

مقصر بھرہوری پائین آب



به نهاده آب است. با توجه به تنوع سستانده بیش کشاورزی که شامل حجم و ارزش خالص محصول، ارزش افزوده، اشتغال و خودکفایی می‌شود، شاخص‌های متفاوتی برای بررسی بهره‌وری در منابع مختلف بیان شده است، اما شاخص تولید محصول به ازای مترمکعب آب و سود خالص به ازای هر مترمکعب آب، از جمله رایج‌ترین شاخص‌های بهره‌وری آب در بخش کشاورزی هستند. بانک جهانی، بهره‌وری آب را «میزان تولید ناخالص داخلی به ازای هر مترمکعب کل برداشت آب» تعریف می‌کند. براساس آخرین آماری بانک جهانی در سال ۲۰۲۲، بهره‌وری آب در ایران از ۲.۹ دلار در سال ۲۰۰۰ به حدود ۴.۸ دلار در سال ۲۰۲۰ رسیده است. برعکس رشد شاخص بهره‌وری آب در این دوره، این رقم با میانگین جهانی (۲.۹ دلار)، اختلاف بسیار زیادی دارد. همچنین بهره‌وری آب در سال ۲۰۲۲ برای ترکیه ۱۶.۵ دلار، عربستان ۲۹ دلار و در منطقه خاور میانه و شمال آفریقا ۱۰.۹ دلار بوده است.

لزوم بازنگری سیاستگذاری کشاورزی

با توجه به بررسی آماری بانک جهانی، کارشناسان اتاق تهران با ارائه پیشنهادی که در آن، راهکارهای برنورفت از وضعیت فعلی در حوزه کشاورزی را تشریح کرده‌اند، این اساس، در کل ملی از وضعیت فعلی منابع آب از جمله شناسایی عدم قطعیت‌های کلیدی، برنامه‌ریزی و مدیریت آگاهانه امکان پذیر کرده و موجب افزایش شفافیت در تصمیم‌گیری می‌شود.

نمی‌تواند ذخایر آب در مقیاس‌های مختلف به سادگی کنار گذاشته یا اجزاهای آن جدا شود تا محدودیت استفاده پایدار از آب را کند کند با توجه به غیرقابل دسترسی منابع آب در واحدهای زمانی و مکانی مختلف پایان پذیر و غیرقابل تجدید است؛ لازم است مرزهای پایدار برای استفاده فعلی و آینده آب در مقیاس حوضه مشخص شود و تخصیص‌های مناسب برای کشاورزی در یک مسیر پایدار مدیریت شود. برای جلوگیری از تخصیص بیش از حد و اثرات منفی ناخواسته، لازم است مرزهای فیزیکی از منظر حداکثر مصرف آب تعیین شود و پس از آن تخصیص و مجوزها در بخش‌های مختلف توسط یک چارچوب نظارتی و مدیریت مؤثر، پشتیبانی و اجرا شوند. مانند مدللات در بخش کشاورزی اغلب دارای تأثیر تعاملی است

در صورت تحت تأثیر پویایی‌هایی فراتر از مرز قرار دارد بنابراین شناخت و درک سیستم‌های طبیعی و انسانی (مانند غذا، انرژی و اجتماع) برای به حداقل رساندن پیامدهای ناخواسته و به حداکثر رساندن هم افزایی در این خصوص ضروری است. این امر مستلزم درجه بالای هماهنگی و همکاری بین بخش‌های اداری سنتی است. در بخش کشاورزی اهداف متعددی مانند حفظ منابع آب، افزایش تولید کشاورزی یا درآمد بخش کشاورزی، امنیت غذایی، خود کفایی و... قابل دسترس بوده که ممکن است برخی از این اهداف مکمل و سایرین متضاد باشند و در حالی که هدف برخی دیگر در تضاد باشند، بنابراین مبادله بین اهداف اجتناب ناپذیر است و به‌طور کلی لازم است این مبادله بدرستی مدیریت شود. تحت این شرایط، هر چه هدف سیاستی باشد ابراز خاص خود را داشته باشد و در چارچوب سیاستی امنیت غذایی، منسجمی گنجینه شود تا از محیط زیست زمینه امنیت آب، امنیت انرژی، امنیت غذایی و حفاظت از محیط زیست حمایت کند.

براساس این گزارش، ایران همچنان با چالش‌های مهمی در زمینه تغییرات اقلیمی مواجه است که بر چشم‌انداز اقتصادی آن تأثیر گذار خواهد بود. خشکسالی‌های مکرر و کاهش بارندگی، یکی از موانع اصلی در مسیر افزایش تولید و اشتغال محسوب می‌شود که خطرناک‌ترین توجیهی برای منافع غذایی و معیشت شهروندان ایجاد می‌کند. برای غلبه بر کمبود آب در بخش کشاورزی، سیاست‌گذاری بهینه در زمینه مدیریت موثر منابع آب، بهبود کارایی مصرف آب از طریق سیاست‌های مدیریت تقاضا و توسعه بهادهای مناسب می‌تواند از این چالش‌ها را کاهش دهد. مدیریت منابع آب از منظر پایداری در برابر تغییرات اقلیمی و یکپارچگی محیط ضرورت بسیار زیادی دارد؛ زیرا محیط زیست ناپایدار بر افراد و اقتصادها اثرات مخربی خواهد داشت، بنابراین بهره‌برداری صحیح از منابع آب در بخش کشاورزی به شیوه‌ای پایدارتر و اعتداف‌پذیرتر ضروری است. یکی از محورهای افزایش بهره‌وری منابع آب، ضرورت نظارت و ارزیابی بر ذخایر آب در نظر گرفتن تحولات آینده و خصوصاً تغییرات اقلیمی است. در مرحله بعد لازم است تخصیص و مجوزها در بخش‌های مختلف توسط یک چارچوب نظارتی و مدیریت موثر، پشتیبانی و اجرا شوند. مداخلات استفاده از آب در بخش کشاورزی نیازمند درجه بالایی از هماهنگی و همکاری بین بخش‌های اداری و همچنین نیازمند سیستمی به منابع آب موجود ضمن در نظر گرفتن محدودیت‌ها است.

مهره‌وری پایین آب و خاک در ایران

از جمله مشکلات جدی کشاورزی ایران، به‌دوری به‌چندان بالایی است. طبق آخرین آمارها، میزان فرایش خاک در ایران، ۱۵۴ تن در سال و هکتار است که رقمی حدود دوش برابر میانگین جهان محسوب می‌شود. این موضوع از این جهت اهمیت دارد که تولید محصول کشاورزی به‌صورت طبیعی، فرایند زمامبری است، به‌طوری که برای تشکیل یک هکتار تولید، ۷۰۰ تن هار سال زمان لازم است. نکته مهم آن است که در حال حاضر، کشور با وسعت کشور، حدود ۱۸۵ میلیون هکتار در چرخه تولید محصولات کشاورزی قرار دارد. اراضی زیر کشت آبی که حدوداً ۹۰ درصد محصول کشور در آنها تولید می‌شود، حدود ۸ میلیون هکتار است. نکته مهم اینجاست که ۶۸ میلیون هکتار از این ۸ میلیون هکتار دارای محدودیت‌های مختلف از جمله شوری، سنگ‌زیر و زردآلودگی و کم‌عمفی بوده است. تنها ۱۲ میلیون هکتار از اراضی آبی کشور فاقد محدودیت برای کشت می‌باشد. علاوه بر محدودیت در حوزه خاک قابل کشت، ایران همواره با مشکل جدی مواجه بوده و البته در سال‌های اخیر، این مشکل به یک بحران جهانی تبدیل شده است. به‌شکلی که کشاورزی به‌عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده آب از خشکسالی سال‌های اخیر ناشی از تغییرات اقلیمی، بیشترین تأثیر را پذیرفته و در نتیجه مدیریت و افزایش کارایی مصرف آب، مؤثرترین راه در استفاده مطلوب و بهینه از منابع موجود در بخش کشاورزی محسوب می‌شود. در پی‌گیری این حوزه، مدیریت کارآمد بخش آب با مفاهیمی همچون ارتقای بهره‌وری و پایداری زیست‌محیطی درهم تنیده است.

بهره‌وری آب در کشاورزی به معنای نسبت ستانده محصول کشاورزی

فرصت امروز: آمارهای جهانی نشان می‌دهد که فرسایش خاک ایران حدوداً شش برابر میانگین جهان و نرخ بهرهوری آب در ایران، کمتر از ۰٫۶ درصد میانگین منطقه خوارزمیان و شمال آفریقا (منا) است. وضعیت آب و پایداری امنیت غذایی را تهدید می‌کند. بانک جهانی در گزارش «مانیتور اقتصادی بهار و تابستان ۲۰۲۳»، داده‌های بخش کشاورزی ایران در این بازه زمانی را مورد بررسی قرار داده و از رشد ۱٫۱ درصدی بخش کشاورزی ایران به واسطه شرایط آب‌وهوایی مساعد خبر داده است. با این وجود، بخش کشاورزی در اقتصاد ایران همچنان با چالش‌های متعددی روبرو به‌کمبود آب، خشک‌سالی و تغییرات اقلیمی می‌گردد که تهدید جدی برای تولیدات کشاورزی و امنیت غذایی به‌شمار می‌رود. با وجود شرایط بهتر درخصوص افزایش قیمت خرید تضمینی محصولات کشاورزی، رشد اخیر در نرخ ارز ترجیحی، قیمت کرب و سایر نهادهای کشاورزی، رشد اخیر داده و در نتیجه موجب افزایش هزینه‌های تولید شده است.

براساس آخرین آمارهای بانک جهانی، بهروری آب در ایران در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۰ از حدود ۲۹ دلار به ۴۸ دلار رسیده است. به‌قولی رشد اندک شاخص بهروری آب در ایران در این دوره زمانی، این رقم را میانگین جهانی یعنی ۲۰۹ دلار، اختلاف بسیار زیادی دارد و همچنین در مقایسه با رقیب منطقه ای پاپوئ نیو گینه است، چنانکه نرخ بهروری آب در پاپوئ نیو گینه ۲۰۲۲ در کشور تری ۱۶۵ دلار در عربستان سعودی ۲۹ دلار و در منطقه من (خاورمیانه و شمال آفریقا) ۱۰۹ دلار بوده است. کشاورزی در حمله بخش‌های کلیدی در رشد و تولید اقتصادی ایران، با سهم حدود ۱۳ درصدی از ارزش افزوده کشور، نقش اساسی در تأمین معیشت جامعه به‌ویژه از منظر امنیت غذایی دارد. از آنجا که بخش کشاورزی، بزرگ‌ترین مصرف‌کننده منابع آب کشور بوده و میزان بهروری در این بخش نسبت به متوسط جهانی پایین‌تر است، بهبود بهروری در این بخش اهمیت بالایی را در سیاست‌گذاری‌ها می‌طلبد، بنابراین با توجه به کمبود منابع آب در ایران، لازم است نگاه جامع به برنامه‌های مدیریت مصرف آب به‌ویژه بخش کشاورزی صورت گیرد و در قوانین و اسناد بالادستی در حوزه منابع آب، بازنگری اساسی انجام شود.

الگوی بهبود بهره‌وری کشاورزی

رشد متوسط ۱.۱ درصدی بخش کشاورزی ایران در بهار و تابستان ۹۲-۹۳.

به واسطه شرایط آب‌وهوایی مساعد بوده است، با این حال، این بخش همچنان بیش از نیمی از تولیدات داخلی را تأمین می‌کند که هنوز هم نیازمند حمایت جدی برای تولیدات کشاورزی و امنیت غذایی به‌شمار می‌آید. به‌عزم شرایط بهتر در خصوص افزایش قیمت خرید تضمینی محصولات کشاورزی، رشد اخیر در نرخ ارز ترجیحی، قیود کم و تسایر نهادهای کشاورزی را افزایش داده و به تبع آن موجب افزایش هزینه‌های تولید شده است. با توجه به اینکه تحلیل بخش کشاورزی ایران از حوزه مختلف سیاسی، امنیتی، اقتصادی و اجتماعی اهمیت زیادی دارد، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران در یک گزارش پژوهشی با استفاده از داده‌های منتشر شده بانک جهانی، الزامات توسعه بخش کشاورزی ایران، خصوصاً در حوزه بهره‌وری و حفاظت از منابع آب و خاک کشور را بررسی کرده است.

نگاه

نگی نابرابر زنان و مردان

سن بازنشستگان جدید بیشتر از قدیمی‌هاست

بررسی‌ها نشان می‌دهد میانگین سن کل بازنشتگان تأمین اجتماعی در سال ۱۴۰۱ برابر با ۵۶٫۲۳ سال بوده؛ در حالی که سن بازنشتگان جدید در این سال بیشتر و برابر با ۵۷٫۶ سال بوده است. با نظر به رشد در سال‌های اخیر سن بازنشتگان میانگین سن کل بازنشتگان، به‌ویژه بیشتر شده است. براساس آخرین آمارهای سازمان تأمین اجتماعی، تعداد افراد تحت پوشش این سازمان تا پایان سال ۱۴۰۱ به ۶۶ میلیون و ۴۲۰ هزار نفر رسیده که ۱۶ درصد آن را که معادل ۷٫۸ میلیون نفر سازمان را بازنشتگان با مستمری‌بگیران تشکیل می‌دهد. گزارش که از سازمان تأمین اجتماعی از شاخص‌های جمعیتی افراد تحت پوشش خود ارائه داده و بر برخی جهت‌ها قابل توجه است که یکی از آنها میانگین سن بازنشتگی است که در جمله شاخص‌های مهم و کلیدی در تصمیم‌گیری‌ها و انجام اصلاحات پارامتریکی است. آخرین گزارش‌های این سازمان از وضعیت سلب بازنشتگی نشان می‌دهد که طی سال‌های اخیر میانگین سن بازنشتگان جدید از میانگین سن برقرار این سازمان بیشتر است. براساس آمارهای رسمی، میانگین سن کل بازنشتگان تأمین اجتماعی در سال ۱۴۰۱ برابر با ۵۶٫۲۳ سال بوده؛ در حالی که سن بازنشتگان جدید در این سال بیشتر و برابر با ۵۷٫۶ سال بوده است. یکی از علتهای اصلی افزایش سن بیشتر در خصوص بازنشتگان جدید، بنادوم اجرای قانون تعیین تکلیف و گرایش افراد واجد سن بازنشتگی با سوابق معادل ۱۰ سال و کمتر از آن به درخواست بازنشتگی است. در کنار حمایت‌های کوتاه‌مدت بیمه‌ای و درمانی که به‌ریمه‌شده و افراد تحت تکفل وی را اولین زور بیمه‌شده و در صورت تحقق شرایط تقاعد در قوانین و مقررات، استحقاق پرمهرندی از آنها را خواهند داشت. معتمد بلندمدت این سازمان نیز عمدتاً مشتمل بر پرداخت مستمری بازنشتگی، پرداخت مستمری از کارافتادگی کلی، پرداخت مستمری از کارافتادگی جزئی، پرداخت مستمری بازماندگان و... است و بسیاری از افراد هدف از پرداخت هزینه از بیمه دادر، زمان بازنشتگی، غنا می‌کنند.

آمارها نشان می‌دهد که از سال ۱۳۹۳ تا به حال میانگین سن باززنستانگان جدید از میانگین سن برقراری کل باززنستانگان است. بررسی‌ها نشان می‌دهد باززنستانگی به تفکیک زن و مرد نیز نشان می‌دهد در هر دو گروه میانگین سن باززنستانگی در میانگین سن برقراری کل باززنستانگان بیشتر اما این شکاف در میان مردان بیشتر از زنان است. در سال گذشته میانگین سن باززنستانگان جدید مرد از میانگین سن کل باززنستانگان حدود ۱۶ سال بیشتر بود؛ در حالی که این افزایش در گروه زنان باززنسته کمتر و معادل یک سال بوده است. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد که بیشتر بودن میانگین سن باززنستانگان جدید نسبت به کل باززنستانگان در خصوص بازافتادگان (باززنستانی که به علت بازافتادگی مستمری دریافت می‌کنند) نیز صدق می‌کند و این شکاف به موازات بیشتر است.

