

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

کاهش سود تسهیلات
معطل «دلار» شد

درحالی‌که تصور می‌شد با تثبیت شدن نرخ سود سپرده به زودی بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود تسهیلات اقدام کند، اما گویا این سیاست به تأخیر افتاده و دلیل آن به ماجرای دلار و حاشیه‌های اخیر بازار ارز...

۴

نیم نگاهی به بازار مسکن در سال آینده

پیش‌نمایش مسکن ۹۷

فرصت امروز: قیمت مسکن در چند ماه گذشته، رشد داشته و دولت دوازدهم مدعی است که مسکن در حال خروج از رکود است، اما در مقابل اقتصاددانان معتقدند رکود مسکن کماکان پابرجاست و این افزایش قیمت به معنی رونق نیست. اما نکته‌ای که مسلم است، آن است که قیمت مسکن در پایتخت رشد داشته، چنانچه در تازه‌ترین گزارش بلومبرگ درباره قیمت مسکن در تهران نیز به آن پرداخته شده است. بر اساس گزارش بلومبرگ، خریدن خانه با هر قیمتی در تهران سخت است و به گفته یک بنگاه املاک تا دو سه ماه گذشته، فروشندگان در تعقیب خریداران بودند، اما حالا وضعیت برعکس شده است. او گفته سرانجام توانسته بود یک خریدار برای یک خانه و باغ در مرکز شهر پیدا کند. قیمت‌ها هم توافق شده و قرارداد نیز آماده بود، اما فروشنده به یکباره تلفنش را جواب نداد. زمانی هم که جواب داد، قیمت هر متر خانه را به ۲۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان افزایش داد. خریدار هم موافقت کرد، اما این پایان ماجرا نبود و او متری ۲۵ میلیون تومان درخواست کرد...

۲

۳۰ شهر مهاجرپذیر کشور کدام شهرها هستند؟

تهران، مهاجرپذیرترین و مهاجرفرست‌ترین شهر ایران

۳

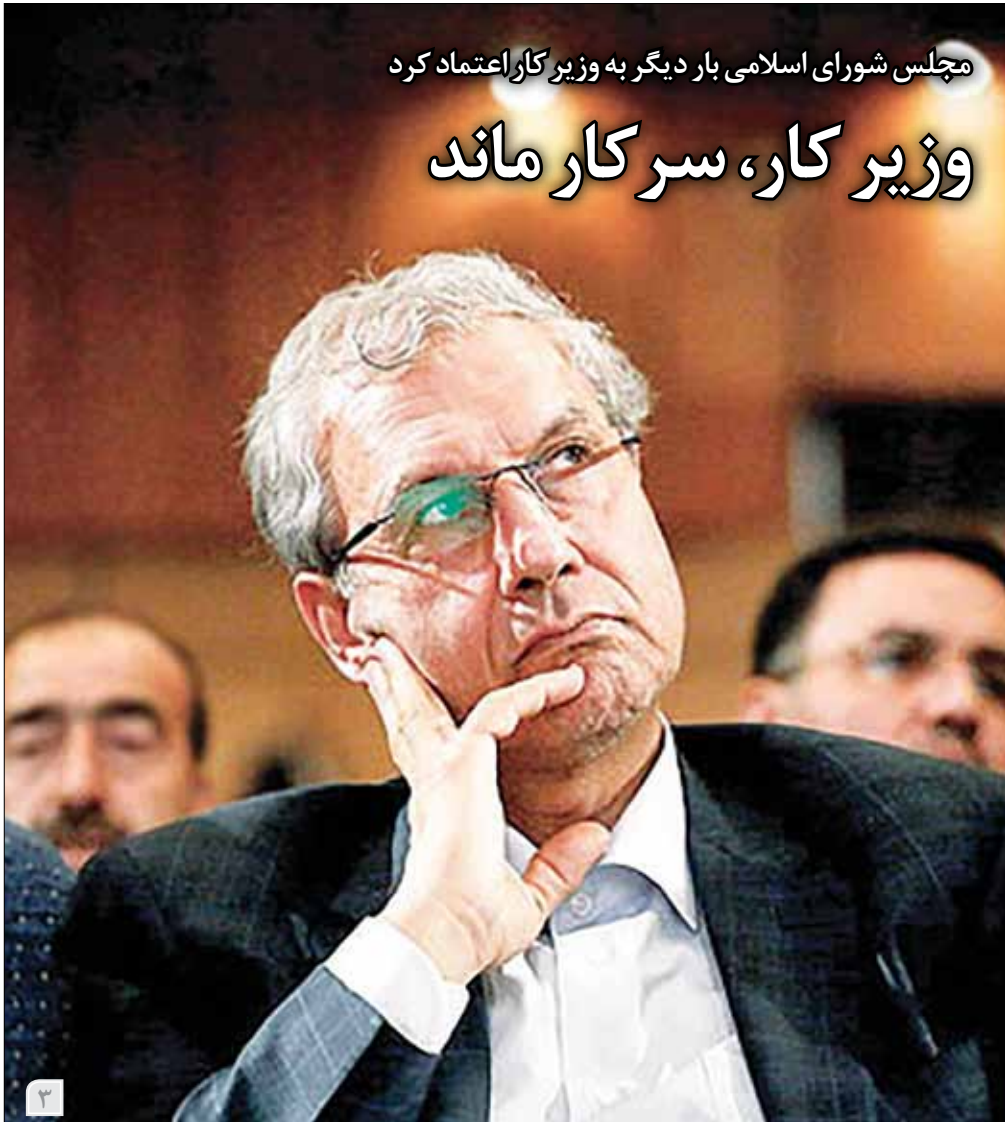
مدیریت و کسب‌وکار



ماسک از سختی‌های راه اسپیس اکس و تسلا برای موفقیت می‌گوید

- راهنمای کامل آغاز کسب‌وکار
- باورهای رایج نادرست در مورد افزایش بهره‌وری
- ۱۴ ایده سودآور کسب‌وکار در صنعت عکاسی
- داده‌کاوی در بازاریابی
- راهنمای کامل طراحی تقویم محتوا برای شبکه‌های اجتماعی
- روش‌های جدید و کاربردی تبلیغات دیجیتال

۸ تا ۱۶



یادداشت

۳دست‌آورد اقتصادی دولت
که با افزایش جهشی قیمت
ارز از دست رفت

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون
صادرات ایران

واقعیت این است که موضوعات ارزی و پولی با ممنوعیت و با جو امنیتی مشکلات‌شان حل نمی‌شود، ممکن است در یک مدت کوتاه التهابات بازار فروکش کند، ولی در اصل این یک تقاضایی است که پنهان می‌شود و باز مجدداً به محض اینکه شرایط فراهم شود این تقاضاهای پنهان آشکار می‌شوند.

متأسفانه بانک مرکزی تمام تصمیماتی را که در خصوص مدیریت ارز طی چهار سال دولت یازدهم اتخاذ کرد و به خوبی توانست بازار را مدیریت کند و ثبات نسبی را به بازار برگرداند و آرامش را به جامعه القا کند، از دست داد زیرا یک بخش اصلی را نادیده گرفت که آن هم افزایش نرخ ارز متناسب با تورم به صورت مستمر و نامحسوس بود. نکته مهمی که با وجود هشدارهای مکرر کارشناسان آن را رعایت نکرد این بود که فنر ارز را پایین نگه داشت؛

اتفاقی که باعث شد...

۳

محمدباقر نوبخت در آخرین نشست خبری سال چه گفت؟

سخنگوی رئیس‌جمهور نیستم، بلکه سخنگوی دولت هستم

ایمان‌ولی‌پور

آخرین نشست خبری سخنگوی دولت با رسانه‌ها در سال ۹۶ پیشتر تحت‌الشعاع برنامه سه‌گانه مجلس برای استیضاح وزرا بود و کمی آن‌سوتر از جایی که محمدباقر نوبخت در جمع خبرنگاران، آخرین نشست هفتگی امسال خود را برگزار می‌کرد، علی‌ریبیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در صحن بهارستان در حال استیضاح بود. هرچند استیضاح ریبعی در نهایت با پایانی خوش در مجلس همراه بود و نمایندگان با ۱۲۶ رأی موافق، ۱۲۴ رأی مخالف، ۲ رأی ممتنع و یک رأی باطله از مجموع ۲۵۳ رأی با طرح استیضاح وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی مخالفت کردند.

با این‌همه هنوز استیضاح عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی و محمود جتیی، وزیر جهاد کشاورزی در دستور کار مجلس است و دو پرده دیگر این ماجرا در آخرین روزهای سال ۹۶ کماکان باقی است.

این در حالی است که مجلس دهم با همین ترکیب نمایندگان کنونی، در چهار سال دولت یازدهم به این سه وزیر رأی اعتماد داده بود و مهم‌تر از آن، شش ماه پیش نیز در آستانه تشکیل دولت دوازدهم دوباره به آنان اعتماد کرده بود. همین مسئله و مدت‌زمان اندک شش ماهه از آن هنگام تاکنون، دستمایه‌ای برای انتقاد به مجلس از سوی منتقدان شده و آنها این استیضاح را سیاسی قلمداد می‌کنند؛ نکته‌ای که محمدباقر نوبخت نیز دیروز در آخرین نشست هفتگی خود با رسانه‌ها به آن اشاره کرد و گفت: «می‌خواهیم بدانیم که در این شش ماه چه ارزیابی از عملکرد آنان شده است.»

این روزها چندان شگفت‌آور نیست و چند هفته پیش نیز کلیات لایحه بودجه دولت از سوی نمایندگان در صحن علنی مجلس برای نخستین‌بار پس از انقلاب رد شد، اما سخنگوی دولت در آخرین نشست خبری خود با اصحاب رسانه در سال ۹۶، استیضاح سه وزیر دولت را به نفع کشور ندانست و گفت: اگرچه استیضاح حق قانونی مجلس است، اما در حال حاضر این مسئله به نفع کشور نیست و دولت از هر سه وزیر خود حمایت می‌کند.

نوبخت ادامه داد: اقدام مجلس برای استیضاح سه وزیر کابینه بی‌سابقه است. می‌گویند وزرا عذرخواهی کنند تا استیضاح نشود. آقای جتیی باید از چه چیز عذرخواهی کند. اگر مشکلات

جوی و کم‌آبی وجود دارد وزیر جهاد کشاورزی باید

عذرخواهی کند. هر سه وزیر در کار خود خبره هستند. شهادت می‌دهم این سه وزیر چقدر برای پیشبرد اهداف وزارتخانه خود پیگیر هستند. تسلط به مسائل ریلی و هوایی در حوزه تخصص آقای آخوندی است. از ایشان انتقاد می‌کردند که چرا به دنبال نوسازی ناوگان هوایی هستی.

نوبخت اضافه کرد: می‌خواهیم بدانیم که در این شش ماه چه ارزیابی از عملکرد آنان شده است. امیدواریم وجدان عمومی مجلس تقوا را مدنظر قرار دهد. این سه وزارتخانه که می‌توان گفت از لحاظ بزرگی شش وزارتخانه هستند از اهمیت زیادی برخوردار هستند و دولت از سه وزیر حمایت می‌کند.

او در عین حال گفت: عنوان می‌شد دولت خودش به دنبال برکناری برخی وزرا است، درحالی‌که این مسئله صحت ندارد.

سخنگوی دولت در ادامه ضمن تأکید بر حفظ انسجام کشور گفت: شرایط کشور در منطقه و بین‌الملل شرایط ویژه‌ای است. با کوچک‌ترین اتفاق عده‌ای به طمع می‌افتند که کار ایران تمام است در این شرایط باید انسجام داشته باشیم. کم‌اینکه با اتفاقاتی که در دی‌ماه در کشور افتاد همچنان دشمنان امیدوارند و باید تلاش شود تا امید بیهوده آنان ناپدید شود.

وی ادامه داد: اگر فکر کنیم فقط تقویت نظامی باعث قدرت کشور می‌شود درست نیست اگرچه اهمیت زیادی دارد، ولی تنها مولفه نیست و انسجام ملی و مباحث اقتصادی هم از اهمیت زیادی برخوردارند.

او درباره عدم حضور رئیس‌جمهور در جلسه استیضاح و همچنین جلسات مجمع تشخیص مصلحت، گفت: در زمینه استیضاح تقسیم کاری انجام شده و معاون اول به مجلس می‌رود که پیام رئیس‌جمهور را به مجلس برای رأی مجدد به وزرا بیان کرده و امیدوارم نمایندگان به این پیام اهمیت دهند. درباره عدم حضور رئیس‌جمهور در جلسه مجمع تشخیص مصلحت، تنوع تحلیل‌های مختلفی وجود داشت، اما بهترین کسی که می‌تواند این ابهام را برطرف کند خود رئیس‌جمهور است. من سخنگوی رئیس‌جمهور نیستم بلکه سخنگوی دولت.

اعتبار طرح‌های عمرانی امسال، ۷۹ درصد
رشد یافت

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، نوبخت درخصوص آخرین وضعیت پرداخت‌های تسهیلاتی به واحدهای تولیدی گفت: براساس گزارش نظام

بانکی و وزارت صنعت تا ۲۱ اسفند امسال مجموعاً ۱۷ هزار و ۴۷۴ میلیارد تومان به ۲۶ هزار و ۶۷۸ بنگاه پرداخت شده است. بخش دیگری نیز از طرف دولت به طرح‌های عمرانی کمک شده که بالغ بر ۲۳ هزار و ۴۵۴ هزار میلیارد تومان تا تاریخ ۱۰ اسفندماه امسال است که در مقایسه با ۱۸ هزار و ۶۴۳ میلیارد تومان مدت‌زمان مشابه که در سال گذشته پرداخت شده بود، رشد ۷۹ درصدی داشته است.

کسری بودجه نداریم

نوبخت ادامه داد: به درستی باید ذهن جامعه روشن شود؛ چراکه برخی از رسانه‌ها از کسری بودجه سخن می‌گویند. وی با اشاره به اینکه همه منابع پیش‌بینی‌شده در بودجه ۹۶ محقق نشد، گفت: با این وجود به دلیل اینکه مصارف کنترل شد کسری بودجه نداریم.

پرداخت حقوق اسفندماه برای همه دستگاه‌ها انجام شد

سخنگوی دولت درخصوص پرداخت حقوق کارکنان دولت، اظهار داشت: براساس گزارش اعلام‌شده از خزانه، پرداخت حقوق همه دستگاه‌ها انجام شده و به حساب فردفرد کارکنان واریز شده است. خزانه چک حقوق‌ها را به بانک مرکزی و بانک مرکزی به حساب دستگاه‌ها واریز کرده است، اگر دستگاهی دریافتی نداشته است به سازمان برنامه و بودجه اعلام کند. از نظر ما همه تخصیص حقوق‌ها داده شده است.

جزئیات رشد اقتصادی کشور
در ۹ ماهه امسال

نوبخت در بخش دیگری از صحبت‌های خود به رشد اقتصادی ۹ ماهه امسال اشاره کرد و گفت: رشد ۹ ماهه اقتصادی امسال با نفت ۴۴ درصد و بدون نفت ۴۷ درصد بوده است. رشد سرمایه‌گذاری امسال برای چهارمین فصل مثبت و ۳۹ درصد بوده است. وی درخصوص جزئیات این رشد گفت: رشد بخش کشاورزی در ۹ ماه یک درصد، در صنعت ۳۱ درصد و در خدمات ۷ درصد بوده است.

ثبت حقوق و مزایای مسئولان
لایحه دولت بود

او همچنین به سخنان اخیر احمد توکلی مبنی بر تهدید دولت نسبت به دادن فراخوان به مردم برای حضور در خیابان و برگزاری تجمع اعتراضی بر واکنش به عدم ثبت حقوق و مزایای مسئولان عکس‌العمل نشان داد و خاطرنشان کرد: آقای توکلی، فرد فهیمی است و حتماً می‌داند ثبت حقوق و مزایای مسئولان، لایحه دولت بود که سامانه آن در حال تهیه است.

آخر تو از ایم لطف خدا بودی است



حرکت پایدار در مسیر موفقیت



بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی



www.bpi.ir

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۷۸۸۰۰۰۰



وال استریت ژورنال اعلام کرد

ایران خواهان نفت ۶۰ و عربستان نفت ۷۰ دلاری است

روزنامه وال‌استریت‌ژورنال نوشت: ایران دیگر به واسطه تحریم‌های غربی فلج نیست و برای مهار تولید نفت‌شیل، خواهان نفت با قیمت حدود ۶۰ دلار برای هر بشکه است، اما عربستان برای پوشش هزینه‌های بی‌سابقه ملی خود در سال جاری میلادی، نیازمند نفت ۷۰ دلاری است.

به گزارش ایرنا از وزارت نفت، این روزنامه نوشت: پس از گذشت بیش از یک سال از توافق اعضای اوپک، اینک دو نظر وجود دارد؛ برخی اعضا قیمت نفت ۷۰ دلاری را مطلوب می‌دانند و بعضی دیگر برای جلوگیری از افزایش تولید شیل اوپل، از قیمت ۶۰ دلاری سخن می‌گویند.

عامل این تفاوت دیدگاه، نظرات مختلف درباره این است که آیا قیمت ۷۰ دلار، شرکت‌های شیل آمریکایی را به سوی یک افزایش تولید سوق می‌دهد و می‌تواند سبب سقوط (دوباره) قیمت‌ها شود یا نه؟ به این ترتیب، محدودیت تولید اوپک به عنوان یکی از عواملی که به بازسازی چندماهه بازار نفت کمک می‌کند، با تردیدهایی مواجه است.

این روزنامه آمریکایی به نقل از وزیر نفت کشورمان نوشت: ایران خواهان آن است که اوپک، قیمت نفت را حدود ۶۰ دلار برای هر بشکه نگه دارد تا تولیدکنندگان شیل مهار شوند، زیرا جهش قیمت به حدود ۷۰ دلار، تشویق‌کننده تولید بیشتر نفت شیل در آمریکا خواهد بود.

این رقم کمی پایین‌تر از قیمت ۶۵ دلار و ۴۹ سنت برای شاخص بین‌المللی برنت و قیمت ۶۲ دلار و چهار سنت برای شاخص نفت خام آمریکا در روز جمعه (۱۸ اسفند) است.

شرکت‌های تولیدکننده شیل با استفاده از فناوری‌هایی که به آنها امکان می‌دهد با توجه به قیمت نفت تولید خود را کاهش یا افزایش دهند، نسبت به تولیدکنندگان بزرگ عضو اوپک چابکی بیشتری دارند. از سوی دیگر، عربستان توانایی نفت شیل برای آسیب زدن به بازار را کم‌اهمیت توصیف و اعلام کرده که توافق اوپک با بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت جهان یعنی روسیه، مانعی در برابر تولید آمریکاست.

روسیه و ۹ تولیدکننده دیگر نفت به توافق محدودسازی سقف تولید اوپک پیوسته‌اند و در مجموع حدود ۱۲درصد از عرضه نفت جهان را متوقف کرده‌اند. خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان، ماه ژانویه امسال در مجمع اقتصاد جهانی در داووس سوئیس اعلام کرد: من کابوس نمی‌بینم که نفت شیل باز خواهد گشت و ما را کلافه خواهد کرد. یک ماه بعد، الفالح اعلام کرد اوپک در سال جاری میلادی به محدودیت تولید خود پایبند باقی خواهد ماند، حتی اگر این مسئله به معنای کمتر شدن عرضه نفت نسبت به تقاضای آن باشد. این اظهارنظر سبب شد قیمت نفت بالا برود.

فالح هرگز به‌طور علنی خواهان قیمت نفت ۷۰دلاری نشده است، به‌طور خصوصی، مسئولان عربستانی می‌گویند آنها خواهان آن سطح قیمت هستند تا درآمد لازم را برای طرح‌های هزینه‌ای جاه‌طلبانه اقتصادی و نظامی ولیعهد عربستان محمد بن سلمان، تأمین و عرضه اولیه سهام آرامکو حمایت کنند.

واکنش تولیدکنندگان نفت شیل آمریکا به نفت ۷۰دلاری در ماه ژانویه امسال، به مرکز توجه تبدیل شد که در آن زمان قیمت شاخص نفت خام برنت از آن سطح عبور کرد. پس از آغاز روند بازسازی بازار در پی توافق اوپک در سال ۲۰۱۶ میلادی، تولیدکنندگان نفت شیل به‌طور کلی تولید خود را افزایش داده‌اند، به گونه‌ای که تولید روزانه نفت آمریکا در طول یک سال، از کمتر از ۹ میلیون بشکه در روز به بیش از ۱۰ میلیون بشکه در روز افزایش یافته است.

آرتم آبراموف، کارشناس مؤسسه مشاوره ریستاد انرژی از نیرو، اعلام کرد: اگر میانگین قیمت نفت در سال آینده میلادی ۷۰ دلار باشد، سبب افزایش ۶۰۰ هزار بشکه‌ای تولید روزانه نفت آمریکا در مقایسه با سطح تولید در قیمت ۶۰ دلار خواهد شد.

آژانس بین‌المللی انرژی در هفته جاری اعلام کرد تولید نفت شیل تاکنون به قدری افزایش یافته که بر این اساس، تقاضا برای نفت خام اوپک تا سال ۲۰۲۰ کم‌تر از سطح تولید کنونی آن باقی خواهد ماند.

مسئولان اوپک گفتند نگرانی درباره تولید نفت شیل به احتمال زیاد مسئله اصلی در نشست آینده اوپک در ماه ژوئن در وین خواهد بود.

بحث درباره قیمت‌ها نشان‌دهنده تحولی در سازوکارهای درونی اوپک است. در گذشته، ایران مدت‌ها طرفدار قیمت‌های بالاتر نفت بود و عربستان هم نگاه متفاوتی نسبت به رویکرد فعلی داشت.

این تحول تا حدی منعکس‌کننده سازوکارهای جدید در سیاست و اقتصاد هر دو کشور است. طبق اعلام صندوق بین‌المللی پول، ایران که دیگر با تحریم‌های غربی فلج نشده، خواهان قیمت نفت تنها حدود ۵۷ دلار و ۲۰ سنت برای هر بشکه است تا بتواند بودجه خود را متوازن کند. عربستان برای پوشش هزینه‌های بی‌سابقه ملی خود در سال جاری میلادی، نیازمند قیمت نفت ۷۰ دلار است.

روسیه به احتمال زیاد عملی مهم در هر بحث اوپک درباره قیمت نفت است. اگرچه روسیه عضو اوپک نیست، کاهش تولید این کشور قدرت نفوذ ویژه به آن در اوپک اعطا کرده است.

۳دستاورداقتصادی دولت که باافزایش
جهشی قیمت ارز ازدست رفت

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

واقعیت این است که موضوعات ارزی و پولی با ممنوعیت و با جو امنیتی مشکلاتشان حل نمی‌شود، ممکن است در یک مدت کوتاه التهابات بازار فروکش کند، ولی در اصل این یک تقاضایی است که پنهان می‌شود و باز مجدداً به محض اینکه شرایط فراهم شود این تقاضاهای پنهان آشکار می‌شوند.

متأسفانه بانک مرکزی تمام تصمیماتی را که درخصوص مدیریت ارز طی چهار سال دولت یازدهم اتخاذ کرد و به خوبی توانست بازار را مدیریت کند و ثبات نسبی را به بازار برگرداند و آرامش را به جامعه القا کند، از دست داد زیرا یک بخش اصلی را نادیده گرفت که آن هم افزایش نرخ ارز متناسب با تورم به صورت مستمر و نامحسوس بود. نکته مهمی که با وجود هشدارهای مکرر کارشناسان آن را رعایت نکرد و فنر ارز را پایین نگه داشت، اتفاقی که باعث شد در شروع دولت دوازدهم به دلایل متعدد دیگر قادر به کنترل این فنر نباشد و رها شود و این واقعیت را باید باور داشت که در صورت عدم توجه به واقعیت‌های اقتصادی باعث می‌شود هزینه‌های درازمدت در کوتاه‌ترین زمان به جامعه وارد شود و تأثیرات منفی چندین برابر باشد، دقیقاً همین اتفاقاتی که در سه ماهه گذشته باعث شد تا بزرگ‌ترین دستاوردهای دولت از دست برود.

اما در این جا دو سوال مطرح می‌شود، چه دستاوردهایی از بین رفت و چرا؟ در وحله اول بزرگ‌ترین دستاوردی که از بین رفت کنترل مهاجرفرست تورم بود. دولت برای رسیدن به تورم یک‌رقمی، هزینه‌ای که پرداخت کرد رکود حاکم بر اقتصاد بود که عملاً فرصت رشد را از فعالان بخش خصوصی و واحدهای تولیدی گرفت، اما این موضوع سبب شد در سطح جامعه افزایش قیت هیجانی نداشتنه باشیم؛ دستاوردی که با جهش نرخ ارز آسیب دید. وقتی اجازه نمی‌دهیم نرخ ارز به صورت مستمر افزایش پیدا کند و این فنر در نهایت به صورت جهشی و به یک باره رها می‌شود و در نتیجه اثراتش را بر قیمت‌ها به صورت روانی و تصاعدی می‌گذارد، حتی بیش از آن چیزی که خودش افزایش پیدا کرده است قیمت‌ها را افزایش می‌دهد و اولین دستاورد دولت را که تورم تک‌رقمی است مورد تهدید واقع کرده است.

دومین دستاورد دولت که بعد از افزایش قیمت ارز آسیب دید؛ افزایش نرخ سود بانکی بود. دولت به صورت خیلی ناگهانی بحث افزایش سود با فروش اوراق را مطرح کرد؛ یعنی دستاورد دیگر دولت که کاهش نرخ سود بانکی به ۱۵درصد (و با همراهی و همکاری بانک‌ها) بود، به‌رغم اینکه بازهم ۶درصد بیش از تورم بود، به یک باره دوباره با فروش اوراق ۲۰درصدی از دست رفت، بنابراین این دومین دستاوردی بود که دولت با عملکرد اشتباه خود از دست داد، ضمن اینکه این موضوع اثرات خود را بر منابع بانکی در آینده هم خواهد گذاشت؛ زیرا چه ما بخواهیم و چه نخواهیم امروز قطعاً نرخ رسمی سپرده ۲۰درصد شده است.

اما در کنار این دو موضوع و دستاوردی که از بین رفت، دستاورد و نکته سومی هم وجود دارد که حتی از دو دستاورد قبلی همه مهم‌تر است و آن دخالت در قیمت‌گذاری بود؛ همیشه دولت اعلام می‌کرد هیچ‌گاه این کار را نخواهد کرد، اما دیدیم که بانک مرکزی به نوعی مسئله تقاضای ارز را نادیده گرفت و با قیمت‌های دستوری به صرافی‌ها ظاهراً نرخ ارز را کنترل کرد؛ آن هم در شرایطی که با این نرخ قادر نیستند ارز را در اختیار صرافی‌ها قرار دهند و اگر هم می‌گذارند به صورت بسیار محدود و در اختیار چند صرافی است که این موضوع خود ایجاد فساد و رانت می‌کند، ضمن اینکه همین ارز هم توسط عده‌ای خریداری و با مبالغ بسیار بالاتر در کنار خیابان به صورت نامحسوس و به صورت غیرقانونی به مردم به‌فروش می‌روند.

این اتفاقات در هفته‌های گذشته مشکلات بسیاری را برای مردم به وجود آورده است. بانک مرکزی باید خود را ملزم به تأمین ارز مورد نیاز مردم کند، اینکه نرخ ارز را دستوری اعلام کنند و بعد قادر به پرداخت آن هم نباشند، رسماً چیزی نیست جز پاک کردن صورت مسئله. ما باید این را در نظر داشته باشیم که خیلی از افراد جامعه ماهانه برای فرزندان‌شان ارز حواله می‌کنند، افراد بسیاری به خارج از کشور سفر می‌کنند، بیمارانی برای درمان به خارج از کشور اعزام می‌شوند و... پس مردم نیاز دارند که دولت و بانک مرکزی مسئله را حل کند نه صورت مسئله را پاک نماید. امروزه محموله‌های وارداتی و صادراتی به‌دلیل عدم امکان تهیه ارز برای پرداخت کرایه صادرکنندگان و واردکنندگان با چالش‌های جدی روبه‌رو شده است و حتی این موضوع شرکت‌های حمل و نقل را نیز با مشکلات جدی مواجه کرده است و این شرایط باید مدیریت شود حتی با پرداخت هزینه و پذیرش واقعیت‌ها، چراکه در غیر این صورت عواقب بعدی آن قابل پیشگیری نخواهد بود و ضربات جدی‌تری به اقتصاد و جامعه وارد خواهد کرد.

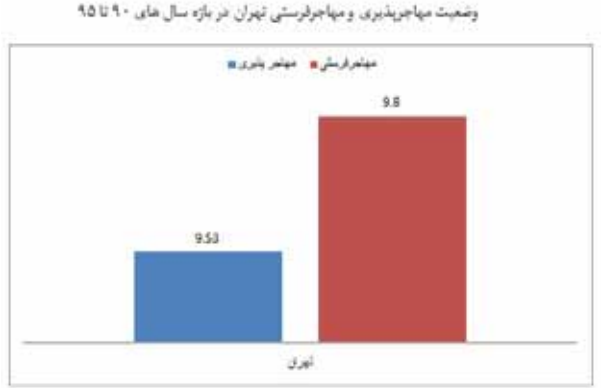
منبع: اتاق تهران

۲۰ شهر مهاجرپذیر کشور کدام شهرها هستند؟

تهران، مهاجرپذیرترین و مهاجرفرست‌ترین شهر ایران



خارج شده و به کشوری دیگر می‌روند. نتایج سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۱۳۹۵ نشان می‌دهد در فاصله زمانی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵، چهار میلیون و ۳۰۰ هزار و ۹۸۸ نفر بین ۴۲۹ شهرستان کشور جابه‌جا شده‌اند. براساس این نتایج شهرستان‌های تهران، کرج، مشهد، شیراز، اصفهان، شهریار، قم، رشت، بندرعباس، کرمانشاه، تبریز، رباط‌کریم، اهواز، ارومیه، یزد، البرز،



چراویماق، بدره، دلگان، اندیکا، هیرمند، آرادان، لالی و آرزوئیه نیز با سهم اندک ۰.۱۹۱درصدی، به ترتیب دارای کمترین سهم از تعداد مهاجران وارد شده هستند. تهران با سهم ۹.۵۳درصدی، در صدر شهرستان‌هایی است که بیشترین تعداد مهاجران را در این سرشماری در خود جای داده است.

پدیده سرریز جمعیتی در شهرستان تهران

براساس نتایج سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۱۳۹۵ و در فاصله زمانی ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ از بین ۴۲۹ شهرستان کشور شهرستان‌های تهران، مشهد، اصفهان، کرج، شیراز، تبریز، اهواز، کرمانشاه، قزوین، قم، شهریار، رشت، بندرعباس، خرم‌آباد، اراک، زاهدان، اسلامشهر، سنندج، همدان و ارومیه به ترتیب مهاجرفرست‌ترین شهرستان‌های کشور تلقی می‌شوند. این ۲۰شهرستان به تنهایی ۳۴.۴درصد از سهم کل مهاجران خارج‌شده کشور را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین شهرستان‌های سیروان، فاریاب، سرعین، حمیدیه، قصرقند، فهرج، ملکشاهی، رودبار جنوب، نرماشیر، هویزه، قلعه گنج، بشاگرد، اسکو، سنندج، همدان و پاکدشت به ترتیب ۲۰ شهرستانی هستند که دارای بیشترین تعداد مهاجرپذیری هستند، به‌طوری که این ۲۰شهرستان به تنهایی ۴۲.۸درصد از سهم کل مهاجران خارج‌شده کشور را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین شهرستان‌های نیمروز، فهرج، ابوموسی، سیرمغ، هامون، ریگان، آرادان، داورزن، کارون، نرماشیر، فاریاب، هویزه، سرخه، قصرقند، بهاباد، زاوه، طالقان، سرعین، خور و بیابانک و مهرستان نیز با سهم اندک ۰.۳۳۴درصدی، به ترتیب دارای کمترین سهم از تعداد مهاجران خارج‌شده هستند. نتایج این سرشماری نشان می‌دهد درحالی‌که شهرستان تهران با ۹.۵۳درصد مهاجرپذیرترین شهرستان کشور محسوب می‌شود، با ۸.۹درصد نیز مهاجرفرست‌ترین شهرستان کشور نیز به شمار می‌رود. لازم است اشاره شود که خالص مهاجرت در شهرستان تهران طی این دوره پنج ساله ۶۵ هزار و ۸۲۱ نفر بوده است.

دریچه



وعده‌های خطرناکی که خاک می‌خورند

روزهای خوب غافلگیری

اکونومیست در گزارشی به یک‌سالگی سیاست‌های اقتصادی دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا پرداخته و معتقد است زمانی که دونالد ترامپ به عنوان رئیس‌جمهوری آمریکا معرفی شد بازارها با وحشت روبه‌رو شدند، اما یک سال پس از ریاست‌جمهوری او به نظر می‌رسد همه‌چیز در مسیر خوبی پیش رفته و او اختلالی در مسیر بهبود اقتصاد ایجاد نکرده است.

در این گزارش به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: نخستین ساعت‌های نهم نوامبر ۲۰۱۶ بود که مشخص شد پیروزی دونالد ترامپ در انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا قطعی است؛ همان زمان بود که بازارهای مالی آسیایی ناگهان در شوک فرو رفت. اما چند ساعت پس از پیروزی او، سرمایه‌گذاران دور را عوض کردند. ریاست‌جمهوری ترامپ از نگاه آنها به معنای کاهش مالیات، تغییر قوانین و هزینه برای زیرساخت‌ها بود و همه اینها به عبارت دیگر نوعی رشد اقتصادی معنا می‌دهد. یک سال از زمانی که ترامپ قدم به دفتر ریاست‌جمهوری آمریکا گذاشت می‌گذرد و اکنون به نظر می‌رسد تجدیدنظر سرمایه‌گذاران معقول و منطقی بوده است. اکثر اتفاقاتی که آنها نگران بودند به خاطر حضور ترامپ رخ بدهد بدون مسئله گذشته است و سیاست‌های اقتصادی او در مسیر دیگری پیش رفته است. برای بسیاری از افراد همین که رشد اقتصادی در سه‌ماهه دوم و سوم سال ۲۰۱۷ به بالای ۳درصد رسید و دستمزدها قدری افزایش پیدا کرد به این معنا بود که ترامپ به وعده‌اش عمل کرده و اقتصاد را تقویت کرده است، اما در عالم واقعیت ترامپ صرفاً از صعود اقتصاد جهانی بهره گرفته که اکثر آن نیز از جانب بازارهای سهام در کشورهای ثروتمند است. او کاملاً به وقش ظاهر شد و بخت خوبی داشت. او زمانی قدم به دفتر ریاست‌جمهوری گذاشت که نرخ بیکاری در آمریکا به ۴.۸درصد رسیده و همچنان در حال سقوط بود. اکنون نرخ بیکاری در این کشور ۴.۱درصد است.

دستمزدها رشد قابل توجهی داشته و مصرف‌کنندگان نیز اعتماد بیشتری به بازار دارند. اما نکته اینجاست که ترامپ خودش اختلالی در روند بهبود اقتصاد ایجاد نکرده است. بدترین ایده‌های او در زمینه تجارت هنوز دست‌نخورده در طاقچه باقی مانده و خوشبختانه خاک می‌خورد. هنوز در عمل خبری از تعرفه‌های او در زمینه چین و مکزیک نیست درحالی‌که او بارها تهدید به این امر کرده است.

مجلس شورای اسلامی بار دیگر به وزیر کار اعتماد کرد

وزیر کار، سرکار ماند



کردیم که هیچ کودکی از تحصیل باز نماند.

وزیر تعاون، کار رفاه و اجتماعی اضافه کرد: وزارتخانه من وظیفه کاهش فقر و نابرابری، ایجاد عدالت از طریق اشتغال خرد، اجرای سیاست‌های حول و حوش آموزش‌ها، مهارت و توانمندسازی مردم را دارد و شرکت‌ها بخش کوچکی از وظایفش به شمار می‌آید، درواقع در زمینه کاهش ریسک زندگی نیز مسئولیت دارد و بنابراین ما در اینجا نه‌تنها ناموفق عمل نکردیم بلکه با توجه به شرایط موجود و فشارهای محیطی حتی حرکت سالمی نیز داشته‌ایم.»

ربیعی در ادامه به موضوعاتی که موافقان استیضاح مطرح کردند، اشاره کرد و گفت: متأسفانه نه‌تنها پروژه‌های اجتماعی را به خوبی اداره نمی‌کنیم، نسبت به تقویت وزارتخانه اجتماعی پرداخته نمی‌شود. از این رو در قضاوت‌ها به بیان آمار و اطلاعات اشتباه پرداخته می‌شود.

وی با اشاره به اظهارات آقای حسن بیکی در موقت با استیضاح گفت: وی یادآور شد که ارزش شستا ۶۰۰ هزار میلیارد تومان است که این آمار درست نیست؛ از سوی دیگر در مورد پالایشگاه‌های واگذار شده مباحثی مطرح شد که اشتباه است در حقیقت در دوران تصدی ما بر این وزارتخانه سودآوری پالایشگاه‌های واگذارشده افزایش یافته و حدود ۳ هزار میلیارد تومان نیز سرمایه‌گذاری شده است، حتی در ستاره خلیج فارس نیز ۲۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری شده است.

فرصت امروز: جلسه علنی مجلس شورای اسلامی به ریاست علی لاریجانی با حضور ۲۲۲ نفر از نمایندگان صبح روز سه‌شنبه برای استیضاح علی ربیعی، وزیر کار و رفاه اجتماعی آغاز به کار کرد و در نهایت نمایندگان به ادامه کار او به عنوان وزیر رأی دادند. نمایندگان با ۱۲۴ رأی موافق، ۱۲۴ رأی مخالف، ۲ رأی ممتنع و یک رأی باطله از مجموع ۲۵۳ رأی مآخوذه با طرح استیضاح وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی مخالفت کردند. بر این اساس، ربیعی در وزارت رفاه ابقا شد. در جلسه استیضاح علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری و جمعی از اعضای هیأت دولت حضور داشتند.

ربیعی: ریسک زندگی مردم کاهش یافت

ربیعی در دفاع از خود در جلسه استیضاح گفت: وضع کارگران و بازنشسته‌ها خوب نیست، اما این وزارتخانه مسیری جز راه رفته را نداشته است. ۱۱هزار فقیر و بیچاره شهری و حاشیه‌نشین شهری و کارگرانی که در این وزارتخانه هیچ بیمه‌ای نداشتند، در این وزارتخانه ساماندهی نشدند؟ بیمه‌شدن فقرای شهری را از افتخاراتی می‌دانم که در این وزارتخانه دنبال شد. وی متذکر شد: «اگر از من می‌پرسید وضع کارگران خوب است، می‌گویم خیر. ما پول زیادی پاشیدیم، اما مبارزه با فقر جهت‌دار نبود. از شما نمایندگان می‌پرسم که برید ببینید در تک‌تک استان‌ها تک‌تک پیچه‌ها را شناسایی



آسیاتک همراه شما در نوروز ۹۷



#هفت سرویس_۹۷

سرویس ۳ ماهه، ۳۶ گیگ ۳۶,۰۰۰ تومان عیدانه

۱۵۴۴

asiatech.ir



دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

هشتمین عرضه امسال در بورس لغو شد

درحالی که قرار بود روز سه‌شنبه ۱۰ درصد از سهام شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ) در بورس عرضه شود این عرضه به دلیل ابهام در ارزش‌گذاری سهام لغو شد. به گزارش ایستنا، قرار بود دیروز ۱۰ درصد از سهام پرداخت الکترونیک سامان کیش که در حوزه پرداخت و تجارت الکترونیک کار می‌کند در بورس عرضه شود اما مدیریت پذیرش برس اوراق بهادار تهران طی اطلاعیه‌ای اعلام کرد که ابهامانی در مورد قیمت‌گذاری سهام وجود دارد و مدیر عرضه این ابهامات را رفع نکرده است. آن طور که شرکت بورس اعلام کرده، عرضه اولیه این سهام منوط به ارسال گزارش ارزش‌گذاری و تصمیم بورس در مورد این گزارش شده است. مدت‌ها بود خبرهایی منتشر می‌شد که شرکت دیگری در عرضه خدمات الکترونیک در راه بازار سرمایه است و قرار بود این شرکت روز سه‌شنبه به عنوان هشتمین شرکت عرضه شده در بورس در سال ۱۳۹۶ وارد بازار سرمایه شود.

بزرگ‌ترین صنایع بورسی به لحاظ ارزش معاملات معرفی شدند

اسامی بزرگ‌ترین صنایع بورسی و فراپورسی از نظر ارزش معاملات در پایان بهمن سال ۹۶ معرفی شد. به گزارش تسنیم، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) اسامی بزرگ‌ترین صنایع بورسی و فراپورسی از نظر ارزش معاملات را در پایان بهمن سال ۹۶ معرفی کرد که بر این اساس گروه اوراق مالی ۴۶ هزار و ۷۰۹ میلیارد ریال در پایان بهمن ۹۶ در صدر بزرگ‌ترین صنعت بورسی از نظر ارزش معاملات ایستاد و گروه فلزات اساسی با ۱۵ هزار و ۷۶ میلیارد ریال و صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله با ۱۲ هزار ۲۱۵ میلیارد ریال در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند. همچنین صنایع کنانه‌های فلزی، فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای، پیمانکاری صنعتی، مواد و محصولات شیمیایی، خودرو و ساخت خدمات، محصولات شیمیایی و اوراق حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن در مکان‌های سوم تا دهم بزرگ‌ترین صنایع بورسی و فراپورسی از نظر ارزش معاملات هستند. بر اساس این گزارش، صنایع پرداخت چرم و ساخت انواع پاپوش، خدمات فنی مهندسی، منسوجات در رتبه‌های انتهایی این جدول ایستادند.

وزیر اقتصاد اعلام کرد

باید به سمت توسعه بورس کالا در کشور حرکت کنیم

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت باید در اولین قدم به سمت محوریت قرار دادن بورس کالا حرکت کنیم و در دومین قدم نیز به سمت گسترده‌گی عرضه انواع کالاها در نقاط مختلف کشور در بورس برویم تا به‌طور متمرکز در بازار کالا عمل کنیم. به گزارش تسنیم، هفتاد و پنجمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی که آخرین نشست امسال بود، به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی برگزار شد.

یکی از مباحث اصلی مطرح شده در این جلسه به مکانیسم عرضه و تعیین قیمت ورق‌های فولادی شرکت فولاد مبارکه در بورس کالای ایران اختصاص داشت که حاضران هر یک نظرات خود را اعلام کردند اما جمع‌بندی آن به یکی از نشست‌های بعدی این شورا موکل شد.

وزیر امور اقتصاد و دارایی پس از مطرح شدن مواردی از سوی حاضران عنوان کرد که با توجه به اینکه تولیدکننده، مصرف‌کننده و سامانه بهین‌یاب در این موضوع دخیل هستند، وزارت صنعت، معدن و تجارت باید تصمیم‌گیری نهایی را در این زمینه انجام دهد.

حکمرانی حقوقی‌ها بر تک‌سهم‌های بازار

شاخص بورس در مدار صعود



به کدهای درون‌گروهی سهامداران عمده انتقال یافت. اندکی بیش از ۱۰ میلیون سهم تراکتورسازی ایران نیز به ارزش بیش از ۲۰۰ هزار سهم پتروشیمی زاگرس انتقالی میان سهامداران عمده روبه‌رو شد.

در نماد کارگزاران بورس اوراق بهادار ۱۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان با معاملات انتقالی روبه‌رو بود. ۱۰ میلیون سهم لیزینگ ایران و شرق به ارزش بیش از ۱۵ میلیارد تومان که به کد شد. کمتر از ۷۵ میلیون سهم بانک انصار به ارزش کمتر از ۱۵ میلیارد تومان با معاملات درون‌گروهی همراه بود. بیش از ۶ میلیون سهم معدنی و صنعتی گل‌گهر به ارزش بیش از ۲ میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی تجمیع شد. در سرمایه‌گذاری آتی دماوند نیز ۵ میلیون سهم به ارزش بیش از یک میلیارد تومان با معاملات انتقالی روبه‌رو شد. هم‌زمان ۵ میلیون سهم فولاد مبارکه اصفهان به ارزش کمتر از ۱۵ میلیارد تومان در کنار پذیره‌نویسی مسکو اجاره سهام سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی در فراپورس قابل تأمل بود.

طی این معاملات، نماد معاملاتی شرکت‌های ملی سرب و روی ایران، تأمین سرمایه امید، سرمایه‌گذاری بورس تهران شاهد تأثیر معاملات کدبه‌کد و همچنین اوراق بدهی بر ارزش معاملات بورس تهران بودند و همچنین حقوقی‌ها و بازارگردان‌ها به حمایت از سهم‌هایی چون ایران خودرو، فولاد مبارکه، مخابرات و گل‌گهر پرداختند. بازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه با افزایش ۱۱۹ واحدی روی رقم ۹۶ هزار و ۳۱۴ واحد ایستاد. شاخص کل هم وزن اما با افزایش ۱۰ واحدی عدد ۱۷ هزار و ۱۶۵ آزاد شناور نیز با افزایش ۱۷۹ واحدی به رقم ۱۰۳ هزار و ۷۰ واحد دست یافت. شاخص بازار اول اما در حالی با افزایش ۱۶۷ واحدی به رقم ۶۸ هزار و ۳۴۳ واحد دست یافت که شاخص بازار دوم با کاهش ۱۷۵ واحدی عدد ۲۰۵ هزار و ۴۷۸ واحد را به نمایش گذاشت. همچنین شاخص کل فراپورس (آیفکس) نیز با کاهش ۴ واحدی روی رقم یک هزار و ۷۸ واحد ایستاد.

بر اساس این گزارش، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های فولاد مبارکه با ۵۶ واحد، ایران خودرو با ۲۳ واحد و معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۱۸ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های همراه اول با ۱۵ واحد، پالایش نفت تبریز با ۸ واحد و آلومینیوم ایران با ۷ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را به محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

ارزش کل معاملات بورس تهران در حالی بیش از ۲۰۶ میلیارد تومان نمایش داده شد که ناشی از دست به دست شدن بیش از ۸۵۱ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۵۸ هزار و ۳۶۶ نوبت داد و ستد بود.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی – نوبت اول
شماره ۲۹۰۰۰۰۳۰۰۰۰۰۹۶۱۴۰ مورخ ۱۲/۱۲/۹۶ مندرج در سامانه
تدارکات الکترونیکی دولت
شماره ۱۷۷ سال ۹۶

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد عملیات مربوط به اجرای باقیمانده شبکه فاضلاب تبریز بطول ۱۶۷۰۰ متر (قسمت د) را از محل اعتبارات عمرانی و با مشخصات ذیل به روش مناقصه (عمومی) با ارزیابی کیفی را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir به پیمانکاران دارای صلاحیت واگذار نماید

مشخصات پروژه:
الف - مبلغ برآورد اولیه: ۶۲۳۵۲۲۸۸۷۳۸ ریال
ب) مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۲۵۶۷۰۴۵۷۷۴ ریال
ج) محل اجرای کار: تبریز
د) رشته و گروه پیمانکار: آب
هـ) مدت اجرای کار: ۱۸ ماه
و) دستگاه نظارت: مهندسین مشاور فراز آب
ز) محل اعتبار: عمرانی
ح) پیشنهاد دهنده حائز حداقل امتیاز ارزیابی کیفی لازم جهت شرکت در مناقصه مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و حسب مفاد اسناد مناقصه ضمانتنامه یا رسید واریز وجه را بصورت اصل در وقت مقرر در اسناد به کارفرما تسلیم نماید به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد. لازم به ذکر است که هزینه آگهی مناقصه به‌عهده برنده مناقصه می باشد.

آدرس سایت اینترنت: www.abfa.azarbaijan.ir

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شماره آگهی: ۱۵۷۳۸۰

۳۱۷

نگاه فعالان اقتصادی به بازار سرمایه

فرمان بورس در دست دولتی‌ها

در دولت یازدهم، سیاست‌هایی که در اقتصاد به کار گرفته شده بود موجب تأثیرات مثبت بر بورس شد. به همین ترتیب کارشناسان معتقد بودند همه شرایط برای جهش بورس آماده است اما این جهش را بسته به سیاست‌های دولت دوازدهم می‌دانستند. در اواخر فعالیت دولت دهم با توجه به سردرگمی‌هایی که در بازار سرمایه ایجاد شده بود سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ناامید شده بودند. از طرف دیگر دخالت دولت‌ها در اقتصاد در سال‌های گذشته بر بازارهای مختلف از جمله بازار سرمایه تأثیر گذاشته بود. همچنین، عدم اجرای خصوصی‌سازی واقعی و درست باعث شد بازار سرمایه رونقی را که باید در آن زمان به دست می‌آورد نداشته باشد. دولت یازدهم نیز در اجرای خصوصی‌سازی رضایت کارشناسان را به خود جلب نکرد اما با برجام و کاهش تورم، امید را به اقتصاد کشور بازگرداند و به همین ترتیب بورس نیز کمی با افزایش قیمت سهام و شاخص‌ها روبه‌رو شد. اولین پرسش نظرسنجی تازه‌ترین شماره «آینده‌نگر» به این سؤال اختصاص داشت که «در ابتدای کار دولت دوازدهم، وضعیت بورس چقدر واقعی یا حباب بوده است؟». کارشناسان و فعالان اقتصادی در این مورد اظهار داشتند، بررسی وضعیت بازار نشان می‌دهد وضعیت بورس چنان که انتظار می‌رفت نبوده و دولت نتوانسته با سیاست‌هایی که باید به کار می‌گرفته این وضعیت را بهبود دهد. در حال حاضر اصلی‌ترین خواسته‌ای که بورس دارد تا به رونق پایدار برسد، خصوصی‌سازی و ثبات اقتصادی است. آمارها نشان می‌دهد میزان تأمین مالی از بازار سرمایه طی ۱۰ سال گذشته بیش از ۱۲ برابر افزایش یافته است. تأمین مالی از بازار سرمایه به‌طورمعمول از سه کانال افزایش سرمایه، عرضه اولیه و انتشار انواع اوراق تأمین مالی صورت می‌گیرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه، علاوه بر افزایش قابل توجه حجم تأمین مالی از بازار سرمایه، سهم بازار سرمایه از تأمین مالی کل کشور نیز طی سال‌های گذشته رشد محسوسی داشته است. در همین راستا پرسش دوم «چقدر بازار سرمایه در تأمین مالی بازار ایران نقش دارد؟» است. برعکس آمارها، فعالان اقتصادی نظره‌های متفاوتی داشتند و نقش بازار سرمایه را در تأمین مالی کشور بسیار ناچیز دانستند. توسعه بازار از طریق گسترش دیگر بازارهای مالی صورت می‌گیرد. فعالان اقتصادی و کارشناسان در پاسخ به پرسش «عملکرد بورس را در توسعه بازار خطوط آریایی می‌کنید؟» معتقد بودند بازار در سال‌های گذشته به اندازه‌ای که انتظار می‌رفت توسعه پیدا نکرد. آنها خطاب به دولت اظهار داشتند، دولت شرایطی را فراهم کند که سرمایه‌های بیشتری جذب بازار بورس شود. برخی از پاسخ‌دهندگان به عدم اطلاع‌رسانی در بورس اشاره داشتند و انتظار دارند که دولت در این زمینه بیشتر تلاش کند. اگر دولت بتواند سیاست‌های درستی را در بورس پیاده کند، بازارهای دیگر نیز در ادامه توسعه پیدا خواهند کرد.

آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی
به صورت یک مرحله ای (به روش فشرده)
به همراه ارزیابی کیفی

شرکت ملی حفاری ایران
سپاهی خاص

ردیف	شماره تقاضا / شماره مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات http://iets.mporg.ir	شرح کالا	برآورد اولیه (ریال)	ضمانتنامه ریالی
۱	Indent No.: 43-22-9604448002 Tender No.: CGP96110029	3155909	دیفراگم پمپ واش گان	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰

شرح مختصر کار:
شرکت ملی حفاری ایران به نشانی اهواز - بلوار پاسداران - پلازتا از میدان فرودگاه در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود (به شرح جدول فوق) را جهت مدیریت خدمات سیالات حفاری از شرکت‌های واجد صلاحیت و از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای (به روش فشرده) به همراه ارزیابی کیفی با شرایط ذیل تأمین نماید

ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و بر اساس کار برگ های استاندارد ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می باشد.

تهیه اسناد مناقصه:

خرید اسناد مناقصه از شرکت در فرایند ارجاع کار می بایست مبلغ ۵۱۰٫۰۰۰ ریال به حساب سیبا به شماره ۳۱۷۴۵۲۲۰۵۰۰۴ نزد بانک ملی شعبه اهواز: کد ۶۵۰۱ بنام شرکت ملی حفاری ایران واریز و اصل فیش واریزی را ارائه نمایند.

دریافت اسناد: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی متقاضی شرکت در فرایند ارجاع کار می توانند از تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت دوم لغایت ۱۰ روز بعد ضمن ارسال تقاضای رسمی و با مراجعه حضوری به آدرس اهواز - ناحیه صنعتی کارون - کارگاه شماره ۸ شرکت ملی حفاری ایران - فتهای کارگاه - ساختمان تدارکات اقلام سرمایه ای - طبقه همکف - اداره تدارکات کالای اقلام سرمایه ای، تلفن تماس ۳۴۱۴۲۳۸۷-۰۶۱ و یا به آدرس تهران خیابان جمهوری، کوچه یغمه، ساختمان مرکزی هشتم شرکت ملی نفت، اتاق ۴۳۱، دفتر هماهنگی شرکت ملی حفاری، تلفن تماس: ۰۲۱-۶۶۷۰۰۲۴۴، اسناد مناقصه را دریافت نمایند.

نکته مهم:
فقط اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مهلت مقرر مندرج این آگهی طبق شرح خرید و دریافت اسناد مناقصه اقدام مینمایند به عنوان مناقصه گر شناخته میشوند.

تحويل استعلام های ارزیابی کیفی و پاکت پیشنهادات مناقصه گران می بایست حداکثر ظرف ۳۰ روز پس از آخرین روز مهلت دریافت اسناد مناقصه نسبت به تحويل استعلام (کاربرگ) های ارزیابی کیفی شامل مستندات و مدارک لازم (به صورت مکتوب و کیبی نرم افزاری بر روی لوح فشرده) به همراه پاکت پیشنهادات شامل پاکت (الف)، ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار، پاکت (ب) اسناد مناقصه مهر و امضاء شده (ج) پیشنهاد مالی خود را به آدرس: اهواز - فلکه فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول - پارت B - اتاق ۱۰۷ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات تحويل نمایند. تلفن کمیسیون مناقصات: ۰۶۱-۳۴۱۴۲۳۸۷-۲۰۶.

د) تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار:

نوع تضمین: الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از مؤسست اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

ب- اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده شرکت ملی حفاری ایران.

مدت اعتبار تضمین: این مدت (به همراه مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه گران) ۹۰ روز می باشد و برای یک بار در سقف اعتبار اولیه قابل تمدید خواهد بود.

شرکت ملی حفاری ایران WWW.NIDC.IR کتال تلگرام شرکت ملی حفاری ایران @nide_pr

۳۰۰ تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۲۳

شماره مجوز: ۵۸۶۱-۱۳۹۶

شرکت ملی حفاری ایران - اداره تدارکات اقلام سرمایه ای



سه‌م ایران از بازار روسیه فقط ۴۰۰ میلیون دلار

رایزن بازرگانی ایران در روسیه گفت ارزش کالاهای وارداتی روسیه در سال ۲۰۱۷ بیش از ۲۹۰ میلیارد دلار بوده که سه‌م ایران فقط ۴۰۰ میلیون دلار است که باید آن را افزایش داد.

به گزارش ایسنا، فرهاد پرند در همایش بازار روسیه و فرصت‌های صادراتی استان کرمان با بیان اینکه در حال حاضر روابط اقتصادی ایران و روسیه در بهترین وضعیت قرار دارد، اظهار کرد: مسئولان دو کشور بر گسترش روابط تأکید دارند، دولت‌ها مسیر را مهیا کرده‌اند و بخش خصوصی باید از این فرصت استفاده کند.

پرند، بازار روسیه را فرصتی مناسب برای عرضه محصولات تولیدی ایران در حوزه‌های دارویی، پتروشیمی، میوه و محصولات کشاورزی عنوان کرد و گفت: عمده محصولات صادراتی ایران به روسیه کالاهای سنتی مانند پسته، خشکبار و موادغذایی است درحالی‌که باید به سمت صادرات کالاهای صنعتی با ارزش افزوده بالا برویم.

وی از آمادگی سفارت ایران در روسیه و رایزنی بازرگانی برای همکاری با تجار و فعالان اقتصادی استان کرمان خبر داد، افزود: ارزش کالاهای وارداتی روسیه در سال ۲۰۱۷ بیش از ۲۹۰ میلیارد دلار بوده که سه‌م ایران فقط ۴۰۰ میلیون دلار است که باید آن را افزایش داد.

رئیس اتاق بازرگانی قفقاز شمالی نیز در این همایش با بیان اینکه محصولات تولیدی استان کرمان مورد نیاز بازارهای روسیه است، گفت: آمادگی فراهم‌کردن زمینه صادرات این محصولات به روسیه و کمک به همکاری بازرگانان و فعالان اقتصادی دو کشور را داریم.

کازیک توگانووف افزود: کرمان ظرفیت‌های فراوانی دارد و فرصت‌های خوبی در بخش معدن، صنعت، کشاورزی، ساختمان و حمل و نقل برای فعالیت بازرگانان روسیه در استان کرمان فراهم است. وی یکی از اهداف این همایش را انعقاد قراردادهای تجاری بین فعالان اقتصادی ایران و روسیه عنوان و خاطرنشان کرد: بخش حمل و نقل برای صادرات محصولات تولیدی به ویژه در استان کرمان بسیار اهمیت دارد که فعالان اقتصادی دو کشور می‌توانند در این زمینه نیز با یکدیگر همکاری داشته باشند.

اختصاص یک درصد درآمدات به صادرات

عضو شورای گفت‌وگو از اختصاص یک درصد از درآمد حاصل از واردات کالا به حوزه صادرات خبر داد و گفت این منابع مستقیم به حساب وزارت صنعت واریز می‌شود.

به گزارش مهر، محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات ایران از اختصاص یک درصد درآمدهای حاصل از واردات کالا به حوزه صادرات خبر داد و گفت: براساس اعلام رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، یک درصد از درآمدهای حاصل از واردات به صورت مستقیم به حساب وزارت صنعت، معدن و تجارت واریز می‌شود تا بتوان برای حمایت از صادرات آن را تخصیص داد.

وی افزود: این موضوع را رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی اعلام کرده است. لاهوتی، همچنین از ارائه پیشنهادی به شورا درخصوص کاهش تعرفه واردات فولاد خبر داد و گفت: در این جلسه با دستور وزیر اقتصاد قرار بر این شد که کارگروهی در حوزه صنایع پایین‌دستی و بالادستی فولاد تشکیل شود تا بتوان مشکلات را حل کرد.

وی گفت: به نظر من چنانچه مشکلات تولیدکنندگان پایین‌دستی با تولیدکنندگان مواد اولیه از طریق گفت‌وگو و تعامل قابل حل نیست حداقل کاهش تعرفه فولاد و مواد اولیه دیگر مانند پتروشیمی، آلومینیوم، مس و ۱۰ درصد و بیشتر، به صفر کاهش یابد تا تولیدکنندگانی که موفق به استفاده از منابع داخلی نمی‌شوند، بتوانند با واردات، نیازهای خود را با واردات برطرف کنند.

شیائومی از شنبه آینده مشمول طرح رجیستری می‌شود

علاوه بر سونی و تکتو گوشی موبایل شیائومی هم از روز شنبه ۲۶ اسفندماه مشمول رجیستری می‌شود.

به گزارش فارس از روز شنبه ۲۶ اسفند علاوه بر سونی و تکتو، شیائومی هم مشمول طرح رجیستری می‌شود. براساس این گزارش گوشی‌های نوکیا و هواوی از روز شنبه ۱۹ اسفندماه مشمول طرح احراز اصالت تجهیزات دارای سیم‌کارت (رجیستری) شدند. پیش از این نیز گوشی‌های برندهای اپل، بلک‌بری، موتورولا، گوگل پیکسل و ال‌جی به علاوه دو مدل گلکسی s9 و گلکسی s9 پلاس سامسونگ مشمول طرح رجیستری شده بودند.

تجارت ۵میلیار ددلاری ایران وپاکستان دور از دسترس نیست



توسط بخش‌های خصوصی طرفین را می‌طلبد. سلاچورزی تأکید کرد: بخش خصوصی دو کشور باید با استفاده صحیح و اصولی از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های فراوانی که در ایران و

پاکستان وجود دارد، تعمیق و افزایش و استحکام هرچه بیشتر روابط اقتصادی دو طرف را در دستور کار خود قرار دهند و از مقامات دولتی بخواهند محدودیت‌های گمرکی، تعرفه‌ای و بانکی میان دو کشور را برطرف کنند تا بازرگانان با فراغ بال به توسعه روابط

بپردازند. نایب‌رئیس اتاق ایران در پایان آمادگی اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی ایران را برای برگزاری همایش‌های مختلف تجاری- صنعتی در راستای تقویت و توسعه هرچه بیشتر سطح روابط اقتصادی اعلام کرد. به گزارش ایسنا، در پایان همایش، مذاکرات دوجانبه بین فعالان اقتصادی ایران و پاکستان در زمینه‌های فرآورده‌های پتروشیمی، مواد شیمیایی، مواد شوینده و بهداشتی، محصولات کشاورزی، امور نمایشگاهی، دارو و مکمل‌های غذایی برگزار شد.

بخش خصوصی دو کشور ایران و پاکستان می‌توانند با تشکیل مراکز مشترک دانش‌بنیان، پارک‌های علم و فناوری و با استفاده از منابع طبیعی و انسانی لایزال خویش لایق مصداق این تعبیر باشند.

سلاچورزی تأکید کرد: ایران و پاکستان در تمامی بخش‌های اقتصادی از انرژی و برق، نساجی، پزشکی و دارویی، کشاورزی و... حرف‌های زیادی برای گفتن در کنار هم دارند. نایب‌رئیس اتاق ایران ادامه داد: به‌رغم تمامی موانع و مشکلات موجود به‌ویژه در حوزه روابط بانکی و برخی مشکلات گمرکی، در ۹ ماهه ۹۶ شاهد رشد ۵۰درصدی با رقم ۹۸۲ میلیون دلار مجموع مبادلات دو کشور ایران و پاکستان بودیم که شامل رشد ۷درصدی صادرات ایران به پاکستان و افزایش ۴۲درصدی صادرات پاکستان به ایران بوده است.

وی افزود: این آمارها نشان می‌دهد توسعه روابط اقتصادی دو کشور دور از دسترس نیست، اما رسیدن به هدف ۵ میلیارد دلاری که توسط مقامات دو کشور تعریف شده، استفاده موثر و مفید از پتانسیل‌های بالقوه دو کشور

برداریم؛ کاری که جز با همت و تلاش صادقانه اعضای بخش خصوصی دو طرف میسر نخواهد شد.

نایب‌رئیس اتاق ایران بیان کرد: ایجاد فضای صحیح کسب‌وکار و تسهیل ریل‌های اقتصاد رقابتی در بازار دو کشور و ارائه متقابل اطلاعات مقامات عالی ایران و پاکستان با تعیین هدف نیل به مبادلات دوجانبه ۵میلیارد دلاری بین دو کشور، مسئولیت سنگینی برعهده دست‌اندرکاران روابط اقتصادی دو کشور گذاشته‌اند و حالا

توپ در زمین بخش خصوصی است و ما به‌عنوان نمایندگان بخش خصوصی مکلف هستیم تا پربلاط‌ترین گام‌ها را برداشته و بهترین اقدامات را در این راستا انجام بدهیم. وی با بیان اینکه ایران پس از سپهری‌کردن تحریم‌های ظالمانه به پشتوانه عزم و اقتدار ملی، فصل تازه‌ای از روابط خارجی را سامان می‌دهد، ادامه داد: در زمانی که اهریمن واگرایی و بی‌ثباتی در منطقه ما در حال خودنمایی است، باید بتوانیم با برادری و حسن نیت و همکاری نزدیک دفع شر کرده و موانع همکاری را از سر راه دو کشور و منطقه و جهان اسلام

واردات ۱۰ میلیون دز واکسن آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان از آمریکا

ممنون ani است، گفت: مرغداری‌هایی که در این شعاع قرار دارند به‌طور دقیق مورد بررسی قرار می‌گیرند، اما دیگر اجازه احداث واحد جدید در این محدوده داده نمی‌شود.

مدیرکل دفتر بهداشتی طیور سازمان دامپزشکی کشور در ادامه صحبت‌های خود با بیان اینکه ۳۰درصد از واحدهای مرغ تخم‌گذار از بین رفته است، گفت: سال آینده نخستین کنفرانس جهانی بیماری آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان در تاریخ ۱۲ و ۱۴ تیرماه در ایران برگزار می‌شود که هماهنگی لازم با سازمان بهداشت جهانی و فائو برای حضور دانشمندان بین‌المللی در این همایش فراهم آمده است.

وی با اشاره به آخرین آمار بیماری آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان در شش ماهه دوم سال گفت: این بیماری ۲۲ استان کشور گزارش شده است و ۵۸۰ کانون در این ارتباط شناسایی شده است.

واردات ۱۰ میلیون دز واکسن آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان از آمریکا مدیرکل دفتر بهداشتی طیور سازمان دامپزشکی کشور با بیان اینکه برای مقاوم‌سازی مرغداری‌های کشور برای سال آینده واکسنی مرتبط با سویه آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان موجود در کشور از آمریکا وارد می‌شود، گفت: قرار است در مرحله اول ۱۰ میلیون دز واکسن آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان مرتبط با سویه موجود در کشور از ایالات متحده آمریکا وارد شود که این واکسن‌ها صرفاً در مزارع مرغ مادر، مرغ تخم‌گذار و باغ‌وحش‌ها توزیع می‌شود.



خودکفایی ایران در تولید گوشت مرغ از سال ۹۳

معاون امور تولیدات دامی وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به این جمله که در حال حاضر ۱۰۰درصد تولید گوشت سفید به‌صورت داخلی است، افزود: خوشبختانه از سال ۹۳ تاکنون ایران در زمینه تأمین مرغ متکی به تولید داخل بوده است.

به گزارش تسنیم، حسن رکنی در مصاحبه با رادیو اظهار داشت: کشور امروز در زمینه تولید گوشت سفید از زیرساخت‌های مناسبی برخوردار است و طی چهار ساله گذشته ۵۰۰ هزار تن در حوزه طیور صادرات داشته‌ایم.

وی افزود: هم‌اکنون امکان و ظرفیت تولید این محصول بیش از مقدار فعلی در جامعه وجود دارد. معاون امور تولیدات دامی وزیر جهاد کشاورزی ضمن اشاره به هدف‌گذاری تولید ۲میلیون و ۲۴۰هزار تنی گوشت سفید طی ۱۲ ماهه سال جاری گفت: کشش بازار مرغ در طول سال متفاوت است. وی در ادامه افزود: ماه مبارک رمضان از جمله مقاطع پرکشش بازار مرغ در کشور است.

رکنی بیان داشت: جدا از این کشش‌پذیری مواد غذایی بالاخص مواد پروتئینی در ماه‌های پایانی سال (پهنم و اسفند) به شدت در جامعه افزایش پیدا می‌کند.

وی تصریح کرد: در حال حاضر مرغ به میزان کافی در اقصی نقاط کشور تولید و حتی نیازی به عرضه از ذخایر استراتژیک در بازار نیست.

معاون وزیر جهاد کشاورزی در امور دام گفت: با توجه به ایجاد شرایط مطلوب تولید هم‌اکنون مصرف‌کنندگان شاهد تعادل و توازن در بازار گوشت سفید در مملکت هستند. وی ضمن اشاره به این جمله که در حال حاضر ۱۰۰درصد تولید گوشت سفید به‌صورت داخلی است، افزود: خوشبختانه از سال ۹۳ تاکنون ایران در زمینه تأمین مرغ متکی به تولید داخل بوده است.

رکنی تصریح کرد: مرغداران امروز ضمن تأمین بازار داخلی از توان لازم برای صادرات این محصول نیز برخوردارند.

وی اضافه کرد: طی چهار ساله گذشته ۵۰۰ هزار تن انواع محصولات حوزه طیور اعم از گوشت مرغ، جگر، سنگدان، پای مرغ، تخم‌مرغ و... از ایران به مقصد بازارهای هدف صادر شده است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی در ادامه از تولید ۹۰۰هزار تن تخم‌مرغ طی سال جاری در ایران خبرداد و گفت: تولید تخم‌مرغ در کشور طی دو تا سه ماهه منتهی به پایان سال با بروز و سرایت بیماری آنفلوآنزا دچار مشکل شد.

وی افزود: این مشکل به حدی بود که دولت به ناچار جهت تنظیم بازار، کنترل قیمت‌ها و حمایت از مصرف‌کنندگان مبادرت به واردات تخم‌مرغ کرد.

عرضه گوشت قرمز وارداتی با نرخ ۳۳ هزار تومان در بازار

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی قیمت گوشت قرمز وارداتی (تنظیم بازاری) را ۳۳ هزار تومان اعلام کرد.

به گزارش تسنیم، علی‌اصغر ملکی افزود: این گوشت‌ها در فروشگاه‌های زنجیره‌ای، هایپرمارکت‌ها، میادین میوه و تره بار و... عرضه می‌شود.

وی همچنین اظهار داشت: قیمت گوشت‌های وارداتی برای مصرف‌کنندگان ۳۳ هزار تومان است. رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی گفت: در حال حاضر قیمت گوشت قرمز شقه بدون دنبه داخلی برای فروشندگان ۳۹ تا ۴۰ هزار تومان است که با احتساب ۱۰درصد سود این کالا به نرخ ۴۳ تا ۴۴ هزار تومان به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد.

وی در ادامه ضمن اشاره به رشد ۲ هزار تومانی قیمت گوشت قرمز نسبت به ماه گذشته افزود: کمبود عرضه دام و رشد میزان تقاضا در روزهای پایانی سال از جمله دلایل افزایش قیمت این محصول در سطح کشور بوده است. ملکی بیان داشت: همه ساله مردم در ماه‌های پایانی سال شاهد افزایش قیمت گوشت در بازار هستند. وی گفت: شرایط بازار گوشت قرمز امسال نسبت به سال گذشته به جهت ورود گوشت‌های وارداتی قدری بهتر است.

آگهی دعوت از بستانکاران
شرکت پاکت سازان اسپندار – سهامی خاص (در حال تصفیه)
به شماره ثبت ۵۱۸۸۸۲ و نشانه ملی ۱۰۵۹۰۰۴۴۲۲۱
در رایات ماده ۲۲۵ تجارت – (توبت دوم)

با توجه به انتشار آگهی انحلال شرکت پاکت سازان اسپندار(سهامی خاص) در صفحه ۳۲ روزنامه رسمی کشور به شماره ۱۱۱۲۱ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۵ متعاقب تصیم مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۸ صاحبان سهام شرکت مذکور در ارتباط با انحلال شرکت، بدین وسیله از کلیه بستانکاران اعم از اشخاص حقیقی و یا حقوقی، نمایندگان یا وکلای قاترانی آنها دعوت می شود تا در اجرای ماده ۲۲۵ قانون تجارت از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت شش ماه یا در دست داشتن اسناد مثبت و مستدل به مدیر تصفیه شرکت به نشانی : **تهران، فرمانیه، خیابان لوائسانی غربی، بین خیابان آفتابی و آریا، پلاک ۱۱۲ و ۱۱۴، طبقه ششم – کد پستی ۱۳۲۷۷۴۷۵** مراجعه فرمایند و نسبت به تعیین تکلیف جهت وصول مطالبات و تسویه حساب خود اقدام نمایند .
سیدهادی موسوی
مدیر تصفیه شرکت پاکت سازان اسپندار – سهامی خاص (در حال تصفیه)

ماسک از سختی‌های راه اسپیس اکس و تسلا برای موفقیت می‌گوید

ایلان ماسک به تازگی اعلام کرده شرکت‌های اسپیس اکس و تسلا با سیلی صورت‌شان را سرخ نگه می‌داشتند. این کارآفرین طی سخنرانی‌اش در کنفرانس XSWS، فاش ساخت که هر دو این شرکت‌ها در سال ۲۰۰۸ تقریباً ورشکسته شده بودند.

به گزارش دیجیاتو، او ادامه داد: آن زمان احتمال موفقیت تسلا و اسپیس اکس در نظر من کمتر از ۱۰ درصد بود. در ابتدای سال ۲۰۰۲ میلادی حتی اجازه نمی‌دادم که دوستانم روی این دو شرکت سرمایه‌گذاری کنند زیرا می‌ترسیدم پول‌هایشان را از دست بدهند.

در سال ۲۰۰۲ با فروش PayPal به eBay در حدود ۱۸۰ میلیون دلار عاید ماسک شد که ابتدا ۹۰ میلیون دلار از این مبلغ را روی اسپیس اکس و تسلا سرمایه‌گذاری کرد اما به تدریج هزینه‌هایش شروع به زیاد شدن کردند. مدیرعامل تسلا در ادامه گفت سال ۲۰۰۸ به خاطر سومین پرتاب ناموفق فالکون ۱ سال دشواری برای او بوده و دراین برهه تسلا نیز تقریباً دو روز قبل از کریسمس ورشکست شده بود.

در این زمان او تنها ۴۰ میلیون دلار اندوخته شده داشت. خودش می‌گوید: می‌توانستم آن پول را صرف یکی از شرکت‌ها کنم و در نتیجه شرکت دیگر قطعاً به پایان راه می‌رسید یا اینکه تقسیمش کنم و هم روی تسلا و هم اسپیس اکس سرمایه‌گذاری کنم که باز هم احتمال ورشکستگی هر دو وجود داشت. وقتی شما انرژی‌تان را صرف ساختن چیزی می‌کنید نتیجه تلاش‌تان حکم فرزند شما را پیدا می‌کند. به همین خاطر من نمی‌توانستم از میان این دو شرکت یکی را انتخاب کنم. من پولم را صرف هر دو کردم و بعد هر دو آنها موفق شدند. ماسک همچنین در همین برهه طعم طلاق را چشید و آن‌طور که می‌گوید مجبور شد از دوستانش پول قرض بگیرد تا اجاره‌های عقب افتاده‌اش را پرداخت کند. او می‌گوید: اسپیس اکس و تسلا با سیلی صورت خود را سرخ نگه می‌داشتند و اگر اوضاع کمی متفاوت از امروز بود هر دو آنها حالا دیگر وجود نداشتند. ماسک می‌گوید که مجبور شده در سمت مهندس ارشد توسعه فالکون ۱ نیز فعالیت کند زیرا توانایی پرداخت هزینه‌ها برای استخدام مهندسان مناسب این پست را نداشت و از طرفی نمی‌توانسته ریسک استخدام افرادی را بپذیرد که به باورش فرد مناسبی برای تصدی آن پست نبودند.

و گرچه امروز او می‌تواند هزینه استخدام هر تعداد مهندس با استعدادی را که نیاز دارد بپردازد، با این حال همچنان ۸۰ تا ۹۰ درصد از زمانش را صرف کار کردن در بخش مهندسی و طراحی اسپیس اکس و تسلا می‌کند و مدیریت کسب و کار این دو شرکت را به دیگران مهندسان محول می‌کند. با این حال اما او به مرور زمان متوجه شده تسلا سختی‌های بیشتری را نسبت به اسپیس اکس برایش به بار آورده است. وی همچنین مدعی شد که بورینگ کامپنی (شرکت حفاری وی) در ابتدای امر نقش یک شوخی را داشته و این مسئله حتی از اسم آن نیز پیدا بوده. علاوه بر این، گرچه او زیاد در مورد این شرکت توییت می‌کند اما تنها ۲ درصد از کل زمانش را به آن اختصاص می‌دهد. وقتی از ماسک سؤال شد که چرا به صنایع فضایی و خودروسازی علاقه‌مند شده، او توضیح داد که از زمان دانشگاه به این دو حوزه علاقه‌مند بوده است. وی همچنین مدعی شد که در سال‌های اخیر سفرهای فضایی پیشرفت‌های کافی را تجربه نکرده‌اند.

متعجبم که چرا با وجود انتقال انسان به ماه نتوانستیم در این زمینه پیشرفت کنیم. هتل‌های فضایی که در سال ۲۰۰۱ به مردم نویدشان را می‌دادیم کجا هستند؟

ماسک همچنین با صحبت‌هایش سعی داشت مخاطبان را متقاعد کند که زندگی روی مریخ هم ممکن است و هم ضروری. او ابراز نگرانی کرد که در صورت وقوع جنگ جهانی سوم دوران سیاه دیگری شکل می‌گیرد و در نتیجه به باور وی سکونت بشر روی مریخ برای ادامه حیات وی و بقای نسلش امری ضروری است. او معتقد است در مریخ فرصت‌های زیادی برای تجارت وجود دارند: بشر به تدریج شروع به ساختن یک پایگاه ابتدایی روی مریخ می‌کند. ... بعد دنیایی با فرصت‌های تازه در این سیاره شکل می‌گیرد.

آغاز فعالیت مرکز «ملی نوآوری اجتماعی» به همت دانشگاه تربیت مدرس

تفاهم‌نامه همکاری بین سازمان امور اجتماعی کشور و دانشگاه تربیت مدرس، با موضوع اجرای برنامه «کنترل و کاهش آسیب‌های اجتماعی و ارتقای سرمایه اجتماعی» و با هدف تهیه و ارائه مدل‌های بومی نوآوری اجتماعی، تهیه راهبردهای مؤثر جهت حل معضلات اجتماعی از منظر کارآفرینی اجتماعی، استفاده از ظرفیت مراکز علمی کشور در کنترل و کاهش آسیب‌های اجتماعی و ارتقای سرمایه اجتماعی روز یکشنبه، ۲۰ اسفند ماه جاری به امضا رسید. به گزارش ایسنا، این تفاهم‌نامه که به امضای دکتر تقی رستم‌وندی، معاون وزیر کشور و رئیس سازمان امور اجتماعی کشور و دکتر محمد تقی احمدی رئیس دانشگاه تربیت مدرس رسید، با موضوع همکاری و هم‌افزایی میان دستگاه‌ها و نهادهای دولتی و مردمی، اجرای دیدمان نوآوری باز به منظور افزایش مشارکت اجتماعی مورد توافق طرفین قرار گرفت.



نگاه

چرا کارآفرینان زن سرمایه کمتری دریافت می‌کنند

امور مربوط به کارآفرینی شناخته‌شده‌تر از زنان هستند. این پروفیسور می‌گوید زمانی‌که از دانشجویانش می‌خواهد چند کارآفرین شناخته شده را نام ببرند اغلب آنها بعد از نام بردن ۶ تا ۱۰ کارآفرین مرد یک کارآفرین زن را نام می‌برند. این یک واقعیت است که همیشه نام استیو جابز و مارک زاکربرگ قبل از آریانا هافینگتون و سارا بلیکلی به‌عنوان کارآفرینان موفق برده می‌شود. شاید همین موضوع است که به‌طور ناخودآگاه باعث بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران روی کارآفرینان زن می‌شود. براس معتقد است زنان موفق باید بیشتر از گذشته به جامعه معرفی شوند تا ذهنیت مردم نسبت به این موضوع عوض شود.

الیسون وود بروکز (Alison Wood Brooks)، استاد دانشگاه هاروارد تحقیق دیگری را در این زمینه انجام داده و اعلام کرده است سخنرانی‌هایی که توسط کارآفرینان مرد انجام می‌شود پرتعدادتر از سخنرانی زنان است. حتی زمانی‌که محتوای سخنرانی دقیقاً یکسان باشد.

۴- زنان نسبت به مردان محتاط‌تر هستند

آماندا براون (Amanda Brown)، مدیر اجرایی سابق شورای کسب‌وکار ملی زنان معتقد است مشکل جذب سرمایه کارآفرینان زن مانند مشکل مرغ و تخم‌مرغ است. زنان تمایل بیشتری به راه‌اندازی فرآیندهای مستقل دارند و این موضوع روی اعتبار آنها تأثیر می‌گذارد. از آنجایی که جذب سرمایه برای کسب‌وکارهایی با اعتبار پایین سخت است پس کمک گرفتن از منابع خارجی با همان بوت‌استارت‌پ باعث می‌شود پول کمتری وارد شرکت شود و در نتیجه رشد کسب‌وکار کاهش پیدا کند. بنابراین این تصور در ذهن دیگران ایجاد می‌شود که کارآفرینان زن در مقایسه با مردان افرادی از خود راضی یا ناموفق هستند.

۵- زنان باید در برابر اختلاف‌ها قوی باشند

کمپین‌هایی که به تازگی راه‌اندازی شده‌اند ثابت کرده‌اند که زنان نسبت به مردان با مشکلات بیشتری روبه‌رو هستند. همانطور که می‌دانید امروزه اکثر سرمایه‌گذاران خطرپذیر مرد هستند و این موضوع بسیاری از دغدغه‌های مردان را کاهش داده است. درنتیجه این افراد هیچ تلاشی برای کمک به کارآفرینان زن نمی‌کنند. از آنجایی که این موضوع هیچ صدمه‌ای به شهرت و کسب‌وکار آنها وارد نمی‌کند باعث می‌شود هیچ اقدام اساسی در این مورد صورت نگیرد و درنتیجه زنان را در یک موقعیت فوق‌العاده آسیب‌پذیر قرار می‌دهد.

۶- زنان هیچ پشتیبانی ندارند

شرکت‌های سرمایه‌گذاری کمی وجود دارند که تصمیم‌گیرندگان اصلی آن را زنان تشکیل بدهند و درنتیجه بتوانند حمایت بیشتری از هموعان خود داشته باشند. اغلب سرمایه‌گذاران مرد روی کارآفرینان زنی سرمایه‌گذاری می‌کنند که موضوع کارشان به نوعی با حمایت زنان در ارتباط باشد. مانند شرکت‌هایی که در تهیه لباس‌های زنانه و بچه‌گانه فعالیت می‌کنند. درنتیجه زمانی‌که صحبت از ایده‌های مرتبط با تکنولوژی به میان می‌آید کار زنان بسیار سخت‌تر می‌شود. هر قدر به تعداد زنان تصمیم‌گیرنده در مورد سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها افزوده شود، سرمایه‌گذاری روی کارآفرینان زن نیز افزایش پیدا می‌کند. درنتیجه برای حل این مشکل باید به دنبال استخدام بیشتر زنان در شرکت‌های سرمایه‌گذاری و دادن نقش‌های کلیدی به آنها باشیم.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

با اینکه نقش زنان در پست‌های مهم و مدیریتی شرکت‌ها در حال افزایش است، اما کارآفرینان زن از حمایت کمتری نسبت به کارآفرینان مرد برخوردار هستند. علت این موضوع چیست و چه راه‌حلی دارد؟

این روزها زنان نقش بسیار پررنگی در محیط کار پیدا کرده‌اند و مدیریت بسیاری از پست‌های کلیدی به آنها سپرده می‌شود، به‌طوری که مجله The Economist توانمندسازی زنان در اقتصاد را به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین انقلاب‌ها در ۵۰ سال گذشته معرفی کرده است. زنان بیش از ۳ تریلیون دلار به اقتصاد کمک کرده‌اند و مالکیت ۲۶ درصد تمامی کسب‌وکارها را بر عهده دارند. شرکت‌هایی که توسط بنیان‌گذاران زن راه‌اندازی شده‌اند ۶۳ درصد عملکرد بهتری نسبت به تیم‌های مردانه داشته و همچنین ارزیابی بهتری نسبت به آنها داشته‌اند. اما با وجود تمام این اعداد و ارقام دلگرم‌کننده، استارت‌آپ‌هایی که توسط بنیان‌گذاران زن راه‌اندازی شده‌اند تنها ۲ درصد کل سرمایه‌گذاری سال گذشته را به خود اختصاص داده‌اند. جذب سرمایه یکی از سخت‌ترین مراحل هر استارت‌آپی است، اما آمار نشان می‌دهد این موضوع برای کارآفرینان زن سخت‌تر است. در ادامه این مقاله به بررسی دلایل این موضوع می‌پردازیم.

۱- سؤالاتی که از زنان پرسیده می‌شود متفاوت است

تیم بازاریابی کسب‌وکار دانشگاه هاروارد تصمیم گرفت برای پیدا کردن علت سرمایه‌گذاری نشدن استارت‌آپ‌هایی با بنیان‌گذاران زن وارد عمل شود و تحقیقاتی را در این رابطه آغاز کرد. آنها بعد از بررسی ۱۲۵ درخواست جذب سرمایه و ۳۶ ساعت تحقیق روی آنها نتیجه‌گیری کردند تعصب ناخودآگاه میان مردان و زنان باعث شده است موضوع سؤالاتی که از کارآفرینان مرد و زن پرسیده می‌شود متفاوت باشد. «پتانسیل رشد» و «احتمالات آینده» موضوع اصلی سؤالاتی را که از کارآفرینان مرد پرسیده می‌شود تشکیل می‌دهند. درحالی‌که «احتیاط در مورد پول» و «خطرات مرتبط» محوریت سؤالاتی هستند که از کارآفرینان زن پرسیده می‌شود. تمایز در موضوع سؤالات منجر به درک متفاوتی از شخصیت طرف مقابل می‌شود و درنتیجه شانس کارآفرینان زن برای جذب سرمایه را کاهش می‌دهد.

۲- تصمیم‌گیرندگان شرکت‌های سرمایه‌گذاری مرد هستند

همانطور که می‌دانید بخش عمده‌ای از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری با شبکه‌سازی در ارتباط است. شبکه‌ای از افرادی که به یکدیگر اعتماد دارند و از یکدیگر حمایت می‌کنند. از طرفی این را هم می‌دانیم که زنان بیشتر از مردان درگیر برقراری تعادل میان کار و زندگی هستند و مسئولیت‌های سنگینی مانند نگهداری از بچه‌ها را برعهده دارند. در نتیجه نمی‌توانند مانند مردان به دنبال شبکه‌سازی و تقویت ارتباطات باشند.

همچنین بخش عمده‌ای از جامعه سرمایه‌گذاران از مردان تشکیل شده است و این افراد به‌طور طبیعی همکاری با کارآفرینان مرد را نسبت به کارآفرینان زن ترجیح می‌دهند.

۳- کارآفرینان مرد شناخته شده‌تر از زنان هستند

کندیدا براش (Candida Brush)، استاد کارآفرینی دانشگاه بابسون (Babson) معتقد است یکی از دلایلی که زنان سرمایه کمتری نسبت به مردان دریافت می‌کنند این است که مردان در

امضای تفاهم‌نامه همکاری بین بانک کشاورزی و معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری

وی با اشاره به طرح‌های دانش‌بنیان چون تولید جلبک در مازندران، تولید کرین فعال از باگاس نیشکر در خوزستان، طرح دانش‌بنیان دارویی در آذربایجان غربی و همکاری با صندوق نوآوری و شکوفایی،

اجرای طرح‌های نوین آبیاری تحت فشار، تأسیسات مدرن گلخانه‌ای و طرح‌های پرورش ماهی در قفس را از جمله حمایت‌های بانک کشاورزی از طرح‌های دانش‌بنیان و نوآورانه برشمرد. خداحرمی افزود: برای سال آینده، حمایت ویژه از طرح‌های دانش‌بنیان را در اولویت اعتباری بانک قرار داده‌ایم تا طرح‌های موجه را بدون محدودیت با استفاده از منابع صندوق توسعه ملی و سایر منابع در دسترس حمایت کنیم. وی درباره تضمین تسهیلات گفت: برای سهولت کار، سعی می‌کنیم ترکیبی از تضامین را درنظر بگیریم و در عین حال پیشنهاد می‌کنیم صاحبان ایده با کارآفرینان بزرگ پیوند بخورند یا از ظرفیت‌هایی چون تضامین صندوق‌ها استفاده شود.



بانک کشاورزی و معاونت علمی فناوری ریاست‌جمهوری با هدف به کارگیری ظرفیت‌های بازار پول و سرمایه کشور برای رشد و توسعه محصولات و خدمات دانش‌بنیان، در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی، تفاهم‌نامه همکاری دوجانبه امضا کردند.

به گزارش ایسنا، روح‌الله خداحرمی، رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل بانک کشاورزی در جلسه امضای این تفاهم‌نامه با اشاره به قدمت و پیشینه مثبت این بانک در حمایت از طرح‌های نوآور در بخش کشاورزی و صنایع غذایی، اظهار داشت: بانک کشاورزی به عنوان تأمین‌کننده مالی طرح‌های بخش کشاورزی و صنایع غذایی، توجه ویژه‌ای به افزایش بهره‌وری در تولید و استفاده بهینه از منابع دارد و تنها راه برای حصول این مقصود، استفاده وسیع از دانش و فناوری است لذا نوآوری، نوگرایی و حمایت از طرح‌های دانش‌بنیان همواره به عنوان یک راهبرد، سارلوجه برنامه‌های اعتباری و در دستور کار این بانک قرار داشته است.

برگزیدگان نهایی دو چالش نوآوری و فناوری معرفی شدند

نقدی و تسهیلات حمایتی تقدیر شدند. در بخش اول این نشست، سه میهمان از شرکت نوآوران فناوری‌های همگرای شناختی، زیستی، اطلاعات و نانو (شزان)، استارت‌آپ پانوتک

و ستاد ویژه توسعه فناوری نانو به بررسی تجربه موفق حضور تیم فناوری پانوتک با حضور بنیانگذار و سرمایه‌گذار این استارت‌آپ پرداختند. در بخش دوم سه میهمان از کارخانه نوآوری، پارک علم و فناوری دانشگاه شریف و ستاد ویژه توسعه فناوری نانو به بررسی عوامل موفقیت و شکست استارت‌آپ‌های حوزه فناوری نانو پرداختند.

در پایان این نشست، برگزیدگان چالش افزایش زمان ماندگاری محصولات کشاورزی، از بین ۹۷ طرح دریافتی، طرح یک شرکت دانش‌بنیان به‌عنوان طرح برتر مشخص شد. همچنین در چالش تولید نانو پوشش‌های چربی‌گریز پایدار روی سطوح فلزی و شیشه‌ای، از بین ۶۲ طرح دریافتی، طرح یک شرکت دانش‌بنیان به‌عنوان طرح منتخب تقدیر شد.

برگزیدگان نهایی دو چالش نوآوری و فناوری در «آی‌چلنج ستاد نانو» معرفی شدند. به گزارش مهر به نقل از ستاد توسعه فناوری نانو، نشست ویژه نوآوران با حضور شرکت‌کنندگان در چالش‌های

نوآوری و فناوری در سال ۹۶، کارگزاران تبادل فناوری نانو و سفیران صنعت نانو با مشارکت مجمع اقتصاد نانو در پژوهشکده علوم و فناوری انرژی دانشگاه صنعتی شریف ۱۶ اسفند ۱۳۹۶ برگزار شد. این نشست در پنج محور شامل مروری بر چالش‌های نوآوری برگزار شده تاکنون، معرفی فرآیندهای حمایتی و تسهیل‌گری ستاد نانو در ارتباط با چالش‌های نوآوری، آشنایی با رویکردها و فعالیت‌های فرشتگان کسب‌وکار (سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش)، بررسی تجربه موفق حضور یک گروه فناوری در چالش نوآوری جذب سرمایه و

حمایت بود. در این نشست، برگزیدگان نهایی دو چالش تولید نانو پوشش‌های چربی‌گریز پایدار روی سطوح فلزی و شیشه‌ای و چالش افزایش ماندگاری محصولات کشاورزی معرفی و با اعطای جوایزی



اعلام شاخص‌های تحول دیجیتال کشور در راستای نیاز کارآفرینان

وزیر ارتباطات از تدوین شاخص‌های تحول دیجیتال در بخش‌های سلامت و انرژی تا پایان اردیبهشت‌ماه توسط دو وزارتخانه بهداشت و نیرو مطابق با دستور رئیس‌جمهور خبر داد.

به گزارش مهر، محمدجواد آذری جهرمی در اینستاگرام خود با بیان اینکه یکی از دستاوردهای توسعه فناوری اطلاعات در کشور، ایجاد اشتغال برای جوانان فرهیخته کشور است، اظهار داشت: کارآفرینان کشور نیازمند بازارهای مناسب برای محصولات خود هستند و هدفگذاری و برنامه‌ریزی دولت‌ها برای رسیدن به شاخص‌های تحول دیجیتال، زمینه‌ساز ایجاد بازار برای این فعالان محسوب می‌شود.



یادداشت

آیا مشکل تجارت با تشکیل معاونت اقتصادی وزارت خارجه حل می‌شود؟

طبیعی است که دیپلماسی سیاسی می‌تواند مقدم بر دیپلماسی اقتصادی باشد و تا زمانی که میان دو کشور روابط سیاسی حسنه برقرار نباشد امکان تبادل اقتصادی وجود دارد، اما از آن سو صرف تبادل اقتصادی نمی‌تواند وزارتخانه را در ایجاد روابط حسنه با کشور مورد نظر موفق کند، بنابراین اگر به تقدم دیپلماسی سیاسی بر دیپلماسی اقتصادی باور داشته باشیم طبعاً برای خروج از بن‌بست‌ها نیازی به معاونت اقتصادی وزارت خارجه است. وزارت خارجه با دیپلماسی صحیح سیاسی زمینه دیپلماسی اقتصادی را فراهم می‌کند، اما نمی‌تواند به شکل مستقیم در رشد و توسعه تجارت نقش داشته باشد. اگر هم در تجارت بین‌المللی گره‌های سیاسی برای همکاری وجود دارد طبعاً وظیفه دولت و وزارت امور خارجه است تا این گره‌ها را باز و زمینه‌ها را برای تجارت فراهم کند. اما آیا وزارت خارجه باید زمینه‌های گفت‌وگو با همتایان بخش خصوصی را فراهم کند؟! وزارت خارجه زمینه‌ها و بسترها را با دیپلماسی سیاسی فراهم می‌کند و بخش خصوصی می‌تواند از این امکان برای تجارت بین‌المللی بهره گیرد. اگر وزارت خارجه طبق اصول و سیاست‌های مدون‌شده

زمینه‌های ارتباط سیاسی را فراهم کند تبادل اقتصادی زیرمجموعه این ارتباطات سیاسی است و شرایط برای تجارت بین‌الملل تسهیل می‌شود و تشکیل و راه‌اندازی معاونت اقتصادی در بدنه یک وزارتخانه سیاسی نوعی موازی‌کاری با سازمان‌های اقتصادی از جمله سازمان توسعه تجارت است. اضافه شدن معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه هزینه گرانی است که بر دوش دولت می‌افتد، چرا که ایجاد دفتر معاونت اقتصادی در سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌ها هزینه اضافی است و نمی‌تواند به شکل مستقیم گره تجارت بین‌الملل را باز کند.

اگر وزارت خارجه طبق سیاست‌های نظام امکان دیپلماسی سیاسی با کشوری را نداشته باشد طبعاً امکان تبادل اقتصادی هم فراهم نیست و اگر این امکان توسط وزارت خارجه و طبق سیاست‌های نظام برقرار شده است طبیعی است که تجارت نیز به درستی در آن انجام می‌گیرد. اگر تعرفه‌ها در برخی از کشورها به دلایلی تغییر می‌کند وزارت خارجه نمی‌تواند در ثبات این تعرفه‌ها به شکل مستقیم دخالت کند. این وظیفه دیپلماسی سیاسی نیست که قیمت تعرفه‌ها را ثابت نگه دارد، بلکه ثبات تعرفه نیازمند ثبات در روابط سیاسی است و تغییر و تبدیل تعرفه‌ها در هر کشوری براساس مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی به دست می‌آید. همچنین بن‌بست‌های صادراتی به دلیل چالش‌های سیاسی میان دو کشور است و وزارت امور خارجه نمی‌تواند صرفاً برای ایجاد تبادل اقتصادی از خط قرمزهای موجود عبور کند، بنابراین شاید معاونت تجارت بین‌المللی در وزارت امور اقتصادی بهتر بتواند برخی از چالش‌های هشت‌گانه بخش خصوصی را فراهم و زمینه‌ها را برای تجارت بین‌المللی تسریع کند.



محمد رضا محمدی
کارشناس اقتصادی

به تازگی معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه برای حل چند چالش بزرگ بخش خصوصی به میدان اقتصاد آمد تا بتواند زمینه‌های رشد و توسعه تجارت را فعال سازد.

راه‌اندازی مجدد معاونت اقتصادی گرچه به اصرار بخش خصوصی بوده، اما آیا به راستی مشکل تجارت با معاونت اقتصادی وزارت خارجه حل خواهد شد. گرچه وزارت خارجه می‌تواند با اتخاذ سیاست‌های مناسب توسعه تجارت ایران را رقم بزند یکی از چالش‌هایی که بخش خصوصی با آن روبه‌رو است متنوع نبودن بازارهای صادراتی است، در این زمینه وزارت امور خارجه نمی‌تواند امکانی برای تنوع تکثر فراهم کند. این وظیفه مستقیم دولت یا وزارتخانه نیست تا به شکل مستقیم برای کالاهای تولید بازار تقاضا فراهم کند. تولیدکننده قبل از تولید به فکر صادرات و بازار فعال آن در کشورهای مختلف است. طبیعی است اگر بازار فعالی در خارج از ایران وجود داشته باشد

فعالان اقتصادی زمینه‌های صادرات را فراهم می‌کنند و بازار تقاضا نیز از آن استقبال می‌کند، اما اگر کالایی به دلیل کیفیت پایین محصولات یا نبود استاندارد جهانی با مشکل تقاضا روبه‌رو است هیچ گروه و نهاد و وزارتخانه‌ای نمی‌تواند برای آن محصول بازار مصرف پیدا کند. همچنین نداشتن اطلاعات از نیاز بازار کشورها چالشی است که تولیدکننده بخش خصوصی با آن روبه‌رو است آیا معاونت اقتصادی می‌تواند بر پایه تحقیقات دقیق نیاز بازارها را اعلام کند و آیا این آمار و اطلاعات می‌تواند مبنایی برای تولید باشد؟

در حقیقت ورود معاونت اقتصادی وزارت خارجه برای حل چالش بزرگ

بخش خصوصی بوده است که شامل متنوع نبودن بازارهای صادراتی، تصمیم‌های یکباره برخی کشورها در تغییر تعرفه‌ها، شفاف نبودن بازارها در برخورد با ایران، نداشتن اطلاعات از نیاز بازار کشورها، بن‌بست‌های صادراتی، نبود حامی در کشورهای هدف، به خطر افتادن منافع فعالان اقتصادی و عدم امکان گفت‌وگو با همتایان بخش خصوصی است.

آیا حل این موانع بخش خصوصی توسط معاونت اقتصادی وزارت خارجه تداخلی با وظایف سازمان توسعه تجارت ندارد. در حال حاضر سازمان توسعه تجارت رابین‌های اقتصادی دارد که در سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌های مستقر هستند. اگر فعالیت این دو گروه در جهت هم‌افزایی نباشد نوعی تداخل وظایف را شامل می‌شود. سازمان توسعه تجارت بر پایه رشد و توسعه تجارت شکل گرفته و اساس برنامه‌های آن در جهت توسعه تجارت فراهم شده است و طبعاً ارتباط نزدیک و تنگاتنگ با سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌ها دارد، بنابراین نباید با راه‌اندازی معاونت اقتصادی وزارت خارجه چندان دل خوش به حل چالش‌های موجود باشیم.

لاریجانی:

مسیر کارآفرینی باید برای نخبگان و مستعدان برتر تسهیل شود

می‌باید. لاریجانی بیان داشت: ساختار اداری کشور بسیار فریه است و انتظار بزرگ‌تر کردن این ساختار درست نیست و نخبگان نیز نباید چنین انتظاری داشته باشند، زیرا به صلاح کشور نیست، بلکه باید روش‌های دیگری را برای توسعه کشور دنبال کنیم. همچنین باید توجه داشت که توسعه کشور با گسترش امور اداری محقق نمی‌شود.

نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه نخبگان کشور باید در سیاست‌گذاری، مشاوره‌ها و کارآفرینی فعال باشند، ادامه داد: می‌توان مسیر را برای کارآفرینی نخبگان تسهیل کرد و باید مکاتیزم این کارآفرینی ایجاد شود و برای افزایش توان کشور باید از استعدادهای برتر

لاریجانی گفت: دستگاه‌های اجرایی کشور نیز به استفاده از نخبگان علاقه‌مند هستند و

بعید می‌دانم مسئولان نسبت به استفاده از نخبگان بی‌علاقه باشند، بلکه برای استفاده از استعدادهای برتر نیازمند سازوکار هستیم که بنیاد ملی نخبگان می‌تواند با فعالیت بیشتر در این زمینه نقش مؤثری را ایفا کند.



رئیس مجلس شورای اسلامی با تأکید بر لزوم به‌کارگیری اجتماع نخبگانی در مسائل مختلف کشور، گفت برای رسیدن به آینده کشور راهی غیر از استفاده از استعدادهای برتر نیست.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی در نشست هم‌اندیشی با نخبگان و مستعدان برتر که با حضور معاون توسعه مدیریت و منابع بنیاد ملی نخبگان و جمعی از نخبگان و مستعدان برتر استان قم برگزار شد، گفت: جهش تنها با حضور استعدادهای برتر رخ می‌دهد. وی افزود: باید مکانیزم استفاده از نخبگان کشور مشخص شود، زیرا کشور علاقه‌مند به استفاده از توانایی نخبگان است، ولی در این زمینه موانعی وجود دارد. رئیس مجلس شورای اسلامی خطاب به اجتماع نخبگانی حاضر در جلسه عنوان کرد:

پیشنهادهایی که مطرح می‌شود باید مطابق با شرایط کشور باشد؛ امور دیوانی کشور اکنون بسیار وسیع است و بیش از ۹۰ درصد از بودجه کشور مربوط به بودجه جاری است و تنها ۱۰ درصد به بودجه عمرانی اختصاص

معاون بیمه‌ای سازمان تأمین اجتماعی خبر داد

برنامه‌ریزی برای پوشش بیمه‌ای ۹ گروه شغلی فضای مجازی

نزدیک نیز در سایر استان‌ها عملی خواهد شد. وی با اشاره به فراهم آمدن زمینه‌های ساختاری ادارات بازرسی از دفاتر قانونی در ادارات کل استانی گفت: به محض فراهم شدن نرم‌افزار، کار بازرسی از دفاتر قانونی را توسط

همکاران این اداره کل آغاز می‌کنیم و در مدت کوتاهی شاهد تحول عظیمی در این زمینه خواهیم بود. زدا گفت: کار تلخیص و تنقیح بخشنامه‌های بیمه‌ای در دستور کار قرار دارد و با این امر بخشنامه‌های چندین صفحه‌ای در یک یا دو صفحه تلخیص می‌شود و برای دسترسی همکاران، مردم و مخاطبان روی سایت معاونت بیمه‌ای قرار خواهد گرفت. معاون بیمه‌ای سازمان تأمین اجتماعی تعمیم و گسترش پوشش بیمه‌ای به گروه‌های شغلی فاقد بیمه و توسعه بیمه صاحبان حرف و مشاغل آزاد و اختیاری را از دیگر اقدامات این معاونت برشمرد و گفت:

در جهت گسترش پوشش بیمه‌ای جدید برای ۹ گروه شغلی در فضای کسب‌وکار مجازی و مشاغل نوپا (استارت‌آپ‌ها) به صورت بیمه توافقی مذاکراتی در حال انجام است.

معاون بیمه‌ای سازمان تأمین اجتماعی گفت درصد گسترش پوشش بیمه‌ای جدید برای ۹ گروه شغلی در فضای کسب‌وکار مجازی و مشاغل نوپا (استارت‌آپ‌ها) هستیم. به گزارش مهر، محمدحسن زدا

با بیان اینکه ورودی سازمان تأمین اجتماعی هر ماه ۵هزار میلیارد تومان است، افزود: این در حالی است که خروجی ماهانه این سازمان حدود ۲۰۰میلیارد تومان است. معاون بیمه‌ای سازمان تأمین اجتماعی با بیان اینکه وصولی‌های سازمان در سال ۹۶ مبلغ ۶۰هزار میلیارد تومان بوده است، اظهار داشت: سال ۹۶ با برنامه شروع شده و با برنامه‌ریزی نیز تمام می‌شود. زدا در ادامه ضمن تشریح عملکرد معاونت بیمه‌ای، حرکت به سمت تأمین اجتماعی الکترونیک را امری اجتناب‌ناپذیر و ضروری برشمرد و گفت: در راستای توسعه پرونده الکترونیک، عملیات

تصویربرداری از مستندات پرونده‌های بیمه‌شدگان در استان مرکزی به‌طور ۱۰۰درصد، در شعب استان تهران به میزان ۸۰درصد، در استان‌های سمنان و خراسان شمالی به میزان ۵۰درصد صورت پذیرفته و در آینده



۶ موقعیتی که بازسازی برند در آنها می تواند ایده خوبی باشد

برند قدرتمندی که به مرور زمان به وجود می آید بهترین ضمانت برای درآمد آینده است، اما شما همین حالا هم از این موضوع آگاهی دارید. همه ما این حقیقت را می دانیم. این موضوع اطلاعاتی است که در ابتدای هر کلاس بازاریابی و برندسازی که می گذرانیم به ما داده می شود و حتی با اینکه رسانه های اجتماعی و موتورهای جستجو، برندسازی را وارونه کرده اند، قدرت و قوام برند همچنان به وفاداری در طول زمان منجر می شود. با توجه به اهمیت سازگاری و ثبات برند در بلندمدت، تصمیم برندسازی مجدد (Rebranding) نباید ساده گرفته شود. این عمل نه تنها گران تمام می شود، بلکه برندسازی مجدد ممکن است منجر به سردرگمی میان مشتریان شما شود و غیرضروری بوده و به طور بالقوه تراز و تعادل را برهم زند. تنها شش دلیل قابل قبول و موجه برای برندسازی مجدد وجود دارد که در ادامه بیان می شود.

۱- نیاز به تغییر نام دارید

شاید نام شرکت شما گمراه کننده و نامرتب شده است، یا شاید در میان یک درگیری تجاری هستید. به هردلیلی که باشد، تغییر نام مستلزم برندسازی مجدد است. حتما تیم مالی و حقوقی تان را در جریان تصمیم تغییر نام قرار دهید، یا حداقل آنها را در حلقه نگه دارید. آنها نیاز به حصول اطمینان از اجرای تمام کاغذ بازی هایی دارند که در تغییر نام لازم الاجراست و برای بایگانی درست در نهادهای مربوطه صورت می گیرد.

۲- در حال یکی شدن با شرکت دیگری هستید

مالکیت یا ادغام با سازمانی دیگر معمولا برندسازی مجدد را لازم الاجرا می کند. مراقب باشید در طول مذاکره برای انتخاب نام شرکت پس از ادغام، مصرف کنندگان و قدرت برند خود را در نظر بگیرید. به گونه ای عمل کنید که ریسک برهم خوردن تعادل را کم کنید.

۳- وقتی دیگر در کسب و کار فعلی خود

فعالیت نمی کنید

اگر شما کسب و کارتان را کاملا تغییر داده اید یا آن را در گروه های دیگر، بازارها، مخاطبان یا ناحیه جغرافیایی دیگر گسترش داده اید، برندسازی مجدد به احتمال قوی در اولویت قرار خواهد گرفت.



۴- وقتی نیاز به تقویت برند خود دارید

شاید آگاهی از برند شما پایین است و سهام شما کم ارزش است. یا شاید جایگاه پایایی مجدد برندان منجر به وسیع تر شدن بازار مورد هدف تان شود. نیاز به احیای نام تجاری می تواند توجهی در جهت تلاش برای برندسازی مجدد باشد. فقط مطمئن شوید که یک دلیل موجه تجاری برای این تصمیم داشته باشید نه اینکه صرفا بخواهید علامت تجاری شرکت خود را تغییر دهید.

۵- زمانی که نگاه و احساس شما نیاز به تجدید قوا داشته باشد

آیا از موقعیت لوگوی خود قرار می کنید؟ در ارسال لینک وبسایت خود تردید دارید؟ از توزیع کارت تجاری خود نفرت دارید؟ اگر احساس می کنید که برندان تان در مقایسه با رقبا تاریخ گذشته و بدون زرق و برق است، برندسازی مجدد در اولویت قرار خواهد گرفت. حتی اگر فقط تغییر در طراحی لازم باشد، حتما یک قدم به عقب برداشته و مجدد استراتژی های برندینگ خود را بررسی کنید. اغلب اوقات، یک نگاه و احساس منسوخ بودن، علامتی از وجود یک مشکل بزرگ تر است.

۶- وقتی استحکام برند شما پایین است

وقتی به نظر می آید تمام ارتباطات شما مربوط به شرکتی دیگر است یا هر بخش، از یک لوگو و ترکیب رنگی متفاوت استفاده می کند، احتمالا زمان برندسازی مجدد فرا رسیده است. در این سناریو، پیشنهاد می شود استراتژی معماری برند خود را ارزیابی کنید. این رویکرد می تواند برای شرکتهایی که برندهایی با نام و لوگوی چندگانه را مدیریت می کنند، مفید باشد.

به یاد داشته باشید، برندسازی مجدد کار بسیار مهمی است. این فعالیت هزینه بر و زمان بر است. اغلب اوقات مردم فراموش می کنند که هر قطعه تکی ارتباطی از امضای ایمیل تا قراردادهای قانونی، لازم است توسط برندی جدید به روز شود. به علاوه، این یک راه حل فوری نیست. اگر شما یک پایگاه مشتریان وفادار داشته باشید که روی برند فعلی سرمایه گذاری کرده، برندسازی مجدد می تواند مخرب باشد، اما زمان هایی هم وجود دارد که برندسازی مجدد توجیه پذیر بوده و فضای کسب و کار را مطلوب می کند.

منبع: belovedmarketing

روش های جدید و کاربردی تبلیغات دیجیتال برای معرفی بهتر کسب و کار



تبلیغات دیجیتال در موبایل

در دنیای امروزی دسترسی به صفحات موبایل امری اجتناب ناپذیر است. چه بخواهیم یا نه، روزانه چند ده یا شاید چند صد بار از طریق صفحات موبایل خود با دنیای خارج از دنیای اطراف مان در ارتباط هستیم، بنابراین آژانس های تبلیغاتی می توانند از این مکان برای برقراری ارتباط با مردم مختلف و تحت تأثیر قرار دادن آنها بهره گیرند و به توسعه و کسب درآمد بیشتر استارت آپها یاری رسانند.

ویدهوهای تبلیغاتی کم حجم در صفحات وبسایت ها

ویدئوها و فیلم های کوتاه و کم حجم تبلیغاتی که بعضی اوقات در کنار برخی از وبسایت های برطرفدار پخش می شوند و ناخودآگاه توجه ما را به خود جلب می کنند، نمونه ای جدید و تأثیرگذار از روش های جدید تبلیغات دیجیتال به حساب می آیند. استفاده از این ویدئوهای تبلیغاتی که اصطلاحا به آنها ویدئوهای Outstream گفته می شود، رو به افزایش است و راهی برای از بین بردن فاصله بین کاربران و صاحبان یک کسب و کار است.

تبلیغات دیجیتال از طریق اپراتورهای تلفن همراه

همان قدری که اپراتورهای تلفن همراه در حال افزایش است، امکان تبلیغات دیجیتال به کمک آنها هم گسترش یافته است. در حال حاضر بیش از ۴۰۰ میلیون کاربر تلفن همراه در سرتاسر دنیا هستند و تبلیغات پیامکی و تماسی نفوذ بالایی در بین کاربران اپراتورهای مختلف دارد. البته برای برخی از افراد این گونه تبلیغات آزاردهنده و مزاحم است، بنابراین بهتر است از این روش به اندازه و در شرایطی خاص و ویژه برای معرفی استارت آپ خود استفاده کنیم.

تبلیغات دیجیتال در گوگل و فیس بوک

همان طور که می دانیم، بر تعداد کاربران اینترنت روز به روز افزوده

می شود و به همان میزان، درصد کسانی که از گوگل و فیس بوک استفاده می کنند، افزایش می یابد. فیس بوک خدمات مختلفی برای تبلیغات دارد. گوگل هم دارای سرویس های ویژه ای برای تبلیغات است که یکی از آنها گوگل ادوردز است. با استفاده از این سرویس تبلیغات گوگل، خدمات یک کسب و کار به طور موثر در صفحه نخست نتایج جستجوی گوگل در معرض دید قرار می گیرد. برای استفاده از این سرویس، لازم است که کاربر در گوگل ادوردز حساب کاربری خود را با اعتبار اولیه مورد نظر خود ایجاد کند و آدرس وبسایت خود را در نخستین صفحه نتایج جستجو مشاهده کند.

رپورتاژهای تبلیغی در وبسایت ها

اینکه ایجادکنندگان یک کسب و کار با مشتریان خود تعامل سازنده ای داشته باشند، به توسعه و پیشرفته آن کسب و کار کمک شایانی می کند. یک استارت آپ برای توسعه کسب و کار خود می تواند از وبسایت های مختلف و مرتبط با بازار کار خود، درخواست انتشار رپورتاژ آگهی تبلیغاتی بدهد. رپورتاژهای تبلیغاتی می تواند به صورت ویدئوهای آموزشی در خصوص ارائه یک محصول یا خدمت منتشر شود یا مقاله ای مفید و کاربردی به همراه معرفی محصولات یک استارت آپ باشد.

تبلیغ با روبات ها و کانال ها در برنامه های پیام رسان

این روزها، روبات ها و کانال های پیام رسان نقش پررنگی در تبلیغات دیجیتال ایفا می کنند. کانال ها، گروه ها و روبات های واتس آپ، تلگرام و سایر پیام رسان های مجازی می توانند تأثیر بالایی در ذهن کاربران خود ایجاد کنند و به عنوان ابزاری برای تبلیغات و بازاریابی دیجیتال، کاربرد داشته باشند. تبلیغات کوتاه در شبکه های اجتماعی یک تبلیغ مختصر به مراتب مفیدتر و تأثیرگذارتر از یک تبلیغ مفصل و طولانی است. حتی شاید در لحظه اول، مخاطب

منبع: payment24

ایستگاه تبلیغات



۲۰ آژانس تبلیغاتی خلاق که باید در اینستاگرام دنبال کنیم (۱)

به قلم: کارلا کوک

ترجمه: علی آل علی

شبکه های اجتماعی تأثیر انکارناپذیری روی زندگی روزمره ما دارند. این تأثیر در عرصه کسب و کار نیز کاملا مشهود است. در واقع اینستاگرام با تأکید بر وجوه بصری، مکانی مناسب به آژانس های تبلیغاتی مختلف در جهت برقراری ارتباط با مخاطب ها می دهد. موضوع اصلی مطالب این صفحات به طور معمول نمای دفتر کار، نحوه سرویس دهی شرکت و نمایش پشت صحنه کسب و کار است. اگرچه این پلتفرم در ابتدا برای مصارف غیرتجاری تهیه شد، با این حال اکنون نمایش پشت صحنه کسب و کار، اینستاگرام را به پایگاهی مطمئن برای بازاریابی و کسب درآمد تبدیل کرده است.

درحالی که فضای اینستاگرام مانند محیط واقعی کسب و کار فشرده و پر از رقابت نیست، اما همین محیط نسبتا آرام نیز با حضور آژانس های خلاق فشار زیادی را روی تازه وارد ها اعمال می کند. با این حال بی تردید شبکه های اجتماعی فرصت بسیار مطلوبی را در اختیار شرکته ها به منظور بازاریابی و ارتقای جایگاه برندشان قرار می دهند. بر همین اساس شاید لازم باشد کمپین بعدی برندان را به جای سطح شهر در شبکه های اجتماعی دنبال کنید. اگر به دنبال منابع مناسب برای الهام گیری هستید یا فقط قصد مشاهده نحوه عملکرد آژانس های برتر را در اینستاگرام دارید، این مقاله به قلم کارلا کوک اطلاعات مفیدی در اختیار تان قرار خواهد داد.

۱- Huge

صفحه رسمی آژانس Huge پُر از تصاویری با کیفیت بالا، ایده های خلاقانه طراحی گرافیک و تصاویر حاوی نحوه فعالیت اعضای شرکت است. اگر به دنبال آگاهی از چگونگی فعالیت برندهای بزرگ در زمینه تبلیغات و بازاریابی هستید، مشاهده مطالب این صفحه باید جزو اولویتهای تان قرار گیرد.



۲- Mother London

Mother London به عنوان برترین آژانس مستقل جهان در زمینه بازاریابی اینترنتی شویو منحصر به فردی را در اینستاگرام دنبال می کند. هر هفته محتوای اکانت این برند روی یکی از وجوه تبلیغات یا بازاریابی تمرکز دارد. به این ترتیب با نمایش برخی از بهترین آثار شرکت علاقه مخاطب را نسبت به همکاری با ثبت سفارش افزایش می دهد. برای کسانی که به دنبال ایده های ناب هستند، محتوای این اکانت منبع کاملا قابل اعتمادی به حساب می آید.

۳- Ustwo

اگرچه Ustwo همچنان یک استودیوی دیجیتالی است، اما سابقه همکاری با برندهای بزرگی نظیر گوگل، آدیداس و فورد را در کارنامه دارد. شاید اگر هر کدام از ما صاحب چنین آژانسی باشیم، صفحه رسمی شرکت مان در اینستاگرام را پر از تصاویر همکاری با برندهای مشهور کنیم. با این حال مدیران Ustwo سیاست کاملا متفاوتی را در پیش گرفته اند. براین اساس محتوای موجود در صفحه این آژانس کاملا مستقل و بدون همکاری با هر برند دیگری تهیه شده است. نگاهی جزئی به محتوای صفحه این شرکت شما را با خیل عظیمی از ایده های جالب و جدید آشنا خواهد کرد. از برگزاری مراسم بزرگ گرفته تا جشن تولدهای کوچک، همه اینها در صفحه Ustwo به بهترین شکل نمایش داده شده است.

۴- Wolff Olins

صفحه اینستاگرام Wolff Olins تعداد بی شماری از نمونه کارهای موفق این برند را در اختیار کاربران قرار می دهد. مزیت اصلی این اکانت به اشتراک گذاری برترین کارهایش با مخاطب هاست. در واقع در این صفحه خبری از کارهای بی کیفیت نیست.

۵- Carrot Creative

اگر نسبت به کمپد سوژه های مورد علاقه تان در اینستاگرام شاکی هستید، صفحه این آژانس به احتمال زیاد نیاز شما را به طور کامل رفع خواهد کرد. Carrot Creative علاوه بر آپدیت محتوای صفحه و بارگذاری مداوم تصاویر و ویدئوهای جدید طیف وسیعی از ایده ها را نیز پوشش می دهد.

ادامه دارد...

منبع: hubspot

تقسیم بازار مبنای استراتژی
بازاریابی متمایز است

همچنان که بخش‌های مختلفی از یک بازار برای هر محصول یا خدمت معرفی شده وجود دارد، رویکردهای متفاوتی هم برای شکل دادن به بخش‌های مختلف بازار وجود دارد. به‌طور کلی سه رویکرد اصلی در شکل دادن به استراتژی تقسیم بازار وجود دارد:

- استراتژی یک بازار هدف
 - استراتژی بازاریابی متمرکز
 - استراتژی بازاریابی پوشش کامل
- بازارهای هدف و تقسیم بازار**
- زمانی که یک کسب‌وکار بخشی از یک بازار انتخاب می‌کند که فعالیت‌های بازاریابی خودش را در آن متمرکز سازد، آن - کسب‌وکار در واقع یک بازار هدف را انتخاب کرده است.

بازارهای هدف در مراحل بعدی به بخش‌های دیگری تقسیم می‌شوند. این بخش‌های بازار از مصرف‌کنندگانی تشکیل شده‌اند که ویژگی‌های مشخصی را با یکدیگر در اشتراک دارند که به فعالیت بازاریابی ارتباط دارد.

یک استراتژی بازاریابی طرح یک کار و دوره‌ای از عمل که از بین چندین گزینه و یا شق دیگر انتخاب شده است. استراتژی‌های بازاریابی متمایز و متفاوت نسبت به استراتژی بازاریابی تمایزنیافته دارای اثربخشی بیشتری است. یک استراتژی بازاریابی تمایزنیافته تفاوت‌های موجود بین بخش‌های مختلف بازار را در نظر نگرفته و آمیخته بازاریابی یکسانی را برای تمامی بازارهایی که می‌خواهند به عنوان بازار هدف در نظر گرفته شوند استفاده می‌کنند.

استراتژی بازاریابی ایده‌ها و فعالیت‌ها و اعمال مختلف مرتبط با گروه‌های خاصی از مصرف‌کنندگان را به دور هم جمع می‌کند که شامل روش‌های مختلفی از ارسال پیام و ارتباطات، کانال‌های توزیع و ساختارهای قیمت‌گذاری می‌شود. یک استراتژی بازاریابی آمیخته‌های بازاریابی و بازارهای هدف را به دور هم جمع می‌کند. یک آمیخته بازاریابی شامل متغیرهایی می‌شود که می‌تواند به منظور ایجاد بهترین ارتباط با مصرف‌کنندگان تغییر داده شود.



به‌طور سنتی، متغیرهای موجود در یک آمیخته بازاریابی تحت عنوان ۸ ی شناخته می‌شود که شامل هشت کلمه‌ای می‌شوند که همگی در زبان انگلیسی با حرف P آغاز می‌شوند:

- ۱- محصول product
- ۲- قیمت price
- ۳- مکان place
- ۴- ترفیع promotion
- ۵- بسته‌بندی packaging
- ۶- برنامه‌ریزی programming
- ۷- شراکت partnership
- ۸- مردم people

چگونه یک استراتژی ایده‌آل بازاریابی مشخص می‌شود؟

یک مزیت استراتژی بازاریابی متمایز شده این است که این استراتژی اجازه تحلیل نزدیک‌تر و دقیق‌تر اثربخشی استراتژی را روی گروه‌های مجزایی از مصرف‌کنندگان می‌دهد.

با استفاده از تکنیک‌های تحلیل تحقیقات بازاریابی، دستیابی به درک و برداشتی جامع از تناسب استراتژی‌های بازاریابی و بخش‌های مختلف بازار ممکن می‌شود. بازاریابان و تصمیم‌گیرندگان اصلی در کسب‌وکارها با مجهز بودن به این دسته از اطلاعات می‌توانند یک استراتژی بهینه برای گروه‌های مختلفی از مصرف‌کنندگان و مشتریان را تعیین کنند.

یک روش معمول برای تحلیل حوزه مصرف‌کننده استفاده از یک رویکرد ماتریسی یا چهارخانه‌ای است که در آن چهار دسته از مشتریان ظهور می‌کنند. بخش‌های بازار به قرار زیر تقسیم‌بندی می‌شوند:

- ۱- بخش‌هایی که باید نگهداری شوند.
- ۲- بخش‌هایی که باید تبدیل شوند.
- ۳- بخش‌هایی که باید رشد پیدا کنند.
- ۴- بخش‌هایی که باید نادیده گرفته شوند.

منطق موجود در پشت تقسیم‌بندی بازار بیانگر این مهم است که نیاز کل بازارهای موجود در سراسر جهان قابل برآورده شدن با منابع محدود بازاریابی و تبلیغات ما نیست. به عبارتی ضروری است که بازاریابی را با احتمال موفقیت بیشتر مورد هدف قرار دهیم. تقسیم بازار باید روشنی و شفافیت قابل قبولی را در رابطه با ویژگی‌های بازارهای هدف برای ما روشن سازد

منبع: ibazaryabi

راهنمای کامل طراحی تقویم محتوا برای شبکه‌های اجتماعی



طراحی تقویم محتوا به شما اجازه می‌دهد محتوای برندتان را چندین بار در طول روز در زمان مناسب به دست مخاطبان هدف‌تان برسانید. هر کمپین موفق در شبکه‌های اجتماعی از یک زیرساخت و برنامه محتوایی قدرتمند از جمله طراحی تقویم محتوا برخوردار است. طراحی تقویم محتوا به فعالیت‌های توزیع محتوا در شبکه‌های اجتماعی شکل می‌بخشد و به شما کمک می‌کند منابع خود را سازماندهی و از سوی دیگر، به صورت هوشمندانه زمان‌های خود را مدیریت کنید و به اهداف کمپین تبلیغاتی خود دست یابید. ما امروز در این مطلب قصد داریم به راهنمای کامل طراحی تقویم محتوا برای شبکه‌های اجتماعی به ویژه اینستاگرام (محبوب‌ترین شبکه اجتماعی این روزها) بپردازیم.

طبق بررسی‌های صورت گرفته ۴۳ درصد از کسب‌وکارها در فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال خود، به طراحی تقویم محتوا برای تولید و انتشار پست‌های وبلاگ، خبرنامه، پست‌های شبکه‌های اجتماعی، پادکست‌ها و ویدئوها می‌پردازند. طراحی تقویم محتوا ابزاری کلیدی برای برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی و انتشار محتوای مناسب در زمان مناسب به بازار هدف برند است.

مزیت طراحی تقویم محتوا برای اینستاگرام

طراحی تقویم محتوا به برنامه‌های تبلیغاتی کمپین شما چشم‌انداز و هدف می‌بخشد و شما نیز می‌توانید روی استراتژی تعامل با مخاطبان برندتان در شبکه‌های اجتماعی، تخصیص منابع (مانند بودجه و زمان) و بررسی ددلاین‌های زمانی تمرکز کنید.

گام‌های کلیدی طراحی تقویم محتوا

برای موفقیت در کمپین‌های تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی، باید طراحی تقویم محتوا جذاب، امکان‌پذیر، انگیزه‌بخش و هیجان‌انگیز باشد، به گونه‌ای که بتوان آن را در طول اجرای کمپین مقابل چشمان تیم بازاریابی دیجیتال قرار داد.

شما هر ماه باید شش ساعت را به طراحی تقویم اختصاص دهید و برای هر ماه، به طراحی تقویم محتوا مختص همان ماه بپردازید.

ابتدا ابزار خود را شناسایی کنید. اکسل یا گوگل شیت، یکی از در دسترس‌ترین ابزارها برای طراحی تقویم محتوا، به اشتراک‌گذاری با تیم و گردآوری داده‌های عملکردی کمپین تبلیغاتی و بازاریابی اطلاعات است. پلاگین وردپرس به نام CoSchedule نیز ابزار دیگری برای مدیریت و زمان‌بندی محتوا با کاربری ساده است.

در مورد برنامه محتوا ایده‌پردازی کنید. از گام‌های مهم طراحی تقویم محتوا، بررسی انواع فرمت‌ها و درخت‌واره‌های موضوعی هم‌راستا با هدف برند است.

اهداف برندینگ کسب‌وکارتان در اهداف تیم بازاریابی نیز هم‌راستا باشد و طراحی عناصر محتوایی (مانند متن، پست‌های تصویری و...) باید قدرت بصری و اهداف برند را برای بازار هدف منعکس کند. مهم‌ترین المان‌های استراتژی تعامل با مخاطبان برندتان در شبکه‌های اجتماعی، تخصیص منابع (مانند بودجه و زمان) و بررسی ددلاین‌های زمانی تمرکز کنید.

- پست‌های وبلاگ
- محتوای تولید شده توسط کاربران
- تصویر نوشته‌ها
- ویدئو
- نکات آموزشی ویدئویی / تصویری
- تصاویر و ویدئوهای پشت صحنه کسب‌وکارتان
- پروموشن‌ها و تخفیف‌های شگفت‌انگیز
- اطلاعیه رویدادها و فراخوان‌های برندتان

شوخ‌ها و لحظات طنز کارکنان و اعضای تیم

- جلسات پرسش و پاسخ (به ویژه در کپشن پست‌ها)
- شما باید در انتخاب نوع و موضوعات محتوا مواردی را انتخاب کنید که بیشترین نرخ تعامل و ارتباط بین برند و فالوورها را برای شما به ارمغان بیاورد. به‌طور مثال پرسش و پاسخ در کپشن یک پست تصویری می‌تواند نرخ تعامل بالایی داشته باشد و فالوورها از طریق منشن کردن و پاسخ دادن به سوالات در کامنت پست، می‌توانند تعامل خوبی با برند شما داشته باشند. بنابراین در طراحی تقویم محتوا باید موضوعات و انواع فرمت‌های محتوایی را بر اساس

طراحی تقویم محتوا در نظر داشت عبارتند از:

- لیست انواع محتوایی که می‌خواهید منتشر کنید.
- مخاطب هدف
- اینفلونسرهای شبکه‌های اجتماعی برای هر نوع محتوا
- تگ‌های مکانی
- هشتگ‌های اصلی و فرعی
- کپشن‌ها
- کدهای دعوت در کمپین‌های دارای جوایز ترویجی

با استفاده از ابزارهای مدیریت پروژه مانند ASANA یا trello می‌توانید نتیجه تلاش‌های خود در ارتباط با طراحی تقویم محتوا را با سایر اعضای تیم بازاریابی و کسب‌وکار به اشتراک بگذارید تا هر کسی روی آخرین نسخه و تغییرات موجود کار کند و نظرش را اعمال کند.

زمان‌بندی تقویم محتوا

یکی از بخش‌های مهم که باید در طراحی تقویم محتوا مدنظر داشته باشید، در نظر گرفتن زمان‌بندی برای ارسال پست‌ها در شبکه‌های اجتماعی است. زمان‌بندی در طراحی تقویم محتوا باید برای ارسال پست به استوری و پیچ اینستاگرام لحاظ شود. باید تصمیم بگیرید هر روز چه تعداد پست و در چه ساعت‌هایی باید منتشر شوند و این نکات را در زمان طراحی تقویم محتوا در نظر داشته باشید. به‌طور مثال در توئیتر شما می‌توانید در طول روز ۱۰ بار توئیٹ داشته باشید. بر اساس بررسی‌های صورت گرفته بسیاری از متخصصان بازاریابی محتوا تعداد دفعات ارسال پست را شامل موارد زیر می‌دانند:

- فیس‌بوک: ۱ الی ۲ بار در روز
- توئیٹر: ۵ توئیٹ در روز
- پینترست: ۱۰ تا ۱۵ پین در طول روز
- اینستاگرام: ۱ الی ۳ پست در طول روز

اما پیش از طراحی تقویم محتوا، باید به سوالاتی مانند موارد زیر پاسخ دهید:

- مخاطبان هدف که باید محتوا را به دست‌شان برسانیم چه کسانی هستند؟ (اطلاعات دموگرافیک، محدوده سنی، علاقه‌مندی‌ها و ترجیحات)
- چه نوع محتوایی برای فالوورها جذاب است؟
- ابزارهای مورد نیاز برای طراحی پست و تصاویر مورد نیاز است؟
- از چه تگ‌های موقعیت مکانی باید استفاده کنیم؟

هشتگ اختصاصی برند و لیست هشتگ‌های عمومی محتمل کدامند؟

گام بعدی تکمیل کردن تقویم محتواست. در این مرحله طراحی تقویم محتوا به اجرا نزدیک می‌شود. در طراحی تقویم محتوا باید نوع محتوا، روزهای ارسال پست، دفعات پست‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی را مشخص کرد.

منبع: daatagency



ایستگاه بازاریابی

داده‌کاوی در بازاریابی

داده‌کاوی Data Mining، به معنای اکتشاف و تحلیل شمار زیادی از داده‌ها جهت کشف الگوها و قواعد معنادار است. هدف اصلی داده‌کاوی آن است که به یک نگاه اقتصادی اجازه دهد تا بازاریابی، فروش و عملیات پشتیبانی مشتریان را از طریق درک بهتر از مشتریان‌شان بهبود بخشد. در واقع اطلاعات و داده‌های خام بسیاری از طریق تراکنش‌ها، بررسی و مشاهده رفتار مشتریان، مصاحبه و تحقیقات بازار جمع‌آوری می‌شود و سپس تلاش می‌شود روندهای پنهان موجود در این داده‌ها شناسایی شوند، این روندهای پنهان می‌تواند اطلاعات ارزشمندی را در اختیار بازاریابان قرار دهد که می‌تواند تاثیر بسزایی در ایده‌پردازی برای تصمیمات استراتژیک بازاریابی داشته باشد. داده‌کاوی در دو دسته هدایت شده و هدایت نشده قرار می‌گیرد. داده‌کاوی هدایت شده تلاش می‌کند تا برخی از زمینه‌های هدف نظیر اطلاعات مربوط به درآمد یا پاسخ را توضیح بدهد یا طبقه‌بندی کند. این در حالی است که داده‌کاوی هدایت نشده تلاش می‌کند الگوها یا تشابهاتی را در بین گروه‌های موجود از رکوردها (ثبت‌ها) و بدون استفاده از زمینه هدف خاص یا گردآوری کلاس‌ها و طبقه‌های از پیش تعریف شده، پیدا کند.

بسیاری از مشکلات و مسائل ذهنی، اقتصادی و موارد مربوط به کسب‌وکارها را می‌توان در شش وظیفه زیر بیان کرد:

طبقه‌بندی

طبقه‌بندی شامل بررسی حالات یک پدیده یا شیء تازه ارائه شده و نوظهور و تخصیص آن به یکی از مجموعه کلاس‌های از پیش تعریف شده است. اشیایی که طبقه‌بندی می‌شوند عموماً توسط رکوردها در جدول پایگاه داده نشان داده می‌شوند.

تخمین

تخمین با خروجی‌هایی که به‌طور مستمر ارزش‌گذاری شده‌اند سروکار دارد. تخمین معمولاً برای اجرای یک وظیفه طبقه‌بندی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

پیش‌بینی

پیش‌بینی درست شبیه طبقه‌بندی یا تخمین، انتظار دارد که رکوردها بر طبق برخی رفتار پیش‌بینی شده آینده یا ارزش آتی تخمین زده شده طبقه‌بندی شده باشند. در یک وظیفه طبقه‌بندی، تنها راه برای بررسی دقت طبقه‌بندی صبر کردن و دیدن است.

گروه‌بندی وابستگی

وظیفه گروه‌بندی وابستگی تعیین این موضوع است که چه چیزهایی با هم و در کنار هم می‌آیند. مثال اولیه می‌تواند تعیین این باشد که در یک سبد خرید در سوپرمارکت چه چیزهایی در کنار هم می‌آیند، موردی که در قلب تحلیل سبد بازار وجود دارد.

خوشه‌بندی

خوشه‌بندی وظیفه بخش‌بندی یک جمعیت ناهمگون در قالب شماری از زیرگروه‌ها یا خوشه‌های همگون است. در خوشه‌بندی، هیچ کلاس و نمونه از پیش تعیین شده‌ای وجود ندارد.

پروایل سازی

گاهی اوقات هدف داده‌کاوی این است که توصیف کند در یک پایگاه داده پیچیده چه چیزی در جریان است، به‌گونه‌ای که فهم ما را نسبت به افراد، محصولات یا فرآیندهایی را که برای نخستین بار داده در آن بسترها تولید شده‌اند بالا ببرد. داده‌کاوی زمانی بیشترین توجهات را به خود جلب می‌کند که حجم بالایی از داده‌ها و اطلاعات وجود داشته باشد. در حقیقت، بیشتر الگوریتم‌های داده‌کاوی برای ساخت و ارتقای مدل‌هایی که در طبقه‌بندی، پیش‌بینی، تخمین یا دیگر وظایف داده‌کاوی مورد استفاده قرار خواهند گرفت، به مقادیر بزرگ داده نیازمند هستند. بدین معنا که در تمامی فعالیت‌های بالا زمانی که حجم داده‌ها بالا رود اهمیت استفاده از داده‌کاوی خودنمایی می‌کند.

داده‌کاوی در حال حاضر برای بالابردن نگهداشت مشتری در صناعی استفاده می‌شود که مشتریان آزاد هستند تا با یک هزینه بسیار اندک عرضه‌کننده یا فروشندگان را تغییر دهند و رقبا نیز هوشیار هستند تا آنها را به دام بیندازند.

داده‌کاوی، داده‌ها را به نتایج عملی تبدیل می‌کند. موفقیت این کار در این است که به داده‌ها حس و کاربرد کسب‌وکاری داده شود نه اینکه صرفاً از الگوریتم‌ها یا ابزارهای خاصی استفاده شود.

داده‌ها در اشکال بسیار، در فرمت‌های بسیار و از سیستم‌های چندگانه به دست می‌آیند. چرخه داده‌کاوی با شناسایی فرصت‌های درست کسب‌وکار آغاز می‌شود. شناسایی منابع داده‌ای درست و تجزیه آنها از جمله عوامل اساسی موفقیت محسوب می‌شوند. داده‌کاوی در حقیقت اتصال گذشته به آینده است آن هم از طریق یادگیری!

تا به اینجا با مفهوم داده‌کاوی و روندهای آن آشنا شدیم، در مقاله بعدی برخی از کاربردهای داده‌کاوی در بازاریابی را مرور خواهیم کرد.

ادامه دارد...

منبع: belovedsmarketing

کارآفرینی

راهنمای کامل آغاز کسب‌وکار (۲)

چگونه کسب‌وکار خود را آغاز کنیم؛ راهنمای قدم به قدم برای تبدیل ایده بزرگ به کسب‌وکاری موفق. محدودیتی برای کارآفرین شدن وجود ندارد. لزوما نیازی به مدرک دانشگاهی، پول زیاد یا حتی تجربه برای آغاز کسب‌وکاری موفق ندارید.
بسا این حال چیزهایی که به آن نیاز خواهید داشت یک برنامه قوی و انگیزه دنبال کردن آن است.

در شماره قبل چهار گام نخست را مرور کردیم و در ادامه به چند گام بعدی خواهیم پرداخت.

۵- کسب‌وکار خود را رسمی کنید

تمام جنبه‌های قانونی آن را هر چه زودتر انجام دهید. در این صورت دیگر نگران مشکلات قانونی آن نخواهید بود.

چیزهایی که به آن نیاز خواهید داشت شامل:

- نام کسب‌وکار
- کسب‌وکار خود را ثبت کنید
- شناسه مالیات فدرال
- شناسه مالیاتی ایالتی
- مجوز
- حساب بانکی ضروری
- علائم تجاری، کپی رایت یا حق ثبت

در حالی‌که می‌توانید بعضی از کارها را خودتان انجام دهید، اما بهتر است با یک وکیل مشورت کنید تا از

انجام صحیح تمام کارها مطمئن باشید.

۶- برنامه کسب‌وکار خود را یادداشت کنید

یک برنامه کسب‌وکار شامل یک نوشته از توضیحات تکامل کسب‌وکار از زمان آغاز تا ن پایان محصول می‌شود.

سرمایه‌گذار و بنیان‌گذار کمپانی فناوری تیم برری می‌گوید: شما به احتمال زیاد می‌توانید همه مطالب را در ۲۰ تا ۳۰صفحه به علاوه ۱۰ صفحه شامل ضمیمه پیش‌بینی‌های ماهانه، مدیریت رزومه و سایر جزئیات پوشش دهید. اگر برنامه‌ای دارید که بیشتر از ۴۰ صفحه است احتمالا به درستی آن را خلاصه نویسی نکرده‌اید. اموری که باید در برنامه کسب‌وکار به آن بپردازید شامل:

- صفحه عنوان. با نوشتن اسم کسب‌وکار خود آغاز کنید. این کار سخت‌تر از آنچه فکر می‌کنید است. خلاصه اجرایی. این بخش شامل خلاصه‌ای با سطح بالا از مطالب برنامه است که مشکلی که این کسب‌وکار آن را برطرف می‌کند، راه‌حل و غیره را پوشش می‌دهد.
- شرح کسب‌وکار. قصد آغاز چه نوع کسب‌وکاری دارید؟ صنعت شما چگونه است؟ در آینده چگونه خواهد بود؟
- استراتژی‌های بازار. کدام بازار مخاطب شما است؟ و چگونه می‌توانید در این بازار بهترین فروش را داشته باشید؟
- تجزیه و تحلیل رقیب‌ها. نقطه ضعف و قوت رقیبان‌تان چیست؟ چگونه می‌توانید از آنها پیشی بگیرید؟
- برنامه طرح و توسعه. محصول یا خدماتی که می‌خواهید ارائه دهید چه هستند و چگونه توسعه پیدا خواهند کرد؟ سپس برای آن محصول یا خدمات بودجه‌ای تعیین کنید.
- طرح عملیات و مدیریت. عملکرد روزانه کسب‌وکار چگونه است؟
- عوامل مالی. پول از کجا، کی و چگونه می‌آید؟ چه نوع پیش‌بینی‌هایی باید ایجاد کنید و چه عواملی را باید در نظر بگیرید؟

- طرح عملیات و مدیریت. عملکرد روزانه کسب‌وکار چگونه است؟
- عوامل مالی. پول از کجا، کی و چگونه می‌آید؟ چه نوع پیش‌بینی‌هایی باید ایجاد کنید و چه عواملی را باید در نظر بگیرید؟
- برای هر سؤال یک تا سه صفحه کنار بگذارید. به یاد داشته باشید، برنامه کسب‌وکار یک سند زنده است و با گذشت زمان کسب‌وکار‌تان رشد می‌کند و بالغ می‌شود و شما باید این برنامه را به روزرسانی کنید.

۷- کسب‌وکار خود را از لحاظ مالی تأمین کنید
روش‌های بسیاری زیادی برای گرفتن منابعی که در آغاز کسب‌وکار به آن نیاز خواهید داشت وجود دارند. سرمایه‌گذار مارتین زیلینگ که شرکت‌های حرفه‌ایش به کسب‌وکارهای کوچک تازه راه‌اندازی شده محصول و خدمات ارائه می‌دهد، ۱۰ راه قابل اعتماد برای تأمین مالی کسب‌وکار معرفی می‌کند.
نگاهی به آن بیندازید و با توجه به منابع، شرایط و وضعیت زندگی خود بهترین را انتخاب کنید.

۱- استارت‌آپ را خودتان تأمین مالی کنید. تأمین کسب‌وکار خود ممکن است بیشتر طول بکشد، اما خوبی آن این است که سرنوشت کسب‌وکار در دستان خودتان خواهد بود.

۲- از خانواده و دوستان خود کمک بگیرید. جدا کردن کسب‌وکار از زندگی شخصی می‌تواند دشوار باشد، اما اگر قصد قرض گرفتن دارید از خانواده و دوستان می‌توانید کمک بگیرید.

۳- درخواست کمک مالی کسب‌وکار کوچک کنید. منابع زیادی برای برنامه‌های کمک مالی فدرال آنلاین وجود دارند. ممکن است پروسه طولانی داشته باشد ولی هزینه‌ای نخواهد داشت.

۴- کمپین جمع‌آوری کمک مالی آنلاین ایجاد کنید. گاهی اوقات قدرت در تعداد است و یک دسته از سرمایه‌گذاری‌های کوچک می‌تواند به کاری مهم مبدل شود.
۵- از گروه‌های سرمایه‌گذار محلی درخواست کمک کنید. سیستم عامل‌های آنلاین مانند Gust و AngelList و شبکه‌های محلی می‌توانند به شما در پیدا کردن سرمایه‌گذاران بالقوه که به صنعت و علاقه شما مرتبط هستند کمک کنند.

ادامه دارد...

منبع: Entrepreneur/ucan

بسیاری از توصیه‌هایی که هرروز در خصوص افزایش کارایی و بهره‌وری می‌شنویم، فاقد قطعیت‌اند و ما را به نتیجه دلخواه هدایت نمی‌کنند.

در دوران کودکی چنین عباراتی را زیاد شنیده‌ایم: «اگر هویج بخوری، چشم‌ت ضعیف نمی‌شود» یا «اگر با صورت ادا دربیآوری، همیشه چهره‌ات به همین شکل می‌ماند» و داستان‌ها و پندهای مختلف دیگری که حالا می‌دانیم واقعیت ندارند، اما جالب است که بسیاری از ما هنوز باورهای فانتزی و نادرستی را در خصوص بهره‌وری شخصی دنبال می‌کنیم.

تا به حال مطالب و راهکارهای زیادی در مورد تکمیل پهنیه فهرست کارهای روزانه ارائه شده است. چگونه می‌توانید بفهمید که کدام‌یک از این توصیه‌ها و هشدارها درست هستند؟ بیاید نگاهی به پنج باور نادرست و رایج بهره‌وری داشته باشیم که باید یک‌بار و برای همیشه آنها را کنار بگذاریم:

چندوظیفگی اساسا اشتباه است
البته انجام هم‌زمان چندین کار مهم، اگر به معنی از یک شاخه به شاخه دیگر پریدن باشد، اثرات بسیار بدی روی بهره‌وری شما خواهد داشت، ولی مسئله این است که مولتی تسکینگ لزوما چنین مفهومی ندارد. شما می‌توانید به‌طور هم‌زمان به چند کار مشغول باشید و از نتایج مثبتی هم بهره‌مند شوید. برای مثال:

- وقتی مشغول ظرف شستن هستید، سخنرانی آسانوری (تلاش برای متقاعد کردن مخاطبان در ۳۰ ثانیه یا

اثبات اعتبار و تجارب حرفه‌ای در کوتاه‌ترین زمان ممکن) خودتان را تمرین کنید.

- هنگامی‌که در حال رفت‌وآمد هستید، یک یادکست آموزنده گوش دهید.

- وقتی دوچرخه‌سواری می‌کنید به ایده‌های شام هفته آینده هم فکر کنید.

مثال‌های فوق نشان می‌دهند که شما می‌توانید با استفاده از چندوظیفگی، از اوقات‌تان استفاده بهتری داشته باشید و حتی عملکردتان را بهبود دهید. نکته کلیدی این است که این وظایف، باید مکمل یکدیگر باشند نه رقابتی، یعنی همه آنها مستلزم یک نوع تمرکز نباشند. بنابراین دفعه بعد که یکی از نزدیکان‌تان از معایب هم‌زمانی کارها صحبت کرد؛ می‌دانید که مشاوره کاملا درستی به شما ارائه نمی‌کند.

افراد سحر خیز موفق ترند
اگر از جمله افرادی هستید

از افراد سحرخیز هستید. یکی از تحقیقاتی که روی ۴۲۰ شرکت‌کننده داوطلب صورت گرفت، ثابت کرد که اشخاص شب‌بیدار در تست‌های هوشمندی، حافظه کاری و سرعت پردازش، برتر از افراد سحرخیز هستند.

بهترین راه اجتناب از خستگی و رکود کاری، استراحت کردن است

هیچ‌چیز بدتر از این نیست که سرتان را روی میز کارتان بگذارید و با خستگی، به فایل‌هایی که منتظران هستند خیره شوید.

در این خصوص با توصیه‌های مختلفی روبه‌رو هستیم. مثلا کمی پیاده‌روی کنید، روی یک فعالیت دیگر متمرکز شوید یا کمی استراحت کنید و کاری که شما را خسته کرده است، کنار بگذارید.

ممکن است این اقدام‌ها حس و حال بهتری به شما ببخشد، ولی بهترین راه غلبه بر خستگی نیست. موثرترین راهکار برای فائق شدن بر موانعی که راه خلاقیت را سد می‌کند، اقدامی است که تصورش را هم نمی‌کنید؛ باید به کارتان ادامه دهید.

مطالعات نورت‌وس‌ترن تایید می‌کند که استقامت و پیگیری، بهترین راه پیشبرد ایده‌های خلاقانه است. در مرحله اول تحقیقات، محققان از داوطلبان شرکت‌کننده خواستند که در یک بازه زمانی کوتاه‌مدت، ایده‌های خلاقانه خود را یادداشت کنند و تحویل بدهند. در مرحله دوم از شرکت‌کنندگان خواسته شد ایده‌های بیشتری را در همان بازه زمانی خلق کنند. درحالی‌که شرکت‌کنندگان پیش‌بینی می‌کردند به‌طور متوسط ۱۰ ایده جدید

داشته باشند، در پایان مهلت تعیین‌شده، متوسط ایده‌های ارائه‌شده ۱۵ عدد بود. نکته‌ای که شاید برای شما هم جالب باشد این است که ایده‌های مرحله دوم، بسیار خلاقانه‌تر بودند.

روز خود را با کارهای کوچک آغاز کنید

اغلب مردم روز کاری‌شان را با وظایف کم‌اهمیت‌تر، نظیر پاسخ دادن به ایمیل‌ها، تکمیل کارهای نیمه‌تمام و پر کردن گزارش هزینه‌ها شروع و تصور می‌کنند استراتژی هوشمندانه‌ای در پیش گرفته‌اند، زیرا در این صورت مسائل کوچک را کنار می‌زنند و می‌توانند بقیه روز، روی کارهای مهم متمرکز شوند.

شاید این ایده مزایایی هم داشته باشد، ولی روان‌شناسان معتقدند بهتر است روز خودتان را با یک کار بزرگ و پر مفهوم، حتی مسئولیتی که از انجام آن دلهره دارید، آغاز کنید. حتما این عبارت را شنیده‌اید: «قربانغات را قورت بده» اگر سخت‌ترین کارها را زودتر انجام دهید، تسلط و احاطه بیشتری روی سایر وظایف‌تان خواهید داشت، زیرا می‌دانید که بدترین‌ها را پشت سر گذاشته‌اید.

اما نحوه عملکرد مغز هم با این روند همسازی بیشتری دارد. ران فریدمن، روان‌شناس، در آیدیاکست نشریه کسب‌وکار هاروارد توضیح می‌دهد که ما در سه ساعت اول روز کاری، از بالاترین سطح تمرکز برخورداریم.

اگر ما این سه ساعت را با مشغول شدن به کارهای جزئی مثل ایمیل زدن یا توجه به درخواست‌ها و انتظارات دیگران هدر دهیم، بهترین زمان کارایی‌مان را از دست داده‌ایم



باورهای رایج نادرست در مورد افزایش بهره‌وری



و دیگر نمی‌توانیم به‌خوبی کارمان را ادامه دهیم. به‌علاوه بعدازظهر ما کاهش عملکرد شناختی را تجربه می‌کنیم (همه‌ما با خواب‌آلودگی و رخوت ساعت سه بعدازظهر آشنا هستیم)، بنابراین مهم‌ترین کارتان را پیش از همه انجام دهید و یک روز کاری بسیار مفید را برای خودتان رقم بزنید.

بهره‌وری بیشتر به معنی انجام وظایف بیشتر است
زمانی‌که می‌خواهید یک روز پربازده را توصیف کنید، چه می‌گویید؟ متأسفانه بسیاری از مردم، پرمشغله بودن را با بهره‌وری اشتباه می‌گیرند. آنها می‌خواهند صندوق دریافت ایمیل را صفر کنند و خط خوردن بیشتر موارد لیست وظایف روزانه‌شان را یک نشان افتخار می‌بینند، اما واقعیت این است که این معیارها، نشانگر بهره‌وری واقعی نیست.

ممکن است وقتی اینباکس خود را از ۵۸۲ به ۲۰۰ می‌رسانید، حس کنید کار زیادی انجام داده‌اید، ولی باید از خودتان بپرسید آیا واقعا این کارآمدترین استفاده‌ای بود که می‌توانستید از زمان‌تان ببرید؟ بهتر نبود همه این ساعت‌ها را به پیشبرد یک وظیفه مهم و تأثیرگذار بگذرانید؟

هنگامی‌که به بهره‌وری واقعی فکر می‌کنید، این قانون طلایی را به یاد داشته باشید: «کیفیت برتر از کمیت است.» اگر می‌توانید در راه اجرا و تکمیل پروژه بزرگ و مهمی که در دست دارید، قدمی بردارید، شکی نداشته باشید که این قدم بهره‌وری شما را بیش از خط زدن ۱۵ مورد از کارهای فائزهای فهرست وظایف روزمره افزایش می‌دهد.

روش‌های شخصی افزایش بهره‌وری

اگر همیشه مشتاقید بهره‌وری بالایی داشته باشید، احتمالا توضیحات مختلفی را که این روزها همه‌جا منتشر می‌شوند، به کار بسته‌اید. بااین‌حال به یاد داشته باشید که بهره‌وری، موضوعی شخصی است و هوشمندانه‌ترین کاری که می‌توانید انجام دهید، این است که راهی را در پیش بگیرید که به شما بهتر جواب می‌دهد.

بسیار خوب است اگر روش شخصی و منحصربه‌فرد شما، مورد تأیید کارشناسان و روانشناسان باشد، اما اگر این‌طور نیست، نباید فورا رویکردتان را تغییر بدهید. درنهایت هر روشی که به شما کمک می‌کند کارهای‌تان را بهتر انجام دهید، بهترین راهکار افزایش بهره‌وری است.

منبع: TRELLO/ ZOOMIT



استارت‌آپ

۱۴ ایده سودآور کسب‌وکار

در صنعت عکاسی

آیا به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکار در زمینه هنر عکاسی هستید؟ پس در این مقاله به چند ایده کسب‌وکار در صنعت عکاسی اشاره می‌کنیم. متوسط درآمد کارمندان در بسیاری از کشورها پایین است، ولی فرصت‌های کسب‌وکاری زیادی موجود است. همه عاشق عکاسی هستند و به آن ارج می‌نهند، به همین دلیل شما فرصت خوبی برای راه‌اندازی و موفقیت در کسب‌وکار صنعت عکاسی دارید. شما حتی می‌توانید از طریق اینترنت عکس‌های‌تان را مقیاس جهانی بفروشید.

در ادامه بهترین ایده‌های کسب‌وکار در صنعت عکاسی آمده است:

۱- خودتان را آماده کنید

شما قرار است یک علاقه را به یک کسب‌وکار تبدیل کنید. این کار مستلزم طرح‌ریزی است، باید مشخص کنید به چه نوع عکاسی می‌پردازید، مراسمات یا حیات‌وحش و... همچنین باید برای فروش آنها نیز برنامه‌ریزی کنید. خودتان را آماده کنید و یک طرح کسب‌وکار بریزید.

۲- تنظیمات دوربین را به‌صورت دستی انجام دهید

انتظار می‌رود روال کار به همین صورت باشد! شما باید تمام تغییرات دوربین‌تان را بشناسید و با فیزیک عکاسی آشنا باشید تا به یک فرد حرفه‌ای تبدیل شوید.

۳- یک دوره کلاس بروید

شرکت در یک دوره کلاس عکاسی یک دارایی خوب به‌حساب می‌آید. دوره‌های رایگان آنلاین عکاسی نیز وجود دارند که برای کارآفرینان جدید مناسب است.

۴- به یک برند فکر کنید

عکاسان، داستان‌پرداز هستند. مشخص کنید چه داستانی را می‌خواهید مطرح کنید و برندان را پیرامون آن داستان بسازید. داستان و برندان را خاص کنید.

۵- یک وب‌سایت بسازید

هر کسب‌وکاری باید یک وب‌سایت داشته باشد. وب‌سایت‌ها هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه‌روز فعال هستند و مشتری جذب می‌کنند. وب‌سایت می‌تواند آگاهی درباره برندان را افزایش دهد.

۶- ساده شروع کنید

رویدادهای اجتماعی و مهمانی‌ها مکان خوبی برای شناساندن و معرفی خودتان به‌عنوان یک عکاس است. شما همچنین از این راه درآمد کسب و احترام و توجه مشتریان‌تان را جلب می‌کنید.

۷- پروانه کسب بگیرید

راه‌اندازی یک کسب‌وکار و کسب مجوز فعالیت کار آسانی است. اگر می‌خواهید از این راه کسب درآمد کنید، لازم است برای کسب‌وکار‌تان مجوز بگیرید.

۸- یک درآمد جانبی داشته باشید

شما به‌جز پروژه اصلی‌تان به درآمد جانبی نیز نیاز دارید. عکس‌های‌تان را در سایت‌های فروش عکس قرار دهید. هرچه عکس‌های بیشتری قرار دهید درآمد بیشتری کسب می‌کنید.

۹- برای خودتان بازاریابی کنید

از هر چیزی برای این کار استفاده کنید، رسانه‌های اجتماعی، تبلیغات رایگان و پولی، پست‌های بلاگ، فهرست شدن در لیست‌ها و... اگر مردم شما را نشناسند هیچ دستاوردی نخواهید داشت.

۱۰- شبکه‌سازی کنید

علاوه بر بازاریابی، لازم است با دیگر عکاسان و مراجعه‌کنندگان، یک شبکه قدرتمند بسازید. حضور افراد با کیفیت در این شبکه به معنای پروژه‌های بیشتر است.

۱۱- از ارجاعات استقبال کنید

از مراجعه‌کنندگان‌تان بخواهید اگر از کارتان راضی هستند شما را به دیگران معرفی کنند. وقتی شخصی را به شما معرفی می‌کند برای‌شان موارد انگیزشی مانند تخفیف یا آلبوم رایگان در نظر بگیرید.

۱۲- از سرمایه‌گذاری‌های غیرضروری اجتناب کنید

وسوسه نشوید! اگر برای پروژه‌های‌تان به لنزها یا تجهیزات اضافی نیاز ندارید پس پول صرف آنها نکنید. پول‌های‌تان را پس‌انداز کنید و آنها را صرف کارهای بازاریابی یا کارهای ضروری کنید.

۱۳- صبور باشید

دستیابی به موفقیت زمان‌بر است. بهتر شدن در هر جنبه کسب‌وکار‌تان نیازمند زمان است، از عکس گرفتن تا بازاریابی و فروش آنها به صبر و شکیبایی نیاز دارد. پس صبور باشید و به انجام طرح‌های‌تان ادامه دهید.

۱۴- یادگیری پیش‌رونده و مداوم داشته باشید
همواره مهارت و آگاهی‌تان را ارتقا دهید. برای این منظور می‌توانید در کلاس‌های مختلف شرکت کنید، کتاب و مقالات مختلف بخوانید و خودتان را در معرض هرآن‌چه به عکاسی مرتبط است قرار دهید.

به روز بودن در زمینه آخرین گرایش‌های عکاسی می‌تواند شما را در عرصه رقابت پیروز کند. برای این منظور می‌توانید از اینترنت نیز بهره بگیرید.

منبع: fodayolutions/bazdeh

اولین تجارب مشاهیر و کار آفرینان مطرح در ارتباط با کسب در آمد

سیک زندگی ثروتمندان و افراد مشهور همیشه خیره کننده نبوده است. مشکلات مالی گریبانگیر این اشخاص نیز بوده است. نقل قول های صادقانه چند کارآفرین و هنرمند مطرح در مورد پول در یک مجموعه جمع آوری شده است.

شاید تصور کنید افراد مشهور هیچ زمانی دغدغه مالی نداشته اند یا اینکه در زمان هزینه کردن برای ماشین های لوکس و پوشاک گران قیمت و حتی برای ضروریات زندگی به فکر نيفتاده اند، اما حقیقت این است که بسیاری از هنرمندان و کارآفرینان موفق، از ابتدا ثروتمند نبوده اند. در



۴- ماریا بامفورد، کم‌دین و بازیگر

صحبت کردن از امور مالی، همواره با شرم زیادی همراه بوده است. من متوجه دلیل این موضوع نمی شوم. چرا ما نمی توانیم از میزان درآمد یکدیگر مطلع باشیم؟ وقتی برای یک برنامه نمایش دعوت می شوم، ممکن است شوی ۲۰۰۰۰ دلار یا بیشتر کسب کنم. این نرخ مربوط به بازار کار فعلی من است. ممکن است دو سال پیش برای کار مشابهی، یک چهارم این میزان درآمد را کسب می کردم. یک سال دیگر امکان دارد که بیشتر یا حتی کمتر کسب کنم. نمی توان این مسائل را پیش بینی کرد. امور مالی در کار من، سال به سال تغییر می کند.



۸- مارگارت اتوود، نویسنده

من برای ساخت سریال تلویزیونی سرگذشت ندیمه قرارداد نبستم. من حق ساخت این داستان به فیلم را در سال ۱۹۹۰ به MGM فروختم؛ به این ترتیب، زمانی که حق ساخت مجموعه تلویزیونی به شرکت هولو فروخته شد، درآمد حاصله به MGM رسید. موقعیتی برای مذاکره وجود نداشت. حتی زمانی که به عنوان مشاور اجرایی وارد این قضیه شدم، پول زیادی به دست نیامد. مردم از زمان نمایش این مجموعه تصور می کنند این همه سر و صدا به خاطر زرق و برق هالیوود بوده است، اما حقیقتا چنین اتفاقی برای من رخ نداد. البته کتاب به سرعت فروش رفت و به همین علت من به موفقیت رسیدم.



۱۲- فرنچ مونتانا، خواننده هیپ هاپ

مردم از اشخاص ثروتمند انتظار دارند که هر کجا می روند، خرج های گزاف کنند. من همیشه ۱۰۰ دلار انعام می دهم، اما اگر بخواهید هر روز به همین شیوه پول خرج کنید، مسلما ورشکسته می شوید. اگر ۵۰۰۰۰ دلار را بپهوده خرج نکنم، مردم تصور می کنند پولی ندارم؛ خنده دار است چون بیشتر زندگی ام را بی درآمد بوده ام.



۱۶- جون هم، بازیگر

من به مدت طولانی در رستوران ها کار می کردم. اخیرا متوجه شده ام که از مرز جالب توجهی عبور کرده ام. به همین تازگی موفق شده ام میزان فعالیتیم در بازیگری را به بیش از مدت زمان اشتغال در رستوران برسانم. مهم ترین دلیل ثروتمند بودن من، حذف موانعی است که با بی پولی همراه می شوند. وقتی آن موانع از میان بروند، تفاوتی نمی کند که ثروت قابل توجه یا تنها میزان قابل قبولی پول داشته باشید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit



۳- آلن لائو، یکی از بنیانگذاران Wattpad

هنوز به خاطر دارم زمانی که به همسرم گفتم قصد جد شدن از شرکت پیشین خود و شروع کار دیگری با محوریت مطالعات موبایل را دارم، چه نگاه عذاب آوری به من انداخت. کاربران فعال شرکت ما تقریباً یک سال بعد از این اتفاق به تعداد ۱۰۰۰ نفر رسیدند، اما هنوز سرمایه قابل توجهی در اختیار نداشتیم. تنها راه کسب درآمد این بود که تبلیغات گوگل را به وبسایت ما اضافه کنیم. به خاطر دارم که در پایان آن ماه، چکی دو دلاری دریافت کردیم. من به همراه ایوان یوئن، یکی از بنیانگذاران شرکت در یک کافه نشسته بودیم؛ به او گفتم که اگر بخواهیم با درآمدمان قهوه بخریم، باید یک فنجان را با هم سهیم شویم. زیر استرس بالایی بودیم.



۷- آنتونی بوردین، سر آشپز و شخصیت تلویزیونی

زمانی که در دانشکده آشپزی تحصیل می کردم، آخر هفته ها به عنوان آشپز نیز در نیویورک مشغول به کار بودم. تصور می کنم درآمد آن کار حدود ۴۰ دلار در هر شیفت بود؛ این مبلغ در آن زمان، پول قابل توجهی به شمار می رفت. هیچ زمانی از فرصت های دیگر به خاطر پول چشم پوشی نکردم. پول به دست می آید و از دست می رود. حداقل همیشه دستمزدی دریافت کرده ام. تا پیش از ۴۴ سالگی، حتی حساب بانکی هم نداشته ام.



۱۱- بابی براون، چهره پرداز و کارآفرین

من هیچ زمانی نتوانستم پولی پس انداز کنم. معمولاً همیشه بدهکاری بیشتری از میزان خریدی که می کردم، روی کارت اعتباری ام داشتم. به یاد دارم که زمانی سن پایینی داشتم و با گریه پدرم را صدا می زدم؛ تصور می کردم پاسخ من را با این جمله می دهد که «باید یادگیری چطور با پس انداز خودت زندگی ات را بچرخانی». به جای این، او می گفت «پس انداز کردن را فراموش کن! چرا به این فکر نمی کنی که چطور باید پول بیشتری به دست بیاوری؟» این گفته را آویزه گوشم کردم.



۱۵. آبری پلازا، کم‌دین و بازیگر

زمانی من بسیار بی پول بودم و مجبور بودم برای ناهار، کره بادام زمینی بخورم. ناگهان اتفاق های خوبی، تنها طی چهار روز برایم رقم خورد. در مکان درست و در زمان درست حاضر بودم. در حال حاضر کره بادام شیرین می خورم.



۲- چارلز دوهیگ، نویسنده و متخصص در فرآیند شکل دهی عادات

هر یک دلار، در واقع یک جایگزین قابل تعویض برای منبع دیگری است. زمان یک منبع است. انرژی، منبع است. حقوق مستمری یک منبع است. زمانی که درک کردید پول، تنها جایگزینی برای نوع دیگری از منابع است، به تدریج متوجه خواهید شد که چطور به دست می آید؛ چون ما در تلاش برای یافتن راه ساده تری برای تبدیل یک منبع به دیگری هستیم.



۶- کوین بیکن، بازیگر

من پس از گذراندن دبیرستان به نیویورک نقل مکان کردم. این کار را بدون برنامه انجام دادم. بعد شروع به کار در رستوران ها کردم. اول کمک پیشخدمت شدم و بعد گارسون. با ذخیره پول میانه ای نداشتم. حساب کسب و درآمد را نداشتم. هیچ کارت اعتباری یا حساب بانکی نداشتم. امورم تنها با پول نقد رفع و رجوع می شد. حقوقم در انتهای روز پرداخت می شد و مقداری از آن را صرف خرید نوشیدنی می کردم. روز بعد بیدار می شدم و در جیب هایم به دنبال باقی پول می گشتم. در آن زمان به هیچ نوع پس انداز و برنامه مالی طولانی مدت فکر نمی کردم.



۱۰- کایلی جنر، ستاره تلویزیون و شخصیت تأثیرگذار اجتماعی

با اینکه در گذر سال ها، درآمد من بسیار بیشتر شده است، اما میانه ام با پول چندان تغییری نکرده است. من هیچ زمانی جزو آن دسته افراد نبودم که بگویم «هی ببینید چقدر پول جمع کرده ام! حالا می توانم تمام آن را خرج کنم». تصور می کنم که در نهایت یک روز از مرکز توجهات دور می شوم و یک زندگی عادی را در پیش می گیرم. تنها به این دلیل که در حال حاضر ثروتمند هستم، به این معنی نیست که همیشه هم ثروتمند خواهم ماند.



۱۴- کریس مادرز، دارنده مدال نقره المپیک (لوز سواری)

هزینه به کارگیری لوژها گران است. برای هر سواری باید حدود ۲۰ تا ۳۰ دلار هزینه کنید. یعنی هر فرد به طور روزانه تنها باید ۱۰۰ دلار برای استفاده از این امکان پرداخت کند. در مسابقات فصلی سال های ۲۰۱۶-۲۰۱۵، من در رتبه سوم قرار گرفتم. آن فصل مسابقات فوق العاده بود و من به خوبی ظاهر شدم. جایزه این دسته مسابقات هم برابر با ۱۴۰۰۰ دلار بود.



۱- مارک داپلاس، تهیه کننده و کارگردان سینما

من علاقه ندارم سرمایه ام را خرج چیزی کنم که ماندنی نیست، اما یک خانه بزرگ و گران قیمت دارم؛ چون می دانم که ارزشش را دارد. من علاقه به همراهی با پرواز هلی کوپترها و راندن توپوتا دارم. من جزو آن دسته از متولدین سنتی دهه ۴۰ هستم که شعارشان این است: باید سرمایه گذاری کرد، ارزش پول را دانست و ثروتمند شد و پس انداز کرد.



۵- ابی جاکوبسون، کم‌دین و بازیگر

اکثر اوقات توجه می کنم که درآمد را پس انداز کنم، چون در مورد از دست رفتن موفقیت کم می احساس نگرانی می کنم. با این حال همیشه نهایت سعی خود را می کنم تا موفقیتم را حفظ کنم. همیشه در حال کار کردن هستم. اخیراً احساس می کنم به دلیل کار کردن زیاد، به کار معتاد شده ام؛ اما در حال حاضر، فکری به ذهنم خطور کرده است: اگر از زندگی لذت نبرم، هدف از کار کردن چیست؟ بنابراین تصمیم گرفتم درآمد را به راه هایی که قبلاً به نظرم نمی رسید، برای خودم و اطرافیانم خرج کنم.



۹. وودی هارلستون، بازیگر

هر از گاهی برای خودم یک خرید ویژه می کنم. گران ترین خریدی که تا به حال کرده ام، خرید تسلا بوده که همین اواخر انجام داده ام. از راندن این ماشین لذت می برم و حقیقتاً علاقه مند به عملی کردن ایده کاهش تأثیر کربنی هستم، اما گاهی اوقات متوجه می شوم که کم خرج ترین کارها، ممکن است بارزترین آنها در زندگی شخصی باشند. برای مثال، تمام خرج مراسم ازدواجم ۵۰۰ دلار شد.



۱۳- ایمان شومپریت، بازیکن حرفه ای بسکتبال

هیچ کدام از اعضای تیم ما، خرج های کلان نمی کنند. به هر میزان پولی که کسب کنیم، افراد کم خرجی هستیم. ما درآمد هر روز را در شب بین خود تقسیم می کنیم. پول برای ما باارزش است. اگر روزی بخواهم که کسی از اعضای تیم روی درآمد من سرمایه گذاری کند، آن شخص لیبران خواهد بود.

اخبار

تقدیر سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان از بانوان شاغل در شرکت

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – همزمان با سالروز ولادت بانوی بزرگ اسلام حضرت فاطمه (س) سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان طی مراسمی از بانوان شاغل در منطقه تقدیر کرد.به گزارش روابط عمومی شرکت نفت گلستان در این مراسم حبیبی سرپرست منطقه ضمن تبریک ولادت حضرت فاطمه (س) و روز زن گفت:بانوان باید همواره سیره اخلاقی و رفتاری حضرت فاطمه زهرا (س) را سرمشق و الگوی خود قرار دهند که الهام گرفتن از چنین الگویی همه را در مسیر انسانیت قرار خواهد داد.وی ضمن تشکر از عملکرد و فعالیتهای خوب بانوان در شرکت اظهار داشت: بانوان نقش غیر قابل انکاری در رشد و تعالی جامعه ایفا می کنند و علاوه بر اینکه خودشان در همه ابعاد نقش فعالی دارند وظیفه تربیت فرزندان و آینده سازان جامعه را نیز برعهده دارند.در ادامه این مراسم نیز مصیبی، از مداحان برجسته استان در مدح بانوی دوعالم حضرت فاطمه(س) مولودی خوانی کرد.گفتنی است در پایان این مراسم هدایایی به رسم یادبود از سوی سرپرست منطقه به بانوان تقدیم گردید

آمادگی کامل شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان برای سوخت رسانی در ایام نوروز

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – در نشست مشترک مسئولین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان با مدیران و مالکین جایگاههای عرضه سوخت استان، سرپرست منطقه از آمادگی کامل این شرکت برای سوخت رسانی مناسب و مطلوب به مسافرن نوروزی خبر داد.به گزارش روابط عمومی، در این نشست که در آستانه فصل بهار و شروع تعطیلات نوروزی بمنظور هماهنگی و آماده سازی مجاری استان برگزار شد، حبیبی ضمن قدردانی از تلاش و مساعی مالکین و مدیران جایگاهها و کلیه زحمتمکشان عرضه سوخت رسانی گفت: به یاری خداوند متعال و کوشش شبانه روزی شما عزیزان سوخت رسانی در فصل سرما در تمامی زمینه ها به بهترین نحو و با بالاترین کیفیت انجام شدوی افزود: با برنامه ریزیه‌ها و تمهیدات صورت پذیرفته و ذخیره سازی مناسب انواع فرآورده های نفتی در انبارهای نفت استان،شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان آمادگی کامل برای عرضه و توزیع در ایام پایانی سال و تعطیلات نوروزی سال ۹۷ را احراز کرده و کلیه امکانات در اختیار را یکار می گیرد تا بهترین شرایط جهت سوخت رسانی مطلوب و جلب رضایتمندی مردم شریف استان و مسافرن و زائرین معزز حضرت ثامن الحجج(ع) را فراهم آورد.ایشان بیان کرد: در حال حاضر ۱۲۳۰ باب جایگاه عرضه سوخت(۷۲ جایگاه عرضه فرآورده مایع و ۵۸ باب CNG) با پرآکندگی مناسب در استان فعال و آماده خدمات رسانی به مراجعین محترم می باشند.در ادامه این نشست علیرضا راجی، معاون بازرگانی منطقه گلستان به طرح "نظارت بر عرضه مطلوب سوخت "اشاره و خاطر نشان کرد:همکاران و کارشناسان شرکت نفت گلستان در واحدهای مختلف بصورت شبانه روزی بر نحوه فعالیتهای جایگاهها و کیفیت و کمیت فرآورده‌های نفتی عرضه شده در قالب تیمهای بازرسی، نظارت ویژه و مستمر خواهند داشت.

نایب رئیس کمیسیون فرهنگی: امروز شاهد خدمات متنوعی از سوی آستان قدس رضوی در کشور هستیم

مشهد – صابر ابراهیم بای –حجت الاسلام و المسلمین نصرالله پژمانفر نماینده مردم مشهد در مجلس شورای اسلامی در خصوص تشریح عملکرد تولیت آستان قدس رضوی از زمان انتصاب تا حال، اظهار داشت: ضمن تقدیر از زحمات مرحوم آیت الله واعظ طبسی تولیت فقید آستان قدس رضوی که خدمات شایانی در زمان زمان حیاتشان در این مکان مبارک و شهر مقدس مشهد انجام دادند، پس از حکم رهبری برای حجت الاسلام رئیسی شاهد خدمات متنوعی از سوی آستان قدس رضوی در کشور هستیم. وی با بیان اینکه یکی از این کارها انجام تسهیلاتی برای فراهم کردن زیارت بهتر و آرامتر زائرین عزیز است،افزود: حضور آستان قدس رضوی در پشتیبانی فقرا و ضعفا در سطح کشور مانند زلزله کرمانشاه و... از دیگر توفیقاتی است که امروز به وضوح شاهد آن هستیم. نماینده مردم مشهد و کلات در مجلس شورای اسلامی گفت: برنامه ریزی برای حضور سالیانه چند هزار زائر اولی که تا امروز توفیق زیارت بارگاه منور علی بن موسی الرضا(ع) را نداشته اند، نیز از جمله اتفاقات مبارک در دوره جدید تولیت آستان قدس رضوی است. حجت الاسلام پژمانفر عنوان کرد: ورود آستان قدس رضوی به عرصه های برنامه ریزی بلند مدت و جدی در بخش های مختلف و تغییر رویکردهای اقتصادی در فعالیت ها و تحت الشعاع بودن این اقدامات با توجه به مصالح مردم از دیگر اقدامات خوب مجموعه مدیریتی جدید است. حجت الاسلام پژمانفر در ادامه عنوان کرد: مشارکت‌های جدیدی که آستان قدس رضوی در ارائه خدمات دارد به عنوان واسطه گری برای حضور بیشتر مردم در خدمات عام المنفعه از اقداماتی است که کمتر به این مهم پرداخته می‌شده است که حائز اهمیت است.

