

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینی

بر اساس دستورالعمل جدید
واردات کدام خودروها به کشور ممنوع شده است؟

چندی است که ثبت سفارش و بازار خودروی کشور در انتظار اعلام دستورالعمل جدید واردات خودرو است تا تکلیف خود را با شرایط جدید واردات بدانند. روز گذشته با اعلام دستورالعمل مصوب واردات خودرو...



با ارسال نامه روسای اتاق‌های ایران، اصناف و تعاون به رئیس مجلس

زاویه بخش خصوصی با بودجه ۹۷ بیشتر شد

فرصت امروز: روسای اتاق‌های ایران، اصناف و تعاون در نامه‌ای به رئیس مجلس، دیدگاه بخش خصوصی را درباره لایحه بودجه ۱۳۹۷ اعلام کردند. غلامحسین شافعی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، علی فاضلی رئیس اتاق اصناف ایران و بهمن عبدالهی رئیس اتاق تعاون ایران به نمایندگی از بخش خصوصی طی نامه‌ای به علی لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی، دیدگاه بخش خصوصی کشور را در مورد لایحه بودجه ۱۳۹۷ اعلام کردند. در این نامه آمده است: در کشور ما دولت بازیگر اصلی اقتصاد است که نقش قابل توجه و تعیین‌کننده‌ای در این عرصه ایفا می‌کند و همه‌ساله اواخر ماه آذر، با ارائه لایحه بودجه، این اثرگذاری بیش...

صادرات غیر نفتی

به ۳۱/۶ میلیارد دلار رسید

مدیریت و کسب و کار



مک آفی هک شدن حساب
توییتش را تایید کرد

- ۹ یادآوری که از شما رهبران بهتری می‌سازد
- نحوه رفتار مدیران با افراد مسن
- کارمند خریداریم
- آرکی تایپ‌ها در بازار یابی چه می‌گویند؟
- شاخص آگاهی از برند
- سازمان دهی و به کارگیری نیروی فروش

۸ تا ۱۶



غلبه عرضه بر تقاضا در بازار سهام

بورس قرمز پوش شد

چشم‌انداز جهان در سال ۲۰۱۸ به روایت برنده نوبل اقتصاد

بهبود اقتصاد جهان بر بستری از نااطمینانی سیاسی و اقتصادی

به پایان می‌رسد و خوش‌شانسی ترامپ این بود که در زمان مناسبی وارد کاخ سفید شد و توانست تلاش‌های دولت سابق برای خارج ساختن اقتصاد از رکود را به نام خود تمام کند. البته من رشد شاخص بورس را نشانه‌ای از کوه‌بینی فعالان بازار نیز می‌دانم؛ آنها از کاهش نرخ مالیات و سرازیر شدن پول‌های هنگفت به سمت وال‌استریت بسیار هیجان‌زده شده‌اند، چنانکه گویی اتفاقات سال ۲۰۰۸ و نیز کسری بودجه دولت و ناپرابری‌های اقتصادی ناشی از کاهش نرخ مالیات در دوره‌های قبل را به کلی فراموش کرده‌اند.

بازارهای سهام به آسیب‌هایی که ایده‌های حمایت‌گرایانه ترامپ می‌تواند به فرآیند جهانی‌شدن وارد کند، توجهی نشان نمی‌دهند و به این فکر نمی‌کنند که در صورت اجرایی شدن طرح ترامپ برای کاهش مالیات‌ها به قیمت افزایش بدهی‌های دولت آمریکا، فدرال رزرو اجباراً تصمیم به افزایش نرخ بهره خواهد گرفت و این تصمیم می‌تواند سرآغازی برای اصلاح شاخص‌های بورس باشد.

به عبارت دیگر، بازار یک بار دیگر تمایل خود به رویکردهای کوتاه‌مدت توأم با طمع‌ورزی را به معرض نمایش گذاشته است. در چنین وضعیتی اگرچه به نظر می‌رسد اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۱۸ عملکرد بهتری نسبت به امسال داشته باشد اما در افق بلندمدت می‌توان تهدیدهای بزرگی را برای اقتصاد آمریکا متصور بود.

در اروپا نیز وضعیت به همین منوال است؛ تصمیم انگلیسی‌ها برای خروج اتحادیه اروپا هنوز نتایجی در حد آنچه مخالفان برگزیت پیش‌بینی کرده بودند به دنبال نداشته است که این مسئله را تا حد زیادی می‌توان به تضعیف پوند در برابر سایر ارزهای معتبر -که از افت تراز تجاری انگلیس جلوگیری می‌کند- نسبت داد. با این وجود هر روز بیش از پیش معلوم می‌شود که دولت ترزا می هیچ برنامه مشخصی برای مدیریت فرآیند خروج انگلیس از اتحادیه اروپا ندارد و هنوز به روابط این کشور با اتحادیه اروپا پس از اجرایی شدن برگزیت در سال ۲۰۱۹ فکر نکرده است.

علاوه بر مسئله برگزیت، دو خطر بالقوه دیگر نیز اقتصاد اروپا را تهدید می‌کنند؛ خطر اول به کشورهای به‌شدت بدهکاری مانند ایتالیا مربوط می‌شود که در صورت بازگشت کاملاً محتمل نرخ بهره به سطوح عادی قبل از بحران ۲۰۰۸ اجتناب از بحران برای آنها بسیار دشوار خواهد بود. آیا در صورت افزایش نرخ بهره در آمریکا، بانک مرکزی اروپا واقعاً می‌تواند نرخ بهره در منطقه یورو -که هم‌اکنون در کف تاریخی خود قرار دارد- را همچنان در سطح فعلی حفظ کند؟ دومین تهدیدی که اتحادیه اروپا با آن مواجه است و تهدیدی جدی‌تر برای ماهیت این اتحادیه محسوب می‌شود را باید در دو کشور مجارستان و لهستان جست‌وجو کرد. اتحادیه اروپا چیزی فراتر از یک پیمان اقتصادی ساده است؛ این اتحادیه نماینده کشورهایی است که خود را حداقل ملزم به رعایت ارزش‌های اساسی دموکراسی می‌دانند و امروز دولت‌های مجارستان و لهستان حتی از همین حداقل‌ها هم

پروفیسور جوزف استیگلتز، اقتصاددان سرشناس آمریکایی و برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۱، با انتشار مقاله‌ای در پایگاه تحلیلی پراجکت سیندیکیته به بررسی کلی وضعیت اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۷ و چشم‌انداز آن در سال ۲۰۱۸ پرداخته است.

در این مقاله به نقل از پایگاه خبری اتاق ایران آمده است: یک سال قبل پیش‌بینی کردم که تردید و نااطمینانی متمایزترین بعد سال ۲۰۱۷ خواهد بود؛ در آن زمان انتخاب دونالد ترامپ به‌عنوان رئیس‌جمهور آمریکا و رأی مردم انگلیس به خروج این کشور از اتحادیه اروپا مهم‌ترین عوامل نااطمینانی در اقتصاد جهانی محسوب می‌شدند.

اکنون که سال ۲۰۱۷ به پایان می‌رسد، به نظر می‌رسد تنها نقطه اطمینان آن در واقع همان نااطمینانی است و اینکه آینده حتی می‌تواند آریستن آشفتگی‌های بیشتری نیز باشد. در طول این یک سال دونالد ترامپ بارها ثابت کرد که به همان اندازه که انتظار می‌رفت، گراف‌گو و غیرقابل‌پیش‌بینی است. هر کس که توئیت‌های بی‌پایان ترامپ را جلدی می‌گرفت احتمالاً گمان می‌کرد که آمریکا بین یک جنگ تجاری و یک جنگ هسته‌ای در حال رفت‌وآمد است. ترامپ یک روز به سوئد توهین می‌کرد، روز بعد به استرالیا و روز دیگر به اتحادیه اروپا؛ و سپس حمایت خود را از تونازلی‌ها اپرا می‌داشت. اعضای کابینه توانگرسامال ترامپ نیز دائماً در زمینه منفعت‌طلبی، بی‌کفایتی و پلیدی از یکدیگر سبقت می‌جستند.

علاوه بر اقدامات مبتنی بر نفرت و تعصبی که طی یک سال اخیر به رهبری ترامپ صورت گرفته‌اند، عقب‌گردهای نگران‌کننده‌ای نیز در زمینه مسائل حقوقی به‌ویژه در حوزه حفاظت از محیط‌زیست جهانی اتفاق افتاده است. البته باید ادعا داشت که خوشبختانه بی‌کفایتی دولت ترامپ باعث شده است هنوز بین وعده‌های انتخاباتی کثیف او و آنچه در عمل محقق کرده است، فاصله قابل توجهی وجود داشته باشد. آنچه برای اقتصاد جهانی بسیار اهمیت دارد این است که در عمل هیچ جنگ تجاری بین آمریکا و سایر کشورهای رخ نداده است. اگر نرخ دلار در برابر یورو متزلزل می‌شود یا دسامنج اقتصادی در نظر بگیریم، متوجه می‌شویم که حتی با وجود به‌بن‌بست رسیدن مذاکرات بین آمریکا، مکزیک و کانادا بر سر قرارداد تجارت آزاد آمریکای شمالی (فتا)، نگرانی‌ها از آینده این پیمان تجاری نسبتاً قدیمی تا حد زیادی فروکش کرده است. با این وجود بازی‌های ترامپ هرگز تمامی نخواهند داشت و شاید سال ۲۰۱۸ همان سالی باشد که در آن نازنچک دستی عمل‌نکرده‌ای که ترامپ به سمت اقتصاد جهانی پرتاب کرده است بالاخره منفرج شود.

برخی افراد و رسانه‌ها رکوردشکنی‌های پیاپی شاخص بازار سهام آمریکا را شهادتی برای اثبات معجزه اقتصادی ترامپ قلمداد می‌کنند اما من فکر می‌کنم بخشی از این رشد به این دلیل است که بهبود تدریجی اقتصاد آمریکا و جهان پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ بالاخره اثر خود را نشان داده است. در اقتصاد هر رکودی -حتی عمیق‌ترین رکودها- بالاخره روزی

نگاهی به مهم‌ترین خبرهای اقتصادی روز یکشنبه

است. در اندازه‌های بزرگ‌تر و بسته به شکل، نوع طراحی، قیمتی بین ۲۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان دارد و قیمت برخی از مدل‌های خاص‌تر درخت کاج به بیش از یک میلیون تومان می‌رسد.

گویی‌های تزئین نیز بنا بر نوع‌شان از جمله شیشه‌ای، پلاستیکی، طرح‌دار، رنگی یا تک رنگ در بسته‌های مختلف هشت تا ۱۶ تایی عرضه می‌شود که سطح قیمتی از ۵۰ هزار تومان تا ۱۰۰ هزار تومان دارند. چراغ‌های رنگی از دیگر وسایل تزئینات اصلی یک درخت کریسمس است و قیمتی بین ۲۰ تا ۶۰ هزار تومان دارند و ریسبه نخ زری نیز ۷۰۰۰ تومان فروخته می‌شود. عروسک‌های بابانوئل نیز که تنوع قیمت زیادی دارد، در اندازه‌های کوچک ۱۰ تا ۵۰ هزار تومان قیمت دارد و در اندازه‌های بزرگ‌تر بیش از ۲۰۰ هزار تومان عرضه می‌شود.

در ترکیه مراقب باشید

در خبر قابل توجه دیگری دیروز دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه با توجه به وضعیت فوق‌العاده در ترکیه از ایرانیان مقیم ترکیه و مسافران ایرانی به این کشور خواست که از حضور در مراکز خرید و مراکز تجمع خودداری کنند. به گفته سیدجلال ابراهیمی، اداره پلیس ترکیه با انتشار اطلاعاتی‌های در خصوص اتخاذ تدابیر امنیتی ویژه در ایام جشن‌های سال نو میلادی نکات مهمی را متذکر شده است.

با در نظر گرفتن شرایط فعلی ترکیه و احتمال وقوع اقدامات تحریک‌آمیز برای بر هم زدن آرامش و امنیت، نظم و امنیت عمومی و به دلیل وجود اسکله و خط حمل و نقل دریایی میان دو بخش آناتولی و اروپای استانبول و گذرگاه‌های حمل و نقل عمومی، مناطق فاتح، بی‌اوغلو، بشیکتاش، شیشلی و میدان بارباروس استانبول، برای تجمع مناسب ارزیابی نشده است.

راه‌آهن شرق به ایستگاه آخر رسید

پس از آنکه دولت برنامه دقیق خود را برای افتتاح راه‌آهن چابهار اعلام کرد، حالا آخرین گام برای نهایی شدن کریدور جنوب به شمال شرق کشور برداشته شده است. با افتتاح این خط پس از نهایی شدن کریدور شمال به جنوب ایران از طریق راه‌آهن رشت و آستارا یک کریدور مواری دیگر نیز از شرق ایران آغاز به کار می‌کند که جابه‌جایی کالاها میان کشورهایمانند هند، افغانستان، ترکمنستان و قزاقستان را در برنامه خود خواهد داشت.

آغاز شمارش معکوس برای کاهش قیمت خودروهای وارداتی از مهم‌ترین خبرهای اقتصادی روز یکشنبه بود. به گزارش ایسنا، روز گذشته ثبت سفارش واردات خودرو مجدداً از سر گرفته شد، چراکه وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف ساماندهی واردات خودرو از تیرماه امسال ثبت سفارش جدید برای واردات این محصولات را متوقف کرده بود.

از همین رو، دستورالعمل جدید واردات خودرو روز شنبه به وزارت صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شده و به دنبال آن از صبح یکشنبه فعالیت سایت ثبت سفارش واردات خودرو پس از چند ماه وقفه مجدداً از سر گرفته شد.

این در حالی است که در چند هفته اخیر تحت تاثیر سودجویی برخی واردکنندگان و دیپوی خودروها در انبارها و عدم عرضه به بازار، قیمت خودروهای وارداتی افزایش شدید و حباب‌گونه‌ای در بازار داشته است. در این شرایط انتظار می‌رود با از سرگیری ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو به زودی حباب قیمتی این محصولات ترکیده و قیمت‌ها در بازار خودرو روند نزولی به خود بگیرد.

قاچاقی زیتون نخورید

همچنین هشدار وزارت جهاد کشاورزی به مردم مبنی بر عدم استفاده از کنسروهای زیتون خارجی موجود در بازار از دیگر خبرهای مهم بود. احمد مستخدمی، مجری طرح زیتون هشدار داد که از سال ۱۳۹۰ واردات زیتون کنسروی در کنار دیگر محصولات باغی ممنوع شده است در نتیجه هرگونه زیتون کنسروی خارجی موجود در بازار قاچاق محسوب می‌شود.

حقوق ۹۷ چند؟!

در خبر جالب دیگری نیز اعلام شد که شاغلان تمام وقت گروه‌های شغلی مختلف می‌توانند با وارد کردن اطلاعات شغلی خود از میزان حقوقی که باید سال آینده دریافت کنند آگاه شوند. (مشروح این خبر در صفحه ۳ آمده است)

آمدن بابانوئل چقدر آب می‌خورد!

امسال نیز مانند سال‌های گذشته در آستانه جشن سال نو میلادی بازار لوازم کریسمس با تکاپوی زیادی همراه بود. براساس اخبار رسیده از بازار، قیمت درخت کریسمس در اندازه کوچک حدود ۱۵۰ هزار تومان

بانک نامه

توقف اعطای وام با ضمانت یارانه نقدی

تردید بانکها

اگرچه بانک مرکزی در بخشنامه‌ای اعطای وام با پشتوانه ضمانتی یارانه را ابلاغ کرده بود، اما بانکها اکنون به بهانه مشخص نبودن آینده اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، اجرای آن را متوقف کرده‌اند.

به گزارش مهر، بانک مرکزی چندین بار پیش طی بخشنامه‌ای به نظام بانکی تکلیف کرده بود تا یارانه نقدی سرپرستان خانوار را پشتوانه ضمانتی اعطای وام قرار دهند، به این معنا که خانوارها می‌توانستند در شعب بانکی که حساب یارانه نقدی آنها در آن قرار دارد، تقاضا داده و تا سقف ۵ میلیون تومان وام دریافت کنند.

اما اکنون با ارائه لایحه بودجه سال ۹۷ کل کشور به مجلس و تبصره‌های مرتبط با اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، اجرای این بخشنامه هم در حاله‌ای از ایهام رفته است به خصوص اینکه نمایندگان مجلس نیز بر این باورند که باید یارانه نقدی بخشی از اقسار قطع شده و منابع آن به پشتیبانی و حمایت از اقسار کم‌درآمد اختصاص یابد.

تمام اینها در شرایطی است که پیش از این هم بسیاری از بانکها از اعطای وام با پشتوانه ضمانتی یارانه نقدی سرپرستان خانوار سر باز می‌زدند و در مواجهه با درخواست مشتریان برای دریافت وام، حاضر نبودند حساب یارانه سرپرستان خانوار را به عنوان ضمانت بپذیرند و تنها دو یا سه بانک در این زمینه فعال بودند.

گزارش‌های میدانی از شعب بانکها حکایت از آن دارد که نظام بانکی اجرای طرح اعطای وام با ضمانت یارانه نقدی را که می‌تواند مشکل خرد بسیاری از مردم را حل کند، روی خوش نشان نمی‌دهند و اکنون هم با مطرح شدن احتمال حذف یارانه برخی از مردم، اجرای این طرح را متوقف کرده‌اند.

یکی از کارمندان شعب بانکی که پیش از این در اجرای اعطای وام با ضمانت حساب یارانه بانکی مشارکت کرده بود در گفت‌وگو با مهر گفت: از همان ابتدا همه بانکها بخشنامه بانک مرکزی برای اعطای وام با پشتوانه ضمانتی یارانه نقدی را جدی نمی‌گرفتند و در اجرای آن روی خوش نشان نمی‌دادند اما برخی شعب بانکی کم و بیش اجرای این آیین‌نامه را در دستور کار خود قرار داده بودند.

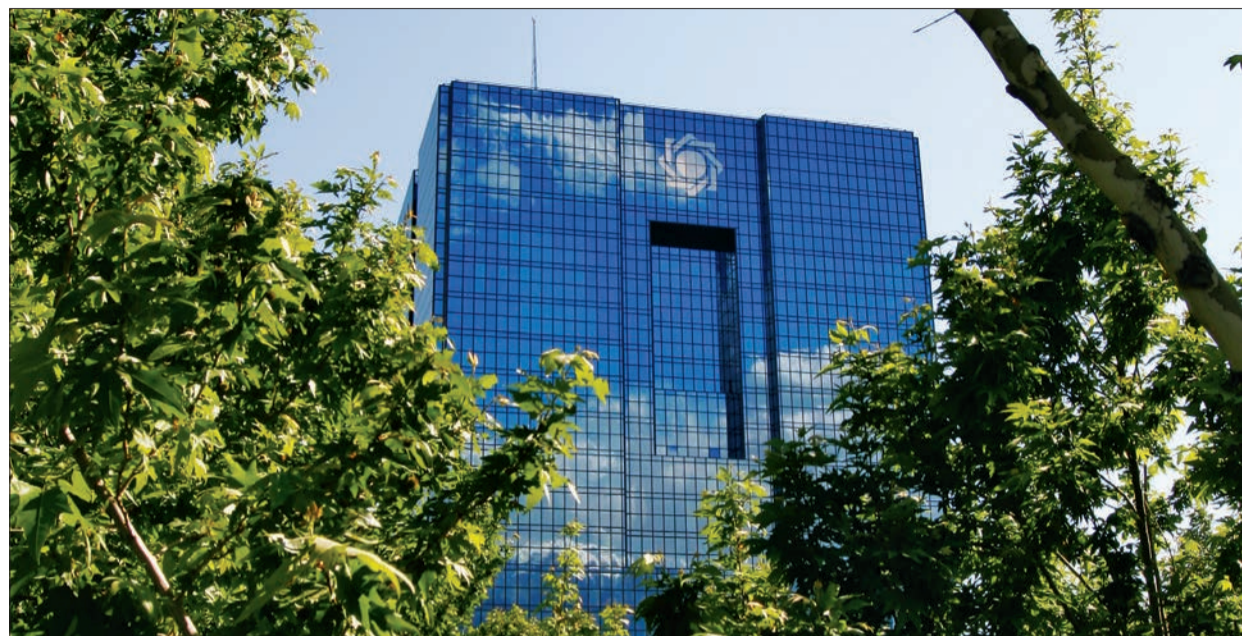
وی افزود: اکنون اما با مطرح شدن احتمال حذف یارانه نقدی برخی خانوارها در لایحه بودجه سال ۹۷ کل کشور، نظام بانکی در عدم اجرای این بخشنامه مصمم‌تر شده و بر این باور است که آینده روشنی برای اجرای این بخشنامه نمی‌توان متصور بود.

یکی دیگر از کارمندان شعب بانکی گفت: بانکها به شدت با مشکل منابع بروی‌رو هستند و اکنون کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی هم مزید بر علت شده و بسیاری از مردم سپرده‌گذاری در بانکها را مثل قبل جذاب نمی‌دانند، بنابراین بانکها منابع اندکی دارند تا به مردم در قالب وام بپردازند.

وی می‌افزاید: اعطای وام با پشتوانه یارانه نقدی نمی‌تواند به لحاظ ضمانتی و اطمینان از بازگشت و بازپرداخت منابع مالی در قالب وام برای بانک‌ها راهی مطمئن باشد، بنابراین از همان ابتدا هم اجرای این بخشنامه برای نظام بانکی جذاب نبود.

موضع بانک مرکزی ایران در برابر بیت کویین چیست؟

هشدار چندباره بانک مرکزی به خریداران بیت کویین



بیت‌الماللی استقبال کنند. این وجود، بانک مرکزی ایران هنوز به صورت رسمی مجوزی برای استفاده از ارزهای مجازی صادر نکرده است. بر اساس اعلام مقامات بانک مرکزی، در حال مطالعات اولیه در خصوص جنبه‌های فنی و حقوقی استفاده از چنین ارزهایی در ایران است. اما به نظر می‌رسد اجازه می‌دهد بدون داشتن حساب‌های بانکی و تسهیلات اعتباری از بانک‌های بین‌المللی به معاملات بین‌المللی مبادرت ورزند. اما بیت کویین به اندازه‌ای پرنوسان و نوظهور نیست که بتواند برای پرداخت‌های بین‌المللی با شرکای تجاری‌ای که ارز دیجیتال را بپذیرند مورد استفاده قرار گیرد. انگیزه این اقدام کنترل کامل فرآیند استفاده از ارزهای دیجیتال و مقابله با کلاهبرداری‌های احتمالی خواهد بود اما به این معنا خواهد بود که رویکرد ایران در قبال ارزهای دیجیتال، محوریت بانک مرکزی است و این نهاد مرجع تایید تمام تراکنش‌های اینچنینی خواهد بود، چنین رویکردی در تضاد کامل با مفهوم تمرکززدانه ارزهای دیجیتالی است که خارج از کانال بانک‌های مرکزی جهان داد و ستد می‌شوند.

هرچند همچون ارزهای کاغذی با نوسان قیمتی همراه است. به طور کلی ارزهای دیجیتال بر بستر شبکه جهانی اینترنت بین اشخاص مبادله می‌شود و هیچ بانک یا دولتی بر آن نظارت نمی‌کند. اما نکته مهم این است که با وجود هشدار بانک مرکزی و اعلام ممنوعیت خرید و فروش ارزهای دیجیتال در ایران، این ارز در بازار کشور دست به دست می‌شود و به صورت خزنده در حال جذب منابع مردم است. با این همه، موضع بانک مرکزی ایران در قبال بیت کویین چه خواهد بود؟ می‌توان انتظار داشت دولت ایران از ظهور ارزهای دیجیتالی به عنوان بستری برای پرداخت‌های بین‌المللی استقبال کند.

به گزارش تسنیم به نقل از المانیتور، بعد از اجرایی شدن برجام و لغو تحریم‌ها، پوپستن مجدد به بازار مالی بین‌المللی به یکی از چالش‌های عمده اقتصاد ایران تبدیل شده است. از این رو، می‌توان انتظار داشت که مقامات ایرانی از ظهور ارزهای دیجیتالی به عنوان بستری برای پرداخت‌های بین‌المللی استقبال کنند.

مناقشه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان موضوع: پرونده برق رسانی به روستای بدون برق بالا رود شهرستان الوار گرمسیری (تملک دارایی)

پرونده برق رسانی به روستای بدون برق قلعه دز شهرستان الوار گرمسیری (تملک دارایی)

پرونده برق رسانی به روستای بدون برق گرمامیر شهرستان الوار گرمسیری (تملک دارایی)

پرونده برق رسانی به روستای بدون برق آب آلمان سفلی شهرستان اندیکا (تملک دارایی)

پرونده برق رسانی به روستای بدون برق چال منار شهرستان اندیکا (تملک دارایی)

پرونده برق رسانی به روستای بدون برق پوز سفید شهرستان هندیجان (تملک دارایی)

مبلغ برآورد اولیه سبرده شرکت در مناقشه (ریال)

موضوع مناقشه شماره مناقشه

مبلغ برآورد اولیه سبرده شرکت در مناقشه (ریال)

موضوع مناقشه شماره مناقشه

مبلغ برآورد اولیه سبرده شرکت در مناقشه (ریال)

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

Table with 3 columns: Title, Price, Unit. Rows include Gold, Silver, and various coins.

نرخ ارز نقدی

Table with 3 columns: Currency, Exchange Rate, Unit. Rows include Dollar, Euro, Pound, and Dirham.

دریچه

کاهش سهم دلار از ذخایر ارزی جهانی

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد چندان سهم دلار از ذخایر ارزی جهانی در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۷ به پایین‌ترین میزان از اواسط سال ۲۰۱۴ تاکنون رسیده است. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، با وجود اینکه سهم دلار به مدت سه ماه متوالی کاهش پیدا کرده، اما دلار کماکان عمده‌ترین ذخیره ارزی جهانی به شمار می‌رود. میزان ذخایر ارزی جهانی به دلار طی سه ماهه سوم به ۶۱.۳ میلیارد دلار معادل ۳۳.۵ درصد از کل ذخایر تخصیص یافته رسیده است، در حالی که سهم دلار در سه ماهه دوم با ارزش ۵۹.۱ میلیارد دلار معادل ۳۳.۸ درصد از کل ذخایر بود. در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۴، ذخایر دلار به ارزش ۴۰.۹ میلیارد دلار، ۳۳.۰ درصد از کل ذخایر جهانی را تشکیل داد. ذخایر جهانی به دارایی‌های بانک‌های مرکزی گفته می‌شود که غالباً به منظور حمایت از بدهی‌های خود و به صورت ارزهای مختلف نگهداری می‌شود. گاهی بانک‌های مرکزی از این ذخایر به منظور حمایت از ارزهای داخلی کشور خود نیز استفاده می‌کنند. سهم یورو از ۱۹.۹ درصد در سه ماهه اول به ۲۰ درصد در سه ماهه سوم افزایش یافت. سهم ارز واحد اروپایی از ذخایر جهانی در دوره اوج خود طی سال ۲۰۰۹ معادل ۲۸ درصد از کل ذخایر بود. سهم یوان چین از ذخایر جهانی در سه ماهه سوم ۱۰.۱ درصد بود که در مقایسه با میزان ۱۰.۸ درصدی سه ماهه قبل آن افزایش داشت. صندوق بین‌المللی پول برای نخستین بار در سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۶، سهم یوان از دارایی‌های بانک‌های مرکزی را اعلام کرد.

آگهی اصلاحیه مناقصه عمومی یک مرحله ای. شامل لوگو، عنوان، جدول مناقصه، متن توضیحی و اطلاعات تماس.

آگهی ابلاغ رای. شامل لوگو، عنوان، متن ابلاغیه، تاریخ و مرجع.

ایستگاه بازاریابی

آرکی تایپها در بازاریابی چه میگویند؟ (۳)

مترجم: نازنین کی نژاد

برندهای یاغی که به برندهای جنگجو نیز مشهورند، دنیا را آن طوری که هست دوست ندارند و می خواهند تغییرش دهند...

برندهای یاغی/ جنگجو، عجیب و غریب و عصیانگرند و می خواهند همه را متحیر کنند. آنها به قوانین صنعتشان پایبند نیستند...

Harley-Davidson نمونه برجسته یک برند یاغی است که به مشتریانش محصولی ارائه می کند که با آن فاصله خود را از بقیه حفظ میکند...

اما یاغی دنیای رسانه، Vice است. Vice از پرداختن به خبرهای غیر معمول و جنجالی که بقیه رسانهها از آن دوری می کنند...



داستان برندهای حامی به حمایت و کمک به دیگران و اهمیت دادن به رفاه آنها می پردازد.

و به این ترتیب اعتماد را پایه گذاری می کنند. تقریباً تمام برندهای مراقبت از کودکان بر اساس این آرکی تایپ شکل گرفته اند...

نمونه نه چندان آشکار آرکی تایپ حامی، Starbucks است. Starbucks کارشناسان در دسته برندهای جستجوگر قرار می دهند...

کارمند خریداریم

بازاریابی آگهی استخدام و مشکلات آن



ترجمه: علی آل علی

در حال حاضر اگر هر کدام از ما به عنوان صاحب یک کسب و کار نیاز به استخدام کارمند داشته باشیم...

در نگاه اول تنظیم متن آگهی استخدام بسیار ساده به نظر می رسد. تنها کافی است مسئولیت ها، انتظارات، میزان تحصیلات و مهارت های مورد نیاز...

گام اول: اهمیت ضربه نخست شاید اهمیت انتخاب تیترو واضح بسیار روشن باشد. با این حال هنوز هم بسیاری از آگهی ها در انتخاب تیترو ضعیف عمل می کنند...

هنگامی که صحبت از انتشار آگهی در اینترنت می شود، باید ضرورت های این محیط را نیز مدنظر قرار دهیم...

در آنها از تکنیک طلایی استفاده می شود مگر برخی از کلیدواژه های مهم کسب و کارتان در تیترو آگهی درج نشود احتمال نمایش در چند صفحه نخست گوگل متغی می شود...

گام چهارم: مسئله تیتروهای مشابه به نظر ذکر اهمیت اجتناب از ذکر تیتروهای مشابه با رقیب ضرورتی ندارد...

گام پنجم: هر آگهی یک شغل تلاش برای گنجاندن چند درخواست استخوان بندی هر آگهی همیشه نتیجه مطلوبی در پی ندارد...



بسیاری از کسب و کارها برای بیان ویژگی های صنعتشان زبان و واژه های ویژه ای دارند...

بسیاری از کسب و کارها در زمان حال به دلیل رواج برخی از کلیشه ها در یک کسب و کار رخ می دهد...

گام اول: اهمیت ضربه نخست شاید اهمیت انتخاب تیترو واضح بسیار روشن باشد...

هنگامی که نوبت به متن آگهی می رسد، اغلب افراد به فکر رعایت اختصار و خلاصه نویسی هستند...



کارگاه فروش

سازمان دهی و به کارگیری نیروی فروش

مسائلی از قبیل اینکه هر کس چه کاری، در چه زمان و مکانی انجام بدهد از مسائل مربوط به سازمان دهی هستند...

اگر هم اکنون نیروی فروش دارید، با ارزیابی عملکردشان می توان دریافت که آیا تعداد بیشتری فروشنده نیاز دارید یا با تعداد کمتری هم می توانید همین کارها را انجام دهید...

اگر شما شرکتی کوچک یا خط تولید محدودی دارید، توصیه می کنیم از نماینده فروش استفاده کنید. هرگاه شما مشکل مقیاس کاری داشته باشید هزینه کردن برای استخدام فروشنده گانی متعهد برای خودتان تا حدی ناموجه است...

اگر شما محصولات معدودی بفروشید، ممکن است خریداران پرمشغله مایل نباشند برای گوش دادن به تعریف فروشنده شما وقتی صرف کنند...

توصیه می کنیم از شرکت هایی که نماینده های فروش به آنها محصولاتی می فروشند، درباره بهترین شرکت های نمایندگی فروش نظرخواهی کنید...

نگاه



مدیران موفق چگونه رفتار می‌کنند؟

نحوه رفتار مدیران با افراد مسن

مترجم: امیرآل علی

این امر یک واقعیت است که افراد مسن تمایلی ندارند که کوچک‌تر از خودشان بر آنها مدیریتی داشته باشند. این امر خصوصا برای شرکت‌هایی که مدیران تازه نفس و جوان دارند، کار را بسیار دشوار خواهد ساخت و تحت این شرایط نمی‌توانید انتظار داشته باشید که به علت جایگاهی که دارید باقی افراد باید مطابق خواسته شما عمل کنند. درواقع نقش برخی افراد در شرکت به قدری حیاتی است که کنار گذاشتن آنها عواقب شدیدی را به همراه خواهد داشت. تحت این شرایط ضروری است سیاست‌های رفتاری درستی را اتخاذ کرده و با اصول حرفه‌ای و کارآمد با آنها تعامل داشته باشید. در همین راستا در ادامه به بررسی راهکارهایی در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱- متواضع باشید

با نگاهی واقع‌بینانه به این نکته بی‌خوابید برد که هیچ دلیلی برای فخر فروختن بر کسی وجود ندارد و در هر جایگاهی که قرار دارید دلیلی ندارد آن را به رخ فرد دیگری بکشید. این امر خصوصا در شرکت خودتان اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. درواقع در راستای موفقیت لازم است از تیمی یکدست و با سطح روابط بالا برخوردار باشید و اگر هر فردی بخواید خود را از دیگری برتر بدانند، این امر عملا غیرممکن خواهد بود. بدون تردید افرادی که از سن بیشتری برخوردار هستند به نوعی انتظار احترام بیشتری را دارند. در همین راستا توصیه می‌شود احترام لازم را همراه با تواضع منطقی رعایت کنید. این امر البته به این معنا نیست که جایگاه خود را فراموش کنید، بلکه باید با حفظ خطوط قرمز به نحوی درست و به شکلی که دوست دارید بعدها نیز با خودتان به این نحو رفتار شود، در این رابطه اقدام کنید.

اگرچه باور اکثر مردم این است که مدیران به علت جایگاهی که دارند همواره باید حرف خود را به کرسی بنشانند، با این حال توجه داشته باشید که تنها سطح علمی مطرح نبوده و عامل تجربه نیز تعیین‌کننده است. بدون تردید فردی که چندین سال است در شرکت حضور دارد حرفه‌های شنیدنی و تجربه‌های گران‌بها و مفیدی را می‌تواند در اختیار شما قرار دهد که بسیار کاربردی خواهند بود. با این حال افراد پا به سن گذاشته تنها زمانی رازهای کاری خود را فاش خواهند ساخت که با آنها به خوبی رفتار کنید و به نوعی شما را قلبا به عنوان دوست و مدیر خود قبول کنند.

۲- نحوه ارتباط با هر یک را درک کنید و مورد استفاده قرار دهید

یکی از ویژگی‌های افزایش سن این است که افراد انعطاف سابق در تغییر زود هنگام خود را دیگر ندارند. درواقع اگر از کارمند جوان خود بخواهید که عادت‌ها را در راستای بهبود راندمان کاری شرکت ترک کند، در بسیاری از مواقع امکان این امر در کمترین زمان ممکن وجود دارد. با این حال این امر در رابطه با افراد مسن کاملا متفاوت بوده و آنها به سختی می‌توانند حتی از ساده‌ترین عادت‌های خود دست بکشند. به همین خاطر ضروری است تا با آنها به نحوی مراعات کنید. اگرچه مدیران همواره سیاست‌های مشخصی در رابطه با تعامل با افراد دارند، با این حال در رابطه با افراد مذکور این امر باید با توجه به ویژگی‌های هر فرد صورت گیرد. برای مثال در صورتی که با همه کارمندان خود یک شیوه رفتاری را دارید، لازم است برای هر یک از افراد مسن به نحوی جداگانه در این رابطه گام بردارید. ممکن است کارمند ۶۰ ساله شما تحت هیچ شرایطی تمایل به قطع کار خود نداشته باشد، تحت این شرایط در صورتی که بخواهید در زمان‌هایی که مشغول کار خود هستید، با وی ملاقاتی داشته باشید، بدون تردید با واکنش خوبی مواجه نخواهید شد. برای تأکید بیشتر این نکته را تکرار می‌کنم که برخی از کارمندان نقشی حیاتی در شرکت داشته و نمی‌توانید آنها را حذف کنید. به همین خاطر ضروری است برای خود لیستی از عادت‌های کارمندان و به خصوص کارمندان بالای ۴۵ سال خود تهیه کنید و به نحوی که مورد رضایت آنها است مقدمات ارتباط را فراهم آورید. با این حال در این رابطه نباید زیاده‌روی نیز انجام داد تا کارمند خود را مالک شرکت بدانند. همچنین توجه داشته باشید که افراد مسن از قدرت و آستانه تحمل کمتری برخوردار هستند و همین امر باعث می‌شود تا ضروری باشد برای آنها امتیازات ویژه‌ای را قائل شوید.

۳- به آنها تنها به چشم کارمند نگاه نکنید و چیزهایی بیاموزید

همانگونه که در قسمت‌های قبل به طور خلاصه بیان شد، تجربه عاملی است که در اکثر موارد بر اساس گذر زمان به دست می‌آید. در راستای موفقیت در امر مدیریت لازم است رفتار خود را اصلاح کنید و به افراد موفق پیوند دهید. در همین راستا فرصت بیان تجربیات از گام‌های مفید محسوب می‌شود. در آخر فراموش نکنید که در صورت استفاده نکردن از تجربیات دیگران شما محکوم به تکرار مجدد آن خواهید بود.

منبع: www.fortune.com

۹ یادآوری که از شما رهبران بهتری می‌سازد



مهسا قنبری

به پیروی از دستورالعمل‌ها می‌کند.

۳- مهم نیست که چقدر بر آدم‌ها نظارت دارید، این کار باعث نمی‌شود که سریع‌تر کار کنید

مدیریت ذره‌بینی قاتل بهره‌وری است، به خصوص اگر به این خاطر مشهور شوید، آدم‌ها تمایلی به کار کردن برای شما را نخواهند داشت و بسیاری از کارمندان فعلی هم شما را ترک خواهند کرد. شما برای موفقیت باید به تیم خود فضا و آزادی عمل بدهید. البته نظارت بر نحوه کار آنان خوب است، اما نه هر ۱۵ دقیقه.

۴- اگر به افراد کاری را محمول می‌کنید که مهارت، زمان یا ابزارهای مناسب انجام آن را ندارند، شما مقصر هستید

به عنوان یک رهبر، این وظیفه شماست که تیم خود را در موقعیتی قرار دهید که موفق باشند. اگر برخی ابزارهای کلیدی را ندارند، باید برای آنها فراهم کنید. اگر افراد احساس کنند که توانایی

یا شرایط لازم برای انجام کاری را ندارند، مسئولیت آن را نخواهند پذیرفت. اگر آنها خود را در چنین وضعیتی بیابند، شما کارتان را درست انجام ندهاید.

۵- اشتباه‌ها اتفاق می‌افتند و یادگیری این گونه صورت می‌گیرد. اگر هر کسی را به خاطر اشتباهی که از او سر

بهره‌وری است، به خصوص اگر به این خاطر مشهور شوید، آدم‌ها تمایلی به کار کردن برای شما را نخواهند داشت و بسیاری از کارمندان فعلی هم شما را ترک خواهند کرد. شما برای موفقیت باید به تیم خود فضا و آزادی عمل بدهید. البته نظارت بر نحوه کار آنان خوب است، اما نه هر ۱۵ دقیقه.

۴- اگر به افراد کاری را محمول می‌کنید که مهارت، زمان یا ابزارهای مناسب انجام آن را ندارند، شما مقصر هستید

به عنوان یک رهبر، این وظیفه شماست که تیم خود را در موقعیتی قرار دهید که موفق باشند. اگر برخی ابزارهای کلیدی را ندارند، باید برای آنها فراهم کنید. اگر افراد احساس کنند که توانایی

قدردانی کردن یکی از بهترین ابزارها در دست مدیر است. اولاً، هزینه‌ای ندارد، دوماً بسیار آسان است و سوم اینکه افراد را به تلاش بیشتر تشویق می‌کند

می‌زند، سرزنش کنید، دیگر هیچ کسی تلاش نخواهد کرد

اشتباه‌ها اتفاق می‌افتند و ما باید بدانیم آیا این اشتباه‌ها از روی غفلت انجام گرفته‌اند یا به دلایل دیگر. اگر از روی غفلت بوده، آیا لازم است اقدامی انجام

دهید؟ تجربه نشان می‌دهد که اشتباه‌های ناشی از غفلت به ندرت رخ می‌دهند و شما باید محیط امنی را ایجاد کنید تا افراد بتوانند بدون ترس از مجازات‌ها، برخی کارها را امتحان کنند. در غیر این صورت، نوآوری‌ها و ریسک‌پذیری را که هر دو کلید رشد و پیشرفت هستند سرکوب می‌کنید.

۶- یک تعادل خوب بین کار و زندگی، هم به نفع مدیریت است هم کارمندان

شما باید مراقب سلامتی و رضایت اعضای تیم خود باشید، پس حواس‌تان باشد آخر هفته‌ها بیش از حد از آنها کار نکشید. به دنبال برنامه‌ریزی‌هایی نباشید که آخر هفته‌ها یا عصرها کارمندان را تا دیروقت مشغول می‌کنند. این کار می‌تواند دیوانه‌کننده باشد. اگر دیر شده، کارمندان را تشویق کنید که به خانه‌هایشان بروند، به خصوص اگر خودتان در محل کار حضور ندارید. هیچ چیز برای کارمندان ناراحت‌کننده‌تر از آن نیست

۸- کار شما با دستور دادن تمام نمی‌شود، بلکه در واقع شروع می‌شود رهبری فقط دستور دادن نیست، رهبری یعنی تیم خود را در شرایط موفقیت قرار دادن، با آنها همراه شدن و حمایت کردن یعنی برداشتن موانع از مسیر آنها و قدردانی از آنها برای رسیدن به موفقیت.

۹- اگر سهم عمده‌ای از کار را انجام نمی‌دهید، به دنبال سهم عمده‌ای از اعتبار آن نباشید

هیچ چیز به اندازه سرقت اعتبار یک کار خوب، رابطه بین یک رهبر و تیمش را تخریب نمی‌کند. عمداً از کلمه «سرقت» استفاده می‌کنیم، چون دقیقاً اعضای تیم همین نظر را دارند و این مسئله پیامدهای زیانباری را برای رابطه شما با آنها خواهد داشت. حتی تشویق‌تان می‌کنیم که تمام اعتبار انجام یک پروژه را به تیم خودتان اعطا کنید چون این کار باعث می‌شود بیشتر از یک رهبر قدرتان بشما باشند و به شما احترام بگذارند.

منبع: shabakeh-mag

استارت‌آپ



تسلا در بازار خودروی الکتریکی تنها نیست

یک استارت‌آپ در شانگهای چین از خودروی الکتریکی جدیدی رونمایی کرده است که می‌تواند از نظر تکنولوژی با تسلا رقابت کند. قیمت این خودرو، نصف تسلا مدل X است.

به گزارش زومیت، اگر فکر می‌کنید شرکت تسلا در بازار تولید خودروهای الکتریکی تنها است کاملاً در اشتباه هستید.

شرکت‌های بزرگ آمریکایی مانند نیسان، جنرال موتور و فولکس واگن نیز مدل‌های الکتریکی خود را به بازار عرضه کرده‌اند.

با این حال جالب است بدانید که آمریکا بزرگ‌ترین بازار تولید خودروی الکتریکی نیست و این عنوان متعلق به کشور چین است. کشوری که خانه ۶ مورد از ۱۰ کارخانه اصلی تولید خودروی الکتریکی مانند سایک، فاو، جیلی، بایک و دانگ‌فنگ است.

احتمالاً نام این برندها به گوش‌تان خورده است و با محصولات آنها آشنایی دارید، اما به‌تازگی یک شرکت تولیدکننده خودروی الکتریکی در شانگهای چین نیز به این رقابت اضافه شده است. خودروهای تولیدشده توسط این کارخانه دارای ویژگی‌هایی هستند که می‌توانند مستقیماً با شرکت تسلا رقابت کنند.

این شرکت چینی یک استارت‌آپ سه ساله به نام نیو (NIO) است که توسط شرکت‌های بزرگ چینی مانند تسنت و بایکو و یک شرکت آمریکایی به نام Sequoia Capital حمایت می‌شود.

شرکت نیو از جدیدترین مدل خود در پکن رونمایی کرده است. این خودرو با یک سبک‌بندی یا شاسی بلند هفت نفره است که حدود ۴۴۸ هزار یوان یا ۶۸ هزار دلار قیمت دارد و به شکلی باورنکردنی، قیمت آن ۵۰ درصد ارزان‌تر از خودروی تسلا مدل X است.

حال این سؤال پیش می‌آید که خودروی مدل ES8 شرکت نیو از چه نظر می‌تواند با مدل X تسلا رقابت کند؟

ES8 دارای سیستم هوش مصنوعی است و می‌تواند باتری خودرو را ظرف تنها سه دقیقه شارژ کند. موتورهای جلویی و پشتی دارای قابلیت تمام چرخ محرک و شاسی تمام آلومینیومی هستند. ES8 بزرگ‌ترین خودرو در کلاس خود است و سه ردیف صندلی دو، سه و دو نفره دارد.



می‌توان این گونه نتیجه‌گیری کرد که این شاسی بلند الکتریکی از نظر تکنولوژی و مکانیکی بسیار پیشرفته است و از آنجایی که قیمت بالایی ندارد، برای قشر متوسط جامعه مناسب است.

برای شرکت‌هایی مانند نیو و تسلا، چین بازار بسیار مهمی با ویژگی‌های منحصر به فرد است که باعث جذاب شدن صنعت خودروهای الکتریکی می‌شود.

گرم شدن کره زمین یکی از مهم‌ترین مشکلات چین است که اگر به‌درستی مورد توجه قرار نگیرد تأثیر مستقیمی روی مناطق شهری ساحلی خواهد گذاشت. مصرف‌کنندگان چینی به‌عنوان بدترین آلوده‌کننده‌های دنیا، به دنبال این هستند که با استفاده از خودروهای الکتریکی، از بحران گرم شدن کره زمین جلوگیری کنند. آلودگی هوا در برخی مناطق چین، دومین مشکل بزرگ کشور است که می‌تواند توسط خودروهای الکتریکی حل شود. در نهایت این روزها کشور چین به سایر پروژه‌هایی که مصرف‌کنندگان را کاهش می‌دهند مانند استفاده از انرژی خورشیدی و توربین‌ها اهمیت زیادی می‌دهد. همه این موارد نشان می‌دهد که کشور چین در تلاش است تا با استفاده از استارت‌آپ‌های مبتنی بر تکنولوژی، محیط بهتری برای زندگی فراهم کند.

بازار خودروی الکتریکی به‌شدت در حال رشد است و تمام کارخانه‌های اصلی تولیدکننده این نوع خودرو به دنبال این هستند که در بازار چین برای خودشان جا باز کنند.

این موضوع در مورد شرکت‌های معروفی مانند تسلا و نیو نیز صادق است. به نظر می‌رسد لیپوونگ کین، رئیس شرکت نیو، هیچ نگرانی بابت رقابت بین‌المللی با شرکت‌هایی مانند تسلا ندارد و گفته است: «البته ما می‌توانیم از نظر تکنولوژی با شرکت‌هایی مانند تسلا رقابت کنیم، اما هیچ برنده‌ای برای حکمرانی در این صنعت وجود ندارد.»

کشور چین با توجه به سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه، پاره‌های دولتی و داشتن مصرف‌کنندگان آگاه و علاقه‌مند به محیط‌زیست، دومین بازار اصلی تولیدکننده خودروهای الکتریکی است. باید دید آیا مدل ES8 شرکت نیو می‌تواند مقام نخست بازار را کسب کند یا خیر.

منبع: INC

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۱۳۹۶ | شماره ۹۶۷ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

روابط عمومی؛ راز موفقیت استارت آپ‌های بزرگ

روابط عمومی در هر استارت آپ نقش‌های منحصر به فردی را ایفا می کند. بزرگ ترین نقش روابط عمومی در استارت آپ‌ها برندینگ و افزایش شهرت است. روابط عمومی خوب، می تواند با افسراد مختلف جامعه ارتباطی مستحکم برقرار و اعتماد آنها را جلب کند. اما واحد روابط عمومی قوی چگونه و چطور به شما کمک می کند؟

خبرگزاری‌ها؛ شاه کلید روابط عمومی

اولین برنامه‌ای که یک واحد روابط عمومی قوی به شما پیشنهاد می دهد حضور در خبرگزاری‌ها است. خبرگزاری‌ها توانایی جلب اعتماد عموم مردم یا حتی متخصصان حوزه‌های مختلف را برای استارت آپ شما دارند. به گزارش نوپانا، فعالیت در خبرگزاری‌ها و انتشار رپورتاژ، یکی از مرسوم ترین فعالیت‌های روابط عمومی است و بسته به بودجه‌ای که دارید می‌توانید روی خبرگزاری‌های مختلف حساب کنید.

بهترین راه آن است که برای شروع از خبرگزاری‌های تخصصی موجود در فضای کسب و کار خود استفاده کنید. به‌طور مثال برای استارت آپ‌هایی که نیاز به جذب سرمایه و جلب توجه سرمایه‌گذارها دارند، استفاده از رسانه‌های موجود در اکوسیستم فرصت خوبی به شمار می رود. توجه داشته باشید که فعالیت‌های خبری بسته به مخاطبان هدف تعیین می‌شوند و در آغاز هدف گذاری روی عموم مردم کار عاقلانه‌ای نیست.

استارت آپ خود را به درستی معرفی کنید

تیترا اول خبرگزاری‌ها شدن کار سخت و پیچیده‌ای نیست. شما باید از این فرصت استفاده کنید و خود را به درستی به مخاطبان معرفی کنید. در این راه از خبرنگاران حوزه مربوطه کمک بخواهید. آنها می‌توانند با فن بیان عالی خود، شما را در کوتاه ترین جملات به مخاطبان معرفی کنند.

در کنار همه اینها واحد روابط عمومی باید توانایی شناساندن شما به مخاطبان هدف را داشته باشد و در این راه به تنهایی موفق نخواهد شد؛ مگر آنکه از فردی آگاه در این زمینه، به‌طور دوره‌ای مشاوره گیرد. همچنین یک واحد روابط عمومی عالی در دوره‌های سه ماهه، برنامه‌های مختلفی را برای برگزاری نشست‌ها، همایش‌ها و کنفرانس‌ها برای مخاطبان هدف و خبرنگاران ارائه می دهد.

داستان‌سرایی

یکی از وظایف مهم روابط عمومی‌ها روایت داستان استارت آپ برای مخاطبان است. هر استارت آپی در مسیر رشد و توسعه خود با فراز و نشیب‌های گوناگونی روبرو شده است.

نکته جالب این است که مخاطبان دوست دارند داستان استارت آپ شما را بشنوند و با شنیدن آن هیجان زده می‌شوند؛ هرچه این داستان شنیدنی تر باشد مخاطبان علاقه بیشتر برای تعامل با شما پیدا می کنند.

معرفی استارت آپ



گفت‌وگوی آنلاین تحت وب

نام استارت آپ: رایچت

وب سایت: raychat.io

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: پشتیبانی آنلاین مشتریان

توضیح بیشتر:

رایچت نام یک استارت آپ جدید در زمینه گفت‌وگوی آنلاین تحت وب برای وبسایت‌ها و اپلیکیشن‌های موبایله. با اینکه کارشو تازه شروع کرده ولی توانسته با سرویس و کیفیت خدماتی که ارائه میده به سرعت در بین وب سایت‌های کوچک و بزرگ راه باز کنه و همیار فروش و پشتیبانی این سایت‌ها بشه.

یکی از مهم ترین امکانات رایچت امکان ارسال پیام‌های خودکار هدفمند و اتصال به دیگر اپلیکیشن‌ها مثل تلگرام هستش. این کار باعث میشه در هر جایی که هستید ۲۴ ساعته پاسخگوی مشتریانتون باشید.

بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۸۷۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدبری هستیم که با وجود بهره‌مندی از تجربه و دانش در حوزه کاری‌ام، به خاطر ویژگی‌های شخصیتی‌ام، کارمندان از من حرف‌شنوی ندارند، چطور می‌توانم این معضل را حل کنم؟

پاسخ کارشناس: توصیه نخست ما مطالعه چند کتاب یا تعدادی مقاله درباره نحوه رفتار با کارمندان است. ارتباط با زیردستان بسیار حساس و پیچیده است و گذشته از ویژگی‌های شخصیتی هر فرد چه مدیر و چه کارمند، از قوانین خاصی هم تبعیت می‌کند که دانستن آنها می‌تواند مفید باشد. بنابراین سعی کنید ابتدا این اصول را فراگیرید. اما همان‌طور که گفته شد انسان‌ها بسیار پیچیده‌اند

مدرسه مدیریت

۶ نکته کاربردی برای آموزش فروش موفق به کارمندان

- ۱- ادغام فروش و بازاریابی**

پیش از شروع فرآیند فروش واقعی، تیم‌های فروش و بازاریابی را با یکدیگر ادغام کنید، زیرا آنها افراد کلیدی درگیر با مشتری محسوب می‌شوند.
- ۲- کارمندان را غرق اطلاعات نکنید**

کارمندان فروش را غرق در اطلاعات غیرضروری نکنید. از آن‌جا که نظریه‌های بسیاری در زمینه مفاهیم و فرآیندهای فروش وجود دارند، هضم این اطلاعات برای کارمندان فروش بسیار دشوار خواهد بود.
- ۳- تمرکز بر فواید محصولات**

آموزش باید بر فواید محصولات و همچنین توضیحات مفصلی در زمینه ویژگی‌های گوناگون آنها متمرکز باشد.
- ۴- آموزش ترکیبی**

آموزش فروش‌تان را با استفاده از یادگیری ترکیبی پیاده‌سازی کنید؛ این آموزش باید ترکیبی از کلاس‌های واقعی و آموزش آنلاین باشد.
- ۵- تهیه یادکست‌های انگیزاننده**

یادکست‌هایی از نقل قول‌های انگیزه‌بخش در زمینه فروش تهیه کنید. این یادکست‌ها می‌توانند به مسئولان فروش انرژی بدهند؛ به علاوه، آنها به آسانی قابل پخش و مشاهده هستند، حتی هنگام راه رفتن و حرکت.
- ۶- استفاده از داده‌های واقعی و به‌روز**

جهت اطلاع‌رسانی به کارمندان فروش درباره تغییرات قیمت، سهم بازار، و سایر اطلاعات مرتبط با داده‌های واقعی و به‌روز استفاده کنید. این کار به کارمندان فروش کمک می‌کند بتوانند وضعیت فروش‌تان را بهبود ببخشند.

منبع: commlabindia

مسیر موفقیت

چگونه یک مصاحبه شغلی موفق داشته باشیم؟

در این مطلب، راهنمایی‌های کاربردی برای یک مصاحبه شغلی موفق را به شما ارائه می‌دهیم تا بتوانید شانس خود را برای به‌دست آوردن یک موقعیت کاری خوب افزایش دهید.

شما برای حضور در یک مصاحبه شغلی باید آمادگی لازم جهت پاسخگویی به پرسش‌های کارفرما را داشته باشید. یادتان باشد که چگونه پاسخ دادن شما به سؤالات کارفرما بسیار مهم است.

به گزارش نوپانا، معمولا کارفرمایان طی مصاحبه، جزئیات مربوط به طرز فکر شما و نیز واکنش‌تان نسبت به سؤالات را زیر ذره‌بین قرار می‌دهند. اگر به‌رغم انجام مصاحبه‌های شغلی فراوان همچنان موفق به یافتن شغل مورد علاقه‌تان نشده‌اید وقت آن رسیده است تا زمان بیشتری را برای گذر از این مسیر اختصاص دهید.

در ادامه این مطلب، راهنمایی‌های کاربردی برای یک مصاحبه شغلی موفق را به شما ارائه می‌دهیم تا بتوانید شانس خود را برای به‌دست آوردن یک موقعیت کاری خوب افزایش دهید.

۱- شناخت زبان بدن

کنترل زبان بدن کار دشواری به نظر می‌رسد، اما ممکن است بدن ما واکنش‌هایی را نشان دهد که از آنها بی‌اطلاع هستیم. توجه به زبان بدن در طول یک مصاحبه شغلی به دلایلی که در ادامه به آنها می‌پردازیم بسیار مهم است:

جلوگیری از دلهره

قطعا مصاحبه‌کننده شما ناخوشایندی حال شما را متوجه خواهد شد. وقتی از نظر شما یک سؤال ناخوشایند است، بهتر است به واکنش بدن خود نسبت به آن توجه داشته باشید و بهترین کار را جهت آرام کردن خود انجام دهید.

رفتار متواضعانه

یکی از بدترین کارهایی که می‌توانید در مصاحبه شغلی‌تان انجام دهید، پاسخ دادن به پیام‌های متنی، ایمیل‌ها یا هر چیز دیگری روی تلفن همراهتان است.

شما علاوه بر کسب اطمینان از بی صدا بودن تلفن همراه‌تان باید سعی کنید با مصاحبه‌کننده خود یک ارتباط چشمی برقرار کنید. به خاطر داشته باشید نگاه کردن به اطراف یا مناظر بیرون مخصوصا در زمان صحبت با مصاحبه‌کننده، نشان‌دهنده بی‌احترامی شما به صحبت‌های او و بی‌علاقگی‌تان به موقعیت فعلی است.

۲- آمادگی پاسخگویی به سؤالاتی که هوش عاطفی شما را می‌سنجند

بهتر است کمی جلوتر از زمان پیش روید و خودتان را برای پاسخگویی به این سؤالات آماده کنید، چراکه پرسش این سؤالات و واکنش شما به آنها یکی از ابزارهای مصاحبه‌کننده برای پی بردن به هوش احساسی شما است.

سؤالاتی مانند: بزرگ‌ترین نقاط قوت و ضعف شما، نظر شما در مورد وقوع درگیری در محل کارتان، نحوه کنترل موقعیت‌های دشوار و استرس‌زا، علت ترک موقعیت کاری قبلی‌تان و... از جمله پرسش‌هایی هستند که باید آمادگی پاسخگویی صادقانه به آنها را داشته باشید.

۳- پاسخ به پرسش‌های استراتژیک

علاوه بر موارد بالا، شما باید طی مصاحبه خود آمادگی پاسخگویی به سؤالاتی درباره نحوه حل یک مسئله و برنامه‌ریزی‌های تاکتیکی که تفکر استراتژیک شما را محک می‌زند، داشته داشته باشید.

توانایی در حل مشکل

ممکن است در مصاحبه شغلی از شما بخواهند برای یک مشکل خاص که شاید شرکت در گذشته یا در حال حاضر با آن مواجه شده است، راه‌حلی ارائه دهید. قبل از پاسخ بهتر است کمی تأمل کرده و سپس شروع کنید. فراموش نکنید مصاحبه‌کننده به‌دنبال موارد زیر در پاسخ‌های شما است:

مرور برنامه استراتژیک

شناسایی عوامل مالی، صنعتی و زیست‌محیطی

مشورت با ذی‌نفعان

مرور چشم‌انداز شرکت

یافتن اشتباهات در یک برنامه استراتژیک

ممکن است برخی از کارفرمایان از شما بخواهند یک برنامه استراتژیک را مرور کرده و اشتباهات یا نقاط ضعف آن را شناسایی کنید. هدف از این کار یافتن بیشترین تعداد مشکلات موجود در برنامه است، چراکه آنها از تمامی اشتباهات برنامه آگاه هستند.

برای شروع، ذهن‌تان را از هر مسئله دیگری خالی کنید و روی برنامه متمرکز شوید. استفاده از تجربیات گذشته در موقعیت‌های مشابه به شما کمک خواهد کرد.

راهنمایی‌های اضافه، مشاوره و سؤالات

به یاد داشته باشید برای پاسخگویی به سؤالات یک مصاحبه هیچ قانون خاصی تعریف نشده است و شما می‌توانید با اطمینان و با استفاده از منابع موجود، خود را برای یک مصاحبه شغلی آماده کنید. بهتر است در صورتی که آمادگی لازم برای توضیح برخی عبارات مانند نقاط اتصال، اهداف استراتژیک و افزایش سودآوری در مصاحبه‌های شغلی خود را دارید، از آنها استفاده کنید. همچنین در زمان پاسخگویی به سؤالات مرتبط با مهارت‌ها و مدارک تحصیلی، برای هر یک نمونه‌ای جهت ارائه به همراه داشته باشید. فراموش نکنید ارائه مثال‌های واقعی برای شرایطی که قبلا آنها را تجربه کرده‌اید (مانند شرایط استرس‌زا و نحوه مدیریت آنها) بهترین گزینه برای تأیید اظهارات شما محسوب می‌شوند. امید است با استفاده از راهکارهای عنوان‌شده بتوانید آرامش خود را طی یک مصاحبه شغلی حفظ کرده و به موفقیت در آن دست یابید.

منبع: makeuseof