



ممنوعیت خروج کالاهای اساسی مربوط به یک سال قبل است

رئیس ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز اعلام کرد که ممنوعیت خروج کالاهای اساسی همراه مسافر حتی در حد نیازهای شخصی، مربوط به یک سال قبل بوده و این مسئله طی این مدت بارها مورد تاکید قرار گرفته است. اخیراً به نقل از یکی از مسئولان ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز از ممنوعیت خروج کالاهای اساسی همراه مسافر و حتی در حد نیاز شخصی از کشور خبر داده شد. اما علی مویدی - رئیس این ستاد - در گفت‌وگو با ایسنا، درباره این خبر اینگونه واکنش نشان داد که این ممنوعیت برای خروج کالاهای اساسی از کشور مربوط به یک سال گذشته است و طی این مدت این مسئله بارها مورد تاکید قرار گرفته است که مسافران حتی برای نیاز شخصی خودشان هم نمی‌توانند کالاهای اساسی را از کشور خارج کنند. وی افزود: در زمینه قاچاق خروجی گزارش خاصی از خروج کالاهای اساسی از کشور طی یک سال گذشته نداشته‌ایم و اگر هم مواردی در برخی کالاهای اساسی گزارش شده، جزئی بوده و مورد پیگیری قرار گرفته است. رئیس ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت: در زمینه گندم نیز باید گفت که تاکنون هیچ گزارشی از خروج و قاچاق گندم نداشته‌ایم و برخی شایعات مطرح‌شده در این زمینه تکذیب می‌شود.

واردات لوازم آرایشی و بهداشتی متوقف شد

رئیس هیات مدیره انجمن واردکنندگان فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی و عطریات ایران اعلام کرد که واردات کلیه لوازم آرایشی و بهداشتی به غیر از عطریات با تغییر اولویت ارزی از ابتدای اردیبهشت ماه سال جاری متوقف شده است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی تسنیم، رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت با ارسال نامه‌ای به عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی نوشت: احتراماً پیرو نامه شماره ۱۲۹۱۱۰/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۷ مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۷ موضوع تبصره یک ماده یک تصویب نامه شماره ۶۳۷۹۳/ت/۵۵۶۳۳ ه- مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۶ هیات وزیران در خصوص ساماندهی و مدیریت بازار ارز به پیوست جدول حاوی ۵۵۰ ردیف کد تعرفه (شامل تعرفه‌های جدید سال ۱۳۹۸ و تعرفه‌های سال گذشته که گرو کالایی آنها تغییر یافته) جهت استحضار و اعمال در سامانه ارزی بانکی کشور ارسال می‌گردد.

لازم به ذکر است مندرجات نامه‌های شماره ۱۷۷۵۷۷/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۷/۷ شماره ۲۵۴۴۱۳/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲ و شماره ۲۳۴۴۵۳/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۷/۷ شماره ۲۵۴۴۱۳/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲ و شماره ۲۳۴۴۵۳/۶۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۵ پیرامون تخصیص ارز با تاریخ دولتی برای ۱۲۷۰ ردیف که مندرج در نامه‌های مزبور با شرط تایید و اعلام سیستمی توسط وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی کماکان به قوت خود باقی است.

از این فهرست تعرفه شماره ۷۰۰۲۳۹۰۰ حذف و مشمول گروه ۲ کالایی و تعرفه شماره ۲۵۰۳۰۰۹۰ در صورت تایید وزارت مذکور مشمول ارز به نرخ دولتی شده و به آن اضافه می‌گردد. ضمناً پرونده‌های مشمول تعرفه‌های گروه ۴ صرفاً در صورتی که تأمین ارز شده و یا قبض انبار و یا بارنامه آنها صادر شده باشد امکان ادامه فرآیندهای تجاری (اعم از تمدید، ویرایش و یا ترخیص) را خواهند داشت.

حمید مقیمی، رئیس هیات مدیره انجمن واردکنندگان فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی و عطریات ایران در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، اظهار داشت: براساس بخشنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت واردات کلیه لوازم آرایشی و بهداشتی به غیر از عطریات با قرارگیری در گروه اولویت ۴ ارزی متوقف شده است؛ پیش از این نیز تعرفه واردات لوازم آرایشی ۲۶ درصد و لوازم بهداشتی ۲۶ درصد تعیین شده بود.

مقیمی گفت: اعمال این بخشنامه به تعطیلی ۲۰۰ بنگاه تجاری و بیکاری بیش از ۷۰۰۰۰ هزار نفر شاغل در این حوزه به طور مستقیم و غیرمستقیم می‌شود.

وی افزود: در سال ۱۳۹۷ در نشست مشترک انجمن واردکنندگان و انجمن تولیدکنندگان محصولات بهداشتی و آرایشی با محوریت و مدیریت وزارت صمت و با حضور و نظارت سازمان غذا و دارو و همچنین ستاد مبارزه با قاچاق کالا طی سه جلسه کاری فشرده بر این امر توافق گردید که بخشی از کالاهایی که تولیدکنندگان داخلی توانایی تولید و تأمین آن را ندارند توسط واردات رسمی به بازار عرضه گردند.

رئیس هیات مدیره انجمن واردکنندگان فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی و عطریات ایران ادامه داد: همچنین مقرر گردید در سال ۱۳۹۸ بخشی از کالاهای بهداشتی و آرایشی مشخصاً به صورت مشروط و بخشی دیگر از طریق واردات اما منوط به ایجاد شرایط تولید داخلی با اعمال مدت زمان محدود وارد کشور گردند.

وی تصریح کرد: در کمال ناپاوری بخشنامه وزارت صمت تمام اهتمام شرکت‌های واردکننده که قریب دو سال جهت اجرای پروژه تولید داخلی و جلب موافقت شرکای خارجی تلاش بی‌وقفه انجام داده‌اند نقش بر آب کرد و اعتبار بنگاه‌ها و شرکت‌های داخلی با عدم پایبندی به قراردادهای رسمی که تحت شرایط و ضوابط خاص بین‌المللی صورت گرفته مخدوش گردیده است.

عراق واردات تخم مرغ از ایران را متوقف کرد

قیمت هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۶۰۰ تومان



مرغ با نرخ‌های مناسب دسترسی داشته باشند.

رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران گفت با توجه به صادرات تخم مرغ‌های خراب و سردخانه‌ای از برخی استان‌ها، عراق واردات تخم مرغ ایرانی را متوقف کرد. ناصر نبی‌پور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ تخم مرغ در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۵۰۰ تا ۶ هزار و ۶۰۰ معادل شانهای ۱۳ تا ۱۳ هزار و ۲۰۰ تومان است.

وی با انتقاد از نرخ بالای تخم مرغ در خرده‌فروشی‌ها افزود: فروش تخم مرغ با نرخ‌های بالا ارتباطی به تولیدکنندگان ندارد چراکه خرده‌فروشان با نرخ‌های دلخواه اقدام به عرضه محصول به مشتری می‌کنند، به همین دلیل سازمان حمایت باید نظارت خود بر بازار را بیشتر کند یا تعدادی غرفه میادین میوه و تره بار در اختیار شکل‌ها قرار گیرد تا مردم به تخم

عراق صادر شده که این میزان تنها برابر با مازاد یک ماه تولید کشور است. نبی‌پور ادامه داد: با توجه به روند مناسب تولید، روزانه حداقل ۲۵۰ تن این میزان مازاد است که باید تمهیداتی برای صادرات آن اندیشیده شود. رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران از توقف روند خرید تخم مرغ از مرغداران خبر داد و گفت: با توجه به آنکه پشتیبانی امور دام هر کیلو تخم مرغ را با نرخ ۵ هزار و ۵۰۰ تومان از مرغداران خریداری می‌کند، از این رو مرغداران تمایلی به تحویل تخم مرغ تولیدی خود ندارند.

وی در پایان با بیان اینکه کمبودی در بازار نهاده‌های دامی وجود ندارد، تصریح کرد: هم‌اکنون مسئله حمل و نقل نهاده‌های دامی مشکلاتی را برای تولیدکنندگان ایجاد کرده است چرا که کرایه‌های حمل و نقل نسبت به ایام پایانی سال حداقل دو برابر افزایش داشته است.

خرید برگ سبز چای از ۶۷ هزار تن فراتر رفت

رئیس سازمان چای گفت بیش از ۶۷ هزار تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۲۰۲ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شده است.

حبیب جهان‌ساز در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت خرید تضمینی برگ سبز چای اظهار داشت: براساس آخرین آمار از ابتدای فصل برداشت تاکنون بیش از ۶۷ هزار تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۲۰۲ میلیارد تومان از چایکاران دو استان گیلان و مازندران خریداری شده است.

وی از پرداخت ۸۴ درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: تاکنون ۱۷۰ میلیارد تومان از مطالبات چایکاران پرداخت و مابقی به مرور پس از تخصیص اعتبار خرید این محصول، منتفی است. جهان‌ساز ۷۴ درصد برگ سبز خریداری‌شده را درجه یک و ۲۶ درصد درجه ۲ اعلام کرد و افزود: از مجموع بهای برگ سبز خریداری شده ۱۵ هزار و ۱۰۰

جهان‌ساز با بیان اینکه سال گذشته ۶۲ هزار تن چای مورد نیاز کشور از طریق واردات تأمین شد، اظهار داشت: امسال در صورت تحقق تولید ۲۵ هزار تن چای خشک، میزان واردات رقمی بین ۶۲ تا ۶۷ هزار تن خواهد بود. وی ادامه داد: اجرای عملیات به زراعی در ۵ هزار و ۵۰۰ هکتار از باغات چای، پرداخت به موقع مطالبات چایکاران و خرید برگ سبز چای ۷۰۰ تا یک هزار تومان بالاتر از نرخ تضمینی در بازار و ایجاد انگیزه تولید در بین چایکاران موجب شد تا بخشی از باغات رها شده به چرخه تولید بازگردند.

رئیس سازمان چای در پایان اختصاص ارز نیما به واردات را امری مهم در کنترل قاچاق برشمرد و گفت: بنا بر آمار گمرک میزان واردات در فروردین نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشته است که این امر بدان معناست که حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی امری مهم در منتفی شدن قاچاق و منطقی شدن واردات چای است.

افزایش قیمت گندم منتفی است

خرید گندم از مرز ۵ میلیون تن گذشت مدیرکل هماهنگی خرید داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران ادامه داد: از ابتدای فصل برداشت تاکنون ۵ میلیون و ۱۰ هزار تن گندم به ارزش ۸ هزار و ۶۸۴ میلیارد تومان توسط مراکز خرید دولت خریداری شده است که از این میزان ۴ میلیون و ۸۵۷ هزار تن اطلاعات خرید به بانک کشاورزی ارسال شده است. وی گفت: پرونده‌های خرید گندم که تا ۱۶ تیر امسال در سامانه خرید بانک کشاورزی ثبت شده به مبلغ ۷ هزار و ۲۷۵ میلیارد تومان به حساب کشاورزان واریز شده است.

مدیرکل هماهنگی خرید داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران با بیان اینکه خرید تضمینی گندم در سراسر کشور در حال انجام است اظهار داشت: خوزستان با یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن، فارس ۵۶۲ هزار تن، گلستان ۵۶۴ هزار تن، خراسان رضوی ۳۷۰ هزار تن و کرمانشاه ۳۴۰ هزار تن رتبه‌های اول تا پنجم خرید گندم را به خود اختصاص داده‌اند.

سعداتی‌کیا اضافه کرد: خرید تضمینی گندم براساس جدول پاکتی شامل اکت مفید، اکت مفید، اکت غیرمفید و سن زدگی خریداری می‌شود، بنابراین طبق مصوبه شورای اقتصاد هر کیلوگرم گندم معمولی با اکت ۴ درصد مفید و یک درصد غیرمفید هزار و ۷۰۰ تومان و گندم دوروم یک هزار و ۷۷۰ تومان باید خریداری شود که طبق جدول پاکتی به طور متوسط هر کیلوگرم گندم نان با قیمت متوسط هزار و ۷۲۶ تومان خریداری می‌شود.

وی افزود: از ابتدای فصل برداشت تاکنون ۹۳ هزار تن گندم دوروم از کشاورزان خریداری شده است.

مدیرکل هماهنگی خرید داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران با بیان اینکه عملیات پرداخت پول گندمکاران با بانک کشاورزی است، گفت: از ابتدای فصل برداشت تاکنون ۹۱۷ مرکز خرید فرآیند خرید تضمینی گندم را برعهده داشتند.

اردوی جهادی خلاقیت و ایده‌پردازی در شیراز برگزار شد

مرحله اول اردوی جهادی مدرسه تابستانه خلاقیت و ایده‌پردازی مجمع خیران نخبه‌پرور فارس برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در ادامه برگزاری مدارس فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی در سطح شهرستان‌های استان فارس، مرحله اول مدرسه تابستانه خلاقیت و ایده‌پردازی برای جمعی از دانش‌آموزان مقاطع هفتم، هشتم و نهم متوسطه مؤسسه خیریه علی‌ابن‌حمزه (ع) و انجمن مددکاری ایام مهدی فاطمه (عج) در قالب اردوی جهادی برگزار شد. در این برنامه که با حضور رئیس بنیاد نخبگان استان فارس و جمعی از خیران و مدیران استانی در شیراز برگزار شد، جمعی از مستعدان برتر استان در قالب کارگاه‌های آموزشی مشاهده و ایده‌پردازی، تفکر واگرا، توفان ذهن، سنجش خلاقیت، طراحی لوگو، تکنیک خلاقیت اسکمبر و ارتباط مؤثر و همچنین در قالب مسابقات خلاقیت، مفاهیم مربوطه را به دانش‌آموزان آموزش دادند.



دریچه



توسعه پایدار کشاورزی در گرو راهاندازی شرکت‌های دانش‌بنیان

رئیس سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان غربی توسعه همکاری بین فعالان بخش کشاورزی را موجب گسترش و توسعه این بخش می‌داند و می‌گوید: حمایت از تشکلهای و ایجاد مناسبات جدید، زمینه‌ساز هم‌افزایی تولید در بخش کشاورزی است و افزایش هماهنگی و انسجام بین واحدهای تولیدی نیز فقط توسط خود تعاونی‌ها و تشکلهای بخش کشاورزی می‌تواند محقق شود.

نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش کشاورزی

معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استاندار آذربایجان غربی در جلسه بررسی ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش تحقیقات و آموزش کشاورزی در جهت توسعه پایدار بخش کشاورزی استان با تأکید بر ضرورت حضور فعال شرکت‌های دانش‌بنیان برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش کشاورزی استان، می‌گوید: تجاری‌سازی بخش کشاورزی می‌تواند باعث رونق تولید، ایجاد ارزش‌افزوده و تحول اقتصادی در استان شود.

رضا حسینی می‌افزاید: محققان مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان با شناسایی فرصت‌ها و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی علاوه بر کمک به ایجاد اشتغال و پایداری تولید در روستاها، می‌توانند نقش مؤثری در افزایش حاشیه‌نشینی، مهاجرت روستاییان و جلوگیری از مشکلات اجتماعی ناشی از آن داشته باشند.

حسینی تصریح می‌کند: تاکنون منابع اعتباری زیادی در حوزه کشاورزی هزینه شده که به علت عدم هدف‌گذاری و سیاست‌گذاری‌های علمی، نتیجه بخشی کاربردی نداشته است و فقط در جهت تثبیت و حفظ اشتغال در بخش بوده است، در صدد هستیم با کار کارشناسی و علمی، ضمن اصلاح و بهبود ساختار تأمین مالی پروژه‌های بخش کشاورزی، از منابع موجود به بهترین نحو در جهت توسعه پایدار بخش کشاورزی استان استفاده کنیم.

اختصاص ۶ میلیارد ریال برای کشاورزی پایدار در حاشیه دریاچه ارومیه

رئیس اداره آموزش و مشارکت‌های مردمی اداره کل حفاظت محیط‌زیست آذربایجان غربی با بیان اینکه طرح‌های کشاورزی پایدار حوضه آبریز دریاچه ارومیه با مشارکت کارشناسان محیط‌زیست و جهاد کشاورزی و جوامع محلی در شش روستای پیرامون این دریاچه اجرا می‌شود، می‌گوید: امسال در قالب طرح احیای دریاچه ارومیه ۶ میلیارد ریال برای اجرای طرح‌های کشاورزی پایدار در حوضه آبریز این دریاچه هزینه می‌شود.

علیرضا سید قریشی با اشاره به اینکه اجرای موفق طرح راهبرد کشاورزی پایدار برای نجات دریاچه ارومیه (IPCM) نیازمند ابتکار عمل و خلاقیت کشاورزان در حوضه آبریز این دریاچه است، می‌افزاید: علاوه بر این شش روستا طرح‌هایی نیز در قالب طرح احیای تالاب‌ها در ۱۳۰ روستای دیگر که در حاشیه دریاچه ارومیه قرار دارد، اجرا می‌شود.

وی با اشاره به اهداف اجرایی این طرح می‌گوید: مدیریت پسماند ضایعات کشاورزی، کاهش حداقل ۴۰ درصدی مصرف مواد شیمیایی صنعتی در مزارع، ارتقای حداقل ۲۰ درصد شاخص بهره‌وری اقتصادی مزارع و ارتقای راندمان آبیاری از مهم‌ترین اهداف این طرح است.

بخش کشاورزی سهم مهمی در تولید ناخالص داخلی کشور دارد در اشتغال‌زایی مردم آذربایجان غربی از دیرباز نقش بسیار مهمی ایفا می‌کند، دستیابی به امنیت غذایی، کسب درآمدهای ارزی و استقلال سیاسی و اقتصادی از عمده‌ترین ضرورت‌های توجه به بخش کشاورزی است و توسعه کشاورزی بدون نگرش پایداری به آن موجب بروز مسائل و مشکلاتی شده است که مصرف بی‌رویه مواد شیمیایی و تخریب محیط زیست از عمده‌ترین آنهاست.

به گزارش تسنیم، کشاورزی پایدار نوعی از کشاورزی است که کیفیت زندگی نسل‌های فعلی و آینده را از طریق حفظ و بهبود فرآیندهای اکولوژیکی که زندگی به آن وابسته است را بهبود می‌بخشد. یکی از اهداف اساسی توسعه کشاورزی پایدار، ایجاد درآمد و اشتغال در نواحی روستایی در جهت افزایش رفاه و کاهش فقر روستاییان است که باید مورد توجه قرار گیرد.

توسعه کشاورزی پایدار در گرو تقویت تشکلهای کشاورزی

رئیس سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان غربی در جلسه شورای مشورتی تشکلهای بخش کشاورزی استان با تأکید بر لزوم تقویت تشکلهای کشاورزی در جهت توسعه پایدار بخش در استان می‌گوید: توسعه کشاورزی قراردادی و حمایت از زنجیره‌ها به ثبات و پایداری تولید کمک می‌کند و ارزش‌افزوده بالاتری را برای فعالان این بخش ایجاد می‌کند.

رسول جلیلی با بیان اینکه توسعه کشاورزی پایدار در گرو تقویت تشکلهای کشاورزی است، می‌افزاید: گسترش نظام خرده دهقانی و پایین بودن سطح سواد بهره‌برداران استان به‌منظور استفاده از تکنولوژی‌های نوین، موجب کاهش بهره‌وری تولیدات کشاورزی شده است.

وی بیان می‌کند: باید بخش کشاورزی در قالب نظام‌های بهره‌برداري شرکت‌های تعاونی تولید، سهامی و زراعی، کشت و صنعت در قالب تجمیع و یکپارچه‌سازی زمین‌ها و اجرای شیوه‌های نوین الگوی کشت برای دستیابی به تولیدات پایدار هدایت شود.

اجرای طرح کاداستر در سطح اراضی کشاورزی استان

رئیس سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان غربی می‌گوید: باید به‌منظور برنامه‌ریزی بهتر و تدوین الگوی کشت، بانک اطلاعاتی جامعی از وضعیت کشاورزی استان، تعداد قطعات زمین، مالکان، موقعیت جغرافیایی و نوع کودهای مصرفی و اطلاعات توصیفی و مکانی با استفاده از تکنولوژی‌های جدید گردآوری و تهیه شود.

جلیلی با اشاره به مهم‌ترین برنامه‌های این سازمان در سال ۹۸ می‌افزاید: اجرای طرح جامع اطلاعات کشاورزی استان و تهیه نقشه کاداستر اراضی آبی شامل اطلاعات مکانی و توصیفی قطعات اراضی تحت بهره‌برداری، برقراری کشاورزی قراردادی در جهت تکمیل زنجیره ارزش محصولات کشاورزی، تهیه نقشه‌های تناسب اراضی جهت تدوین الگوی کشت را از مهم‌ترین اولویت‌های اجرایی سازمان است.

وی تصریح می‌کند: هم‌اکنون طرح کاداستر در سطح ۵۰۰ هکتار در سراسر استان جهت آمایش سرزمینی و جمع‌آوری دقیق اطلاعات پایه و ضروری بخش کشاورزی جهت برنامه‌ریزی علمی در بخش کشاورزی در حال اجرا است.



ثبت نام ۱۴۹ شرکت و تیم نوپای استارت‌آپی در طرح ایران هوشمند

اطلاعات و علوم فضای را دارد.

همچنین حجت تارزاده، معاون توسعه مدیریت سازمان فضایی کشور نیز در این نشست از توسعه فناوری فضای و ایجاد ۴ ایستگاه

فضایی کشور و دانشگاهیان و فعالان بخش خصوصی در حوزه کسب و کارهای فضای پایه برگزار شد حسین صمیمی، با بیان اینکه طرح ایران هوشمند با هدف حمایت از شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌ها در حوزه فناوری اطلاعات و علوم فضایی شکل گرفته است، افزود: تاکنون ۱۲۹ شرکت نوپا و ۲۰ تیم نوپای استارت‌آپی در سامانه این طرح ثبت نام کرده‌اند.

وی گفت: در راستای حمایت از فعالیت‌های استارت‌آپ‌ها در حوزه فناوری اطلاعات یک صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر با مشارکت ۴۰ درصدی دولت و ۶۰ درصد بخش خصوصی شکل گرفته است و آمادگی کامل برای حمایت از ایده‌های خلاقانه در زمینه فناوری

رئیس پژوهشگاه فضایی ایران از ثبت نام ۱۴۹ شرکت و تیم نوپای استارت‌آپی در طرح ایران هوشمند خبر داد.

به گزارش ایسنا، در نشست خبری که با حضور رئیس سازمان فضایی کشور و دانشگاهیان و

فعالان بخش خصوصی در حوزه کسب و کارهای فضای پایه برگزار شد حسین صمیمی، با بیان اینکه طرح ایران هوشمند با هدف حمایت از شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌ها در حوزه فناوری اطلاعات و علوم فضایی شکل گرفته است، افزود: تاکنون ۱۲۹ شرکت نوپا و ۲۰ تیم نوپای استارت‌آپی در سامانه این طرح ثبت نام کرده‌اند.

وی گفت: در راستای حمایت از فعالیت‌های استارت‌آپ‌ها در حوزه فناوری اطلاعات یک صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر با مشارکت ۴۰ درصدی دولت و ۶۰ درصد بخش خصوصی شکل گرفته است و آمادگی کامل برای حمایت از ایده‌های خلاقانه در زمینه فناوری



شکست اقتصاد سنتی در مقابل شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها

داشته باشیم که سرمایه آن از سوی دولت تامین می‌شود. همچنین نمی‌توان از دانشگاهی که با پول دولت می‌چرخد انتظار محصول داشت. اگر دانشگاهی می‌خواهد موفق باشد نباید بیشتر از ۱۵ درصد

هزینه‌های آن دولتی باشد و بایستی بقیه سرمایه مورد نیاز خود را از طریق فروش تکنولوژی و سهام تامین کند.

معاون علمی رئیس‌جمهور ادامه داد: محصول از شرکت بیرون می‌آید نه دانشگاه. اگر از پژوهش محصول می‌خواهیم باید بخش خصوصی در آن سرمایه‌گذاری کند. ما باید اکوسیستم درست کنیم که بخش خصوصی روی جوان‌ها به عنوان نیروی اقتصاد دانش بنیان سرمایه‌گذاری کنند. متأسفانه در اکوسیستم قبلی که براساس اقتصاد نفتی ایجاد شده بود نمی‌توانستیم چنین

بستری ایجاد کنیم، اما اکنون با وجود آنکه از صفر آغاز کردیم و یک اکوسیستم جدیدی را تعریف کردیم توانستیم ۴۴۰۰ شرکت دانش بنیان تأسیس کنیم.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور با اشاره به هزینه‌کرد دولت‌های مختلف در حوزه آموزش و پژوهش گفت من معتقد هستم که کشوری با سابقه ۵ هزار ساله در حوزه علم و تجارت و

آقای بر سایر کشورها در یک زمان، اشتباه عمل کرده است. آیا زمان این سینا و سایر بزرگان، ما به اندازه امروز در حوزه پژوهش و آموزش هزینه می‌کردیم؟ چه شد که با این همه هزینه و داشتن ۲۳ میلیون جوان و ۴،۵ میلیون دانشجو امروز به اینجا رسیدیم؟ کجای راه را اشتباه رفتیم؟

به گزارش ایسنا، وی با اشاره به پژوهشگاه‌های دولتی گفت: در روزهای اول من که به دولت آمدم برخی وزرا می‌گفتند این همه هزینه هیات علمی و تأسیس پژوهشگاه‌ها چه مشکلی از ما حل کرده است.

ستاری ادامه داد: به نظر من، ما نقش بخش خصوصی را در حوزه پژوهش فراموش کردیم و فکر کردیم فقط دولت باید در این حوزه سرمایه‌گذاری کند. ما نباید انتظار محصولی از پژوهشی



ظرفیت خالی شهرها وارد چرخه نوآوری می‌شود

رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه ماموریت مهم معاونت علمی و فناوری استفاده از ظرفیت‌های خالی شهرها برای توسعه فناوری است، گفت برای اجرایی کردن این طرح، اقدام به تاسیس کارخانجات نوآوری کردیم. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، اسماعیل قادری‌فر رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری با اشاره به اینکه معاونت علمی و فناوری به دنبال استفاده درست از فضاهای خالی شهری است، تصریح کرد: راهاندازی کارخانجات نوآوری یکی از ابداعات معاونت علمی و فناوری است که این کارخانجات به صورت بومی و با توجه به توانایی‌های استانی و منطقه‌ای ایجاد می‌شود.



یادداشت

تحریم‌ها باید پذیرایی شوند نه پذیرفته

تمامی این اقدامات نویدبخش است، ولی باید واقعی‌تر و متمرکزتر شده و فضا برای فعالیت اقتصادی جوانان توسعه بیشتری پیدا کند. این فارغ‌التحصیل دکترای آینده‌پژوهی با اشاره به تعریف اصلی آموزش کارآفرینی، ادامه داد: آموزش کارآفرینی به معنای تربیت کارآفرین هنوز در ایران خیلی عقب است، ولی در زمینه آشناسازی مردم با مقوله کارآفرینی و خصوصیات و ویژگی‌های کارآفرین و شرکت‌های نوآور اقدامات خوبی صورت گرفته است. وی ادامه داد: به عنوان نمونه در حوزه‌های «های تک» از جمله «آی تی»، «آی سی تی» و ترکیب آنها با حوزه سلامت، فضاهای کارآفرینی متعددی مانند اکوسیستم سلامت آی تی و آی سی تی ایجاد شده که جوانان مستعد نیز در این حیطه‌ها جذب شده و فعالیت می‌کنند.

رضایی با اشاره به برگزاری دوره‌های آموزشی «ام بی ای سلامت» در جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی، اظهار داشت: ماهیت برگزاری این‌گونه دوره‌ها ارزشمند است ولی باید با

دوره‌های عملی و کارآموزی تحت نظارت کارآفرینان تکمیل و تقویت شوند.

وی با بیان اینکه اکثر فارغ‌التحصیلان دانشگاهی ما حافظه‌محور و تئوری‌گرا هستند، تصریح کرد: فارغ‌التحصیلان حوزه سلامت با شرکت در دوره‌های آموزش کارآفرینی مانند «ام بی ای سلامت» در گام جدیدی را به عنوان اشتغال و زندگی شغلی آینده خود دیده و به صورت موثرتری می‌توانند برای آینده شغلی خود تصمیم‌گیری کنند.

رضایی با بیان اینکه افسراد می‌توانند از کارآفرینی به‌عنوان ابزاری برای ارتقای وضعیت شغلی و اقتصادی خود استفاده کنند، تصریح کرد: بازار سلامت بسیار گسترده است، هرچند که کار کردن در این فضا مشکلاتی هم دارد که در حال مرتفع شدن است.

برگزاری جلسات مشترک وزیر مخابرات با فعالان استارت‌آپی حوزه آی تی به رفع موانع و باز شدن فضای کاری کمک زیادی می‌کند و امیدواریم این بستر در حوزه سلامت نیز هرچه بیشتر تقویت شود. این مدرس دوره «ام بی ای سلامت» در خاتمه با اشاره به نحوه تربیت کودکان کارآفرین، تصریح کرد: در دوره خردسالی تنها باید شرایط حضور محدود کودکان در محیط‌های کارآفرینی فراهم شود، سپس در دوره نوجوانی با فراهم کردن بستر تجربیات نیمه واقعی، به ایجاد نگرش خلاقیت، مثبت‌اندیشی، خوش‌بینی، امیدواری و تفکر بلندمدت در نوجوان کمک شود و در دوره جوانی فرد باید بتواند به عنوان نفر دوم در کنار یک کارآفرین موفق شاگردی کرده و از سنین ۲۰ تا ۲۵ سالگی با کمک و راهنمایی منتورها، کسب و کار خود را آغاز کند.



این کارآفرین با اشاره به وضعیت کارآفرینی در ایران، گفت: مقوله کارآفرینی از حدود ۱۵ سال پیش در سیاست‌گذاری‌های کشور جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده و وضعیت آن نسبت به گذشته بهتر شده، هرچند هنوز به حد کفایت توسعه پیدا نکرده و با وضعیت مطلوب فاصله دارد.

وی با بیان اینکه متأسفانه هویت کارآفرینی در ایران به عنوان موتور محرکه اقتصاد هنوز احصا نشده است، گفت: جایگاه و ارزش یک طیبس با یک روحانی در جامعه امروز ما کاملاً مشخص و تعریف شده است، ولی آیا در رابطه با جایگاه یک کارآفرین در سطح جامعه نیز می‌توان با همین قطعیت صحبت کرد؟ آیا موضوع و اهمیت تربیت یک کارآفرین برای والدین، آموزش و پرورش، دانشگاه یا جامعه تعریف شده است؟ به اعتقاد بنده هنوز هویت کارآفرینان در سطح جامعه احصا و ابلاغ نشده است.

رضایی با اشاره به ضرورت فرهنگ‌سازی در زمینه کارآفرینی، عنوان کرد: باید در رابطه با ارزش، هویت و جایگاه کارآفرینی از طریق ساخت فیلم، تألیف و ترجمه کتاب، گزارش‌نویسی، مصاحبه و گفت‌وگو در رسانه‌ها اقدام شود تا ارزش و هویت آن برای مردم ملموس شود، چراکه هویت کارآفرینان به عنوان یک مؤلفه اجتماعی بی‌نیاز مهم در دنیای امروز شناخته شده است و اهمیت آن در شرایط تحریم چند برابر می‌شود. وی با انتقاد نسبت به تعریف کارآفرینی به عنوان اشتغال‌زایی، اظهار داشت: امروزه در زمینه کارآفرینی پیشرفت‌های خوبی حاصل شده، کتب و مقالات زیادی منتشر شده و فضای فعالیت برای فارغ‌التحصیلان و دانشجویان علاقه‌مند نیز فراهم است، اگرچه



تویوتا ۲ میلیارد دلار برای توسعه خودروهای برقی سرمایه‌گذاری می‌کند

مقامات اندونزی سعی دارند تا این کشور را به‌عنوان مقصدی جذاب برای خودروسازان بین‌المللی معرفی کرده و به مرکز تولید خودروهای برقی در منطقه جنوب شرق آسیا تبدیل کنند.

به گزارش زومیت، شرکت خودروسازی تویوتا به‌عنوان بزرگ‌ترین خودروساز جهان که اخیراً از برنامه‌های خود برای افزایش میزان محبوبیت خودروهای برقی رونمایی کرده است، انتظار دارد تا سال ۲۰۲۵ میلادی نیمی از محصولات خود را برقی تولید کند. این موضوع در حالی از سوی تویوتا اعلام شده است که پیش‌تر، سال ۲۰۳۰ به‌عنوان هدف این خودروساز برای رسیدن به آمار مذکور اعلام شده بود.

شاید تویوتا همواره خودروساز سنتی و مخالف تغییر به نظر برسد، اما این بار ظاهراً داستان طور دیگری رقم خورده و این شرکت در پشت صحنه تلاش‌های خستگی‌ناپذیری برای حضور در صف اول بازار رو به تغییر خودروی جهان صورت داده است. این تلاش‌ها در شرایطی صورت می‌پذیرد که مدیران تویوتا تلاش می‌کنند تا با اتخاذ سیاست‌های مناسب از جایگاه محصولات خود در آینده و در صورت تضعیف، جایگاه خودروهای برقی و تکنولوژی به‌کاررفته در آنها محافظت کنند. ژاپنی‌ها برای حضور جدی در بازار و توسعه فناوری خودروهای الکتریکی، باید سرمایه چشمگیری را اختصاص دهند. براساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته تویوتا طرف چهار سال آینده، ۲ میلیارد دلار برای توسعه و تولید خودروهای الکتریکی، به‌ویژه نوع هیبریدی در اندونزی سرمایه‌گذاری خواهد کرد. البته تویوتا هم‌اکنون به‌صورت رسمی در این خصوص اظهار نکرده است. در حقیقت، نخستین بار خبرگزاری رویترز به نقل از لوهوت پاندجیتان، وزیر امور دریایی اندونزی خبر سرمایه‌گذاری تویوتا را منتشر کرد، اما با انعقاد توافق‌نامه‌ای میان آکیو تویوتا، مدیرعامل تویوتا و پاندجیتان، وزیر امور دریایی اندونزی، خبر یادشده به‌صورت ضمنی تأیید شد.

در همین رابطه و پس از درز خبر حضور تویوتا در اندونزی، این شرکت با انتشار بیانیه‌ای رسمی اعلام کرد: براساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته در حد فاصل سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ میلادی شرکت تویوتا حجم سرمایه‌گذاری خود در اندونزی را به میزان ۲ میلیارد دلار افزایش خواهد داد.

در ادامه این بیانیه آمده است که تعهد دولت اندونزی به توسعه و گسترش استفاده از خودروهای برقی و انرژی‌های جایگزین، این کشور را به‌کافی‌انداز اصلی تویوتا برای اجرایی کردن طرح توسعه و افزایش تولید خودروهای برقی خود تبدیل کرده است.

کارشناسان و فعالان صنعت خودرو بر این عقیده‌اند که روابط تجاری گسترده تویوتا با اندونزی و همچنین سرعت زیاد گسترش بازار خودروی این کشور از جمله دلایل اصلی تصمیم مدیران ارشد تویوتا به افزایش میزان سرمایه‌گذاری خود در این کشور مهم جنوب شرق آسیا است. این در شرایطی است که اندونزی طی سال‌های اخیر و به توجه به توانایی‌های صنعتی و دسترسی کشور به مواد خام موردنیاز ظرفیت تولیدات صنعتی خود را به میزان قابل‌توجهی افزایش داده است و شرکت‌ها و تولیدکنندگان بزرگ را به حضور و سرمایه‌گذاری در این کشور تشویق می‌کند. در این راستا و به گزارش خبرگزاری رویترز، اندونزی به‌عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جنوب شرق آسیا با در اختیار داشتن ذخایر قابل‌توجهی از سنگ نیکل که یکی از اساسی‌ترین مواد تشکیل‌دهنده باتری‌های لیتیوم‌یون مورد استفاده در خودروهای برقی به‌شمار می‌رود، به‌دنبال جذب خودروسازان بین‌المللی برای انتقال خطوط تولید خودروهای برقی خود به این کشور است.

مقامات اندونزی که در حال حاضر دومین تولیدکننده خودرو در منطقه جنوب شرق آسیا به‌شمار می‌رود، پیش‌بینی می‌کنند که این کشور می‌تواند در سال‌های پیش رو و با توجه به افزایش روزافزون تقاضا برای خودروهای برقی و هیبریدی، به بزرگ‌ترین مرکز تولید این خودروها در جنوب شرقی آسیا بدل شود.

ستاری: پشت استارت‌آپ‌ها ایستاده‌ایم

می‌کند. اگر دانشگاه می‌خواهد جهش داشته باشد نباید بیشتر از ۱۵ درصد دولتی باشد و بقیه سرمایه آن باید از طریق تکنولوژی و سهام تامین شود. وی با تأکید بر اینکه اساساً محصول از شرکت بیرون می‌آید و نه دانشگاه، خاطرنشان کرد: اگر از پژوهش محصول می‌خواهیم، باید بخش خصوصی در آن سرمایه‌گذاری کند. باید اکوسیستمی درست کنیم که بخش خصوصی روی جوان‌ها به عنوان نیروهای اقتصاد دانش بنیان سرمایه‌گذاری کند، رئیس بنیاد ملی نخبگان معتقد است در اکوسیستم قبلی که براساس اقتصاد نفتی ایجاد شده، نمی‌توانیم چنین بستری ایجاد کنیم. ستاری با تأکید بر اینکه در اقتصاد دانش‌بنیان بحث ارزش افزوده مهم است، ادامه داد: باید بپذیریم کار کشور دیگر با خام‌فروشی جلو نمی‌رود. البته که خام‌فروشی فقط نفت نیست و موضوع معدن و زعفران و ... را هم در بر می‌گیرد. امروزه دیگر نباید افتخار

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت تلاش نکنید، در تقابل با استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورید؛ با مخالفت با این جریان کسی سود نمی‌برد چراکه آنها برنده هستند و ما هم پشت آنها ایستاده‌ایم. سورنا ستاری در نشست هیات



نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران بیان کرد: آیا زمان این سینما به اندازه امروز در حوزه پژوهش و آموزش هزینه می‌کردیم؟ نمی‌گویم در این بخش زیاد هزینه می‌شود اما چه شد با این همه هزینه و روز اول که به دولت آمدم وزاری و ۴۵ میلیون دانشجو به اینجا رسیدیم؟ کجای راه را اشتباه رفته‌ایم؟ وی ادامه داد: مگر کم پژوهشگاه دولتی داریم؟ روز اول که به دولت آمدم وزاری مربوطه می‌گفتند این همه هزینه و هیات علمی و تاسیس پژوهشگاه‌ها چه مشکلی از ما حل کرده‌اند؟ ستاری با بیان اینکه بخش خصوصی را در پژوهش فراموش کردیم، ادامه داد: فکر کردیم فقط دولت باید در پژوهش سرمایه‌گذاری کند، اما نباید انتظار

محصول از پژوهش داشت که سرمایه آن صرفاً از پول دولت تامین شود. همچنین از دانشگاهی که پول دولت بچرخد نمی‌توان انتظار محصول داشت. سقف پرش دانشگاه‌ها با پول محدود است. مثل کارمندی می‌ماند که با پول دولت کار

حمایت از پروژه‌های دغدغه‌محور توسط صندوق نوآوری و شکوفایی

شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند با مشارکت صندوق‌های جسورانه بورسی تسهیلاتی برای تجاری‌سازی محصولات خود دریافت کنند. به گفته ناظمی: در مدل هم‌سرمایه‌گذار تاکنون ۶۰ میلیارد تومان از سوی

صندوق روی پروژه‌ها سرمایه‌گذاری شده است. معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی تأکید کرد: بودجه صندوق نوآوری و شکوفایی برای مدل هم‌سرمایه‌گذار ۵۰۰ میلیارد تومان است که ما آمادگی داریم در قالب صندوق‌های جسورانه بورسی و خصوصی از پروژه‌ها بدین واسطه حمایت کنیم. وی در خصوص نحوه سرمایه‌گذاری دولت در بخش‌های نوآوری گفت: استفاده از ابزار صندوق برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در گذشته به صورت سرمایه‌گذاری مستقیم بود.

ناظمی با بیان اینکه نوآوری در همه دنیا تلاش می‌کند تا بر روی اشتغال تاثیر گذارد، افزود: اگر زمانی بازار نوآوری دچار شکست شود دولت می‌بایست به طریقی ورود پیدا کند و بخش خصوصی را مورد حمایت خود قرار دهد.

معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی گفت در این صندوق مدل‌های سرمایه‌گذاری مختلفی برای حمایت از پروژه‌های دغدغه‌محور کشور تعریف شده است. به گزارش خبرنگار مهر، علی ناظمی روز گذشته در نشست

خبری در خصوص برنامه‌های صندوق نوآوری و شکوفایی برای سرمایه‌گذاری روی طرح‌ها و پروژه‌ها گفت: یکی از برنامه‌های صندوق نوآوری و شکوفایی با عنوان «هم‌سرمایه‌گذار» است که به وسیله آن طرح‌ها بتوانند بازار خود را به دست بیاورند. وی افزود: در مدل هم‌سرمایه‌گذار، پروژه‌های دغدغه‌محور کشور که از ریسک بالایی برخوردار است و سرمایه‌گذاران نیز به سختی حاضر به سرمایه‌گذاری روی آن پروژه می‌شوند توسط صندوق نوآوری و شکوفایی حمایت می‌شوند. ناظمی گفت: در مدل هم‌سرمایه‌گذار، به ازای هر واحد سرمایه‌گذاری شرکت، صندوق نوآوری و شکوفایی ۴ واحد روی

پروژه سرمایه‌گذاری می‌کند. به گفته معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی تاکنون ۴ مورد از طریق مدل هم‌سرمایه‌گذار صندوق نوآوری و شکوفایی با شرکت‌ها همکاری داشته‌اند. وی خاطرنشان کرد: استارت‌آپ‌ها و



داستان برند؛ یکی بود یکی نبود برندها



نورسکا، قهوه دمی را به راحتی سرو می کند

نورسکا محصول تازه شرکت بن مانو است که برای نخستین بار در ایران تولید شده و ایده تازه‌ای است که قهوه تازه دمی با عطر و طعم مطلوب را در کوتاه‌ترین زمان ممکن تهیه کرده و در چند مرحله ساده غیر تخصصی به وسیله ابزار همراه ارائه می کند.

سبک زندگی امروز نیازهای تازه‌ای را رقم زده که باعث رونق و حتی ایجاد کسب و کارهای تازه‌ای شده. سبکی از زندگی که این روزها بسیاری از افراد جامعه برای سرگرمی، تفریح و... انتخاب می کنند، حضور در کافی شاپ‌هایی است که فضای متفاوت و خاص متناسب با سلیقه مخاطبان خاص خود را ارائه کرده‌اند، در این میان شرکت‌های تولیدکننده انواع نوشیدنی و مواد غذایی مورد نیاز در چنین فضایی بیکار نمانده و محصولاتی متناسب با این رویکرد، تولید و روانه بازار کرده‌اند.

یکی از این محصولات قهوه است که در سبک زندگی ایرانی‌ها بیش از پیش جای باز کرده. علیرضا گل محمدی مدیر مارکتینگ شرکت بن مانو در گفت‌وگو با ام بی ای نیز از این تغییر سبک زندگی مخاطبان به عنوان نقطه عطفی برای تولید محصولی تازه سخن گفته و تصریح می کند: قهوه از نو کمپینی است که این روزها به شکل گسترده اکران شده و سبک تازه‌ای از قهوه دمی با حفظ طعم عطر مطلوب را به مخاطب معرفی می کند که به لحاظ مکانیزم نوآورانه به کار رفته در تولید آن که ابزار دم‌آوری همراه است، در سریع‌ترین زمان با نصب روی لبه لیوان و یا ماگ و ریختن آب جوش در دو یا سه مرحله روی فیلتر و قهوه آسیاب شده، امکان تهیه نوشیدنی به سلاقی و حتی نیاز افراد را فراهم می کند.

او در توضیح مطلب فوق اضافه کرد: در حال حاضر بیش از ۱۵ نوع قهوه توسط این مجموعه تولید شده که به دارا بودن درصدی متفاوت کافئین به کار رفته برحسب سلیقه و نیاز مخاطبان امکان استفاده از آن وجود دارد به عنوان نمونه قهوه مناسب برای افرادی که در شب تمایل به مصرف آن دارند و به دلیل کافئین بالا دچار بی‌خوابی یا تپش قلب می‌شوند. محصول مخصوص Apm (هشت شب) طراحی شده که امکان مصرف آن برای مخاطبان فراهم می‌آید. در واقع نشانه و ساعت درج شده در روی جلد محصول به مخاطب این امکان را می‌دهد که برحسب نیازشان در موقعیت‌ها و ساعات مختلف دست به انتخاب بزنند.

مدیر مارکتینگ شرکت بن مانو در مورد دلیل تولید این محصول گفت: اصولاً تهیه قهوه کار زمان‌بر و پرهزینه است و دستگاه‌های خاصی که در کافی شاپ و هتلهای برای دم‌آوری قهوه مورد استفاده قرار می‌گیرد امکان تهیه چنین نوشیدنی را فراهم می‌کند که برای مصرف خانگی یا در محل کار و... مناسب و به‌صرفه نیست لذا به همین دلیل تصمیم گرفتیم چالش مورد نظر را با تولید قهوه رست شده و آسیاب‌شده‌ای که داخل فیلترهایی قرار داده شده که خود آن درون بسته‌های آلومینیومی که برای حفظ عطر و طعم در اتمسفر اصلاح شده دور از اکسیژن بسته‌بندی شده قرار گرفته است و همان ویژگی نوشیدنی مطلوبی را دارد که در کافی‌شاپ‌ها تهیه می‌شود را برطرف کنیم.

او در مورد نحوه معرفی این محصول با اشاره به این موضوع مهم که استفاده از قهوه در جامعه ایران رو به گسترش است، افزود: استفاده از روش‌های مختلف تبلیغ از جمله سمپلینگ در بیش از ۳۰ نقطه در کشور مهمترین رویکردی بوده که مورد نظر قرار داشته و همچنین برای حضور در ناخودآگاه ذهن مخاطبان و افزایش آگاهی از برند و با توجه اهدافی که در طراحی کمپین دیده شده که استفاده از رسانه محیطی انتخاب و اجرا شده است.

نورسکا واژه‌ای است که در کمپین تبلیغاتی به کار رفته و برگرفته از «نو» یعنی سبک تازه‌ای از قهوه دمی و «کا» نشانه حرف نخست کافی است.

منبع: mbanews



حقیقت این است که هیچ برندی وجود ندارد که داستانی نداشته باشد، با این حال برندهای زیادی هستند که توجهی به این مسئله نشان نمی‌دهند.

آنچه برای این برندها رخ می‌دهد این است که به هر حال داستان‌شان سر زبان‌ها می‌افتد. تنها پرسش این است که این داستان را چه کسی روایت می‌کند؟ خود برندها یا دیگری که رقیب را هم شامل می‌شوند؟ یک داستان نامناسب می‌تواند ضربه‌هاگ حرکت برند را تحت‌تاثیر منفی قرار دهد و بزرگ‌ترین برندها را به قعر دره بکشانند. حقیقت این است که چه دوست داشته باشید و چه نداشته باشید، داستان برند شما وجود دارد. دو مغازه کفش‌فروشی را در یک شهر کوچک ساحلی تصور کنید. این دو مغازه حتی اگر تبلیغات هم نداشته باشند، باز مردم یکی از آنها را به دیگری ترجیح می‌دهد که این انتخاب لزوماً از قیمت و کیفیت بر نمی‌آید و خیلی وقت‌ها تابع داستانی است که بیشتر نظرشان را جلب می‌کند.

داستان یک برند از موارد زیر تشکیل می‌شود:

- چیزی که برند درباره خود می‌گوید
- کاری که برند انجام می‌دهد
- آنچه دیگران درباره برند می‌اندیشند و می‌گویند
- شکل تعامل دیگران با برند

داستان برند لایه‌های مختلفی دارد؛ به این معنا که مجموعه‌ای از قصه‌های مختلف است که هر کدام به شناخته‌شدن برند باری می‌رسانند.

ممکن است انتظار داشته باشیم که داستان یک برند، مانند تمام قصه‌ها قابل شنیدن و تعریف کردن باشد، اما در این مورد برخلاف بقیه روایت‌ها، داستان تجربه و حس می‌شود. این روزها مکالمه برند با کسانی شکل می‌گیرد که آن را تجربه کرده‌اند. داستان برند چیزی بیش از یک روایت است و در دفتر مدیرعامل نوشته نمی‌شود. حتی ورای کپشن‌های اینستاگرام، نوشته‌های آگهی‌های تبلیغاتی و وب‌سایت، متنی در بروشور یا فایل پرنشیشنی است که به سرمایه‌گذاران ارائه می‌کنیم. داستان برند چیزی نیست که برای مردم تعریف می‌کنیم.

بلکه چیزی است که آنها براساس علائمی که برای‌شان می‌فرستید باور دارند. این ماجرا تصویری کامل از واقعیت‌ها، حس‌ها و تفسیرهاست و به این معناست که بخشی از آن توسط خود برند گفته نمی‌شود.

تمام فعالیت‌های برند از رنگ‌ها و بافت بسته‌بندی گرفته تا کارکنان آن، بخش بزرگی از داستان برند را می‌سازند.

در کنار تمام اینها داستانی وجود دارد که باید نوشته و نقل شود و مستقیماً بار روایت ماجرای یک برند را به دوش می‌کشد.

برخی از خطوط داستانی برند آنهاهی هستند که سازمان یا شرکت تعریف کرده و آنها را پروانده است. برخی دیگر چیزهایی هستند که چه دوست‌شان داشته باشیم یا نه، به بخشی از وجودمان تبدیل شده‌اند.

چیزهایی مانند لوگو و هویت بصری هم برند را به وجود نمی‌آورند و آن را مشخص نمی‌کنند؛ بلکه فقط معرفی‌اش می‌کنند.

چیزی که هستیم داستان برندها را می‌سازد

داستان برند چیزی است که می‌خواهیم باشیم، چیزی که هستیم، تمام افرادی است که به آنها خدمت یا کالای‌مان را می‌فروشیم، تمام چیزی است که یک روز به‌خاطر مخاطبان‌مان به آن تبدیل خواهیم شد. برندها برای روایت داستان‌شان به چیزی فراتر از «درباره ما» وب‌سایت‌شان نیاز دارند. داستان برند تلاشی است که یک برند برای برقراری ارتباط معنادار با مردم انجام می‌دهد - فارغ از اینکه موفق می‌شود یا خیر.

زندگی برند با شروع داستانش آغاز می‌شود

خیلی از برندها فکر می‌کنند نیازی به داستان‌گویی ندارند و تبلیغات به دادشان خواهد رسید. اما نکته مهم این است که کسب‌و کارها براساس اعتماد کار می‌کنند. مشتریان و مصرف‌کنندگان برای خرید از برندها باید بتوانند به برند مورد نظرشان اعتماد کنند. داستان یک برند می‌تواند پل محکمی بین مشتریان و شرکت به وجود بیاورد، کسب‌و کار را توسعه دهد و در روزهای سخت به فریاد برند برسد. در روزهای سخت ماهیت برند را به کارکنان یادآوری می‌کند و موجب می‌شود از

چرا خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده مهم است؟

هدف و موردنظر خود را به صورت دقیق مشخص کنید.

وظیفه اصلی این است که پیام صحیح و روشن انتخاب و در مکان و زمان درست ارائه شود. با انجام این کار از هدر رفتن منابع رسانه‌ای و بودجه بازاریابی جلوگیری می‌شود و در عین حال کارایی و نتایج کمپین را افزایش می‌دهد.

برنامه‌ریزی سریع برای پیاده‌سازی

پروژه سیستم خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده کاملاً اتوماتیک انجام می‌شود و این همان دلیلی است که بازاریابان آن را دوست خواهند داشت. شما قادر هستید متغیرهای خاصی را در جهت هدف‌گیری برای مخاطبین قرار دهید. برای مثال می‌توانید میزان زمان حضور کاربران را به عنوان متغیر در نظر بگیرید یا اینکه با توجه به میزان خرید کاربران در یک بازه زمانی مشخص شده، آنها را دسته‌بندی و برای کمپین‌های تبلیغاتی اجرا و پیاده‌سازی کنید.

نتیجه‌گیری

خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ad Buying) اجازه می‌دهد تمرکز و زمان بیشتری را برای چیدمان استراتژی کمپین در مقابل اجرای آن در اختیار داشته باشید، که در نهایت موجب صرفه‌جویی در وقت و پول شما خواهد شد.

کارفرما و تبلیغ‌دهندگان به دنبال دریافت ارزش بیشتری هستند و دوست دارند با کم کردن هزینه‌ها به مشتریان مناسب برسند، بنابراین از دید کارشناسان Programmatic Ad Buying قدم بزرگ صنعت تبلیغات برای تحقق این امر است.

منبع: blogad

دسترسی به مخاطبین بالقوه

اگر می‌خواهید میزان نرخ تبدیل خود را افزایش دهید بسیار مهم است که به گروه مخاطبان هدف خود دسترسی داشته باشید، بنابراین خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده در این قسمت به کسب‌و کارها کمک خواهد کرد تا با هدف قراردادن افراد مناسب بتوانند نرخ بازگشت سرمایه (ROI) خود را در صنعت‌های مختلف بهبود بخشند. در این روش شما قادر هستید تا پیام‌های متفاوت را برای گروه‌های مختلف مردم در دستگاه‌های متعدد در نظر بگیرید و این یک راه عالی برای استفاده از بودجه بازاریابی برای بهبود نرخ ROI است.

کاوش در بازارهای جدید

خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده این فرصت را فراهم می‌کند تا کسب‌و کارها محصولات و خدمات خود را به مخاطبین جدید بفروشند. برای نمونه اگر می‌خواهید یک اپلیکشن را عرضه کنید نباید صرفاً بر روی وب‌سایت‌ها و اپ‌استور (App Store) تمرکز کنید، بلکه قسمتی از مخاطبان هدف شما در وب‌سایت‌های مختلف حضور دارند و این یعنی به بازار و گروه مشتریان جدیدی دسترسی پیدا خواهید کرد. فراموش نکنید برخی از مشتریان در بازارهای دیگر حضور دارند که باید آنها را کشف کنید.

نتایج بهتر و کارایی بالا

یکی از اصلی‌ترین دلایلی که بازاریابان از خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ad Buying) استفاده می‌کنند این است که در بهبود نتایج و کارایی بیشتر به آنها کمک می‌کند. در واقع با استفاده از این روش، می‌توانید به سرعت مخاطبین

ایستگاه بازاریابی

۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی (۹)

نویسنده: کتی کومن کارآفرین و نویسنده
مترجم: امیر آل علی

در مطالب پیشین به ۵۰ گام برای موفقیت در بازاریابی اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۵۱- رقابت را کنار بگذارید

این امر که در زمینه بازاریابی خود، همواره در راستای ضربه زدن به برندهای دیگر فعالیت کنید، شما را در یک جنگ ناتمام قرار خواهد داد که فرصت پرداختن به اقدامات مهم‌تر را خواهد گرفت. در واقع شما باید تنها اقدامات برندهای رقیب را مورد ارزیابی قرار دهید تا بتوانید خود عملکرد بهتری را داشته باشید. در نهایت توجه داشته باشید که حتی در صورت در اختیار داشتن توانایی و فرصت برای حمله به رقبای خود، باید این احتمال را نیز در نظر بگیرید که آنها ممکن است اقدامی مشابه و تلافی‌جویانه را بر علیه شما انجام دهند.

۵۲- از Google local استفاده کنید

گوگل لوکال از جمله امکانات گوگل برای افزایش تعاملات افراد محسوب می‌شود که از امکانات و حجم کاربران مناسبی برخوردار است. بدون شک با حضور در آن می‌توانید خود را در معرض دید افراد بسیاری قرار داده و یک راه جدید برای بازاریابی محصولات خود داشته باشید، با این حال با توجه به محیط خاص و سطح‌بندی کاربران، لازم است تا نسبت به آن آگاهی کافی را به دست آورید.

۵۳- با افراد و یا شرکت‌های مختلف همکاری داشته باشید هر فرد و یا شرکتی که بتواند مزیتی برای شما داشته باشد، لازم است تا نسبت به همکاری با آن‌ها اقدام کنید. در این رابطه انواع فراخوان‌های همکاری می‌تواند آمادگی شما را در معرض دید افراد و شرکت‌های توانا قرار دهد، با این حال نباید تنها به دنبال مراجعه افراد به خود باشید. در واقع تحقیقات و پیدا کردن این افراد نیز اقدامی ضروری خواهد بود. برای مثال امروزه بلاگرها از محبوبیت خاصی در شبکه‌های اجتماعی برخوردار هستند که می‌توانید از آنها برای تبلیغ برند و محصولات خود استفاده کنید.

۵۴- ایجاد QRکد برای محصولات خود را فراموش نکنید

در هر زمینه از تکنولوژی که از آن غافل بمانید، بدون شک منضر خواهید شد. در این رابطه وجود یک QRکد کمک خواهد کرد تا از ارائه اطلاعات بیش از حد که طراحی محصول را زشت خواهد کرد، جلوگیری شود. افراد با اسکن این کدها می‌توانند به اطلاعات جامعی در رابطه با محصول دست پیدا کرده و به اطمینان بیشتری برای خرید خود دست پیدا کنند. در واقع موفقیت در بازاریابی بیش از هر چیزی به میزان اعتمادی بستگی دارد که شما قادر به ایجاد آن در ذهن مشتری خواهید بود.

۵۵- مسابقات مختلف برگزار کنید

ریشه بسیاری از خریدهایی که افراد انجام نمی‌دهند، به علت عدم آگاهی درست و نیازی است که هنوز در آنها شکل نگرفته است. به همین خاطر شما می‌توانید شرایطی را مهیا سازید که افراد به خوبی این نیاز را در خود حس کنند. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید لوازم آشپزی فعالیت دارید، با برگزاری یک مسابقه آشپزی و قرار دادن تمامی محصولات خود، می‌توانید مخاطب را به خوبی نسبت به اهمیت وجود آنها در آشپزخانه‌های‌شان آگاه ساخته و به نوعی نیاز به محصولات خود را در آنها ایجاد کنید.

۵۶- از قابلیت تبلیغاتی فیس‌بوک استفاده کنید

فیس‌بوک پرکاربرترین شبکه اجتماعی حال حاضر جهان است که برای کسب‌وکارها امکانات تبلیغاتی جذابی را تدارک دیده است. به همین خاطر شما می‌توانید از آن برای تبلیغ و بازاریابی محصول خود استفاده کنید. در واقع با توجه به این امر که اینترنت به بخش جدانشدنی زندگی جوامع امروزه تبدیل شده است، لازم است تا از این واقعیت در راستای اهداف خود استفاده کنید.

ادامه دارد ...
منبع: creativeboom



درس‌های جشنواره تخفیف آمازون در زمینه افزایش فروش

افزایش فروش به شیوه آمازون



تخفیف گسترده آمازون امری طبیعی است، با این حال اتمام محصولات و ناکامی برخی از مشتریان بدترین ضربه را سودآوری برندگان و از همه مهم‌تر اعتبار ما می‌زند. امسال براندون فاهرمین فهرست دقیق از محصولات برندهش در فروشگاه آمازون تهیه کرده است. همچنین با هماهنگی‌های صورت گرفته، با مشاهده کمبود هر کدام از محصولات آنها در انبار آمازون به سرعت با فاهرمین تماس گرفته خواهد شد. به این ترتیب امسال میزان فروش برند Kitchenware بسیار بیشتر خواهد بود.

۲. ارائه تخفیف به کارمندان برندگان

زاکاری لوئیس، یکی از موسس‌های برند سانتی، ارائه تخفیف‌های ویژه به کارمندان شرکت در زمان جشنواره‌ها را استراتژی تاثیرگذار برای مدیریت بهتر عملکرد آنها و بهبود کارآمدی‌شان عنوان می‌کند. به همین دلیل معمولاً در زمان برگزاری جشنواره برند آمازون تعداد مشخصی از کدهای تخفیف ویژه در اختیار کارمندان شرکت قرار می‌گیرد. همچنین به منظور سهولت سفارش محصولات در زمان برگزاری جشنواره، زاکاری به کارمندان‌اش امکان رسیدگی به وظایف‌شان از خانه را می‌دهد. به این ترتیب سفارش و تحویل خریدها بسیار راحت‌تر صورت خواهد گرفت. نکته مهم در خصوص اقدام زاکاری تلاش برای ایجاد نوعی تعادل میان کار سخت در طول یک سال و بهره‌مندی و استراحت مناسب برای تجدید روحیه و توان است. به این ترتیب اقدام زاکاری نوعی قدردانی از کارمندان نیز محسوب می‌شود. زاکاری در مورد اقدامش برای اعطای تخفیف ویژه و فرصت فعالیت از خانه به کارمندان در طول جشنواره آمازون اینگونه اظهارنظر کرده است: «به نظر من این یک بازی برد-برد برای تمام اعضای شرکت است.» همچنین زاکاری همیشه نیروی کار اضافی برای دوره‌های

به قلم: آنا هیر سازنده وبسایت در سایت Inc.com
ترجمه: علی آل علی

برند آمازون مانند بسیاری دیگر از برندهای بزرگ دیگر هر ساله در روزی خاص اقدام به برگزاری جشنواره تخفیف می‌کند. آمازون در این روز (Prime Day) اقدام به ارائه تخفیف‌های متنوع برای مشتریان اصلی‌اش می‌کند. به این ترتیب در مدت زمانی اندک فروش بسیار بالایی را تجربه می‌کند.

اگرچه برای بسیاری از کسب و کارهای کوچک مشاهده تقاضای بالای مشتریان در مدت زمانی اندک هیجان‌انگیز است، جشنواره آمازون برای بسیاری از کارآفرینان موجب دردسرهایی می‌شود، چراکه در آن زمان عملاً توجه به سایر برندها و کسب و کارها در حاشیه قرار می‌گیرد. رویداد ویژه برند آمازون امسال در ساعت ۲:۵۹ صبح روز ۱۵ جولای شروع خواهد شد. به همین دلیل در مقاله کنونی من به بررسی بهترین راهکارهایی برای افزایش فروش برندگان در جشنواره‌های تخفیف و فروش ویژه پرداخته‌ام.

۱. تمرکز بر روی فهرست محصولات

به گفته براندون فاهرمین، رئیس برند Kitchenware، اتمام پیش از موعد برخی از محصولات در روز جشنواره برند آمازون به معنای از دست رفتن بسیاری از سفارش‌ها خواهد بود. اگرچه در سال ۲۰۱۸ براندون نزدیک به ۱۵۰ هزار دلار از فروش در جشنواره تخفیف آمازون سود به دست آورد، اما اغلب محصولات آنها پیش از شروع رسمی جشنواره به اتمام رسید. این امر به معنای ناکامی بسیاری از مشتریان در خرید محصولات این برند است. بی‌شک فروش گسترده محصولات یک برند در

۴ روش برای بهبود استراتژی بازاریابی محتوا

هم می‌توانند مفید باشند. نوشتن پست‌های طولانی‌تر به شما کمک خواهد کرد هم از طریق موتورهای جستجو و هم از طریق رسانه‌های اجتماعی، ترافیک را به سمت خود جذب کنید ولی این امر دلیل نمی‌شود که به هر قیمتی شده طول مطلب را افزایش دهید. مردم مطلب شما را نه به خاطر طولانی بودنش، بلکه به خاطر اینکه ارزش وقت گذاشتن و خواندن را دارد به اشتراک می‌گذارند. مطمئن شوید که مطالب شما از اول تا به آخر کیفیت لازم را دارد و تکراری نیست.

۲- از تصاویر بیشتری استفاده کنید

۶۵ درصد از مردم به طور بصری یاد می‌گیرند و ۹۰ درصد اطلاعاتی که به مغز می‌رسد بصری است. به همین خاطر لازم است در آمیخته بازاریابی محتوای خود، محتوای بصری را بگنجانید. مطالبی که فقط تصویر در آنها به کار رفته است، نسبت به مطالبی که فقط دارای ویدئو و لیست هستند یا ترکیبی از ویدئو، لیست و تصویر را در خود دارند، بکلیت‌های بیشتری را جذب می‌کنند.

۲- اینفوگرافیک ایجاد کنید

اینفوگرافیک‌های شما باید باکیفیت بوده و در آنها از نمودار، تصاویر و اعداد و مقدار خیلی کمی متن استفاده شده باشد. بهترین کار این است که برای ایجاد این اینفوگرافیک‌ها از شرکت‌ها یا طراحان مربوطه کمک

با بررسی و نظارت بر تحلیل وبسایت و سایر ابزارهایی که به راحتی در دسترس هستند می‌توانید بفهمید خوانندگان واقعا از شما چه می‌خواهند. تحقیقاتی که دیگران در زمینه یا صنعت موردنظر شما نوشته‌اند نیز منبع مفیدی برای این کار هستند. برخلاف گذشته، امروزه این اطلاعات به صورت آماده در دسترس هستند. فقط کافی است چشم و گوش خود را باز کنید تا اطلاعات موردنیاز خود را به دست آورید. در ادامه مطلب، برخی از مفیدترین آمارهای بازاریابی محتوا و نکاتی در مورد نحوه پیاده‌سازی آنها در استراتژی خود را مطرح می‌کنیم.

۱- پست‌های طولانی‌تر بنویسید

پست وبلاگ نه باید زیاد کوتاه (مثلاً ۳۰۰ کلمه) و نه متوسط (مثلاً حدود ۸۰۰ کلمه) باشد. پست‌های وبلاگ باید خیلی طولانی‌تر باشند. طول ایده آل یک پست وبلاگ بیش از ۲۰۰۰ کلمه است. معمولاً آن دسته از پست‌های وبلاگ که جزو دو نتیجه برتر موتورهای جستجو هستند به طور میانگین بیش از ۲۴۵۰ کلمه دارند. پست‌های طولانی‌تر، بک‌لینک‌های بیشتری را جذب می‌کنند. بک‌لینک‌های زیاد، جزو مهمی از SEO هستند و به عنوان کاتالیزور به کار می‌روند و پست‌های طولانی‌تر را در نتایج برتر جستجو قرار می‌دهند. پست‌های طولانی‌تر، از دیدگاه رسانه‌های اجتماعی

بگیرید. ولی اگر بودجه کمی دارید می‌توانید به راحتی با پاورپوینت این کار را انجام دهید و یک اینفوگرافیک ساده طراحی کنید. محتوای بصری دیگری که می‌توانید از آنها استفاده کنید اسلایدها، کمیک‌ها و الگوهای رفتاری هستند.

۴- پادکست ضبط کنید

پادکست چه منافعی برای بازدیدکنندگان دارد که متن، تصویر و ویدئو ندارد؟ مزیت پادکست این است که به توجه کامل نیاز ندارد. وقتی یک پست وبلاگ، اینفوگرافیک یا ویدئو را می‌بینید چشم‌تان باید به صفحه نمایش باشد ولی در حال انجام کارهای روزمره خود می‌توانید به پادکست هم گوش کنید ولی پادکست با وجود پتانسیل زیادی که برای جذب مخاطب دارد، مستلزم تلاش زیادی است و به پژوهش، تجهیزات، شبکه‌بندی، دعوت مهمان، آماده‌سازی سوالات و ارسال آن به دایرکتوری‌های مختلف مثل آیتونز نیاز دارد.

مخاطبین و بازارها همچنان تکامل خواهند یافت و نیاز آنها به محتوا نیز بیشتر خواهد شد. به همین خاطر فقط ایجاد محتوای زیاد دیگر کافی نیست، بلکه باید اولویت‌ها و روندهای فعلی را منعکس کنید تا با تاثیرگذاری هرچه بیشتر، برند خود را بسازید.

منبع: entrepreneur/modirinfo

