



برنامه ایران برای راه اندازی دفاتر تجاری در ارپیل، بصره و استانبول

وزیر صنعت، معدن و تجارت از برنامه راه اندازی دفاتر تجاری وزارت صنعت، معدن و تجارت در شهرهای ارپیل، بصره و بغداد در عراق و استانبول در ترکیه خبر داد.

به گزارش تسنیم، رضا رحمانی در دیدار با سفیر ایران در عمان با اشاره به پتانسیل اقتصادی کشور عمان گفت: عمان با توجه به تجارت آزاد با ۲۷ کشور دنیا، دروازه ورود به بازاری ۵۰۰ میلیونی است که ایران باید با افزایش تعاملات اقتصادی و تجاری خود با این کشور از این فرصت استفاده کند.

او با بیان اینکه وزارت صنعت، معدن و تجارت، افزایش مراودات تجاری با کشورهای عراق، ترکیه، سوریه و لبنان را در دستور کار قرار داده است، افزود: بخشی از برنامه، راه اندازی دفاتر تجاری وزارت صنعت، معدن و تجارت در شهرهای ارپیل، بصره و بغداد در عراق و استانبول در ترکیه است که در همین ارتباط دفتر وزارتخانه در آنکارا پایتخت ترکیه فعال است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر اینکه ۵۵ درصد از صادرات غیر نفتی ایران به ۱۵ کشور همسایه است، اظهار کرد: همچنین تنها ۲ درصد از واردات این کشورها از ایران است که برنامه ما افزایش این میزان به ۵ درصد است.

رحمانی همچنین افزایش همکاری‌های اقتصادی با عمان، عراق و لبنان را دروازه ورود به بازار کشورهای عربی خواند و گفت: محور برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سال آینده، افزایش صادرات، تولید ساخت داخل و فعال سازی معدن است.

صادرات محصولات گلخانه‌ای به یک میلیارد دلار می‌رسد

توسعه گلخانه‌ها تنها راه‌حل برون رفت از چالش بحران آب

مجرى طرح توسعه گلخانه‌های کشور گفت پیش‌بینی می‌شود، امسال ارزش صادرات محصولات گلخانه‌ای با رشد دو برابری به یک میلیارد دلار برسد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ولی‌الله بنی‌عمری، در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی ایران سبز در جمع خبرنگاران، اظهار کرد: در سه سال گذشته با آغاز طرح توسعه گلخانه‌های کشور اتفاقات خوبی در بخش توانمندسازی تولیدات از بُعد سازه و تجهیزات، دانش و مدیریت فنی و تولیدات محصولات گلخانه‌ای صورت گرفته است.

وی صادرات محصولات گلخانه‌ها در سال ۹۷ را بیش از ۵۰۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: برای سال ۹۸ پیش‌بینی می‌شود که ارزش صادرات محصولات گلخانه‌ای با رشد دو برابری به یک میلیارد دلار برسد.

بنی‌عمری ادامه داد: ایران تقریباً اولین کشوری است که در زمینه توسعه محصولات گلخانه‌ای از لحاظ کمی در دنیا رشد داشته است. این مقام مسئول با اشاره به اینکه سال گذشته ۲ هزار و ۶۵۰ هکتار گلخانه در کشور احداث و راه‌اندازی شد، بیان کرد: در سال ۹۸ قرار است سطح گلخانه‌ها را تا دو برابر افزایش دهیم، چراکه بخش گلخانه‌ای از لحاظ دانش‌پدیری، فناوری و تلفیق با سایر بخش‌ها نمادی برای تأمین امنیت غذایی کشور محسوب می‌شود. وی با اشاره به اینکه امکان تولید محصولات گلخانه‌ای در طول سال فراهم است، گفت: در فضای گلخانه در مصرف آب به زای هر کیلوگرم محصول ۱۰ لیتر آب کمتری مصرف می‌شود که از این رو گلخانه‌ها راه‌حل مناسبی برای برون‌رفت از چالش فعلی بحران آب محسوب می‌شوند.

مجرى طرح توسعه گلخانه‌های کشور مجموع صادرات کل محصولات کشاورزی کشور را ۵۴٫۴ دهم میلیارد دلار اعلام کرد و گفت: ۵۰ درصد از این میزان مربوط به بخش باغبانی است.

بنی‌عمری ادامه داد: در حال حاضر گلخانه‌ها به دلیل عملکرد بالا در واحد سطح از لحاظ اقتصادی ۵۰۰ هزار تومان در متر مربع یا ۱۰۰ کیلوگرم در متر مربع در برخی محصولات عملکرد دارند. به گفته این مقام مسئول تولیدات گلخانه صرفاً مربوط به گل و گیاه نیست، بلکه سسه گروه اصلی همچون سبزی و صیفی، میوه و گل و گیاهان زینتی را شامل می‌شود.

مجرى طرح توسعه گلخانه‌های کشور درباره آخرین وضع بازار صادراتی محصولات گلخانه‌ای تصریح کرد: در بُعد مسائل لجستیک نیروی کار و انرژی موجب شده در مقایسه با دیگر کشورها رقابت خوبی از نظر محصولات گلخانه‌ای در بازارهای هدف داشته باشیم.

این گزارش می‌افزاید: چهارمین نمایشگاه بین‌المللی ایران سبزی روز گذشته با مشارکت دهها شرکت داخلی و خارجی و با حضور مقامات وزارت جهاد کشاورزی، سازمان نظام مهندسی کشاورزی، وزارت صنعت، معدن و رؤسای اتحادیه‌ها و انجمن‌های مرتبط در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد.

در این نمایشگاه بیش از یکصد شرکت داخلی و خارجی مرتبط با حوزه‌های باغبانی، صنعت گلخانه‌سازی، نهاده‌ها، ماشین‌آلات و تجهیزات، آبیاری، گل و گیاه و صنایع وابسته را به نمایش گذاشته‌اند. این نمایشگاه با رویکرد تحقق اهداف وزارت جهاد کشاورزی جهت تولید پایدار، اقتصادی کردن تولید و سلامت محصولات با استفاده از راهبرد توسعه کشت گلخانه‌ای و مدیریت آب و آبیاری کشاورزی برپا شده است.

چهارمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی ایران سبز از امروز تا ۲۴ فروردین ماه به مدت سه روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آماده بازدید علاقه‌مند است.

صادرات سیب‌زمینی و پیاز ممنوع شد

صادرات سیب‌زمینی و پیاز ممنوع و صادرات گوجه‌فرنگی و محصولات وابسته به آن آزاد اعلام شد.

به گزارش ایسنا، طبق ابلاغ وزارت صنعت، معدن و تجارت به گمرک کشور صادرات سیب‌زمینی و پیاز از ۱۵ فروردین امسال به منظور تنظیم بازار داخلی تا اطلاع ثانوی ممنوع اعلام شده است. همچنین صادرات گوجه‌فرنگی و محصولات صنعتی وابسته به آن که پیش از این ممنوع اعلام شده بود، اکنون برای صادرات مانعی ندارد و صادرات آن رفع ممنوعیت شده است.



و آزاد در کشور ما به دلیل بدنه دولتی اقتصاد، کاری سخت و زمان‌بر است، اما با وجود همه سختی‌ها نباید مولفه‌های اقتصاد را در زمان‌های رشد تقاضای خرید محصولات زیر پا گذاشت، چراکه تجربه نشان داده است اتخاذ سیاست اقتصاد دستوری خود بر التهاب بیشتر بازار دامن می‌زند و پارانه پرداختی که در با اعمال قیمت دستوری قرار است به مصرف‌کننده برسد، نصب واسطه‌ها می‌شود.

وی در پایان ابراز کرد: بورس کالا دارای ظرفیت‌های بالایی است که رفته‌رفته با توسعه ابزارهای مالی در میان صنایع، پتانسیل‌های بیشتر این بورس در حال نمایان شدن است که در حوزه بازار نقدی نیز توصیه می‌شود با تلاش در تعادل عرضه و تقاضا، صنایع کوچک و پایین‌دستی در سال رونق تولید در فضایی شفاف و عادلانه مواد اولیه موردنیاز خود را تأمین کنند.

با عرضه زنجیره تولیدات در بورس کالا، امکان نظارت کامل بر زنجیره تولیدات و روند قیمت‌ها فراهم می‌شود. عدالتیان افزود: اینکه بخشی از تولیدات در زنجیره بورس کالا و در شفافیت کامل معامله می‌شود، اما بخش دیگر تولیدات با نظارت حداقلی و در بازارهای غیررسمی مبادله می‌شود، زمینه بروز مشکلات و امکان سوءاستفاده و رشد قیمت‌ها فراهم می‌شود؛ از این رو باید زمینه عرضه حداکثری محصولات در بورس ایجاد شود. وی با تأکید بر اینکه بورس کالا قابلیت ورود تعداد بیشتری از عرضه‌کنندگان کالاهای متنوع را دارد، گفت: حتی برای تنظیم بهتر بازار و تقویت بیشتر سمت عرضه، بورس کالا می‌تواند محلی برای عرضه کالاهای وارداتی باشد، تا علاوه بر رشد حجم عرضه‌ها، رقابت پویاتری نیز در میان تولیدکنندگان برای فروش محصول باکیفیت‌تر و با قیمتی کارتر رقم بخورد. عدالتیان در ادامه بیان کرد: ایجاد یک اقتصاد کاملاً خصوصی

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است اگر در سال رونق تولید، زمینه عرضه مستمر و با حجم مناسب مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای در بورس کالا فراهم شود، دیگر نیازی به دخالت در روند کشف قیمت کالاها نیست و قیمت‌ها واقعی و بانبات می‌شود.

جمشید عدالتیان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با تقویت سمت عرضه محصولات در بورس کالا به ویژه در زمان‌های رشد تقاضا و احتمال ایجاد التهاب، تعادل نسبی در بازارها برقرار می‌شود که اگر این رشد عرضه با اعتقاد به مکانیسم عرضه و تقاضا رقم بخورد، شاهد اتخاذ بهترین روش تنظیم و ثبات بازار خواهیم بود.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به حجم عرضه‌ها در بورس، گفت: به هر میزان که حجم و تنوع عرضه محصولات در بورس کالا بیشتر باشد، شاهد شفافیت بیشتر در بازار کالای کشور خواهیم بود. در این بین

چگونه صنعتکاران به رونق تولید برسند؟

بالارفتن هزینه تولید باید مهار شود

شد و در سایه چنین توفیقی، بسیاری از نارسایی‌های اقتصادی مرتفع خواهد شد.

چندی پیش، فیروز ابراهیمی، دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی، با اشاره به نقیصه مذکور (قیمت تمام‌شده بالای تولید در کشور) اظهار کرد: به واسطه این عارضه، توان رقابت از بسیاری کالاهای تولیدی و صنعتی داخلی در بازارهای داخلی و خارجی سلب شده است. وی در تشریح عوامل موثر در بالا رفتن هزینه‌های تولید بیان کرد: سود مازوده فراتر از قاعده تسهیلات بانکی از کارخانه‌های تولیدی و دریافت مالیات‌های سنگین، یکی از دلایل بالا رفتن هزینه تولید در کشور به شمار می‌رود.

محدثی، فعال صنعتی و تولیدی در تشریح عوامل و دلایل موثر در بالا رفتن هزینه تولید در ایران، گفت: اساساً احصا و تحلیل علل و دلایل بالا بودن هزینه تولید در ایران، ناظر و معطوف به یک عامل منفرد و واحد نمی‌شود و مجموعه‌ای از هزینه‌گردها باعث فزونی یافتن نرخ هزینه تولید در کشور می‌شود.

وی افزود: به صورت طبیعی، تولیدکننده و یا صنعتگر ناچار است تمامی هزینه‌گردها در فرآیند تولید را از محل عرضه و فروش کالا تأمین کند و این امر با محاسبه هزینه انرژی اعم از آب، گاز و برق تا دستمزد نیروی انسانی، بیمه، هزینه نگهداری تجهیزات و ادوات تولیدی، اجاره محل و امکاتی که برای تولید در نظر گرفته شده (در صورت استیجاری بودن آن) تا سود دریافتی بانک‌ها از محل ارائه تسهیلات و... قابل بررسی خواهد بود که به واقع تماماً بر روی نرخ تمام‌شده کالا اثر گذار است.

و بازارهای بین‌المللی که رقابت عنصری برجسته به شمار می‌رود، هزینه بالای تولید یک پوئن منفی است و بالطبع در چنین شرایطی رقبا با هزینه نازل‌تر تولید، عرصه رقابت را از دیگر کشورها می‌ربایند و به تعبیری تولیدات چنین کشورهایی (که از حیث قیمت پایین‌تر از کالاها و محصولات نمونه مشابه است) با اقبال افزون‌تری مواجه خواهد شد.

محدثی گفت: برخی گمان می‌کنند مضررات قیمت و هزینه تمام‌شده بالای تولید، صرفاً در عرصه صادراتی و بازارهای بین‌المللی ظهور پیدا می‌کند، اما در واقع امر، اثرات زیانبار این نارسایی در بازارهای داخلی نیز نمود دارد.

وی افزود: یکی از دلایل تمایل و گرایش بخشی از مردم به کالاها و محصولات خارجی، ناظر بر همین موضوع است و بالطبع در شرایطی که تقاضای مشتری مشاهده می‌کند قیمت فلان کالای نمونه داخلی به نسبت نمونه مشابه خارجی آن (با همان کیفیت) بالاتر است، احتمال گرایش متقاضی برای خرید کالای خارجی تشدید می‌شود و می‌باید برای رفع و دفع این اختلافات و تمایزات بیش از پیش تلاش شود.

محدثی بیان کرد: در صورت حصول این امر، اقبال به کالاهای تولید داخلی افزایش می‌یابد و در سایه استقبال هرچه بیشتر از محصولات و کالاهای ایرانی، تردیدی وجود ندارد که بستر برای حصول و تحقق رونق تولید نیز هموار می‌شود.

این فعال صنعتی و تولیدی گفت: اساساً در شرایطی که میل به خرید کالاهای داخلی ارتقا پیدا می‌کند، ضریب عرضه و فروش آن نیز افزایش پیدا می‌کند و در چنین شرایطی، بر میزان رونق تولید افزوده خواهد

پیشنهادی برای واقعی‌شدن قیمت‌ها

در ماه‌های اخیر نوسان قیمت ارز باعث شد مزیت‌های بخش کشاورزی نمایان شود. رمضان‌نژاد ادامه داد: در ماه‌های اخیر نوسان قیمت دلار باعث شد محصولات قیمت متعددی همچون گوشت گوسفندی صاحب مزیت شوند به طوری که هم‌اکنون کشورهای اطراف حاضرند گوشت گوسفندی را با قیمت‌های بالایی خریداری کنند که این امر نشان از کیفیت گوشت گوسفندی تولیدی کشور است. این مقام مسئول از رفع ممنوعیت صادرات گوجه‌فرنگی گلخانه‌ای خبر داد و گفت: ما به دنبال آن هستیم که به مرور تولید محصولات را صادرات‌محور کنیم، چرا که محصولات کشاورزی از لحاظ کیفیت، استاندارد و قیمت قابل رقابت در بازارهای هدف هستند

رئیس سازمان نظام مهندسی و کشاورزی گفت با توجه به آنکه تولید محصولات کشاورزی قابلیت رقابت در بازارهای هدف را دارند، از این رو فرهنگ تولید صادرات‌محور باید در دستور کار قرار گیرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، شاهرخ رمضان‌نژاد، رئیس سازمان نظام مهندسی، کشاورزی و منابع طبیعی در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی ایران سبز در جمع خبرنگاران از افزایش قیمت تجهیزات گلخانه‌ای خبر داد و گفت: قیمت تجهیزات گلخانه همانند سایر حوزه‌های عمرانی افزایش پیدا کرده است و این موضوع کاملاً پذیرفتنی است. وی افزود: در گذشته شرایط محصولات کشاورزی از منظر اقتصادی مناسب نبود که

شهر یور ۹۸ میزبان نخستین مدرسه تابستانه بین‌المللی زیست‌فناوری است

نخستین مدرسه تابستانه بین‌المللی زیست‌فناوری به همت ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی، ۱۵ تا ۲۰ شهریورماه سال جاری برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی، نخستین مدرسه تابستانه بین‌المللی زیست‌فناوری را با هدف ایجاد ارتباط بیشتر بین صنعت و دانشگاه برگزار می‌کند. وی افزود: محورهای اصلی این مدرسه، شامل ذخایر ژنتیکی و زیست‌بانک، کشاورزی و دامپزشکی، رایانش زیستی، واکنس، صنعت ساخت و تجهیزات و اقتصاد زیستی می‌شود. دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اینکه این مدرسه با حضور شرکت‌های دانش‌بنیان و صنعتگران باسابقه حوزه زیست‌فناوری، برگزار می‌شود، عنوان کرد: در این مدرسه اساتید و صنعتگران برجسته حوزه زیست‌فناوری نیز معرفی می‌شوند.



دریچه



مسئولیت اجتماعی کسب و کارمان را جدی بگیریم!

نویسنده: ملیکا نصیر
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی

با گذر زمان نقش مسئولیت‌های اجتماعی و توجه به اصول اخلاقی اهمیت زیادی پیدا کرده است. کسب و کارها علاوه بر تامین منفعت خود و مشتری، باید به مسائل زیست‌محیطی و اجتماعی نیز توجه کنند.

مسئولیت اجتماعی کسب و کارها یا وجدان کاری یا شهروندی کسب و کار هر سه به یک معنا هستند: کسب و کارها در راستای دستیابی به منفعت‌های اجتماعی، فراتر از سود سهامداران و برآوردن تعهدات خود نسبت به آنها، فعالیت می‌کنند.

باید در نظر داشت طبق این تعریف محیط پیرامون ما از یک محیط ثابت

و ایستا به محیطی پویا مبدل شده و جریان رقابت شدت گرفته است. برای پایداری در این محیط رقابتی، شرکت‌ها غالباً از استراتژی رشد تهاجمی استفاده می‌کنند و در تلاشند تا به قوانین و مقررات دولتی پایبند بوده و تعهدات خود را ایفا کنند.

با وجود اینکه مسئولیت اجتماعی واژه‌ای آشنا محسوب می‌شود و توجه و تاکید بسیاری بر آن شده است، اما همچنان به عنوان موضوع مدیریتی پذیرفته شده، مطرح نیست!

اگر با رویکرد ابزاری نگاهی به این موضوع بیندازیم، بسیاری ادعا دارند که فعالیتی را می‌توان کسب و کار معرفی کرد که به دنبال افزایش فروش و کسب سود و پول باشد و سعی در ارائه سود و ارزش به سهامداران داشته باشد. با این نگاه در نظر گرفتن مسئولیت اجتماعی برای کسب و کارها و به نوعی انتفاع جامعه امری غیراخلاقی محسوب می‌شود چرا که چنین فرضی، با

فلسفه وجودی شرکت‌ها (پول و سود) در تناقض است.

می‌توان گفت اگر این اصل را بپذیریم که کسب و کارها در یک محیط درونی مشغول به فعالیتند و پیامد فعالیت آنها بر محیط زیست و اجتماع اثرگذار نیست، در نظر گرفتن پول به عنوان تنها هدف آنان امری درست است، اما موضوع مهم این است که تمامی فعالیت‌های کسب و کارها روی یکدیگر و در نهایت روی جامعه به شکل سلسله‌آوری اثرگذار است.

برای مثال فرض کنید در محیط رقابتی امروز شرکتی قادر به سودآوری نبوده و در صدد ایجاد سود برای خود است، برای دستیابی به این امر یا می‌تواند قیمت محصولات را افزایش دهد یا می‌تواند هزینه‌های تولید خود را کاهش دهد تا محصولات با قیمت کمتری در اختیار مشتریان قرار گیرد و برای خرید

محصولات، ترغیب شوند.

اگر این شرکت تصمیم به کاهش هزینه‌های تولید خود بگیرد یکی از اولین اقدامات آنها، تعدیل نیروی کار و اخراج کارکنان است. افراد اخراج‌شده و بیکار به دلیل عدم یافتن شغل و منبع درآمدزایی، قدرت خرید کمی خواهند داشت و چنین موضوعی روی یکی از منابع درآمدزایی دولت، یعنی مالیات اثرگذار است. عدم توانایی افراد در پرداخت مالیات، مسائلی نظیر راهسازی، بهداشت، آموزش و پرورش، حفظ امنیت و... را با مشکل مواجه می‌کند. از طرفی هم کاهش قیمت محصولات تضمینی برای پیروزی استراتژی شرکت ندارد.

کسب و کارها برای بقا یا رشد خود در صدد ارتباط با محیط رقابتی هستند و در تلاشند تا نیازهای جامعه را به جای نیازهای فرد خاصی برطرف سازند. چنین رویکردی، رویکرد نوین محسوب می‌شود.

برای مثال شرکت کوکاکولا

با شکایات زیادی مواجه شد به دلایلی نظیر:

۱. پساب بیولوژیک در هندوستان: به دلیل وجود آلاینده‌های مضر در یکی از کارخانه‌ها، در کار کشاورزان هندی اختلال ایجاد و از کوکاکولا شکایت شد.

۲. استفاده از آب‌های زیرزمینی در هندوستان: یکی از کارخانه‌های این شرکت با حفر چاه‌های عمیق با استفاده از مت‌روی سفره‌های آب زیرزمینی این کسب و کار اثر گذاشت و سبب کاهش سفره‌آب‌های زیرزمینی آن منطقه شد. از طرفی مسائلی نظیر اختلال در کار کشاورزان و کاهش کیفیت آب‌های آشامیدنی و... را به وجود آورد.

۳. وجود آفت‌کش‌ها در تولید محصولات: مطالعات، وجود آفت‌کش‌ها در محصولات کوکاکولا تایید کردند.

۴. وضعیت نیروی کار کلمبیا: وجود وضعیت نامناسب کاری

برای نیروی کار، شکایتهایی را علیه کوکاکولا مطرح کرد.

با چنین اوصافی بسیاری از کسب و کارها از ادامه همکاری با این شرکت خودداری کردند و دانشگاه‌های میثیگان محصولات کوکاکولا را در سطح دانشگاه جمع‌آوری کرد تا اینکه در سال ۲۰۰۴ کوکاکولا گزارش شهروندی خود را اینچنین ارائه کرد:

شرکت ما همیشه در تلاش بوده تا فعالیت‌های تجاری خود را مسئولانه و منطبق با اخلاقیات انجام دهد. تمام اهداف ما در رسیدن به آرمان اصلی ما یعنی ایجاد نشاط و رقابت سالم در بازار با تولید نوشابه‌های با کیفیت بالا، قرار دارد.

منبع: modirinfo

جک دورسی سال قبل ۱/۴۰ دلار از تویتر حقوق گرفت

گزارش شده جک دورسی سال گذشته ۱.۴۰ دلار از تویتر حقوق گرفته و به نظر می‌رسد سال آینده حقوق مدیرعامل تویتر به صورت سمبلیک دو برابر شود. به گزارش دیجیاتو، البته این اولین باری است که جک دورسی پس از بازگشت خود به سکان مدیریت تویتر در سال ۲۰۱۵ میلادی حقوق می‌گیرد. دبروز تویتر گزارشی برای کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا فرستاده و حقوق دورسی طی همین گزارش، لو رفته است.

جک دورسی طی سه سال گذشته هیچ‌گونه حقوق، سود یا پاداشی از این شبکه اجتماعی دریافت نکرده و علت این تصمیم را «تعهد و باور وی به پتانسیل بلندمدت ارزش‌آفرینی تویتر» عنوان کرده است.

برخی از رسانه‌ها رابطه مستقیم و جالبی میان حقوق دریافتی و میزان کاراکترهای مجاز پست‌های تویتر پیدا کرده‌اند. همانطور که می‌دانید پیشتر کاربران تویتر تنها مجاز بودند که پست‌هایی با ۱۴۰ کاراکتر منتشر کنند. به نظر می‌رسد که بابت هر کدام از این کاراکترها یک سنت به حساب دورسی ریخته شده است.

البته پرداخت دستمزدهای کم و سمبلیک آنچنان هم در سیلیکون ولی غیر معمول نیست و طی ۱۰ سال گذشته نمونه‌های زیادی از آن دیده شده که می‌توان به حقوق‌های دریافتی استیو جابز از اپل یا دستمزد اریک اشمیت، سرگی برین و لری پیج در گوگل و بسیاری دیگر اشاره کرد. همانطور که می‌دانید از زمان راه‌اندازی شبکه اجتماعی تویتر، کاربران مجبور بودند محدودیت ۱۴۰ کاراکتری را برای پست‌های‌شان رعایت کنند، اما دو سال پیش این رقم دو برابر شد و تویتر برای کاربرانش محدودیت ۲۸۰ کاراکتری در نظر گرفت.

گفتنی است برخی از کارشناسان با رقم حقوق دریافتی دورسی از تویتر شوخی کرده‌اند و مدعی شده‌اند اگر دستمزد دریافتی وی از این شبکه اجتماعی بالاتر رود، می‌تواند یک گالن بنزین بخرد (البته اگر قیمت بنزین در این کشور ثابت بماند). با این حال تویتر هیچ اظهار نظری درباره گزارشات منتشر شده نکرده و بعید است دلیلی برای پرداخت این حقوق سمبلیک ارائه کند.

به دنبال توسعه کسب و کارهای استارت‌آپی هستیم

اینترنت‌اشیا، زنجیره‌های بلوکی باهمان بلاکچین، فناوری‌های هوشمندسازی یا همان نسل چهارم صنعتی و فناوری‌های مرتبط با مجازی‌سازی مثل واقعیت افزوده مشخص شدند. دبیر ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال با

بیان اینکه به دنبال توسعه کسب و کارهای مختلف در حوزه‌های راهبردی هستیم، اظهار کرد: برای انجام این کار برنامه‌ای تدوین شده و تنهاهدف ما توسعه اقتصاد کشور است. محمدی با اشاره به موضوعات بین‌دستگاهی گفت: این موضوعات در آن دسته‌هایی هستند که یک سازمان به تنهایی نمی‌تواند پیش بردشان و از سوی دیگر موضوعات روز کشور هستند که برای این حوزه هم چند اولویت مشخص شد.

وی افزود: این حوزه‌ها مسئله‌محور و نیازمحور نامیده شدند که عبارتند از سلامت دیجیتال، کشاورزی دیجیتال، گردشگری دیجیتال مخصوصاً با تمرکز بر بوم‌گردی و استفاده صنایع دستی و تنوع قومیتی، حمل و نقل هوشمند، نوآوری‌های اجتماعی دیجیتال که شامل خیریه‌ها و نهادهای کم‌کمرسان می‌شود و اقتصاد چرخشی دیجیتال و تمرکز بر حوزه بازیافت از جمله این اولویت‌ها هستند.

محمدی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اکوسیستم حوزه فناوری اظهار کرد شرکت‌های حوزه فناوری دیجیتال و استارت‌آپ‌هایی

که امکان شکل‌گیری در این حوزه را دارند سبب توسعه اکوسیستم نوآوری در حوزه اقتصاد دیجیتال می‌شوند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال با بیان اینکه هر یک از ستادهای معاونت علمی دارای رسالت مخصوص به خود هستند، گفت: دو راه بیشتر نداریم یا در حوزه‌های نوظهور و فناوری‌های راهبردی وارد عمل شویم یا در حوزه‌هایی کار کنیم که نیازمند همکاری‌های بین‌بخشی و سازمانی هستند.

محمدی با بیان اینکه ابتدا اولویت‌های فناوری محور مشخص شدند، گفت: در این دسته

فناوری‌هایی مشخص شدند که در آینده‌های نزدیک دور می‌توانند فضای اقتصاد دیجیتال را تحت تأثیر قرار دهند و سبب پیشرفت اقتصادی شوند وی ادامه داد: در بخش فناوری‌های راهبردی حوزه فناوری‌محور شامل هوش مصنوعی،

بیت‌کوین به رکورد ۴۰۰ میلیون تراکنش رسید

بیت‌کوین، رمزارز بر سرودای چند سال اخیر، ظاهراً موفق به ثبت رکورد بسیار مهمی شده است؛ براساس گزارش‌ها، ۴۰۰ میلیون تراکنش این رمزارز چند روز پیش انجام شد. بیت‌کوین توانسته به موفقیت مهمی دست پیدا کند.

این رمزارز محبوب مبتنی بر بلاکچین، ظاهراً توانسته مرز ۴۰۰ میلیون تراکنش را رد کند که در نوع خود رکورد مهمی به حساب می‌آید. طبق جدیدترین آمار منتشرشده، تعداد تراکنش‌های بیت‌کوین هم‌اکنون به رقم ۴۰۰،۲۵۱،۷۴۲ بار رسیده است.

آنطور که آمار می‌گویند، در حال حاضر به‌طور متوسط روزانه ۳۵۰ هزار تراکنش از طریق بیت‌کوین صورت می‌گیرد. بلاکچین این ارز رمزنگاری‌شده در هر ساعت میزبان تقریباً ۱۴،۹۰۴ تراکنش است (بعبارتی دیگر، در حدود چهار تراکنش در هر ثانیه) که رقم درخورتوجهی به‌شمار می‌آید. این تراکنش‌ها ظاهراً حتی در روزهای تعطیل هم کاهش نمی‌یابد و به‌همان روند خود انجام می‌شود.

اواسط فروردین‌ماه ۹۸ بود که پس از مدت‌ها، تبت‌تاب بازار بیت‌کوین و



دومین نشست کمیته راهبری بندر نوآوری بوشهر برگزار شد



دومین نشست کمیته راهبری بندر نوآوری بوشهر در راستای اجرایی تفاهم‌نامه ایجاد کانون‌های فناوری و نوآوری با هدف توسعه دانایی محور شهر برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین جلسه کمیته راهبری بندر نوآوری بوشهر با حضور رؤسای دانشگاه خلیج فارس، دانشگاه علوم پزشکی بوشهر، پارک علم و فناوری، بنیاد نخبگان استان بوشهر و منطقه ویژه علم و فناوری در دانشگاه خلیج فارس برگزار شد. در این جلسه با بررسی نحوه استقرار واحدهای فناور در محدوده تعیین شده، مقرر شد پس از تصویب شورای برنامه‌ریزی استان، واحدهای فناور پس از استقرار در محدوده مشخص شده از حمایت‌های پارک علم و فناوری خلیج فارس برخوردار شوند.

یادداشت

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

صنعت غذای کشور با نوآوری ارتقا می‌یابد

بیشتر بین تمامی حوزه‌های علمی و آموزشی، تولیدی، خدماتی، رسانه‌ای و ... (اعم از دولتی و غیردولتی)، با همکاری شرکت بازرگانی دولتی ایران و کانون انجمن‌های صنفی صنایع آرد ایران و نیز همیاری تخصصی و علمی مرکز پژوهش‌های غلات و انیستیتو تحقیقات تغذیه‌ای و صنایع غذایی کشور، مبادرت به برنامه‌ریزی و برگزاری دوره‌های آموزشی با اعطای گواهینامه کرده است.

برنامه‌های آینده کانون

کریمی خاطرنشان کرد: مشارکت با بخش دولتی در جهت

اصلاح ساختار کشت گندم با رویکرد کاهش وابسته‌های گندم و برقراری نظام کشت براساس سفارش مشتری، تبیین استراتژی نحوه خرید تضمینی گندم با جهت‌گیری واگذاری به بخش خصوصی، همکاری فنی و تخصصی و مشارکت در تدوین و تهیه استانداردها، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های حوزه‌های ذی‌ربط جهت ارتقای سطح کیفی محصول و ایجاد تمهیدات و همکاری‌های لازم جهت برگزاری نمایشگاه‌ها و سمینارهای تخصصی و تجاری در راستای رونق بخشی به فضای کسب و کار از جمله برنامه‌ها و چشم‌اندازهای کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان است.

رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان همچنین به برنامه‌ریزی جهت ارتقای سطح مهارت‌آموزی منابع انسانی اشاره کرد و گفت: به منظور تقویت تخصصی و کاردانی بخش

خصوصی و صنفی در حوزه‌های ذی‌ربط، همکاری در برقراری فعالیت‌های ایده‌پرداز (استارت‌آپ) و بهره‌گیری از ایده‌های نو، مشارکت در اقدامات فرهنگ‌ساز و آگاه‌سازی عمومی با رویکرد اصلاح الگوهای مصرف با تکنیک‌های فناورانه و برنامه‌ریزی بنیادی در ایجاد فضاهای مناسب برای بهره‌گیری بخش‌های خصوصی و صنفی از تجهیزات و ماشین‌آلات ساخت ایران، از دیگر برنامه‌ها و چشم‌اندازهای این کانون است.



با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و پیگیری کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان «مرکز نوآوری در حوزه صنعت غذا» ایجاد شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، علیرضا کریمی وثیق، رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان درباره ایجاد «مرکز نوآوری صنعت غذا» گفت: این مرکز با حمایت معاونت علمی و فناوری و پیگیری و مساعدت کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان در انیستیتو تغذیه کشور ایجاد شد تا بستری برای رشد فعالیت‌های استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در این حوزه باشد.

وی در ادامه گفت: استارت‌آپ‌ها و شرکت‌ها با حضور در این مرکز، ضمن کسب مهارت‌های لازم و توانمندسازی، می‌توانند فعالیت‌های تحقیقاتی خود را رشد و توسعه دهند و با تبدیل شدن به شرکت دانش‌بنیان، آماده حضور در بازار اقتصادی شوند.

کریمی همچنین یادآور شد: در راستای اهداف این کانون، «مرکز نوآوری» دیگری در این حوزه توسط کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان و براساس تفاهم‌نامه مشترک معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شرکت غله و خدمات بازرگانی منطقه یک ایجاد خواهد شد. این مرکز با توجه به ظرفیت‌های خود، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان را تا مرحله تولید نیمه صنعتی مورد حمایت قرار خواهد داد.

رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان با اشاره به راه‌اندازی دانشگاه علمی و کاربردی «کانون علوم و فناوری نوین غلات» گفت: در راستای توسعه منابع انسانی نوآور و ارتقای دانش علمی در زمینه صنعت و بازار، راه‌اندازی دانشگاه علمی کاربردی «کانون علوم و فناوری نوین غلات» توسط کانون در حال پیگیری است. این کانون با رویکرد ایجاد تعامل هرچه



۲۳۸ اختراع برای حمایت تایید شد

کشور شده است تا ثبت رسمی دستاوردها و احراز مالکیت افراد بر نوآوری و ابتکاراتشان با ثبت اختراع محقق شود. در این راستا تاکنون یک هزار و ۳۹۸ درخواست توسط مخترعان به این مرکز ارسال شده است، اما از این تعداد تنها

۲۳۸ پرونده پس از ارزیابی مورد تایید برای حمایت قرار گرفته‌اند. همچنین ۴۸ پتنت با حمایت کانون در دفاتر ثبت اختراع خارجی گزین شده است.

کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با در نظر گرفتن نیازمندی‌های کشور در زمینه مالکیت فکری و به طور خاص موضوع ثبت اختراع خارجی اقدام به استقرار واحدهای فعال در این حوزه در قالب یک مجموعه متمرکز کرده است. این مرکز که از سال ۱۳۸۴ به عنوان واحد مالکیت فکری ستاد ویژه توسعه فناوری نانو معاونت علمی فعالیت خود را آغاز کرد، در سال ۱۳۹۳ و با موافقت معاونت علمی

و فناوری ریاست جمهوری در قالب «کانون پتنت ایران» امور مرتبط با حوزه مالکیت فکری و به ویژه ثبت اختراع را در تمامی حوزه‌های علم و فناوری عهده‌دار شد.

کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تاکنون پس از ارزیابی یک هزار و ۳۹۸ درخواست ارسالی، حمایت از ۲۳۸ پرونده را تایید کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، زمانی که ایده و خلاقیت

یک ذهن در پس تولید محصولی باشد نظر افراد بسیاری را جلب می‌کند. اختراع همواره با یک ابتکار و نوآوری همراه است. پس زمانی که صحبت از یک دستاورد نوآورانه باشد جذب سرمایه‌گذار نیز آسان‌تر است و راه‌ها برای ورود یک محصول فناورانه به بازار هموارتر می‌شود؛ محصولی که راه را به مردمان هدیه می‌کند و از سویی اشتغال که دغدغه خانواده‌ها است رفع می‌شود. در این صورت یک گام به رونق تولید نزدیک‌تر می‌شویم. پس حمایت از ثبت اختراع اقدامی است که در شکوفایی این مسیر می‌تواند تاثیرگذار باشد.

در این راستا حمایت از مخترعان ایرانی برای ثبت نوآوری آنها در ادارات ثبت اختراع خارج از کشوری یکی از اقداماتی است که کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری انجام می‌دهد و با حمایت ۹۰ درصدی از محققان کانون در این مسیر همگام با مخترعان



فرهنگسرای کسب و کار همدان راه‌اندازی می‌شود

کشورها ایفا می‌کند، بنابراین شورای شهر همدان به استناد قوانین کشور و با در نظر گرفتن عواملی چون منبع‌محوری، محله‌محوری، فرهنگ کارآفرینی، راهبردمحوری و ساختار مدیریتی مبتنی بر شاخص‌های کارآفرینی شهری

به تدوین این طرح اقدام کرده است. بادمی نجات گفت: انتظار می‌رود شهرداری همدان برای ارتقای فرهنگ کار و اشتغال و حمایت از توسعه کسب و کارها، علاوه بر راه‌اندازی فرهنگسرای کسب و کار شهر همدان، در مراحل آتی براساس طرح تفصیلی، فرهنگسراهای بعدی را نیز در سایر نقاط شهر در نظر بگیرد.

وی با بیان اینکه کارآفرینی و کسب و کارهای شهری به‌عنوان یک رویکرد اساسی، پایه‌ای برای تقویت بخش خصوصی و تأمین زیرساخت‌های مناسب این بخش، محسوب می‌شود، گفت: ارائه فرصت و امکانات اولیه و

کم‌هزینه به شهروندان برای بروز ایده‌های کسب و کار خلاقانه و کارآفرینانه و رونق اقتصادی یکی از رویکردهای مدیریت شهری همدان در نقش تسهیلگر حوزه کارآفرینی شهری است.



نایب‌رئیس شورای شهر همدان بر ضرورت راه‌اندازی فرهنگسرای کسب و کار و کارآفرینی شهر در سال رونق تولید تأکید کرد و گفت کارآفرینی ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای بقای اقتصاد و تولید است.

به گزارش مهر، حمید بادمی نجات ظهر پنجشنبه در جمع خبرنگاران بیان کرد: طرح راه‌اندازی فرهنگسرای کسب و کار شهر همدان (فکه) با توجه به ضرورت تحقق شعار سال مقام معظم رهبری مبنی بر رونق تولید و در راستای تحقق آرمان «همدان؛ شهر دوستدار کسب و کار»، توسعه و بهبود فضای کسب و کار و کارآفرینی در شهر از سوی شورا مطرح شد. وی گفت: این طرح در شهرداری همدان به عنوان واحد توانمندسازی کسب و کار و کارآفرینی با هدف ساماندهی، توسعه و ارتقای فرهنگ کارآفرینی شهر همدان به تصویب رسیده است.

وی با تأکید بر اینکه این طرح با اولویت توانمندسازی شهروندان همدانی در حوزه کسب و کار و کارآفرینی با محوریت اقبال آسب‌پذیر در دستور قرار گرفته، افزود: امروزه مدیریت شهری نقش مهمی را در توسعه اقتصادی

کارگاه برندینگ

BRAND

۱۵۰ سال بشقاب‌های تمیز در تولد Heinz

Heinz با تمرکز بر روی سمبلیک‌ترین محصول خود، سس کچاپ گوجه فرنگی Heinz، قرار دادن آن در زمان‌های سرو غذا و راه‌اندازی یک کمپین بازاریابی ۱۵ میلیون و ۱۰۰ هزار دلاری، سالگرد تولد ۱۵۰ سالگی خود را جشن می‌گیرد. هدف از راه‌اندازی آن جشن گرفتن ارزش‌های آن با نشان دادن ۱۵۰ سال بشقاب‌های تمیز است.

در هفته دوم آوریل، با همکاری آژانس تبلیغاتی BBH لندن، برند کمپین ۱۵ میلیون و ۱۰۰ هزار دلاری خود را در سرتاسر انگلستان، اروپا، خاورمیانه و آفریقا راه‌اندازی کرد. هدف از انجام این کار تبلیغ نقش Heinz در خوش‌طعم‌تر کردن غذا از طریق نمادین‌ترین محصول آن، سس کچاپ گوجه فرنگی Heinz است. معاون بازاریابی Kraft Heinz، برای اروپا، خاورمیانه و آفریقا، ویکتوریا اسجاردین، در مصاحبه با وب‌سایت Marketing Week گفت: «شما چگونه می‌فهمید که غذای خوبی را داشتید؟ وقتی یک بشقاب تمیز پیش روی شما است. نقش Heinz در خوش‌طعم‌تر کردن غذا و تمیز کردن آن بشقاب‌ها، همان چیزی است که ما آن را به شکل درام در می‌آوریم و محقق می‌کنیم. کمپین حول محور تقدیر از ارزش‌ها و مسائل مهم نزد ما می‌چرخد.»

دومین آگهی تبلیغاتی تلویزیونی ۳۰ ثانیه‌ای طیف متنوعی از زمان‌های سرو غذا، از وعده غذایی مرغ بیرون بر در نیمه شب گرفته تا یک صبحانه انگلیسی در یک کافه را شامل می‌شود که همگی با استفاده از یک چاشنی مشابه، سس کچاپ گوجه فرنگی Heinz، با هم پیوند برقرار کردند. آگهی تبلیغاتی تلویزیونی با شعار «۱۵۰ سال بشقاب‌های تمیز» پایان می‌یابد. حرکت فوق در راستای تاکید بر روی اهمیت Heinz در لذت بردن از وعده غذایی شما انجام شد.

کمپین تبلیغاتی فوق در فضای باز، از جمله سینما «BFI IMAX» در شهر «واترلو» واقع در لندن و در قالب فعالیت‌های چاپی راه‌اندازی شد. آگهی‌های تبلیغاتی چاپی بشقاب‌های تمیز از وعده‌های غذایی متنوع در دوره‌های زمانی مختلف، حاوی یک ظرف فلزی از دهه ۱۸۰۰ میلادی تا بشقاب‌های مدرن تزئین‌شده را به تصویر می‌کشند. فعالیت کمپین در رسانه‌های اجتماعی، فضای دیجیتال و در قالب ویدئوی مورد تقاضا انجام خواهد شد. Heinz از ابتدای سال جاری صد و پنجاهمین سالگرد تولد خود را با فعالیت‌هایی از جمله عرضه تعداد محدودی از خاویار کچاپ و مشارکت سهامداران اصلی آن، Mason و Fortnum جشن گرفته است. اخیرا، Heinz با Cadbury برای ارائه مایونز «Crème Egg» همکاری کرد.

اسجاردین معتقد است که در شرایط کنونی موسس شرکت، هنری هینز، بسیار به برند افتخار می‌کند. کمپین‌ها و خلاقیت‌های مختلف، خواه ۵۷ نوع سس گوجه فرنگی و خواه در حال حاضر خاویار، از روی علاقه خلاقیت مورد نظر او را محقق کرده‌اند.

اورثو و تبلیغ فصل جدید Game of Thrones

شما ممکن است فکر کنید که همه چیز را دیده‌اید. اورثو در طول سال‌های مختلف از طعم‌های وانیل و توت فرنگی گرفته تا طرح‌های میکی ماوس را امتحان کرده اما به هر حال کوکی‌های «Game of Thrones» کاملا چیز دیگری است.

این اقدام هنری با هر کوکی قابل توجه است. طرح‌های تعبیه‌شده «خانه‌های بزرگ» و شخصیت‌های انسانی «White Walkers» با جزئیات فراوان را در بر می‌گیرند. نمادهای حک شده بر روی کوکی‌ها حسای تصاویری از «House Lannister»، «House Stark»، «Targaryen» و «Night King» هستند. این شرکت حتی یک ویدئوی سرگرم‌کننده و خلاقانه از نخستین صحنه‌های Game of Thrones فقط با حضور نماینده‌های اورثو را ساخته است.

کوکی‌ها با موضوع بازی «Game of Thrones» دوشنبه آینده در ایالات متحده آمریکا توزیع خواهند شد و تا حد امکان در دسترس خواهند بود.

منبع: mbanews



تیم فنی پلتفرم مشغول افزودن جزئیات و امکانات بیشتر به آن است. افزودن استیکرهای مختلف، گیف‌ها و فیلترهای گوناگون کمک فراوانی به کاربران در راستای تولید استوری‌های زیباتر می‌کند. شکی نیست که با افزایش امکانات و ویرایشی داخلی اینستاگرام نیاز کاربران به استفاده از نرم‌افزارهای جانبی کاهش می‌یابد. به عنوان یک برند تمرکز اصلی ما باید حفظ سادگی استوری‌های‌مان در عین استفاده مطلوب از امکانات تازه‌اش باشد.

اگر شما به دنبال ایده‌های جالب برای الگوبرداری هستید، اکانت اینستاگرام Bon Appetit به‌طور مداوم در حال به اشتراک‌گذاری محتوای جذاب است. نکته جالب در خصوص استوری‌های این اکانت ظاهر رسمی مجله نیویورکر دارای همان حس و حال مقالات مجله‌شان است. جذاب و بدون آلایش است. به این ترتیب کاربران با نمایی از زندگی واقعی مواجه هستند.

آیا در قاعده ساخت استوری‌های ساده استثنایی هم وجود دارد؟ اگر هویت اصلی برند شما دارای نمایی بسیار رسمی است، به‌طور مشابه استوری‌های‌تان نیز باید رسمی باشد. به عنوان مثال، استوری‌های اکانت رسمی مجله نیویورکر در این‌حال تفاوت معنا‌داری میان رفتار جذاب و بدون آلایش است. به این ترتیب محتوای مجله آنها با استوری‌های‌شان نیست.

۲. شاید هم شما بیش از اندازه خودمانی هستید شاید این بخش در تضاد شدیدی با توصیه قبلی به نظر برسد. با این حال با اندکی توجه بیشتر به خوبی منظور من را متوجه خواهید شد. رفتار خودمانی با مخاطب هدف یکی از کلیدهای موفقیت در استفاده تجاری از اینستاگرام است. با این‌حال تفاوت معنا‌داری میان رفتار دوستانه و توهین‌آمیز وجود دارد. درست مانند زمانی که دوستان‌مان از ما می‌خواهند که در مصاحبه کاری خودمان باشیم. بدون تردید در چنین زمان‌هایی منظور دوستان‌ما حضور در مصاحبه کاری با لباس راحتی خانه نیست.

به عنوان یک برند داشتن هویت واضح بصری برای کسب‌وکارمان ضروری است. دلیل آن نیز کمک به شناخت بهتر مخاطب‌های جدید از ماهیت کسب‌وکارمان و همراه ساده‌تر با سایر مخاطب‌های قدیمی خواهد بود. کاربران شبکه‌های اجتماعی فقط چند ثانیه به محتوای برندها فرصت اثبات خودشان را می‌دهند. در صورت عدم موفقیت برند ما در جلب نظر مخاطب، آنها به سرعت سراغ استوری بعدی می‌روند. در این میان کاربران به برندها فرصتی بیش از سه ثانیه نخواهند داد.

برخی از برندها استوری‌های اینستاگرامی‌شان را در لحظه ثبت می‌کنند. به عنوان مثال، در یک همایش مهم استوری برند ما در همان لحظه ضبط ویدئو از سخنرانی دبیر جلسه بارگذاری می‌شود. در مورد چنین اقدام‌هایی رعایت یک نکته ضروری است: پیش از بارگذاری محتوای مورد نظر یک بازبینی کلی انجام دهید. به این ترتیب بخش‌های اضافه محتوا باید حذف شود. ما زمان اضافی در تعامل با مخاطب نداریم. به همین دلیل باید نهایت صرفه‌جویی را انجام داد. همچنین گاهی اوقات به دلیل شلوغی محیط اطراف ما متوجه بارگذاری یک ویدئو یا تصویر بی‌کیفیت نمی‌شویم. درست به همین خاطر بازرسی محتوا پیش از انتشار استوری ضروری به نظر می‌رسد.

بدون تردید داشتن یک تیم گرافیک حرفه‌ای کمک زیادی به برندها برای تولید محتوای بصری جذاب‌تر می‌کند. تمام برندهای بزرگ دنیا تیم‌های ویژه‌ای برای تولید محتوای بصری در اختیار دارند. اگرچه این امر برای برندهای کوچک بسیار دشوار است. به هر حال بودجه محدود این برندها اجازه چنین فعالیت‌های جانبی را نمی‌دهد. برندهای کوچک

به قلم؛ میشله سبکا طرح استراتژی محتوای دیجیتال و ویراستار

ترجمه: علی آل‌علی

آیا تا به حال احساس ترس از عدم حضور دوستان و آشنایان در مهمانی‌تان را داشته‌اید؟ در صورت تجربه این حادثه تلخ به خوبی با عدم تاثیرگذاری محتوای دیجیتال بر روی مخاطب آشنایی خواهید داشت. امروزه شبکه‌های اجتماعی بدل به یکی از مهم‌ترین بخش‌های زندگی ما شده است. برندها نیز برای استفاده بهینه از فرصت پیش آمده فعالیت قابل توجهی در پلتفرم‌های اجتماعی مختلف دارند. اینستاگرام به عنوان یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی هدف ویژه بسیاری از کسب‌وکارهاست. با این حال اغلب برندهای فعال در اینستاگرام در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب دچار مشکل هستند. یکی از نقاط ضعف اساسی برندها ناتوانی در خلق استوری‌های جذاب برای مخاطب هدف است.

چالش اصلی پیش روی برندها در زمینه تولید استوری میزان بازدید نیست. در حقیقت بسیاری از برندها بازدیدهای بسیار بالایی در استوری دریافت می‌کنند. با این حال تاثیرگذاری مورد انتظار و ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص اتفاق نمی‌افتد. به راستی چرا کمتر کسی علاقه‌مند به پیگیری بیشتر استوری برندهاست؟

بدون تردید کاربران بسیار زیادی در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند. عدم واکنش آنها در برابر استوری برندها نیز ناشی از یک قاعده کلی نیست. به هر حال ما نسبت به استوری‌های دوستان‌مان واکنش‌های زیادی نشان می‌دهیم. قصد من در اینجا توهین به برند شما نیست. ساختار برند شما بدون تردید تاثیر چندانی بر روی کیفیت استوری‌ها ندارد. ایراد اصلی در اینجا نحوه ایده‌پردازی و خلق استوری است. خوشبختانه راهکارهای بسیار زیادی برای غلبه بر چالش‌های موجود در زمینه کاهش تاثیرگذاری استوری‌ها وجود دارد. در این مقاله هدف اصلی من بررسی هفت دلیل عدم تاثیرگذاری استوری‌ها و راهکارهای ساده برای جبران آن است.

۱. وقتی محتوای‌مان بیش از اندازه مودبانه است

با توجه به توسعه عجیب و غریب اینستاگرام، اکنون صفحه نخست بسیاری از کاربران پر از پست‌های مختلف است. به همین دلیل بخش استوری برای انتقال سریع محتوا و پیام‌های کوتاه وارد عرصه شده است. بسیاری از کاربران به هنگام مشاهده استوری‌ها انتظار محتوای ساده و بدون پیچیدگی دارند.

تیم بازاریابی Hootsuite در بررسی‌های خود به نکته جالبی دست یافته است. بر این اساس ویدئوهای دم دستی که به وسیله افراد و بدون جلوه‌های ویژه تهیه می‌شود، تاثیرگذاری به مراتب بیشتری در مقایسه با ویدئوهای گرافیکی دارد. به این ترتیب کاربران تمایل بیشتری به واکنش در برابر ویدئوهای به اصطلاح طبیعی دارند.

به‌طور مشابه، برندهایی نظیر گاردین طی تحقیقات‌شان تاثیرگذاری بیشتر ویدئوهای واقع‌گرا در برابر نسخه‌های دارای ویرایش‌های سنگین کشف کرده‌اند. حتی اگر شما در اینستاگرام مشغول فعالیت تبلیغاتی هستید، نباید ویدئوهای خود را بیش از اندازه شبیه تبلیغات رایج کنید. منظور من از تبلیغات رایج آن دسته از ویدئوهای دارای ویرایش‌های سنگین و جلوه‌های ویژه متعدد است. رمز موفقیت در اینستاگرام تولید استوری‌های ساده است.

با استفاده از مطالب آموزشی فراوان در سطح اینترنت و رعایت تکنیک بازبینی محتوا پیش از انتشار توانایی بهبود کیفیت کلی استوری‌های اینستاگرام‌شان را دارند.

به عنوان توصیه پایانی، همیشه با نگاه انتقادی به استوری‌های خود نگاه کنید. این کار به شما فرصت اصلاح برخی از ایرادهای ریز محتوای‌تان را خواهد داد.

۲. ناکامی در ترغیب صحیح مخاطب به سوی عملی خاص

خب، تا اینجا کار بحث‌های مهمی را با هم مورد بررسی قرار داده‌ایم، بنابراین اکنون محتوای استوری ما باید از مرحله بازبینی نهایی نیز عبور کرده باشد. اعتماد به نفس ما پیرامون رعایت فاصله منطقی میان رفتار خودمانی و توهین‌آمیز هم در سطح بالایی قرار دارد. با این حال هنوز هم مخاطب واکنش مطلوب را نشان نمی‌دهد. این حادثه مثل آب سردی تمام وجودمان را بی‌حس می‌کند.

شاید در اینجا برند ما با یک مشکل رایج دیگر دست و پنجه نرم می‌کند: پیام استوری‌مان در راستای ترغیب مخاطب به سوی انجام عملی خاص به اندازه کافی روشن نیست.

بدون داشتن پیامی واضح برای ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص، مخاطب ما به احتمال زیاد بدون آگاهی از هدف اصلی استوری‌مان از آن عبور خواهد کرد. در حقیقت اینجا ایراد اصلی از برند ماست.

اکنون اینستاگرام به اکانت‌های دارای بیش از ۱۰ هزار فالوور امکان افزودن لینک به استوری را می‌دهد. به این ترتیب کاربران با کشیدن صفحه به سمت بالا به لینک جانبی هدایت می‌شوند. در ذیل استوری‌های دارای لینک عبارت «برای مشاهده بیشتر بکشید» درج شده است. بدون تردید چنین عبارتی برای ترغیب مخاطب به مشاهده لینک جانبی ما کافی نیست. اصلا صفحه را برای چه به بالا بکشیم؟ چه چیز عجیبی در آنجا منتظر ماست؟ بدون ارائه اندکی اطلاعات در مورد لینک جانبی هرگز واکنش مورد انتظار از کاربران را دریافت نخواهیم کرد.

وقتی صحبت از ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص می‌شود، بیان منظورمان به صورت سرسته هیچ مزیتی به حساب نمی‌آید. در حقیقت وقتی قصد ترغیب مخاطب را داریم، باید پیام خود را به صورت کاملا واضح بیان کنیم. به این ترتیب مخاطب به محض مشاهده مطلب، بدون نیاز به تامل بیشتر، منظور شما را متوجه می‌شود. در صورت پیروی از این الگو شانس شما برای دریافت واکنش مورد انتظار از مخاطب بیشتر خواهد شد. استفاده قابلیت لینک جانبی در اینستاگرام فقط برای توضیح بیشتر مناسب است، بنابراین در استوری‌مان باید حداقل اندکی از بحث را باز نماییم. در غیر این صورت انتظار مراجعه به لینک جانبی از سوی کاربران بیش از اندازه ایده‌آل خواهد بود.

یکی دیگر از مشکلات استفاده از لینک جانبی در اینستاگرام عدم توجه مخاطب به آن است. این امر به دلیل نگاه سریع مخاطب به بخش استوری‌ها روی می‌دهد. به این ترتیب کاربران فقط نگاهی کوتاه به استوری‌ها می‌اندازند. در این بین برای جلب نظر کاربران به لینک جانبی برندمان باید از متن بزرگ‌تری نسبت به حالت پیش‌فرض اینستاگرام استفاده کنیم. یکی از راهکارهای مناسب در این میان استفاده از گیف‌های متنوع اینستاگرام است. به این ترتیب می‌توان توجه مخاطب را به کشیدن صفحه و مشاهده لینک جانبی‌مان جلب کنیم. به منظور این کار فقط باید عبارت «Swipe Up» را در بخش گیف اینستاگرام جست‌وجو کنیم. بدون تردید ایده‌های خلاقانه این بخش شما را غافلگیر خواهد کرد.

منبع: hootsuite



ایستگاه بازاریابی

ایده‌های ارزان بازاریابی برای رونق

کسب‌وکار(۳)

در شماره قبل به تعدادی از ایده‌های بازاریابی پرداختیم و اینک ادامه ایده‌ها را دنبال می‌کنیم:

با واسطه‌ها و فروشندگان همکاری کنید

به جای آنکه فقط خودتان برای کسب‌وکارتان بازاریابی کنید، بخشی از این وظیفه را بر دوش واسطه‌ها و فروشندگان قسار دهید. آنها در ازای دریافت حق کمیسیون برای فروش، برای‌تان مخاطب‌سازی و ایجاد مشتری می‌کنند. اگر این مسیر را برای رونق کسب‌وکارتان در پیش گرفته‌اید، اطمینان بایدید که ساختار قیمت‌گذاری‌تان بتواند هزینه‌های پورسانت و کمیسیون‌های فروش را در تعیین بهای محصول لحاظ کند.

سخنرانی کنید

فرصت‌های فراوانی برای صحبت کردن در برابر مخاطبان وجود دارد. کنفرانس‌های صنعتی، سازمان‌های عام‌المنفعه، انجمن‌های تجاری محلی، مدارس، دانشگاه‌ها، شهرداری‌ها و کتابخانه‌ها معمولاً از جمله مراکزی هستند که همواره نیاز به سخنران و مربی دارند. در نتیجه، می‌توانید با ایراد سخنرانی‌های سودمند و مرتبط، به ترویج برند خود و افزایش اعتبار و شهرت‌تان بپردازید.

از یک رویداد آموزشی میزبانی کنید

اگر در حال حاضر هیچ فرصتی برای سخنرانی کردن در اختیارتان نیست، خودتان این موقعیت را ایجاد کنید. برای برگزاری یک رویداد یا میزبانی یک کلاس آموزشی رایگان در کتابخانه عمومی، دانشگاه، سرای محله و حتی محل دفتر خود برنامه‌ریزی کنید. سپس، تعدادی آگهی چاپ کنید و آنها را در تابلوهای اعلانات عمومی در مراکزی مانند کتابخانه‌ها و یا فرهنگ‌سراها قرار دهید.

محتوای باکیفیت تولید کنید

اگر وبلاگ و یا سایتی به نام خود ندارید، دست از کار بکشید و به سرعت یک نام دامنه مناسب را به نام خود ثبت کنید. این ساده‌ترین و در عین حال بهترین راه برای فروش محصولات و رونق کسب‌وکارتان است – و به‌علاوه هزینه آنچنانی هم به شما تحمیل نخواهد کرد. حال اگر آدم دست به قلمی نباشید چطور؟ خوب، این موضوع آنقدرها هم مهم نیست. چرا که مردم بالاخره به شما روی خواهند آورد، زیرا آنها همیشه به دنبال دریافت توصیه‌ها و راهکارهای دیگران در مورد چگونگی ساختن یک زندگی بهتر برای خود هستند. علاوه بر این، کتاب‌ها، دوره‌ها و مطالبی وجود دارد که می‌توانند به شما در بهبود مهارت‌های نگارش و روش‌های بهینه تولید محتوا کمک کنند.

برای نشریات صنعتی و تخصصی در حوزه کاری خود قلم بزنید و مطلب بنویسید

برای وبلاگ‌ها و نشریات صنعتی که نویسنده همشان می‌پذیرند، مقاله‌نویسی کنید. به این ترتیب می‌توانید در کنار وبلاگ‌نویسی، تجربه خود را به مخاطبان حرفه‌ای و هم‌صنفی‌های‌تان نشان دهید. مهم‌تر از همه، این نشریات شما را به دامنه وسیع‌تری از مخاطبان ارتباط خواهند داد.

به دنبال فرصت‌های تبلیغاتی ارزان باشید

کمپین‌های تبلیغاتی هزینه‌برند و گران تمام می‌شوند، اما برخی از سرویس‌های آنلاین به ویژه در حوزه دیجیتال‌مارکتینگ می‌تواند هزینه اجرای این کمپین‌ها را تا حد قابل توجهی کاهش دهد. با مطالعه آخرین رویدادها و ترندها در این حوزه، بکشوید بسته‌های تبلیغاتی رایگان و کم‌هزینه را شناسایی و از آن استفاده کنید.

دستی به سر و روی محتوای قدیمی خود بکشید

آیا قبلاً محتوایی تولید کرده‌اید که حالا قدیمی شده باشد؟ اگر چنین است، می‌توانید محتوای تولیدی قبلی خود را در قالب‌های جدید مانند اینفوگرافی منتشر کنید. همچنین می‌توانید مجموعه‌ای از پست‌های وبلاگی‌تان درباره موضوعی خاص را به صورت یک کتاب الکترونیک منتشر کنید یا پادکستی جذاب و فیلمی آموزنده در مورد آن تولید و منتشر کنید.

کارت‌های وفاداری ارائه کنید

کوپن‌ها و کارت‌های تخفیف، ابزاری عالی برای حفظ مشتریان قدیمی و وفادارساختن آنها و نیز جذب مشتری‌های جدید هستند. می‌توانید مشتریان قدیمی و جدیدتان را از طریق این کوپن‌ها که دارای محدوده زمانی مشخص برای استفاده هستند، تشویق به خرید کنید. این نکته را در نظر داشته باشید که باید تعداد کمی از مردم بتوانند از این کارت‌ها استفاده کنند، تا به آنها حس خاص بودن و فوریت بدهد.

مسابقات آنلاین بر گزار کنید

هدایای تبلیغاتی و مسابقات آنلاین، یک روش آزموده‌شده و مطمئن برای ایجاد آگاهی از برند و معرفی کسب‌وکار شما به مشتریان بالقوه هستند. در حالت ایده‌آل، می‌توانید از محصولات یا خدمات خود به‌عنوان جایزه استفاده کنید. مثلاً می‌توانید امکان اشتراک و مصرف یک ساله محصولات و خدمات‌تان را در اختیار برندگان رقابت قرار دهید. تبلیغات و اعلام برندگان مسابقه را در شبکه‌های اجتماعی صورت دهید.

سخاوت به خرج دهید

شاید در این اوضاع و احوال اقتصادی، سخاوتمندی بدترین پیشنهاد ممکن به نظر برسد. اما حتی‌المقدور از ارائه نسخه آزمایشی از خدمات خود یا اهدای نمونه رایگان از محصول خود به مشتریان‌تان دریغ نکنید. اگر آنها محصول‌تان را دوست داشته باشند، مشکلی با خرید بیشتر نخواهند داشت، چرا که قبل از آنکه مجبور شوند پولی بپردازند، آن محصول را امتحان کرده و پسندیده‌اند.

بانک‌های اطلاعاتی آنلاین خود را بررسی کنید

قبل از هر چیز نسبت به درج اطلاعات کسب و کار خود در دایرکتوری‌ها و راهنماهای مشاغل و نیز موتورهای جست‌وجو و همچنین ایجاد صفحه ویژه در فیس‌بوک، لینکدین یا توئیتر اقدام کنید. بکشید که محتوا و اطلاعات آن از قبیل آدرس وب‌سایت، نشانی دفتر، نشانی نمایندگان فروش و اطلاعات تماس به‌روز و درست باشد.

یک خبرنامه تهیه کرده و آن را برای بانک ایمیل خود

ارسال کنید

ایمیل، همچنان ابزاری کاربردی و موثر است. در واقع، ایمیل یکی از روش‌های ارتباطی مطمئن و مورد تایید در میان مشتریان است. به این ترتیب، همواره نسبت به تکمیل و به‌روزرسانی بانک ایمیل خود اهتمام جدی داشته باشید. می‌توانید تعداد ثبت‌نامی‌های جدید و اعضای خبرنامه را با مشغول‌هایی مثل امکان دانلود رایگان کتاب‌های الکترونیکی افزایش دهید. پیشنهاد ما این است که برای ارسال ایمیل از سرویس‌هایی مثل میل‌چیمپ و یا کانستنت‌کانکتک و یا سرویس‌های مشابه ایرانی استفاده کنید. کافی است، یک خبرنامه منحصr به فرد تنظیم کنید که دارای محتوای متنوع‌تری نسبت به وبلاگ‌تان باشد، تا به این ترتیب مشترکین‌تان نیز احساس خاصی و متمایز داشته باشند.

ادامه دارد ...

منبع: ENTREPRENEUR/ZOOMIT

۳ درس مهم از موفقیت برند گلاسیر در اینستاگرام



به قلم: فیبی بین کارشناس بازاریابی و برندسازی

ترجمه:علی آل علی

یکی از بزرگ‌ترین موفقیت‌های اخیر در شبکه‌های اجتماعی مربوط به برند گلاسیر، تولیدکننده لوازم بهداشتی و آرایشی است. در طول چند سال اخیر خانم امیلی ویس، مدیرعامل برند گلاسیر، در طول سال‌های اخیر به دلیل فعالیت موفق در زمینه بازاریابی و برندسازی بدل به یکی از الگوهای تاثیرگذار در میان بازاریاب‌های دیجیتال شده است. وب‌سایت تخصصی **Retail Dive** در بیان موفقیت‌های برند گلاسیر به نکات جالبی اشاره کرده است: «گلاسیر به سرعت پرچم خود را در عرصه لوازم بهداشتی و آرایشی بالا برده است. اکنون میزان سرمایه‌گذاری این برند بر روی بخش توسعه و تحقیقات نزدیک به ۸۶ میلیون دلار است. همچنین آنها راه خود را به درون فهرست‌های مربوط به محبوب‌ترین و پرفروش‌ترین برندهای سال نیز باز کرده‌اند. به گزارش شبکه اجتماعی لینکدین، برند گلاسیر بیشترین نرخ رشد را در طول ۱۲ ماه اخیر در این پلتفرم به ثبت رسانده است. بدون تردید رشد ۲۵۷درصدی در طول یک سال کار هر برندی نیست.»

اگر شما هنوز هم به یکی از طرفدارهای پر و پا قرص برند گلاسیر بدل نشده‌اید، به احتمال زیاد تعریف‌های زیادی از آن را شنیده‌اید. دوستان، آشنایان، رسانه‌های جمعی و حتی بیلبورد‌های خیابانی پر از تبلیغات گلاسیر است، بنابراین دست کم در اینجا ما با برندی موفق مواجه هستیم. بدون تردید یکی از عوامل اصلی موفقیت برند گلاسیر توانایی آنها در یافتن سریع مشتریان وفادار است. امروزه در کمتر جمعی حداقل یک یا دو طرفدار محصولات این برند وجود ندارد. به راستی برند گلاسیر چگونه با سرعتی باور نکردنی موفق به جذب مشتریان وفادار برای خود شد؟ امروزه بسیاری از برندهای بزرگ در شبکه‌های اجتماعی با چالش‌های زیادی مواجه هستند. با این حال گلاسیر فقط در اینستاگرام ۱,۹ میلیون فالوور دارد. این امر باتوجه به فعالیت پنج ساله گلاسیر بیش از پیش عجیب به نظر خواهد آمد.

بخش عمده‌ای از موفقیت برند گلاسیر مدیون یک اصل اساسی در بازاریابی و برندسازی است: توجه به اعتبار برند. متأسفانه بسیاری از برندها اکنون به این وجه از توسعه کسب‌وکار توجه کافی ندارند. به همین دلیل اغلب در ایجاد ارتباط پایدار با مخاطب دچار مشکل هستند. شاید برخی از ما معنای اصلی عبارت اعتبار برند را متوجه نشویم. اجازه دهید بحث را با یک مثال ادامه دهیم. نگارش کپشن بخش مهمی از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی است. اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم عکس‌محور همچنان قابلیت نگارش کپشن در درون خود را دارد. بسیاری از کاربران بدون مطالعه کپشن پست‌ها موفق به فهم منظور اصلی‌شان نمی‌شوند. با این حال اگر مطالب اینستاگرام برند گلاسیر را بدون کپشن به مخاطب نشان دهیم، اغلب آنها موفق به تشخیص یک نکته اساسی می‌شوند: این محتواها متعلق به برند گلاسیر است. این امر از اعتبار دقت گلاسیر در امر برندسازی و بازاریابی حکایت دارد. همچنین باید توجه داشت که گلاسیر در زمینه انتخاب پلتفرم هدفش برای بازاریابی دیجیتال به شدت دقیق عمل کرده است. آنها فقط در اینستاگرام فعالیت دارند. دلیل آن هم واضح است: مخاطب هدف گلاسیر بخش عمده‌ای از وقتش را در اینستاگرام سپری می‌کند.

اگر به دنبال کشف دلایل موفقیت برند گلاسیر در اینستاگرام هستید،

بررسی موفقیت برند گلاسیر در بازاریابی دیجیتال:

ادامه این مقاله را از دست ندهید. در ادامه دلایل موفقیت این برند در سه مورد بررسی خواهد شد.

اهمیت عملکرد متناسب با سلیقه مخاطب

برند گلاسیر وقتی به تولید محتوا برای مخاطب هدفش اقدام می‌کند، به خوبی قالب‌های شخصیتی متنوع آنها را از زیبایی می‌کند. به این ترتیب طیف وسیعی از کاربران اینستاگرام به محتوای آنها روی خوش نشان می‌دهند.

به طور معمول محتوای اینستاگرامی برند گلاسیر برای المان‌هایی نظیر ویدئوهایی پیرامون حیوانات و طراحی‌های گرافیکی جذاب است. شاید در وهله نخست استفاده از چنین المان‌هایی خنده‌دار به نظر برسد با این حال پشت هر اقدام دست‌اندرکاران برند گلاسیر مطالعه دقیق نهفته است. آنها با بررسی سلیقه مخاطب هدف‌شان المان‌های جذاب برای آنها را پیدا می‌کنند. به این ترتیب اکانت اینستاگرام آنها پر از محتوای مورد علاقه کاربران است. این امر اهمیت بسیار زیادی دارد. متأسفانه شمار بسیار زیادی از برندها در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی آگاهی درستی از سلیقه مخاطب‌شان ندارند.

نیازی به توضیح نیست که محتوای برند گلاسیر در اینستاگرام پیوند عمیقی با ماهیت کسب‌وکارش دارد. به این ترتیب مخاطب علاوه بر لذت از تصاویر و ویدئوهای زیبا، بیش از پیش به برند آنها علاقه‌مند خواهد شد. ترکیب ترندهای مشهور در اینترنت و شخصی‌سازی آن برای برندگان یکی از راهکارهای موفقیت در توسعه کسب‌وکار محسوب می‌شود. منظور من در اینجا توجه صرف به ترندهای برتر دنیای اینترنت نیست، نکته مهم ایجاد پیوند میان علاقه‌مندی‌های کاربران با ماهیت برندگان است. بدون افزودن المان‌های جذاب هیچ برندی توانایی کسب موفقیت را نخواهد داشت. در هر صورت، چرا کاربران باید به محتوای تخصصی برند ما واکنش مثبتی نشان دهند؟

برند گلاسیر با بررسی وضعیت فعالیت مخاطب هدفش در اینستاگرام به خوبی با سلیقه‌های متنوع آنها آشنا شده است. به این ترتیب تولید محتوا برای آنها دشواری چندانی ندارد. بدون تردید فهم سلیقه مخاطب کار پیچیده‌ای است. این امر در عرض یک یا دو ماه حاصل نمی‌شود. تیم بازاریابی ما باید به طور مداوم فعالیت روزانه مخاطب هدف را مورد بررسی قرار دهد. در صورت توقف فرآیند آرزایی سلیقه مخاطب برند ما با مشکل بزرگی مواجه خواهد شد: تغییر سلیقه مخاطب. سلیقه افراد در طول زمان تغییرات زیادی پیدا می‌کند. اگر ما به دنبال تبدیل مخاطب مورد نظر به طرفدار همیشگی برندگان هستیم، باید همیشه محتوای باب میل شان را تولید کنیم. در غیر این صورت طرفدارهای برند ما هیچ‌گاه مشتری ثابت‌مان نخواهند شد.

ضرورت فعالیت در محدوده برند

رنگ‌آمیزی یکی از مهم‌ترین عناصر برندسازی به حساب می‌آید. مطالعه اخیر موسسه **Design Advisor**، فعال در زمینه طراحی گرافیک، بیانگر نقش ۸۰درصدی رنگ‌ها در شناسایی سریع برندها از سوی مردم است. به این ترتیب برندها بدون رنگ‌های منحصر به فردشان در عمل چندان در حافظه مردم نخواهند ماند.

برند گلاسیر در فرآیند بازاریابی و برندسازی خود به طور هوشمندانه‌ای از رنگ صورتی ملایم و خاکستری روشن استفاده کرده است. با اندکی توجه به محتوای مختلف گلاسیر در سطح شبکه‌های اجتماعی به خوبی نکته فوق را متوجه خواهید شد. اکنون همه ما با توجه به کاربرد این دو

رهبری



جنبش ساده‌گرایی در دنیا و اثر آن بر کسب و کار

جنبش ساده‌گرایی یا کمینه‌گرایی که ترجمه کلمه Minimalism در زبان انگلیسی است اشاره به این دارد که سادگی در هر چیزی اثر ماندگارتی دارد.

این جنبش از هنر شروع شده و در سال‌های اخیر به زمینه کسب و کار و امور مالی نیز نفوذ پیدا کرده است. به طور کلی می‌توان گفت ساده‌گرایی یک جنبش مدرن در سبک زندگی و کسب و کار است و روز به روز در دنیا در حال گسترش پیدا می‌کند.

در زمینه کسب و کار و امور مالی، این جنبش تأکید بر این دارد که تا حد امکان باید کسب و کار و امور مالی از نظم خاصی برخوردار باشد و از هرگونه به هم ریختگی در آن اجتناب شود. تمرکز اصلی در این جنبش این است که از هر گونه آشفتگی و به هم ریختگی چه فیزیکی و چه محتوایی در کسب و کارها و ... جلوگیری شود و به دنبال راهی باشند تا به بهترین وجه این به هم ریختگی را از بین ببرند. در ادامه بر موضوعاتی که جنبش ساده‌گرایی در زمینه کسب و کار تأکید می‌کند می‌پردازیم.

۱- اولویت‌بندی کردن اهداف

برای اینکه کسب و کار شما از انسجام کافی برخوردار باشد و بتوانید جنبش ساده‌گرایی را در آن پیاده کنید باید اول از همه اهدافی را که دارید اولویت‌بندی کنید. نه زمان و فرصت‌های شما، نه توان و انرژی و نه هزینه‌های شما اجازه می‌دهد که به تمامی اهداف خود به یکباره برسید و یا اینکه همگی آنها را همزمان شروع کنید.

اگر بخواهید این‌ رویه را در پیش بگیرید خواهید دید که به هیچ‌یک از اهداف خود نرسیده‌اید، تمامی اهداف‌تان را نصفه و نیمه رها کرده‌اید چرا که با زمان یا هزینه کافی برای کامل کردن آن نداشته‌اید؛ یا اینکه تمامی اهداف خود را به صورت سطحی اجرایی کرده‌اید و نتوانسته‌اید هیچ‌یک از آنها را به درستی و تمام و کمال انجام دهید تا به نتیجه دلخواه‌تان برسید. پس سعی کنید برای اجتناب از این آشفتگی و هدر رفتن انرژی‌ها و فرصت‌های خود اهداف‌تان را اولویت‌بندی کنید تا به نوبت به تک تک اهداف خود در زمان‌های مناسب برسید.

این اولویت‌بندی همچنین به تمرکز بر فعالیت‌های شما می‌افزاید و به شما کمک می‌کند تا با تمرکز بیشتر به تک تک اهداف‌تان برسید و از آشفتگی در اعمال، تصمیمات و تفکرات به دور باشید.

۲- محدود کردن نیازها

ساده‌گرایی به شما کمک می‌کند تا نیازهای‌تان را محدود کنید. محدودیت در نیازها موجب می‌شود تا به چند نیاز اصلی خود تمرکز داشته باشید و دقیقاً بدانید که نیازهای خود را از چه طریقی باید تأمین کنید. همچنین از هزینه‌های اضافی که باید صرف کنید پرهیز می‌کنید. در نتیجه می‌توانید پول بیشتری را برای رسیدگی به اهداف مهم دیگر‌تان صرفه‌جویی کنید. استفاده از این رویکرد در کسب و کارها موجب صرفه‌جویی بالایی در انرژی و سرمایه‌ها خواهد شد و در عین حال نیز فعالیت‌های موجود با قدرت و تمرکز بیشتری عملی خواهد شد.

۳- صرف پول برای موارد ضروری

به طور کلی می‌توان گفت ساده‌گرایی در کسب و کارها به این معنا نیست که شما هیچ پول یا هزینه‌ای را صرف فعالیت و کسب و کار خود نکنید. بلکه به این اشاره دارد که تا جایی که می‌توانید هزینه‌های خود را کم کنید و از پول باقی‌مانده خود برای اهداف ضروری‌تر استفاده کنید یا اینکه از زیر بار وام‌ها و قرض‌های سنگین در کسب و کار‌تان به رویه ساده‌گرایی خلاص شوید.

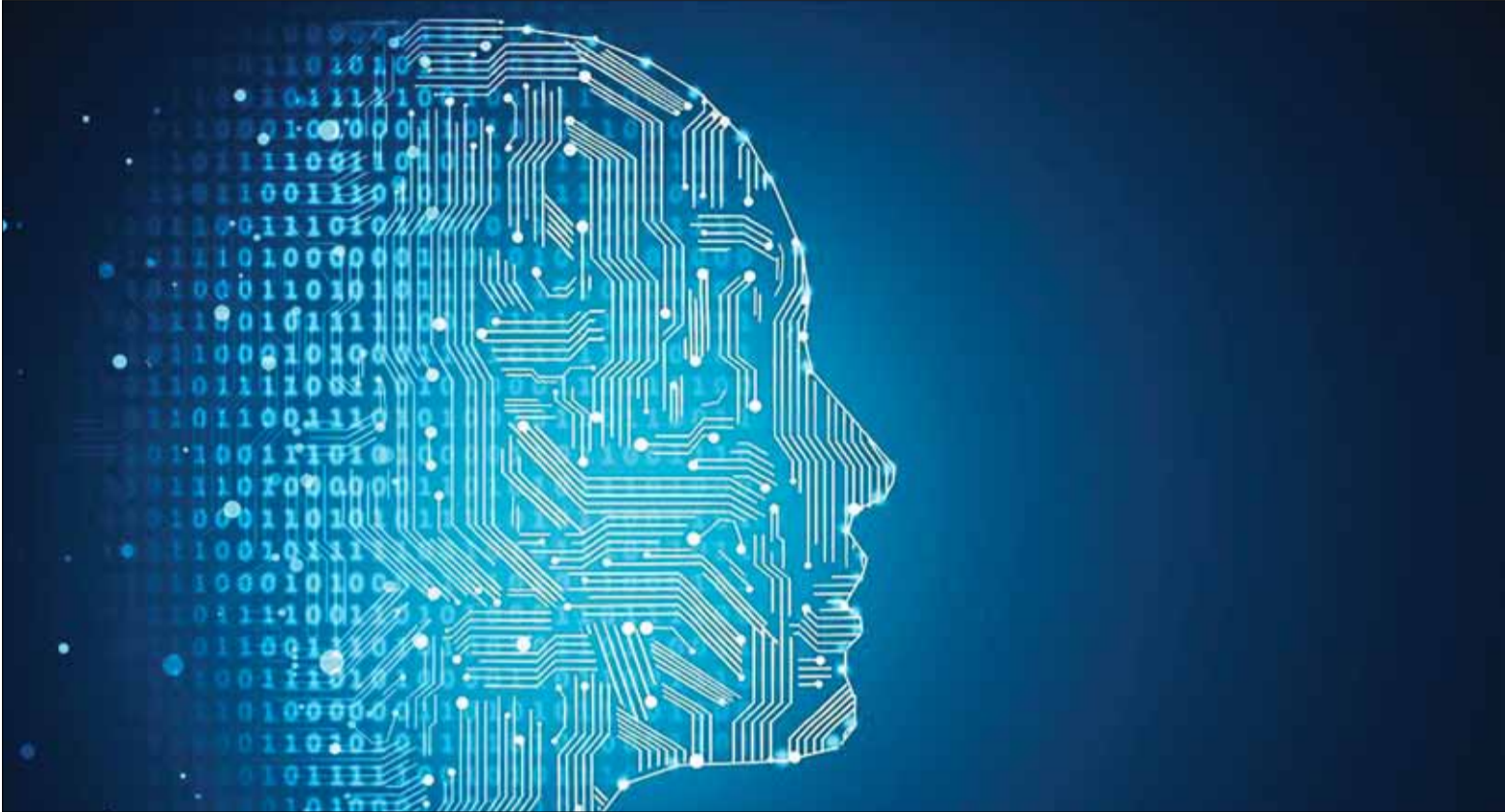
این سه موضوع کلی در جنبش ساده‌گرایی می‌تواند نظم لازم در هر کسب و کاری را به وجود آورده و از هدر رفتن انرژی و سرمایه‌ها جلوگیری کند.

منبع: qmpmarketing



چالش‌ها و فرصت‌های تازه عرصه کسب‌وکار

هوش مصنوعی چگونه در آینده نزدیک روی نیروی انسانی تاثیر خواهد گذاشت؟



صنایع تولیدی: صنایع تولیدی و به ویژه کارخانه‌ها علاقه زیادی به تکنولوژی هوش مصنوعی دارند. اگر زمانی نیروی بخار بحران وسیعی در زمینه اشتغال برای کارگران به ارمغان آورد، تکنولوژی هوش مصنوعی کاملاً برعکس عمل خواهد کرد. به این ترتیب دیگر نیازی به حضور شمار وسیعی از افراد به عنوان کارگر در کارخانه‌ها نیست. بدون تردید تلاش بدنی برای انسان‌ها بسیار ناخوشایند است. به همین دلیل می‌توان کارهای فیزیکی را به روبات‌های مبتنی بر هوش مصنوعی سپرد. چنین روبات‌هایی با برنامه‌ریزی دقیق امکان رسیدگی به کارهای متعدد در زمان محدودی را دارند. پس تکلیف کارگران معمولی چه می‌شود؟ این دسته از افراد با افزایش مهارت‌شان امکان استفاده هرچه بیشتر از فرصت‌های شغلی حرفه‌ای را خواهند داشت. به طور کلی وقتی استفاده از هوش مصنوعی افزایش یابد، نیاز به کارشناس‌های ناظر نیز افزایش خواهد یافت. به این ترتیب ما با فرصت‌های شغلی تازه‌ای مواجه خواهیم بود.

کشاورزی: صنعت کشاورزی همیشه از کمبود نیروی کار آماده رنج می‌برد. به ویژه در کشورهای پیشرفته و صنعتی که نیروی انسانی آنها در بیشتر اوقات تخصص‌های بسیار بالایی دارند. به این ترتیب ورود هوش مصنوعی به عرصه کشاورزی جای خالی نیروی انسانی را پر خواهد کرد. استفاده از روبات‌های هوشمند برای رسیدگی به کارهای مختلف کشاورزی یکی از ایده‌های نوآورانه در آینده‌ای نزدیک خواهد بود. در این زمینه اگرچه تلاش‌هایی صورت گرفته، اما هنوز شاهد حضور گسترده دستگاه‌های برنامه‌ریزی‌شده نیستیم.

حوزه انرژی: فناوری هوش مصنوعی در بسیاری از زمینه‌ها پیرامون صنعت نفت و گاز کاربرد خواهند داشت. به عنوان مثال دستگاه‌های مبتنی بر هوش مصنوعی امکان پیش‌بینی دقیق مقدار میعانات موجود در میدان‌های نفتی را پیدا می‌کنند. همچنین فرآیند پالایش نفت تقریباً بدون نیاز به حضور هرگونه عامل انسانی، حتی در بخش نظارت، صورت خواهد گرفت. به این ترتیب شاید بحران‌های نفتی تا یک دهه آینده به حداقل برسد. این امر علاوه بر ساده‌سازی فرآیند پالایش نفت مدیون توانایی روبات‌های هوش مصنوعی در زمینه کشف میدان‌های تازه نفت و گاز هم خواهد بود. صنعت بهداشت: هوش مصنوعی و سلامت‌مانه‌های اتوماسیون در آینده‌ای نزدیک به کاهش میزان بیماری‌ها در مقیاس جهانی کمک خواهد کرد. البته همین الان هم پیشرفت‌های زیادی در زمینه مقابله با برخی از بیماری‌ها و گونه‌های نادر سرطانی با استفاده از هوش مصنوعی صورت گرفته است. با این حال در آینده‌ای نزدیک هوش مصنوعی فرآیند موجود را در سراسر جهان توسعه خواهد داد.

آمادگی برای انقلاب هوش مصنوعی

تا سال ۲۰۲۰، انقلاب چهارم صنعتی ارمغان هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی، روبات‌های پیشرفته، پیشرفت‌های گسترده در زمینه بیوتکنولوژی و بسیاری علوم دیگر را به بار خواهد آورد. براساس پژوهش موسسه مک کینزی، تا سال ۲۰۲۰ کمتر از ۵درصد شغل‌ها به طور کامل تحت سلطه هوش مصنوعی و روبات‌های هوشمند در خواهد آمد. همچنین ۶۰درصد صنایع نیز نزدیک به ۳۰درصد از شغل‌های درون خود را به کمک هوش مصنوعی اداره خواهند کرد. بدون تردید رواج استفاده از هوش مصنوعی باعث بروز انقلاب در زندگی شخصی و کاری ما خواهد شد. این انقلاب بدون تردید برخی از شغل‌های امروزی را از بین برده یا تغییر می‌دهد. با این حال دامنه وسیعی از فرصت‌های شغلی تازه هم پدید می‌آید. تردیدی نکه در نیاز مبرم نیروی انسانی به سازگاری هرچه بیشتر با فناوری هوش مصنوعی نیست. به این ترتیب در آینده‌ای نزدیک مهارت نیروی انسانی براساس توانایی‌اش در زمینه کار با ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی سنجیده خواهد شد. کلید موفقیت در دنیای کسب‌وکار آینده پذیرایی از تغییرات نوین با روی باز است. اگر شرکتی به هر دلیل اقدام به مقاومت نماید، به سرعت از عرصه رقابت حذف خواهد شد. بدون تردید پذیرش تغییرات تازه و تلاش برای سازگاری با آنها اصلا ساده نیست. با این حال نیازهای تازه مشتریان ما را مجبور به انطباق هرچه بیشتر با شرایط تازه خواهد کرد. البته تمام تغییرات مورد بحث در مقاله حاضر در مدت زمانی طولانی پدید خواهد آمد. با این حال آمادگی برای واکنش مناسب در برابر تغییرات احتمالی خطرات پیش روی برندها را کاهش می‌دهد.

نکته تردیدناپذیر وقوع انقلابی با سردمداری هوش مصنوعی است. فرقی هم ندارد که شرکت‌ها برای این انقلاب آماده باشند یا نه. با این حال فقط شرکت‌های موفق در زمینه سازگاری و پذیرش تغییرات ناشی از انقلاب هوش مصنوعی امکان بهبود وضعیت خود را خواهند داشت.

مصنوعی فرآیند گفت‌وگو با افراد واقعی را شبیه‌سازی می‌کنند. کاربران با ثبت‌نام در این سامانه‌ها امکان محک اطلاعات شخصی‌شان پیرامون زبان‌های مختلف را خواهند داشت. همچنین روبات‌های چت نوعی ابزار کمکی کاربردی برای آموزشگاه‌های زبان محسوب می‌شوند. از نقطه نظر کسب‌وکار، بسیاری از برندها فرصت استفاده از روبات‌های چت به منظور پاسخگویی به پرسش‌های مشتریان را دارند. به این ترتیب بخش پشتیبانی فروش و خدمات جانبی به طور کلی در انحصار روبات‌های هوشمند قرار می‌گیرد. مزیت اصلی چنین تغییری امکان پاسخگویی بسیار سریع به مشتریان است. شاید در آینده‌ای نزدیک دیگر مجبور به انتظار پشت صف‌های تلفنی یا آنلاین پاسخگویی برندها را نداشته باشیم. این رویا اکنون از برخی از برندهای بزرگ جامه عمل به تن کرده است. با این حال تا اجرای دقیق آن از سوی اغلب برندها هنوز زمان زیادی باقی مانده است. افزایش خیره‌کننده تولید: هوش مصنوعی کمک فراوانی به شرکت‌ها در زمینه صرفه‌جویی در زمان می‌کند. برنامه‌ریزی هوشمند قراردادهای ملاقات، تحلیل حجم وسیعی از داده‌های خام و پاسخگویی خودکار به پرسش‌های پرتکرار کاربران از جمله خدمات نوین این تکنولوژی خواهد بود. روبات‌های چت امکان پاسخگویی به پرسش‌های مشتریان در کمترین زمان ممکن را دارند. مزیت اصلی این شیوه پاسخگویی به مشتریان دقت بالای محتوای آن است. هوش مصنوعی توانایی جست‌وجوی سریع پاسخ مناسب برای کاربران را دارد. به این ترتیب دیگر نیازی به نگرانی پیرامون نحوه پاسخگویی برندگان به مخاطب هدف نیست. همه این نکات امکان مناسبی برای نیروی کار در جهت افزایش تولید و بهره‌وری را می‌دهد.

کاهش استرس در محل کار: انجمن روانشناسی ایالات متحده در آخرین گزارش خود نرخ استرس در محیط کار را ۴۴درصد اعلام کرده است. تکنولوژی هوش مصنوعی وقتی پای مراقبت‌های پزشکی و حوزه سلامت به میان می‌آید، بهترین نمونه خدمات را ارائه می‌کند. ابزارهایی مانند اپ Fitbit با اتکا به فضای ابری قادر به تحلیل اطلاعات مختلف در مورد وضعیت سلامت افراد هستند. خوشبختانه جهت‌گیری بسیاری از برندهای بزرگ در چند سال اخیر به سوی استفاده هرچه بیشتر از این ابزارها بوده است. به این ترتیب سال به سال شاهد کاهش نرخ استرس در محیط‌های کار خواهیم بود.

کارمندان مدت‌زمان بیشتری در شرکت‌ها خواهند ماند: براساس پیش‌بینی موسسه AIBusiness در سال جاری کارمندان ۳۰درصد بیشتر تمایل به ماندن در شغل فعلی‌شان خواهند داشت. به همین خاطر برندها تمایل بیشتری به برگزاری دوره‌های مهارت‌افزایی و کمک به کارمندان در جهت بهبود وضعیت رزومه شغلی‌شان پیدا کرده‌اند. در حقیقت وقتی یک برند از حضور پایدار کارمندانش مطمئن باشد، با خیال راحت‌تری اقدام به برگزاری دوره‌های جانبی برای افزایش مهارت کارمندان و تبدیل‌شان به کارمندان حرفه‌ای خواهد کرد.

صنایع مواجه با تغییرات هوش مصنوعی

یکی از برداشت‌های غلط رایج در مورد تکنولوژی هوش مصنوعی مربوط به کاهش حجم شغل در دسترس برای انسان‌هاست. به این ترتیب باور بسیاری براساس کاهش میزان شغل در دسترس برای انسان‌ها با توسعه روزافزون فناوری هوش مصنوعی است. براساس گزارش موسسه گاردنر، تا سال ۲۰۲۰ فناوری هوش مصنوعی بیش از آنکه مشغول‌نابودی شغل‌های مناسب برای انسان‌ها باشد، در حال خلق فرصت‌های کاری تازه خواهد بود. اگرچه در این میان برخی از صنایع بیشتر از سایرین دستخوش تغییر و تحول خواهند شد.

برخی از صنایعی که به وسیله هوش مصنوعی دچار تغییر عمده می‌شوند، عبارتند از:

مراکز پاسخگویی عمده: روبات‌های چت توانایی بالقوه زیادی در زمینه پاسخگویی سریع به تماس‌های مردم را دارند. این امر فقط شامل گفت‌وگوی متنی نیست. امروزه برخی از برندها در مقیاس محدود شروع به استفاده از سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی برای پاسخگویی به تماس‌های تلفنی مشتریان‌شان هستند. اگرچه هنوز راه درازی تا غلبه بر مشکلات هوش مصنوعی در زمینه ارتباط کلامی با دیگران وجود دارد، اما کارشناس‌ها به آینده این حوزه امید بسیاری دارند. به همین دلیل شاید در آینده‌ای نزدیک دیگر شاهد حضور نیروی انسانی در زمینه پاسخگویی مستقیم به تماس‌ها نباشیم. البته به جای حضور مستقیم انسان‌ها در این بخش نحوه کار آنها تغییر می‌کند. به این ترتیب ما مسئولیت‌های بیشتری در زمینه برنامه‌ریزی روبات‌های هوش مصنوعی پیدا خواهیم کرد.

خسارت ۲۰۰ میلیارد ریالی سیل به شبکه برق گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان گفت: براساس برآوردهای اولیه سیل قریب به ۲۰۰ میلیارد ریال به تأسیسات و شبکه برق استان خسارت زد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان ، علی اکبر نصیری با اشاره به طوفان و بارش شدید و کم‌باقی و وقوع سیل در سطح استان گلستان اظهار کرد: سیلاب در استان گلستان موجب قطعی برق ۴۰۵ روستای استان شده بود که با تلاش‌ها و پیگیری‌های مستمر مشکل قطعی برق آنها حل شده است. وی با بیان اینکه پس از وقوع سیل اقدامات فوری و عملیاتی برای کاهش خسارت سیل انجام شد، افزود: در همان روز نخست وقوع سیلاب برق ۲۴۵ روستا وصل شد و اقدامات برای حل مشکل قطعی برق ۶۰ روستای باقیمانده که به دلیل رانش زمین، ریزش کوه، مسدود بودن جاده و ... بی‌برق مانده بودند در دستور کار قرار گرفت. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان اضافه کرد: با اقدامات انجام شده در روزهای پس از وقوع سیل و با باز شدن تدریجی جاده‌های برق سایر روستاهای سیل‌زده گلستان نیز وصل شد و در حال حاضر هیچگونه روستایی وجود ندارد که برق آنها قطع باشد. نصیری از خسارت ۲۰۰ میلیارد ریالی سیل به شبکه توزیع برق استان خبر داد و افزود: بر این اساس ۶۸ کیلومتر شبکه ۲۰ کیلو ولت و ۱۶ کیلومتر شبکه فشار ضعیف ۱۲ پست هوایی عمومی با تجهیزات کامل و تجهیزات جانبی شبکه بر اثر وقوع سیلاب در گلستان دچار خسارت شدند.

تقدیر از کارآفرینان برتر و فعالین عرصه پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی- کاربردی استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی دانشگاه جامع علمی کاربردی استان گلستان، از کارآفرینان و فعالین عرصه پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی- کاربردی استان گلستان تقدیر به عمل آمد. جناب آقای دکتر دهقانی رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان گلستان در این مراسم که در سالن آلفا تئاتر شهید محسن حججی دانشگاه جامع علمی- کاربردی استان گلستان برگزار گردید، ضمن تقدیر و تشکر از کلیه کارآفرینان و فعالینی که در نوزدهمین نمایشگاه دستاورد‌های پژوهش و فناوری استان همکاری داشتند بیان داشتند کار آفرینی نقش اساسی در توسعه ی فناوری و ایجاد توانمندی های تکنولوژیک کشورها داشته و یکی از بهترین پیامدهای اقتصادی آن اشتغال زایی در جوامع است که قادر است رشد اقتصادی کشورها را تسریع و آثار اجتماعی مناسبی را برای جوامع به امرغان آورد. کارآفرینان برتر استانی که از آنها تقدیر بعمل آمد عبارتند از: جناب آقای محمد کاظم گلغام، ثریا هرمان، جواد مهاجر وطن و فخری شیرازی. همچنین فعالینی که در نوزدهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری استان همکاری داشتند عبارتند از: شروین هادیان، میترا سفرزاده نیا، سحر سفرزاده نیا، نسرين صفائی، محسن صحتی، اعظم حاجی حتم لوه، فاطمه خراسانی، محمدرهبری، لیلی قاسمی داوری، حمزه شاعری، الهه سادات نصیری، عبدالرحمن مهرانین، سمیرا ایاسه، مرضیه تبرگر، فاطمه امامی، علی جلالی، رحیم ذهبی، سمیه محمود جانلو، سپیده منتظر ظهور، الهه نوذری، محمد تقی ابراهیم نژاد گرچی، حسن ابراهیم نژاد گرچی، محمد ابراهیم نژاد گرچی، سینا ابراهیم نژاد گرچی، ایرمان ابراهیم نژاد گرچی، نیما ابراهیم نژاد گرچی، مسلم مرادیان گرچی، حسین طاهری، هادی سیرالیو، کیوان ویزواری، زهره عربی نوده، علی دلیلی، ابوالفضل مزیدی، فریبا مازندرانی، منوچهر شهبازی، عباس صابر، حیدرعلی قوایی، مهران رزاقی، زهرا خانی، مرضیه سالاری، مریم رضایی، لیلی چوپداری، سر کار خانم کردی، فهیمه مازندرانی، محمد نعیمی، سید حسن موسوی، ابراهیم البرزی، محمد کاظم گلغام، ثریا هرمان، بیتا نیک نژاد و حبیبه شاهیانی.

۷۴۶ فقره انشعابات غیرمجاز رشت شناسایی شد

رشت- زینب قلیپور- مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت از شناسایی ۷۴۶ فقره انشعابات غیرمجاز در این شهرستان خبر داد. فریزین فرخی مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت با تأکید بر اینکه استفاده قانونی شهروندان از آب شرب بهداشتی امکان خدمات رسانی بیشتر جهت تأمین و توزیع عادلانه آب برای سایرین را فراهم می سازد افزود: به این منظور با شناسایی انشعابات غیرمجاز نسبت به توجیه عاملان آن اقدام شد. وی در ادامه افزود: در سال گذشته ۷۴۶ فقره انشعاب غیر مجاز شناسایی شد که در راستای برقراری عدالت اجتماعی و جلوگیری از تضییع حقوق شهروندان نسبت به جمع آوری آنها اقدام شد و ۲۸۸ مورد با طی کردن مراحل قانونی از انشعاب مجاز برخوردار شدند و بقیه موارد در حال پیگیری و اجرای مراحل قانونی می باشند. گفتنی است با شناسایی این انشعابات، ۶ لیتر در ثانیه آب بدون درآمد کاهش یافت.

رئیس انجمن بین المللی مدارس مددکاری اجتماعی :

مددکاری و اورژانس اجتماعی در ایران جایگاه بالایی دارد

شهرقدس - خبرنگار فرصت امروز- دکتر آنا ماریا کمپانیسی، (Annamaria Campanini) رئیس انجمن بین المللی مدارس مددکاری اجتماعی و سید حسن موسوی رئیس انجمن مددکاری ایران به همراه هیات همراه از کشورهای ایتالیا، روسیه، قرقیزستان و هندوستان از خدمات اورژانس اجتماعی شهرستان قدس بازدید کردند . آنا ماریا گفت:مددکاری و اورژانس اجتماعی در ایران جایگاه بالایی دارد و با تبادل اطلاعات با دانشگاهها و موسسات بین المللی می توان بیش از این کیفیت مددکاری اجتماعی را ارتقاء داد. رئیس انجمن مددکاری ایران گفت :خدمات اورژانس اجتماعی باید تخصصی بموقع و در دسترس باشد سید حسن موسوی افزود: در تأسیس رشته مددکاری اجتماعی در ایران بیش از ۶۰ سال می گذرد و ایران تنها کشوری است که در کلاتری ها مدد کار اجتماعی دارد. وی تأکید کرد : بازدید اعضای انجمن مدد کاری بین المللی از فعالیت ایران در این حوزه ، موجب ارتقا کشور در حوزه مدد کاری اجتماعی در سطح بین المللی می شود. رئیس انجمن بین المللی مدارس مدد کاری اجتماعی ، با حضور در شهرستان قدس ، از مراکز اورژانس اجتماعی ، خانه سالمندان و مراکز نگهداری معلولان جسمی و ذهنی بازدید کردند .



درخشش عملکرد هیئت دکتر چمن

مجموعه «دانشگاه علوم پزشکی شاهرود» در استان سمنان

شاهرود- حسین باباحمدی- طی تقدیرنامه ای از سوی «استانداری سمنان» از دکتر چمن رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود نظریه همت و تلاش براساس آیین نامه های قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان، عملکرد سال ۱۳۹۷ و به عنوان یکی از دستگاہهای برتر استان سمنان در تکریم ارباب رجوع تقدیر بعمل آمد. سرپرست روزنامه در استان سمنان، این موفقیت را به جناب آقای دکتر چمن ریاست محترم دانشگاه، جناب آقای دکتر شیبانی معاون محترم درمان و مجموعه دانشگاه علوم پزشکی شاهرود تبریک عرض می نماید .



درخشش عملکرد هیئت دکتر چمن

مجموعه دانشگاه علوم پزشکی شاهرود در استان سمنان

شاهرود- حسین باباحمدی- طی تقدیرنامه ای از سوی «استانداری سمنان» از دکتر چمن رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود نظریه همت و تلاش براساس آیین نامه های قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان، عملکرد سال ۱۳۹۷ و به عنوان یکی از دستگاہهای برتر استان سمنان در تکریم ارباب رجوع تقدیر بعمل آمد. سرپرست روزنامه در استان سمنان، این موفقیت را به جناب آقای دکتر چمن ریاست محترم دانشگاه، جناب آقای دکتر شیبانی معاون محترم درمان و مجموعه دانشگاه علوم پزشکی شاهرود تبریک عرض می نماید .

خسارت ۲۰۰ میلیارد ریالی سیل به شبکه برق گلستان

مشهد - خبرنگار فرصت امروز- حسین ابراهیم بای در گفت‌وگو با خبرنگار ما اظهار کرد: برای لیبک گفتن به ندای رهبر معظم انقلاب و سرلشکر سلیمانی که فرمودند مشتاقان دفاع از حرم به کمک سیل‌زدگان بشتانند این مجموعه آمادگی خود را جهت اعزام نیرو و همچنین تأمین کمک‌های نقدی و غیر نقدی به سیل‌زدگان اعلام می‌دارد و در این راستا نسبت به کمک به هم‌وطنان از هیچ کوششی دریغ نخواهد کرد. عضو شورای سیاست‌گذاری هیئت مدافعان حرم خراسان رضوی ادامه داد: مدیریت هیات به همراه اعضاء که متشکل از هیئت مدافعان حرم و دوران دفاع مقدس هستند از بدو وقوع این حادثه در حال خدمت‌رسانی به هم‌وطنان سیل‌زده در نقاط مختلف کشور هستند. وی تأکید کرد: موبک هیات مدافعان حرم خراسان رضوی در حمیدیه اهواز در حال تأسیس است و مقرر شده انواع مواد غذایی را در بین سیل‌زدگان توزیع کنند.

اسکان بیش از یکصد هزار نفر در امازادگان استان بوشهر

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر گفت: هم‌زمان با اجرای طرح آرامش بهاری در استان بوشهر در تعطیلات نوروز یک میلیون و دویست پنج هزار بار زائر به آستان مقدس امامزادگان وبقاع متبرکه که سراسر استان مشترف شدند. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امورخیریه استان بوشهر، حجت الاسلام اسماعیل پور با اشاره به اجرای هشتمین سال طرح آرامش بهاری در بقاع متبرکه که استان بوشهر اظهار داشت: این طرح از ۲۸ اسفند تا ۱۵ فروردین ماه در ۵۸ بقعه متبرک شاخص استان بوشهر اجراء شد. وی با بیان اینکه مراسم ویژه تحویل سال در بقاع متبرکه که استان بوشهر اجرا شد افزود: در اجراء طرح آرامش بهاری ضمن غبار رویی قبور مطهر شهدای مدفون در بقاع متبرکه، مراسم ویژه عزاداری وفات حضرت زینب (س) وشهادت امام موسی کاظم (ع) برگزار شد. مدیرکل اوقاف و امورخیریه استان بوشهر، بر گزار ای ادعیه مناسبی ، برپایی خیمه‌های معرفت را از دیگر برنامه‌های طرح آرامش بهاری دانست و تصریح کرد: راهدانزای ایستگاه‌های پاسخگویی به مسائل شرعی، مشاوره خانواده، نگهداری کودکان، پرسنل اعتقادی، ایستگاه مشاوره ووقف، زنگ تفریح ویژه کودکان و نوجوانان از دیگر برنامه‌های طرح آرامش بهاری در خیمه های معرفت استان بوشهر بود.



اعلام آمادگی همه جانبه در برق منطقه ای خوزستان برای مقابله با خطر سیل

اهواز- ششمن قجاوند- مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در جلسه مدیریت بحران این شرکت با موضوع خطرات سیل برای تجهیزات برق، گفت: با توجه به حجم آب خروجی از سدها و تخلیه مناطق در خطر، نیروهای شرکت آمادگی همه جانبه برای مراقبت از پست ها و دکل های در معرض خطر را داشته باشند. این جلسه که سومین جلسه مدیریت بحران شرکت در سال ۹۸ با موضع سیل است با حضور معاونین و مدیران شرکت تشکیل و در آن گزارشی از ۲۵۱ دکل بحرانی و پست های در معرض خطر که نیاز به رسیدگی شده بر آمادگی همه جانبه در شرکت تاکید و اظهار داشت:



دارند ارائه شد. محمود دشت بزرگ با توجه به گزارش های ارائه شده بر آمادگی همه جانبه در شرکت تاکید و اظهار داشت:

مدیرعامل شرکت آبفا اصفهان از خدمت رسانی به سیل زدگان استان لرستان خبر داد:

مهرورزی واحدهای عملیاتی شرکت با شتاب در عملیات بازسازی شبکه توزیع آب لرستان

اصفهان - قاسم اسد- مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در خصوص جزئیات کمک به سیل زدگان لرستان، اظهار داشت: در ۱۵ فروردین ماه ، از سوی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان ۱۶ دستگاه کامیون شامل مواد غذایی و آب آشامیدنی، مواد بهداشتی ، پوشاک و... برای کمک به سیل زدگان استان لرستان به این منطقه ارسال شد. این در حالیست که نیروهای عملیاتی با بهره گیری از تجهیزات و ماشین آلات در حال بازسازی مناطق آسیب دیده هستند مهندس هشتم امینی با بیان اینکه علاوه بر ارسال مواد غذایی و بهداشتی به سیل زدگان در استان لرستان نیروهای عملیاتی جهت بازسازی و مهار حوادث ناشی از سیل به این استان اعزام شدند اعلام کرد: کارشناسان اعزامی از کمتر از ۲ روز بیش از ۷ کیلومتر از شبکه آب را اجرا نمودند که در مدار بهره برداری قرار گرفت وی با اشاره به استفاده از لوله های پلی اتیلن در اقطار مختلف در بازسازی شبکه آب مناطق سیل زده اظهار داشت: تا لوله



های پلی اتیلن در اقطار مختلف برای بازسازی شبکه آب مناطق مختلف استفاده شد این در حالیست که گروههای عملیاتی شرکت آبفا استان اصفهان همچنان بی وقفه در حال خدمت رسانی با هدف بازسازی هر چه سریعتر مناطق آسیب دیده هستند. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان به ارسال

مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام عنوان کرد:

پالایشگاه گاز ایلام مصمم بر تحقق رونق تولید

ایلام- هدی منصوری- مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت:پالایشگاه گاز ایلام در سطح استان یکی از شرکت هایی است که در تولید پایدار بیشتر بوده و امسال نیز مصمم است که نقش بسزایی در رونق تولید ایفا نماید. به گزارش روابط عمومی، مهندس شهیار داری پور در دیدار نوروزی با کارکنان این شرکت افزود: شرکت پالایش گاز ایلام در سالی که توسط مقام معظم رهبری به عنوان سال رونق تولید نامگذاری شده است برنامه های مدونی در دست اقدام دارد که به مرور زمان اجرایی می شوند. وی به مسئولیت این شرکت در قبال نامگذاری سال جاری اشاره و اظهار داشت: با برنامه ریزی های انجام شده پیش بینی میشود که با تولید در سقف طراحی رونق تولید در این شرکت محقق خواهد شد. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام تصریح کرداین شرکت در سال گذشته در زمینه های مختلف از جمله تولید گاز شیرین، میعانات گازی، گوگرد و... قدمهای اساسی برداشته که نتیجه آن تولید پایدار بوده است. مدیرعامل شرکت پالایش گاز



ایلام با اشاره به اینکه تولید پایدار نتیجه کار جمعی و تلاش تک تک کارکنان بوده است، گفت: در سال گذشته این شرکت یکی از شرکتهای سرآمد در خرید کالای ایرانی و حمایت از تولیدات داخلی بوده است. مهندس داری پور با بیان اینکه در سال گذشته بیش از ۶۰ درصد ارزش مالی کالاهای مورد نیاز شرکت، از تولیدکنندگان

شهردار قم در واکنش به اقدام اخیر آمریکا: من هم یک سپاه‌ام

اقدام آمریکا انسجام ملی را تقویت خواهد کرد

قم - خبرنگار فرصت امروز- شهردار قم گفت: از زمانی که از سوی آمریکا برای سپاه یک نهاد تروریستی خوانده شده شاهد توزیع گسترده هشتک «فتن-سپاهی-ام» هستیم و ما هم منتظر می‌کنیم که بگوییم سپاهی هستیم و به این ارزش افتخار می‌کنیم. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم ، دکتر سید مرتضی سقائیان نژاد در دیدار سردار شاهچراغی فرمانده سپاه امام علی بن ابیطالب (ع)، ضمن تبریک اعیاد شعبانیه، میلاد امام حسین(ع) و روز پاسدار، با بیان اینکه نامگذاری روز پاسدار به مناسبت روز ولایت امام حسین(ع) بسیار با مسما است چراکه سیره امام حسین(ع) سیره رشد بوده است اظهار کرد: امام حسین(ع) به دنبال پیگیری سیره پدرش بود و این سیره همان سیره رشد است؛ رشد یعنی ما از سرمایه‌های خود حفظ و حراست کنیم و بزرگترین سرمایه ما اسلام بود که در زمان امام چیزی از آن باقی نمانده بود. وی با تأکید بر اینکه یکی از ارزش‌هایی که در مسیر حفظ انقلاب اسلامی به وجود آمده نهاد مقدس سپاه است اظهار کرد: سپاه یکی از گروه‌هایی است که همیشه در میدان بوده و در بسیاری از مباحث غیر نظامی هم اگر سپاه نبود به مشکلات زیادی در کشور بر می‌خوردیم. شهردار قم با اشاره به اقدام آمریکا در تروریستی‌خواندن سپاه پاسداران انقلاب اسلامی گفت: اینکه دشمنان سپاه را که بالاترین ارزش نظام است، این ارزش و جایگاه سپاه را می‌رساند. وی با تأکید بر اینکه تروریست دانستن سپاه به این معناست که دشمن اصل نظام را تروریست می‌داند و هدف قرار داده است افزود: حرکت اخیر آمریکا نشان‌دهنده این است که در مقابله با نظام اسلامی مستاصل شده است. سقائیان نژاد با اشاره به تشکیل گروه‌های تروریستی متعدد در منطقه برای ضربه زدن به نظام اسلامی



زیادی در کشور بر می‌خوردیم. شهردار قم با اشاره به اقدام آمریکا در تروریستی‌خواندن سپاه پاسداران انقلاب اسلامی گفت: اینکه دشمنان سپاه را که بالاترین ارزش نظام است، این ارزش و جایگاه سپاه را می‌رساند. وی با تأکید بر اینکه تروریست دانستن سپاه به این معناست که دشمن اصل نظام را تروریست می‌داند و هدف قرار داده است افزود: حرکت اخیر آمریکا نشان‌دهنده این است که در مقابله با نظام اسلامی مستاصل شده است. سقائیان نژاد با اشاره به تشکیل گروه‌های تروریستی متعدد در منطقه برای ضربه زدن به نظام اسلامی

مهندس خودنیا:

وصول ۲۳۰ میلیارد ریال از بدهی برق مصرفی ادارات لرستان

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- خودنیا مدیر عامل شرکت توزیع برق لرستان گفت: در اجرای بند (و) تبصره (۵) قانون سال ۱۳۹۷ کل کشور و آئین نامه اجرایی آن موضوع تصویب نامه شماره ۳۶-۵۴۱۳/۵۴۱۳ مورخ ۳۰/۴/۱۳۹۷ هیات محترم وزیران مبلغ ۲۳۰ میلیارد ریال از بدهی برق مصرفی ادارات و سازمان های دولتی استان لرستان از طریق اوراق تسویه، تهاوت و وصول گردید. مهرداد نیک بی گفت: مدیر امور مالی شرکت با ارسال نامه ای به این دفتر اعلام داشت: مبلغ ۲۳۰ میلیارد ریال از بدهی بهای مصرفی برق سازمان ها و

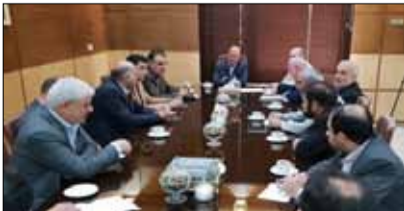


دستگاههای دولتی تهاوت و وصول گردید. مهرداد نیک بی گفت: در اجرای بند (و) تبصره (۵) قانون بودجه سال ۹۷ و آئین نامه

استاندار قزوین :

برای رونق تولید باید چالش‌های جامعه کارگری را در استان حل کنیم

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- استاندار قزوین گفت: در سال جدید تلاش می‌کنیم برای رونق تولید با جدیت چالش‌های جامعه کارگری را در استان حل کنیم. به گزارش اداره کل روابط عمومی استاندار قزوین گفت: در سال جدید تلاش می‌کنیم برای رونق تولید با جدیت چالش‌های جامعه کارگری را در استان حل کنیم. تشکل‌های کارگری استان قزوین روز چهارشنبه در دیدار با زاهدی، استاندار مشکلات خود را در بخش‌های بیمه، معیشت، درمان و حقوق مطرح کردند. عبدالمحمد زاهدی استاندار قزوین در این دیدار گفت: سال سختی را پیش رو داریم لذا باید همکاری مردم و مسئولان و جامعه کارگر با یکدیگر بیشتر شود تا از چالش‌ها عبور کنیم. وی بیان کرد: با همه مشکلات در سال گذشته



تش و چالش جدی کارگری نداشتیم که در این میان از همکاری تشکلهای کارگری تشکر می‌شود. زاهدی تصریح کرد: اسما ل با شعار رونق تولید با همه مشکلاتی که سال گذشته داشتیم و شاید بیشتر

شود همه باید کمک کنیم تا مشکلات تولید کمتر شود و در این راستا اگر همه ما مدیران دولتی، کارفرمایان و جامعه کارگری به یک فکر باشیم و با محور تولید و اشتغال حرکت کنیم می‌توان چالش‌ها را کاهش داد. استاندار قزوین یادآور شد: اسما ل عزم ما در حل مشکلات تولید جدی است و در خصوص شرکت‌های واگذار شده با دستور رئیس جمهور برای واگذاری شرکت‌های باقیمانده باید با تدبیر اقدام شود. زاهدی تصریح کرد: اسما ل باید برای واحدهای مشکل دار فکر اساسی کرد و در این میان رویکرد ما راه اندازی شرکت‌های تعطیل شده در سالهای گذشته است. وی توجه به معیشت و مسائل درمانی کارگران را مهم دانست و اظهار داشت: در این زمینه نیز پیگیری لازم صورت خواهد گرفت.

چگونه با اعضای تیم خود جلسه تک به تک برگزار کنید



جلسه تک به تک یک ابزار مدیریتی بسیار مهم است که اغلب دست کم گرفته می‌شود. این جلسه نه تنها راه مناسبی برای ارتباط با کارکنان و به اشتراک گذاری اطلاعات لازم با آنها بوده، بلکه همچنین راه خوبی برای شنیدن بازخورد آنها نیز هست. آنچه در اینجا بیشتر اهمیت دارد این است که جلسه‌های تک به تک فرصتی برای شکل دادن به تجربه و درک کارکنان از شما به عنوان یک رئیس هستند. در بسیاری از موارد، آنچه آنان در مورد شما و سبک مدیریتتان می‌بینند نیز در نظرشان در مورد کل شرکت یا سازمانی که شما نماینده آن هستید، تأثیر می‌گذارد. انجام یک جلسه مؤثر تک به تک باید یک اولویت برای شما به عنوان یک مدیر یا رهبر تیم باشد. ۱۲ راهنمایی که در این مقاله ارائه شده است به شما کمک خواهد کرد تا بیشترین تأثیر را از این جلسات ببرید. اگر می‌خواهید بدانید چگونه می‌توانید با اعضای تیم خود جلسه تک به تک برگزار کنید این مقاله را بخوانید.

۱. ذهنیت مناسبی داشته باشید

برای برگزاری یک جلسه مناسب باید از قبل آماده شوید. این آمادگی شامل یادداشت‌هایی که دارید و همچنین ذهنیت و نگرش شما نسبت به جلسه می‌شود.

اگر نگاه شما به این جلسات این باشد که این جلسات یک بار اضافی روی دوش شما در یک روز پرمشغله کاری است نه تنها نتیجه مثبتی دریافت نمی‌کنید بلکه برای تان اثر و نتیجه منفی هم در پی خواهد داشت.

بنابراین ذهنیت خود را عوض کنید و چند لحظه را به پاک کردن ذهن خود و تمرکز بر روی فردی که قرار است ملاقات کنید، اختصاص دهید.

تهیه یادداشت برای جلسه را بهتر است با بازبینی یادداشت‌های خود از جلسه قبلی با همان کارمند شروع کنید، به آخرین آمار عملکرد آنها نگاه ببینید و هر گونه شکایت یا تحسینی که درباره آنها دریافت کرده‌اید را علامت بزنید.

۲. جلسات تک به تک را به طور منظم برگزار کنید

یکپارچگی جلسات تک به تک به بزرگی سازمان و سبک مدیریتی بستگی دارد. بعضی منابع می‌گویند چنین جلساتی باید هفتگی باشد، در حالی که دیگران می‌گویند که یک برنامه دو هفته یا ماهانه هم کافی است.

بهتر است با توجه به محتوای جلسه و آنچه در جلسه می‌گذرد زمان جلسه بازنگری بعدی را در انتهای هر جلسه تنظیم کنید تا هر دو طرف بتوانند برای آن برنامه‌ریزی کنند.

باید فاصله زمانی بین دو جلسه به گونه‌ای باشد که کارمندان حس نکنند این جلسات بیش از اندازه هستند. از طرفی تداوم جلسات هم باید حفظ شود.

این جلسات برای کارکنان جدید باید بیشتر برگزار شود، هفته‌ای یک بار یا حداقل هر دو هفته یک بار.

برگزاری منظم جلسات تک به تک توصیه می‌شود چون در جلسات تک به تک بازخوردها بازبینی می‌شود و این بازبینی به اشتراک گذاشته می‌شود.

یک فرهنگ عادلانه را تشویق می‌کند.

مکالمات فردی منظم سبب ایجاد حس اعتماد در کارکنان سازمان می‌شود در نتیجه انگیزه درونی آنها تقویت می‌شود.

۳. برای جلسات محدودیت زمانی تعیین کنید

بهتر است زمانی که برای این جلسات در نظر گرفته می‌شود نه خیلی کوتاه باشد و نه خیلی طولانی. جلساتی که خیلی طول می‌کشد معمولاً بازدهی لازم را ندارد و از آنجا که خسته کننده است افراد را بی‌انگیزه می‌کند.

مدت زمان مطلوب هر جلسه به فاصله زمانی این جلسات هم بستگی دارد. برای مثال اگر هر هفته یک جلسه داشته باشید، احتمالاً یک جلسه ۳۰ دقیقه‌ای کافی است. اگر جلسات تان دو هفته یک بار یا ماهی یک بار است شاید ۶۰ دقیقه زمان برای جلسه لازم باشد.

۴. فهرستی از موضوعاتی که قرار است مورد بحث و گفت‌وگو قرار بگیرد ایجاد کنید

برای اینکه گفت‌وگو و بحث روال مناسبی را طی کند بهتر است یک موضوع خاص را در نظر داشته باشید و حول محور آن صحبت کنید.

با این حال اگر موضوع مناسبی برای بحث پیش آمد حتماً لازم نیست در طول جلسه درباره موضوع خاصی که در نظر دارید صحبت کنید. در نظر داشتن یک موضوع خاص، زمان‌هایی که احساس می‌کنید مکالمه به بن‌بست رسیده یا بیش از حد از موضوع دور شده است به شما کمک خواهد کرد.

در نظر داشتن یک موضوع خاص برای کارمندان که درون‌گرا هستند و به خودی خود صحبت نمی‌کنند خیلی مفید خواهد بود.

به عنوان مثال، شما می‌توانید سه تا پنج موضوع را که می‌خواهید در مورد آن بدانید آماده کنید یا لیستی از سوالات را در مقابل خود نگه دارید، اما به یاد داشته باشید که باید انعطاف‌پذیر باشید. اگر مکالمه به صورت طبیعی در جریان است لازم نیست همه آنها را بپرسید.

در ادامه تعدادی دریافت کنید مطرح می‌کنیم.

• در کدام بخش از روز احساس بهره‌وری بیشتری می‌کنید؟ آیا احساس می‌کنید به یک برنامه کاری متفاوت برای بهبود رفا و بهره‌وری خود نیاز دارید؟

• آخرین دستاوردی که به آن افتخار می‌کنید، چیست؟

• آیا پیشنهاداتی دارید که می‌تواند به ما به عنوان یک تیم کمک کند؟

• آیا کسی در تیم وجود دارد که کار کردن با او دشوار است؟ آیا می‌توانید توضیح دهید چرا؟

• کدام یک از وظایف برای تان جذاب‌تر و الهام‌بخش‌تر است؟ آیا راهی وجود دارد که وظایف روزانه خود را جذاب‌تر کنید؟

• تنگناهای اصلی در پروژه فعلی تان چیست؟ آیا می‌توانم برای پیشرفت آن کمکی بکنم؟

• چیزهایی که در کار یا محیط دفتر شما را به طور کلی نگران می‌کنند چه هستند؟ آیا تا به حال حس کرده‌اید که قدر شما را نمی‌دانند؟

• آیا احساس می‌کنید که در کار به اندازه کافی یاد می‌گیرید؟ در کدام مناطق دوست دارید اطلاعات بیشتری کسب کنید؟

• برای بهبود سبک مدیریتی‌ام و برای حمایت از شما چه کاری می‌توانم انجام دهم؟

• دوست دارید بر روی کدام پروژه یا وظیفه در آینده کار کنید؟

۵. جلسات را صمیمانه نگه دارید

اگر قصد دارید با کارمند خود مکالمه آرام و صادقانه داشته باشید، علاوه بر اینکه باید در مورد کلمات و زبان بدن تان فکر کنید باید به جو و فضای جلسه هم فکر کنید. منظورمان از صمیمانه نگه داشتن جلسه این نیست که از جدیت جلسه بکاهید بلکه هدف این است که جلسه‌تان حرفه‌ای و سازنده باشد نه خشک و رسمی.

اول از همه، باید یک مکان مناسب برای برگزاری جلسات و مکالمه خصوصی‌تان پیدا کنید. مبلمان راحت، رنگ‌های گرم، گیاهان دفتری یا حتی یک منظره متفاوت از پنجره سبب می‌شود اتاق و مکان جلسه به فضایی مناسب تبدیل شود. شما مجبور نیستید حتماً جلسه را در دفتر کار برگزار کنید، می‌توانید به منظور پیاده‌روی یا نوشیدن یک چایی در کافی‌شاپ از دفتر کار بیرون بروید و جلسه را برگزار کنید.

مدیرعامل نرم‌افزار ردیابی بهره‌وری DeskTime، آرتی رزنتال، معتقد است جلسات تک به تک باید خارج از محیط معمول دفتر باشد. او همچنین معتقد است که محیط غیررسمی به این معنا نیست که جلسه بدون آمادگی قبلی برگزار شود و صورت بگیرد. او می‌گوید:

«قبل از جلسه، سوالات و داده‌ها را تهیه می‌کنم و آنها را با کارمند مربوطه به اشتراک می‌گذارم، به طوری که هر دو با آمادگی لازم در جلسه حضور پیدا و گفت‌وگو می‌کنیم.»

۶. بر کارمند تمرکز کنید

کارمند باید هسته اصلی جلسات تک به تک باشد. تاجر معروف آمریکایی و نویسنده نر هووریز توصیه می‌کند که یک مدیر فقط باید ۱۰درصد صحبت کند و بقیه صحبت کردن را به عهده اعضای تیم و کارمندان بگذارد.

به یاد داشته باشید به عنوان فردی که در موضع قدرت است، باید غرور خود را کنار بگذارید و در مواردی که لازم بود حتی از کارمندان تان حمایت کنید.

در حالت ایده‌آل، مکالمه باید به طور طبیعی در مورد موضوعی که کارمند می‌خواهد به جریان دربیاید. اگر جلسه این گونه نشد، سوالات باز مطرح کنید. افراد در پاسخ به سوالات باز می‌توانند موقعیت خود را بیان و انتقاداتشان را هم مطرح کنند.

۷. واقعاً به گفته‌های آنها گوش دهید

منظور از اینکه کارمند باید هسته اصلی جلسه باشد این نیست که وظیفه شما این است که بگذارید فقط کارمندان صحبت کنند. شما هم وظیفه دارید به گفته‌های آنها به صورت فعال گوش دهید. این بدان معناست که شما فقط برای مؤدب بودن گوش نمی‌کنید. شما در واقع برای درک و به خاطر سپردن همه چیزهایی که به اشتراک گذاشته شده است گوش می‌کنید. اگر بخشی از صحبت‌های او نامفهوم بود و به توضیح بیشتری نیاز داشت باید از او بخواهید دوباره توضیح دهد. برای اینکه این حس را در او القا کنید که به صحبت‌هایش گوش می‌دهید با او ارتباط چشمی برقرار و گاهی به نشانه تأیید حرف‌هایش سرتان را تکان دهید.

برخی دیگر از تکنیک‌های گوش دادن فعال عبارتند از:

• با اعتماد به نفس باشید و یکجانبه نتیجه‌گیری نکنید.

• به کارمندان نشان دهید که به حرف‌هایشان گوش می‌کنید و هر چند دقیقه یک بار گفته‌هایشان را خلاصه کنید.

• برای جلوگیری از سوء تفاهم، برخی از اظهارات را دوباره بررسی کنید؛ مثلاً بگویید: «آیا درست است که می‌خواهید به منظور جلوگیری از تأخیرهای بیشتر به تیم بازاریابی این پروژه ببینند؟»

• همه چیزهایی که می‌شنوید را بپذیرید و در برابر آنها موضع‌گیری نکنید حتی اگر انتقاد از شرکت یا عملکرد خودتان است.

۸. اطلاعات مربوطه را به اشتراک بگذارید

ما قبلاً اشاره کردیم که کارفرما باید کمتر صحبت کند و بیشتر گوش دهد. با این حال، اگر چیز مهمی برای گفتن دارید و می‌دانید که حرف‌تان طرف مقابل را تحت تأثیر قرار می‌دهد، جلسه تک به تک فرصت مناسبی برای بیان آن است.

اگر یک پروژه یا استراتژی جدیدی که باید کارمندان را در جریان آن قرار دهید در دست دارید یا بخشی از تاکتیک‌های مدیریتی جدید را آزمایش می‌کنید و می‌خواهید آنها در مورد آن بدانند یا از آنها بازخورد بگیرید، بدانید که جلسه تک به تک بهترین موقعیت برای مطرح کردن آنهاست.

۹. یادداشت بردارید

به احتمال زیاد، شما مسئول و مدیر تعداد زیادی کارمند هستید، بنابراین نباید بر حافظه خود تکیه کنید تا همه صحبت‌های اعضای تیم را به خاطر بیاورید. از طرفی هم توصیه نمی‌کنیم که در طول جلسه یادداشت‌های تان را در لپ‌تاپ تایپ کنید. وجود یک لپ‌تاپ روبه‌روی شما این حس را در طرف مقابل تان ایجاد می‌کند که شما حواس‌تان نیست و به گفت‌وگو با او علاقه‌ای ندارید.

بهترین راهکار این است که یادداشت‌های تان را به روش قدیمی روی یک تکه کاغذ بنویسید. یادداشت‌برداری در طول جلسه این حس را در سایر اعضای جلسه ایجاد می‌کند که فعالانه در جلسه شرکت می‌کنید و نکات گفته‌شده را در نظر می‌گیرید.

۱۰. پس از جلسه به نتیجه‌ای برسید و هدفی داشته باشید

درست مانند هر چیز دیگر در کسب و کار، جلسات تک به تک هم باید یک هدف و یک نتیجه قابل اجرا داشته باشند. به عبارت دیگر، اطمینان حاصل کنید که شما، کارمندان یا هر دو به جلسه به چشم انجام وظیفه و رفع تکلیف نگاه نمی‌کنید و برای برگزاری آن تعادل و رغبت دارید.

به همین منظور، پس از اتمام جلسه سریعاً یک ایمیل به کارمندان ارسال کنید و نکات اصلی جلسه را یادآوری کنید. انجام این کار این اطمینان را به شما می‌دهد که هر دو هماهنگ هستید و از مراحل بعدی آگاهی دارید.

این ایمیل چند دقیقه بیشتر وقت شما را نمی‌گیرد، اما بدون شک در طولانی مدت اثرات ارزشمندی را به جا خواهد گذاشت.

۱۱. این جلسه را با کارمندان دور کار هم برگزار کنید

امروزه مدیران به طور فزاینده‌ای تیمی کار می‌کنند که تا حدی (یا به طور کامل) از کارمندان دور کار تشکیل شده است. اگر یکی از آنها

هستید، این را بدانید:

برگزاری جلسات تک به تک با تیم دور کار بسیار حیاتی‌تر است.

چرا؟ زیرا شما می‌توانید هر روز در دفتر تیم خود را ببینید و از احوال آنان آگاهی یابید. اما در مورد احساسات و احوال کارکنان دور کار هیچ نظری ندارید. مدیرعامل شرکت چاپ Printful، دیوید سیکنانز شرکتی با ۵۰۰ کارمند را اداره می‌کند که در دو قاره فعالیت دارد. علاوه بر برگزاری جلسات سه ماهه برای همه کارکنان، او از مدیران درخواست می‌کند تا با هر یک از اعضای تیم خود، به طور منظم علاوه بر بررسی دو ساله عملکرد، جلسات تک به تک داشته باشند.

وی اشاره می‌کند: «جلسات تک به تک یک راه عالی برای نشان دادن این است که مدیران به عملکرد و رفاه کارمندان خود اهمیت می‌دهند. در این جلسات مباحثی مطرح می‌شود که در غیر این صورت مطرح نمی‌شدند، مانند اینکه مثلاً بهتر است چه نوع موسیقی در دفتر پخش شود.»

سانتا لیس کروز، مدیر ارشد منابع انسانی در Printful، با دیویس موافقت کرده و اضافه می‌کند: «مکالمات باید بر مبنای شفافیت و اعتماد متقابل انجام شوند. در این مکالمات می‌توانید درباره وضعیت عمومی، تعادل بین کار و زندگی، میزان سلامت، فعالیت‌های غیر کاری، علایق شخصی و... با کارمندان صحبت کنید و سسوالاتی را از او بپرسید. در صورت وجود مشکلی می‌توانید برای کمک به حل آن اقدام کنید.»

۱۲. به برگزاری مستمر جلسات پایبند باشید

به عنوان یک مدیر، در هر کاری که انجام می‌دهید، باید سازگاری وجود داشته باشد و جلسات تک به تک نیز مستثنا از این امر نیستند. لازم نیست هر روز یا حتی هر هفته آن را برگزار کنید، اما باید به برگزاری مستمر آنها متعهد باشید.

به یاد داشته باشید هدف اصلی شما حمایت از عملکرد کارکنان تان است. داشتن یک گفت‌وگوی شخصی به طور منظم با هر یک از افرادی که به شما گزارش می‌دهند، به افزایش مشارکت کارکنان کمک می‌کند و به احتمال زیاد منجر به بهبود فرهنگ شرکت و بهره‌وری بالاتر خواهد شد.

منبع: Lifehack/ucan

آگهی دعوت به مجمع عمومی فوق العاده

شرکت فجر آفرینان طبرستان (تعاونی سهامی عام) (نوبت اول)
شماره ثبت ۱۱۶۵۵ و شناسه ملی ۱۰۷۶۰۳۹۱۶۸۶

به اطلاع کلیه سهام داران محترم شرکت فجر آفرینان طبرستان (تعاونی سهامی عام) می‌رساند که جلسه مجمع عمومی فوق العاده شرکت راس ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۴ در محل: سساری، میدان امام خمینی (ره) بلوار دانشگاه، روبروی حوزه هنری استان مازندران، ساختمان پردیس (طبقه فوقانی کاشی پرسپولیس) تشکیل می‌گردد. بدینوسیله از کلیه نمایندگان محترم بلوک‌ها دعوت به عمل می‌آید که شخصاً در موعد مقرر در جلسه حضور بهم رسانند. آن دسته از سهامدارانی که در تشریفات انتخاباتی بلوکها بعنوان عضو حاضر شرکت نکرده باشند، می‌توانند شخصاً یا وکیل قانونی آنان در مجمع عمومی شرکت نمایند. ضمناً جهت ثبت و تکلیف نامه، وگالت دهنده و وگالت گیرنده از تاریخ انتشار آگهی دعوت تا تاریخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۳ از ساعت ۹ الی ۱۲ به دفتر شرکت به آدرس بالا یا به دفتر کلون باز نشستگان سپاه شهرستانها مراجعه نمایند و یا نسبت به ارائه وگالت نامه رسمی که در دفتر خانه رسمی تنظیم گردیده است اقدام نمایند.

دستور جلسه: افزایش سرمایه شرکت و اصلاح ماده ۵ اساسنامه هیئت مدیره شرکت فجر آفرینان طبرستان

آگهی مفقودی (نوبت اول)

گواهینامه موقت پایان تحصیلات اینجناب فرزاد صدی قلعه گاه فرزند عبدالله به شماره شناسنامه ۱۴۶۰۱ مقطع دکتری رشته شیمی - آلی صادره از

دانشگاه صنعتی شریف مفقود شده واز درجه اعتبار ساقط می‌باشد.



۲۰ نقل قول الهام‌بخش از لری الیسون و جک ما

دی ماه امسال لری الیسون ۷۴ ساله، هم‌موسس اوراکل رسماً به دوست صمیمی‌اش ایلان ماسک در هیات مدیره تسلا ملحق شد تا برگ دیگری به دفتر موفقیت‌های یکی از بزرگان دنیای تکنولوژی اضافه شود.

باید گفت که این تاجر و کارآفرین مشهور در سال ۲۰۱۷ میلادی با ثروت ۶۱ میلیاردی خود نفر هفتم ثروتمندترین فرد آمریکا محسوب می‌شود.

الیسون فردی است که با کمپانی اوراکل، قایق‌های تفریحی‌اش، خرید جزایری در هاوایی و صحبت‌های تندش شناخته می‌شود و پیش‌بینی می‌شود در مدت‌زمان حضورش در هیات مدیره تسلا شاهد انتشار اخبار عجیب و غریب و البته جالب دیگری از وی باشیم.

محبوبیت اینترنت و دامین دات‌کام، در اواسط دهه ۹۰ سود سرشاری نصیب اوراکل کرد چرا که تمامی این وب‌سایت‌ها نیاز به دیتابیس داشتند و اوراکل نیاز آنها را پاسخ می‌گفت و به همین دلیل او به یکی از ثروتمندترین مردان عصر بدل شده است.

حال با هم ۱۰ نقل قول الهام‌بخش از لری الیسون درباره موفقیت را مرور می‌کنیم تا شاید بتوانیم رویای خود را به واقعیت بدل کنیم:

• من همیشه می‌خواهم یاد بگیرم و به مرزهای خودم واقف شوم. من همیشه به دنبال خودآگاهی هستم.

• من تمام معایب لازم برای تلاش و موفقیت را در خود می‌بینم، بنابراین نیازی نیست برای موفقیت بی‌عیب و نقص باشم.

• انگیزه بسیاری از افراد موفق، رسیدن به خوشبختی نیست. آنها فقط از شکست و ناامیدی می‌ترسند. به همین دلیل جا نمی‌زنند.

• وقتی خلاقیت به خرج می‌دهید، خود را آماده این کنید که همه به شما بگویند دیوانه‌اید. اگر این اتفاق نیفتاد به نوآوری خود شک کنید.

• تنها راه جلوگیری از دیگران، این است که در روش‌های مرسوم، ایراداتی پیدا کنید و سعی کنید با تغییر آنها، موفقیت را به ارمغان آورید.

• اعتماد به نفس داشته باشید. حتی وقتی که به خود مطمئن نیستید هم تسلیم نشده و نقش یک فرد کارزماتیک را بازی کنید.

• از کارکنان تان حمایت کنید. این مسئله بسیار اهمیت دارد چرا که اولین چیزی است که توسط دیگران مشاهده می‌شود.

• اگر من ۲۱ ساله بودم سراغ بیوتکنولوژی یا مهندسی ژنتیک می‌رفتم.

• من خیلی هدف‌محورم. می‌خواستم که اوراکل برترین شرکت نرم‌افزاری دنیا باشد. هنوز هم معتقدم که می‌توان مایکروسافت را شکست داد.

• اولین قدم برای رسیدن به موفقیت خودآگاهی است. در ابتدا باید خود را باور کنید. نقل قول‌های جک ما، بنیانگذار علی‌بابا

چندی پیش نیویورک تایمز گزارش داد بنیانگذار کمپانی علی‌بابا، جک ما که در واقع ثروتمندترین فرد چین محسوب می‌شود و توانسته یکی از موفق‌ترین کسب و کارهای این کشور را به راه بیندازد، قصد دارد بازنشسته شود.

او در فقر مطلق بزرگ شد، دو مرتبه در آزمون ورودی دانشگاه رد شد و وقتی قصد ورود به بازار کار را داشت بارها و بارها از فهرست منتخبین خط خورد. حالا این کارآفرین موفق ارزشی برابر با ۲۹ میلیارد دلار دارد.

بنیانگذار علی‌بابا که پس از بازنشستگی سعی دارد وی فعالیت‌های بشردوستانه خود تمرکز کند، طی دوران مدیریت خود روش‌ها و باورهای مختص به خود را برای موفقیت داشت و تلاش می‌کرد در گفته‌هایش آنها را با دیگران به اشتراک بگذارد.

حال با هم ۱۰ نقل قول الهام‌بخش از جک ما را مرور می‌کنیم تا به راز موفقیتش پی ببریم؛

• زندگی در امروز سخت است. فردا هم سخت‌تر خواهد بود اما پس‌فردا روزی دل‌انگیز و دوست‌داشتنی است. پس صبور باشید تا خوشبختی را به دست آورید.

• هر چقدر هم که باهوش باشید، باز هم اشتباه خواهید کرد. شما از اشتباهات‌تان درس می‌گیرید و می‌آموزید که دیگر اشتباه نکنید. علاوه بر این، یاد می‌گیرید که چگونه رنج ببرید، درد بکشید و با آن کنار بیایید.

• پولی که من اکنون دارم به مسئولیت بزرگی بدل شده است. این پول ثمره اعتمادی است که دیگران به شخص جک ما کرده‌اند.

• افراد باهوش به رهبری احق نیاز دارند. وقتی تیمی از دانشمندان و متخصصان تشکیل شده، بهترین انتخاب این است که فردی عادی آنها را رهبری کند. نوع تفکر او متفاوت خواهد بود. وقتی نوع تفکر تیم‌تان با هم تفاوت داشته باشد، رسیدن به موفقیت آسان‌تر خواهد بود.

• رضایت مشتری در کار ما از همه مسائل مهم‌تر است. پس از آن باید راحتی و دلخوشی کارمندان فراهم شود. پس از این مسائل، سود و ثمره سرمایه‌گذاران است که مطرح می‌شود.

• جوانان امروز نمی‌خواهم که مطلع باشند. آنها می‌خواهند که همکاری کنند. به آنها فرصت دهید. آنها می‌توانند تمامی مشکلاتی که ما نتوانستیم حل‌شان کنیم را از پیش رو بردارند.

• کودکان نگران آینده نیستند. جوانان نیز نگران آینده نیستند. آنها نگران ما هستند. نگران‌هایی که داریم آنها را به سمت آینده وحشتناکی که خودمان می‌خواهیم رهنمون می‌کنیم.

• وقتی باد بوزد، گاو هم پرواز می‌کند اما وقتی باد از وزش بيفتد، سقوط می‌کند و می‌میرد. گاو نمی‌تواند خود را تغییر دهد. شما خود را تغییر دهید تا وقتی باد از وزش افتاد، زنده بمانید.

• به عنوان یک کارآفرین شما باید خود را باور داشته باشید. نه به خاطر تحسین دیگران، نه به خاطر پولی که درآورده‌اید، بلکه به خاطر اینکه شما می‌توانید همه چیز را تغییر دهید و اینکه روش‌های مختلفی برای انجام کارها انتخاب کنید.

• شما باید رقبای‌تان را تحت نظر قرار دهید و از آنها بیاموزید. نه اینکه کار آنها را تکرار یا کپی کنید. اگر به کپی کردن روی آورید، شکست خواهید خورد.

منبع: [digiato](#)



The gum that looks like candy. But it's not.

Sugarfree Mentos® Gum has a crunchy shell, a fresh burst of flavor and an amazingly long-lasting chew. It's everything you've ever wanted in a gum.

روزی شاداب و پرانرژی بدون خوردن کافئین

۴- چند وعده غذایی سبک بخورید
شما زمانی که خسته هستید ممکن است فراموش کنید غذا بخورید، اما به خاطر داشته باشید که خوردن چندین وعده غذایی سبک در طول روز، انرژی شما را برای طول روز فراهم می‌کند. غذاهای سالم مانند میوه‌جات، سبزیجات و کربوهیدرات مانند شیرینی و نان تست بخورید. از خوردن غذاهای سنگین اجتناب کنید؛ زیرا باعث می‌شوند شما بیشتر احساس خواب‌آلودگی داشته باشید.

۵- ورزش کنید
شاید فکر کنید زمانی که خسته و کسل هستید باید حرکت کمتری داشته باشید تا انرژی کمتری صرف کنید، اما این طرز فکر نادرست است. شما باید در طول مدت روز و در زمانی که بیکار هستید، کمی پیاده‌روی داشته باشید تا به مغز و شش‌های‌تان اکسیژن لازم برسد. هوای تازه باعث می‌شود انرژی مغز شما تأمین شود و در نتیجه کمتر احساس خستگی خواهید کرد. حتی برخی از افراد معتقدند که تمرین‌های سخت ورزشی در اواسط روز باعث تأمین انرژی لازم برای ادامه فعالیت در طول روز خواهد شد.

منبع: [inc/uacan](#)

در طول روز انرژی لازم برای رانندگی کردن را داشته باشید، در پایان روز و هنگام بازگشت به منزل دچار مشکل می‌شوید.

۲- کمی چرت بزنید
اگر فرصت لازم برای یک خواب کافی را ندارید، تلاش کنید حداقل ۱۵ دقیقه چرت بزنید. به خاطر داشته باشید که چرت زدن طولانی مدت اثر بدتری روی وضعیتی که شما دارید، خواهد گذاشت. چرا که بیدار شدن از خواب عمیق باعث کسل بودن شما می‌شود، بنابراین ساعت خود را تنظیم کنید و بیش از ۳۰ دقیقه نخوابید. این کار باعث می‌شود شما کمی سر حال بیایید.

۳- تا می‌توانید آب بنوشید
شاید اولین روشی که برای رفع خستگی به ذهن شما می‌رسد، خوردن قهوه یا نوشیدنی‌های کافئین‌دار باشد، اما برخلاف باور عمومی، این روش چندان راه مناسبی نیست. نوشیدن قهوه حدود ۱۵ تا ۳۰ دقیقه زمان می‌برد تا روی بدن اثر بگذارد و اثر آن بین ۳ تا ۴۴ ساعت بر روی بدن باقی می‌ماند و پس از گذشت این زمان، بدن دوباره احساس خستگی می‌کند، اما نوشیدن آب و مرطوب نگه داشتن بدن باعث می‌شود تا در طول روز همه چیز به آرامی جلو رود.

به احتمال زیاد برای تعداد زیادی از شما پیش آمده است که به دلیل داشتن امتحان، کار کردن روی یک پروژه یا بیماری نتوانید برخی از شب‌ها به قدر کافی بخوابید.

در این مواقع چون میزان هیجان بسیار بالاست، میزان آدرنالین در بدن افزایش پیدا می‌کند و در نتیجه انسان احساس خستگی نمی‌کند، اما وقتی که روز بعد شروع شود و میزان این هورمون کاهش پیدا کند، بدن شما به شدت احساس خستگی خواهد کرد. فرد ممکن است علاوه بر حس کسل بودن و خواب‌آلودگی، احساس گرسنگی و یا حتی سرگیجه هم داشته باشد، اما همیشه این امکان برای شما فراهم نیست که استراحت کنید و ما مجبوریم که با انرژی به فعالیت‌های روزمره خودمان ادامه دهیم. نداشتن خواب کافی باعث بر هم خوردن نظم در تمام امور از جمله تمرکز، حافظه و واکنش‌ها می‌شود. به همین علت بهتر است تصمیم‌های مهمی در این زمان‌ها گرفته نشوند. در ادامه ما به معرفی راه‌های افزایش انرژی بدون استفاده از نوشیدنی‌های حاوی کافئین می‌پردازیم.

۱- رانندگی نکنید
اگر امکان دارد، برای رفتن به محل کارتان از آژانس، تاکسی و یا وسایل نقلیه عمومی استفاده کنید. حتی اگر