بر اساس این گزارش، در سال ۱۴۰۱ میانگین سبک‌ترین کارافتادگان ۴۳۳ کیلوگرم و میانگین سبک‌ترین افراد ۴۴۳ کیلوگرم بوده در حالی که میانگین سبک‌ترین کارافتادگان جدید ۴۶۵ کیلوگرم و میانگین سبک‌ترین افراد ۴۷۵ کیلوگرم بوده است. این پدیده یون پهن از کارافتادگی در خصوص از کارافتادگان به علت عدم رعایت شرط سن و سابقه جهت بازگشت به شغل است. کارافتادگان در صورت بروز حادانه یا بیماری ناشی از بیماری‌های مزمن، به‌طور موقت به دلیل نداشتن منابع و مصارف صندوق‌های بازتوانستگی کمک‌دهی می‌توانند به‌طور موقت به‌عنوان افراد شاغل در جامعه افزایش می‌یابند که می‌تواند به رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی در کشور منجر شود. اما از سوی دیگر، افزایش سن بازتوانستگی می‌تواند به معنای کاهش فرصت‌های شغلی برای جوانان باشد و همچنین ممکن است افراد در سنین بالاتر با مشکلات جسمانی و روحی بیشتری مواجه شوند که می‌تواند بر بازگشتی آنها در محیط کار تأثیر منفی بگذارد. در مجموع، افزایش سن بازتوانستگی پیچیده‌ای با تبعات مختلف است که بررسی آن نیازمند در نظر گرفتن عوامل زیادی است.

تورم منفی خوراکی‌ها؛ چتر نجات تورم فقرا

سهم دهک‌ها از تورم زمستانی

در بهمن اسیال، دکاش قیمت کالاهای خوراکی باعث شده تا سهم این اقلام از تورم ماهانه دهکهای اول تا نهم متغیر شود. به این دلیل، تنها سه دهک که باعث مثبت شدن تورم دهکهاست از این ماه شده، اقلامی در بهمن کالاهای غیرخوراکی و خدمات است. طبق دادههای مرکز آمار در بهمن ۱۳۹۸، تورم ماهانه کل کشور به ۱.۴ درصد رسیده که بخاکری از کاهش ۱.۲ واحد درصدی تورم دهکهای غیرخوراکی و خوراکی و افزایش ۰.۲ درصدی به ترتیب به منفی ۰.۱ درصد و ۲.۲ درصد رسیده و روند نزولی در بیشترین گزینف است. این روند نزولی در دهکها هم تکرار شده به طوری که تورم ماهانه دهکهای هم دهکهای در بهمن در سطوح پایینتری نسبت به تورم دهکهای است. البته سهم کالاهای خوراکی و غیر خوراکی از تورم ماهانه در همه دهکها یکسان نبوده است. سهم اقلام خوراکی از تورم ماهانه در ۶ دهک اول منفی بوده است. به دلیل کاهش قیمت اقلام خوراکی، تورم ماهانه ۶ دهک کاهش یافته است. این کاهش در دهکهای اول شدیدیتر از دهکهای آخر بوده است. همچنین سهم اقلام غیرخوراکی از تورم ماهانه دهک آخر نسبت به سایر دهکها بالاتر بوده است.

[illegible]

عرضه سکه‌های بدون تاریخ به زمان دیگری موکول شد

جزئیات فروش سکه در حراج مرکز مبادله

مرکز مبادله ایران اعلام نمی‌شود و هیچ قیمت پایایی نیز در این حراج وجود ندارد. پس از ثبت سفارش توسط متقاضیان خرید، رتبه‌بندی براساس اولویت‌بندی سفارش‌ها براساس بالاترین قیمت پیشنهادی صورت می‌گیرد و در قیمت‌های یکسان، زمان ورود ثبت سفارش، مبنا خواهد بود. هزینه حراج از هویت در سامانه مبادله ارز و طلای ایران، یکبار به مبلغ ۲۹۵ هزار ریال توسط سرویس حراج هویت (Jehit) به صورت برخط دریافت می‌شود و در حراج‌های بعدی چنین هزینه‌ای در متقاضی دریافت نمی‌شود. متقاضیان باید با در نظر گرفتن قیمت پیشنهادی خود، به علاوه هزینه‌های عملیاتی مربوط و متناسب با تعداد درخواستی، اقدام به واریز وجه و شارژ پول خود کنند. همچنین متقاضی می‌تواند از هر کارت بانکی متعلق به خود، واریز وجه را انجام دهد. شارژ پول به هیچ‌گونه سقفی ندارد. برای رعایت حال متقاضیان جهت شارژ اولیه کیف پول صرفاً مبلغ ۲۰ هزار ریال در نظر گرفته شده است. در زمان ثبت سفارش امکان تکمیل وجه کیف پول متناسب با تعداد قیمت پیشنهادی سکه وجود دارد.

مرکز مبادله ارز و طلای ایران همچنین اعلام کرد که هیچ کمبلی به‌عنوان مالیات از خریداران سکه نمی‌کند. همچنین امکان ثبت‌نام و خرید از خارج از کشور وجود ندارد. سکه طلای خریداری‌شده به شخص خریدار و یک‌لیر رسمی و طلای کالت‌نامه تنظیم‌شده در دفتران سازمان رسمی، تحویل می‌شود. انبارداری سکه‌های خریداری‌شده تا ۱۴ روز بدون هزینه بوده و پس از آن روزانه به ازای هر قطعه سکه برابر ۵۰۰ هزار ریال است. از متقاضیانی که برنده حراج نباشند، کارمزد معاملات دریافت نمی‌شود و کارمزد معاملات صرفاً از برندگان حراج دریافت می‌شود. در صورت برنده شدن، حراج‌گشت وجه به حساب اشخاص پس از ثبت درخواست، مطابق طرح انتقال وجه به بانکی انجام می‌شود.

عمومی دومرحله‌ای
۱۴۰۲/۱
د انجام پروژه‌ها را از طریق مناقصه عمومی به شرکتهای واجد

۱۴۰۲ می باشد.
دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد.
حد اکثر تا ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۶ خواهد بود.

باشد.

باشد.

نمایند دعوت می گردد در جلسه بازگشایی حضور بهم

مبادله ایران در این حراج شرکت کنند و هیچ مبلغی به عنوان مالیات از خریداران کسر نمی‌شود. در این مرحله فقط ربع سکه طلا با ضرب سال ۱۳۸۶ عرضه می‌شود و زمان عرضه سکه‌های بدون تاریخ بانک مرکزی به زمان دیگری موکول شده که متعاقباً اعلام می‌شود. حراج جلسه حراجی سکه در مرکز مبادله ارز و طلا رأس ساعت ۱۲ است و پایه ثبت سفارش نیز از ساعت ۱۲ الی ۱۵ خواهد بود. بازه نظارت و تخصیص از ساعت ۱۵ تا ۱۶ همان روز است و ساعت ۱۶ نیز نتایج حراج اعلام می‌شود. عرضه سکه طلا به همراه باز آزادی در سامانه معاملات طلای مرکز مبادله ایران صورت می‌گیرد و بهار از مقدار سکه طلا، در آگهی حراج سکه طلای مرکز مبادله ایران اعلام می‌شود و از طریق مراجعه مستقیم به سامانه معاملات طلای مرکز مبادله ایران به آدرس اینترنتی www.market.ice.ir می‌توان حراج سکه شرکت کرد. اولویت تخصیص سکه برپیمانی قیمت و زمان سفارش‌گذاری از ساعت ۱۲:۰۰ تا ۱۵:۰۰ زو حراج است و زمان واریز سکه در کیف پول، تأثیری در تعیین اولویت ندارد. با تمام مرورگرهای معمول از جمله safari، chrome، firefox و IE امکان ورود به سامانه معاملات مرکز مبادله ارز و طلا ایران وجود دارد. همچنین امکان ورود به سامانه معاملات از طریق پست‌ر (pwa) در هر دو سیستم عامل iOS و اندروید وجود دارد.

اما هر متقاضی می‌تواند حاکم برای این سکه بستاند کند. در هر حراج، میزان عرضه توسط سکه‌کنندگان مشخص و در سامانه منظور می‌شود، اما هر متقاضی می‌تواند به قیمت سفارش حاکم این سکه عرضه را بپذیرد این سکه‌ها به صورت قالبی انجام شده است. حراج‌های بعدی سکه طلا ملاطقی و ملاطقی هستند، در روز کاری پیش از حراج از طریق سیستم مرکز تسهیل‌دهی و توسط امتیاز خرید ثبت می‌شود و هیچ قیمتی از طرف حراج‌دهنده اعلام خواهد شد. حراج سکه طلا، ملاطقی و ملاطقی است.

آگهی فراخوان مناقصه
شماره ۱

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در نظر
بشایسته ها گذاشته نماید.

مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۱۳۵۴/۲/۱۷/۱۰
نحوه دریافت اسناد مناقصه: از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ایجاد حساب کاربری و ثبت نام)
پس گرفتن، جایگزینی و ارسال پیشنهاد
زمان بازگشایی پاکت: بازگشایی پاکت الف و ب (مورخ ۱۳۵۴/۲/۲۶)
در محل اداره کل اهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی
تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ستاد تاریخ: ۱۳۵۴/۲/۱۷/۱۰
- از کلیه مناقصه گرانی که بابت پیشنهاد قیمت ارائه

اولین حراج سکه در مرکز مبادله ارز و طلا انجام شد و با توجه به استقبال متقاضیان، سایت مرکز مبادله ارز و طلای ایران برای ساعاتی تعطیل شد. حراج بعدی سکه نیز به زودی برگزار می‌شود. سخنگوی مرکز مبادله ارز و طلا بیان اینکه اولین حراج سکه در مرکز مبادله در حال برگزاری است، گفت: به‌زودی روزهای آینده حراج بعدی را اعلام می‌کنیم. اما کسانی که در این حراج موفق به خرید نشده‌اند، فرصت دیگری برای خرید سکه ندارند. «صفر بالسینی» درباره فرایند حراج سکه در مرکز مبادله به «پشتاپار» توضیح داد: اولین حراج سکه در مرکز مبادله در حال انجام است. فرایند ثبت‌نام و احراز هویت از سوی متقاضیان از روز شنبه آغاز شد و از ساعت ۱۲ تا ۱۵ یکشنبه فرصت ثبت سفارش‌ها وجود داشت، اما با توجه به کمبود سکه، کسانی که نتوانسته‌اند ثبت‌نام و احراز هویت کنند، تا قبل از ساعت ۱۵، این امکان برای‌شان فراهم است که ثبت‌نام کرده و اقدام به سفارش‌گذاری کنند.

او با بیان اینکه از ساعت ۱۲ تا ۱۵ امکان سفارش گذاری وجود داشته، گفت: با توجه به تقاضای گسترده، کانال که امکان ثبتنام، احراز هویت و ثبت سفارش را تا ساعت ۱۵ دارند، این کار را می‌دهند. اگر مشتریان نتوانستند این مراحل را انجام دهند، هیچ عملیاتی وجود ندارد؛ زیرا این اولین حراج بود و بزودی طی روزهای آینده حراج بعدی را اعلام می‌کنیم. اما کسانی که در این حراج موفق به خرید نشدند، این فرصت برای شان فراهم شود.

سیخوگی مرکز مبادله ارز و طلا در پاسخ به اینکه اختلال در سایر مبادله طلا چه زمانی برطرف می‌شود، گفت: سبابت در حال حاضر در دسترس قرار دارد اما بعضی آن کنیدی دارد که به طرف کدیم و فرآیند بنیتام، احراز هویت و قیمت‌گذاری انجام می‌شود، اما به دلیل تقاضای گسترده کمی با کنیدی همراه است. از آن رو بهتر است متقاضیان زمانی که ترفیک شک به کنیدی دارند، فرآیند احراز هویت را انجام دهند تا با توجه به زمان‌بندی، هفت روز هفته و به‌صورت ۲۴ ساعته، امکان بنیتام و احراز هویت وجود دارد. متقاضیان بهتر است فرآیند بنیتام و احراز هویت را زودتر انجام داده و منتظر حراج بعدی سکه باشند و نگرانی از این بابت برای مردم وجود ندارد. کسانی که بتوانند در اولین حراج برنده شوند، می‌توانند در حراج بعدی شرکت کرده و این امکان برایشان فراهم خواهد شد. اگر دو نفر قیمت مشخصی را به‌صورت یکسان اعلام کنند، اولویت زمانی برای آنها در نظر گرفته نمی‌شود؛ اما این اولین حراج است و به‌زودی برای حراج بعدی انجام می‌شود و نگرانی از این بابت وجود ندارد و طی روزهای آینده حراج دوم را برگزار می‌کنیم.

او در پاسخ به اینکه در شرایط مزایده برای حراج که آیا امکان افزایش قیمت وجود دارد، گفت: این نگرانی وجود ندارد؛ زیرا متقاضیانی که در فرایند ثبت سفارش و خرید کم حضور دارند، براساس آگاهی و رفتار منطقی و تصمیم‌گیری عقلایی این کار را می‌کنند و قیمتی که اعلام می‌کنند با در نظر گرفتن جمیع شرایطی است که در بازار وجود دارد و مبتنی بر آن خواهد بود؛ بنابراین این نگرانی از این باب که حراج سکه باعث افتن قیمت شود، وجود ندارد.

براساس این گزارش، عرضه سکه در مرکز مبادله ارز و طلای ایران دیروز برگزار شد. عموم مردم می‌توانند از طریق سامانه معاملات طلای مرکز

اخبار

قیمت سکه در میانه کانال ۳۴ میلیونی ایستاد

افت نیم سکه و ربع سکه

قیمت هر قطعه سکه طرح جدید در بازار طلای تهران در معاملات روز گذشته تغییری نداشت اما قیمت نیم سکه و ربع سکه هر کدام با کاهش ۵۰ هزار تومانی همراه شد. در جریان معاملات روز یکشنبه ۱۳ اسفندماه در بازار تهران و طبق نرخ‌های اعلامی اتحادیه طلا و جواهر تهران، قیمت هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید با رقم ۳۴ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان دادوستد شد که نسبت به روز شنبه هیچ تغییری نداشت. قیمت سکه بهار آزادی طرح قدیم هم با ۵۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز کاری قبل با رقم ۲۲ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان معامله شد. همچنین قیمت نیم سکه با کاهش ۵۰ هزار تومانی نسبت به روز کاری گذشته به ۱۹ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و ربع سکه با افت ۵۰ هزار تومانی به ۱۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسید. سکه گرمی ۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد که نسبت به روز شنبه، افت ۵۰ هزار تومانی را نشان می‌دهد. قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران به ۲ میلیون و ۹۷۶ هزار و ۶۰۰ تومان رسید که نسبت به روز نخست هفته جاری، ۱۰ هزار تومان کاهش را ثبت کرد. نرخ هر انس طلا در بازارهای جهانی هم ۲ هزار و ۸۳ دلار اعلام شد.

همچنین قیمت دلار در معاملات روز گذشته مرکز مبادله ارز و طلای ایران همچنان بدون تغییر باقی ماند اما هر اسکناس یورو نسبت به روز شنبه، ۳۹ تومان افزایش را به ثبت رساند. نرخ هر اسکناس دلار آمریسا در معاملات مرکز مبادله ارز و طلای ایران ۴۲ هزار و ۹۲۰ تومان و نرخ حواله دلار ۲۹ هزار و ۸۶۴ تومان معامله شد که نسبت به روز قبل تغییری نداشت. قیمت هر اسکناس یورو با افزایش ۳۹ تومانی نسبت به روز گذشته به ۴۶ هزار و ۵۳۰ تومان رسید. نرخ حواله یورو هم با ۳۸ تومان افزایش، ۴۳ هزار و ۲۱۷ تومان معامله شد. اسکناس درهم امارات نیز بدون تغییر ۱۱ هزار و ۶۸۷ تومان و نرخ حواله درهم هم با ثبات در کانال ۱۰ هزار و ۸۵۴ تومان قیمت‌گذاری شد.

وزارت اقتصاد در اطلاعیه‌ای خبر داد

پرداخت سود سهام عدالت در هفته پایانی اسفند

مرحله دوم سود سهام عدالت تا هفته پایانی اسفندماه سال جاری پرداخت می‌شود. دولت در سال ۱۴۰۱ برای پرداخت به موقع سود سهام عدالت تلاش کرده است و همواره تلاش کرده تا سود سهام عدالت را زودتر از زمان دولت‌های قبل پرداخت کند. بر این اساس سازمان بورس اعلام کرده است، باتوجه به دستور سید احسان خاندوزی وزیر امور اقتصادی و دارایی به منظور پرداخت به موقع مرحله دوم سود سهام عدالت در سال ۱۴۰۱ تمام تلاش‌ها بر این است تا هفته پایانی اسفندماه سال جاری پرداخت شود. به گزارش «شدا»، سازمان خصوصی‌سازی نیز اعلام کرده است که انتشار برخی اخبار نادرست توسط برخی افراد برای مقاصد کلاهبرداری و اخاذی از مردم از طریق انتشار در شبکه‌های مجازی و یا پیامک تلفنی و ارسال لینک سایت‌های جعلی و منتسب به نام سازمان خصوصی‌سازی با سرشناسه‌های مختلف درخصوص موضوع سهام عدالت جعلی است و هر گونه واگذاری سهام عدالت پس از تصویب سید سهام در هیأت وزیران و تصویب سازوکار واگذاری از جمله تعیین اولویت‌های مشمولین در شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل (۴۲) اساسی انجام خواهد شد و آخرین تصمیمات در این خصوص از طریق سایت سازمان به نشان www ipo.ir اطلاع‌رسانی خواهد شد. همچنین اطلاع‌رسانی درخصوص زمان و نحوه واریز سود سهام عدالت نیز تنها از طریق سایت شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه به نشانی www.sahamedalat.ir و سایت سازمان خصوصی‌سازی به نشانی www ipo.ir انجام خواهد شد.

حقوق ورودی موبایل بالای ۶۰۰ دلار ۱۵ درصد تعیین شد

براساس مصوبه هیأت وزیران حقوق ورودی گوشی‌های همراه افق ورودی رویه تجاری واردات گوشی‌های تلفن همراه خارجی با قیمت بالای ۶۰۰ دلار ۱۵ درصد و برای سایر رویه‌ها به مأخذ دو برابر یعنی ۳۰ درصد تعیین شده است. هیأت وزیران اخیرا به پیشنهاد معاونت حقوقی رئیس جمهور و به استناد اصل یکصد و سی و هشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران تصویب کرد که بند (۶) ماده (۱) دستورالعمل اجرایی بند (ط) تبصره (۷) ماده واحده قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور موضوع تصویب نامه بهمن ماه امسال، اصلاح شود. بر این اساس حقوق ورودی گوشی‌های همراه حقوق ورودی رویه تجاری واردات گوشی‌های تلفن همراه خارجی با قیمت بالای ۶۰۰ دلار ۱۵ درصد و برای سایر رویه‌ها به مأخذ دو برابر یعنی ۳۰ درصد تعیین شده است.

یک کارشناس اقتصادی بررسی کرد

دلیل رشد شرکت‌های صنعتی بورسی

یک کارشناس اقتصادی، سیاست‌ها و اقدامات خوب دولت و بخش خصوصی را عامل رشد شرکت‌های صنعتی بورسی در چند ماه از سال ۱۴۰۲ عنوان کرد. در مردادماه امسال بود که مرکز پژوهش‌های مجلس، آماری را منتشر کرد که براساس آن نرخ رشد ماهیانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی در مرداد رشد مثبت ۹.۱ درصدی را ثبت کرده است؛ موضوعی که به گفته وزیر اقتصاد، در دی ماه امسال تکرار شده و از بین ۱۵ رشته فعالیت صنعتی بورسی ۹ رشته فعالیت افزایش در شاخص فروش داشته‌اند و بیشتر این شرکت‌ها صنایع، شیمیایی‌ها و فلزات اساسی بوده‌اند. «احمدرضا جیل عاملی» که از سازمان توسعه معدنی کشور درآرم از سال ۱۳۹۹ تاکنون در صنایع شیمیایی و فلزی به ترتیب ۱۲ و ۱۴ درصد رشد تولید را شاهد بوده‌ایم، البته برای صنایع شیمیایی یک افت ۱۲ درصدی در رشد به خاطر اسیدی‌ها و غلیای‌ها ایجاد شد که به خاطر تقاضای کمتر بوده، دلیل این رشد نیز این است که تقویت جهانی فلزات رو به افزایش است، یعنی پتروشیمی چسب‌ها و کودها پلاستیک رنگ‌ها، صابون‌ها و لاتین‌ها افزایش قیمت داشته‌اند. او با بیان اینکه فلزاتی مانند آهن، مس، فولاد، سرب و روی بیشترین میزان صادرات را داشتند و علت آن به خاطر افزایش تقاضا و افزایش قیمتی است که داشتند، یادآور شد: این مهم نشان‌دهنده این است که اقدامات سازمان‌های ذی‌ربط و اکتشافاتی که در معادن انجام شده، جواب مثبت داشته، همچنین، نمای‌گاز خیلی بهتر برای صنعت اتفاق افتاده است. به گفته «جیل عاملی»، در حوزه صادرات نیز تسهیل‌سازی بسیار خوبی صورت گرفته، به طوری که با افزایش میزان تقاضای خارجی، توجه کشورهای خارجی به ایران و منابع فلزی، شیمیایی و پتروشیمی ویژه بوده، به طوری که در حال حاضر بیشترین صادرات فولاد به کشورهای عربی، هند و چین و بیشترین میزان پتروشیمی‌ها هم به کشورهای اروپایی، آسیایی و آفریقایی صادر می‌شود که نتیجه آن افزایش میزان درآمد برای تولیدکنندگان است. این کارشناس اقتصادی با تاکید بر اینکه افزایش میزان صادرات باعث افزایش ارزش افزوده و انگیزه برای تولیدکنندگان می‌شود، متذکر شد: براساس گزارش‌هایی که از گمرک داریم، امسال تقریبا ۲۲ میلیارد دلار آراواری در قالب صادرات فلزات اساسی و شیمیایی صورت گرفته، همچنین براساس مرکز آمار از سال ۱۳۹۹ تاکنون بالغ بر یک میلیون نفر در این دو حوزه مشغول کار شده‌اند و اشتغال‌زایی ایجاد شده است. سیاست‌هایی که در سال‌های اخیر ایجاد شده و اقدامات دولت و بخش خصوصی از یک طرف، تسهیل تأمین مواد اولیه، ارز و انرژی مصرفی از طرف دیگر نشان می‌دهد سیاست‌های خوبی وجود داشته که هم رشد تولید در شرکت‌های فلزات اساسی، پتروشیمی و شیمیایی افزایش یابد هم صنایع وابسته بتوانند تولید خود را افزایش دهند، لذا هر چقدر این سیاست‌ها خوب پیش بروند منابع موجود در ایران را برای کشورهای هدف صادرات جذاب‌تر کرده و رشد تولید نیز ادامه می‌یابد.

۲ روایت از تورم تولید



براساس آن نتیجه می‌شود.
آمارهای این دو مرکز یعنی مرکز آمار و بانک مرکزی نشان می‌دهد که سال پایه استفاده شده در محاسبه تورم تولیدکننده یکسان بوده است (سال ۱۳۹۵). سومین عامل، سبد کالا و خدمات مورد بررسی است. می‌توان گفت یکی از عوامل تأثیرگذار در ایجاد تفاوت میان مراکز آماری کشور این عامل بوده است. به بیان دیگر، سبد استفاده شده برای محاسبه تورم در مرکز آمار ایران و بانک مرکزی متفاوت بوده و همین عامل سبب شده است تا تورم تولیدکننده در این دو مرکز آماری با یکدیگر اختلاف معناداری داشته باشد.

مرکز آمار ایران در آخرین گزارش خود از تورم تولیدکننده اعلام کرده که تورم پیشران سالانه در پاییز امسال ۴۳.۸ درصد بوده است. همچنین بانک مرکزی در تازه‌ترین آمار اعلامی خود از تورم تولیدکننده نرخ تورم پیشران در انتهای آذرماه امسال را ۳۵.۱ درصد اعلام کرده است. به بیان دیگر، میان آمارهای این دو مرکز ۸.۷ واحد درصد اختلاف وجود دارد. این اختلاف تنها به پاییز ۱۴۰۲ ختم نمی‌شود. براساس آمارها می‌توان دید که در تابستان ۱۴۰۲ نیز اختلاف آمار تورم تولیدکننده در این دو مرکز بالغ بر ۸.۴ واحد درصد و در بهار امسال ۷.۱ درصد بوده است. همچنین می‌توان گفت علاوه بر اینکه ارقام این آمار در دو مرکز متفاوت بوده است؛ جهت‌گیری آنها نیز در طی زمان یکسان نبوده است. برای مثال تورم تولیدکننده سالانه مرکز آمار ایران در تابستان امسال نسبت به بهار افزایش داشته است؛ در حالی که براساس داده‌های بانک مرکزی در این مدت تورم تولیدکننده کاهش‌ی بوده است. البته باید عنوان کرد که تنها در آمار تورم سالانه می‌توان تورم سالانه در ماه آخر هر فصل را معادل با تورم سالانه آن فصل در نظر گرفت و این مقایسه را انجام داد. برای مقایسه تورم فصلی و نقطه به نقطه در این دو مرکز نیاز است میانگین شاخص قیمت تولید شده در آمارهای بانک مرکزی به صورت فصلی مورد محاسبه قرار گیرد سپس براساس آن تورم نقطه به نقطه و فصلی برای این مرکز محاسبه شود.

تورم نقطه‌ای پاییز، ۳۴ و ۴۲ درصد؟

در این گزارش محاسبات مذکور انجام شده و نتایج نشان می‌دهد این اختلاف در تورم سالانه در تورم نقطه به نقطه و فصلی هم وجود

فرصت امروز: آمارهای تورم تولیدکننده از سوی دو مرجع آماری کشور نشان می‌دهد مرکز آمار ایران و بانک مرکزی اختلاف معناداری در ارائه این آمار با یکدیگر دارند. نرخ تورم، یکی از مهمترین متغیرهای هر اقتصادی در جهان است. تورم در دو سطح مصرف‌کننده و تولیدکننده اعلام می‌شود. تورم مصرف‌کننده همان تورمی است که عموما مردم در سطح جامعه با آن سروکار دارند. این تورم نشان می‌دهد قیمت کالا و خدمات نهایی که به دست مردم می‌رسد چه میزان افزایش یافته است اما دسته دیگری از تورم نیز وجود دارد که به گوش مردم آشنا نیست. این تورم، همان تورم تولیدکننده است. تورم تولیدکننده در حقیقت همان افزایش قیمت تولید کالاها و خدمات در یک اقتصاد است. به این تورم، تورم پیشران نیز گفته می‌شود. علت این نام‌گذاری به خاطر اثری است که این تورم بر تورم مصرف‌کننده دارد. به بیان ساده‌تر، تورم تولیدکننده یا همان افزایش قیمت در ابتدای چرخه تولید یک کالا باعث می‌شود قیمت کالا در انتهای چرخه و در دست مشتری نهایی نیز افزایش پیدا کند یا همان افزایش در تورم مصرف‌کننده رخ بدهد. در اقتصاد ایران، دو مرکز آماری جزئیات این تورم را منتشر می‌کنند؛ مرکز آمار ایران و بانک مرکزی.

اما آخرین آمار منتشرشده از سوی این مراجع آماری نشان می‌دهد که تفاوت معناداری میان آمارهای مرکز آمار ایران و بانک مرکزی وجود دارد. مرکز آمار ایران در آخرین گزارش خود از تورم تولیدکننده اعلام کرد که تورم پیشران سالانه در پاییز امسال ۴۳.۸ درصد بوده است. همچنین بانک مرکزی در آخرین آمار اعلامی خود از تورم تولیدکننده در انتهای آذرماه امسال، این رقم را ۳۵.۱ درصد اعلام کرده است که میان آمارهای این دو مرکز بیش از ۸ واحد درصد اختلاف به چشم می‌خورد.

چگونگی محاسبه تورم تولیدکننده

ابتدا پیش از بررسی آمار این دو مرکز باید به شیوه محاسبه تورم رجوع کنیم و سپس به بررسی این اختلاف پرداختیم. به گزارش «کوابران»، در شیوه محاسبه تورم سه عامل اصلی اهمیت دارد. عامل اول فرمول محاسبه تورم بوده که در ایران معمولا از شاخص لاسپیتر استفاده می‌شود. عامل دوم «سال پایه» است. سال پایه، سالی است که قیمت کالاها و خدمات

تغییر و تحول در مهمترین بخش اقتصاد ایران چگونه اتفاق افتاد؟

صنعت‌زدایی از کیک اقتصادی

که در پاییز ۱۳۹۹ به بیشترین سهم خود در این مدت برابر با ۵۴ درصد رسید. همچنین سهم بخش صنعت از کیک اقتصاد نیز در این مدت بیش از پیش کاهش یافت و در تابستان ۱۴۰۲ به رقم ۲۸ درصد و سهم بخش خدمات به ۵۴ درصد رسید. با وجود تغییرات مهم در سهم بخش صنعت و خدمات، سهم بخش کشاورزی در این مدت تغییر چشمگیری نداشته، با این حال ارقام نشان می‌دهد سهم فعالیت‌های کشاورزی در کیک اقتصاد در پاییز ۱۴۰۲ به حدود ۶۶ درصد رسیده که کمترین مقدار از سال ۱۳۸۹ محسوب می‌شود و این یعنی بخش کشاورزی در این سال‌ها کوچک شده است، اما این تحولات را به خصوص در مورد رشد بخش خدمات و در اقتصاد چگونه می‌توان تحلیل کرد؟

افزایش سهم فعالیت‌های خدماتی و افت فعالیت‌های صنعتی در کل حجم تولید ناخالص داخلی کشور را می‌توان نشانی از تغییر ساختار اقتصادی کشور و انتقال از اقتصاد صنعتی به اقتصاد خدماتی توصیف کرد. این موضوع، مزایا و معایبی دارد که می‌توان به آنها اشاره کرد. رشد فعالیت‌های خدماتی در اقتصاد، فرصت‌های شغلی بیشتری ایجاد می‌کند، صنایع مرتبط با این بخش مثل حمل‌ونقل و فناوری اطلاعات را رونق می‌دهد و همچنین می‌تواند کیفیت زندگی را از طریق ارتقای برخی فعالیت‌های مهم، خدماتی مثل آموزش در توسعه اقتصاد باعث شود. با این حال اما صنعت بازیگر کلیدی در رشد و توسعه اقتصادی است و اهمیت بسیاری دارد. صنعت بستر توسعه فناوری‌ها و نوآوری‌هایی است که می‌توانند ارزش افزوده زیادی برای کشور ایجاد کنند. همچنین این بخش جایگاه مهمی نیز در تجارت خارجی دارد و محصولات صنعتی با ارزش افزوده بالا، ارزش صادراتی بیشتری دارند و بنابراین رشد این بخش، قابلیت رقابتی کشور در بازار جهانی را رشد می‌دهد. از سوی دیگر باید توجه کرد که رشد صنعت منجر به توسعه زیرساخت‌های کشور می‌شود و از آن طریق امکان گسترش فعالیت‌های اقتصادی فراهم می‌شود. همچنین صنعت در جهان صنعتی امروز، عامل مهمی در استقلال اقتصادی کشورهاست و تقویت آن، قدرت اقتصادی کشور را در مواجهه با تغییرات جهانی تقویت خواهد کرد. مزایایی که بخش خدمات نسبت به پاییز سال گذشته حدود ۰.۳ واحد افت کرده که این افت در ۳ زیرگروه آن نیز دیده می‌شود. براساس داده‌های مرکز آمار، ارزش حقیقی تولیدات کل اقتصاد کشور در پاییز امسال برابر با ۲۱۹ هزار و ۶۰۹ میلیارد تومان بوده است. ۵۴ درصد از این ارزش برابر با ۱۱۲۰ هزار و ۱۵۹ میلیارد تومان را فعالیت‌های خدماتی ایجاد کرده‌اند

