

نگاه

از وقایع فصلی تا ناآرامی‌های عراق

افزایش نرخ ارز تا کجا ادامه پیدا می‌کند؟

وقایع فصلی، ناآرامی‌های عراق و جو ناشی از افزایش قیمت بنزین، از جمله عوامل موثر در تغییرات نرخ ارز به شمار می‌رود. در همین زمینه، مجید شاکری، تحلیلگر مسائل اقتصادی، در یادداشتی در صفحه شخصی خود در فضای مجازی نوشت: برای افزایش رخ داده در بازار ارز از نظر گاه‌های مختلف می‌توان تبیین‌های متفاوتی را قائل شد، اما مجموعاً در رویکرد تعیین نرخ ارز براساس تغییرات هزینه مبادله سه دلیل اصلی برای افزایش نرخ قابل ارائه است:

۱- وقایع فصلی به معنای ورود به ماه دسامبر و تحت فشار رفتن سمت تقاضا به دلیل بستن حساب‌های دلاری و یورپی در انتهای سال میلادی. ۲- ناآرامی‌های عراق با این توضیح که بخش مهمی از دسترسی به دویی از طریق سلیمانیه حاصل می‌شود. مرحله تبدیل ریال به دینار بدون مشکل جدی انجام می‌شود ولی در تبدیل دینار به درهم به دلیل به هم خوردن انتظارات طرف عراقی از باب ناآرامی‌های رخ‌داده در بغداد عملاً عرضه درهم کاهش یافته است که اثر واسط بسیار جدی بر فرآیند تبدیل ریال به درهم دارد. در این راستا باید تاکید کرد که جهت پایان ناآرامی‌ها به نفع یا ضرر منافع ملی ایران اهمیت چندانی در این مسئله ندارد و صرفاً خود پایان یافتن مشکل انتقالات را حل می‌کند. همچنین بانک مرکزی برای هر دوی این وقایع هم آمادگی و هم راه داشت؛ چنانکه در دور قبلی ناآرامی‌های عراق مداخله جدا موفقی را در روز شنبه قبل از تصمیم بنزینی انجام داد. ۳- مسئله بنزین: اجرای طرح بنزینی و تبعات آن فارغ از درست و غلط اصل طرح، اثرات فوری روی انتظارات داخلی و مهمتر از آن خارجی داشته است. در داخل بعد از یک دوره پیوسته کاهش شدید تورم نقطه به نقطه (به عنوان نزدیک‌ترین سنجه‌ای که به تورم انتظاری در اختیار داریم) شاهد افزایش جدی در انتظارات تورمی بعد از مسئله بنزین بودیم. همچنین کیفیت اجرای طرح اساساً انتظارات عمومی نسبت به اقتصاد را بعد از ثبات نسبی و طولانی از بهار امسال دستخوش تغییرات کرد. بخش مهمتر مسئله اما به تغییر روند انتظارات خارجی نسبت به ایران و تنگ‌تر شدن بعضی کانال‌ها با تصور ضعیف شدن ایران برمی‌گردد که جنس متفاوتی از واکنش بانک مرکزی را طلب می‌کند.

در واقع علی‌رغم وجود دو ریسک اول در صورت عدم اجرای طرح بنزینی احتمالاً هرگز شاهد اعداد امروز نبودیم و آرامش آغازشده در بهار به رغم تحولات فصلی و عراق ادامه می‌یافت.

این حقایق البته حکم نمی‌کند که روند افزایشی نرخ لوزما پایدار باشد. دو نیروی مهم رو به پایین در این میناه قابل توجه است. اول روند فصل و خروج از مشکلات تقویمی با گذر زمان (به خصوص که مکانیسم تسویه یوان برای سال چینی در سال جاری حتی نسبت به سال قبل هم قوی‌تر به نظر می‌آید) و دوم و مهم‌تر نتایج سفر رئیس کل به عمان که به مراتب از پیش‌بینی‌های قبل از سفر مفیدتر و عملگراییانه‌تر بوده است و پاسخ مستقیمی به مشکل تنگ‌تر شدن کانال‌های خارجی است. به نحوی که حتی احتمال کاهش یکباره کانال‌های غیرمترقبه مالی (شعبه به زمستان ۹۵ اما با منشأ متفاوت) در عمان هم ابدا کم نیست.

از زاویه رویکرد پولی به نرخ ارز هم یک ترمز جدی برای افزایش بلندمدت نرخ وجود دارد. علی‌رغم افزایش رشد پایه پولی عملاً مسیر رشد نقدینگی چندان با رشد پایه پولی همناو نیست. این موضوع خودش را از کانال کاهش شدید نسبت وام به سپرده در بانک‌ها علی‌رغم تقریباً دو برابر شدن نسبت ذخایر مازاد به سپرده و کاهش شدید نرخ بین بانکی نشان می‌دهد. اگرچه این خبر از لحاظ نیاز به تأمین مالی خبر مثبتی نیست ولی به لحاظ ارزی اثر جدی در به تاخیر انداختن تبعات تغییر ترکیب پایه پولی دارد.

از امروز بیستم آذرماه

تراکنش‌های غیر حضوری به روزانه ۱۰۰ میلیون تومان محدود می‌شود

بانک مرکزی اعلام کرد تراکنش‌های تمامی سامانه‌های بین بانکی، از امروز بیستم آذر (۹۸) به ازای هر شخص در ۲۴ ساعت از درگاه‌های غیرحضوری به یک میلیارد ریال محدود می‌شود.

به گفته بانک مرکزی، در ادامه اجرای الزامات مبارزه با پولشویی و مدیریت جریان وجوه در کشور، از بیستم آذرماه، تراکنش‌های کلیه سامانه‌های بین بانکی به ازای هر شخص در ۲۴ ساعت از درگاه‌های غیرحضوری به یک میلیارد ریال محدود می‌شود.

کلیه بانک‌ها و موسسات اعتباری نیز موظفند این محدودیت را برای تراکنش‌های درون بانکی در درگاه‌های غیرحضوری خود اعمال کنند. روابط عمومی بانک مرکزی در این اطلاعیه تاکید کرد که مشتریان بانک‌ها می‌توانند برای انجام تراکنش‌های بالاتر از این مبلغ مکان‌ها به شعب بانک‌ها مراجعه کنند.

خرید انبوه طلا توسط بانک‌های مرکزی

تلاش برای دلارزدایی از معاملات جهانی

قیمت طلا در بازارهای جهانی در سال آینده به ۱٫۶۰۰ دلار در هر انس می‌رسد. به گزارش راشاتودی به نقل از گلدمن ساکس، سهم بانک‌های مرکزی جهان از خرید طلا عرضه‌شده یک پنجم است.

جف کیبوری، از مدیران گلدمن ساکس به بلومبرگ گفت: «از دوره نیکسون به بعد، این روزگترین تقاضای بانک‌های مرکزی سراسر جهان برای طلاست. این تقاضا اکنون ۲۰درصد از میزان فروش را می‌بلعد چراکه همه به دنبال دلارزدایی از معاملات جهانی‌اند.»

تحلیلگران می‌گویند رشد تقاضای جهانی برای طلا وابسته به تحولات رشد اقتصاد جهانی است. احتمال بروز و تشدید رکود آمریکا می‌تواند زمینه کاهش رشد اقتصاد را فراهم کند. پیش‌بینی ما این است که تا سال ۲۰۲۱ هر انس طلای جهانی ۱٫۶۰۰ دلار معامله شود. در معاملات روز سه‌شنبه هر انس طلای جهانی در بازارها ۱۴۶۳٫۳۰ دلار فروخته شد. حرکت بانک‌های مرکزی روسیه، چین، ترکیه و کشورهای دیگر مثل لهستان بر افزایش تقاضای جهانی برای طلا اثر گذاشته است.

در سال گذشته، روسیه برنامه دلارزدایی از اقتصاد این کشور را کلید زد. روسیه و چین همچنین تلاش می‌کنند از کانال‌هایی غیر از سوئیتف برای تبادلات مالی و ثبت نقل و انتقال پول استفاده کنند. پس از این روسیه تلاش کرده مبادلات مالی‌اش را با کشورهای مثل چین، ترکیه و ایران که روابط پرتنش با ایالات متحده آمریکا دارند، محکم‌تر کند. تحلیلگران پیش‌بینی کردند که این اقدام روس‌ها به افزایش ارزش روبل منجر شود.

افزایش قیمت‌ها با بازار طلا و سکه چه کرد؟

۴ عامل افزایش قیمت دلار



تقاضا برای دلار و سایر ارزها شده است.

این کارشناس اقتصادی یادآور شد: در ماه‌های اخیر به علت همراهی اسارات با بازرگانان و صرافان ایرانی، شرایط برای مبادلات تجاری و نقل‌وانتقال ارز بهتر شده و آرامش در بازار برقرار بود.

وی درباره چشم‌انداز بازار ارز گفت: در صورت کاهش ناآرامی‌ها در عراق، میزان تقاضای دلار و سایر ارزها در بازار کاهش یافته و بازار ارز به ثبات می‌رسد.

اثرات افزایش قیمت در بازار طلا و سکه

اما تشدید نوسان قیمتی در بازار طلا و ارز موجب شده تا قیمت طلا و سکه رکوردهای جدیدی را به ثبت برسانند؛ رئیس اتحادیه طلا و جواهر در این باره می‌گوید: نوسان در بازار آزردهنده شده و هر لحظه قیمت‌ها تغییر می‌کند. آیت محمدولی درخصوص وضعیت بازار طلا و سکه گفت: هر زمان نوسان در بازار تشدید می‌شود، تصمیم‌گیری برای خرید و فروش طلا و سکه نیز سخت می‌شود. فروشندگان نمی‌دانند که اگر الان سکه را فرضاً با قیمت ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بفروشند یکی دو ساعت بعد می‌توانند با قیمت ۴ میلیون و ۲۱۰ هزار تومان بازهم خرید داشته باشند. او با تاکید بر اینکه سکه در بازار هست و خرید و فروش انجام می‌شود، افزود: ۸۰درصد سکه‌فروش‌ها خرید و فروش سکه را انجام می‌دهند و شاید تعدادی به دلیل تشدید نوسان قیمتی، فعلاً خرید و فروش نداشته باشند. رئیس اتحادیه طلا و جواهر ضمن اشاره به اینکه نوسان در بازار زیاد و آزردهنده شده است، تصریح کرد: با توجه به افزایش قیمت‌ها در بازار، خرید و فروش‌ها خیلی راحت انجام نمی‌شود، اما امیدواریم بانک مرکزی بازهم آرامش را به بازار برگرداند.

به گفته محمدولی، از آنجایی که قیمت طلا هم افزایش یافته، قیمت سکه الان حباب ندارد، ولی تقاضا برای خرید سکه بعد از تشدید نوسان قیمتی کمی بیشتر از هفته‌های قبل شده است.

انتظار افزایش قیمت‌ها در سایر کالاها را به دنبال دارد که دلار نیز یکی از آنهاست. به گفته وی، البته تأثیر افزایش قیمت بنزین بر نرخ دلار، کوتاه‌مدت بوده و نمی‌تواند بلندمدت باشد.

همچنین به طور سنتی در روزهای پایانی سال میلادی و نزدیک تعطیلات نوروز میزان سفرهای خارجی افزایش می‌یابد که معمولاً متقاضیان از ماه‌ها جلوتر اقدام به خرید ارزهای مورد نیاز می‌کنند. این موضوع عامل دومی است که موجب افزایش قیمت ارز در بازار شده است، در این باره شقایق شهری گفته است: عامل دومی که افزایش نرخ دلار را موجب شده، رشد تقاضا برای سفرهای خارجی است. با توجه به نزدیک‌شدن به سفرهای پایان سال میلادی و سپس پایان سال خورشیدی، میزان تقاضا برای دلار و سایر ارزها بالا می‌رود.

نزدیک شدن به زمان تسویه بانک‌ها و شرکت‌ها

همچنین ماه‌های پایان سال زمان تراز کردن صورت‌های مالی و تسویه بدهی‌ها و صاف کردن حساب‌های بانک‌ها و شرکت‌هاست به همین دلیل تقاضا برای دلار و سایر ارزها بالا می‌رود. به گفته این اقتصاددان، این موضوع سومی‌عامل رشد قیمت دلار است و نزدیک شدن به زمان تسویه‌حساب‌های بانک و شرکت‌هاست که تقاضا برای دلار و ارز را بالا برده و به‌تبع آن، قیمت‌ها رشد می‌کند.

به گفته این کارشناس اقتصادی، چهارمین و مهم‌ترین عامل افزایش قیمت دلار، ناآرامی‌های اخیر در کشور عراق به‌عنوان مهم‌ترین شریک تجاری ایران است. شقایق با اشاره به حجم بالای همکاری اقتصادی و تجاری ایران با عراق گفت: تا پیش از ناآرامی‌های اخیر در عراق، بیشتر بازرگانان عراقی حاضر بودند از ریال در مبادلات تجاری خود با ایران استفاده کنند، اما پس از تشدید درگیری‌ها در عراق تقاضای آنها برای دلار، درهم و دینار بالا رفته است.

به گفته وی، مبلغ بالای مبادلات تجاری بین دو کشور باعث افزایش زیاد

از کیبورد هوشمند تا پیامک‌های جعلی و اصالت درگاه‌های پرداخت

۷ توصیه برای افزایش امنیت کارت‌های بانکی

درگاه‌های اینترنتی را دارند، توصیه می‌شود که در زمان استفاده از این درگاه‌ها از کیبورد هوشمند استفاده کنند.

• اطلاعات خود را در اختیار سایرین قرار ندهید: برخی افراد برای انجام تراکنش‌های بدون حضور کارت، اطلاعات کارت بانکی و رمزهای خود را در اختیار افراد دیگر قرار می‌دهند تا آنها این تراکنش را برای‌شان انجام دهند. با توجه به اینکه این گونه تراکنش‌ها، نیازی به در اختیار داشتن کارت ندارد، سودجویان می‌توانند فقط با در اختیار داشتن اطلاعات کارت، اقدام به سوءاستفاده از آنها کنند.

• گرفتار پیامک‌های جعلی نشوید: هیچ‌یک از بانک‌ها و بانک مرکزی به هیچ عنوان نیازی به اطلاعات حساب بانکی شما ندارند، بنابراین هیچ‌گاه بانکی از شما درخواست ارسال اطلاعات حساب بانکی را نمی‌کند. در صورت دریافت تماس یا پیامک‌هایی با این مضمون علاوه بر در جریان قرار دادن پلیس فتا، از ارسال هرگونه اطلاعات بانکی خود به این افراد خودداری کنید.

• رمز کارت را خودتان وارد کنید: برای استفاده از دستگاه‌های کارت‌خوان موجود در فروشگاه‌ها، طبق قانون بانک مرکزی ورود رمز کارت بانکی الزاما باید توسط مشتری انجام شود، بنابراین اگر فروشنده‌ای از شما تقاضای رمز کارت را کرد، از او بخواهید که دستگاه‌ها را در اختیار شما قرار داده تا رمزتان را وارد کنید.

«طیب‌نیا» وعده معافیت مالیاتی داده بود

نامه بیمه‌گران به رئیس‌جمهور

در همین رابطه اخیراً مدیران عامل بیمه طی نامه‌ای به رئیس جمهوری درخواست خود برای حذف نشدن معافیت‌های مالیاتی در صنعت بیمه را مطرح کردند. در این نامه، مدیران بیمه از رئیس جمهوری خواسته‌اند که معافیت «بیمه‌های درمان تکمیلی» و «بیمه‌های زندگی» از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده (به دلیل ماهیت این بیمه‌نامه‌ها) مطابق گذشته ادامه داشته باشد. مدیران بیمه در مکانیه خود با روحانی موضوع پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در کشور و فاصله آن تا حد مطلوب را مورد اشاره قرار داده و اعلام کرده‌اند

به دنبال جدی‌شدن حذف معافیت مالیاتی در چند حوزه بیمه‌ای، مدیران عامل در صنعت بیمه طی نامه‌ای به رئیس جمهور ضمن یادآوری تبعات تصویب این موضوع، از وی خواستار ادامه معافیت مالیاتی در بیمه عمر، زندگی و شخص ثالث شدند. به گزارش ایسنا، در پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم موضوع اخذ مالیات از برخی بخش‌های بیمه‌ای از جمله بیمه‌های عمر و زندگی نیز مطرح شده که البته هنوز نهایی و اجرایی نشده ولی صنعت بیمه با آن مخالف است و طی مدت اخیر بارها در این باره موضع خود را اعلام کرده است.

اخبار

خبری از اصلاح نرخ خرید تضمینی گندم نیست

کاهش سطح زیر کشت در تمامی استان‌ها مشهود است

رئیس بنیاد ملی گندمکاران کشور گفت با وجود پیگیری‌های مکرر تغییری در نرخ خرید تضمینی گندم تاکنون حاصل نشده است.
عطاءالله هاشمی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از این مسئله که تاکنون نرخ خرید تضمینی گندم اصلاح نشده است، اظهار کرد: با وجود پیگیری‌های مکرر تغییری در نرخ خرید تضمینی گندم تاکنون حاصل نشده و همچنان اوضاع طبق روال قبل است.

وی افزود: در جلسه اخیر شورای مرکزی بنیاد ملی گندمکاران کماکان مسئولان بر اصلاح قیمت تضمینی گندم به ۲ هزار و ۵۰۰ تومان اصرار دارند که امیدواریم هرچه سریع‌تر مسئولان امر تمهیداتی در این ارتباط ببندیشند. هاشمی با اشاره به اینکه کاهش سطح زیر کشت گندم در تمامی استان‌ها مشهود است، بیان کرد: با توجه به نبود تطابق میان هزینه‌های تولید با نرخ خرید تضمینی گندم، سطح زیر کشت گندم حداقل ۲۰درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش یافته است.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه کشت گندم در استان‌های جنوبی در حال انجام است، گفت: با توجه به کاهش ۲۰ تا ۲۵درصدی سطح زیر کشت در استان‌های شمال غرب امیدواریم تغییری در نرخ خرید تضمینی گندم برای سال زراعی آینده ایجاد شود تا کاهش سطح زیر کشت در این استان‌ها جبران شود. رئیس بنیاد ملی گندمکاران با بیان اینکه تا پایان فصل کشت گندم زمان زیادی باقی مانده است، افزود: برآوردها حاکی از آن بود که با وجود پیگیری‌های صورت‌گرفته نرخ خرید تضمینی گندم تا ۲۰ آذر اصلاح نشود تا کشاورزان بتوانند در مدت‌زمان باقی‌مانده اقدام به کشت محصول کنند، اما تاکنون خبری از اصلاح نرخ خرید تضمینی نیست. وی ادامه داد: پیش‌بینی وزارت جهاد کشاورزی برای سطح زیر کشت گندم در سال زراعی جدید ۶ میلیون هکتار است که اگر نرخ خرید تضمینی اصلاح نشود، سطح زیر کشت حداکثر به حدود ۵ میلیون هکتار خواهد رسید. هاشمی از افت ۲۰درصدی تولید گندم در سال زراعی جدید خبر داد و گفت: برآوردها حاکی از آن است که در صورت اصلاح‌نشدن نرخ خرید تضمینی، تولید گندم به ۱۱.۵ تا ۱۲ میلیون تن برسد، هرچند میزان دقیق تولید به بارش و پراکنش آن بستگی دارد.

انتقاد کشاورزان از حذف بودجه حمایتی خودکفایی گندم در سال ۹۹ وی با انتقاد از حذف بودجه حمایتی خودکفایی گندم در سال ۹۹ بیان کرد: سازمان برنامه و بودجه، بودجه حمایتی خودکفایی گندم در سال ۹۹ را حذف کرده است در حالی که طی سال‌های گذشته اعتبارات این بودجه صرف آموزش و مسائل ترویجی کشاورزان در زمینه کاشت، داشت، برداشت، مکانیزاسیون، بذر و ... می‌شد که در پایداری تولید تاثیر بسزایی داشت و حال با حذف این بودجه معلوم نیست چه بلایی سر خودکفایی گندم و پایداری تولید آید. رئیس بنیاد ملی گندمکاران کشور ادامه داد: از سازمان برنامه و بودجه تقاضا داریم که تمهیداتی برای اصلاح نرخ خرید تضمینی گندم در سال زراعی آینده ببندیشد، چراکه در غیر این صورت شاهد کاهش ۲۰درصدی سطح زیر کشت و ۲۵درصدی تولید خواهیم بود که بدین ترتیب امنیت غذایی در ارتباط با خودکفایی گندم که پس از سال‌ها مشقت به دست آمده از بین می‌رود.

عراق واردات ۱۷ محصول زراعی و باغی ایران را ممنوع کرد

مدیرکل دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد کشاورزی گفت عراق واردات ۱۷ محصول زراعی و باغی از ایران را به دلیل خودکفایی ممنوع کرده است.
به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، شاهرخ شجری در نامه‌ای به عباس کشاورز، سرپرست این وزارتخانه و علی‌اکبر مهر فرد معاون توسعه بازرگانی و صنایع کشاورزی و محمدعلی طهماسبی معاون امور باغیاتی وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد: عراق واردات ۱۷ محصول زراعی و باغی شامل گوجه‌فرنگی، خیار، سیب‌زمینی، بادمجان، هویج، کنار، کاهو، ذرت، خرما، هندوانه، خربزه، سیب، پیاز، کدو، گل کلم، انار و کلم از ایران را به دلیل خودکفایی ممنوع کرده است. در متن این نامه آمده است: با عنایت به نامه شماره ۳۰۷۶۶/۲۴۰/۹۸ مورخ ۳۰/۰۴/۱۳۹۸/دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران (نامه بیوست) در خصوص اخبار تجاری واصله از دفتر رایزن محترم جمهوری اسلامی ایران در بغداد- عراق در نیمه دوم آبان‌ماه به استحضار می‌رساند با توجه به بند ۴ جدول مرتبط و اعلام وزارت کشاورزی کشور عراق این کشور در تولید ۱۷ محصول زراعی و باغی (شامل: گوجه فرنگی، خیار، سیب زمینی، بادمجان، هویج، کنار، کاهو، ذرت، خرما، هندوانه، خربزه، سیب، پیاز، کدو، گل کلم، انار و کلم) به خودکفایی رسیده است و برای حمایت از تولید داخل واردات این محصولات را به داخل کشور ممنوع کرده است؛ لذا خواهشمند است دستور فرمایید جهت جلوگیری از خسارات احتمالی به کشاورزان در برنامه‌ریزی الگوی کشت و تولید بازرگری لازم صورت پذیرد.

۳ تا ۴ نشان تجاری ملی در کلاس جهانی ثبت خواهد شد

مدیرکل صنایع فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت تا سال ۱۴۰۴ حداقل ۳ تا ۴ نشان تجاری ملی برای تولید و صادرات در سطح بین‌المللی ثبت خواهد شد.

عباس هاشمی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: گردش مالی تولیدات لوازم خانگی سالیانه حدود ۵.۵ تا ۶ میلیارد دلار برآورد می‌شود. صنعت لوازم خانگی را می توان جزو یکی از مهم‌ترین صنایع دانست.

او با اشاره به روند بومی‌سازی در صنعت لوازم خانگی، اظهار کرد: صنعت لوازم خانگی در کشورهای در حال توسعه از مرحله اول که تولید تحت لیسانس است شروع و به مهندسی معکوس، اصلاح و طراحی پایه و نوآوری ختم می‌شود. هاشمی گفت: هم‌اکنون با توجه به این فرآیند می‌توان گفت صنعت لوازم خانگی ایران در بخش اصلاح و طراحی قرار دارد تا به طراحی پایه و نوآوری برسد. وزارت صمت استراتژی کلی را در صنعت لوازم خانگی پیش گرفته است.

مدیرکل صنایع فلززی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: یکی از مهم‌ترین محورهای توسعه در صنعت لوازم خانگی بحث تولید در مقیاس اقتصادی است که به تبع آن این محصولات نشان تجاری‌سازی خواهد شد. خوشبختانه اقدامات زیادی در زمینه نشان تجاری‌سازی محصولات ایرانی انجام شده است.

معاونت امور بین‌الملل اتاق بازرگانی ایران گفت با توجه به قرار گرفتن ایران در چهارراه جهان انتظار است تعاملات دو کشور ایران و چین بیش از سطح فعلی باشد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمدرضا کرباسی در نشست اتاق بازرگانی ایران با سفیر چین در تهران و هیأت همراه، اظهار کرد: ۲ کشور ایران و چین همواره تعامل خوبی با هم دارند و ایران علاوه بر نفت در حوزه صادرات سنگ آهن به چین فعالیت دارد و سالیانه ۳۰۰ هزار خودرو چینی در ایران معامله می‌شود.

وی ادامه داد: ضرورت دارد با توجه به حجم روابط تسهیل در روند صدور روادید برای بازرگانان ایرانی و انجام پروژه‌های مشترک در دستور

دو کشور باشد.

معاونت امور بین‌الملل اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: ایران به بازر ۴۵۰ میلیونی منطقه خاورمیانه و به ویژه منطقه اکو دسترسی دارد از این رو این فرصت برای همه کشورها از جمله چین وجود دارد و ایران به عنوان یکی از کشورهای موثر در جاده ابریشم آماده و علاقه‌مند همکاری است. کرباسی گفت: موقعیت منحصر به فرد ژئوپلیتیک ایران که در چهارراه جهان است موقعیت خوبی است تا چین با امنیت کالاهای خود را به ترکیه و عراق صادر کند.

این مقام مسئول گفت: حجم معاملات دو کشور کاهش پیدا کرده است و از مجموع ۱۹ میلیارد دلار مبادلات صورت‌گرفته سهم ایران ۱۱ میلیارد

وعده کاهش قیمت گوجه‌فرنگی در روزهای آینده

شده که مطابق برنامه نیز عمل شده است. به عبارت دیگر امکان تولید بیش از این مقدار هم وجود ندارد، زیرا سرما به ما اجازه کشت و کار نمی‌دهد. از طرفی تولید زمستانه نیز از چند روز آینده شروع خواهد شد.
وی خاطر نشان کرد: در فصل زمستان در استان‌های بوشهر، جنوب کرمان، سیستان و بلوچستان، فارس و هرمزگان در سطح ۲۱ هزار و ۷۰۰ هکتار، یک میلیون و ۲۰ هزار تن گوجه‌فرنگی تولید خواهد شد و این در حالی است که متوسط ۱۸۰ هزار تن مصرف ماهیانه تازه‌خوری آن وجود دارد، اما یک میلیون تن گوجه‌فرنگی در این سه ماه تولید خواهد شد که در حد قابل توجهی بیشتر از مصرف آن است.

کاهش ۲.۵درصدی قیمت گوجه‌فرنگی

اصغری با تاکید بر اینکه با افزایش تولید در زمستان با کاهش قیمت گوجه‌فرنگی مواجه خواهیم شد، گفت: روز دوشنبه ۱۸ آذرماه نسبت به روز یکشنبه، گوجه‌فرنگی سبز زمین ۸درصد و در میدان میوه و تره‌بار ۱۲.۵درصد کاهش قیمت داشته است. باید در نظر داشت چون افزایش قیمت به تدریج اتفاق افتاده است، کاهش قیمت نیز به تدریج رخ می‌دهد. البته مبنای صحبت ما میدان میوه‌وتره‌بار مرکزی تهران و غرفه‌های تحت نظارت شهرداری است؛

دپوی کاغذ در گمرکات به کیفیت آنها ربطی ندارد

که در ادامه آمده است: «با توجه به نامه گمرک درخصوص رسوب مقادیر معتنابهی کاغذ وارداتی در گمرکات اجرایی کشور، به منظور جلوگیری از بروز هرگونه خسارت احتمالی و تعیین تکلیف چگونگی ترخیص کالای مذکور جلسه‌ای به دعوت آقای مدرس خیابانی، قائم مقام محترم وزیر صمت در امور بازرگانی با حضور نمایندگان سازمان ملی استاندارد ایران، وزارت صمت، گمرک ایران، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و انجمن واردکنندگان کاغذ و مقوا در تاریخ شانزدهم آذر برگزار شد. همانگونه که در سننوات گذشته سازمان ملی استاندارد ایران به گمرک اعلام داشته به دلیل کاربردهای چند منظوره برخی از کالاهای وارداتی و عدم امکان ردیابی نوع مصرف محموله‌ها پس از ترخیص، امکان اعلام نظر درخصوص نوع کاربرد کالا برای ادارات کل استاندارد در استان‌ها و آزمایشگاه‌های همکار وجود ندارد.

سازمان ملی استاندارد اعلام کرد که محموله‌های کاغذ به دلیل تعیین نشدن نوع کاربرد، احراز نشدن کد تعرفه صحیح و تعیین نشدن حقوق و عوارض گمرکی در گمرکات دپو شده‌اند، به موضوع کیفیت کاغذ و مطابقت آن با استانداردها مرتبط نمی‌شود. یادآور می‌شود، تعیین ماهیت کاغذ گلاسه در خبر ایسنا طی توافق فی مابین استاندارد و گمرک در خرداد سال ۱۳۹۷ به صورت مصوبه‌ای ابلاغ شده بود که کماکان به قوت خود باقی است و دستگه‌های همجوار باید از مفاد آن پیروی کنند.»

و سهم چین ۸ میلیارد است از این رو ضروری است سطح همکاری دو کشور به درجه بالایی ارتقا پیدا کند که در این جهت صادرات غذایی حلال یکی از موارد مهم در بستر همکاری با کشور چین است.
معاونت امور بین‌الملل اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: با توجه به اینکه منطقه چابهار معاف از تحریم‌هاست تجار چین می‌توانند از این منطقه برای سرمایه‌گذاری استفاده کنند و انتظار است مقامات چینی موانع را برطرف کنند از این رو اتاق بازرگانی به عنوان پارلمان بخش خصوصی از اهمیت بسیاری برخوردار است و آمادگی همکاری متقابل با کشور چین را دارد و امیدوارم با توجه به آغاز به کار سفیر جدید چین شاهد توسعه هرچه بیشتر روابط دو کشور ایران و چین باشیم.



سامانه مدیریت مجوزها و گزارشات

پیش فروش خودرو معرفی شد

نشست «معرفی سامانه مدیریت مجوزها و گزارشات پیش‌فروش خودرو» با هدف معرفی امکانات سامانه مدیریت مجوزها و آموزش نحوه عملکرد این سامانه برای خودروسازان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، بهنام امیری، سرپرست معاونت تسهیل تجاری و توسعه کاربردها در ابتدا به ارائه توضیح‌هایی درباره فعالیت‌های انجام‌شده برای راه‌اندازی سامانه و ابعاد مختلف آن پرداخت و اعلام کرد که هم‌اکنون سامانه آماده بهره‌برداری است.

در ادامه‌ عسکری، مدیر پروژه سامانه «مدیریت مجوزها و گزارشات پیش‌فروش خودرو» تاریخچه ایجاد سامانه و امکانات و اقدامات مورد انجام خودروسازها را مطرح کرد که از جمله آنها می‌توان به توضیح فرآیندهای طراحی‌شده در سامانه برای درخواست و اخذ مجوز پیش‌فروش، نحوه ارسال اطلاعات پیش‌فروش‌های انجام‌شده و همچنین ثبت اطلاعات آماری عملکرد تولید و پیش‌فروش اشاره کرد.

به گفته عسکری از مزایای استفاده از سامانه «مدیریت مجوزها و گزارشات پیش‌فروش خودرو»، می‌توان تسهیل و تسریع در درخواست سیستمی مجوز پیش‌فروش خودرو به انضمام مستندهای مرتبط، دریافت سیستمی مجوزهای پیش‌فروش خودرو، ارائه آمار پیش‌فروش‌های انجام‌شده و امکان گزارش‌گیری‌های متنوع نام برد.

در این جلسه همچنین مهم‌ترین اهداف راه‌اندازی سامانه را نام بردند که شامل امکان درخواست و صدور سیستمی مجوز پیش‌فروش، امکان دریافت گزارش‌های سیستمی متنوع، تسهیل در فرآیندها و کاهش زمان در اخذ مجوز، امکان ارسال اطلاعات پیش‌فروش‌های انجام‌شده به صورت سیستمی (وب‌سرویس) است.

در ادامه این نشست همچنین کارشناسان سامانه جامع تجارت توضیحاتی پیرامون نحوه ثبت‌نام و اخذ شناسه کالا در سامانه جامع تجارت به عنوان گام نخست برای ورود و بهره‌برداری از سامانه «مدیریت مجوزها و گزارشات پیش‌فروش خودرو» به نمایندگان خودروسازها ارائه کردند.

خودروهای ناقص کف کارخانه در سایبا به

صفر رسید

با توجه به تلاش برای اجرای سیاست تولید عبور مستقیم، از این پس تحویل محصولات سایبا به مشتریان، منطبق با میزان تولید خواهد بود و هرچه شرایط برای تولید خودروهای کامل بیشتری فراهم باشد، عرضه خودرو و تحویل به مشتریان هم با شتاب بیشتری دنبال خواهد شد.

به گزارش پایگاه خبری انتخاب، مدیرعامل گروه خودروسازی سایبا گفت: تمام ۸۰هزار خودروی ناقص کف کارخانه سایبا که از ابتدای سال ۹۸ تولید شده بودند، تکمیل و تحویل مشتریان شد و از این به بعد عرضه و تحویل محصولات سایبا، منطبق با میزان تولید خواهد بود.

به گزارش سایبانیوز، سیدجواد سلیمانی افزود: خودروهایی که در انتهای سال ۹۷ و ابتدای سال ۹۸ و تا پیش از اجرای طرح تولید عبور مستقیم در تبرماه، با کسری قطعات تولید شده و به‌صورت ناقص به پارکینگ‌ها منتقل شده بودند، با برنامه‌ریزی، کوشش و همت مضاعف مدیران و پرسنل پرتلاش سایبا، تکمیل شده و به اتمام رسید.

وی با بیان اینکه در حال حاضر تعداد خودروهای تولیدشده قبلی سایبا که دارای کسری قطعه بودند به صفر رسیده است، ادامه داد: تمامی پارکینگ‌هایی که خودروهای ناقص کف کارخانه سایبا در آنها پارک بودند، تخلیه شده و در حال حاضر هیچ خودروی ناقصی از گذشته در سایبا باقی نمانده است.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایبا تأکید کرد: با توجه به تلاش برای اجرای سیاست تولید عبور مستقیم، از این پس تحویل محصولات سایبا به مشتریان، منطبق با میزان تولید خواهد بود و هرچه شرایط برای تولید خودروهای کامل بیشتری فراهم باشد، عرضه خودرو و تحویل به مشتریان هم با شتاب بیشتری دنبال خواهد شد.

سلیمانی افزود: در ابتدای سه‌ماهه دوم سال جاری، تعداد ۸۰ هزار دستگاه خودرو دارای کسری قطعه در سایبا وجود داشت که با اجرای طرح ملی بومی‌سازی قطعات و حداکثر استفاده از توان داخلی، تأمین قطعات موردنیاز و تکمیل این خودروها در دستور کار قرار گرفت و این خودروها به دست مشتریان رسید.

مدیرعامل گروه سایبا در پایان افزود: این توفیق با استفاده از ظرفیت‌های داخلی و با تکیه بر توانایی‌های موجود در کشور و علی‌رغم وجود تحریم‌های سخت و ظالمانه و عدم همکاری بسیاری از شرکای خارجی، افزایش نرخ ارز، افزایش قیمت مواد اولیه و نهاده‌های تولید صورت گرفته است.

افزایش نرخ ارز موجب افزایش قیمت خودرو

شده است

نایبررئیس اتحادیه نمایندگان‌داران و فروشندگان خودرو اعلام کرد هم‌اکنون تولید خودرو و عرضه و نیز نظارت بر بازار خودرو در وضعیت مطلوبی قرار دارد و تنها دلیل افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر جو روانی ناشی از افزایش نرخ ارز است.

نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: در روزهای اخیر قیمت‌ها در بازار خودرو به دلیل افزایش نرخ دلار صعودی شده است.

نائب رئیس اتحادیه نمایندگان‌داران و فروشندگان خودرو گفت: هم‌اکنون تولید خودرو و عرضه و نیز نظارت بر بازار خودرو در وضعیت مطلوبی قرار دارد و تنها دلیل افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر جو روانی ناشی از افزایش نرخ ارز است.

کاشانی‌نسب تصریح کرد: در حال حاضر کارخانجات خودروساز حداکثر تولید را دارند و عرضه نیز تقریباً خوب است و تنها دلیل افزایش قیمت خودرو مساله افزایش نرخ دلار و ارز است.

نایبررئیس اتحادیه نمایندگان‌داران و فروشندگان خودرو گفت: این افزایش قیمت‌ها در بازار خودرو مقطعی است و در صورتی که که نرخ دلار به نرخ واقعی خود بازگردد قیمت خودرو نیز کاهش می‌یابد.

کاشانی‌نسب گفت: هم‌اکنون مصرف‌کننده واقعی در بازار وجود ندارد و برخی افراد به منظور حفظ سرمایه اقدام به خرید خودرو می‌کنند.

وی تصریح کرد: همچنان رکود در بازار خودرو به خصوص در بازار خودروهای خارجی وجود دارد اما خودروهای ایرانی به دلیل قیمت مناسب خرید و فروش می‌شوند.



رفت. خردادماه امسال، مجلسی‌ها طرح ساماندهی صنعت خودرو را تصویب کردند، طرحی که سه ماده آن حاشیه‌ساز شد. در این بین، ماده ۷ که بر الزام دولت به واگذاری کامل سهامش در خودروسازی تأکید داشت، بیش از سایر موارد محل حاشیه شد، آن هم در حالی که همزمان وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد باقی‌مانده سهام دولت در ایران خودرو و سایپا واگذار می‌شود.

دیگر ماده حاشیه‌ساز طرح ساماندهی خودرو (ماده ۲)، به واردات محصولات برقی و هیبریدی مربوط می‌شد و نمایندگان تصویب کردند خودروهای موردنظر با تعرفه صفر وارد کشور شوند. طبق این ماده البته مقرر شد دولت در یک بازه زمانی پنج ساله مقدمات تولید خودروهای هیبریدی و برقی را فراهم کند. طرح ساماندهی خودرو اما ماده حاشیه‌ساز دیگری (ماده ۷) را نیز در خود جای داده بود که به مسئولیت‌های مدنی خودروسازان در قبال تصادفات رانندگی مربوط می‌شد. طبق این طرح، در صورت وقوع تصادف در دوره تضمین (گارانتی) و ارجاع به کارشناسی، کارشناسان رسمی موظفند میزان عیب و نقص ناشی از تولید خودرو در ایجاد تصادف و عامل حادثه را ذکر کنند. بنابراین، شرکت سازنده داخلی یا نماینده رسمی شرکت سازنده خارجی به میزان دخالت نقض خودرو در علت وقوع تصادف و نقش ایمنی خودرو در میزان خسارت و تلفات حادثه، دارای مسئولیت مدنی هستند.

جهاد دانشگاهی تهران پیشگام در فرآوری مواد فلزی صنعت خودرو

کارخانجات خودروسازی ارائه شده است، افزود: هدف ما تولید انبوه نیست چراکه ما دانش فنی تولید این قطعات را در اختیار کارخانجات قرار می‌دهیم و آنها می‌توانند این قطعات را به تولید انبوه برسانند. به گفته طباطبایی، اکنون شرایط کشور خاص است و برخی از کشورها نمی‌خواهند ساخت قطعات را به ما واگذار کنند که برای تأمین این قطعات، جهاد دانشگاهی تهران با تجهیز مرکز تحقیقات و فناوری مواد ویژه فلزی در برخی از زمینه‌ها به خودکفایی رسیده است.

به گفته وی، این مرکز موفق شده نسبت به طراحی و ساخت دستگاه تصفیه الکتریکی فلزات اقدام کند که این دستگاه برای افزایش کیفیت آلیاژ فلزی و حذف عناصر نامطلوب کاربرد دارد.

طباطبایی یادآور شد: در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی مواد فولادی و صنعتی کشور که هفته گذشته در نمایشگاه بین‌المللی تهران برپا شد، دستاوردهای فولادی و صنعتی جهاد دانشگاهی تهران به نمایش درآمد.

جهاد دانشگاهی در صنعت ریلی و فولادی به موفقیت رسیده است رئیس سازمان جهاد دانشگاهی تهران نیز در این باره به خبرنگار ایرنا، گفت: برای مقابله با توطئه‌ها و تحریم‌های دشمنان و به منظور دستیابی به علم فرآوری مواد ویژه فلزی در زمینه صنعت ریلی؛ فولادی و قطعات آلیاژی جهاد

سه‌شنبه‌های بدون خودرو یک‌ساله شد

افزایش سهم دوچرخه در حمل و نقل عمومی

وی افزود: فاز اول این پروژه امروز افتتاح شد و با مشارکت بخش خصوصی فاز دوم این پروژه نیز اجرایی خواهد شد.

شهردار تهران گفت: پروژه سه راهی باغستان نیز بزرگراه فتح را به جاده کرج وصل می‌کند و سبب حذف یک تقاطع خطرناک شده است و این پروژه‌ها در شرایط سخت اقتصادی به نتیجه رسیده است.

حناچی ادامه داد: توجه به این پروژه‌ها در دستور شورای شهر و شهرداری قرار دارد و این روزها که آلودگی هوا در آذر و دی آزاردهنده است هیچ راهی جز

در آخرین تغییرات طرح ساماندهی خودرو، بند مربوط به واگذاری کامل باقی‌مانده سهام دولت در ایران خودرو و سایپا (مطابق نظر شورای نگهبان) اصلاح شد. به گزارش پدال نیوز، در آخرین تغییرات طرح ساماندهی خودرو، بند مربوط به واگذاری کامل باقی‌مانده سهام دولت در ایران خودرو و سایپا (مطابق نظر شورای نگهبان) اصلاح شد تا خصوصی‌سازی صنعت خودرو عملاً رنگ قانون را به خود ببیند. در نسخه اولیه طرح ساماندهی خودرو که برخی نمایندگان مجلس شورای اسلامی آن را تهیه و ارائه کردند، دولت ملزم شد باقی‌مانده سهام خود را در خودروسازی، به بخش خصوصی واگذار کند، اما شورای نگهبان آن را رد و در نهایت کمیسیون صنایع و معادن مجلس نیز به نوعی از آن صرف‌نظر کرد. در واقع قرار بود خصوصی‌سازی صنعت خودرو به صورت قانون دربیاید، اما مصوبه جدید کمیسیون صنایع و معادن مجلس که ریشه در مخالفت شورای نگهبان دارد، راه را برای تصویب این قانون بست.

طبق مصوبه این کمیسیون، دولت دیگر الزامی به واگذاری باقی‌مانده سهام خود در ایران خودرو و سایپا ندارد و تنها باید مقدمات رقابت‌پذیری در صنعت خودرو را فراهم کند. کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی همچنین بند ۴ طرح ساماندهی خودرو را نیز که به واردات و تولید خودروهای برقی و هیبریدی مربوط

سازمان جهاد دانشگاهی تهران با فرآوری مواد ویژه فلزی توانسته در شرایط تحریم به صنعت خودرو کمک کند.

به گزارش ایرنا، مرکز تحقیقات و فناوری فرآوری مواد ویژه فلزی سازمان جهاد دانشگاهی تهران در سال ۱۳۶۶ با تمرکز بر سه حوزه پژوهش، تحقیقات مهندسی و ساخت و تولید فعالیت خود را آغاز کرده و در سال‌های اخیر موفق به انجام پروژه‌های مختلف برای رفع نیازهای کشور به ویژه در بخش صنعت خودرو شده است.

در این باره رئیس مرکز تحقیقات و فناوری مواد ویژه فلزی جهاد دانشگاهی تهران در تشریح فعالیت این مرکز به خبرنگار ایرنا، گفت: با تلاش مهندسان موفق شدیم در زمینه تولید نیمه صنعتی برخی مواد فلزی که در کشور کاربرد زیادی دارد به خودکفایی برسیم.

سید محمد طباطبایی اظهار داشت: با توجه به کمبود برخی مواد پرکاربرد سه سالی است که در زمینه تولید مواد فولاد آلیاژی تمرکز کرده‌ایم و در زمان حاضر در زمینه تولید این محصولات به خودکفایی رسیدیم و می‌توانیم برای تولید انبوه این قطعات را به کارخانجات فولادی و خودرویی و همچنین ریلی عرضه کنیم.

وی با بیان اینکه درخواست برای در اختیار گذاشتن این قطعات از سوی

شهردار تهران با اشاره به اینکه امروز سه‌شنبه‌های بدون خودرو یک‌ساله شده است، گفت تلاش می‌کنیم حمل و نقل عمومی توسعه یابد.

به گزارش فارس، پیروز حناچی شهردار تهران در حاشیه افتتاح ۴۸ پروژه مدیریت شهری در منطقه ۲۱ پایتخت در جمع خبرنگاران اظهار داشت: یکی از پروژه‌هایی که امروز افتتاح شد پروژه دوگاز نام دارد که درواقع اتصال بزرگراه فتح به اتوبان کرج است و سبب حذف چترآغ خطر و تقاطع مهم در جاده مخصوص شده است.



ترویج نوآوری میان دانشجویان سرعت گرفت

معاونت حمایت و ترویج علم و فناوری به تازگی کار خود را در صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری آغاز کرده است تا ترویج علم و فناوری و انجام فعالیت‌های نوآورانه در مراکز علمی کشور با سرعت بیشتری انجام شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در این راستا این معاونت در حال حاضر با دانشگاه شیراز، دانشگاه تبریز، دانشگاه فردوسی مشهد، دانشگاه صنعتی شیراز تفاهم‌نامه همکاری امضا کرده است و به‌زودی نیز تفاهم‌نامه‌های دیگری با سایر مراکز علمی کشور امضا می‌کند.

همکاری در راستای برگزاری جشنواره‌های علمی و پژوهشی دانشجویی مانند تزه‌ای سه‌دقیقه‌ای، نوآوری‌های آموزشی و روش‌های انتقال مفاهیم مبتنی بر سرگرم‌آموزی در این تفاهم‌نامه‌ها دنبال می‌شود.



دریچه

راهکارها و روش‌های افزایش فروش اینترنتی

را به صورت کامل بدون اینکه تمرکزتان از روی موضوع برداشته شود، مدیریت کنید. هدف اصلی ورود فناوری برای بهبود برنامه تیم فروش شما اطمینان از عملکرد یکپارچه با برنامه‌ها و روال‌های است که تیم شما بر آن تمرکز کرده است. نکته مهم این است که همیشه مراقب آخرین تحولات باشید؛ اطمینان حاصل کنید که استراتژی تیم شما به حد ممکن کارآمد باشد.

حتی می‌توانید با سئو‌هایی از تیم، اطلاعات خود را بیشتر کنید. شاید ابزارها و فناوری‌های بهتری برای افزایش فروش محصولات باشد که شما از آن بی‌خبرید.

ایجاد یک برنامه فروش

برنامه فروش شما نقشه راه شمامست. اهداف تیم فروش، روند فروش و استراتژی‌های فروش را تعیین و نحوه موفقیت شما را اندازه‌گیری می‌کند. بسیاری از مشاغل کوچک برنامه فروش ندارند و نمی‌توانند عناصر کلیدی را که برنامه فروش را موثرتر می‌کند، مورد بررسی قرار دهند. در واقع اندازه‌گیری و بهبود عملکرد کلی فروش برای آنها دشوار است.

در حقیقت بدون راهنما یا نقشه در نهایت گم می‌شویم. این موضوع برای برنامه فروش شما نیز صادق است. برنامه فروش شما مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های شمامست و داشتن یک برنامه کارآمد به تیم شما کمک می‌کند تا اهداف فروش خود را تحقق بخشند.

یک برنامه فروش موفق شامل اهداف فروش، استراتژی‌ها و تاکتیک‌های شما برای افزایش درآمد فروش از مشتریان فعلی و جدید است؛ موضوعی که برای این برنامه ضروری می‌شود. تعریف چگونگی اندازه‌گیری عملکرد و پیشرفت فروش است.

از معیارها و متریک‌های فروش استفاده کنید

معیارهای فروش (که گاهی به آن تجزیه و تحلیل فروش گفته می‌شود) داده‌های لازم را برای اندازه‌گیری کلیه جنبه‌های عملکرد فروش خود در اختیارتان قرار می‌دهد تا بتوانید در زمینه‌های مناسب برای بهبود شناسایی کنید. به عنوان رهبر تیم فروش، وظیفه شما تعیین معیارهایی است که به تیم شما کمک می‌کند تا بهترین عملکرد خود را بهبود بخشید و به اهداف آن نزدیک شوید.

جلسات تیم فروش منظم را برگزار کنید

بیشتر مشاغل کوچک جلسات فروش هفتگی دارند، اما از موثر بودن آن مطمئن نیستند. این جلسات باید برای جمع کردن تیم فروش شما و فراهم آوردن اطلاعات، پاسخگویی و تشویق لازم برای رسیدن به اهداف فروش متمرکز شود.

بر مشتری متمرکز شوید

مشاغلی که روی مشتریان خود متمرکز باشد، برای درک بیشتر نیازهای مشتری ارزشی می‌گذارد. آنها راه‌هایی را که با تجارت می‌توانند به نیازهای مشتریان خود ارائه دهند، شناسایی می‌کنند.

واقعیت این است که همه مشتری‌ها یکسان نیستند؛ مشاغلی که درک صحیحی از نیاز مشتری به دست می‌آورند برگ برنده خود را تمرکز بر روی مشتری می‌دانند. آنها راه‌هایی را که می‌تواند باعث ایجاد ارزش افزوده توسط مشتری برای شرکت باشد را پیدا می‌کنند. اگر صاحب مشاغل کوچک هستید، یکی از مهمترین جنبه‌های نقش شما رهبری سودآور در تجارت شمامست. اگر عملکرد فروش شما با رهبری درست به صورت کارآمد باشد، نه تنها سود بیشتری را کسب می‌کنند بلکه رشد و آینده‌ای مطمئن را برای تجارت شما رقم خواهد زد. در این مسیر شاید گاهی اوقات احساس کنید که هدایت تیم شما موفقیت‌آمیز نیست. بهتر است زمان و فرصت را هم در نظر بگیرید و منتظر نتایج آن باشید. با صرف وقت در برنامه‌ریزی و اجرای استراتژی‌های مدیریت فروش که در بالا ذکر شد، باید پیشرفت قابل توجهی را در تیم فروش خود مشاهده کنید.

آیا تمام استراتژی‌های فوق را امتحان کرده‌اید اما هنوز شاهد بهبود عملکرد تیم و افزایش

فروش محصولات خود نیستید؟

این را به خاطر داشته باشید که یک تیم فروش قوی با استخدام فروشندگان مناسب شروع می‌شود. حتی اگر تیم فروش شما از افراد کم‌تجربه تشکیل شده باشد، با یک برنامه‌ریزی صحیح و پیاده‌سازی استراتژی حساب‌شده برای یافتن موفقیت در طول زمان به اهداف موردنظر خواهید رسید.

منبع: blogad



جف بزوس از وابستگی شدید ارثش آمریکا

آمازون ترجیح داد، همچنان به دنبال بستن باره می‌گوید: ما همچنان به پشتیبانی از وزارت

ما بسیار مهم است.

البته این پیشگام تکنولوژی چندان هم کمپانی عقیده دارد وزارت دفاع به دلیل طرف نداشتن به آمازون باعث شده تا قرارداد EDI بزوس وارد عرصه تجارت عمومی شده و پرو چهره هم می‌شود. همچنین قرار است بلوآو

اگر تاکنون تصور می‌کردید که آمازون هم دنباله‌روی گوگل از قراردادهای نظامی صرف‌نظر می‌کند، سخت در اشتباهید. جف بزوس گفته است در صورتی که شرکت‌های بزرگ تکنولوژی با دولت آمریکا قراردادهای نظامی امضا نکنند، آمریکا با مشکلات بزرگی دست و پنجه نرم خواهند کرد.

به گزارش دیجیاتو، او تأکید می‌کند که آمریکا به دلیل همکاری با شرکت‌های تکنولوژی است که تاکنون برتری‌های خود در حفظ کرده و اگر این اتفاق در آینده نیز نیفتد، دولت‌های دیگر مانند چین، به سرعت خود را به ما می‌رسانند. او همچنین خاطرنشان کرده که با وجود شکست در قرارداد JEDI که پنتاگون مایکروسافت را به

استفاده از استارت‌آپ‌های خلاق برای توسعه اقتصاد روستا

نورالزهاده افزود: برای استفاده از فناوری‌های نوین در محیط‌های روستایی نیازمند فرهنگ‌سازی و توسعه و ترویج این فرهنگ هستیم و برای تحقق این امر از ظرفیت حوزه روستایی جهاد و معاونت روستایی ریاست جمهوری

استفاده می‌کنیم و استارت‌آپ‌های روستایی هم باید در بحث فرهنگ‌سازی به کمک بیایند و مستندات خود را ارائه دهند.

استفاده از ظرفیت استارت‌آپ‌ها برای بازاریابی محصولات روستایی

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید گفت: به منظور بهره‌مندی از ظرفیت استارت‌آپ‌ها برای بازاریابی، برندسازی، برندسازی و فروش نیازمند بسته‌بندی و لجستیک هستیم. ما باید فناوری ایجاد کنیم و عرضه محصولات روستایی را در دستور کار قرار دهیم ولی این کار به یک پلتفرم نیاز دارد که برای عرضه و برندینگ و بسته‌بندی محصول فکر کند.

وی تأکید کرد: در صورتی که کار نیازمند حمایت مالی باشد باید در نشست‌های مشترکی که برگزار خواهیم کرد به طور شفاف اعلام شود تا آن را پیگیری کنیم.

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید استارت‌آپ‌ها را نماد واقعی اقتصاد خلاق دانست و از تشکیل کمیته‌ای مشترک به منظور استفاده از ظرفیت استارت‌آپ‌های خلاق برای توسعه روستاها خبر داد.

به گزارش ایسنا، اصغر نورالزهاده در نشست هم‌اندیشی، شناسایی و به کارگیری ظرفیت اکوسیستم استارت‌آپی در حوزه کسب و کارهای روستایی، گفت: برای آنکه بتوانیم از ظرفیت اقتصاد خلاق در اقتصاد روستا استفاده کنیم باید ارزش افزوده بیشتری از خلاقیت و ذهن افراد به دست آوریم.

تشکیل کمیته مشترک با استارت‌آپ‌های

خلاق روستایی

وی ادامه داد: امروز فناوری‌های نوین و استارت‌آپ‌ها نماد واقعی اقتصاد خلاق هستند و ما در گام نخست می‌خواهیم کمیته مشترکی را با همکاری استارت‌آپ‌های روستایی ایجاد کنیم و به عنوان کارگزار معاونت توسعه روستایی ریاست جمهوری، وزارت ارتباطات و استارت‌آپ‌ها ایجاد کنیم تا نشست‌های مشترکی داشته باشیم و از ظرفیت اقتصاد خلاق برای توسعه روستاها بهره‌مند شویم.



اختیاری: اعتقاد دولت به شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار کم است

وزارتخانه‌ها نمی‌توانند خریدهای خارجی خود را تبدیل به خرید داخلی از این شرکت‌ها کنند. این کار بزرگ‌ترین حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان است به خصوص در شرایط تحریمی که می‌توانیم کالاهای آنها را خریداری کنیم که بزرگترین حمایت است.

این نماینده مجلس در پیشنهادی گفت: روسای دستگاه‌ها و وزارتخانه‌ها ۳۰ تا ۴۰ درصد بودجه خود را برای شرکت‌های دانش‌بنیان بگذارند تا کالاهای آنها را خریداری کنند. این کار سختی نیست. ما برای بچه‌های نخبه و فارغ‌التحصیلان و آینده‌سازان باید کاری ایجاد کنیم که دولت بلد نیست این اقدام را انجام دهد. حال که کار ایجاد نمی‌کنیم اجازه دهیم خودشان کارآفرینی کنند.

به گفته اختیاری طبق آمارها رتبه ما برای ایجاد یک کار برای یک جوان ۱۰۰ است، چرا اینقدر سنگ جلوی پای جوانان می‌گذاریم و برای آنها موانع ایجاد می‌کنیم. البته که زحمت‌های بسیاری کشیده شده ولی هنوز ابتدای مسیر هم نیستیم.

یک عضو کمیسیون آموزش و تحقیقات مجلس با تأکید بر لزوم حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان به خصوص در زمان تحریم گفت: اعتقاد دولت به شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار کم است مجلس نیز باید با قوانین مصوب از این شرکت‌ها حمایت کند.

به گزارش ایسنا، اسفندیار اختیاری در جلسه روز سه‌شنبه مجلس و در جریان بررسی دستوردها و مشکلات حوزه اقتصاد شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآوران گفت: بیش از دو دهه است که در ایران درباره شرکت‌های دانش‌بنیان کار شده در ابتدا آنها در پارک‌های علم و فناوری مستقر بودند و تنها ماده قانونی مربوط به فعالیت‌شان ماده ۴۷ برنامه چهارم توسعه بود. براساس آن شرکت‌های دانش‌بنیان شکل گرفتند، بعد این قانون در سال ۸۲ با قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان دائمی شد.

وی در توضیح مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: سوال این است که چقدر دولت اعتقاد به شرکت‌های دانش‌بنیان دارد که این اعتقاد بسیار کم است. در بسیاری از مواقع گردش مالی دولت متعلق به این شرکت‌ها به کمتر از ۱۰ درصد می‌رسد. آیا دستگاه‌ها



بانک ملی ایران، از کسب و کارها حمایت می کند

با تسهیلات مضاربه بانک ملی ایران می توانید کسب و کار و تجارت خود را رونق دهید. در چارچوب تسهیلات مضاربه، سرمایه مورد نیاز اشخاص حقیقی و حقوقی برای انجام فعالیت های تجاری و بازرگانی به منظور خرید و فروش کالا در داخل کشور (بازرگانی داخلی) و خرید و صدور کالا به خارج از کشور (صادرات) از سوی بانک تامین می شود. بر این اساس در قالب این قرارداد، بانک نیز از سود حاصل از فعالیت های مذکور مطابق سهم پیش بینی شده، منتفع می شود.

بانک ملی ایران در راستای همسویی با اهداف کلان دولت جهت حمایت از بازار اشتغال، تعداد ۶۶ هزار و ۵۱۰ فقره تسهیلات مضاربه در هشت ماه ابتدای امسال به بنگاه ها و فعالان اقتصادی پرداخت کرده که ارزش ریالی آن به ۴۸ هزار و ۱۷۱ میلیارد ریال می رسد.



یادداشت

وزیر اقتصاد:

سند راهبردی و نقشه راه اقتصاد هوشمند نهایی می شود

راهبردی و نقشه راه اقتصاد هوشمند در آستانه نهایی شدن است و جایگاه ویژه ای برای شرکت های دانش بنیان قائل شده ایم. دژپسند ادامه داد: مشکلاتی در حوزه مالیاتی شرکت های دانش بنیان وجود دارد، از نظر قوانین و مقررات مشکلی وجود ندارد اما در حوزه اجرا هنگام مواجهه شرکت های دانش بنیان با سازمان امور مالیاتی و گمرک مشکلات ایجاد می شود. جلسات مستقیمی بین شرکت های دانش بنیان، وزارت کشور، سازمان امور مالیاتی و گمرک انجام شده است و همه موارد مابین این بخش ها را بررسی کرده ایم و کمیته های فرعی نیز تشکیل شده تا مشکلات موجود رفع شود. وزیر امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه مشکلات میان شرکت های دانش بنیان با سازمان امور مالیاتی و گمرک را در قالب بخشنامه رفع کرده ایم، گفت: برخی مشکلات باقی مانده دیگر نیاز به مقررات زبانی دارد که آنها نیز در حال پیگیری است، در شورای بازنگری قانون مالیات مستقیم سه نماینده مجلس نیز حضور دارند که می توانند موارد لازم را یادآوری کنند. برخی مشکلات شرکت های دانش بنیان در حوزه مالیات نیازمند اصلاح قانون مالیات مستقیم است که وزارت اقتصاد این قانون را مورد بررسی قرار داده و تامین نیاز شرکت های دانش بنیان، نوپا و نوآور مورد توجه قرار گرفته است تا با سرعت بیشتر و بدون مشکل به مسیرشان ادامه دهند.

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت آیین نامه ای برای تنظیم رابطه شرکت های دانش بنیان با دولت تهیه و هسته اندیشه روزی اقتصاد هوشمند تشکیل شده است، اکنون نیز سند راهبردی و نقشه راه اقتصاد هوشمند در آستانه نهایی شدن است و جایگاه ویژه ای برای شرکت های دانش بنیان قائل شده ایم. به گزارش ایرنا، فرهاد دژپسند در ادامه بررسی دستاوردها و مشکلات شرکت های دانش بنیان در جلسه علنی روز سه شنبه مجلس شورای اسلامی گفت: سال گذشته در برنامه خود جهت تصدی وزارت اقتصاد، شکل گیری اقتصاد هوشمند را مورد توجه قرار دادیم، زیرا رفع مشکلات امروز کشور از این طریق ممکن است و بعد دیگر اقتصاد هوشمند را فعالیت دانش بنیان می دانیم. یکی از لوازم اجتناب پذیر اقتصاد هوشمند شکل گیری جامعه و اقتصاد دانش بنیان است و نقش کلیدی این حوزه را شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها برعهده دارند.

وی افزود: در یک سال گذشته برای رفع مشکل این حوزه جلساتی را با شرکت های نوآور و دانش بنیان برگزار کرده ایم، آیین نامه ای برای تنظیم رابطه آنها با دولت تهیه و هسته اندیشه روزی اقتصاد هوشمند تشکیل شده است و نیازمندی های آنها به عنوان مبنای اجرا، تدوین می شود. سند بانکداری دیجیتال را برای اجرا تهیه کرده ایم اکنون نیز سند



کارخانه های بزرگ تکنولوژی می گوید

نظامی آمریکا را برعهده داشته باشد. لحن جف بزوس اما تفاوت چندانی با مایکروسافت ندارد. دیگر کمپانی سیاتلی نیز چندی پیش گفته بود که نسبت به قراردادهای نظامی خود تعهد کامل دارد. البته کارمندان این شرکت از استفاده از تکنولوژی خود در رابطه با استفاده های نظامی مشکل داشتند، اما این کمپانی همچنان بر سر تصمیم خود ایستاده است.

این پدیده نشان می دهد که ابراز هم دردی نسبت به انتقادات در شرکت های بزرگ وجود ندارد. زیرا مدیران این شرکت ها برنامه هایی دارند که باید فارغ از نگرانی ها، حتما به آنها عمل کنند. آمازون هم از این قاعده مستثنی نیست.

قراردادهای نظامی بیشتری است. او در این دفاع ادامه می دهیم، زیرا این کشور برای تصمیمات وزارت دفاع موافق نیست. این اداری بی دلیل ترامپ از مایکروسافت و علاقه را به این کمپانی واگذار نکنند، با این حال زوزه هایی دارد که شامل تکنولوژی تشخیص و جین (Blue Origin) پرتاب های موشکی

مهارت افزایی و کار آفرینی رویکرد دانشگاه های نسل سوم

فناوری با هنر و فرهنگ است و این دو از هم جدا نیستند و علمی پسندیده است که هماهنگ با فرهنگ و مطابق با الگو و سبک اسلامی و ایرانی باشد. مرکز آموزش علمی-کاربردی مشکات ولایت استان البرز با هدف آموزش و پرورش استعدادها و تربیت نیروی متخصص و کارآمد در زمینه های علوم قرآنی و مددکاری اجتماعی از سال ۱۳۹۱ تاسیس شد.

رشته های تحصیلی این دانشگاه عبارتند از: کاردانی حرفه ای تربیت مربی قرآن کریم، کاردانی حرفه ای مددکاری اجتماعی-مددکاری خانواده، کاردانی حرفه ای امور فرهنگی، کارشناسی حرفه ای مددکاری اجتماعی-مددکاری خانواده، کارشناسی حرفه ای مدیریت برنامه ریزی و امور فرهنگی-مدیریت فعالیت های قرآنی و مذهبی و کارشناسی حرفه ای تربیت مبلغ قرآن کریم، تربیت مروج و اندیشه اسلامی و... کاردانی مدیحه کریم و مرثیه سرایی، خبرنگاری قرآنی و کارشناسی تلاوت و قرائت قرآن کریم.

هم اکنون در نخستین ترم تحصیلی این دانشگاه ۵۰۰ دانشجو مشغول به تحصیل هستند که در ترم آینده این تعداد به هزار نفر افزایش خواهد یافت.

رئیس دانشگاه علمی-کاربردی مشکات ولایت استان البرز گفت مهارت افزایی و کار آفرینی در جامعه رویکرد اصلی دانشگاه های نسل سوم بوده و به این دلیل توجه بخش صنعت بیشتر از دیگر بخش ها شده است.

دکتر عباس محمدی عصر دوشنبه در نمایشگاه هفته پژوهش و فن بازار استان البرز در جمع خبرنگاران افزود: دانشگاه های علمی-کاربردی بر مبنای نسل سوم دانشگاه ها که دانشگاه های کار آفرین هستند، پایه گذاری شده اند و یکی از راهبردهای استراتژیک در حوزه آموزش این دانشگاه ها مهارت آموزی است. وی اظهار داشت: سرمایه گذاری در حوزه علوم انسانی و نگاه استراتژیک به این حوزه را در دانشگاه های مشکات ولایت داریم به این لحاظ رویکرد اصلی این دانشگاه در حوزه قرآنی فرهنگی است.

استفاده از مبانی ارزشی و اصول اولیه انسانی بر پایه قرآن کریم که یک انسان می تواند در زندگی خود به کار ببرد تا به سعادت برسد، از راهبردها و اهداف اصلی دانشگاه مشکات ولایت است.

رئیس دانشگاه علمی-کاربردی مشکات ولایت گفت: در حوزه دانش بشری، فناوری شناخته شده است و در نتیجه آینده

شرکت های دانش بنیان ظرفیت ایجاد بیش از ۳ تا ۴ میلیون شغل دارند

فعالین کسب و کارهای نوآور و نوآفرین، افزود: امروز در کشور ۴۷۰۰ شرکت نوپا و نوآور و دانش بنیان داریم که ۹۰ هزار میلیارد تومان گردش مالی این شرکت ها است و ۶۰۰ هزار نفر هم به صورت مستقیم در این کسب و کارها فعال هستند. این شرکت ها ظرفیت ایجاد ۳ تا ۴ میلیون اشتغال دارند.

عباسی با اشاره به موانع سر راه فعالیت کسب و کارهای نوپا و نوآور، خاطرنشان کرد: برخی مشکلات کلان هستند که از جمله آنها می توان به نبود راهبرد برای توسعه این نوع از کسب و کارها، ضعف آموزش و پرورش در پرورش مهارت های کار آفرینی، چندرخی بودن ارز، فقدان برنامه های بلندمدت برای بازار داخلی اشاره کرد.

سخنگوی هیات رئیسه اظهار داشت: برخی موانع نیز به سطح زیست بوم برمی گردد که از آن موارد می توان از مشکلات بیمه تامین اجتماعی، عدم تعریف نظام مالی برای این مشاغل نوپا، خلأ قانونی توسعه سرمایه گذاری و فقدان صندوق های حمایتی نام برد.



سخنگوی هیات رئیسه مجلس با بیان اینکه شرکت های دانش بنیان ظرفیت ایجاد ۳ تا ۴ میلیون شغل را دارند، گفت تنها راه نجات اقتصاد کشور از درآمد نفت، اقتصاد دانش بنیان است و مجلس عزم جدی در حمایت از این مشاغل نوپا، نوآور و نوآفرین دارد.

به گزارش ایرنا، «اسدالله عباسی» در جمع خبرنگاران درباره دستور جلسه روز گذشته مجلس شورای اسلامی با موضوع «بررسی موانع راهکارهای ایجاد کسب و کارهای نوپا، نوآفرین، نوآور و شرکت های دانش بنیان» پرداخت و گفت: مقرر شده بود تا جلسه امروز به صورت غیر علنی برگزار شود، اما تصمیم تغییر کرد و شاهد برگزاری علنی این جلسه بودید. در نتیجه برخی سخنانی که قرار بود غیر علنی بیان شود، علنی مطرح شد و برخی دیگر از سخنان نیز در این جلسه مطرح نشد.

وی با اشاره به حضور معاون فناوری رئیس جمهور، وزیر اقتصاد، وزیر علوم، رئیس سازمان ثبت، برخی فعالین سازمان های مردم نهاد و همچنین

دولت چین تا ۳ سال آینده نرم افزارها و سخت افزارهای خارجی را کنار می گذارد

دولت چین روند حذف نرم افزارها و سخت افزارهای خارجی از مراکز دولتی این کشور را آغاز کرده است. به گزارش زومیت، مقامات دولت چین به مراکز دولتی و عمومی این کشور اعلام کرده اند برای جایگزین کردن نرم افزارها و سخت افزارهای غیر چینی با نمونه های چینی سه سال فرصت دارند. براساس گزارش zdent دستورالعمل آغاز این طرح بهار سال جاری به مراکز دولتی و عمومی چین ارسال شده است. این بخشنامه با الهام از درصد سهم حزب کمونیست چین در مراکز دولتی این کشور به بخشنامه «۲-۳-۵» مشهور است.

در سال ۲۰۲۰، یعنی سال اول اعمال دستورالعمل این بخشنامه، مراکز دولتی چین باید ۳۰ درصد از نرم افزارها و سخت افزارهای غیر چینی کاربردی خود را با نمونه های چینی جایگزین کرده باشند. این هدف گذاری برای سال ۲۰۲۱، ۵۰ درصد و برای سال ۲۰۲۲، ۱۰۰ درصد است.

این بخشنامه تا هفته گذشته محرمانه بود، ولی خبرگزاری Financial Times اخیرا به این بخشنامه دست پیدا کرده است. کارمندان یکی از شرکت های امنیت



این خبرگزاری امنیت را کنار می گذارد

کارگاه برندینگ

بررسی قابلیت جدید توئیتر

به قلم: ساحیل اشرف نویسنده حوزه بازاریابی محتوا
مترجم: امیر آل علی

یکی از مشکلات بزرگ تمامی شبکه‌های اجتماعی، عدم امکان مدیریت درست افرادی است که آنها را دنبال کرده‌اید. درواقع این امر بسیار طبیعی است که در توئیتر، افراد زیادی را در اصطلاح فالو کنید، با این حال آیا تمامی این افراد مخاطبان مناسب و سودمندی برای شما محسوب می‌شوند؟ بدون شک پاسخ به این سوال منفی بوده و در بسیاری از شرایط شما تنها پیگیر صفحات مختلف خواهید بود و هیچ واکنشی از جانب آنها وجود ندارد. این امر خصوصا در درازمدت باعث خواهد شد تا با لیستی بزرگ مواجه شوید که حتی مشاهده پست‌های آنها نیز به کاری بسیار دشوار تبدیل می‌شود. برای رفع این موضوع اگرچه اپلیکیشن‌های متفرقه برای شبکه‌هایی نظیر اینستاگرام وجود دارد که بتوانید حساب‌های کاربری را براساس میزان فعالیت آنها در صفحه خود ترتیب‌بندی کرده و افرادی را که شما را دنبال نمی‌کنند، شناسایی و اقدام به عدم دنبال کردن آنها کنید، با این حال هنوز هم وجود این امکان در درون خود برنامه‌ها به شدت احساس می‌شود که در این رابطه توئیتر گامی بزرگ را برداشته است. درواقع قرار است تا در نسخه جدید آن به صورت آزمایشی با پیشنهاد آنفالو کردن برخی از حساب‌ها مواجه شوید. این امر باعث می‌شود تا شما همواره بدانید که چه صفحاتی عملا واکنشی را نسبت به شما نداشته و هیچ رابطه دوطرفه‌ای وجود ندارد، با این حال امکانات جدید این برنامه تنها به این موضوع محدود نشده و صفحات پیشنهادی ممکن است به خاطر فعالیت کم و بازدیدهای بسیار اندک آنها باشد. درواقع توئیتر به شما پیشنهاد می‌کند که زمان خود را صرف چنین کاربرانی نکنید. این امر خود عاملی برای تشویق افراد به فعالیت بیشتر خواهد بود. با این حال اگرچه قرار است که این قابلیت در نسخه جدید توئیتر اضافه شود، با این حال وجود یک مشکل بزرگ، تا به امروز آن را به تاخیر انداخته است. درواقع این امکان می‌تواند برای میکروویلاگرهای این شبکه اجتماعی، دردسرهایی را ایجاد کند. علت این امر به این خاطر است که این افراد از دنبال‌کنندگان زیادی برخوردار هستند که طبیعی است که با تمامی آنها تعامل لازم شکل نگیرد. تحت این شرایط این قابلیت می‌تواند برای آنها کاملا آزاردهنده به نظر برسد. فراموش نکنید که توئیتر به تازگی حذف کامل حساب‌هایی که از آخرین فعالیت آنها مدت زمان زیادی می‌گذرد را نیز در دستور کار خود قرار داده است که با مخالفت‌هایی خصوصا از سوی افراد پرکاربر مواجه شده است. درواقع این افراد بر این باور هستند که اقدام توئیتر باعث کاهش تعداد دنبال‌کنندگانی خواهد شد که برای جذب آنها تلاش‌هایی صورت گرفته است و کاهش شدید تعداد دنبال‌کنندگان آنها اصلا مسئله‌ای جالب نخواهد بود. به همین خاطر پیش‌بینی می‌شود که برای عدم بروز یک نارضایتی دیگر، توئیتر تیک فعال‌شدن این قابلیت را ایجاد کند تا افرادی که تمایل ندارند، با پیشنهادات مواجه نشده و به مانند سابق به کار خود ادامه دهند.

منبع: business+community

تجربه آشپزی در فرهنگ‌های مختلف با Airbnb

غذا در مسافرت نقش مهمی را ایفا می‌کند. از طریق غذاها می‌توان با فرهنگ، سنت و ارزش‌های یک کشور ارتباط برقرار کرد. در شرایط کنونی، Airbnb با دادن گزینه‌ای به مسافران برای آشپزی با جوامع مختلف، شرایط خاصی را برای کسب معتبرترین تجربه پخت و پز به وجود می‌آورد. امکان کسب این تجربه در بیش از ۷۵ کشور جهان فراهم شده است و به مشتاقان سفر فرصت آشنایی با یک فرهنگ خاص به وسیله غذا را می‌دهد. این پلتفرم تضمین می‌کند که غذاهای محلی، دستورالعمل‌ها و سنت‌ها با احترام حفظ شوند. اقدام فوق از طریق مشارکت با یک سازمان مردمی به نام «Slow Food» رخ می‌دهد. این سازمان بر جلوگیری از حذف غذاها و سنت‌های محلی از سفره‌ها کار می‌کند. هر گزینه زرزو خانه توسط Slow Food بررسی می‌شود تا اطمینان حاصل شود که دستورالعمل‌ها واقعا نمایانگر فرهنگ خاص یک منطقه باشند.

این طرح گسترده‌ای از ۱۹۰۰ تجربه آشپزی و ۳۰۰۰ دستورالعمل پخت و پز منحصر به فرد از «باستا رولی با دستورالعمل یک مادر بزرگ ایتالیایی» گرفته تا «یک غذای پرتغالی با الهام از دستورالعمل قدیمی» را دربر می‌گیرد. در ادامه همچنین گاهی اوقات جلساتی با حضور افراد مشهور محلی برگزار می‌شوند.

این سفرهای غذایی با یک سری رهنمودهای درجه یک در مورد پایداری مواد غذایی و محافظت از تنوع زیستی موجود پیروی می‌کنند. تعهد و تدریس متقاضیان، قیمت کرایه خانه‌ها را برای‌شان پایین می‌آورد. این افراد ممکن است سرآشپزهای محلی یا حرفه‌ای باشند.

به گفته بریان چسکی، مدیرعامل و یکی از بنیانگذاران Airbnb، افزودن گزینه «تجارب آشپزی در سفر» با امید کمک به گشایش فرهنگ‌ها و شکل‌گیری روابط از راه سفر و غذا انجام خواهد شد.

چسکی خاطر‌نشان کرد که سنت افرادی که برای آشپزی و تشریک غذاها گردهم می‌آیند به حمایت از دستورالعمل‌های منحصر به فردی که از طریق آشپزخانه‌های خانوادگی در سرتاسر جهان به اشتراک گذاشته می‌شوند، کمک خواهد کرد.

منبع: mbanews

اصول انتخاب و اعطای هدیه‌های مناسبی از سوی برندها



مسئولیت هدینگ‌های موردنظر درباره برندها را دوچندان می‌کند. ما باید نوع هدیه به مشتریان و کارمندان همه برندها را براساس معیارهای واحد انتخاب کنیم. اگر هم انتخاب‌های ما متفاوت است، باید توانایی دفاع از آن را داشته باشیم.

ضرورت شخصی‌سازی هدیه‌ها

در بخش پیش محور بحث رعایت برابری در اعطای هدیه بود. بی‌شک این امر به معنای خرید هدیه‌های یکسان برای همه نیست. اگر برند ما چنین اقدامی انجام دهد، به احتمال زیاد واکنش منفی مشتریان و از همه مهم‌تر تیم کارمندان مواجه خواهد شد. خوشبختانه در زمینه اعطای هدیه امکان شخصی‌سازی نوع هدیه و شیوه اعطای آن وجود دارد، بنابراین با توجه به سلیقه منحصر به فرد گروه‌های مختلف مشتریان و کارمندان اقدام به خرید هدیه‌های مناسب کنید. همچنین ذکر نام هر کارمند یا مشتری بر روی برگه تقدیم هدیه ضروری است. این امر تاثیر روحی عمیقی بر روی طرف مقابل خواهد داشت.

انتخاب هدیه‌های کاربردی

همه ما تجربه دریافت هدیه‌های عجیب و غریب در طول زندگی‌مان را داشته‌ایم. سرنوشت اغلب این هدیه‌ها خاک خوردن در انباری یا فروش به عنوان وسیله دست دوم است. وقتی یک برند اقدام به اعطای هدیه به دیگران می‌کند، هدف اصلی‌اش بهبود رابطه با طرف مقابل است، بنابراین باید هدیه‌های جذاب و کاربردی انتخاب شود. در غیر این صورت مخاطب شاید از دریافت آن ناراحت نیز بشود. اعطای هدیه کاربردی به افراد کار بسیار دشواری است. این امر بدون ایجاد رابطه‌ای نزدیک با آنها امکان‌پذیر نیست، بنابراین ما باید رابطه‌ای نزدیک با کارمندان و مشتریان‌مان برقرار کنیم. در مورد کارمندان این امر بسیار ساده‌تر خواهد بود. به هر حال اغلب آنها در طول روز حضور فعالی در دفتر شرکت دارند. مسئله مشتریان شاید اندکی پیچیده‌تر باشد. بهترین ایده در این زمینه راه‌اندازی باشگاه مشتریان است. بسیاری از برندها در سراسر جهان با تحلیل اطلاعات مشتریان حاضر در باشگاه‌شان اقدام به بازاریابی تاثیرگذارتر و خرید هدیه‌های هیجان‌انگیز برای آنها می‌کنند.

توجه به عنصر طنز

اندکی تفریح و خنده در روزهای منتهی به مناسبت‌های مهم هیچ ضرری ندارد. بسیاری از افراد عاشق کارهای کمدی و خنده‌دار هستند، بنابراین فرآیند اعطای هدیه ما نیز باید همراه با اندکی حس شوخ‌طبعی باشد. نکته مهم در اینجا درک مرز میان شوخ‌طبعی و دست انداختن مخاطب است. اگر ما این مرز را به خوبی درک کنیم، دیگر نیازی به نگرانی نخواهد بود. متأسفانه بسیاری از برندها در عمل این مرز را مورد بی‌توجهی قرار می‌دهند. بنابراین دچار مشکل در زمینه تحقق اهداف‌شان از اعطای هدیه به مشتریان می‌شوند.

همه مردم یک مناسبت خاص را جشن نمی‌گیرند

امروزه جوامع مختلف شاهد حضور و نقش‌آفرینی مردمی با فرهنگ‌های گوناگون هستند. این امر توجه به مناسبت‌های گوناگون در فرهنگ‌ها را ضروری می‌سازد. به عنوان مثال، سال نو را در نظر بگیرید. اکنون ما در روزهای پایانی سال نو میلادی هستیم. این زمان شاید برای بسیاری از مردم مناسبت مهمی باشد، اما سایر افراد متعلق به فرهنگ‌های دیگر بدان توجه خاصی ندارند. سال نو در فرهنگ چین

به طور کامل متفاوت از زمان کریسمس است. نکته مهم در اینجا توجه به مناسبت‌های مختلف و تنوع فرهنگی مخاطب برندمان است. فقط در این صورت ما امکان موفقیت در زمینه بازاریابی و اعطای هدیه‌های جذاب به مشتریان و کارمندان را خواهیم داشت.

تحقیق درباره هدیه‌ها

انتخاب هدیه مناسب هیچ‌گاه کار ساده‌ای نیست. هر مدبری در این زمینه ایده متفاوتی دارد. توصیه من در این بخش هم‌اندیشی برای انتخاب هدیه‌ای مناسب است. همچنین در فرآیند انتخاب هدیه باید تحقیق گسترده‌ای انجام دهیم. یکی از ویژگی‌های بازار مدرن امکان یافتن محصولات یکسان با دامنه قیمت‌های متفاوت است، بنابراین ما باید به دنبال ارزان‌ترین نمونه از محصولات باشیم. در غیر این صورت بودجه زیادی از برندمان خرج خواهد شد.

عدم نیاز به انتخاب هدیه‌های گران‌قیمت

برخی از برندها قیمت یک هدیه را عامل اساسی در جلب نظر مخاطب قلمداد می‌کنند. ایده من در این بخش کاملا متفاوت است. امروزه حتی برندهای بزرگ نیز هدیه‌های به نسبت ارزان‌قیمتی به مشتریان و کارمندان‌شان می‌دهند، بنابراین نکته اساسی در این میان نه قیمت هدیه‌ها، بلکه زمان و شیوه اعطای‌شان است. رعایت آداب حرفه‌ای در اعطای هدیه و بیسان حملات احساسی در قالب نامه‌ای برای فرد موردنظر اهمیت بسیار زیادی دارد. همچنین استفاده از نام یا لوگوی برندمان بر روی هدیه موردنظر باید مدنظر قرار گیرد. در غیر این صورت شاید مخاطب هدیه ما را برای سال‌ها نگه دارد، اما نام برندمان را فراموش کند.

ایجاد محدودیت در کارت‌های هدیه

برخی از برندها به جای خرید هدیه‌ای مشخص اقدام به اعطای کارت هدیه به کارمندان یا مشتریان می‌کنند. این کارت‌ها در مورد مشتریان به طور معمول عملکردی مانند بن تخفیف دارد، بنابراین مشتریان امکان خرید محصولات مختلف با بن موردنظر را خواهند داشت. این نکته درباره کارمندان اندکی متفاوت‌تر است. ارائه بن تخفیف محصولات شرکت برای کارمندان جذابیت چندانی ندارد، بنابراین ما باید کارت اعتباری هدیه را مدنظر قرار دهیم. تعیین سقف منصفانه به گونه‌ای متعادل میان بودجه و انتظارات کارمندان برندمان ضروری خواهد بود. منطبق اصلی نهفته در اعطای کارت اعتباری هدیه جلوگیری از فروش هدیه‌های برندمان از سوی کارمندان است. بدون تردید فروش محصولی همراه با لوگوی یک برند خدشه بزرگی به اعتبار آن وارد خواهد کرد، بنابراین اعطای کارت اعتباری راهکاری مناسب برای پرهیز از چنین رخدادی است.

بیان تشکر نهایی

آیا شما تا به حال از تیم کارمندان یا سرمایه‌گذارهای شرکت هدیه‌ای دریافت کرده‌اید؟ در چنین مواقعی بیان تشکر نهایی از دریافت چنین هدیه‌هایی اهمیت دارد. کارمندان یک شرکت وقتی هدیه‌ای دریافت می‌کنند، علاقه‌مند به بیان تشکر به صورت مستقیم هستند، بنابراین مدیران شرکت باید همیشه در دسترس باشند. این امر امکان بیان تشکر به صورت حضوری را فراهم می‌سازد. اگر این نکته مورد توجه قرار نگیرد، شاید مخاطب احساس اعطای هدیه از سر اجبار کند. در نتیجه تمام زحمات ما بر باد خواهد رفت.

منبع: smallbiztrends

۵ آیتم ضروری که باید در طرح کسب و کار خود بگنجانید



رهبری

اگر به شغل رویایی خود دست نیافتید، باید چکار کنید؟

مترجم: طاهره منیری شریف

گاهی در یک سازمان بزرگ و گاهی در یک شرکت کوچک، به دنبال شغل رویایی خود می‌گردید. برای تصدی آن شغل درخواست می‌دهید، اما با درخواست‌تان موافقت نمی‌شود. طبیعی است که احساس ناخوشایندی را تجربه کنید و مدتی طول بکشد تا اثر این احساس از بین برود، اما واقعیت این است که نباید تسلیم شوید. خودتان را با شرایط جدید تطبیق دهید و تا رسیدن به شغل رویایی‌تان دست از تلاش برندارید.

در ادامه مطلب چهار استراتژی معرفی می‌شود که به شما کمک می‌کند بر ناامیدی حاصل از نرسیدن به شغل رویایی‌تان غلبه کنید:

۱. عدم پذیرش در شغل رویایی‌تان، پایان راه نیست
با عدم موافقت درخواست شغلی‌تان، ممکن است با خودتان فکر کنید فرصت بسیار بزرگی را از دست دادید و شاید هرگز نتوانید اهداف زندگی خود را محقق کنید، اما این تصورات کمکی به شما نخواهد کرد. در عوض با نگاهی به گذشته، به تلاش‌های ناکام خود بنگرید و ببینید که این اشتباهات و ناکامی‌ها چگونه توانسته مسیرها را برای شما هموار و درهای بیشتری به روی‌تان باز کند. گاهی از دست دادن یک شغل باعث می‌شود خودتان را از لحاظ حرفه‌ای مجهزتر کنید.

۲. ناامیدی خود را طوری هدایت کنید که به انگیزه تبدیل شود

اگر شما به خاطر فقدان تجربه یا مهارت‌های خاصی مورد پذیرش قرار نگرفتید، اکنون فرصتی فراهم شده تا خشم خود را تبدیل به محرکی برای ادامه کارتان کنید. یادگرفتن یک زبان برنامه‌نویسی جدید یا دریافت یک گواهینامه معتبر، ممکن است دشوار باشد، ولی به شما اعتماد به نفس و احساس قدرت بیشتری می‌دهد. تا آنجا که با خودتان می‌گویید: «دیگر هیچ‌کس به خاطر نداشتن فلان گواهینامه یا مهارت نمی‌تواند درخواست مرا رد کند.»

۳. ابزارهای جایگزین برای رسیدن به هدف‌تان را پیدا کنید
برای هر هدفی که دارید احتمالاً مسیرهای جایگزینی هم وجود دارند. از خودتان پرسید:

۱. آیا شرکت رقیبی وجود دارد که برای موقعیت‌های مشابه استخدام کند؟ (مثلاً شرکتی با درخواست شما برای استخدام در واحد بازاریابی موافقت نمی‌کند، ولی شرکت دیگری حاضر به انجام این کار هست).

۲. آیا نقش‌های مجاوری هم وجود دارند که همچنان مناسب باشند؟ (مثلاً شما با یک نقش در بخش فروش راحت هستید یا در بخش ارتباطات یا در بخش روابط توزیع‌کننده؟).

۳. آیا فروشندگان، عرضه‌کنندگان یا کسب‌وکارهای مرتبطی وجود دارند که بتوانید برای آنها کار کنید؟ (ممکن است بتوانید در یک آژانس تبلیغاتی، شغلی به دست آورید که خریدهای شرکت ایده‌آل شما را در فضای مجازی اداره می‌کند).

۴. آیا نقش‌های «فیدر» وجود دارند که بتوانید برعهده بگیرید؟ (پروفایل افرادی در لینکدین که شغل موردنظر شما را دارند، بررسی کنید. مسیر شغلی آنها چه بوده است؟ ببینید آیا می‌توانید شغلی مانند شغل قبلی آنها داشته باشید؟)

۴. روش‌هایی بیابید تا همواره مورد توجه شرکت ایده‌آل‌تان باشید

هر کسی در هر حیطه شغلی که مشغول به فعالیت می‌شود، ممکن است به دلایل مختلفی، به میل شخصی یا از روی اجبار شغل مورد علاقه‌اش را رها کند.

وقتی با درخواست شغلی شما موافقت نمی‌شود، بهتر است به خاطر فرصتی که به شما دادند از آنها تشکر و کاری کنید که آنها متوجه شوند همچنان به این شرکت و شغل مورد نظر علاقه‌مندید. می‌توانید به آنها بگویید، هر زمان احساس کردند به شما نیاز دارند، با کمال میل حاضرید در سایر نقش‌های موجود با آنها همکاری کنید.

حتی می‌توانید رویدادهای آن شرکت را به طور دوره‌ای پیگیری کنید تا هر وقت فرصتی برای گفت‌وگو پیش آمد آن را از دست ندهید. در این صورت به محض اینکه موقعیت شغلی دیگری پیش بیاید (فرقی نمی‌کند در شش ماه یا سه سال بعد)، آن شرکت به وضوح شما را به یاد خواهد داشت و شما در اولویت استخدام قرار خواهید گرفت.

طبیعی است که هر کسی آرزوی فرصت شغلی عالی و تمام‌عیاری را داشته باشد و وقتی نتواند آن را به دست آورد، احساس شکست کند، ولی با استفاده از این استراتژی‌ها، می‌توانید این عدم‌پذیرش را به فرصت‌های بهتری برای حرکت رو به جلو تبدیل کنید.

منبع: hbr/modirinfo



۴. سازمان
این آیتم به شما اجازه می‌دهد که جزئیات عملکردهای اجرایی شرکت را ارائه کنید. بهتر این است که نشان دهید با دریافت سرمایه موردنظر یا رسیدن به میزان مشخصی از درآمد، به چه شکلی رشد خواهد کرد. اگر بتوانید به همکاری با مشاوران یا منتورها اشاره کنید، به نفع شما خواهد بود. این کار در واقع باور به یک پروژه را نشان می‌دهد.

۵. منابع مالی
طرح کسب و کار همچنین باید نشان دهد که چرا این ایده، یک کسب و کار خوب به شمار می‌رود، بنابراین باید تجزیه و تحلیل‌های مالی را نیز در آن بگنجانید. بخش منابع مالی به ویژه برای کسب و کارهای نوپایی که می‌خواهند برنامه خود را به سرمایه‌گذاران بالقوه معرفی کنند، بسیار مهم است. کارآفرینی که هیچ منبع مالی ندارند و یا هنوز به هیچ درآمدی نرسیده‌اند، می‌توانند با توجه به رشد پیش‌بینی‌شده، بودجه موردنظر تا پنج سال آینده را نشان دهند. تدوین طرح کسب و کار اغلب به کمک حسابدار یا متخصصان مالی نیاز دارد، کسانی که می‌توانند آمار و ارقام را تضمین کنند و ثابت کنند که همه چیز بر مبنای خوش‌بینی و بلندپروازی نبوده است.

منبع: entrepreneur/ucan

خلاصه اجرایی در واقع یک معرفی سریع است که درباره مدیر یا بنیانگذار کسب و کار و چیزی که عرضه می‌کند، توضیح می‌دهد. بخش بعدی که توضیح مختصری درباره شرکت است، شامل یک بررسی و توضیح خلاصه از ساختار شرکت، کارکنان اصلی، طبیعت کسب و کار و اهداف کوتاه و بلندمدت می‌شود. در نهایت باید محصولات یا خدمات را معرفی کنید.

۲. تجزیه و تحلیل بازار
یک کارآفرین باید نشان دهد که به خوبی می‌داند یا در چه عرصه‌ای گذاشته و وارد چه ماجرابی می‌شود. تجزیه و تحلیل بازار باید جزئیاتی از خصوصیات جمعیتی مخاطبان و یک نگاه کلی به صنعت را دربر داشته باشد. ویژگی‌های رقیبان نیز باید در این بخش گنجانده شود. هر چقدر که ارزیابی‌های چشم‌انداز را با جزئیات شرح کنید، بیشتر می‌توانید توجه مخاطبان را جلب کنید.

۳. استراتژی
سرمایه‌گذاران می‌خواهند که از جزئیات بااهمیت‌ترین بخش برنامه‌های اجرایی شرکت و فعالیت‌های لازم برای دستیابی به موفقیت مطلع شوند. برای مثال اگر ایده یک اجاق خوراک‌پزی بدون دود را به سرمایه‌گذار معرفی می‌کنید، او باید بداند که چرا این اجاق، بهتر از اجاق‌های دیگر بوده و چه توجیه اقتصادی دارد. چه چیزی این مدل را موثرتر می‌کند؟ پایداری آن چگونه خواهد بود؟ این کسب و کار تا شش ماه تا یک سال آینده به چه صورت خواهد بود؟

راه‌اندازی کسب و کار مساله‌ای نیست که بتوانیم ساده از آن عبور کنیم. برخی از کارآفرینان بر این عقیده‌اند که طرح کسب و کار، یک موضوع فرمالیته است که تنها سخنرانی‌های پرزور و برق یا تصاویر و ویدئوهای چشمگیر، از آن حذف شده‌اند، اما حقیقت این است که نباید اهمیت حیاتی طرح کسب و کار را نادیده گرفت.

با طرح کسب و کار می‌توان چشم‌انداز شرکت را به سرمایه‌گذاران بالقوه، مشتری‌ها و کارمندان آینده معرفی کرد؛ علاوه بر این، یک طرح خوب، عملکردهای اجرایی و نحوه فعالیت‌ها در درازمدت را به نمایش می‌گذارد. این احتمال وجود دارد که طرح کسب و کار خود را پیچیده‌تر، دشوارتر و طولانی‌تر از حد مجاز تهیه کنید، بنابراین ما به شما کمک می‌کنیم که با پنج آیتم ضروری که باید در تمامی طرح‌های کسب و کار به آنها اشاره شود، بیشتر آشنا شوید.

۱. محتوا

هدف اصلی طرح کسب و کار این است که یک درک کلی از اهداف شرکت و نحوه دستیابی به آنها را به خواننده ارائه کند. معرفی محتوا یکی از بهترین فرصت‌ها برای این کار است. این بخش از طرح کسب و کار به طور معمول به سه بخش تقسیم می‌شود: خلاصه اجرایی، توضیح مختصری درباره شرکت و محصولات یا خدمات.

مترجم: طاهره منیری شریف

۱- تیم‌سازی مناسبی برای استارت‌آپ‌تان داشته باشید

تیم مهم‌ترین دارایی هر مشارکت جدید است. اولاً مطمئن شوید که بهترین افراد با مهارت‌های مکمل را در اختیار دارید. دوماً مطمئن شوید که با تیم خود راحت می‌توانید کار کنید. شما قبل از اینکه این مشارکت را شروع کنید با هم همکاری حرفه‌ای داشته‌اید.

صرفاً به این خاطر که شما دوستان خوبی هستید، دلیل نمی‌شود که شرکای خوبی هم در کسب‌وکار باشید. هر کسی سبک کاری و شخصیت متفاوتی دارد. در یک شرکت بزرگ با افراد زیادی کار می‌کنید، ولی در یک استارت‌آپ در تیم‌های کوچک و با تعداد کمی از افراد کار خواهید کرد. اگر نمی‌توانید با آنها به خوبی کار کنید، این امر تأثیر شدیدی بر شانس موفقیت کسب و کارتان خواهد گذاشت.

۲- بازار و صنعت‌تان را بشناسید

اگر قبل از راه‌اندازی شرکت‌تان متوجه شدید که بازار و صنعت چگونه کار می‌کند، پس زمان بیشتری برای تمرکز روی توسعه محصول و فروش خواهید داشت.

۳- در اسرع وقت با مشتریان (بالقوه) صحبت کنید

شما باید از محل کارتان بیرون بروید. صحبت با مشتریان بالقوه، درک مشکلات آنها و تشخیص نیاز بالقوه برای خدمات یا محصولات بسیار مهم است.

۸ درسی که از هم‌بنیان‌گذاری یک استارت‌آپ آموختم

اساسی‌ای که نفر اول انجام داده است بهره ببرید، به‌خصوص وقتی که محصول جدید کاملی ایجاد می‌کنید.

۷- فرهنگ‌بازخوردباز بنیان‌گذاران مشتری‌ک‌و تیم‌تان داشته‌باشید
در تیم بنیان‌گذار، به فرهنگ بازخورد صادقانه نیاز دارید. این امر به‌خصوص وقتی سخت است که بازخورد نه‌تنها مثبت است، بلکه تیم باید مطمئن شود که بازخورد، عملی و مفید است.

۸- کاری که موثر نیست را رها کنید
هنوز هم هر وقت متوجه شدید کاری موثر نیست، می‌توانید گامی به عقب برگشته و موقعیت را ارزیابی کنید. به چه دلایلی بعضی چیزها موثر واقع نمی‌شوند؟ آیا برای حل مشکلات، می‌توان معیارهای واقع‌بینانه‌ای را در نظر گرفت؟ در غیر این صورت معیارهای جایگزین چه چیزهایی هستند؟ اگر جایگزینی مناسب در طول مسیر پیش بیاید، می‌توان آن را انتخاب کرد، حتی اگر این کار به معنای رها کردن طرح اولیه باشد.

راه‌اندازی کسب و کار، کار آسانی نیست. گاهی احساس شکست خواهید کرد و برخی هم آن را تایید خواهند کرد. دیگران شما را به ادامه کار تشویق خواهند کرد و شما موفقیت‌های خود در طول مسیر را جشن خواهید گرفت. هر استارت‌آپی منحصر به فرد است، ولی با این حال چالش‌های ناشی از راه‌اندازی کسب و کارتان منحصر به فرد نیستند. هیچ نیازی نیست که شما اشتباه‌های قبلی دیگران را مرتکب شوید. بدین منظور می‌توانید وبلاگ‌ها و کتاب‌های مربوطه را بخوانید، مشورت کنید یا مربی پیدا کنید.

منبع: medium/modirinfo

اصلاً نباید در این مورد کوتاهی کرد.

۴- نقاط قوت‌تان را بشناسید و براساس آن روی زمان خود سرمایه‌گذاری کنید

در استارت‌آپ باید هر کاری را تا حد مشخصی که مدنظر‌تان است، انجام دهید تا بتوانید بیشتر وقت خودتان را برای آنچه که واقعا در آن مهارت دارید، صرف کنید. بدین منظور باید به خوبی از نقاط قوت و ضعف خودتان آگاه باشید و براساس آن عمل کنید.

۵- زمان زیادی را صرف تکمیل محصول نکنید

با اینکه توسعه «سیستم کامل X» یا «مجموعه ویژگی ایده‌آل Y» ممکن است از دیدگاه فنی یا حتی از دیدگاه بعضی سهامداران قابل‌درک باشد، ولی باز هم فکر کنید که آیا این کار برای استارت‌آپ شما مناسب است یا خیر. اگر مشتریان واقعا خواستار محصول شما هستند خواهند توانست از عهده محدودیت‌های خاص برآیند، بهتر است یک خدمت یا محصول نیمه‌تمام را تهیه کنید و سپس ببینید که آیا واکنشی در بازار مشاهده می‌کنید یا خیر. شاید در پشت درهای بسته به تکمیل محصول بپردازید و درنهایت چیزی به دست آید که هیچ خریداری ندارد.

۶- اول بودن ممکن است مضر باشد

اگر می‌خواهید نوآور باشید و برای اولین بار از تکنولوژی جدیدی استفاده کنید. هیچ تضمینی برای موفقیت وجود ندارد. گاهی اوقات آماده شدن مشتریان، کسب و کارها یا سهامداران برای یک ایده، مقداری زمان می‌برد. استراتژی موفق این است که در عرصه، دومین نفر باشید و از مزایای کارهای

چگونه عادت‌های بد و مخرب خود را کنار بگذاریم

به قلم: جلدسون بر آور نویسنده حوزه موفقیت و کسب‌وکار
مترجم: امیرالعلی

اگرچه کنار گذاشتن برخی از عادت‌ها اقدامی بسیار ساده به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که تقریباً تمامی افراد جهان با این معضل مواجه بوده و همین امر آنها را از رشد حداکثری دور نگه می‌دارد. در واقع بسیاری از افراد برای رسیدن به خواسته‌های خود تلاش فوق‌العاده‌ای را انجام می‌دهند، با این حال عادت‌های آنها به سادگی نتایج را تغییر داده و این امر ناامیدی شدیدی را به همراه خواهد داشت. با نگاهی به سخنرانی‌های افراد موفق جهان نیز پی به این امر خواهید برد که آنها در مرحله‌ای از زندگی خود تصمیم به اعمال تغییراتی جدی گرفته‌اند. همین امر آنها را متوجه مواردی کرده است که دیگر برای آنها سودمند محسوب نشده و لازم است تا کنار گذاشته شود. به همین خاطر نخستین گام این است که دقیقاً بدانید که چه عادت‌هایی برای شما بد و یا مخرب محسوب می‌شوند. فراموش نکنید که بسیاری از موارد ممکن است تا دیروز عملاً تاثیر مخربی را نداشته باشند، با این حال شما به عنوان فردی که خواهان رسیدن به موفقیت است، باید حتی مواردی خنثی را نیز به عنوان عاملی مخرب تلقی کنید. علت این امر به این خاطر است که آنها زمان شما را اشغال خواهند کرد که می‌تواند به کاری کاملاً سودمند اختصاص یابد. برای درک بهتر این موضوع ذکر مثالی کاملاً ضروری خواهد بود. تصور کنید که یک بازیکن، به علت این امر که عادت کرده است که به صورتی خاص به توپ ضربه بزند، بسیاری از موقعیت‌های موجود در زمین را از دست خواهد داد. تحت این شرایط ممکن است فرد به دنبال بهبود سرعت و یا قدرت ضربه خود باشد، با این حال تمامی تلاش‌های وی با نتیجه دلخواه همراه نخواهد شد. علت این امر به این خاطر است که او دلیل اصلی ناکامی خود را پیدا نکرده و تا زمانی که عادت خاص خود را کنار نگذارد، ابداً پیشرفتی را به دست نخواهد آورد. به همین خاطر نیز شناسایی درست کاملاً ضروری بوده و بدون آن، تمامی اقدامات بعدی عملاً بی‌نتیجه خواهد شد. تحت این شرایط ممکن است تغییر عادت را اقدامی بسیار سخت و حتی غیرممکن تلقی کنید، با این حال روانشناس‌ها عقیده‌ای کاملاً متفاوت داشته و بر این باور هستند که اگر بر طبق اصولی درست پیش بروید، از سهولت و امکان‌پذیر بودن این خواسته شگفت‌زده خواهید شد. در همین راستا به بررسی مراحل کار خواهیم پرداخت.

۱- نقشه‌ای برای عادت‌های خود ایجاد کنید

برای این موضوع ابتدا عجله نکرده و در ابتدا تمامی عادت‌های خود را بر روی یک برگه یادداشت کنید. در این رابطه از دوستان، همکاران و اطرافیان خود نیز می‌توان کمک گرفت. پس از آنکه از کامل بودن فهرست خود اطمینان حاصل کردید، حال زمان آن است که آنها را در سه گروه دسته‌بندی کنید. نخست عادت‌هایی هستند که برای مسیر جدید شما کاملاً سودمند محسوب می‌شوند. برای مثال عادت به مطالعه قبل از خواب، بدون شک برای رسیدن به هر خواسته‌ای کاملاً سودمند خواهد بود. دو گروه دیگر نیز شامل عادت‌های خنثی و منفی هستند. برای سنجش بهتر عادت‌ها، توصیه می‌شود تا برای انتخاب خود، حداقل سه دلیل قانع‌کننده را داشته باشید. در گام بعد لازم است تا عادت‌ها را در یک نقشه آورده و قلمرو هر یک را مشخص کنید. با نگاهی به نقشه خود، متوجه این امر خواهید شد که کدام بخش از عادت‌ها، اکثریت را شکل داده است. برای مثال ممکن است عادت‌های بد شما بیشتر از سایر موارد باشد. حال لازم است تا یک عادت خنثی را همراه با یک عادت منفی مورد توجه قرار داده و یک هفته را به عدم رعایت آنها اختصاص دهید. نکته بسیار مهمی که باید در این بخش مورد توجه قرار گیرد این است که عدم انجام یک فعالیت، به معنای وجود وقت اضافه خواهد بود. به همین خاطر بهتر است تا جایگزینی را برای آن انتخاب کنید. جالب است بدانید که بدن انسان از قدرت عادت به هر شرایطی برخوردار بوده و یک هفته می‌تواند فرصت خوبی برای نهادینه کردن اعمال تغییرات باشد. در هفته بعد نیز لازم است تا در کنار حفظ روند هفته گذشته، یک عادت بد و یک عادت خنثی دیگر را نیز مورد توجه قرار دهید. فراموش نکنید که افراد با یکدیگر متفاوت بوده و این برنامه می‌تواند مطابق میل شما تغییراتی را داشته باشد. برای مثال ممکن است به علت کم‌بودن عادت‌های منفی و یا تشخیص این امر که هنوز آمادگی در دستور کار قرار دادن یک برنامه جدید وجود ندارد، افراد این روند را به بیش از یک هفته بکشانند. این امر اگر به خاطر تنبلی نباشد، ابداً مشکلی را نخواهد داشت. در آخر به خاطر داشته باشید که نقشه شما باید حتماً در اتاق خواب نصب شود تا همواره در معرض دید باشد. بدون شک این یادآوری مداوم و مشاهده این امر که هر هفته به تعداد عادت‌های مثبت شما اضافه می‌شود، در حفظ روحیه تاثیر بسزایی را خواهد داشت.

۲- برای خود رنجشی را ایجاد کنید

انسان موجودی کاملاً فراموش‌کار محسوب می‌شود. همین امر نیز ممکن است آنها را به سمت تکرار اقدامات بد بکشاند. برای مثال اگر سیگار کشیدن به عادت روزانه شما تبدیل شده است توصیه می‌شود تا فهرستی از مشکلاتی که این عادت برای شما به وجود آورده را یادداشت کرده و هر روز آن را برای سه مرتبه مشاهده کنید، برای مثال ممکن است به علت این عادت، کار شما به بیمارستان کشیده شده باشد و یا برای ترک آن متحمل انواع سختی‌ها و صرفه هزینه شده باشید. این موارد را یادداشت کنید. بدون شک یادآوری اتفاقات تلخ، به سدی برای تکرار آنها تبدیل خواهد شد. در این رابطه به هر میزانی که جزییات را بیشتر به خاطر بیابید، بدون شک دلزدگی بالاتری را تجربه خواهید کرد. همچنین فراموش نکنید که باید مرحله به مرحله پیش بروید. برای مثال این امر که به یکبار به صورت کامل سیگار را کنار بگذارید، اقدامی کاملاً دشوار بوده و فرد را با مشکلات متعددی در طول روز مواجه خواهد ساخت. به همین خاطر ضروری است تا در رابطه با عادت‌هایی که به نوعی اعتیاد در رابطه با آنها شکل گرفته است، مرحله به مرحله جلو بروید و از حجم آن بکاهید. در این رابطه افراد خلاقیت‌های جالبی را نیز انجام می‌دهند. برای مثال چشمان خود را می‌بندند و تصور می‌کنند که سیگار خود را روشن کرده‌اند. در واقع در این رابطه هر خلاقیتی که به ترک عادت شما کمک کند، بلامنع خواهد بود.

۳- در رابطه با پاداش‌های خود به میزان سختی کار نیز توجه داشته باشید

بدون شک اهمیت و میزان سختی کنار گذاشتن عادت‌های منفی، با یکدیگر مساوی نبوده و این امر باعث می‌شود تا تعیین جایزه‌های مساوی کاری غیرمؤمندانه باشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به تناسب جایزه با عادت ترک شده، توجه داشته باشید. برای این موضوع بهتر است تا به دنبال مواردی باشید که در راستای تقویت عادت جایگزین و یا مثبت شما باشد. در نهایت توجه داشته باشید که در جریان تغییر عادت‌ها ممکن است دچار تیک‌های عصبی و یا احساسات منفی بسیاری شوید. برای این موضوع ضروری است تا ذهن خود را منحرف سازید. مثلاً به جای جویدن ناخن، یک لیوان آب را با سرعتی بسیار آهسته میل کنید. همچنین فراموش نکنید که اگر در هر مرحله با مشکل مواجه هستید، کمک گرفتن از یک روانشناس می‌تواند کاملاً کارساز باشد.

منبع: hbr



چرا مخالفت با کارفرما در مصاحبه شغلی شانس استخدام را بیشتر می‌کند؟

نظرم را با شما در میان بگذارم؟» این نوع دعوت از طرف مقابل دو مزیت دارد. اولاً به کارفرما القا نمی‌شود که از نظر شما وی کاملاً در اشتباه است. اگر رک و بی‌برده بگویید اشتباه می‌کنید، احتمالاً وی در موضع دفاعی قرار گرفته و مصاحبه را تمام می‌کند اما گفتن اینکه من دیدگاه متفاوتی دارم، درهای گفت‌وگو را باز می‌کند. در ثانی پرسیدن سوال در مورد امکان مطرح کردن دیدگاه‌تان کنجکاوی طرف مقابل را برمی‌انگیزد. شما کارفرما را به شنیدن نظراتان مجبور نکرده‌اید، بلکه از وی دعوت کرده‌اید که آن را هم مدنظر قرار دهد.

آن روی سکه

با تمام این تفاسیر حسین مصاحبه باید براساس شرایط تصمیم‌گیری کنید. اگر فکر می‌کنید مصاحبه‌کننده به مخالفت روی خوش نشان نمی‌دهد، قیدش را بزنید. نکته مهم دیگر این است که مصاحبه چه حسی را به شما منتقل کرده؛ هیجان‌زده و خوشحالید یا حس سرخوردگی و ترس بر شما مستولی شده؟ این احساسات نشانگر خوبی از وضعیت شما پس از استخدام در سازمان خواهند بود. طبیعتاً زمانی که در همان جلسه مصاحبه هیچ مخالفتی پذیرفته نمی‌شود؛ پس از استخدام در شرکت هم افراد مافوق آن را بر نخواهند تافت، بنابراین اگر در همان جلسه احساس نادیده گرفته شده به شما تحمیل شده و تاب تحمیل بله قربان گفتن مداوم را ندارید، حتی در صورت قبولی در مصاحبه هم بی‌خیال استخدام شوید.

حتی اگر فضای ناخوشایند مصاحبه شما را از اشتغال در سازمان منصرف کرد، نباید پل‌های پشت سرتان را خراب کنید. در این شرایط با ارسال نامه‌ای محترمانه برای کارفرما از وی برای فرصتی که در اختیارتان قرار داده تشکر کرده و دلایل‌تان برای عدم همکاری را روشن و واضح شرح دهید. فراموش نکنید مصاحبه استخدامی یک جاده دوطرفه است. همانطور که کارفرما چیزی که شما می‌خواهید (شغل) را در اختیار دارد، شما هم از همان چیزی که کارفرما می‌خواهد (مهارت و تخصص ارزش‌آفرین) بهره‌مند هستید. شما با بیان دقیق و صادقانه دیدگاه‌های‌تان، تضمین می‌کنید که هر دو طرف می‌دانند چه چیزی به دست خواهند آورد.

منبع: Harvard Business Review/digiato

شرایط شرکت به دست می‌دهد. مثلاً اگر کارفرما گفت روش چابک اینجا جواب نمی‌دهد؛ شما خواهید دانست اگر فردا روزی استخدام شدید باید خودتان را برای چه چیزی آماده کنید. البته مخالفت با مصاحبه‌گر همیشه آسان نیست. در این شرایط همیشه یک عدم تعادل وجود دارد و بعید نیست کارفرما مخالفت‌تان را نشانه‌ای از سخت‌بودن کار با شما برداشت کند، با این حال انجام کارهایی قبل، حین و بعد از مصاحبه این ریسک را به حداقل می‌رساند.

تحقیق در مورد سازمان

قبل از مصاحبه استخدامی کمی درباره فرهنگ سازمانی شرکت و نحوه برخورد با ایده‌های جدید کارکنان تحقیق کنید. اینکه آیا بنیانگذاران و مسئولان شرکت آمادگی پذیرش نظرات دیگر با ذهن باز را دارند یا به روش‌های قدیمی خود چسبیده و خیال دل‌کنند از آنها را ندارند. برای جست‌وجو در این موارد می‌توانید به سایت‌هایی نظیر گلس دور، لینکدین، توئیتر، فیس‌بوک و ردیت مراجعه کنید. اگر از میان کارکنان سازمان با کسی آشنایی دارید، می‌توانید سوالاتی مثل «کدام ویژگی سازمان را می‌پسندید و چه بخش‌هایی جای پیشرفت دارد؟» پرسید. پاسخ وی به این سوالات سازوکار درونی و فرهنگ سازمان را برای‌تان روشن می‌سازد.

سریع پاسخ ندهید

در طول مصاحبه اگر سوالاتی سخت از شما پرسیده شد، نیازی نیست به سرعت به آن پاسخ دهید. در عوض کمی تأمل کرده و به افکارتان سر و سامان دهید. با گفتن جملاتی مثل «نقطه نظر جالبی دارید، اجازه دهید یک لحظه درباره آن فکر کنم» برای یافتن بهترین پاسخ زمان بخرید. بدین ترتیب به کارفرما نشان می‌دهید که در لحظات بحرانی توانایی تفکر و حل مسأله را دارید، بنابراین به جای ارائه پاسخ بی‌معنا و سرهم کردن جملات نامفهوم قدرت تفکر خود را به رخ کشیده و با ارائه پاسخی دقیق شانس استخدام را بالا ببرید. **کارفرما را به شنیدن دیدگاه‌های متفاوت دعوت کنید** نه تنها در مصاحبه استخدامی بلکه هر زمان که قصد مخالفت با فردی قوی‌تر را دارید، باید ابتدا طرف مقابل را آماده کنید. برای مثال به جای اینکه مستقیماً در چشم کارفرمای آینده‌تان خیره شده و بگویید اشتباه می‌کنی بهتر است اینگونه جمله خود را آغاز کنید: «من دیدگاه متفاوتی نسبت به شما دارم، می‌توانم

هدف اغلب کارچوبان در مصاحبه استخدامی تاثیرگذاری روی کارفرما تا حد ممکن است. گاهی این اثرگذاری به معنای موافقت حداکثری با دیدگاه‌های طرف مقابل و نشان دادن سر به نشانه تأیید نظراتش تلقی می‌شود. شاید این رفتار غیرصادقانه در فرآیند استخدام به داد کارجو برسد اما ماه همیشه پشت ایر نمی‌ماند و پس از مدتی از استخدام کارفرما خواهد فهمید که تصورات نادرستی از شما داشته است. راه دیگری که پس از تأییدهای غیرصادقانه برای‌تان باقی می‌ماند این است که تا پایان همکاری چندساله‌تان به دروغ‌هایی که گفته‌اید پایبند بمانید؛ راهکاری که بیشتر شبیه شکنجه طولانی‌مدت به نظر می‌رسد.

تنها راه برای اینکه گرفتار این مشکلات نشوید این است که در طول مصاحبه استخدامی صادقانه نظرات‌تان را بیان کرده و خودتان را همانطور که هستید نشان دهید. نه فردی که به نظرات کارفرما دوست دارد. در واقع جذاب‌ترین مصاحبه‌های استخدامی آنهایی هستند که دو طرف در برخی موارد به شکلی منطقی دیدگاه‌های یکدیگر را زیر سوال برده و با آن مخالفت می‌کنند. چنین رفتاری نشان می‌دهد که متقاضی کنجکاو است، زیر بار هر دستوری نمی‌رود و توانایی گفت‌وگو و مذاکره هم دارد. پس به جای اینکه مخالفت‌هایی از این دست را درگیری با مسئول استخدام در نظر بگیرید، آن را نقطه شروعی برای یک بحث و مذاکره منطقی بدانید.

اصول مخالفت با دیدگاه‌های مصاحبه‌کننده

مخالفت با دیدگاه‌های استخدام‌کننده باید به شکلی منطقی صورت بگیرید. اینکه بگویید «مخالقم» چندان ایده خوبی نیست و بهتر است با جمله‌ای مثل «من این موضوع را از دید فردی خارج از شرکت می‌بینم و براساس تجربه‌ای که در چند سال کار تخصصی کسب کرده‌ام ...» مخالفت‌تان را مطرح کنید، در این صورت فرد مقابل را به پای یک مذاکره می‌کشانید. برای مثال اگر کارفرما گفت «ما برای توسعه نرم‌افزار همیشه از روش آبشاری استفاده می‌کنیم» اما شما رویکرد چابک را به خاطر امکان پیاده‌سازی تغییرات حین پیشرفت پروژه قبول داشتید، می‌توانید بگویید: «جالب است که از روش آبشاری استفاده می‌کنید چون من به نظرم با روش آبشاری می‌توان سریع‌تر و دقیق‌تر به نتیجه رسید.» واکنش کارفرما به این جمله اطلاعات بسیاری را در مورد