

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

جواب منفی وزیر راه و شهرسازی به افزایش سقف
تسهیلات مسکن

مسکن گران می‌شود؟

بازار مسکن به بیش از ۹۰ درصد افزایش قیمت در یک
بازه زمانی یک ساله رسیده است. بعضی تحلیل‌ها از عدم
ظرفیت این بخش در جذب سرمایه و افزایش قیمت
بیشتر مسکن می‌گویند و بعضی رشد بیشتر...

۳

از خداحافظی سربازها با بودجه تا پرداخت مالیات توسط آستان قدس

آخرین تحولات
بودجه ۹۸

با تصویب نهایی مجلس، دیگر فرصتی برای خرید خدمت سربازان مشمول در بودجه ۹۸ فراهم نیست و آنها
بعد از چهار سال از بودجه خداحافظی می‌کنند، اما این تنها مصوبه مهم مجلس در روز گذشته نبود و نمایندگان
در راستای کمک مالیاتی به دولت، در مصوبه‌ای مهم «آستان قدس رضوی»، «ستاد اجرایی فرمان حضرت امام
(ره)» و «بنگاه‌های اقتصادی نیروهای مسلح» را موظف به پرداخت مالیات کردند. همچنین نمایندگان مجلس در
مصوبه‌ای دیگر مقرر کردند سود دریافتی ناشی از سپرده‌های دارای مجوز دستگاه‌ها به عنوان درآمد اختصاصی...

۴

ماجرای تحریم نفتی ایران به کجا می‌رسد؟

۳ سناریو برای آینده نفت ایران

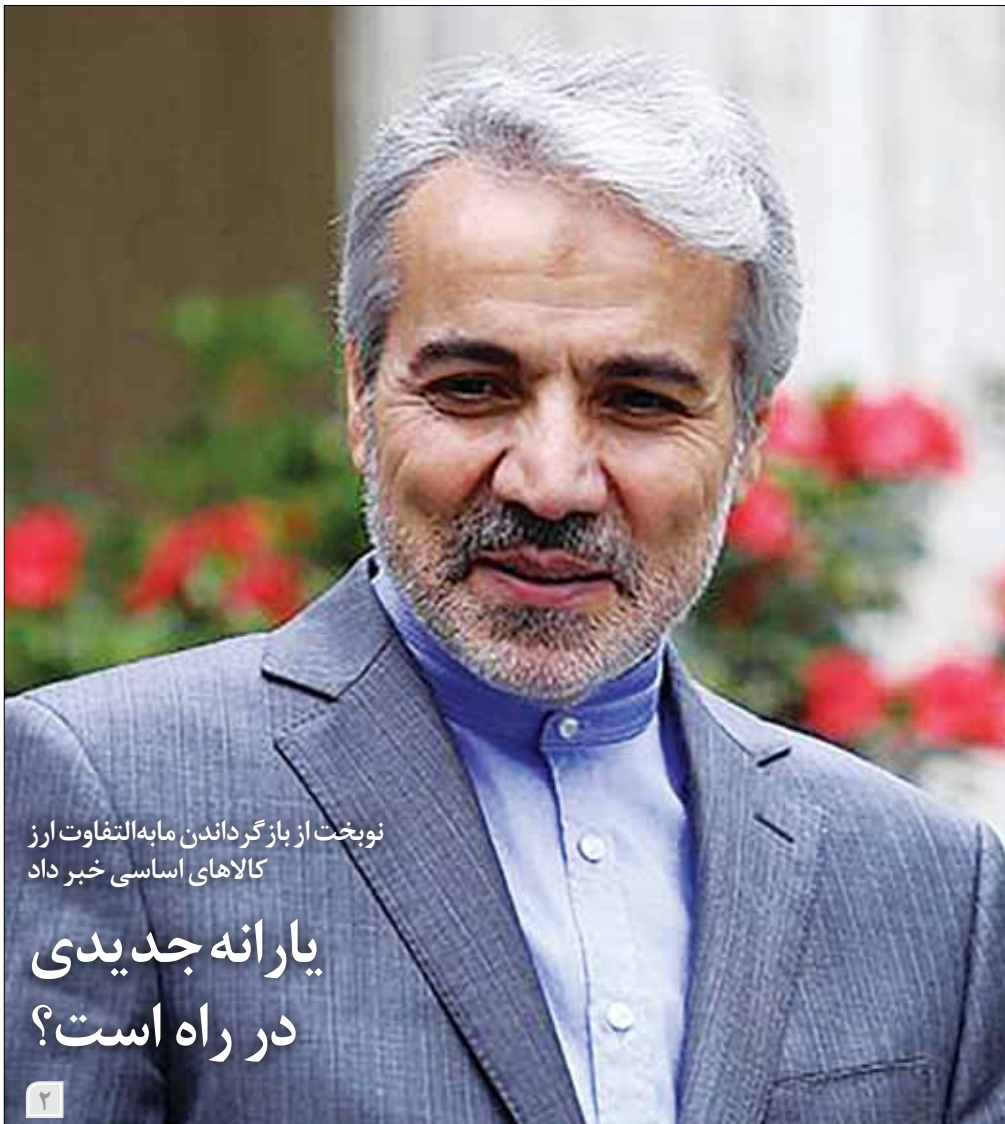
۲

مدیریت و کسب و کار

استعفای هم‌بنیانگذار توئیتر
پس از ۱۲ سال فعالیت

- نکته کلیدی که هنگام شروع کسب و کار باید بدانید
- چگونه کارمندان مسن تر و باتجربه تر را مدیریت کنیم
- راهکار سریع و خلاقانه در راستای افزایش درآمد
- یادگیری ایده‌های بازاریابی از دل فیلم و سریال
- توسعه جایگاه برنمان با استفاده از هدایای ویژه
- ۷ قاعده کلی برای طراحی بنرهای تبلیغاتی موثر

۸ تا ۱۶

نوبخت از بازگرداندن مابه‌التفاوت ارز
کالاهای اساسی خبر دادیارانه جدیدی
در راه است؟

۲

رئیس‌جمهور در جمع مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآفرین:

پیشرفت علم و دانش از آزادی شروع می‌شود

نیاز دارد، گفت: اگر ارتباط علم و فناوری با دانشگاه، صنعت، تولید و
بازار ضعیف باشد، آن فناوری نمی‌تواند به راحتی توسعه پیدا کند و
چنانچه در اینگونه ارتباط اشکالی وجود داشته باشد، بی‌تردید روند
رشد را محدود و کند می‌کند.

روحانی با بیان اینکه بالاترین نشاط را گروهی برخوردار هستند که
خلاقیت دارند، اظهار داشت: باید به محقق و دانشجو فرصت خطا و
جبران آن داده شود و بایستی همه فرصت‌ها را برای نسل جوان فراهم
آورد، چه‌بسا ممکن است محقق در یک فناوری به نتیجه‌ی نهایی نرسد،
اما باید فرصت و امکانات لازم را مجدداً برای فعالیت وی فراهم سازیم
تا به نتیجه مطلوب نایل آید.

رئیس‌جمهور افزود: در دوران جنگ تحمیلی بسیاری از کارها به
نتیجه‌ی نهایی نمی‌رسید، اما وقتی حوصله، فرصت و امکانات بعدی را
برای انجام آن کار فراهم می‌کردیم، نتیجه‌ی نهایی نیز حاصل می‌شد.
روحانی با اشاره به اینکه شرایط امروز کشور هم خوب و هم سخت
است، اظهار داشت: یکی از اعتقادات و باورهای دولت از ابتدای کار در
سال ۹۲ تاکنون بر این بوده که علم نیز همانند هنر، فناوری، اخلاق
و ایمان، مرز نمی‌شناسد و مؤلفه‌های علمی در همه جای دنیا یکسان
است و مرزی ندارد.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: در حوزه فناوری نیز مرز معنا ندارد
و کمتر فناوری است که ۱۰۰ درصد آن را یک فرد و یا یک کشور به
طور کامل در اختیار داشته باشد و چه‌بسا برخی از قطعات یک محصول
را از سایر کشورها تأمین می‌کنند و این نیازمند وجود ارتباط با سایر
کشورهاست.

روحانی با تأکید بر ضرورت وجود ارتباط سهل با دنیا، گفت: یکی از
وظایف دولت برقراری ارتباط سهل با جهان است؛ در چنین شرایطی
برخی از کشورها به فکر احداث دیوار در مرزهای خود افتاده‌اند که در
تأمین بودجه آن با کنگره با مشکل مواجه هستند، اینها همچنین برای
ویزا و علم نیز قائل به مرز و دیوار هستند در حالی که نمی‌دانند تمام
پیشرفت‌های‌شان در سایه این بوده که دیوار نداشتند.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: اگر آمریکا رشد و پیشرفت دارد این
پیشرفت با حضور ملیت‌های کشورهای مختلف در این کشور به‌وجود
آمده است و زمانی به مرز علم و دانش و پیشرفت رسیدند که دیوار
نداشتند.

روحانی تصریح کرد: هر کشوری اطراف خود دیوار بکشد بدون تردید
رشد و پیشرفت نخواهد کرد، لذا باید بتوانیم با متفکرین و دانشمندان
کشورهای مختلف و همسایه رابطه نزدیک داشته باشیم.

رئیس‌جمهور افزود: بسیاری از فناوری‌های جدیدی که در داخل
کشور ساخته می‌شود، ضمن تأمین نیاز داخلی باید صادر شود و این
زیربنای دیگری است که دولت باید آن را ایجاد کند و فضای مناسب را
برای ارتباط با جهان آماده سازد.

روحانی با اشاره به اینکه امروز کشورمان با فشار و تحریم مواجه
است، گفت: برخی کشورها می‌دانند که راه‌کند کردن روند رشد و
پیشرفت، تحریم و بستن راه‌ها است؛ البته این کار آنها ضمن ایجاد
مشکل انگیزه‌هایی را در داخل کشورمان تقویت می‌کند تا به خاطر
فشار تحریم، قطعه‌ای که آن را وارد می‌کردیم، بتوانیم آن را در داخل
کشور تولید کنیم و در این راستا صنعت ما باید جرأت استفاده از
محصولات داخلی را داشته باشد.

رئیس‌جمهور تلاش در مسیر خودکفایی را گامی عملی در مبارزه
با استکبار و قدرت‌های بزرگ دانست و با بیان اینکه روابط دولت با
شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآفرین سهل‌تر خواهد شد، گفت هدف
تحریم‌ها، کاستن از رشد فناوری است و ما باید از تحریم‌ها به عنوان
فرصتی برای رشد فناوری‌ها بهره بگیریم.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حسن روحانی روز شنبه در
جمع مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآفرین گفت: آمریکا زمانی با
جذب متخصصان دنیا پیشرفت کرد که دورش دیوار نکشیده بود و هر
کشوری دور خود دیوار بکشد نابود می‌شود و پیشرفت نمی‌کند.

رئیس‌جمهور آزادی‌اندیشه را اولین زیربنا برای پیشرفت در
عرصه‌های مختلف علمی، اجتماعی و سیاسی دانست و گفت: معتقدیم
پیشرفت در علم و فناوری در سایه آزادی‌اندیشه و محیط مناسب
انجام می‌گیرد و دولت، حکومت و نظام موظف هستند این زیرساخت
را فراهم سازند.

روحانی پارک فناوری پردیس را یکی از مراکز بسیار ارزشمندی که
می‌تواند مبادایی برای تحولات بسیار خوب باشد، توصیف کرد و گفت:
طی پنج سال گذشته اقدامات بسیار خوبی در حوزه علم و فناوری
انجام شده که بیشترین مسئولیت آن بر دوش شرکت‌های دانش‌بنیان
و معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری بوده است و در این عرصه
تمام دستگاه‌ها و ارگان‌ها به طور شبانه‌روزی در تلاش و کوشش بوده‌اند
تا زیربنای لازم را برای حرکت فناوریانه به وجود آورند.

رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه آزادی‌اندیشه اولین زیربنا برای رشد
و توسعه فناوریانه است، گفت: باید شرایط و محیط آزاد برای طرح فکر
و ایده در زمینه‌های مختلف اجتماعی، سیاسی و علمی در کشورمان
وجود داشته باشد.

روحانی با اشاره به اینکه علم و دانش پایه اصلی فناوری است، اظهار
داشت: برای اینکه روند علم و دانش شتاب پیدا کند، باید در دانش‌های
پایه رشد یابد و چنانچه در علوم پایه رشد نکنیم، ستون‌های اصلی برای
ایجاد ساختمان روی آن وجود نخواهد داشت.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه اگر استاد دانشگاه و دانشجو برای بیان
دیدگاه و اظهارنظر خود آزاد نباشد، امکان پیشرفت نیز وجود ندارد،
خاطرنشان کرد: هنوز هم فکر نمی‌کنم آن میزان آزادی که در دوران
خودمان در ۴۰ الی ۵۰ سال گذشته در حوزه علمیه قم وجود داشت،
در دانشگاه‌ها ما وجود داشته باشد. در آن دوران در حوزه علمیه یک
عالم و استاد، تمام علمای بزرگ و نظرات آنها را نقد می‌کرد و کنار
می‌گذاشت و گاهی حتی دیدگاهی که روی آن علما و فقهای بزرگ
اجماع داشتند به راحتی توسط مدرس رد می‌شد و نام بزرگ‌ترین فقها
را می‌آوردند و می‌گفتند که اشتباه کردند و در همان جلسه شاگرد نیز
به راحتی اظهارنظر مدرس را مورد اشکال قرار می‌داد.

روحانی گفت: دولت مهم‌تر از آماده‌سازی زیرساخت‌های فیزیکی
موظف است زیرساخت‌های حقوقی را فراهم سازد، چرا که یک فناوری
و اختراع برای به ثبوت رسیدن با ده‌ها پیچ و خم حقوقی و مقرراتی
مواجه است، لذا دولت و مجلس باید زیرساخت‌های حقوقی و مقرراتی
را با کمک یکدیگر به وجود بیاورند و چنانچه این زیرساخت‌ها، آماده
باشد، دانشجو و محقق می‌تواند در محیط مناسب به رشد و شکوفایی
برسد.

رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه رشد فناوری به پیوستگی و وابستگی

بانک پاسارگاد
بنابر اعلام

آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

امکانات سامانه همراه بانک پاسارگاد:

- پشتیبانی از ساعت هوشمند سیستم عامل اندروید
- امکان ورود با اثر انگشت (حداقل نسخه اندروید ۶ باشد).
- امکان ورود با تشخیص چهره در گوشی های آیفون

خدمات سپرده شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات سپرده‌ها
- مشاهده صورت حساب سپرده‌ها به همراه نمودار گردش سپرده
- امکان یادداشت گذاری بر روی گردش سپرده
- انتقال وجه داخلی و بین بانکی (پایا و ساتنا)
- انتقال وجه مستمر (دوره ای) داخل بانکی و بین بانکی
- پرداخت قبض با سپرده

خدمات تسهیلات شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات تسهیلات
- مشاهده ریز اقساط تسهیلات
- پرداخت قسط

خدمات کارت شامل:

- دریافت موجودی کارت (کارت های بانک پاسارگاد)
- دریافت ده گردش آخر کارت
- پرداخت قبض همراه اول از طریق شماره موبایل
- انتقال وجه کارت به کارت (شتابی)
- انتقال وجه کارت به سپرده (سپرده های بانک پاسارگاد)
- پرداخت قبض (با امکان اسکن بارکد)
- خرید شارژ تلفن همراه (همراه اول، ایرانسل، رایتل و تالیا)
- تغییر رمز اینترنتی (رمز دوم) کارت (کارت های بانک پاسارگاد)
- مسدود نمودن کارت



همراه بانک پاسارگاد

- پرداخت اقساط دیگران ■ نمایش آخرین ورودهای کاربر ■ افزودن یادآور چک
- غیرفعال سازی رمز دوم کارت ■ فعال سازی و غیرفعال سازی رمز یکبار مصرف کارت (رمز پویا)
- دریافت رمز یکبار مصرف کارت (خدمات کارت) ■ امکان تبدیل شماره شبا به شماره سپرده و بالعکس
- جستجو و مسیریابی شعبه های بانک ■ امکان مشاهده و پیگیری لیست تراکنش‌ها ■ دریافت فابل گردش سپرده

یادداشت

سال ۹۸ سال سختی برای اقتصاد ایران است؟

 محمد لاهوتی
 رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

سال ۹۷ چه از نظر رخدادهایی که در حوزه ارز شاهد آن بودیم، چه از نظر خروج آمریکا از برجام، سال پرفراز و نشیبی برای اقتصاد ایران بود. سال ۹۷ برخلاف انتظارها سالی متفاوت از سال ۹۶ بود و با وجود فشارهای خارجی، تصمیم‌های شتاب‌زده دولت هم به التهاب شرایط کمک کرد. نتیجه آن بود که در همه شئون اقتصادی، چه در صادرات و واردات و چه در تولید به رشد مثبت نرسیدیم و تقریباً در بعضی موارد رشد منفی بوده و میزان فاصله از رشد مثبت یا صفر هم زیاد بوده است. ما با چنین وضعیتی سال ۹۸ را آغاز می‌کنیم درحالی‌که در حوزه سیاست‌گذاری ارزی و صادرات و تحریم‌های خارجی هم وضعیت سخت‌تری خواهیم داشت. فکر می‌کنم در سال ۹۸ دولت سیاست‌های انقباضی را ادامه می‌دهد و به سمت مدیریت بیشتر هزینه‌کرد ارزی حرکت می‌کند بنابراین سال ۹۸ سال سخت‌تری برای اقتصاد ایران نسبت به سال ۹۷ است. پیمان‌سپاری ارزی به دغدغه جدی صادرکنندگان تبدیل شده و تا این دغدغه برطرف نشود، نمی‌توان انتظار بهبود روند صادرات را داشت. در مصوبه مجلس مسئله ارز به امانت و عدم بازگشت آن به خیانت در امانت ربط داده شده است. با وجود چنین رویکردهایی ورود افراد جدید به صادرات کمتر ممکن است و کسانی که اکنون در این حوزه فعالیت می‌کنند هم سراغ بخش‌های کم‌خطرتر خواهند رفت. پیامد این وضعیت کاهش صادرات و کاهش تولید است. امیدوارم که پیش‌بینی‌ها و برداشت‌های ما از سال ۹۸ به نوع دیگری رقم بخورد اما شواهد وضعیت سخت‌تری را نوید می‌دهد.

ما در کلیات با دولت موافقیم و هیچ مخالفتی با دولت درباره بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد نداریم. از نظر ما این مطالبه به حق دولت است و صادرکنندگان هم به طور قطع ارز را به چرخه اقتصاد باز می‌گردانند، اما در روش‌ها اختلاف نظر وجود دارد. ما پیشنهادهاتی ارائه کردیم اما کمتر از سوی دولت شنیده شده است. در این بخش به همراهی بیشتر دولت نیاز داریم و اینکه صدای بخش خصوصی را بشنود و اصلاحات را براساس واقعیت‌های موجود به مرحله اجرا درآورد و هر برنامه‌ای را براساس این واقعیت‌ها تنظیم کند. تعامل با بخش خصوصی در شرایط کنونی هم به نفع دولت و هم به نفع صادرات کشور است تا با همکاری هم از شرایط ارزی کنونی به خوبی گذر کنیم. درواقع هم باید منویات دولت برآورده شود و هم صادرات آسیب نبیند.

واقعیت این است که جلسه‌های متعددی برگزار شده، از ریاست بانک مرکزی و کارشناسان بانک مرکزی تا وزیر صمت و معاونت‌ها همه با بخش خصوصی جلسه برگزار کرده‌اند، اما خروجی کار آنچه پیش‌بینی می‌کردیم نبوده است. همچنان سیاست‌هایی به اجرا در می‌آید که به دغدغه‌های صادرکنندگان اضافه می‌کند. این در حالی است که از محل فروش نفت و ارز نفتی هم در تنگنا قرار گرفته‌ایم، بنابراین باید در حوزه صادرات فضا را برای ارزآوری بیشتر فعالان اقتصادی بازتر کنیم. صادرکنندگان نمی‌گویند که ارز را باز نمی‌گردانند، ما با دولت تنها در حوزه مسیر بازگشت و روش‌ها اختلاف نظر داریم.

واردات کالا توسط صادرکننده یکی از مسائل است. تا حدودی مشکلات در این زمینه برطرف شده و سقف ۵۰۰ هزار دلار برداشته شده است و میانگین واردات سه سال گذشته و الزام به فعالیت در این حوزه هم رفع شده است، اما اصل مطلب واگذاری ارز صادراتی به اشخاص ثالث است و در این زمینه همچنان با مشکل رو به رو هستیم. همه صادرکنندگان واردکننده نیستند یا نیاز به واردات کالا ندارند چراکه تولیدکننده نیستند. بسیاری از صادرکنندگان صرفاً به عنوان تاجر فعالیت می‌کنند ضمن اینکه واردات مثل صادرات یک امر تخصصی است و اینکه همه را ملزم به انجام همه کاری بکنیم، شایسته نیست و بر همه حوزه اثر منفی بر جای می‌گذارد. این در حالی است که اگر امکان واگذاری از صادراتی روان شود، صادرکننده بتواند ارز را به واردکننده منتقل کند و ثبت سفارش تسهیل شود، بسیاری از مشکلات صادرکنندگان رفع خواهد شد.

اقتصاد مقاومتی؛ کلید عبور از بحران‌ها

 مهدی کرباسیان
 معاون سابق وزیر صنعت، معدن و تجارت

اقتصاد مقاومتی هنوز جامه عمل نپوشیده است این در حالی است که بررسی‌ها نشان می‌دهد ایران با تحقق مبانی پیش‌بینی‌شده در اقتصاد مقاومتی می‌تواند از بحران‌ها عبور کند، اما دلیل اصلی عدم تحقق اقتصاد مقاومتی در شرایط کنونی چیست؟ به نظر می‌رسد دلیل اصلی آن است که هنوز اتفاق نظری بر سر اینکه اقتصاد مقاومتی چیست و برای تحقق آن چه باید کرد، وجود ندارد و تصمیم‌گیران کشور به اهمیت موضوع پی نبرده‌اند. حال برای تحقق این هدف، جدا از این ایجاد وحدت نظری چه باید کرد؟ بایستی قبول کرد برای اجرای این اصل مهم سرمایه‌گذاری و جذب سرمایه بسیار مهم است و با بودجه محدود کشور این امر مهم حاصل نمی‌شود. اقتصاد ایران سال‌هاست تحت تأثیر عوامل بیرونی با بحران‌های فراوانی روبه‌رو می‌شود. کاهش وابستگی به نفت در سالیان متعدای در دستور کار پیگیری دولت‌هاست و هدف غایی رسیدن به اقتصادی با قابلیت بالایی در داخل و توانایی عرضه خود در نظام بین‌المللی است. آیا چنین هدفی قابل دستیابی است؟ پاسخ صراحتاً مثبت است، کافی است به ویژگی‌ها و ابزارهای در اختیار این اقتصاد نگاهی گذرا بیندازیم.

کمبود منابع داخلی با تکیه بر سرمایه‌های خارجی قابل حل است. ایران از یک سو می‌تواند با اتخاذ تدابیری سرمایه‌های خارجی را بیش از پیش جذب کند و از سوی دیگر با اتخاذ تصمیمات جسورانه، منابع ایرانیان خارج از کشور را به سمت تولید هدایت کند. در این راستا حمایت از بخش خصوصی واقعی نیز الزامی است، اما اگر عزمی برای تحقق این هدف وجود دارد، کاهش بوروکراسی پیچیده و بهبود فضای کسب و کار باید در دستور کار قرار گیرد. در این صورت می‌توان به رشد و توسعه اقتصاد در ایران، به رغم تمامی مشکلات کنونی امیدوار بود. این سخن تنها ایده و برنامه و آرمانی دور از دسترس نیست. نگاهی به واقعیات موجود نشان می‌دهد زیرساخت‌های توسعه در کشور وجود دارد و با این امکانات سخن از جهش و توسعه حرفی گزاف نیست. واکسینه کردن اقتصاد برابر بحران‌های بروززا با اصرار بر اقتصاد مقاومتی و پیادسازی آن می‌تواند مشکلات کشور را رفع کرده و راه را بر خطرهای دوباره ببندد.

یارانه جدیدی در راه است یا مبلغ یارانه‌ها افزایش می‌یابد؟ پاسخ این سوال را می‌توان از صحبت‌های محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه دریافت که به تازگی از تصمیم دولت برای بازگرداندن مابه‌التفاوت نرخ ارز واردات کالاهای اساسی به مردم خبر داده است.

به گزارش خبرآنلاین، از پس هشت سال پرداخت یارانه نقدی که تبعات توری را به اقتصاد ایران تحمل کرد، حالا طرحی درخصوص بازگرداندن مابه‌التفاوت ارز رسمی واردات کالاهای اساسی برمبنای نرخ ۴۲۰۰ تومان تا ارز نیمایی به مردم در دستور کار است. این رقم امسال ۶۰ هزار میلیارد تومان شده است و سهم هر ایرانی از این اعتبار ۷۴۰ هزار تومان می‌شود. نوبخت تأکید دارد دولت حاضر است به شرط عدم افزایش قیمت‌ها این مبلغ را از واردکننده و تولیدکننده دریافت نکند.

دریافت نقدی مابه‌التفاوت ارزی با دریافت کالایی؟

فصل اول داستان ارز ۴۲۰۰ تومانی با خیز شدید دلار برای فتح قیمت‌های بالاتر رقم خورد. وقتی نرخ دلار رو به افزایش گذاشت، در روزهای پایانی فروردین بود که دولت اعلام کرد ارز تک‌نرخ‌ی است و خرید و فروش ارز به قیمتی بالاتر از ۴۲۰۰ تومان ممنوع است. این اما همه ماجرا نبود. از پس اعلام تک‌نرخ‌ی شدن ارز نیز وضعیت چندان عادی نشد و رکوردشکنی‌های دلار هر روز تداوم یافت. تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی ابتدا برای واردات کالا و سپس برای واردات کالاهای اساسی با هدف پیشگیری از افزایش قیمت در دستور کار قرار گرفت، اما نتیجه چندان مطلوب نبود. از پس رشد بی‌حجابی تورم، قیمت کالاهای اساسی نیز رشدی متناسب با نرخ تورم عمومی را تجربه کرد در حالی که قیمت ارز تخصیصی برای واردات آن ۴۲۰۰ تومان بود.

حالا معلوم می‌شود بسیاری از اقلامی که با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد بازار

نوبخت از بازگرداندن مابه‌التفاوت ارز کالاهای اساسی خبر داد

یارانه جدیدی در راه است؟



یارانه‌های پنهان یا اعطای این مابه‌التفاوت به واردکننده و تولیدکننده و عدم انتفاع مصرف‌کننده از آن، شیوه‌های جدید در دستور کار قرار گرفته است.

البته نوبخت تبصره‌ای را نیز در سخنان خود به کار گرفت و تأکید کرد دولت حاضر شده این مابه‌التفاوت را از واردکنندگان و تولیدکنندگان دریافت نکند، به شرط اینکه قیمت کالاها نیز افزایش نیابد؛ اقدامی که تاکنون صورت گرفته اما مانعی بر سر راه افزایش قیمت‌ها نبوده است.

چه کسانی یارانه می‌گیرند؟

پرداخت این مابه‌التفاوت به نظر می‌رسد مکانیزمی مجزا از پرداخت یارانه نقدی داشته باشد. دولت و مجلس چند سالی است که در تکاپوی کاهش فهرست دور و دراز یارانه‌بگیران در ایران هستند و مفاد قانون بودجه نیز این پیش‌بینی را برای سال آینده در خود دارد، اما با این حال مابه‌التفاوت نرخ ارز رسمی برای واردات کالاهای اساسی یعنی مبلغ ۴۲۰۰ تومان به ارز تخصیصی برای واردات کالا یعنی ارز نیمایی که غالباً رقمی در کانال ۸هزار تومان است، قرار است در قالب دستورالعمل مشخصی به مردم تعلق گیرد تا موجبات تقویت قدرت خرید را فراهم کند.

برخی می‌گویند این بازگرداندن می‌تواند نه‌تنها در قالب نقدی که در قالب کالایی باشد. امسال نیز دولت با هدف حمایت از سبد معیشت سبد حمایتی ۲۰۰ هزار تومانی را به ۱۶ میلیون خانوار. تاکنون اختصاص داده است.

خبرهای رسیده از جلسات متعدد مسئولان در این خصوص دلالت بر آن دارد که وزنه بازگرداندن کالایی این اعتبار به مردم سنگین‌تر از شکل نقدی بازگرداندن آن است. هرچه هست سال آینده حمایت‌های متفاوتی در این قالب در راه است.

ماجرای تحریم نفتی ایران به کجا می‌رسد؟

۳ سناریو برای آینده نفت ایران

پیش آمده بین آمریکا و دیگر کشورها، از جمله راهکارهای مقابله با شرایط کنونی صنعت نفت است.

این تحلیلگر حوزه انرژی برای مقابله با تحریم‌ها راهکارهایی را پیشنهاد کرد که ادامه صادرات نفت، بازگرداندن وجوه صادراتی در شرایط قفل‌بودن سیستم انتقال پول بانک‌ها و سوئیفت، پرداختن به نوسازی صنعت در سطح توان فنی، مالی و ملی، بهبود راندمان و کاهش هزینه‌ها در عملیات اکتشاف و تولید، حفظ و نگهداری از مخازن و تلاش جهت جلوگیری از هدررفت ظرفیت‌های بزرگی از آن است.

بررسی وضعیت نفت ایران در ۳ شرایط

وی درباره وضعیت نفت ایران در شرایطی که این صنعت در حالت خوش‌بینانه قرار داشته باشد، گفت: در این شرایط اس پی وی به صورت گسترده و قانع‌کننده فعال می‌شود. با برخی از بانک‌های اروپا مانند EIH و بانک‌های چینی مثل کنلون و بعضی بانک‌های هندی همکاری بهتری صورت می‌گیرد. معافیت‌های هشت کشور واردکننده نفت ادامه می‌یابد و تولید اوپک کاهش یافته و رشد قیمت‌ها بهتر می‌شود.

به گفته او، در این شرایط، تهاوت نفت با کالا و تجهیزات مخصوصاً با همسایگان انجام می‌شود و کشورهای نیازمند مانند ژاپن، ایتالیا، هند، یونان، چین، کره جنوبی و آفریقای جنوبی در سطح بخش خصوصی و بورس می‌توانند مورد مذاکره باشند و نفت بیشتری بگیرند. همچنین بانک‌های سوییس، آلمان، چین، عمان و روسیه می‌توانند در روند انتقال پول مورد مذاکره قرار بگیرند. در این حالت شاید بتوان سهم نفت در بودجه سال ۱۳۹۸ یعنی صادرات ۱.۵ میلیون بشکه را تحقق بخشید. این تحلیلگر حوزه انرژی درباره سنناریوی متوسط با همان بینابین توضیح داد: در این شرایط، اس پی وی به‌صورت بسیار محدود و در حد نگهداری وجوه صادراتی در بانکی ویژه، صرفاً برای موارد بشردوستانه و نیز بعضی کالاها و خدمات همان کشورها با محدودیت‌های فراوان نظیر عدم صدور فناوری‌های پیشرفته و یا مصرف دوگانه خواهد بود. در این صورت، مشتریان نفتی اروپایی یا با گرفتن معافیت و یا با حمایت



دریچه

شمارش معکوس برای تعیین دستمزد ۹۸ از امروز شروع می‌شود

وعده معاون وزیر کار به کارگران

مذاکرات تعیین دستمزد ۹۸ کارگران در حالی از امروز آغاز می‌شود، که به گفته معاون وزیر کار باید تصمیمی متفاوت از سال‌های گذشته درباره افزایش قدرت خرید کارگران گرفته شود. به گزارش مهر، با تشکیل دویست و هشتادمین نشست شورای عالی کار در روز یکشنبه پنجم اسفندماه با دستور کار بررسی دستمزد کارگران، رسماً مذاکرات مزدی سال ۹۸ آغاز می‌شود. شورای عالی کار که طبق قانون با ترکیب اعضای کارگری، کارفرمایی و دولت، وظیفه تعیین دستمزد سالانه کارگران را برعهده دارد، در مدت باقی‌مانده تا پایان سال ۹۷ باید در مورد دستمزد حدود ۱۴ میلیون کارگر کشور تصمیم‌گیری کند.

اما مذاکرات مزدی در حالی امسال رنگ و بوی خاص‌تری نسبت به سال‌های گذشته به خود گرفته که نمایندگان کارگری به دلیل شرایط ویژه اقتصادی و کاهش قدرت خرید کارگران، از دولت و کارفرمایان انتظار دارند که در مذاکرات امسال برای افزایش قدرت خرید کارگران، نگاه ویژه‌ای به این مقوله داشته باشند. چه آنکه خود دولت نیز بزرگترین کارفرمای اقتصاد ایران است و کاملاً در این مذاکرات ذی‌نفع است.

البته نمایندگان کارگری شورای عالی کار، در تیرماه امسال به دلیل شرایط اقتصادی کارگران و کاهش قدرت خرید، درخواست کردند دولت در دستمزد امسال بازنگری کند که این درخواست با تشکیل یک نشست شورای عالی کار مطرح شد اما به نتیجه نرسید. در نهایت با نزدیک شدن به روزهای پایانی سال، چهارشنبه دو هفته قبل بررسی‌های کارشناسی برای دستمزد سال ۹۸ کلید خورد و کمیته دستمزد شورای عالی کار با هدف بررسی هزینه‌های ماهیانه خانوار تشکیل جلسه داد و با توافق نمایندگان کارفرمایی و کارگری هزینه زندگی ماهیانه یک خانوار با تعداد ۳٫۳ نفر، ۳میلیون و ۷۶۰ هزار تومان تعیین شد که یک میلیون و ۸۰ هزار تومان نسبت به هزینه ماهیانه زندگی سال گذشته افزایش داشته است. در سال گذشته حداقل هزینه معیشت حدود ۲میلیون و ۶۸۰ هزار تومان تعیین شده بود.

هزینه ماهیانه زندگی یک خانوار ۳٫۳ نفر برای سال جاری براساس هزینه‌های کالاهای اساسی و استراتژیک اعلامی از سوی مراجع رسمی، ۳میلیون و ۷۶۰ هزار تومان برآورد شده که حداقل دستمزد امسال معادل یک میلیون و ۱۱۲ هزار تومان است و این رقم برای کارگران متأهل با یک فرزند با احتساب حق اولاد و حق مسکن به حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان می‌رسد. بنا بر اعتقاد نمایندگان کارگری شورای عالی کار، با توجه به هزینه معیشت تعیین‌شده، در حال حاضر حداقل دستمزد کارگران فقط حدود ۲۰درصد از هزینه‌های زندگی ماهیانه را پوشش می‌دهد. در عین حال نمایندگان کارفرمایی کشور نیز معتقدند، شرایط اقتصادی کشور، وضعیت را برای تولیدکنندگان و کارفرمایان دشوار کرده است و بار جبران شکاف دستمزد تا معیشت نباید صرفاً بر دوش کارفرمایان باشد، بلکه دولت باید به وسط میدان بیاید و بخشی از این هزینه‌ها را جبران کند.

در همین زمینه خاتم شاکرمی، معاون روابط کار وزیر و دبیر شورای عالی کار با اشاره به نشست دیروز شورا گفته است: چند سناریو برای مذاکرات دستمزد آماده کرده‌ایم که در جلسه روز یکشنبه در حضور نمایندگان کارگری و کارفرمایی به بحث گذاشته می‌شوند. به گفته شاکرمی، یقیناً برای دستمزد ۹۸ باید تصمیمی متفاوت از سال‌های گذشته گرفته شود.

با این حال، شمارش مکوس برای تعیین دستمزد سال آینده از امروز آغاز می‌شود تا در مدت ۲۴ روز باقی مانده تا پایان سال، این رقم نهایی و از فروردین ۹۸ در فیش‌های حقوقی کارگران اعلام شود.

جزئیات تغییر نرخ کالاها در بهمن‌ماه

آهنگ رشد قیمت‌ها کند شد

قیمت عمده کالاها و خدمات در بهمن‌ماه نسبت به دی‌ماه به جز در اقلام گوشت و سبزیجات چندان افزایش قابل توجهی نداشته است اما نسبت به بهمن‌ماه سال قبل، شاهد رشد محسوسی هستیم.

به گزارش مهر، نرخ عمده کالاها در بهمن‌ماه نسبت به ماه قبل به جز در اقلام گوشت و سبزیجات، چندان محسوس نبوده است. این در حالی است که نسبت به بهمن‌ماه سال گذشته، میانگین افزایش قیمت‌ها بالای ۴۰درصد بوده است.

گزارش مرکز آمار از تورم منتهی به بهمن‌ماه نشان می‌دهد نرخ کالاها و خدمات مورد نیاز مردم با افزایش محسوسی مواجه بوده است؛ به گونه‌ای که در گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها شاهد رشد ۴٫۶درصدی نسبت به دی‌ماه و رشد ۶۲٫۸درصدی نسبت به بهمن‌ماه سال قبل هستیم.

در این گروه، رشد نرخ کالاها نسبت به دی ماه چندان در ریل افزایش قرار نداشته است، به گونه‌ای که به ترتیب برای خوراکی‌ها ۴٫۸درصد، نان و غلات ۰٫۷درصد، گوشت قرمز و سفید و فرآورده‌های آنها ۱۰٫۵درصد، گوشت قرمز و گوشت ماکیان ۱۰٫۱درصد، ماهی‌ها و صدف‌داران ۵٫۷درصد، روغن‌ها و چربی‌ها ۰٫۷درصد، میوه و خشکبار ۰٫۵درصد، سبزیجات ۱۳درصد، شکر، مربا، عسل، شکلات و شیرینی ۱۰٫۳درصد و چای، قهوه، کاکائو، نوشابه و آب میوه ۰٫۷درصد بوده است و تنها قیمت شیر، پنیر و تخم مرغ نسبت به دی ماه تغییری نداشته است.

اما نرخ کالاهای این گروه نسبت به بهمن‌ماه سال گذشته با رشد چشمگیری مواجه بوده است، به طوری که به ترتیب برای خوراکی‌ها ۶۲٫۹درصد، نان و غلات ۲۸٫۱درصد، گوشت قرمز و سفید و فرآورده‌های آنها ۹۲٫۴درصد، گوشت قرمز و گوشت ماکیان ۹۲٫۷درصد، ماهی‌ها و صدف‌داران ۹۰٫۲درصد، شیر، پنیر و تخم مرغ ۴۷٫۵درصد، روغن‌ها و چربی‌ها ۴۸٫۸درصد، میوه و خشکبار ۸۱٫۵درصد، سبزیجات ۷۲٫۹درصد، شکر، مربا، عسل، شکلات و شیرینی ۳۹٫۱درصد و چای، قهوه، کاکائو، نوشابه و آب میوه ۶۰٫۶درصد رشد را شاهد بودیم. همچنین بخش پوشاک و کفش نیز با رشد ۲۶درصدی نسبت به دی ماه سال جاری و رشد ۵۰٫۲درصدی نسبت به بهمن ماه سال گذشته مواجه بوده است.



منتهی شود. ما زمین در اختیار فعالان بخش مسکن قرار می‌دهیم.

اسلامی پروسه خانه‌دار شدن دهک‌های بالای جامعه را کمتر از سه سال دانست و گفت: ما باید به دهک‌های پایین جامعه کمک کنیم تا بتوانند صاحب خانه مناسب شوند.

وزیر راه و شهرسازی درخصوص برنامه این وزارتخانه برای افزایش وام مسکن نیز گفت: من هیچ‌گاه نگفتم که برنامه‌ای برای افزایش تسهیلات مسکن داریم.

تعرفه نظام مهندسی بر ساخت‌وساز، استانی می‌شود به گفته اسلامی، همچنین در حوزه نظام مهندسی، عدالت در توسعه کار در سراسر کشور و تنظیم تعرفه متناسب با شرایط هر منطقه به زودی پیگیری شده و تعرفه‌ها در هر استان جداگانه تنظیم می‌شود. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، او مهمترین اولویت امروز جامعه مهندسی را گشایش و رونق‌بخشیدن به ساخت و ساز ساختمان دانست و گفت: میزان پروانه ساختمان صادره به تعداد مهندسان کشور نسبتی بسیار ضعیف است.

وزیر راه و شهرسازی بر دو محور روان‌سازی و گسترش ساخت و ساز از یک سو و نظارت دقیق بر جلوگیری از ورود افراد غیرمهندس به عرصه ساخت و ساز از سوی دیگر تأکید کرد و گفت: این دو محور در دستور کار معاونت مسکن و ساختمان قرار دارد و باید با جدیت تمام دنبال شود. اسلامی یادآور شد: مشاغل و حرفه‌های مشغول در حوزه ساخت و ساز ساختمان نیز باید ساماندهی شوند تا افراد غیرمتخصص، بدون مهارت و استفاده از مصالح غیراستاندارد و انجام کارهای نادرست برای این حوزه بدنامی ایجاد نکنند؛ لذا بررسی پروانه فعالیت آنها با همکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی یکی از مواردی است که در این دوره با اهتمام ویژه بدان می‌پردازیم.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه «در خانواده نظام مهندسی نیاز داریم از عدالت در توسعه کار اطمینان حاصل کنیم»، گفت: عدالت در توسعه کار در سراسر کشور و تنظیم تعرفه متناسب با شرایط هر منطقه به زودی پیگیری خواهد شد. براساس ضوابط و مقررات در هر استان و ظرفیت هر استان برای تنظیم بازار کار مهندسان، تعرفه‌ها تنظیم می‌شوند.

وی خاطرنشان کرد: ما نیازمند دگرگونی در دانش و مهارت مهندسی و یک جریان رشد پایدار همراه با مستندسازی و ارزش‌گذاری هستیم تا دانش مهندسی روزافزون گسترش یابد و تجارب نسل مهندس ارتقا یابد. اسلامی ادامه داد: وزارت راه و شهرسازی مسئولیت قانونی در قبال نظامات فنی‌ای دارد و به دنبال ایجاد یک تحول در عرصه و تقاضا است. در بخش دیگر تقدیر از مهندسی به صورت اثربخش در دستور کار قرار دارد تا انتظارات ما در ساخت و ساز را با بهینه‌سازی مصرف انرژی و دوام ساختمان و تاسیسات محقق کند.

کاهش ۱.۵ میلیونی نرخ هر متر مربع در شمال تهران

بازار مسکن در بهمن‌ماه خوابید

قیمت هر متر مربع آپارتمان ۵ میلیون و ۴۰۶ هزار تومان برآورد شده بود ۸۶درصدافزایش داشته است. به علاوه بیشترین تعداد معاملات انجام‌شده در منطقه ۵ با هزار و ۱۷۹ فقره معامله اختصاص داشته و پس از آن مناطق ۴ و ۲ به ترتیب با ۷۵۶ و ۶۴۹ فقره معامله مسکن در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. کمترین تعداد معامله نیز به منطقه ۱۹ تهران با ۶۰ فقره اختصاص دارد و پس از آن مناطق ۲۲ و ۹ به ترتیب با ۹۲ و ۱۲۰ فقره معامله در رده‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

گران‌ترین منطقه پایتخت در معاملات بهمن ماه مانند ماه‌های گذشته به منطقه یک با میانگین هر متر ۲۱ میلیون و ۶۲۴ هزار تومان اختصاص یافته است. این در حالی است که این منطقه در ماه گذشته (دی ماه ۹۷) میانگین قیمت هر متر ۲۲ میلیون و ۹۷۴ هزار تومان برآورد شده بود که نشان‌دهنده کاهش ۱.۵میلیون تومانی میانگین قیمت در منطقه یک تهران است.

بازار مسکن به بیش از ۹۰درصدافزایش قیمت در یک بازه زمانی یک ساله رسیده است. بعضی تحلیل‌ها از عدم ظرفیت این بخش در جذب سرمایه و افزایش قیمت بیشتر مسکن می‌گوید و بعضی رشد بیشتر قیمت در سال آینده را پیش‌بینی می‌کنند. کدام یک از این تحلیل‌ها درست است؟ آیا در سال آینده قیمت مسکن رشد بیشتر می‌کند؟ آیا وام مسکن برای افزایش توان خرید دهک‌های پایین جامعه افزایش پیدا می‌کند؟

در بازه زمانی اول فروردین تا ۳۰ بهمن ۹۷، ۳۰۲ هزار و ۱۸۸ فقره معامله مسکن به ثبت رسیده که ۱۴۴ هزار و ۶۵۰ فقره آن مبیعه‌نامه و ۱۵۵ هزار و ۱۹۷ فقره آن اجاره‌نامه بوده است؛ در این بازه زمانی نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۴درصدمعاملات مسکن در تهران کاهش داشته است که در بخش مبیعه‌نامه ۳۱ و در بخش اجاره‌نامه ۱۶درصد کاهش نشان می‌دهد. این کاهش‌ها را می‌توان نوید رکود دانست؟

مصطفی قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک استان تهران که از سه ماه گذشته و با آغاز آفت معاملات مسکن احتمال رکود را رد کرده به کسادِ بازار معتقد است، از این می‌گوید که در سال آینده احتمال جهش قیمت مسکن کم است. به گفته قلی خسروی «در چهار دهه اخیر چهار بار جهش قیمت مسکن داشته‌ایم که در سال‌های ۶۸، ۸۶، ۹۱ و ۹۷ رخ داد. چهار عامل افزایش قیمت حامل‌های انرژی، نوسانات ارز، افزایش قیمت طلا و بازار سرمایه در افزایش قیمت مسکن موثر بوده‌اند. وقتی در سال ۹۱، دلار سه برابر شد قیمت مسکن در تهران نیز تا سه برابر افزایش یافت. با این حال سال آینده جهش قیمتی نخواهیم داشت و وزارت راه و شهرسازی و کمیسیون عمران مجلس به دنبال ساماندهی قیمت‌ها هستند. نگاه جدید وزارت راه و شهرسازی مبنی بر افزایش ساخت و سازها نیز به تثبیت قیمت مسکن کمک خواهد کرد.» او همچنین تأکید کرد که سقف تسهیلات مسکن باید افزایش یابد و به ۸۰درصد ارزش ملک برسد و اگر این فعالیت به یک رویه تبدیل شود، دیگر اثر تورمی نخواهد داشت. افزایش وام مسکن در دستور کار نیست

بنا وجود این تأکید اما وزیر راه و شهرسازی از عدم افزایش سقف تسهیلات مسکن گفته و اینکه «هیچ‌گاه اعلام نکردیم که برنامه‌ای برای افزایش وام مسکن داریم.» به گفته وزیر راه و شهرسازی دهک‌های بالای جامعه برای خانه‌دار شدن به سه سال وقت نیاز دارند و برنامه این وزارتخانه این است که با به تعادل رساندن عرضه و تقاضا به دهک‌های پایین جامعه برای خانه‌دار شدن کمک کند.

این سخنان را محمد اسلامی در بزرگداشت روز مهندس اعلام کرد و گفت: یکی از وظایف ما تعادل‌بخشی به عرضه و تقاضای مسکن به ویژه برای اقشار کم‌درآمد و پایین جامعه است. بر این اساس جریان پایداری را دنبال می‌کنیم. ما باید جریانی را ایجاد کنیم که به خانه‌دار شدن مردم

بازار مسکن در بهمن ماه امسال در شهر تهران ۹ هزار و ۵۳۱ فقره معامله مسکن به امضا رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۹درصد کاهش یافته است. گزارش دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی از وضعیت بازار مسکن در بهمن ماه امسال در شهر تهران نشان می‌دهد در بهمن‌ماه امسال ۹۵۳۱ فقره معامله مسکن به امضا رسید که نسبت به ماه گذشته (دی ماه ۹۷) که تعداد معاملات مسکن ۶۸۶۵ فقره بود ۲۸.۸درصدافزایش داشته است و نسبت به بهمن ماه سال گذشته که تعداد معاملات با ۱۸ هزار و ۶۹۲ فقره بود ۴۹درصدکاهش یافته است.

این در حالی است که میانگین قیمت هر متر مربع آپارتمان در تهران در بهمن ماه امسال ۱۰ میلیون و ۶۶ هزار تومان بود که نسبت به دی ماه امسال که قیمت هر متر آپارتمان ۹ میلیون و ۷۷۸ هزار تومان تخمین زده شد ۲.۹درصدافزایش و نسبت به بهمن ماه سال گذشته که میانگین

نماگر بازار سهام

سرپرست معاونت بازار بورس تهران خبر داد

صنایع بورسی به ۴۰ صنعت رسید

سرپرست معاونت بازار بورس تهران از افزایش تعداد صنایع عرضه‌شده در بورس تهران خبر داد و گفت این تعداد به ۴۰ صنعت رسیده که نسبت به تعداد صناعی که در بورس‌های منطقه وجود دارد، متنوع‌تر است. سید مهدی پارچینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره صنایع که در بورس حضور دارند، اظهار کرد: تعداد صناعی که در بورس تهران وجود دارد نسبت به تعداد صناعی که در بورس‌های منطقه وجود دارد متنوع‌تر است. سال گذشته صنعت واسطه‌گری همچون تأمین سرمایه‌ها در بورس تهران وارد شد. امسال تعداد صنایع در بورس تهران به ۴۰ صنعت رسید که از این بین صنعت خرده‌فروشی به تازگی در بورس تهران وارد شده است.

وی درباره زمان ورود واران و فروش استقراضی در بورس، گفت: در حال بررسی هستیم و اگر زیرساخت‌های معاملاتی آماده شود این ابزارها راه‌اندازی خواهند شد. سرپرست معاونت بازار بورس تهران در پاسخ به اینکه چه مقدار بودجه برای ترمیم زیرساخت‌های سامانه معاملاتی در نظر گرفته شده است؟ گفت: عدد و رقم ملاک نیست. بحث ما توان داخلی است؛ اول به توان داخلی توجه داریم در عین حال برای مسائل فنی سامانه معاملات بورس، مذاکراتی با کشورهای خارجی انجام شده است، اما اولویت استفاده از ظرفیت‌های داخلی است ولی اگر نشد از خارج کمک گرفته می‌شود. وی تأکید کرد: در این مورد خاص بحث هزینه، زیاد مطرح نیست، چراکه زیرساخت‌های معاملاتی نیاز بازار است که باید فراهم شود. پارچینی در پاسخ به اینکه عملکرد صندوق تثبیت بازار سرمایه را چطور برآورد می‌کنید؟ گفت: صندوق توسعه بازار شکل توسعه‌یافته صندوق تثبیت بازار سرمایه است. همین که در بازار صف‌های خرید و فروش را کمتر می‌بینیم نشان می‌دهد که در این زمینه موفق بوده‌ایم. در مجموع، با اینکه ابزارهای مالی واران و فروش استقراضی در بورس‌های دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرد تاکنون در بازار سرمایه ایران طراحی نشده بودند و مسئولان بازار سرمایه اعلام کرده‌اند امسال ابزارهای واران و فروش استقراضی به بازار اضافه خواهد شد و چندی پیش نیز شاپور محمدی- رئیس سازمان بورس- اعلام کرد که این ابزارهای مالی در کمیته فقهی این سازمان مورد تأیید قرار گرفتند و در آینده نزدیک فعالان بازار می‌توانند از این ابزارها استفاده کنند. با ورود واران و فروش استقراضی به بازار سرمایه ایران ابزارهای کلاسیک مالی در این بازار تکمیل می‌شود. واران نیز اختیار خریدی است که روی اوراق بهادار شرکت، توسط خود شرکت منتشر می‌شود. این ابزار می‌تواند به صورت تحویل فیزیکی یا تسویه نقدی اعمال شود. همچنین وقتی شخصی دارایی مالی یا اوراق بهاداری را قرض می‌کند تا در آینده با کاهش قیمت، آن دارایی را بخرد و به شخص قرض‌دهنده برگرداند از نوعی فروش استقراضی استفاده کرده است. یعنی با به کارگیری فروش استقراضی در بازار می‌توان از کاهش قیمت اوراق بهادار نیز سود کسب کرد.



همچنین در گروه استخراج کانه‌های فلزی قیمت سهم‌ها با رشد فزاینده‌ای مواجه شد که دوقلوهای معدنی گل‌گهر و چادرملو در رأس رشد قیمت‌ها در این گروه قرار داشتند؛ به طوری که هر یک از آنها ۳۰۵ و ۲۸۳ واحد روی شاخص‌های بازار سرمایه نقش افزاینده داشتند. در این گروه نیز صف‌های خرید با حجم بالایی دیده می‌شد. دیگر گروهی که با رشد فزاینده قیمت‌ها مواجه شد گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای بود. اکثر نمادهای این گروه نیز با بیش از چهار درصد در قیمت پایانی رشد کردند. در گروه محصولات شیمیایی هم بسیاری از سهم‌ها با رشد قیمت مواجه شدند و نوسان‌گیران بازار سهام برای خرید این سهم نیز در صف خرید ایستادند. همچنین در گروه بانک‌ها و مؤسسات اعتباری که عمدتاً با رشد قیمت مواجه شدند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۹۴۹ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۳ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. تعداد کل معاملات بورس به رقم ۳۰۱ هزار و ۷۱۹ رسید.

ورود فرا بورس به کانال ۲۰ هزار واحدی

شاخص فرا بورس (ایفکس) نیز ۳۸ واحد رشد کرد و در جایگاه ۲ هزار و ۲۸ واحدی قرار گرفت و با این حساب توانست امسال برای چندمین بار عدد ۲۰۰۰ واحدی را رد کند. ارزش معاملات فرا بورس ایران رقم ۹۰۰۸ واحدی را شاهد بود و حجم معاملات این بازار به رقم ۱۰۱ میلیارد سهم و اوراق مالی دست یافت. نمادهای زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، کهر (سنگ آهن گهرزمین)، میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) و شوان (پالایش نفت لاوان) بیشترین تأثیر مثبت و وهور (مدیریت انرژی امید تابان هور) و بساما (بیمه سامان) بالاترین تأثیر منفی را داشت.

از سوی دیگر، روز جمعه گروه ویژه اقدام مالی در بیانیه‌ای اعلام کرد که تصمیم به ادامه تعلیق اقدامات تقابلی علیه ایران گرفته است. در این بیانیه قید شد که FATF انتظار دارد که ایران اصلاحات مربوط به CFT و پالرمو را تکمیل و اجرا کند. خوش‌بینی معامله‌گران بازار سهام به این بیانیه توانست به صورت کوتاه‌مدت مقداری از ریسک‌های سیستماتیک بازار را در خود حل کند و به رشد قیمت‌ها دامن بزند. براساس این گزارش، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران دیروز شنبه چهارم اسفندماه با رشد فزاینده ۴۷۸۵ واحدی روبه‌رو شد و به رقم ۱۶۴ هزار و ۲۷۴ رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۲۷۵ واحد افزایش رقم ۳۰ هزار و ۱۵۳ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور با ۵۴۳۳ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۸۳ هزار و ۱۲۴ واحدی بالا رفت و شاخص بازار اول و دوم هر کدام به ترتیب ۴۱۹۴ و ۶۳۹ واحد رشد کردند.

صدرنشینی گروه فلزات اساسی

همانطور که اشاره شد فلزی‌ها و معدنی‌ها در کنار برخی از نمادهای پتروشیمی و پالایشی بیشترین تأثیر فزاینده را دیروز روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، معدنی و صنعتی گل‌گهر، معدنی و صنعتی چادرملو، پتروشیمی پارس و پالایش نفت اصفهان از جمله این شرکت‌ها بودند.

فلزی‌ها به جز دو سهمی که در آخرین قیمت معاملات اندکی کاهش قیمت داشتند، در مابقی سهم‌ها شاهد رشد قیمت بودند در برخی سهم‌های این گروه صف‌های خرید مشاهده می‌شد. این موضوع باعث شد تقاضا در این گروه بر عرضه پیشی بگیرد و بسیاری از این سهم‌ها تا بیش از ۴ درصد رشد قیمت را تجربه کنند.

رشد قیمت دلار باعث افزایش جذابیت شرکت‌های صادراتی و ارزمحور شده است و بر این اساس، بهای سهام شرکت‌های مرتبط با ارز بالا رفته و تأثیر مثبت بر نماگر بازار سرمایه داشته است؛ چنانکه در اولین روز معاملاتی بورس تهران در این هفته، شاخص بورس توانست چهار بار کانال‌شکنی کند و از تراز ۱۶۴ هزار واحدی بگذرد. از سوی دیگر، گروه فلزات اساسی بخش قابل توجهی از ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و صدرنشین بورس شد.

به گزارش ایسنا، بورس تهران دیروز شنبه با رشد فزاینده قیمت‌ها روبه‌رو بود و بازار به رهبری سهم‌های فلزی و معدنی رشد کرد. تأثیر سهم‌های فلزی در کلیت معاملات در حدی ملموس بود که فقط ارزش معاملات دو سهم فولاد مبارکه اصفهان و ملی صنایع مس ایران به بیش از ۱۱۰ میلیارد تومان رسید که این عدد در حدود یک هشتم کل ارزش معاملات است.

اگر به این عدد ۱۱۰ میلیارد تومان ارزش معاملات چادرملو، گل‌گهر، پالایش نفت اصفهان و پتروشیمی پارس را نیز اضافه کنیم، مجموع ارزش معاملات این سهم‌ها بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان می‌شود؛ بدین معنا که روزی که بازار بیش از ۴۰۰۰ واحد رشد داشته فقط شش سهم بیش از یک پنجم کل ارزش معاملات را در اختیار گرفتند.

در روزهای گذشته قیمت ارز با نوسانات رو به بالا همراه بود و همین موضوع می‌تواند قیمت سهام شرکت‌های صادرات‌محور را با افزایش روبه‌رو کند. همچنین انتظارات بازیگران بازار سهام از آینده اقتصاد کشور موضوعی است که در تصمیم و مقدار ریسک‌پذیری آنها می‌تواند تأثیرگذار باشد.

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی پیمانکاران مناقصه عمومی دو مرحله ای



نوبت دوم



سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران- طرح ایجاد مناطق ویژه استقرار صنایع انرژی بر در سواحل جنوبی کشور در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای خرید، نصب و راه اندازی تجهیزات دوربین های مدار بسته سایت لامرد منطقه ویژه اقتصادی لامرد واقع در استان فارس، شهرستان لامرد را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.

لذا از واجدین شرایط دارای گواهینامه انفورماتیک در رشته فعالیت شبکه داده های رایانه ای و مخابراتی دارای رتبه ۴ یا رشته فعالیت ارائه و پشتیبانی نرم افزارهای پایه، سیستم و ابزارها دارای رتبه ۴ یا رشته فعالیت های ارتباطات دارای رتبه ۵ از سازمان برنامه و بودجه کشور دعوت به عمل می آید جهت دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir به شماره مناقصه ۲۰۹۷۰۰۳۰۷۰۰۰۷۳ مراجعه نمایند.

۱- **کارفرما:** سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران - طرح ایجاد مناطق ویژه استقرار صنایع انرژی بر در سواحل جنوبی کشور

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار:

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ولیعصر، پلاک ۱۷۱۳، ساختمان شرکت ملی فولاد ایران، طبقه سوم، طرح ایجاد مناطق ویژه استقرار صنایع انرژی بر، تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۳۵۶۲۱

۲- **موضوع مناقصه:** خرید، نصب و راه اندازی تجهیزات دوربین های مدار بسته سایت لامرد

۳- **برآورد هزینه اجرای کار:** ۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

۴- **نوع و مبلغ تضمین:** یک فقره ضمانت نامه بانکی به مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یک میلیارد ریال) که توسط یکی از بانکهای مجاز صادر و امضاء شده باشد و برای مدت سه ماه از تاریخ پایان پیشنهادات

م.الف ۴۳۹۶

اعتبار داشته و قابل تمدید باشد.

۵- **محل تامین منابع مالی:** وجوه منابع طرح بر اساس موافقتنامه طرح (طرح تملک داراییهای سرمایه ای)

۶- **محل و مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی :** اسناد ارزیابی کیفی از روز شنبه مورخ ۹۷/۱۲/۰۴ لغایت ساعت ۱۶ روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۰۸ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir در دسترس خواهد بود.

۷- **محل و مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی:** مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی تا ساعت ۱۷ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۶ از طریق بارگذاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد و فیزیک اسناد مناقصه پس از بارگذاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)، به آدرس مناقصه گزار (مندرچ در بند یک) قابل تحویل است.

۸- **محل و زمان بازگشایی اسناد ارزیابی کیفی:** روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۷ به آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ولیعصر، پلاک ۱۷۱۳، ساختمان شرکت ملی فولاد ایران، طبقه سوم کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه به تاریخ ۱۳۹۷/۱۲/۰۴ می باشد.

پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی، دعوتنامه و اسناد مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به مناقصه گرانی که حداقل امتیاز ارزیابی کیفی قابل قبول را کسب کرده باشند ارسال خواهد شد.

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران- طرح ایجاد مناطق ویژه استقرار صنایع انرژی بر در سواحل جنوبی کشور

دلایل دپو ۱۷ هزار تن گوشت قرمز در گمرک

توزیع روزانه ۲۵۰ تن مرغ تنظیم بازاری در تهران مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام با اشاره به دلایل دپو ۱۷ هزار تن گوشت قرمز در گمرک گفت این گوشت‌ها به خاطر مسائل انتقال ارز و کامل نبودن اسناد واردکنندگان در گمرک مانده است اما به زودی با حل مشکلات در بازار مصرف توزیع می‌شوند.

حمید ورناصری، مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری تسنیم اظهار کرد: براساس هماهنگی صورت‌گرفته با اصناف و سازمان مبادین میوه و تره‌بار به صورت روزانه مرغ گرم تنظیم بازار به قیمت ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان در اختیار آنها قرار می‌گیرد که این رقم در تهران روزانه ۲۵۰ تن است.

وی افزود: البته نیاز بازار با حجم مرغ عرضه‌شده به صورت تنظیم‌گذاری متفاوت است، اما این توزیع به منظور تأثیرگذاری بر بازار انجام می‌شود که تأثیر خود را نیز داشته است و حدود ۲ هزار تومان از قیمت مرغ در بازار آزاد کاسته است.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام درباره باقی‌ماندن ۱۷ هزار تن گوشت قرمز در گمرک اظهار کرد: این محموله‌ها در گمرک بندعباس مانده که مربوط به شرکت‌های مختلفی است.

وی با اشاره به دلایل عدم توزیع این گوشت‌ها در بازار مصرف گفت: به دلیل مسائل انتقال ارز و بخشی از آن نیز به خاطر مسائل اسنادی، این گوشت‌ها تا به امروز در بازار توزیع نشده است.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام گفت: واردکنندگان این محصولات باید مدارک خود را کامل کنند تا بتوانند محموله‌های وارداتی گوشت قرمز را ترخیص کنند.

وی تصریح کرد: در حال پیگیری هستیم تا این ۱۷ هزار تن گوشت قرمز مانده در گمرک به زودی در بازار مصرف توزیع شود.

عرضه کالا بیش از تقاضاست

مدیرعامل شرکت غله و خدمات بازرگانی خراسان رضوی گفت به علت ذخیره‌سازی زیاد اقلامی همچون آرد، شکر، برنج و روغن شب عید افزایش قیمت نخواهیم داشت.

حمیدرضا نوری در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با تامین اقلام با توجه به نزدیکی به روزهای آخر سال اظهار کرد: به هیچ عنوان در زمینه تامین آرد، گندم، نان، برنج، شکر و روغن و سایر کالاهایی که در محدوده وظیفه غلات و خدمات بازرگانی است، کمبودی وجود ندارد و میزان ذخیره‌سازی این اقلام بسیار بالا است و ما بیشتر نگران بازار مصرف و جذب هستیم.

وی افزود: در حال حاضر عرضه بیشتر از تقاضا است و اقلام اعلام‌شده در فروشگاه‌های زنجیره‌ای با قیمت متعارف عرضه می‌شود. مدیرعامل شرکت غله و خدمات بازرگانی خراسان رضوی بیان کرد: خوشبختانه در شش ماه گذشته کشتی حامل برنج وارد کشور شد و مشکل دموراژ نداشتیم و با وجود مشکلات موجود در حوزه حمل‌ونقل این محموله وارد کشور شد و انبارهای ما در استان از برنج اشباع شده است.

نوری خاطر نشان کرد: در زمینه شکر نیز هشت کارخانه در سطح منطقه وجود دارد که هفت کارخانه در رضوی قرار دارد و در حال حاضر مشکل ما فروش شکر است. همچنین به علت ذخیره‌سازی زیاد اقلام اعلام‌شده، در شب عید افزایش قیمت نخواهیم داشت.

وی در رابطه با اکیپ‌های نظارتی اضافه کرد: وظیفه نظارت برعهده دستگاه‌های نظارتی همچون سازمان صنعت، معدن و تجارت، تعزیرات حکومتی و اتاق اصناف است و وظیفه ما فقط فروش کالا و خدمات مورد نیاز فروشگاه‌های زنجیره‌ای و تعاونی‌های کارمندی و کارگری است.

مدیرعامل شرکت غله و خدمات بازرگانی خراسان رضوی خاطرنشان کرد: مردم نگران نباشند اقلام به اندازه کافی وجود دارد.



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

پرداخت بسته ۵۰۰ میلیارد تومانی توسعه صادرات تا پایان سال



سرپرست سازمان توسعه تجارت افزود: برای خروج از شرایط کنونی هیچ‌گاه نمی‌توان به نیروهای خارجی دل بست، بلکه باید تغییر را از درون خودمان آغاز کنیم.

مودودی افزود: صنعت نمایشگاهی ویرترین صنایع و خدمات نمایشگاهی کشور است که باید بهای بیشتری به آن داده شود؛ در این راستا سازمان توسعه تجارت نگاه رویدادی و نه نمایشگاهی را مبنای کار خود قرار داده است.

وی ادامه داد: برگزارکنندگان نمایشگاه‌ها باید در طول سال رویدادهای مختلفی را تعریف کنند تا صنایع کشور بهتر شناخته شده و به بلوغ برسند و بتوانند مرزهای جغرافیایی را در نوردند.

سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران گفت: رفت و آمد هیات‌های تجاری، برگزاری جلسات رو در رو با خارجی‌ها، برپایی نمایش‌ها و کارگاه‌ها تخصصی از سوی برگزارکنندگان باید مدیریت شود.

در این همایش همچنین از برترین‌های جشنواره پوسترهای نمایشگاهی، برترین‌های جشنواره وب و اپلیکیشن‌های نمایشگاهی با اهدای تندیس و لوح، قدردانی شد.

وی گفت: امروز در شرایطی به سر می‌بریم که دشمنان تصویری نامناسب از کشورمان در عرصه‌های بین‌المللی ارائه می‌کند و باید با بازتعریف نشان تجاری ملی، صنعتی و تجاری خود تصویر دیگری به جهانیان نشان دهیم. مودودی ادامه داد: شرکت در اکسپو ۲۰۲۰ یکی از آن فرصت‌ها و ابزاری است که می‌تواند نشان ایران را به خوبی معرفی کند؛ راهبرد سازمان توسعه تجارت در این راستا توسعه مدرسه صادرات برای تخصصی کردن دانش فنی تجارت، همچنین تعریف مگا پروژه‌های صادراتی، توسعه پایانه‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای است تا ظرفیت خود را در بازارهای بین‌المللی ارتقا دهیم.

مودودی تأکید کرد: امروز و در شرایط تحریم بیش از موضوع نقل و انتقالات ارزی و ارتقای تولید، به امید و اعتماد نیازمندیم، زیرا دشمنان با تحریم‌ها به دنبال نامید کردن مردم هستند و در این راستا صنعت نمایشگاهی نقش خطیری دارد.

وی گفت: برخلاف آنچه اظهار می‌شود تحریم‌ها مردم را هدف قرار داده است، زیرا شاهدیم حتی برای حرکت کشتی‌های حامل غذا و دارو به سمت ایران اختلال ایجاد می‌کنند.

سرپرست سازمان توسعه تجارت از اعطای بسته ۵۰۰ میلیارد تومانی حمایت از توسعه صادرات در روزهای آینده خبر داد.

به گزارش تسنیم، محمدرضا مودودی در دومین نمایشگاه و همایش بین‌المللی صنعت نمایشگاهی در نمایشگاه بین‌المللی تهران گفت: براساس اعلام گمرک، این بسته حمایتی قرار بود ابتدای امسال پرداخت شود که به آخر سال موکول شد.

وی افزود: از مجلس تقاضا دارم با توجه به اینکه اعطای بسته حمایت از صادرات به آخر سال موکول شده، امکان استفاده و بهره‌برداری از بسته مشوق صادراتی ۹۷ را برای سال ۹۸ هم تعمیم دهد تا دست ما برای حمایت‌های جدی‌تر باز باشد.

سرپرست سازمان توسعه تجارت همچنین گفت: جمهوری اسلامی ایران با وجود دارا بودن ۱۲ درصد جمعیت، تولید ناخالص داخلی و جغرافیای جهان سهمی کمتر از سه دهم درصد در صادرات نفتی و غیرنفتی جهان دارد.

مودودی افزود: این موضوع نشان می‌دهد تاکنون نتوانسته‌ایم به خوبی از ظرفیت نشان‌های تجاری خود در سطح جهان استفاده کنیم.

آیا نرخ ۱۷۰۰ تومانی گندم جوابگوی هزینه‌های کشاورزان است؟

تومان افزایش یافت که مجدد این نرخ از سوی برخی نمایندگان مجلس مورد انتقاد قرار گرفت و آنها برای حمایت از جامعه کشاورزان در کمیسیون تلفیق نرخ خرید را به ۱۷۰۰ تومان افزایش دادند، در صورتی که این نرخ اعلام رسمی شود باز هم با حق قانونی کشاورزان منافات دارد.

اسدی با تأکید بر اجرای قانون خرید تضمینی گندم برای سال زراعی جدید بیان کرد: ما به عنوان نمایندگان کشاورزان خواستار تحقق حق قانونی آنها هستیم و چیزی فراتر از آن را از دولت نمی‌خواهیم.

به گفته این مقام مسئول در شرایط کنونی تنها برخی از نمایندگان کمیسیون کشاورزی از جامعه کشاورزان حمایت می‌کنند و خواستار افزایش نرخ هستند، مابقی با بی‌تفاوتی کامل نابودی گندم‌کاران را می‌بینند و هیچ اقدامی انجام نمی‌دهند.

عضو شورای مرکزی خانه کشاورز با اشاره به اینکه قاچاق گندم در کمین است، اظهار کرد: زمانی که دام زنده و سوخت از طریق لوله‌کشی به سبب تفاوت ارز به آن سوی مرزها قاچاق می‌شود بدیهی است که گندم در صورت بی‌مهری دولت به سبب حمل و نقل آسان در آن سوی مرزها به صورت غیرقانونی خرید و فروش شود، چراکه نرخ خرید تضمینی با نرخ خرید گندم در آن سوی مرزها تفاوت معناداری دارد.

بسیار از کارشناسان و مسئولان بر این باورند که در صورت عدم افزایش نرخ منطقی گندم و خروج غیرقانونی این محصول از مرزهای کشور دولت برای تامین نیاز داخل، چاره‌ای جز واردات ندارد و این امر علاوه بر مشکلات و تنش‌های فراوان در جامعه بار مالی دولت را افزایش می‌دهد.

حال به سراغ مسئولان ذی‌ربط می‌رویم تا از آخرین نرخ منطقی گندم مطابق با هزینه‌های تولید برای سال زراعی ۹۸-۹۷ و عواقب بی‌توجهی دولت به این موضوع باخبر شویم.

مسعود اسدی، عضو شورای مرکزی خانه کشاورز، با اشاره به اینکه افزایش نرخ گندم بر مبنای قانون و هزینه‌های تولید یک ضرورت به شمار می‌رود، اظهار کرد: در آبان امسال که شورای اقتصاد نرخ تضمینی هر کیلو گندم برای سال زراعی ۹۸-۹۷ را ۱۴۷۰ تومان اعلام کرد، بحث‌های فراوانی نسبت به این نرخ صورت گرفت چرا که این رقم هیچ سختی با تورم شرایط وقت نداشت ضمن آنکه در همان موقع پیش‌بینی شده بود که به سبب افزایش تورم در پایان سال این نرخ غیرقانونی است و فشار مضاعفی بر کشاورز وارد می‌کند.

وی افزود: با اعتراض‌های مکرر نرخ خرید تضمینی گندم به ۱۶۰۰

تولید محصولات کشاورزی به ۱۲۲ میلیون تن رسید

رشد ۴۰ درصدی تولیدات شیلات بعد از انقلاب

داد: طی دوران مدیریت وزیر جهاد فعلی، بخش کشاورزی به دستاوردهای ماندگاری از جمله خودکفایی گندم و پایداری آن دست یافته است.

به گفته وی، امروز نظام زراعی با اتکا بر تکنولوژی و علم توانسته در مقابل تهدیدهای اقلیمی مقاومت کند.

رمضان‌نژاد با اشاره به بیانات مقام معظم رهبری مبنی بر اینکه دانش آشکارترین ابزار اقتدار یک کشور است، اظهار کرد: ما به عنوان صاحبان دانش برای اقتدار کشور بیش از پیش تلاش می‌کنیم.

رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی در پایان تصریح کرد: بیش از ۵۰ درصد اعضای سازمان نظام مهندسی را جوانان تشکیل داده‌اند و ما با برخورداری از دانش و نیروی متخصص جوان می‌توانیم در راستای تحقق بیانات رهبری گام برداریم.

علوم مهندسی کشاورزی ایجاد شده است ضمن آنکه تولید محصولات شیلاتی از ۳۰ هزار تن اوایل انقلاب به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن افزایش یافته که این رشد ۴۰ برابری نشأت گرفته از بهره‌مندی علم و دانش بوده است.

رمضان‌نژاد ادامه داد: با استقرار دولت تدبیر و امید و راهبرد وزارت جهاد کشاورزی و در اولویت قرار دادن ارتقای بهره‌وری زمینه به کارگیری و استفاده از ظرفیت‌ها و توان مهندسی کشاورزی فراهم شده است.

به گفته این مقام مسئول تولید محصولات کشاورزی از ۹۷ میلیون تن در سال ۹۲ به ۱۲۲ میلیون تن رسیده است که این امر تنها با اتکا بر افزایش بهره‌وری تحقق یافته است.

رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی ادامه

رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی گفت با علوم مهندسی کشاورزی تولید محصولات کشاورزی از ۲۵ میلیون

تن در اوایل انقلاب به ۱۲۲ میلیون تن افزایش یافته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، شاهرخ رمضان‌نژاد در همایش تجلیل از روز مهندس اظهار کرد: علوم مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی با نقش‌آفرینی در حوزه تولید مواد غذایی می‌تواند مهم‌ترین

ابزار تأمین امنیت و رفاه برای مردم سرزمین باشد.

وی با اشاره به اینکه آثار حاصل از به‌کارگیری علوم مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی در عرصه‌های مختلف کشاورزی پس از پیروزی انقلاب اسلامی مشهود است، افزود: بر این اساس تولید محصولات کشاورزی از ۲۵ میلیون تن در اوایل انقلاب به ۱۲۲ میلیون تن افزایش یافته است که این امر تنها از مسیر به‌کارگیری

الاکلنگ قیمت‌ها در نبود نظارت و بازرسی بر بازار خودرو

چند روزی است که افزایش مجدد و ناگهانی قیمت خودرو در صدر اخبار قرار گرفته است و بازار شب عید خودرو را ملتهب کرده است، اما تا به امروز هیچ نهاد نظارتی در این مورد واکنش خاصی نشان نداده و به نظر می‌رسد سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان در سکوت خبری به سر می‌برد.

به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، فروش فوری خودروسازان برای تعدیل قیمت‌ها همچنان ادامه دارد، اما این فروش فوری همچنان داد و فریاد بسیاری از کارشناسان و حتی مردمی که خودروهای ثبت نامی پیش از این فروش فوری را تحویل نگرفته‌اند را درآورده است. این نگرانی وجود دارد که خودروسازان نتوانند از پس تعهدات جدید بایند. نقل همه محافل این روزها قیمت خودرو و افزایش ناگهانی آن شده است و کمتر کسی از این شرایط گله نکرده است. خودروسازان که تا پیش از این برای اجرای تعهدات خود به مشتریان‌شان درمانده بودند و با آنها جلساتی برگزار کردند، تا مشکلات آنها را یک به یک حل کنند با افزایش ناگهانی قیمت خودرو مجبور شدند برای تعدیل قیمت‌ها دست به عرضه و فروش فوری محصولات خود بزنند. برخی معتقدند که تحویل یک ماهه این فروش فوری‌ها عملا با توجه به قرار گرفتن در ماه پایانی سال و تعطیلات نوروز بیش از دو ماه به طول خواهد انجامید و از اساس این کار را اشتباه می‌دانند. برخی دیگر می‌گویند اگر خودروسازی‌ها خودرو داشتند چرا هنوز مشتریان ثبت نام‌های قبلی بدون خودرو مانده‌اند. برخی دیگر هم از آنکه فروش خودروسازان ۴۵ دقیقه‌ای به پایان رسیده است هم ابراز تعجب کرده‌اند و معتقدند خریدار واقعی نتوانسته خودروی مورد نظر خود را خریداری کند و این بیشتر دلالتان هستند که از این فروش سود می‌برند.

امیرحسین قناتی، مدیرکل صنایع خودرو و نیرو محرکه وزارت صمت چند شب پیش نیز در همین رابطه گفته است که اگر فقط پیش‌فروش باشد و عرضه در بازار صورت نگیرد وضعیت تغییری نخواهد کرد و خریداران واقعی با نبود عرضه و افزایش قیمت مواجه خواهند شد، بنابراین تصمیم بر این شد ۸۰درصد عرضه روزانه براساس تعهدات معوق و ۲۰درصد به صورت فروش نقدی باشد.

او همچنین تاکید می‌کند که روند افزایش تولید اتفاق افتاده است و تولید روزانه ایران خودرو به بالای ۳۰۰۰ تا ۳۵۰۰ دستگاه رسیده است، بنابراین بخشی از تولید به صورت عرضه فوری و مستمر انجام می‌شود و دو شرکت خودروساز موظف شدند فروش مستمر را تا واقعی شدن قیمت‌ها و تعادل در بازار ادامه داشته باشند.

بازار سیاه لاستیک‌های تولید داخلی که قرار بود تنها با حواله سازمان حمل و نقل عرضه شوند

رئیس کانون انجمن‌های صنفی حمل کالای کشور اعلام می‌کند لاستیک‌های تولید داخل که مقرر بود تنها با حواله سازمان حمل و نقل ارائه شود و به فروش رسد، در شهرها با قیمت آزاد حدود ۵ تا ۱۰ میلیون تومان به فروش می‌رسند و وزارت صمت و سازمان تعزیرات نظارتی بر این امر ندارند. ناجی سلامی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، افزود: در حال حاضر لاستیک‌های تولید داخل را در شهرها به قیمت آزاد می‌فروشند؛ همان لاستیک‌های تولید داخلی که مقرر بود تنها با حواله سازمان حمل و نقل ارائه شده و به فروش برسند، اما متاسفانه شاهد هستیم که این لاستیک‌ها را در شهرها با قیمت ۵ تا ۱۰ میلیون تومان به فروش می‌رانند. درخصوص این موارد با وزارت صمت مشکل داریم و متاسفانه نه سازمان تعزیرات و نه وزارت صمت بر این مسائل نظارت ندارند. وی درخصوص محاسبه کرایه براساس تن- کیلومتر اظهار داشت: متاسفانه طرح محاسبه کرایه براساس تن- کیلومتر در کل کشور به نحو مطلوب انجام نشده و اختلاف‌نظرهایی در ارتباط با طرح تن-کیلومتر وجود دارد؛ در کل می‌توان گفت که این طرح اجرا شده اما به هر صورت یک کار نو است که نواقصی دارد و باید نقاط ضعف و قوت آن را شناسایی کنیم که مشمول کار روی آن هستیم، اما اجرای طرح محاسبه کرایه براساس تن- کیلومتر رضایت رانندگان را جلب کرده است. وی درخصوص بیمه رانندگان ناوگان حمل و نقل جاده‌ای گفت: رانندگان ناوگان بیمه هستند ولی مساله بیمه تعدادی از رانندگان جدیدالورود به‌رغم تصویب در مجلس هنوز از طریق سازمان تأمین اجتماعی اجرایی نشده و رانندگان جدیدالورود هنوز نتوانسته‌اند از ۱۳،۵درصد مورد نظر بهره‌مند شوند، اما این مساله در حال پیگیری است و در آینده نزدیک محقق خواهد شد.

سلامی درخصوص وضعیت نوسازی و بازسازی ناوگان گفت: متاسفانه شرکت‌ها خودرویی تحویل نداده‌اند. وقتی که هیچ نظارتی وجود ندارد اینگونه مسائل پیش می‌آید. بازسازی و نوسازی ناوگان شرایطی داشت و قرار شده بود ضمن دریافت خودروی رانندگان، وام نیز برای این امر تخصیص داده شود اما متاسفانه این امر انجام نشد.

وی افزود: هم‌اکنون در ناوگان خودرو مازاد وجود دارد؛ به عبارتی حدود ۷۰ هزار دستگاه خودرو مازاد در کشور وجود دارد که اصلا نباید جایگزین شوند بلکه باید از رده خارج شوند. حمل و نقل کشور، کشش این تعداد خودرو را ندارد. خودروهایی در ناوگان وجود دارد که کارکرد آنها در سال کمتر از ۱۰۰ هزار کیلومتر است.

رئیس کانون انجمن‌های صنفی حمل کالای کشور درخصوص افرادی که برای نوسازی خودرو سنگین اقدام کرده‌اند، گفت: این افراد پلاک‌تکلیف هستند و هیچ‌یک از وزارت صمت و با کارخانجات در این خصوص پاسخگو نیستند و مشخص نیست که چه اقدامی برای این افراد انجام خواهد شد.

مردم طاق‌ت افزایش قیمت بنزین را ندارند



میان مردم است باید این یارانه را میان همه مردم توزیع کنیم و اگر هدف تامین منابع مالی برای دولت است باید به دنبال سناریوهای دیگری که از افزایش قیمت‌ها دفاع می‌کنند را پیگیر باشیم. وی گفت: آنچه که مسلم است این موضوع است که چاره‌ای نداریم جز اینکه مصرف بنزین را در کشور مدیریت کنیم. در این زمینه نیز طرحی در مجلس نوشته شده که براساس آن سرانه بنزین اختصاصی به هر ایرانی روزی یک لیتر است و پیش‌بینی هزینه‌ها نیز در این زمینه انجام شده است.

نایب‌رئیس کمیسیون انرژی مجلس نیز در این برنامه با تاکید بر اینکه موضوعاتی همچون بنزین باید به دور از شعارهای انتخاباتی و اینکه سال آینده انتخابات مجلس برگزار می‌شود، مطرح شود، گفت: در زمینه هدررفت حامل‌های انرژی در دنیا جزو سه کشور نخست هستیم.

سیدعلی ایدینی با اشاره به اینکه باید کارت سوخت احیا شود در مجلس مورد اجماع نمایندگان است، افزود: در اینکه الان در مصرف داریم اسراف می‌کنیم و سرمایه کشور را هدر می‌دهیم، اختلافی نیست. ضمن اینکه چون اقتصاد انرژی با اقتصاد سیاسی ارتباط دارد، بر این اساس با مشکلاتی در این زمینه روبه‌رو هستیم.

مهدی حیدری، استاد اقتصاد و مدیریت مالی هم در این برنامه گفت: راه‌حل بهینه کردن یارانه بنزین که تمام اقتصاددانان نیز بر آن اتفاق نظر

سخنگوی کمیسیون انرژی گفت موضوع افزایش قیمت بنزین در کمیسیون تلفیق مجلس بررسی شد و به این نتیجه رسیدیم که مردم و جامعه در شرایط کنونی طاق‌ت افزایش قیمت را ندارند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، احمد امیرآبادی، عضو هیات رئیسه مجلس شب گذشته در برنامه مناظره شبکه یک که با موضوع سهمیه‌بندی بنزین پخش شد، گفت: در حال حاضر ۹۲میلیون لیتر بنزین در روز در کشور مصرف می‌شود؛ این در حالی است که با افتتاح فاز ۳ پالایشگاه ستاره خلیج فارس به تولید روزانه ۱۰۵ میلیون لیتر بنزین در روز دست یافته‌ایم و از این جهت خودکفا شده‌ایم.

وی افزود: البته پیش‌بینی مرکز پژوهش‌های مجلس این است که در صورتی که روند فعلی مصرف بنزین در کشور ادامه پیدا کند و شرایط فعلی که برای هر ۱۰۰ کیلومتر پیمایش خودروها، ۱۲ لیتر بنزین مصرف می‌شود، ادامه پیدا کند، در سال ۱۴۰۸ روزانه به مصرف ۲۵۰ میلیون لیتر بنزین نیاز داریم، بنابراین مجبور هستیم که هم مصرف را مدیریت کنیم و هم تکنولوژی در تولید خودرو را تغییر دهیم.

عضو هیات رئیسه مجلس اذعان داشت: در موضوع مدیریت مصرف اگر سیاست‌گذاری‌ها به دنبال حل مشکل قاچاق است، باید کارت سوخت را احیا کنیم؛ اگر به دنبال کاهش مصرف سوخت هستیم باید سهمیه‌بندی را به همراه قیمت‌گذاری پیگیری کنیم؛ اگر هدف توزیع یارانه پنهان سوخت

تاکنون اتفاق مثبتی در راستای حمایت از قطعه‌سازی کشور رخ نداده است

رکود و افزایش هزینه‌های خودروسازی و قطعه‌سازی ایجاب می‌کند دولت حمایت‌های جدی‌تری از بخش‌های صنعتی داشته باشد و زیرساخت‌های خرید تضمینی را فراهم و به نوعی از صادرات حمایت کند. وی گفت: صادرکنندگان نمونه کسانی هستند که اولویت نخست تولیدات آنها صادرات است زیرا در غیر این‌صورت قطعا در سراسیبی سقوط قرار خواهند گرفت لذا برای کمک به صنعتگران باید تلاش کنیم در فضایی کاملا رقابتی با سایر شرکت‌های خارجی تولیداتی باکیفیت ارائه کنند تا علاوه بر حفظ موقعیت خود، حضوری توانمند داشته باشند.

هدایت‌الله خادمی اذعان داشت: فشار اقتصادی که امروز صنعتگران حوزه خودرو را با چالش مواجه ساخته ناشی از معیوب بودن اقتصاد کشور و دست بردناشتن دولت از دخالت‌های ناه‌جا و تصمیمات خلق‌الساعه در اقتصاد کشور است لذا به‌رغم تمام شعارهایی که با مضمون حمایت از بخش خصوصی تا به حال شنیده شده است هیچ تصمیم کارگشا برای حمایت از آنها صورت نگرفته است.

این عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرد: در شرایطی که دولت با تمام امکانات و سرمایه‌های هنگفت پتروشیمی و فولاد در مقام رقابت با بخش خصوصی قرار می‌گیرد، نمی‌توان انتظار ثبات و پایداری شرکت‌های خصوصی را داشت.

وی با تاکید بر اینکه حضور پررنگ شرکت‌های خصوصی تقریبا ناشدنی است، گفت: تولید و فروش محصولات صادرات‌محور تنها راه

عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی ضمن تاکید بر تلاش شرکت‌های تولیدی به تولید کالایی باکیفیت و رقابت‌پذیر در بازارهای جهانی اظهار داشت شرکت‌های تولیدی که برای حضور در بازارهای جهانی هدف‌گذاری کرده‌اند باید محصولاتی باکیفیت و رقابت‌پذیر تولید کنند تا علاوه بر جلب نظر مصرف‌کنندگان داخلی، در خارج از کشور نیز خریدارانی برای محصولات‌شان داشته باشند.

هدایت‌الله خادمی در گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبرخودرو، اذعان داشت: از مزایای هدف‌گذاری برای تولید محصولات صادرات‌محور، پایداری واحدهای تولیدی و تولید اقتصادی و به‌صرفه است که سوددهی بالایی در پی دارد لذا باید از قطعه‌سازان موفق‌ی که در شرایط سخت اقتصادی، قطعه‌سازی را تداوم دادند حمایت شود.

نماینده مردم ایزه و باغملک در مجلس شورای اسلامی گفت: ساماندهی قطعه‌سازی زیر نظر وزارت صمت، کاری بود که در گذشته انجام شد، اما در این میان اشکالاتی مانند واردات قطعه از چین و یا تولید در کشور مذکور نیز گاها به قطعه‌سازان وارد شده، لذا چنانچه توسعه کشور و علی‌الخصوص شرکت‌های بزرگ قطعه‌سازی و خودروسازی مدنظر قرار دارد باید حتی‌المقدور از واردات بی‌نیاز شویم.

وی گفت: مشکلات ناشی از بی‌تدبیری‌ها در طول زمان منجر به رکود در بخش اعظمی از صنایع وابسته به خودروسازی شد که در زمان تحریم نمود بیشتری پیدا کرد لذا فشار اقتصادی ناشی از این

از حضور وزارت دفاع و سپاه در صنعت خودروسازی حمایت می‌کنیم

رحمانی با بیان اینکه تحویل فوری خودرو و تحویل خودروها در زمان معین، التهابات بازار خودرو را کاهش می‌دهد، گفت: تامین نیاز خودرویی بازار و قطع دست سودجویان از دیگر اولویت‌هاست. وی در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه آیا از ورود سپاه و وزارت دفاع به صنعت خودروسازی حمایت می‌کنید؟ افزود: ایران خودرو و سایپا برای تولید قطعات خودرو واردشده خارجی نمایشگاه برپا کرده‌اند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: خوشبختانه در حال حاضر بخش عمده‌ای از قطعات وارداتی صنعت خودروسازی در داخل تولید می‌شود و می‌توان گفت ۸۰درصد قطعات خودروهای پرتیراژ داخلی در کشور تولید می‌شود.

رحمانی ابراز داشت: هر ارگان، نهاد و بخش خصوصی بتواند قطعات وارداتی صنعت خودروسازی را تولید کرده و بومی‌سازی کند، وزارت صنعت از آن تولیدکننده حمایت کرده و هم تشویقش می‌کند و

پایداری واحدهای تولیدی است که در شرایط کنونی با توجه به جنگ اقتصادی که علیه خودروسازی به صورت گسترده شکل گرفته و نقل و انتقال بانکی و بین‌المللی با مشکل مواجه شده و تولیدکنندگان دسترسی به ارز و مواداولیه ندارند کاری بس دشوار و گاها غیرممکن است.

نماینده مردم ایزه و باغملک در مجلس شورای اسلامی گفت: منابع و مدیریت آنها کاملا در اختیار دولت است لذا به هر شکل ممکن باید از قطعه‌سازان کشور حمایت کند اما گویا انگیزه‌ای برای حمایت‌های جدی وجود ندارد زیرا قطعه‌سازان همه روزه شاهد درگیری‌های جدید اداری و تشریفات خاص می‌شوند که جز زمین‌گیر شدن آنها ثمر دیگری در پی ندارد.

هدایت‌الله خادمی در ادامه افزود: به‌رغم شعار حمایت از کالای ایرانی شاهد هیچ‌گونه حمایتی از قطعه‌سازان نبودیم و حتی در مواردی قطعه‌سازان مجبور به تعدیل نیرو نیز شدند که این اتفاق قطعا در پی کاهش تولید و نقدینگی قطعه‌سازان رخ داده است.

وی در پایان اذعان داشت: اگر حمایت‌های مادی و معنوی از قطعه‌سازان کشور صورت می‌پذیرفت علاوه بر حفظ اشتغال‌زایی این واحدهای بزرگ تولیدی، مشکلات مالیاتی و سوددهی شرکت‌ها نیز مرتفع می‌شد و به نفع دولت نیز بود زیرا درآمد حاصل از مالیات‌ها فشار اقتصادی دولت را به شدت کاهش می‌داد اما با این وجود تاکنون اتفاق مثبتی در راستای حمایت از قطعه‌سازی کشور رخ نداده است.

امیدوار هستیم تولید قطعات خودرو به طور کامل بومی‌سازی شود.

وی با تاکید بر حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت از کسانی که قطعات وارداتی صنعت خودروسازی را بومی‌سازی کنند، گفت: در حال حاضر بخشی از قطعات خودروهای داخلی وارداتی هستند. رحمانی تاکید کرد: فروش خودروسازها با اخذ کارت ملی در راستای بهبود وضعیت بازار خودرو است تا هر فرد بتواند یک دستگاه خودرو خریداری کند و التهابات اخیر در بازار خودرو زودگذر است به مردم هم توصیه می‌کنیم همانند گذشته همکاری کنند.

وی با بیان اینکه خودروسازی‌های ایران خودرو و سایپا روزانه ۲۰۰۰ دستگاه خودرو تولید می‌کنند، گفت: در شش ماهه نخست سال جاری بنابر مشکلات موجود تولید روزانه خودروسازان به زیر ۱۰۰۰ دستگاه کاهش یافته بود و التهابات بازار خودرو از این مشکلات ناشی می‌شد و ظرفیت تولید خودروسازها تا تولید روزانه ۳۰۰۰ دستگاه افزایش می‌یابد و با تداوم افزایش تولید تب بازار خودرو فروکش می‌کند.

دانشگاه فنی و حرفه‌ای روی مراکز رشد و کسب‌وکار متمرکز می‌شود

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه فنی‌وحرفه‌ای کشور گفت دانشگاه فنی و حرفه‌ای از سال آینده به شدت روی مرکز رشد و مراکز کسب‌وکار متمرکز می‌شود. رضا زنگنه مطلق صبح شنبه در دیدار با معاون استاندار بوشهر اظهار داشت: دانشگاه فنی و حرفه‌ای به عنوان دانشگاه نسل سوم با نگاه کارآفرینی و ایجاد اشتغال باید کمک کند.

وی اضافه کرد: دانشگاه فنی و حرفه‌ای به تنهایی نمی‌تواند به توسعه استان کمک کند و تقاضا می‌شود با توجه به ظرفیت‌های استان به تکمیل تجهیزات دانشکده فنی‌وحرفه‌ای در جنوب استان بوشهر کمک شود و دانشگاه فنی و حرفه‌ای به همکاری و همیاری شما نیازمند است.



دریچه

مقایسه بازار محلی با بازار جهانی

بهارناز بیدار

کارشناس ارشد کارآفرینی سازمانی

بنجامین کاهن صاحب کسب و کار میلیونی WisePops می‌گوید من فرانسوی هستم. فرانسوی‌ها به خاطر علاقه به پنیر، اهمیت دادن به غذا و فرهنگ خوب شهرت دارند، ولی افراد نادری درخصوص بازار کسب و کار فرانسوی آگاهی دارند. سال ۲۰۰۴ در بازار محلی فرانسه در یک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه شروع به کار کردم. از آن زمان به بعد من تعداد بی‌شماری از کارآفرینان و سرمایه‌گذاران را ملاقات کردم که به من می‌گفتند: «موثرترین روش برای راه‌اندازی یک کسب و کار این است که نخست ایده خود را در بازار محلی بیازمای و فقط پس از تایید این روش، توجه خود را به بازار جهانی معطوف کنی.» اما پنج سال پیش، من تصمیم گرفتم که دقیقاً برعکس این روش عمل کنم. در نتیجه WisePops را در بازار جهانی به راه انداختم. تمام نصیحت‌های تجاری را نادیده گرفتم و شرکتی را از ابتدا با هدف جذب مشتریان از سرتاسر جهان بنا کردم. امروز، شرکت من یک میلیون دلار درآمد سالانه دارد و نرخ رشد آن باورنکردنی است. من تعداد زیادی از این موفقیت‌های اصلی را به تصمیم برای عدم تمرکز بر بازار محلی نسبت می‌دهم.

مرز بین بازار محلی و بازار جهانی تار شده بود

من هرگز WisePops را به عنوان یک شرکت فرانسوی ندیدم. ما آنلاین عمل می‌کنیم. هر کسی می‌تواند برای کسب اطلاعات درباره محصول‌مان از سایت ما دیدن کند. ما می‌توانیم صرف نظر از موقعیت مکانی، به مردم کمک کنیم. با استفاده از تکنولوژی برای برقراری ارتباط آنلاین، کسب و کارهای خدمات‌محور می‌توانند به مردم در آن سر دنیا به همان راحتی کار کنند که با افراد نزدیک به خود کار می‌کنند. کسب و کارهای دیجیتال می‌توانند ارائه محصولاتشان، جمع‌آوری پرداخت‌ها و مدیریت تمام جوانب عملیاتی خود را به صورت آنلاین انجام دهند. با این حال هنوز بسیاری از شرکت‌ها تصمیم می‌گیرند هر جایی را به جز بازار محلی‌شان نادیده بگیرند، اما واقعاً چرا؟

دلیل جداییت بازارهای محلی چیست؟

من در وهله اول تصور می‌کنم که کسب و کارها، بازار محلی را به عنوان گزینه ایمن‌تری می‌بینند و تلاش می‌کنند کسب و کارشان را در محیطی که آشناتر است، عملیاتی کنند. آنها اجباری برای مواجه‌شدن با موانع زبانی، فرهنگی و پذیرش قوانین و مقررات جدید برای راه‌اندازی کسب و کارشان نخواهند داشت. داشتن دانش برتر درخصوص بازار به احتمال زیاد در اتخاذ چنین تصمیماتی موثر است. به ویژه اگر بنیان‌گذاران شرکت در صنعت کار کرده یا به اطلاعات گسترده‌ای در مورد آن دسترسی داشته باشند. به طور قطع برای هر کسب و کاری، راه‌اندازی و گسترش شبکه کاری در کشور خودش ساده‌تر است.

اما راه‌اندازی کسب و کاری که فقط مختص بازار محلی باشد، مشکلاتی هم دارد

بازارهای محلی تمایل دارند کوچک باشند و در برابر بازار جهانی، از فرصت‌های کمتری برخوردارند. این تفاوت برای WisePops بسیار زیاد بود. حتی ارزیابی تعداد جست‌وجوهای گوگل، تضاد شدیدی را نشان داد. در سطح جهانی، هر ماه بیش از ۶۸۰ نفر ما را در گوگل جست‌وجو می‌کردند، اما در فرانسه این آمار تنها به ۲۰ عدد می‌رسد. تحلیل اطلاعات مشتریان نیز این تفاوت را تایید می‌کند. فرانسه بازار ششم ماست و تنها بخش کوچکی از درآمد ما را تأمین می‌کند.

انتخاب کسب و کارهای محلی به خاطر تشابه فرهنگی

کسب و کار محلی برای بسیاری از مشتریان، انتخابی طبیعی است. برای مشتریان کار کردن با شرکتی که هم زبان آنهاست و درک صحیحی از فرهنگ‌شان دارد، ساده‌تر از کار کردن با یک شرکت ناشای از جهانی است. این بدان معناست که

مشتریان شما را به خاطر برتر بودن تان انتخاب نمی‌کنند. این مساله به سختی می‌تواند یک شرکت را برای رقابت کردن به چالش بکشد تا به طور مداوم رشد کند و بهبود یابد.

با هدف قرار دادن بازار محلی، نمی‌توان از رقبای جهانی چشم‌پوشی کرد

در حقیقت، می‌خواهم استدلال کنم که با هدف قرار دادن بازارهای محلی احتمالاً بیشتر در معرض رقبای جهانی قرار می‌گیرید. داستان trombi.com این موضوع را به بهترین شکل نشان می‌دهد. trombi نسخه فرانسوی فیس‌بوک بود که به طور خاص برای مشتریان فرانسوی ساخته شده بود و برای مدتی کار کرد، اما بعد فیس‌بوک وارد بازار فرانسه شد. امروزه، تمرکز این سایت بر کمک به کاربران در تبادل تصاویر مدارس با همکلاسیان است، بنابراین با تمرکز بر چیزی که استفاده از آن برای بازار محلی راحت باشد، شما را با ریسک سرنگون شدن توسط بازیکنی قوی‌تر مواجه می‌کند. خوشبختانه، جهانی‌شدن به این معنا نیست که شما مشتریان محلی را از دست می‌دهید. مثلاً فرانسه ممکن است بازار کوچکی برای WisePops باشد اما بالاخره بسیاری از شرکت‌های فرانسوی از ابزار ما استفاده می‌کنند، اما این مهم است که مشتریان به دلیل کیفیت محصول که ما مراجعه می‌کنند، نه به خاطر اینکه ما نزدیک به آنها هستیم.

من برای کسب اطمینان از اینکه مشتریان از ابتدا WisePops را به عنوان برندی جهانی ببینند، چه کار کردم؟

از ابتدا مرادوات خود را به انگلیسی انجام دادم. هنگامی که WisePops راه‌اندازی کردم، مشاوران بسیاری به من توصیه کردند که کسب و کار خود را از فرانسه شروع کنم. وقتی به آنها گفتم که قصد دارم به زودی کسب و کارم را جهانی کنم، به من گفتند که باید حداقل وب‌سایتی فرانسوی داشته باشم. این اندرز برای من هیچ مفهومی نداشت. به هر حال همه در بازار جهانی به زبان انگلیسی ارتباط برقرار می‌کنند. پس من سایتمان و تمام تبلیغات بازاریابی را در آن به زبان انگلیسی راه‌اندازی کردم. البته درک می‌کنم که این رویکرد، چنانچه شما تسلط کافی به انگلیسی نداشته باشید، ممکن است چالش‌برانگیز باشد، اما شما همیشه می‌توانید از مترجمان و ویراستاران حرفه‌ای کمک بگیرید یا از ابزارهایی مانند Grammarly برای تنظیم دقیق نوشته‌های تان استفاده کنید.

من از استعداد بین‌المللی استفاده کردم

فکر کردن در سطح جهانی به من اجازه داد تا کل دنیا را به زمین بازی خودم تبدیل کنم. من توانستم استعداد خارج از کشور را اهرمی برای راه‌اندازی یک کسب و کار جهانی کنم. برای مثال، اولین نویسنده ما از سان‌فرانسیسکو بود. به همین دلیل، او توانست مانند مشتریان بالقوه ما در آمریکا ایفای نقش کند. امروز تیم راه دور ما از تایلند، سان‌فرانسیسکو، ایرلند و بسیاری از کشورهای دیگر کار می‌کنند.

من با مشتریان بین‌المللی صحبت کردم

انجام این کار به من اجازه داد تا دیدگاه‌های منحصر به فردی را در مورد شیوه‌های مختلفی که مخاطبان من برای حل مشکلات‌شان از WisePops استفاده می‌کنند، به‌دست آورم. در نتیجه، با گذشت زمان، من توانستم مشتریان خود را بهتر شناسایی و درک کنم، بخش‌های مشتریان بهتری را توسعه دهم و انتظارات‌شان را برآورده سازم و رشد WisePops را افزایش دهم.

اقرار می‌کنم که جهانی‌شدن، تنها راه ایجاد کسب و کار نیست. حتی ممکن است برای برخی کسب و کارها موثرترین راه نیز نباشد، اما می‌شود آن را انجام داد. اگر شما رویای جهانی‌کردن کسب و کار خود را در مقطعی از زمان دارید، از همان ابتدا بزرگ فکر کنید. خودتان را به بازار محلی محدود نکنید، بلکه در بزرگ‌ترین زمین بازی کسب و کار یعنی بازار بین‌المللی قرار بگیرید. ارزشش را دارد.

منبع: entrepreneur/modirinfo

استعفای هم‌بنیانگذار توئیتر پس از ۱۲ سال فعالیت

گزارش شده هم‌بنیانگذار توئیتر «ایوان ویلیامز» که در حال حاضر مدیرعامل پلتفرم نشر الکترونیک آنلاین مدیوم نیز محسوب می‌شود، قصد دارد هیات‌مدیره توئیتر را ترک کند. براساس فرم‌های جدید ثبت‌شده در کمپسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، ویلیامز رسماً تا پایان ماه جاری میلادی، هیات‌مدیره توئیتر را ترک خواهد کرد و دیگر نمی‌تواند در تصمیم‌گیری‌های مهم این شبکه اجتماعی تأثیری داشته باشد. به گزارش دیجیاتو، او با انتشار بیانیه‌ای عنوان کرده که ۱۲ سال فوق‌العاده را سپری کرده و به دستاوردهای کسب‌شده توسط توئیتر افتخار می‌کند. وی همچنین اعلام کرد که قصد دارد روی پروژه‌های دیگری تمرکز کند اما با این حال هنوز از تیم توئیتر حمایت معنوی خواهد کرد.

همچنین ایوان ویلیامز پستی در شبکه اجتماعی توئیتر به عنوان خداحافظی منتشر کرد و گفت: «من بسیار خوش‌شانس بودم که از ابتدا و به مدت ۱۲ سال در هیات مدیره توئیتر مشغول به کار بودم. طی این مدت دوران عمیقاً جذاب، بسیار آموزنده و چالش‌برانگیزی را تجربه کردم.»

ایوان ویلیامز، به همراه جک دورسی و بیز استونز در سال ۲۰۰۷ توئیتر را تأسیس کردند. در واقع این شبکه اجتماعی، تنها یکی از پروژه‌های این سه نفر طی فعالیت‌شان برای کمپانی پادکست اودیو بود که به بار نشست. در ابتدا جک دورسی، مدیرعامل توئیتر لقب گرفت اما پس از یک سال ویلیامز، این مسئولیت را برعهده گرفت. سرانجام پس از دو سال، دیک کاستیو، جای ویلیامز را به عنوان مدیرعامل توئیتر پر کرد.

جالب اینجاست که پس از طی‌شدن یک روند ۳۶۰ درجه، دوباره سمت مدیرعاملی از آن بنیانگذار توئیتر یعنی جک دورسی شد یا بهتر بگوییم، دورسی حضانت فرزند خود را پس گرفت. در میان تمام این اتفاقات، ویلیامز کنار نشنست و ۱۲ سال تمام به همکاری با تیم توئیتر به عنوان عضوی از هیات مدیره ادامه داد. برای اینکه بهتر بتوانید اتفاقات رخ‌داده پشت پرده توئیتر را درک کنید، پیشنهاد می‌کنم با دیجیاتو، زندگی جک دورسی، مدیرعامل میلیاردر توئیتر را مرور کنید.



اقتصاد با همدلی ساکنان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری متحول می‌شود

سال گذشته ۶۰ هزار میلیارد تومان درآمد برای اقتصاد کشور به ارمغان آورده است؛ با گسترده‌تر شدن زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، این ارزش آفرینی در سال آینده نیز روندی رو به رشد خواهد داشت. ستاری همچنین از

بنیادین بودن مشکلاتی که ساکنان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری کشور و عمدتاً پژوهشگران با آن مواجه هستند، گفت: آنچه که کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی، فعالان خلاق و فناور همواره با آن دست و پنجه نرم می‌کنند ساختارهای ناکارآمد و مشکلات ناشی از تفکر حاکم بر این ساختارها است. این تفکر حاکم به کمک ساکنان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری متحول می‌شود. او راهکار برای اصلاح این ساختار را در همدلی و همراهی تمامی فعالان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری جامعه دانست و تأکید کرد: همه با هم و در یک جبهه، علیه فرهنگ نادرست اقتصاد نفتی بجنگیم و



ایستادگی کنیم؛ صف‌شکنان مبارزه با فرهنگ ناصحیح ناشی از خام‌فروشی، دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپی‌ها هستند. دانشگاهیان نیز باید به میدان آمده و در خط مقدم این میدان مبارزه قرار گرفته‌اند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت مشکلات و موانع فراوی شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپی‌ها و دانشگاهیان ریشه در یک فرهنگ نفتی دارد، این فرهنگ و تفکر با کمک ساکنان زیست‌بوم کارآفرینی و

نوآوری تغییر می‌کند. ستاری با بیان اینکه حمایت‌های صورت‌گرفته از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و از سوی بنیاد ملی نخبگان، در راستای ایجاد یک نگاه جدید و در انداختن طرحی نو در فرهنگ اقتصاد کشور است، گفت: تلاش می‌کنیم با رونق تفکر دانش‌بنیان، فضای تنفس تازه‌ای برای پژوهش نوآوری و کارآفرینی فراهم شود. به گفته معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، باید اثرگذاری فعالان زیست‌بوم به میزانی درخورتوجه برسد تا جامعه، اهمیت و جایگاه دانش، فناوری، نوآوری و کارآفرینی را درک کند. این مهم با اختصاص دادن یک فضای دو در دو به فعالان دانش‌بنیان

استارت‌آپی در اقتصاد کشور ممکن شد. ستاری به نتیجه‌بخش بودن این روند در رشد اقتصاد کشور اشاره و اضافه کرد: اکنون این زیست‌بوم ۴۲۰۰ شرکت دانش‌بنیان و هزاران استارت‌آپ را در دل خود گنجانده است که فعالیت‌شان در



امضای تفاهم نامه ۲ میلیون دلاری میان ایران و هند در حوزه کار آفرینی

براساس تفاهمنامه ۲ میلیون دلاری میان ایران و هند که در حاشیه کنفرانس دو سالانه بین المللی توسعه کارآفرینی در هند امضا شد، مرکز تخصصی کارآفرینی کسب و کارهای خرد و کوچک هند-ایران در تهران ایجاد می شود. برگزارای دوره های تخصصی آموزشی، تبادل دانش برای شناسایی ظرفیت های کارآفرینی، اجرای برنامه های توسعه کارآفرینی و تامین مالی خرد از جمله دستور کارهای این مرکز خواهد بود. این تفاهمنامه، در حیدرآباد هندوستان به امضای اصغر نوراله زاده، مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید جمهوری اسلامی ایران و سانیل شوکلا، رئیس موسسه توسعه کارآفرینی هند رسید.

یادداشت



رفتارهای نامناسبی که سبب شکست کسب و کار و استارتاپ شما می شود

رفتارهای سمی و نامناسب روی عملکرد شما تأثیر خواهد داشت، شاید در ابتدا احساس خوبی از انجام آنها داشته باشید اما چون نمی توانند کنترل شوند در نهایت به فرد آسیب می رساند.

با تقلید کردن رفتار و عادت های شخصی دیگران نمی توانید به موفقیت برسید و به شهرت و درآمد بالایی دست یابید. رفتارهایی چون چندکاره بودن، شب کار بودن و عادت هایی از این قبیل هیچ ارتباطی به موفقیت یا شکست شما ندارد. شاید تاکنون بارها شنیده باشید که سخت کوشی و تصمیمات هوشمندانه سبب دستیابی به موفقیت می شود، اما هیچ وقت گفته نشده رفتارهای نامناسب روی عملکرد شما نتیجه منفی خواهد داشت. اکنون قصد داریم ۹ رفتار سمی در محل کار را بیان کنیم تا با جلوگیری از آنها مسیر موفقیت خود را هموار کنید.

جلب توجه کردن از موفقیت دورتان می کند

حتماً دیده اید خیلی از کارآفرینان و مدیران عامل بسیار مغرور بوده و احساس خودشیفتگی دارند، آنها همواره می خواهند با رفتارهای سمی خود جلب توجه کنند، اما آیا می دانید جلب توجه کردن موقعیت آنها را به خطر می اندازد. گاهی این افراد بیش از اینکه به فکر منافع شرکت باشند، می خواهند خودشان را نشان دهند، اما ممکن است همین موضوع ساده سبب اخراج شدن آنها و ورشکستگی شان شود.

تقلید کردن از رفتارهای دیگران

نباید تصور کنید وقتی راه تکراری دیگران را طی کنید، به همان اندازه به درآمد و شهرت دست می یابید. لازم است وقتی تمام افراد یک مسیر را طی می کنند شما از مسیر دیگری به هدف خود نزدیک شوید. این تفکر انتقادی به شما امکان می دهد تا دقیقاً برعکس اطرافیان خود فکر کنید. باید به خود یادآوری کنید که هیچ فردی با تقلید از رفتار و طرز فکر دیگران به موفقیت نمی رسد.

دوری محدودکننده است

خیلی از افراد می گویند در رزومه کاری باید ادعا کنند تخصص بالایی در انجام برخی کارها دارند، اما با اینکه این حرف درست نیست، اما می توان طی زمان این مهارت ها را به دست آورد. بیشتر مدیران توقع مهارت های زیادی را در استخدام کارمندان خود دارند، اما درست نیست که از این استراتژی دروغین برای کار خود استفاده کنید. باید توانمندی های خود را شناسایی کنید و خود واقعی تان را بپذیرید تا بتوانید مسیر موفقیت را به خوبی ببینید.

اعتماد به نفس با مغرور بودن متفاوت است

برای دستیابی به موفقیت باید اعتماد به نفس داشته باشید، اما اگر این قابلیت به درستی استفاده نشود نتیجه معکوسی خواهد داشت. خیلی خوب است که خودتان را باور داشته باشید، اما نباید تصور کنید هیچ وقت مرتکب اشتباه نخواهید شد. هر چقدر هم با تجربه و

با استعداد باشید باز هم چیزهایی هست که از آن بی اطلاعید. پس موفقیت می تواند دشمن بزرگی برای خودش باشد.

وفادار نبودن به شرکت

جیمز کومی، رئیس اف بی آی به دلیل عدم وفاداری به کشورش توسط رئیس جمهور آمریکا اخراج شد. باید در محل کار خود نسبت به قوانین موجود وفادار باشید و آنها را رعایت کنید.

بی توجهی به صحبت های دیگران

رفتار پرخاشگری منفعلانه رفتاری است که فرد در صحبت هایش وانمود می کند به حرف های تان گوش می دهد، اما دقیقاً برعکس آن است. یک شرکت یا سازمان در خطر است وقتی کارمندی داشته باشد که در ظاهر مطابق با قوانین و نقشه شرکت رفتار می کند اما توجهی ندارد و به طور ناگهانی پشت دیگران را خالی می کند.

به دنبال برنده شدن نباشید

در مزایده یا مصاحبه های کاری یک برنده و تعداد زیادی بازنده وجود دارد، اما نباید میان کارمندان یک شرکت نیز برنده و بازنده ای باشد. هر کارمندی باید برای دستیابی به اهداف تعیین شده شرکت تلاش کند. در غیر این صورت تمام فعالیت های شرکت بی نتیجه می ماند که رابطه مستقیمی با ضعف مدیریتی آن سازمان دارد.

ضعف در مسائل مالی

بیشتر کارآفرینان عملکرد خوبی در زمینه کاری خود دارند، اما معمولاً در مدیریت



مالی ضعیف هستند. در بیشتر مواقع این مسئله سبب ورشکستگی کسب وکار و استارتاپ آنها می شود. البته این موضوع در درآمد شخصی نیز مورد بحث قرار می گیرد، وقتی نتوانید حساب دخل و خرج خود را داشته باشید قطعاً در مدیریت شرکت خود نیز دچار مشکل خواهید شد.

قانون شکنی کردن خطرناک است

میان قانون شکنی و نادیده گرفتن برخی قوانین تفاوت وجود دارد. گاهی نیاز است برای انجام برخی کارها به ضوابط تعیین شده توجهی نکنید. مثلاً وقتی فکر می کنید مدیرتان در برخی امور قوانین محکمی دارد عیبی ندارد اگر برای انجام بعضی کارها روش های خلاقانه خود را به کار گیرید. البته نباید این کار سبب شود تا به خودتان یا سازمان آسیبی وارد شود.

در این مقاله رفتارهای سمی که به کسب وکار شما آسیب می رساند را معرفی کردیم، اما رفتارهای نامناسب دیگری هم هستند. شاید این رفتارهای سمی در ابتدا رفتارهای مثبتی بوده اند، اما خودمان در انجام آنها زیاده روی کرده و آنها را تبدیل به رفتارهای نادرست می کنیم. وقتی به موفقیت می رسید که بدانید چه رفتارهایی را چه موقع باید متوقف کنید و این مسئله نیازمند تعادل داشتن است.

منبع : Entrepreneur/ucan



استارتاپ هایی که برای از بین بردن ردپای کربن تلاش می کنند

در نظر بگیریم، بعد از چین و آمریکا سومین بزرگ ترین تولیدکننده گازهای گلخانه ای است. هر قدر میزان ساخت و ساز در کشورهایی مانند چین افزایش پیدا می کند، مشکل ردپای کربن نیز بیشتر می شود.

شرکت Central Concrete، تعداد ۱۲ کارخانه تولید بتن دارد و برای کاهش میزان ردپای کربن اقدامات زیادی از جمله همکاری با استارتاپ CarbonCure انجام داده است. هربرتون، مدیرکل این شرکت می گوید: در تلاش هستیم تا روش های بهتری را برای کاهش میزان کربن ارائه دهیم. این شرکت با استفاده از مواد اولیه مانند خاکستر بادی، میزان سیمان مورد نیاز برای تولید بتن را به نصف کاهش داده است. همچنین استفاده از تکنولوژی ارائه شده توسط استارتاپ CarbonCure که در هفتمین کارخانه این شرکت استفاده می شود، میزان ردپای کربن تولیدی این شرکت را کم کرده است.

استارتاپ ها با ارائه فناوری جدید در تولید سیمان و بتن تلاش می کنند ردپای کربن در سایت های ساخت و ساز را کاهش دهند و تا اینجا عملکرد خوبی داشته اند.

ردپای کربن به مجموعه گازهای گلخانه ای ناشی از یک سازمان، یک رخداد، یک محصول یا یک شخص گفته می شود. درواقع ردپای کربن همان میزان آسبایی است که گازهای گلخانه ای به طبیعت وارد کرده و برخی سازمان ها می توانند این میزان خسارت را اندازه گیری کنند. تولید بتن یکی از فرآیندهای مخربی است که موجب تولید گازهای گلخانه ای می شود و نقش مهمی در تخریب محیط زیست دارد. CarbonCure استارتابی است که قصد دارد با روش جدید تولید بتن، با مشکل جهانی ردپای کربن مقابله کند.

سیمان، محصولی است که قطعات بتن را مانند چسب به یکدیگر متصل می کند و فرآیند تولید آن منبع ۸ درصد از CO۲ ای است که در سطح جهانی به اتمسفر وارد می شود. اگر این صنعت را یک کشور



نمره استان ها در شاخص محیط کسب و کار

از میان متغیرهای مورد بررسی در این شاخص، متغیر نگران نبودن نسبت به آینده فرزندان در اغلب استان ها در وضعیت نامطلوبی قرار دارد که این نشان از عدم اطمینان نسبت به آینده و در نتیجه نگرانی خانواده ها نسبت به آینده فرزندان است. متغیر دیگری که در بیشتر



استان ها ضعیف نشان داده شد، متغیر شرکت در سازمان های خیریه و مردمنهاد است. ارائه نظرات به مقامات دولتی که یکی از متغیرهای مؤلفه مشارکت مدنی است دیگر متغیری است که بیشتر استان های کشور در آن امتیاز پایینی کسب کرده اند که این نشان دهنده امکان ارتباط پایین فعالان اقتصادی با دولت و حکومت است. دیگر متغیری که براساس نظرسنجی انجام شده بیشتر استان ها در آن دچار مشکل هستند یکسان اجرا شدن قانون برای فعالان اقتصادی است. این امر می تواند گویای عدم امید به اجرای عدالت در میان افراد باشد. گرفتن حق در داد و ستد و اطمینان به قول و قرار در محیط تجاری دو متغیر دیگری هستند که ناامیدی از اجرای عدالت در محیط کسب وکار و عدم اطمینان و اعتماد در محیط تجاری را نشان می دهند.

یکی از عوامل مؤثر در بهبود محیط کسب وکار وجوه گوناگون پیوندها، همکاری، اعتماد متقابل و ارتباطات میان اعضای یک جامعه است که در مجموع همان سرمایه های اجتماعی را تشکیل می دهند.

وجود سرمایه اجتماعی بستر مناسبی برای بهروری سرمایه انسانی اقتصادی و فیزیکی است و نبود آن تأثیربخشی سایر سرمایه ها را در دستیابی به توسعه منتهی می کند. بر مبنای داده های ارائه شده وزارت امور اقتصادی و دارایی از شاخص های ملی محیط کسب و کار در راستای سنجش و ارتقای بهروری و تحلیل شاخص سرمایه اجتماعی در سال ۱۳۹۶، استان های هرمزگان با امتیاز ۱۴۶ مازندران با امتیاز ۱۳۸۹ و همدان با امتیاز ۱۳۶۸ بالاترین امتیاز را در سرمایه اجتماعی دارند و استان های سمنان با امتیاز ۷۳۹ اصفهان با امتیاز ۷۱ و قزوین با امتیاز ۶۹۳ پایین ترین امتیاز را به خود اختصاص داده اند. همچنین میانگین کل سرمایه اجتماعی استان ها ۸۷/۱۰ است. در مجموع ۲۰ مؤلفه برای سنجش شاخص سرمایه اجتماعی وجود دارد که بسیاری از آنها به نظر ساده می آید ولی نشان دهنده سرمایه اجتماعی بالاست.

۷قاعده کلی برای
طراحی بنرهای تبلیغاتی موثر

نویسنده :شیمای پیرو

در دنیایی که از دیجیتال مارکتینگ پر شده، بنرهای تبلیغاتی یکی از مدل‌های متداول در تبلیغات آنلاین هستند. تقریباً تمام بیزینس‌ها از بزرگ تا کوچک از این مدل تبلیغات برای پروموشن کسب و کار خود استفاده می‌کنند، بنابراین چه چیزی این بنرهای تبلیغاتی را می‌تواند جذاب کند؟ درواقع چیزهای زیادی هست که به موفقیت یک بنر کمک می‌کند.

در کل بنرهای تبلیغاتی یکی از مندهای پروموشن‌های آنلاین شده‌اند. هرچند که بدون یک طراحی بنر خوب هیچ اتفاقی نمی‌افتد.

در این نوشته هفت قاعده کلی برای طراحی بنرهای تبلیغاتی موثر را به شما می‌گوییم.

از استانداردها پیروی کنید

از وقتی که قرار به اجرایی‌شدن بنر شما می‌شود باید گایدلاین‌های استانداردِی که توسط گوگل ارائه شده است را دنبال کنید. آن وقت می‌توانید از بنر خود انتظار عملکرد خوب را داشته باشید.

براساس گوگل سایز بنرهای موفق به این صورت است: ۲۵۰×۳۰۰ مستطیل متوسط ۷۲۸×۹۰ لیدر برد و ۶۰۰×۱۶۰. طبق فضای خالی که به شما تعلق می‌گیرد، می‌توانید یکی از این سایزها را انتخاب کنید.

سادگی همیشه هزینه دارد

از اطلاعات، تصاویر و المان‌های دیگری که باعث گیج شدن مخاطب می‌شود استفاده نکنید. این نوع طراحی هیچ تاثیری نخواهد داشت و بی‌فایده است. طراحی باید تا حد امکان ساده باشد. این اتفاق زمانی می‌افتد که از تنوع رنگ کم، فونت ساده و دیگر المان‌ها استفاده شده باشد. یکی از راه‌های ساده نگه داشتن بنر تبلیغاتی استفاده از فونت، رنگ و المان‌های خود لوگو است.

از CTR با درایت استفاده کنید

حُدس می‌زنم همه شما از تاثیر دکمه‌ها بااطلاع هستید و می‌دانید که می‌تواند باعث افزایش CTR شود. تمرکز بیشتری روی دیزاین Call To Action بگذارید. ایده خوبی هست که دکمه‌ها را با رنگ متفاوت از پس‌زمینه درست کنید. این مدل طراحی باعث جلب توجه توسط بازدیدکنندگان می‌شود و بیشتر آنها روی بنر کلیک می‌کنند.

واضح‌بودن متن باید در اولویت قرار بگیرد

ایمن واضح‌ترین قدم برای ایجاد یک طراحی بنر است. معمولاً در بنرها از نوشته زیاد استفاده می‌شود، اما بنر خود را درگیر نوشته‌ها و متن‌های طولانی نکنید و مطمئن شوید که متن قابل خواندن باشد.

به این دو نکته حتما توجه کنید

نکته اول اینکه هدلاین باید بزرگ و بُلد شده باشد و باید با سایز و رنگ بقیه متن بنر فرق کند. نکته بعدی متن شماسست، اندازه متن باید یک چهارم از تیتِر بنر کوچک‌تر باشد. باید دقت کنید فونت و رنگ با وب‌سایت شما تفاوتی نداشته باشد و از یک گایدلاین پیروی کند.

از فایل‌هایی که حجم زیادی دارند دوری کنید

اگر می‌خواهید گروه هدف شما با بنر تبلیغاتی شما تعامل برقرار کنند باید خیلی سریع متوجه بنر تبلیغاتی شما بشوند، اما اگر حجم بنر زیاد باشد زمان زیادی برای لود شدن می‌گیرد. بازدیدکنندگان سایت این همه وقت برای لود شدن بنر شما ندارند و منتظر باز شدن آن هم نمی‌شوند و تجربه بدی به آنها می‌دهد. به همین دلیل حجم بنر باید کم باشد.

برای آنهایی که سرعت اینترنت پایینی دارند این زمان بیشتر هم می‌شود. گوگل ادوردز حجم قابل بنر را ۱۵۰ کیلوبایت پیشنهاد می‌کند.



از انیمیشن استفاده کنید

طراحی بنرهایی که حالت انیمیشنی دارند خیلی تاثیرگذار است، اما باید حواس‌مان باشد که باعث تداخل در رساندن پیام بنر نباشد. از انیمیشن‌های ساده استفاده کنید و بیش‌تر ۱۵ ثانیه نباید باشد و بیشتر از سه بار هم اجرا نشود.

با برند خود تعامل داشته باشد

اطمینان حاصل کنید که بنر تبلیغاتی شما با برند و صفحه فرود همخوانی داشته باشد. در غیر این صورت مخاطب خود را گیج می‌کند.

نتیجه‌گیری:

طراحی بنر برای رسیدن شما به هدف‌تان ضروری است، اما یک بنر تبلیغاتی زمانی تاثیرگذار می‌شود که طراحی آن ساده باشد و در سایز استاندارد باشد.

رنگ فونت و المان‌های دیگر باید با دقت انتخاب شوند. دقت کنید حجم فایل کم باشد تا زمان زیادی برای لود شدن از کاربر نگیرد.

منبع: blogad

بررسی اهدای هدیه به عنوان یک استراتژی بازاریابی

توسعه جایگاه برندمان با استفاده از هدایای ویژه



می‌کنند. شاید در نگاه نخست این شیوه از اهدای هدیه بسیار پرهزینه باشد. با این حال برای دستیابی به مشتریان وفادار نباید از هر گونه اقدامی دریغ کرد. وقتی مشتریان هدیه‌ای از یک برند دریافت می‌کنند، به هنگام خریدهای بعدی نخست به سراغ آن شرکت خواهند رفت. این امر به ویژه برای شرکت‌هایی که مدیریت چند برند مختلف را برعهده دارند، بسیار سودمند است. به این ترتیب با عرضه هدیه در قالب یک برند تمام برندهای تابع بهره‌مند خواهند شد.

فرآیند ارائه هدیه‌های مناسب و کاربردی به مشتریان تحت هر نامی که مورد بررسی قرار گیرد، دارای اشتراک‌های زیادی با فرآیند جذب مشتریان وفادار است. در چنین فرآیندی هدف اصلی برندها تبدیل مشتریان معمولی یا مخاطب هدف‌شان به مشتریان ثابت است. دلیل آن نیز کاملاً واضح است: بخش زیادی از درآمد برندها از جانب مشتریان ثابت تامین می‌شود، بنابراین اگر برای انتخاب هدیه با محدودیت بودجه مواجه هستید، مشتریان فعلی خود را در اولویت قرار دهید. به این ترتیب شانس شما برای تبدیل‌شان به مشتریان ثابت افزایش چشمگیری خواهد داشت.

معمای هزینه‌ها

خرید فضاهای تبلیغاتی (در پلتفرم‌های مختلف مانند تلویزیون، بیلبورد و شبکه‌های اجتماعی) می‌تواند هزینه‌های زیادی را برای برندها به همراه داشته باشد. متأسفانه امروزه بسیاری از مردم ابزارهای هوشمندی برای دور زدن تبلیغات استفاده می‌کنند. نمونه مشهور آن نرم‌افزارهای محدودسازی تبلیغات در مرورگرهای مختلف است. با نصب چنین افزونه‌ای دیگر هیچ تبلیغی در سایت‌ها برای کاربر به نمایش در نمی‌آید. به همین خاطر احتمال شکست برندها در فرآیند بازاریابی مبتنی بر رسانه‌های جمعی و شبکه‌های اجتماعی بسیار بالاست. حال با توجه به محدودیت‌های عرصه تبلیغات و بازاریابی در رسانه‌های مختلف چه راهکار جایگزینی پیش روی ما قرار دارد؟ یک انتخاب هوشمندانه سرمایه‌گذاری روی هدیه‌های جذاب است. این امر تقریباً هزینه‌ای مشابه تبلیغات در کانال‌های تلویزیونی پر مخاطب را به همراه دارد. با این حال میزان تاثیرگذاری‌اش به مراتب بیشتر خواهد بود. در هر صورت کمتر کسی دست رد به سینه یک هدیه می‌زند.

بدون تردید فعالیت بازاریابی برای هر برندی هزینه‌آور است. اشتباه بسیاری از برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات تلاش برای انجام آن در قالب فرآیندی کاملاً رایگان است. مسئله اصلی در زمینه تبلیغات انتخاب شیوه‌ای با هزینه کمتر و تاثیرگذاری بیشتر است. وقتی اینگونه به عرصه تبلیغات و بازاریابی نگاه کنیم، انتخاب‌های هوشمندانه‌تری خواهیم داشت.

نتیجه‌گیری:

توسعه برند از طریق ارائه هدیه‌های جذاب کار بازاریابی را برای برندها ساده می‌کند. بسیاری از مردم انتظار چنین اقدامی را فقط در مناسبت‌های خاص دارند. با این حال برای برندها هیچ محدودیت زمانی وجود ندارد. شما حتی امکان خلق مناسب ویژه برنداتان را نیز دارید.

بدون تردید هیچ ضرری در ایجاد نگاهی مثبت از خودمان در نگاه مخاطب وجود ندارد. به ویژه زمانی که آن مشتریان بسز پایه تجربه لذت‌بخش‌شان برای هدای طولانی به عنوان سفیر برنداتان عمل کنند.

منبع: noobpreneur

گزینه‌های زیادی در ذهن‌تان نقش بسته باشد. با این حال در مقیاسی وسیع همه مردم از دریافت هدیه یا محصولات رایگان خوشحال می‌شوند. نکته جالب در این مورد وسعت گزینه‌های پیش روی برندهاست. به این ترتیب ما می‌توانیم علاوه بر هدیه‌های کلیشه‌ای به گزینه‌های بسیار جذاب‌تری نیز توجه کنیم. معمولاً کارشناس‌های حوزه کسب‌وکار در مورد اهدای هدیه به مشتریان دست برندها را بسیار باز می‌گذارند. بر این اساس در اینجا توصیه من به شما انتخاب هر محصولی که دوست دارید، خواهد بود.

هدف اصلی از انتخاب هدیه‌های متنوع برای مشتریان ایجاد تمایز میان برندمان با دیگر رقباست. همیشه باید این هدف را مد نظر داشت. در غیر این صورت احتمال انحراف از هدف اصلی بسیار بالا خواهد رفت. اگر شانس یا شما یار باشد، محصولات هدیه‌ای‌تان مورد پسند مشتریان نیز قرار خواهد گرفت. در این صورت تاثیرگذاری اقدام‌تان افزایش چشمگیری خواهد داشت. البته در دنیای کسب‌وکار اعتماد به شانس حرکت هوشمندانه‌ای نیست. به همین خاطر باید جهت‌گیری‌مان را به سوی مطالعه پیرامون سلیقه مشتریان قرار دهیم. بدون تردید همه برندها برای تهیه هدیه زمان و هزینه قابل ملاحظه‌ای را صرف می‌کنند. با این حال برنده ماجراً فقط برندی است که هدیه هماهنگ با سلیقه مشتریان‌اش را انتخاب می‌کند، بنابراین به عنوان نکته طلایی باید ویژگی منحصر به فردی در هدیه‌مان پیدا کنیم.

نمایش هر چه بهتر محصولات‌مان

برخی از برندها در زمینه تولید محصولاتی فعالیت دارند که صنعت پر رقبای را شکل داده است. به همین دلیل در چنین مواقعی نمایش هویت برند به مخاطب کار بسیار پیچیده‌ای می‌شود. بدون تردید آرزوی هر برند فعال در صنعت‌های پر رقابت امکان شناسایی سریع از سوی مشتریان است. پیشنهاد من در این مورد استفاده از محصولات برندمان به عنوان هدیه است. این کار علاوه بر جلب توجه مشتریان موجب آشنایی مخاطب هدف با نحوه استفاده از محصول‌مان و ویژگی‌های منحصر به فردش می‌شود. به یاد داشته باشید که هر هدیه‌ای از سوی برندها دارای لوگو، نام تجاری و شعار تبلیغاتی آنهاست. به همین دلیل علاوه بر هدیه به نوعی بیلبورد کوچک بازاریابی نیز بدل می‌شود، بنابراین اگر با دقت به فرآیند اهدای هدیه نگاه کنیم، نوعی سرمایه‌گذاری بازاریابی نیز هست. نکته مهم در اینجا انتخاب فقط یک محصول به عنوان هدیه برندمان است. همانطور که اشاره شد، دامنه انتخاب ما در اینجا بسیار وسیع است. خودکار، لیوان، ماگ یا گلدانی پلاستیکی از جمله انتخاب‌های معمول هستند. انتخاب هوشمندانه ما زمانی شکل می‌گیرد که محصولی مرتبط با ماهیت برندمان و فعالیتش را به عنوان هدیه انتخاب کنیم.

وفاداری مشتریان

لحظه‌ای در مورد تخفیف‌های عجیب و غریب برندهای بزرگ در مناسبت‌های مختلف فکر کنید. در چنین مواقعی برخی از محصولات این برندها با تخفیف بسیار بالا ارائه می‌شود. بدون تردید این اقدام از نظر بازاریابی و توسعه برند تاثیرگذاری بسیار بالایی دارد. با این حال غول‌های عرصه کسب‌وکار به ارائه تخفیف‌های وسوسه‌انگیز اکتفا نمی‌کنند. آنها به مشتریان خود هدیه‌های مختلفی نیز در موقعیت‌های گوناگون عرضه

به قلم: ایوان ویدجا یا صاحب سایت noobpreneur.com و کارشناس امور کسب‌وکار
ترجمه:علی آل‌علی

آیا شما نیز علاقه‌مند به کشف علت محبوبیت بالای هدایای برندها به عنوان یک تکنیک بازاریابی هستید؟ بدون تردید همه ما از تاثیرگذاری این شیوه «قدیمی و از مد افتاده» در روند توسعه برندها آگاهی داریم. با این حال شیوه مذکور به علت دیگری هم دارای محبوبیت وسیع است: این شیوه به شدت فروش برندها را افزایش می‌دهد. یکی از ویژگی‌های جالب روش اهدای هدیه به مشتریان امکان استفاده از هر محصولی است. به این ترتیب هدیه ما دامنه وسیعی از کالاها را در بر می‌گیرد. همچنین در برخی از موارد برندها به جای کالایی مشخص اقدام به هدیه یک نوع سرویس می‌کنند. هدف اصلی من در این مقاله بررسی مزیت‌های استفاده از شیوه اهدای هدیه است، بنابراین در پنج بخش مجزاً اقدام به بررسی موضوع خواهیم کرد.

آشنایی با شیوه‌ای تازه

به عنوان یک کارآفرین یا صاحب کسب‌وکار چند شرکت محلی را می‌شناسید که اقدام به اهدای محصولات مختلف در قالب هدیه می‌کند؟ احتمال اینکه هیچ برندی در ذهن‌تان نقش نبیند، بسیار بالاست. در حقیقت، بسیاری از برندها با اشاره به کلیشه «گرانی بیش از حد» از زیر بار چنین کاری شانه خالی می‌کنند.

هر کسب‌وکار تازه‌ای با دو چالش اصلی مواجه است. نخست نمایش کیفیتی عالی در مورد محصولاتش و دوم رقابت با سایر برندهای موجود در بازار. مورد اخیر دارای اهمیت فزاینده‌ای است. اگر مخاطب از وجود برند ما آگاهی نداشته باشد، هرگز تعامل و به تبع آن فروشی صورت نمی‌گیرد. بهترین راهکار در این زمینه انجام کاری است که دیگر رقبا انجام نمی‌دهند، بنابراین به عنوان توصیه نخست باید روی تازگی این کار تاکید کنم. بدون تردید منظور من از تازگی در اینجا اندکی متفاوت است. تکنیک اهدای هدیه دارای قدمت بسیار زیادی است. با این حال امروزه کمتر از سوی برندها مورد استفاده قرار می‌گیرد. درست به همین خاطر باید از شیوه مذکور استفاده مناسب را کرد. با این کار گام مهمی برای سبقت از رقبا خواهیم برداشت.

در جهان کسب‌وکار امروز ایجاد تمایز برای برندمان اهمیت بالایی دارد. اگر نگاهی دقیق به برندهای بزرگ بیندازیم، همه آنها دارای تمایزی مشهود با رقبای کوچک‌ترشان هستند. به همین خاطر اغلب خریدارها به طور مستقیم به سراغ آنها می‌روند. این امر تا حدی ناشی از شهرت برند و نظر و تا حد دیگر به دلیل عدم شناخت سایر برندها از سوی خریدارهاست. خوشبختانه برندها نیز از اهمیت ایجاد تمایز اطلاع دارند. این نکته وقتی در خیابان‌های اطراف منزل یا محل کارمان قدم می‌زنیم، به خوبی نمایان می‌شود. اغلب خیابان‌های مدرن دارای چندین بیلبورد هستند که پیام واحدی را از سوی برندهای مختلف مخابره می‌کند: از ما خرید کنید.

قدردانی مشتریان

اجازه دهید این بخش را با طرح پرسشی هیجان‌انگیز شروع کنم: مردم از دریافت چه چیزی همیشه خوشحال می‌شوند؟ به عنوان پاسخ شاید

ایستگاه بازاریابی

۱۱ فیلم و سریالی که هر بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی باید تماشا کند(۱)

یادگیری ایده‌های بازاریابی از دل فیلم و سریال

به قلم: میشله سیگا نویسنده و کارشناس حوزه بازاریابی دیجیتال
ترجمه:علی آل‌علی

به عقیده بسیاری از کارشناس‌های حوزه آموزش بهترین یادگیری در قالب سرگرمی اتفاق می‌افتد. درست به همین دلیل برنامه تلویزیونی «بیل نای، مرد دانشمند» تاثیر بسیار بیشتری از هر معلم فیزیک یا شیمی روی مخاطب‌های خود داشته است. به طور مشابه، وقتی بحث بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی مطرح می‌شود، نخستین نکته مهم جلب نظر مخاطب از طریق سرگرمی است. خوشبختانه امروزه بازاریاب‌ها امکانات و ابزارهای بسیار مناسبی در جهت جلب نظر مخاطب در اختیار دارند. یکی از آنها استفاده از ایده‌های خلاقانه برنامه‌های تلویزیونی و جلب نظر مخاطب با کاربرد تکه کلام‌های مشهور آنهاست.

به دلیل تاثیر بالای برنامه‌های تلویزیونی و فیلم‌های سینمایی روی مردم، در این مقاله من به بررسی سریال‌ها و فیلم‌های مناسب برای بازاریاب‌های فعال در شبکه‌های اجتماعی پرداخته‌ام. هدف اصلی من از این کار تقویت ایده‌های افراد و کمک به تولید محتوای بازاریابی باکیفیت‌تر است، بنابراین اجازه دهید به سراغ فهرست مورد نظر برویم.

کلاس هشتم: زمانی برای شناخت بهتر نسل جوان

این فیلم یکی از موفق‌ترین شبیه‌سازی‌های تاریخ برنامه‌های تلویزیونی است. در فیلم «کلاس هشتم» داستان جذاب و پر کشش دختری ۱۳ ساله و فوق‌العاده ساکت و درونگرا روایت می‌شود. بدون تردید خانم‌ها احساس همدردی بسیار قوی با شخصیت اصلی این داستان خواهند داشت. کایلا دی (با بازی فوق‌العاده السیه فیشر) در گیر و دار آخرین هفت از کلاس هشتم خود موضوع اصلی فیلم را تشکیل می‌دهد.

محور اصلی زندگی کایلا در فیلم شبکه‌های اجتماعی است. او به عنوان یک دختر نوجوان فعالیت بسیار زیادی در شبکه‌های اجتماعی دارد. به همین خاطر نیز با مشکلاتی مواجه می‌شود. کایلا علاوه بر بارگذاری تصاویر سلفی در اسنپ چت به طور همزمان در یوتیوب و اینستاگرام نیز فعالیت دارد. به عنوان یک زمینه روانشناختی، شبکه‌های اجتماعی برای کایلا وسیله‌ای به منظور تخلیه خشم و در عین حل راه فرار است.

بدون تردید کلاس هشتم برای همه افراد در حکم مقطعی سرنوشت‌ساز است. بسیاری از افراد باید در این سن تکلیف آینده تحصیلی و شغلی‌شان را روشن کنند. در این میان تفاوت عمده میان نسل جدید با والدین‌شان وجود پدیده‌ای به نام شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب آگاهی نوجوان‌های امروزی از جهان بیشتر از دل شبکه‌های اجتماعی بیرون می‌آید. درست به همین دلیل نگاه نسل جوان با والدین‌شان بسیار متفاوت است. گاهی اوقات همین اختلاف دیدگاه موجب عدم فهم مشترک میان والدین و فرزندان می‌شود. اگرچه فیلم‌های بسیاری با محوریت نمایش جنبه‌های تاریک شبکه‌های اجتماعی تولید و روانه بازار شده است، اما فیلم «کلاس هشتم» کاملاً متفاوت درگیر کنند. این تیم تبلیغاتی، پاککنهایی را طراحی منفی شبکه‌های اجتماعی شاهد سویه‌های مثبت‌اش نیز هستیم. به عنوان مثال، کایلا نوجوان و درونگرا در شبکه‌های اجتماعی بدل به شخصیتی کاملاً فعال و ماجراجو می‌شود.

بدون تردید بازاریاب‌های فعال در شبکه‌های اجتماعی نیاز مبرمی به فهم نوجوان‌ها دارند. امروزه بسیاری از کمپین‌ها به صورت اختصاصی برای جلب نظر نوجوان‌ها و به طور کلی نسل جوان ساخته می‌شود. اگر به دنبال شناخت هرچه بهتر نوجوان‌ها هستید، فیلم حاضر کمک شایانی به شما خواهد کرد.

میم آمریکایی: پشت صحنه زندگی سلبریتی‌ها

مستند جدید شبکه نت‌فلیکس به بیان پشت پرده زندگی افراد مشهور در اینترنت و افراد تاثیرگذار می‌پردازد. در این مستند روی چهار سلبریتی در شبکه‌های اجتماعی تمرکز می‌شود: پاریس هیلتون، بریتنی فورلان، جاش استروفسکی و کیریل بیچاتسکی. نکته جالب اینکه انتخاب این افراد بیشتر به خاطر داوطلبی‌شان بوده است. به این ترتیب آنها کاملاً داوطلبانه به بیان سرگذشت خود و شیوه‌های موفقیت و کسب شهرت در دنیای آنلاین می‌پردازند.

هدف اصلی از ساخت مستند میم آمریکایی نمایش پشت صحنه زندگی سلبریتی‌های شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب سعی شده تا حدی زندگی آنها از باورهای خیالی دور شود. به این ترتیب در عین حال که چنین افرادی دارای فالوورهای بسیار زیاد و تاثیر انکارناپذیر روی مردم هستند، باز هم احساس‌هایی نظیر تنهایی، ترس و شکست را تجربه می‌کنند.

تماشای این مستند از آنجایی اهمیت دارد که امروزه بسیاری از نوجوان‌ها با تقلید از سلبریتی‌های پلتفرم‌های اجتماعی به جای ادامه تحصیل یا انتخاب حرفه‌ای مشخص به سراغ راه‌های عجیب و غریب برای موفقیت در شبکه‌های اجتماعی و کسب شهرت می‌روند.

یک لطف کوچک: کمک به ساخت کمپین‌های واقعی‌تر

در این تریلر ترکیبی و خنده‌دار، آنا کندریک به همراه خواهرش بلیک لیولی درگیر حل مشکلات و مسائل فرزند آنا می‌شوند. ماجرا از آنجا شروع می‌شود که پسر آنا پس از پایان دبیرستان وارد دانشگاه شده است. در این میان او به جای تمرکز روی درس و کسب تجربه به سمت مواد مخدر و مشروبات الکلی کشیده می‌شود. تلاش‌های این دو خواهر برای نجات پسری ۱۸ ساله از دام مشکلات متعدد تصویر روشنی از مشکلات نوجوان‌ها در اختیار مخاطب قرار می‌دهد. نکته جالب اینکه در فیلم آنا به عنوان یک کارشناس خبره در زمینه روابط عمومی معرفی می‌شود، بنابراین یک کارشناس موفق روابط عمومی در زندگی شخصی‌اش مشکلات فراوانی برای برقراری رابطه مناسب با فرزندش پیدا می‌کند.

تماشای این فیلم به بازاریاب‌ها کمک شایانی در زمینه طراحی واقع‌گرایانه‌تر کمپین‌ها می‌کند. بر این اساس حتی موفق‌ترین افراد نیز درگیر مشکلات شخصی خاصی هستند. به همین خاطر ترسیم تصویری کاملاً موفق از برنمدان شاید با شرایط زندگی واقعی سازگاری چندانی نداشته باشد. به طور کلی، یکی از ایرادهای بزرگ بازاریاب‌ها تلاش برای خلق کمپین‌هایی بسیار ایده‌آل و به دور از واقعیت‌های زندگی جاری است.



و بهینه استفاده شود، احتمال اینکه یک شرکت در کمپینهای تبلیغاتی نسل بعدی در ذهنها بیشتر باقی بماند، بسیار بالاتر خواهد بود.

بازاریابی مستقیم با پست، پاسخهای بیشتری را در یافت خواهد کرد
افراد، معمولاً صندوقهای پستی مجازی را به صندوقهای پستی که پشت درب خانه آنها نصب شده است، ترجیح می‌دهند. اما معنای این حرف، آن نیست که نسخه آنلاین، اثربخشتر است.

پستهای مستقیم، پاسخهای بیشتری را دریافت می‌کنند. در کمپینهایی که برگزار شده است، ۴/۴ درصد از افرادی که موارد تبلیغاتی را مستقیماً از پست دریافت کرده‌اند، به دعوت برند پاسخ داده‌اند، اما در بازاریابیهای آنلاین، این عدد فقط ۱۲/۰ درصد بوده است.

معنای این اعداد چیست؟ این بدان معنا است که اگر در یک کمپین، محصول یک برند برای ۱۰۰۰ نفر مخاطب تشریح شود، آن افرادی که به پستهای مستقیم پاسخ میدهند، ۴۳ نفر بیشتر از آن افرادی هستند که به ایمیلها پاسخ داده‌اند.

اگر تمام بودجه روی پستهای الکترونیک صرف شود، نتیجه خوب و مطلوبی به دست نخواهد آمد. به خصوص این موضوع زمانی بدتر میشود که پست مستقیم، هزینههای کمتری را هم در بر داشته باشد.

۳ نکته برای موفقیت در کمپین تبلیغات مستقیم با پست

برای آنکه کمپینهای بازاریابی موفق باشند و بازگشت سرمایه خوبی را برای صاحبان کسب و کار به ارمغان بیاورند، چند نکته‌کلیدی باید مد نظر قرار گیرد.

۱. خلاقبودن

پست مستقیم باعث میشود تا خلاقیت هم شکوفا شود. اینکه یک نامه خسته‌کننده برای افراد ارسال شود و پس از تبلیغ محصول، بلافاصله صورتحساب آن برای مشتری فرستاده شود، سودی را به ارمغان نخواهد آورد؛ باید کاری انجام شود که قبل از آن، هیچ کسی به آن فکر نکرده و آن را انجام نداده باشد. مثلاً میتوان مخاطب را به یک مهمانی دعوت کرد و آن را در صندوق پستی او انداخت!

برای انجام این کارها، مثلاً میتوان موارد زیر را ارسال کرد:

- یک سری کاغذ که هنرمندانه تا خورده‌اند و شکلهای مختلفی را به وجود آورده‌اند
- کارت‌پستالهای زیبا و جذاب با طراحیهای نو و دوستداشتنی
- نامههایی برای دعوت به صحبت و تعامل با مشتری

یک مثال فانتزی از این دست کارهای خلاقانه، کاری بود که در کمپین روز جهانی آب از سوی تیم کمپین تبلیغاتی آن انجام شد. موضوع کمپین آب بود، خب، باید آگاهی افراد درباره آب بالا میرفت و توجه آنها به آب جذب میشد. تیم کمپین، چه کاری انجام داد؟ چه خلاقیتی به خرج داد؟ چه باید میکرد که توجه افراد را با ارسال یک بسته پستی، به آب جلب میکرد؟ یک نامه پستی طراحی کردند و به آدرس‌های پستی مردم فرستادند. خاصیت نامه این بود که کلماتی روی آن نوشته شده بود ولی دیده نمیشد. بر روی آن نوشته شده بود، برای خواندن متن نامه، آن را در آب فرو ببرید! با فرو بردن آن نامهها در آب، متنهای جذاب و زیبایی ظاهر میشد!

نت‌نها این کمپین با پست مستقیم، به شکلی خلاقانه توجه افراد را به موضوع کمپین جلب میکرد، بلکه مخاطبین را تحریک میکرد تا به دنبال آن خلاقیت، با تیم کمپین تعامل برقرار کنند. ثابت شده است که محتویات تعاملی، در برابر بیشتر از همتایان غیرفعال خود به موفقیت دست یافته‌اند. فوق‌العاده است، نه؟!

۲. باید مخاطبین را تهییج کرد تا چیزی را حس کنند

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

شکی نیست که بازاریابی آنلاین در جهان توفان به پا کرده است. نه‌تنها علاقه به محتوای ویدئویی در سرتاسر جهان خواهان دارد و تماشای تلویزیون سنتی را کنار زده است، بلکه به نظر میرسد که مردم دنیا آن را در صدر محتوای مورد علاقه خود قرار داده‌اند. با این همه، هنوز هم ارزش بازاریابی آفلاین بسیار زیاد بوده و از یادها نرفته است.

یکی از تاکتیکهای آفلاین بازاریابی، بازاریابی مستقیم با پست است: فرستادن نامه، کارت‌پستالها و یادداشتهایی که برای صندوق پستی مشتریان ارسال میشود.

بازاریابی مستقیم با پست چیست؟

پست مستقیم، شکلی از بازاریابی مستقیم است که در آن مواد تبلیغاتی، از طریق پست برای مشتریان مورد نظر فرستاده می‌شود.

با افزایش محبوبیت صندوقهای پستی آنلاین، دیگر خیلی از چیزهایی که با پست، درب خانه‌ی افراد فرستاده میشود، جذابیتی ندارد. خیلی از این ایمیلها، کدهای تخفیف میفرستند تا از مغازه‌های آنها خرید شود، اما وقتی که صندوق پستی باز میشود، پر از صورتحساب است. غیر از این است؟

الزاماً این‌طور نیست.

در این نوشته به این مسأله پرداخته میشود که چرا بازاریابی مستقیم با پست، باید هنوز هم در استراتژیهای بازاریابی در سال ۲۰۱۹ قرار بگیرد. همچنین، مثالهایی نیز ارائه خواهد شد.

بازاریابی مستقیم با پست چه چیزهایی میتواند ارائه دهد که بازاریابی آنلاین نمیتواند؟

بازاریابی آنلاین عالی است، اما ثابت شده که در مواردی، جایگزین آفلاین آن میتواند نتایج بهتری را به همراه داشته باشد.

رسیدن به مشتریان در بازاریابی مستقیم با پست، آسانتر است

اگر نگاهي به کمپینهای تبلیغاتی در ۱۰ سال گذشته بیندازیم، مشخص این است که درک آن آسانتر است. در یکی از مطالعاتی که انجام شده است، مشخص شده که افراد برای پردازش چیزهایی که با پست برای آنها ارسال میشود، ۲۱ درصد کمتر به زحمت میافتند. این بدان معنا است که دیگر نیازی نیست تا مشتریان زمان و فکر مصرف کنند تا در سایت شما بگردند و جست‌وجو کنند.

موفقیت هر کمپین بازاریابی، چه به صورت آنلاین انجام شود و چه به صورت آفلاین، بستگی به این دارد که چگونه مشتریان در آن کمپین، ترغیب و تهییج شوند. اگر مشتریان در هر نقطه‌ای از کمپین دچار سردرگمی شده یا کار با یک برند را سخت ببینند، احتمال کمی وجود خواهد داشت که به سمت آن کسب و کار گرایش پیدا کنند.

بازاریابی مستقیم با پست، بیشتر در خاطر مشتریان میماند

اگر نگاهی به کمپینهای تبلیغاتی در ۱۰ سال گذشته بیندازیم، مشخص میشود که بسیاری از برندهایی که بر سر زبانها بوده است، در کمپینهای تبلیغاتی حضور داشته‌اند. حتی ممکن است این برندها در گوگل هم توسط افراد دیده نشده باشند، اما همواره کمپینهای تبلیغاتی آنها اجرا شده است. بازاریابی مستقیم با پست ثابت کرده است که توانسته یک برند را بیشتر در ذهن مشتریان جای دهد.

همچنین، ثابت شده که برندهایی که سال‌های سال اسم و رسم خود را در کمپین‌ها و جشنها به صورت فیزیکی تبلیغ کرده‌اند، پاسخهای احساسی بیشتری را از سوی بازدیدکنندگان خود دریافت کرده‌اند، یعنی بیشتر در خاطر‌ها ماندن‌اند. اگر از بازاریابی با پست مستقیم به شکلی خوب

۸ راهکار سریع و خلاقانه در راستای افزایش در آمد



حضوری پررنگ را در عرصه‌های مختلف کسب‌و کار و تجارت دارند. همین امر باعث می‌شود تا نگهداری از کودکان و یا حیوانات خانگی به یک معضل تبدیل شود. اگر چه در این رابطه مکان‌های مختلفی وجود دارد، با این حال دور بودن این موسسات از محل زندگی و یا هزینه بالای آنها، خود باعث می‌شود تا برخی از خانواده‌ها تمایلی به آن نداشته باشند. در این رابطه شما می-توانید با تامین این نیاز برای خود درآمدی داشته باشید. با این حال توجه کنید که شما باید هزینه خود را به صورتی تعیین کنید که افراد تفاوت فاحشی را میان قیمت شما و موسسات موجود احساس کنند. به همین خاطر بهتر است تا شروع کار با دوستان و نزدیکان شما باشد. آوريد. در نهایت توجه داشته باشید که شما تنها به انجام یکی از اقدامات معرفی‌شده محدود نیستید و می‌توانید همزمان چندین اقدام را در دستور کار قرار دهید تا به سطح درآمد مدنظر خود دست پیدا کنید. در آخر توجه داشته باشید که در این رابطه شما نیاز به جلب اعتماد افراد خواهید داشت. به همین خاطر بهتر است تا شروع کار با دوستان و نزدیکان شما باشد. بدون شک در صورتی که کیفیت کار شما مورد پسند واقع شود، آنها نیز شما را به نزدیکان‌شان معرفی خواهند کرد.

۷-از مهارت‌های خود کسب درآمد کنید

توانایی در هر حوزه ورزشی، آموزشی و هنری می‌تواند به یک شغل برای شما تبدیل شود. در این رابطه شما می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی مختلف برای تبلیغ کار خود استفاده کنید. در حال حاضر نیز سایت‌های متعددی وجود دارد که برای افراد توانا فرصت-های کسب درآمد ایجاد می‌کند. برای مثال سایت DeviantArt در حال حاضر از استعداد نقاشی افراد استفاده کرده و افراد می-توانند با مشاهده کار نقاشان مختلف، موارد مورد پسند خود را به صورت چاپ‌شده خریداری کنند. این سایت به ازای هر خرید درصدی را برای خالقان اثر در نظر گرفته است که کاملاً وابسته به کیفیت کار آنها دارد. درواقع به هر میزانی که کار بهتری را در معرض نمایش قرار دهید، قیمت‌گذاری بالاتر از سوی مسئولان سایت و شانس فروش بیشتری را خواهید داشت.

۸-به یک استریم‌ر تبدیل شوید

اگرچه برای تقریباً تمامی افراد بازی‌های رایانه‌ای تنها جنبه سرگرمی دارد، بسا ایسن حال جالب است بدانید که برخی از افراد از این طریق درآمدهای فوق‌العاده‌ای را به دست آورده‌اند. درواقع استریمرها به افرادی گفته می‌شود که در انجام یک بازی و یا بازی‌های مختلف مهارت داشته و از انجام بازی خود فیلم گرفته و آن را منتشر می‌کنند. درواقع جذابیت بازی آن‌ها به حدی است که افراد زیادی تمایل دارند تا تنها به نحوه انجام مراحل مختلف بازی آنها نگاه کنند. در این رابطه حتی می‌توانید با آموزش برخی از تکنیک‌های خود، شانس کسب مخاطب بیشتر را افزایش دهید. در نهایت در هر مکانی که شما بتوانید مخاطباتی را به دست آورید، تبلیغات گزینه کسب درآمد مناسبی خواهد بود. با این حال شما می‌توانید از شرکت سازنده بازی نیز برای این امر که شما با اقدام خود درواقع بازی آنها را نیز تبلیغ کرده‌اید، هزینه‌ای را دریافت کنید. در نهایت این امر که به یک منتقد بازی قبل و یا پس از معرفی آن به بازار تبدیل شوید، خود از دیگر روش‌های کسب درآمد محسوب می‌شود. درواقع با توجه به این امر که منتقدان زیادی در عرصه سینما وجود دارد، شما می‌توانید در این عرصه که کاملاً نوظهور محسوب می‌شود، شانس کسب محبوبیت بیشتری را داشته باشید.

منبع: knowstartup

لوازمی را برای فروش پیدا کنید.

۳-در زمینه اقتصاد اشتراکی فعال باشید

در یک تعریف ساده و جامع، اقتصاد اشتراکی را می‌توان در اجاره‌دادن و پیا اجاره کردن چیزهای مختلف خلاصه کرد. برای مثال در صورتی که خانه شما از فضای کافی برخوردار بوده و یا برای ساعتی کاملاً خالی است، می‌توانید به فکر اجاره ساعتی و یا یافتن یک هم‌خانه باشید و یا در مسیر رفت و آمد به محل کار خود، افراد دیگری را نیز با خود همسفر کنید. در حال حاضر اپلیکیشن اوبر در این زمینه کاملاً مشهور بوده و این امکان را برای استفاده از وسیله نقلیه شما فراهم خواهد ساخت. بدون شک با نگاهی به اقدامات و امکانات زندگی خود، می‌توانید راهکارهای دیگری را نیز برای فعالیت در زمینه اقتصاد اشتراکی بیابید.

۴-کانال خود در یوتیوب را ایجاد کنید

فعالیت در بزرگترین وبگاه بارگذاری و تماشای آنلاین ویدئو، بدون شک می‌تواند به بازاری با مخاطبان میلیونی برای شما تبدیل شود. جالب است بدانید که در حال حاضر بسیاری از کانال‌های مطرح و پرطرفدار، تنها به بازنشر و یا قرار دادن قسمتی از کلیپ‌ها و ویدئوهای ساخته‌شده توسط سایرین می‌پردازند. درواقع نباید تنها خود را برای فعالیت در این شبکه به تولید محتوا محدود بدانید. با این حال در صورتی که ایده جذابی را اختیار داشته باشید، شانس موفقیت شما به علت این امر که اقدام‌تان تازگی خاصی را برای مخاطب به همراه دارد، بیشتر خواهد بود. در نهایت در صورتی که بتوانید برای خود مخاطبان زیادی را به دست آورید، می‌توانید از تعرفه‌های تبلیغاتی یوتیوب درآمدهای خوبی را داشته باشید. در نهایت شما می‌توانید در قسمتی از کلیپ نیز با قرار دادن نام برنده‌ها، به افزایش درآمد خود کمک کنید.

۵-به یک فریلنسر تبدیل شوید

اگرچه در رابطه با این لغت تعاریف متعددی مطرح شده است، با این حال شاید بتوان درست‌ترین معنای آن را دورکاری دانست. اگرچه این امر در ابتدا به نظر می‌رسد که تنها به عنوان شغل دوم و با درآمد پایین‌تر نسبت به شغل ثابت، کاربرد دارد. با این حال توجه داشته باشید که این اقدام یک استراتژی کاملاً کاربردی است که امروزه توسط تقریباً تمامی شرکت‌های موفق مورد استفاده قرار می‌گیرد. درواقع با نگاهی واقع‌بینانه به این نکته پی خواهید برد که برای انجام برخی از کارها نیازی به حضور فرد در محیط شرکت نبوده و همین امر می‌تواند بسیاری از هزینه‌های شرکت‌ها را کاهش دهد که این امر خود به معنای افزایش سود خواهد بود. همچنین این اقدام با توجه به صرفه‌جویی در زمان نیز برای افراد دارای مزیت‌های فوق‌العاده‌ای خواهد بود. درواقع کار این افراد محدود به زمان و مکان خاصی نیست و این آزادی عمل به عنوان شیوه جدید کار معرفی می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که درآمد فریلنسرهای حرفه‌ای و خلاق حتی از چندین کارمند ثابت نیز بالاتر است. علت این امر نه‌تنها به خاطر کیفیت کار بالاتر آنها بلکه به علت این امر است که آنها آزادی عمل برای انجام چندین کار مختلف در اختیار دارند. در این رابطه حتی‌اگر ایده خاصی را در اختیار ندارید، می‌توانید از سایت‌هایی نظیر Freelancer.COM برای یافتن حوزه مورد علاقه خود و پیدا کردن مشتری، استفاده کنید.

۶-به عنوان پرستار کودکان و یا حیوانات خانگی فعالیت کنید

اگرچه در گذشته در بیشتر خانواده‌ها تنها مردان به فعالیت تجاری می‌پرداختند، با این حال امروزه شرایط کاملاً تغییر کرده و زنان نیز

به قلم: بیپلاپ گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌و کار
مترجم:امیر آل‌علی

هیچ فردی را نمی‌توانید بیابید که علاقه‌ای به افزایش درآمد خود نداشته باشد. با این حال تفکر رایج در رابطه با مقوله کار باعث می‌شود تا اکثر افراد خود را محکوم به انجام تنها یک شغل تصور کنند. بدون شک برای تمامی افراد رسیدن به شغل رویایی آنها و با سطح درآمد مدنظرشان ممکن نیست، با این حال شما می‌توانید از راهکارهای دیگری در کنار حفظ کار اصلی، به افزایش درآمد خود کمک کنید. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت راهکار موجود برای افزایش سریع درآمد که هر فردی می‌تواند از آنها استفاده کند، خواهیم پرداخت. در این رابطه توجه داشته باشید در صورتی که بتوانید عملکرد خوبی را در هر یک از روش‌های معرفی‌شده از خود نشان دهید، حتی می‌توانید آن را به عنوان شغل ثابت در نظر گرفته و درآمدهای فراتر از انتظار خود داشته باشید.

۱-وبلاگ و یا صفحه‌ای در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید

ایجاد و یا بازنشر محتواهای کاربردی و جذاب از جمله روش‌هایی است که امروزه از دو طریق وبلاگ و صفحات مختلف در شبکه-های اجتماعی توسط افراد مختلف پیگیری می‌شود. درواقع در صورتی که بتوانید محتوای جذابی را ایجاد کنید، شانس موفقیت بالایی را داشته باشید. در این زمینه شما تنها قادر خواهید بود تا وبلاگ شخصی ایجاد کنید، بلکه می‌توانید بخشی از نیاز تولید محتوای برندهای مختلف را نیز تامین کرده و از این راه درآمد داشته باشید. در نهایت با افزایش میزان مخاطبان، می‌توانید از طریق تبلیغات نیز درآمد داشته باشید. در این زمینه توصیه می‌شود تا اولویت شما حوزه‌هایی باشد که نسبت به آن پیش‌زمینه و یا علاقه خاصی را دارید. مزیت بزرگ وبلاگ‌نویسی و تولید محتوا این است که شما محدود به زمان و امکانات خاصی نخواهید بود و می‌توانید در زمان‌های بیکاری خود در این رابطه اقدام کنید. برای مثال یک فرد با گردآوری و آرشیو کردن شعرهای مورد علاقه خود در وبلاگ شخصی، می‌تواند علاقه‌مندان زیادی را در این عرصه به سمت خود جذب کند. با این حال میزان موفقیت شما رابطه مستقیمی با کیفیت کار دارد. به همین خاطر نیز در هیچ‌یک از روش‌های معرفی‌شده نمی‌توان محدوده درآمدی مشخصی را تعیین کرد و این امر کاملاً به خود شما بستگی خواهد داشت.

۲-اقلامی را که نیاز ندارید به فروش برسانید

خوشبختانه امروزه اینترنت امکانات متعددی را برای افراد به همراه داشته است. در حال حاضر اپلیکیشن‌های متعددی وجود دارد که امکان فروش بی‌واسطه وسایل دست دوم را فراهم می‌سازد. این امر از جمله اقداماتی است که شما می‌توانید از آن برای افزایش درآمد خود استفاده کنید. برای مثال ممکن است وسیله‌ای را انباری خانه وجود داشته باشد که برای مدت طولانی مورد استفاده قرار نگرفته و شما عملاً به آن نیازی پیدا نخواهید کرد. تحت این شرایط فروش آن می‌تواند به درآمد ماهانه شما بیفزاید. در این زمینه دقت داشته باشید که کمی خلاقیت می‌تواند حتی به یک شغل دائم برای شما تبدیل شود. برای مثال این امر که از لوازم دور رختنی به شکلی هنرمندانه استفاده کرده و یا کاربری آنها را تغییر دهید، خود می‌تواند باعث شود تا برای خود مشتریانی را پیدا کنید. در این رستا بهترین مکان برای فروش لوازم دست دوم و یا لوازم هنری و دست‌ساز خود، سایت ebay است که امروزه کاربران میلیونی را در اختیار دارد. بدون شک با نگاهی دقیق و زیر و رو کردن خانه خود، می‌توانید

رهبری

چگونه کارمندان مسن تر و باتجربه تر را مدیریت کنیم

با افزایش استارت‌آپ‌ها، سن مدیران جوان روزبه‌روز کمتر می‌شود و این افراد باید کارمندانی مسن‌تر و باتجربه‌تر از خودشان را برای انجام برخی امور استخدام کنند.

نابیل زایدی، کارآفرین جوانی است که اولین شرکت خود را بلافاصله بعد از پایان دبیرستان راه‌اندازی کرد. او برای مدیریت کسب‌وکار خود لازم بود کارمندان باتجربه‌ای را استخدام کند که از او بزرگ‌تر بودند. او هیچ آموزشی ندیده بود و سابقه کاری نداشت اما با این‌حال باید کارمندی که ۲۶ سال از خودش بزرگ‌تر بود را مدیریت می‌کرد.

البته امروزه با گسترش دنیای استارت‌آپ‌ها چنین اتفاقاتی دور از انتظار نیست. اغلب کارآفرینان امروزی جوان هستند اما نمی‌توانند همه کارها را به نیروی جوان و تازه‌کار واگذار کنند. انجام دادن برخی کارها نیازمند سال‌ها تجربه است و حضور افراد باتجربه‌تر در محیط کاری ضروری است. اینکه کارمندی، مدبری جوان‌تر از خودش داشته باشد شاید کمی عجیب به نظر برسد، اما واقعیت دارد و یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های هر کارآفرینی این است که چنین شرایطی را مدیریت کند.

با همه این مشکلات نابیل توانست استارت‌آپ خود را به بهترین شکل مدیریت کند و امروزه هنرپیشه‌ها و خواننده‌های سرشناسی مشتری برند لباس‌های لاکچری خیابانی او هستند. نابیل نحوه مدیریت کارمندانی که بزرگ‌تر از او هستند را در چهار اصل اساسی توضیح داده است.

۱- به تجربه آنها احترام بگذارید

تا همین چند سال پیش، تمام محیط‌های کار توسط افرادی باتجربه اداره می‌شدند. برای همه ما این موضوع جا افتاده بود که هر قدر تجربه کاری شخصی بیشتر باشد، نقش مدیریتی بالاتری در شرکت خواهد داشت. اما امروزه با پیدایش فرهنگ دیجیتال شاهد حضور نسل جوان‌تر در نقش‌های مدیریتی شرکت‌های فناوری هستیم. درست است که یک کارآفرین جوان با نوآوری و مهارت‌هایی که داشته، رهبری کسب‌وکاری را برعهده گرفته اما اولین اصل در مدیریت کارمندان باتجربه‌تر این است که به تجربه آنها احترام بگذارد. پیش از هر کاری زمان بگذارد و در مورد تجربه آنها و زمینه کاری که داشته‌اند تحقیق کنید. این افراد شاید با برخی اصطلاحات جوانان امروزی آشنایی نداشته باشند، اما خرد ارزشمندی دارند که نتیجه کار را به بهترین شکل تغییر می‌دهد. در طول جلسات کاری فرصتی را در اختیار آنها قرار دهید تا تجربه و مهارت‌هایی که طی چند سال کار کسب کرده‌اند را در اختیار سایر اعضای تیم قرار دهند.

۲- سبک کاری آنها را با سبک کاری نسل جدید ادغام کنید
هر شخصی فارغ از سن و سال خود سبک کاری متفاوتی دارد. امروزه اپلیکیشن‌های دیجیتال مانند اسلک، گوگل شیتز و نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری بخش جدانشدنی هر محیط کاری هستند. در گذشته که این اپلیکیشن‌ها را از نسل نشده بودند، کارمندان روش‌های جایگزین دیگری داشتند. از آنجایی که عادات قدیمی خیلی سخت تغییر می‌کنند، بهترین کار این است که روش کاری کارمندان باتجربه‌تر خود را یاد بگیرید و سپس روش کاری آنها را با روش‌های جدید ادغام کنید.

