

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تعداد چک‌های برگشتی در تیرماه امسال کم و مبلغ‌ها بیشتر شد

وضعیت چک در ابتدای تابستان

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی درباره وضعیت چک‌های برگشتی نشان می‌دهد که در تیرماه امسال ۸۷۴ هزار فقره چک به ارزش حدود...



از آسیب‌پذیری گروه خدمات تا مقاومت گروه کشاورزی در برابر کرونا

جزئیات رشد اقتصادی در بهار امسال

آمارهای رشد اقتصادی در بهار کرونایی امسال نشان می‌دهد که گروه کشاورزی و صنعت بدون نفت، با رشد مثبت توانستند در مقابل آسیب‌های کرونا مقاومت کنند. با این حال، گروه خدمات با رشد منفی ۳.۵ درصدی بیشترین آسیب را از شیوع کرونا دیده است، گرچه بخش عمده کسب‌وکارهای این بخش، مشمول تسهیلات ۵۰ هزار میلیارد تومانی دولت شده‌اند. در همین حال، صندوق بین‌المللی پول در آخرین گزارش چشم‌انداز اقتصادی که در ماه ژوئن (تیرماه) منتشر شد، پیش‌بینی رشد اقتصادی سال جاری میلادی را نسبت به گزارش ماه آوریل (فروردین‌ماه) به اندازه ۱.۹ درصد کاهش داد. بر این اساس، نرخ رشد اقتصاد جهان در پایان سال ۲۰۲۰ به منفی ۴.۹ درصد خواهد رسید که به معنای کوچک شدن حدود ۵۵ درصدی اقتصاد جهانی نسبت به سال...

۳

صعود ۱۰ هزار واحدی شاخص بورس تهران

بورس به مدار رشد بازگشت

۵

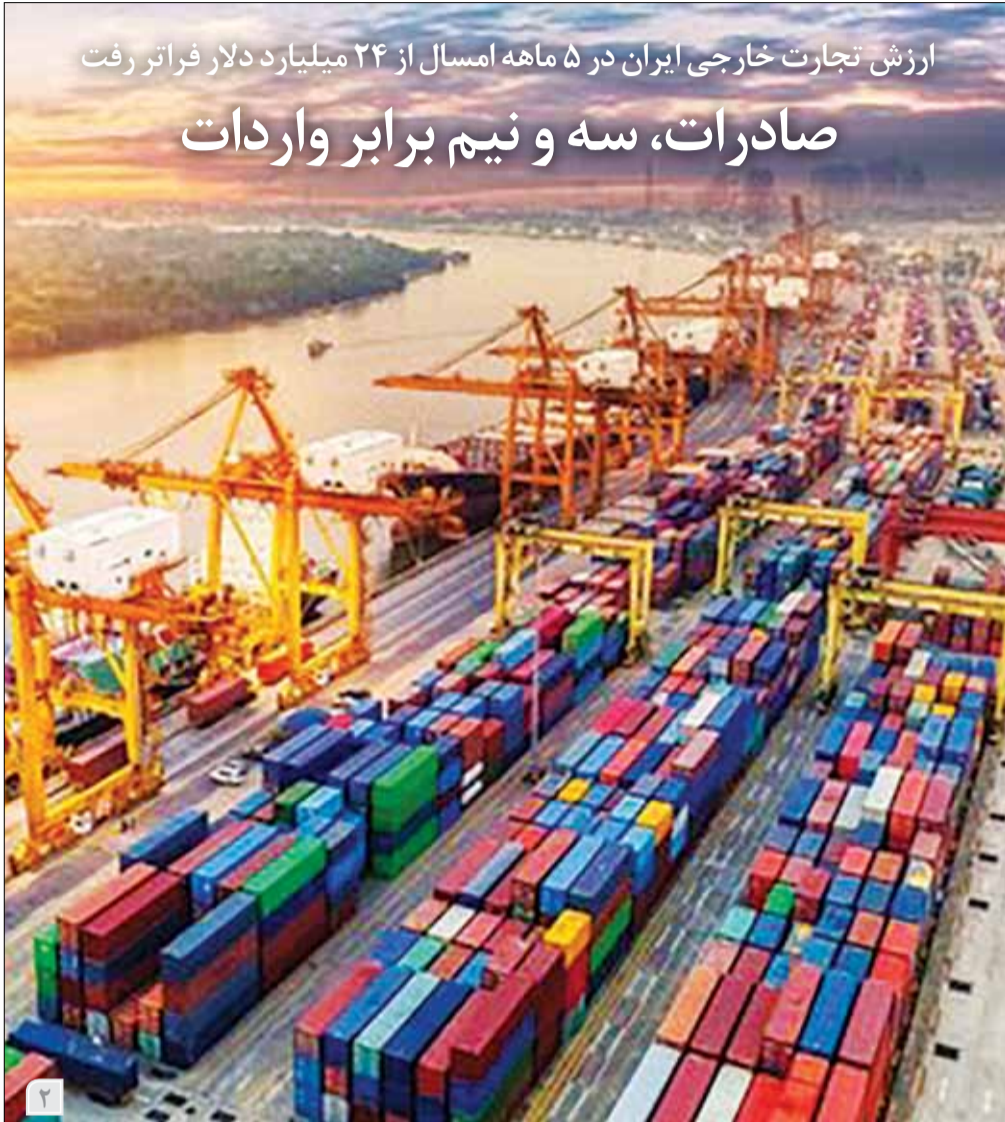
مدیریت و کسب‌وکار



جاسوسی اتهام جدید آمازون

- آینده رویدادهای حضوری در دوران پساکرونا
- شناخت بهتر مخاطب هدف با کمک گوگل
- راهکارهای حفظ انگیزه کارکنان در محیط کاری
- اینتل لوگو خود را تغییر داد
- نقش جایگاه‌سازی هیجانی در برندینگ
- طراحی تجربه کاربری (UX)

۸ تا ۱۶



ارزش تجارت خارجی ایران در ۵ ماهه امسال از ۲۴ میلیارد دلار فراتر رفت صادرات، سه و نیم برابر واردات

۲

یادداشت

صادرات نیازمند بر خورد عاداته

محمد لاهوتی
رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران

سال ۹۹ برای صادرکنندگان سال خاصی است؛ سالی که درآمدهای نفتی به حد قابل توجهی رسیده و این درآمدهای ارزی حاصل از صادرات است که باید چرخ اقتصاد را بچرخاند. همه یک کلام بر این باورند که از صادراتی باید به چرخه اقتصادی کشور برگردد و راه تامین مواد اولیه و نیازهای وارداتی کشور را باز کند. بر این اساس است که صادرکنندگان صاحب‌نام و شناسنامه‌دار با درک صحیح از مشکلات ارزی، گام در مسیری گذاشته‌اند که تمام تلاش خود را به کار ببندند تا منابع ارزی حاصل از کار و تلاش خود در سخت‌ترین شرایط اقتصادی درونی و بیرونی را در اختیار اولویت‌های وارداتی کشور قرار دهند. در این مسیر، اگرچه مشکلاتی بر سر راه بازگشت ارز حاصل از صادرات وجود دارد، اما منجر به نادیده گرفتن و عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات از سوی آنها نشده است. مروری به آنچه در ماههای گذشته بر صادرکنندگان به لحاظ رفع تعهد ارزی گذشته نشان می‌دهد که مشکلات صادرکنندگان از سال ۹۷ با بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متعددی از سوی بانک مرکزی سر باز کرد. سالی که تنش‌های ارزی موجب ...

۲

روحانی در آیین بازگشایی مدارس:

دوگانگی آموزش - سلامت و خانه - مدرسه غلط است

روحانی خطاب به کادر آموزشی گفت: معلمان و مدیران مدارس امسال باید هم درس بدهند و از مدرسه مراقبت کنند هم باید مواظب سلامت بچه‌ها باشند و مهارت‌های آموزشی آنها را تقویت کنند. امیدوار هستیم این اتفاق به بهترین وجه پیش برود. حالا ممکن است خانواده‌های نگران باشند. ما باید نگرانی آنها را حل کنیم. صدا و سیما با دوربین به مدرسه بروند و نشان دهند که امور بهداشتی رعایت می‌شود. ما نمی‌خواهیم مردم در اضطراب و استرس باشند. حالا فرض کنید خانواده‌ای می‌خواهد یک سال فرزندش در خانه بماند. خوب ما که به آنها دست‌نبرد نمی‌زنیم که حتماً به مدرسه بروند؛ ما به مردم می‌گوییم مدرسه آماده است، اگر بیماری داشتید یا اعضای خانواده‌تان به کرونا مبتلا شد شما هم در قرنطینه بمانید. رئیس جمهور در پاسخ به کسانی که می‌گفتند سال تحصیلی جدید را از طریق آموزش‌های مجازی باید پی گرفت، گفت: تعلیم و تربیت فقط درس خواندن نیست، مدرسه فقط علم نیست، مهارت هم در مدرسه آموزش داده می‌شود. مدرسه یک محیط است که آن محیط را از طریق فرمول‌زنی نمی‌توانیم به خانه بیاوریم، راه درست و صحیح انتخاب شده و با این وضعیت باید پیش برویم. سلامت فرزندان ما اولویت اول ماست اما سلامتی که در آن آموزش و تربیت هم باشد. خانواده‌ها نباید دغدغه داشته باشند چرا که من می‌دانم معلمان به خوبی حواسشان به بچه‌ها هست.

روحانی در بخش دیگری از صحبت‌هایش گفت: ما در مقطعی گفتیم کسب و کارها باز نشوند اما براساس آمار امروز ۷۰ درصد کسب و کارها اصول بهداشتی را رعایت می‌کنند. عده‌ای می‌گفتند ادارات تعطیل نشوند و تعطیل بمانند و کسی به اداره، کارخانه، مدرسه و دیگر مکان‌ها رفت و آمد نکند اما براساس آمار وزارت بهداشت در کسب و کارها ۷۰ درصد، در ادارات ۸۰ درصد و در بانک‌ها نزدیک به ۹۰ درصد اصول بهداشتی رعایت می‌شود و ما منتظر آمار مدارس نیز خواهیم بود. رئیس‌جمهور با بیان اینکه ویروس کرونا شکست خواهد خورد، گفت: ما با یک

فرصت امروز: رئیس‌جمهور در آیین بازگشایی مدارس و آغاز سال تحصیلی جدید گفت امسال سال متفاوتی با همه سال‌های تحصیلی یک قرن اخیر در شیوه رعایت پروتکل‌های بهداشتی و نظم و انضباط در این زمینه از سوی دانش‌آموزان است. حسن روحانی صبح شنبه در آیین بازگشایی مدارس و آغاز سال تحصیلی جدید که به دلیل رعایت پروتکل‌های بهداشتی به صورت ویدئویی در یکی از مدارس پسرانه تهران برگزار شد، با بیان اینکه برای ما مهم است روند آموزش در کشور جریان داشته باشد، گفت: امروز هم به مدد همه خانواده‌ها و دانش‌آموزان عزیز و معلمان گرانقدر ثابت می‌کنیم که دوگانگی آموزش - سلامت و خانه - مدرسه غلط است. رئیس‌جمهور همچنین خطاب به مردم ایران گفت: ممکن است این سخن من دردناک باشد، اما ما در این هفت ماه سختی که از ویروس کرونا و تحریم داشته‌ایم، هیچ‌کس به کمک ما نیامد. آمریکا که شرورت را از این حرف‌ها است، نیامد بگوید تا زمانی که کرونا هست تحریم‌ها را بردارم، اگر یک جو عقل داشت و به تاریخ خودش می‌اندیشید این کار را می‌کرد اما در این هفت ماه تحریم‌های جدید را هم بر ما تحمیل کرد. روحانی با بیان اینکه عده‌ای ضد انقلاب می‌خواهند با استفاده از شرایط کرونا میان نان و جان مردم فاصله بیندازند، افزود: نان و جان مردم جدا از هم نیست. همان‌جا که در ناآرامی با ماسک نان می‌خرید یعنی نان و جان کنار هم هستند. ما محرم شد عده‌ای گفتند می‌خواهند مراسم بگیرند؛ ما گفتیم با رعایت اصول بهداشتی مراسم‌ها می‌تواند برگزار شود. او ادامه داد: وقتی گفتیم ویروس را باید شکست دهیم یعنی هم سلامت باشد هم کار باشد. عده‌ای ضد انقلاب هر موضوعی که می‌شود می‌خواهند کشور تعطیل شود؛ محرم شد، کنکور شد، آغاز سال تحصیلی مدارس شد، بازگشایی کارخانه‌ها شد آنها شروع می‌کنند روز جمعه در رسانه‌های خارجی جنجال راه انداختند که متخصصان می‌گویند مدارس باید تعطیل باشد و مخالف بازگشایی مدارس هستند، اما وزیر آموزش و پرورش به زور

می‌خواهد مدارس را باز کند؛ نه خیر همه موافق هستند. رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: در همه مراحل و مناسک مذهبی و همچنین فعالیت فرهنگی و اقتصادی همواره این اصل را مدنظر قرار می‌دهیم، گفت‌مان ما گفت‌مان سلامت است، سلامت با فعالیت. گفت‌مان ضد انقلاب سلامت منهای فعالیت است. اگر ضد انقلاب دلسوز بود یک بار می‌گفت آمریکا علیه ایران دارد جنایت می‌کند و در دوران کرونا هم دارو را برای ایران تحریم کرده است. اگر شما دلسوز مردم ایران هستید باید بدانید که ملت ایران تحت فشار تحریم است اما در خارج نشسته‌اید، به کار خود می‌رسید و در اذهان عمومی مردم ایران تشویش می‌کنید. وی با بیان اینکه سلامت برای ما اصل است، گفت: در کنار سلامت باید همه فعالیت‌های مان را انجام دهیم. امروز همه کشورها هم همین‌ها را می‌روند. دیگر هیچ کشوری نیست که بگوید مدرسه، دانشگاه، فروشگاه و ... باید تعطیل باشد. همه جا باز است اما همواره بر اصول بهداشتی تاکید می‌کنیم.

رئیس‌جمهور با اشاره به بازگشایی مدارس و سال تحصیلی جدید یادآور شد: آموزش و پرورش ما باید باقی بماند مشکل ما تنها یک ویروس نیست؛ مسأله سلامت است؛ سلامت جسم، روح و معنویت مردم باید سر جایش باشد. شما بگویید بچه‌ها امروز مدرسه نروند. ممکن است در راستای مبارزه با کرونا قدم مثبتی باشد ولی نسبت به سلامت آنها قدم مثبتی نیست. هفت ماه است بچه‌ها را در خانه نگه داشته‌ایم. ماندن بچه‌ها در خانه عذاب و مشکل است. او با بیان اینکه مدرسه در این هفت ماه جایگاه دیگری پیدا کرده است، گفت: همه دیدن وقتی کنار خانه مدرسه نباشد چه مشکلاتی ایجاد می‌شود. ما به دنبال مبارزه با انواع مشکلات هستیم که سلامت را تهدید می‌کند. وقتی اصول بهداشتی مثل رعایت فاصله‌ها، گروه‌بندی، دو نوبتی نشدن، ایزام ماسک و تست‌نشوی دست‌ها رعایت می‌شود مشکلی نیست.

بازگشایی پرونده یک سال آموزشی پردغدغه

مدرسه با تم ماسک

بنابر اعلام مسئولان آموزش و پرورش دستورالعمل‌های لازم به مدارس ابلاغ آنها آگاه شده‌اند اما تاکید عمده آنان بر مشارکت والدین است. برای بهبود عملکرد هم اختیارات ویژه‌ای به شورای مدارس واگذار شده که طی آن می‌توانند در چارچوب ضوابطی که برای آنها تعیین شده آموزش را ادامه دهند. به گفته وزیر، روز ۱۵ شهریور در همه مدارس اصل بر حضور است، اما در مدرسه‌ای که تعداد دانش‌آموزان بیشتر از پروتکل است، ناگزیر دانش‌آموزان گروه‌بندی می‌شوند تا برخی در روزهای زوج و برخی روزهای فرد مدرسه بروند. هر چند نگرانی‌های زیادی پیرامون ریزش آمار دانش‌آموزان و افزایش شمار ترک تحصیلی‌ها وجود دارد اما مسئولان آموزش و پرورش در روزهای گذشته اعلام کرده‌اند که روند ثبت نامها در مدارس عادی و هم‌اندک سال‌های گذشته است. طبق آخرین آمار اعلامی در اواسط هفته گذشته، ۸ میلیون و ۳۳۶ هزار و ۹۴۳ دانش‌آموز در دوره ابتدایی ثبت نام کرده‌اند که ۰.۷۱ درصد رشد نسبت به سال گذشته را نشان می‌دهد. رئیس سازمان مدارس غیردولتی نیز به رشد نرخ پوشش تحصیلی دانش‌آموزان مدارس غیردولتی از ۸۱.۹ درصد به ۱۲.۹۸ درصد اشاره کرده و گفته است که در سال تحصیلی قبل پوشش تحصیلی یک‌میلیون و ۸۰ هزار نام‌آموز پیش‌دبستانی در مراکز پیش‌دبستانی غیردولتی سراسر کشور را شاهد بودیم که امسال رشد ۴.۱ درصدی دارد و پوشش تحصیلی یک‌میلیون و ۶۹۷ هزار و ۹۴۶ دانش‌آموز در مدارس غیردولتی تا نرخ ۱.۷۵ درصدی نسبت به کل دانش‌آموزان کشور را داشتیم. آنگونه که وزیر آموزش و پرورش می‌گوید در همه

قالب گروه‌بندی‌های متفاوت که برخی روزهای فرد و برخی روزهای زوج به مدرسه می‌روند. در این میان، فعالیت‌های پرورشی مدارس که نیازمند حضور، تعامل رو در رو و فعالیت‌های فوق برنامه هستند بیش از جنبه آموزش تحت‌الشعاع قرار گرفته‌اند. در این راستا تشکیل فرارگه‌گاه تولید محتوای مجازی برای استفاده در فضاهای مدارس صورت گرفته و در حوزه قرآن، عزت و نماز، و حوزه فرهنگی هنری و حوزه مشاوره تاکنون بیش از ۲۰ هزار محتوای پرورشی تولید شده است که در سال جدید مربیان پرورشی می‌توانند از این محتواها استفاده کنند. با فعال شدن شبکه شاد مدارس می‌توانند گروه‌های پرورشی را ایجاد کنند تا به فعالیت‌های خود بپردازند. بنابر اعلام معاون وزیر بدین ترتیب هیچ فعالیتی کم‌رنگ و یا حذف نخواهد شد و شرح وظایف همه بخش‌ها در شرایط زرد و قرمز تنظیم و ابلاغ می‌شود. همچنین سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی به منظور پیشگیری و کاهش آسیب‌ها و کاستی‌های نظام آموزشی و با توجه به رسالت و مأموریت ذاتی خود، در جهت تأمین بستر لازم برای تحقق اهداف برنامه‌های درسی و تربیتی و با رویکرد عدالت آموزشی، راهبر «آموزش ترکیبی» که از آن با عنوان «تلفیق حضوری و مجازی» یا «آموزش انعطاف‌پذیر» نیز تعبیر می‌شود را برای سال تحصیلی ۴۰-۱۳۹۹ در قالب جداول و راهنمای تدریس ویژه شرایط زرد و قرمز تبیین و ترسیم کرده است. این راهنمای عمل با توجه به عناصر و مؤلفه‌های برنامه درسی از جمله محتوا، روش تدریس، ارزشیابی پیشرفت تحصیلی، رسانه‌های مکمل و پشتیبان و مخاطبان (شامل دانش‌آموز، معلم، مدیر و خانواده) تهیه و تدوین شده است.

بانک نامه



ادامه عرضه‌های سنگین بازارساز

نرخ ارز احتمالا می‌شکند

پیگیری‌ها از وضعیت بازار ارز بیانگر تداوم عرضه گسترده درهم به میزان ۲۲۰ میلیون درهم در بازار نیما با میانگین نرخ ۵،۶۹۰ تومان توسط بازارساز است. به گزارش تسنیم، بررسی‌های به عمل آمده در بازار ارز نشان‌دهنده عرضه سنگین درهم توسط بازارساز در بازار نیما است. به منظور پاسخگویی و پوشش نیازهای ارزی، بازارساز اقدام به عرضه و فروش گسترده درهم امارات در بازار نیما به میزان ۲۲۰ میلیون درهم با نرخ ۵،۶۹۰ تومان کرده است. عرضه‌های سنگین درهم در سامانه نیما از سوی بازارساز با دو هدف عمده طی روزهای اخیر انجام می‌شود که عبارتند از پوشش نیازهای ارزی متقاضیان و پایین آوردن نرخ ارز. بانک مرکزی از ۱۱ شهریور عرضه‌های سنگین در سامانه نیما و بازار ارز را آغاز کرده و طبق اعلام فعالان بازار جلوگیری از افزایش نرخ در روزهای گذشته و ثبات نسبی ناشی از همین عرضه‌ها بوده است. بازاری‌ها معتقدند در صورت تداوم این سیاست امکان شکسته شدن نرخ و جابه‌جایی در کانال ۲۳ و ۲۲ هزار تومان محتمل خواهد بود.

وزیر اقتصاد:

بازار سرمایه باید حرف‌های اداره شود

وزیر اقتصاد، بازار سرمایه را بهترین فرصت برای واگذاری دارایی‌های مازاد و شرکت‌های بانک‌ها عنوان کرد و گفت امروز بازار سرمایه یک نقش کلیدی برای تامین مالی دارد. امیدوارم اجازه دهند بازار سرمایه همچنان به صورت حرف‌های اداره شود، از مداخلات سیاسی در امان بماند و عده‌ای کم‌لطقی نکنند و برای بهره‌براری‌های سیاسی به اظهارنظرهایی اقدام نکنند که این بازار را دچار خدشه و آسیب کنند. این بازار دارد عمق، ریشه و پایداری پیدا می‌کند، اما طبیعت بازار این است که گاهی با خوداصلاحی مواجه می‌شود. فرهاد دژپسند در مراسم آغاز شصت و نهمین سال فعالیت و رونمایی از سامانه شعب مجازی سپهر «شمس» و چهار طرح جدید اختیاری بانک صادرات، گفت: ملاک رتبه‌بندی بانک‌ها با گذشت متفاوت است و تنوع خدمات ملاک اصلی این رتبه‌بندی به شمار می‌آید. تنوع، سطح دسترسی، جامعیت، سهولت و رفاه بیشتر، ملاک اصلی رتبه و جذابیت بانک‌هاست.

او با بیان اینکه برخی مقاومت‌ها امروز مانعی برای بهره‌مندی بیشتر از برخی فناوری‌های نوین است، تکنولوژی بلاک‌چین را مورد اشاره قرار داد و افزود: استفاده از این فناوری می‌تواند هزینه‌ها را به ویژه در شرایط تحریمی تا ۷۰ درصد کاهش دهد. با این روش، شفافیت بین ۳۰ تا ۵۰ درصد و هزینه‌های مشتری تا ۵۰ درصد کاهش خواهد یافت. همچنین به دلیل خودکار شدن سیستم‌ها، هزینه‌های این بخش نیز تا ۵۰ درصد کاهش خواهد یافت ضمن اینکه محدودیتی برای تعداد مشتریان نخواهیم داشت. با استفاده از هوش مصنوعی درآمد سازمان تا ۱۷ درصد بالاتر خواهد رفت. تقریباً ۷۰ درصد پرونده‌ها بدون استفاده از کاغذ و در محیط هوشمند انجام خواهد گرفت. وی بازار سرمایه را بهترین فرصت برای واگذاری دارایی‌های مازاد و شرکت‌های بانک‌ها عنوان کرد و افزود: خوشبخت‌انداری هم برای فعالان و سهامداران بازار سرمایه و هم برای کسانی که می‌خواهند اقتصاد کشور از این منافع استفاده کند، بسیار ضروری است. جنس بازار سرمایه به گونه‌ای است که باید مداخله دولت به حداقل برسد. این بازار MARKET BASE است، بنابراین باید حرف‌های اداره شود. طبیعی است که دولت باید نظارت کند و سازمان بورس و شورای عالی بورس متولی نظارت هستند که خوشبختانه قانون تمامی مراحل را پیش‌بینی کرده است اما نیاز به تأمل و خویشتنداری بیشتری برای مراقبت از بازار نیاز داریم. این بازار باید میان‌مدت و بلندمدت دیده شود. از این رو، نظام بانکداری ما می‌تواند به خوبی از این شرایط استفاده کند. بنگاه‌های مالی بزرگ ما برای سرمایه در گردش می‌توانند به خوبی از این شرایط استفاده کنند تا صنعت بانکداری به سمت اعطای تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط متمرکز شود. وزیر اقتصاد با اشاره به ضرورت ارتباط بین بازار پول و سرمایه، گفت: با این کار، پلکان ترقی اقتصاد ایران را در درون برای افزایش رفاه و در اقتصاد بین‌الملل برای افزایش سهم در بازار بین‌المللی فراهم کنیم.

زیر و بم پالایشی یکم

پذیره‌نویسی پالایشی یکم که باقی مانده سهام دولت در چهار پالایشگاه است، از پنجم شهریورماه آغاز شده و تا ۱۹ شهریورماه ادامه دارد. بر این اساس متقاضیان می‌توانند از طریق بانک‌های منتخب و کارگزاری‌ها نسبت به خرید واحدهای این صندوق اقدام کنند. به گزارش ایسنا، پالایشی یکم از سهام شرکت‌های پالایشگاهی، پالایش نفت تهران (شتران)، پالایش نفت تبریز (شسبریز)، پالایش نفت اصفهان (شسپنا) و پالایش نفت بندرعباس (شنددر) تشکیل شده است و عموم مردم با استفاده از کد ملی یا کد بورسی می‌توانند نسبت به خرید یا پذیره‌نویسی این صندوق اقدام کنند. متقاضیان خرید این صندوق می‌توانند در بازه زمان تعیین شده به صورت حضوری و غیرحضوری از طریق بانک‌ها نسبت به خرید این صندوق اقدام کنند. همچنین افرادی که دارای کد معاملاتی هستند می‌توانند به صورت غیرحضوری از طریق سامانه معاملاتی کارگزاری خود نسبت به ثبت سفارش خرید اقدام کنند. بر این اساس بانک‌های منتخب شامل ملی، سپه، مسکن، کشاورزی، ملت، صادرات، تجارت، توسعه تعاون، رفاه کارگران، قرض‌الحسنه مهر ایران، پست بانک ایران، اقتصاد نوین، پارسین، پاسارگاد و کارآفرین می‌شوند. اطلاعات موردنیاز برای تکمیل اطلاعات نامل شامل نام، نام‌خانوادگی، شناسه ملی، تاریخ تولد، نام پدر، کد پستی، شماره تلفن همراه و شماره شبای بانکی فرد پرداخت‌کننده می‌شود. پذیره‌نویسی برای هر شخص حقیقی ایرانی دارای کد ملی تا سقف ۵۰ میلیون ریال امکان‌پذیر است و محدودیت سنی برای متقاضیان وجود ندارد. البته متقاضیانی که در نخستین مرحله پذیره‌نویسی واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق واسطه‌گری مالی یکم شرکت کرده‌اند، می‌توانند در مجموع دو صندوق سرمایه‌گذاری واسطه‌گری مالی یکم و سرمایه‌گذاری پالایشی یکم تا سقف ۵۰ میلیون ریال پذیره‌نویسی کنند.



تعداد چک‌های برگشتی در تیرماه امسال کم و مبلغ‌ها بیشتر شد

وضعیت چک در ابتدای تابستان

۲ میلیون و ۷۰۰ هزار فقره چک به ارزش حدود ۹۸ هزار میلیارد تومان در استان تهران وصول شد که از نظر تعداد ۹۱،۳ درصد و از نظر ارزش ۹۲،۲ درصد از کل چک‌های مبادله‌ای وصول شده است.

در بین سایر استان‌های کشور نیز بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۹۲،۲ درصد)، البرز (۹۲ درصد) و مازندران و یزد (هر کدام ۹۱،۳ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۸۳،۱ درصد)، کردستان (۸۶ درصد) و چهارمحال و بختیاری (۸۶،۳ درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان در تیرماه به استان‌های گیلان (۹۳،۳ درصد)، البرز (۹۲،۳ درصد) و خوزستان (۹۰،۳ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های خراسان جنوبی (۸۱،۸ درصد)، ایلام (۸۲،۲ درصد) و کرمان (۸۲،۷ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

چه میزان چک در تیرماه برگشت خورد؟

طبق آمارهای بانک مرکزی، ۸۷۴ هزار فقره چک به ارزش حدود ۱۹ هزار میلیارد تومان در تیرماه برگشت خورده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۰،۸ درصد کاهش و از نظر مبلغ ۴،۹ درصد افزایش داشته که بیانگر این است که از کل تعداد و مبلغ چک‌های مبادله شده در ماه مذکور به ترتیب ۹،۶ درصد و ۹،۵ درصد برگشت داده شده است. همچنین درصد تعداد و مبلغ چک‌های برگشت داده شده در خرده‌امه امسال به ترتیب معادل ۱۱،۲ درصد و ۱۲ درصد و در تیرماه نیز به ترتیب برابر ۹،۳ درصد و ۱۱،۱ درصد بوده است.

در ماه مورد گزارش در استان تهران بیش از ۲۵۴ هزار فقره چک به

همتی: بانک مرکزی سیاست‌گذاری نوین پولی را آغاز کرد

طراحی مسیری برای کنترل تورم

باید نقش تسهیلگری القا و عملیاتی شدن این مهم را ایفا کند. به گفته وی، باید به سمتی حرکت کرد که در زمینه انتشارات و نشریات، پژوهشکده پولی و بانکی مرکزی به جایگاهی شاخص برای مسائل پولی و بانکی دست یابد. طبق اعلام بانک مرکزی، رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به اینکه دبیرخانه کمیته نقدینگی برعهده پژوهشکده پولی و بانکی است، گفت: بعد از تأییدات مقام معظم رهبری در سال ۱۳۹۷ کمیته نقدینگی دو سال است که در بانک مرکزی شکل گرفته و در این مدت بحث‌ها و پیشنهادات مهمی داشته است. خوشبختانه این کمیته توانسته است منشأ فعالیت‌ها و سیاست‌گذاری‌های مطلوبی باشد. به گفته همتی، مسئولیت پژوهش، بررسی و آماده‌سازی دستور کارهای شورای قفهی نیز به پژوهشکده محول شده است. رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه توجه به تحقیقات کوتاه‌مدت نیز در دستور کار پژوهشکده است، ادامه داد: هرچند تحقیقات بنیادی امری مناسب و مورد انتظار است، اما نباید از تحقیقات و بررسی‌های کوتاه‌مدت نیز غافل شد، چراکه بسیاری از گزارش‌های کوتاه‌مدت این نهاد علمی می‌تواند در سیاست‌گذاری بانک مرکزی مؤثر افتند. علاوه بر این، گزارش‌های یادشده می‌تواند ضمن هشدار به سیاست‌گذار پولی و بانکی، در اجرا و عمل تکمیل‌کننده اقدامات بانک مرکزی باشد. همتی یادآور شد: باید از ظرفیت پژوهشکده

کدام بازارها بیشترین سود را دادند؟

عملکرد بازارها در مرداد

افزایشی ۵۱ درصدی را نشان می‌دهد. به این ترتیب به نظر می‌رسد با وجود برنامه‌ریزی بانک مرکزی برای کنترل تقاضای ارز و مدیریت نرخ آن در بازار، در این مدت پنج ماهه بار دیگر قیمت دلار در بازار افزایشی شده است. البته قیمت دلار در پایان مردادماه و هم‌زمان با ورود به شهریور، بار دیگر به ثباتی نسبی رسیده است. تداوم تحریم‌های آمریکا و کاهش صادرات غیرنفتی تحت تأثیر شیوع ویروس کرونا، اصلی‌ترین عوامل تأثیرگذار در کاهش دسترسی دولت به ارزهای خارجی بوده است. گزارش اتاق بازرگانی تهران همچنین نشان می‌دهد که میانگین

ارزشی بالغ بر ۸۰۰۰ میلیارد تومان برگشت داده شد که از نظر تعداد ۸،۷ درصد و از نظر ارزش ۷،۸ درصد از کل چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است. علاوه بر این، در بین سایر استان‌های کشور، بیشترین نسبت تعداد چک‌های برگشتی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۱۶،۹ درصد)، کردستان (۱۴ درصد) و چهارمحال و بختیاری (۱۳،۷ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های گیلان (۶،۸ درصد)، البرز (۸ درصد) و مازندران و یزد (هر کدام ۸،۷ درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های برگشتی به کل تعداد چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان به ترتیب به استان‌های خراسان جنوبی (۱۸،۲ درصد)، ایلام (۱۷،۸ درصد) و کرمان (۱۷،۳ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های گیلان (۶،۷ درصد)، البرز (۷،۷ درصد) و خوزستان (۹،۷ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

بیشترین علت برگشت خوردن چک‌ها چه بود؟

گزارش بانک مرکزی بیانگر این است که در کل کشور ۸۴۷ هزار فقره چک به ارزش حدود ۱۸ هزار میلیارد تومان به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده که از نظر تعداد ۹۶،۹ درصد و از نظر ارزش ۹۴،۷ درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است. همچنین در استان تهران بالغ بر ۲۴۳ هزار فقره چک به ارزش حدود ۷۰۰۰ میلیارد تومان به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع در استان تهران از نظر تعداد ۹۵،۷ درصد و از نظر مبلغ ۹۴،۴ درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

پولی و بانکی برای تبیین ارتباط میان بازارهای مالی بهره گرفت که این امر می‌تواند با همکاری پژوهشی میان بازار سرمایه، بازار بیمه و بازار پولی با پیشتازی پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی محقق شود.

در این جلسه همچنین رئیس پژوهشکده پولی و بانکی از تدوین برنامه پنج ساله آتی این نهاد پژوهشی خبر داد و گفت: هم‌اکنون در حال تدوین برنامه پنج ساله آتی پژوهشکده پولی هستیم و بر همین اساس یکی از اهداف‌گذاری‌های خود را براساس رهنمودهای رئیس کل بانک مرکزی بر تقویت بدنه علمی قرار دادیم.

شاپور محمدی، بر مشارکت هرچه بیشتر پژوهشکده پولی و بانکی در پشتیبانی پژوهشی فعالیت‌های اجرایی بانک مرکزی تأکید کرد و افزود: هرچه پژوهشکده در این خصوص مشارکت داشته باشد، پیشنهادات این نهاد عملیاتی‌تر می‌شود و قابلیت اجرای بهتری پیدا می‌کند. برای نمونه واگذاری دبیرخانه «کمیته نقدینگی» به پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی، به فراهم آوردن زمینه‌های لازم سیاست‌گذاری بهتر در این زمینه کمک می‌کند. رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با تأکید بر همکاری علمی این نهاد با بانک مرکزی گفت: در زمینه‌های مختلف با معاونت‌های بانک مرکزی همکاری‌های لازم را داریم.

گفتنی است در این بازدید، اعضای هیأت عامل بانک مرکزی، رئیس کل این بانک را همراهی کردند.

شاخص بورس اوراق بهادار تهران در مردادماه امسال، به یک میلیون و ۷۵۷ هزار واحد رسیده که این عدد در قیاس با اسفند سال گذشته، رشد ۲۴۳ درصدی را نشان می‌دهد. به این ترتیب مانند ماه‌های گذشته، همچنان بازار بورس، سودآورترین بازار برای سرمایه‌گذاران بوده است. بررسی بازار مسکن تهران نیز در این گزارش نشان می‌دهد که میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در تهران در مردادماه امسال به بیش از ۲۲ میلیون تومان رسیده که این عدد در مقایسه با اسفند ماه سال گذشته، رشدی ۴۸ درصدی را نشان می‌دهد.

کمیودی در عرضه دام نداریم

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی کشور گفت با توجه به تولید مناسب دام و عدم صادرات به بازارهای هدف، کمیودی در عرضه دام داخل نداریم.

علی اصغر ملکی، رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی کشور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه اتفاق خاصی در بازار گوشت نیفتاده است، اظهار کرد: هم اکنون قیمت هر کیلو شقه گوسفندی بدون دنبه با نرخ ۹۷ تا ۹۸ هزار تومان به مغازه‌دار و با احتساب ۱۰ درصد سود ۱۱۰ تا ۱۱۵ هزار تومان به مصرف‌کننده عرضه می‌شود.

نرخ هر کیلو شقه گوسفندی ۱۱۵ هزار تومان او افزود: با توجه به نوسان نرخ ارز، بازار گوشت غیرقابل پیش‌بینی است، کما اینکه بسیاری از افراد تصور می‌کردند که قیمت دام و گوشت در ایام تاسوعا و عاشورا دچار نوسان شود اما امسال برخلاف سال‌های قبل، التهابی در بازار نداشتیم.

ملکی ادامه داد: با وجود آنکه به نیمه ماه نزدیک شده‌ایم و ایام پیک تقاضا همچون تاسوعا و عاشورا، عید قربان و ماه رمضان را پشت سر گذاشته‌ایم، نوسان خاصی در بازار رخ نخواهد داد.

این مقام مسئول در واکنش به شایعات کمیود یا گرانی دام در شش ماهه دوم سال بیان کرد: با توجه به آنکه هنوز به شش ماهه دوم سال نرسیده‌ایم، نمی‌توان اظهارنظری راجع به بازار گوشت داشت.

ملکی قیمت هر کیلو دام زنده را ۴۵ تا ۴۶ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به شرایط مساعد عرضه و عدم صادرات به بازارهای هدف کمیودی در بازار نداریم.

این مقام مسئول در پایان با اشاره به اینکه تا حدودی خوراک دام به سبب شرایط مساعد بارندگی ابتدای سال تامین شده است، تصریح کرد: با توجه به آنکه در شش ماهه دوم سال دام‌ها باید در آغول بمانند، از مسئولان تقاضا داریم که تدابیری برای تامین نهاده موردنیاز دامدار بیندیشند تا دامداران به سبب کمیود عرضه تغیری در قیمت‌ها نداشته باشند.

۵ میلیارد دلار گردش مالی صنعت لوازم خانگی کشور

دبیرکل انجمن لوازم خانگی ایران بیان کرد گردش مالی صنعت لوازم خانگی کشور در سال حدود ۵ میلیارد دلار است. هاشمی، دبیرکل انجمن لوازم خانگی ایران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: لوازم خانگی در کشور حدود ۶۰۰ واحد فعال دارد، لوازم خانگی تولیدی در کشور به دسته‌های مختلفی از جمله لوازم خانگی حجیم برقی، کوچک برقی، غیرانرژی‌بر و گازسوز تقسیم‌بندی می‌شود.

دبیرکل انجمن لوازم خانگی ایران بیان کرد: گردش مالی صنعت لوازم خانگی کشور در سال حدود ۵ میلیارد دلار است. اشتغالی که در این صنعت به وجود آمده حدود ۱۵۰ هزار نفر و غیرمستقیم حدود یک میلیون و ۲۵۰ هزار نفر است.

هاشمی درخصوص داخلی‌سازی لوازم خانگی، بیان کرد: عمق ساخت داخل در صنایع مختلف بسته به نوع کالا متفاوت است. به طور حدودی می‌توان گفت در لوازم خانگی حدود ۷۰ درصد آنها بومی‌سازی شده است. به جرات می‌توان گفت در صنعت لوازم خانگی گازسوز از جمله کپچ، بخاری، کولر آبی و ... بین ۹۰ تا ۱۰۰ درصد بومی‌سازی انجام شده است.

دبیرکل انجمن لوازم خانگی ایران ادامه داد: در یخچال و ماشین لباسشویی حدود ۷۰ درصد قطعات بومی‌سازی شده است یعنی تنها ۳۰ درصد آن وارداتی است. کمترین بخش داخلی‌سازی در بخش تلویزیون بوده که ۳۴ درصد است.

او بیان اینکه مواد وارداتی بستگی به پلنفرمی که تولیدکننده ایجاد کرده، فرق می‌کند، گفت: زمانی در کشور محصولات برند ال جی و سامسونگ وجود داشت که برای تامین قطعه از خود کارخانه کمک گرفته می‌شد، اما چون این برندها در کشور وجود ندارد، قطعه‌ای هم وجود ندارد.

هاشمی بیان کرد: هم‌اکنون با توجه به تحریم‌ها بیشتر تمرکز برای تامین قطعه در کارخانه‌های چینی است که زمانی هم این کارخانه‌ها تامین‌کننده قطعه برای برند ال جی و سامسونگ بودند. شرکت تولیدکننده ترکیه‌ای، ۹۰ درصد تولیداتش را با محصولات صوت و تصویری شروع کرد و هم‌اکنون به سمت تولید ماشین لباسشویی و یخچال رفته که ۹۰ درصد تولیدات آن برای صادرات به شرکت‌های اروپایی است.

قاچاق افسار گسیخته شیر خشک مازاد، اقتصاد کشور را فلج می‌کند

مدیرعامل اتحادیه تعاونی کارخانه‌های لبنی گفت ۲۵ هزار تن شیرخشک مازاد از مرز پاکستان قاچاق می‌شود که این امر اقتصاد کشور را فلج می‌کند. علی احسان ظفری، مدیرعامل اتحادیه تعاونی کارخانه‌های لبنی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، نسبت به قاچاق شیر خشک هشدار داد و گفت: بعد از مجوز صادرات ۲ مرحله ۱۰ هزارتنی شیرخشک به بازارهای هدف، متاسفانه دولت به تعهد خود مبنی بر برگزاری جلسه در ستاد تنظیم بازار به منظور تعیین تکلیف شیرخشک مازاد کشور عمل نکرد.

وی با اشاره به اینکه ۲۵ هزار تن شیرخشک مازاد بر ذخایر استراتژیک در کشور موجود است، افزود: علی‌رغم مصوبه ستاد تنظیم بازار درخصوص برگزاری جلسه و تعیین تکلیف شیرخشک‌های مازاد، اما تاکنون این جلسه برگزار نشده است و همین موضوع موجب شده تا قاچاقچیان، شیرخشک مازاد را بدون هیچ حساب و کتابی به طور افسارگسیخته از کشور خارج کنند. ظفری با اشاره به اینکه مرز پاکستان بستر را برای قاچاق شیر خشک فراهم کرده است، بیان کرد: اگرچه امکان قاچاق از مرز عراق و افغانستان وجود ندارد، اما از مرز پاکستان به سهولت عبور می‌کند که این امر بیاتگر شکننده بودن قاچاق است و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و نیروی انتظامی باید بر این موضوع نظارت داشته باشند.



کشور نداریم، اظهار کرد: بنابر آمار سالیانه ۵ میلیون تن سیب‌زمینی در کشور تولید می‌شود که این میزان علاوه بر تامین بازار داخل ۲۰۰ تا ۳۰۰ تن مازاد بر نیاز کشور است.

او افزود: با توجه به شرایط مساعد اقلیمی و مدیریت مزعه، امسال تولید بیش از سال گذشته خواهد بود.

نیازی مازاد تولید سیب‌زمینی طی ۴ سال اخیر را ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: برای صادرات سیب‌زمینی به بازارهای هدف باید کانتینرهای ویژه داشته باشیم که این امر در کنار سایر هزینه‌های سردخانه و انبار مزید بر علت شده تا هزینه‌های کشاورز نسبت به سال قبل حداقل ۲ تا ۳ برابر رشد کند که ایجاد درآمد ارزی حمایت همه‌جانبه دولت را می‌طلبد.

رئیس انجمن ملی سیب‌زمینی با اشاره به اینکه در تامین نیاز داخل مشکلی نداریم، بیان کرد: برای تعادل بازار داخل حداقل ۴۰۰ هزار تن سیب‌زمینی باید به بازارهای هدف صادر شود.

او ادامه داد: با گسترش ویروس کرونا و بسته شدن مرزها، صادرات همراه داشته باشد به طوری که برخی از کشورهای فعال در این حوزه از جمله رژیم اشغالگر صهیونیستی به صورت متمرکز در حوزه گوهرسنگ فعالیت کرده و انحصار بازار برخی از این سنگ‌ها را در اختیار گرفته‌اند.

در این بین کشور ما علی‌رغم حجم عظیمی از معادن سنگ‌های قیمتی که در اختیار دارد در این حوزه فعالیت چندانی نداشته است. به همین دلیل با خداداد غریب‌پور رئیس هیأت مدیره عامل ایمیدرو و معاون وزیر صمت درباره غفلت در زمینه صادرات فرآورده‌های معدنی گفت و گویی را انجام داده‌ایم. باشگاه خبرنگاران جوان: چرا حوزه سنگ‌های قیمتی تا به امروز مورد بی‌توجهی قرار می‌گرفت؟

خداداد غریب‌پور: حوزه سنگ‌های قیمتی یا به اصطلاح گوهرسنگ، یک ظرفیت مغفول بود که باید به آن می‌پرداختیم و از ۹ ماه پیش

رئیس هیأت مدیره انجمن ملی سیب‌زمینی گفت انتظار می‌رود که دولت محدودیت صادرات به عراق را مرتفع کند.

رحیم نیازی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از برداشت سیب زمینی در برخی نقاط کشور خبر داد و گفت: هم‌اکنون بخش عمده سیب‌زمینی از مناطق سردسیری استان‌های اردبیل، همدان، خراسان شمالی، کردستان، زنجان و بخشی از کرمانشاه برداشت نشده است.

او افزود: امسال قیمت نهاده‌های کشاورزی اعم از کود، سم، کارتن، کیسه گونی و سایر هزینه‌های تولید از جمله حقوق، دستمزد و حمل و نقل رشد ۲ تا ۳ برابری نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است.

نیازی با اشاره به محدودیت صادرات سیب‌زمینی به عراق بیان کرد: با توجه به محدودیت صادرات سیب‌زمینی و افت چشمگیر قیمت در بازار، متاسفانه دولت اقدام جدی در این زمینه انجام نداده است که تقاضا کرده‌ایم تا هر چه سریع‌تر مقدمات بازگشایی صادرات به عراق را فراهم کند.

مشکلی در تامین سیب‌زمینی داخل نداریم

این مقام مسئول با اشاره به اینکه مشکلی در تامین سیب‌زمینی

خام‌فروشی جان معادن گوهرسنگ را گرفت!

همراه داشته باشد به طوری که برخی از کشورهای فعال در این حوزه از جمله رژیم اشغالگر صهیونیستی به صورت متمرکز در حوزه گوهرسنگ فعالیت کرده و انحصار بازار برخی از این سنگ‌ها را در اختیار گرفته‌اند. در این بین کشور ما علی‌رغم حجم عظیمی از معادن سنگ‌های قیمتی که در اختیار دارد در این حوزه فعالیت چندانی نداشته است. به همین دلیل با خداداد غریب‌پور رئیس هیأت مدیره عامل ایمیدرو و معاون وزیر صمت درباره غفلت در زمینه صادرات فرآورده‌های معدنی گفت و گویی را انجام داده‌ایم. باشگاه خبرنگاران جوان: چرا حوزه سنگ‌های قیمتی تا به امروز مورد بی‌توجهی قرار می‌گرفت؟

خداداد غریب‌پور: حوزه سنگ‌های قیمتی یا به اصطلاح گوهرسنگ، یک ظرفیت مغفول بود که باید به آن می‌پرداختیم و از ۹ ماه پیش

رشد ۴درصدی صادرات طلای سرخ

مقداری محصول روی دست کشاورزان باقی مانده است که انتظار می‌رود با افزایش صادرات، از این میزان کاسته شود.

نایب رئیس شورای ملی زعفران درباره آینده تولید محصول بیان کرد: با وجود آنکه تولید زعفران برخلاف سایر محصولات زیرزمینی است، از این رو تا پایان فصل برداشت نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی راجع به بازار داشت. هرچند به سبب وضعیت جوی مناسب در ماه‌های فروردین و اردیبهشت، تولید کاهش نیافته است. او با بیان اینکه هزینه‌های تولید سختی تا نرخ فروش محصولات ندارد، گفت: با توجه به نزدیک شدن به آستانه فصل برداشت انتظار می‌رود اتفاق خوبی در حوزه قیمت رخ دهد چراکه قیمت‌های فعلی مقرون به صرفه نیست و کشاورزان نسبت به آن گلایه‌مند هستند. این مقام مسئول با

نایب رئیس شورای ملی زعفران گفت بنابر آمار ۵ ماهه گمرک، صادرات زعفران نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴ درصد رشد داشته است. غلامرضا میری، نایب رئیس شورای ملی زعفران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات قیمت طلای سرخ طی دو ماه اخیر در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون حداقل نرخ هر کیلو زعفران ۶ میلیون تومان و حداکثر ۱۲ میلیون تومان است.

قیمت زعفران سختی تا هزینه‌های تولید ندارد او افزود: با توجه به آنکه تا آغاز فصل برداشت زعفران زمان زیادی باقی نمانده است، خریداران خارجی ترجیح می‌دهند که محصول نو خریداری کنند که بدین ترتیب احتمال کاهش صادرات دور از انتظار نیست. میری ادامه داد: با شیوع ویروس کرونا و تعطیلی صادرات،

فناوری های با ارزشی بالا را بومی سازی می کنیم

ستاد توسعه فناوری های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با کمک متخصصان و دانش بنیان های کشور در تلاش است تا فناوری های پیچیده ای که برای خرید آنها از دیگر کشورها ارز زیادی صرف می شود را بومی سازی و در اختیار مخاطبان قرار دهد. اقتصاد دیجیتال یکی از حوزه های پرطرفدار این روزها است. همه کشورها به اشکال مختلف به این حوزه ورود کرده اند و با تلاشی مضاعف به دنبال توسعه فناوری های پیچیده ای هستند که به یکی از ابزارهای کاربردی این روزهای مردم بدل شده است. این محصولات که با فناوری های پیچیده تولید می شوند در حوزه های مختلفی مانند میکروالکترونیک، فناوری اطلاعات، مخابرات، رباتیک و ... هستند.



دریچه

سیر تاریخی تا شناخت

می خواهیم رشد ذهن و مغز را به صورت تجربی مطالعه کنیم و روش هایی را بیازماییم که ممکن است منجر به رشد ذهن و تفکر کودکان شود. وقتی این روش ها مبنای علمی و تجربی داشته باشد اعتبار بالایی خواهد داشت. بدین ترتیب خود مفهوم شناخت تغییر ماهوی پیدا کرده است. کودک وقتی به دنیا می آید، مجموعه ای از توانایی های بالقوه را دارد. اگر محیط این توانایی ها را بالفعل بسازد کودک می تواند مراحل رشد خود را به درستی طی کند. اصولاً فلسفه ایجاد مدارس کمک به کودکان برای رشد ذهنی آنان است تا توانایی های شناختی آنان اعم از توجه، استدلال، تصمیم گیری و حل مسئله توسعه باید بنابراین وقتی ما در حوزه علوم شناختی می گوئیم هدف مدرسه رشد ذهن کودکان است یعنی رشد مغز و ذهن با استفاده از روش هایی که برآمده از مطالعات تجربی باشد و در اینجاست که اختلافات شدیدی بین رفتارگرایی و شناخت گرایی پدید می آید. شناخت گرایی معتقد است که رشد یک امر درون زا است و انسان ها باید از درون خود مراحل رشد را بگذرانند و موجبات رشد خود را فراهم سازند چون ذهن انسان سازنده است. در حالی که رفتارگراها نگاهی ماشینی به انسان و ذهن او دارند و بر این باورند که رشد کودک را باید از طریق پاداش و تنبیه در جهتی خاص هدایت کرد.

مفهوم شناخت سیر تاریخی خود را داشته است. مفهوم شناخت چیزی نیست که تنها در این دهه های اخیر مطرح شده باشد. این مفهوم یک سابقه تاریخی دارد که از زمان گذشته در ادبیات روانشناسی و تربیتی مطرح بوده است. هم گشتالتی ها، هم پیازه و هم دانشمندان شناختگرایی دیگر مفهوم شناخت را مطرح کرده و تاکید داشته اند که هدف تعلیم و تربیت باید توسعه و رشد شناخت انسان باشد. منتها با توسعه علوم شناختی که در واقع به مطالعه تجربی ماهیت و کارکرد ذهن و مغز انسان می پردازد مفهوم شناخت تغییر یافته است. به طوری که صرفاً یک بحث نظری همچون گذشته نیست بلکه یک مطالعه تجربی در راستای این است که شناخت چگونه حاصل می شود، چگونه تقویت می شود و چگونه می توان آسیب های شناختی را جبران کرد. بنابراین، امروز مبحث شناخت به عنوان یک حوزه بین رشته ای و تجربی مطرح است و نیازمند مطالعه در آزمایشگاه و حاصل شناخت ذهن و مغز از زوایای علوم اعصاب، روان شناسی، علوم یادگیری، زبان شناسی، پزشکی و حتی مهندسی و فلسفه است. بنابراین وقتی از عنوان علوم شناختی استفاده می کنیم منظورمان یک علم تجربی و حاصل تعامل رشته های مختلف در شناخت ذهن، مغز و کارکردهای آن است که در آزمایشگاه و با ابزارهای خاص مطالعه می شود. حتی در رشته ذهن، مغز و تربیت هم ما

کرونا و راه پیش روی علم و فناوری

ایران نیز با نگاه به همین ضرورت، ایجاد تصویری روشن از آینده علم و فناوری را در قالب برنامه ملی آینده نگاری علم و فناوری در پیش گرفته است. این برنامه اهدافی چون ترویج و گفتمان سازی مبتنی بر آینده در میان ذی نفعان مختلف را مدنظر قرار داده است.

این برنامه ملی در مسیر خود به دنبال شناسایی اولویت ها و نقاط تمرکز سیاست گذاری با در نظر داشتن روندهای علمی و فناوریانه پیش رو است و مهمترین فرصت ها و چالش های پیش رو برای نقش آفرینی دستگاهی را پیگیری می کند. برنامه ملی آینده نگاری علم و فناوری همچنین به دنبال احصای مهمترین فرصت های نقش آفرینی زیست بوم دانش بنیان در توسعه فناوری های آینده تعیین زمینه های نقش آفرینی نهادهای علم و فناوری مانند دانشگاه ها و پارک های علم و فناوری در توسعه فناوری های آینده از ضرورت های تحقق این برنامه به شمار می روند.

اما برنامه ملی آینده نگاری ملی با تشکیل کمیته راهبری متشکل از ذی نفعان سطوح مختلف در حوزه سلامت و انتشار گزارش های معتبر بین المللی این حوزه تلاش کرده است تصویری روشن از آینده علم و فناوری کشور پیش روی فعالان این حوزه ترسیم کند. برگزاری نشست های هم اندیشی با حضور ذی نفعان مختلف، ترویج اخبار، یافته ها و مطالعات از طریق نشریات و فضای مجازی در حوزه فناوری های اولویت دار بخشی از گام های برنامه آینده نگاری علم و فناوری به شمار می رود.

جهان در چند ماه اخیر راه تازه ای را پیش گرفته است؛ راهی که به ناچار در بخش هایی از مسیر همیشگی و مستقیم منحرف می شود و برای عبور از بحران آن شده، از توقف در برخی از ایستگاه ها خودداری می کند.

بحران همه گیری کووید-۱۹ در واقع بسیاری از اولویت های جهانی را دستخوش تغییر ساخته و به جای آن اولویت های دیگری را مثل سرپا نگه داشتن نظام درمان و سلامت در مقابل سیل سهمگین بیماری به خط نخست اقدامات جهانی رسانده است.

پرسش های زیادی مطرح است از جمله اینکه جهان تا چه زمانی با این بیماری و پیامدهایش دست و پنجه نرم می کند؟ آینده طرح های پیشرفته و بلندپروازانه چه می شود؟ آیا شروع این همه گیری، پایانی بر حرکت پرشتاب جهان در مسیر توسعه است؟ پاسخ به این پرسش ها هر چه باشد، واقعیت امروز جهان، تغییر در بسیاری از اولویت ها از جمله رویکرد به حوزه های علمی و فناوریانه را به دنبال داشته است.

تا پیش از این همه گیری، کشورها بر اساس ظرفیت ها و توانمندی هایشان، برنامه ها، راهبردها و اولویت بندی هایی برای آینده کشورشان آن هم در حوزه های گوناگون داشتند که بسیاری از این برنامه ها، همچنان ادامه دارد یا دچار تغییراتی شده است. این برنامه ها به شکل راهبردهای بلند یا میان مدت و تحت عنوان سیاست های آینده نگاری علم و فناوری تعریف می شوند. آینده نگاری علم و فناوری چه موضوعی را مدنظر قرار می دهد؟



جاسوسی اتهام

در این راستا برخی از مدیران نیز در راستای انتقاد از وضعیت موجود نمودند. در واقع عقایدی که در این باور هستند که در شرایط حاد گسترده شده است، استفاده های زیاد از بخشیده است، با این حال نکته ای که قابل توجه است، افکندگی این شرکت در چند ماه اخیر، حفظ امنیت کارمندان در برابر ویروس کر

لارن گورلی / خبرنگار - مترجم: امیر آل علیک اگر بخواهیم موفق ترین برند را از زمان شیوع ویروس کرونا نام ببریم، بدون شک آمازون شایسته ترین گزینه خواهد بود. در واقع در شرایطی که اکثر کسب و کارها با مشکلات جدی مواجه شده اند، این برند رشدی فوق العاده را تجربه کرده و این امر منجر به تروتمندتر شدن جف بزوس نیز شده است. اگر چه در ظاهر همه چیز بیانگر یک موفقیت قابل ستایش است، با این حال برخی نکات تاریک وجود داشته که می تواند این شرکت را وارد یک بحران جدی نماید. در واقع همه چیز از زمانی شروع شده است که چند کارمند، از تهدید جدی سلامت کارمندان خصوصاً در بخش انبارداری، گلابه کردند که منجر به اخراج آنها شد.

مرکز نوآوری شهر هوشمند افتتاح می شود

پارک به ۷ واحد فناور هم از دیگر برنامه های در نظر گرفته شده در پارک است. مرکز نوآوری شهر هوشمند استان آذربایجان غربی هم که با همکاری دانشگاه ارومیه و پارک فناوری پردیس ایجاد شده است با حضور ستاری افتتاح می شود؛ مرکز برای توسعه امنیت اطلاعات و فناوری های نسل چهارم.



در بخش بعدی، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به دانشگاه صنعتی ارومیه می رود تا از مرکز نوآوری (کارآفرینی) آن بازدید کند. مرکزی که در حال حاضر پذیرای ۶ شرکت فناور و کارآفرین است و به زودی ۸ شرکت دیگر هم به آن اضافه می شود. مرکز نوآوری (کارآفرینی) دانشگاه صنعتی ارومیه با هدف تجاری سازی ایده های کارآفرینی در استان ایجاد شده است.

در ادامه این سفر، ستاری به دانشگاه آزاد اسلامی واحد ارومیه می رود تا از مرکز رشد این دانشگاه که به عنوان واحد جامع و ویژه استان شناخته می شود بازدید کند.

آذربایجان غربی مقصد بعدی سفر معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در ادامه سفرهای استانی است. این سفر با هدف توسعه زیرساخت های فناورانه ارومیه انجام شد. در این سفر مرکز نوآوری شهر هوشمند پارک فناوری پردیس استان افتتاح می شود.

صبح روز گذشته سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با استقبال مسئولان استانی به آذربایجان غربی وارد شد. این سفر یک روزه با بازدید از پارک علم و فناوری آذربایجان غربی آغاز شد. در این پارک قرار است با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ساختمان چند مستاجر این پارک پس از ۱۰ سال، در مساحت ۷ هزار و ۵۰۰ متر مربع افتتاح شود. بازدید از دستاوردهای ۱۵ شرکت فناور مستقر در

این پارک هم برنامه دیگر این سفر است. افتتاح سوله کارگاهی تولید صنعتی دانش بنیان برای فعالیت ۸ واحد فناور در پارک هم از دیگر برنامه های این سفر است. همچنین آغاز به کار طرح واگذاری اراضی

ستاری: توان صادراتی دانش بنیان های ارومیه افزایش یابد

دانشی این استان بهره ببریم. به گفته ستاری، ارومیه به دلیل نزدیکی با کشور ترکیه، شهری مهم و استراتژیک است. این شهر پتانسیل و ظرفیت بالایی برای صادرات دارد. به همین دلیل باید تلاش کنیم از این موقعیت برای بالابردن توان صادراتی دانش بنیان های آذربایجان غربی استفاده کنیم.

رئیس بنیاد ملی نخبگان ادامه داد: نیروی انسانی فوق العاده ای در این استان وجود دارد که نمونه کوچکی از توان دانشی آنها را در همین پارک دیدیم. پس وظیفه داریم که از این نیرو و توان علمی برای توسعه استان و کشور بهره ببریم.

ستاری همچنین بیان کرد: تلاش می کنیم جلسات امروز را به افزایش حمایت های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از این توان دانشی

و ظرفیت انسانی منتج کنیم. البته که در استان آذربایجان غربی اتفاقات خوبی در این حوزه افتاده است و شاهد توسعه فناوری در این استان هستیم، اما باید این اقدامات توسعه یابد.

ستاری در بازدید از پارک علم و فناوری آذربایجان غربی، با تاکید بر ضرورت بهره بردن از موقعیت جغرافیایی آذربایجان غربی به دلیل نزدیکی با کشور ترکیه، گفت باید ظرفیت صادراتی شرکت های

دانش بنیان این خطه از کشور را بالا ببریم. سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری

رئیس جمهوری صبح روز گذشته در ادامه سفرهای استانی خود به استان آذربایجان غربی سفر کرد. در این سفر به پارک علم و فناوری این استان رفت تا از نزدیک آخرین دستاوردهای فناورانه شرکت های دانش بنیان مستقر در این پارک را ببیند. بازدید از دستاوردهای ۱۵ شرکت فناور مستقر در این پارک از جمله برنامه های این سفر یک روزه بود. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در حاشیه بازدید از این پارک، در میان خبرنگاران، گفت: از

استاندار استان آذربایجان غربی برای فراهم کردن شرایط این بازدید تشکر می کنم و خوشحالم که برای چندمین بار میهمان این استان و شهر ارومیه هستیم. وظیفه ما است که از توانمندی های انسانی





تیم استارت آپی خود در حوزه قطعات صنعتی را تشکیل دهید

رویداد استارت آپی «بازر کمپ» کار خود را آغاز کرد. این رویداد توسط گروه صنعتی بارز و با همکاری ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود تا راهکاری برای حمایت از ایده‌های خلاق باشد. هر دوره این رویداد روی یک موضوع تمرکز دارد. نخستین دوره آن نیز با موضوع تامین سفارشی قطعات بدکی صنعتی فراخوان خود را منتشر کرده است تا با برگزاری آن اساتید، دانشجویان، شرکت‌های دانش بنیان و به صورت کلی نیروی انسانی خلاق در این حوزه شناسایی شود. بارز کمپ با حمایت از این گروه‌ها به تشکیل تیم‌های استارت آپی کمک می‌کند تا ایده خود را عملی کنند.

یادداشت



بیمه سایبری چیست؟

البته ناگفته نماند ۳ شهرویر امسال سلیمانی رئیس کل بیمه مرکزی از ورود به بیمه سایبری خبر داده بود. بیمه سایبری، موارد زیر را پوشش می‌دهد: پرداخت خسارات ناشی از دستکاری اطلاعات را با اقداماتی از قبیل اطلاع‌رسانی به مشتریان، بررسی علل افشای اطلاعات، اعمال جرائم قانونی و از پیش تنظیم شده بر عاملان تهدید را به شرکت‌ها پرداخت خسارات ناشی از به تعلق درآمد کسب و کار برای رفع آسیب‌های وارده به شرکت پرداخت خسارات ناشی از اطلاعات به سرقت رفته در شرکت‌ها پرداخت خسارات وارده به شرکت‌ها را در اثر سهام و سرمایه به سرقت رفته در هک‌های الکترونیکی خسارات ناشی از هک شدن شخص ثالث به عنوان مثال، هکرها خود را در جریان یک پروسه پرداختی قرار می‌دهند و به داده‌های مشتریان شرکت نفوذ می‌کنند. موانع و معضلات در پوشش بیمه سایبری عدم شناخت کافی دو طرف قرارداد از خواسته‌ها در هنگام صدور، کارشناسی‌های مشترک و نیز پرداخت خسارت عدم رشد بیمه‌های اتکایی در این بخش مانند سایر بخش‌ها برای توزیع منطقه‌ای و جهانی ریسک

سال‌هاست در سراسر جهان شاهد اخبار مختلفی در خصوص سرقت اطلاعات سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ در دنیا از سوی هکرها بین‌المللی رایانه‌ای هستیم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، آخرین نمونه اعلامی سرقت و تخریب اطلاعات از سوی کمپانی‌های معتبری مانند: کسپراسکی لب (Kaspersky Lab) روسیه و موسسه امنیتی هولند سکوریتی (Hold Security) ایالات متحده بود که از سال ۲۰۱۳ تاکنون در حملات منظم هکرها به بیش از ۳۰ کشور بیش از میلیارد دلار از حساب مشتریان و نیز نام کاربری و رمز عبور کاربران به سرقت رفته است. کشورهای مختلف و سازمان‌ها در مواجهه با این خطرات، جهت ارتقای برنامه‌های نرم‌افزاری و جلوگیری از این خطرات هزینه‌های بسیار گزافی در این حوزه متحمل شدند. اصول اساسی بیمه امنیت سایبری همانند سایر بیمه‌های رایج مانند بیمه اتومبیل، منزل و یا خدمات درمانی است. یک شرکت با پرداخت حق بیمه، مسئولیت خطر و تهدیدات سایبری را به شرکت بیمه منتقل می‌کند. بیمه سایبری از دهه ۷۰ میلادی در دنیا مطرح شد، اما تاکنون در کشورمان به صورت مشخص و جامع پوشش‌های خاص و منسجم ارائه نشده است که عمده علل ارائه نشدن آن از سوی شرکت‌های بیمه را می‌توان به نبود اطلاعات و دانش فنی در حوزه ارائه این طرح دانست.

حضور یک شرکت دانش بنیان در میان کارآفرینان برتر استان تهران

مالی و اقتصادی ایران و سایر کشورها، «ساده‌سازی و درک‌پذیر کردن پارامترهای پیچیده بازار سرمایه»، «مشاوره تامین مالی»، «تهیه گزارش‌های توجیهی» و «تهیه طرح کسب و کار» ارائه می‌دهد. دکتر علی رسولی‌زاده، مدیرعامل این شرکت دانش بنیان در این مراسم ضمن دریافت تندیس کارآفرین برتر استان گفت: ما این مأموریت را انتخاب کرده‌ایم که «دستیار هوشمند اقتصادی مردم» باشیم. لذا با استفاده از متخصصان هوش مصنوعی، سامانه‌های متنوعی را طراحی و پیاده‌سازی کردیم. عرضه سامانه‌ای برای متقاضیان حقیقی به منظور دریافت تسهیلات غیرحضور از محصولات دانش بنیان این شرکت است که در حال حاضر در یکی از بانک‌های کشور به بهره‌برداری رسیده است. اپلیکیشن سیگنال این شرکت نیز اطلاعاتی در زمینه آخرین تغییرات قیمت سهام شرکت‌ها، اوراق بدهی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، طلا، سکه، ارز، ارزهای دیجیتال، نفت و مشتقات و فلزات را در اختیار مشتریان قرار می‌دهد.

نهمین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه فرابورس با نماد استارز

بازار سرمایه است و مدیریت این صندوق را مشاور سرمایه‌گذاری دیدگاهان نوین برعهده دارد. شرکت در این پذیره‌نویسی از طریق کارگزاری‌های عضو فرابورس ایران فراهم شده که حداقل تعداد واحد قابل خریداری توسط هر کد معاملاتی حقیقی و حقوقی یک هزار واحد و حداکثر آن ۴۰۰ هزار واحد سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده است. با توجه به عدم تضمین سودآوری صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، سرمایه‌گذاران باید قبل از خرید واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه، «افزارنامه» و بیانیه پذیرش ریسک پذیره‌نویسی یا معامله واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه» را امضا کنند.

در سیزدهمین دوره معرفی کارآفرینان برتر استان تهران یکی از شرکت‌های دانش بنیان به عنوان کارآفرین برتر معرفی شد. به گزارش ایسنا، در سیزدهمین دوره معرفی کارآفرینان برتر استان تهران، ۳ شرکت برتر در حوزه صنعت، ۳ شرکت در حوزه خدمات و ۳ شرکت در بخش کشاورزی به عنوان کارآفرینان برتر مورد تقدیر قرار گرفتند، ضمن اینکه ۷ شرکت در بخش صنعت به عنوان تلاشگر شایسته تقدیر معرفی و تقدیر شدند. یکی از شرکت‌های دانش بنیان ارائه خدماتی نوین در بازار سرمایه ایران به عنوان کارآفرین برتر مورد تقدیر قرار گرفت. این شرکت خدماتی را در زمینه «جمع‌آوری، پردازش و ارائه اطلاعات مربوط به ورقه بهادار، معامله ورقه بهادار و ناشر ورقه بهادار»، «جمع‌آوری و پردازش اطلاعات مالی، اقتصادی و تجاری برای ارائه به سرمایه‌گذاران، محققان و سایر اشخاص یا انتشار آنها از طرق مختلف»، «بچاد بانک اطلاعات جامع مالی»، «طراحی، محاسبه و انتشار انواع شاخص‌های



جدید آمازون

است تا اعتراض‌هایی توسط سازمان‌های دغدغه‌مند نیز صورت گیرد. در این راستا خبری منتشر شده است که در صورت تایید آن، بدون شک اعتبار آمازون تا مرز نابودی نیز پیش خواهد رفت. در واقع براساس این اتهام، آمازون به فعالیت کارمندان خود در شبکه‌های اجتماعی خصوصاً فیس‌بوک، نظارت داشته و با نقض حریم شخصی در حال جاسوسی از آنها است تا بتواند اعتراض‌ها را سریعاً کنترل نماید. حال باید دید که واکنش رسمی مدیران این شرکت و در رأس آنها جف بزوس به این اتهام بزرگ، چه خواهد بود.

منبع: vice.com

حمایت از نیروی کاری، اقدام به استعفا و بیده آنها این است که این حجم از موفقیت کنان به دست آمده است. با این حال برخی مال حاضر که ویروس کرونا منجر به بیکاری ن شدن شرکت، وضعیت را تا حدود زیادی بهبود نامل است این است که پس از موفقیت‌های زایش درآمد و اقدامات جدی در راستای ونا، صورت نگرفته و همین امر باعث شده

کودهای زیستی با ایده‌های خلاق رشدی بیشتر به محصولات هدیه می‌دهد

که برای بهینه‌سازی این تولیدات کاربردی و راهبردی صنعت غذایی کشور به استفاده از این کودهای زیستی نیازمند است. ورود این کودهای زیستی هزینه زیادی برای کشور به همراه دارد. این موضوع متخصصان کشور را به تولید این کودها ترغیب کرد.

در این میان، ورود فناوری و خلاقیت‌ها به حوزه کودهای زیستی می‌تواند تاثیر چشمگیری در افزایش تولید آنها داشته باشد. ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در تلاش است تا با دعوت فناوران و نوآوران به این حوزه، تحولی خلاق در آن ایجاد کند.

دانش بنیان‌ها، فناوران، دانشجویان و علاقه‌مندان فعال حوزه کودهای زیستی و زیست مهارگروها دعوت شده‌اند تا از فرصت ارائه طرح‌های نوآورانه خود استفاده کنند. این افراد می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی <http://biocd.isti.it> مراجعه کنند.



استفاده از کود برای تولید محصولات کشاورزی و باغی از دیرباز یک روند جهانی بوده و همچنان هست؛ کودهایی که با هدف بهبود کیفیت و رشد این محصولات به کار می‌روند. استفاده از کودهای زیستی روشی تقریباً نوین برای کاهش عوارض استفاده از این کودها است. چند سالی است که فعالان محیط‌زیستی اما و اگرهای زیست‌محیطی را به مصرف کودهای با منشأ شیمیایی وارد کرده‌اند. تردیدهایی که می‌گوید استفاده بی‌رویه از این نوع کودها زمین را نابود می‌کند و سلامتی جانداران را به خطر می‌اندازد. همین موضوع هم به دغدغه فناوران تبدیل شد تا روشی بیابند که این مخاطرات را کاهش دهند. تولید کودهایی با منشأ زیستی روشی بود که دانشمندان دنیا بر روی آن اشتراک نظر داشتند؛ کودهایی که نه تنها به محیط‌زیست لطمه‌ای وارد نمی‌کند بلکه دوستدار زمین و جانداران هم هست.

ایران هم کشوری با هکتارها زمین کشاورزی و باغ‌های میوه است

ICT راهکار برون‌رفت از رکود است

در صورت حمایت می‌تواند یک صنعت ارزآور محسوب شود. وی تاکید کرد: آیین‌نامه اجرایی حمایت از توسعه صادرات نرم‌افزار و خدمات فناوری اطلاعات در صورت تصویب، مشوق بسیار خوبی فعالیت در حوزه فناوری



اطلاعات و ارتباطات است. تلاشی با اشاره به فرمایشات مقام رهبری و تاکید ایشان بر ضرورت راه‌اندازی سامانه‌های اطلاعاتی و ترغیب بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری ادامه داد: بدون شک الگوبرداری از کشورهای پیشرفته که در حوزه اقتصاد هوشمند و دیجیتال سرمایه‌گذاری کرده‌اند باید صورت گیرد و در همین ارتباط هم ضروری است تا مشارکت هرچه بیشتر بخش خصوصی جلب شود. وی با بیان اینکه اگر دولت به این باور برسد که فناوری اطلاعات و ارتباطات، موتور محرکه اقتصاد و برون‌رفت از رکود است، مطمئناً برنامه‌های خود را مبتنی بر توسعه فناوری پیش خواهد برد، گفت: اگر دولت به صورت یکجانبه‌گرایانه وارد عمل شود، سرانجام آن دولت الکترونیکی خواهد شد که از سال ۱۳۸۰ شروع کردیم و تازه اعلام شده تا ۱۴۰۰ به اتمام خواهد رسید.

رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران گفت یکی از مهمترین اقداماتی که در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات باید برای خروج این حوزه از رکود صورت گیرد، در وهله اول تسهیل قوانین و مقررات و مقررات‌زدایی و در گام بعدی حذف مجوزهای دست و پاگیر است که موجب محدودیت فعالان فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌شود. محمدرضا طلایی افزود: با توجه به حضور نیروی انسانی متخصص فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و اهمیت حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی برای جلب بازارهای خارجی، ضروری است تا آیین‌نامه اجرایی حمایت از توسعه صادرات نرم‌افزار و خدمات فناوری اطلاعات که در شورای عالی صادرات هم تصویب شده تا پایان کار دولت دوازدهم در هیات وزیران نیز نهایی شود. وی گفت: افزایش نرخ ارز فرصت بسیار مناسبی برای توسعه صادرات فراهم کرده و با توجه به اینکه حوزه فناوری اطلاعات نیاز به منابع اولیه برای واردات ندارد و تکیه اصلی این حوزه بر دانش و تخصص فعالان به خصوص نسل جوان است، به همین دلیل حوزه فناوری اطلاعات

اینتل لوگو خود را تغییر داد

به قلم: چام گاتنبرگ خبرنگار مترجم: امیر آل علی

همزمان با معرفی پرزاده‌های جدید، اینتل در تغییری جذاب اقدام به معرفی لوگو جدید کرده است. در این راستا تغییری در رنگ رخ نداده و تنها نام برند از درون دایره سابق، خارج شده و تغییر کمی در فونت آن صورت گرفته است. با توجه به این امر که این شرکت در دو سال گذشته با برخی مشکلات مواجه بوده و این امر باعث شده است تا بزرگترین مشتری خود، برند اپل را نیز از دست بدهد، به نظر می‌رسد که این تغییر در راستای اعلام شروع فصل جدیدی است. در این رابطه ذکر این نکته ضروری است که این تغییر، برای سومین بار در تاریخ این شرکت اتفاق می‌افتد. در این راستا تغییر قبلی در سال ۲۰۰۶ رخ داده بود. حال باید دید این تغییر برای باسابقه‌ترین برند فعال در زمینه تولید انواع سخت‌افزار، تا چه اندازه با نتایج مثبت همراه خواهد بود. در واقع باید تا چند روز دیگر شاهد طرح‌های جدید این شرکت برای بهبود شرایط در آینده، باشیم.

منبع: theverge.com

استراتژی جذاب اوپر برای کاهش سرعت انتقال ویروس کرونا

به قلم: دارا کر خبرنگار مترجم: امیر آل علی

در راستای حفظ سلامت و کاهش سرعت رشد انتقال ویروس کرونا، استفاده از ماسک یکی از اقداماتی است که متخصصان به آن تاکید ویژه‌ای داشته‌اند. خوشبختانه این اقدام کاملا ساده بوده و امکان اجرای همگانی آن بدون هیچ مشکل خاصی، وجود دارد. در این راستا نقش برندهای مختلف در حمایت از چنین طرح‌هایی، کاملا مشهود بوده و در این رابطه اوپر اعلام کرده است که برنامه‌ای ویژه برای اطمینان از ماسک زدن، دارد. ذکر این نکته ضروری است که تا چند وقت گذشته، رانندگان قبل سوار کردن مسافر، باید سلفی‌ای را برای تیم پشتیبانی اوپر ارسال می‌کردند. در کنار این موضوع به مسافران نیز اعلام شده بود که در صورت عدم رعایت موارد ایمنی، حتما گزارش‌های لازم صورت گیرد و از سوار شدن خودداری نمایند. با این حال سوال مهمی که همواره مطرح بوده است این است که آیا این موارد توسط مسافران نیز رعایت می‌شود؟ در این راستا جدیدترین بیانیه شرکت به این موضوع پرداخته و اعلام شده است که مسافران نیز باید قبل از درخواست سفر، سلفی‌ای را ارسال نمایند تا امکان استفاده از این سرویس، مهیا شود. با این حال هنوز از جزئیات این طرح خبر دقیقی در دسترس نیست. در واقع ممکن است افراد از تصاویری استفاده کنند که قبلا گرفته شده است. به همین خاطر به نظر می‌رسد که یک بخش مخصوص برای این مورد به اپلیکیشن اضافه شود تا از درست بودن همه چیز، اطمینان حاصل شود. با این حال این امر تمام ماجرا نبوده و به نظر می‌رسد که بسته‌هایی در اختیار رانندگان قرار خواهد گرفت تا به صورت رایگان و یا در ازای دریافت مبلغی، به مسافران داده شود که شامل ماسک، دستکش و ژل ضدعفونی کننده است. این امر باعث خواهد شد تا افرادی که بنا به هر دلیلی ماسک ندارند، در روند روزمره زندگی آنها اختلالی صورت نگیرد.

منبع: cnet.com

مبارزه با دیپ فیک طرح جدید مایکروسافت

به قلم: آشا بارباشوا خبرنگار مترجم: امیر آل علی

دیپ فیک به تکنولوژی‌ای گفته می‌شود که امکان جعل تصویر را مهیا ساخته و از آن به عنوان اصلی‌ترین تهدید سایبری حال حاضر نام برده می‌شود. در این راستا با توجه به نزدیک شدن به انتخابات آمریکا، برند مایکروسافت اعلام کرده است که در تلاش برای مقابله جدی با این معضل و ایجاد سیستمی است تا بتواند در مدت زمانی کوتاه، موارد دروغین را شناسایی و اقدام به پیگیری قانونی در جهت پیدا کردن افراد سودجو، نماید. این سیستم به قدری پیشرفته خواهد بود که قادر است تا میزان دستکاری و قسمت‌هایی که تغییر کرده است را مشخص نماید. در این راستا تنها ویدئوها، موردنظر نبوده و از آن برای تشخیص تصاویر و حتی فایل‌های صوتی نیز استفاده خواهد شد. نام این ابزار فوق‌العاده Video Authenticator است و به نظر می‌رسد که تا چند روز آینده به صورت رسمی رونمایی خواهد شد. حال باید دید که این طرح در عمل تا چه اندازه مطابق وعده‌ها خواهد بود.

منبع: zdnet.com



نقش جایگاه‌سازی هیجانی در برندینگ



مختلف خودرو به خود می‌دهند، تا حدودی با نوع خودرویی که سوار می‌شوند ارتباط دارد. مثلا کسانی که خودروی پونتیاک دارند، خود را فعال‌تر و پرنرزی‌تر از افرادی می‌دانند که دارای خودروی فولکس واگن هستند. همچنین یک مطالعه در کشور آلمان نشان می‌دهد شرکت‌کنندگانی که توانستند تصویر رانندگان زن و مرد مختلف را به درستی برندهای مختلف خودرویی مرتبط کنند، ۷۰ درصد از زمان بیداری خود را در حال رانندگی هستند. پژوهشگران این نوع ارتباط بین مصرف‌کننده و برندها را در محصولات مختلف دیگر همچون نوشیدنی‌های الکلی، خمیردندان، گوشی موبایل و سیگار هم مشاهده کرده‌اند. همچنین مصرف‌کنندگان همین ارتباط را با فروشگاه‌های محبوب خود هم دارند؛ یعنی مصرف‌کنندگان احتمالا فروشگاه‌هایی را دوست دارند که دارای ویژگی‌های مشتری‌با برخی جنبه‌های شخصیتی آنها داشته یا با خودپنداری مصرف‌کننده همخوانی داشته باشد.

منبع: hormond

تمایل دارد تا پس از مدتی عوامل منفی را فراموش کند، اما احتمالا برند خود را فراموش نکند و در ذهن خود داشته باشد بنابراین مصرف‌کننده هیجان منفی را از خود دور کرده و فقط برند را در ذهن خود نگه دارد. هرچند این روش ریسک زیادی دارد اما در نهایت می‌تواند باعث ماندگاری برند در ذهن مصرف‌کننده شود. مدل‌های متناسب خودپنداری بیان می‌کند که بین ویژگی‌های محصول یا برند و خودپنداری مصرف‌کننده، یک انطباق شناختی وجود دارد. در گذر زمان، افراد تمایل دارند تا با محصولات، نوعی ارتباط برقرار کنند و پیمان‌هایی ببندند که معمولا بین انسان‌ها بسته می‌شوند مانند عشق، عشق نافرجام، احترام متقابل و شاید ترس و نفرت. مطالعات نشان می‌دهد که پس از قطع ارتباط با برند، مصرف‌کننده عواطف منفی نسبت به برند پیدا کرده و تمایل دارد تا درباره آن بد بگوید و حتی نسبت به نشانه‌های آن برند با پرخاشگری و خشونت رفتار کند. تحقیقات مختلف به طور قطعی از ارتباط بین ویژگی‌های محصول و خودپنداری مصرف‌کننده، حمایت می‌کند. امتیازی که صاحبان برند

جایگاه‌سازی هیجانی، اثربخشی بیشتری نسبت به جایگاه‌سازی برند براساس ویژگی‌های منطقی و کارکردی آن دارد. شاید رقابتی شما بتوانند ویژگی‌های منطقی محصولات و خدمات شما را به چالش بکشند و امکانات بهتری برای مصرف‌کننده ارائه دهند، اما اگر بتوانید تصویر هیجانی قدرتمندی برای مشتریان خود ایجاد کنید، هیچ رقیبی نمی‌تواند به جنگ با شما بیاید. به طور کل هیجان‌نا منفی اثربخشی بیشتری روی انسان داشته و برای زمان بیشتری در حافظه او باقی می‌ماند. آیا می‌توان از این ویژگی مغز هم برای تبلیغات استفاده کرد؟ شاید آری! روانشناسان پدیده‌ای را با عنوان اثر خفگی مطرح کرده‌اند. ممکن است برخی تبلیغات از موارد هنجارشکنانه جنسی یا نژادی استفاده کنند. این کار، ریسک زیادی برای برند دارد، اما در عین حال توجه بیشتری را هم جلب می‌کند. بنابراین علاوه بر اینکه تبلیغات این‌چنینی بیشتر دیده می‌شوند، باعث اثرگذاری بیشتری روی افراد شده و در نتیجه باعث ماندگاری برند در ذهن مصرف‌کننده می‌شوند. اثر خفگی بیان می‌کند که مغز

هنر کپشن نویسی

۱-چندین متن اولیه داشته باشید

اشتباه بزرگ تقریبا تمامی افراد این است که بلافاصله پس از تهیه عکس و با فیلم خود، اقدام به نوشتن کپشن می‌کنند. این امر در حالی است که شما باید در این زمینه سواس بالایی داشته باشید. به همین خاطر نوشتن چند متن اولیه، کاملا ضروری است. این امر به شما فرصت فکر کردن را می‌دهد که بدون شک منجر به نتایج بهتری خواهد شد. همچنین به هر میزان که نمونه‌های بیشتری را مشاهده کرده باشید، ایده‌ها و چارچوب فکری منظم‌تری خواهید داشت. در این راستا نظرسنجی از افراد مختلف نظیر همکاران نیز می‌تواند یک اقدام خوب باشد. در واقع می‌توانید از آنها به عنوان یک نمونه کوچک از جامعه هدف خود، استفاده نمایید.

۲-یکنواخت بودن را فراموش کنید

یک متن یکنواخت که تمامی متن کاملا شبیه به هم هستند، بدون شک جذابیت لازم را ندارد. در این راستا توصیه می‌شود که برخی از موارد را با فونت درست، تایپ نمایید تا تنوع ایجاد شود. در این راستا کمک گرفتن از استیکرها نیز کمک خواهد کرد تا بهتر بتوانید منظور احساس خود را منتقل نموده و با مخاطب خود ارتباط برقرار نمایید. در نهایت تبدیل کلمات کلیدی به هشتگ، از دیگر اقداماتی است که باید مورد توجه خود قرار دهید.

۳-متن‌های بیش از حد کوتاه را کنار بگذارید

اگرچه رعایت اصل اختصار امری کاملا هوشمندانه محسوب می‌شود،

به قلم: ایکو لاوا کارشناس شبکه‌های اجتماعی

مترجم: امیر آل علی

اگر تصور می‌کنید که شبکه‌های اجتماعی در تسخیر عکس و فیلم قرار دارد، بدون شک سخت در اشتباه هستید. در واقع نوشتن متن، یک هنر واقعی است. علت این امر به این خاطر است که در تهیه یک عکس و یا فیلم چشم‌نواز، بخش اعظمی از کار به ابزارهای مورد استفاده بستگی دارد. این امر باعث می‌شود تا سهولت بالایی وجود داشته باشد، با این حال در زمینه متن‌نویسی، ابزار خاصی که کمک شایانی را نماید وجود نداشته و افراد باید با ذهن خود اقدام به نوشتن نمایند. به همین خاطر نیز تعداد افرادی که قلم‌رسانی داشته باشند، بسیار کم است. اگرچه این موضوع ناراحت‌کننده است، با این حال امری مطلق نبوده و می‌توان آن را تغییر داد. در واقع نویسندگان خوب، از بدو تولد در سطح فعلی قرار نداشته و این موضوع نیز یک مهارت محسوب می‌شود که هر فردی می‌تواند آن را به دست آورد، با این حال در این رابطه لازم است تا اصولی را رعایت نماید. بدون شک این قوانین در هر مکانی تفاوت‌هایی را خواهد داشت. برای مثال اصول نوشتن یک کتاب با نوشتن کپشن، تفاوت‌های بسیار زیادی دارد. در این راستا به بررسی پنج موردی خواهیم پرداخت که شناس موفقیت متن‌های شما را در شبکه‌های اجتماعی، افزایش می‌دهد.

منبع: hubspot.com

ایستگاه بازاریابی

سرمایه گذاری ۱۰۰ میلیون دلاری بازاریابها
در مسابقات ورزشی

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

بازگشت مسابقات ورزشی به فهرست پخش مستقیم شبکه‌های مختلف به معنای شروع دوباره رقابت بازاریاب‌هاست. پخش محتوای بازاریابی و تبلیغاتی در حین پخش مسابقات ورزشی همیشه طرفدارهای زیادی داشته است. بهترین نمونه از چنین عملکردی مربوط به رقابت سنگین برندها برای نمایش محتوای تبلیغاتی در مسابقه سوپرپال در ایالات متحده است. اکنون با گذشت چند ماه از شیوع ویروس کرونا، با توجه به بهبود وضعیت کنترل این بیماری، مسابقات لیگ NBA، MLB (لیگ بیسبال) و NHL (لیگ هاکی روی یخ) شروع شده است. این امر علاوه بر ایجاد هیجان در میان طرفداران موجب بهبود وضعیت بازاریابی برندها نیز شده است. براساس گزارش خبرگزاری وال استریت ژورنال در طول هفته‌های اخیر برندها بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بر روی بازاریابی و تبلیغات در حین پخش زنده مسابقات ورزشی سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

اکنون امکان حضور طرفداران در مسابقات ورزشی وجود ندارد. همین امر اغلب لیگ‌های حرفه‌ای را به سوی برگزاری مسابقات بدون تماشاگر سوق داده است. پوشش زنده مسابقات ورزشی در طول چند ماه اخیر رونق بسیار زیادی گرفته است. بخش قابل توجهی از این امر به دلیل ناتوانی لیگ‌های ورزشی برای میزبانی از تماشاگران است.

تعداد قابل ملاحظه‌ای از برندها پس از شروع دوباره مسابقات ورزشی هزینه‌های بازاریابی و تبلیغاتی‌شان را افزایش داده‌اند. در این میان شرکت‌های فعال در زمینه خرده‌فروشی و ارائه سرویس‌های عمومی با ۱۳ و ۴.۹ درصد با اختلافی معنادار نسبت به دیگر حوزه‌ها به عنوان پرخرج‌ترین کسب و کارهای دوران پسا کرونا شناخته شده‌اند.

بدون تردید بازگشایی کسب و کارها نقش مهمی در کنترل بحران مالی پیش روی شرکت‌های مختلف داشته است. آنها اکنون بیش از هر زمان دیگری نیازمند فروش مناسب و بازیابی ارتباط‌شان با مشتریان هستند. همین امر صرف هزینه‌های گزاف از سوی آنها در حوزه‌های مختلف بازاریابی را توجیه می‌نماید.

مسابقات ورزشی یکی از پرطرفدارترین برنامه‌ها در شبکه‌های تلویزیونی مختلف است. افزایش تقاضای برندها برای تبلیغات در حین پوشش چنین مسابقاتی صنعت بازاریابی تلویزیونی را بار دیگر زنده کرده است. پیش از دوران کرونا بازاریابی در تلویزیون بسیار کم‌رنگ بود، با این حال در طول ماه‌های آینده باید منتظر توسعه هر چه بیشتر این حوزه باشیم. اگرچه در طول هفته‌های اخیر تبلیغات در حین پخش زنده مسابقات ورزشی طرفدارهای زیادی میان برندها داشته است، اما برخی از کسب و کارها نیز در این جریان شرکت نکرده‌اند. برند مایکروسافت به همراه اکسیدیا در این میان کم‌کارترین کسب و کارها از نظر تبلیغاتی بوده‌اند. این امر به دلیل تمرکز چنین برندهایی بر روی برنامه‌های بلندمدت برای مدیریت بحران کروناست، با این حساب اکنون در زمینه کسب و کار شاهد دو راهکار متفاوت برندها برای مدیریت وضعیت بحرانی‌شان هستیم.

منبع: marketingdive.com



طراحی تجربه کاربری (UX)



تجربه کاربری عبارتی است که گاهی به اشتباه آن را به طراحی رابط کاربری (UI) یا کاربری سایت (Usability) تقلیل می‌دهند. در حالی که هرچند Usability، UI از جنبه‌های مهم طراحی تجربه کاربری هستند، اما زیرمجموعه طراحی تجربه کاربری هستند.

طراحی تجربه کاربری به چه دانش‌هایی نیاز دارد؟
طراحی تجربه کاربری موارد بسیار گسترده‌ای را شامل می‌شود. طراحی تجربه کاربری فرآیندی است که شامل تمامی جنبه‌های برندینگ، طراحی، کاربری و عملکرد مربوط به یک سایت (نرم‌افزار، اپ یا...) می‌شود. مراحل طراحی تجربه کاربری حتی می‌تواند پیش از ایجاد سایت شروع شود. طراحی تجربه کاربری (UX) فرآیندی است که تیم طراحی از آن برای خلق محصولاتی استفاده می‌کند که تجربه‌هایی معنادار و همگون را به کاربران ارائه دهند. این فرآیند شامل تمامی جنبه‌های برندینگ، طراحی، کاربری و عملکرد محصول است.

چگونه سفر مشتری را طراحی کنیم؟
طراحی تجربه کاربری پاسخی به سوالات چرا، چه چیزی و چگونه از یک سایت استفاده می‌شود است. از آنجایی که طراحی تجربه کاربری شامل تمامی سفر کاربر در سایت می‌شود، یک تخصص میان رشته‌ای است. شامل تخصص‌های برنامه‌نویسی، طراحی گرافیکی، روانشناسی و طراحی ارتباطات.

طراحی تجربه کاربری شامل چه مرحله‌ای است؟

طراحی تجربه کاربری شامل فعالیت‌هایی مثل تحقیقات رفتار کاربران، طراحی پرسونا، طراحی وایرفریم (Wireframe) و طراحی پرتوتایپ (Portotype) است. البته این مراحل قطعی نیست و ممکن است برای یک سایت به سایت دیگر تفاوت‌هایی داشته باشد. موضوع مهم این است که کاربر در مرکز طراحی تجربه کاربری باشد. یک طراحی تجربه کاربری که کاربرمحور باشد فرآیندی مستمر است شما براساس نیازمندی‌ها و محیط کاربر سیستم طراحی را شروع می‌کند و این طراحی بارها و بارها می‌بایست بازبینی شود و توسعه یابد.

کاربر همواره در مرکز طراحی تجربه کاربری قرار دارد.

این پرسش‌ها به شما کمک می‌کند که کاربر را بهتر بشناسید.

۱. کاربرانی که با سایت (یا اپلیکیشن) شما کار می‌کنند دقیقاً چه

طراحی تجربه کاربری (UX) شامل تمام جنبه‌های تعامل کاربر نهایی با یک شرکت، خدمات و محصولات آن شرکت است. مهمترین وجه طراحی تجربه کاربری در یک پروژه تحقق تمام نیازهای کاربر است به نحوی که نه تنها در استفاده از محصول اذیت نشود بلکه حین استفاده از محصول طراحی شده لذت ببرد. بسیار مهم است که طراحی صورت گرفته، سهولت استفاده و لذت کاربری را به همراه داشته باشد. معمولاً طراحی تجربه کاربری به عنوان بخشی از فرآیند دیجیتال مارکتینگ کسب و کار شمامست.

در طراحی تجربه کاربری چگونه به نیاز کاربر پی می‌بریم؟

یک پروژه طراحی تجربه کاربری از آماده ساختن آنچه کاربر می‌گوید فراتر می‌رود چراکه برای دستیابی به بهترین کیفیت تجربه کاربری در یک شرکت باید همه بخش‌های شرکت در مسیر طراحی تجربه کاربر همسو شوند. شامل تیم فنی، بازاریابی، طراحی صنعتی و گرافیکی و طراحی رابط کاربری. در طراحی یک سایت علاوه بر فعالیت اصلی که برای آن طراحی می‌شود می‌بایست سایر جنبه‌ها نیز لحاظ شود. در واقع کارکرد طراحی تجربه کاربری همین است که یک سایت علاوه بر فعالیت اصلی، آن را به نحوی به کاربران ارائه دهد که بهترین تجربه را در تعامل با آن داشته باشند.

تفاوت تجربه کاربری (UX) و رابط کاربری (UI) چیست؟

هرچند طراحی رابط کاربری (UI) بخش بسیار مهمی از طراحی است اما بسیار مهم است که آن را از کلیت طراحی تجربه کاربری (UX) متمایز دانست. برای مثال یک وب‌سایت بررسی فیلم‌های سینمایی را در نظر بگیرید. حتی اگر رابط کاربری برای پیدا کردن یک فیلم کامل باشد، تجربه کاربری ضعیف خواهد بود اگر یک نیاز کاربران پیدا کردن دیتابیس فیلم‌های مستقل باشد و نتوانند آن را پیدا کنند.

تفاوت میان تجربه کاربری و استفاده‌های یک سایت

همچنین شناختن تمایز میان تجربه رابط کاربری و کاربری‌های پروژه بسیار مهم است. طبق تعریف کاربری‌ها آنها خصیصه‌های کیفی رابط کاربری هستند که شامل میزان سهولت یادگیری سیستم، کارایی سیستم، لذت استفاده و... است. مجدداً باید گفت که کاربری‌ها نیز بسیار مهم هستند، اما تجربه کاربری مفهومی گسترده‌تر است. طراحی

راهکارهای عملی برای افزایش انگیزه مشتریان در خرید

به عنوان مثال، برند معروف NIKE این شعار را می‌دهد که «فقط انجام بده یا برگرد و به راه خود ادامه بده». این شعار، این مفهوم را می‌رساند که این انتخاب بهترین چیز برای شما است چراکه به آن مطمئن هستیم. باید در مکالمه خود با مشتریان به گونه‌ای صحبت کنید که علاقه و انگیزه آنها برای برقراری ارتباط و خرید از محصول شما افزایش پیدا کند. الفاظ و کلماتی که استفاده می‌کنید از اهمیت زیادی برخوردار هستند. البته سعی کنید در این راه زیاده‌روی نکنید. به عنوان مثال، اگر به آنها بگویید که من آماده خدمات‌رسانی به شما هستم آنها به اندازه‌ای که می‌گویند شما از مشتریان خوش‌شانس ما هستید زیرا محصول جدیدی به محصولات ما اضافه شده که شما جزو اولین افرادی هستید که از این محصول جدید مطلع می‌شوید و من آماده خدمات‌رسانی در این خصوص هستم. در این صورت، مشتریان شما انگیزه بیشتری پیدا می‌کنند و ترغیب می‌شوند.

۲- طرفداری از محصول

همواره در مقالات قبلی نیز تأکید کرده‌ایم که هیچ‌گاه به قصد فروش، به مشتریان خود نزدیک نشوید، بلکه سعی کنید نیازهای آنها را تشخیص داده و در آن زمینه آنها را راهنمایی کنید. این عقیده به این معنا نیست که شما هیچ‌گونه تعصب یا طرفداری از محصول خود نداشته باشید. بسیاری از افراد مرز بین این دو استراتژی را تشخیص نمی‌دهند. شما همواره باید به محصول خود علاقه‌مند بوده و نسبت

۱- مواجهه مشتریان با نتیجه خرید

ممکن است مشتریان شما هیچ‌گونه علاقه‌ای به محصول شما نداشته باشند، اما این را حداقل مطمئن هستیم که افراد به خودشان علاقه‌مند هستند بنابراین می‌توانید آنها را با نتیجه انتخاب و خریدشان مواجه کنید تا بدانند که با خرید محصول شما چه اتفاقی برای آنها می‌افتد.

منبع: qmpmarketing

منبع: hormond

معروفترین شبکه‌های تأمین مالی برای شرکت‌های نوپا



استفاده می‌کنند. همانطور که از نام این مدل پیداست در این روش، هدف سرمایه‌گذاران انجام پروژه‌های بشردوستانه به جای کسب سود مالی است که تأثیرات اجتماعی را به دنبال خود دارند. غالباً موسسات خیریه و سازمان‌های مردم‌نهاد از طریق مدل خیریه تأمین مالی می‌کنند.

در ایران چند سالی است که از تولد «تأمین سرمایه جمعی» می‌گذرد. ایران نیز همانند سایر کشورها اولین تأمین سرمایه جمعی را در حوزه امور خیریه راه‌اندازی کرد که تا حدودی نیز در این حوزه موفق عمل کرده است. از جمله معروف‌ترین استارت‌آپ‌های این حوزه می‌توان دونیت، مهربانه و حامی‌جو را نام برد.

نوع دیگری از «تأمین سرمایه جمعی» که در ایران از محبوبیت بسیاری برخوردار است، مدل مبتنی بر سهام (equity) است. در اکثر کشورها این روش توسط بازارهای سرمایه به عنوان نهاد قانونگذار پشتیبانی می‌شوند. در ایران نیز سازمان بورس و اوراق بهادار مقررات مربوط به آن را تنظیم و ششورای عالی بورس نیز دستورالعمل آن را تصویب و ابلاغ کرده است.

این نکته بسیار حائز اهمیت است که تأمین مالی از طریق بازار سرمایه امکان دسترسی همه سرمایه‌گذاران را به این بستر تأمین مالی جمعی فراهم می‌کند، چراکه در این فضا ساز و کار نقل و انتقالات از شفافیت مناسب برخوردار است و خریداران، فروشندگان، نحوه تأمین منابع و اطلاع‌رسانی درخصوص شرکت‌های نوپا و ایده‌ها به خوبی انجام می‌شود.

در طول سال‌های اخیر در بازار سرمایه ایران، ابزارها و بازارهای متعددی برای تأمین مالی پروژه‌های شرکت‌های استارت‌آپی، دانش‌بنیان و غیردانش‌بنیان معرفی شده‌اند که مهم‌ترین آنها «تأمین سرمایه جمعی» از طریق بازار فرابورس است.

گفتنی است سقف تأمین سرمایه از طریق «تأمین سرمایه جمعی» برای پروژه‌ها در کشورهای مختلف متغیر است. در حال حاضر در ایران سقف در نظر گرفته شده برای هر طرح و ایده مبلغ ۲ میلیارد تومان است. البته این مبلغ سالانه توسط کارگروه ارزیابی، مورد بازنگری قرار خواهد گرفت. این کارگروه ارزیابی متشکل از پنج عضو و یک دبیر است. یک نماینده از سوی رئیس سازمان بورس به عنوان رئیس کارگروه، دو نفر نماینده از شرکت فرابورس ایران، دو کارشناس حوزه «تأمین مالی جمعی» به پیشنهاد شرکت فرابورس و تایید سازمان بورس حضور دارند. دبیرگروه نیز یکی از مدیران شرکت فرابورس ایران است.

منبع: سنا

دلار برای شرکت‌ها با بازپرداخت‌های ۳۶ الی ۶۰ ماهه دریافت کنند. شباهت‌ها و تفاوت‌های «تأمین سرمایه جمعی (crowdfunding)» و «نظیر به نظیر (peer to peer)»

مجدداً به این نکته اشاره می‌شود که دانستن تفاوت بین «تأمین سرمایه جمعی» و «نظیر به نظیر» این امکان را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا بستر و گزاره‌ای را پیدا کنند که متناسب با استراتژی آنها باشد.

ممکن است این سوالات برای سرمایه‌گذاران مطرح شود: آیا از طرح‌های تحقیقاتی لذت خواهند برد؟ آیا ترجیح می‌دهند، تخصص دارند؟ یا نرخ بازده ثابت در اولویت است؟

از آنجا که تأمین مالی با این روش بسیار سریع‌تر از بانک‌ها صورت می‌گیرد، طرفداران بسیاری را در میان کارآفرینان و شرکت‌های نوپا دارد.

از جمله شباهت‌هایی که این دو مدل با یکدیگر دارند وجود سیستم‌عامل و سامانه‌هایی است که اغلب قابل دسترس و تکنیکی‌تر از روش‌های سنتی به شمار می‌آیند. هر دو روش در بین سرمایه‌گذاران بازار سهام که به دنبال تنوع‌سازی اوراق بهادار خود هستند، دارای محبوبیت هستند. نکته مهم‌تر اینکه در هر دو روش، سرمایه‌های سرمایه‌گذاران از ریسک بالاتری برخوردار است.

و اما در مورد تفاوت‌های قابل بیان در این دو مدل می‌توان به این موضوع اشاره کرد که روش «نظیر به نظیر» بر پایه وام است و بازده با نرخ ثابت خواهد داشت، اما «تأمین سرمایه جمعی» بر اساس اوراق بهادار بوده و بازده آن بسیار متغیر است.

تفاوت دیگر در میزان بازپرداخت‌ها است. به این ترتیب که زمان بازپرداخت در «نظیر به نظیر»، ثابت است در حالی که در «تأمین سرمایه جمعی» اینطور نیست و این سرمایه‌پذیر است که تصمیم می‌گیرد شما تا چه مدت صاحب سهام بمانید.

از تفاوت‌های دیگر آن می‌توان به ارتباط میان سرمایه‌گذاران و وام‌گیرندگان اشاره کرد. در «نظیر به نظیر» هیچ ارتباط مستقیمی بین وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان وجود ندارد. اما در «تأمین سرمایه جمعی» وام‌گیرندگان می‌توانند با سرمایه‌گذاران بالقوه خود ارتباط مستقیم داشته باشند و از این همکاری دو طرفه بهره‌مند شوند.

«تأمین سرمایه جمعی (crowdfunding)» در ایران

همانگونه که پیشتر نیز اشاره شد چهار روش اصلی و شناخته‌شده «تأمین سرمایه جمعی» معروف دنیا مبتنی بر خیریه، پاداش، وام و سهام هستند. اکثر کشورها برای شروع تأمین مالی از مدل خیریه

می‌خواهند راه‌اندازی کنند، انتخاب کنند. به عنوان مثال می‌توان دو بستر «کراذکیوب (CrowdCube)» و «سیدرز (Seedrs)» را نام برد. تفاوت این دو در این است که «کراذکیوب» برای کاربران با سرمایه کم راه‌اندازی شده تا افراد با مبالغ کم امکان خرید مستقیم سهام پروژه‌های کارآفرینان را داشته باشند. در حالی که «سیدرز» ابتدا منابع مالی را جمع کرده و سپس به عنوان نماینده جهت کسب و کارهای نوپا، سرمایه‌گذاری می‌کند.

روش‌های اصلی «تأمین مالی جمعی» به چهار گروه جهت مشارکت سرمایه‌گذاران تقسیم می‌شود:

خیریه یا اهدامحور: این روش بر روی پروژه‌های بشردوستانه، اجتماعی و خیریه تمرکز دارد.

پاداش‌محور: در این روش، سرمایه‌گذاران در مقابل حمایت‌شان و تأمین سرمایه، پاداش دریافت می‌کنند.

وام یا قرض‌محور: در این روش سرمایه‌موردنظر به صورت وام در اختیار سرمایه‌پذیر قرار می‌گیرد.

سهام‌محور: سرمایه‌گذاران از طریق تأمین مالی و مشارکت در پروژه، در سود و زیان و مالکیت آن کسب و کار سهام می‌شوند.

«نظیر به نظیر (peer to peer)» این روش به بستری در حوزه مالی اطلاق می‌شود که بدون استفاده از موسسات واسطه‌گری مالی جهت وام‌دهی و وام‌گیری برای افراد و شرکت‌های نوپا، تأمین مالی می‌کنند. گفتنی است که هرچند در این شبکه هیچ اثری از واسطه نیست اما زمان، تاثیر و ریسک بیشتری نسبت به طرح‌های عمومی دیگر دارد.

جالب است بدانید که از طریق این بستر، وام‌گیرندگان از سرمایه‌گذارانی وام خواهند گرفت که تمایل به وام‌دادن با نرخ بهره توافقی دارند. در این روش، مشخصات وام‌گیرنده بر روی یک پروفایل آنلاین در بستر «نظیر به نظیر» نمایش داده می‌شود و سرمایه‌گذاران می‌توانند ریسک وام‌دهی به فرد یا شرکت موردنظر را ارزیابی و تعیین کنند.

نکته قابل توجه این است که در این نوع از تأمین مالی، وام‌های شخصی بدون وثیقه به افراد و شرکت‌های کوچک ارائه می‌شود. از جمله وام‌های دانشجویی، تجاری، املاک و مستغلات، و وام‌های کوتاه‌مدت.

شرکت «کلاب لندینگ (Lending Club)» یکی از بزرگترین شرکت‌های «نظیر به نظیر» است. این شرکت بستری را فراهم می‌کند که از طریق آن افراد می‌توانند وام‌هایی را از مبالغ یک هزار دلار تا ۳۵ هزار دلار برای اشخاص حقیقی و از ۱۵ هزار تا ۳۵ هزار

در دهه‌های گذشته، بسیاری از افراد به منظور تأمین منابع مالی به روش سنتی به ویژه دریافت وام از بانک‌ها، با مشکلات فراوانی روبه‌رو بوده‌اند. این موضوع به ویژه برای کسب و کارهای کوچک و متوسطی که سعی در توسعه شرکت خود را دارند و همچنین کارآفرینان و نوآوران که تلاش می‌کنند تا ایده‌های خود را به کسب و کار تبدیل کنند، صادق است.

از این رو، بسیاری از وام‌گیرندگان با استفاده از راه‌حل‌های جایگزین تأمین مالی مانند «نظیر به نظیر (peer to peer)» و «تأمین سرمایه جمعی (crowdfunding)» موفق به تأمین سرمایه برای پروژه‌های خود می‌شوند.

در این دو مدل از تأمین مالی که به صورت آنلاین انجام می‌شود، علاوه بر داشتن نقاط مشترک، تفاوت‌های زیادی نیز وجود دارد. لذا بسیار مهم است که وام‌گیرندگان و سرمایه‌گذاران قبل از تصمیم‌گیری به مشارکت در آنها، از ریسک، جنبه‌های مثبت و منفی با توجه به نوع سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری مورد توجه قرار دهند.

در ادامه مطلب، توضیحات مختصر، تفاوت‌ها و شباهت‌های دو روش تأمین مالی «نظیر به نظیر» و «تأمین سرمایه جمعی» آورده شده است.

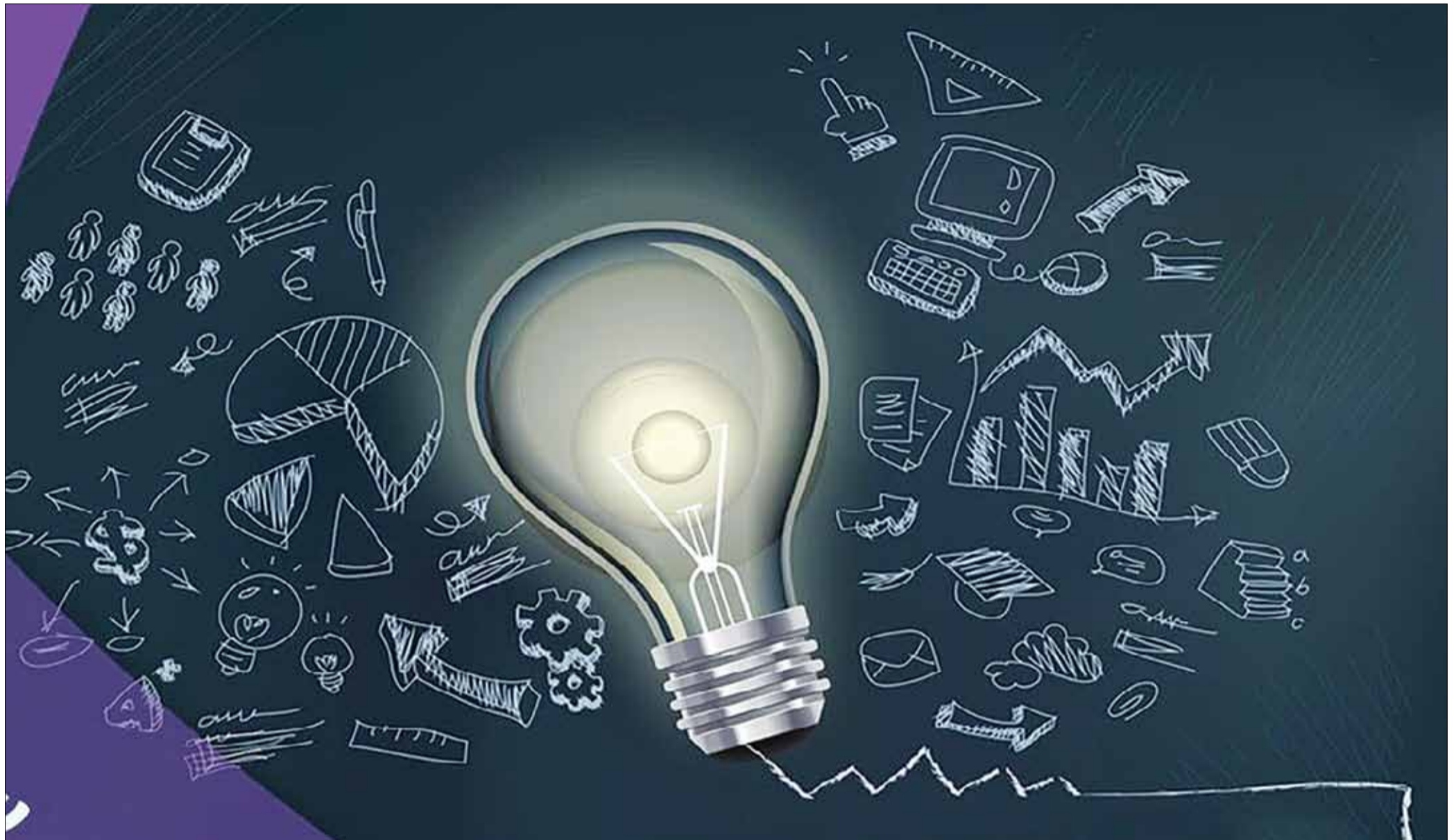
«تأمین سرمایه جمعی (crowdfunding)»

«تأمین سرمایه جمعی» به شیوه‌ای از سرمایه‌گذاری بر روی ایده‌ها و پروژه‌ها اطلاق می‌شود که در آن کارآفرینان یا شرکت‌های نوپا با طیف گسترده‌ای از سرمایه‌گذاران کوچک مواجه خواهند بود. به عبارت ساده‌تر این روش، شکلی از «جمع‌آوری منابع» و «تأمین مالی جایگزین» برای اکثر کارآفرینان و صاحبان ایده است. به این منظور بستری جهت جمع‌آوری اطلاعات طراحی شده است که از آن طریق ایده‌پردازان و کارآفرینان می‌توانند با سرمایه‌گذاران ارتباط داشته باشند.

در این روش سامانه‌ها و شبکه‌ها، این امکان را به شرکت‌های کوچک می‌دهند تا سهام خود را از طریق آن به اشتراک عموم بگذارند و سرمایه‌های کوچک را از طرف کاربران و سرمایه‌گذاران جذب کنند. گاهی اوقات شرکت‌هایی که از این طریق اقدام به تأمین مالی می‌کنند، برای حفظ روابط خود با سرمایه‌گذاران، خدماتی اضافی نیز انجام می‌دهند. به عنوان نمونه شرکتی که نوشیدنی تولید می‌کند، به سرمایه‌گذاران خود نوشیدنی رایگان ارائه می‌دهد.

شایان ذکر است که تفاوت‌های اساسی در خدمات‌رسانی بستری «تأمین سرمایه جمعی» وجود دارد. از این رو ایده‌پردازان و کارآفرینان باید با دقت، مناسب‌ترین بستر و شبکه را بسته به نوع پروژه‌ای که

نوآوری‌های استارت‌آپی به مدد محرومیت‌زدایی آمد



به به بخش خصوصی ممکن شد. پس برای تولید محصول اثرمند باید بخش خصوصی وارد میدان شود.

نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در متن جامعه پررنگ شود
در بخش دیگری از این بازدید، محمدرضا مخبر دزفولی دبیر شورای عالی انقلاب فرهنگی با تأکید بر اینکه حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در متن زندگی جامعه باید مورد توجه بیشتری قرار بگیرد، اظهار کرد: نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در زندگی جامعه مشهود است و اگر این شرکت‌ها نبودند، قطعاً شاهد بهتر شدن ارائه خدمات و محصولات فناورانه نبودیم. حضور این شرکت‌ها باید به دیگر بخش‌ها از جمله زیست‌پزشکی و پزشکی دامی نیز تسری و توسعه پیدا کند. مخبر دزفولی ادامه داد: این پژوهشگر و وابسته به دانشکده دامپزشکی دانشگاه تهران، تحقیقات گسترده‌ای را در حوزه دامپزشکی و زیست‌پزشکی انجام داده است. محصولات دارویی بیولوژیک و واکنش‌های انسانی دامی و این پژوهشگر تولید شده است و در مرحله تجاری‌سازی قرار دارد.
به گفته وی، همچنین اتاق‌های تمیز، بخش مراقبت‌های ویژه و آزمایشگاه پاتولوژی و کشت بافت از بخش‌های این پژوهشگر است. البته محصولات دارویی بیولوژیک، واکنش‌های انسانی دامی و انسانی نیز در این پژوهشگر تولید شده است و دو محصول گیاهی تولید شده آن نیز در مرحله تجاری‌سازی قرار دارد.

است کوتاه می‌شود. البته هر کدام از نیازهای دارویی، فرصتی برای ایجاد اشتغال و ارزش افزوده و خوداتکالی است که بخش‌های مختلف از جمله پژوهشگاه‌ها، باید بستری فراهم کنند که بخش خصوصی بتواند با سرمایه‌گذاری روی ایده‌های نوآورانه، نیازها را به محصول و اشتغال بدل کند.
ستاری، با اشاره به اینکه الگوی حمایت از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و فعالیت در زیست‌بوم نوآوری، در تأمین فرآورده‌های پیشرفته «ایران‌ساخت» حوزه دارو اثرگذار بوده است، افزود: بهمن ماه سال جاری، نخستین کارخانه آنزیم کشور به عنوان تأمین‌کننده یکی از راهبردی‌ترین نیازهای دامی آغاز به کار می‌کند؛ سال جاری همچنین نخستین واکنس «ایران‌ساخت» و سال آینده نیز چهار واکنس دیگر به بازار دارویی کشور روانه خواهد شد.
به اعتقاد معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، این موفقیت با سپردن کار به بخش خصوصی ممکن شد. به میدان آمدن بخش خصوصی و حمایت از ایده‌های نوآورانه تولید محصول اثرمند را ممکن می‌کند و در این بستر فکری، به طور کامل برای حمایت و همکاری آماده‌گی داریم.
ستاری با بیان اینکه زیست‌بوم ایجادشده در زیست‌فناوری، باید در حوزه فناوری حوزه دام، طیور و آبزیان نیز شکل بگیرد، افزود: همان زیست‌بومی که در تولید داروهای زیستی و نوترکیب شکل گرفته و این عرصه اکنون صاحب یک صنعت شده که دانش‌آموختگان داروسازی را در کشور ماندگار کرده است، باید در این حوزه شکل بگیرد.

نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان تحولی تازه در فناوری‌های ایجاد کرده است

رئیس بنیاد ملی نخبگان با بیان اینکه این زیست‌بوم با عزم بخش خصوصی که حاضر است در این بخش سرمایه خود را صرف کند شکل می‌گیرد، گفت: حاصل پژوهشی که صرفاً متکی به بودجه دولتی است راه به جایی نمی‌برد و این نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان است که می‌تواند تحولی تازه در فناوری‌های این حوزه ایجاد کند.
ستاری همچنین افزود: خط تولید مرغ، نمونه خوبی از وابستگی در فناوری‌های این حوزه است که در تمامی بخش‌های آن از نژاد جوجه تا پروبیوتیک‌ها و آنتی‌بیوتیک‌ها وابستگی وجود دارد و باید این بازار خارق‌العاده به دست شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی برسد. زیرا مهم‌ترین انگیزه‌بخش این جوانان دانشجوی وجود کسب و کاری است که آینده‌های روشن داشته باشند و در این حوزه آمادگی داریم با همکاری دانشگاه تهران حمایت‌های لازم را برای رونق این بخش انجام دهیم. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با بیان اینکه برای این حوزه‌ها اولویت‌های جدی در این نهاد وجود دارد، گفت: به کمک این توانمندی و صرفاً با حمایت از بخش خصوصی و جوانان خلاق می‌توان برای رفع این نیاز اقدام کرد. این کار با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به درآمد بسیار بالا و اشتغال درخور توجه منجر می‌شود. البته کاستی‌های بسیاری وجود دارد که هر کدام فرصتی برای ایجاد اشتغال و ارزش افزوده و خوداتکالی هستند. ما نیز در این بستر فکری جدید، به طور کامل آماده حمایت و همکاری هستیم.
به گفته وی، بهمن ماه نخستین کارخانه آنزیم کشور راه‌اندازی می‌شود. امسال نخستین واکنس ایران ساخت و سال آینده چهار واکنس وارد بازار دارویی کشور می‌شود. این موفقیت با سپردن کار

۶۰۰ وبسایت اینترنتی، در زمینه تبلیغ اثرمند و هوشمند فعالیت می‌کند.

ورود فناوری شرکت‌های دانش‌بنیان و تجهیزات ایران ساخت به عرصه مبارزه با مواد مخدر

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با رئیس ستاد مبارزه با مواد مخدر، درباره همکاری‌های این ستاد برای کشف علمی و فناورانه مواد مخدر با استفاده از توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی گفت‌وگو کردند. در این بازدید بر استفاده از دانش و فناوری بومی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها به طوری که وابستگی در حوزه کشف، پایش و مبارزه را به پایین‌ترین حد ممکن برساند، تأکید و توافق شد. در بخش دیگری از این بازدید، مقدمات برای همکاری آزمایشگاه‌های ستاد مبارزه با مواد مخدر و شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری فراهم شد. این شبکه آزمایشگاهی بیش از ۶۰۰ آزمایشگاه مجهز و ۱۲ هزار تجهیز آزمایشگاهی را شبکه‌سازی کرده است و ضمن ارائه خدمات آزمایشگاهی به سراسر کشور، خدمات ارائه‌شده در بستر خود را با تسهیلات ویژه به نخبگان، دانشگاهیان، شرکت‌های دانش‌بنیان و پژوهشگران ارائه می‌دهد. ستاد مبارزه با مواد مخدر نیز علاوه بر آزمایشگاه مرکزی، در ۲۸ استان آزمایشگاه مستقل مجهز و مستقل دارد که می‌تواند با شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در زمینه، آنالیز مواد کشف‌شده همکاری کند.
معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در حاشیه این بازدید با بیان اینکه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در ارائه پیشرفته‌ترین فناوری‌ها برای کشف و شناسایی مواد مخدر توانمند هستند، اظهار کرد: از ورود فناوری و نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان به حوزه کشف، تشخیص و شناسایی حمایت می‌کنیم.
ستاری همچنین به ایجاد بازار برای خدمات و محصولات دانش‌بنیان ایران‌ساخت این حوزه تأکید کرد و گفت: ظرفیت بسیار خوبی در شرکت‌های دانش‌بنیان شکل گرفته است که ستاد مبارزه با مواد مخدر می‌تواند بازار خوبی برای این شرکت‌ها ایجاد کند.
همزمان با روز دانشجو، ناحیه نوآوری در حوزه دامپزشکی و زیست‌پزشکی ایجاد می‌شود
در ادامه بازدیدها پژوهشگر زیست‌پزشکی میزبان سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری شد. در این بازدید، ایجاد ناحیه نوآوری و حمایت از کسب و کارهای دانش‌بنیان حوزه دامپزشکی کلید خورد.
معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در بازدید از این پژوهشگر گفت: زیست‌بومی که در زیست‌فناوری و داروهای انسانی شکل گرفته و دانش‌آموختگان داروسازی را در کشور ماندگار کرده است، باید در حوزه فرآورده‌های دانش‌بنیان حیوانی نیز شکل بگیرد.
رئیس ستاد زیست‌فناوری همچنین با تأکید بر تأمین نیازهای کشور در حوزه فرآورده‌های غذایی و دارویی حیوانی ادامه داد: در حوزه دام، طیور و آبزیان وابستگی‌های جدی داریم و ظرفیت بسیار خوبی در این حوزه برای اشتغال و ثروت‌آفرینی توأم با تأمین نیازها وجود دارد.
رئیس بنیاد ملی نخبگان همچنین بیان کرد: برای تأمین اولویت‌ها راهی طولانی در پیش داریم و این راه با حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌هایی که بخش خصوصی سرمایه‌گذار آنها

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با فعالان فن‌اور و جوان مجموعه جهادی امام رضا (ع) که با فعالیت‌های استارت‌آپی در زمینه توسعه روستایی و رفع محرومیت با ایجاد بستر حمایت از حاشیه‌نشینان و نیازمندان فعال است، دیدار و گفت‌وگو کرد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با فعالان جوان و استارت‌آپی قرارگاه جهادی امام رضا (ع) کند دیدار و گفت‌وگو کرد. این قرارگاه، با رویکردی نوآورانه و استارت‌آپی در زمینه محرومیت‌زدایی و کمک به رونق اقتصاد روستایی با کمک استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده نوآوری فعالیت می‌کند.
استارت‌آپ سازه، زیرساختی استارت‌آپی برای شبکه‌سازی و تعامل خیریه‌ها، برای شناسایی و کمک به رفع محرومیت، با هدف اتصال توانمندان به نیازمندان طراحی و پیاده‌سازی شده است. بر بستر این استارت‌آپ، بیش از ۱۵۰۰ موسسه خیریه به تعامل با یکدیگر می‌پردازند و ضمن ایجاد شبکه‌های اطلاعات محرومین و نیازهای‌شان، خواست‌های بیش از ۱۰ هزار نیاز حاشیه‌نشین و نیازمند را به مدد بیش از ۳۱ هزار خیر مردمی در این زیست‌بوم تأمین کردند. «روستا» دیگر پلتفرم استارت‌آپی است که ظرفیتی را برای فروش محصولات و دستاوردهایی که توسط روستاییان تولید می‌شوند فعال است. این استارت‌آپ، بر یک بستر فروش دیجیتال برای این محصولات در سطح داخلی و بین‌المللی بازارسازی می‌کند.
در این استارت‌آپ کالاهایی با فساد دیرتر و دارای ظرفیت بالقوه فروش انبوه، به فروش می‌رسند و به طور متوسط در هفته ۵۰ تن فروش دارد.
همچنین استارت‌آپ «شبکه تجارت پارس» ظرفیتی ایجاد کرده است که محصولات روستایی را به بازارهای بین‌المللی عرضه کند. این پلتفرم سنسج بازار، با کمک رساندن محصولات به استانداردهای عرضه و تولید و ایجاد تعامل با بازارهای بین‌المللی زمینه ورود محصولات روستایی به این بازارها را فراهم می‌کند.
ایجاد شبکه حمل و نقل بار با ایجاد استارت‌آپ «بردبار» نیز شبکه‌ای است که با استفاده از ظرفیت‌های موجود در حمل و نقل زمینی، ریلی و هوایی روند حمل و نقل را تسهیل می‌کند.
قرارگاه جهادی امام رضا (ع)، نخستین گروه جهادی محرومیت‌زدایی است که با استفاده از ظرفیت استارت‌آپی و شتاب‌دهنده‌ها برای کمک به آبادانی کشور فعالیت می‌کند.
هدف این مجموعه جهادی، رفع محرومیت است و با ایجاد بستری برای فعالیت مجموعه‌ای از استارت‌آپ‌ها، رفع آسیب‌های حاشیه‌نشینی و حل مشکلات اجتماعی در حاشیه شهرها و روستاها را دنبال می‌کند.
استارت‌آپی با توانمندی تبلیغات هوشمند
معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین به دفتر کار شرکت «پاسل» رفت و با فعالان فن‌اور این استارت‌آپ به گفت‌وگو نشست. ، یک شبکه هوشمند تبلیغات دیجیتال است که کار خود را با ارائه سرویس تبلیغات ویدئویی درون‌برنامه‌ای، برای اولین بار در ایران، شروع کرده است. ارائه طیف وسیعی از راهکارهای تبلیغات دیجیتال از فعالیت‌های این شرکت فعال در حوزه تبلیغات هوشمند به شمار می‌رود. هدف این شرکت، ارائه تبلیغ موثر و مفید در فضای مجازی است و اکنون با بیش از یک میلیون کاربر فعال و همکاری با بیش از

آگهی رای هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی
وساختمان‌های فاقد سند رسمی

برابر آراء، صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد و املاک شهرستان سندرج تصرفات مالکانه بلا معارض متفق‌القول قابل تأیید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در ذیل در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد در صورتی که انتخاب نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراض داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الحاق در محل تا مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی اخذ و تحویل اداره ثبت نمایند بدینوسیله است در صورت تقاضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض سند مالکیت طبق مقررات صادر خواهد شد صدور سند مالکیت مانع مراجعه مستور به دادگاه نیست.

شماره یک قطعه باغ بنام آقای محمد زنده گرمی فرزند ابراهیم تحت پلاک ۳۱۵ فرعی از ۸ اصلی بخش ۱۰ به مساحت ۵۱۸۰/۲۰ متر مربع جزء نسق زراعت به شماره ۳۳۶۵ مورخه ۵/۱/۱۳۶۶ دفتر ۱۴ سند ۶۵ بنام آقای صغیر سیحانی به آدرس سندج روستای گز

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۶/۱۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۶/۲۱

هوا احمدیان - رئیس اداره ثبت منطقه ۲ سندج م ۱۳۰۱۲

مفقودی

برگ سبز کامیونت ون سیستم نیسان مدل ۱۳۸۶ برنگ آبی
به شماره موتور ۳۷۶۸۷۴ به شماره شاسی ۵۸۸۳۳ J به شماره انتظامی ۳۳۳ ج ۱۹ ایران ۷۹ بنام سلمان کشاورز
افشاد مفقود و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.

شهرستان فریدون

۸ گام فروش محصول

به قلم: باب موسیال کارشناس بازاریابی و فروش
مترجم:امیر آل‌علی

بدون شک فروش مهمترین بخش هر برندی محسوب می‌شود. در این راستا آگاهی از مراحل اصلی باعث خواهد شد تا به یک سطح استاندارد وارد شده و شانس موفقیت را داشته باشید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بسیاری از افراد به اشتباه مواردی را مورد توجه قرار می‌دهند که ممکن است نتیجه عکس را به همراه داشته باشد و یا در بهترین حالت، جزو اولویت‌ها محسوب نمی‌شوند. درواقع راز نخست موفقیت در هر کاری، آگاهی از اقدامات اساسی است. در این راستا ۸ گام فروش محصول را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-شرایط را بررسی نمایید

قبل از هر اقدامی شما باید شرایط خود را مورد بررسی قرار دهید. در این رابطه نکته مهم رسیدن به این باور است که الگوهای رفتاری مردم دو شهر نزدیک به هم نیز تفاوت‌هایی را دارد. به همین خاطر اقدام براساس دانسته‌های تئوری ابتدا نتیجه خوبی را به همراه نخواهد داشت. در این راستا توصیه ما این است که بازاریاب‌ها و تیم فروش، مدتی در حدود دو ماه را صرف شناخت جامعه هدف نمایند. این امر باعث خواهد شد تا در نهایت بتوانید به درک بهتری دست پیدا کرده و بهترین روش‌ها را انتخاب و یا حتی ایجاد نمایید. در این راستا بررسی اقدامات انجام شده از سوی سایر برندها نیز یک راهکار کاملا کاربردی خواهد بود.

۲-آماده‌سازی

آماده‌سازی باید در تمامی بخش‌های شرکت انجام گیرد. درواقع فروش به تمامی جنبه‌های یک برند بستگی داشته و به همین خاطر لازم است تا سازماندهی‌های لازم انجام گیرد. برای مثال هیچ روش بازاریابی‌ی قادر به معجزه برای محصولات ضعیف نخواهد بود. همچنین بازاریاب و تیم فروش باید مجموعه‌ای از مهارت‌های موردنیاز را در خود ایجاد نماید. برای مثال شما باید با تمامی تکنیک‌های آرام‌سازی مشتری عصبانی، آشنایی داشته باشید. همچنین ویژگی اصلی یک بازاریاب خوب این است که بتواند سریعاً روش خود را عوض کرده و همواره به دنبال یادگیری باشد. این امر باعث خواهد شد تا در بازار به شدت متغیر حال حاضر، فروش محصول تا حد زیادی تضمین شده باشد.

۳-آزمایش

اگر بخواهید یک روش را به صورت گسترده مورد استفاده قرار دهید، بدون شک یک اقدان پرریسک را انجام داده‌اید. درواقع شما قبل از هر اقدام گسترده‌ای باید به اطمینان لازم دست پیدا کنید. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که قوانین براساس نیاز زمان خاصی تعیین شده‌اند که ممکن است دیگر نتیجه‌ای را در شرایط حال حاضر نداشته باشد. به همین خاطر نتیجه‌بخش بودن یک روش به معنای تکرار آن نبوده و معیارهای زیادی در این رابطه وجود دارد. به همین خاطر توصیه می‌شود که روش‌های خود را در ابتدا در معرض آزمایش‌های متعدد قرار دهید تا از نتیجه‌بخش بودن آنها اطمینان داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا در بودجه و هزینه‌های شرکت صرفه‌جویی شود. همچنین این نکته را فراموش نکنید که شما باید در هر مرحله بازبینی داشته باشید تا بودجه و زمان را از دست ندهید.

۴-ارائه

در این مرحله شما شروع به انجام اقدامات خواهید کرد. در این راستا توصیه می‌شود که روش‌های فروش و ارتباط مستقیم را بیاموزید. درواقع شما باید از کاریزمایی برخوردار باشید تا مخاطب تحت تاثیر قرار گیرد. در این راستا تمرین یک عنصر بسیار مهم بوده و لازم است تا هیچ‌گاه سطح خود را کافی تلقی نکنید. برای این امر که در مدت زمانی کمتر به فردی باتجربه تبدیل شوید، یادگیری از سایرین یک راهکار بسیار خوب خواهد بود. در نهایت شما در این مرحله باید بهترین نحوه ارائه محصول را انتخاب نمایید. بدون شک تردید در این زمینه به معنای عدم آمادگی و نیاز به زمان بیشتر و بررسی مجدد خواهد بود.

۵-اعتبار

هیچ چیز در زمینه فروش به اندازه اعتبار بالا، نتیجه‌بخش نخواهد بود. در این راستا توصیه می‌شود که از طریق‌های مختلف به دنبال افزایش اعتبار برند خود باشید. درواقع حتی بهترین بازاریاب‌ها نیز قادر به فروش محصولی نیستند که برندسازی خوبی را طی نکرده است. در این راستا ضروری است تا به دنبال ارتقای سطح برند خود باشید. پس از طی کردن این امر، امکان فروش محصول با افزایشی چشمگیر مواجه خواهد شد. همچنین فراموش نکنید که ایجاد اعتبار اقدامی یک روزه و یا موقت نبوده و لازم است تا آن را همواره ادامه دهید. در نهایت استفاده از تکنولوژی و ابزارهای جدید، کمک خواهد کرد تا سرعت و سهولت بالاتری را تجربه نمایید. برای مثال در عصر حال حاضر که شبکه‌های اجتماعی در صدر توجه افراد قرار دارد، تاکید بر روش‌های قدیمی نظیر بیلبوردها، چندان منطقی نخواهد بود.

۶-تقلید

اگرچه همواره با این موضوع مواجه شده‌اید که تقلید بدون نتیجه است، با این حال واقعیت کاملا متفاوت بوده و شما نمی‌توانید در هر زمینه‌ای منحصر به فرد عمل نمایید. تحت این شرایط ضروری است که به اقدامات سایر برندها توجه ویژه‌ای را داشته باشید. در این راستا سخت‌ترین مرحله، گزینش از بین بی‌نهایت موردی است که در برابر شما قرار دارد. در نهایت استفاده از تجربه دیگران که برای به دست آمدن آنها زمان و انرژی زیادی صرف شده است، باعث خواهد شد تا شما درگیر آن نشده و یک مزیت بزرگ را به دست آورید.

۷-ارتباط

شما باید با جامعه هدف خود ارتباط بسیار خوبی داشته باشید. درواقع بدترین حالت ممکن است که مشتری صرفاً بازدیدکننده اقدامات باشد. در زمینه فروش مستقیم نیز این امر که مخاطب صرفاً گوش‌دهنده به صحبت‌ها باشد، یک اتفاق منفی محسوب می‌شود. درواقع شما باید در تلاش برای ایجاد ارتباطی دو طرفه باشید. در این راستا انواع روش‌ها وجود دارد که ساده‌ترین آنها نظرسنجی است. این امر باعث خواهد شد تا یادآوری مداومی صورت گیرد که در نهایت ماندگاری در ذهن را به همراه خواهد داشت.

۸-تداوم

به عنوان گزینه آخر بسیار مهم است که در کار خود تداوم داشته باشید. همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که حتی برندهای جهانی حال حاضر نیز در مقطعی با مشکلات متعدد در زمینه فروش مواجه بوده‌اند، با این حال تا زمانی که ناامید نشوید، همواره شانس رسیدن به موفقیت وجود خواهد داشت. در این راستا نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید، نگاه واقع‌بینانه است. درواقع بسیاری از افراد تصورات نادرستی را دارند که با شرایط هماهنگ نبوده و این امر منجر به سرخوردگی آنها می‌شود. برای مثال در یک بازار بحرانی و یا در سال اول فعالیت شما نمی‌توان انتظار داشت که آماری مشابه برندهای باسابقه را به دست آورید. بدون شک با تغییر نگرش، بسیاری از مشکلات برطرف خواهد شد.

منبع: **hubspot.com**

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی -اقتصادی

| یکشنبه ۱۶ شهریور ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۱۷ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت



۱۰ راه حل مفید برای اینکه خشم خود را کنترل کنیم

فکر می‌کنید خون‌تان به جوش آمده و ضربان قلب‌تان بالا رفته، انگشت شست خود را فوت کنید. این روش بسیار جالب و در عین حال موثر است. انگشت شست ما نیز مختص خود را دارد و فوت کردن آن می‌تواند نبض ما را آرام کند و ضربان قلبمان را پایین بیاورد.

۸. کارهای خانه را انجام دهید

شاید انجام کارهای خانه برای‌تان خوشایند نباشد، اما همین کارهای تکراری که بدون نگرانی انجام می‌شوند، می‌توانند در کمترین زمان ممکن شما را آرام کنند. وقتی خشم و عصبانیت وجودتان را فرا گرفته، کم‌د یا کسوها را مرتب کنید، گلدان‌های‌تان را آب دهید یا به حیوان خانگی‌تان برسید. مطمئن باشید همین کارهای ساده می‌تواند باعث آرامش ذهنی‌تان شوند.

۹. کنار گل و گیاه بنشینید

تنها کافی است ۱۰ دقیقه کنار یک گیاه بنشینید تا اکسیژن موردنیاز مغز را به آن برسانید. پس وقتی احساس ناراحتی و عصبانیت می‌کنید، کنار گل و گیاه اطرافتان بروید. با این کار بهتر می‌توانید فکر کنید و از خشمی که تمام وجودتان را گرفته راحت خواهید شد. همچنین، با بو کردن گل‌های اسطوخودوس یا یاسمن، می‌توانید استرس و اضطراب خود را کاهش دهید و خواب آرامی داشته باشید.

۱۰. به تایمر توجه کنید

سریع‌ترین راه برای کنترل خشم و ناراحتی، تنظیم یک تایمر است. اگر به این نتیجه برسید عصبانی شدن تنها وقت‌تان را هدر می‌دهد و شما را از انجام وظایف‌تان باز می‌دارد، دیگر عصبانی شدن برای‌تان بی‌اهمیت می‌شود. در این مواقع به تایمر گوشی یا یک ساعت نگاه کنید و به یاد بیاورید که کارهای مهم‌تری از عصبانی شدن برای انجام دادن وجود دارد.

منبع: **brightside/ucan**

حرکت می‌دهید، فشاری که روی ماهیچه‌های صورت و بدن‌تان وجود دارد، به تدریج تخلیه می‌شود. پس همیشه خصوصاً در روزهای پرمشغله، آدامس در کیف خود داشته باشید. حتما به این نتیجه می‌رسید که جویدن آدامس تا چه اندازه عکس‌العمل‌تان به اتفاقات و موقعیت‌های مختلف را تغییر می‌دهد.

۴. پیاده‌روی کنید یا بدوید

وقتی احساس عصبانیت می‌کنید، یک ورزش فیزیکی انجام دهید. حدود ۲۰ دقیقه پیاده‌روی کنید، یک کیلومتر بدوید یا تا جایی که می‌توانید حرکات شنا انجام دهید. این فعالیت‌های فیزیکی به مغز شما کمک می‌کند هورمون اندورفین (هورمون شادی) تولید کند. اندورفین قادر است انرژی‌ای را در بدن بسوزاند که می‌توانست به ناراحتی و نفرت تبدیل شود.

۵. آهنگ موردعلاقه‌تان را بخوانید

حتما برای‌تان جالب است بدانید، آواز خواندن می‌تواند تاثیر فوق‌العاده‌ای در کاهش خشم و اضطراب داشته باشد. وقتی ناراحت و عصبانی هستید، در جای خلوت و دنجی بنشینید و تا جایی که می‌توانید آهنگ موردعلاقه خود را با صدای بلند بخوانید و از این کار لذت ببرید. آواز خواندن فشار وارده روی عضلات بدن‌تان را تخلیه می‌کند و حال خوبی به شما می‌دهد.

۶. خوراکی‌های تُرد بخورید

وقتی از چیزی عصبانی و آشفته هستید، یک خوراکی تُرد بخورید. البته خیلی هم افراط نکنید زیرا ممکن است از پر خوری خود عصبی‌تر شوید. اغلب افراد از صدای قرچ و قروچ خوراکی‌های ترد لذت می‌برند. در واقع شنیدن چنین صدایی می‌تواند از نظر ذهنی تخلیه‌مان کند. این کار فشاری که روی فک شما وارد شده را هم از بین می‌برد.

۷. انگشت شست‌تان را فوت کنید

اگر مساله‌ای باعث خشم و عصبانیت‌تان شده، طوری که