رشد فعالیت‌های خدماتی در پاییز امسال حدود ۴.۶ درصد بوده و این فعالیت‌ها نیمی از کل رشد اقتصادی را تشکیل داده‌اند. این مهم نشان می‌دهد سهم بخش خدمات از کیک اقتصاد ایران در سال‌های گذشته به مرور افزایش یافته و سهم بخش صنعت افت کرده است. سهم بخش کشاورزی نیز به کمترین میزان خود در ۱۴ سال اخیر رسیده است. به گزارش «کوابران»، تولید ناخالص داخلی (GDP) شامل تمام کالاها و خدماتی است که در یک دوره زمانی در کشور تولید شده و از تولید آنها ارزش افزوده ایجاد شده است. مرکز آمار ایران، ارزش تولید ناخالص داخلی را به تفکیک سه بخش اصلی اقتصاد یعنی کشاورزی، صنعت و خدمات و زیرگروه‌های اصلی آنها گزارش می‌کند. با بررسی سهم ارزش افزوده ایجادشده در این بخش‌ها نسبت به ارزش افزوده ایجادشده در کل اقتصاد که همان تولید ناخالص داخلی است، می‌توان متوجه شد که روند رشد و توسعه اقتصادی در کدام جهت پیش می‌رود؟ رشد کشاورزی، یا صنعتی شدن یا رشد فعالیت‌های خدماتی؟

در این گزارش تغییر سهم سه بخش اصلی اقتصاد در فصل پاییز از سال ۱۳۸۶ تا ۱۴۰۲ در دو بازه زمانی بررسی شده است. این بررسی نشان می‌دهد که سهم بخش کشاورزی در این سال‌ها تغییر چندانی نکرده اما سهم بخش صنعت افت و سهم بخش خدمات رشد کرده است؛ به طوری که از سال ۱۳۹۱، فعالیت‌های خدماتی از صنعت پیشی گرفته و سهم بیشتری را در کیک اقتصاد برای خود تعیین کرده است. حجم تولید ناخالص داخلی کشور در پاییز ۱۳۸۶ برابر با ۱۷۰ هزار و ۹۸۹ میلیارد تومان بوده که از این حجم حدود ۵۴ درصد آن را صنعت، ۳۷ درصد را خدمات و ۷ درصد را کشاورزی ایجاد کرده بود، اما در چهار سال بعدی یعنی تا سال ۱۳۹۰، سهم صنعت افت و به سهم خدمات افزوده شد؛ به طوری که در پاییز ۱۳۹۰، سهم بخش صنعت به ۴۹ درصد و سهم بخش خدمات به ۴۳ درصد رسید. در این مدت همچنین سهم کشاورزی نیز کاهش یافت و در سال ۱۳۹۰ به حدود ۶ درصد رسید. حجم تولید ناخالص داخلی در پاییز این سال برابر با ۱۷۴ هزار و ۷۸۹ میلیارد تومان بود. این مهم نشان می‌داد که در این سال‌ها اقتصاد در حال حرکت از تولید محصولات فیزیکی به سمت ارائه فعالیت‌های غیرفیزیکی بود. این فرآیند تا جایی پیش رفت که از سال ۱۳۹۱، سهم بخش خدمات از بخش صنعت در کیک اقتصاد بیشتر شد.

در پاییز ۱۳۹۱، حجم ارزش افزوده تولیدشده در کل کشور به ۱۶۰ هزار و ۷۵۳ میلیارد تومان افت کرد. این افت اما با رشد سهم بخش خدمات همراه بود؛ به طوری که برای نخستین بار سهم خدمات از سهم صنعت بیشتر شد و فعالیت‌های این بخش ۴۸ درصد از مجموع ارزش افزوده تولیدشده در کشور را تشکیل داد. در این سال همچنین سهم بخش خدمات به ۴۳ درصد و سهم بخش کشاورزی به ۷ درصد رسید. رشد سهم بخش خدمات در سال‌های بعد نیز ادامه یافت و از سال ۱۳۹۶ به بعد، اختلاف سهم آن با بخش صنعت سرعت گرفت؛ به طوری

تکنیک‌های بازاریابی برای پیش از رونمایی محصولات



هم چنین تجربه‌ای را پشت سر گذاشته‌اید، دیگر نباید از همان سوراخ گزیده شوید.

یک ایده هوشمندانه در اینجا تلاش برای استفاده از ظرفیت برزندگان به منظور ارتقای هزینه بر روی مخاطب هدف است. مثلاً اگر مشتریان وفادار دارید، بد نیست از قبل به این درباره مراسم تقدام دهید. حتی می‌توانید قبل از مراسم اصلی، یکسوی دو تارمسر مقدامی بر گزار کنید. به این صورت که در این مراسمها جزییانی درباره محصولات تحویل مخاطب دهید. باور کنید یا نه، این استراتژی علاقه‌های پری پیگیری هرچه بیشتر وضعیت محصولات را دوجندان خواهد کرد. بر سر منتظر چه هستید؟ همین حالت بد کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید. اینطوری کلی فرصت درجه یک برای تعامل با مخاطبان خواهید داشت. اطلاع‌رسانی درباره مراسم ویژه رند در دهه‌های قبل از طریق تلویزیون یا حتی بیلبوردهای رند در انجام می‌شد. امروزه اما شبکه‌های اجتماعی جایی همه ابزارهای ارتباطی را در اختیار شما می‌دهد و بر طویر از این ابزار برای اطلاع‌رسانی درباره مراسمات استفاده کنید. یادتان باشد، اگر در این زمینه حتی یک درصد تعلل کنید، قیاً به سرعت جای شما در بازار را خواهند گرفت. آن وقت شما می‌مانید و مشتریانی که حتی انگیزه‌ای برای مراجعه با شما هم ندارند.

سخن پایانی

بازاریابی کاری نیست که شما بعد از عرضه محصولتان به بازار انجام دهید. خوب اگر مشتریان از قبل برای محصول و حتی مراسم رونمایی آن آمادگی داشته باشند، شما کلی جلو می‌افتید. بشک بیان چنین ایده‌ای خیلی راحت‌تر از عمل به آن است. درست به همین خاطر برخی از کارآفرینان به طور مداوم مشکلاتی در زمینه اجرای این ایده دارند.

ما در این مقاله سعی کردیم بر برخی از بهترین ایده‌ها و راهکارهای پاسداری لازم برای تعامل با مخاطبان هدف و اثرگذاری بر روی آنها را دارید. امید است منظره چه هستید؟ ما حتماً دست به کار شده و اینها را به سود کسب و کارتان تغییر دهید. اینطوری فرصت لازم برای تعامل بهینه با مخاطبان‌تان را نیز به دست می‌آورید. هر جا هم به مشکل خوردید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

the-1668f4112/https://www.shopify.com/blog
real-secret-to-launching-a-successful-store-to-
thousands-of-excited-customers
https://prelaunch.com/blog/pre-launch-marketing-
strategies

چالشی که خیلی از بازاربایها به طور مداوم با آن رو به رو هستند، جذب مخاطب جدید در عین حفظ مشتریان قبلی است. این دوگانه همهمیشه در تضاد با هم قرار دارد. به همین خاطر بسیاری از بازاربایها عملاً میانه خوبی با آن ندارند. ماجرا جالب شد، نه؟

اگر شما حواس‌تان به ماهیت مسابقه باشد، بدون اینکه پای جایزه‌های چند هزار دلاری به بحث باز شود، خیلی راحت مخاطبان‌تان را می‌خوابد خواهید کرد. هدف اصلی در این میان باید ایجاد اوقاتی خوش برای مخاطب هدف باشد. وگرنه کارتان به سادگی هرچه تمام‌تر گره می‌خورد. خب کلاسی است خودتان را جای یک مخاطب علاقه‌مند قرار دهید تا به خوبی از ماهیت یک مسابقه جذاب مطلع شوید.

ارتباط گرفتن با پادکست‌ها

این روزها پاکستان‌های بسیار زیادی درباره موضوعات مختلف دم دست کاربران قرار دارد. کار اولیوم مصنفانه به قضیه نگاه کنیم، اوج گیری دوباره پاکستان‌ها در واقع ریشه در نوستالژی رادیو دارد. حق همه ما در طول زندگی ما دست کم یکبار به رادیو گوش داده‌ایم، پاکستان هم تقریباً همین نوستالژی را در ظاهری تازه به مخاطب معرفی می‌کند. صرف نظر از ریشه محبوبیت پاکستان، شما باید خودتان را برای استفاده درست از آن آماده کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا رونمایی حاصل‌تری از محصولاتتان داشته باشید. اگر گفت کرده باشید، این روزها محصولات قبل از اینکه به طور رسمی به بازار عرضه شوند، در پاکستان‌ها تخصصی زیر تیغ نقد و بررسی می‌روند. مثلاً گوشی‌های ایفون یا گلکسی اس همیشه چند ماه قبل از عرضه رسمی در پاکستان‌ها تخصصی مورد بررسی قرار می‌گیرند. نکته جالب اینکه بسیاری از افراد این بررسی‌ها را نه‌بابت دوست دارد، بلکه جالب اینکه بسیاری از افراد این بررسی‌ها را

ماموریت شما در این بخش مثل روز روشن است. شما به عنوان یک کارآفرین باید قیل از هر چیزی مطمئن شوید محصول برای یک پاداکست‌های تخصصی جذابیت لازم را دارد. با این همکاری شاید کمی خرج روی دستتان بگذارد، اما آنجایی که با سواوسا بلد اندیشا شده، به شما این تعامل با مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. منظور ما این است که شما نباید همینطور بی‌مقدمه سراغ پاداکست‌ها بروید. در عوض باید نیست گزینه‌های محبوب در حوزه کارتان را شناسایی کرده و سپس سراغ آنها را بگیرید. اینطوری اندک شانس برای اثرگذاری بهینه بر روی مخاطبانتان را خواهید یافت.

اطلاع‌رسانی برای مراسم اصلی

آخرین کاری که شما به عنوان یک بازاریاب برای افزایش جذابیت مراسم‌تان باید انجام دهید، اطلاع‌رسانی دقیق درباره مراسم اصلی است. خب بسیاری از بازاریاب‌ها دائما در تلاش برای طراحی مراسم هستند، به طوری که خیلی زود یادشان می‌رود درباره آن با بقیه حرف بزنند. اگر شما

داشته باشد. اینطوری فرصت خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطبان پیدا می‌کنید. یادتان نرود، شما در دنیای کسب و کار هیچ وقت تنها نیستید. به همین خاطر می‌توانید همیشه روی استفاده از ایده‌های رقبا نیز حساب کنید. البته بهتر است در این رابطه ایده‌های رقبا را با هم ترکیب کرده و سپس به یک ایده واحد برسید. اینطوری بازخورد بهتری هم از مخاطبان دریافت خواهید کرد.

رونمایی از تیزرها

تیزرها در واقع پیش‌نمایشی برای کمپین یا رونمایی صلی از محصولات به حساب می‌آیند. بسیاری از برندها اصلاً به ایجاد حس انتظار در میان مخاطب توجهی ندارند. به همین خاطر به طور ناگهانی مراسم رونمایی از محصولات را برگزار کرده یا حتی بدون هیچ اطلاعی آن را روانه بازار می‌کنند. این در حالی است که رونمایی از یک تیزر قبل از مراسم رونمایی ایده بسیار جذابی خواهد بود.

وقتی مشتریان در بازار با انواع تیزرهای محصولات شما رو به رو می‌شوند، انگیزه‌شان برای تعامل با شما حسابی افزایش پیدا خواهد کرد. شاید در این سناریو مشتریان الزاما به سوی خرید هدایت نشوند، اما دست کم اسم برندتان تا مدت‌ها در ذهن آنها باقی خواهد ماند. خوب مگر یک کمپین بازاریابی موفق به غلبه بر این چالش‌ها، باید انجام دهد؟

تیزر شما باید در عین حال که ظاهر محصول را نشان می‌دهد، فقط بر روی ویژگی‌های برجسته آن تأکید کند. خوب شما در یک تیزر کوتاه فرصت توضیح تمام شرایط و اوضاع برای مخاطبان را ندارید. به همین دلیل باید کارتان را به شیوه دیگری ساماندهی کنید. وگرنه خیلی زود با چالش‌های اساسی روبرو خواهید شد. آن وقت دیگر هیچ وقت فرصتی برای اثرگذاری بر روی مخاطبان‌تان پیدا نمی‌کنید.

متاسفانه برخی از برندها فقط روی کاغذ تیزرهای برای مخاطب منتشر می‌کنند. این در حالی است که از نظر فنی هیچ فرقی بین تیزر و ویدئوی اصلی و رومانی آنها وجود ندارد. اگر تیزر شما بیشتر از ۱۰ یا نهایتاً ۱۵ ثانیه باشد، دیگر از حالت تیزر خارج می‌شود. پس باید حواس‌تان باشد در اینجا زیاده‌روی نکنید.

یک نکته کلیدی دیگر در رابطه با تیزر استفاده از خلاصیت است. اگر شما همیشه تیزرتان را به یک شکل منتشر کنید، کم کم جذابیتش برای مخاطب از بین می‌رود. پس بهتر است کارتان را طو طول زمان تغییر دهید. اینطوری همیشه تیزر تان برای مخاطب جذابیت و تازگی را برای مخاطب خواهد داشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و کمی قواعد مربوط به طراحی تیزر تان را تغییر دهید. اینطوری بازخوردهای پشهرتی را از سوی مخاطب دریافت کرده و کمی هم خودتان را با رقبا متمایز خواهید کرد. **دوستی، قند، حذاب و حساس؛ انگش!**

برگزاری مسابقه

چه چیزی بیشتر از یک مسابقه جذاب می‌تواند توجه مخاطب به محصول شما را جلب کند؟ خیلی وقت‌ها محصولات که روانه بازار می‌شوند، در دنیای شلوغ کسب و کار حتی فرصت جلب نظر یک مشتری را هم پیدا نمی‌کنند. این در حالی است که یک بازیاب باهوش همیشه قبل از رونمایی اصلی محصول گرد و خاک اصلی را به پا می‌کند.

قبول دارم خیلی وقت‌ها بازاربها گرد و خاک کردن در بازار را به مثابه ولخرجی می‌دانند. با این حال شما نباید خودتان را به زحمت انداخته یا اوضاع را حساسی به خودتان سخت بگیرید. اینطوری فعالیت بسیار بیشتری در زمینه جلب نظر مخاطب خواهید داشت. باور کنید یا نه، یکی از ایده‌های کم‌هزینه برای جلب نظر مخاطب پیش از رونمایی محصول برگزیرای مسابقه ساده است.

شما می‌توانید در شبکه‌های اجتماعی به ساده‌ترین شکل ممکن برای مخاطبان مسابقه‌ای بی‌نهایت جذاب ترتیب دهید. اینطوری نه تنها شرکت در مسابقه برای کاربران سخت نخواهد بود، بلکه هزینه زیادی هم روی دست شما نخواهد ماند.

یکی از مثال‌های جذاب در رابطه با این ایده مربوط به برند اپل است. اپل برند همیشه مسابقه‌هایی برای عکاسی کاربران با گوشی آیفون برگزار می‌کند. البته در این میان چیزی از جایزه ثبت نیست. در عوض عکس‌های برگزیده در صفحه رسمی این برند در شبکه‌های اجتماعی بازتشریح داده می‌شود. به علاوه، اپل برای تبلیغات بر روی بیلبوردها نیز از همین عکس‌ها استفاده می‌کند. اینطور مدیران اپل تیر و دو نشان می‌زنند، به اینکه خیلی راحت مخاطبشان را علاقه‌مند به محصولات خود نگه می‌دارند، هم اینکه مشتریان فعلی را حفظ خواهند کرد.

نویسنده: علی آل علی

آیا تا حالا شده برای معرفی یک محصول حساسی لحظه‌شماری کنید؟ معمولاً هر کسی در این دنیای دست‌کم یک حوزه مورد علاقه دارد که رونمایی از محصولات تازه در آن آدمی‌نیک خوشتر از حساسی بالا بردن، مثلاً کاسه‌ای که عاشق دنیای گلی هستند، یا رونمایی نسل جدید کنسول‌های بازی حساسی هیجان‌زده خواهند شد. این ماجرا در باره عاشقان موتورسواریک نیز صادق دارد. هر سال که برندهایی مثل کوارازنی یا هوندا موتورموته‌های تازه‌ای روانه بازار می‌کنند، بسیاری از عاشقان این محصولات با دقت هرچه تمام‌تر کمین‌های بازاربازی و جبری را دنبال می‌نمایند.

شاید فکر کنید هیجان افراد در زمینه پیگیری اخبار مربوط به رونمایی صورت حاصل فقط و فقط حاصل کنجکاوی خودشان است. خوب در این صورت باید بدانید که نگاتان به این حوزه را تغییر دهم، بسیاری از کارآفرینان برای اینکه موقعیت بهتری در بازار به دست بیاورند، دامن سراغ استفاده از تکنیک‌های بازاریابی تازه می‌روند. یکی از روش‌های بازاریابی که در این میان اثرگذار است بسیار زیادی دارد، مربوط به پیش از رونمایی محصولات است. مثلاً در نظر ساسونگی در نظر بگیرید، این ابزار هر دهن سال قبل از اینکه هرچهارم ژانویه اس را رونمایی کند، کلی اخبار و نکات تازه درباره آن به گوش مخاطب می‌رساند. به طوری که تقریباً همه علاقه‌مندان به دنبال گوشه‌ای هوشمند برای این محصول لحظه‌شماری می‌کنند. بازاریابی با تمرکز بر روی بازه زمانی قبل از رونمایی محصولات اهمیت بسیار ویژه‌ای در دنیای مدرن دارد. بسیاری از کارآفرینان برای اینکه در دنیای مدرن جایی در بازارهای جهانی داشته باشند، این‌ها همیشه مشتریان را به محصولات علاقه‌مند نگه دارند بنابراین اگر شما نتوانید این کار را به خوبی انجام دهید، کالاهای شما می‌عرع که خواهد بود.

بازاریابی قبل از رونمایی محصولات به شما کمک می‌کند تا هیچان
کافی در مشترکان ایجاد کرده و به محض رونمایی از محصولات کلی نیت
فراشتر دریافت کنید. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که این
بسته اگر تمام کارآفرینان در سراسر دنیا جاذبه‌ی زیادی دارد، هرگز نه
شما در این مقاله نتنها با روش‌های خاص مربوط به بازاریابی قبل از
رونمایی محصولات آشنا می‌شوید، بلکه اگر درست آن حتی پس از
رونمایی از محصولات را نیز یاد می‌گیرید. خوب اگر آماده هستید، کم کم
گرامان در این حوزه را شروع کنید.

های بازاریابی قبل از رونمایی محصول

قبل از اینکه باعجله سراغ تکنیکهای مورد بحث در این مقاله برویم، ابتدا تکلیف‌هایمان را با یک نکته کلیدی روشن کنیم. آیا شما تا حالا زمان مشخصی برای رونمایی محصولاتتان در نظر گرفته‌اید؟ این نکته‌ای است که بسیاری از کارآفرینان اصلا دقت کافی به آن را ندارند. درست به همین خاطر اوضاع‌شان در دنیای کسب و کار به طرز مداوم متغیر می‌شود. کسب و کارهایی که سابقه طولانی در زمینه رونمایی با خبر قبلی دارند، کارشان در این راستا راحت‌تر خواهد بود. با این حال اگر شما همیشه بدون اطلاع محصولاتتان را روانه بازار می‌کنید، باید مراقب عواقب کارتان هم باشید؛ چراکه وقتی مشتریان از زمان عرضه محصولاتتان خبر نداشته باشند، استقبال چندانی هم از آن نخواهند کرد.

حالا که با یک مقدمه کوتاه وارد بحث شدیم، بد نیست سراغ ایده‌های کلیدی‌مان برویم. خب شما که تا اینجا نیامده‌اید که ما برخی از ایده‌های ساده در رابطه با تولید محتوا را تحویل تان دهیم؟ پس با ما همراه باشید تا برویم سراغ اصل ماجرا.

اطلاع رسانی قبلی

ایستادگان و محققان را به این فکر کرده‌اید که مشتریان شما از کجا باید زمان رومنامی را به محصولات اختصاص دهند؟ این مسئله است که بسیاری از بازارهای با این رو به رو بوده و جواب روشنی به آن ندارند. انگار که مشتریان شما به شما می‌گویند که باید محصولات گران یا لوکس مصداق داشته باشند، اما کسب و کارهای کوچک را شامل نمی‌شود. به همین دلیل شما باید همیشه دربارهٔ موضوع محصولاتی دقیق‌تر داشته باشید و اگر نه مخاطب خیلی بی‌تفاوت از کنار رد می‌شود.

یک ایده ساده در این میان استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی برای اطلاع‌رسانی درباره محصولات تان است. اگر در این بین از اینفلوئنسرها استفاده کنید، ما‌جرا برای مخاطبان حساسی جذاب‌تر می‌شود. خب مگر کسی هم در دنیا هست که از تعامل با اینفلوئنسرها لذت نبرد؟

 شرکت ملی نشر افغان شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی	آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای		
نوبت اول شناسه آگهی: ۱۶۷۸۲۴۰			
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقدام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل بصورت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) تأمین نماید:			
شماره فراخوان در سامانه ستاد ایران ۲۰۰.۲۹۳۳۳۰۰۰۱.۷			
شماره مناقصه / تقاضا R1-۱۲۰.۲۱۰۲۸-AD تفاضلی R1-۲۱۲۰.۲۱۲۲			
موضوع مناقصه / شرح مختصر اقلام درخواستی خرید DELUGE VALVE سیستم آتش نشانی			
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال			
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضمین قابل قبول و یا عینی نامه تضمین شماره ۱۳۳۳-۵۰۶۵۹ مورخ ۹۲/۰۹/۲۲ هیأت وزیران می باشد.			
مبلغ بر آوردی مناقصه ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال			
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد طرف مدت دو هفته پس از اعلامیه مهلت در یافت اسناد می باشد.			
آخرین مهلت باز گذاری / ارسال مستندات ارزیابی کیفی (روزمه) پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران، مستندات دریافت پیشنهاد فنی و مالی به همراه برنامه زمانی از طریق سامانه ستاد ارسال می گردد.			
آخرین مهلت باز گزاری پیشنهادات فنی / مالی در سامانه ستاد استان بوشهر - شهرستان عسلویه - شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی - بلافاصله اول - اداره خرید			
آدرس مناقصه گران			
بدیهی است کلیه فرایند برگزاری مناقصه الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به نتایج WWW.SETADIRAN انجام می پذیرد و به پیشنهادهای خارج از سامانه ستاد هیچگونه ترمیم اثری داده نخواهد شد و مناقصه گران پاسیتی نسبت به قیمت نام در سامانه ستاد دریافت اسناد اظهارنامه الکترونیکی اقدام نمایند. مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن های ۰۲۲۲۹-۰۷۳۲۱۳۱۳۳۵ تماس حاصل فرمایند.			
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۶/۱۳/۱۴۰۱		تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۰/۱۳/۱۴۰۱	

[illegible]

آگهی مناقصه عمومی



دفترک توزیع نیروی برق
استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در نظر دارد خدمات مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید:

ردیف	موضوع	شماره مناقصه
۱	اجرای پروژه تعویض سیم به کابل خودنگهدار و اصلاح شبکه واقع در محله سیدکامل بندرعباس با حجم عملیاتی: شبکه فشار متوسطی هوایی به طول ۱۲۰۰۰ متر در مدیریت برق ناحیه یک بندرعباس از محل اعتبارات داخلی (کاهش تلفات) مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲,۲۲۰,۹۰۷,۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: دو (۲) ماه پیش پرداخت: ده (۱۰) درصد	۱۴۰۲-۱۵۶
۲	انجام خدمات مربوط به پایش و تماس با مشترکین بهدکار دارای رسوب بدهی برق مصرفی و وصول مطالبات شرکت توزیع نیروی برق استان طبق لیست و شرایط پیوست اسناد از محل اعتبارات داخلی مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲,۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: دوازده (۱۲) ماه پیش پرداخت: ندارد. مبلغ تضمین شرکت در مناقصات به سه صورت ضمانت بانکی و واریز نقد و کسر از مطالبات مورد قبول می باشد.	۱۴۰۲-۱۵۷

لذا کلیه پیمانکاران واجد شرایط که دارای تجربه، تخصص و تجهیزات لازم بوده می توانند پس از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در روزنامه جهت خرید اسناد مناقصه به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند و جهت دریافت اسناد اقدام نمایند.

آدرس: دستگاه مناقصه گزاری: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی رزینون (تیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان
تلفن: ۳۱۲۰۱۵۹۴ - ۳۱۲۰۳۱۲ - ۳۱۲۰۷۶ - فاکس دبیر خاند: ۳۱۲۰۱۴۲ - ۳۱۲۰۷۶

مشخصات شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان: ششاسه ملی شرکت: ۱۳۳۵۵۷۷-۱۰۱۰ ش ثبت: ۱۹۵۴ کد پستی: ۷۵۱۱۵-۷۹۱۳۶

محل بازگشایی پاکت: شرکت توزیع برق هرمزگان - دفتر امور تدارکات و انبارها

به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انعقاد، مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

هزینه چاپ آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.

آدرس دالود اسناد: خرید اسناد فقط از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) میبایشد (www.setadiran.ir)

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۱۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۱۳

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

رشد ۱۳۰ درصدی صدور اسناد مالکیت در استان یزد



یزد– **سعید محمد جواد عرفان‌فر**؛ مدیر کل ثبت اسناد و املاک استان یزد با اشاره به رشد ۱۳۰ درصدی صدور سند مالکیت در این استان گفت: صدور سند مالکیت کاداستری در ۱۱ ماهه اسال ۱۰۰ هزار برگ گذشت. مهدی اقبال با بیان اینکه با تلاش جهادی همکاران ، برگ زرین دیگری در عملکرد این اداره کل به ثبت رسیده است ، اظهار داشت : از ابتدای امسال در راستای تحقق فرمایشات رهبر معظم انقلاب و اجرای کامل قانون جنگار، فعالیت جهادی و خدمت بی منت و صداقته در دستور کار قرار گرفت.وی افزود: در این راستا یکی از فعالیت های برنامه ریزی شده ، تعویض اسناد دفترچه ای به کاداستری و صدور اسناد کاداستری مالکیت املاک و اراضی بود که در این بخش ، رشد بسیار خوبی را تاکنون شاهد بوده ایم. عضو شورای حفظ حقوق بیت المال یزد تصریح کرد: حمایت های مجموعه های قضایی و دولتی یبژه شوراهای قضایی و شورای حفظ حقوق بیت المال منجر به صدور حدود ۱۰۲ هزار برگ سند مالکیت کاداستری در این اداره کل طی ۱۱ ماهه است. اقبال ادامه داد: این در حالی است که این میزان در طول ۱۱ ماه سال گذشته ۷۹ هزار و ۵۰۰ برگ بوده که بیانگر رشد ۱۳۰ درصد صدور سند مالکیت کاداستری در سال ۱۴۰۰ است. وی با اشاره به اهمیت صدور اسناد کاداستری در تأمین امنیت قضایی و بهداشت حقوقی جامعه گفت : ماهیت فیزیکی مطلوب ضریب امنیتی بالا، جلوگیری از تجاوز دیگران به زمین های شخصی و دولتی، قابلیت احیا در صورت وقوع حوادث غیرمترقبه به دلیل نگهداری اسناد در چند نقطه از جمله مزایای اسناد جنگدار است. مدیر کل ثبت اسناد و املاک استان یزد اظهار امیدواری کرد تا با اجرای کامل قانون جنگدار و صدور اسناد کاداستری زمینه حمایت و پشتیبانی بیشتر از تولید و رونق اقتصادی و نیز سرمایه گذاری فراهم شد و دعاوی مربوط به حوزه زمین و مسکن و نهایتا پرورنده های تشکیلی این بخش در محاکم قضایی کاهش یابد.

نصب ۱۷ هزار علائم جاده‌ای در محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه



کرمانشاه– **خبرنگار فرصت امروز**: کهریزی مدیرکل راهداری کرمانشاه سیرپرست اداره کل راهداری و حمل و نقل جادهای استان کرمانشاه گفت: طی ۱۱ ماهه سال جاری ۱۷ هزار علامت جاده‌ای در محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه نصب شده‌است. سید شهرام کهریزی سیرپرست اداره کل راهداری و حمل و نقل جادهای استان کرمانشاه اظهار کرد: در راستای ایمن سازی محورهای مواصلاتی استان و کاهش تصادفات و تلفات جاده‌ای طی ۱۱ ماه سال جاری ۱۷ هزار عدد تابلو مسررنامه، اطلاعاتی، انتظامی، اخطاری و... در محورهای اصلی، فرعی و روستایی نصب شده‌است. وی گفت: از اهم تلاش‌های این اداره کل افزایش ایمنی تردد راهها، به‌منظور حفظ و بهره‌برداری بهینه کاربران جاده‌ای است. کهریزی وی بیان اینکه تابلوها و علائم جاده‌ای زبان گویا برای کاربران جاده‌ای به‌شمار می‌روند، افزود: با توجه اهمیت نصب تابلو به‌منظور ارائه اطلاعات به رانندگان طی ۱۱ ماهه سال جاری یک‌هزار و ۵۵۰ متر مربع تابلو اطلاعاتی متواژ و نصب شده‌است. وی عنوان کرد: در سال جاری ۱۰۳ تابلو دروازی در محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه احداث و نصب شده‌است. کهریزی در پایان افزود: کلیه کاربان جاده‌ای می‌توانند با مشاهده هرگونه نواقص در جاده‌ها یا شماره گیری ۱۴۱ مرکز مدیریت راه‌ها این مشکلات را به اطلاع اداره کل راهداری و حمل و نقل جادهای استان کرمانشاه برسانند.

فعالیت‌های توسعه‌ای مخابرات شهرستان بندرگز تشریح شد

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: رئیس اداره مخابرات شهرستان بندرگز اهم اقدامات انجام شده در راستای توسعه مخابرات در این شهرستان را تشریح کرد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، مهندس نصیرخاری در گفتگویی هم پروژه های اجرا شده توسط مخابرات شهرستان بندرگز را تشریح و برنامه های در دست اقدام را اعلام کرد. وی اجرای فیبر اختصاصی برای بانک های سیه ملت،مهرملی را از مهمترین برنامه های انجام شده عنوان کرد و گفت : اجرای فیبر اختصاصی بانک ها از برنامه های مهم این شهرستان بود که با تلاش همکاران ستادی و شهرستان بندرگز اجرا شده است. رئیس اداره مخابرات شهرستان بندرگز اقدامات انجام شده در جهت توسعه شبکه را نیز برچسته دانست و گفت : برگردان ۹۶۰ مشترک از کافو مسی به نوری در جهت ارتقا کیفیت اینترنت و Voice ، نصبolt و fat در مرکز نوکنده را از جمله این اقدامات وهدف از انجام این طرح ها را افزایش کیفیت ارتباطات مخابراتی در سطح شهرستان دانست .

تمامی روستاهای شهرستان گمیشان به تکنولوژی G۴ مجهز شد

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: در راستای افزایش رضایتمندی مشترکین از سروس های اپراتور همراه اول با تلاش سخت کوشان مخابرات منطقه گلستان وشهرستان گمیشان سایت BTS این اپراتور در روستای های توابع شهرستان گمیشان به تکنولوژی G۴ مجهز شد.به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان، تمامی روستاهای شهرستان گمیشان به تکنوزی G۴ مجهز شد.سید چوگان رئیس اداره مخابرات شهرستان گمیشان در این باره گفت :به منظور پاسخگویی به نیازهای ارتباطی مشترکان، روستای کمتر از بیست خانوار در این شهرستان به G۴ مجهز شد.وی با اشاره به مزایای راه اندازی این فناوری در این روستاها، گفت : با تجهیز روستاها به فناوری G۴ ضمن افزایش پوشش آنتن دهی، پهنای باند تلفن همراه اول و کیفیت ارائه اینترنت پرسرعت همراه اول در سطح روستا و نقاط اطراف افزایش خواهد یافت.

