشند، به همان سبک قدیم تولیدشان را ادامه خواهند داد. شاید قبلا چنین ماینبرهایی کمابیش جواب می‌داد اما حالا اوضاع کاملا فرق کرده است؛ چراکه نوجوانان اصلا میانه خوبی با این مدل زنگ بازی‌ها ندارند.

افزایش فروش: معجزه تغییر لحن
فروشنده‌ها معمولا از آن دست افرادی هستند که باید خیلی خوب مخاطب‌شان را بشناسند؛ چراکه حتی یک حرف اشتباه یا نابجا نیز نظر خریداران را به کلی عوض خواهد کرد. در این میان استفاده از یک لحن دوستانه یا صفا جملاتی که مورد پسند مشتریان باشد، ورق را برمی‌گرداند. متأسفانه خیلی از کارآفرینان هیچ ایده‌ای درباره نحوه استفاده از یک لحن استاندارد ندارند. به همین خاطر همیشه کارشان با آزمون و خطا همراه است.

مزیتی که در این بخش قصد صحبت درباره‌اش را داریم، دقیقا راست کار فروشندگان است. اگر سال‌هاست دنبال یک لحن مناسب و باب میل مشتریان هستید، حالا چت جی پی تی با تحلیل عمیق مشتریان و بازار هدف‌تان نکات مفیدی به شما خواهد داد. البته ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود؛ چراکه این ابزار خودش هم امکان طراحی لحن مناسب برای شما را دارد. بنابراین دیگر هیچ بهانه‌ای برای عدم موفقیت در زمینه تولید محتوا و فروش بالاتر از شما پذیرفته نخواهد بود.

همانطور که می‌بینید، چت جی پی تی خیلی از کارها را ساده کرده است. با این حال هنوز برای صحبت از جایگزینی نیروی انسانی با این فناوری خیلی زود است. هرچه باشد بهترین فناوری‌های دنیا همه گاهی اوقات باگ‌های خاص خودشان را دارند. پس اگر دوست ندارید در بازار اوضاع‌تان حسابی به هم بریزد، باید همیشه از کارشناس‌های کاربلد به عنوان پشتیبان این ابزار هوشمند استفاده کنید. وگرنه اصلا بعید نیست در یک چشم به هم زدن اوضاع‌تان پیچیده شود.

کاری که چت جی پی تی در این بخش انجام می‌دهد، استفاده از اطلاعات در دسترس درباره برندگان همراه با تحلیل داده‌های مربوط به مشتریان برای طراحی یک لحن گیراست. اینطوری دیگر لازم نیست نگران تاثیرگذاری محتوای تولیدی‌تان بر روی مخاطب باشید. البته این همه ماجرا نیست. هرچه باشد ایده اصلی هر بازاریابی برای تولید محتوا نیز نقش مهمی در جلب نظر کاربران دارد. پس اگر فکر کرده‌اید هر ایده دست دومی را به خورد این ابزار دهید، شاهکاری بی‌نظیر تحویل‌تان می‌دهد، سخت در اشتباهید.

طراحی برنامه کسب و کار: امکانی برای آینده

طراحی برنامه کسب و کار از آن دست کارهایی است که آینده برندها را مشخص می‌کند. کارآفرینانی که حوصله طراحی برنامه کسب و کار ندارند، معمولا بعد از چند ماه سرگردانی در بازار خیلی زود میدان را برای رقبا خالی می‌کنند. به طوری که انگار از اول هم برندی به آن اسم در بازار حضور نداشته‌است. از آنجایی که طراحی برنامه کسب و کار اصلا کار شوخی‌بردارى نیست، خیلی از کارآفرینان دنبال کمک‌های اساسی در این حوزه هستند. چت جی پی تی هم در این گیر و دار بهترین توصیه‌ها و سناریوهای ممکن را برای کارآفرینان کنار گذاشته است. اگر شما هم جزو آن دسته از کارآفرینانی هستید که برای ورود به یک حوزه کاری داتما این دست و آن دست می‌کنند، چت جسی پی تی گزینه خوبی برای‌تان خواهد بود. شما با استفاده از این سرویس نه تنها امکان آنالیز حجم داده‌ای از اطلاعات را به دست می‌آورید، بلکه زوایایی از حوزه کاری مورد علاقه‌تان که کمتر بدان فکر کرده‌اید نیز در دسترس‌تان قرار می‌گیرد.

یکی از ایراداتی که همیشه کارآفرینان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، بی‌توجهی به ایرادات برنامه کاری‌شان است. انگار که هر برنامه‌ای که در زمانی کوتاه سرهم کرده‌اند، باید بهترین نتیجه ممکن را به همراه داشته باشد. اگر شما نیز اینطور فکر می‌کنید، استفاده از چت جی پی تی مثل ملاقات با یک دوست صمیمی و همه چیز دان خواهد بود.

دوست‌های خوب معمولا ایرادات یکدیگر را به خوبی پیدا می‌کنند. درست به همین خاطر استفاده از چت جی پی تی به شما فرصت خوبی برای شناخت نکات پنهان در این سبک کسب و کار خواهد داد. نکاتی که حتی خودتان هم درباره برنامه مورد علاقه کسب و کارتان نمی‌دانستید. خلاصه‌سازی اطلاعات: مهمترین بخش کار
هیچ‌کس در دنیا حوصله مطالعه حجم وسیعی از اطلاعات را ندارد. اگر زمانی نه چندان دور دغدغه اصلی

افزایش فروش: معجزه تغییر لحن

فروشنده‌ها معمولا از آن دست افرادی هستند که باید خیلی خوب مخاطب‌شان را بشناسند؛ چراکه حتی یک حرف اشتباه یا نابجا نیز نظر خریداران را به کلی عوض خواهد کرد. در این میان استفاده از یک لحن دوستانه یا صفا جملاتی که مورد پسند مشتریان باشد، ورق را برمی‌گرداند. متأسفانه خیلی از کارآفرینان هیچ ایده‌ای درباره نحوه استفاده از یک لحن استاندارد ندارند. به همین خاطر همیشه کارشان با آزمون و خطا همراه است. مزیتی که در این بخش قصد صحبت درباره‌اش را داریم، دقیقا راست کار فروشندگان است. اگر سال‌هاست دنبال یک لحن مناسب و باب میل مشتریان هستید، حالا چت جی پی تی با تحلیل عمیق مشتریان و بازار هدف‌تان نکات مفیدی به شما خواهد داد. البته ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود؛ چراکه این ابزار خودش هم امکان طراحی لحن مناسب برای شما را دارد. بنابراین دیگر هیچ بهانه‌ای برای عدم موفقیت در زمینه تولید محتوا و فروش بالاتر از شما پذیرفته نخواهد بود.

همانطور که می‌بینید، چت جی پی تی خیلی از کارها را ساده کرده است. با این حال هنوز برای صحبت از جایگزینی نیروی انسانی با این فناوری خیلی زود است. هرچه باشد بهترین فناوری‌های دنیا همه گاهی اوقات باگ‌های خاص خودشان را دارند. پس اگر دوست ندارید در بازار اوضاع‌تان حسابی به هم بریزد، باید همیشه از کارشناس‌های کاربلد به عنوان پشتیبان این ابزار هوشمند استفاده کنید. وگرنه اصلا بعید نیست در یک چشم به هم زدن اوضاع‌تان پیچیده شود. کاری که چت جی پی تی در این بخش انجام می‌دهد، استفاده از اطلاعات در دسترس درباره برندگان همراه با تحلیل داده‌های مربوط به مشتریان برای طراحی یک لحن گیراست. اینطوری دیگر لازم نیست نگران تاثیرگذاری محتوای تولیدی‌تان بر روی مخاطب باشید. البته این همه ماجرا نیست. هرچه باشد ایده اصلی هر بازاریابی برای تولید محتوا نیز نقش مهمی در جلب نظر کاربران دارد. پس اگر فکر کرده‌اید هر ایده دست دومی را به خورد این ابزار دهید، شاهکاری بی‌نظیر تحویل‌تان می‌دهد، سخت در اشتباهید.

طراحی برنامه کسب و کار: امکانی برای آینده
طراحی برنامه کسب و کار از آن دست کارهایی است که آینده برندها را مشخص می‌کند. کارآفرینانی که حوصله طراحی برنامه کسب و کار ندارند، معمولا بعد از چند ماه سرگردانی در بازار خیلی زود میدان را برای رقبا خالی می‌کنند. به طوری که انگار از اول هم برندی به آن اسم در بازار حضور نداشته‌است. از آنجایی که طراحی برنامه کسب و کار اصلا کار شوخی‌بردارى نیست، خیلی از کارآفرینان دنبال کمک‌های اساسی در این گیر و دار بهترین توصیه‌ها و سناریوهای ممکن را برای کارآفرینان کنار گذاشته است. اگر شما هم جزو آن دسته از کارآفرینانی هستید که برای ورود به یک حوزه کاری داتما این دست و آن دست می‌کنند، چت جسی پی تی گزینه خوبی برای‌تان خواهد بود. شما با استفاده از این سرویس نه تنها امکان آنالیز حجم داده‌ای از اطلاعات را به دست می‌آورید، بلکه زوایایی از حوزه کاری مورد علاقه‌تان که کمتر بدان فکر کرده‌اید نیز در دسترس‌تان قرار می‌گیرد.

یکی از ایراداتی که همیشه کارآفرینان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، بی‌توجهی به ایرادات برنامه کاری‌شان است. انگار که هر برنامه‌ای که در زمانی کوتاه سرهم کرده‌اند، باید بهترین نتیجه ممکن را به همراه داشته باشد. اگر شما نیز اینطور فکر می‌کنید، استفاده از چت جی پی تی مثل ملاقات با یک دوست صمیمی و همه چیز دان خواهد بود.

دوست‌های خوب معمولا ایرادات یکدیگر را به خوبی پیدا می‌کنند. درست به همین خاطر هم کارشان داتما بدون برنامه جلو می‌رود.

چت جی پی تی (Chat GPT) چیست؟ آشنایی با جدیدترین فناوری دنیا

کارآفرینان تبدیل داده‌ها به اطلاعات کاربردی بود، حالا حجم بالای همین اطلاعات هم دردسرساز شده است. به همین خاطر شمار زیادی از کارآفرینان سراغ روش‌های جایگزین برای خلاصه کردن اطلاعات رفته‌اند. البته این وسط همیشه تعدادی از کارمندان بخت برگشته مسئول خلاصه‌سازی اطلاعات می‌شوند. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که چنین کاری اصلا مورد علاقه آدم‌ها در چهار گوشه دنیا نیست، مگر نه؟

احتمالا شما تا حالا در گپ و گفت‌های دوستانه درباره ایده‌های پراکنده کارآفرینان برای خلاصه‌سازی اطلاعات وسع حرف‌های زیادی شنیده‌اید. راستش را بخواهید، اغلب این ایده‌ها اصلا امکان اجرا ندارد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز ترجیح می‌دهیم اصلا درباره‌شان حرف نزنیم. در عوض چت جی پی تی اینجاست تا اوضاع شما را از این رو به آن رو کند؛ چراکه با لطف نسل جدید هوش مصنوعی و نسخه ارتقا یافته یادگیری ماشینی کاری نیست که این ابزار از پس آن بر نیاند.

تنها کاری که شما در این بخش باید انجام دهید، توصیف جامعه آماری مورد نظراتان برای چت مورد نظر و سپس دریافت چکیده‌ای دقیق از آن است. همان طور که می‌بینید، اینجا هیچ خبری از دردسرهای رایج نیست. پس منتظر چه هستید؟ دفعه بعد به جای اینکه خود یا اعضای تیم‌تان را به دردرس بیندازید، یک راست سراغ چت چی پی تی بروید.

نکته جالبی که درباره چت جی پی تی وجود دارد، امکان تعیین حداکثر کارکنترها برای تعیین خلاصه‌ای است که تحویل‌تان می‌دهد. اینطوری حتی خلاصه‌ای که به دست‌تان می‌رسد هم دقیقا همان چیزی است که انتظارش را دارید.

تفاوت بازخورد از مشتریان: گزینه‌ای قدیمی از سر و شکلی تازه

ربات‌های چت همین حالا هم کلی از بازخوردهای مشتریان را بدون کم و کاست تحویل کارآفرینان می‌دهند. با این حساب صحبت از چت جی پی تی درباره چنین مزیتی که از سال‌ها قبل مد دست‌مان قرار دارد، کمی عجیب به نظر می‌رسد. قبلا از اینکه کلی فکر و خیال درباره این بخش کنید، اجازه دهید مسئله را زُک و پوست‌کنده توضیح دهیم. شاید ربات‌های چت نسل قبل پیام‌های مشتریان را عینا برای شما ارسال کنند اما هیچ‌کدام از آنها درباره دلایل ناراضی‌تی و تجربه مناسب مشتریان کنجکاو نخواهند کرد. این درست همان جایی است که ابزار مورد بحثم‌تریش را به رخ رقبا خواهد کشید.

کسب و کارها با استفاده از چت جی پی تی امکان دریافت بازخوردهای کاملا دقیق از سوی مشتریان‌شان را پیدا می‌کنند. مثلا اگر یکی از مشتریان بابت قیمت محصول‌تان شکایت دارد، دیگر لازم نیست فقط به نظرات صرف او اکتفا کنید. در عوض چت جی پی تی می‌تواند با تحلیل بازخورد مشتری موردنظر از او درباره دلایل ناراضی‌تی یا پیشنهادش سوال کند. قبول دارم این ماجرا خیلی هیجان‌انگیز به نظر می‌رسد. درست به همین خاطر هم تحولی اساسی در تعامل میان برندها و مشتریان ایجاد خواهد کرد.

چت جی پی تی در طول چند ماه اخیر حسابی در بین کارآفرینان سر و صدا کرده است. همین امر نیز کنجکاوى ما را برانگیزت تا ته توی این فناوری تازه را دریابوریم. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیوداریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با چت جی پی تی کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا نکته تکمیلی درباره مقاله دارید، ما همیشه آماده دریافت نظرات‌تان هستیم.

منابع:

practical—V/https://phildrinkwater.coach/ways-to-use-chat-gpt-in-your-business-5/https://www.linkedin.com/pulse/ways-grow-your-business-chat-gpt-۲۰۲۰can/۲۰GPT/expaat#:~:text=Chat۲۰۲۰media/۲۰social/۲۰for/۲۰used/be۲۰۲۰content/۲۰to,creating/marketing۲۰posts/۲۰scheduling/۰and

افزایش فروش: معجزه تغییر لحن

علاقه کاربران به لیدها:
باید به خوبی وضعیت محتوای بازاریابی شما را نشان می‌دهد. در واقع هرچه اوضاع بازدید یا علاقه کاربران به لیدها بیشتر باشد، احتمالا فروش بالاتری در این زمینه خواهد داشت.

نرخ تبدیل:
نرخ تبدیل یاکنگر توانایی شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف است. به‌موارات اینکه نرخ تبدیل شما بالاتر می‌رود، شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی کاربران هم بیشتر خواهد شد. پس باید هر طور شده این نرخ را بالا نگه دارید؛ چراکه به معنای جذب مشتری بیشتر خواهد بود.

حالا که معیارها بالا را مورد بررسی قرار دادیم، یک سوال مهم پیش می‌آید: چطور باید این معیارها را جست‌وجو کرد؟ به زبان ساده، یافتن اطلاعات دقیق درباره این معیارها اصلا کار ساده‌ای نیست. پس چطور باید آن را انجام داد؟

ما در این بخش بهترین ابزار برای یافتن اطلاعات دقیق درباره اوضاع برند و حتی بازار را گوگل آنالیتیکس می‌دانیم. این ابزار نه تنها نام گوگل را یکد می‌کشد، بلکه دامنه وسیعی از اطلاعات درباره کاربران دارد. کافی است محدوده سنی مخاطب‌تان (همان نوجوان‌ها) را مشخص کنید تا با کلی اطلاعات مختلف رو به رو شوید. از اینجا به بعد هم طراحی یا آپدیت کمپین‌های بازاریابی نباید کار سختی باشد، مگر نه؟

سخت یابایی
نوجوان‌ها معمولا نسل عجیب یا حتی غیر قابل تحملى برای بازاریاب‌ها هستند. اگر شما تا اینجاى مقاله با ما همراه بوده‌اید، احتمالا دوست دارید هر طور شده نوجوان‌ها را تبدیل به مشتریان برندگان کنید. خب در این صورت راه را کاملا درست آمده‌اید؛ چراکه حالا توصیه‌های کلیدی برای چنین کاری مد دست‌تان است.

مسا در روزنامه فرصت امروز امیوداریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با نحوه تبدیل نوجوانان به مشتریان برندگان کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا نکته‌اضافه‌ی درباره این مقاله به ذهن‌تان رسید، ما همیشه از دریافت نظرات‌تان خوشحال خواهیم شد.

منابع:
https://matchboxdesigngroup.com/blog/engage-and-market-to-teens/amp
https://okcredit.com/blog/how-to-target-teen-audience/amp

فرست امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۳۰ فروردین ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۲۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۳۳

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR