

فرصت امروز

با رویکرد استقرار اقتصاد دانش بنیان، نوآور، مولد و فرصت ساز

معاون فنی سازمان نظام مهندسی در گفت و گو با «فرصت امروز»:

وجود ۹۹ گود پرخطر در تهران

این روزها در هر منطقه‌ای از تهران شاهد ریزش بر اثر گودبرداری‌های پرخطر هستیم؛ موضوعی که قبح آن در شهر ریخته شده و سالانه تلفات قابل توجهی را به دنبال دارد. اما به تازگی گودبرداری پروژه‌های معروف به ایران زمین که باعث ترک برداشتن خیابان ایران زمین و...



با ارائه تسهیلات به تولیدکنندگان

بانک‌ها برای نجات بورس می‌آیند

راهکارهایی برای حضور در بازار سرمایه در شرایط فعلی

شرایط حساس و نگران‌کننده بازار سرمایه رییس کل بانک مرکزی را هم به واکنش واداشت. ولی‌الله سیف روز گذشته اعلام کرد که بانک‌ها از صنایع بورسی حمایت می‌کنند و به‌زودی آثار حمایت‌ها در بازار سرمایه دارد یا خیر

۰۱۳۴۰

خوب و بد حضور مینا در بخش نفت و گاز

اگر مانع رشد بخش خصوصی نشود...

۰۲

بررسی مدیریت غلط قانون بیمه کشت و کار

درخت بیمه کشاورزی، بار نمی‌دهد

۰۷

گشتی در CES 2015

غول‌های فناوری بار دیگر گردهم آمدند

۰۵



Don Thompson دان تامسون
Gini Rometty گینی رومتی
Indra Noyi ایندرا نوبی
Travis Kalanick تراویس کالانیک
Meg Whitman مگ ویتمن
Michael Lynton میشل لینو
Marissa Mayer ماریسامایر

۷ مدیرعامل تحت فشار جهان در سال ۲۰۱۵ کدامند؟

سخت می‌گیرد جهان بر مدیران سختکوش

بهروز پاشو | فرصت امروز



تاثیر طنز در تبلیغات

به مشتریان خود فرصت خریدن بدهیم

پیام‌های طنز تبلیغاتی ماندگار ترند

۰۹

بررسی دلایل فقدان برندهای دوست‌داشتنی در کشور

کاترزدگی و نشانه‌گریزی معضل اصلی برندهای ایرانی

۰۱۰

بازار سهام کانال ۶۵ هزار واحدی را هم می‌آزماید

سرمایه‌گذاران در جست‌وجوی کف شاخص کل

۰۱۲

صرف هزینه‌های میلیاردری، تامین آب را پایدار نمی‌کند

انتقال آب بین حوضه‌ای؛ ناپایدار و وسوسه‌برانگیز

لیلا مرگن

دولت سدسازی را در راستای حفظ محیط زیست متوقف کرده اما پروژه‌های انتقال آب برای تامین نیازهای شرب شهرهای مختلف در دستور کار وزارت نیرو قرار گرفته است. کارشناسان آب بر این باورند که اجرای طرح‌های انتقال در ایران، پایداری لازم را در محل دریافت آب، ایجاد نمی‌کند.

کیفیت و کمیت آب در ایران به‌شدت روند نزولی را طی می‌کند. تقریباً در شرق کشور با کمبود جدی منابع آب روبه‌رو هستیم. زمانی غرب کشور به خاطر رودخانه‌های خروشان دائمی، برآب‌ترین نقطه ایران شناخته می‌شد اما خشک شدن تالاب هورالعظیم، بروز مشکل برای کیفیت آب کارون و جیره‌بندی آب در روستاهای غربی کشور، زنگ خطر را برای منابع آب این منطقه هم به صدا درآورده است. دیگر به‌راحتی نمی‌توان از غرب برای تامین آب مرکز یا شرق ایران تونل ایجاد کرد و با عکس‌العمل نامناسب مردم این مناطق روبه‌رو نشد. در حال حاضر آب به چالش جدی سیاست‌گذاری‌ها در کشور تبدیل شده و قبل از اینکه مدیران بروز بحران در کشور را جدی بگیرند، روی ناخوش آن را در تجمعات مخالفان پروژه‌های انتقال آب تجربه می‌کنند.

پروژه‌های ناموفق انتقال آب

ایران کشور خشکی است که بخش اعظمی از آن بیابانی است. این روزها بیم آن می‌رود که پیشروی بیابان‌ها، تمدن ایران را تحت‌تاثیر قرار دهد. البته تجربیات وسیعی هم در این زمینه وجود دارد. کمبود آب تمدن سیستان و بلوچستان را در گذشته‌های نه چندان دور نابود کرده‌است. مهاجرت مردم سیستان و بلوچستان به استان‌های گلستان و خراسان بزرگ به خاطر خشکسالی‌های ممتد، در خاطرات بسیاری از

سالخوردگان امروزی وجود دارد، اما به جای تدبیری جدی برای کنترل این روند، ساده‌ترین راه را انتخاب کرده‌ایم. پروژه‌های انتقال آب، نسخه‌ای است که اخیراً برای تامین آب بخش‌های وسیعی از کشور پیچیده می‌شود. اما محمد تقی توکلی، دبیر کمیته آب کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی در پاسخ به این سوال «فرصت امروز» که آیا انتقال آب می‌تواند نجات‌بخش مشکل کم‌آبی کشور باشد، می‌گوید: «بسیاری از طرح‌های انتقال آب، با واکنش‌های اجتماعی مواجه شده‌است.»

وی اضافه می‌کند که پروژه انتقال آب الیگودرز به قم (تونل قمرود) برای اکثر روستاهایی که در مسیر این تونل بودند، مشکل ایجاد کرده‌است. خضر تونل چاه‌ها و چشمه‌های بالادست تونل کوهرنگ اصفهان را هم خشک کرده و به محیط زیست لطمه وارد کرده‌است. متأسفانه این طرح‌ها به اهداف اصلی خود نرسیده‌اند زیرا آب‌رسانی به سایر شهرها، منابع محلی مبدأ را با بحران آب مواجه کرده‌است. توکلی تأکید می‌کند که پروژه‌های انتقال آب باید با ضوابط خاصی انجام شود. از جمله اینکه باید وضعیت مصرف در مقصد دریافت آب کنترل شود. جلوی هدررفت آب در مبدأ گرفته شود و تمام روش‌های بهبود راندمان در این منطقه انجام شود.

وی ادامه می‌دهد که اگر تمام اصول کنترل مصرف در مقصد به‌عنوان پذیرنده از انجام شد اما باز هم نیاز به انتقال آب وجود داشت، این انتقال در صورتی انجام شود که منافع مبدأ و نیازهای آن با مشکل مواجه نشود و فقط آب مازاد منتقل شود.

افزایش تقاضا با پروژه‌های انتقال آب

کارشناسان آب به طور قطعی اجرای پروژه‌های آب را رد نمی‌کنند، زیرا برای تامین آب شرب بسیاری از نقاط کشور،

چاره‌ای جز اجرای پروژه‌های انتقال آب نیست، اما خطوط قرمزی هم برای اجرای چنین پروژه‌هایی متصور هستند. کامران داوری، استاد دانشگاه فردوسی مشهد در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند که متأسفانه برای پروژه‌های انتقال آب بین حوضه‌ای انتهای متصور نیستیم، زیرا همزمان با اجرای چنین پروژه‌هایی، تقاضا برای انتقال آب هم افزایش می‌یابد.

وی البته بر این نکته تأکید می‌کند که پروژه‌های انتقال آب از غرب به شرق کشور با توجه به موضع‌گیری‌ها و تنش‌های محلی همچنین مشکلاتی که به دلیل کم‌آبی کارون ایجاد شده، به‌زودی متوقف خواهد شد. داوری ادامه می‌دهد که اخیراً برخی به دنبال انتقال آب از کشورهای تاجیکستان، افغانستان یا ترکمنستان هستند. برخی هم قصد دارند آب شیرین شده خلیج فارس و دریای عمان و حتی خزر را به نقاط مختلف کشور منتقل کنند. البته خوشبختانه وزارت نیرو با انتقال آب شیرین شده خزر مخالفت کرد و امیدواریم که هیچ پروژه‌ای در این دریا اجرایی نشود. وی در پاسخ به این سوال که آیا شیرین‌سازی آب دریا می‌تواند منبع مطمئنی برای تامین آب مورد نیاز کشور باشد، می‌گوید که هر پروژه‌ای چندین نوع ریسک دارد. خطوط انتقال طولانی، ریسک اجرای چنین پروژه‌هایی را افزایش می‌دهند. ضمن آنکه اگر قصد داشته باشیم آب مورد نیاز خود را از خارج کشور تامین کنیم، تنش‌های سیاسی می‌تواند در پایداری منابع آب کشور خلل ایجاد کند. این استاد دانشگاه فروس می‌مشهد در واکنش به تلاش‌های برخی مجامع جهانی حامی محیط‌زیست برای مقابله با افزایش ظرفیت آب شیرین‌کن‌های خلیج فارس، عنوان می‌کند که به دلیل آنکه برخی کشورهای حاشیه خلیج فارس به‌شدت به آب این

توانایی ما، در دانایی ما است

ما کدام بانک هستیم ؟

به پاسخ‌های صحیح که به شماره ۳۰۰۰۹۰۰۰ ارسال شود به قید قرعه هدایای ارزنده‌ای تقدیم خواهد شد.



همیشه تصور بر این است که فضای داخلی شرکت‌های تبلیغاتی به خاطر نوع فعالیت‌شان باید خاص و جذاب باشد. این فضا باید سفارش دهندگان را به راحتی جذب کند و آنها را به سمت همکاری با شرکت‌ها سوق دهد. سفارش دهندگان همواره هنگام ورود به چنین شرکت‌هایی انتظار دارند با طراحی فضای داخلی خلاقانه‌ای مواجه شوند، طراحی‌هایی که نشان از خلاقیت و نواندیشی مدیران مجموعه دارد و مطمئناً بر قضاوت سفارش دهندگان در خصوص انتخاب شرکت تاثیرگذار خواهد بود.

در زمینه طراحی داخلی، شرکت‌های تبلیغاتی کشور را می‌توان به دودسته تقسیم‌بندی کرد. دسته اول کسانی هستند که هنوز به سبک مابقی حوزه‌های دیگر بازار به طراحی داخلی خود می‌پردازند. در واقع هروقت وارد چنین شرکت‌هایی می‌شوید هیچ‌گاه متوجه نوع عملکرد و تفاوت آنها نخواهید شد. چیدمان، رنگ، نورپردازی همه و همه مانند یک شرکت خصوصی فعال در زمینه خودرو یا مسکن است. دسته دوم گروهی هستند که متوجه اهمیت این موضوع شده‌اند و در این زمینه، هزینه‌های بسیاری را نیز صرف کرده‌اند. در هنگام ورود به چنین شرکت‌هایی کاملاً متوجه تفاوت عملکرد و فعالیت آنها خواهید شد. حتی برخی از آنها طراحی بخش‌های مختلف سازمان خود را نیز متفاوت کرده‌اند که این موضوع برحسب نوع عملکرد هر بخش تفاوت دارد. این شرکت‌ها شاید در ارائه خدمات عملکرد دقیقی نداشته باشند، ولی به راحتی با این شیوه، سفارش دهندگان را به سمت خود جذب می‌کنند. به هرحال دیدن فضای داخلی نخستین فاکتوری است که در قضاوت افراد تاثیرگذار است و توجه به آن از اهمیت بالایی برخوردار است.

طراحی محیط داخلی بر حسب نوع فعالیت متفاوت است



دکتر حسین خطیبی، کارشناس بازاریابی و تبلیغات در زمینه فضای داخلی شرکت‌های تبلیغاتی به «فرصت امروز» می‌گوید: فضای داخلی شرکت‌های تبلیغاتی براساس نوع فعالیت آنها متفاوت است؛ یعنی طراحی داخلی شرکت‌های تبلیغاتی که در حوزه تولید تیزر فعالیت می‌کنند باید با فضای داخلی شرکت‌هایی که در حوزه فروش رسانه فعالیت می‌کنند فرق کند. نوع نورپردازی، نوع قرارگیری مانیتورهای کارمندان، شیشه‌های بودن یا نبودن فضای داخلی ... برای یک شرکت برحسب نوع فعالیت‌شان متفاوت خواهند بود برای مثال شرکتی که در حوزه طراحی و گرافیک و مارکتینگ فعالیت می‌کند، باید فضای شیشه‌ای را برای شرکت طراحی کند به صورتی که مانیتورهای کارمندان مشخص باشد. این عملکرد به این منظور است که وقتی سفارش دهندگان آگهی‌ها وارد شرکت می‌شوند فعالیت تیمی اعضای آن سازمان را حس کنند.

این طراحی برای شرکتی که فعالیت تیمی در آن مفهومی ندارد، مناسب نیست. در این زمینه مثال‌های زیادی را می‌توان عنوان کرد مثلاً اگر بخشی از شرکت در زمینه ساخت تیزر مشغول است، باید فضای اختصاص داده شده به آن تاریک و کم‌نور باشد و صدای آن بخش نیز برحسب نوع فعالیت‌اش تنظیم شود؛ وضعیتی که در آن حداقل هشت نفر بتوانند کنار یکدیگر فعالیت کنند.

خطیبی تاکید می‌کند: فضای داخلی شرکت‌های تبلیغاتی همیشه روی قضاوت سفارش دهندگان آگهی‌ها تاثیرگذار است؛ مانند بیماری که هنگام ورود به یک دندان پزشکی با مطبی مواجه شود که در آن به جای استفاده از یونیت دندانپزشکی از صندلی معمولی استفاده کرده باشد، مطمئناً هسر بیماری به راحتی محیط را ترک خواهد کرد. همان صندلی به راحتی روی قضاوت بیماران تاثیر می‌گذارد. یا متخصص پوستی که خودش بی مو باشد بیماران در مواجهه با این متخصص ناخودآگاه می‌گویند: پزشکی که نتوانسته خود را درمان کند، چگونه می‌تواند به درمان ما بپردازد. ظاهر عمومی، بسیار در جذب‌نظر سفارش دهندگان آگهی‌ها تاثیرگذار خواهد بود. باید در نظر داشت که تبلیغات نوعی خدمات است، بازاریابی و جذب مشتریان آن نیز از همان ظاهر شرکت آغاز می‌شوند. در این راستا حتی شرکت‌ها می‌توانند روی طراحی وبسایت‌های خود نیز وقت و هزینه بگذارند و برای خود یک هویت مجازی تعریف کنند تا از آن طریق نیز به جذب سفارش دهندگان بپردازند.

فرصت امروز

دوم

تاثیر طنز در تبلیغات

به مشتریان خود فرصت خندیدن بدهیم

پیام‌های طنز تبلیغاتی ماندگار ترند



به «فرصت امروز» می‌گوید: به‌طور کلی استفاده از طنز در تبلیغات نهی شده نیست و بسیاری از برندهای مطرح جهان از آن استفاده کرده‌اند ولی نوع و نحوه استفاده از آن حائز اهمیت است. در واقع استفاده از طنز در تبلیغات، برخی موارد درست است و در برخی موارد شیوه مناسبی نیست و امکان دارد به برند و محصول مورد نظر ضربه بزند. استفاده از طنز بستگی زیادی به نوع محصول و نوع استراتژی برند دارد. وقتی نوع محصول و استراتژی برند جدی و رسمی است، نمی‌توان از طنز در تبلیغات آن استفاده کرد برای مثال تبلیغاتی با رویکرد طنز برای برندهایی مانند بنز و تویوتا، نتیجه‌بخش نخواهد بود اما برندی که گروه مخاطبان آن جوانان و افرادی با سنین پایین‌تر هستند طنز در تبلیغات مفید نیز خواهد بود. به‌عنوان مثال در مورد برندهای حوزه آمبویه، چیبیس و تنقلاتی از این دست، طنز در تبلیغات به خاطر نوع گروه مخاطبان‌شان جالب توجه خواهد بود.

کاهش هزینه نشر پیام‌های طنز تبلیغاتی

محمدی می‌گوید: استفاده از طنز به چارچوب فرهنگی، سیاسی و اجتماعی جامعه‌های که در آن تبلیغات منتشر خواهد شد نیز بستگی زیادی دارد. چون گاهی همین فاکتورها مانع از نشر یا باعث برخورد‌های متفاوتی خواهد شد. وقتی شرکتی برای تبلیغات یک محصول، خواهان استفاده از طنز است، باید نوع طنز را در نظر بگیرد.

اینکه طنز استفاده شده فکاهی، هجو یا تلخ باشد، اهمیت دارد. فرض کنید در تبلیغی کودکان کار بزرگان را انجام دهند؛ باید دید این شیوه به کار رفته توسط این افراد با استراتژی برند هماهنگی دارند یا نه. در تمام موارد بیان شده در نظر گرفتن گروه مخاطبان اهمیت بیشتری دارد.

برای مثال برند تولیدکننده پوشاک بزرگسالان و افراد سالخورده نمی‌تواند از طنز استفاده کند و سازنده آگهی باید مراقب این موضوع باشد.

این کارشناس اضافه می‌کند: به‌نظم در جوامعی که دچار افسردگی هستند، استفاده از طنز در تبلیغات بهتر جواب می‌دهد. در چنین جوامعی مردم به نشر سریع‌تر آن کمک خواهند کرد. در کشور ما نیز به خاطر حضور گسترده مشتریان در شبکه‌های اجتماعی نشر پیام‌های تبلیغاتی طنزمحور به آسانی صورت می‌گیرد و معمولاً مشتریان نسبت به این تبلیغات استقبال نشان می‌دهند.

چه خوب است برندها در جامعه‌ای که مشتریان فرصت کمی برای تفریح و خندیدن دارند، از فرصت‌های مختلف استفاده کنند و با ارسال پیام‌هایی با این مضامین آنها را وادار به خندیدن کنند. مشتریان مطالب طنز را دوست دارند و خودشان به سرعت تلاش می‌کنند چنین پیام‌هایی را به دوستان و مشتریان دیگر منتقل کنند تا آنها نیز در این شادی با آنها سهیم باشند. با وجود تمام این مزایا، تبلیغات با رویکرد طنز در کشور کم است و اگر سازندگان آگهی‌های تبلیغاتی نیم‌نگاهی به آن ببندارند، مطمئناً خالی از لطف نخواهد بود.

در هنگام خواب تمام محتوای بسته کرم را به‌صورت او می‌مانند. پیرمرد با تعجب از خواب بیدار می‌شود و کودکان با حالت ترس از خطایی که انجام داده‌اند پا به فرار می‌گذارند. بعد گوینده آگهی با نام بردن از برند، تکرار می‌کند که «واقعا تاثیر داره». اینکه این آگهی با اهداف برند همخوانی دارد یا نه به نظر کارشناسان بستگی دارد ولی سازنده به راحتی توجه بینندگان را به آگهی جلب کرده است.

استفاده از طنز برای برندهای جدی مجاز نیست

مسعود محمدی، کارشناس ارشد بازاریابی و تبلیغات درباره استفاده از طنز در تبلیغات

آگهی شیطنتی کودکانه را با محصول انجام می‌دهند؛ شیطنتی که معمولاً اکثر افراد در کودکی مشابه آن را تجربه کرده‌اند و برای مشتریان این محصول آشناست. در آگهی، کودکان با دقت به کرم زدن مادرشان نگاه می‌کنند و با تعجب از او سوال می‌پرسند که دلیل استفاده از این کرم چیست؟ مادر در پاسخ به دو کودک می‌گوید: که برای شادایی و جوانی پوست خود از کرم استفاده می‌کند. کودکان با تعجب از مادر می‌پرسند: «واقعا تاثیر داره؟» مادر با خوشحالی می‌گوید: «بله که تاثیر داره.» کودکان هم با خیال اینکه استفاده از کرم باعث جوان شدن پدربزرگشان نیز خواهد شد به سراغ بازبگر پیراگهی می‌روند و

جالب اینکه بسیاری از کاربران علاوه بر خواندن این متن به منظور شوخی و طنز آن را در گروه‌هایی که در فضای مجازی و اجتماعی مختلف به راه افتاده، به اشتراک می‌گذارند.

شوخی تبلیغاتی تولیدکننده محصولات آرایشی با مشتریان
چند وقتی است که یک آگهی تبلیغاتی طنزآمیز نیز برای یکی از شرکت‌های تولیدکننده محصولات آرایشی از رسانه تلویزیون در حال پخش است. در این آگهی که در مورد انواع محصولات کرم تولید این شرکت است، از دو کودک شبیه به هم استفاده شده است. دو بازیگر حاضر در

ایستگاه تبلیغات

میلمانی که فضای زندگی را پر نشاط می‌کند



میلمان «ایکیا» اخیراً تیزری را با عنوان «تراس» با هدف برندینگ پخش کرده که تصاویری از یک فضای خالی را به نمایش می‌کشد که با اضافه شدن میلمان «ایکیا» تبدیل به فضایی پراز زندگی و نشاط و دوستی می‌شود.

در این تیزر دو کودک خردسال نشان داده می‌شوند که تنها از تراس خانه می‌توانند یکدیگر را ببینند اما به دلیل خالی بودن تراس یکی از آنها نه جایی برای نشستن است و نه جایی برای نوشیدن چای و عصرانه.

مادر بزرگ با اضافه کردن میلمان «ایکیا» فضایی سرشار از زندگی را برای این دو کودک ایجاد کرده و دوستی میان آنها شکل می‌گیرد. به گزارش آژانس ارایین نوین، این تیزر توسط یک کمپانی تبلیغاتی ایتالیایی در همین کشور ساخته شده است. جزئیاتی که در طراحی صحنه موردنظر قرار گرفته یکی از نقاط قوت این تیزر تلویزیونی است. شعار «فضایی برای زندگی بسازید» در پایان این تیزر در کنار لوگوی «ایکیا» نقش می‌بندد.

تبلیغات خلاق



آگهی: شرکت بیمه MAX - شعار: زندگی به همین اندازه شکننده است؛ از آن با بیمه محافظت کنید

