

جزییات ۶ ابهام فرمانداری به طرح جدید ترافیک

مصوبه شورای شهر تهران در خصوص طرح جدید ترافیک از سوی فرمانداری به شورا برگشت خورد، فرمانداری شش ابهام را در این رابطه مطرح کرده است. مصوبه شورای شهر تهران در خصوص سهمیه‌بندی ها و ...

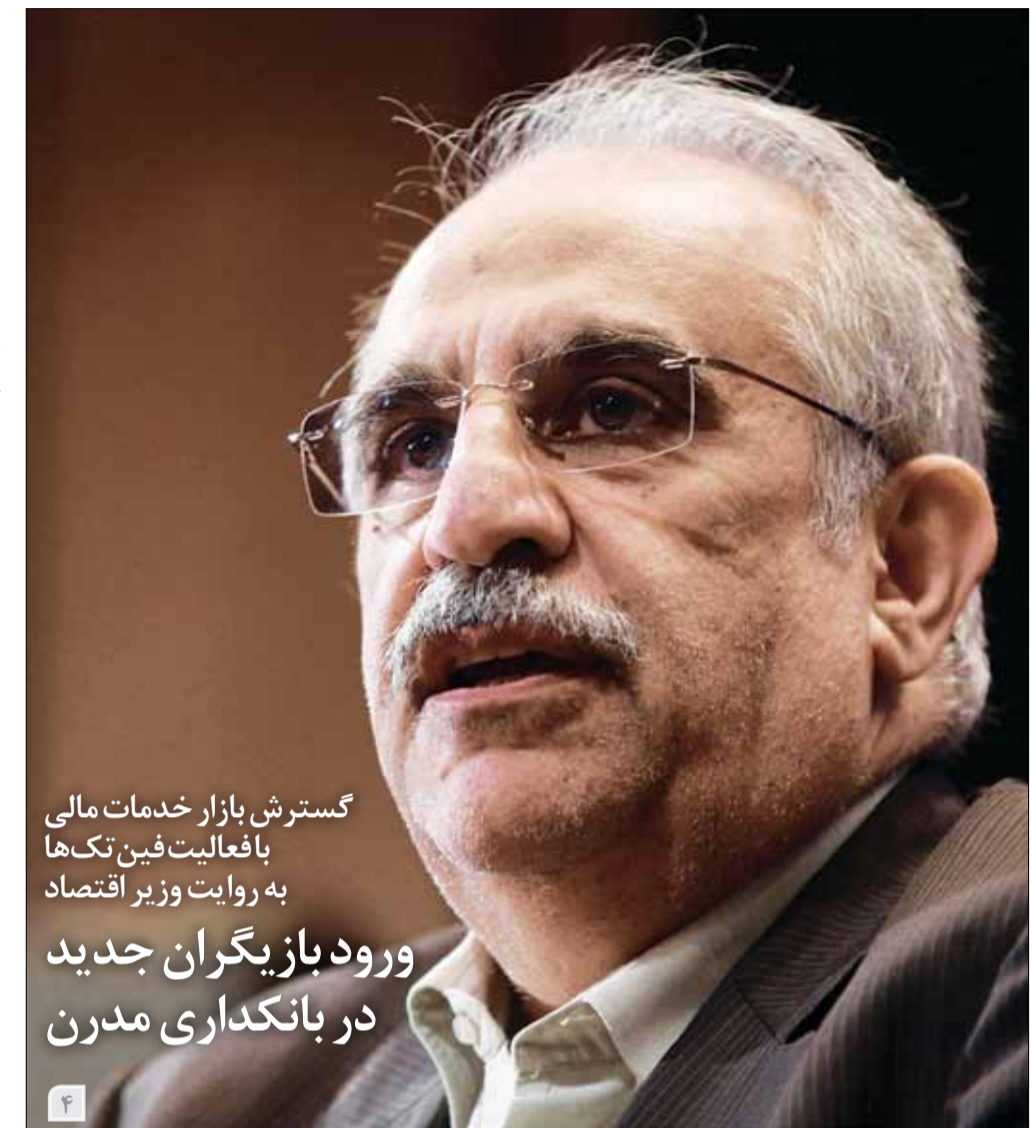
کشلر
مدیرده طرح ترافیک
به استناد و مطابق تالیله مجاز و ایام تعطیل
۴۳۰۱۷

یادداشت

زمان‌شناسی و مجموعه‌نگری اقتصاد را نجات می‌دهد



افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی در چندسال اخیر به تمرکز حجم پول در بانکها انجامید. در عمل بخش مولد اقتصاد کمتر از این پول‌ها بهره برد و باوجود هشدار پارلمان بخش خصوصی بانکها با اعطای سود بالا به سپرده‌گذار، از سوی دیگر نرخ بالای بهره را برای تسهیلات تعیین می‌کردند؛ نرخی که در فعالیتهای مولد اقتصاد توجیه و صرفه‌ای نداشت. کاهش نرخ سود بانکی برای حرکت نقدینگی و سرمایه‌های خرد و کلان به سمت تولید در دستور کار قرار گرفت، اما متأسفانه پیش از تولید این بازارهای موازی بود که با تشدید دلالی و سفته بازی از این اقدام بهره برد. کاهش نرخ سود بانکی البته تنها دلیل افزایش نرخ‌ها به ویژه نرخ ارز در چند ماه اخیر نبود. نرخ ارز در چندسال اخیر متناسب با نرخ تورم افزایش نیافته بود و این مسئله به حفظ ظرفیت نوسان‌پذیری ناگهانی ارز منجر شد...



گسترش بازار خدمات مالی با فعالیت فین تک‌ها به روایت وزیر اقتصاد

ورود بازیگران جدید در بانکداری مدرن

سرانجام بودجه ۹۷

نخستین بودجه دولت دوازدهم در ۲۰ جلسه و ۱۳ روز کاری از سوی نمایندگان مجلس شورای اسلامی بررسی شد و سپس برای تأیید نهایی به شورای نگهبان رفت. بودجه سال ۹۷ کل کشور ابتدا روز نوزدهم آذرماه امسال از سوی رئیس‌جمهور تقدیم مجلس شد و در نهایت روز پنجشنبه گذشته به ایستگاه پایانی در بهارستان رسید. هرچند کلیات لایحه بودجه سال آینده بار نخست از سوی نمایندگان رد شد، اما سرانجام طی ۱۳ جلسه در ۲۸ بهمن‌ماه بخش درآمدی آن پایان یافت و بلافاصله بخش هزینه‌های بودجه در دستور کار مجلس قرار گرفت که بررسی این بخش نیز طی هفت جلسه سرانجام روز سوم اسفندماه به پایان رسید و مصوبه مجلس به شورای نگهبان ارسال شد. حال باید به انتظار بررسی احکام بودجه ۹۷ در شورای نگهبان ماند تا این شورا ظرف این ...

گزارش «بیزینس ماینیتور» از سیاست‌های دونالد ترامپ و آینده برجام

ترامپ، برجام، ایران و دیگران

مدیریت و کسب و کار

- ۱۱ کارآفرین برتر از نگاه inc
- چگونه برای ورود روبات‌ها به دنیای کسب و کار آماده شویم
- چگونه در اینستاگرام مطالب جذاب تولید کنیم؟
- سومین جشنواره تبلیغات ایران در راه برگزاری
- آرزوهای بزرگ دست‌یافتنی!
- بینش لازم برای ساخت یک برند بزرگ

۱۶ تا ۸

اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد امروز برگزار می‌شود

دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد

2nd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

۱۸۰ ثانیه‌ای
شهرت
کوتاه

در هر بخش که توسط هم‌میهنان انتخاب شده است، جایزه ویژه تماشاگران را اهدا خواهد کرد. همچنین به سه نفر از شرکت‌کنندگان در انتخاب مردمی، هدیه‌ای به رسم یادبود و به قید قرعه اهدا خواهد شد. رفیعی همچنین اظهار امیدواری کرد که هم‌میهنان عزیز نتوانند مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد را نیز به‌صورت مستقیم از طریق سامانه تلویزیون اینترنتی آیو تماشا کنند. رفیعی درباره جوایز دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد نیز ادامه داد: به نرات اول تا چهارم در هر بخش این جشنواره به ترتیب تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۸۰ میلیون ریال، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۶۰ میلیون ریال، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۴۰ میلیون ریال و تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۲۰ میلیون ریال اهدا می‌شود. همچنین در بخش پیدا به چهار ایده برتر در هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۱۰ میلیون ریال پرداخت خواهد شد. عضو هیات داوران جشنواره همچنین تأکید کرد: از نظر دبیرخانه جشنواره، مالکیت کلیه آثار ارسالی از سوی شرکت‌کنندگان در اختیار خود ایشان است، اما به دلیل ایجاد زمینه مناسب برای پخش بیشتر و دیده‌شدن این آثار توسط اقشار مختلف جامعه، این جشنواره حق پخش آثار را برای خود محفوظ می‌داند. ارسال کنندگان آثار به جشنواره پاسارگاد، پیش از شرکت، از این بند آگاهی کامل داشته‌اند. بی‌شک این مهم در راستای جذب بیشتر بینندگان برای تماشای آثار و کمک به ارتقا و پیشرفت هنرمندان جوان در نظر گرفته شده است.

فرصت امروز: مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد، امروز پنجم اسفندماه در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار می‌شود. این دومین دوره جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد است که به ابتکار بانک پاسارگاد و با هدف جلب افکار عمومی به محورهای جشنواره، شناسایی استعدادها و همچنین ایجاد انگیزه در جوانان علاقه‌مند برگزار شده است. در مراسم اختتامیه این جشنواره که امروز عصر در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار می‌شود، مسئولان سازمان حفاظت محیط‌زیست، انجمن اهدای عضو ایرانیان، سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور، واحد اهدای عضو بیمارستان مسیح دانشوری، مدیران بانک پاسارگاد، جمعی از هنرمندان کشور و شرکت‌کنندگان در جشنواره حضور خواهند داشت. در دومین دوره جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد، در مجموع ۱۳۳۳ اثر مشکلی از ۲۰۳ فیلم درخواستی محور تک‌تیم خانواده و حقوق اجتماعی، ۴۳۱ فیلم درخواستی محور حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، ۲۹۹ فیلم درخواستی محور اهدای عضو و همچنین ۹۱۸ ایده به دبیرخانه جشنواره ارسال و توسط هیات انتخاب بازبینی و بررسی شده است. خسرو رفیعی، دبیر اجرایی و عضو هیات داوران جشنواره در این باره گفت: دبیرخانه جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد قصد دارد زمینه را برای نظرسنجی از هم‌میهنان و جلب آرای آنها درخواستی فیلم‌های ارسال شده به جشنواره نیز فراهم کند. در این راستا هم‌وطنان گرمی می‌توانند بعد از برگزاری مراسم اختتامیه جشنواره، با مراجعه به سامانه تلویزیون اینترنتی آیو نسبت به مشاهده آثار شرکت‌کنندگان و ثبت رأی خود اقدام کنند. بانک پاسارگاد به یک فیلم

نشانه‌های تغییر پارادایم در ساختار عمرانی کشور

دामنه یا شمول این آیین‌نامه نسبت به سال ۱۳۵۲ خیلی فراگیرتر است و تقریباً تمام ساخت‌وساز کشور را شامل می‌شود. وی متذکر شد: به این ترتیب، شرکت‌های پیمانکار و مشاور توسعه پیدا کردند. در دهه ۵۰ تعداد شرکت‌ها بسیار محدود بود، اما در حال حاضر ۳۵ هزار شرکت در سراسر کشور داریم.

سومین نسخه نظام فنی و اجرایی کشور

رئیس امور نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه و بودجه گفت: در سال ۱۳۷۵ سومین نسخه نظام فنی و اجرایی منتشر شد. در پیش‌گفتار این مصوبه گفته شده است که با توجه به ضرورت شمول عام نظام فنی و اجرایی کشور، سازمان برنامه و بودجه مکلف است لایحه تسری نظام مذکور را به تمامی سازمان‌ها، موسسات و شرکت‌های دولتی یا وابسته به دولت از جمله شهرداری‌ها، بانک‌ها و سازمان‌ها و شرکت‌هایی که شمول قانون بر آنها مستلزم ذکر نام است را تهیه و برای طرح در هیات وزیران ارائه کند. مصطفوی افزود: این یک آرزو برای همه کسانی بود که در مهندسی یا صنعت احداث کار می‌کردند. شما امروز از هر مشاور یا پیمانکار سوال کنید، از پراکندگی مقررات رنج می‌برند و مشاور یا پیمانکار برای کار کردن در کشور باید چندین گواهی‌نامه یا مجوز بگیرد تا بتواند کار کند و این خلاف موضوعی است که در نظام فنی و اجرایی وجود دارد.

وی تصریح کرد: در سال ۱۳۸۵ نیز نسخه جدیدی منتشر شد که به موضوع تسری اشاره می‌کند که نظام فنی و اجرایی باید به همه طرح‌های سرمایه‌گذاری کشور حاکم باشد. یعنی خارج از این که منابع از کجا می‌آید، هر پروژه‌ای در کشور حتی اگر برای بخش خصوصی هم باشد، باید از یک نظام فنی و اجرایی واحد استفاده کند.

رئیس امور نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه و بودجه متذکر شد: امسال نیز قانون احکام دائمی توسعه را داشتیم. ماده ۲۴ این قانون می‌گوید دولت موظف است به منظور افزایش کارآمدی و اثربخشی طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای با رعایت قانون نحوه اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ اقداماتی را انجام دهیم.

مصطفوی عنوان کرد: از سه اقدام نام برده است. اولین اقدام این است که سازمان برنامه و بودجه موظف است ظرف مدت یک‌سال از تاریخ ابلاغ قانون سند نظام فنی و اجرایی کشور را تهیه و اجرا کند. ضوابط و مقررات ساخت‌وساز در چارچوب این نظام ابلاغ می‌شود. منظور از ساخت‌وساز، عام است و محدود نشده است. وی اظهار داشت: نظام فنی و اجرایی یکپارچه

رئیس امور نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه و بودجه گفت مشاور یا پیمانکار برای کار کردن در کشور باید چندین گواهی‌نامه یا مجوز بگیرد تا بتواند کار کند و این خلاف موضوعی است که در نظام فنی و اجرایی وجود دارد.

غلامحسین مصطفوی در گفت‌وگو با خبرآنلاین با اشاره به نظام فنی و اجرایی کشور، اظهار داشت: در سال ۱۳۵۲ قانون برنامه و بودجه تصویب می‌شود و بلافاصله در تاریخ ۳۱ تیر ۱۳۵۲ آیین‌نامه‌ای به نام استانداردهای اجرایی طرح‌های عمرانی تصویب می‌شود. در این آیین‌نامه می‌گوید منظور از تعیین استانداردهای اجرایی طرح‌های عمرانی، ایجاد یک نظام فنی و اجرایی برای طرح‌هاست، به نحوی که یکسری اهداف را دنبال کند؛ اهدافی همچون افزایش کیفیت و دقت، کاهش هزینه‌ها، جلوگیری از صرف هزینه‌های زاید، استفاده بهتر و موثرتر از نیروی انسانی، افزایش سرعت عمل، تهیه نقشه‌های استاندارد، یکپارچگی روند رویه‌های اجرایی و فراهم کردن زمینه و شرایط لازم برای تولید انبوه چه در مصالح و چه در ساختمان.

وی افزود: براساس این آیین‌نامه، سازمان موظف شده است در تهیه استانداردهای اجرایی طرح‌های عمرانی به نحوی عمل کند که از مجموع مفاد قوانین، آیین‌نامه‌ها و نیز دستورالعمل‌هایی که طبق این آیین‌نامه تهیه و ابلاغ می‌شود، مجموعه‌هایی در جهت نظام فنی و اجرایی تدوین شود، به طوری که این مجموعه‌ها به‌تدریج به صورت زبان مشترک فنی و اجرایی بین دستگاه‌های اجرایی و موسسات مشاور و پیمانکار و سایر عوامل درآید. شایبیت آن، این زبان مشترک است. یعنی می‌گوید در کشور در ساخت‌وسازی که انجام می‌دهید یک ادبیات حاکم باشد.

رئیس امور نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه و بودجه تصریح کرد: در سال ۱۳۵۲ این آیین‌نامه به عنوان یک چشم‌انداز و هدف و آرمان مدنظر قرار گرفت تا به تدریج به یک نظام فنی و اجرایی واحد برسیم.

مصطفوی عنوان کرد: در سال ۱۳۶۷ دوباره این آیین‌نامه مصوب شد، این مصوبه کامل‌تر از نظام فنی و اجرایی قبل بود. در مصوبه جدید، به موضوع فراگیر بودن و این که نظام فنی و اجرایی بتواند در سراسر کشور کار کند، تأکید شد. این آیین‌نامه نظم و نظام بهتری نسبت به سال‌های قبل دارد؛ به‌گونه‌ای که مشاور، پیمانکار، کارفرما و مجری را تعریف می‌کند و به عبارتی، گردش کار پدیدآوری پروژه‌ها را مطرح شده است. دامنه شمول آن نیز طرح‌های عمرانی و طرح‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌های دولتی و موسسات وابسته به بخش خصوصی است. در واقع،



آغاز عملیات اجرایی دومین مرکز کارآفرینی کشور در استان مرکزی

معاون آموزش متوسطه وزیر آموزش و پرورش در حاشیه این آیین گفت: مرکز رشد کارآفرینی روستای خیرآباد شهرستان اراک پس از مرکز رشد خراسان رضوی که در حوزه کشاورزی فعالیت دارد، دومین مرکز کارآفرینی کشور است که توسط خیرین ساخته می‌شود. علی زرافشان توجه به کارآفرینی دانش آموزان را از اولویت‌های وزارت آموزش و پرورش عنوان کرد و افزود: وزارت آموزش و پرورش به دلیل وجود برخی آسیب‌هایی که در نظام آموزشی گذشته وجود داشت با تغییر رویکرد در چند سال اخیر، آموزش کارآفرینی به جوانان و نوجوان را در دستور کار خود قرار داده است.



دریچه

بعد از جذب سرمایه اولیه چه کارهایی باید انجام شود

پیدا کردن سرمایه‌گذار یکی از دغدغه‌های هر کارآفرینی است و کار اصلی هر استارت‌آپ بعد از آن آغاز می‌شود. جذب سرمایه یعنی ایده استارت‌آپ پذیرفته شده است و حال باید خود را به همه ثابت کند. جذب سرمایه یکی از اصلی‌ترین اهداف هر استارت‌آپی است و کارآفرینان از هر فرصتی برای صحبت با سرمایه‌گذاران استفاده می‌کنند؛ به طوری که شرکت کردن در مسابقات استارت‌آپی و صحبت کردن در رویدادهای مرتبط به یکی از فعالیت‌های ثابت آنها تبدیل می‌شود. تلاش برای جذب سرمایه یک کار تمام‌وقت محسوب می‌شود و شاید حتی یک سال طول بکشد تا قراردادی بین آنها امضا شود. اما این تازه آغاز ماجرا است و کار اصلی کارمندان بعد از جذب سرمایه شروع خواهد شد. تعریف چشم‌اندازها و صحبت در مورد درآمد احتمالی یک طرف قضیه است که پیش از جذب سرمایه اتفاق می‌افتد. طرف دیگر آن عمل کردن به حرف‌ها و کسب درآمد واقعی است. در این مرحله معمولاً فشار زیادی از طرف سرمایه‌گذار به استارت‌آپ وارد می‌شود و به‌طور کلی میزان استرس کار بالاست. استارت‌آپ‌هایی که هنوز در مرحله جذب سرمایه هستند و باید ایده‌شان را به دیگران ثابت کنند، فکر می‌کنند در سخت‌ترین مرحله کار خود قرار دارند. اما همانطور که

گفتیم این تازه آغاز ماجرا است و کار اصلی بعد از پیدا کردن سرمایه‌گذار آغاز می‌شود، بنابراین داشتن پیش‌زمینه در مورد چگونگی روند کار می‌تواند تا حدود زیادی از میزان فشار و استرس بعد از جذب سرمایه بکاهد. در ادامه این مقاله به بررسی مواردی می‌پردازیم که کمک می‌کند با آمادگی بیشتری وارد مرحله بعد از جذب سرمایه شوید.

۱- به‌طور مرتب با سرمایه‌گذار در ارتباط باشید
یکی از تصورات اشتباهی که هنگام جذب سرمایه وجود دارد، این است که کارآفرین فکر می‌کند فرد سرمایه‌گذار روی ایده او سرمایه‌گذاری کرده است، چون می‌داند چه کاری انجام می‌دهد. همچنین فکر می‌کند تنها زمانی باید با سرمایه‌گذاران صحبت کند که بخواهد سود حاصله را به دست‌شان برساند. در صورتی که این طرز تفکر به هیچ عنوان صحیح نیست. شخصی که بخواهد روی استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کند سه موضوع را در نظر می‌گیرد:



۲- جلسه با سرمایه‌گذاران را فراموش نکنید

پیش از هر کار دیگری بهتر است برای ملاقات با سرمایه‌گذاران برنامه‌ریزی کنید. کافی است یک تقویم ملاقات داشته باشید و جلساتی را به‌صورت ماهانه تعیین کنید. در این جلسات تمام اعضای تیم سرمایه‌گذاری را دعوت کنید و تمام موضوعات مهم را با آنها در میان بگذارید. به سرمایه‌گذاران نشان دهید که می‌دانید چگونه باید با آنها کار کنید. اینکه برای وقت‌شان ارزش قائل هستید و به آنها توجه می‌کنید.

۳- از آنها کمک بخواهید و به آنها کمک کنید
سرمایه‌گذاران دوست دارند با کسانی که روی آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند تعامل بیشتری داشته باشند. به‌عنوان مثال اگر دنبال متخصص فروش هستید و می‌خواهید کمی هزینه‌ها را کاهش دهید، از سرمایه‌گذار خود بخواهید شخصی را به شما معرفی کند. این افراد شبکه وسیعی دارند و مطمئناً می‌توانند در چنین شرایطی مفید باشند. همچنین اگر محل کار آنها بزرگ‌تر و بهتر است، می‌توانید از آنها بخواهید که جلسات مهم کاری را آنجا برگزار کنید. تعامل داشتن با سرمایه‌گذاران به بهبود روابط کمک می‌کند. این افراد توانایی‌های شما را باور دارند و از هیچ کمکی برای موفقیت شرکت دریغ نخواهند کرد.

۴- بدانید چه موقع باید پاسخ منفی بدهید

یکی دیگر از چالش‌های بزرگ هر کارآفرینی این است که در عین تعامل داشتن با سرمایه‌گذاران و توجه به نصیحت‌ها و راهنمایی‌هایشان، در پاسخ به یک سری از پیشنهادها «نه» بگوید. این افراد بخشی از سرمایه خود را در اختیار شما قرار داده‌اند، بنابراین احساس می‌کنند باید در مورد هر چیزی نظر بدهند. این پیشنهادها ممکن است گاهی اوقات خوب و کارآمد باشند؛ اما همیشه این‌طور نیست. در چنین شرایطی بهترین کار این است که توضیحات خود را با مدرک به آنها نشان دهید و به آنها بگویید که از عهده انجام کارها برخواهید آمد. تسلیم شدن و گوش دادن به صحبت‌های دیگران خوب است، اما فراموش نکنید که به چه دلیل برای جذب سرمایه اقدام کرده‌اید. شما به ایده و مسیری که انتخاب کرده‌اید ایمان داشته‌اید، پس بهتر است بعد از جذب سرمایه نیز نظر خود را تغییر ندهید.

منبع: entrepreneur/zoomit

پیش‌بینی مشاوره و آموزش برای متقاضیان مشاغل خانگی

الگوی جدید توسعه مشاغل خانگی با رویکرد توانمندسازی متقاضیان مشاغل خانگی به تصویب رسیده و با اجرای آن امکان بهره‌مندی از آموزش‌های کوتاه‌مدت، فشرده و مشاوره‌های لازم فراهم شده است.

به گزارش ایسنا، مشاغل خانگی از جمله کسب‌وکارهای زودبازده هستند که یکی از راه‌های خوداشتغالی و ایجاد شغل و درآمد در جهان به شمار می‌روند. انجام این نوع کسب‌وکارها در خانه مزایای بسیاری را برای شاغلان آنها فراهم می‌کند که از جمله آنها رسیدگی به امور خانه و تربیت فرزندان و کاهش هزینه‌های ایاب و ذهاب و اجاره کارگاه یا مغازه است. در همین راستا، الگوی جدید توسعه مشاغل خانگی به عنوان یکی از برنامه‌های کلان دولت در راستای تحقق شعار سال و توسعه مشاغل خانگی و محلی در هشت استان کشور رونمایی شده است. معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر کار می‌گوید: اشتغالی که از سال ۱۳۹۲ و حتی چهار سال گذشته در کشور ایجاد شده اغلب مربوط



به گزارش ایسنا، چندی پیش بیمه مرکزی اطلاعیه‌ای منتشر کرد که در آن ذکر شده بود اداره کل نظارت بر صلاحیت‌های حرفه‌ای استارت‌آپ‌های بیمه‌ای را ملزم کرده تنها در چارچوب ضوابط انعقاد قرارداد همکاری عرضه‌کنندگان محصولات بیمه‌ای با بازارپایان برخط (آنلاین) طبق ضوابط بیمه مرکزی به فعالیت اقدام کنند. در این اطلاعیه آمده بود: بازارپایان برخط (آنلاین) محصولات بیمه باید مجوزهای لازم را از نهادهای ذی‌صلاح در حوزه تجارت الکترونیکی نظیر ای-نماد (از وزارت صنعت، معدن و تجارت) و نماد سامان‌دهی (از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی) اخذ کرده باشند.

تعیین چارچوب برای بازاریابی‌های آنلاین به نفع شفافیت است

بیمه مرکزی در اطلاعیه‌ای استارت‌آپ‌های بیمه‌ای را به رعایت چارچوب‌هایی در زمینه بازاریابی‌های برخط ملزم کرده است که به گفته دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران اقدام قابل قبولی است زیرا

به شفاف شدن فعالیت بازاریابی‌های برخط منجر شده و مصرف‌کنندگان اطمینان بیشتری نسبت به فعالیت‌های این حوزه پیدا کنند. به گزارش ایسنا، چندی پیش بیمه مرکزی اطلاعیه‌ای منتشر کرد که در آن ذکر شده بود اداره کل نظارت بر صلاحیت‌های حرفه‌ای استارت‌آپ‌های بیمه‌ای را ملزم کرده تنها در چارچوب ضوابط انعقاد قرارداد همکاری عرضه‌کنندگان محصولات بیمه‌ای با بازارپایان برخط (آنلاین) طبق ضوابط بیمه مرکزی به فعالیت اقدام کنند. در این اطلاعیه آمده بود: بازارپایان برخط (آنلاین) محصولات بیمه باید مجوزهای لازم را از نهادهای ذی‌صلاح در حوزه تجارت الکترونیکی نظیر ای-نماد (از وزارت صنعت، معدن و تجارت) و نماد سامان‌دهی (از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی) اخذ کرده باشند.



مکان مطالعه مجدد برای متقاضی خدمات بیمه فراهم شود.



برگزاری همایش «مهندسان پیشران اقتصاد دانش بنیان» در دانشگاه صنعتی همدان

رئیس دانشگاه صنعتی همدان گفت: به مناسبت پنجم اسفند که روز بزرگداشت خواجه نصیرالدین طوسی است و با عنوان روز مهندس نامگذاری شده، مراسم با شکوهی با عنوان «مهندسان پیشران اقتصاد دانش بنیان» در دانشگاه صنعتی همدان برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا دکتر محمود نیلی از برگزاری چهارمین مراسم گرامیداشت روز مهندس در ۶ اسفند ماه خبر داد و افزود: این مراسم ساعت ۸:۳۰ تا ۱۲:۳۰ در دانشگاه صنعتی همدان برگزار می‌شود و قدرانی و ارج نهادن به شغل مهندسان یکی از مهم‌ترین اهداف برگزاری این همایش است. وی از برگزاری کارگاه‌های آموزشی همزمان با این مراسم خبر داد و اضافه کرد: شرکت‌کنندگان آموزش‌های فراگرفته شده تئوری را در لایه‌های برنامه‌های پیش‌بینی شده، به صورت عملی انجام خواهند داد.

نگاه



موفقیت استارت‌آپ‌ها به استخدام چه افرادی وابسته است؟

مهارت و سرعت برای موفقیت هر استارت‌آپی لازم است. در واقع از این دو عامل در تمام مراحل تصمیم‌گیری، ساخت و اجرای استارت‌آپ ورود آن به بازار رقابتی استفاده می‌شود.

کارآفرینان جوان با راه‌اندازی استارت‌آپ خود با این جمله مواجه می‌شوند «افراد مناسب و لایق را استخدام کنید.» قطعاً شما هم به عنوان کارآفرین چندین بار این جمله را از اطرافیان خود شنیده‌اید؛ اما در اینجا سؤال مطرح می‌شود که «مناسب» به چه معناست و به چه ویژگی‌هایی اشاره دارد؟ این فرد مناسب باید در کدام بخش استارت‌آپ مشغول کار شود؟

سامی اینکین، مدیرعامل و مؤسس چند استارت‌آپ است. او تاکنون سه استارت‌آپ را ایجاد و بیش از ۵۰۰ کارمند استخدام کرده است. در ادامه مقاله، این کارآفرین موفق توصیه‌هایی برای استخدام فرد مناسب دارد:

حتماً شما هم موافق هستید استخدام نیروی کار توانمند و باهوش باعث موفقیت هر کسب‌وکاری می‌شود. البته مهارت‌های موردنیاز در هر مرحله‌ای متفاوت از هم هستند. من با کسب تجربه چندساله و استخدام افراد مختلف به این نتیجه رسیدم که بدون یک شخصیت خاص در بین نیروی کاری شرکت لازم بوده و در دیگر مراحل نیز مفید خواهد بود. من به این نوع شخصیت رنسانس می‌گویم، اما حالا به این موضوع می‌پردازیم که رنسانس‌ها چه خصوصیاتی دارند؟

در تمام بخش‌های یک استارت‌آپ، افراد هر تیم باید سه ویژگی اصلی داشته باشند تا بهترین عملکرد را از خود نشان دهند:

- اتخاذ تصمیمات جدی
- ایجاد فرآیندهایی برای تسهیل اجرای امور
- انجام دادن کارها

خیلی از افراد تیم فقط در یکی از این موارد مهارت دارند، اما رنسانس‌ها در تمامی آنها خبره هستند و می‌توانند شرکت را به بهترین نحو ممکن هدایت کنند. در ادامه، هر یک از موارد را به‌طور کامل توضیح داده و به دلیل ضروری بودن حضور رنسانس‌ها در استارت‌آپ می‌پردازیم.

سرعت اجرا

آیا می‌دانید سرعت اجرای یک استارت‌آپ، مهم‌ترین مزیت رقابتی آن در مقایسه با دیگر کسب‌وکارهاست؟ رنسانس‌ها به خوبی می‌توانند از این مزیت استفاده کنند و باعث پیشرفت استارت‌آپ شوند. افراد

رنسانس با خصوصیات شخصیتی که دارند، از پس این معادله سرعت بر می‌آیند. آنها قادرند با ابتکار عمل، عواقب منفی ناشی از تصمیم‌گیری‌های اشتباه را از بین ببرند. رنسانس‌ها اولویت‌های اساسی را در نظر می‌گیرند و روی مواردی متمرکز می‌شوند که برای پیش بردن کار ضروری هستند.

سرعت یادگیری

کسب‌وکارهایی که می‌خواهند روی بازارهای جدید مسلط شوند، به موفقیتی نخواهند رسید. رقابت کردن در این بازارها نیازمند یادگیری سریع و پیشرفت است. اگر خصوصیات مذکور در سه فرد مختلف وجود داشته باشد، تکرار هر مرحله از کار به یکی از این افراد بستگی دارد و زمان زیادی صرف انتقال کار از یک فرد به فرد دیگر خواهد شد. پس سرعت یادگیری کاهش می‌یابد و موفقیت استارت‌آپ تحت تأثیر قرار می‌گیرد. فرد رنسانس توانایی تجزیه و تحلیل اطلاعات را دارد و با استفاده از بازخوردهایی که می‌گیرد، بهترین راه‌حل را پیدا می‌کند. این فرد مرکب هیچ اشتباهی نشده و در مسیر اشتباه نیز قرار نمی‌گیرد.

استفاده از سرمایه

قطعاً استخدام یک نفر به جای سه نفر باعث صرفه‌جویی در منابع مالی استارت‌آپ می‌شود. علاوه بر آن، فرد رنسانس می‌تواند در زمان بروز تغییرات ناخواسته، مشکل نبود منافع کافی را حل کند. آیا تمایل دارید در استارت‌آپ خود از راه‌حل‌های خلاقانه استفاده کنید و نگران منابع نباشید؟ امروزه نرم‌افزارهای زیادی وجود دارد که این کار را انجام می‌دهند. اکنون خیلی از رنسانس‌ها روی این مسئله متمرکز شده و زبان‌های برنامه نویسی و SQL را یاد گرفته‌اند تا

توانند ابزارهای جدیدی اختراع کنند، تصمیمات اساسی بگیرند و بدون داشتن مهارت بالا در برنامه‌نویسی به زبان‌های پایتون و سی پلاس پلاس، تست‌های مختلف را اجرا کنند. آنها با این استراتژی می‌توانند کارها را با سرعت بی‌نظیری جلو ببرند.

با تمام تفاسیر، فرد رنسانس کسی است که می‌تواند بهترین استراتژی را خلق کند، سیستم بسازد و پردازش کند. این فرد به استارت‌آپ شما کمک می‌کند تا محصولتان بهترین جایگاه را در بازار پیدا کند. البته وجود رنسانس‌های دیگر برای بخش فروش، بازاریابی و عملیات هم لازم است تا بتوانند سرعت کار و موفقیت استارت‌آپ را تضمین کنند. در نهایت به این نتیجه می‌رسیم که وجود فرد رنسانس با ویژگی‌های شخصیتی که دارد، می‌تواند خیلی از مشکلات استارت‌آپ‌ها را در کمترین زمان ممکن حل کند.

منبع: inc/ucan



تلاش دورف برای افزایش سرمایه شبکه باز تلگرام این بار به شکل محرمانه

اهالی دنیای تکنولوژی جسارت پاول دورف را می‌ستایند. او در چند ماه اخیر در نقش مدیرعامل تلگرام توانست نظر مساعد ۸۱ سرمایه‌گذار مطرح از جمله بزرگان دره سیلیکونی را جلب کرده و سرمایه‌های ۸۵۰ میلیون دلاری را برای راه‌اندازی ارز دیجیتال خود به نام Gram جمع کند. حال برخلاف گزارش‌های قبلی، او تصمیم گرفته قبل از عرضه عمومی این سکه، باز هم پای بخش خصوصی را به شبکه باز تلگرام (TON) باز کند. طی روزهای اخیر، سرمایه‌گذاران مختلفی از طریق ایمیل نسبت به مرحله دوم (و محرمانه) عرضه اولیه کوین (ICO) از سوی تلگرام آگاه شده‌اند و تعدادی از آنها، رسانه‌ها را در جریان گذاشته‌اند. هنوز مشخص نیست که در این مرحله چه مقدار سرمایه جمع می‌شود، اما انتظار می‌رود شاهد رقمی در حد و اندازه مرحله قبل باشیم. با این حساب Gram حتی قبل از اینکه عمومی شود، ۱.۶ میلیارد دلار سرمایه در اختیار دارد. ناگفته نماند تلگرام همین حالا هم با اختلاف، بزرگ‌ترین ICO تاریخ ارزهای دیجیتال را رقم زده و رکورد قبلی یعنی ۲۳۲ میلیون دلار را متلاشی کرده است.

تغییر برنامه اولیه تلگرام در حالی صورت می‌گیرد که پروژه «شبکه باز تلگرام» (TON) انتقادات زیادی را به همراه دارد. این شبکه در اکوسیستمی شبیه اتریوم توسعه یافته و از اپلیکیشن‌ها، خدمات و فروشگاه‌های برای کالاهای دیجیتال و فیزیکی تشکیل شده است. با این حال منتقدان می‌گویند جزئیات فنی این پروژه بسیار ناقص است و سرمایه‌گذاری بالا در آن صرفاً به خاطر هیاهو و جنجال تبلیغاتی صورت می‌گیرد. «کارلوس ماسکرا» که از سرمایه‌گذاران معروف دنیای ارزهای دیجیتال و بلاک‌چین به شمار می‌رود، این اقدام تلگرام را منطقی می‌داند. به عقیده او این روزها پیش فروش سکه (ICO) هیچ‌انگیز تر از عرضه عمومی آن است. تعدادی از سرمایه‌گذاران هم معتقدند تا وقتی تقاضا وجود داشته باشد، شرکتی مانند تلگرام هم فرصت را از دست نمی‌دهد. حتی گفته می‌شود پس از مرحله اول پیش فروش، برخی خریداران اولیه توانستند سکه‌های خود را به قیمت دو برابری به خریداران ثانویه بفروشند.

با توجه به سخت‌گیری‌های اخیر در زمینه عرضه اولیه سکه و کلاهبرداری‌های صورت گرفته، احتمالاً تلگرام نمی‌تواند ICO عمومی خود را در آمریکا به اجرا درآورد. شاید به همین دلیل است که این کمپانی به دنبال سرمایه‌گذارهای بیشتری از بخش خصوصی می‌گردد.

برگزاری دومین همایش ملی جایگاه زنان در کار آفرینی و توسعه پایدار

رئیس شورای عالی بانوان اتاق بازرگانی اصفهان، گفت: از مهم‌ترین اهداف این همایش که در تاریخ ۱۶ اسفند ماه سال جاری برگزار می‌شود می‌توان به معرفی بانوان کارآفرین به عنوان الگوهای ملی و فراملی،



ترویج فرهنگ نقش آفرینی بانوان و دستیابی به توسعه پایدار، ترغیب به ایجاد شبکه‌های ارتباطی، اطلاعاتی میان بانوان کارآفرین در فعالیتهای اقتصادی و کمک به پیوند منطقی میان کارآفرینان میان دولت و بانک‌ها اشاره کرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، زهرا اخوان‌نسب با تأکید بر نقش اساسی زنان در خانواده ادامه داد: تحکیم بنیاد خانواده، تربیت فرزند و نسل آینده کشور برعهده بانوان است و با سرمایه‌گذاری و مشارکت آنان در توسعه اقتصاد کشور، می‌توان به افق‌های روشن‌تری دست یافت، هرچند هم‌اکنون بیش از ۴۰۰ بانوی کارآفرین با شورای عالی بانوان اتاق

بازرگانی اصفهان در ارتباط هستند، اما هدف ما شناسایی هر چه بیشتر بانوان توانمند و برقراری ارتباط با آنان است که بتوانند نسبت به قبل جایگاه بهتری داشته باشند. وی با اشاره به اینکه، شعار امسال همایش «زنان

هم‌پیمانان توسعه و برکت اقتصادی» است، افزود: زنان حلقه‌های نامرئی اقتصادی هستند و برای دستیابی به توسعه پایدار نیاز به آموزش‌های صحیح در این زمینه داریم، آموزش‌های ما فقط برای قشر محدودی از بانوان نیست، چراکه در بسیاری از روستاها و شهرستان آموزش‌های اصولی برای افرادی که کسب‌وکارهای کوچک خانگی را دنبال می‌کنند برگزار کردیم و بانوان زیادی را شاهد بودیم که از همین کارهای کوچک شروع کرده و با آموزش، کارگروهی و توسعه فعالیت خود به موفقیتی چشمگیر دست یافته‌اند. رئیس شورای عالی بانوان اتاق بازرگانی اصفهان بیان کرد: بسیاری از بانوانی که سال‌های پیش حتی در نوشتن رزومه کاری مشکل داشتند، امسال برای ما مقاله ارسال کرده‌اند و این خودباوری و پیشرفت باعث افتخار ماست، از همه بانوان دعوت می‌کنیم با شرکت در این همایش برای توسعه توانمندی‌های خود اقدام کنند و با شناخت و ارتباط با زنان موفق و کارآفرین و دریافت آموزش‌های اصولی، در مسیر صحیح فعالیت‌های اقتصادی گام بردارند.

آغاز ثبت نام در بزرگ‌ترین گردهمایی استارت‌آپ‌ها و فعالان «فین‌تک»

«فین‌استارز ۲۰۱۸» کلید خورد

جهان تکنولوژی مالی جهت آشنایی با روندهای توسعه تکنولوژی مالی در قالب سخنرانی‌های کلیدی و پنل‌های تخصصی مطرح می‌شود و مربیان به‌طور دائمی با تیم‌ها، استارت‌آپ‌ها و ایده‌پردازان در ارتباط خواهند بود. یکی دیگر

از بخش‌های جذاب فین‌استارز ۲۰۱۸ امکان حضور در مسابقه جذب سرمایه است. به این ترتیب استارت‌آپ‌ها برای رفع نیازهای فناورانه بازارهای مالی کشور که در این رویداد مطرح می‌شود می‌توانند ایده‌های خود را ارائه، نسبت به تشکیل بوم کسب‌وکار اقدام و در نهایت مربی درخواست کنند تا امکان جذب سرمایه از طریق عقد قرارداد با سرمایه‌گذاران برای آنها فراهم شود. در جریان فین‌استارز ۲۰۱۸ همچنین نشست‌های همفکری با شتاب‌دهنده‌های فین‌تک، شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، تیم‌ها و استارت‌آپ‌های فین‌تک، مربیان، مشاوران و... خواهد بود و استارت‌آپ‌ها، مربیان و سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق سایت Finstars.ir برای حضور در این رویداد نام‌نویسی کنند. در این دوره از موفقیت



فین‌استارز ۲۰۱۸، بزرگ‌ترین گردهمایی استارت‌آپ‌ها و فعالان فین‌تک با هدف رفع نیازهای فناورانه بازارهای مالی کشور از روز دوم اسفندماه رسم کلید خورد و استارت‌آپ‌ها، شتاب‌دهنده‌ها، سرمایه‌گذاران، ایده‌پردازان و به‌طور کلی کنشگران این عرصه بنا به نقش خود در اکوسیستم نوآوری در دوم تا دوازدهم اسفندماه فرصت دارند برای حضور در این رویداد نام‌نویسی کنند. به گزارش سنا، فین‌استارز ۲۰۱۸ فروردین‌ماه سال آینده در جریان یازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه میزبان مخاطبان بسیاری اعم از شتاب‌دهنده‌های فین‌تک، شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، تیم‌ها و استارت‌آپ‌های فین‌تک، مربیان، مشاوران و... خواهد بود و استارت‌آپ‌ها، مربیان و سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق سایت Finstars.ir برای حضور در این رویداد نام‌نویسی کنند. در این دوره از موفقیت و تجربه تیم‌های حاضر در رویداد فین‌استارز ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ و از مهم‌ترین برنامه‌های توسعه‌ای شرکت‌های بزرگ در حوزه فین‌تک صحبت می‌شود. همچنین چالش‌های مقرراتی و اجرایی حوزه فین‌تک و موضوعات روز

بینش لازم برای ساخت یک برند بزرگ

درک بینش‌ها و دیدگاه‌هایی که قدرت تبدیل کردن یک برند را به برندی بزرگ، مستحکم و پابرجا مانند پیمبر دارند، نیاز به توجه و دقت بسیار بالایی دارد. رمزگشایی از آنچه مردم از نظر عاطفی و احساسی مهم می‌دانند، نیاز به برقراری ارتباط بین آنچه گفته شده، چرا گفته شده، چگونه گفته شده و آنچه گفته نشده، دارد. معمولاً بررسی‌ها و گروه‌های پژوهشی به نظرات مردم تکیه می‌کنند تا گرایش‌ها و طرز برخورد‌ها و رفتارهای آنها را شناسایی و گزارش کنند، اما مصرف‌کنندگان در ارائه اطلاعات بسیار بی‌دقت هستند. همچنین مهم‌تر از این بی‌دقتی‌ها این است که آنها به ندرت احساسات خود را در تصمیم‌گیری کنترل می‌کنند. به‌منظور کاوش در میان مشتریان و بسط و گسترش دیدگاه‌های حساس بازار، اقتباس تکنیک‌ها از حوزه علوم اجتماعی امری ضروری است. روش‌های پژوهشی مبتنی بر انسان‌شناسی به شما اجازه می‌دهد تا معانی و ارزش‌هایی را که نگرش‌ها و طرز برخورد‌ها و رفتارهای بیان شده در برمی‌گیرند، تفسیر کنید. روش‌های اقتباس شده از حوزه مربوط به انسان‌شناسی بر نزدیکی و صمیمیت، تجربه شخصی و مشارکت متکی هستند، بنابراین شما می‌توانید شاهد چگونگی تعامل ناخودآگاه مردم با برند خود باشید. پژوهش‌های میدانی که شما در آن خود را به‌جای مشتری می‌گذارید نیز بسیار سودمند است، زیرا از این طریق پای خود را در کفش مشتریان می‌کنید تا شیوه زندگی آنها را بفهمید و محصولات خود را تجربه نمایید.

روش‌های ارزشمند انسان‌شناسی ویژه شامل بازدیدهای خانگی و فروشگاه‌های سیار است. با مشاهده رفتار و مصاحبه با مصرف‌کنندگان منتخب، در مکانی که آنها راحت‌تر بوده و رفتارهای کمتر سانسور شده‌ای را بروز می‌دهند، به احتمال زیاد می‌توانید ناگفته‌های مصرف‌کنندگان و در بعضی



مورد، ناآگاهی و عدم هشاری، نیازها و خواسته‌های آنها را راحت‌تر و بهتر مشاهده کنید. به‌طور مثال یک تولیدکننده مواد غذایی، با مشتریانی مرتبط شد که به شرکت‌شان اجازه دادند تا آنها را در حال استفاده از محصول در خانه خودشان مشاهده کنند. تولیدکننده مواد غذایی از طریق این مشاهدات آموخت که بعضی افراد از اینکه مصرف‌کننده یک برند باشند به خود می‌بالند، به‌گونه‌ای که قوطی محصول را در آشپزخانه خود به‌نحوی قرار می‌دهند که در معرض دید باشد. این امر تنها به دلیل رفاه و راحتی استفاده از محصول نبود، بلکه به‌عنوان یادآوری اینکه آنها در حال انجام انتخاب‌های هوشمندانه به خاطر سلامتی خود هستند، به کار گرفته می‌شد. این کار نیاز عاطفی آنها را در به‌کارگیری سبک زندگی سالم برآورده می‌کرد. این بینش به شرکت تولیدکننده مواد غذایی در زمینه طراحی مجدد محصولات خود کمک زیادی کرد. این امر فقط تغذیه نبود، بلکه یک شیوه زندگی سالم و توجه به یک زمینه احساسی بسیار غنی‌تر بود. در کوتاه‌ترین مدت، تغییر در تمرکز موجب بازطراحی کامل بسته‌بندی محصول شد. قبلاً بسته‌بندی محصول با ارائه تمامی اطلاعات تغذیه‌ای و وعده‌های سلامت و بهداشت انجام می‌گرفت. اما بعد از این تجربه پیام خود مبنی بر ادعای تنها یک‌صد کالری در هر مصرف را بیان کردند، رنگ‌های روشن‌تر را باهم ترکیب کردند و یک لوگوی شفاف‌تر را به وجود آوردند و تصاویر محصول‌شان را بروز کردند تا آن را برای نمایش در آشپزخانه جذاب‌تر گردانند. در پیام‌های بازرگانی خود مزایای بهداشتی و سلامتی مربوط به استفاده از محصولاتشان را بیان کردند. درنهایت، روی بسته‌بندی محصول در قوطی‌های ۱۲ اونس به‌جای شیشه‌های دو پاوندی تمرکز کردند چراکه خریداران بسته‌های کوچک‌تر را راحت‌تر روی پیشخوان آشپزخانه خود نگاه‌داشته و در معرض دید قرار می‌دهند.

منبع: hormond

طرح بازاریابی «یک تیم و هزار همراه» همراه اول زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

آرزوهای بزرگ دست‌یافتنی!

نحوه امتیاز دهی

امتیازات قرعه‌کشی از ۹۶/۱۰/۰۱ تا پایان روز ۹۷/۰۲/۳۱ مطابق جدول زیر محاسبه می‌شود:

نحوه امتیاز دهی	مشترک دائمی	مشترک اعتباری
ثبت نام سیم‌کارت	۱۰۰	۲۰
همراهی (در هر ماه)	۱۰	۱۰
هر ۱۰۰۰ تومان اعمال شارژ	-	۱
هر ۱۰۰۰ تومان کارکرد	۱	-
معرفی هر مشترک جدید	۱۰۰	۲۰
تراپرد	۵۰	۱۰
تویض به USIM	۵۰	۵۰
اولین استفاده از اینترنت 4G	۵۰	۵۰
عضویت در باشگاه مشتریان (از طریق سامانه همراه من)	۱۰۰	۱۰۰
خرید بسته دیتا هفتگی	۱	۱
خرید بسته دیتا ماهانه	۵	۵
خرید بسته دیتا بلند مدت	۱۰	۱۰



نقد تیزر

محمدرضا محمدی، کارشناس ارشد بازاریابی در خصوص طرح بازاریابی جدید همراه اول به «فرصت امروز» می‌گوید: به دنبال طرح‌های قبلی بازاریابی همراه اول که روی عدد ۱۰۰۰ مانور می‌کند، این بار نیز تمرکز روی عدد ۱۰۰۰ خیلی خوب جواب داده است. همین موضوع می‌تواند موجب افزایش رغبت افراد برای شرکت در این طرح شود. زیرا امکان برنده شدن‌شان را بسیار زیاد می‌دانند. علاوه بر این، تماشای مسابقات جام جهانی از نزدیک بسیار هیجان‌انگیز است بویژه اینکه تیم ملی کشورمان نیز به این مسابقات راه یافته و حضور در استادیوم و تشویق تیم ملی خیلی غرورآفرین است. به همین دلیل می‌توان گفت همراه اول بسیار هوشمندانه عمل کرده و دست روی نقطه‌ای گذاشته است که می‌تواند موجب تقویت این برند شود.

وی می‌افزاید: در تیزر تبلیغاتی این طرح نیز هیجان و تشویق تیم ملی ایران به کار گرفته شده که می‌تواند مخاطبان را تحت تاثیر قرار دهد. وجود خیل جمعیت در تیزر نیز تداعی کننده عدد بزرگ هزار و شور و هیجان با هم بودن برای یک هدف مشخص را نشان می‌دهد که این با هدف طرح کاملاً هماهنگی دارد. محمدی اینکه همه می‌توانند در این طرح شرکت کنند و امکان برنده شدن حتی برای افراد با امتیاز کمتر هم وجود دارد را از نکات مهم این طرح دانست و افزود: مانند همه دیگر طرح‌های بازاریابی همراه اول این طرح نیز با افزایش امتیاز امکان برنده شدن را افزایش می‌دهد و این موضوع از نظر بازاریابی و افزایش فروش بسیار مهم است. افراد تشویق می‌شوند امتیاز جمع کنند و شانس برنده شدن خود را افزایش دهند.

وی درباره نام این طرح نیز می‌گوید: بازی با عبارت «همراه» نیز در طرح خلاقانه است. کلمه همراه در «هزار همراه» با برند «همراه اول» هماهنگ است و باعث شده این طرح بیشتر همراه اولی باشد.

علاوه بر این، محمدی این طرح را با سیاست و استراتژی کلان برند همراه اول که ورود به اسپانسر در زمینه ورزش است کاملاً هم‌راستا می‌داند و از این حیث حتی طرح بازاریابی مذکور را یک گام از سایر طرح‌های مشابه در کشور جلوتر می‌داند.

ایستگاه تبلیغات



سومین جشنواره تبلیغات ایران در راه برگزاری

سومین جشنواره تبلیغات با تأکید بر سه اصل «خلاقیت، اثربخشی، حق انتخاب مشتری» در آثار تبلیغاتی کشور، ۱۴ اسفند ماه و با حضور انجمن صنفی تبلیغات آژانس‌ها و کانون‌های تبلیغاتی، روابط عمومی‌ها و شرکت‌های تولیدی و خدماتی در محل دانشگاه تربیت مدرس برگزار می‌شود. رئیس جشنواره با تأکید بر اهمیت و نقش کمیون‌های تبلیغاتی در تدوین شاخص‌های توسعه گفت: برترین آثار تبلیغاتی کشور در قالب ۴۰ رسانه تبلیغی و در حدود ۱۲ اثر توسط هیأت داوران جشنواره، لوح افتخار و نشان شاهین را دریافت می‌کنند. همچنین از دو چهره ماندگار صنعت تبلیغات ایران تجلیل به عمل می‌آید.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، لازم به ذکر است در صورتی که آژانس اجراکننده طرح و شرکت سفارش‌دهنده در یک شاخه بخش مسابقه جشنواره حائز رتبه شود، به هریک متناسب با قرار گرفتن در رتبه‌های اول تا چهارم شاهین یا دیپلم افتخار اعطا می‌شود.

موضوع مهمی که در این دوره از جشنواره توسط هیأت داوران مورد تأکید قرار گرفته است طبق مقررات کلیه آثار کپی‌برداری شده در راستای تقویت شعار جشنواره که خلاقیت است، حذف خواهد شد.

وی با توجه با ابلاغیه مدیرکل دفتر تبلیغات و اطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی مبنی بر مشارکت فعالانه کانون‌های تبلیغاتی و مراکز و مجامع فرهنگی در سومین جشنواره تبلیغات، این رویداد بزرگ را مقدمه‌ای برای ایجاد تحول در عرصه تولید و سفارش آثار تبلیغاتی اثرگذار و ماندگار دانست که زمینه رقابت با آثار برگزیده سایر نقاط دنیا را فراهم می‌کند.

هوشمند سفیدی در رابطه با علت انتخاب شعار خلاقیت، اثربخشی و حق انتخاب مشتری اظهار داشت: اساساً یکی از مشکلات آثار تبلیغاتی و ایرادهایی که به این بخش وارد است، فقدان ایده‌های تازه و خلاقیت در آثار تبلیغاتی است، درحالی‌که در سایر نقاط دنیا شاهد هستیم به سمت تولید آثار خلاقانه حرکت‌هایی انجام شده است.

از سویی با توجه به اینکه خلاقیت مهم‌ترین فاکتور



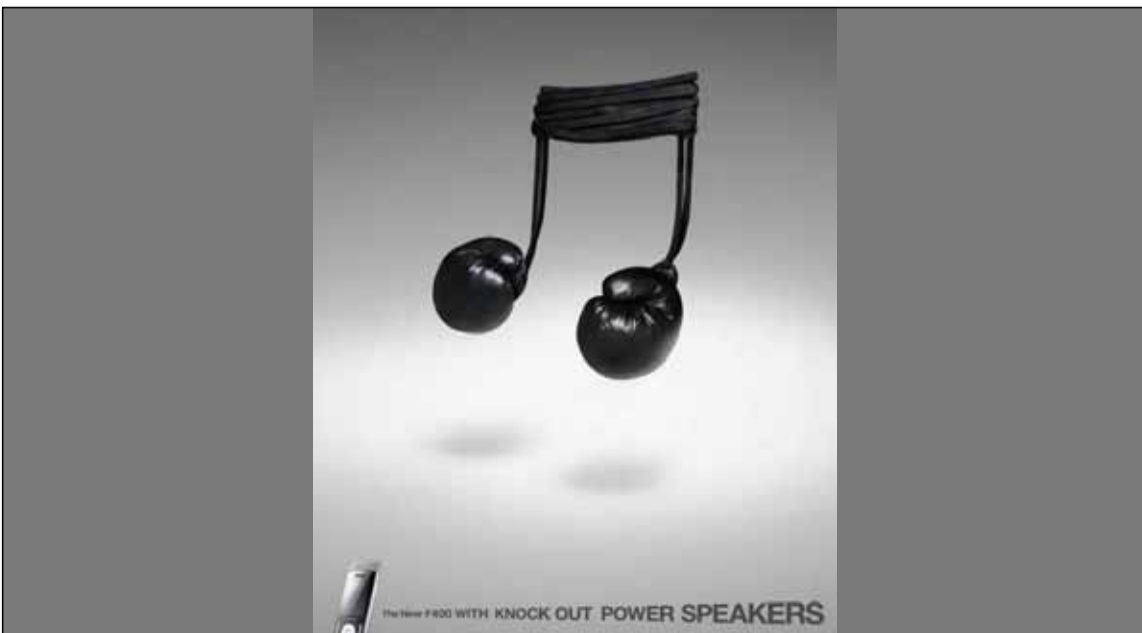
برای اثربخشی یک کار خوب تبلیغاتی محسوب می‌شود و آثار غیرخلاقانه و تکراری از قدرت نفوذ بالایی برخوردار نیستند، این موضوع را مورد تأکید قرار دادیم، همچنین از آنجا که اثربخشی نیز منبعث از بخش اول یعنی خلاقیت است و هر کار خلاق و اثربخش مستلزم صرف هزینه‌های زیادی است، لذا برای منطقی‌تر شدن چنین وقت و هزینه‌هایی هر دوی این اصول کنار هم باید قرار داشته باشند. یک کمیون تبلیغاتی تا زمانی که به نتایج و اهداف پیش‌بینی شده تبلیغ دست نیافته باشد، هیچگونه فایده‌ای نخواهد داشت.

اما در مورد بخش آخر که حق انتخاب مشتری است باید گفت: اگر کار خلاق ارائه شود و اثربخشی لازم و کافی را نیز داشته باشد قدرت انتخاب مشتری را هم در پی خواهد داشت و در نتیجه مشتری آسان‌تر کالا و خدمت مورد نظر خود را دریافت می‌کند.

وی در مورد دستاورد و اهداف برگزاری دوره‌های گذشته جشنواره طی دو سال اخیر نیز گفت: در واقع اهداف اصلی برپایی این جشنواره رویکردهای علمی و آموزشی بوده است که سعی شده بتوانیم تولیدکنندگان و سفارش‌دهندگان را با مباحث تازه تبلیغات آشنا کنیم که برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای حدود ۳۰۰ نفر شرکت‌کننده طی دوره‌های قبل با این هدف بوده و باعث آشنایی شرکت‌کنندگان با مفاهیم و مطالب استراتژیک و تجربیات ارزنده‌ای در این حوزه شده بود و با توجه به بخش مسابقه که آثار قوی‌تر را مورد دوری و انتخاب قرار می‌دهند، ارزش‌گذاری‌های کارشناسی شده انجام می‌شود، سفارش‌دهندگان و تولیدکنندگان را به سمت انتخاب کارهای فاخر و اثربخش هدایت می‌کند.

از سویی این جشنواره با ایجاد بستر مناسب برای رقابت بین شرکت‌های تبلیغاتی باعث می‌شود سفارش‌دهندگان و برندها با استناد با انتخاب‌هایی که در این رویداد انجام می‌شود کارهای بهتری عرضه کرده و اثرگذاری بیشتری داشته باشند.

وی در مورد بخش ویژه جشنواره که با محوریت مصرف بهینه انرژی طرح شده است، گفت: با توجه به اهمیت مصرف متعادل و بهینه انرژی در کشور در زمینه‌های مختلف سوخت و آب و برق تصمیم گرفتیم آثار تبلیغاتی برتر در این زمینه که در بخش ویژه جشنواره مورد ارزیابی و سنجش قرار گرفته‌اند، با حضور مسئولان و سازمان‌های مربوطه تقدیر شوند.



تبلیغات خلاق

چگونه بین ریسک و فرصت‌های کسب‌وکار تعادل ایجاد کنیم؟

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

ریسک و فرصت، دو روی یک سکه هستند. بدیهی است شما به دنبال فرصت‌های بیشتری برای کاهش ریسک هستید. کارآفرینان بزرگ آموخته‌اند که چگونه به‌طور واقعی هر دو روی سکه را در کسب‌وکار ارزیابی و مدیریت کنند. در ادامه به بررسی این موضوع از جنبه‌های مختلف می‌پردازیم:

جنبه استراتژیک

کارآفرینانی بصری (کسانی که نسبت به اطرافشان هوشیار هستند) تمایل دارند فرصت‌های استراتژیک جدید را شناسایی و برای آنها برنامه‌ریزی کنند. آنها به‌جای توسعه وضع موجود، در جست‌وجوی تکنولوژی‌های جدید و در حال ظهور هستند. ریسک در فرصت‌های جدید معمولاً آشکار نیست، بنابراین چالش این است که احتمال ریسک را در هر استراتژی و موقعیت بررسی کنیم و از این طریق، توانایی شرکت را در مواجهه با ریسک، افزایش دهیم.

جنبه مالی

این جنبه می‌تواند هم فرصت و هم خطر تلقی شود. جوانب مالی در بسیاری از مراحل کسب‌وکار اعم از راه‌اندازی، قبل و بعد از توسعه ظاهر می‌شوند. ابتدا باید ریسک و ارزش سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار و گیرنده سرمایه را ارزیابی و سپس تعادل ظریفی بین جریان درآمدی در مقابل هزینه‌ها، سرمایه‌گذاری در بازارهای و هزینه کارمندان ایجاد کنید.

جنبه عملیاتی

هنگامی که کسب‌وکاری در حال اجرا است، فرصت‌ها را می‌توان از طریق فرآیندهای پرطرفدار و مبتنی بر مدل کنترل مدیریت به‌حداکثر رساند. مثال‌هایی از ریسک‌های عملیاتی عبارتند از: اقدامات غیرمجاز، غیرقانونی یا غیراخلاقی کارکنان و خطرات ناشی از خرابی در فرآیندهای معمول.



جنبه رشد و توسعه

این مقوله، راهی برای ایجاد تعادل بین فرصت‌ها و ریسک در کسب‌وکار است. کسب‌وکار شما می‌تواند با رویه‌های طبیعی رشد کند یا خودتان با جذب سرمایه‌های بزرگ، کسب‌وکاران را توسعه دهید. تصور کنید کسب‌وکاری را با مبلغ مشخصی به راه انداخته‌اید، یک راه این است که با درآمد حاصل از فروش محصولات و خدمات‌تان در یک سیر طبیعی رشد کنید، اما از طرف دیگر ممکن است با جذب سرمایه‌های هنگفت، رشدی چند برابری را تجربه کنید. بدیهی است در هر دو روش میزان فرصت‌ها و ریسک‌ها متفاوت است و در واقع همه چیز به ظرفیت شما بستگی دارد.

نکته مهم برای کارآفرینان این است که ذهنیتی برنده و پیروز داشته باشند. به‌جای مبارزه با ریسک و خطرات احتمالی، خود را در معرض ریسک قرار دهند. با رعایت همین نکات است که مزیت واقعی به ارمان می‌آید. در ادامه به پیشنهادهایی برای رسیدن به این هدف می‌پردازیم:

بازاریابی پیشگیرانه را درک کنید

بازاریابی مملو از ریسک است، اما هدف نهایی، بازاریابی ایمن و بدون خطر است. بازاریابی پیشگیرانه نوعی استراتژی در بازاریابی است که بر ایجاد و حفظ مشتریان تمرکز دارد. برای رسیدن به این هدف لازم است به جای اینکه به بازاریابی به‌عنوان فرآیندی هزینه‌بر نگاه کنید، آن را نوعی سرمایه‌گذاری بدانید.

خطر شکست احتمالی را درک کنید

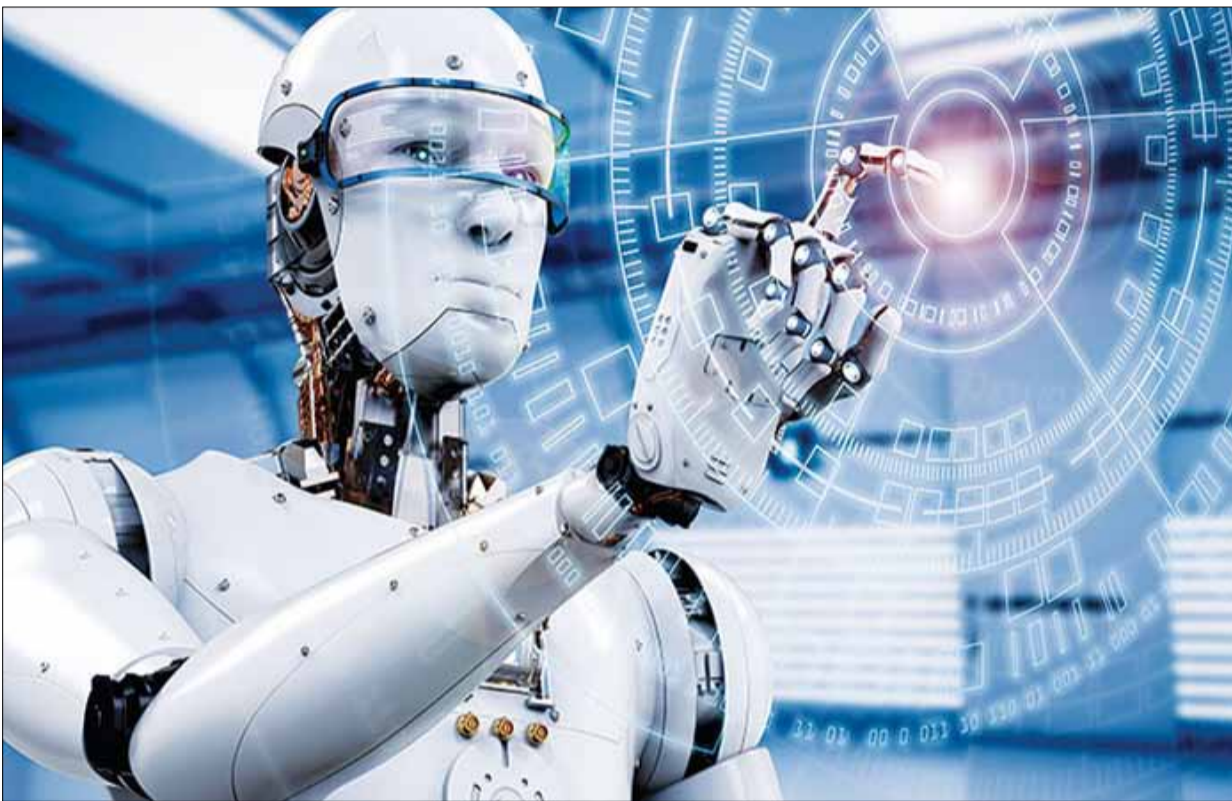
به عنوان کارآفرین باید درک کنید که شکست پایان دنیا نیست، بلکه نوعی سیگنال از محیط اطراف و هشدار برای سنجش میزان آمادگی شما است. باید این واقعیت را بپذیرید که تغییرات ایجادناپذیرند. تصمیم بگیرید که تغییر کنید. کارآفرینان از شکست‌ها بیش از موفقیت‌ها یاد می‌گیرند. شکست‌های کوتاه‌مدت منجر به موفقیت‌های طولانی‌مدت خواهد شد.

خود را در معرض ریسک قرار دهید

همه کارآفرینان با محصولات و خدماتی که به مشتری ارائه می‌دهند در معرض ریسک قرار می‌گیرند. اگر این محصولات ارزش مورد انتظار مشتری را به او ندهد، کسب‌وکاران از بین خواهد رفت.

منبع: modirinfo
www.forbes.com بر گرفته از سایت

چگونه برای ورود روبات‌ها به دنیای کسب‌وکار آماده شویم



کارمندان آموزش داده شود تا بهره‌وری بالاتری داشته باشند. در حال حاضر شرکت‌های زیادی برای توسعه ابزارهای هوشمند تلاش می‌کنند. این ابزارها از هوش مصنوعی برای پشتیبانی مشتری استفاده می‌کنند. بهره‌گیری از هوش مصنوعی در شرکت‌ها و سازمان‌هایی که کارمندان زیادی دارند کار آسانی نیست، اما این موضوع به زودی سریع‌تر برای حل این موضوع اقدام کنند.

مطمئناً زمانی که پیشنهاد به هر شرکتی مطرح شود مدتی زمان می‌برد تا تمام مدیران کارهایی خواهد داشت که انجام آنها به صورت اتوماتیک سخت‌تر است. کارهایی مانند تعامل با مردم، تفکر در مقیاس‌های بزرگ‌تر و توسعه استراتژی‌ها و مدیریت کارهای سخت و پیچیده‌ای مانند ساخت‌وساز ساختمان، بنابراین اگر دنبال پیدا کردن مشاغل با امنیت بیشتر هستید بهتر است دنبال کارهای مشابه باشید.

بازسازی کار یا تعریف مسئولیت‌های جدید
همانطور که در ابتدا توضیح دادیم انجام دادن کارها به روش خودکار به همین سادگی نیست و نحوه کار باید به

این ابزارها برای بالا بردن میزان کارایی استفاده کرد. سازمان‌ها و شرکت‌ها باید آمادگی بیشتری برای ورود تکنولوژی به محل کار داشته باشند و یاد بگیرند که چگونه می‌توان از این تکنولوژی برای رسیدن به موفقیت استفاده کرد. **همه چیز با کار آغاز می‌شود**
برخی تکنولوژی‌ها برای جایگزین کردن کارمندان با ابزارها طراحی شده‌اند، در صورتی که برخی دیگر جنبه کم‌مک‌رسانی دارند. این تکنولوژی‌ها به کارمندان کمک می‌کند که از انجام یکسری کارها و مسئولیت‌های تکراری معاف شوند و در نتیجه زمان و انرژی بیشتری برای کارهای جدید داشته باشند. کارهایی که نیازمند تمرکز بیشتری هستند و در نتیجه خروجی بیشتری خواهند داشت. به‌عنوان مثال اگر یک شرکت از تلفن گویا برای پاسخ دادن به سوالات

ایمیل‌ها یک نمونه ساده از نحوه تأثیر بازخورد انسان‌ها در بهبود عملکرد سیستم است. زمانی که کاربر پیغام مشخصی را به‌عنوان اسپم انتخاب می‌کند، پلت‌فرم راحت‌تر تشخیص می‌دهد که کاربر، مشتری با برند بهبود پیدا می‌کند. از جمله دیگر مزایای انجام این کار این است که نیاز به حضور کارمندان در محیط کار کمتر می‌شود. در نتیجه این افراد می‌توانند بخشی از کار را در منزل انجام دهند و ساعات کاری انعطاف‌پذیرتری داشته باشند. کارمندان منابع انسانی، مدیران، رهبران و حتی کارمندان معمولی شرکت باید بدانند این موضوع روی روش انجام کار و در نتیجه وظایف آنها تأثیر خواهد گذاشت. پس باید به دنبال راهی برای بهره‌مندی بیشتر از این موضوع باشند. **استفاده عادلانه از ابزار**

فراموش نکنید که میزان کارآمدی یک ابزار یا روش تنها به توانایی استفاده مردم از آن بستگی دارد. بسیاری از ابزارهای خودکار امروزی دارای محدودیت هستند و به مداخله و مدیریت انسان برای افزایش بهره‌وری احتیاج دارند. یک ابزار نمی‌تواند کارایی بیشتری از آنچه برایش طراحی شده داشته باشد، اما یک شرکت و کارمندانش با بازخورد دادن و تغییر برنامه‌نویسی ابزارهای خودکار می‌توانند استفاده بهتری از آنها داشته باشند. به‌عنوان مثال اسپم کردن



کارآفرینی

۱۱ کارآفرین برتر از نگاه inc (۲)

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله گذشته به ذکر پنج مورد از ۱۱ کارآفرین برتر پرداختیم، در این شماره چهار نفر بعدی را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۶- مادام سی، جی والکر متولد: ۱۸۶۷

سارا بردلاو مشهور به سی، جی والکر یکی از کارآفرینان موفق دنیاست. داستان موفقیت وی بسیار جالب است. وی در رختشوخانه‌ای کار می‌کرد که به علت تماس با مواد شسوینده باعث شده بود با مشکل ریزش مو مواجه شود. اگرچه این امر بین زنانی که در این حرفه مشغول به کار بودند امری عادی تلقی می‌شد، با این حال وی تصمیم گرفت به جای پذیرش این واقعیت، اقدام به برطرف کردن آن کند. همین موضوع باعث شد تا وی کار تولید لوازم مراقبت از پوست و مو را آغاز کند. اگرچه وی در کودکی والدین خود و بعدها همسر خود را نیز در همان سال‌های اولیه ازدواج از دست داد، با این حال این امر باعث نشد تا وی شروع موفقیت خود را در سن ۳۰ سالگی آغاز نکند. او پس از آزمایش کردن فرمول‌های متنوع در نهایت توانست دارویی بسازد که باعث رشد مجدد موهای از دست رفته شود. وی عقیده دارد که افراد نباید خود را محکوم سرنوشت بدانند و از تلاش برای بهتر کردن وضعیت خود دست برندارند. در واقع هر فردی در طول زندگی خود از موقعیت‌های طلایی بهره‌مند خواهد شد که باید با خوشفکری از آنها نهایت استفاده را برد

۷- استیو جابز متولد: ۱۹۵۵

امروزه کمتر کسی را می‌توانید ببینید که بنیان‌گذار شرکت اپل را نشناسد. به علت مشکلات مالی مجبور به ترک دانشگاه شد با این حال این امر باعث نشد تا وی در ۲۱ سالگی به همراه دوست خود استیو زونیاک شرکت اپل را تأسیس کند. اگرچه وی به علت اختلافات مدیریتی شرکت خود را ترک کرد، با این حال موفقیتی که وی توانست در شرکت جدید خود با نام تکست کسب کند، زمینه بازگشت وی را فراهم آورد. جالب است بدانید که وی یک گروه گرافیکی را از بخش گرافیک کامپیوتر لوس‌آنجلس خرید. این شرکت که بعدها توسط خودش پیکسار نامیده شد، در سال ۲۰۰۶ والت دیزنی اقدام به خرید این شرکت کرد که نتیجه آن این شد که وی از آن زمان یکی از سهامداران اصلی این شرکت محسوب می‌شود. جالب است بدانید که وی در مصاحبه‌های خود این نکته را مطرح کرده است که اگر در سنین جوانی در کلاس‌های خوشنویسی شرکت نمی‌کرد، احتمالاً ایده توسعه فونت به ذهن وی خطور نکرده و اکنون با این حجم از فونت‌های مختلف مواجه نبودیم. میزان تأثیر وی در عرصه الکترونیک به حدی بالا بوده است که به وی لقب پدر دنیای دیجیتال را داده‌اند در نهایت وی در سال ۲۰۱۱ پس از ابتلا به سرطان از سمت خود کناره‌گیری کرد و هم‌اکنون تیم کوک رهبری برند اپل را برعهده دارد.

۸- اندرو کارنگی متولد: ۱۹۱۹

وی بنیان‌گذار شرکت فولاد کارنگی بود که بعدها به شرکت فولاد ایالات متحده یا یو. اس. استیل تبدیل شد. نکته جالب زندگی وی عدم تمایل به حضور در کلاس‌های درس بوده است، به نحوی که تمامی معلم‌های وی او را فردی تنبل و خنگ می‌دانستند. با این حال این دانش‌آموز به ظاهر تنبل توانست به بزرگ‌ترین کارآفرین دنیا تبدیل شود. وی در خانواده‌ای فقیر متولد شد و مجبور بود از همان سنین کودکی به کار در کارخانه‌ها بپردازد. او در شرکت راه‌آهن پنسیلوانیا مشغول به کار شد و بعد از مدتی توانست شرکت فولاد ایالات متحده یا یو. اس. استیل را راه‌اندازی کند. تجربه تلخ فقر باعث شد تا وی پس از رسیدن به ثروت حضوری فعال در کارهای خیرخواهانه داشته باشد. وی کسب ثروت را نوعی ننگ دانسته و همین امر باعث شد تا بیش از ۹۰ درصد ثروت کسب شده خود را به موسسات خیریه اهدا کند.

۹- پنجمین فرانکلین متولد: ۱۷۰۶

داستان موفقیت وی کمی با موارد قبلی تفاوت دارد. در واقع او کارآفرینی است که تنها در یک حوزه فعالیت نکرده و از جمله شغل‌های او می‌توان به دانشمند، مخترع، نویسنده، چاپگر، سیاستمدار، دیپلمات و تاجر اشاره کرد. او یکی از چهره‌های مطرح در روشنگری آمریکا بود و در تاریخ فیزیک برای کشف‌ها و نظریه‌هایش در مورد برق شناخته شده است. میله برق گیر، عینک دو کانونی، بخاری هیزمی فرانکلین و هارمونیکای شیشه‌ای از اختراعات او هستند. جالب است بدانید که روز هفدهم ژانویه به مناسبت تولد او، روز اختراعات کودک نام گرفته است. فرانکلین ۱۲ ساله بود که پدال‌های دستی را اختراع کرد که سرعت او را در شنا افزایش می‌داد؛ اختراعی که امروزه به شکل کفش شنا به کار می‌رود. در واقع وی در تمام زمینه‌ها از چاپ کتاب و روزنامه تا سیاست موفق عمل کرده است به همین خاطر وی را کارآفرین هزار شغله می‌دانند. وی رمز موفقیت را در ایجاد اصول اخلاقی درست می‌داند. **ادامه دارد...**

منبع: inc

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۵ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۰ | 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: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

سامسونگ اولین حافظه SSD جهان با ۳۰ ترابایت ظرفیت را معرفی کرد

سامسونگ نخستین حافظه SSD جهان با ۳۰ ترابایت حافظه را در سایز ۲.۵ اینچی معرفی کرده است که امکان ذخیره ۵۷۰۰ فیلم فول اچ‌دی را دارد. به گزارش زومیت، سامسونگ حافظه اس‌اس‌دی جدیدش را با ظرفیت ۳۰ ترابایت تولید کرده؛ این میزان بیشترین ظرفیتی به شمار می‌رود که تاکنون برای یک حافظه ۲.۵ اینچی در نظر گرفته شده است. این حافظه برای مشتریان سازمانی طراحی شده است. این مدل که PM1۶۴۳ نام دارد، از ۳۲ قطعه حافظه NAND یک ترابایتی تشکیل شده که هر کدام حاوی ۱۶ لایه چپ ۲۵۶ گیگابیتی V-NAND است. این حافظه فضای کافی برای ذخیره‌سازی ۵۷۰۰ فیلم فول اچ‌دی یا امکان تماشای ۵۰۰ روز ویدئو را بدون وقفه فراهم می‌کند. این حافظه از نظر فضای ذخیره‌سازی، نسبت به نسل قبل دو برابر بزرگ‌تر شده است. البته در نظر داشته باشید که سامسونگ یک حافظه ۶۰ ترابایتی در سایز ۳.۵ اینچ تولید کرده است که هنوز وارد بازار نشده و ظاهراً فقط در حد تبلیغات است.

حافظه اس‌اس‌دی جدید سامسونگ سرعت خواندن و نوشتن به ترتیب ۲۱۰۰ و ۱۷۰۰ مگابایت در ثانیه را ارائه می‌دهد. این سرعت حدود ۳ برابر سریع‌تر از SATA SSD است که در لپ‌تاپ‌ها و رایانه‌های رومیزی است.

قیمت و تاریخ عرضه این محصول مشخص نیست، اما سامسونگ قصد دارد محصولات SAS SSD خود را با ظرفیت‌های ۱۶.۳۶ ترابایت، ۷.۶۸ ترابایت، ۳.۸۴ ترابایت، ۱.۹۲ ترابایت، ۹۶۰ گیگابایت و ۸۰۰ گیگابایت، اواخر سال جاری میلادی راهی بازار کند. انتظار نمی‌رود که حافظه SSD جدید سامسونگ در آینده نزدیک در لپ‌تاپ‌ها و رایانه‌های رومیزی مورد استفاده قرار گیرد.

معرفی استارت‌آپ

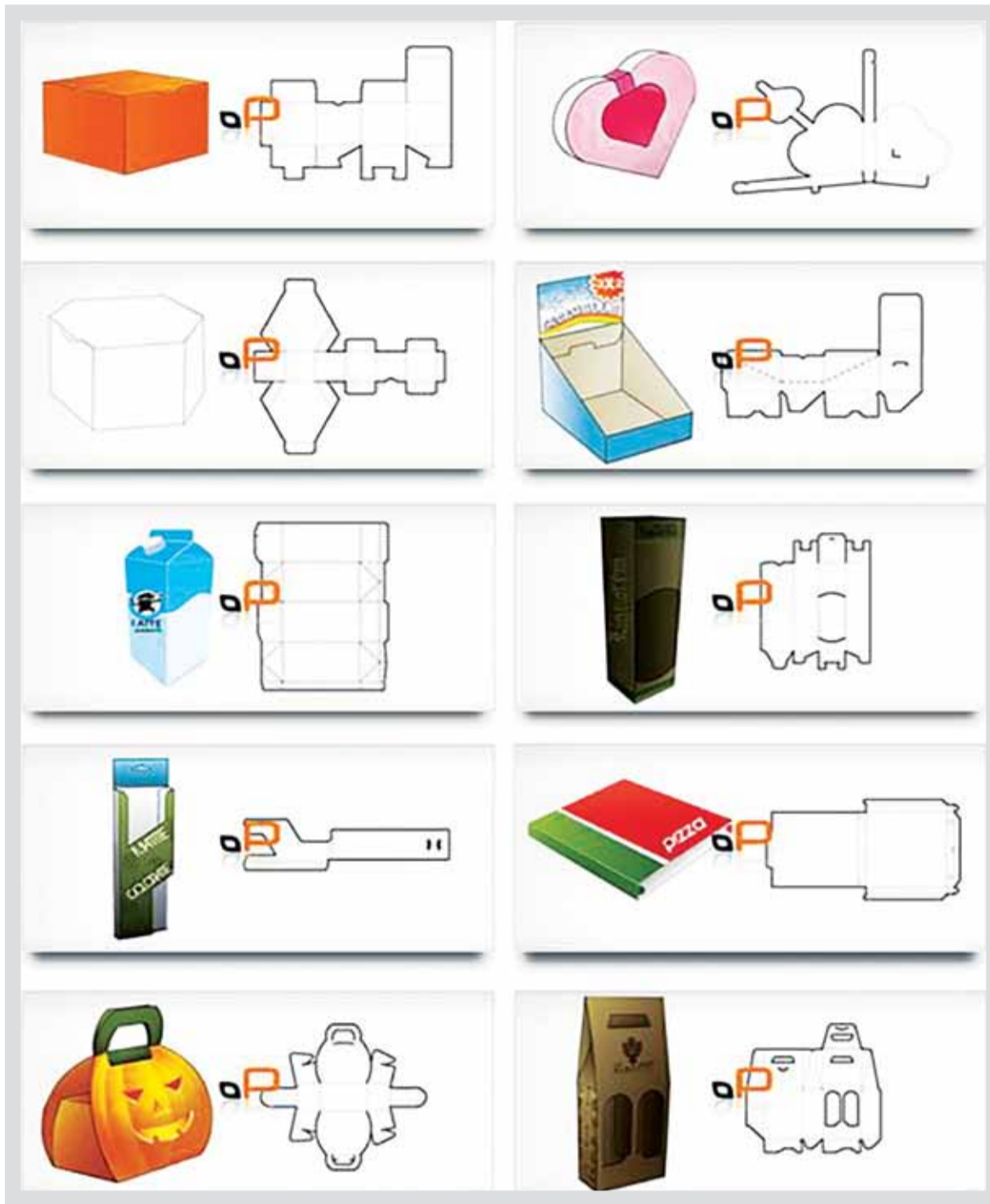
آموزشگاه آنلاین زبان انگلیسی مبتنی بر موزیک و فیلم

نام استارت‌آپ: تیکا
وبسایت: tikkaa.ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: آموزش الکترونیک - آموزش زبان انگلیسی
توضیح بیشتر:

هر وقت و هر جا با اپلیکیشن آموزش زبان تیکا تیکا یک آموزشگاه آنلاین آموزش زبان انگلیسی مبتنی بر موزیک و فیلم است که دارای سطح‌بندی‌های مختلف و درس‌های متنوع است که با توجه به جدیدترین متدهای آموزش زبان (SRUP)، به کاربر زبان انگلیسی را می‌آموزد. تیکا شامل دو قسمت اصلی است؛ کالج و سرگرمی که با تمرکز بر آموزش دیداری و شنیداری سعی در تقویت مهارت‌های Reading, Listening, Writing و Speaking دارد.



بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۱۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چند سال پیش کسب و کاری را با یک شریک راه‌اندازی کردم و به خاطر مشکلات متعدد، عمر شراکت ما بسیار کوتاه بود. حالا این فرد کسب و کاری را در حوزه کاری من به‌راه انداخته و با پیاده‌سازی ایده‌های من، مشکلاتی را برای کسب و کارم ایجاد کرده است و از هر فرصتی برای تخریب من استفاده می‌کند. می‌گویند چه کار کنم؟

پیامدهای شراکت شکست‌خورده

پاسخ کارشناس: به هیچ عنوان به گذشته فکر نکنید و قصد مقابله به‌مثل نداشته باشید. به‌جای اینکه دائم به ایده‌های قبلی و فرصت‌های از دست رفته بیندیشید، روی کار خودتان تمرکز کنید. نقاط ضعف رقبا از جمله شریک قبلی‌تان را بیابید و سعی کنید با برطرف کردن آنها در کار خودتان نسبت به دیگران متمایز شوید. از تخریب دیگران نهراسید. اگر شما کار خودتان را درست انجام دهید، مشتریان شما را انتخاب خواهند کرد و در این شرایط حتی تخریب دیگران برای شما تبلیغ و برای آنها ضدتبلیغ به حساب خواهد آمد. توصیه دیگر ما این است که یک مشاور خوب استخدام کنید یا اگر توانش را دارید یک اتاق تشکیل دهید و به دنبال یافتن ایده‌های جدیدی در همه زمینه‌های کاری خودتان باشید. ایده‌های جدید اجرای کار، برخورد با مشتری، بازاریابی و... در این شرایط شما یک گام جلوتر از رقبا خواهید بود و اگر بعد از شما رقیب‌تان بخواهد از شما کپی‌برداری کند، یک کار دست دوم به حساب خواهد آمد و مشتریان این موضوع را در خواهند یافت. این موضوع مجدداً موجب تثبیت شما و ضعف رقیب‌تان و شریک قدیمی شما خواهد شد.

مدرسسه مدیریت

اقدامات الزامی استارت‌آپ‌ها برای جذب سرمایه به بهترین روش

بنا بر توضیحاتی که در جلسه معرفی شرکت ارائه کنیم که برای آنها قابل درک و جذاب باشد. شرح وضعیت کنونی استارت‌آپ و همچنین برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت برای آینده، از اطلاعاتی هستند که سرمایه‌گذار به آنها توجه خواهد کرد. آنها باید بدانند شما تا پیش از جذب سرمایه چقدر رشد کرده‌اید و برنامه شما برای مراحل پس از جذب چیست.

اجرای تشکیل‌دهنده
سرمایه‌گذاران خطرپذیر (وی‌سی) یک تیم حرفه‌ای و منسجم را به کارآفرین تنها ترجیح می‌دهند. آنها باید مطمئن شوند که در صورت رفتن مدیرعامل کنونی یا مؤسس، تیم می‌تواند با قدرت به مسیر خود ادامه دهد و روند رشد کسب‌وکار متوقف نخواهد شد.

از اجزای مهم دیگر از نظر سرمایه‌گذاران، می‌توان به طرح کسب‌وکار، فرصت بازار، نتایج تحقیقات بازار و چگونگی حل مشکلات توسط راه‌حل استارت‌آپ اشاره کرد. به‌طور کلی مؤسس استارت‌آپ و تیم مذاکره‌کننده باید بتوانند مسیر صحیح رسیدن شرکت به موفقیت و درآمد را به‌روشنی بیان کنند.

درک کافی از نیاز مالی استارت‌آپ
اگر کارآفرین و تیمش ندانند به چه دلیلی به سرمایه نیاز دارند، قطعاً در رقابت برای جذب

بسیاری از مدیران عامل معروف بیشتر از چند ساعت را صرف تمرین نهایی نمی‌کنند چه برسد به چندین روز. از همین روست که تأثیرگذاری و قدرت جابز تا حدودی غیر قابل تکرار است، اما هنوز مدیرانی وجود دارند که سعی می‌کنند کنفرانس‌هایی فوق‌العاده خلق کنند. برای مثال کنفرانس اپتل در CBS ۲۰۱۸ را در نظر بگیرید. ایجاد هماهنگی میان پهنادهای بیانو نواز، ماشین‌های پرند، آکروبات بازی با لباس‌های LED، ماشین‌های خردان و... اصلاً کار آسانی نیست. اجرای بی‌عیب و نقص چنین کنفرانس خارق‌العاده‌ای تنها در گرو ساعت‌ها برنامه‌ریزی، آزمایش و تمرین بسیار است.

قانون ۲۰/۲۰
حال سؤال اساسی مدیران حوزه تکنولوژی این است که زمان ایده‌آل تمرین برای معرفی یک محصول یا ارائه یک سخنرانی چقدر است. به گفته کارشناسان این مطلب به طراحی مراحل مختلف و تسلط سخنران بستگی دارد، اما یک قانون کلی با نام ۲۰/۲۰ در این زمینه موجود است.

براساس این اصل، هر فرد برای اجرای یک سخنرانی ۲۰ دقیقه‌ای باید آن را ۲۰ مرتبه تمرین کند. در ۱۰ مرتبه اول سخنران ریتم کلی خود را پیدا کرده و می‌داند در چه زمان، چه پیامی به مخاطب برساند. ممکن است در طول این تمرینات قسمتی از مطالب نوشته شده خود را فراموش کنید. اینجاست که ۱۰ تمرین اول به‌کار می‌آید و می‌توانید طی آنها مطمئن شوید که همه چیز را گفته‌اید.

۱۰ نوبت آخر زمانی است که می‌توانید روی لحن، لغات، زبان بدن، ریتم و تنظیم آهنگ جملات تمرین کنید و مطمئن شوید سخنرانی‌تان که ساعت‌ها برای آن زحمت کشیده‌اید تأثیر دلخواه‌تان را بر مخاطب بگذارد.

منبع: Inc/digiato

مسیر موفقیت

کدام عادت استیو جابز کنفرانس‌های اپل را به نمایش‌هایی خارق‌العاده تبدیل می‌کرد؟

«استیو جابز» هنوز از نظر کارشناسان بهترین داستان‌سرای حوزه تجارت و تکنولوژی است. هر کنفرانسی که برای معرفی محصولات زیر نظر وی انجام می‌شد، به بهترین شکل ممکن برگزار می‌گشت. هر حرکت، دمو، تصویر یا اسلاید با بقیه عناصر هماهنگی کامل داشته و با دقت طراحی شده بودند. این هماهنگی به حدی بود که احساس می‌کردید به تماشای تئاترهای مشهور و جایزه‌گرفته برادوی نشست‌اید. باید گفت کلید اصلی این هماهنگی غیرقابل تصور که هنوز هم اپل از آن در نمایش محصولاتش بهره می‌برد تنها یک چیز بود: استیو جابز روند اجرای مراسم را بی‌وقفه تمرین می‌کرد.

تمرین بی‌وقفه نکته کلیدی اجراهای استیو جابز
جابز در تمامی مراحل اجرایی یک سخنرانی از ابتدا تا انتهای آن درگیر بود و نظرات خود را در طراحی اسلایدها هم به کارکنانش تحمیل می‌کرد. با این حال نکته کلیدی رونمایی‌های وی این بود که خودش بارها مراسم را به‌طور تمرینی روی صحنه اجرا می‌کرد. براساس گزارش‌های منتشر شده از پشت صحنه سخنرانی‌ها اپل، جابز محصولات را طوری معرفی می‌کرد که انگار در سالن پذیرایی ایستاده و قصد دارد خارطه‌های بامزه تعریف کند. این حد از غیررسمی بودن تنها از طریق ساعت‌ها تمرین به‌دست آمده بود. حتی یک خبرنگار تعریف می‌کند مجبور شده بود برای مصاحبه با وی چهار ساعت منتظر اتمام تمرینات اجرایی‌اش باشد.

به گفته یکی از کارمندان اپل، مردم عادی معرفی‌های جابز را خیلی ساده می‌پندارند درحالی‌که این‌طور نیست.

او می‌گوید: «مراسم‌های جابز در نظر بینندگان معمولی شامل یک فردی بود که شلوار جین آبی با پیراهن مشکی پوشیده و سعی دارد درباره تکنولوژی صحبت کند. اما در واقع این صحبت‌ها بسیار پیچیده و مشکل بودند. ایده‌های فروش، معرفی قابلیت‌های محصولات و همچنین برندینگ به خصوصی در آنها نهفته بود که نشات گرفته از ساعت‌ها برنامه‌ریزی فشرده، تمرین زیاد و تحمل استرس بسیار بودند.»

به گفته خبرنگاران، استیو جابز از هفته‌ها قبل از رونمایی محصولات شروع به تمرین می‌کرد و آرام آرام فشار تمرینات را بالا می‌برد تا آنجا که دو روز آخر را کاملاً به تمرینات نهایی اختصاص می‌داد.



مثال‌های مشابه کنفرانس‌های تمرین‌شده فوق‌العاده