شهردار کرج:

گره گشایی از صدور پروانه برای املاک قولنامه‌ای خبری خوش برای قشر سازندگان است
کرج– **خبرنگار فرصت امروز**: شهردار کرج ضمن قهرمانی از پیگیری های اعضای شورای اسلامی این شهر و حمایت ویژه استاندار البرز در لغو ممنوعیت صدور پروانه ساختمانی برای املاک قولنامه‌ای، آن را موجب رفع نالاکتبی چندین ساله و خبری خوش برای قشر سازنده، عمل رشد درآمدهای شهری و تسریع در نوسازی بافت های فرسوده دانست.
مهرداد کبابی اظهار داشت: پس از ابلاغ بخشنامه استانداری البرز به شهرداری، نمایان‌برنده پروانه ساخت برای املاک قولنامه‌ای می‌توانند جهت تشکیل پرونده به مناطق ده گانه مراجعه نمایند، اعلام این خبر خوش موجب از رضایتمندی را در شهروندان و سازندگان ایجاد نموده است، چرا که در چندین سال اخیر امکان پاسخگویی به مطالبه این عزیزان با توجه به رای دیوان علالت مقدور نبود. این مسئول ادامه داد: با رونق ساخت و سازها و برای املاک قولنامه‌ای، روند نوسازی بافت های فرسوده سرعت می گیرد و به آبادانی شهری کمک می نماید، همچنین منابع درآمدی شهرداری کرج جهت تقویت خدمت رسانی به شهروندان و محرومیت زبانی و رشد رانه‌های خدماتی و عمرانی و فرهنگی بهبود می یابد. وی تصریح کرد: باید گفت که گره گشایی از صدور پروانه ساختمانی برای املاک قولنامه‌ای پس از چندین سال وقفه محاصل مکاتبات و اداری و مداوم با دستگاه های ذیربط بوده و جلسات متعددی در این زمینه برگزار شد و اعضای محترم شورای شهر نیز مطالبه گری و پیگیری ویژه ای در این راستا داشته اند که در نهایت استاندار محترم طی دستوری راهگشا این معضل را مرتفع نمود.

ای در این راستا داشته اند که در نهایت استاندار محترم طی دستوری راهگشا این معضل را مرتفع نمود.

برقراری ارتباط مخابراتی صدردصد شعب اخذ رای مخابرات منطقه گلستان در روز انتخابات

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: با تلاش مدیران ،روسا و کارشناسان فنی مخابرات منطقه گلستان در روز انتخابات وایام قبل از آن صد در صد شعب اخذ رای از ارتباط با کیفیت برخوردار شد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان مدیران روسا و کارشناسان فنی مخابرات منطقه گلستان در روز انتخابات وایام قبل از آن با آمادگی کامل جهت تأمین ارتباط پایدار فعال بوده و اقدامات لازم برای پیشگیری از قطع ارتباط انجام داده اند. دکتر غلامعلی شهرامی را بیان این مطلب گفت: با تلاش کارکنان مخابرات اسنل و تمهیدات و برنامه‌ریزی‌های فنی صورت گرفته در ایجاد شبکه‌های ارتباطی و مخابراتی مناسب، زیرساخت‌های لازم برای برقراری ارتباطی اول و پایدار در روز انتخابات ۱۱ اسفند ۱۴۰۲ در استان به نحو مطلوب فراهم شد. وی افزود در تلاش مجموعه کارکنان مخابرات منطقه گلستان در روز انتخابات وایام ما قبل آن ، ارتباط در صد شعب اخذ رای در استان برقرار بوده و هیچگونه اختلال و قطعی مشاهده نشده است .

راه اندازی سایت جدید همراه اول در روستای سوسرای آزادشهر

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**: در راستای توسعه شبکه ارتباطات سیار « همراه اول » سایت مجهز به فناوری G۴ در روستای سوسرا از توابع شهرستان ازادشهرراه اندازی شد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان، با راه اندازی این ایستگاه، روستای سوسرا، تحت پوشش لنر چهار اینترنت پرسرعت همراه قرار گرفت. مهندس مهدی یزدانی مدیر ارتباطات سیارمخابرات منطقه گلستان گفت : در راستای تداوم پروژه‌های توسعه‌ای شبکه ارتباطات سیار در استان سایت جدید روستای سوسرا راه اندازی که با نصب و راه‌اندازی این سایندها، مشترکان تلفن همراه اول پیام‌های خود را از طریق Voice، دیتا یا کیفیت و سرعت بالاتر ارسال می‌نمایند.وی خاطرنشان کرد: سایت مذکور مجهز به تکنولوژی‌های G۲، G۳ و G۴ است که دسترسی سریع مشترکان به محتوای موجود در فضای مجازی، بهره‌گیری از مطالب و آموزش‌های آنلاین، انجام امورات و کارهای غیر ضروری در حوزه‌های مختلف را مهیا کرده است.

نتایج قطعی دوازدهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی در استان یزد اعلام شد



یزد– **سعید محمد جواد عرفان‌فر**؛ رئیس ستاد انتخابات استان یزد گفت: نتایج انتخابات دوازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی در ۳ حوزه انتخابیه استان یزد طی اطلاعیه از سوی ستاد انتخابات کشور اعلام شد. علی اکبر عزیزی رئیس ستاد انتخابات استان یزد گفت: طبق اطلاعیه ستاد انتخابات کشور نتایج نهایی و قطعی داوطلبان دوازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی اعلام شد. وی افزود: در همین راستا در ۳ حوزه انتخابیه یزد، الشکر، رازج و بخش ندوشن محمدصالح جوکار با ۸۱ کسب رأی ۶۳۴ هزار و ۶۳۴ رأی در مجلس ماندنی شد. عزیزی ادامه داد: در حوزه انتخابیه نفت و سید مجلیل محمدمحمدی با کسب ۱۹ هزار و ۹۹۴ رأی به عنوان نماینده مردم شریف نفت و مید انتخاب شد. رئیس ستاد انتخابات استان یزد با اشاره به بزرگترین حوزه انتخابیه کشور یعنی مهریز، اپرکوه، بافق، پهلادک، خاتم و مروت گفت: در این حوزه محمدرضا صابغانی توانست ۲۳ هزار و ۴۸۵ رأی ا کسب نماید. عزیزی اضافه کرد: در حوزه انتخابیه اردکان نیز مصطفی پوردهقان با کسب ۱۲ هزار و ۲۷۱ رأی توانست به خانه ملت راه یابد. رئیس ستاد انتخابات استان یزد در پایان با اشاره به اعلام نتایج ششمین دوره مجلس خبرگان رهبری افزود: انتخابات ششمین دوره مجلس شورای رهبری نیز روز گذشته همزمان با انتخابات دوازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی در سراسر کشور برگزار شد. او ادامه داد: این انتخابات در استان یزد میان سه نامزد برگزار شد و سرانجام آیت الله ابوالقاسم وافی که هم اکنون نماینده استان در مجلس خبرگان است، با کسب ۱۴۸ هزار و ۱۲۳ رأی دای دیگر به عنوان نماینده استان انتخاب شد.

مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس مرد توسعه پایدار ایران شد



بندرعباس– **خبرنگار فرصت امروز**: علیرضا جعفرپور، مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس در سومین کنفرانس بین‌المللی یزد سیزدهمین سالگرد به دریافت جایزه مرد توسعه در عنوان مرد توسعه پایدار ایران معرفی شد. به گزارش روابط عمومی و بین الملل شرکت نفت ستاره خلیج فارس، سومین دوره کنفرانس بین المللی یزد سیزب با حضور سخنرانان داخلی و بین‌المللی، تجلیل از افراد حقیقی و حقوقی الگوساز در راستای حمایت از محیط زیست و مسئولیت اجتماعی و معرفی و تقدیر از برندهای موفق سبز و برندهای حامی محیط زیست در مرکز سالن همایش های ایران زمین شورای تهران برگزار شد. از تقا و ترویج دانش مدیریت و توسعه برند سبز، تعامل پژوهشگران و متخصصان حوزه برند در راستای تبادل تجارب پیرامون توسعه و یکارگیری تکنیک های برند سازی سبز، تبیین اهمیت برند و ترغیب سازمان ها و تشکل ها به امر برند سازی، تبیین راهکارها و قوانین حمایت از مالکیت فکری برند سبز، کمک به توسعه پایدار صادرات از طریق حمایت از مالکیت فکری برند در حوزه تولید محصولات و خدمات سبز، تبیین چالش ها و راهکارهای برند سازی سبز، ایجاد سیاست‌ها ستاره‌های علمی، پژوهشی و بین‌المللی برای فرهنگ سازی برند سبز، انتقال تجربیات برندهای موفق سبز در عرصه بین‌المللی به شرکت‌ها و سازمان‌ها، کمک به شکل‌گیری و تکمیل اکوسیستم برند سبز و ایجاد انگیزه و تحرک دینفعان حوزه برندینگ در اجرای الزامات زیست محیطی در راستای مسئولیت اجتماعی از اهداف برگزاری این کنفرانس است.

جلسه کمیسیون توسعه مدیریت شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان برگزار شد

توسط دبیران این کمیته ها شامل: کمیته ساختار و فناوری های مدیریتی، کمیته توسعه دولت الکترونیک و هوشمند سازی، کمیته سرمایه انسانی، کمیته سلامت اداری و صیانت از حقوق مردم و کمیته مدیریت عملکرد، تبیین و نسکات قابل بهبود مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفته و برخی مصوبات این کمیته‌ها ارائه شد.

قاسمی، در ادامه نشست ضمن تأکید بر جاری‌سازی مصوبات کمیته راهبردی در کمیسیون توسعه مدیریت، پیرامون شاخص‌های جشنواره شهید رجایی در سال آتی و نیز شاخص‌های بهره‌وری و کاربردگهای‌های مربوطه در شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان مواردی را تبیین کرد. در این جلسه همچنین رستمی نوشتار معاون منابع انسانی شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان، در خصوص بهبود و روند شاخص‌های ارزیابی جشنواره شهید رجایی و همچنین روند اجرای پروژه‌های بهبود و اقدامات کمیته بهره‌وری، توضیحاتی ارائه داد.

وی، همچنین از ارتباط مستمر شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان با این سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان برای اخذ رهنمودهای لازم جهت رشد و شکوفایی شرکت‌ها، شرکت و دستیابی به اهداف عالیه نظام مقدس جمهوری اسلامی تأکید کرد.

در ادامه این جلسه، همچنین عملکرد کمیته‌های پنجگانه تحول اداری در حوزه شرح وظایف ابلاغی و اهداف برنامه‌های اصلاح نظام اداری در سال جاری،

مدیر خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مر کزی:

انتقال ۵۰ میلیارد لیتر نفت خام و فرآورده‌های نفتی درسال جاری

مدیر شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی اظهارداشت: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران ۱۲ منطقه در سطح کشور دارد که یکی از آنها منطقه مرکزی است که پنج استان را شامل می‌شود.

فضلی‌خانی بیان کرد: یکپارگی هوشمند در خطوط در برنامه‌های مهم و سال آینده خطی از شانزده قم تا تهران حکمرانی هوشمند می‌شود که در راستای آن نقطه به نقطه خط مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

وی با بیان اینکه امسال با اقدامات پیشگیرانه، رستنی در انشعابات این منطقه صورت نگرفته، گفت: خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی در ۱۲ منطقه کشور، برای سارین ناایم ترین و برای کارکنان امن‌ترین منطقه است. مدیر شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی گفت: یک‌هزار و ۷۰۰ کیلومتر مسیر خطوط لوله انتقال نفت خام و فرآورده‌های نفتی این منطقه به صورت ۲۴ ساعته صیانت و حفظ ایمنی می‌شود.

فضلی‌خانی افزود: اکنون مسافت روستایی به ۲۱ نیروگاه کشور از طریق خطوط لوله نفت انجام می‌شود و باید اذعان داشت خطوط لوله نفت اکنون پاسخگوی تولیدی‌ها و اتقالات نفت خام است.

وی بیان دانست: خط لوله جدید طراحی شده از اندیمشک به پالایسگاه مختص انتقال نفت خام ترش است که اکنون با پیشرفت فیزیکی ۷۰ درصدی همراه است.

در ۱۱ ماهه امسال؛

تمدید ۱۹ هزار کارت هوشمند رانندگان حمل و نقل کالا

هوشمند صادر شده است.

کهریزی عنوان کرد: برای ۱۱۶ راننده واکت باری کارت هوشمند صادر و ۲۴۶ کارت هوشمند راننده واکت باری تمدید شده است.

وی با اشاره به اینکه امکان شناسایی دقیق رانندگان، تشخیص رانندگان فعال از غیرفعال، جلوگیری از صدور کارت‌های تکراری یا تقلبی، ایجاد گردش کار و ثبت تخلفات راننده در جمله مزیت‌های کارت‌های هوشمند رانندگان است افزود: براساس دستورالعمل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای به منظور جلوگیری از شیوع ویروس کرونا کارت هوشمند رانندگان حمل و نقل جاده‌ای هیاپنک به صورت غیر ضروری تمدید می‌شود.

سید شهرام کهریزی در پایان از رانندگان، شرکت‌های حمل و نقل کالا و همشهریان خواست، شکایات و تراضیاتی خود را از طریق سامانه ۱۴۱ مرکز مدیریت راه‌ها، به اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه اطلاع دهند تا در کمسیون‌های مربوطه به تخلف رسیدگی شود.

جایگاه دوم تبریز در صدور پروانه ساختمانی؛

رتبه نخست تبریز در بافت فرسوده و باز آفرینی شهری

به استعبار گردشگران در فصل سفر برای احداث هتل و هتل آپارتمان‌های بیشتر باز هم جای کار داریم. وی با تأکید بر اینکه بحث هتل سازی یکی از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود، گفت: تشویقاتی که شهرداری تبریز برای هتل سازی مدنظر دارد و در برخی تسهیلات و امتیازاتی که دولت قرار گرفته است، با توجه امکان مناسب برای احداث هتل وجود دارد باعث ایجاد علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران برای مشارکت می‌شود. وی خاطرنشان کرد: بحث هوشمندسازی یکی از اولویت‌های اصلی تبریز بود که طی سال گذشته و امسال قرارداد ۸۵۰ کیلومتر فیبر نوری بسته شد و تاکنون ۱۵۰ کیلومتر اجرا شده و طبق قرارداد ده سال زمان اجرای این پروژه است که ۶ ماه از آن گذشته. مرکز مدیریت هوشمند شهری هم قرارداده سال ۱۴۰۳ افتتاح خواهد شد و به دنبال آن هستیم که آب تبریز را با ۱۸ کارکرد تعریف شده رونمایی کنیم. شهردار تبریز یادآور شد، یکی از مشکلات تبریز موضوع شهر بازی بزرگ این شهر است که با جمع‌آوری شهروندان ائل گلی به دلیل ثبت جهانی این مجموعه در حال ریزینی برای احداث شهر بازی جدید هستیم.

در بازدید سرپرست معاونت عمرانی استانداری از پروژه های آبرسانی و بررسی مسائل شهر علوی مطرح شد:

یش بینی تامین آب شیرین برای دو شهر و ۲۰ روستای بندرعباس و خمیر بااعتبار هزار میلیارد تومان

خمیر بااعتبار هزار میلیارد تومان

وی همچنین به خط انتقال آب از آب شیرین کن خلیج فارس به مجتمع کشار و شهر علوی اشاره کرد و افزود: این خط انتقال ۲۱ کیلومتر طول و ۹۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و پیش‌بینی می‌شود تا ماه آینده به‌تمامی برسد. حمزه پور هزینه این پروژه را قابل توجه دانست و گفت: تأمین آب از آب شیرین کن‌ها صرفاً از طریق خرید تضمینی امکان‌پذیر است و برای این کار باید مجوز سازمان برنامه و بودجه را دریافت کنیم.

وی افزود: شهر علوی فاقد مخزن ذخیره آب است و برای تأمین و ذخیره مورد نیاز آب شهر علوی نیازمند احداث یک باب مخزن ۵ هزار متر مکعبی هستیم که برای احداث این مخزن ۶۰ میلیارد ریال اعتبار لازم است.

مدیرعامل آبفا امیدواری کرد که با همکاری دستگاه‌های ذیربط و تخصیص اعتبار لازم، مشکل آب شیرین جدید علوی به زودی حل شود.

در این بازدید همچنین محمد مروتی، سرپرست معاونت عمرانی استانداری هرمزگان با قهرمانی از استاندار هرمزگان و مدیرعامل آبفا برای ایجاد بستر مناسب برای تأمین آب شهرها و روستاهای دو شهرستان بندرعباس و خمیر گفت: برای تأمین آب این مناطق یک هزار میلیارد تومان اعتبار از محل کمک مسئولیت‌های اجتماعی و اعتبارات ملی و استانی هزینه شده است.

کارگري روبرو نيست. معاون هماهنگي امور اقتصادي استنادري مر کزي هم

که تا ۲۵ اسفنده بدهی شرکت با مطالبات وزارت نیرو از دولت تهاتر شد. مدیرعامل شرکت واگن پارس مینا هم گفت: یک سبد حدود ۲۰۰ دستگاه انواع محصولات ریلی از این شرکت تحویل شبکه و به هشت مشتری داده می‌شود. مرتضی ملازاد افزود: ارزش این سبد محصولات حدود ۱۵ میلیون یورو است. وی بیان کرد: سال گذشته بالغ بر یک‌هزار و دویست ساله واگن تحویل شبکه ریلی شد و سال بی‌ظنطری رقم خورد و در رکورد ۴۵ ساله واگن پارس شکسته شد. مدیرعامل شرکت واگن پارس مینا ادامه داد: امسال به دلیل برخی از مشکلات از جمله نداشتن مشتری و سفارش حدود ۳۰ درصد ظرفیت تولید کاهش یافت، اما با همت پرسنل و با تغییر ساعت کاری از تغییر لنر جلوگیری شد. ملازاد با بیان اینکه واگن پارس یک سرمایه ملی و ارزشمند و مجهر برای کشور است، افزود: با وجود اینکه شهرداری تهران تمام سفارش‌های مترویی خود را به چین داده است، هنوز به سفارش‌های کرج امیدواریم. وی ادامه داد: شرکت واگن پارس اراک واحد تولیدی هم تخصصی در حوزه محصولات ریلی خاورمیانه است واین شرکت به عنوان بزرگترین سازنده انواع لوکوموتیو، واگن‌های باری، مسافری و مترو در خاورمیانه، متولی اصلی تولیدات سیستم حمل و نقل ریلی کشور است.



در امیزادواری کرد نتایج حاصل از این جلسات مشترک، پنجگانه تحول اداری در حوزه شرح وظایف ابلاغی و اهداف برنامه‌های اصلاح نظام اداری در سال جاری،

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: سومین جلسه کمیسیون توسعه مدیریت شرکت برق منطقه آذربایجان برگزار شد.

این نشست با هدف ارائه گزارش اقدامات صورت گرفته در راستای اجرای «چرخه بهره‌وری» شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان و نیز برخی از برنامه‌های مهم در حوزه "کمیسیون توسعه مدیریت" و همچنین مصوبات کمیته‌های پنجگانه تحول اداری این شرکت برگزار شد. این نشست با حضور قاسمی رئیس گروه نوسازی اداری و مدیریت عملکرد،نیکبخت کارشناس مسئول بهره‌وری سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان آذربایجان شرقی، دکتر اسماعیل زاده مدیرعامل و اعضای کمیسیون ترتیب یافت.

در این نشست، رضا نژادبان مدیر دفتر مدیریت استراتژیک و بهره‌وری شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان و دبیر کمیسیون، برخی اقدامات و برنامه‌های مهم در خصوص "پروژه‌های بهبود" تعریف شده برای سال آتی را بیان و توضیحاتی ارائه داد.

دکتر اسماعیل‌زاده مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان نیز ضمن ابراز خرسندی از برگزاری جلسه با حضور مسئولین سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان،

اراک – فرناز امیدی: مدیر شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی گفت: حدود ۵۰ میلیارد لیتر نفت خام و فرآورده‌های نفتی درسال جاری از خطوط لوله و مخابرات منطقه مرکزی منتقل شده است.

علی‌اکبر فضلی‌خانی در نشست خبری با اصحاب رسانه اظهار کرد: ۳۰ میلیارد لیتر نفت خام و ۲۰ میلیارد لیتر فرآورده‌های نفتی از ابتدای امسال تاکنون از خطوط لوله و مخابرات منطقه مرکزی منتقل شده است.

وی در ادامه افزود: انتقال این مواد با توجه به اضافه شدن یک خط جدید نسبت به مدت مشابه قبل، افزایش حدود پنج درصدی را نشان می‌دهد.

مدیر شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی بیان داشت: ۸ میلیارد لیتر از فرآورده‌های نفتی، در انبارهای ممدان، لرستان، مرکزی و قم، به صورت فرآورده صورت گرفته است.

فضلی‌خانی با اشاره به اینکه بیشتر فرآورده‌ها توسط خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه مرکزی، نفت گاز و بنزین منتقل شده است، گفت: مخابرات منطقه مرکزی با استفاده از تجهیزات به روز، با حداکثر ضریب اطمینان و حداقل

فشارخانی ارتباطی، کارآمدترین خدمات مخابرات صنعتی را ارائه می‌دهد.

وی ادامه داد: مخابرات منطقه مرکزی با استفاده از به روزترین تجهیزات، با حداکثر ضریب اطمینان و حداقل تأخیر ارتباطی، ارائه دهنده کارآمدترین خدمات مخابرات صنعتی است.

کرمانشاه– **خبرنگار فرصت امروز**: سیرپرست اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه گفت: در ۱۱ ماه امسال بیش از ۱۹ هزار کارت هوشمند رانندگان حمل و نقل کالا تمدید شده است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی(کرمانشاه)، سعید شهرام کهریزی اظهار داشت: از ابتدای سال جاری تا پایان بهمن ماه ۱۹ هزار و ۷۷۶ کارت هوشمند رانندگان حمل و نقل کالا استان کرمانشاه تمدید شده است. وی با بیان اینکه کارت هوشمند برای رانندگان ناوگان باری و مسافری به عنوان مرگ شناسایی رانندگان در بخش حمل و نقل جاده‌ای محسوب می‌شود، گفت: کارت هوشمند ضریب امنیتی بالایی دارد.

کهریزی گفت: در ۱۱ ماه سال جاری ۱ هزار و ۱۴۲ کارت هوشمند برای رانندگان حمل و نقل کالا و ۱ هزار و ۱۰۰ کارت هوشمند برای ناوگان باری صادر شده است.

وی با بیان اینکه به منظور ساماندهی و ایجاد نظم در نحوه بهره‌برداری و

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: شهردار تبریز گفت: همزمان با افتتاح ۱۴ پروژه بزرگ شهری، ۱۴ پروژه سرمایه‌گذاری نیز آغاز به کار خواهد کرد. یعقوب هوشیار با اعلام این خبر، افزود: خرداد سال آینده همزمان با بهره‌برداری از ۱۴ پروژه بزرگ شهری، عملیات ۱۴ پروژه سرمایه‌گذاری به ارزش ۱۰۰ هزار میلیارد تومان شروع خواهد شد. وی اضافه کرد: با توجه به مسائل ترومی که اخیراً در ترکیه و کشورهای منطقه قفقاز بوجود آمده است، تبریز به فرصتی تبدیل شده و مزیت‌های اقتصادی خوبی در رابطه با جذب سرمایه گذار قلمداد می‌شود. وی با اشاره به اینکه امسال رتبه دوم صدور پروانه ساختمانی را در کشور داشته ایم، خاطرنشان کرد: با توجه به ابلاغ قانون درآمد‌های پایدار و با وجود تحمیل محدودیت‌های جدی در رابطه با تراکم ساخت و ساز، بعد از تهران رتبه دوم کشور را کسب کردیم. شهردار تبریز افزود: در بافت فرسوده و بازآفرینی شهری هم نسبت به سرانه جمعیت رتبه اول کشوری را داریم و سرانه بودجه متوسط ۲۰ میلیون تومان برای هر نفر در بودجه سال ۱۴۰۳ در نظر گرفته شده است. این مقام مسئول مدیریت

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: شهردار تبریز گفت: همزمان با افتتاح ۱۴ پروژه بزرگ شهری، ۱۴ پروژه سرمایه‌گذاری نیز آغاز به کار خواهد کرد. یعقوب هوشیار با اعلام این خبر، افزود: خرداد سال آینده همزمان با بهره‌برداری از ۱۴ پروژه بزرگ شهری، عملیات ۱۴ پروژه سرمایه‌گذاری به ارزش ۱۰۰ هزار میلیارد تومان شروع خواهد شد. وی اضافه کرد: با توجه به مسائل ترومی که اخیراً در ترکیه و کشورهای منطقه قفقاز بوجود آمده است، تبریز به فرصتی تبدیل شده و مزیت‌های اقتصادی خوبی در رابطه با جذب سرمایه گذار قلمداد می‌شود. وی با اشاره به اینکه امسال رتبه دوم صدور پروانه ساختمانی را در کشور داشته ایم، خاطرنشان کرد: با توجه به ابلاغ قانون درآمد‌های پایدار و با وجود تحمیل محدودیت‌های جدی در رابطه با تراکم ساخت و ساز، بعد از تهران رتبه دوم کشور را کسب کردیم. شهردار تبریز افزود: در بافت فرسوده و بازآفرینی شهری هم نسبت به سرانه جمعیت رتبه اول کشوری را داریم و سرانه بودجه متوسط ۲۰ میلیون تومان برای هر نفر در بودجه سال ۱۴۰۳ در نظر گرفته شده است. این مقام مسئول مدیریت

ر بازدید سرپرست معاونت عمرانی استانداری از پروژه های آبرسانی و بررسی مسائل شهر علوی مطرح شد:

بندرعباس– **خبرنگار فرصت امروز**: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان از تأمین آب شیرین دو شهر و بیش از ۲۰ روستای واقع در شهرستان های بندرعباس و خمیر که به دلیل خشکسالی در سالن جلسات شرکت ها با مشکل کمبود آب مواجه هستند از خط انتقال آب شیرین کن خلیج فارس خبر داد. عبدالمجید حمزه پور در بازدید مشترک معاون امور عمرانی استانداری هرمزگان از روند این پروژه ها و بررسی زیرساخت های شهر علوی تصریح کرد: برای حل این مشکل، با حمایت استاندار و تخصیص اعتبارات ملی و استانی و همچنین از محل کمک مسئولیت های اجتماعی صنایع، ۶۰ کیلومتر خط انتقال آب در حال اجرا است که در مجموع ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. به گفته وی، این خط انتقال آب شیرین را به شهر جدید علوی، نازکی، مجتمع کشار و تعدادی از روستاهای شمال بندرعباس می رساند.

حمزه پور افزود: با این اقدام، مشکل تأمین آب بیوه در بخش نهضت ملی مسکن این مناطق مرتفع خواهد شد.

وی در تشریح نیازهای شهر علوی در بخش آب گفت: شهر جدید علوی که یکی از پروژه های مهم استان جمعیت صنایع غرب و شهر بندرعباس و همچنین طرح جوانی جمعیت و نهضت ملی مسکن در استان هرمزگان است

۲۰۰ دستگاه تولیدات شرکت واگن پارس مینا اراک تحویل مشتریان شد

اراک– **فرناز امیدی:** ۲۰۰ دستگاه انواع واگن تولید شده توسط شرکت واگن پارس مینا اراک روز پنجشنبه با حضور استاندار مرکزی تحویل مشتریان شد. استاندار مرکزی در این تحویل این واگن‌ها در سالن جلسات شرکت واگن پارس مینا اراک افزود: شرکت مینا سال گذشته و حدودی از ایام امسال موفق شد رکورد تولیدات خود را در طول تاریخ گذشته خود بشکند. فراد مخلص‌الامه افزود: برخی از مشکلات اعم از مباحث مالی از سوی مشتریان سبب شد اسفارد رکورد تولید شده سال گذشته محقق نشود و مقداری کاهش یابد. وی بیان کرد: رئیس جمهور به وزاری کشور و صمت مبنی بر رعایت لصف صادر کرده که بر مبنای آن تقاضای مشتریان بزرگ کشور از جمله متروی تهران به صورت منصفانه بین تولیدکنندگان و با تأکید به واگن پارس مینا اراک توزیع شود. استاندار مرکزی ادامه داد: بر اساس این دستور اعلام شده، طوری نباشد که انحصار ایجاد شود و امید است حمایت از این شرکت روز به روز افزایش یابد. مخلص‌الامه عنوان کرد: مسایل مرتبط با واگن پارس به شخص رئیس‌جمهوری، وزیر صنعت و مسئولان مرتبط ارجاع داده شد و کسی به نظر می‌رسد که رفع آنها هنوز نیازمند زمان است. وی با اشاره به اختی از مباحث کارگري در تمام شده گفت: واگن پارس در بحث

مباحث کارگري وضعيت پائبات تری را تا به امروز در استان داشته و با چالش

کارگري روبرو نيست. معاون هماهنگي امور اقتصادي استنادري مر کزي هم

بازاریابی با چاشنی استقبال از فصل بهار

می‌توانید به شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک ویژه‌ای نماید. درست به همین خاطر باید خودتان را برای تعاملی سازنده با مخاطب هدف آماده سازید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا همیشه با دست پر در کنار مخاطب باشید.

گام سوم: به‌روز رسانی سایت

سایت‌ها هم مثل آدم‌ها یک عمر مفید دارند. وقتی آدم‌ها پیر می‌شوند، نیاز به مراقبت بیشتری دارند. این در حالی است که کمتر کسی در دنیای دیجیتال حتی به وضعیت سایت‌ها پس از چند سال فکر می‌کند، چه برسد به اینکه پای آپدیت در میان باشد. وقتی سایت شما عمر طولانی داشته باشد، به مرور زمان از نظر سئو امتیازهای پایینی دریافت خواهد کرد. دلیل این امر قدیمی شدن فناوری مورد استفاده در طراحی سایت مورد نظر و مشکلاتی مثل خرابی لینک‌هاست.

ما در این مقاله قصد نداریم قدم به قدم بازاریابی در بهار را به شما آموزش دهیم.
خب اینطور راهنمایی‌ها بیشتر از اینکه به کار بازاریاب‌ها بیاید، آنها را در یک قفس بزرگ زندانی خواهد کرد. در عوض ما سراغ ایده‌هایی برای بهبود کارتان، هر چند به صورت جزئی، رفته‌ایم. این امر فضای مناسب برای آزادی عمل و فعالیت بی‌درسر شما را نیز باقی خواهد گذاشت. پس بد نیست با ما همراه شده و برخی از مهمترین نکات در این راستا را یاد بگیرید. بی‌شک ترکیب ایده‌های مورد بحث در این مقاله با خلاقیت شما نتایج درخشانی خواهد داشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا با ما همراه شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

نویسنده: علی آلی‌علی

بهار که از راه می‌رسد، همه مردم حس و حال خوبی پیدا می‌کنند. بعضی‌ها شروع به تعیین اهداف تازه یا حتی بلندپروازی‌های بزرگ کرده و خودشان را با ارائه‌ای فولادی وارد سال نو می‌کنند. در این میان بازاریاب‌ها نیز کمابیش دستخوش تغییر می‌شوند.
خب اصلا بهار همیشه با کلی تغییر همراه بوده، مگر نه؟

شاید پیش خودتان فکر کنید صحبت درباره بهار، آن هم درست وقتی که در پایان زمستان هستیم، کمی عجیب به نظر می‌رسد.
خب اگر شما بخواهید یک کمپین عالی برای شروع فصل بهار داشته باشید، باید از همین حالا به فکر باشید. وگرنه خیلی زود دیرتان می‌شود. بازاریاب‌های بزرگ همیشه از مدتی قبل کارشان را شروع کرده و دنبال اثرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌روند. پس اگر فکر کرده‌اید تا ابد زمان دارید تا کارتان را مدیریت کنید، سخت در اشتباهید.

بهار را به شما آموزش دهیم.
خب اینطور راهنمایی‌ها بیشتر از اینکه به کار بازاریاب‌ها بیاید، آنها را در یک قفس بزرگ زندانی خواهد کرد. در عوض ما سراغ ایده‌هایی برای بهبود کارتان، هر چند به صورت جزئی، رفته‌ایم. این امر فضای مناسب برای آزادی عمل و فعالیت بی‌درسر شما را نیز باقی خواهد گذاشت. پس بد نیست با ما همراه شده و برخی از مهمترین نکات در این راستا را یاد بگیرید. بی‌شک ترکیب ایده‌های مورد بحث در این مقاله با خلاقیت شما نتایج درخشانی خواهد داشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا با ما همراه شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

گام اول: آپدیت استراتژی بازاریابی

از قدیم گفته‌اند «به ترکیب برنده دست زن» و خیلی از بازاریاب‌ها در دنیای کسب و کار از این توصیه استفاده می‌کنند.
شما را نمی‌دانم، ولی من که اصلا دوست ندارم تا وقتی همه چیز مثل ساعت دقیق کار می‌کند، تغییری در اوضاع بدهم.
فرقی هم ندارد پای زندگی شخصی وسط باشند یا دنیای کسب و کار، به هر حال تغییر همیشه سخت است. درست به همین خاطر خیلی وقت‌ها حتی کارآفرینان نیز میانه خوبی با تغییرات ندارند.

نکته‌ای که در این میان باید بدان توجه داشته باشید، اهمیت درک دقیق زمان تغییر است.
خب اگر شما همیشه منتظر بروز مشکلات برای تغییر استراتژی بازاریابی‌تان باشید، این وسط زمان طلایی را از دست می‌دهید.
منظور ما فاصله میان اطلاع شما از مشکل و تلاش‌تان برای حل و فصل آن است.
خب در این صورت مشتریان حسایی از شما ناامید شده و فضای مناسب برای رقبا پدید می‌آید.
پیشنهاده ما در این بخش تلاش برای آپدیت استراتژی بازاریابی در پایان هر سال است.
وقتی بهار از راه می‌رسد، می‌توانید کمی در ایده‌های بازاریابی‌تان تجدیدنظر کرده یا اصلا استراتژی‌تان را آپدیت کنید. این کار به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان کمک خواهد کرد. به طوری که دیگر نیازی به نگرانی بابت شروع سال جدید نداشته باشید.

اگر کمی دقیق‌تر ماجرا را بررسی کنیم، شروع سال جدید با یک آپدیت حسایی در حوزه بازاریابی برای مخاطب هدف نیز جذابیت خاص خودش را دارد. اینطوری شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی به تعامل با مخاطب‌تان پرداخته و آنها را میکشوب کنید.
آن هم درست در شروع سال که معمولاً بازاریاب‌ها مشکلات زیادی برای تعامل درست و حسایی با مخاطب‌شان دارند!

گام دوم: ورود به کانال‌های تازه

کانال‌های بازاریابی دائماً در حال تغییر و تحول است. زمانی نه چندان دور کسی حتی فکرش را هم نمی‌کرد که به غیر از تبلیغات تلویزیونی دیگر کانال بازاریابی بهتری پیدا شود.
با این حال امروز ایمیل مارکتینگ در کنار شبکه‌های اجتماعی هوش از سر هر بازاریابی می‌برد. درست به همین خاطر شما باید همیشه نیم نگاهی به ابزارهای بازاریابی تازه داشته باشید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا کارتان را بدون هیچ ایرادی جلو برده و همیشه یک سر و گردن از رقبا جلوتر باشید.

وقتی درباره سال جدید با همسان بهار حرف می‌زنیم، همه چیز در خلاقیت خلاصه می‌شود. مثلاً بازاریابی کلیکی (PPC) را در نظر بگیرید. این الگوی بازاریابی به شما کمک می‌کند تا بدون هیچ دردسری کارتان را جلو برده و هزینه اضافی نیز نکنید.
با این حال هنوز هم خیلی از کسب و کارها نسبت به استفاده از این الگو گارد‌های سفت و سختی دارند.
انگار که همه دنیای بازاریابی در تبلیغات شبکه‌های اجتماعی خلاصه می‌شود.
اگر شما هم فکر استفاده از بازاریابی کلیکی به سران زده، می‌توانید در سال جدید از این آپدیت برای ساده‌سازی کارتان سود ببرید. این نکته به طور ویژه‌ای برای کسب و کارهای نوپا با بودجه‌های بی‌نهایت محدود جذاب خواهد بود. اینطوری می‌توانید بدون هیچ دردسری نگرانی روی مخاطب‌تان اثرگذاری لازم را داشته باشید.

گزینه‌هایی مثل ویدئو مارکتینگ، تماس تلفنی یا حتی ارسال پیام در اپ‌های پیام‌رسان از جمله مواردی است که

همکاری با یک طراح حرفه‌ای سایت است. این طوری دیگر خبری از ایرادات سریالی یا ادامه‌دار نخواهد بود.
یادتان نرود، سایت شما تنها گزینه‌ای نیست که دم دست مخاطب هدف قرار دارد. به همین خاطر باید همیشه بهترین سایت ممکن را جلوی آنها قرار دهید. وگرنه خیلی ساده دور شما را خط کشیده و سراغ گزینه‌های دیگر خواهند رفت.
آن وقت شما می‌مانید و کلی حسرت که جایی برای آنها نخواهید داشت.

گام چهارم: رونمایی از محصولات تازه

محصولات تازه به شما کمک می‌کند تا اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب‌تان داشته باشید.
خب کمتر کسی در دنیا از برندی که همیشه یک محصول تکراری بدون هیچ نوآوری برای مشتریان دارد، استقبال خواهد کرد. درست به همین دلیل ضروری است که همیشه از ایده‌های تازه برای تعامل با مخاطب‌تان سود ببرید. این امر به شما کمک

خب وقتی همه چیز در فصل بهار در حال تغییر و شکوفایی است، چرا برند شما چنین وضعیتی نداشته باشد؟
این سوالی است که بسیاری از بازاریاب‌ها حتی بدان فکر هم نمی‌کنند. درست به همین خاطر دائماً با مشکلاتی برای اثرگذاری بر روی مخاطب رو به رو هستند. اگر شما دوست ندارید با چنین مشکلاتی دست به گریبان شوید، بد نیست خلق حس و حال بهاره را در نظر بگیرید. یکی از ایده‌های ساده در این میان تلاش برای تغییر دکور شرکت یا دفتر فروش است. اینطوری شما به راحتی هرچه تمام‌تر حس و حال بهار را به مخاطب‌تان القا خواهید کرد.
خب وقتی مخاطب‌تان به این خوبی در جریان بهار و تغییرات برند شما قرار گیرد، کمی برای تعامل بیشتر با شما ترغیب خواهد شد، مگر نه؟

گام ششم: تعامل با شرکای تازه

هر برندی در دنیا برای اینکه موفقیت‌های تازه و



بی‌ظلمی‌ری را تجربه کند، نیاز به همکاری با دیگران دارد.
فرقی ندارد طرف حساب شما یک برند واقعی باشد یا استارت‌آپی که تازه قدم‌های اولش را برمی‌دارد، در هر صورت شما به تنهایی در بازار خیلی زود با شکست رو به رو خواهید شد.

ایده ما در این بخش تلاش برای همکاری بازاریابی با شرکای تازه در سال جدید است. این امر شاید کمی عجیب به نظر برسد، اما به شما برای تعامل بهتر با مخاطب‌تان کمک خواهد کرد.
خب شما که قرار نیست همینطور صاف و ساده سراغ شرکای تجاری رفته و قراردادهای بلندمدتی را برنامه‌ریزی کنید. در عوض بهتر است اول از همه گزینه‌های مختلف را کنار هم قرار دهید. سپس فرصت ارزیابی گزینه‌ها و مقایسه‌شان را پیدا می‌کنید. در نهایت نیز با در نظر گرفتن ماهیت فعالیت همه طرف‌ها باید یک همکاری را سامان دهید. این امر به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان کمک ویژه‌ای خواهد کرد. پس به جای اینکه الکی کارتان را سخت کنید، بد نیست کمی هم به فکر تعامل با مخاطب‌تان به شیوه‌ای متمایز باشید. این امر به شما برای بهبود اوضاع‌تان کمک ویژه‌ای خواهد کرد.
وقتی سال نو از راه می‌رسد، بد نیست شما هم شرکای بازاریابی‌تان را تازه کنید. این امر شاید کمی عجیب یا حتی سختگیرانه به نظر برسد، اما پس از مدت زمانی کوتاه به شما برای تعامل بهتر با مخاطب کمک ویژه‌ای خواهد کرد.
خب هرچه باشد، تغییرات اینچنینی حس و حال تازه‌ای برای مخاطب‌تان به همراه می‌آورد. پس بد نیست از همین حالا به فکر تعامل‌های اینچنینی با مخاطب هدف باشید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر مدیریت خواهد شد.

گام هفتم: رویدادهای مشتری‌محور

بهار فرصتی برای تازه کردن روابط اجتماعی میان آدم‌هاست. بسیاری از افراد در این فصل تمایل بیشتری برای برگزاری دورهمی یا حتی مهمانی‌های دوستانه دارند. این نکته باید در روابط میان برندها با مشتریان‌شان نیز به چشم بخورد. اگر شما دنبال تعامل پهنینه با مخاطب‌تان در دنیای کسب و کار هستید، باید همیشه از فرصت‌های‌تان به بهترین شکل ممکن سود ببرید. این امر به شما کمک می‌کند تا خیلی راحت‌تر مشتریان قدیمی‌تان را حفظ کرده و آنها را از خطر رقبا دور نگه دارید.
باور کنید یا نه، سطح رقابت در دنیای امروز به طور وحشتناکی افزایش پیدا کرده است. این یعنی اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود رقبا تک تک مشتریان شما را چنگ‌تان درمی‌آورند. درست به همین دلیل باید دائماً برنامه‌ای برای حفظ مشتریان دم دست‌تان باشد. برگزاری رویدادهای مشتری‌محور به شما کمک می‌کند تا خیلی بهتر ارتباط‌تان با مخاطب را حفظ کنید.
خب مشتریان به ویژه بعد از پایان دوران کرونا تمایل بیشتری برای

تعامل حضوری با برندها دارند. رویدادهایی که به منظور آشناسازی مخاطب با زیر و بم برند شما صورت می‌گیرد، ایده‌ای جذاب برای شروع فصل بهار خواهد بود. اینطوری شما خودتان را به شیوه‌ای متفاوت به مخاطب‌تان معرفی خواهید کرد.

یادتان باشد، شما لازم نیست همیشه تک و تنها مراسم‌های بازاریابی‌تان را مدیریت کنید. در عوض می‌توانید سراغ برخی از شرکای تجاری رفته یا اصلا همینطور صاف و ساده شریک موقت پیدا کنید. این امر نه تنها در هزینه‌ها به شما کمک خواهد کرد، بلکه مشتریان شریک مورد نظر را نیز با برند شما آشنا می‌سازد؛ همینقدر جذاب و هیجان‌انگیز.

گام هشتم: تغییر دعوت به عمل (CTA)

گاهی اوقات شما لازم نیست برای سال جدید در حوزه بازاریابی تغییرات اساسی اعمال کنید. توجه به جزئیات خیلی وقت‌ها اهمیتی بیشتر از نوآوری‌های انقلابی دارد. درست به همین دلیل شما می‌توانید از کاری مثل آپدیت یا تغییر دعوت به عمل شروع کنید.

بی‌شک برندهایی که برای مدت زمانی طولانی از دعوت به عملی یکسان سود می‌برند، خیلی زود ماهیت تکراری پیدا خواهند کرد. این در حالی است که شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن فرآیند تعامل با مخاطب‌تان را به‌روز رسانی کنید. آپدیت دعوت به عمل شاید کار خیلی پیش یا افتاده‌ای به نظر برسد، اما خیلی از بازاریاب‌ها همین یک کار را هم درست انجام نمی‌دهند. به همین خاطر دائماً با مشکلاتی در زمینه تعامل با مخاطب‌شان رو به رو هستند.

یادتان باشد، شما لازم نیست یک راست سراغ طرح‌های تازه بروید. گاهی اوقات یک ادیت ساده در دعوت به عمل به اندازه کافی جذاب به نظر می‌رسد. این نکته به شما برای تعاملی سازنده با مخاطب‌تان کمک خواهد کرد.
یادتان باشد، در این مسیر همیشه می‌توانید روی کمک دیگران نیز حساب کنید. در این میان گاهی اوقات استفاده تجربه برندهای بزرگ نیز گزینه چندان بدی نخواهد بود. دست کم در این حالت شما فرصت کافی برای تعامل با مخاطب‌تان به شیوه‌ای کاملاً متفاوت را پیدا می‌کنید.

گام نهم: ارزیابی انتقاد مخاطب هدف

آیا مخاطب هدف شما برای سال جدید نیز جذابیت‌های خود را حفظ کرده است؟ این سوالی است که بسیاری از بازاریاب‌ها از خودشان می‌پرسند، اما وقتی نوبت به عمل می‌رسد، کسی حوصله نگاه انتقادی را ندارد.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم در دنیای پر از تغییر و شتاب کسب و کار بعید است مخاطب هدف یک برند به طول زمان ثابت بماند. درست به همین خاطر شما باید دائماً حواس‌تان به این نکته کلیدی باشد، در غیر این صورت هیچ شانس‌ی برای تعامل سازنده با مخاطب‌تان نخواهید داشت. بد نیست قبل از اینکه سراغ تولید محتوا برای بهار بروید، کمی به این فکر کنید که رفتار مشتریان‌تان در طول یک سال اخیر چه تغییراتی داشته است. شاید شما نیاز به هدف‌گذاری برر روی مخاطب تازه‌ای داشته باشید. در این صورت تمام تلاش‌های شما در بازار بدون یک تغییر کلیدی با شکست همراه خواهد شد. این در حالی است که کمی تغییر مثبت به شما برای تعامل سازنده‌تر با مخاطب‌تان کمک ویژه‌ای می‌کند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

گام دهم: همکاری با اینفلوئنسرها

تعامل با اینفلوئنسرها گزینه بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. خیلی از کسب و کارها برای اینکه به سرعت در دنیای بازاریابی محبوبیت پیدا کنند، سراغ همکاری با این دسته از افراد می‌روند. البته در این میان اوضاع همیشه به سود شما در جریان نخواهد بود. گاهی اوقات شما نیاز دارید تا همکاری‌تان را روی یک نفر متمرکز کرده یا به طور برعکس با چند نفر همکاری بازاریابی داشته باشید. تشخیص این نکته به طور کامل به وضعیت برندان بستگی دارد. درست به همین دلیل باید خودتان را برای

تعاملی سازنده با مخاطب هدف آماده سازید.

همکاری با اینفلوئنسرها گزینه‌ای نیست که شما براساس سلیقه خودتان ساماندهی کنید. در عوض باید همیشه نیم نگاهی به مخاطب هدف و سلیقه او داشته باشید. این امر به شما کمک می‌کند تا اثرگذاری بهتری در روی مخاطب‌تان داشته باشید.
خب حرف اول و آخر در این میان باید از سوی مخاطب‌تان زده شود. پس بهتر است که در این میان کمی رابطه‌تان را با آنها بهبود بخشید وگرنه اصلا بعید نیست مخاطب در یک چشم به هم زدن کمپین شما را کنار بگذارد. نکته دیگر اینکه حواس شما باید به بُعد مالی قضیه نیز باشد.
خب شما که بودجه نامحدود برای همکاری با اینفلوئنسرها ندارید. در عوض باید خودتان دست به کار شده و بودجه‌ای مناسب تهیه کنید. در نتیجه برنامه‌ریزی برای استفاده درست از بودجه امری اساسی خواهد بود. اگر نتوانید در این رابطه از هوش مالی‌تان سود ببرید، چه بسا در میانه راه پیکو به کمبود منابع مالی برخورد کنید. آن وقت نه تنها کارتان نیمه تمام باقی می‌ماند، بلکه اعتبارتان هم در بازار به طور کامل از بین مخاطبان هفت‌دانه است که بازاریاب‌ها به طور معمول از آن اطلاعی ندارند. درست به همین دلیل در دنیای کسب و کار همه برندها سعی می‌کنند همکاری‌شان با اینفلوئنسرها در میانه راه تمام نشود؛ چراکه همیشه سرنوشت خوبی در انتظارشان نخواهد بود.

سخن پایانی

بازاریابی در فصل بهار ایده‌های متنوعی در خودش دارد. البته به شرط اینکه شما انگیزه کافی برای استفاده از این ایده‌ها را داشته باشید. متأسفانه خیلی از بازاریاب‌ها عملاً هر سال از ایده‌های تکراری بهره می‌برند. با این حساب اصلاً جای تعجب ندارد که فرآیند همکاری شما با مخاطب هدف با دردسرهای بزرگی همراه شود. توصیه ما در این میان استفاده از ایده‌هایی است که در طول مقاله با هم بررسی کردیم. اینطوری شانس‌تان برای بازگشت سرمایه بیشتر به طور حیرت‌انگیزی افزایش خواهد یافت.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با بازاریابی مناسب با فصل بهار کرده باشد.
مثل همیشه اگر سوالی درباره نکات مورد بحث در این مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده پاسخگویی به شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:
https://localiq.com/blog/spring-marketing-ideas
https://adact.me/blog/spring-marketing-ideas

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| دوشنبه | ۱۴ اسفند ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۳۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: رجحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR