

نگاه

هفته‌نامه اکونومیست بررسی کرد

معایب دکتربن بایدن

هفته‌نامه «اکونومیست» در سرمقاله این هفته خود به نظم نوین جهانی و مناصب آمریکا پرداخته و می‌گوید دیدگاه جهانی «جو بایدن» بیش از حد ترسو و بدبینانه است. او نقاط قوت آمریکا را دست‌کم می‌گیرد و نحوه به دست آوردن آنها را اشتباه می‌فهد. «کونومیست» در سرمقاله شماره ۲۰ مه ۲۰۲۳ می‌نویسد: آمریکا در دهه ۱۹۴۰ و اوایل دهه ۱۹۵۰، نظم جهانی جدیدی را بر ویرانه‌های جنگ بنا کرد. امروزه این نظم جهانی براساس قوانین جهانی، بازارهای آزاد و وعده آمریکا برای حفظ هر دو، در حال نابودی است. حزب‌گرایی سمنی، اعتماد به دولت آمریکا را از بین برده است. بحران مالی سال ۲۰۰۹-۲۰۰۷، ایمان به بازارها را متزلزل ساخت. ناکامی‌های آمریکا در جنگ عراق و افغانستان، ادعای واشنگتن را در گسترش دموکراسی تضعیف کرد. در حال حاضر، بسیاری از کشورها از اجابت درخواست آمریکا برای اجرای تحریم‌ها علیه روسیه خودداری می‌کنند. ظهور چین نیز سیاستمداران آمریکایی را برانگیخت تا رویکردی خودخوانه‌تر و حاصل جمع صفری را در مسائل ژئوپلیتیک اتخاذ کنند.

ظهور چین همچنین جنگ را افزایش داده است. «هنری کیسینجر» که در این ماه ۱۰۰ ساله خواهد شد، در گفت‌وگو با «کونومیست» هشدار داد که چین و آمریکا «در مسیر» رویارویی قرار دارند. او می‌گوید: «هر دو طرف خود را متقاعد کرده‌اند که …

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



بلایی که ارز چندنرخی بر سر اقتصاد ایران آورد

آسیب‌های نظام چندنرخی ارز

دلار آمریکا در بازار تهران

سیاست صنعتی و استراتژی رشد از نگاه صندوق بین‌المللی پول

چرا رهبران، قهرمانان ملی انتخاب می‌کنند؟

استراتژی رشد تهاجمی تر تاکید می‌کند. استراتژی دوم نیز بر رشد اقتصادی و انتخاب قهرمانان ملی ریسک‌پذیر تاکید دارد. با این حال، این رویکرد ممکن است به توجه کمتر به نگرانی‌ها در زمینه ثبات به دلیل فعالیت‌های ریسک‌پذیرتر یا تمرکز کمتر بر کارایی و حکمرانی که سبب ایجاد هزینه‌های بالقوه برای سیستم مالی و در نتیجه هزینه‌های مالی می‌شود، منجر شود. با وجود این، دولت‌هایی که این استراتژی را دنبال می‌کنند، تمایل دارند ریسک بالاتری از بی‌ثباتی را برای دستیابی به رشد بالاتر بپذیرند.

همچنین در استراتژی سوم، رویکرد سرمایه‌داری بازار منصفانه، ثبات را همراه با رشد اقتصادی (بدون تمرکز بر قهرمانان ملی) در اولویت قرار می‌دهد. این استراتژی بر پشتیبانی از اقتصاد بازار پویا همراه با امکان ورود آزاد به این بازار و اطمینان‌یابی از فعالیت کسب‌وکارها در یک بازار منصفانه و رقابتی تاکید دارد. سرمایه‌داری بازار منصفانه، مسیری متفاوت برای دستیابی به اهداف امنیت ملی نسبت به رویکرد سیاست صنعتی ارائه می‌دهد. به جای اینکه هر کشور قهرمانان ملی خود را معرفی کند، این رویکرد یک زنجیره تامین جهانی متنوع براساس تجارت باز و منصفانه را تشویق و از مسابقه و نزاع بازوهای سیستم مالی، فشارهای انتخاباتی در سیستم انتخاب کارایی و نوآوری بیشتر در بلندمدت شود و در عین حال خطرات ناشی از اختلالات زنجیره تامین را، از طریق تنوع و همکاری بین‌المللی کاهش دهد. این بدیهه‌ستان‌ها صرفا به دلیل انتخاب یک هدف در قیاس با سایرین نیست، بلکه به منظور ایجاد تعادل بین این سه استراتژی در یک زنجیره است.

چرایی انتخاب قهرمانان ملی

در میان این سه رویکرد، بهترین و مهمترین رویکرد برای هر دولتی به طیفی از عوامل زمینه‌ای از جمله وضعیت اقتصادی، سلامت سیستم مالی، فشارهای انتخاباتی در سیستم سیاسی، و محیط و ژئوپلیتیک بستگی دارد. با این حال، کسب منافع نفع‌ناپذیر می‌گذارد و فشارها در این زمینه می‌تواند گاه طاقت‌فرسا نیز باشد. بنابراین باید بین تقاضاهای در حال رقابت شامل رشد اقتصادی، امنیت ملی، ثبات پولی و مالی و نگرانی‌های اجتماعی و زیست‌محیطی تعادل برقرار کنید. در این شرایط مخاطرات زیاد است و فشارها نیز می‌تواند طاقت‌فرسا باشد. به عنوان

سه‌گانه استراتژی رشد صنعتی

این چارچوب به چالش‌هایی که سیاستگذاران در ایجاد تعادل بین تقاضاهای در حال رقابت در زمینه‌های لیل به رشد اقتصادی، برقراری ثبات پولی و مالی و ایجاد قهرمانان ملی با آن مواجهند می‌پردازد. دنبال کردن هر دو مورد از این اهداف به قیمت قربانی کردن بخشی از هدف سوم است که آن را به یک سه‌گانه تبدیل می‌کند. سه‌گانه مزبور، دشوار بودن انتخاب را برای سیاستگذاران نشان می‌دهد. در استراتژی نخست، دولت‌هایی که از قهرمانان این حمایت می‌کنند، ثبات پولی و مالی را همراه با حمایت از قهرمانان ملی امن در اولویت قرار می‌دهند. این استراتژی اغلب بر امنیت ملی، احتیاط و تاب‌آوری در مقایسه با منافع بالقوه

فرصت امروز: صندوق بین‌المللی پول در یکی از گزارش‌های خود، به موضوع «قهرمانان ملی» به عنوان یکی از اهداف استراتژی رشد در اقتصادهای جهان پرداخته است. در این گزارش به تجزیه‌ات کشورها در انتخاب قهرمان ملی اشاره شده و سه‌گانه استراتژی رشد یا سه هدف رشد اقتصادی، برقراری ثبات پولی و مالی و ایجاد قهرمانان ملی مورد کندو کاو قرار گرفته است. منظور که صندوق بین‌المللی پول می‌گوید، در استراتژی اول، دولت‌هایی قرار دارند که از قهرمانان ایمن حمایت می‌کنند. این استراتژی اغلب بر امنیت ملی، احتیاط و تاب‌آوری در مقایسه با منافع بالقوه استراتژی رشد تهاجمی تر تاکید می‌کند. در استراتژی دوم بر رشد اقتصادی و انتخاب قهرمانان ملی ریسک‌پذیر تاکید می‌شود. استراتژی سوم نیز به رویکرد سرمایه‌داری بازار منصفانه اختصاص دارد که ثبات را به همراه رشد اقتصادی در اولویت قرار می‌دهد. این زمان برقراری توازن جدید میان مداخله دولت و نیروهای بازار فرا رسیده است؟ صندوق بین‌المللی پول در پاسخ می‌نویسد: سیاست صنعتی در بسیاری از کشورها در حال اجراست و برخی از اقتصاددانان برای نشان‌دادن این سیاست، به اقتصاد چین به عنوان مدل صنعتی موفق اشاره می‌کنند. در دنیایی که به چالش‌های تبعات کووید-۱۹، می‌گرایی تولید واکسن، بی‌ثباتی زنجیره تامین جهانی، حرکت به سمت حذف گازهای گلخانه‌ای و رقابت‌های ژئوپلیتیکی مواجه است، بحث‌های تازهای درباره نقش سیاست‌های صنعتی و حمایت دولت از بنگاه‌ها و صنایع استراتژیک مطرح شده است، اینکه آیا می‌توان به بازار آزاد اعتماد کرد یا خیر؟ مثلا سیاست صنعتی در آمریکا دیگر یک تابو نیست. هر دو حزب از مشوق‌های کم‌کننده به تولید نیمه‌رساناها حمایت می‌کنند. پیش از ۹۰ درصد تراشه‌های پیشرفته در زمینه‌های دفاعی و هوش مصنوعی از تایوان وارد می‌شود که باعث نگرانی در مورد آسیب‌پذیری آمریکا شده است. دولت آمریکا نیز ۳۹ میلیارد دلار از محل ۲۸۰ میلیارد دلار منابع پیش‌بینی‌شده در قانون تراشه‌ها برای حمایت از توسعه ظرفیت تولید نیمه‌رساناها اختصاص داده است. طبق سیاست صنعتی دولت بایدن، حداقل دو خوشه نیمه‌رسانا تا سال ۲۰۳۰ برنامه‌ریزی شده و ۳۷۰ میلیارد دلار یارانه موردنیاز برای انرژی‌های پاک براساس قانون کاهش تورم در نظر گرفته شده است.

معرفی قهرمانان ملی در کشورها

در ایسن میان، ژاپن نیز یارانه‌هایی به ارزش بیش از ۵۰۰ میلیون دلار را به ۵۷ شرکت برای تشویق آنها به سرمایه‌گذاری داخلی به عنوان بخشی از تلاش‌های دولت برای کاهش وابستگی به چین اختصاص داده است. به طور مشابه، اتحادیه اروپا نیز وقف سیاست صنعتی حدود ۱۶۰ میلیارد یورو از منابع صندوق جهانی کووید-۱۹ را برای نوآوری‌های دیجیتال مانند تراشه‌ها، باتری‌های و بهبود سازه‌گاری با اقلیم، پیش‌بینی کرده است. در واکنش به یارانه‌های کلان قانون کاهش تورم ایالات

در پس از موفقیت‌آمیز بودن آخرین مرحله از تست تولید میدان نفتی سپهر و جفیر، این میدان آماده بهره‌برداری و ورود به مرحله تولید کشور شده است. میدان نفتی سپهر و جفیر در سال ۱۹۷۶ میلادی با حفر چاه شماره یک جفیر در بخش شمالی حوزه رسوبی دشت آبادان در جنوب غربی استان خوزستان و در حدود ۶۰ کیلومتری غرب اهواز و ۳۰ کیلومتری جنوب سوسنگرد کشف شدند. این میدان در حدود ۳۵۲ کیلومتر مربع (با حدود ۲۳ کیلومتر طول و

شاخص بورس به کانال ۲.۲ میلیون واحد و شاخص فرابورس به کانال ۲۸ هزار واحد سقوط کرد

اثر محدودیت برق بر بازار سهام

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران با رشد ۱٫۹۱ درصدی در معاملات هفته گذشته به سطح ۲٫۳ میلیون واحد رسید، اما با افت یک درصدی در آغاز معاملات هفته جاری بار دیگر این سطح را از دست داد. به موازات شاخص بورس، شاخص کل فرابورس نیز با افت ۱۶۶ واحدی، کانال ۲۹ هزار

واحد را از دست داد و به کانال ۲۸ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. بازار سرمایه در نخستین…

۵۵ درصد ایرانیان زیر خط فقر مسکن هستند

تصویر جدید فقر مسکن

فرصت امروز: نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد که ۵۵ درصد از خانوارها از مسکن مناسب و در استطاعت محروم هستند. طبق برآورد نهاد پژوهشی مجلس، جمعیت فقرای مسکن در ابتدای دهه ۹۰ بالغ بر ۲۳ درصد کل خانوارهای کشور بوده که این میزان در پایان سال ۱۴۰۰ به حدود ۵۵ درصد رسیده است. تورم بالا، بی‌ثباتی معیشت‌های اقتصادی و افت درآمد سرانه در کنار جهش تاریخی قیمت مسکن و همینطور سیاستگذاری نادرست تامین مسکن از جمله عواملی است که باعث شده تقریبا نیمی از جمعیت کشور از مسکن مناسب برخوردار نباشند. در حال حاضر براساس آمارهای رسمی، اقشار کم‌درآمد دسترسی مناسبی به مسکن ندارند که این وضعیت با شدت بیشتری در مناطق شهری به چشم می‌خورد. یافته‌های مرکز پژوهش‌ها در این گزارش نشان می‌دهد که بیش از نیمی از خانوارهای کم‌درآمد در مناطق شهری سکونت دارند که سهم اجاره‌نشینی در میان آنها در کل کشور ۲۴ درصد (بیش از یک میلیون خانوار) و در شهرهای بزرگ همچون اصفهان ۲۲ درصد، تبریز…

قدرت وام‌دهی بانک‌ها به بالاترین سطح ۵ ساله رسید

رشد تسهیلات بالاتر از سپرده‌ها

مدیریت و کسب‌وکار

راهنمای طراحی دوره آموزشی آنلاین

زمانی نه چندان دور یادگیری مهارت‌های مختلف کار بی‌نهایت سختی محسوب می‌شد. اینکه آدم هر روز صبح سسر کلاس حاضر شده و آخر سر هم انواع امتحانات سخت را پشت سر بگذارد، دست کمی از کابوس نداشت. خوشبختانه آن دوران تاریخ دیگر سپری شده و کلاس‌های حضوری جایش را به دوره‌های آنلاین داده است. یکی از مهمترین ویژگی این دوره‌ها، به ویژه برای آدم‌های تنبلی مثل من، انعطاف‌پذیری زمانی است. به طوری که شما لازم نیست هر روز سر کلاس حاضر شوید. در عوض همه محتوای آموزشی دم دست‌تان خواهد بود تا سر موقع آنها را تماشا کنید. فرقی هم ندارد نصفه شب وقت خالی داشته باشید یا سر صبح؛ در هر صورت ویدئوها همیشه دم دست‌تان خواهد بود. اگر آدمی باشید که همیشه دنبال یادگیری نکات تازه است، احتمالا بارها و بارها در دوره‌های آنلاین شرکت کرده‌اید…

نمونه، قابل توجه‌ترین فشاری که به عنوان رهبر یک کشور با آن مواجه هستید، نیاز به رشد اقتصادی است. دستیابی به رشد اقتصادی کافی می‌تواند برای حفظ قدرت سیاسی شما، ایجاد اشتغال و تضمین ثبات جامعه ضروری باشد، چراکه بدون رشد پایدار ممکن است با بیکاری فزاینده و نارضایتی اجتماعی مواجه شوید که دوره تصدی سیاسی شما را به خطر می‌اندازد. این فشار می‌تواند به صورت اضطراب رشد ظاهر شود. مطالعات روان‌شناسی بالینی نشان می‌دهد که اضطراب باعث می‌شود افراد بر نگرانی‌های آنی متمرکز شوند که اغلب به قیمت اهداف بلندمدت تمام می‌شود. در زمینه رشد اقتصادی، رهبران کشورها ممکن است اضطراب‌های مشابهی را تجربه کنند که باعث می‌شود عملکرد کوتاه‌مدت و پیروزی‌های فوری را در اولویت قرار دهند تا هم اضطراب خود را از بین ببرند و هم پیشرفت را نشان دهند. این آمار می‌تواند منجر به تمرکز محدود بر صنایع یا شرکت‌های خاصی شود که ممکن است به عنوان رشد سریع تلقی شوند ولی در عین حال ممکن است خطرات بالقوه و جنبه‌های منفی این رویکرد نیز نادیده گرفته شود.

مشوق‌های سیاست صنعتی

حمایت از قهرمانان ملی می‌تواند حس کنترل بر نتایج اقتصادی، کاهش اضطراب رشد و احساس امنیت را هم برای دولت و هم برای مردم ایجاد کند. در این شرایط، سیاست صنعتی ابزار کلیدی در اختیار شماست که می‌تواند شامل اعطای قراردادهای، یارانه یا معافیت‌های مالیاتی با سرمایه‌گذاری باشد. در پروژه‌های زیربنایی برای ایجاد قهرمانان ملی باشد. با این حال، ارتقای قهرمانان ملی می‌تواند پیامدهای منفی نیز به همراه داشته باشد که شامل تمرکز قدرت اقتصادی، تخصیص نادرست منابع و نادیده گرفتن منافع و ارزیابی‌های بلندمدت شود. همچنین می‌تواند رقابت و نوآوری را در بازار تضعیف کند و در نهایت به رشد و رفاه اجتماعی نیز آسیب برساند. با وجود این هزینه‌ها و ناکارآمدی‌ها، ممکن است مجبور شوید قهرمانان جسور را ارتقا دهید (استراتژی دوم)، به این دلیل که ممکن است برای دستیابی به پیروزی‌های فوری یا حفظ قدرت سیاسی یا ایجاد شغل برای شهروندان، تحت فشار شدید قرار بگیرید. علاوه بر این، سیاست صنعتی می‌تواند حس کنترل بر نتایج اقتصادی، کاهش اضطراب رشد و ایجاد احساس امنیت را هم برای دولت و هم برای مردم ایجاد کند. بنابراین به عنوان یک رهبر ممکن است برای حفظ امنیت ملی و همچنین ثبات پولی و مالی با فشار زیادی روبرو شوید. این فشار می‌تواند باعث ترس از بی‌ثباتی شود. این ترس می‌تواند ناشی از نگرانی‌ها در مورد امنیت ملی (مانند وابستگی به سایر کشورها برای تامین منابع ضروری) یا تمایل به اجتناب از شکست‌ها یا رسوایی‌های بزرگ باشد. هنگامی که با چنین ترس‌هایی روبرو می‌شوید، ممکن است استراتژی حمایت از قهرمانان ملی امن را برای دستیابی به اهداف امنیت و ثبات انتخاب کنید و این انتخاب را راهی برای حفاظت از منافع کشور،

تأمین منابع حیاتی و حفظ ثبات باندید (استراتژی نخست). با این حال، در نظر گرفتن جنبه‌های منفی بالقوه این رویکرد همانند خطر تحریف رقابت و جلوگیری از نوآوری بسیار ضروری است. در مجموع، اضطراب رشد و ترس از بی‌ثباتی، انگیزه‌هایی قوی هستند که می‌توانند رهبران کشور را به انتخاب قهرمانان ملی ترغیب کنند. این عوامل سیاسی و روانی اغلب استراتژی رشد یک کشور را شکل می‌دهند؛ حتی اگر اکثر رهبران از هزینه‌ها و ناکارآمدی‌های اقتصادی بلندمدت بالقوه آن آگاه باشند.

از مداخله دولت تا نیروی بازار

اغلب از ایرباس به عنوان مدل موفق مداخله دولت در اقتصاد یاد می‌شود. ایجاد کنسرسیون ایرباس در اواخر دهه ۱۹۶۰ از طریق یارانه‌های دولتی، تعهد به عهده گرفتن ضرر و تأمین مالی هزینه‌های ثابت توسعه امکان‌پذیر و به رقیب بوئینگ بدل شد. با این حال، تجربه اخیر چین در مورد هواپیمای COMAC نشان می‌دهد که راه‌حل قطعی برای سیاست صنعتی وجود ندارد. چین با این باور که یک کشور بزرگ باید هواپیمای مسافبری خود را داشته باشد، سرمایه‌گذاری زیادی در توسعه هواپیمای تجاری انجام داد تا سلطه بوئینگ و ایرباس را به چالش کشد. به‌رغم سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیارد دلاری در شرکت هواپیمای تجاری (COMAC)، این پروژه به دلیل منابع نظارتی، تکنولوژیکی و زنجیره تأمین بیش از پنج سال به تعویق افتاد. همچنین ۹۱۹C هزار تن سوسو هیچ‌یک از مقامات مهم هواپیمایی خارج از چین (به دلیل ایمنی) تأیید نشده است. بنابراین چین به‌رغم موفقیت سیاسی صنعتی با شبکه راه‌آهن سریع‌السیر داخلی خود در اول دهه ۲۰۱۰، نتوانسته این دستاوردها را در صنعت رقابتی هوانوردی تکرار کند.

ارتقای قهرمانان ملی می‌تواند گاهی موثر باشد، اما دستورالعمل تضمینی برای موفقیت آن وجود ندارد. حتی در سایر موارد شکست‌بار، دولت ممکن است رسیدگی به این معضل را بدون ایجاد خلل یا متحمل شدن هزینه‌های مالی بالادشوار باندند. زمانی که چند کشور درگیر سیاست صنعتی برای ارتقای قهرمانان ملی خود شوند، این کار می‌تواند سبب شکل‌گیری رقابت منفی در کسب بیشتر یارانه‌ها و حمایت‌ها شود، شانس موفقیت هر کشور را کاهش دهد و منجر به نابابرداری محیط اقتصاد جهانی شود. گفته «لارنس سامرز» وزیر خزانه‌داری سابق آمریکا، «مشاوران سیاست صنعتی خود را مشابه ژنرال‌ها دوست دارد. بهترین ژنرال‌ها کسانی هستند که از جنگ بیشتر متفرند، اما حاضرند استفاده از ساخت داخل در قراردادهای جدید بالادستی، بیشترین تعداد دکل هم‌زمان و سرعت توسعه در قراردادهای جدید بالادستی، نخستین ساخت داخل تجهیزات تکمیل ۱۰ هزار PSI و انش موفق آنها و بیشترین تولید نفت در قراردادهای جدید بالادستی اشاره کرد.

میدان نفتی سپهر و جفیر به عنوان نخستین پروژه توسعه میدان نفتی با سرمایه و توان تخصصی داخلی آماده بهره‌برداری شد

و توان تخصصی یک شرکت ایرانی محسوب می‌شود، افزود: طرح توسعه این میدان در قالب قراردادهای جدید بالادستی صورت پذیرفته است و تاکنون بیش از ۳۳۰ میلیون دلار برای تولید زودهنگام آن سرمایه‌گذاری شده که این میزان تا ۴۴۰ میلیون دلار در فاز یک افزایش خواهد یافت. همچنین میزان کل سرمایه‌گذاری برای انجام تمام فازها نیز بالغ بر ۲٫۸ میلیارد دلار خواهد بود.

طبق اظهارات «شاد» از جمله مشخصات این طرح می‌توان

با همت گروه پاسارگاد

۲۷ کیلومتر عرض) مساحت دارد. نفت این میدان در مخزن ایلام از نوع سنگین و با درجه API ۲۰ و در مخزن فهلیان نفت سبک با درجه API ۴۲ است. پروژه حفاری سپهر و جفیر با کارفرمایی شرکت اکتشاف، توسعه و تولید پاسارگاد، در استان خوزستان از سال ۱۳۹۹ آغاز شد و تولید آماده بهره‌برداری است. میزان نفت قابل استحصال این میدان، ۵۴۰ میلیون بشکه برآورد شده است. «دکتر سعید شاد»، مدیرعامل شرکت اکتشاف، توسعه و تولید پاسارگاد با بیان

نگاه

هفته‌نامه اکونومیست بررسی کرد

معایب دکت‌رین بایدن

هفته‌نامه «اِکونومیست» در سرمقاله این هفته خود به نظم نوین جهانی و مصائب آمریکا پرداخته و می‌گوید دیدگاه جهانی «جو بایدن» بیش از حد ترسو و بدبینانه است. او نقاط قوت آمریکا را دست‌کم می‌گیرد و نحوه به دست آوردن آنها را اشتباه می‌فهمد. «اِکونومیست» در سرمقاله شماره ۲۰ مه ۲۰۲۳ می‌نویسد: آمریکا در دهه ۱۹۴۰ و اوایل دهه ۱۹۵۰، نظم جهانی جدیدی را بر ویرانه‌های جنگ بنا کرد. امروزه این نظم جهانی براساس قوانین جهانی، بازارهای آزاد و وعده آمریکا برای حفظ هر دو، در حال نابودی است. حزب گرایی سمی، اعتماد به دولت آمریکا را از بین برده است. بحران مالی سال ۲۰۰۹–۲۰۰۷، ایمان به بازارها را متزلزل ساخت. ناکامی‌های آمریکا در جنگ عراق و افغانستان، ادعای واشنگتن را در گسترش دموکراسی تضعیف کرد. در حال حاضر، بسیاری از کشورها از اجابت در خواست آمریکا برای اجرای تحریم‌ها علیه روسیه خودداری می‌کنند. ظهور چین نیز سیاستمداران آمریکایی را برانگیخت تا رویکردی خودخواهانه‌تر و حاصل جمع صفری را در مسائل ژئوپلیتیک اتخاذ کنند.

ظهور چین همچنین خطر جنگ را افزایش داده است. «هنری کیسینجر» که در این ماه ۱۰۰ ساله خواهد شد، در گفت‌وگو با «اِکونومیست» هشدار داد که چین و آمریکا «در مسیر» رویارویی قرار دارند. او می‌گوید: «هر دو طرف خود را متقاعد کرده‌اند که طرف مقابل یک خطر استراتژیک است، خطر از این بیشتر نمی‌تواند باشد: هر دو طرف دارای سلاح هسته‌ای هستند و هر دو با هوش مصنوعی غیرقابل پیش‌بینی سروکار دارند.» بزرگ‌ترین دولت‌مد دولتمردان نگران است که مانند قبل از جنگ جهانی اول، ابرقدرت‌ها دچار فاجعه شوند. «جو بایدن» از زمان در دست گرفتن قدرت در ۲۰۲۱، استراتژی جدیدی برای حفظ برتری آمریکا و کاهش خطر درگیری اتخاذ کرده است. «جیک سالیوان»، آخرین جانشین «کیسینجر» به‌عنوان مشاور امنیت ملی اخیرا توضیحات کاملی را درباره مکنش بایدن ارائه کرده است. در سیاست‌های بایدن تضمین رفاه طبقه متوسط، نیروهای دفاعی و تغییرات آب‌وهوایی به هم پیوسته هستند. بایدن در این مسیر، بازار آزاد را قربانی می‌کند و بر نقش دولت قدرتمند در جامعه با تاکید شدید بر امنیت ملی تاکید دارد. اتخاذ چنین رویکردی، سیاست صنعتی را بیش‌فعال کرده است.

دولت بایدن، تخصیص یارانه دولتی و افزایش سرمایه‌گذاری خصوصی در نیمه‌هادی‌ها و انرژی باک را سرعت بخشیده است. در عین حال، دولت لفاظی‌های صریح مواضع بین‌المللی خود را ملایم‌تر کرده است. در مقابل، استفاده از اصطلاح «جدا شدن» از اقتصاد چین، «ریسک‌زدایی» را جایگزین کرده است. اکنون چین به نظر می‌رسد که آمریکا در تلاش است تا با چین در مورد تغییرات آب‌وهوایی، بدهی کشورهای آفریقایی و حتی اوکراین موضع مشترکی پیدا کند. در پس رویکرد فعلی بایدن می‌توان تصور داشت این باور وجود دارد که یک لایه از سلسله اقدامات محافظتی می‌تواند موجب تضمین امنیت در آمریکا و جهان شود. مداخله دولت و حمایت‌گرایی صنعت را تقویت می‌کند، در حفظ رفاه طبقه متوسط موثر است و گرایش‌های پوپولیستی در آمریکا را سرد می‌کند.

از منظر «اِکونومیست»، رهبری قابل اعتماد پس از «دونالد ترامپ»، اقتدار آمریکا را در خارج از کشور بازگردانده است، حتی اگر تیم بایدن در این راه چندی از موازین اقتصاد جهانی را زیر پا گذاشته باشد. با خوش‌بینی امید می‌رود هیچ‌دیگی‌های روابط با چین به کمک بلوغ استراتژیک مدیریت بشود. در سمت مقابل برای حفظ موضع محتاطتر در معادلات بین‌المللی، آمریکا همچنان مبالغه‌کننده را در صرف مجادله و جهان‌شمولی مداخله دولت و حمایت‌گرایی خود می‌کند تا چین را از فکر تجاوز باز دارد. اکنون پس از یک دوره هرج‌ومرج در سال‌های ریاست جمهوری ترامپ، تعهد بایدن به دیپلماسی مورد استقبال قرار گرفته است. بایدن به درستی تشخیص داده است که سیاست خارجی آمریکا باید با چالش‌های جدیدی، از مقابله با ابرقدرت چینی گرفته تا تغییرات آب‌وهوایی روبه‌رو شود. با این وجود به‌ویژه در مقایسه با نظم جهانی پس از سال ۱۹۴۵، نسخه بایدن در مواجهه با جهان ناقص است. برداشت فعلی سرن این کشور از مشکلات آمریکا بسیار بدبینانه است و برخی از سیاست‌های اتخاذشده، آمریکا را ضعیف‌تر کرده است. «اِکونومیست» در صدر این لیست از اقتصاد نام می‌برد. به‌رغم آنچه بسیاری معتقدند، قدرت اقتصادی آمریکا رو به افول نیست. این کشور با داشتن ۴درصد از مردم جهان، ۲۵ درصد از تولید جهانی را در اختیار دارد و این سهم در اقتصاد جهانی، میزانی است که از سال ۱۹۸۰ تغییری نکرده است. هیچ کشور بزرگ دیگری به این اندازه مرفه و ناآور نیست.

از سوی دیگر، دکت‌رین بایدن به دنبال تثبیت روابط با چین خودکامه و دشمن‌انگار است. آمریکا اکنون در نظر دارد محدودیت‌های صادرات را با تجارت تانویی و مسایفه تسلیحاتی را با همکاری ترکیب کند. با این حال، رهبران چین تصور می‌کنند که این استراتژی برای تحت کنترل گرفتن چین اتخاذ شده است. در شرایطی که موانع صادراتی گسترش نمی‌یافت، تعرفه‌های دوران ترامپ برقرار نبود و سیاستمداران آمریکایی برای دشمنی با چین با یکدیگر رقابت نمی‌کردند، می‌توان تصور کرد در حال حاضر آمریکا در موقعیت بهتری قرار داشت. آخرین مشکل مربوط به تناقض‌های موجود در همکاری با متحدان است. بایدن از اوکراین حمایت کرده و ناتو و همکاری‌های دفاعی در اسنیا را احیا کرده است. با این حال، ملی‌گرایی اقتصادی غیرقابل پیش‌بینی و عدم‌تعمیل آمریکا در گشایش بازارها، پروژه نفوذ این کشور را با مشکل مواجه کرده است. در این میان، اروپا از رقابت با صنایع آمریکایی برخوردار از یارانه حذر می‌کند و نگران است که تشدید تنش‌ها میان آمریکا و چین به مواضع آنها، آسیب جدی وارد کند. از نظر «اِکونومیست»، دولتمردان آمریکایی باید متقاعد شوند که رویکردی خوش‌بینانه‌تر، به نفع این کشور خواهد بود. رویکردی مثبت‌تر در معادلات جهانی، کلیدی است که به آمریکا اجازه می‌دهد قدرت بالادست را در اختیار داشته باشد و در پیش گرفتن چنین رویکرد مثبت‌نگری، این امکان را فراهم می‌کند تا سیاست خارجی بهتری اتخاذ کنند. فقط در چنین صورتی است که این کشور خواهد توانست قوانین جهانی جدیدی را در مورد تجارت و تغییرات اقلیمی تدوین کند که متحدان قدیمی و جدید بتوانند بر آن تکیه کنند.

فاغ از آنچه «اِکونومیست» در گزارش خود گفته است، اقتصاد آمریکا با بحران بدهی دست و پنجه نرم می‌کند. خراب داغ این روزها در واشنگتن، به دیدار «جو بایدن» و «مک‌کارتی»، رئیس جمهوری خواهان مبنی بر افزایش سقف بدهی آمریکا اختصاص دارد. پیش‌بینی اقتصاددانان نشان می‌دهد که این نشست در نهایت به جلوگیری از نکول و رکود اقتصادی آمریکا منجر می‌شود. البته عده دیگری در مقابل بر این باورند که با عدم توافق افزایش سقف بدهی، اقدامات بانک مرکزی برای مهار رکود آغاز خواهد شد. به گفته «جنت یلن» وزیر خزانه‌داری، حدود ۸۸ میلیارد دلار برای جلوگیری از سقوط و نکول در دسترس است. بنابراین فدرال رزرو به ناچار اقدامات خود را مبنی بر چاپ پول آغاز خواهد کرد. این امر با عملیات ضدتورمی آنها در تناقض است و می‌تواند تورم را به سطوح قبلی خود بازگرداند. در این میان، دولتمردان و مدیران از صعود پرهز، ورشکستگی بانک‌ها و در نهایت رکود احتمالی اقتصاد این منطقه در آتی هستند. به نظر می‌رسد که با اقدامات مذکور بازارهای جهانی از جمله طلا و کریپتو نیز به تحت فرمان دلار جهانی در حال نوسان هستند، با تقویت این شاخص ارزش خود را بیش از پیش از دست دهند. گرچه تبعات بالا نبردن سقف بدهی به اقتصاد آمریکا ضربه می‌زند، اما با احتمال پذیرش این توافق و تلاش‌های خزانه‌داری، مسئله استقراض حل و اقتصاد با مشکلی مواجه نخواهد شد. برای درک بهتر و دقیق این موضوع باید تا مشخص شدن نتایج این سخنرانی منتظر ماند.

۵۵ درصد ایرانیان زیر خط فقر مسکن هستند

تصویر جدید فقر مسکن



است افرادی خارج از گروه‌های هدف این سیاست (نیازمندان و اقشار ضعیف)، با انگیزه‌های سودجویانه در صف دریافت این تسهیلات قرار گیرند. در صورتی که تجربیات جهانی دیگری در زمینه تامین مالی مسکن محرومان (به‌جز ساخت مسکن) مانند کمک ودیعه مسکن و مسکن دلایل چندین جمعیتی (افزایش جمعیت، کاهش بعد خانوار و مهاجرت) و گسترش مناطق شهری در بیشتر کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه به یک معضل تبدیل شده است. آمارهای سال ۲۰۲۰ نشان می‌دهد که در میان ساکنان مناطق شهری در بیشتر کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه به یک معضل تبدیل شده است. آمارهای سال ۲۰۲۰ نشان می‌دهد که در میان ساکنان مناطق شهری از هر چهار نفر، یک نفر (یعنی یک میلیارد نفر) حاشیه‌نشینی یا زندگی در سکونتگاه‌های غیررسمی را تجربه می‌کند. کشورهایی توسعه‌یافته‌نیز با معضلاتی در تامین مسکن مناسب مواجهند. مثلا از مجموع ۴۰ میلیون خانوار مستأجر در آمریکا، نزدیک به ۱۰٫۸ میلیون خانوار به شدت کم درآمدند و برای این گروه تنها ۷٫۴ میلیون مسکن در استطاعت در دسترس است. با احتساب افراد بی‌خانمان و گروه‌های کم‌درآمد دیگر، کمبود مسکن در استطاعت برای اقشار به شدت کم‌درآمد در آمریکا حدود ۳٫۸ میلیون واحد برآورد می‌شود. اقشار کم‌درآمد معمولا به تامین هزینه مسکن مناسب قادر نبوده و همین عامل موجب ظهور پدیده‌هایی همچون زغدن‌نشینی و شکل‌گیری سکونتگاه‌های غیررسمی در شهرها شده است.

از تورم تا سیاستگذاری غلط

گزارش مرکز پژوهش‌ها، چند عامل را در روند صعودی فقر مسکن در ایران ذخیل می‌داند. اولین عامل، تورم و بی‌ثباتی در متغیرهای اقتصادی است و عامل بعدی به سیاستگذاری نادرست در تامین مسکن در استطاعت برای خانوارهای نیازمند برمی‌گردد. به گفته مرکز پژوهش‌ها، در سال‌های اخیر، تورم بالا و بی‌ثباتی در متغیرهای کلان اقتصادی، مهمترین مانع سیاستگذاری در این حوزه بوده است. قیمت هر مترمربع مسکن در شهر تهران در آذرماه ۱۴۰۱ نسبت به پنج سال گذشته در ماه مشابه، (آذرماه ۱۳۹۶)، بیش از ۸۴۴ درصد افزایش یافته است. همچنین در کل خانوارهای شهری، شاخص قیمت مسکن در آذرماه ۱۴۰۱ نسبت به آذرماه ۱۳۹۶ حدود ۲۴۷ درصد رشد داشته که در همین بازه شاخص کل قیمت‌ها برای خانوارهای شهری ۴۰۳ درصد افزایش یافته است. بنابراین یکی از شروط الزام اثرگذاری سیاست‌های حوزه مسکن، مهار تورم است. از همین رو، طرح‌های ساخت و احداث گسترده واحدهای مسکونی بدون در نظر گرفتن منابع پایدار برای تامین مالی آنها، به تشدید کسری بودجه دولت و افزایش تورم منجر خواهد شد که دسترسی خانوارها خصوصا اقشار کم‌درآمد جامعه را به مسکن مناسب، دشوارتر خواهد کرد.

از سوی دیگر، محدودکردن برنامه‌های حمایتی حوزه مسکن به ساخت مسکن، یکی از دلایل عملکرد نامطلوب در این حوزه است. هزینه‌های بالای زمین و احداث یک واحد مسکونی به‌ویژه در مناطق شهری موجب می‌شود اعتبارات مربوطه تنها به بخش کوچکی از جامعه هدف اصابت کند. همچنین ساخت مسکن و انتقال کامل مالکیت آن به مصرف‌کننده، انگیزه بافروش مسکن و سوداگری این واحدها را افزایش می‌دهد و ممکن

فرصت امروز؛ نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد که ۵۵ درصد از خانوارها از مسکن مناسب و در استطاعت محروم هستند. طبق برآورد نهاد پژوهشی مجلس، جمعیت فقرای مسکن در ابتدای دهه ۹۰ بالغ بر ۳۳ درصد کل خانوارهای کشور بوده که این میزان در پایان سال ۱۴۰۰ به حدود ۵۵ درصد رسیده است. تورم بالا، بی‌ثباتی متغیرهای اقتصادی و افست درآمد سرانه در کنار جهش تاریخی قیمت مسکن و همینطور سیاستگذاری نادرست تامین مسکن از جمله عواملی است که باعث شده تقریبا نیمی از جمعیت کشور از مسکن مناسب برخوردار نباشند. در حال حاضر براساس آمارهای رسمی، اقشار کم‌درآمد دسترسی مناسبی به مسکن ندارند که این وضعیت با شدت بیشتری در مناطق شهری به چشم می‌خورد. یافته‌های مرکز پژوهش‌ها در این گزارش نشان می‌دهد که بیش از نیمی از خانوارهای کم‌درآمد در مناطق شهری سکونت دارند که سهم اجاره‌نشینی در میان آنها در کل کشور ۲۴ درصد (بیش از یک میلیون خانوار) و در شهرهای بزرگ همچون اصفهان ۲۲ درصد، تبریز ۲۳ درصد، تهران ۳۰ درصد و مشهد ۳۳ درصد برآورد شده است.

در مطالعات اقتصادی، مسکن در استطاعت معیاری است که برای اندازه‌گیری میزان هزینه مسکن خانوار نسبت به هزینه‌های دیگر آن محاسبه می‌شود. بر همین اساس، خانواری به مسکن در استطاعت دسترسی دارد که سهم هزینه مسکن وی کمتر از ۳۰ درصد کل هزینه‌های آن خانوار باشد. بررسی داده‌های هزینه و درآمد خانوار در سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که در مناطق شهری، بیش از نیمی از خانوارهای هر دهک به مسکن در استطاعت دسترسی ندارند. این شاخص در کنار شاخص‌هایی همچون درصد مستأجرانی که در هر دهک در مسکنی با مساحت سرانه کمتر از ۱۵ مترمربع سکونت دارند، تا حدودی وضعیت رفاهی جامعه به ویژه دهک‌های کم‌درآمد را ترسیم می‌کند. همچنین در سطح جهانی، فقر مسکن با دو شاخص محاسبه می‌شود و نرخ طبیعی آن حداکثر معادل ۲۰ درصد جمعیت یک کشور است. این نرخ در ایران تا ۲٫۷ برابر نرم جهانی پیش رفته است.

روند صعودی فقر مسکن

یافته‌های مرکز پژوهش‌ها در گزارش «عملکرد احکام قانون برنامه پنج‌ساله ششم توسعه در حوزه تامین مسکن اقشار کم‌درآمد» نشان می‌دهد که ۵۵ درصد خانوارها زیر خط فقر مسکن هستند. این آمار براساس داده‌های هزینه و درآمد خانوار در سال ۱۴۰۰ به دست آمده است و می‌توان گفت که فقر مسکن در این سال رکورد زده است. براساس آمارها، فقر مسکن یا همان محرومیت خانوارها از دسترسی به مسکن در استطاعت در سال ۱۳۸۴ برابر با ۲۴ درصد کل خانوارهای کشور بوده که این میزان در سال‌های بعد همچنان افزایش یافته است؛ به طوری که فقر مسکن از سطح ۲۴ درصد در سال ۱۳۸۴ به رقم ۳۳ درصد در ابتدای دهه ۱۳۹۰ افزایش یافت، یعنی ۳۳ درصد خانوارها در این سال از دسترسی به مسکن در استطاعت محروم بودند. این رقم در ادامه به ۳۶ درصد در سال ۱۳۹۸ و نهایتا ۵۵ درصد در سال ۱۴۰۰ رسیده است؛ یعنی هم‌اکنون بیش از نیمی از خانوارهای ایرانی به مسکن مناسب و در

گزارش مرکز آمار از کاهش تورم فروردین‌ماه

تورم ماهانه خوراکی‌ها به ۴ درصد رسید

مرکز آمار ایران، گزارش رخدادهای تورمی فروردین‌ماه امسال را به تفکیک دهک‌های درآمدی و جغرافیای استانی اعلام کرد که براساس آن، تورم ماهانه فروردین‌ماه ۱۴۰۲ نسبت به اسفندماه ۱۴۰۱ کاهش شده است. طبق اعلام مرکز آمار ایران، در فروردین‌ماه ۱۴۰۲ شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۱۸۰٫۵ رسیده است که نسبت به ماه قبل ۳٫۷ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) تورم نقطه به نقطه ۵۵٫۵ درصد بوده است. در فروردین‌ماه امسال را با ۱۸۰٫۵ اعلام کرد که این مرجع آماری کشور به تازگی سال‌ها پایه محاسبه نرخ تورم را از سال ۱۳۹۵ به ۱۴۰۰ تغییر داده است. تغییر سال پایه محاسبه تورم از سوی مرکز آمار ایران صالبت به واکنش کارشناسان و تحلیلگران مواجه شده است. مرکز آمار در محاسبه تورم اسفندماه ۱۴۰۱ (و همینطور فروردین‌ماه ۱۴۰۲)، سال پایه محاسبه تورم را نه در ابتدای سال ۱۴۰۱، بلکه در پایان این سال از ۱۳۹۵ به ۱۴۰۰ تغییر داده؛ تغییری که بلافاصله اثر خود را روی محاسبه نرخ تورم گذاشته و سطح تورم اسفندماه را به شدت پایین آورد است. طبق اعلام مرکز آمار ایران، تورم اسفندماه ۱۴۰۱ حدود ۴۷٫۷ درصد و نرخ تورم نقطه‌ای حدود ۵۲٫۴ درصد بوده است. این نرخ تورم براساس سال پایه ۱۳۹۵ محاسبه شده است و اگر نرخ تورم نقطه‌ای اسفندماه ۱۴۰۱ در همین محدوده ۵۲ درصد و براساس سال پایه ۱۳۹۵ باشد، تورم واقعی در این ماه به بالای مرز ۵۰ درصد می‌رسد که این به معنای شکست رکورد تورمی سال ۱۳۷۴ با رقم ۴۹٫۴ درصد است. تحلیلگران در نقد تغییر سال پایه محاسبه تورم می‌گویند هیچ وقت فاصله سالی که نرخ تورم را مقایسه می‌کنند، تا این حد نزدیک نبوده و تغییر سال پایه محاسبه نرخ تورم هیچ‌گاه در پایان سال اتفاق نیفتاده است. به این ترتیب طبق

تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۳۹۰



اخبار

سکه ۳۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان شد

نوسان سکه در کانال ۳۰ میلیونی

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با قیمت ۳۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به روز کاری گذشته (پنجشنبه ۲۸ اردیبهشت ماه) ۴۵۰ هزار تومان افزایش داشته است. براساس نرخ اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، قیمت سکه طرح جدید به ۳۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز بدون تغییر نسبت به روز قبل در همان رقم ۲۷ میلیون تومان خرید و فروش شد. همچنین نیم‌سکه در بازار تهران با افزایش قیمت ۲۰ هزار تومانی نسبت به روز قبل با رقم ۱۷ میلیون تومان معامله شد. ربع سکه نیز با افزایش ۱۵۰ هزار تومانی به ۱۱ میلیون تومان رسید و سکه یک گرمی نیز بدون تغییر نسبت به روز قبل در همان قیمت ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد. علاوه بر این، در بازار طلای تهران نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار ۲ میلیون و ۵۵۲ هزار تومان اعلام شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی نیز به یک هزار و ۹۷۹ دلار رسید.

قیمت هر دلار آمریکا در روز شنبه در مرکز مبادله ارز و طلای ایران بدون تغییر نسبت به روز کاری قبل (پنجشنبه هفته گذشته) با رقم ۴۲ هزار و ۳۵۲ تومان و نرخ حواله دلار نیز با نرخ ۲۸ هزار و ۵۰۲ تومان معامله شد. بر پایه داد و ستد بازار مبادله ارز و طلای ایران، قیمت هر اسکناس دلار به ۴۲ هزار و ۳۵۲ تومان و قیمت حواله دلار به ۳۸ هزار و ۵۰۲ تومان رسید. همچنین بهای هر اسکناس یورو ۴۵ هزار و ۸۱۹ تومان و بهای حواله یورو ۴۱ هزار و ۶۵۴ تومان، هر اسکناس درهم ۱۱ هزار و ۵۲۲ تومان و هر حواله درهم ۱۰ هزار و ۴۸۴ تومان کشف قیمت شد.

در زمستان سال گذشته

محیط کسب‌وکار نامساعدتر شد

پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران در زمستان ۱۴۰۱ عدد ۶،۱۱ (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ است) را نشان می‌دهد که از نامساعدترشدن این فضا نسبت به فصل گذشته (پاییز ۱۴۰۱ یا میانگین ۶،۰۵) حکایت دارد. مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، گزارش پایش ملی محیط کسب‌وکار در زمستان ۱۴۰۱ را منتشر کرد که براساس آن، محیط کسب‌وکار کشور در زمستان گذشته توانست نمره ۶،۱۱ را دریافت کند. از آنجا که این عدد در فصل پاییز برابر با ۶،۰۵ بود پس باید از نامساعدترشدن محیط کسب‌وکار در زمستان نسبت به فصل گذشته آن خبر داد. در زمستان ۱۴۰۱ فعالان اقتصادی به ترتیب سه مؤلفه غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها و بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب و کار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی کردند. استان‌های مرکز، فارس و سمنان نیز به ترتیب مساعدترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها شناخته شدند. همچنین میانگین ظرفیت فعالیت (واقعی) بنگاه‌های اقتصادی معادل ۴۴،۲۲ درصد بوده که نسبت به همین میزان در فصل پاییز (۴۳،۵۱ درصد)، تغییر محسوسی نداشته است.

با نگاهی به نتایج این پایش در زمستان ۱۴۰۱، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش خدمات (۶،۱۵) در مقایسه با بخش‌های صنعت (۵،۹۴) و کشاورزی (۵،۹۹)، نامناسب‌تر ارزیابی شده است. در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی برحسب طبقه‌بندی استاندارد، ISIC، ۳۲۷۴ رشته فعالیت‌های آبرسانی، مدیریت پسماند، فاضلاب و فعالیت‌های تصفیه، املاک و مستغلات و حمل‌ونقل و انبارداری دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و رشته فعالیت‌های آموزش، اداری و خدمات پشتیبانی و استخراج معدن، بهترین وضعیت محیط کسب و کار را در مقایسه با سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی ثبت کرده‌اند.

طبق نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در زمستان سال گذشته، عدد ۶،۲۳ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) به دست آمده که نسبت به نتیجه ارزیابی فصل گذشته (پاییز ۱۴۰۱ با میانگین ۶،۱۲) بدتر است. میانگین ارزیابی محیط اقتصادی عدد ۶،۵۵ را نشان می‌دهد که در ارزیابی فصل گذشته برابر با عدد ۶،۵۰ بوده و میانگین ارزیابی محیط اقتصادی ۵،۹۷ است که در فصل گذشته عدد ۵،۸۱ ارزیابی شده بود. همچنین محیط علمی آموزشی با عدد ۵،۳۸ و محیط مالی با عدد۸،۲۳ به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط‌ها براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین شناخته شدند. شاخص بیشین در نظر گرفتن وزن عوامل مختلف در محاسبه از دقت بیشتری نسبت به شاخص کل کشور برخوردار است.

نگاه برنامه هفتم، حل ناترازی‌هاست

رونمایی از برنامه هفتم توسعه

سند برنامه پنج‌ساله هفتم توسعه کشور با حضور معاون اول رئیس جمهور و نخبگان کشور رونمایی شد. رئیس سازمان برنامه و بودجه در همایش معرفی سند برنامه پنج ساله هفتم توسعه از حل ناترازی‌های کشور در برنامه هفتم خبر داد و گفت لایحه برنامه هفتم توسعه در ۲۲ فصل و بخش تنظیم شده

و نگاه اصلی در برنامه، حل ناترازی‌ها در کشور است. «داوود منظور» با بیان اینکه باید از همه متولیان که کمک کردند تمد ما در تقدیم لایحه برنامه هفتم توسعه تا پایان اردیبهشت‌ماه به مجلس عملی شود تشکر کرد، افزود: همه تلاش ما در تدوین لایحه برنامه هفتم توسعه این بود که سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری را به عنوان محورهای اصلی این برنامه در نظر بگیریم ما اقداماتی را که برای تحقق این سیاست‌ها نیاز است در قالب لایحه تنظیم کنیم. رئیس سازمان برنامه و بودجه با تأکید بر مسئله‌محور بودن برنامه هفتم توسعه، گفت: در وهله نخست سعی داشتیم تا در لایحه برنامه هفتم توسعه بینیم چرا برخی مسائل و مشکلات در کشور وجود دارد از سوی دیگر

سابقه تاریخی ۱۰ ساله آن را بررسی کردیم و نهایتاً به دنبال این مسئله رفتیم که چه سیاست‌هایی منجر به حل مسئله مذکور می‌شود. بنابراین می‌توان گفت که برنامه هفتم توسعه برنامه‌ای مسئله‌محور است که سعی شد در آن بهترین راهکارها برای حل مسائل کشور شناسایی و هدف‌گذاری شود.

او با اشاره به اینکه شناسایی راهکارهای حل مسائل کشور منجر به هدف‌گذاری کمی در لایحه برنامه هفتم توسعه شده است، ادامه داد: برای آنکه سند برنامه هفتم توسعه را سبک در کنیم بخشی از احکام مجوزها و تکالیف را در قالب مجموعه مقرره‌های و مصوبات دولت تنظیم کردیم و این اولین باری است که چنین اتفاقی در برنامه‌ریزی پنج سالگی کشور رخ می‌دهد؛ یعنی آنچه را که دولت می‌تواند بدون مداخله مجلس براساس اختیارات خودش تصویب و به دستگاه‌ها ابلاغ کند در قالب ۸۰ مقرر تنظیم کرده و امیدواریم سند آن به تصویب دولت برسد. به گفته منظور» آنچه به عنوان لایحه برنامه هفتم توسعه تنظیم و رونمایی شده است در قالب ۲۲ فصل و هفت بخش تنظیم شده و نگاه اصلی در برنامه مذکور، حل ناترازی‌های کشور است. ناترازی‌های مهمی که در زمینه بودجه عمومی دولت و رفاه روه‌ها بوده و مستلزم اصلاح ساختار بودجه کشور است؛ ناترازی‌های بخش پولی و بانکی کشور که مستلزم اصلاح نظام بانکی و افزایش اختیارات بانک مرکزی است ناترازی که در حوزه صندوق‌های بازتنفسی در قالب یک پدیده مخاطره‌آمیز وجود دارد و هرچه زودتر باید آن را تدبیر کرد. رئیس سازمان برنامه و بودجه با اشاره به اینکه دولت در حوزه سلامت، هزینه‌های بسیاری متحمل شده است، گفت: با وجود این هزینه‌ها همچنان رضایت‌خاطر در مردم ایجاد نشده است؛ بنابراین تحول در نظام سلامت با رویکرد پاسخگویی به انتظارات جامعه مورد توجه ویژه در لایحه برنامه هفتم توسعه قرار گرفته است.



برای وصول درآمدهای صادراتی، تخصیص درایی‌های خارجی به منظور تأمین مالی واردات، مدیریت ذخایر بین‌المللی و نیز انتقالات ارزی به شدت محدود شد. به همین علت، عدم تمدید خطوط اعتباری متنوع ارزی از بازارهای پولی جهانی برای تأمین مالی واردات، در کنار تعلیق فرایند صدور بیمه‌های اعتباری و تجاری به ترتیب باعث محدودسازی مبادلات مالی و تجماری اشخاص مقیم، کاهش شدید عرضه در بازار ارز و رشد تقاضای مالی و تجاری ارزی شد که نهایتاً زمینه شکل‌گیری مازاد تقاضا و گسترش شکاف میان نرخ‌های رسمی و غیررسمی ارز را فراهم کرد. پیامد مهم دیگر، کاهش پلکنی قدرت خرید پول ملی و عمیق‌تر شدن ناترازی‌های اقتصاد کلان کشور تحت رژیم چندنرخ ارز طی دهه ۱۳۹۰ بوده است.

یک پیشنهاد برای سیاستگذاران

رژیم چندنرخ‌ی ارز برای اقتصادهایی که با عدم تعادل‌های پیوسته بخش‌های حقیقی، عدم تعادل پولی و خارجی، سلطه مالی، کشش‌های اندک تجارت خارجی، مبادلات محدود و پرنوسان مالی و تجاری بین‌المللی و تورم‌های بالا مواجهند عملاً به عنوان یک رژیم ارزی با کارآمدی کمتر اما اجتناب‌ناپذیر مورد استفاده سیاستگذاران پولی قرار می‌گیرد. استفاده از رژیم چندنرخ‌ی ارز به ترتیب موجب بروز چالش‌های مختلفی در قالب «تخصیص غیربهینه نهاده‌های تولید و منابع مالی»، «کاهش رشد اقتصادی»، «ضعیف مؤلفه‌های سلامت مالی نهادهای اعتباری»، «رشد عدم تعادل و ناپایداری تراز پرداخت‌های ارزی» و «افزایش انتظارات تورمی» می‌شود. اقتصاد ایران در کنار این چالش‌ها، با افزایش رسک‌های ساختاری ناظر بر مبادلات مالی و تجاری بین‌المللی در قالب محدودیت‌های گسترده متأثر از عدم دسترسی به شبکه‌های پرداخت و تسویه بین‌المللی، قطع روابط کارگزار با نهاده‌ا و موسسات اعتباری خارجی، عدم دسترسی به خدمات موسسات بیمه اعتباری بین‌المللی، محدودیت عملیاتی بازار برون‌مرزی پول ملی نیز مواجه بوده که از یک طرف ناپایداری تراز پرداخت‌های ارزی را تشدید کرده و از طرف دیگر تسبب مبادلات نقدی به تعهدی بخش خارجی اقتصاد کشور را طی دهه گذشته افزایش داده است.

کاهش عدم تعادل‌های بازار ارز در شرایطی که خروج از چالش‌های ساختاری و تغییر در رژیم چندنرخ‌ی در میان‌دست ممکن نباشد، صرفاً از طریق کاهش تدریجی شکاف میان نرخ‌های رسمی و غیررسمی و مدیریت عدم تعادل‌های کلان میسر است. آثار تورم انتقالی حاصل از افزایش ادواری نرخ‌های اسمی در قالب تضعیف روند رشد پایدار غیرتورمی، خروج منابع مالی از بخش‌های حقیقی به مالی و ناپایداری ترازپرداخت‌ها و بازار ارز که در شرایط تداوم چالش‌های مربوط به تحریم‌های به‌وقوع پیوسته، مستقیماً موجب تضعیف رژیم چندنرخ‌ی و گسترش موانع حرکت به سوی یکسان‌سازی نرخ ارز طی دهه گذشته شده است. در این راستا، پژوهشکده پولی و بانکی، مدیریت عدم تعادل‌های مالی (کسری بودجه بخش عمومی) در کنار تقویت قدرت تصفیه بازارها، تقویت استقلال و کارایی ابزارهای سیاست پولی با هدف کاهش اختلالات میان‌دست و رژیم چند نرخی ارز (با فرض تداوم تحریم‌ها) را به عنوان آخرین انتخاب به اقتصاد ایران پیشنهاد داده است.

سطح عمومی قیمت‌ها مواجه بوده که موجب افزایش نرخ ارز به عنوان لنگر اسمی انتظارات تورمی نیز شده است.

رژیم‌های پولی چندنرخ‌ی ارز موجب اختلال در فرایند تخصیص بهینه نهاده‌های اولیه تولید و منابع مالی اقتصاد کلان می‌شود که به ترتیب زمینه کاهش بهره‌وری عوامل، تضعیف رشد اقتصادی و همچنین افزایش میان‌مدت قیمت‌ها را فراهم می‌کنند. رژیم‌های چندنرخ‌ی ارز، از طریق ایجاد شکاف میان نرخ‌های رسمی و غیررسمی، باعث کاهش بهره‌وری در بازار عوامل، تضعیف قدرت رقابت بین‌المللی تولیدات بخش‌های قابل تجارت خصوصاً بخش‌های منتفع از ارزهای ترجیحی، کاهش رابطه مبادله و همچنین تضعیف تراز تجارت خارجی می‌شوند. با توجه به این موضوعات، حرکت تدریجی از رژیم‌های چندنرخ‌ی به سمت یکسان‌سازی نرخ ارز موجب بهبود پایداری رشد، ارتقای تراز تجاری و نیز ثبات مالی در اقتصادهای نوظهور جنوب شرق آسیا و آمریکای لاتین شده است. بررسی‌های تجربی نشان می‌دهد که در مجموعه گسترده‌ای از اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه طی چهار دهه گذشته، عملاً استفاده از رژیم‌های چندنرخ‌ی ارز از طریق اخلال در سازوکار قیمت‌های نسبی، از یک طرف موجب تخصیص غیربهینه عوامل اولیه تولید، کاهش بهره‌وری کل و نیز تضعیف روند رشد پایدار اقتصادی شده و از طرف دیگر باعث کاهش نسبی رشد صادرات، وخامت تراز تجاری و همچنین افزایش آسیب‌پذیری ثبات مالی و قیمتی نسبت به تکنه‌های خارجی شده است.

ارز چندنرخ‌ی در اقتصاد ایران

اقتصاد ایران در ۴۳ سال گذشته (لحظه به لحظه به استثنای دهه ۱۳۸۰) همواره به دلیل تکنه‌های چهارگانه حاصل از «خروج سرمایه در سال‌های پس از انقلاب»، «کاهش درآمدهای نفتی در سال‌های جنگ تحمیلی و نیمه دوم دهه ۱۳۷۰»، «کنول بازپرداخت تعهدات ارزی خارجی طی نیمه نخست دهه ۱۳۷۰» و «شدید تحریم‌های دو و چندجانبه مالی و تجاری بین‌المللی در دهه ۱۳۹۰» به صورت فزیری از رژیم ارزی چندنرخ‌ی استفاده کرده است. رژیم چندنرخ‌ی طی دهه منتهی به سال ۱۳۷۰ به ترتیب مشتمل بر نرخ‌های پایه دولتی برای واردات کالا‌های اساسی، نرخ‌های ترجیحی برای واردات کالا‌های واسطه‌ای و سرمایه‌ای، نرخ‌های صادراتی برای تسعیر صادرات غیرنفتی و همچنین نرخ بازار آزاد برای مبادله سایر منابع و مصارف ارزی مورد استفاده بوده است.

در اوایل دهه ۷۰ با هدف تخصیص کارآمدتر منابع ارزی و اصلاح روند قیمت‌های نسبی عوامل تولید و بهبود بهره‌وری کل اقتصاد، سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز توسط مقامات پولی به اجرا درآمد، اما پس از دو سال به علت بروز تکنه‌های مربوط به کاهش قیمت و درآمدهای صادراتی نفت و نیز بروز بحران نیکول بازپرداخت تعهدات بین‌المللی ارزی، عملاً بازگشت به رژیم چندنرخ‌ی ارز اجتناب‌ناپذیر شد. طی دهه ۱۳۹۰، به دلیل گسترش تحریم‌های فراگیر بین‌المللی و نیز تعلیق روابط کارگزار ی مالی و بانکی خارجی، مستقیماً صادرات کل کشور را به طور عام و صادرات بخش نفت را به طور خاص کاهش داد. همچنین هزینه‌های سربار مبادلات مالی و تجاری خارجی و درنتیجه کسری موازنه ارزی اقتصاد ایران به شدت افزایش یافت. همزمان دسترسی به سامانه‌های پرداخت و تسویه بانکی بین‌المللی

قدرت وام‌دهی بانک‌ها به بالاترین سطح ۵ ساله رسید

رشد تسهیلات بالاتر از سپرده‌ها

منظر نمی‌توان رشد تسهیلات بانکی را مطلوب عنوان کرد؛ زیرا تسهیلات تکلیفی منجر به افزایش اضافه‌برداشت بانک‌ها از بانک مرکزی و رشد پایه پولی و در نهایت افزایش نرخ تورم در سطح جامعه خواهد شد. در همین حال، نسبت تسهیلات به سپرده‌های بانکی (پس از کسر سپرده قانونی) در اسفندماه سال گذشته با شکستن رکورد پنج ساله در سطح ۸۵،۱ درصد قرار گرفته و به تبعیры، قدرت وام‌دهی بانک‌ها به بالاترین سطح پنج سال اخیر رسیده است. براساس آمارهای بانک مرکزی، مانده سپرده‌های بانکی کشور پس از کسر سپرده قانونی به ۶ هزار و ۵۶۰ همت رسیده که بانک‌ها با در اختیار داشتن این سپرده، تسهیلات بانکی پرداخت کرده‌اند. مانده تسهیلات بانکی در پایان اسفندماه سال گذشته نیز به بیش از ۵ هزار و ۵۸۲ همت رسیده و به بیان دیگر، بانک‌ها ۸۵،۱ درصد از سپرده‌ها را به اعطای تسهیلات اختصاص داده‌اند که این میزان در بالاترین سطح پنج ساله خود قرار گرفته است.

افزایش سهم تسهیلات بانکی از سپرده‌ها می‌تواند از دو منظر بررسی شود؛ نخست آنکه قدرت وام‌دهی بانک‌های افزایش یافته و بانک‌ها به جای سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های برریسک، نسبت به پرداخت وام و وارد کردن سپرده‌ها به چرخه اقتصادی اقدام نموده‌اند. جنبه دیگر افزایش نسبت تسهیلات بانکی به سپرده‌ها در ماه‌های پایانی سال گذشته را می‌توان از منظر پیش‌بردار به‌نامک در اهداف دولت بررسی کرد. با توجه به افزایش بدهی بانک‌ها به پرداخت وام کرده است. همین امر می‌تواند موجب کسری نقدینگی موردنیاز بانک‌ها شود و آنها را به سمت استقراض یا اضافه‌برداشت از حساب جاری خود نزد بانک مرکزی سوق دهد که در نهایت منجر به افزایش بدهی بانک و تشدید ناترازی می‌شود. در این میان، برخی از کارشناسان می‌گویند این رفتار بانک‌ها به نوعی در تضاد

فرصت امروز؛ اقتصاد ایران در ۴۳ سال گذشته همواره در معرض چالش‌های رژیم ارزی چندنرخ‌ی بوده است که البته با مدیریت عدم تعادل‌های مالی (کسری بودجه) و تقویت استقلال و کارایی ابزارهای سیاست پولی می‌توان این چالش‌ها (با فرض تداوم تحریم‌ها) را کاهش داد. نظام چندنرخ‌ی ارز در یک دهه گذشته در تعداد بسیار محدودی از اقتصادهای در حال توسعه همانند ایران مورد استفاده قرار گرفته است. مهم‌ترین دلایل اجرای سیاست نرخ ارز چندنرخ‌ی را می‌توان «مقابله با تضعیف مستمر قدرت خرید خانوارها»، «کاهش هزینه‌های تولید» و «تعدیل آثار تورم انتقالی» دانست. با این وجود، استفاده از نظام ارز چندنرخ‌ی موجب بروز چالش‌های مختلفی خواهد شد که از جمله «تخصیص غیربهینه نهاده‌های تولید و منابع مالی»، «کاهش رشد اقتصادی»، «تضعیف مؤلفه‌های سلامت مالی نهادهای اعتباری»، «کاهش ظرفیت وام‌دهی و عرضه محصولات اعتباری»، «رشد سهم مبادلات سوداگرانه و احتیاطی از کل مبادلات ارزی»، «گسترش ناپایداری تراز پرداخت‌های ارزی» و «افزایش انتظارات تورمی» مجموعه این چالش‌ها اگرچه ناپایداری بازار ارز را تحت رژیم چندنرخ‌ی افزایش داده، میزان اتکا به این رژیم را نیز در شرایط تعدیل تدریجی شکاف میان نرخ‌های حمایتی رسمی و غیررسمی تقویت کرده است.

اقتصاد ایران در کنار این چالش‌ها با افزایش رسک‌های ساختاری ناظر بر مبادلات مالی-تجاری بین‌المللی در قالب محدودیت‌های گسترده متأثر از عدم دسترسی به شبکه‌های پرداخت و تسویه بین‌المللی، قطع روابط کارگزار با نهاده‌ا و موسسات اعتباری خارجی، عدم دسترسی به خدمات موسسات بیمه اعتباری و ممیزی بین‌المللی و محدودیت عملیاتی بازار برون‌مرزی پول ملی نیز مواجه بوده است. این شرایط از یکسو ناپایداری تراز پرداخت‌های ارزی را تشدید کرده و از دیگر سو، نسبت مبادلات نقدی به تعهدی بخش خارجی اقتصاد را در دهه گذشته افزایش داده است. در واقع، اقتصاد ایران به دلیل پیوستگی ناترازی ناشی از کسری خالص پس‌انداز بخش عمومی، سلطه مالی، رشد نسبت کل‌های پولی به تولید ناخالص داخلی و همچنین کسری جریان نقدی بخش خارجی، با چالش مستمر تکنه‌های اسمی و افزایش نسبی سطح عمومی قیمت‌ها مواجه بوده که موجب افزایش نرخ ارز به عنوان لنگر اسمی انتظارات تورمی شده است.

هدف از رژیم چندنرخ‌ی ارزی

بازوی پژوهشی بانک مرکزی در یک گزارش کارشناسی به «آثار رژیم چندنرخ‌ی ارز در ناترازی‌های اقتصادی و تخصیص غیربهینه منابع» در اقتصاد ایران پرداخته است. پژوهشکده پولی و بانکی در بخش نخست این گزارش، گریزی به ادبیات تجربی این موضوع زده و در بخش دوم، تریسوجه و علل انتخاب رژیم‌های مختلف چندنرخ‌ی ارز در اقتصاد ایران را بررسی کرده است. در بخش پایانی نیز چالش‌ها و آثار منفی استفاده از رژیم چندنرخ‌ی ارز مورد بحث قرار گرفته است. طبق ارزیابی بازوی پژوهشی بانک مرکزی، اقتصاد ایران به دلیل پیوستگی ناترازی ناشی از کسری خالص پس‌انداز بخش عمومی، سلطه مالی، رشد نسبت کل‌های پولی به تولید ناخالص داخلی و همچنین کسری جریان نقدی بخش خارجی، از یک طرف با چالش مستمر تکنه‌های اسمی و از طرف دیگر افزایش نسبی

بررسی‌ها نشان می‌دهد که میزان رشد تسهیلات بانکی در فروردین‌ماه امسال برای سومین سال متوالی در سطح بالاتری از میزان رشد سپرده‌های بانکی قرار دارد. براساس آمارهای رسمی، رشد تسهیلات‌دهی نسبت به رشد سپرده‌گذاری همچنان در سطح بالاتری ایستاده است. به گزارش «کوابیران»، جدیدترین آمارهای بانک مرکزی از وضعیت بانکی کشور نشان می‌دهد، در پایان فروردین سال جاری مانده سپرده‌های بانکی به ۷ هزار و ۲۶۹ همت رسیده که نسبت به فروردین‌ماه ۱۴۰۱ حدود ۲۳ درصد افزایش داشته است. همچنین مانده تسهیلات بانکی در همین دوره زمانی به بیش از ۵ هزار و ۵۸۲ همت رسیده که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته با رشد ۲۴ درصدی همراه شده است. بدین ترتیب، میزان رشد تسهیلات بانکی در فروردین‌ماه امسال برای سومین سال متوالی در سطح بالاتری از میزان رشد سپرده‌گذاری قرار گرفته است.

مقایسه رشد تسهیلات و سپرده‌های بانکی در فروردین‌ماه سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که تا قبل از سال ۱۴۰۰، میزان رشد تسهیلات بانکی غالباً کمتر از رشد سپرده‌گذاری بوده، اما در سال ۱۴۰۰ این روند تغییر کرده و طی فروردین‌ماه سه سال اخیر، رشد تسهیلات بانکی از رشد سپرده‌های بانکی پیشی گرفته است. پیشی گرفتن رشد تسهیلات بانکی نسبت به رشد سپرده‌گذاری می‌تواند به عنوان یک متغیر مطلوب در اقتصاد حاکی از تزریق پول به فعالیت‌های اقتصادی باشد، اما وضعیت رشد اقتصادی کشور و رکورد در بخش‌های مختلف در سال‌های اخیر، این فرضیه را تقویت نمی‌کند.

برخی کارشناسان معتقدند که پیشی گرفتن رشد تسهیلات بانکی در مقایسه با رشد سپرده‌گذاری، از تسهیلات تکلیفی ناشی شده است که دولت بر دوش بانک‌ها نهاده است؛ تکالیف دستوری از جمله وام ازدواج، وام فرزندآوری، وام مسکن ملی و… که دولت (و همینطور مجلس) طی سال‌های اخیر با استفاده از منابع بانکی و تحت فشار قرار دادن بانک‌ها در صدد اجرای طرح و برنامه‌های خود بوده است. به طور قطع از این

بورس نامه

ارزش دلاری بازارهای سهامی خاورمیانه نشان می‌دهد

بورس تهران، هفتمین بازار بزرگ خاورمیانه

بازارهای مالی خاورمیانه در سال‌های اخیر با پیشرفت قابل توجهی همراه بودند. در بین ۱۷ بازار سهامی بزرگ خاورمیانه، بورس تهران در جایگاه هفتم و بالاتر از بورس مراکش و دومین بورس امارات متحده عربی و پایین‌تر از بازار سهامی کویت جای دارد. به گزارش «اکویارن» بازارهای سهامی خاورمیانه، به دلیل آغاز چرخه پیشرفت صنعتی کشورها در دهه‌های اخیر، معمولا در دوره بلوغ قرار دارند. در این میان بازار سهامی برخی از کشورهای منطقه رشد بیشتری به نسبت بازار سهامی سایر کشورها داشته‌اند. میزان رشد ارزش بازارهای سهامی معمولا از دو عامل اصلی، تأثیری مستقیم می‌پذیرد. اولین عامل میزان رشد ارزش سهام بازار است که برگرفته از شرایط صنایع و شرکت‌های آن کشور بوده و دومین عامل نیز نوسانات نرخ ارزهای جهانی به نسبت ارز آن کشور است که با استفاده از آن، ارزشی قابل قیاس با سایر بازارهای سهامی قابل کشف است.

بازار سهامی عربستان سعودی (تداول) در این سال‌ها با رشد ارزش قابل توجهی همراه بوده است. تداول در این سال‌ها توانسته است با افزایش سطح کارایی، به بزرگ‌ترین و به‌روزترین بازار مالی خاورمیانه تبدیل شود. تداول در حال حاضر ارزشی برابر با ۲ هزار و ۶۷۰ میلیارد دلار دارد که بورس عربستان را با اختلاف زیادی به بزرگ‌ترین بورس خاورمیانه تبدیل کرده است. پس از تداول، بزرگ‌ترین امارات متحده عربی یعنی بازار سهامی ابوظبی با ارزش بازاری ۷۴۱ میلیارد دلاری در دومین جایگاه بزرگ‌ترین بازارهای سهامی منطقه قرار دارد. سومین بازار سهامی بزرگ خاورمیانه نیز به بورس تل آویو با ۲۱۶ میلیارد دلار ارزش بازاری تعلق دارد. چهارمین بورس بزرگ منطقه بازار سهامی قطر است که در حل حاضر ارزشی بیش از ۱۶۵ میلیارد دلار دارد. پس از قطر، بازارهای سهامی ترکیبه و کویت در رتبه‌های ۵ و ۶ قرار دارند و بورس تهران نیز با ۱۴۵ میلیارد دلار ارزش بازاری در جایگاه هفتم قرار گرفته است. پس از بورس تهران نیز دومین بازار سهامی امارات متحده عربی، بورس مراکش، بورس مصر، سومین بازار سهامی امارات و بورس کشورهایی همچون بحرین، عمان، لبنان، اردن، عراق و فلسطین قرار دارند.

رونمایی از گزارش‌های شرکت‌های بورسی

چه خبر از کدال؟

در میان اطلاعیه‌های منتشرشده در سامانه کدال نمادهای شفقن، زاگرس، بوعلی، کگل صورت‌های مالی منتهی به اسفندماه ۱۴۰۱ خود را منتشر کردند. شرکت پتروشیمی خراسان افزایش ۶۰ درصدی در سود عملیاتی را ناشی از افزایش درآمدهای عملیاتی صادراتی شرکت، افزایش قیمت‌های جهانی محصولات، افزایش نرخ ارز و افزایش میزان فروش صادراتی علی رغم افزایش هزینه‌های تولید اعلام کرده است. نماد شفقن در گزارش ۱۲ ماهه مبلغ ۳۱۷۵ میلیارد تومان را به عنوان سود خالص شناسایی کرده که نسبت به دوره مشابه قبل رشد ۵۴ درصدی داشته است. نماد زاگرس نیز گزارش ۱۲ ماهه منتهی به اسفندماه را منتشر کرد و از سود خالص ۳۱۶۲ میلیارد تومانی خبر داد که با رشد ۹۰ درصدی همراه شده است. همچنین نماد بوعلی در این دوره از رشد بیش از ۱۱۰ درصدی سود خالص خبر داده است.

اما کگل هم دیگر نمادی است که مبلغ سود خالص ۱۱۱۶ میلیارد تومان را شناسایی کرده که نسبت به دوره مشابه قبل با افت بیش از ۴۵ درصد روبه‌رو شده است. به گزارش «اکویارن»، « شرکت داروسازی امین بیان داشت؛ واحد سافت ژل این شرکت که در شرف بهره‌برداری و تولید آزمایشی است، دچار حریق شد و اقدامات اولیه برای تأمین خسارت وارده از طریق بیمه در حال پیگیری است؛ بانوجه به اینکه این واحد به تازگی آماده بهره‌برداری می‌باشد، اثرات آن در بودجه ۱۴۰۲ لحاظ نشده و تأثیری در روند تولید، سود و بودجه ندارد.

بانک آینده اعلام کرد؛ از ارزش‌گذاری قیمت سهام شرکت آتیه امید پارس تابا، شرکت مدیریت بازار متشکل ارز ایران، تعیین قیمت پایه واحدهای صندوق گسترش‌ فردای ایرانیان، شرکت بورس کالای ایران و شرکت تری‌تاداروی هزاره سوم خبیر داد که مقیاس اثرات مالی رویداد نسبت به دارایی‌ها و درآمدهای مندرج در صورت‌های مالی دوره مالی منتهی به ۳۱ شهریورماه ۱۴۰۱ محاسبه شده است.

شرکت به پرداخت ملت پیرو اخبار منتشرشده در فضای مجازی مبنی بر ابلاغ افزایش کارمزد خدمات بانکی توضیح را ارائه کرده است. این شرکت عنوان کرد؛ بعد از ابلاغ رسمی از شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت شاپرک درخصوص افزایش کارمزد خدمات پرداخت الکترونیکی، آثار مالی مربوطه متعاقبا محاسبه و اعلام می‌شود.

شرکت تولیدی قند شیروان، قوچان و بجنورد علت اصلی کاهش زیان عملیاتی به واسطه مدیریت در ساختار بهای تمام شده است شرکت توانسته با مدیریت در مصرف مواد اولیه، همچنین کاهش ضایعات غیرعادی اعم از افت سیلو، صرفه‌جویی در هزینه‌های عملیاتی باعث کاهش زیان عملیاتی شود.

براساس این گزارش، شرکت زغال سنگ پوروده طیس (کطیس) دلایل تغییر سود عملیاتی نسبت به دوره مشابه سال قبل را افزایش تناژ فروش و میانگین نرخ فروش دانسته است. شرکت حناری شمال افزایش نرخ ارز و تسخیر ارز را از دلایل رشد سود خود دانست. شرکت باما اعلام کرد؛ مقدار ۵۱۷۵ تن محصول کنسانتره کربنات روی براساس قیمت بورس کالا قیمت‌گذاری شده و بر این اساس به شرکت ذوب روی اصفهان قیمت‌گذاری می‌رشد. شرکت زامیاد با نماد خزامیا از امضای تفاهنامه واگذاری ۱۰۰۰ دستگانه وانت نیسان دوگانه‌سوز بین کمیته امداد امام و شرکت زامیاد و لینیات پاستوریزه پاک و امضای تفاهنامه واگذاری ۳۰۰۰ دستگانه وانت نیسان دوگانه‌سوز بین شرکت زامیاد و کمیته امداد امام خمینی خبر داده است.

شرکت سرمایه‌گذاری نیروگاهی ایران- سنا درخصوص معافیت مالیاتی شرکت تولید نیروی آذرخش شفاف‌سازی کرد. با توجه به اتمام معافیت مالیاتی قانون مالیات‌های مستقیم (از سال ۸۹ تا ۹۹) شرکت تولید نیروی آذرخش، پس از پیگیری‌ها و برگزاری جلسات متعدد درخصوص تمدید معافیت مالیاتی، سازمان امور مالیاتی استان گلستان با موضوع مشمولیت و استفاده شرکت از ظرفیت تشویقی برنامه پنجم پنج ساله توسعه کشور با رعایت مقررات موافقت کرده است. درخصوص آگهی دعوت به مجامع نمایه‌های سلیم، تیمچی، فراور و چکاوه سهامداران خود را به مجمع عمومی و فوق‌العاده دعوت کردند. سرمایه‌گذاری تبار نامن افزایش سرمایه خود از محل سود انباشته را به ثبت رسانده است که این افزایش از مبلغ ۱۰ میلیارد تومان به مبلغ ۴۲ میلیارد تومان بوده است.

فرصت امروز؛ شاخص کل بورس تهران را رشد ۱٫۹۱ درصدی در

معاملات هفته گذشته به سطح ۲٫۳ میلیون واحد رسید، اما با افت یک درصدی در آغاز معاملات هفته جاری بار دیگر این سطح را از دست داد. به موازات شاخص بورس، شاخص کل فرابورس نیز با افت ۱۶۶ واحدی، کانال ۲۹ هزار واحد را از دست داد و به کانال ۲۸ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. بازار سرمایه در نخستین روز معاملاتی هفته جاری و تحت تأثیر برنامه خاموشی صنایع دوباره کانال ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد را از دست داد و بیشترین خروج پول حقیقی در معاملات روز شنبه از صندوق‌های سرمایه‌گذاری صورت گرفت. پس از آنکه بیش از ۱۳ درصد از ارتفاع شاخص کل بورس تهران طی یک روند اصلاحی پنج روزه کاسته شد و نماگر اصلی بورس از ابر کانال ۲٫۵ میلیون واحد تا کانال ۲٫۲ میلیون واحد پایین آمد، سیاستگذار بورسی در مواجهه با این وضعیت با سه مصوبه به کمک بازار سهام آمد و شوک درمانی سازمان بورس تا حدی در عبور از این وضعیت اصلاحی تأثیرگذار بود؛ به طوری که با کاهش حد نصاب خرید سهام صندوق‌های با درآمد ثابت، کاهش ضریب اعتبار بدهی کارگزاران و تزریق ۵۰۰ میلیارد تومان به صندوق تثبیت بازار سرمایه، تکانه‌ای به تالار شیشه‌ای وارد شد و نماگرهای بورسی از فردای تصویب این مصوبات (شنبه هفته گذشته) به روند رشد بازگشتند؛ هرچند که روند خروج پول حقیقی به صورت جسته و گریخته همچنان ادامه یافت. در این میان، برنامه خاموشی صنایع، نفس بورس را گرفت و نماگرهای بورسی در پی انتشار نامه شرکت توزیع نیروی برق سقوط کردند. براساس نامه شرکت توزیع نیروی برق به صنایع سیمان و فولاد، برق این صنایع در قالب سه برنامه پیشنهادی از خرداد تا شهریور امسال سهمیه‌بندی می‌شود. با انتشار خبر محدودیت برق صنایع فولاد و سیمان، سیگنال منفی به بازار سهام مخایره شد و تالار شیشه‌ای بار دیگر فرمزبوش شد.

خاموشی نفس بورس را گرفت

شاخص کل بورس تهران پس از آنکه به سطح ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار واحد رسید، روند اصلاحی را در پیش گرفت و طی پنج روز کاری بیش از ۱۳ درصد از ارتفاع نماگر اصلی بورس کاسته شد. روند اصلاحی بورس در روز شنبه هفته گذشته به پایان رسید و نماگرهای بورسی طی سه روز معاملاتی در ادامه هفته به بازیابی خود پرداختند. به طوری که بازدهی شاخص کل بورس پس از یک روز قرمز و سه روز سبز به رقم ۱٫۹۱ درصد رسید و شاخص کل هموزن نیز بازدهی ۰٫۰۶ درصدی را به جا گذاشت. با این وجود، خالص خروج پول از بازار به رقم ۴۳۹ میلیارد تومان رسید که نشان می‌دهد با وجود مصوبات حمایتی سیاستگذار بورسی، تالار شیشه‌ای هنوز به وضعیت سابق خود بازنگشته است. این وضعیت به ویژه با خبر

پروژه‌های

شاخص بورس به کانال ۲٫۲ میلیون واحد و شاخص فرابورس به کانال ۲۸ هزار واحد سقوط کرد

اثر محدودیت برق بر بازار سهام



محدودیت برق صنایع بار دیگر دامن بورس را گرفت و یک درصد دیگر از بازدهی شاخص کل بورس تهران کاسته شد تا میزان بازدهی شاخص کل از ابتدای سال تاکنون به حدود ۱۷ درصد تقلیل یابد. البته از همان بدو انتشار خبر محدودیت برق شرکت‌های فولادی و سیمانی، قابل پیش‌بینی بود که این نامه اثر منفی بر معاملات بازار سهام خصوصا شرکت‌های فولادی و سیمانی داشته باشد.

در جریان معاملات شنبه ۳۰ اردیبهشت ماه، شاخص کل بورس تهران با ۲۳ هزار و ۳۲۴ واحد معادل یک درصد کاهش تا سطح ۲ میلیون و ۲۹۸ هزار و ۱۰ واحد عقب رفت. شاخص کل هموزن نیز با ریزش ۴ هزار و ۱۱۲ واحد معادل ۰٫۵۴ درصد در تراز ۷۶۰ هزار و ۹۷۴ واحد ایستاد. شاخص کل فرابورس نیز با کاهش ۱۶۶ واحدی به رقم ۲۸ هزار و ۹۱۶ واحد رسید، اما شاخص هموزن فرابورس با رشد ۲۳۲ واحد به سطح ۱۳۹ هزار و ۴۶۰ واحد رسید. در این روز خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام منفی شد و ۷۳۲ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد شتران (شرکت پالایش نفت تهران) بیشترین خروج پول را ثبت کرد که ارزش آن ۵۳ میلیارد تومان بود. پس از شتران نیز نمادهای شینا و ولهمن بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. همچنین در سویی دیگر، بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای صفه‌ها، قصفه‌ها و بنبرو اختصاص داشت.

پول از صندوق‌ها خارج شد

نمادهای فولاد، فملسی و تاپیکو نمادهای فرمزبوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نمادهای وبملت، اپال و خراسان بیشترین اثر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در فرابورس نیز نمادهای آریا، شاولان و شراز بیشترین اثر کاهنده و نمادهای خدیزل، دی و کوثر بیشترین اثر افزایش را بر شاخص کل داشتند. در بین نمادهای پرتراکش بورس نیز پی‌پاد بیشترین تراکش را داشت و خسایا و وبملت در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز دی، کرمان و گدنا بیشترین تراکش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۴۹ هزار و ۹۵۱ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۲۲ هزار و ۲۸۳ میلیارد تومان بود که ۶۵ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۱۳ درصدی به نسبت روز معاملات قبل به رقم ۱۲ هزار و ۶۸۰ میلیارد تومان رسید. در معاملات شنبه، نماد پی‌پاد بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۴۹۲ میلیارد تومان بود. پس از پی‌پاد، خزامیا بیشترین ارزش معاملات را داشت و وبملت رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن دو نماد خسایا و دی در رتبه‌های

گزارش جدید اتاق بازرگانی بین‌المللی نشان می‌دهد

تجارت در جهانی تکه‌تکه

گرفته‌اند.

در بخش تحولات جهان گزارش اخیر موسوم به ICC ۲۰۲۳ که از سوی نهاد اتاق‌های بازرگانی بین‌المللی منتشر شد، آخرین روندهای تجاری و چشم‌انداز تجارت در سال ۲۰۲۳ را مورد بررسی قرار داده است. این گزارش ضمن بررسی اشکال مختلف شکاف‌های اقتصادی در زمینه‌های پر درآمد، به این جمع‌بندی می‌رسد که شکاف‌ها در حال افزایش است. از منظر این گزارش، هرچند که تجارت در سال ۲۰۲۲ بهبود یافته است، اما به دلیل عواملی مانند جنگ در اوکراین، محدودیت‌های اعمالی در پی کووید ۱۹، تورم بالای مداوم و رشد اقتصادی پایین، مختل شده است، البته نوپسندگان گزارش معتقدند با وجود نگرانی‌های فزاینده، جهانی‌شدن، جدایی چین و ایالات متحده و همچنین روسیه و کشورهای غربی وجود دارد. با وجود این تحولات، تجارت جهانی همچنان از مزایای متعددی برخوردار است. براساس برآوردهای اتاق بازرگانی بین‌المللی، پیش‌بینی می‌شود که تجارت در سال ۲۰۲۳ کند شود. با وجود رشد کمتر و تورم بالا انتظار می‌رود که رشد تجارت در سال ۲۰۲۳ کاهش یابد؛ شرایط مالی سخت، فشار را بر دولت‌های بدهکار و مشاغل افزایش می‌دهد، آسیب‌پذیری‌ها را تشدید می‌کند و تأثیرات منفی بر جریان سرمایه‌گذاری‌ها و تجارت خواهد داشت.

در شصت و سومین گزارش «پایش تحولات تجارت جهانی» علاوه بر جزئیات گزارش جدید اتاق بازرگانی بین‌المللی به ممنوعیت جدید کشورهای گروه ۷ علیه صادرات به روسیه نیز اشاره شده است، به طوری که کشورهای گروه ۷ اعمال ممنوعیت بر تمامی کالاهای صادراتی به روسیه را بررسی می‌کنند. این مسئله در تداوم رژیم تحریم‌ها علیه مسکو به دلیل حمله به اوکراین انجام می‌شود. در شصت و سومین گزارش از تحولات سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی»، گلچینی از تحولات اخیر در دو لایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران ارائه‌شده و آخرین روندها و پیش‌بینی‌های اقتصادی تهیه‌شده توسط بزرگ‌ترین نهادهای اقتصادی بین‌المللی، در قالب داده‌های تازه‌مورد واکاوی قرار

بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام دی (بانک دی) با تعداد یک میلیارد و ۷۸۰ میلیون و ۲۹۳ هزار و ۳۶۷ سهم در صدر قرار گرفته است. خسایا در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به کرمان تعلق داشت. دو نماد وبملت و شستا نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار جای داشتند. بیشترین خروج پول حقیقی هم از صندوق‌های سرمایه‌گذاری بود. در معاملات شنبه، ۱۱۱ نماد صف خرید داشتند و ۹۱ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۵۵ درصدی نسبت به روز قبل به ۵۸۰ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۵ درصدی به ۳۴۴ میلیارد تومان رسید.

مقایسه بورس با سال ۹۹

با وجود روند صعودی در سال ۱۴۰۲، بورس تهران از اواسط اردیبهشت روند دیگری به خود گرفت و ریزش سنگین آن برای چند روز متوالی منجر به نگرانی سهامدارانی شد که پس از دو سال بی‌اعتمادی بار دیگر وارد بازار سهام شده بودند. آیا این ریزش می‌تواند هشداری به سهامداران برای تکرار روند دو سال گذشته باشد؟ «مهدی عبدی» در پاسخ به «یرنا» می‌گوید: سال ۱۳۹۹ یک نقطه عطف در تاریخ بازار سرمایه به شمار می‌آید و باعث شده تا تمام تصمیمات و حتی ارکان بازار سرمایه متأثر از اتفاقات آن سال باشند، اما تفاوت نشان می‌دهد که فضای فعلی بازار سرمایه و پارامترهای تأثیرگذار آن، تفاوت بنیادی با دو سال گذشته دارد و تکرار اتفاقات آن سال دور از ذهن به نظر می‌رسد.

این کارشناس بازار سرمایه به سهامداران توصیه می‌کند: همواره تاکید همه کارشناسان بر داشتن نگاه بلندمدت جهت سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه بوده است. بررسی روندهای گذشته نشان می‌دهد که حتی در مواقعی که به صورت مقطعی به لحاظ کسب بازدهی شاهد عقب‌افتادگی بازار سرمایه نسبت به سایر بازارها بودیم، این بازار توانسته در مدت کوتاهی این عقب‌ماندگی را جبران و حتی بازدهی بالاتری را محقق کند. نکته مهم در این میان، مشخص نبودن زمان دقیق دوره‌های رونق در بازار است. چنانچه سرمایه‌گذاران از این بازار خارج شوند، ممکن است نتوانند دوباره در زمان مناسب به این بازار ورود کنند و به اصطلاح از رشد بازار جا بمانند. روند سه ماهه اخیر بازار شاهد همین مدعاست. کسانی که به علت شرایط نامساعد بازار در دو سال گذشته، منابع خود را از بازار خارج کرده بودند از بازدهی مناسب بازار بی‌نصیب ماندند و از سوی دیگر کسانی که به تازگی وارد این بازار شده بودند متحمل زیان شدند. داشتن دید بلندمدت و سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌هایی که به لحاظ بنیادی پتانسیل مناسبی دارند و همچنین دوری از تصمیمات هیجانی، مهمترین عواملی است که سرمایه‌گذاران باید بدان توجه کنند.

دلیل حمله به اوکراین انجام می‌شود. از سوی دیگر رسانه‌های روسی گزارش کرده‌اند که خودروساز چینی، چری، می‌تواند به زودی تولید خود در کارخانه سابق فولکس واگن آغاز کند. علاوه بر این، قرارداد فروش دارایی‌های روسی شرکت خودروساز هیوندای موتور کره جنوبی نیز تقریبا تکمیل شده است.

در تحولات منطقه‌ای، وزیر اقتصاد و برنامه‌ریزی عربستان سعودی اعلام کرد که این کشور قصد دارد سهم بخش خصوصی در اقتصاد را از حدود ۴۰ درصد فعلی به ۶۵ درصد افزایش دهد. او تأکید کرد که ما بر سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری و بخش‌های مرتبط متمرکز خواهیم شد تا عقب‌ماندگی‌ها در این حوزه‌ها را جبران کنیم. وی خاطرنشان کرد که عربستان دارای «کوسیستم سرمایه‌گذاری بسیار بزرگی است که به سرعت در حال رشد است.» عربستان همچنین با همراهی چین بزرگ‌ترین مجتمع فولاد خاورمیانه را احداث می‌کنند. آرامکو و صندوق سرمایه‌گذاری عمومی عربستان (PIF) قراردادی را با شرکت فولادسازي (Baosteel) چین برای ساخت یک مجتمع تولید ورق فولادی در عربستان سعودی امضا کردند. مجتمع جدید تولید فولاد، دارای ظرفیت تولید سالانه ۲٫۵ میلیون تن آهن اسفنجی و ۱٫۵ میلیون تن ورق فولادی است.

مازاد تجاری ۶۰۰ میلیارد دلاری کشورهای شوروی خلیج همکاری تجاری فارس، تجارت یک تریلیون دلاری امارات در سال ۲۰۲۲، سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیارد دلاری توتال در عراق و صدور مجوز طلايي با هدف جذب شرکت‌های بزرگ برای سرمایه‌گذاری در بحرین از دیگر اخبار مهم منطقه است. گفتنی است مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در حرکتی منسجم و کارشناسی، تهیه و انتشار سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» را با هدف بررسی رویدادهای کلیدی در محیط ژئواکونومیک ایران، در دستور کار قرار داده است و در این گزارش‌ها مسائل مهم روز از منظر تأثیرگذاری بر دیپلماسی اقتصادی و موقعیت ژئواکونومیک ایران مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرند.



نماگر بازار سهام

الزامات ایجاد برند قوی در سال جاری

به قلم: ژوزه آرسستمیونو / کارشناس مدیریت کسب و کار

ترجمه: علی آل علی

ایجاد یک برند قوی برای هر کار آفرینی امر مهمی محسوب می‌شود. این نکته می‌تواند انگیزه‌ای برای ساعت‌ها کار پشت سر هم و مبارزه با احساس خستگی باشد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید همیشه برندگان را در قوی‌ترین شکل ممکن پیش روی مخاطب‌تان قرار دهید.

بی‌تردید تبدیل برند به یک گزینه قزتمند برای شما کار ساده‌ای نیست. درست به همین خاطر برخی از برندها در همان ابتدای امر نسبت به انجام چنین کاری ناامید می‌شوند.اگر شما اراده‌ای قوی‌تر از این حرف‌ها دارید، به دنبال زیاد آمدگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز خواهید داشت. هدف اصلی در این مقاله نیز تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به ساده‌ترین شکل ممکن است. این امر با مرور برخی از راهکارهای مناسب برای ایجاد برندی قوی در سال جاری صورت می‌گیرد. این حساب اگر شما هم مالیل به آگاهی از شیوه‌های تبدیل برندگان به یک کسب و کار قوی هستید، نکات مورد بحث در این مقاله جذابیت زیادی برای‌تان خواهد داشت.

تعریف دقیق وضعیت برند

شما در وهله نخست باید وضعیت برندگان را به خوبی تعریف نمایید.اینکه برندگان در چه موقعیتی قرار دارد، تکلیف بسیاری از نیازهای‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای مشخص خواهد کرد. بسیاری از کارآفرینان به طور مداوم به دنبال تبدیل برندگان به یک گزینه حرفه‌ای و تاثیرگذار هستند. در این میان شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید وضعیت‌تان را قابل مشخص کنید. اگر برند شما تازه وارد بازار شده‌است، بی‌شک تلاش برای تبدیل کسب و کارتان به برندی قوی برای رقابت با برندهای بزرگ بازار امری غیرممکن خواهد بود. درست به همین خاطر اگر شما مالیل به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید شرایط‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهید، در غیر این صورت هرگز تلاش برای رقابت با بنگاه‌های بزرگ نباید در کانون توجه‌تان باشد.

نکته مهم دیگر در این میان تعریف برند قوی است. معیار شما برای یک برند قوی چیست؟ برخی از کارآفرینان موفقیت بازاریابی را در کانون توجه قرار می‌دهند. برخی دیگر نیز فروش بالا را مشخصه اصلی یک برند موفق قلمداد می‌کنند. در این میان شما باید تکلیف‌تان را به درستی با دیگر برندها روشن کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان پیش روی‌تان قرار نگیرد.

بازاریابی درست

برندهای قوی همیشه در دسترس و پیش روی مشتریان هستند. همین امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. یادتان باشد برخی از برندها برای بهینه‌سازی موقعیت‌شان در طور مداوم به دنبال استفاده از گزینه‌های پولی در دنیای بازاریابی هستند. شاید این امر یک راه حل سریع و مناسب باشد، اما هرگز نمی‌توانید از آن در بلندمدت سود ببرید.دلیل آن نیز کاملا روشن است، چراکه صرف هزینه‌های کلان برای بازاریابی در بلندمدت عملاً غیرممکن است. این امر بازاریابی ارگانیک را در کانون توجه قرار می‌دهد. بدین معنا که شما باید در برنامه‌های‌تان جایگاه مشخصی برای تولید محتوای دقیق و کاربردی برای شانس‌تان برای تعامل با مخاطب هدف بهینه‌سازی نشود.

حضور مناسب در شبکه‌های اجتماعی

امروزه ما در دنیایایی زندگی می‌کنیم که بیش از هر زمان دیگری در پیوند با شبکه‌های اجتماعی معنا پیدا می‌کند. درست به همین خاطر شما باید خودتان را برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از راهکارهای حرفه‌ای آماده کنید. در این میان حضور یک اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی امر مهمی خواهد بود. یادتان باشد وقتی یک برند در شبکه‌های اجتماعی نیست، در واقع ماهیتی به شدت قدیمی از خودش شمرده می‌شود. این امر به شما برای مخاطب هدف قسار می‌دهد. این امر می‌تواند میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به شدت تحت تاثیر قرار دهد. درست به همین دلیل حضور در دنیای آنلاین می‌تواند مهمترین گام برای شما به سوی تبدیل شدن به یک برند قوی باشد.

منبع: entrepreneur.com

هیات موضوع فونون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی قانون ماده ۳ قانون ۲ ماده ۱۲ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر برای شماره ۲۹۵-۰۰۰۳۸۶۰۰۰۲۰۶ مورخ ۱۳۰۲/۱۱/۱۵ هیات موضوع فونون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبت حوزه ثبت ملک ناحیه ۳ رشت، تصرفات مالکانه پلازمعرض آقای غلامرضا ابراهیمی خواجه فرزند علی به شماره شناسنامه ۱۲۵ شماره در رشت در فرجه اح اینه در ششادنگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۲۳۸۰ متر مربع پلاک فرعی ۱۲۴۴ از سند رسمی ۹۱ فروروز محری از پلاک ۸۶ از اصلی ۹۱ واقع در بخش چهارم ثبتی خیابان آریه امام خمینی قدیم ام حرم ارض صنعتی اح اینه محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص کسی به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت تقاضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۰/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۰/۲۳
۲۹۸ م ألف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت - سعید بنوی
۱۱۴

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای
فاقد سند رسمی و حوزت ثبتی قائم شهر
نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضینی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و پلازمعرض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع در فرجه چهارم پلاک ۵۹ اصلی بخش ۱۶
۱۳۴۵۵ فرعی بنام آقای مهدی فقیه علی آبادی نسبت به ششادنگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است که میزان ده سیر عرصه وقف می باشد به مساحت ۲۰۱۱۳۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از خاتم انبیه عابدی مالک رسمی.
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵روز از طریق این روزنامه محلی/کنترلانتشار در شیرها منتشر و در روزنامهها علاوه بر انتشار آگهی- رای حیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذیعنف به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روزنامهها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند
معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض میادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موقوف به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت میادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۰/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۰/۲۳

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای
فاقد سند رسمی حوزت ثبتی قائم شهر
نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضینی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و پلازمعرض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع در فرجه چهارم پلاک ۵۹ اصلی بخش ۱۶
۱۳۴۵۵ فرعی بنام آقای مهدی فقیه علی آبادی نسبت به ششادنگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است که میزان ده سیر عرصه وقف می باشد به مساحت ۲۰۱۱۳۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از خاتم انبیه عابدی مالک رسمی.
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵روز از طریق این روزنامه محلی/کنترلانتشار در شیرها منتشر و در روزنامهها علاوه بر انتشار آگهی- رای حیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذیعنف به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روزنامهها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند
معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض میادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موقوف به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت میادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۰/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۰/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان قائم شهر - مرتضی قاسم پور
شناسه آگهی ۱۴۸۹۱۰
۱۱۶

آگهی مفقودی
سند مالکیت موتورسیکلت احسان ۱۵۰ مدل ۱۴۰۱ به پلاک ۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به شماره شناسی ۴۸۲-۳۶۷۴۹ به رنگ مشکی به شماره موتور ۱۴۲۱۰۱۴۲۱-۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به شماره شاسی ۱۴۱۴۶۱۳۶N۱۴۰۱۴۲۱-۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به مالکیت شهرداری دوگنبدان مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
زنجان - ۱۷۹

آگهی مفقودی
سند مالکیت موتورسیکلت احسان ۱۵۰ مدل ۱۴۰۱ به پلاک ۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به شماره شناسی ۴۸۲-۳۶۷۴۹ به رنگ مشکی به شماره موتور ۱۴۲۱۰۱۴۲۱-۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به شماره شاسی ۱۴۱۴۶۱۳۶N1۴۰۱۴۲۱-۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به مالکیت شهرداری دوگنبدان مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
زنجان - ۱۷۹

دیگر اقداماتی مناسب محسوب می‌شود. درواقع شما باید برای هر اقدام و تصمیم خود در سال‌های مختلف، توجیه مالی داشته باشید. به این اقدام در مسیر کارهای خود، با کمترین مشکل و مخالفت مواجه خواهید شد. در این رابطه فراموش نکنید که سرمایه‌گذارها، سابقه شما را بررسی خواهند کرد و عدم رضایت حتی یک سرمایه‌گذار، لکه سیاهی بر رزومه شما خواهد بود که امکان فعالیت را بسیار سخت می‌کند. در نهایت با طرح مالی دقیق، شما می‌توانید برای تمامی اتفاقات، دلیل داشته باشید و از عملکرد خود دفاع کنید و مانع از توقعات ناخواهد داشت.

۴-طرح‌های بیش از حد طولانی‌مدت و باعکس

این امر که افق دید بیش از حد دور و یا نزدیک داشته باشید، باعث می‌شود تا اقدامات روند طبیعی خود را نداشته باشد. در این زمینه یک موفقیت دیرننگام، ارزشی نداشته و برندهای دیگر مدت‌ها قبل جایگاه مورد نظر شما را تصاحب کرده‌اند. در نقطه مقابل نیز افق بیش از حد کوتاه‌مدت، باعث می‌شود تا نتایج کاملی را به دست نیاورید. درواقع در بازار حال حاضر، رقابت به بالاترین سطح خود رسیده و لازم است تا به این مورد نیز توجه داشته باشید. تحت این شرایط فعالیت کم و غیرحرفه‌ای شما، مدت‌نبردن شرایط را به همراه خواهد داشت. تحت این شرایط شما باید به دنبال طرح‌های درست‌با افق زمانی مورد نیاز باشید. درواقع برخی از موارد را می‌توان در کمتر از یک سال به دست آورد. با این حال برخی از اقدامات به طی شدن چندین سال نیاز دارند. با این حال این نکته را نیز فراموش نکنید که به صورت مداوم، تکنولوژی‌های جدید معرفی می‌شود که می‌تواند روند کارها را به مراتب سریع‌تر کند. به همین خاطر نباید خود را به زمان مشخصی محدود کرده و در تلاش برای رسیدن سریع‌تر باشید. با این حال این امر باید با اطمینان و نه صرفاً به خاطر تصمیمات هیجانی باشد. همچنین فراموش نکنید که تمامی اقدامات و تصمیمات باید در حالت زنجیروار را داشته باشند.

منبع: tweakyourbiz.com

راهکارهای کاهش میزان کامنت‌های منفی درباره برند در شبکه‌های اجتماعی

روی مخاطب هدف را نیز می‌دهد.

امروزه توانایی برندها به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کرده است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. درست به همین خاطر اگر مشکلات زیادی در بازار دارید، باید همیشه به این فکر کنید که برندگان از پس تمام مشکلات، دست‌کم درباره ناراضیاتی مشتریان، برمی‌آید. این امر انگیزه و روحیه شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش خواهد داد.

کامنت‌های منفی را حذف نکنید

یکی از اقدامات سریع برندها برای پایان‌دهی به نظرات منفی مربوط به استفاده از ابزار حذف نظرات است. این امر می‌تواند برای بسیاری از برندها راهکار سریع و در لحظه‌ای باشد. در عین حال که این راهبرد بسیار خوب به نظر می‌رسد، باید یادتان باشد به هیچ عنوان از آن استفاده نکنید، چراکه ریدر یا زود ماهیت برندگان را لو داده و مشکل نیز به شدت توسعه پیدا می‌کند. ذهنیت مثبت شما برای حل مشکلات در تمام لحظات فعالیت برندگان دارای اهمیت ویژه‌ای است. این امر به شما برای تعامل بسا مخاطب هدف کمک کرده و موفقیت‌تان در بازار را نیز تقویت خواهد کرد. یادتان باشد برخی از برندها به طور مداوم نظرات منفی مشتریان را حذف می‌کنند. در نهایت نیز مشتریان انقدر از دست برند مورد نظر کلافه می‌شوند که دیگر حتی به آن نگاه هم نخواهند کرد.

بی‌شک تعامل با کامنت‌هایی که محتوای نامناسب و توهین‌آمیز دارند، بسیار سخت است. به همین خاطر حذف چنین کامنت‌هایی ایده بدی نخواهد بود. با این حال شما باید کامنت‌های منفی که دارای چنین ویژگی‌ای نیستند را حذف کنید. یادتان باشد به طور معمول بسیاری از کامنت‌های منفی حاوی نکات بدی نیست. بنابراین شما از ابزار حذف فقط در مواردی که توهین‌آمیز بوده یا محتوای نامناسب دارد باید استفاده کنید، در غیر این صورت ریدر یا زود با واکنش‌های بسیار شدیدتر کاربران رو به رو می‌شود.

بشرح رسیدهگی به مشکلات

پس از اینکه شما در بحث‌های طولانی و با استفاده از شیوه‌های مختلف اقدام به تعامل با مشتریان ناراضی کردید، نباید می‌باشند اقدام از اقدامات مهم را در دستور کار قرار دهید. این امر اهمیت بسیار زیادی برای شما و برندگان دارد. درست به همین دلیل اگر تمایلی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان دارید، باید خیلی زود آن را رابن نمایید. اندکی مطالعه و جست و جو در بازار همیشه ایده خوبی محسوب می‌شود. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز افزایش می‌دهد.

بسیاری از برندها راه حل مشکلات کسب و کارشان را به خوبی بلد هستند. با این حال شما فقط باید انگیزه لازم برای اجرای راه حل‌ها را داشته باشید، در غیر این صورت شما وضعیت‌تان به طور قابل ملاحظی ا بدتر از هر زمانی هستید. اگر هم راه حل مشکلات را بلد نیستید، بهترین فوایل ملاحظی ا بدتر از هر زمانی هستید. اگر هم راه حرفه‌ای است. این امر شما را در موقعیت بسیار خوبی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار می‌دهد.

منبع: هاب اسپات

آگهی مفقودی
سند مالکیت موتورسیکلت احسان ۱۵۰ مدل ۱۴۰۱ به پلاک ۰۳۶۷۶۹-۴۸۲ به رنگ گوجه ای به شماره موتور ۱۱۹۶۰۱۱۴۱۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به شماره شاسی ۱۴۱۴۶۱۳۶N۱۴۰۱۴۲۱-۰۱۴۹N1۴۱۰۱۴۲۱ به مالکیت شهرداری دوگنبدان مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
زنجان -- ۱۸۰

آگهی مفقودی
سند مالکیت موتورسیکلت یاماها XM۲۴۹ مدل ۱۴۰۰ به پلاک ۰۳۲۱۷۶ - ۴۸۲ به رنگ سورمه ای به شماره موتور ۰۰۰۴۳۳۲۰ - ۳۲۱۷۶GrH۴E به شماره شاسی ۱۰۱۳۲N۲BCDYGUMM۱A۱۰۱۳۲ به مالکیت شرکت گاز استان کرمانشاه مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
زنجان- ۱۸۱

آگهی مفقودی
سند مالکیت موتورسیکلت یاماها XM۲۴۹ مدل ۱۴۰۱ به پلاک ۰۳۲۱۷۶ - ۳۹۸-۳۲۹۸ به شماره موتور ۰۰۰۴۳۳۲۰ - ۳۲۱۷۶GrH۴E به شماره شاسی ۱۰۱۳۲N۲BCDYGUMM۱A۱۰۱۳۲۴ به مالکیت شرکت گاز استان کرمانشاه مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
زنجان - ۱۸۲

مفقودی
سند کمیاتی ، برگ سبز ، بیمه نامه و سند دفترخانه رسمی ثبت اسناد سواری پراید ۱۳۱SE به شماره شهریهائی ۸۷ ایران ۷۲۳۱۹ و شماره موتور ۰۵۰۶M۱۳۵۵۰۱۳۱۳۶ و شماره شاسی ۰۱۸G۳۴۸۹۰۰۳۳۴۸۱۱۰۰NAS۴۱۱۱۰۰۳۳۴۸۹۰۰۱۸ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.
زنجان

استراتژی بازاریابی باشد. درواقع یکی از مهمترین تصمیمات این است که چرا از میان برندهای مختلف، مشتری شما را انتخاب کند. این اقدام حتی ممکن است چند ماه زمان را شما بگیرد. با این حال ابتدا نباید آن را به زمانی پس از شروع فعالیت‌ها موکول نمایید. درواقع با طی کردن این مسیر، پتانسیل رشد انفجاری را پیدا خواهید کرد.

۲-صحبت کردن با یک حرفه‌ای

از دیگر اقداماتی که باید انجام دهید این است که هیچ‌گاه سطح خود را کافی تلقی نکرده و مغرور نباشید. درواقع مشورت گرفتن، باعث خواهد شد تا با دیدگاه‌های مختلف آشنا شده و متوجه نکاتی شومید که ممکن است از نظر شما پنهان مانده باشد. در این رابطه بهترین افراد برای مشورت گرفتن، مدیرانی هستند که حداقل ۱۰ سال سابقه فعالیت در بازار مدنظر شما را دارند. این امر کمک می‌کند تا با دید و افکار گرایانه‌تری کار خود را آغاز کنید. خوشبختانه امروزه با توجه به رشد تکنولوژی، امکان ارتباط گرفتن با افراد بسیار ساده شده است. درواقع شما می‌توانید با یک ایمیل، زمینه گفت و گو را ایجاد کنید. با این حال در این رابطه شما می‌توانید اقدامات متنوعی را انجام دهید. برای مثال شرکت در همایش‌ها و نمایشگاه‌ها تخصصی در حوزه مورد نظر شما، باعث خواهد شد تا با افراد مختلفی آشنا شده و نسبت به جدیدترین اقدامات برندهای مختلف، آگاه شوید.

۳-پیش‌بینی دقیق مالی

یکی از مراحل مهمی که هر مدیر باید طی کند، قانع کردن سرمایه‌گذاران است. درواقع هیچ فردی تمایلی ندارد که بر روی یک کسب و کار نامشخص که برنامه مالی دقیقی ندارد، سرمایه‌گذاری کند. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود که برنامه مالی دقیقی را تنظیم نمایید. با این اقدام قدرت مذاکره شما نیز بیشتر می‌شود و می‌توانید سرمایه‌گذارهای بهتری را هم داشته باشید. در این زمینه مشاهده طرح مالی برندهای مختلف، شما را نسبت به اقدامات و تصمیمات صحیح، آگاه خواهد کرد. با این حال گذراندن یک دوره تخصصی که با استفاده فردی حرفه‌ای برای کمک به این اقدام نیز از

به قلم: دیو لوینسکی

نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار

مترجم: امیر آل علی

بدون شک مدیریت یکی از استرس‌زاترین شغل‌های جهان محسوب می‌شود. دلیل این امر نیز به خاطر اهمیت تصمیمات شما است. درواقع شما می‌توانید وضعیت شغلی صدها کارمند، سرمایه‌افراد مختلف و به صورت کلی آینده یک شرکت را نابود کنید. همین امر نیز باعث شده است تا مدیران به صورت مداوم به دنبال کاهش ریسک اقدامات و تصمیمات خود باشند. در این زمینه ناگهی از اشتباهات دیگران، باعث خواهد شد تا محکوم به تکرار آنها نباشید. در این رابطه آمارهای جهانی حاکی از آن است که بیش از نیمی از کارآفرینان تازه کار، موفق نمی‌شوند که حتی سال اول فعالیت خود را به پایان برسانند. این موضوع برای مدیران نیز صادق بوده و در این رابطه نتایج تحقیقات حاکی از آن است که چهار برنانه‌ری اشتباه، بیشترین تاثیر را در این زمینه دارد که در ادامه تمامی آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-عدم ایجاد تفاوت جدی

درواقع به عقیده بسیاری از مدیران این امر که به مانند سایرین عمل کنید، باعث خواهد شد تا در حاشیه‌های قرار گرفته و در مسیر رشد باشید. براساس این تفکر تا پنج سال اول، نیازی به ایجاد تفاوت با سایرین نبوده و کپی‌برداری از برندهای موفق، تصمیم آنها است. این امر در حالی است که با بررسی ایده‌های برتر، متوجه این امر خواهید شد که هیچ یک از آنها تقلید نبوده و مدیران چنین شرکت‌هایی تلاش کرده‌اند تا فعالیت جدیدی را داشته باشند. در این رابطه از جمله اقدامات درست این است که شروع کار متفاوت بودن را بسا طراحی لوگو آغاز کنید. درواقع اگرچه نمونه‌های رایسگان متعددی وجود دارد، با این حال برای این امر که در ذهن ماندگار باشید باید به دنبال استفاده یک طراح حرفه‌ای باشید تا به خوبی بتواند این نام شرکت و اصول آن، ارتباط تصویری لازم را برقرار کند. در این رابطه حتی یک شاعر مناسب نیز می‌تواند برای شما تاثیرگذارتر از ده‌ها

به قلم: یاملا واگان

کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات

ترجمه: علی آل علی

اظهارنظر ساده و کاربردی در شبکه‌های اجتماعی یکی از مزایای این پلتفرم‌ها در دنیای دیجیتال کنونی محسوب می‌شود. از آنجایی که امروزه بسیاری از برندها در پلتفرم‌های آنلاین حضور دارند، اظهارنظر کاربران درباره آنها رواج پیدا کرده است. برخی از برندها در ایین میان به طور مداوم نظرات مثبت از سوی کاربران دریافت می‌کنند. این امر می‌تواند به آنها برای تاثیرگذاری هرچه بیشتر بر روی مشتریان و همچنین ارتقای جایگاه برندگان کمک کند که از سوی دیگر برخی از برندها در این ماجرا به طور مداوم درگیر نظرات منفی از سوی مشتریان هستند. این امر می‌تواند از اعتراض‌های ساده تا ابراز نگرانی و حتی پشیمانی نسبت به خرید محصولات یک برند را شامل شود. از آنجایی که این امر اهمیت بسیار زیادی دارد، برخی از برندها برای پیگیری بیشتر به نظم بازاریابی‌شان وظایف مختلفی محول می‌کنند.

بی‌شک حذف نظرات منفی در شبکه‌های اجتماعی همیشه یک راهکار بسیار ساده به نظر می‌رسد. این امر شاید در نگاه نخست مشکلات شما را حل کند، اما در بلندمدت فقط موج اعتراضات نسبت به برندگان را افزایش می‌دهد. اگر مشکلی در رابطه با برندگان وجود دارد، شما باید به سادگی هرچه تمام‌تر برای حل آن اقدام کرده و مشتریان را نیز در جریان تلاش‌های‌تان قرار دهید، در غیر این صورت به طور مداوم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکل خواهید داشت.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از نکات مهم برای تعامل با مشتریان به طور استاندارد و رفع مشکلات‌شان درباره برندگان است. این امر به طور طبیعی موج نظرات منفی درباره برندگان در شبکه‌های اجتماعی را کاهش خواهد داد. به این ترتیب می‌توانید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط‌تان را به طور ویژه‌ای تحت تاثیر قرار دهید. یادتان باشد در دنیای امروز هرچه سرعت عمل بالاتری برای جلب رضایت مشتریان داشته باشید، می‌توانید تاثیرگذاری بهتری بر روی مخاطب هدف ایجاد نمایید. این امر شما را از نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در موقعیت بسیار مناسبی قرار می‌دهد. در ادامه برخی از نکات مهم برای تعامل با نظرات یا به عبارت بهتر کامنت‌های منفی کاربران در شبکه‌های اجتماعی را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

پاسخگویی سریع به کامنت‌ها

وقتی یک مشتری از نحوه فعالیت برند شما رضایت کافی را ندارد، اگر مسئله برای وی مهم باشد به طور معمول آن را در شبکه‌های اجتماعی خواهد کرد. درج کامنت در زیر یک یا چند پست برند شما می‌تواند ایده‌ای خوب برای بیان مخالفت یا ناراضیاتی از سوی مشتریان باشد. واکنش اولیه شما در این میان باید پاسخگویی سریع باشد. اینکه شما نظرات منفی کاربران را به حال خودشان رها کنید، نتیجه‌ای به غیر از توانایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت. به علاوه، احتمالاً مسئله موردنظر نیز هرگز حل نخواهد شد.

یادتان باشد اگر یک مشتری نظر منفی درباره برند یا محصولات شما درج می‌کند، معنای این امر اهمیت مسئله برای او و انتظارش برای حل مشکل است. با این حساب اگر شما بی‌تفاوت از کنار مسئله عبور کنید دیگر شانسى در بازار و تعامل با مشتریان وجود نماند.

شما به عنوان یک بازاریاب با کاربران و مشتریان بسیار زیادی در طول روز تعامل دارید. یادتان باشد همیشه احترام به مشتری حرف اول و آخر را می‌زند. درست به همین خاطر باید آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به بهترین شکل ممکن را داشته باشید. در غیر این صورت شاید هرگز کسی به برندگان توجه نشان ندهد. امروزه مشتریان از برندهایی که خیلی زود به دنبال حل مشکلات هستند، استقبال فراوانی می‌کنند. این امر می‌تواند وضعیت شما -برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور ویژه‌ای بهینه‌سازی نماید.

اگر دیدن خودتان را به جای مخاطب قرار دهید، اهمیت پاسخگویی سریع نمایان خواهد شد. این امر بیانگر حساسیت برند شما نسبت به رضایت مشتریان و اهمیت نظرات مشتریان در این میان است. یادتان باشد شما همیشه با بازخورد‌های دریافتی از سوی مشتریان امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهید یافت. بنابراین باید همیشه به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشید. در این میان شما لازم نیست در همین مرحله اول حل مشکل را به مخاطب وعده دهید. در عوض باید در یک پاسخ کوتاه و محترمانه نسبت به دریافت نظر انتقادی آنها اقدام کرده و به آنها اطمینان دهید مشکل مورد نظر را حل می‌کنید. این اسمر از نظر روانی تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف داشته و به شما امکان تعامل بهینه با مخاطب‌تان را خواهد داد. پس همیشه این نکته مهم را به یاد داشته باشید، در غیر این صورت شاید هزینه‌های بسیار زیادی برای جبران وضعیت منفی برندگان متحمل شوید.

لحن همراه با عذرخواهی داشته باشید

گاهی اوقات ریشه ناراضیانی مشتریان از برند در یک سوءتفاهم است. در این صورت شما نباید از یک لحن حق به جانب برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان سود ببرید. همیشه حق با کاربران یا به عبارت بهتر مخاطب هدف شماست. اگر هم مشکل بی‌نهایت ساده است، باید آن را برای مخاطب‌تان توضیح دهید تا دیگر مشکلات مشابهی پیش روی‌تان قرار نگیرد. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز بهبود بخشد.

بهترین تمرین در این میان قرار دادن خودتان به جای مشتریان است. اگر شما

خدمات مشتری در شبکه‌های اجتماعی: اصولی برای شروع کار

دیگران خواهید شد. به علاوه، کسب شهرت نیز برای‌تان تبدیل به کاری بی‌نهایت راحت می‌شود. هرچه باشد مردم در سراسر دنیا عاشق برندهایی هستند که دائما با مشتریان روابطی گرم و صمیمانه دارند، مگر نه؟ قبول دارم برخورد خوب با مشتریان اصلا کار راحتی نیست. درست به همین خاطر شما باید این تمرین را به طور مداوم انجام دهید. به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه جای ثابتی در بین ترندها پیدا خواهید کرد. خب مگر یک کارآفرین برای موفقیت در بازار چه چیزی بیشتر از این لازم دارد؟

کسب و کارهایی که مدیران خوش‌بینی دارند، معمولا خدمات مشتری بهتری هم ارائه می‌کنند. پس هیچ وقت قدرت خوش‌بینی را دست‌کم نگیرید. اینطوری کارتان بی‌نهایت راحت‌تر می‌شود.

هماهنگی با بخش‌های مختلف: همه برای یکی!

گاهی اوقات مشتریان سوالات کلیدی و بی‌نهایت تخصصی از شما دارند. به طوری که ربات چت توانایی پاسخگویی به آنها را نخواهد داشت. در چنین وضعیتی معمولا ربات‌های چت شماره تماس با بخش مدیریت را تحویل کاربران خواهند داد. بنابراین شما باید خودتان را آماده سر و کله زدن با سوالات پیچیده مشتریان کنید.

اولین توصیه ما در این بخش غلبه بر ترس است. همانطور که در طول روز کلی آدم گوناگون از شما سوال می‌کنند، اینها هم پای مسئله‌ای وسط است که اتفاقا به تخصص‌تان ربط دارد. پس هیچ جایی برای نگرانی نیست. نکته مهم دیگر مثلا که شما باید هماهنگی لازم با بخش‌های مختلف شرکت را داشته باشید. مثلا اگر سوال یکی از مشتریان درباره نحوه ارسال مرسولات است، باید بتوانید سریع‌ا تیم فروش را پاسخگو کنید. وگرنه اوضاع‌تان خیلی زود به هم خواهد ریخت.

متأسفانه معمولا کارآفرینان عملکرد خوبی در زمینه پاسخگو کردن بخش‌های مختلف ندارند. ساریویی که معمولا اتفاق می‌افتد، تماس‌های ناگهانی کارآفرینان با تیم‌های مختلف شرکت و درخواست جوابی در لحظه است. شما را نمی‌دانم، ولی من که اصلا نمی‌توانم در کمتر از یک دقیقه جوابی کاملا درست برای یک سوال جفت و جور کنم. پس بد نیست از قبل اخطارهای لازم را به اعضای تیم موردنظر بدهید. به طوری که آنها آمادگی لازم برای ارائه جواب‌های مرتبط را داشته باشند.

ما در این بخش به عنوان آخرین فرمول کلیدی به تشکیل جلسات منظم اشاره می‌کنیم. وقتی شما دنبال خدمات مشتری هستید، باید دائما با بخش‌های مختلف شرکت همکاری داشته باشید. اینطوری خیال‌تان از بابت خدمات مناسب راحت شده و دیگر لازم نیست ۲۴ ساعته نگران پیشبرد کارها باشید. لازم نیست برای برگزاری جلسات خیلی وسواس به خرج دهید. همین که هفته‌ای یکبار با تمام اعضای شرکت ارتباط برقرار کنید، به اندازه کافی رضایت‌بخش خواهد بود.

یادتان باشد، خدمات مشتری با کیفیت باید در طول زمان ارائه شود. پس کار شما هیچ وقت به نقطه پایانی نمی‌رسد. در عوض باید همیشه دنبال بهبود کارها و ادامه روند خوب‌تان باشید. وگرنه دیر یا زود اوضاع‌تان بحرانی خواهد شد.

سخن پایانی

خدمات مشتری بخشی است که عیار کسب و کارها را مشخص می‌کند. بسیاری از برندها برای موفقیت در بازار خودشان را به آب و آتش می‌زنند، اما نوبت خدمات مشتری که می‌شود، کاملا سناکت از کنار ماجرا عبور خواهند کرد. خوشبختانه شما دیگر نیازی به نگرانی بابت خدمات مشتری ندارید؛ چراکه یک راهنمای قدم به قدم برای شروع کارتان دارید. از اینجا به بعد همه چیز به انگیزه و پشت کار خودتان بستگی دارد.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با خدمات مشتری در شبکه‌های اجتماعی کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا نکته جالبی داشتید، ما را از دریافت آنها محروم نکنید.

منابع:

https://beeketing.com/blog/provide-ex
https://www.groovehq.com/blog/social-media-customer-service



ربات داشته باشید تا در صورت بروز هرگونه مشکلی قبل از بحرانی شدن اوضاع به ماجرا سر و سامان دهید.

ما در روزنامه فرصت امروز پاسخگویی ۲۴ ساعته به کاربران را ایده خوبی می‌دانیم. با این حال کارآفرینان نمی‌توانند دائما حواس‌شان به عملکرد چنین ربات‌هایی باشند. به همین خاطر معمولا عملکرد کارآفرینان کمی متفاوت خواهد بود. به طوری که فقط در طول برخی از ساعات‌های مشخص اقدام به ارائه خدمات مشتری می‌کنند. شما در زمینه انتخاب ساعت کاملا آزاد هستید، اما باید اطلاع رسانی دقیقی درباره‌اش انجام دهید. خب انتظار ندارید که مشتریان ساعت پشتیبانی برزندان را حدس بزنند؟

همیشه خوش‌بین باشید: ایده‌ای که مشتریان عاشقش هستند! کارآفرینان در محیط کار با انواع سنسینگال‌های منفی سر و کار دارند. از گرانی‌های گوناگون گرفته تا مشکلات مربوط به تشکیل یک تیم کاملا حرفه‌ای، همه و همه برای بدبینی را به مشتریان منتقل کنید؛ چراکه آنها هیچ شما حق ندارند این بدبینی را به مشتریان منتقل کنند؛ چراکه آنها هیچ گاهی در این میان ندارند. هرچه باشد وضعیت برزندان که به آنها ربطی ندارد.

کمی برخورد دوستانه و خوش‌بین بودن نسبت به اتفاقات هیچ نکته بدی در خودش ندارد. اینطوری به مرور زمان تبدیل به کارآفرینی محبوب برای

به رو شود. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز طراحی ساز و کار ارزیابی خدمات مشتری را ضروری می‌دانیم.

ماموریت شما در این بخش کاملا روشن است. شما باید بتوانید در انتهای یک روز جواب دقیقی برای سوال «یا مخاطب از کیفیت خدمات مشتری راضی بود یا نه؟» داشته باشید. مشخصا جواب مثبت برای سوال بالا موردنظر است. پس باید یک سیستم دقیق برای ارزیابی طراحی کنیم. اولین ورودی سیستم ارزیابی ما بازخوردهای دریافتی از کاربران است. بی‌شک کسی که از تعامل با یک برند رضایت داشته باشد، سیگنال مشخصی برای دست‌اندرکاران آن شرکت ارسال خواهد کرد. بازنشر محتوا، لایک یا کامنت بخشی از این بازخوردها هستند. البته نکته مهمتر در چت‌های خصوصی میان کاربران و ربات چت‌تان در چتم می‌خورد. به طوری که رضایت کاربران در این بخش به سادگی هرچه تمام‌تر نمایان خواهد بود.

یادتان باشد، کمتر کسی این روزها نظرش را به طور مستقیم بیان می‌کند. بنابراین باید کمی مثل پیشگوها عمل کنید. اول از همه به واکنش‌های کلامی کاربران وقت کنید. اگر آنها بعد از جواب ربات چت عبارت‌هایی مثل «همنونم» را به کار بردند، لازم نیست خیلی نگران وضعیت‌تان باشید. با این حال درخواست کاربران برای تماس با بخش مدیریت نشانه‌ای از یک اقتضاج بزرگ خواهد بود.

ساخت یک اکانت مجزا برای خدمات مشتری: هر کاری سر جای خودش

برخی از کارآفرینان دوست دارند همه کارها را در کنار هم دنبال کنند. این عادت قدیمی اگرچه از نظر مدیریت زمان مزایای زیادی دارد، اما باعث نوعی شلختگی هم می‌شود. از آنجایی که کمتر کسی در بازار قدرتی مثل ابرقهرمان‌ها دارد، معمولا پیگیری همزمان کارها موجب عقب افتادن از همه چیز خواهد شد. فکر می‌کنم برای شما هم پیش آمده چنین تجربه تلخی را پشت سر گذاشته باشید، مگر نه؟

اتفاق بالا در زمینه خدمات مشتری به راحتی روی می‌دهد. اگر فکر کرده‌اید در بازار هیچ کس دو بار از سوخا گزیده نمی‌شود، احتمالا با اول راه هستید یا بی‌نهایت خوشبین؛ چراکه در دنیای واقعی گاهی اوقات کارآفرینان تا آخر عمرشان یک اشتباه را تکرار می‌کنند. البته شما اجازه چنین کاری را ندارید؛ چراکه ما در کنارتان هستیم تا دور اشتباهات تکراری را خط بکنشیم!

فرمول ما در این بخش برای دوری از شلختگی در کارها بی‌نهایت ساده است. کافی است یک اکانت مجزا برای بخش خدمات مشتری بسازید تا همه کارها طبق نظم و قاعده‌اش جلو برود. اینطوری دیگر دلیلی برای نگرانی باقی نخواهد ماند.

یادتان باشد در اکانت موردنظر باید ساعت‌های پاسخگویی و شیوه تماس کاربران را ذکر کنید. توصیه ما استفاده از بخش بیوگرافی در شبکه‌های اجتماعی است. اینطوری تمام کاربران در همان نگاه اول متوجه وضعیت اکانت‌تان خواهند شد. داستان ما به بخش جاذبش رسید، نه؟ معرفی اکانت اختصاصی برای خدمات مشتری به مشتریان امری است که جای هیچ اسما و آگری ندارد. این کار چه از طریق اکانت اصلی برند و چه از طریق ارسال ایمیل‌های دسته‌جمعی ضرورت دارد. پس حتی یک لحظه هم چنین کاری را به فردا موکل نکنید. یادتان باشد، پیام شما برای مشتریان باید کوتاه باشد؛ چراکه راه‌اندازی بخش خدمات مشتری به اندازه کافی گویای همه چیز هست.

تعیین زمان پاسخگویی: کاری که همه فراموش می‌کنند

شما معمولا چه ساعت‌هایی را به مدیریت خدمات مشتری اختصاص می‌دهید؟ برخی از کارآفرینان که تازه اول راه هستند، اول صبح و چند دقیقه مانده به پایان ساعت کاری به این بخش سر می‌زنند. اگر شما یک تیم مجزا برای خدمات مشتری دارید، مشکل زیادی پیش روی‌تان نخواهد بود. با این حال معمولا داستان کارآفرینان تا این اندازه سراسرت نیست. پس بهتر است در طول روز همیشه نیم نگاهی به بخش خدمات مشتری داشته باشید.

احتمالا کارآفرینان کار کشته خیلی زود درباره توصیه بالا به ما اعتراض خواهند کرد؛ چراکه سر زدن به یک بخش به طور مداوم کار راحتی نیست. به ویژه اگر کلی کار دیگر نیز روی سر آدم ریخته باشد. خب در این صورت باید یک بخش مهم ماجرا را بیشتر برای‌تان توضیح دهیم. ابزارهای هوش مصنوعی!

اگر یادتان باشد، در بخش‌های قبل درباره استفاده از ربات‌های چت حرف زدیم. اصلا همین ابزار کار را برای آدم راحت می‌کند و صرفه‌جویی مالی به همراه خواهد داشت. پس چرا الکی کارتان را سخت کرده و دنبال روش‌های سسنتی می‌روید؟ کافی است بعد از کمی جست‌وجو در گوگل یک ربات چت مطمئن برای خودتان پیدا کنید. این ربات چت می‌تواند ۲۴ ساعته به کاربران سرویس دهد. فقط همیشه نیم نگاهی به عملکرد

نویسنده: علی آل علی

روزهایی که مشتریان پشت تلفن ساعت‌ها درگیر برقراری تماس با برندها بودند دیگر به پایان رسیده است. حالا همه چیز تنها با چند کلیک و در کمال خونسردی دنبال می‌شود. انگار که اصلا آن روزهای سخت و عذاب‌آور وجود نداشته است. حضور کسب و کارها در دنیای شبکه‌های اجتماعی خیر تازه‌ای نیست. براساس گزارش موسسه هاب اسپات (Hubspot) نزدیک به ۸۰ درصد برندها در سراسر دنیا در پلتفرم‌های آنلاین حضور دارند. البته تمام برندها خدمات مشتری باکیفیتی در شبکه‌های اجتماعی ارائه نمی‌کنند. به علاوه، کلی از برندها عملا با خدمات‌شان حرص مشتریان را درمی‌آورند!

موفقیت در هر کاری نیازمند تمرین مداوم است. ورزشکارانی که رکوردهای تازه‌ای از خودشان برجای می‌گذارند، معمولا سال‌های سال تمرین کرده‌اند. چنین نکته‌ای درباره تیم‌های خدمات مشتری نیز صدق دارد. خب شما نمی‌توانید همین امروز کار خدمات مشتری در شبکه‌های اجتماعی را شروع کرده و انتظار موفقیت‌های بی‌امان را داشته باشید.

ما در این مقاله قصد داریم برخی از تمرین‌های کلیدی برای شروع ارائه خدمات مشتری در محیط کار را تحویل‌تان دهیم. اگر شما هم دوست دارید کارتان در این بخش را به طور کامل در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. پس با ما همراه باشید تا نکات تخصصی در این زمینه را با هم بررسی کنیم.

چرا خدمات مشتری باید به شبکه‌های اجتماعی منتقل شود؟

ما در روزنامه فرصت امروز معمولا قبل از بررسی هر استراتژی سراغ مزایای آن می‌رویم. این کار نه تنها اعتماد به نفس بیشتری در شما ایجاد می‌کند، بلکه به نوعی مسیر راه را هم نشان خواهد داد. البته ما در این بخش قصد نداریم کلی مزیت مختلف را پشت سرهم ردیف کنیم. در عوض سراغ دو تا از مهمترین نکاتی رفته‌ایم که باید گوشه ذهن‌تان باشد.

صرفه‌جویی در هزینه

خدمات مشتری به طور کلاسیک هزینه زیادی روی دست برندها می‌گذارد. از استخدام چندین کارشناس مختلف گرفته تا همکاری با یک اپراتور مطمئن برای پخش تماس‌های دریافتی بین کارشناس‌های گوناگون، همه و همه هزینه زیادی روی دست شما خواهد گذاشت. به طوری که بعد از گذشت چند ماه کسب و کارها حسایی از پیگیری خدمات مشتری پشیمان می‌شوند. فکر می‌کنم حالا دیگر دلیل تنبلی کسب و کارها در این زمینه را به خوبی درک می‌کنید، مگر نه؟

استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای ارائه خدمات مشتری از همان روزهای اول به کاهش هزینه‌ها کمک می‌کند. به طوری که شما در طول مدت زمانی کوتاه کلی پس‌انداز خواهید داشت. شاید پیش خودتان بپرسید اصلا چطور چنین چیزی ممکن است. خب اجازه دهید کمی بیشتر بحث را باز کنیم.

کارآفرینان در شبکه‌های اجتماعی امکان کمک گرفتن از انواع ربات‌های چت را دارند. از آنجایی که این ربات‌ها مجبزه به هوش مصنوعی هستند، درست مثل یک آدم همه چیز دان جواب مشتریان را خواهند داد. همانطور که می‌بینید، این تکنیک در واقع یک تیر و دو نشان است؛ هم پول کمتری برای خدمات مشتری پرداخت می‌کنید، هم اینکه مشتریان دیگر از دست جواب‌های اشتباه کلافه نخواهند شد.

پاسخگویی سریع و بهین‌موقع

چند بار تا حالا سوالی از یک برند پرسیده‌اید و بعد از چند روز جوابی نصفه و نیمه تحویل گرفته‌اید؟ این نکته، به ویژه اگر به جای تماس تلفنی سراغ ارسال ایمیل رفته باشید، بارها و بارها روی داده است. انگار که کسب و کارها به دیر جواب دادن عادت کرده‌اند. امیدوارم دست‌کم شما جزو آن دسته از کارآفرینان نباشید که دیر جواب دادن را نوعی کلاس بدانید؛ چراکه مشتریان با اولین نشانه تأخیر در عملکرد یک برند طوری دور آن را خط می‌کشند که انگار از اول هم وجود خارجی نداشته است!

باور کنید یا نه، هوش مصنوعی سرعت عمل بیشتری از انسان دارد. پس طبیعی است که سریع‌تر کار مشتریان را راه می‌اندازد. این نکته زمانی که مشتریان حسایی از دست‌تان عصبانی باشند، مثل یک سطل آب یخ عمل می‌کند. به طوری که مشتریان عصبانی در عرض چند ثانیه مثل روز اول آرام خواهند شد. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

تمرین‌هایی برای خدمات مشتری در شبکه‌های اجتماعی

بعد از اینکه مزایای اصلی انتقال خدمات مشتری به شبکه‌های اجتماعی را بررسی کردیم، باید سراغ بحث اصلی‌مان برویم. اصلا بر فرض که ارائه این خدمات در شبکه‌های اجتماعی بهترین گزینه نیست، چطور باید آن را انجام داد؟

آدم‌ها تا وقتی یک نقشه کمکی دقیق دم دست‌شان نباشد، حتی ساده‌ترین کارهای دنیا را هم بی‌نهایت سخت تصور می‌کنند. فکر می‌کنم شما هم تا حالا تجربه تبدیل کارهای ساده به نوعی ماموریت غیرممکن را داشته‌اید، مگر نه؟

از آنجایی که خدمات مشتری واقعا کار سختی است، اغلب افراد نیاز به یک راهنمای دقیق برای اجرای آن دارند. ما در این بخش سعی می‌کنیم تا جای ممکن خدمات مشتری در شبکه‌های اجتماعی را تبدیل به یک کار راحت کنیم. پس با ما همراه باشید تا از پس این ماموریت غیرممکن آرایید.

انتخاب پلتفرم‌های مناسب: اولین و مهمترین قدم

همانطور که می‌شود حدس زد، خدمات مشتری باید در یکی از شبکه‌های اجتماعی دنبال شود. اغلب کارآفرینان فورا سراغ گزینه‌هایی مثل اینستاگرام یا توییتر می‌روند. اگرچه این دو پلتفرم محبوبیت زیادی در بین کاربران دارند، اما شما نباید انتخاب‌تان را همینطور سرسری انجام دهید. نکته حیرت‌انگیز دیگر، اکتای کارآفرینان فقط و فقط به یک پلتفرم است. انگار که همه مردم دنیا در اینستاگرام یا تیک تاک عضویت دارند! ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان باید از همان ابتدا متر و معیار مشخصی برای انتخاب شبکه‌های اجتماعی داشته باشند. مهمترین معیار هم در این میان سلیقه مشتریان است. بد نیست در اولین فرصتی که پیدا کردید، درباره این سوال فکر کنید: مشتریان شما در کدام پلتفرم‌ها بیشتر حضور را دارند؟

بی‌شک جواب سوال بالا بدون استفاده از گزارش‌های دقیق امکان‌پذیر نیست. این روزها موسساتی مثل هاب اسپات یا شایپافی گزارش‌های دقیقی درباره وضعیت شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنند. البته کار شما کمی سخت‌تر است؛ چراکه باید دنبال مشتریان خودتان در چهارگوشه دنیا باشید. این کار اگر از پیدا کردن سوزن در انباری بی‌نهایت بزرگ سخت‌تر نباشد، بی‌شک راحت‌تر هم نخواهد بود. به همین خاطر ما استفاده از گوگل آنالیتیکس را پیشنهاد می‌دهیم. این ابزار به شما کمک می‌کند تا بدون دردسر دامنه مخاطب‌تان را مشخص کرده و اطلاعاتی شخصی‌سازی‌شده درباره‌شان دریافت کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

یادتان باشد، مردم معمولا در بیشتر از یک پلتفرم آنلاین حضور دارند. بنابراین شما باید خودتان را برای حضور در شبکه‌های اجتماعی مختلف آماده کنید. پیشنهاد ما در این بخش حداقل حضور در دو یا سه پلتفرم مختلف است. این طوری خیال‌تان راحت است که حداقل هیچ مشتری را از دست نمی‌دهید.

طراحی ساز و کار ارزیابی خدمات مشتری: به وقت ارزیابی

مقدماتی!

اینکه یک برند وارد دنیای شبکه‌های اجتماعی شود، به تنهایی برای موفقیت در زمینه خدمات مشتری کافی نیست. چه بسا شما با سرمایه‌گذاری هنگفت حتی یک قدم هم برای جلب رضایت مشتریان برندناشته باشید. بی‌شک هیچ کارآفرینی دوست ندارد سال‌ها وقتش را صرف توسعه کسب و کار کرده و بگوه با انبوهی از مشتریان ناراضی رو

۲۰ میلیارد تومان برای ساخت فرهنگسرای هنر و رسانه در تبریز اختصاص یافت

شهردار تبریز اعلام کرد؛

تبریز – فلاح: شهردار تبریز گفت: ۲۰ میلیارد تومان برای ساخت فرهنگسرای هنر و رسانه در مجتمع رسانه ای رجایی شهر اختصاص یافت.

عقوب هوشیار در بازدید از عملیات اجرایی مجتمع رسانه ای رجایی شهر، افزود: این مجتمع در محوطه ای به مساحت ۲۴ هزار مترمربع در حال ساخت بوده که هشت هزار مترمربع آن برای ساخت واحدهای مسکونی در نظر گرفته شده است.

وی با بیان اینکه تلاش می شود این مجتمع تا اواخر بهمن ماه امسال تکمیل و به بهره برداری برسد، اظهار کرد: در این مجموعه یک پارک محله ای وجود دارد و فرهنگسرای هنر و رسانه نیز در داخل این پارک ساخته می شود.

شهردار تبریز با اشاره به تغییرات ایجاد شده در طرح اولیه این فرهنگسرا، گفت: طراحی اولیه پروژه در سه طبقه بود که با نظر کارشناسی و بررسی ایجاد مورد استفاده در آن، به ۶ طبقه افزایش یافته است. هوشیار، با تأکید بر اینکه باید برای ارتقاء زیر پوشش بیمه برداری از این طرح، زمانبندی دقیق محاسبه و روزشمار

نصب شود، ادامه داد: مجتمع رسانه‌ای تبریز با تصمیم اعضای شورای اسلامی برای اسکان رسانه‌های این کلاشهر ایجاد و راه اندازی می‌شود.

وی یادآور شد: بر اساس آمار اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی این استان دارای ۵۳۲ رسانه است و بعد از استان تهران از نظر تعداد رسانه های دارای مجوز در رتبه دوم قرار دارد و بخش زیادی از آن ها در تبریز فعالیت می کنند

هوشیار، افزود: ساخت این مجتمع برای حمایت از رسانه های این شهر است.

آذربایجان شرقی دارای بیش از ۴۰۰ واحد چاپی بوده که بیش از پنج هزار نفر به طور مستقیم در این حوزه اشتغال دارند و در این استان حدود ۴۹۷ ناشر مجوزدار وجود دارد که از این تعداد ۲۶۰ ناشر فعال هستند. این استان دارای ۱۶۲ موسسه فرهنگی، حدود ۱۰۰ موسسه هنری و ۱۹ سینما بوده و حدود چهار هزار و ۶۵۸ نفر از اعضای فرهنگ، هنر و رسانه عضو صندوق اعتباری هستند که ۲ هزار و ۹۰۰ نفر از این افراد زیر پوشش بیمه هنرمندان، نویسندگان و فعالان قرآنی قرار دارند

استاندار اصفهان مطرح کرد

اپی‌شگامی فولاد مبار که در حمایت از زیست‌بوم فناوری و نوآوری اصفهان



بیشتری را در پی داشته باشند. اقتصاد آینده استان بر محور موضوعات دانش‌بنیان و گردشگری است و همه

وی خاطرنشان کرد: برای رسیدن به آینده‌ای بهتر، شهرک علمی و تحقیقاتی کمک‌های خوبی به استان کرده است. از سوی دیگر، فعالیت‌هایی در زمینه مدیریت شهری برای پیاپی‌سازی فناوری و نوآوری انجام شده و در زمینه‌های دیگری نظیر صنایع خلاق نیز سرتراز-ی‌هایی در حال انجام است.

مرتضوی تصریح کرد: مدیریت ارشد استان در دولت سیزدهم با درک اهمیت اقتصاد دانش‌بنیان، تلاش کرده مجموعه‌ها را مدیریت، راهبری و حمایت کند که با کمیته‌های قرارگاه دانش‌بنیان می‌توانیم از مشکلات دانش‌بنیان‌گرم‌گشایی کنیم.

وی تأکید کرد: در جلسات متعددی با مجموعه‌های اقتصادی استان، مذاکراتی صورت گرفته تا به ایجاد ظرفیت‌هایی برای تأمین و توسعه فناوری کمک کنند. در زمینه حمایت از زیست‌بوم فناوری و نوآوری، شرکت فولاد مبار که پیشگام است و صنایع گاز و پتروشیمی نیز به این عرصه وارد خواهند شد.

استاندار اصفهان در آیین افتتاح هفدهمین جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی که در هتل عباسی اصفهان و با حضور فعالان عرصه فناوری و نوآوری برگزار شد، گفت: اصفهان با داشتن حدود ۶۰۰ شرکت دانش‌بنیان رتبه دوم کشور را به خود اختصاص داده و شهرک علمی و تحقیقاتی استان اصفهان در این زمینه نقش مهمی داشته است. در زمینه حمایت از زیست‌بوم فناوری و نوآوری، شرکت فولاد مبار که پیشگام است و صنایع گاز و پتروشیمی نیز به این عرصه وارد خواهند شد. استاندار اصفهان گفت: شهرک علمی و تحقیقاتی استان اصفهان در این زمینه نقش مهمی دارد و باعث جهت دادن به ایده‌های کارآفرینان و فن‌آفرینان شده که به همین دلیل، زیست‌بوم خوبی در این عرصه فراهم شده است.

وی افزود: در این شهرک حدود ۹ هزار نفر از نخبگان استان شافل شده‌اند که به خاطر ظرفیت‌های علمی ایجادشده و وجود فارغ‌التحصیلان، می‌تواند اشتغال

با حضور سرپرست وزارت جهاد کشاورزی در تربت حیدر به صورت گرفت:

بهره‌برداری از مدرن‌ترین کشتار گاه شرق کشور

بهره‌برداری رسید، محمد روحانی نژاد افزود: در این کشتارگاه روزانه هزار راس دام سبک و ۱۰۰ راس دام سنگین خنج و هزار و ۲۵۰ تن گوشت فرمز تولید می‌شود.

وی گفت: این کشتارگاه شامل سالن بسته بندی برای تهیه و توزیع بهینه گوشت با رعایت اصول بهداشتی برابر با استانداردهای جهانی ساخته شده است. مدیرعامل کشتارگاه نعیم رضوان افزود: گوشت تولیدی این کشتارگاه علاوه بر توزیع در تربت حیدریه به به مرکز استان و شهرهای همجوار و استانهای شمالی ، تهران و کرمان عرضه می‌شود.

محمد روحانی نژاد افزود: این کشتارگاه شامل ۹۰۰ردخانه و پیش سرد است و روزانه تا هزار و ۲۵۰ راس دام سبک و ۲۵۰راس دام سنگین در آن نگهداری شود.

وی گفت: در بخش بسته بندی سالانه ۳۳۰تن گوشت فرمز، ۱۷۵تن آلاش

و پوست بندی نظارت دارد.
بهره برداری از مدرن‌ترین کشتارگاه صنعتی شرق کشور
مدیر عمل کشتارگاه صنعتی تربت حیدریه هم گفت: این کشتارگاه در زمینی به مساحت ۲۰هکتار و زیربنا ۲۰هزار متر مربع با سرمایه گذاری ۱۵میلیارد و ۸۰۰میلیو تومان با استعانت‌رات دولتی و بخش خصوصی به



این مسئول همچنین گفت: دامپرزشک در همه مراحل تولید بر کیفیت تولید و بسته بندی نظارت دارد.

بهره برداری از مدرن‌ترین کشتارگاه صنعتی شرق کشور
مدیر عمل کشتارگاه صنعتی تربت حیدریه هم گفت: این کشتارگاه در زمینی به مساحت ۲۰هکتار و زیربنا ۲۰هزار متر مربع با سرمایه گذاری ۱۵میلیارد و ۸۰۰میلیو تومان با استعانت‌رات دولتی و بخش خصوصی به

مدیرعامل شرکت گاز استان اعلام کرد؛

کاهش هدر رفت گاز در آذربایجان شرقی



کاهش هدررفت گاز طبیعی بهره خواهیم جست و در بخش مصرفی امیدواریم با همساری تمامی مردم در نهادینه سازی مصرف بهینه گاز طبیعی، با حفظ این سرمایه ملی زمینه توسعه پایدار را فراهم کنیم.

در دیدار با رئیس اتاق بازرگانی تبریز اعلام شد؛

زمینه گسترش همکاری‌های تجاری بین تبریز و کراسی فراهم است

قالب هیئت‌های تجاری، فرصت‌های مناسبی برای واردات و صادرات فراهم نشود. یونس زالان رئیس اتاق تبریز هم در این دیدار که با حضور چند تن از صادرکنندگان و فعالان اقتصادی استان و جمعی از هیئت نمایندگان اتاق تبریز برگزار شد، ضمن تأکید بر وجود زمینه‌های مشترک تجاری بین تبریز و کراسی گفت: موارد متعددی برای گسترش تبادلات تجاری وجود دارد و امیدواریم پس از این دیدار و با برگزاری جلسات تخصصی‌تر، شاهد تحقق آن باشیم.

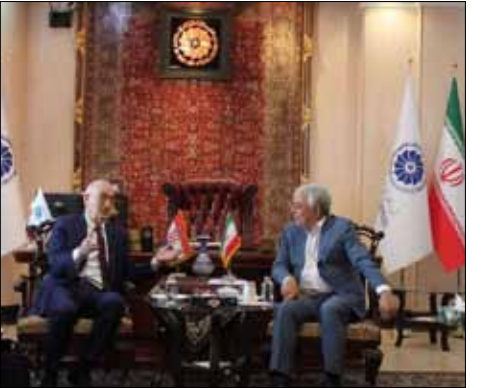
رئیس اتاق بازرگانی تبریز با اشاره به توانمندی‌های صادراتی استان و معرفی فرصت‌های تجاری، خواستار حذف روادید برای تجار و صادرکنندگان استان شد.

وی افزود: با این اقدام فعالان اقتصادی با سهولت بیشتری می‌توانند در کراسی حضور یافته و زمینه‌های افزایش حضور در بازارهای این کشور را بررسی کنند.

رئیس اتاق بازرگانی تبریز در پایان از آمادگی برای اعزام هیئت تجاری به کراسی خبر داد.

تبریز – فلاح: مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی گفت: بر اساس محاسبه تراز گاز در سال ۱۴۰۱، حجم هدر رفت گاز در استان ۲.۲۶ درصد و در مقایسه با سال ۱۴۰۰، ۳.۱۵ درصد بود حاکی از کاهش قابل قبولی است.

ناذر کمالی افزود: بر اساس مقایسه آمار گاز بردیافتی و توزیعی در استان، حجم گاز هدر رفته به نسبت سال گذشته کاهش ۷۹ صدم درصدی داشته است. وی کاهش هبررفت گاز را یکی از اولویت‌های اجرایی در سال گذشته دانست و افزود: در سال گذشته از ۱۰ هزار و ۸۲۶ میلیون مترمکعب گاز بردیافتی، ۱۰ هزار و ۵۷۰ مترمکعب در مصارف مختلف توزیع و مصرف شده است. کمالی گفت: به روز رسانی کنتورخوانی، شناسایی موارد دستکاری تجهیزات و سرعت گاز، نشی یایی، بازرسی ملون تجهیزات اندازه گیری مشترکین عمده، کالیبراسیون کنتورها و تصحیح کسنده ها، کنتورهای دیافراگمی ارتقایافته، مایتریونگ استیگنها در کنار جلوگیری از تخلیه غیر اصولی گاز از علمکها و تعمیرات و نوسازی شبکه و تاسیسات از مهم ترین اقدامات سال واحد را از کوشش های مهم شرکت بوده در بخش اطلاع رسانی و کمک به اهداف شرکت د. زمینه فرهنگ ساز، مدت زمانه مصف فز خاندن که با



دیدار مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان با کارکنان روابط عمومی

انجام فعالیت های مهمی منجمله اطلاع رسانی و شفاف سازی عملکرد ها می تواند نقش برجسته ای را در پیشبرد فعالیت های شرکت داشته باشد. مدیر عامل گاز گلستان در ادامه از خدمات و تلاش رئیس و کارکنان روابط عمومی شرکت تقدیر نموده و اظهار داشت: در حال حاضر تبلیغات با وجود حجم رسانه ها و فضای مجازی ، بسیار پویا و گسترده شده و اگر به‌علاوه اهداف خود، ا.د. منسه آگاه داد، به حجه انده مشتک ک.



انتقال فناوری های نوین، بهره گیری بهینه از ظرفیت های سازمان در راستای اولویت های پژوهشی، تعریف و اجرای پروژه های صنعتی، راه اندازی و توسعه تجهیزات مورد نیاز طرفین است. همچنین بهره گیری متقابل از متخصصان و کارکنان شرکت در امور آموزشی، پژوهشی و ساخت، بهره گیری متقابل از خدمات فنی و آزمایشگاهی، اجرای پروژه های پژوهشی، پایان نامه های تحصیلی تکمیلی، فرصت مطالعاتی اساتید دانشگاه در صنعت و همایش های علمی تخصصی از دیگر محورهای این تفاهنامه ها می باشد که مدت آن یک سال و با موافقت طرفین قابل تمدید است.

اجرای ویژه برنامه‌های دهه کرامت در مسجد مقدس جمکران



قم – خبرنگار فرصت امروز: معاون فرهنگی مسجد مقدس جمکران از اجرای ویژه برنامه‌های دهه کرامت و همچنین برگزاری مراسم‌های ویژه سالروز ولادت حضرت معصومه(س) در این مسجد مقدس خیر داد، به گزارش مرکز خبر مسجد مقدس جمکران، حجت الاسلام مهدی حسین آبادی با اشاره به عضویت مسجد مقدس جمکران در ستاد کشوری بزرگداشت دهه کرامت اظهار کرد: برنامه‌های امسال دهه کرامت بر اساس برنامه ریزی صورت گرفته از سوی ستاد کشوری با محوریت اعقاب و آستان‌های مقدس برگزار خواهد شد. وی با بیان اینکه در این راستا مسجد مقدس جمکران نیز برنامه‌هایی را پیش بینی کرده است، بیان کرد: برگزاری جشن‌های متعدد برای دختران دهه ۹۰، بیماران پروانه ای، برگزاری جشن ازدواج دانشجویی و همکاری در اجرای پوشش سراسری بهترین دختر دنیا در دستور کار قرار گرفته است. معاون فرهنگی مسجد مقدس جمکران با بیان اینکه در این مبارک دهه کرامت برگزاری محافل قرآن با موضوع دختر در قرآن پیش بینی شده است، بیان کرد: همچنین ویژه برنامه‌هایی در شب ولادت و شام ولادت حضرت فاطمه معصومه(س) در مسجد مقدس جمکران برگزار خواهد شد و همچنین در دو ویژه برنامه هدای توسل در ایام دهه کرامت به صورت ویژه و به مناسبت‌های این ایام پرداخته می‌شود. وی با اشاره به میزبانی از کاروان زیسایه خورشید در صحن جلفع امام مهدی در روز ۹ اردیبه‌ماه گفت: همچنین در این ایام کاروان‌های متعددی به شهر مقدس قم مشرف می‌شوند که مسجد مقدس جمکران از این کاروان‌ها به صورت ویژه میزبانی خواهد کرد. حجت الاسلام حسین آبادی با بیان اینکه در مجموعه‌های گل ترگس و چوله‌های انتظار برنامه‌های ویژه کودک و نوجوان با موضوع دهه کرامت اجرا خواهد شد اظهار کرد: با توجه به مناسبت سوم خرداد سالروز آزادسازی خرمشهر، بیان سیره زنان و دختران شهید در محافل مورد توجه قرار می‌گیرد.

تربیک مدیرمخابرات منطقه مرگزی به مناسبت

روز جهانی ارتباطات ومخابرات



اراک – فرناز امیدوی: علیرضا لطفی در پیامی: نامگذاری روز ۱۷ مه، برابر با ۲۷ اردیبهشت به عنوان «روز جهانی ارتباطات و مخابرات» بیانگر اهمیت ارتباطات و نیز مخابرات به عنوان یکی از قدیمی‌ترین نهادهای بشری و اولین سازمان ارتباطی جهان است. امروزه مؤثر ارتباطات به ویژه ارتباطات دیجیتال در تحول جوامع و سازمان هاه باعث شده تا صنعت مخابرات در ایران همگام با این رشد چشمگیر، با ایجاد بستر فیبر نوری استفاده از جدید ترین تکنولوژی روز دنیا در اینترنت پایدار و پرسرعت تلفن ثابت را فراهم کند.

این خدمات گامی بلند در جهت دستیابی به ایران هوشمند و تحقق اهداف شعار سال ۱۴۰۲ است؛ سالی که از سوی مقام معظم رهبری (حفظه الله) به نام سال «همراه تورم و رشد تولید» مزین شده است.

همچنین شرکت مخابرات ایران و رابطین مخابرات منطقه، بنا دارد برنامه هایی مطلق با شعار سال ITU با عنوان «توانمند سازی کشورهای کمتر توسعه از طریق فناوری اطلاعات و ارتباطات» از جمله واگذاری سرویس اینترنت پر سرعت و تلفن ثابت بر بستر فیبر نوری برای همگان خصوصا مناطق روستایی و کمتر توسعه یافته تدوین نماید.

اینجناب ۱۷ اردیبهشت «روز جهانی مخابرات و جامعه اطلاعاتی» و همچنین «روز روابط عمومی» را به تلاشگران عرصه ارتباطات، کارکنان مخابرات منطقه مرگزی به ویژه همکاران حوزه روابط عمومی تبریک عرض می‌نمایم.

فولاد مبارکه باقوت و آرماش در حال تولید و پیشبرد اهداف توسعه‌ای

اصفهان –بیلا قاسمی: جلسه کمیته مدیریت شرکت فولاد مبارکه با حضور مدیرعامل، معاونان و مدیران حوزه‌های بهره‌برداری پشتیبانی و تعمیرات شرکت، در محل برگزاری جلسات شرکت برگزار شد.

محمدیاسر طبیعتیا مدیرعامل فولاد مبارکه طی سخنانی بر رفع مشکلات و محدودیت‌های موجود در نواحی برای تحقق اهداف شرکت و نقش آفرینی حداکثری و به‌موقع در تولید و اقتصاد کشور تأکید کرد. مدیرعامل فولاد مبارکه در ادامه سخنان خود بر آمادگی هرچه سریع‌تر چارت سازمانی برای افرادی که بزودی باید در طرح‌های توسعه آماده بهره‌برداری از جمله نیروگاه ۹۱۴ مگاواتی مشغول فعالیت شوند، تأکید کرد و گفت: باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن این بخش از تولید نیز چابک و پوی باشد و شیوه ای نوین در موانعشنی با کمبود انرژی به مدد خطوط تولید شرکت بیابد. مدیرعامل فولاد مبارکه که اظهار داشت: بدون شک دستاوردهای خود در دو سال اخیر و ابتدای سال جاری میسر نمی‌شد، مگر در سایه کار گروهی که خوشبختانه در بهترین حالت اکنون در شرکت ساری و جاری است. روزگدهای به‌دست‌آمده قابل‌تحسین است، اما باید دائما مراقبت کنیم و بهتر شدن را به خود متذکر شویم. وی در ادامه سخنان گفت: خوشبختانه در حوزه‌های مختلف، شاهد بهبود قابل‌توجهی هستیم و امیدواریم این شرایط تسهیل‌شده به بهترین شکل ممکن ادامه یابد.

مدیران وهربران سازمان نقش معلم را ایفا می‌کنند

وی در بخش بعدی سخنان خود با اشاره به نقش رهبران در سازمان‌های متعالی گفت: اگر نگاه جامع به انسان و بستر یادگیری آن داشته باشیم، می‌بینیم که انسان‌ها در محیط خانواده، مدرسه، دانشگاه، جامعه و در جمع همسالان پرورش می‌یابند و پس از آن، هر یک از آن‌ها می‌توانند برای زیرمجموعه خود در همه محیط‌های یادشده نقش معلمی دلسوز و کارآمد را ایفا کنند. باید در نظر داشته باشیم به‌طور مشخص محیط کاری سازمان برای رشد و تعالی افراد، کمتر از سایر محیط‌ها نیست؛ ضمن این‌که در هر مجموعه، فرهنگ‌سازمانی خاصی به کارکنان منتقل می‌شود.

مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای مازندران اعلام کرد:

ثبت ۶۷۲میلی متر بارندگی از ابتدای سال آبی جاری تاکنون



ساری – دهقان : مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای مازندران گفت:از ابتدای سال آبی جاری تاکنون ۳۷۶میلی‌متر بارندگی در استان ثبت شده و ذخایر آبی پشت سد‌ها نیز از ابتدای فروردین تاکنون حدود ۱۰ میلیون متر مکعب افزایش یافته است. به گزارش خبرنگار روزنامه تبرنگ به نقل روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای مازندران ، حیدر داودیان با اعلام این خبر گفت: در پی بارش های اردیبهشت میابگین بارندگی در استان ۴۲ درصد افزایش یافته که این میزان از ابتدای اردیبهشت ۳۱۵ میلی متر بوده که با بارش های اخیر به میزان ۷۶۶ میلی متر افزایش یافته است و این در حالی است که در مقایسه با دوره درازمدت شاهد کاهش ۲۲ درصدی متوسط بارندگی در سال آبی گذشته ۴۷۴ میلی متر بوده که کاهش ۲۱ درصدی را نشان می دهد. داودیان تصریح کرد: خوشبختانه بارندگی های فروردین و اردیبهشت بالاتر از حد نرمال بوده و بارش ها در این دوام فروردین و اردیبهشت حدود ۳۰۰میلیون متر مکعب آورد داشته است. وی افزود: حجم آورد رودخانه ها که در پایان سال آبی گذشته به میزان ۱۶۶۶میلیون متر مکعب بوده از ابتدای سال آبی جاری به ۸۹۴ میلیون متر مکعب رسیده که نسبت به مدت مشابه درازمدت ۵۸ درصدکاهش داشته و نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۶ درصدی هستیم. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای مازندران با بیان اینکه بارش های اخیر میزان حجم ذخیره آب در پشت سد‌ها را حدود ۱۰ میلیون متر مکعب و آب بندها را بیش از ۱۵ میلیون متر مکعب افزایش داده گفت: طی روزهای گذشته کلیه اراضی تحت کشت شالی در استان بصورت همزمان و بدون نوبت، آبی‌دهی شده اند ولی کمافی السابق همکاری مردم در مدیریت صحیح منابع آبی ضروری می باشد.

۱۲ دانش آموز مقاطع مختلف استان رتبه بر تر نقاشی

هوای پاک را کسب کردند

ایلام-هدی منصور:رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به اینکه ۱۲ نفر از دانش آموزان سطح استان حائز رتبه برتر مسابقه نقاشی هوای پاک از سوی داوران شدند، گفت: در پی فراخوان این پالایشگاه مبنی بر برگزاری مسابقه نقاشی با موضوع هوای پاک، با استقبال کم نظیری از سوی دانش آموزان شهرستان های ایلام، چوار و ایوان بیش از ۸۰۰ اثر شرکت ارسال گردید. علی وحیدی با اشاره به اینکه نقاشی و در مجموع هنر راه مناسبی برای برقراری ارتباط با آحاد مختلف مردم است، افزود: نقاشی با موضوع هوای پاک دارای مضمون های اجتماعی است که انتقادات و پیشنهادات سازنده را از طریق نقاشی و هنر و استفاده از تأثیرگذاران آن به جامعه القا می کند. وی اظهار داشت: نقاشی هوای پاک در مدارس ایلام در قالب گاهای بخشی است تا کودکان را با مفهوم و اهمیت هوای پاک آشنا و با ایجاد رقابت به خلق ایده های گوناگون در این زمینه نیز کمک می شود. رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام اظهار کرد: در مجموع بیش از ۸۰۰ اثر نقاشی توسط دانش آموزان ایلام، ایوان و چوار برای این پالایشگاه ارسال شده که از این تعداد ۱۲ اثر توسط داوران برجسته استانی انتخاب شده و طی آئینی با حضور نمایندگان اداره کل آموزش و پرورش، اداره کل حفاظت محیط زیست و حوزه هنری استان مورد تجلیل قرار گرفتند.

وحیدی ادامه داد: در مقطع اول تا سوم ابتدایی، احمدرضا بطسماعی از دبستان رسالت چوار، محمدمهدی فتاحی دبستان شهید فهمیده ایلام و نورا جریده از دبستان انقلاب اسلامی میخساخت در این رده سنی به ترتیب عنوان اول تا سوم را کسب کردند، وی گفت: در مقطع چهارم تا ششم ابتدایی آکو بهزادی از دبستان ستاره گاز زاگرس ایلام، سانیاقادری از دبستان شهید محمد نادر ایلام و محمداطها چوکی از دبستان شیخ کلینی ایلام به ترتیب مقام اول تا سوم این رده سنی را کسب نمودند. رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام افزود: در مقطع متوسطه اول، احمدرضا سلیمانی از مدرسه ۱۴ خرداد ایلام، دینا روستایی از مدرسه آل عصمت چوار و ریزان پرووی از مدرسه صادقیه ایلام به ترتیب مقام اول تا سوم این رده سنی را از آن خود کردند. وحیدی اظهار داشت: در مقطع متوسطه دوم، آناهیتا اسماعیلی از مدرسه فضیلت ایوان، الهام ولی پور از مدرسه حضرت معصومه ایلام و ایلاز محمودیان از مدرسه فضیلت ایوان به ترتیب نفر اول تا سوم این رده سنی را کسب کردند.

پوشش همراه اول در مراسم بزرگداشت مختموقلی فراغی در استان گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: پوشش صد در صدی همراه اول در محل برگزاری مراسم بزرگداشت مختموقلی فراغی تأمین شد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، با حضور کارشناسان مدیریت ارتباطات سیار پوشش همراه اول در محل برگزاری مراسم بزرگداشت مختموقلی فراغی تأمین شد ، به گفته مهندس مهدی زندانی ، با توجه به استقبال سیار زیاد مردم از مراسم بزرگداشت مختموقلی فراغی در محل آرامگاه این شاعر شهیر ترکمن و ضرورت تأمین ارتباطات همراه اول برای شرکت کنندگان در این مراسم ، پوشش صد در صدی تأمین شده و ارتباطات سیار با کیفیت در اختیار حضریین در مراسم قرار خواهد گرفت. لازم به ذکر است این مراسم هم راسا با حضور هزاران نفر از علاقمندان به شخصیت والای مختموقلی فراغی انجام شد .
د. زمینه فرهنگ ساز، مدت زمانه مصف فز خاندن که با

مرور راهکاری ایده‌آل برای درآمذزایی اینترنتی

راهنمای طراحی دوره آموزشی آنلاین

باشد دوره موردنظر نهایتا باید توجه بعضی از افراد را جلب کند، مگر نه؟ حالا اگر طوری کارتان را جلو برده باشید که حتی یک نفر هم سراغ‌تان را نگیرد، پروژه‌تان هنوز شروع نشده با شکست رو به رو خواهد شد.
ما در این بخش یکسری از کارهایی که منجر به شناخت بهتر مخاطب می‌شود، مرور خواهیم کرد. این کار مثل آنالیز تیم حریف در مسابقات بسکتبال است، همانطور که تیم‌های موفق همیشه قبل از مسابقه سیر تا پياز عملکرد رقبا را تحلیل می‌کنند، شما هم قبل از اینکه سراغ مشتریان بروید باید شناختی نسبی از سلیقه و نیازشان داشته باشید.
فرمول ما در این بخش برای شناخت مخاطب هدف تقریبا ساده است. لطفا شش دانگ حواس‌تان را جمع کنید که همین اول کاری دوره‌تان را برای مخاطب اشتباه طراحی نکنید:

شما اول از همه باید یک دوره آموزشی بی‌نهایت کوتاه طراحی کنید. قبول دارم کسب سود برای هر کارآفرینی نیاز اصلی محسوب می‌شود، اما ترجیحا این دوره باید رایگان باشد. چراکه دوره‌های رایگان به طور معمول توجه بیشتری در بین مردم ایجاد می‌کند. اگر استقبال از این دوره به طور مناسبی بود، می‌توانید به آینده کارتان امیدوار باشید. وگرنه بهتر است سراغ موضوعی دیگر بروید.

تکنیک دیگری که اینجا کاربرد دارد، برگزاری یک وبینار رایگان است. در چنین وبیناری باید بخشی از محتوای دوره‌تان را به طور رایگان در دسترس مخاطب قرار دهید. اگر کیفیت کارتان به اندازه بالا باشد، شانس زیادی برای فروش دوره‌تان خواهید داشت. البته همه چیز در این میان به استقبال کاربران بستگی دارد.
هرچه باشد بدون استقبال قبله از دوره‌تان هیچ خبری از



نویسنده: علی آل‌علی

زمانی نه چندان دور یادگیری مهارت‌های مختلف کار بی‌نهایت سختی محسوب می‌شد. اینکه آدم هر روز صبح سر کلاس حاضر شده و آخر سر هم انواع امتحانات سخت را پشت سر بگذارد، دست کمی از کلبوس نداشت. خوشبختانه آن دوران تاریک دیگر سپری شده و کلاس‌های حضوری جایش را به دوره‌های آنلاین داده است. یکی از مهمترین ویژگی این دوره‌ها، به ویژه برای آدم‌های تنبلی مثل من، انعطاف‌پذیری زمانی است. به طوری که شما لازم نیست هر روز سر یک ساعت مشخص در کلاس حاضر شوید. در عوض همه محتوای آموزشی دم‌دست‌تان خواهد بود تا سر موقع آنها را تماشا کنید. فرقی هم ندارد نصفه شب وقت خالی داشته باشید یا سر صبح؛ در هر صورت ویدئوها همیشه دم‌دست‌تان خواهد بود.

اگر آدمی باشید که همیشه دنبال یادگیری نکات تازه است، احتمالا بارها- و بارها در دوره‌های آنلاین شرکت کرده‌اید. این دوره‌ها نه تنها حسایی آدم را جذب می‌کند، بلکه معمولا آخر سر همراه با اهدای یک مدرک معتبر هم هست. با این حساب خیال آدم بابت استفاده از آموخته‌هایش راحت می‌شود. اجازه دهید گپ وگفتمان را با یک سوال کلیدی ادامه دهیم: آیا تا حالا به فکر طراحی دوره آموزشی خودتان افتاده‌اید؟

بی‌شک سوال بالا برای خیلی از آدم‌ها واکنش‌های سریعی به همراه دارد؛ چراکه معمولا کسی خودش را آنقدر ماهر نمی‌داند که شروع به آموزش یک مهارت کند. اگر نظر ما را بخواهید، این امر چیزی به غیر از دست کم گرفتن خودتان نیست؛ چراکه کارآفرینان معمولا مهارت‌های متنوعی دارند که گاهی اوقات اصلا هم از آنها استفاده نمی‌کنند. پس چه بهتر که از مهارت‌های مختلف‌تان برای کمی درآمدزایی و کسب شهرت در بازار استفاده کنید.

ما در این مقاله صد داریم صفر تا صد مسیر راهاندازی دوره آموزشی آنلاین را به شما یاد دهیم. اگر دوست دارید برای خودتان یک منبع درآمد نسبتا مطمئن داشته باشید، در ادامه با ما همراه باشید. به علاوه ما در ادامه سعی می‌کنیم نکات کلیدی در این زمینه را به زبانی کاملا ساده بیان کنیم. پس نگران سختی‌های این مسیر نباشید.

چطور یک دوره آموزشی آنلاین طراحی کنیم؟

سوال این بخش کاملا واضح است اما برای یافتن جوابی کلیدی نیاز به کمی مطالعه بیشتر داریم. در واقع هیچ جواب کوتاهی برای این سوال در دسترس نیست. پس قلم و کاغذتان را آماده کنید تا یک ماجراجویی تمام عیار را شروع کنیم. ما در ادامه سعی می‌کنیم مثل یک مربی دلسوز تمام ریزه‌کاری‌ها را یادتان دهیم. پس خیال‌تان بابت نتیجه کار راحت باشد.

انتخاب موضوع دوره آموزشی: ترکیبی از همه چیز!

موضوع دوره آموزشی شما چیست؟ این سوالی است که خیلی وقت‌ها کارآفرینان هیچ جوابی برای آن ندارند. انگار که طراحی یک دوره آموزشی کاری است که کاملا روی هوا دنبال می‌شود. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید همین حالا تصوراتان را تغییر دهید؛ چراکه در روزنامه فرصت امروز جایی برای این مدل کارها نیست. در عوض انتخاب موضوع دوره آموزشی از همان اول باید در دستور کار قرار گیرد.

حالا که متوجه اهمیت انتخاب موضوع شدید، باید کمی هم درباره شیوه انجام این ماموریت کلیدی حرف بزنیم. خب همین طور روی هوا که موضوع یک دوره آموزشی معلوم نمی‌شود. در اینجا ما با یک مثلث کاربردی رو به رو هستیم که هر ضلع آن بخشی از موضوع را روشن می‌کند. اجازه دهید این سه ضلع را معرفی کنیم:

• عشق و علاقه: اینکه شما چه حوزه‌ای را دوست دارید، نقش مهمی در انتخاب موضوع دوره خواهد داشت. بی‌شک تدریس کاری که خودتان هم عاشقش هستید، خیلی بهتر از آب درمی‌آید.
• تقاضای بازار: مردم در بازار دنبال چه مدل دوره‌های آموزشی هستند؟ شاید شما به کاری علاقه داشته باشید که هیچ تقاضایی برای آن در بازار وجود نداشته باشد. در این صورت باید کمی درباره انتخاب موضوع دوره‌تان بیشتر فکر کنید.

• مهارت‌های شخصی: هر کسی در طول زمان مهارت‌های خاصی برای خودش پیدا می‌کند. این مهارت‌ها در نهایت شخصیت آدم در بازار را می‌سازد. به همین خاطر شما باید آشنایی کاملی با مهارت‌های خودتان داشته باشید. هرچه باشد مخاطب دوره‌ها انتظار دارد شما درک کاملی از شرایط و نیازهای آنها داشته باشید. هرچه مهارت یک فرد در حوزه‌ی بیشتر باشد، معلم بهتری هم خواهد شد، مگر نه؟

شناخت مخاطب هدف: دوره‌تان را برای چه کسی طراحی می‌کنید؟

بعد از اینکه موضوع دوره آموزشی را انتخاب کردید، باید نیم نگاهی هم به مخاطب‌تان داشته باشید. هرچه

چطور یک دوره را باید به مخاطب بفروشید، مسئله ساده‌ای نیست. البته تا اینجاى کار احتمالا شناخت خوبی از مخاطب‌تان به دست آورده‌اید. به علاوه، همیشه باید روی بازاریابی به مثابه یک فرآیند کلیدی حساب باز کنید. هرچه باشد کلی دوره مشابه در بازار هست و بدون بازاریابی قوی شانسى برای جلب توجه کاربران نخواهید داشت.

انتخاب فرمت دوره: انتخابی مهم

دوره‌های آموزشی در فرمت‌های مختلفی برگزار می‌شود. از آنجایی که بحث ما درباره نمونه‌های آنلاین جریان دارد، فقط به مهمترین الگوهای این شیوه خواهیم پرداخت. به طور کلی سه فرمت برای دوره‌های آنلاین در دسترس است:

- دوره‌های کوتاه
- دوره‌های چند روزه



- مستر کلاس

اجازه دهید اول از همه کارمان را با دوره‌های کوتاه شروع کنیم. این دوره‌ها به طور معمول بین یک تا دو ساعت از افراد زمان می‌گیرد. همانطور که می‌شود حدس زد، ماهیت این دوره‌ها درباره مهارت‌هایی است که نیاز به زمان یا تمرین زیادی برای یادگیری ندارد. وگرنه در دو ساعت که بازاریابی دیجیتال یاد کسی نمی‌دهند! وقتی درباره دوره‌های چند روزه حرف می‌زنیم، معمولا بازه زمانی کمتر از یک هفته مدنظرمان است. در چنین دوره‌هایی برخی از مهارت‌ها که نیاز به آزمون مداوم دارد، تدریس می‌شود. به علاوه، در کنار ویدئوهای آموزشی معمولا برخی از جزوه یا کتاب‌ها نیز در دسترس مخاطب قرار می‌گیرد. به طوری که آموزش از حالت تک محوره خارج شده و چندین منبع برای دانش‌آموز طراحی می‌گردد.

آخرین گزینه مستر کلاس است. در این دوره‌ها افراد برای مدت زمانی طولانی تحت آموزش قرار می‌گیرند. در این دوره‌ها از چند هفته تا چند ماه افراد درگیر آموزش می‌شوند. نکته مهم اینکه در انتهای مستر کلاس یک آزمون مهم برای ارائه گواهینامه معتبر گرفته می‌شود. بنابراین اگر ارتباطات کافی برای برگزاری آزمون و ارائه مدارک معتبر را ندارید، باید در کارتان تجدیدنظر کنید. وگرنه خیلی زود صدای اعتراض شاگردها به آسمان بلند می‌شود.

یادتان باشد، انتخاب هر فرمت باید براساس نوع محتوا و همچنین دامنه آن صورت گیرد. وگرنه کارتان را حسابی مشکل می‌سازد. هرچه باشد مشتریان با انتظاری مشخص سراغ دوره‌تان می‌آیند و اگر انتظارات‌شان برآورده نشود، به همین راحتی بی‌خیال‌تان نخواهند شد.

آزمون و خطا درباره نیاز بازار: آیا کسی دوره شما را خواهد؟
آدم چطور باید مطمئن شود دیگران به دوره آموزشی‌اش علاقه دارند؟ این سوالی است که خیلی از کارآفرینان بارها و بارها از خودشان می‌پرسند. شاید فکر کنید یک راهکار جادویی برای این سوال وجود دارد، اما راستش را بخواهید اینجا خبری از چنین میانبرهایی نیست. در عوض شما باید آستین‌ها را بالا زده و خودتان وارد گود شوید.

آزمون و خطا یکی از روش‌های کلاسیک و صدالبته زامسون و کهنه‌ای تحت آموزش قرار داده و به فکر سود خودشان نباشند. نکته‌ای که این وسط اهمیت زیادی دارد، نحوه قیمت‌گذاری محصولات است. به زبان خودمانی، دوره آموزشی شما باید قیمتی منطقی داشته باشد. وگرنه کمتر کسی بدان جذب خواهد شد.

شما را نمی‌دانم، ولی من که ترجیح می‌دهم دور

یادگیری یک مهارت را کاملا خط بکشم تا اینکه کلی پول بابتش پیاده شوم. چنین دیدگاهی درباره اکثر مردم صادق دارد. خب آدم که پولش را از جوب نیاورده که همینطور الکی هدر دهد!

موفقیت خواهد بود.

تهیه چکیده دوره: گامی موثر برای جلب نظر مخاطب

اگر قرار باشد یک آخر هفته با دوستان‌تان سری به سینما بزنید، آیا همینطور بی‌مقدمه یکی از فیلم‌های روی پرده را انتخاب می‌کنید؟ بی‌شک آدم‌های سر به هوا میانه خوبی با عمیق شدن بر روی موضوعات مختلف ندارند. با این حال اگر دنبال اوقاتی خوش باشید، احتمالا تا ته توی تک فیلم‌ها را درنیاورید، سراغ خرید بلیت نخواهید رفت. این همان اتفاقی است که درباره خرید یک دوره آموزشی روی می‌دهد. خب مردم که وقت‌شان را از سر راه نیاورده‌اند که پای دوره‌های که درد نخور هدر دهند!

بی‌شک ابزارهای بازاریابی نقش مهمی در جلب نظر مردم به دوره‌های آموزشی دارد. با این حال بازاریابی به تنهایی کاری از پیش نمی‌برد. میانبر پیشنهادی ما در این بخش تهیه چکیده‌ای کاربردی از دوره آموزشی‌تان است. به طوری که مشتریان قبل از خرید دوره امکان مرور این چکیده را داشته باشند.

قبول دارم عبارت «چکیده دوره» کمی گیج‌کننده به نظر می‌رسد. پس اجازه دهید کمی کمکتان کنیم. منظور ما از این عبارت در واقع تهیه یک سرفصل ساده و کمی توضیح درباره هر کدام از فصل‌های دوره است. به طوری که مخاطب در یک نگاه کوتاه متوجه سیر تا پياز دوره شود. شاید فکر کنید جواب همه سوالات را دارد. راستش اما راستش را بخواهید، ماجرا کاملا برعکس است. وقتی کاربران ایده دقیقی درباره محتوای آموزشی شما داشته باشند، فرآیند پیچیده تصمیم‌گیری تبدیل به یکی از کارهای بی‌نهایت ساده می‌شود. پس منتظر چه هستید؟

همین حالا دست به کار شده و چکیده‌ای از دوره‌تان را تهیه کنید. امیدوارم کارتان خیلی سخت نباشد. اگر هم کمی سردرگم بودید، کافی است سری به بقیه دوره‌های

آنلاین زده و کارتان را براساس تجربه آنها جلو ببرید؛ به همین سادگی.

تعیین قیمت دوره: جایی برای چانه‌زنی نیست!

هر محصولی در این دنیا قیمت خاصی خودش را دارد. خب قرار نیست که کارآفرینان همینطور مفتی وقت‌شان را در اختیار مشتریان قرار داده و به فکر سود خودشان نباشند. نکته‌ای که این وسط اهمیت زیادی دارد، نحوه قیمت‌گذاری محصولات است. به زبان خودمانی، دوره آموزشی شما باید قیمتی منطقی داشته باشد. وگرنه کمتر کسی بدان جذب خواهد شد.

شما را نمی‌دانم، ولی من که ترجیح می‌دهم دور یادگیری یک مهارت را کاملا خط بکشم تا اینکه کلی پول بابتش پیاده شوم. چنین دیدگاهی درباره اکثر مردم صادق دارد. خب آدم که پولش را از جوب نیاورده که همینطور الکی هدر دهد!

ما در روزنامه فرصت امروز شیوه‌ای ساده و در عین حال عملی برای تعیین قیمت دوره‌های آموزشی داریم. کافی است چند معیار کلیدی یادتان باشد تا کارتان بی‌نهایت ساده گردد.

• حوزه آموزشی: برخی از حوزه‌های آموزشی قیمت‌های بالایی دارند. مثلا دوره‌های بازاریابی معمولا در قالب مستر کلاس و با هزینه‌های بالا برگزار می‌شود. در نقطه مقابل دوره‌های آنلاین گرافیک معمولا در مدت زمانی کوتاه و بی‌نهایت ارزان برگزار می‌گردد. پس بهتر است قبل از اینکه دوره تان را قیمت‌گذاری کنید، به این نکته توجه نمایید. وگرنه دوره موردنظر روی دست‌تان باد می‌کند.

• بازاریابی: هرچه توانایی شما برای بازاریابی بیشتر باشد، شانس بالاتری برای فروش دوره با قیمت بیشتر خواهید داشت. این روزها مردم برای دسترسی به یک دوره آموزشی معتبر حاضرند کلی پول هزینه کنند. پس جای تعجب ندارد که اغلب بازاریاب‌ها دنبال بازاریابی به شیوه‌ای کلیدی و تازه هستند. این وسط کمک گرفتن از افراد حرفه‌ای حسایی کارتان را راحت می‌کند.

• اعتبار طراح دوره: اعتبار شما در بازار چقدر است؟ بی‌شک یک دوره آموزشی درباره اصول مدیریت کسب و کار وقتی از سوی چهره‌ای مثل ایلان ماسک عرضه شود، همه نگاه‌ها را به خودش جلب می‌کند. این ماجرا درباره دوره‌های دیگر کاملا برعکس خواهد بود. به طوری که هرچه طراح دوره آدم ناشناخته‌تری باشد، احتمالا توجه کمتری را برمی‌انگیزد. بنابراین اگر شهرت‌تان در بازار هنوز خیلی زیاد نیست، نباید دوره‌تان را بی‌نهایت گران طراحی کنید. در عوض قیمت پایین‌تر دوره‌تان را برای همه جذاب خواهد ساخت.

انتخاب پلتفرم مناسب: مهم‌ترین ابزار کمکی کارآفرینان

دوره‌های آموزشی به طور کلاسیک در قالب مجموعه‌ای از ویدئوها جلوی کاربران قرار می‌گیرد. به طوری که کاربران این فایل‌ها را در قالب ایمیل دریافت کرده و هر وقت دل‌شان بخواهد، تماشا می‌کنند. البته این تنها روش برای ارائه محتوای آموزشی نیست؛ چراکه کلی پلتفرم تخصصی به عنوان عصای دست کارآفرینان در بازار وجود دارد.

برخی از پلتفرم‌ها مثل Thinkific (یا Teachable) به کاربران اجازه طراحی یک دوره خاص را می‌دهند. به طوری که مثلا باید فقط یک دوره در قالب فرمت ویدئویی طراحی کنید. بی‌شک استفاده از این شیوه چنگی به دل نمی‌زند. به همین خاطر ما پلتفرم‌هایی جامع را پیشنهاد می‌کنیم.

پلتفرم‌هایی مثل کاجابی (Kajabi)، پودیا (Podia) و کارتا (Karta) علاوه بر اینکه خدمات جامع برای طراحی دوره آموزشی در اختیار کاربران قرار می‌دهند، هیچ محدودیتی از نظر تعداد دوره یا فرمت هم ندارند. مثلا در کاجابی شما امکان طراحی یادکست آموزشی‌تان را هم دارید. پس چه بهتر که به جای پلتفرم‌های محدود از همان اول سراغ گزینه‌های جامع بروید. اینطوری شاید در ابتدا هزینه بیشتری روی دست‌تان گذاشته شود، اما در عوض خیال‌تان از بابت نتیجه کار راحت خواهد بود.

رونمایی از دوره: به وقت تبلیغات نهایی

حالا دیگر تقریبا به پایان کار رسیده‌ایم. شما تا اینجا کار علاوه بر اینکه دوره‌تان را کامل کرده‌اید، بخشی از سلیقه مخاطب هم دست‌تان آمده است. بنابراین دیگر لازم نیست نگران استقبال کاربران از دوره‌تان باشید. اگر قرار بود کاربران دوره‌تان را قبول نکنند، در مراحل قبلی به خوبی از این نکته خبردار می‌شدید. البته هنوز ماجرا به پایانش نرسیده است؛ چراکه احتمالا کمتر کسی درباره دوره‌تان اطلاعات کامل دارد. حالا وقت بازاریابی و تبلیغات بیشتر است!

بازاریابی و تبلیغات در روی یک سکه هستند. به طوری که خیلی از کارآفرینان برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب از این شیوه استفاده می‌کنند. شاید فکر کنید تبلیغ برای یک دوره آموزشی تا حدی اثرگذاری‌اش را کاهش می‌دهد، اما اصلا اینطوری نیست. خب در دنیایی که هر محصولی باید با چاشنی بازاریابی به مشتریان شناسانده شود، چرا شما از این ابزار موثر استفاده نکنید؟ سوالاتی که اینجا ذهن هر کارآفرینی را درگیر می‌کند، نحوه بازاریابی و تبلیغ برای دوره آموزشی است. از آنجایی که دوره‌تان به صورت آنلاین برگزار می‌شود، باید آن را به شیوه‌ای کاملا دیجیتال تبلیغ کنید. این کار اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب‌تان خواهد داشت. به همین خاطر ما اولین توصیه‌مان را با شبکه‌های اجتماعی شروع می‌کنیم.

این روزها همه مردم در شبکه‌های اجتماعی عضویت دارند. فرقی ندارد مخاطب‌تان آدم‌های پا به سن گذاشته باشند یا بچه‌های کم سن و سال. در هر صورت آنها را در شبکه‌های اجتماعی پیدا خواهید کرد. نکته حیجان‌انگیز ماجرا امکان تولید محتوا بدون هزینه اضافی در پلتفرم‌های مختلف است. البته همیشه گزینه همکاری تبلیغاتی با پلتفرم‌ها روی می‌آید، اما هیچ اجباری در این زمینه وجود نخواهد داشت.

راهکار دیگری که نظر خیلی از کارآفرینان را جلب می‌کند، استفاده از تبلیغات گوگل است. این روزها مردم همه مشکلات‌شان را در گوگل حل می‌کنند. انگار که این غول دیجیتال جواب همه سوالات را دارد. راستش را بخواهید، خیلی وقت‌ها ماجرا دقیقا به همین شکل است. بنابراین سرمایه‌گذاری بر روی تبلیغات گوگل ایده چندان بدی نخواهد بود. اینطوری دست کم دوره آموزشی‌تان به چشم کلی آدم مشتاقی خواهد خورد.

سخن پایانی

طراحی دوره آموزشی کاری است که هر کسی با مهارت در حوزه‌ای خاص امکان ورود به آن را دارد. البته ددرسره‌ای این حوزه معمولا خیلی زود آدم‌ها را ناامید می‌کند. به طوری که دیگر انگیزه‌ای برای ادامه کار باقی نماند. اگر شما هم دنبال تجربه‌ای متفاوت در دنیای کسب و کار هستید، طراحی یک دوره آموزشی آنلاین‌این ایده خوبی خواهد بود. شما الان تمام نکات و ریزه‌کاری‌های موردنیاز برای طراحی دوره‌تان را دم دست دارید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و دوره اختصاصی خودتان را طراحی کنید. هرچا هم نیاز به راهنمایی یا کمک داشتید، روی ما حساب کنید.

منابع:

https://www.shopify.com/blog/how-to-create-an-online-course

https://www.thinkific.com/blog/10-steps-creating-successful-online-course