در بیستمین روز از اسفند ماه:

بازدیداستاندار مازندران از واحد تولیدات سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری ساری
ساری – دهقان – سلامی، استاندار مازندران پس از بازدید و اعلام رضایتمندی از عملکرد سازمان فضای سبز شهرداری ساری، طی دستوری رویکرد کاشت انواع گونه های بومی و جنگلی این سازمان را به تمام شهرداری های استان مازندران ابلاغ نموند.به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری ساری به نقل از سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری مرکز استان، صبح امروز ۲۱ اسفند ۹۶ محمد اسلامی، استاندار مازندران، عباسعلی نوبخت، معاون امور جنگل سازمان جنگل ها، مراتع و ابخیزداری کشور و همچنین ناصری، رئیس مرکز بذر و اصلاح ژنتیک با همراهی رازع، مدیرعامل سازمان پارک ها و فضای سبز شهرداری ساری از واحد تولیدات این سازمان بازدید به عمل آوردند. طی این بازدید مدیر عامل سازمان، گزارش کلملی از فعالیتهای صورت گرفته در حوزه تولیدات، جابجایی و حفظ درختان در مسیر پروژه های عمرانی و همچنین رویکرد سازمان مبنی بر کاشت گونه های بومی و جنگلی در شهر ساری ارائه داد. استاندار مازندران ضمن اعلام رضایتمندی از اقدامات خوب شهرداری ساری بیان داشت: با این اقدامات موثر و بهینه، شهر ساری تبدیل به بانک ژن گیاهان بومی شمال کشور خواهد شد.

برگزاری مسابقات کشتی با چوخه قهرمانی کشور در ملارد

ملارد – مژگان علیقار داشسی – مسابقات کشتی با چوخه قهرمانی کشور، گرامیداشت شهدای ورزشکار و شهید محسن حججی در شهرستان ملارد برگزار شد. علیرضا صیغوری مسئول برگزاری مسابقات کشتی با چوخه گفت: در دهمین دوره از مسابقات کشتی با چوخه قهرمانی کشور ۱۲۰ کشتی گیر از ۱۷ شهرستان مطرح به صورت تک ححنفی با هم به رقابت می پردازند. علیرضا صیغوری افزود: هدف از برگزاری این مسابقات ، زنده نگه داشتن فرهنگ رشادت و دلاورمردی های شهدای انقلاب اسلامی و آئین ها و سنت های بومی کشور است. وی با اشاره به اینکه کشتی با چوخه بیش از ۲۰۰ سال قدمت دارد ، گفت: کشتی با چوخه تلفیقی از رشته های جودو، ووشو، آلیش، کوراش، کشتی آزاد است و ملی پوشان و نام آوران این رشته های ورزشی هم در این دوره از مسابقات شرکت کرده اند. صیغوری افزود: در این دوره از مسابقات چوخه کلان در وزنهای ۶۶، ۷۴، ۸۴، ۹۶ و به اضافه ۹۶ کیلوگرم با هم به رقابت می پردازند. رئیس اداره تربیت بدنی شهرستان ملارد افزود: علاوه بر اهدافی جوازین نفیس به نفعات اول تا سوم هر وزن، نام این افراد در فهرست پهلوانان ملی کشور ثبت و به اردوی تیم ملی کشتی با چوخه کشور معرفی خواهند شد.

برگزاری مراسم کاشت نهال در معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز – شبنم قجواند –مراسم کاشت نهال در معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با همکاری انجمن حامیان توسعه خوزستان به مناسبت هفته درختکاری برگزار شد.پیرو جلسات صورت گرفته مابین معاونت بهره برداری برق منطقه ای خوزستان با انجمن حامیان توسعه خوزستان در خصوص ایجاد فرهنگ درختکاری و ترغیب پرسنل این معاونت در امر نهال کاری و حفظ و مراقبت از محیط زیست مراسمی به مناسبت هفته درختکاری برگزار گردید. در این مراسم با همراهی انجمن حامیان توسعه خوزستان و پرسنل معاونت تعدادی نهال میوه در چند قسمت از محوطه معاونت بهره برداری کاشته شد.انجمن حامیان توسعه خوزستان از انجمن های فعال در کاشت نهال و ترویج این فرهنگ در استان به خصوص شهر اهواز است.



فرصت امروز

تلفن مستقیم: ۰۸۹۰۷۳۳۹۸

ایران زمین

www.forsatnet.ir شماره ۱۰۳۶

چهارشنبه ۱۵ ۲۳ اسفند ۱۳۹۶

پس از استفاده از بسته‌های فلزی، با استفاده از کف صابون اطمینان حاصل نمایید که گاز از محل اتصال و یا از بدنه خود شیلنگ به بیرون نشت نمی کند.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی



رئیس منطقه شمالغرب بانک شهر:

آماده‌ارائه تسهیلات بانکی به اعضای خانه مطبوعات آذربایجان شرقی هستیم

منابع بانک شهر در شمالغرب کشور رشد ۶۰ درصدی دارد

دیگر خدمات این بانک است. مدیر مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر نیز با اشاره به اینکه تکریم ارباب رجوع و ارائه خدمات مورد نیاز به مراجعان در کمترین زمان از اهداف اصلی بانک شهر است، گفت:افزایش ۶۰ درصدی منابع بانک شهر حاصل اعتماد عمومی شهروندان به این بانک است. حمیدرضا عظیمی افزود: با فعالیت بانک شهر در شهرها بیش از ۸۰ درصد تسهیلات آن برای اجرای پروژه های شهری به شهرداری ها تخصیص یافته است. وی با اشاره به ارزیابی نظام بانکی توسط مردم مدعی شد: در ارزیابی های انجام شده از شهروندان، بانک شهر محبوب ترین بانک در بین بانک های بخش خصوصی بوده و در بین بانک های دولتی و خصوصی نیز دومین بانک محبوب است.

در اختیار کارکنان شهرداری تبریز می باشد و ۶۴ درصد منابع این بانک در منطقه صرف شده است. رئیس منطقه شمالغرب بانک شهر از پرداخت تسهیلات نوسازی ۲ هزار تاکسی در تبریز نیز خبر داد و گفت: در طول سال جاری ۷۶۱ میلیارد ریال برای نوسازی ناوگان اتوبوسرانی تبریز و تاکسیرانی به افراد و شرکت های فعال در این زمینه تسهیلات پرداخت شده است. صلاحو افزود: افزایش چشمگیر منابع این بانک نشان از اعتماد مردم به بانک شهر و اقدامهای اعتمادانگیز این بانک است. وی خدمات دریافت وجه نقد در ساعت های غیراداری در شهرنت ها را از خدمات متمایز بانک شهر اعلام و اظهار کرد: ارائه خدمات متمرکز و مکانیزه پرداخت عوارض خودرو، ارائه تبریز کارت برای استفاده در مترو و اتوبوس های شهری تبریز از

مجرد در همایش سفرهای نوروزی جایگاههای سوخت خبر داد

سوخت مسافران نوروزی استان آذربایجان غربی بطور کامل تامین و ذخیره سازی شده است

مستمر نمازخانه جایگاهها و سرویسهای بهداشتی تاکید کرد. در این همایش سرسرهنگ شکری رئیس اداره سرفت پلیس آگاهی استان آذربایجان غربی ضمن تاکید به رعایت مسائل امنیتی در جایگاهها، نقش جایگاهها در اطلاع رسانی هشدارهای پلیسی را حائز اهمیت دانست و خاطرنشان ساخت: پلیس آگاهی با شماره تلفن ۱۳۰ در خدمت همه جایگاهها می باشد. برپایه این گزارش از دیگر سخنرانان این همایش، رئیس انجمن صنفی جایگاهداران منطقه، معاون بازرگانی و روسای روابط عمومی و ناحیه مرکزی بودند و نکات مهم در ارتباط با ارتقای وضعیت فعلی خدمات رسانی به مسافران نوروزی مطرح شد و در پایان همایش از جایگاهداران قابل تقدیر با اهدای لوحی تجلیل بعمل آمد.

ورود تعداد کثیری از مسافران نوروزی به این استان هستیم، مجرد در ادامه به ارائه خدمات مطلوب به مسافران و تجهیز و نظافت

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تاکید کرد

عبور از تابستان ۹۷ با تلاش مضاعف

می بایست بازدهی تجهیزات شبکه را ارتقا داد، همچنین باید نیروی انسانی و تجهیزات آمادگی ۲۴ ساعته جهت مقابله با ریزگردها و رو به رو شدن با شرایط خاص را داشته باشند. دشت بزرگ با بیان اینکه تابستان ما تابستان تقویمی نیست و از نیمه دوم فروردین ماه شاهد رشد بار تا اوایل مهرماه هستیم، گفت: باید خودمان را کاملاً مجهز کنیم و همه پرسنل حوزه ستادی برق منطقه ای هنگام با بهره برداری نواحی در این راستا همکاری نمایند. وی هدف نهایی شرکت را جلب رضایت مردم دانست و تصریح کرد: در ۲ سال اخیر در راستای اهداف سازمان تلاش های خوبی صورت گرفته است، با این حال شرکت در آمادگی کامل است تا تجربه متفاوتی را در تابستان ۹۷ نشان دهد.

به صورت مضاعف تلاش نموده و تامین بار خصوصاً در شرایط پیک بدون خاموشی انجام گیرد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان بیان کرد: با تغییر در روشها و شیوه های قدیمی شرکت

توسط مرکز آموزش شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

اولین کارگاه تخصصی ایمنی بارویکرد تجزیه و تحلیل حوادث محیط کار برگزار شد

برگزار گردیده است. وی با اشاره به اهمیت ایمنی در کار تصریح کرد: برگزاری چنین کارگاه هایی نیاز کاملاً ملموس در تحلیل حوادث بوده و با توجه به استقبال گسترده پیمانکاران و مسئولین پروژه ها از الزامات استانداردهای روز در کاهش ریسک و مخاطرات، برنامه ریزی لازم برای برگزاری کارگاه های تخصصی تر در دستور کار این واحد قرار گرفته است. لازم به ذکر است در این کارگاه پس از تحلیل حوادث توسط مصطفی خولمراد، رئیس ایمنی و آتش نشانی و پاسخ به سوالات حضار، پیشنهادات و دیدگاه های پیمانکاران جهت ارتقای سطح ایمنی و پیشگیری از حوادث جمع بندی و پس از تحلیل به منصه اجرا خواهد رسید.

نمایشگاه دستاوردهای بنیاد تعاون زندانیان اصفهان، آخرین نمایشگاه امسال

آموزشی در حوزه‌های مختلف نیز برای بازدیدکنندگان برگزار خواهد شد تا توانمندسازی بیش از پیش افراد مختلف جامعه در دستور کار قرار گیرد. همچنین در تمام مدت پنج روز برگزاری نمایشگاه، قرعه‌کشی‌هایی میان بازدیدکنندگان انجام خواهد شد و جوایز نفیسی به برندگان تعلق خواهد گرفت. نخستین نمایشگاه دستاوردهای بنیاد تعاون زندانیان استان اصفهان در حالی برگزار می‌شود که مهمترین مشکل زندانیان و خانواده‌های آنان، اشتغال است و توانمندسازی زندانیان نقش موثری در کاهش آسیب‌های اجتماعی دارد.

۲۷ اسفندماه به نمایش عمومی بگذراند. بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده، ۲۷ غرفه در زمینه‌های صنایع دستی، میلمان شهری، قطعات پیش ساخته بتنی و محصولات غذایی شامل نان خشک، شیرینی و رستوران در این نمایشگاه حضور خواهند داشت. صنایع دستی اجاجنی، تک چرم نقش جهان، مصنوعات فلزی ایده‌سازان حامی، صنایع دستی مازیار، رکسان مهر، ققنوس، پوشش طب علوی و صنایع دستی حیدری از جمله مراکز تولید و عرضه کالایی هستند که در نخستین نمایشگاه دستاوردهای بنیاد تعاون زندانیان استان اصفهان حضور دارند. در کنار این نمایشگاه، کارگاه‌های

سرپرست اوقاف و امور خیریه استان مرکزی خبرداد

آغاز طرح آramش بهاری از ۲۵ اسفند

متبرک‌کای که در طرح آرامش بهاری سازمان اوقاف مشارکت داشتند بازدید کردند. کارکرد بقاع متبرکه در تمام کار ویژه‌ها و مناسبت‌ها فرهنگی است. اجرای طرح آرامش بهاری از جمعه، ۲۵اسفند آغاز و تا ۱۵ فروردین ماه سال ۹۷ ادامه دارد. حجت‌الاسلام دلآوری اضافه

اراک – مینو رستمی – سرپرست اداره‌کل لوفاف و امور خیریه استان مرکزی گفت: هشتمین دوره طرح آرامش بهاری از ۲۵ اسفند ۹۶ تا ۱۵ فروردین سال ۹۷ با میزبانی ۸۵ بقعه در استان مرکزی اجرایی می‌شود.حجت‌الاسلام حسین دلآوری، سرپرست اداره‌کل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی، در نشست خبری آرامش بهاری که در این اداره‌کل برگزار شد گفت: امسال برای هشتمین سال متولی طرح آرامش بهاری به همت سازمان اوقاف و امور خیریه و واحدهای استانی و شهرستانی برگزار می‌شود. در این طرح زائرین و مجاورین بقاع متبر که از خدمات ارائه شده در طرح آرامش بهاری استفاده می‌کنند وی تصریح کرد: سال گذشته ۴۰۰میلیون زائر از بقاع

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۲۳ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۲۶ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای 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 حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۴۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نکته



شبکه بانکی شتاب ایران به شبکه میر روسیه وصل می‌شود

یکی از مشکلاتی که تحریم‌ها برای کشور ما و مبادلات بانکی به وجود آورده، عدم توانایی برقراری اتصال با بانک‌های خارجی است. کارت‌های عابربانک داخل کشور ما در اکثر نقاط دنیا بلااستفاده هستند و کارکردی برای گردشگران یا تاجار ندارند. از چندی پیش زمه‌هایی مبنی بر اولین اتصال کارت‌های شتاب ایرانی با سیستم بانکی روسیه به گوش می‌رسید که ظاهرا قطعی شده و به گفته «مسعود کرباسیان»، وزیر امور اقتصادی و دارایی این امر تا چند روز آینده به مرحله نهایی خواهد رسید.

کرباسیان ضمن تأیید این قرارداد تأثیر آن را روی مسئله توریسم مورد تأکید قرار داده و البته برای محقق شدن کامل این فرآیند گفته که دولت نیاز به زمان دارد: «انعقاد و نهایی شدن این قرارداد اثر مهمی در زمینه رفع نیازهای توریست‌ها دارد و همچنین بحث‌های زیادی از جمله مباحث تجاری و ارز ملی مطرح است که باید دنبال شود و به همین‌خاطر زمان بیشتری هم می‌گیرد، البته تأکید می‌کنم که رابطه کارگزاری بانک‌های ایران و روسیه به خوبی در حال اجراست.»

«پوریا محبی» کارشناس انفورماتیک کشورمان از اینکه نهایی شدن این فرآیند با این حجم تا تأخیر مواجه شده متعجب است و اعتقاد دارد که با وجود تحریم‌ها و روابط خوب ایران و روسیه، این اقدام باید مدت‌ها پیش انجام می‌شد.

وی به دیجیاتو می‌گوید: «از اوایل امسال آقای «ابوطالب نجفی» خبر از راه‌اندازی این سیستم تا آخر بهار ۹۶ داده بودند و در ادامه خود بانک مرکزی نیز در پاییز امسال بعد از مدت‌ها سکوت خبری اعلام کرد که تا پایان پاییز کار تمام خواهد شد. جدا از اینکه به جریان انداختن چرخه اتصال به بانک‌های روسی در سال ۱۳۹۶ هم به خودی خود دیر است، ولی گویا بالاخره تا قبل از پایان امسال شاهد برقراری نهایی آن خواهیم بود.»

او قرارداد برای توسعه یک سوییج بین‌المللی را اما مکمل این طرح عنوان می‌کند و اعتقاد دارد تا این قرارداد بسته نشود عملا اتفاق خاصی در چرخ اقتصادی کشور نخواهد افتاد: وی در نهایت این خبر را خبری خوش‌یمن عنوان و تعامل در شبکه بانکی کشورها را

با توجه به وضعیت تحریم‌های فعلی امری مثبت تلقی می‌کند که می‌توان آن را در استارت‌آپ‌های گردشگری حتی به صورت صحیح به کار برد.

معرفی استارت‌آپ



خرید و فروش پروژه‌های شخصی

نام استارت‌آپ: بیدیمو
وب سایت: bidimo.net
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: خرید و فروش پروژه‌های شخصی
توضیح بیشتر:

بیدیمو پلتفرمی است که بنیانگذاران، طراحان و برنامه‌نویس‌ها می‌توانند محصولات یا پروژه‌های شخصی خود را برای واگذاری در معرض دید عموم و همین‌طور جامعه خریداران و سرمایه‌گذاران معتمد بیدیمو قرار دهند.



بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۲۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

مدیر پرسش: مدبری با بیش از ۱۰ سال سابقه مدیریت هستم. در چند ماه اخیر، حجم بالای کارها موجب شده که به ناچار چندین موضوع را هم‌زمان با هم پیگیری و مدیریت کنم و این مسئله بر کیفیت تصمیم‌گیری‌ها و بهره‌وری کارم تأثیر گذاشته است. چطور می‌توانم این روند را متوقف کنم؟	
مدیر پرسش: مرحله باید وقفه‌های کاری خود را مدیریت کنید. بررسی کنید که کدام کارمندان یا مدیران‌تان بیشترین وقفه را در کار شما ایجاد می‌کنند و این مسئله را متوقف کنید. هرگاه می‌خواهید کار مهمی را انجام دهید، یک نفس عمیق بکشید و قابلیت دریافت ایمیل و تماس را در تلفن همراه خود خاموش کنید تا تمرکز خود را افزایش دهید. بستن چشم برای چند دقیقه، می‌تواند سطح استرس را کاهش دهد و میزان توجه	شما را بیشتر کند. با قرار دادن خود در لحظه، افکارتان را به سمت کاری که باید انجام دهید، هدایت کنید. به‌عنوان مثال اگر در یک جلسه کاری مهم نشست‌اید و ناخودآگاه به جلسه فردا فکر می‌کنید، دائماً به خود یادآوری کنید که در جلسه نشست‌اید و باید بیشترین استفاده را از زمانی که می‌گذارید، ببرید. شاید انجام این کار در ابتدا سخت به نظر برسد، اما به مرور و با کمی تمرین به آن عادت خواهید کرد.

مدرسه مدیریت

نقش اینستاگرام در تبلیغات آنلاین

در اینستاگرام، تصویر حرف اول را می‌زند. این‌هاست که هشتگ استفاده کنید: هشتگ‌ها ابزارهایی ساده و سریع برای نمایش هرچه بیشتر محصول یا سرویس شما به کاربران بیشتر است. ۳- محدود کردن محدوده جغرافیایی: با این کار به آسانی می‌توانید محدود دیده شدن محصول خود را مختص مشتریان احتمالی قرار دهید. ۴- مخاطبان را از دیگر شبکه‌های اجتماعی انتقال دهید: فیس‌بوک مخاطبان شما را به صورت اتوماتیک در اینستاگرام پیشنهاد می‌دهد. اما شما نیز به این مکانیزم اتوماتیک قانع نشوید و سعی کنید از تمامی مخاطبان خود در فیس‌بوک، در اینستاگرام نیز بهره ببرید. به لطف طراحی خاص برنامه اینستاگرام دسترسی به آن از طریق اسمارت فون‌ها بسیار ساده است،

مسیر موفقیت



مدیریت زمان، عادت میلیونرها

شکی نیست که یکی از رازهای موفقیت میلیونرها مدیریت زمان است. تحقیقات وجود سه عادت برنامه‌ریزی زمان را در این افراد مشترک یافته است. در سال‌های اخیر یک تحقیق روی ۲۰هزار نفر از صاحبان و مدیران کسب‌وکار انجام شد. با بسیاری از میلیونرها که دارای عاداتی مانند سختکوشی، ایده‌های هوشمندانه و مدیریت زمان بودند مصاحبه انجام گرفت. این بزرگان در حیطه خود موفق بودند زیرا آنها می‌دانستند که چگونه باید علاوه بر تأثیرگذاری، کارآمد نیز بود. این پژوهش نشان داد سه عادت زیر بین صاحبان کسب‌وکارهای کوچک مشترک بوده است:

عادت اول: تمرکز بر درختان، نه جنگل

در دنیای کامپیوتر، یک اصطلاح به نام «chunking down» وجود دارد که اساساً به معنی شکستن مجموعه‌های کامل و بزرگ به قسمت‌های کوچک‌تر است. تعداد زیادی از کارآفرینان فوق‌العاده موفق‌ی که با آنها مصاحبه شده، پروژه‌ها و اهداف بزرگ خود را به قسمت‌های بسیار کوچک‌تر تقسیم می‌کردند. این کار به آنها کمک می‌کند تا سریع‌تر و راحت‌تر دست به عمل بزنند و همچنین این کار به آنها حس جگندگی و غرور می‌دهد.

از خودتان بپرسید:

در حال حاضر کارهای بزرگی که در تلاش برای به سرانجام رساندن آنها هستم، کدامند؟

چگونه می‌توانم این کارها را به بخش‌های کوچک‌تر و قابل کنترل‌تر تقسیم کنم؟

عادت دوم: برای تکمیل یک کار، با انرژی زیاد اقدام می‌کنند

بسیاری از ما بدون اینکه احساس موفقیت یا رضایت از کار قبلی به ما دست بدهد، تا مراحل آخر یک کار یا پروژه بزرگ، در حالت انتظار به کارمان ادامه می‌دهیم و بعد تجدید قوا می‌کنیم، اما افراد موفق این گونه عمل نمی‌کنند. اینن میلیونرها عادت دارند که در حال انجام هر کاری چه کوچک و چه بزرگ، انرژی و روحیه را در محیط کار خود به گردش دربیاورند. آنها منتظر نمی‌مانند تا ۱۰۰درصد کارها انجام گیرد و بعد با یک جشن روحیه و انرژی خود را تجدید کنند، بلکه آنها هر زمان که قسمتی از کار تمام می‌شود، جشنی می‌گیرند و انرژی را در میان خود جاری می‌کنند.



از خودتان بپرسید:

چه پیشرفتی را در یک پروژه بزرگ انجام داده‌اید یا انجام می‌دهید، اما به خودتان به اندازه کافی پاداش برای تجدید قوی، نداده‌اید؟

عادت سوم: متعهد نسبت به تقویم کاری و

برنامه‌ریزی زمان

افراد موفق عادت دارند تا با مدیریت زمان تا تأخیر در امان بمانند. به عبارت ساده‌تر، برنامه‌ریزی زمان، اختصاص دادن واحدهای زمان به کارهایی است که قصد انجام آن را دارید. بیشتر میلیونرها برای ایجاد یک برنامه زمانی خوب مراحل ساده زیر را طی کرده بودند: زمان‌های اوج کارایی خود را پیدا کنید. هرکسی افت‌وخیز انرژی و سطح تمرکز را تجربه می‌کند. با دانستن ساعات اوج کارایی خود می‌توانید یک برنامه زمانی متناسب با ویژگی‌های خودتان تنظیم کنید. برای انجام هر کار وقت مشخصی تعیین کنید. با در نظر گرفتن زمان‌هایی که در اوج کارایی خود هستید، به تقویم کاری‌تان مراجعه کنید و برای روز یا روزهایی که باید یک کار مشخص را انجام دهید، زمان‌بندی کنید. واحدهای زمانی‌که میلیونرها برای خود انتخاب می‌کردند از ۱۵ تا ۴۵ دقیقه متغیر بود و از طرفی آنها هر چند ساعت یک استراحت ۱۰ دقیقه‌ای به مغز خود می‌دادند تا دوباره آماده پردازش داده‌ها شود.

در نهایت، اینکه تنها این برنامه‌ریزی را در خاطر داشته باشید کافی نیست، بلکه باید آن را مکتوب کنید. برای مکتوب کردن برنامه‌های‌تان می‌توانید از یک نرم‌افزار یا روش قدیمی نوشتن در دفتر سالنامه استفاده کنید؛ درهرصورت نوشتن برنامه‌ها امری کلیدی است. از خودتان بپرسید: چه‌کاری را به خاطر سپرده‌ام تا انجام شود و حالا باید برای آنها برنامه‌ریزی و زمان‌بندی کنم؟

اکثر ما می‌دانیم که چه باید بکنیم و چگونه باید آن کار را انجام بدهیم. سؤال این است اغلب چه چیزی باعث می‌شود تا به نظم و انضباط عادت نکنید و بیشترین کارایی را نداشته باشید؟ کمی ببینیدشید، شاید شما با میلیون شدن تنها به‌اندازه چند عادت برای برنامه‌ریزی فاصله داشته باشید.

منبع: inc/zoomit