بدون جابه‌جا کردن اولویت‌ها یا سیستم‌ها می‌توان تغییرات کوچکی اعمال کرد که همه احساس خوبی در محیط کار داشته باشند. مدتی بعد از اعمال تغییرات جدید شخصاً با آنها جلسه بگذارید و ببینید آیا تغییرات جدید برای‌شان مفید بوده یا خیر. نابیل در مورد یکی از کارمندانی که سخت با تغییرات جدید عادت می‌کرد، می‌گوید: متوجه شدم به‌رووری این کارمند پایین امده است؛ به همین دلیل جلسه‌ای با او گذاشتم تا ببینم چگونه می‌توان شرایط را بهبود داد. او به من گفت از طریق تلفن راحت‌تر می‌تواند ارتباط برقرار کند و چندین سال به همین روش کار کرده است. به همین دلیل به او گفتم در کنار اسلک می‌تواند برخی مکالمات را تلفنی انجام دهد یا از اپلیکیشن‌هایی با قابلیت انتقال صدا استفاده کند.

۳- بیش از اندازه دستور ندهید

طبیعت انسان‌ها به طور کلی به این شکل است که نمی‌تواند دستور گرفتن از دیگران را تحمل کند، مخصوصاً زمانی که شخص دستوردهنده هم‌سن نوه او باشد. بین عملکرد مؤثر و مطمئن، توازن برقرار کنید و بیش از اندازه به آنها دستور ندهید. عبارت «هن رئیس تو هستم» را در مکالمات انتقادی به کار نبرید، زیرا ممکن است به استغفای آنها منجر شود. داشتن مکالمات تأثیرگذار برای مدیر هر شرکتی مهم است اما نحوه بیان آن مهم‌تر است. اعتبار خود را بالا ببرید، اما هرگز جایگاه و مقام خود را متذکر نشوید. نابیل می‌گوید: من دائم دنبال این بودم که رابطه کاری تمام و کمالی با کارمندان باتجربه‌تر از خود داشته باشم. به‌اندازهای روی این موضوع حساس شده بودم که تلاش می‌کردم او به‌دلیل اختلاف سنی، احساس غیرقابل اعتماد بودن نداشته باشد. بعد از مدتی احساس کردم رفتارم باعث شده بابت مدیریت شدن توسط فردی جوان‌تر احساس ناامنی کند و این کار را کنار گذاشتم.

۴- تفاوت‌ها را درک کنید و احترام بگذارید

مطمئناً سبک زندگی شخصی بین ۴۰ تا ۵۰ سال با سبک زندگی یک جوان ۲۰ ساله متفاوت است. اغلب این افراد خانواده تشکیل داده‌اند و پدر و مادر هستند. این افراد در محیط کار رفتار متفاوتی نسبت به کارمندان جوان‌تر دارند و دغدغه‌های زندگی‌شان به‌طور کلی متفاوت است و این وظیفه شما است که فرهنگ سازمانی شرکت را متناسب با شرایط تمام کارمندان تعریف کنید. فرهنگ سازمانی باید طوری تعریف شده باشد که همه کارمندان احساس امنیت داشته باشند و بدانند که به آنها اهمیت داده شده است. همه انسان‌ها، در هر مقامی، احساسات قوی دارند و کار کردن در محیط کاری خوب نه‌تنها ارتباطات کاری را در بلندمدت تقویت می‌کند بلکه انگیزه و به‌رووری را نیز افزایش می‌دهد. مهم نیست مدیر یک شرکت از کارمندانش جوان‌تر یا پیرتر باشد، مهم نیست چه رنگ پوستی دارد یا قدش از آنها بلندتر یا کوتاه‌تر است، مهم نیست که زن باشد یا مرده؛ مهم این است کارمندان خود را بشناسد و بداند که چه ارزش‌هایی به کسب‌وکارش می‌دهند. باید محیط کاری دلخواه آنها را فراهم کند و انگیزه کار آنها را افزایش دهد تا همه احساس امنیت داشته باشند و برای رسیدن به اهداف شرکت تلاش کنند. با گسترش فعالیت استارت‌آپ‌ها روزبه‌روز به تعداد کارآفرینان جوان افزوده می‌شود، این افراد نمی‌توانند در انجام همه کارها به نیروی جوان اعتماد کنند و به تجربه افراد بزرگ‌تر از خودشان نیاز دارند، بنابراین درک کردن تفاوت‌ها و احترام گذاشتن به آنها بیش از هر زمانی اهمیت پیدا خواهد کرد. یکی از کارمندان باتجربه نابیل می‌گوید: نحوه مدیریت نابیل بسیار خوب بود و همه‌چیز در انتها خوب پیش رفت. همه‌چیز عالی نبود اما خوب بود. ما در این راه نکات مهمی از یکدیگر یاد گرفتیم. متوجه شدم باید به تجربه و مهارت‌های او احترام بگذارم و او نیز یاد گرفت با وجود تمام تفاوت‌ها باید برای تجربیات من احترام قائل شود. من سعی کردم خیلی قوی ظاهر نشوم و رابطه کاری خوب و متعادلی که نزدیک نبود، میان ما شکل گرفت. بعد از گذشت یک سال‌ونیم من مدیریت بخش دیگری از سازمان را برعهده گرفتم و در این فرآیند نکات زیادی آموختم.

منبع: FORBES

۱۱ نکته کلیدی که هنگام شروع کسب و کار باید بدانید



این مقاله یک معلم بی‌نظیر برای موفقیت در کار برای شما است که می‌توانید از راهنمایی‌ها و توصیه‌های کلیدی آن برای هر شغلی بهره ببرید. در ادامه با ما همراه باشید تا ۱۱ نکته کلیدی که هنگام شروع کسب و کار باید بدانید را بیاموزید.

داستان موفقیت در کار استغنی

اسم من استغنی سنت کلر است و یک کارآفرین بدون بودجه هستم. هفت سال است که مشغول کسب و کار هستم. برای رسیدن به اینجا درگیر تحولات عظیم و حساس خودم (طلاق) و کشف مجدد هدف اصلیام شدم. به عبارت دیگر عزم خودم را جزم کردم، یک کسب و کار به راه انداختم و کشف کردم که چگونه تلاش‌هایم را به سود تبدیل کنم. اما چیزهای زیادی بود که باید یاد می‌گرفتم و برخی از آنها در چه کسی پنیر من را جابه‌جا کرد پوشش داده نشده بود.

هنگام ترک شغلم در یک سازمان روابط عمومی، به معنای واقعی کلمه چشمانم می‌درخشید. بسیار خوش بین بودم، در نیویورک زندگی می‌کردم و گروهی از دوستانم من را احاطه کرده بودند که آنها هم در حال راه‌اندازی کسب و کار بودند. احساس کردم اکنون بهترین زمان برای یک حرکت جسورانه به سوی کارآفرینی است. در آن زمان رسماً رویاهایم را زندگی می‌کردم و برای خودم کار می‌کردم. یعنی خودم مسئول سرنوشت مالی و کاپیتان آینده روشنم بودم.

جنگ کسب و کار

خوشبختانه خوش‌بینی افراطی‌ام در ابتدا مدتی من را بین رضایتمندی و ناامیدی شنوار نگه داشت. به‌تدریج اما به‌طور سازمان‌یافته مجبور از بهشت خوش‌بینی به سوی میدان جنگ کسب و کار رانده شدم.

من در یادگیری بسیار سریع و مشتاق بودم، اما با وجودی که ساعت‌ها وبینار را تماشا کردم، پنجشنبه شب‌های بی‌شماری را به محتوای کپی‌شده در سایت پیدا می‌کردم و درباره HTML هر چیزی را که می‌توانستم یاد می‌گرفتم، باز هم چیزهایی بود که نمی‌فهمیدم. من مجبور بودم برای به‌دست آوردن «مدرك ارشد بقا در زندگی» که هر کارآفرین در طول «سفر» خود به‌دست می‌آورد، بارها زمین بخورم. (بله، اینها جملاتی است که به تلخی ادا شده است.)

به هر حال، در طول فرآیند پذیرش، هنگامی که با وجود نقص‌های‌تان خودتان را به آب و آتش می‌زنید که کاری نکنید، ضعف‌های‌تان به دارایی تبدیل می‌شود.

در ادامه ۱۱ چیز آمده است که احساس می‌کنم هنگام شروع کسب و کارم می‌دانستم. امیدوارم این نکات موفقیت در کار کمی در وقت شما صرفه‌جویی کند و حداقل کمی از اندوه شما کم کند، چون تجربه معلم خوبی است.

۱- مدیریت کسب و کار مهم‌ترین اولویت شما است

موفقیت در کار (و ثبات مالی) شما از مدیریت ماهرانه کسب و کارتان می‌آید و کپی کردن محتوا، بازسازی برند وب‌سایت مشتری، آموزش دادن یوگا، منتشر کردن پادکست یا ساخت جواهرات کمکی به شما نمی‌کند. به بیان دیگر، شما ۱۵درصد زمان‌تان را صرف کاری می‌کنید که عاشقش هستید (کاری که در آن استعداد دارید، در مورد من مربی‌گری و نوشتن) و ۸۵درصد را صرف بازاریابی، مدیریت، فروش، تدوین استراتژی و پاسخ‌دادن به حجم انبوهی از ایمیل‌ها می‌کنید. بقا در درجه اول وابسته به این است که با چه سرعتی با این نقش از مالکیت کسب و کار کنار می‌آیید و بعد به اینکه چیزهای زیبا خلق کنید.

من در این مورد موفق نبودم چون نمی‌خواستم هیچ ارتباطی با مدیریت یک کسب و کار داشته باشم. من فقط می‌خواستم نویسنده و مربی زندگی باشم، کسی که تمام روز می‌نویسد و مربی‌گری می‌کند. من این را نفهمیدم.

۲- برای دیدار با جفت روحی‌تان آماده هستید؟ او خود شما است

کارآفرینی رابطه‌ای است که بیش‌ترین تغییر را در زندگی فرد ایجاد می‌کند (مانند ازدواج یا نامزدی). شما بارها و بارها با ترس‌ها، ناامنی‌ها، بهانه‌های الکی، محدودیت‌ها، توجیه‌ها، صداقت‌های بی‌ارزش و مدیریت ناکارآمد زمان رو به رو خواهید شد. استاندارد که برای روز کاری‌تان تعیین کرده بودید در آن زمان به اندازه کافی خوب بوده است اما برای راه‌انداختن کسب و کار خودتان جواب نمی‌دهد.

یاد می‌گیرید در خلال همه اینها خودتان را بپذیرید چون برای اینکه هر روز بلند شوید و پول درآورید باید این‌ کار را بکنید. به هر حال، در طول فرآیند پذیرش، هنگامی که با وجود نقص‌های‌تان خودتان را به آب و آتش می‌زنید که کاری نکنید، ضعف‌های‌تان به دارایی تبدیل می‌شود. به آرامی اما حتما عاشق خودتان می‌شوید. نه اینکه به طور اغراق آمیز دچار «خودشیفتگی» شوید، بلکه به آرامی پس از اینکه هزاران لحظه فراتر رفتن از کلیشه‌های همیشگی‌تان را مشاهده کردید، این عشق وجودتان را فرا می‌گیرد.

۳- مسیر موفقیت در کار شما به اندازه دیگران طول می‌کشد، حتی اگر خاص و باهوش باشید

وقتی کسب و کارم را شروع کردم «قاعده دو سال» را شنیده بودم، اما مطمئن بودم که من می‌توانم در شش ماه انجامش بدهم. با تمام وجود باور داشتم و مطمئن بودم که با تعهد کاری (۱۵ ساعت کار در ۷ روز هفته)، به همراه استعداد، مهارت‌ها و توانمندی‌های شخصی، می‌توانم مسیری سریع‌تر به سوی موفقیت بسازم. این یک ایمان قلبی بود، ایمانی که شایسته دریافت امدادهای غیبی از آسمان بود.

۴- بی‌پول‌شدن در این سفر کاملاً عادی است

شما انتظارش را ندارید چون برای یک مسیر طولانی آماده شده‌اید. وام گرفته‌اید یا سرمایه‌گذار پیدا کرده‌اید یا خانه‌تان را فروخته‌اید یا به اندازه یک سال پس‌انداز دارید و مطابق آن برنامه‌ریزی کرده‌اید. اما ناگهان در میان ابرهای سفید و آسمان آبی، هواپیمای دوموتوره کوچک کارآفرینی‌تان دچار نقص فنی می‌شود، ناگهان آمپر سوخت صفر را نشان می‌دهد و شما فقط یک انتخاب دارید: هواپیمای‌تان را روی باند یک فرودگاه جنگلی و متروکه به نام مانده حساب بانکی: ۱۴ دلار فرود بیاورید. این جایی است که حتی فکرش را هم نمی‌کردید مجبور به فرود اضطراری شوید.

خبر خوب این است که این یکی از آیین‌های این مسیر است که شما را به بهشت کسب و کار پرتاب می‌کند؛ آیینی که در آن وقتی از چاله بی‌پولی بیرون بیايید متوقف‌نشدن‌ی هستید. شما در بدترین زندان بودید، با بزرگ‌ترین ترس‌تان مواجه شدید و استوار ماندید. جا نزدید. روز بعد بیدار شدید و فرشته بعدی‌تان را نوشیتید، پیشنهاد بعدی‌تان را درست کردید و ایمیل‌ها را با حساب بانکی صفر جواب دادید.

هیچ چیز زیباتر از این نیست که بی‌پول شوید و بفهمید که دارید کار-تان را ادامه می‌دهید چون مصمم هستید وقتی هیچ نشانه‌ای از امنیت نیست از بدترین ترس‌های‌تان عبور کنید. شما واقعا و حقیقتا عاشق کاری هستید که انجام می‌دهید و اگر مجبور باشید آن را به رایگان انجام خواهید داد.

۵- یک جریان درآمد ترکیبی بسازید

اگر شغل دوم به شما آرامش ذهنی می‌دهد، یک شغل دوم پیدا کنید. لطفا احساس نکنید در حال شکست‌خوردن در کسب و کارتان هستید، از اشتباه من درس بگیرید. من در برابر «تقسیم تمرکز» یا هر اقدامی که تصور می‌کردم تعهدم را به موفقیت در نویسندگی و مربی‌گری تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، به شدت مقاومت می‌کردم. می‌بینید در چه تله ذهنی‌ای بودم؟ من واقعا فکر می‌کردم با داشتن یک برنامه دوم، بقا و مدیریت این پیام را می‌دهم که برای موفقیت در کار ۱۰۰ درصد جدی نیستم. من اجازه دادم استرس مالی سلامت عقلی‌ام را از من بگیرد و با این کار مشکل بدتری درست کردم.

اگر داشتن یک درآمد ثابت از یک شغل نیمه‌وقت به آرامش ذهنی‌تان کمک می‌کند این کار را بکنید.

من در نهایت توانستم این واقعیت را درک کنم که چقدر ساده‌لوحانه دانستن پول، آرامش، بقا و مدیریت زمان چگونه در کنار هم جواب می‌دهد و یک شغل دوم پیدا کردم. با این کار مسیرم به سوی آزادی و خودکفایی را خارق‌العاده کردم. و از آنجا که دیگر فکرم درگیر پول نبود، در مزمن بخش خلاق‌تری را برای پرداختن به کسب و کارم آزاد کردم.

۶. کتاب کار را انجام بده! از استیون پرسفیلد بخوانید

بزرگ‌ترین چالشی که در مدیریت یک کسب و کار با آن مواجه می‌شوید مقاومت خودتان است. قبل از اینکه درباره بازاریابی، رسانه‌های اجتماعی، پول یا مدیریت زمان مطالعه کنید، این کتاب را بخوانید. در این کتاب مطالب ارزشمندی مانند این را می‌خوانید:

به یاد داشته باشید که دشمن شما نداشتن آمادگی نیست؛ دشواری پروژه یا وضعیت بازار یا خالی بودن حساب بانکی‌تان نیست. دشمن ما مقاومت است. دشمن ما مغزی است که مدام حرف می‌زند، مغزی که اگر کمتر از یک ثانیه به آن فرصت بدهیم شروع می‌کند به بهانه‌تراشی، توجیه کردن خود و آوردن میلیون‌ها دلیل برای اینکه نمی‌تواند/ نباید/ نمی‌شود کاری را انجام دهیم که می‌دانیم باید انجام دهیم.

۷- زمان کمتری را صرف پژوهش و زمان بیشتری را صرف انجام دادن کار بکنید

تحقیق، مطالعه و خواندن وبلاگ آدم‌های دیگر نوعی مقاومت است. برای رسیدن به شفافیت باید اقدام کنید. شفافیت با یادگیری بیشتر به‌دست نمی‌آید، باید به ندای درون‌تان گوش کنید و دست به کار شوید، حتی اگر دقیقاً نمی‌دانید که چه می‌کنید.

چیزهایی را که حواس‌تان را پرت می‌کند دور کنید (موبایل، رسانه‌های اجتماعی و نوتیفیکیشن ایمیل‌ها را خاموش کنید) و دست به اقداماتی بزنید که احساس می‌کنید ملموس و قابل سنجش است. یک تایمر ۲۵ دقیقه‌ای تنظیم کنید و برای انجام دادن کاری به شهر بروید. به این طرف و آن طرف نگاه نکنید. به حمام نروید. به دنبال تنقلات در یخچال سرک نکشید. کاری را به انجام برسانید، حتی اگر احساس کردید دارید کاری بیپوده و بی‌ثمر انجام می‌دهید. ۴ بار در روز کار بیهوده و بی‌ثمر بکنید تا در درآمد خالص‌تان تفاوت ایجاد کنید.

۸. فقط به پروژه‌های مشتری‌کی بله بگویید که از آنها مطمئن هستید

هر پروژه مشترک را با دقت بررسی کنید و کسی را که می‌خواهید با او همکاری کنید دقیقاً ارزیابی کنید (حتی اگر دوست‌تان است و در رسانه‌های اجتماعی آماری بالاتر از شما دارد). قبل از اینکه وارد پروژه شوید همه‌چیز را مکتوب کنید، و بار کار و مهلت‌ها را به‌طور شفاف تعیین کنید. به احتمال زیاد سودها را تقسیم خواهید کرد، بنابراین دو عدد در ذهن‌تان داشته باشید: رقمی که برای پرداخت هزینه وقت‌تان باید به‌دست بیاورید و رقمی که دوست دارید به‌دست بیاورید. نخستین مهلت مالی را زود تعیین کنید تا اگر پروژه سودآور نبود هر دوی شما آزاد باشید که آن را رها کنید. یک استراتژی انتقال در ذهن داشته باشید تا اگر یکی از شما خواست پروژه را ادامه دهد، راهی برای محول کردن وظایف به صورت مطلوب وجود داشته باشد.

به‌طور خلاصه: درباره همه‌چیز تبادل صحبت کنید، حتی اگر با هم دوست هستید، حتی اگر عاشق هم هستید، حتی اگر به یکدیگر اعتماد دارید، حتی اگر در یک شرکت با هم کار کرده‌اید، چون گاهی پروژه‌ها طبق برنامه پیش نمی‌رود و همه را کمی محافظه‌کار و پیش‌فعال می‌کند.

۹. شما باید وقت بگذارید تا یک بازارباب باهوش شوید

می‌دانم که می‌خواهید تمام روزهای‌تان را صرف درست کردن واکس سبیل با رایحه عشبه بیابانی برای طرفداران مد و فشن کنید یا لبه ناز بالش‌ها را برای فروشگاه اینترنتی صنایع دستی Etsy سوزن‌دوزی کنید، یا برای نوجوانان رمان زامبی بنویسید یا کارآفرینان را برای موفقیت فرازمینی راهنمایی کنید، ولی اگر برای بازاریابی وقت نگذارید پولی به‌دست نخواهید آورد.

این بزرگ‌ترین ضعف من در شروع کار بود. من فکر می‌کردم بازاریابی یعنی ایمیل‌های مختصر با فلش‌های بزرگ و کادرهای بزرگ برای ثبت نام در خبرنامه و از پس آن بر نیامدم! نمی‌توانستم! برای همین مثل کیک سرم را زیر برف افسانه‌ها و داستان‌ها کردم و با کله‌شقی اصرار داشتم با نور چشمک‌زن و آسمانی که از تابلوی آرزوها و ۴ فرشته وبلاگم ساطع می‌شود، مشتریان جذب کسب و کار در حال جوانه‌زدن من می‌شوند.

و بعد برای مدت‌های مدید کنسرو و اسباگتی خوردم. می‌خواهید بدانید چه چیزی من را نجات داد؟ فهمیدم شخصیت بازاریابی من چیست. شخصیت بازاریابی به سه دسته کلی تقسیم می‌شود:

- معلم معنوی، کسی که شیوه بازاریابی‌اش جسورانه اظهار می‌کند «به من گوش کنید. جواب‌ها پیش من است.»
- مشاور دانایی، کسی که انگار شیوه بازاریابی‌اش می‌گوید «این چیزی است که فهمیده‌ام بهترین جواب را می‌دهد. بیایید با هم توفان

فکری به راه بیندازیم و من به شما کمک می‌کنم بفهمید چه چیزی برای‌تان جواب می‌دهد.»

۳- متصل‌کننده، کسی که آدم‌ها را به آدم‌های دیگر و منابع وصل می‌کند.

وقتی شخصیت بازاریابی‌تان را تشخیص دادید، فروش به مشتریان‌تان هزاران بار آسان‌تر می‌شود، چون در چارچوب ارتعاش طبیعی‌تان کار می‌کنید. بفهمید که دوست دارید چگونه بازاریابی کنید و به آن پایبند باشید. ضروری است وب‌سایت‌تان به‌روز و جدید باشد، بنابراین یاد بگیرید چگونه با وردپرس و کدهای HTML کار کنید. این‌گونه می‌توانید به زیر و بم وب‌سایت‌تان کاملاً مسلط شوید.

۱۰- ایمیل بهترین دوست جدیدتان خواهد بود که از او خوش‌تان نمی‌آید

صندوق دریافت‌تان منفرج خواهد شد. شما به همه توجه می‌کنید اما نمی‌توانید به همه کمک کنید. بخوانید: همه مشتری شما نیستند. صندوق دریافت شما پر از ایمیل از سوی افرادی می‌شود که می‌خواهند تشکر کنند، آدم‌هایی که به دنبال کالای رایگان هستند و کسانی که خدمات شما را می‌خواهند. کار شما این است که به سرعت تشخیص دهید هر کسی چه می‌خواهد و به بهترین نحو پاسخ دهید. هرچه زودتر دریافت و ارسال ایمیل را با مشتریان احتمالی تمام کنید. اگر کسب و کار شما مشاوره‌ای است و وقت‌تان را می‌فروشید، من پیشنهاد می‌کنم ۲ نامه آماده داشته باشید که بتوانید برای هر موقعیت آن را تنظیم کنید: یکی برای مشتریان احتمالی و دیگری برای کسانی که احتمالاً مشتری نیستند.

اگر برای بازاریابی وقت نگذارید پول در نمی‌آورید. برای مشتریان‌تان: از وضعیت، درخواست یا مشکل استقبال کنید و آنها را به یک مکالمه ۲۰ دقیقه‌ای دعوت کنید. تاریخ، زمان و شماره تلفن را در نامه قرار دهید. برای کسانی که مشتری نیستند: از وضعیت، درخواست یا مشکل استقبال کنید و منابع دیگر مانند، متخصصان، وبلاگ‌ها یا مقالاتی را معرفی کنید که برای‌شان مناسب خواهد بود. من عاشق این هستم که شخصاً با مراجعانم ارتباط برقرار کنم. در این حوزه از کسب و کار من کاملاً فردی عمل می‌کنم. تلفن را برمی‌دارم و به صورت زنده با آنها صحبت می‌کنم. تمام تماس‌ها را در یک روز یا بعد از جلسات مرتب با مراجعانم برنامه‌ریزی می‌کنم. من فهمیدم این روش زمان زیادی را صرفه‌جویی می‌کند. من در یک تماس ۲۰ دقیقه‌ای کارهای زیر را انجام می‌دهم:

- از گذشته و مسائل فعلی‌شان مطلع می‌شوم.
- برای‌شان نحوه عملکرد مشاوره و قیمت‌گذاری را توضیح می‌دهم.
- مطمئن می‌شوم آیا من برای آنها مشاور مناسبی هستم یا نه و آیا آنها برای مشاوره آماده هستند یا نه.
- سوالات بنیادی آنها را جواب می‌دهم.
- از طریق تلفن (تن و لحن صدا از پشت تلفن ...) به آنها پیش‌زمینه‌ای شخصی می‌دهم که کار کردن با من چه حسی دارد.
- صورت‌حساب را آماده می‌کنم.
- نخستین جلسه را تعیین می‌کنم.

می‌دانید انجام‌دادن این کارها با ایمیل چقدر طول می‌کشد؟ چیزی بین پنج روز تا یک ماه. وقت خودتان را تلف نکنید.

۱۱. آخرین توصیه‌ام به شما برای موفقیت در کار آتش شله قلمکار است

هفت روز هفته به کسب و کارتان نپردازید. از روز اول برای مشکلات و حفره‌های قانونی فکری بکنید. گاهی تمام چیزهایی را که درباره «راه درست» برای مدیریت و موفقیت در کار می‌دانید، فراموش کنید و کسب و کارتان را مانند استند لیمونادفروشی محله مدیریت کنید. قیمت محصولات و خدمات‌تان را براساس توانایی پرداخت خودتان تعیین نکنید، شما مشتری ایده‌آل خودتان نیستید. اگر نتوانید از پس مسائل مبهم و پیچیده کسب و کارتان بر بیایید، مشکلات‌تان در دیگر حوزه‌های زندگی رفع خواهد شد. با کارآفرینان دیگر ارتباط برقرار کنید و از طریق اسکایپ جلسات بارش مغزی برگزار کنید. هر روز وقت ناهار در اطراف ساختمان قدم بزنید و در آخر اگر می‌خواهید در کسب و کار باهوش باشید، از کارآفرینان موفق الگو بگیرید.

منبع: medium/bazdeh

اخبار

درخواست وزیر ارشاد برای فراگیر شدن اقدام شهردار مشهد



در توپیر خود نوشته است: "شهردار مشهد گفته است که قبل از افتتاح رسمی میدان راه‌آهن، توان‌یاب‌ها با بازدید و تأیید کنند این شیوه را فراگیر کنیم، در پروژه‌های دولتی، عمومی و بخش خصوصی، مطالبه‌ای که پس از نمایش رستم و سهراب، کاری از معلولان آسایشگاه کهریزک، برخی از آنان پیگیری بودند."

اقدامی دیگر در پاسداشت محیط زیست از سوی قدیمی ترین تولید کننده نفت خاورمیانه

توزیع ۳۰۰۰۰ اصله نهال توسط شرکت نفت و گاز مسجdsلیمان

اهواز -**شبشم قاجانو**-مدیر خدمات شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجdsلیمان از برنامه ریزی برای خرید و توزیع ۳۰۰۰۰ اصله نهال توسط این شرکت خبر داد. محمود خدادادی با بیان این مطلب اظهار داشت: از این تعداد ۱۶۵۰۰ نهال و نشاء در سطح ادارات، منازل و تأسیسات شرکت توزیع گردیده، ۵۵۰۰ اصله نهال نیز خریداری در اختیار ادارات حفاظت محیط زیست حوزه عملیاتی قرار گرفته و برای خرید ۸۰۰۰ اصله نهال نیز برنامه ریزی شده است. وی افزود: نهال‌های توزیع شده از گونه درختان شمر و غیرشمر بومی و سازگار با آب و هوای استان خوزستان می باشند که بمنظور توسعه فضای سبز مناطق و همچنین مرأقبت پس از کشت با هماهنگی ادارات حفاظت محیط زیست شهرهای حوزه عملیاتی این شرکت در اختیار انجمن های مردم نهاد حامی محیط زیست قرار گرفت تا با نظارت آن ادارات در مناطق مختلف کاشته شوند. مدیرخدمات شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجdsلیمان تصریح کرد: این اقدام در راستای علاقمندی و توجه این شرکت به مقوله ی محیط زیست و توسعه فضای سبز صورت گرفته است و در فاز بعدی و تا پیش از فرا رسیدن هفته منابع طبیعی تعداد ۸۰۰۰ اصله نهال باقیمانده نیز خریداری و توزیع می گردد. وی در خصوص اقدامات صورت گرفته این شرکت در حوزه محیط زیست اظهار داشت: به موازات واگذاری و توزیع نهال به انجمن های مردم حامی محیط زیست، مدیریت خدمات با کاشت بیش از ۱۶۵۰۰ نهال درختان شمر و نشاهای فصلی در اماکن و تأسیسات صنعتی، ادارات، و اماکن مسکونی و همچنین احداث پارک تفریحی تمیی در مجاورت موزه کارخانه برق و کاشت بیش از ۵۰۰ اصله نهال شمر و غیر شمر تلاش داشته است.

با حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران انجام شد :

برگزاری نشست هم اندیشی رابطین ستاد شاهد و ایثار گر دانشگاه علوم پزشکی مازندران

ساری -**دهقان** – جلسه هم اندیشی رابطین ستاد شاهد و ایثار گر دانشگاه علوم پزشکی مازندران و رابطین ایثارگران دانشگاه ها و مراکز آموزشی شهرستان ساری برگزار شد. دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در جمع رابطین ایثارگران دانشگاه ها و مراکز آموزشی شهرستان ساری با بیان اینکه مشکلات خاصی که دانشجویان شاهد و ایثار گر در خانواده های خود تجربه می کنند و استرسی که دارند درک گردد افزود: باید مسائل بهداشت روان دانشجویان شاهد و ایثارگر از بدو ورود به دانشگاه مورد بررسی قرار گیرد و از نظر روانشناختی نیز از ترم اول تا پایان دوران تحصیل مورد حمایت قرار بگیرند. دکتر موسوی خواستار تمرکز به مسائل دانشگاه خبر داد و خاطر نشان کرد: باید وارد شوند تا بتوانند راه فرهنگ و ایثار شهدا را ادامه دهند و مامم قدمی در این راه برداشته باشیموی در پایان سخنان خود ابراز امیدواری کرد: با استفاده حداکثری از امکانات آموزشی و مالی و بهره گیری از اساتید مشاور به تقویت بنیه علمی دانشجویان شاهد و ایثار گر کمک کنیم و افراد توانمندی به جامعه وارد نماییم تا در جهت ادامه راه شهدا و ایثارگران گام های موثر و سازنده برداریم.

آغاز عملیات گازرسانی به ۳روستا از توابع شهرستان تفرش در استان مرکزی همزمان باایام ا... دهه مبارک فجر

اراک- **مینور رستمی** – همزمان با پنجمین روز از ایام ا... دهه مبارک فجر ،عملیات اجرایی گازرسانی به روستاهای هفتان علیاحمدآباد و گوگسگرد از توابع شهرستان تفرش در استان مرکزی با حضور معاون مهندسی واجرای طرحهای شرکت گاز استان مرکزی ،فرماندار این شهرستان ،جمعی از مسئولین محلی و خانواده معظم شهداء و مردم شریف روستاهای مذکور طی مراسمی آغاز گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت گازاستان مرکزی در مراسم کلنگ زنی گازرسانی به روستاهای مذکور محمد صبوری معاون مهندسی واجرای طرحهای این شرکت ضمن تشریح گازرسانی در سطح شهرستان تفرش خلاصه گزارش عملیات اجرایی گازرسانی به روستاهای فوق را بدین شرح توضیح داد: براساس برنامه ریزی های صورت گرفته گازرسانی به روستاهای هفتان علیاحمدآباد و گوگسگرد از محل بند ق تبصره اقاقتون بودجه کل کشور انجام خواهد شد که هزینه تامین کالا و اجرای این پروژه بالغ بر ۲۵ میلیارد و ۴۳۰ میلیون ریال برآورد گردیده است وجهت فراهم نمودن شرایط گازرسانی به روستاهای فوق نیاز به اجرای ۱۸ هزار و ۲۰۰ متر خط توزیع گاز از نوع پلی اتیلن و نصب ۲۰۰عدد علمک گاز می باشد که پس از اجرای این خط توزیع گازو نصب علمکهای مورد نیاز، گاز روستاهای مذکور وصل خواهد شدوی در ادامه افزود: با اجرای این پروژه، زمینه گازرسانی به روستاهای مذکور فراهم خواهد شدو ۲۰ خانوار ساکن در این ۳روستا ز نعمت گاز طبیعی بهره مند می گردند که با جایگزینی این سوخت پاک به جای دیگر سوختها سالانه ۴۰هزار لیتردر مصرف فرآورده های نفتی صرفه جویی اقتصادی خواهد شد.

اولین دوره مسابقات بومی محلی استانی در روستای میغان شهرستان شاهرودبر گزار شد ؛ حضورباز یگران سریال بانوی عمارت

شاهرود - **حسین باباحمدی** – اولین دوره مسابقات بومی محلی استانی در روستای میغان شهرستان شاهرودباحضور مسئولین استانی وشهرستانی و بازیگران سریال بانوی عمارت به مناسبت گرمیداشت چهلمین سالگرد انقلاب اسلامی وورود به دهه پنجم انقلاب واجباد شورونشاط دربین جوانان برگزارشد.معاون استانداروفرماندارشاهروددرمراسم اولین دوره مسابقات بومی محلی استان سمنان به میزبانی روستای میغان گفت :امروزه پرداختن به ورزش برای نوجوانان، جوانان و بزرگسالان زن و مرد از ضروریات جامعه است و احیای ورزش های بومی محلی که ریشه در آداب و رسوم مردم دارد از اهمیت خاصی برخوردار است. مهندس محمدی افزوداز محسنات باری های بومی محلی این است که همه اقشار جامعه پذیرای آن بوده و به واسطه شناختشان از این باری ها در عمق وجودشان قرار گرفته است و با کمترین هزینه موجبات شادابی مردم را فراهم می سازد. فرماندارشاهرود اظهار داشت :لذا از کلیه برگزار کنندگان اولین دوره بازی های بومی محلی استان سمنان و علی الخصوص شورای اسلامی و دهیاری میغان و اداره ورزش و جوانان کمال تشکر و قدرانی را دارم. رئیس شورای اسلامی روستای میغان نیز دراین مراسم ضمن عرض خوش آمدگویی به معاون استانداروفرماندارشاهرود و مسئولین استانی و شهرستانی حاضر درجلسه گفت :روستای میغان با جمعیتی بالغ ۴۲۶۰ نفر یکی از بزرگترین و پرجمعیت ترین روستاهای استان سمنان است و وبه واسطه تقدیم شهدا به نظام مقدس جمهوری اسلامی به نسبت جمعیت به عنوان روستای اول ایثارگری کشور با تقدیم ۹۷ شهید بوده و از قبل از انقلاب با اسم رمز فلات توحید در بین انقلابیون در پخش اعلامیه های انقلابی شناخته می شود.

روابط عمومی اداره کل امور مالیاتی استان قزوین:

معارفه رئیس جدید اداره امور مالیاتی اشخاص حقیقی مرکز استان

قزوین – **خبرنگار فرصت امروز** – طی جلسه ای با حضور مدیر کل امور مالیاتی استان و جمعی از مسئولین، رئیس امورحسابرسی مالیاتی جدید در معاونت مالیاتی اشخاص حقیقی معرفی شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل امور مالیاتی استان قزوین در این جلسه پورامیدی از خدمات ابراهیم کریم سرمدی رئیس سابق امور مالیاتی اشخاص حقیقی به خاطر تلاش دلسوزانه و جدیت در تحقق اهداف سازمان تجلیل کرد و محمدرضا رحمانی را به عنوان رئیس جدید امور حسابرسی مالیاتی معرفی نمود. مدیر کل امور مالیاتی استان با اشاره به نقش بسیار حساس و تاثیرگذار مالیات در اقتصاد کشور گفت: در شرایط کنونی، مأموران مالیاتی به عنوان سربازان جبهه اقتصاد مقاومتی می بایست برای تحقق کامل این برنامه با همکاری و همدلی همه جانبه تلاش مضاعف انجام دهند. وی افزود: وصول مالیات علاوه بر تخصص و اشراف بر قانون نیازمند هنر تعامل خوب و شایسته مأموران مالیاتی با مردم است. تشخیص صحیح و دقیق، تکرم ارباب رجوع، رعایت نظم و انضباط اداری که از وظایف اصلی مأموران مالیاتی است موجب تحقق اهداف سازمان و رضایت مودیان خواهد گردید. پورامیدی در پایان ادعان داشت: هر دوی این عزیزان در سمت پیشین خویش منشاء توفیقات خوبی برای اداره کل بوده اند که امیدواریم در جایگاه جدید خویش نیز با روحیه و انگیزه بالا، همچون گذشته به انجام وظیفه بپردازند و اهداف سازمانی در سایه تعامل و همکاری همکاران مجموعه محقق شود.



وزیر نیرو تأکید کرد: به لحاظ پدافندی نیز باید آب سدهای استقلال میناب و شمیل و نیان مورد توجه باشند و آب برای هیچ گونه مصرفی از شرق به بندرعباس انتقال نیابد. وی در بخش دیگری از سخنان خود در خصوص بحث زمین های کشاورزی و چاه های مربوط آنها گفت: بخش کشاورزی یکی از بزرگترین الویت هاست که باید با توجه به مشکلات راه حل های مناسبی برای تأمین منابع آنها در نظر گرفته شود. تقی زاده خامسی در پایان به بخشی از پیشرفت ها و موفقیت

شهردار قدس :

توسعه شتابزده منشا اصلی معضلات زیربنایی



شهردار قدس- **محبوبه ابوالقاسمی** – شهردار شهر قدس در نشست خبری با حضور جمعی از خبرنگاران و اصحاب رسانه بر گزار گفت:توسعه شتابزده وشکل گیری سریع ،منشا اصلی بسیاری از معضلات زیربنایی کنونی شهرستان است با نرخ رشد جمعیت ۳۰۰ درصدی، شهرستان قدس دارای بالاترین میزان نرخ رشد جمعیت در استان تهران بوده و این روند از زبعد از انقلاب تا کنون ادامه دارد افزون بر این ،جزء معدود شهرهایی است که در محدوده شهری خود شهرک صنعتی دارد به عبارتی بخشی ازمحدوده قانونی شهر که می بایست به سه رانه های عمومی شهر،فضای سبز،توسعه فضاهای عمومی

،خدماتی ودرمانی اختصاص یابد ،تبدیل به واحدهای صنعتی شده است. وی از نحوه عملکرد شهرداری در قبال معضلات مطرحوه اظهار داشت:تدریک سال گذشته اولویت، مطالعه و از نقاء سرانه ها در قالب برنامه مدون ۵ ساله است که هر سال به صورت سالانه باتغییرات اندک و تصویب شورای شهربه هر مرحله اجرا در خواهد آمد. شهردار قدس در ادامه خاطرنشان کرد:از منظر جغرافیایی،قدس به لحاظ توسعه

بسم الله الرحمن الرحيم

اذا مات العالم الفقیه تلم فی الاسلام ثلثة لا یسدها شیء خیر ارحال ملکوتی فقیه پارسا و زاهد حضرت آیت الله حاج شیخ محمد مومن "رحمه الله علیه" موجب تأسف و تأثر گردید .این عالم فرزانه طی سالیهای متمادی حضور در حوزه های علمیه و کسب فیض از محضر عالمان برجسته و بنام ، به تدریس دروس حوزوی و تالیف کتب و آثار ارزنده دینی پرداختند و علاقمندان و شاگردان زیادی از وجود ایشان ، بهره مند شدند این مجاهد نستوه در عرصه سیاسی نیز جزء یاران معتمد امام و رهبری و از همراهان موثر نهضت عظیم اسلامی در سنگر مبارزه با طاغوت بودند و پس از پیروزی انقلاب اسلامی نیز در صحنه ها و مسئولیت های خطیر از جمله ریاست دادگاه انقلاب اسلامی ، شورای عالی قضایی ، شورای نگهبان ، مدیریت حوزه علمیه قم ، نمایندگی مردم شریف سمنان و

در سمپوزیوم بین المللی فولاد صورت گرفت :

بازدید رئیس هیات عامل ایمیدرو از محصولات جدید ذوب آهن اصفهان

پنل تخصصی اثرات رشد نامتوازن صنعت فولاد بر پایداری آن شرکت نمود.همچنین صنایع و شرکت های مشارکت کننده با برپایی غرفه ای در نمایشگاه جانبی سمپوزیوم حضور دارند که این نمایشگاه نیز با حضور رئیس هیات عامل ایمیدرو افتتاح شد . دکتر غریب پور پس از این افتتاحیه در غرفه ذوب آهن اصفهان حضور یافت و مهندس یزدی زاده مدیرعامل شرکت در خصوص محصولات جدید از جمله ریل مترو و تیر آهن H۳۰ توضیحاتی ارائه داد .



برگزار گردید و شهرداری بوشهر نیز با نمایش پروژه های عمرانی، بافت شهری ، بافت تاریخی و ارائه کالاهای فرهنگی در آن شرکت نمود و مورد استقبال خوب بازدید کنندگان قرار گرفت.دکتر امیری شهردار بندر بوشهر نیز همزمان با افتتاح نمایشگاه ضمن شرکت در

همزمان با برگزاری نمایشگاه دستاوردهای ۴۰ ساله شرکت توزیع برق استان کرمانشاه:

برنامه آموزش ایمنی و مدیریت مصرف برق برای دانش آموزان اجرا شد

بیان اینکه دانش آموزان به عنوان آینده داران این مملکت می‌توانند نقش مهمی در ترویج فرهنگ مصرف بهینه برق ایفا کنند، گفت: هرکدام از دانش آموزان می‌توانند به عنوان سفیر برق در خانواده‌ها نقش تاثیرگذاری در زمینه مدیریت مصرف انرژی داشته باشند و امیدواریم با استفاده از ظرفیت این نمایشگاه هرچه بیشتر بتوانیم مفاهیم صحیح مصرف کردن را برای دانش آموزان توضیح دهیم، وی

معاون آب و آبیای وزیر نیرو در هرمزگان:

آب شیرین کن ها منشا تحول در استان هرمزگان خواهد شد

های حاصله در صنعت آب در جهت خودکفایی کشور پرداخت وافزود: در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی وزارت نیرو در صدد است با برنامه ریزی ها و اقدامات مناسب پایداری اقتصادی در این حوزه را افزایش دهد در ادامه این نشست "هوشنگ ملانی" مدیرعامل آب منطقه ای هرمزگان ضمن ارائه گزارشی جامع از وضعیت منابع آب استان، اظهار کرد: با طرح مسائل و چالش‌های صنعت آب استان در این نشست رهنمودهای موثر و مفیدی در جهت مشکلات در این حوزه ها ارائه خواهد شود. وی در ادامه با اشاره به دو دهه خشکسالی، مهم‌ترین چالش منابع آب استان را کاهش بارندگی و برداشت آب عنوان کرد و افزود: از ۷۴ دشت در استان در حال حاضر ۵۴ دشت ممنوعه شدند وهمچنین ۲۰ درصد از چاههای استان نیز یا خشک شده یا دارای جوی بسیار پایین می باشد که غیرقابل استفاده است. این مقام مسئول در این جلسه با ارائه گزارشی از شرایط سد ها، چاه ها همچنین وضعیت ابرسانی در استان اظهار امیدواری کرد:امیدوارم با استفاده از انشیرینکن ها و شرایط جوی مناسب بتوانیم نیاز آبی استان را تأمین و شرایط تعادلی را برای استان به وجود بیاوریم.

تقریبی ۲۷۰ هکتاری متشکل از بافت فرسوده شهری با جمعیت تقریبی ۱۴۰ هزار نفری است. کمبود سرانه های فضای سبزشهری حدودهفت متر مربع به ازای هر نفردر قیاس با استاندارد کشوری آن(۱۵ متر برای هر نفر) وهمچنین کمبود سرانه های ورزشی به نسبت استاندارد کشوری وتراфіک و کم عرض بودن معابر از عمده ناهنجاری هایی به شمار می روندکه ناشی از سرعت احداث شهر بوده اند به بیان دیگر قبل از تهیه طرح توسعه شهری، شهر ساخته شده بود. مسعود مختاری درپایان یادآور شد:تیمی متشکل از کارشناسان دانشگاههای امیر کبیر و صنعتی شریف مطالعه و بررسی مسایلی نظیر آبگرفتگی معابر وتراфіک را در دست بررسی دارند. در خصوص آبگرفتگی معابر فاذاول طرح هدایت آبهای سطحی در بدایت سال ۹۷ اجرایی شد و فازدوم آن تا پایان سال جاری به بهره برداری خواهد رسید تکمیل این پروژه موجب حل این معضل خواهد بود. همچنین طرح ساماندهی تراфіکی شهرشان با نصب دوربین ثبت تخلفات در ۱۷ نقطه در دست اجراست.

پیام مشترک حضرت آیت الله سید محمد سعیدی نماینده ولی فقیه در استان ودکتر بهرام سرمست استاندار قم به مناسبت ار تحال ملکوتی فقیه پارسا وزاهد حضرت آیت الله مومن



معزز علمیه ،اعضای محترم جامعه مدرسین و بیت شریف آن بزرگوار و به ویژه مردم انقلابی استان قم تسلیت عرض نموده و از درگاه ایزد منان ، برای ایشان علو درجات و غفران و رحمت واسعه الهی و برای عموم بازماندگان ، صبر و اجر جمیل خواستاریم.

سید محمد سعیدی نماینده ولی فقیه در استان بهرام سرمست استاندار قم

قم در مجلس خبرگان رهبری و مجمع فقه اهل بیت (ع) به ابغای نقش پرداخته و خدمات ارزشمندی را در عرصه ها از خود به یادگار گذاشتند . بدینوسیله ضمن اعلام عزای عمومی روز شنبه مورخ ۴ اسفندماه در استان قم، فقدان این عالم فرهیخته را به حضرت بقیه‌الله الاعظم (عج)، رهبر معظم انقلاب ، مراجع عظام تقلید، حوزه های



بازدید دکتر سید نورالدین امیری شهردار بندر بوشهر از نمایشگاه مدیریت شهری و روستایی

شهرداری ها و دهیاری های سراسر کشور

مراسم افتتاحیه که با حضور مسئولین وزارت کشور از جمله دکتر مهدی جمالی نژاد معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور و مسئولین استان بندرعباس و همچنین دکتر ستوده معاون هماهنگی امور عمرانی و برخی دیگر از مدیران استانداری بوشهر در بندر عباس از غرفه شهرداری بوشهر و شهرداری های استان بوشهر بازدید نمودند. شهردار بندر بوشهر ضمن تشکر از تلاش دست اندرکاران این نمایشگاه از مجموعه شهرداری بوشهر بدلیل حضور موثر در این نمایشگاه قدردانی نمودند و ابراز امیدواری کردند که تاکنون از این روند پیشرفت امور شهری موثر واقع شود. در ادامه شهردار بوشهر از شهرداری های دیگر شرکت کننده در این نمایشگاه و همچنین شرکت های مختلف عمرانی بازدید و با آنان به گفتگو نشستند.

همزمان با برگزاری نمایشگاه دستاوردهای ۴۰ ساله شرکت توزیع برق استان کرمانشاه:

برنامه آموزش ایمنی و مدیریت مصرف برق برای دانش آموزان اجرا شد

همچنین خبر از ارائه چهار طرح نمونه در غرفه شرکت توزیع برق استان کرمانشاه داد و تصریح کرد: ساخت رباط پرند جهت بازدید خطوط توزیع برق، ساخت کلاه هوشمند جهت جلوگیری سیمبازان و نیروی انسانی فنی از برق گرفتگی ناشی از حریم برق، ساخت دستگاه حفار برای مقاومت های زیر یک اهم و ساخت سامانه ارسال اطلاعات ژئراتورهای خصوصی در زمان پیک مصرف از جمله این طرح های



چگونه مثل تیم کوک در کمتر از یک دقیقه به کارمندان انگیزه بدهیم؟

قسمت دوم

به‌جز تیم کوک رهبران مشهور دیگری از جمله اریک اشمیت، مدیرعامل سابق گوگل نیز به ارزش‌قدردانی از کارمندان واقف بوده‌اند.

در یادکستی که در اواخر سال گذشته از وی منتشر شد، اشمیت درباره اهمیت توجه به زیردستان و ضرورت تحسین تیم کاری صحبت کرد و گفت:

اگر تنها عبارت‌هایی مثل، «از شما متشکرم»، «بابت آن از شما قدردانی می‌کنم» یا «من کار شما را تأیید می‌کنم»، را ورد زبان‌تان کنید، قلب کارمندان‌تان را به دست خواهید گرفت و این‌گونه بازدهی کار نیز افزایش خواهد یافت.

تصدیق و قدردانی از اقدامات تیم‌ها، تنها به آنها انگیزه نمی‌دهد؛ بلکه به وفادارماندن‌شان نیز کمک خواهد کرد. همان‌طور که اریک اشمیت می‌گوید:

بدیهی است که اگر تنها کارتان این باشد که سر مردم داد بکشید، آنها شما و سازمان‌تان را ترک خواهند کرد، اما اگر قدردان‌شان باشید، احتمال کمتری دارد که از شما دل بکنند.

جان ماکسول نیز در کتاب «دلی به دست آور» می‌نویسد:

هر روز پیش از آنکه کسی را ببینم، ذهن خود را در جست‌وجوی جمله‌ای تحسین‌آمیز، کندوکاو می‌کنم تا بتوانم آن را به افرادم هدیه کنم. چه‌بسا برای کار کوچکی که در حق من یا سازمانم انجام داده‌اند از آنها تشکر کنم یا به موفقیتی که به دست آورده باشند اشاره کنم و شاید نیز از رفتار نیکوی آنها تعریف کنم. کار دشواری نیست و تنها اندکی زمان، تلاش و انضباط می‌طلبد.

درواقع همه ما انسان‌ها برای آنکه شعله امید درونمان برافروزد؛ به توجه، تأیید و تقدیر دیگران نیاز داریم و اگر آن را از بالادستی‌های خود ببینیم احساس خوبی پیدا کرده و بهتر عمل می‌کنیم.

در نهان و آشکار از تیم‌تان تقدیر کنید

زمانی که در جمع از افراد تقدیر می‌کنید، اثرات بسیار قابل توجهی را شاهد خواهید بود. شما با این اقدام به ایجاد فرهنگ قدردانی در سازمان خود می‌پردازید، چرا که می‌دانیم رهبران و مدیران هستند که متولی فرهنگ سازمانی‌اند و آنها می‌توانند الگوی عملی یک فرهنگ در تیم کاری خود باشند.

برای قدردانی عمومی از کارکنان خود، می‌توانید مثل تیم کوک، از شبکه‌های اجتماعی از جمله توییتر نیز استفاده کنید:

من از تیم فروش فوق‌العاده توانمند ایل در سراسر جهان تشکر می‌کنم. انرژی و شور فراگیر شما، بهترین بازتاب از ارزش‌های درونی ایل است. به کار کردن با شما افتخار می‌کنم.

- تیم کوک ۲۷ دسامبر ۲۰۱۸

اگر مصاحبه‌ای با رسانه‌ها در پیش دارید، می‌توانید از تیم خود یاد کرده و از سخت‌کوشی و اقدامات‌شان برای سازمان قدردانی کنید.

یا اگر قرار است کتابی منتشر کنید، به اندازه یک پاراگراف آن را برای ابراز قدردانی از شخصیت‌های اثرگذاری که به پیشرفت شما و سازمان‌تان کمک کرده‌اند اختصاص دهید.

به غیر از تأیید و تحسین عمومی تیم خود، فراموش نکنید که به‌طور خصوصی و شخصی نیز از کارکنان‌تان دلجویی و از آنها تقدیر کنید. تحسین عمومی افراد موجب ایجاد «احساسی خوب و سازنده» در بین آنها می‌شود، اما هنگامی که به‌صورت شخصی و بابت کارهایی که هر فرد انجام داده از او شخصاً قدردانی می‌کنید، اثرگذاری تقدیر نیز بالاتر می‌رود.

سعی کنید در طول جلسات خود، دقایقی را صرف مرور موفقیت‌های خود کنید. می‌توانید باز‌خوردهای مثبت مشتریان را منتشر کنید و از افرادی که در ایجاد این تجربه مثبت در میان مشتریان سهمیم بوده‌اند قدردانی کنید.

ایجاد یک تیم متشکل از کارکنان خوشحال و بالانگیزه بسیار ساده است: به‌جای آنکه کار و موفقیت نیروهای‌تان را به نام خود تمام کنید، آنها را تأیید و از ایشان قدردانی کنید. این تمام چیزی است که باید بدانید! بااین‌حال در دیدگاه بسیاری از رهبران سازمانی، تأکید زیادی بر پول و پاداش به‌عنوان تنها عامل انگیزاننده و موثرترین ابزار قدردانی از کارمندان وجود دارد. هرچند این عوامل در انگیزش کارکنان اهمیت دارند، اما هیچ‌چیز جای توجه، تأیید و قدردانی را نمی‌گیرد.

آن‌گونه که گری همل، یکی از نظریه‌پردازان بزرگ علم مدیریت اشاره می‌کند: «بهترین راه برای ساختن سازمانی که براننده آینده باشد، ساختن سازمانی است که براننده انسان باشد.» سازمانی که با واقف‌بودن به عملکرد کارکنان خود و ارج نهادن به مقام انسانی آنها، موجب تکرارپذیری رفتارهای مطلوب در میان آنان می‌شود. فرهنگی که جا افتادن آن در سازمان، پیامدهای مثبت فراوانی هم برای فرد و هم مجموعه به‌دنبال دارد؛ از جمله آنکه موجب پیوند قوی فرد با شغل و همکاران خود می‌شود و او را به تلاش مبتکرانه و داوطلبانه فراتر از وظایف خود سوق می‌دهد. ضمن آنکه احساس مشارکت را در او تقویت کرده و به بهره‌وری بیشتر، محصولات باکیفیت‌تر و سودآوری روزافزون در نتیجه مشتریان وفادارتر می‌انجامد. قدردانی از کارکنان را تمرین کنید و تأثیرات شگرف آن را در عملکرد کارکنان‌تان ببینید.

منبع: INC/zoomit



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۵ اسفند ۱۳۹۷ | شماره ۱۳۶۷ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



ایده‌های خوب حاصل تلاش‌های جمعی هستند

این است که با کسانی که با شما هم‌نظر نیستند و نظر متفاوتی دارند، هم‌کلام شوید.»

هوش جمعی، مفیدتر از هوش فردی

این تحقیق همچنین به سه عامل اشاره می‌کند که باعث تقویت قدرت خلاقیت در گروه‌های انسانی می‌شود. اولین عامل اجتماعی بودن این است که شما با افراد زیادی آشنا شوید و با آنها در ارتباط باشید. دومین عامل، وفاداری در منتقل کردن ایده‌ها یا توانایی به یاد آوردن آنها به صورت دقیق است. در نهایت هم، باید از تجربه‌گرایی حمایت شود چون افکار گروهی انسانی باعث می‌شود تا سریع‌تر به ایده‌های نوآورانه و جدید دست پیدا کرد.

درست است که موتورکریشنا و همکارش از تأثیر این عوامل در سطح یک جامعه حرف می‌زنند، اما شما می‌توانید از این ایده حتی در سطح یک گروه کوچک هم استفاده کنید. اگر گروه‌های خلاق‌تری دوست دارید، باید تلاش کنید تا تنوع در گروه‌تان ایجاد شود، باید فرآیندهای لازم و کافی در گروه‌تان وجود داشته باشد تا از ایده‌ها به نحو احسن استفاده کنید و همین‌طور از تجربه‌گرایی استفاده کنید و از شکست‌های مختلف که ممکن است همراه آن پیش بیایند، نترسید.

منبع: INC/uczn

فرهنگی بودند، هر دو کتاب‌هایی مشابه مطالعه کردند و هر دو به جزیره‌ها و مناطق جغرافیایی مشترک از نظر تنوع زیستی مسافرت کردند.»

توصیه‌ای موثر به نوآوران آینده

اینکه چطور نوآوری‌های جدید به وجود می‌آیند، پدیده جالبی است، اما مطابق صحبت‌های محققان این تحقیق، این دستاوردها برای افرادی است که به دنبال تقویت قوه خلاقیت‌شان هستند و سبب می‌شود تا این توصیه‌ها، کاربردی باشند. اگر ایده‌های جدید به شکل جمعی صورت می‌گیرند، اصلی‌ترین عامل برای شکل‌دادن به تعداد زیادی از این ایده‌ها نه فقط افراد باهوش‌تر، بلکه باعث به وجود آمدن فرصت بیشتر برای تعامل، بحث و تبادل نظر بین افراد مختلف خواهد بود. موتورکریشنا درباره این موضوع می‌گوید: «برای نوآور بودن، به جای آنکه هوش بیشتری داشته باشید، بهتر است بیشتر اجتماعی باشید. تردیدی در این قضیه وجود ندارد که تخصص‌های خام افراد با همدیگر تفاوت دارد، اما چیزی که باعث تفاوت بین استیو جابز و یک فرد عادی می‌شود، در حقیقت قرار گرفتن شخص در معرض ایده‌های نو، فوق‌العاده و متفاوت است.»

او در ادامه این‌طور بیان می‌کند که: «اگر دوست دارید فرد خلاق باشید، بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید