

فرصت امروز

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اعلام کرد

بومی سازی تولید ماهواره

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از توان متخصصان داخلی در طراحی ماهواره‌های فضایی خبر داد. به گزارش «فرصت امروز»، محمود واعظی در مراسم افتتاح پروژه‌های جدید پست بانک گفت: امیدواریم سازمان فضایی کشور به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات منتقل شود که با این کار پروژه‌های سازمان با قوت به کار خود ادامه خواهد داد و خللی در اجرای آنها اتفاق نخواهد افتاد.



کاهش سهم وابستگی لایحه بودجه ۹۴ به نفت خام

پایان تسلط نفت بر بودجه

وابستگی بودجه کلان کشور به نفت به گونه‌ای است که به زعم کارشناسان، تاکنون ۷۵ درصد از درآمد کشور به طور مستقیم و غیرمستقیم از نفت تأمین می‌شد اما نمایندگان مجلس با توجه به کاهش

بیش از ۵۰ درصدی قیمت نفت در سال جاری به دنبال کاهش سهم نفت از بودجه هستند. این روزها بهارستان و مجلس شورای اسلامی در آرامش خاصی قرار دارد اما از ۲۶ بهمن ماه لایحه بودجه سال ۹۴ کلان کشور وجود دارد.

کشور در چندین نوبت بررسی خواهد شد. مجلس نهم با روی کار آمدن این دولت به خوبی اثبات کرد که نگاه سیاسی آن بیش از نگاه تخصصی است، از این رو نگرانی نسبت به بودجه کلان کشور وجود دارد.

پیشنهاد عجیب شهرداری برای درآمدزایی از شهر

پس از فروش هوای تهران نوبت به حق گذر رسید

بررسی نقش مدیریتی دولت در لایحه رفع موانع تولید رقابت پذیر

تحقق اهداف لایحه در گرو چگونگی اجراست

پیام سخنان رییس بورس برای معامله گران

غربت تحلیلگران تکنیکال

واضح و غیرقابل تفسیر و تاویل باشد و مفاد توافق نباید به گونه‌ای باشد که طرف مقابل که عادت به چانه زنی دارد، در قضایای مختلف بهانه جویی کند. ایشان خاطرنشان کردند: به لطف خداوند ملت ایران در ۲۲ بهمن نشان خواهد داد هر کسی که بخواهد این ملت را تحقیر کند، با ضربه متقابل مواجه خواهد شد. رهبر انقلاب اسلامی گفتند: همه ملت ایران و همه دلسوزان متفقند که عزت ملی برای یک کشور، بسیار بسیار مهم است زیرا اگر عزت ملی نباشد، امنیت و پیشرفت هم نخواهد بود. بنابراین عزت ملی باید محفوظ بماند و مسئولان هم این موضوع را می‌دانند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در پایان خاطرنشان کردند: به فضل الهی، ملت ایران با حضور مقتدرانه و عزم راسخ خود در ۲۲ بهمن، دشمن را به زانو در خواهد آورد. در ابتدای این دیدار امیر سرتیپ خلبان حسن شاه‌صافی فرمانده نیروی هوایی ارتش با گرمیادداشت نوزدهم بهمن سالروز بیعت تاریخی همافران با امام خمینی (ره)، گزارشی از توانمندی‌ها و پیشرفت‌های نیروی هوایی ارائه کرد. امیر سرتیپ شاه‌صافی گفت: طراحی، ساخت و ارتقای شبیه‌سازهای پروازی، دستیابی به توان طراحی و ساخت جنگنده پهن‌پیکر بدون سرنشین، «راانازی، بازسازی و بازیابی انواع هواپیماها» و عمق‌دهی به تجهیزات موجود، تولید انواع تجهیزات توانمندی‌های داخلی در نیروی هوایی ارتش مویذ ادعای درهم شکستن پنجه‌های تحریم تجهیزات دفاع هوایی و نوبدبخش ایجاد تراز جدیدی از توازن دفاعی در منطقه است. پیش از این دیدار فرمانده معظم کل قوا در دیدار جداگانه با فرماندهان ارشد نیروی هوایی و پدافند جمهوری اسلامی ایران با اشاره به نقش حساس و خطیر نیروی هوایی و پدافند ارتش جمهوری اسلامی در مجموعه نظام دفاعی کشور افزودند: نیروی هوایی به اقتضای حرفه خود متکی به دانش و فناوری است و این مسئله از جهاتی در مواجهه با تهدیدات پیرامونی اهمیت این نیرو را بیشتر می‌کند.

آغاز ثبت نام نوزدهمین دوره عالی مدیریت کسب و کار (DBA) ماهان

به گزارش روابط عمومی مدرسه عالی کسب و کار ماهان ثبت نام نوزدهمین دوره عالی مدیریت کسب کار (DBA) ویژه مدیران عامل، مدیران عالی و ارشد شرکت‌ها و سازمان‌ها آغاز شد. متدولوژی تدریس این دوره در مدرسه عالی کسب و کار ماهان به صورت skill based و کاملاً کاربردی، مهارتی و با بهره مندی از تجارب و تخصص برترین اساتید ایرانی و بین‌المللی و استفاده از به‌روزترین و کاربردی‌ترین علوم مدیریتی است. تمرکز و هدف اصلی این دوره برپایه انتقال دانش، مهارت و تخصص به صورت توانمند است که خلا بین دانش آکادمیک و نیازهای واقعی محیط کسب و کار را بر طرف می‌سازد. لازم به ذکر است حضور بسیاری از مدیران عالی رتبه و ارشد برترین سازمان‌های ایرانی در این دوره از جمله ویژگی‌های این دوره است. این دوره با مجوز شماره ۷۰۸۵/۲۴ از وزارت علوم، تحقیقات و فن آوری و همچنین مجوز شماره ۱۷۹۴۲/۹۲/۴ از دانشگاه جامع علمی کاربردی برگزار می‌شود. شایان ذکر است در پایان دوره گواهینامه معتبر از دانشگاه جامع علمی کاربردی و وزارت علوم، تحقیقات و فن آوری به دانش‌پذیران اعطا می‌شود.

علاقتمندان جهت کسب اطلاعات تکمیلی و مشاوره می‌توانند با شماره تلفن ۸۸۴۰۱۳۱۳ تماس حاصل کنند و بایه وبسایت www.MAHANBS.com مراجعه فرمایند.

با توافقی که بتواند انجام شود، موافقم

درد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: اگر با همت و تلاش، به داشته‌های خود، به‌صورت مناسب توجه کنیم، حتی اگر نتوانیم حربه تحریم را از دست دشمن خارج کنیم، می‌توانیم آن را کند کنیم. نکته سومی رهبر انقلاب اسلامی، در خصوص رفتار منطقی جمهوری اسلامی ایران در مذاکرات هسته‌ای و رفتار غیرمنطقی و زورگویانه طرف مقابل بود. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به سخنان چندی پیش رییس‌جمهور مبنی بر اینکه مذاکره به معنای رسیدن دو طرف به نقطه مشترک است، گفتند: بر همین اساس، نباید در مذاکره، کلمت طرف با رفتار غیرمنطقی تلاش داشته باشد که هر آنچه مورد توقع او است، محقق شود.

ایشان خاطرنشان کردند: رفتار آمریکایی‌ها و چند کشور اروپایی دنباله‌رو آنها، در مذاکرات، غیرمنطقی است و با بر توفقی انتظار دارند همه خواسته‌های آنها تحقق یابد در حالی که این، روش مذاکره نیست. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، ایستادگی مسئولان در مقابل زیاده‌خواهی طرف مقابل را کاملاً صحیح دانستند و با اشاره به عملکرد مستدل و منطقی جمهوری اسلامی در مقاطع مختلف از جمله دوران دفاع مقدس و پذیرش قطعنامه ۵۹۸ و همچنین مسائل گوناگون بعد از جنگ، خاطرنشان کردند: نظام اسلامی در مذاکرات هسته‌ای نیز براساس منطق عمل می‌کند اما طرف مقابل هیچ منطقی ندارد و به دنبال بی‌منطقی، با تکیه بر زور است. ایشان تأکید کردند: ملت ایران زیر بار زورگویی و زیاده‌خواهی غیرمنطقی نخواهد رفت. رهبر انقلاب اسلامی یک بار دیگر افزودند: من با ادامه و پیشرفت مذاکرات و رسیدن به توافق خوب موافقم و قطعاً ملت ایران هم با هر توافقی که در برارنده عزت و احترام او باشد، مخالفتی ندارد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: باید در مذاکرات، تکریم، حرمت و پیشرفت ملت ایران محفوظ بماند زیرا این ملت عادت به پذیرش زورگویی طرف مقابل اعم از آمریکا و دیگران، ندارد. ایشان همچنین با اشاره به برخی مباحث مطرح شده درخصوص توافق دو مرحله‌ای که ابتدا توافق بر اصول کلی و بعد از مدتی توافق بر جزئیات باشد، خاطرنشان کردند: چنین توافقی پسندیده نیست زیرا با تجربه‌ای که از رفتار طرف مقابل داریم، توافقی صرف در کلیات، وسیله‌ای خواهد شد برای بهانه‌گیری‌های پی‌درپی در جزئیات. رهبر انقلاب اسلامی تأکید کردند: اگر توافقی انجام شود، باید در یک مرحله و در برارنده کلیات و جزئیات، با یکدیگر باشد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: مفاد این قرارداد نیز باید روشن،

دید که ملت ایران چه حضوری خواهد داشت و آن موقع معلوم خواهد شد که آیا ملت ایران دست بسته است؟ ایشان خاطرنشان کردند: دست ملت و مسئولان ایران هیچ‌گاه بسته نبوده و این موضوع را در عمل نشان داده‌اند و از این پس نیز با ابتکارات و شجاعت خود، آن را نشان خواهند داد.

رهبر انقلاب اسلامی افزودند: آن طرفی که فعلاً گیر افتاده و دچار مشکل است، آمریکا است و همه واقعیات این منطقه و خارج منطقه، اثبات‌کننده این حقیقت است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به شکست سیاست‌های آمریکا در سوریه، عراق، لبنان، فلسطین، غزه، افغانستان و پاکستان و همچنین شکست آمریکا در اوکراین، خطاب به آمریکایی‌ها تأکید کردند: این، شما هستید که سال‌های متمادی، پی‌درپی شکست خورده‌اید اما جمهوری اسلامی ایران پیش رفته و به هیچ‌وجه با سی و چند سال گذشته قابل مقایسه نیست.

ایشان با اشاره به پیشرفت‌های گسترده جمهوری اسلامی در علم و فناوری، در مسائل گوناگون اجتماعی و در مسائل بین‌المللی و همچنین نفوذ عظیم منطقه‌ای و رسوخ مبنای انقلاب در دل‌های جوانان افزودند: جمهوری اسلامی ایران با این ذخیره ارزشمند از تجربیات، با قدرت، در حال پیشرفت است و آمریکایی‌ها که نتوانستند این ریشه را قلع‌و‌مع کنند اکنون مجبور به تحمل نظام جمهوری اسلامی هستند و طراحی‌های سیاسی، امنیتی، اقتصادی و فرهنگی آنها مانع از این پیشرفت نخواهد شد.

رهبر انقلاب اسلامی به مذاکرات هسته‌ای و تلاش بدخواهان و معاندان برای القای درماندگی ایران در این موضوع اشاره کردند و چند نکته مهم را درباره مذاکرات هسته‌ای متذکر شدند. نخستین نکته‌ای که حضرت آیت‌الله خامنه‌ای به آن اشاره کردند موافقت با اصل توافقی بود که گفتند: من با توافقی که بتواند انجام شود موافقم اما با توافقی «بد» موافق نیستم. ایشان با اشاره به اظهارات مکرر آمریکایی‌ها که می‌گویند «توافق نکردن بهتر از توافق بد است» افزودند: ما هم همین عقیده را داریم و معتقدیم توافق نکردن بهتر از توافقی است که به ضرر منافع ملی و زمینه ساز تحقیر ملت بزرگ ایران شود. تلاش بی‌وقفه مسئولان و هیات مذاکره‌کننده برای خارج کردن حربه تحریم از دست دشمن، دومین نکته‌ای بود که رهبر انقلاب اسلامی به آن اشاره کردند و گفتند: اگر این اتفاق رخ دهد و با توافق، حربه تحریم از دست دشمن خارج شود، بسیار خوب است اما اگر این اتفاق نیفتاد، همه بدانند که راهکارهای فراوانی در داخل کشور برای کند کردن حربه تحریم وجود

بیزینس مانیپولر پیش‌بینی کرد

کاهش نرخ تورم و تداوم رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۵

موسسه تحقیقاتی بیزینس مانیپولر اینترنشنال (BMI) در جدیدترین گزارش خود با اشاره به تأثیر مثبت بهبود روابط ایران با غرب بر اقتصاد کشور، پیش‌بینی کرد: نرخ تورم مصرفی از ۲۳ درصد در سال ۲۰۱۴، به ۲۲ درصد در سال ۲۰۱۵ و ۱۸ درصد در سال ۲۰۱۶ کاهش پیدا می‌کند. به گزارش ایسنا، بیزینس مانیپولر در این

گزارش رشد تولید ناخالص داخلی واقعی ایران در سال ۲۰۱۴ را ۱.۷ درصد پس از رشد منفی ۱.۹ درصدی در سال ۲۰۱۳ برآورد کرد و از نسبی دیگر، پیش‌بینی نرخ رشد تولید ناخالص داخلی واقعی ایران در سال جاری و آینده میلادی را مورد بازبینی قرار داد و پیش‌بینی کرد، نرخ رشد ایران در سال ۲۰۱۵ به ۱.۴ و در سال ۲۰۱۶ به

مدیر عامل سازمان اموال تملیکی خبر داد

مزایده ۹۸ دستگاه خودروی بالای ۲۵۰۰ سی‌سی تا پایان سال

این سازمان اموال تملیکی اظهار کرد: قرار است این تعداد از خودروها تا پایان سال به مزایده گذاشته شود. البته این مزایده فروش به شرط خروج از کشور است.

است و سازمان اموال تملیکی موظف شده آنها را به فروش برساند. به گزارش ایرنا، اردشیر محمدی در نشست خبری با بیان اینکه ۹۸ دستگاه خودروی بالای ۲۵۰۰ سی‌سی تحویل

تعرفه بازرگانی صداوسیما و رویکرد اقتصادی شرکت‌ها

تبلیغ کن اضافه پخش تشویقی بگیر



چگونه طی ۳ مرحله استراتژی سنتی بازاریابی شرکت‌مان را تغییر دهیم؟

پوشی بلند از بازاریابی سنتی به مدرن

گزارش «فرصت امروز» از نحوه مدیریت یک فروشگاه عرضه‌کننده هود و اجاق‌گاز

بوی سود از اجاق آشپزخانه می‌آید

**آگهی مناسبی بانک خصوصی به سبک روزنامه‌های قدیمی**

حسین محمدیان

تبلیغ خلاق اگر با یک مناسبت ملی همراه شود، مطمئنا تاثیرات مضاعفی روی مخاطب خواهد گذاشت. تقویم کشور ما مملو از مناسبت‌های ملی و مذهبی است. مناسبت‌هایی که به بهترین نحو می‌توانند به برندها در جهت یادآوری نامشان در ذهن مشتریان کمک کنند. دهه فجر یکی از این مناسبت‌های ملی است که همه ایرانیان به نوعی با آن خاطرات بسیاری دارند. مهم نیست که مخاطب چه سنی داشته باشد، این مناسبت به‌گونه‌ای است که همه اقشار جامعه با آن برای خودشان خاطره ساخته‌اند.

با ورود به دهه فجر، برندهای داخلی همگی به نوعی می‌خواهند تبلیغاتی را در جهت همراهی با مشتریان خود داشته باشند اما در بیشتر مواقع تبلیغات آنها تکراری و از یکسری المان شبیه به هم تشکیل شده است. المان‌هایی که معمولا با یکسری جایزه، جشنواره و مسابقه همراه است. مسابقاتی که معلوم نیست مورد استقبال مشتریان قرار می‌گیرد یا نه. در این وانفسای تبلیغات مناسبتی تکراری، دیدن یک آگهی خلاق کاملا به چشم می‌آید. بانک اقتصاد نوین که به تازگی مورد حمله تبلیغات تخریبی قرار گرفته، آگهی مناسبی جالبی را اکران کرده است. تبلیغات اخیر علیه این بانک باعث شده که مشتریان با دقت بیشتری عملکرد این بانک را مورد ارزیابی قرار دهند و شاید همین موضوع عاملی شود که این آگهی بیشتر از گذشته مخاطب داشته باشد.

آگهی اخیر بانک اقتصاد نوین حال و هوای انقلاب را به خوبی برای مخاطبان خود زنده کرده است. طرح آگهی این تبلیغ را دقیقا مانند روزنامه‌های دوران انقلاب طراحی کرده است. آگهی مانند صفحه یک روزنامه اطلاعات و کیهان آن دوران است و در کل صفحه از شعارهای تبلیغاتی به‌عنوان تیترهای مختلف در ستون‌های مجزا استفاده شده است. تیتراژ یک این آگهی شبیه به تیتراژ روزنامه‌هاست. «خسین بانک خصوصی جمهوری اسلامی» ایران تیتراژ یک این آگهی است. در این بخش طراحی نامی از این بانک نیاروده، ولی در انتهای آگهی لوگو و نام بانک اقتصاد نوین را طراحی کرده است. طرح آگهی تقریبا سیاه و سفید است و تنها بخش رنگی آن تصویر لوگو، نام بانک و



پیام تبریک اقتصاد نوین به مناسبت دهه فجر است که در انتهای آگهی و به‌طور مجزا قرار گرفته است. البته رنگ پس‌زمینه آگهی مانند کاغذی که مدت‌هاست در بخش خاک خورده همانندسازی شده است. طرح با این شیوه به راحتی توانسته قدمت این بانک را در ذهن مشتریان تداعی کند. برای مثال در بخش بالای آگهی این تیتراژ زده شده «به‌عنوان گزارش احتمالی، توانسته‌ایم» و پایان همان تیتراژ درباره عملکردهای اخیر این بانک توضیحاتی آمده است. بانک با این آگهی از خاطرات شکل گرفته در ذهن مشتریان خود به خوبی واقع طرح هم با قدیمی کردن طرح آگهی از قدمت این بانک صحبت کرده و هم تصویری از آن دوران را برای مخاطب تداعی کرده است. این شیوه عملکرد بانک نشان می‌دهد که برند کاملا برای خلاصی از وضعیت بحرانی که به منظور بخش خبرهای تخریبی برای این بانک پیش آمده، برنامه‌ریزی کرده است و می‌خواهد اعتماد مشتریان را دوباره به‌دست بیاورد؛ اعتمادی که به سختی به‌دست می‌آید و به راحتی نیز از بین می‌رود.

فرصت امروز دوم

شماره ۱۵۹ • مدیریت تبلیغات • www.forsatnet.ir

دوشنبه ۲۰ بهمن ماه ۱۳۹۳ • ۱۹ ربیع الثانی ۱۴۲۴ • سال ۱۳۹۳ • ۱۶ آذر ۱۳۹۳

**تعرفه بازرگانی صداوسیما و رویکرد اقتصادی شرکتها****تبلیغ کن****اضافه پخش تشویقی بگیر****حامد شایگان**

هر برندی سالانه هزینه‌ای را برای تبلیغ محصول خود در رسانه‌های پرمخاطبی همچون صداوسیما در نظر می‌گیرد و با توجه به اینکه فعالیت شرکت در کدام گروه‌های صداوسیما قرار می‌گیرد و در چه طبقه‌ای براساس تعداد مخاطب، محصول خود را معرفی می‌کند، مشمول هزینه متفاوتی برای تبلیغ کالا خواهد بود. از این رو کارشناسان معتقدند شرکتها با بررسی مشوق‌های صداوسیما و با تدوین قرارداد پخش آگهی پیش از آغاز سال پیش رو و ارائه محصولاتی در راستای توسعه اقتصادی کشور، افزایش بودجه آگهی، خوش‌حسابی و... می‌توانند از اضافه پخش آگهی بهره‌مند شوند و نسبت به شرکت‌های رقیب، با کمترین هزینه، تبلیغات بیشتری را در صداوسیما برای مخاطبان نمایش دهند.

تبلیغات تلویزیونی با بهره‌گیری از تکنیک‌های ویژه تاثیر عمیق و گسترده‌ای روی مخاطبان دارد. از این رو شرکت‌های برند‌ها هرساله بودجه‌ای را به جذب مخاطبان تلویزیون اختصاص می‌دهند. اداره کل بازرگانی صداوسیما نیز برای همراهی با برندها در همکاری سالانه تعرفه‌های تبلیغاتی را در هفت گروه تعریف و به تمام کانون‌های تبلیغاتی ارائه می‌کند تا مشتریان در جریان هزینه‌ها قرار بگیرند. به‌گونه‌ای که اپراتورها در بالاترین سطح در گروه اول قرار می‌گیرند، پس از آن بانک‌ها و موسسات مالی و در گروه سوم و چهارم نیز به ترتیب سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و در نهایت شرکت‌های خودروسازی قرار می‌گیرند. در واقع مشتریان بازرگانی صداوسیما با توجه به اینکه در کدام گروه قرار می‌گیرند، مشمول پرداخت تعرفه‌های متفاوتی برای

تبلیغات تلویزیونی خواهند بود و شرکتها از گروه‌های اول به سمت پایین هزینه بیشتری برای تبلیغات پرداخت می‌کنند.

هر ثانیه تبلیغ

۷ میلیون و ۴۱۰ هزار تومان! از سوی دیگر، تبلیغات بازرگانی صداوسیما در ۳۵ طبقه تدوین‌شده که طبقه اول برای هر ثانیه پخش تلویزیونی پایین‌ترین هزینه و طبقه ۳۵ بالاترین تعرفه را پرداخت می‌کند. به عبارت دیگر در بودجه ۹۴ برای هر ثانیه تبلیغ تلویزیونی در سال اول ۱۰۰ هزار تومان و برای طبقه ۳۵ مبلغ هفت میلیون و ۴۱۰ هزار تومان در نظر گرفته شده است.

هرچند در پخش نیز قوانین دیگری موجود است و چگونگی ارائه وجود دارد. به طوری که تیزر نسبت به رپرتاژ از نظر زمانی و هزینه شرایط متفاوتی دارد. با این حال قرار گرفتن در طبقات پایین و گسره بالا بیشتر در هزینه تبلیغات اثرگذار است.

جذابیت پخش آگهی در برنامه‌های طبقات بالاتر

یک کارشناس بازرگانی در مورد تعرفه‌های بازرگانی صداوسیما اظهار کرد: از آنجایی که قراردادهای صداوسیما با شرکتها به سه دسته تقسیم می‌شود، شرایط پخش آگهی آنها نیز متفاوت است، چراکه در قراردادهای نوع «الف» شرکت می‌تواند در تمام طبقات درخواست پخش آگهی بدهد، به‌ویژه برای طبقه ۲۱ تا ۳۵ که بیشترین اثربخشی را دارد. در قراردادهای نوع «ب» شرکتها می‌توانند تبلیغات خود را در برنامه‌های بین طبقه‌ای ۱۷ تا ۲۱ برای مخاطبان به نمایش بگذارند و در قراردادهای گروه «ج» شرکتها به دلیل

اینکه هزینه کمتری را صرف آگهی کرده‌اند برند خود را در برنامه‌های طبقه یک تا ۱۷ تبلیغ می‌کنند که نسبت به طبقات دیگر مخاطب و جذابیت کمتری دارد.

معین کلوشانی با نگاهی به چگونگی تعیین هزینه تبلیغ در صداوسیما افزود: براساس کنداکتور طبقه، برنامه‌ها به صورت هفتگی تغییر می‌کنند. به همین دلیل میزان هزینه تبلیغاتی بر پایه کدهای تعریف شده تعیین می‌شود. برای نمونه کد شماره ۳۷۳۵ نشان‌دهنده این است که تیزر در شبکه سوم سیما در برنامه گروه هفت با طبقه ۳۵ پخش خواهد شد. با تعریف این کدهای چهار رقمی به سادگی می‌توان نمایش داده شود، تعرفه‌های دو برابری از همان طبقه باید پرداخت کند و پس از برنامه ۸۰ درصد از قیمت تعرفه را باید تقبل کند.

صداوسیما تبلیغات در برنامه‌های پر بیننده خود را با عنوان برنامه ویژه با تعرفه‌ای چند برابر همراه کرده است تا شرکت با کمترین توالی پخش بیشترین اثرگذاری را داشته باشد. اگرچه برندها در صورتی که بیش از بودجه تعیین‌شده برای پخش آگهی سالانه خود تبلیغ کنند با اضافه پخش‌ها تشویق خواهند شد

میزان هزینه هر آگهی را محاسبه کرد. به این حال این کدها با نوسانات هفتگی که در طبقات برنامه‌ها به دلیل تفاوت در تعداد مخاطب به وجود می‌آید تغییر می‌کنند. او با اشاره به اینکه هزینه تبلیغات برای برندهای خارجی و شرکت‌های ایرانی با نام برندهای خارجی بیشتر است، ادامه داد: برای شرکت‌های خارجی که محصول خود را در صداوسیما ایران تبلیغ می‌کنند، هزینه ۲/۵ برابری است و برای کالاهای خارجی که با برند ایرانی در صداوسیما آگهی می‌دهند، تعرفه‌های دو برابری برای

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir

۹



۱۶ بهمن ماه تا ۱۵ اسفند ماه قرارداد آگهی‌های خود را تدوین کنند، از ۵۰ درصد اضافه پخش سود خواهند برد و ثبت قرارداد از ۱۶ اسفند ماه تا پایان فروردین مشمول ۱۰ درصد اضافه پخش خواهد بود. او با بیان اینکه شرکتها می‌توانند از مشوق‌های صداوسیما برای مدیریت هزینه آگهی خود استفاده کنند، اضافه کرد: شرکت‌هایی که برای نخستین بار کالاهای خود را سال ۹۳ در رسانه ملی تبلیغ کرده‌اند، از ۱۰۰ درصد اضافه پخش بهره‌مند خواهند شد. همچنین شرکت‌هایی که محصولات آنها در جهت توسعه اقتصادی کشور باشد بسته به نوع کالا با اضافه پخش‌های ۲۵ تا ۷۵ درصدی تشویق خواهند شد.

مشوق‌ها و کاهش هزینه‌های تبلیغاتی در واقع صداوسیما برای جذب آگهی‌های تبلیغاتی و افزایش درآمدهای سالانه خود از تمام ابزارها استفاده کرده است. به‌گونه‌ای که برترین و خوش‌حساب‌ترین شرکتها نیز مشمول اضافه پخش خواهند شد. همچنین در صورتی که شرکتها به‌صورت مستمر به مدت چند سال محصولات خود را از طریق صداوسیما تبلیغ کنند می‌توانند از اضافه پخش استفاده کنند و این مسئله به طور قطع منجر خواهد شد شرکتها بتوانند نسبت به سایر رقیب با هزینه کمتری محصولات خود را به مشتریان معرفی کنند. از سوی دیگر، صداوسیما تبلیغات در برنامه‌های پر بیننده خود را با عنوان برنامه ویژه با تعرفه‌ای چند برابر همراه کرده است تا شرکت با کمترین توالی پخش بیشترین اثرگذاری را داشته باشد. اگرچه برندها در صورتی که بیش از بودجه تعیین‌شده برای پخش آگهی سالانه خود تبلیغ کنند با اضافه پخش‌ها تشویق خواهند شد.

ایستگاه تبلیغات**غم‌انگیزترین آگهی تبلیغاتی Super Bowl**

شرکت بیمه Nationwide Insurance پس از آگهی تبلیغاتی ترسانک خود با الهام از یک تماس تلفنی واقعی به شماره اورژانس (۹۱۱)، از غم‌انگیزترین آگهی تبلیغاتی خود در مسابقه Super Bowl رونمایی می‌کند. اخیرا محققان دریافته‌اند که نخستین عامل مرگ در دوران بچگی حوادثی هستند که می‌توان جلوی آنها را گرفت. این شرکت بیمه هم با توجه به همین اصل آگهی جدید خود را طراحی کرده است. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این آگهی تبلیغاتی با عنوان «امانت را برقرار کنید»، پسر بچه‌ای را در حال بیان همه تجاربی نشان می‌دهد (مثل دوچرخه‌سواری و ازدواج) که به دلیل مرگ زود هنگام خود قادر به انجام آنها نیست.

تبلیغات خلاق**آگهی: شرکت حمل و نقل Welty-Furrer****از میان خبرها****آثار هنری پیکاسو و داوینچی در مخلوط کن MAGIMIX**

مخلوط کن MAGIMIX هنر کلاسیک و میوه و سبزیجات را با هم ترکیب کرده و یک آگهی تبلیغاتی خلاقانه را خلق کرده است. به گزارش مارکتینگ نیوز، در هر کدام از بوسترها شعار «Only the Exceptional Last» به معنای «فقط استثناها باقی می‌مانند» دیده می‌شود. این تبلیغ نه تنها تاریخ و قدمت برند را به مخاطب یادآوری می‌کند، بلکه خلاقیت موجود در آن قدرت جذب مشتری را دارد و او را به فکر می‌اندازد.

لایحه رفع موانع تولید کمکی به اقتصاد نمی‌کند



پیمان آرمان

کارشناس اقتصادی

حامد شایگان

تحقق رشد اقتصادی کشور وابسته به تقویت بخش تولید است و هر چقدر این بخش اقتصاد محور باشد درآمد ارزی بیشتری عاید دولت می‌کند. حال دولت قصد دارد در قالب لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر

در شرایطی که تحریم و رکود، رشد اقتصادی کشور را کند کرده است با رونق بخش تولید توسعه پایداری را در کشور به وجود آورد.

کارشناسان در این رابطه معتقدند این لایحه به تنهایی در بخش تولید معجزه نخواهد کرد و نیاز

بررسی نقش مدیریتی دولت در لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر

تحقق اهداف لایحه در گرو چگونگی اجراست

است دولت تغییراتی در ساختار و پدنه خود ایجاد سازد تا دستیابی به اهداف پیش‌بینی شده را تسهیل کند. به همین دلیل دولت باید در قالب کارگروهی مشترک از مجلس و دستگاه قضا موانع اجرایی را برطرف کند.

با آغاز تهدیدها و تحریم‌ها، دولت برنامه خود برای خروج غیرتورمی از رکود را با لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر از سر گرفت، برنامه‌ای که تقریباً از دو سال پیش، پیش‌بینی شده بود تا در قالب حمایتی از تولید رونق را



آرمان خالقی:

ایرج ندیمی:

لایحه تنها ابزار حمایتی نیست

نایب رییس کمیسیون اقتصادی مجلس با اشاره به اینکه توسعه اقتصادی کشور تنها نباید به این لایحه منوط شود به «فرصت امروز» گفت: دولت در حل مسائل تولید باید برنامه‌ها را در یک پکیج ببیند و از سوی دیگر نباید همه داری‌ها را در قالب لایحه‌های رفع موانع تولید رقابت‌پذیر ببیند.

چراکه لایحه دیگری همچون فزونی فضای کسب‌وکار و ... وجود دارد که می‌تواند در تولید و رشد اقتصادی کشور اثرگذار باشد اما با این وجود لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر با تسویه بدهی‌ها و معوقات دولت به بانک مرکزی، پیمانکاران و سایر بانک‌ها در رفع موانع تولید اثرگذار خواهد بود.

در واقع ۶۰ درصد مشکل واحدهای تولیدی مربوط به نقدینگی است و رویکرد دولت در این بخش افزایش منابع بانک‌ها و جریان اعتبارات بخش تولید است.

همچنین این لایحه در قالب پنجره‌های واحد در سرعت تصمیم‌گیری و کارفرمایی دولت اثر می‌گذارد که اجرای کارها تسریع خواهد شد.

ایرج ندیمی با نگاهی به رویکردهای دیگر دولت در لایحه ادامه داد:

رونق شرکت‌های کوچک اهمیت دارد

جواد صلاحی با تاکید بر اینکه بازخوردهای مربوط به رشد اقتصادی کشور مربوط به همه واحدهای تولیدی نیست، ادامه داد: رشد اقتصادی کشور تا حدودی به واحد تولیدی بزرگ بازمی‌گردد، بنابراین در این لایحه باید به ایجاد رونق در شرکت‌های کوچک نیز توجه شود. از طرف دیگر باید در قالب برنامه ششم توسعه گنجانده شود تا زمینه خروج از رکود اقتصادی کشور فراهم شود.

او با اشاره به اینکه یک قانون خوب نیازمند مجری خوب نیز است تصریح کرد: هر چقدر دستگاه‌های اجرایی در به کارگیری این لایحه متعهد باشند در همان میزان اثرات استفاده از لایحه در اقتصاد و بخش تولید کشور بیشتر

لایحه با نظارت ساختاری قابل اجراست

عضو هیات‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت در گفت و گو با «فرصت امروز» ضمن بیان اینکه دولت برای اجرای لایحه باید بخش نظارتی را تقویت کند، گفت: با وجود اینکه چند طرح و لایحه قبلی در لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر ادغام شده اما هدف اولیه آن برداشتن مشکلات و قوانین بازدارنده پیش پای تولید بود تا تغییراتی ناشی از تحریم‌ها جبران شود. به عبارت دیگر با شروع تحریم‌ها و مشکلات بین‌المللی ناشی از آن بدهی شرکت‌ها افزایش یافت و نیاز بود دولت به سرعت حرکت رکودی قوانین صادرات و واردات، عزم ملی تولید محور و اصلاح شاخص‌های کلان اقتصادی کشور است.

این عضو کارگروه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر با بیان اینکه دولت باید در ساختار اجرایی خود نیز تغییراتی ایجاد کند، افزود: دولت با حمایت‌های خود باید تولید را محور قرار داده و اتاق بازرگانی را به طور کامل در اختیار بخش خصوصی قرار دهد و در پی آن مدیریت بخشی از تعاملات بین‌المللی را به این بخش واگذار کند تا تعاملی که فعالیت‌های برون مرزی بیشتر فعال شوند.

جواد صلاحی با تاکید بر اینکه بخش خصوصی باید در جهت رونق جبران شود. به عبارت دیگر با شروع تحریم‌ها و مشکلات بین‌المللی ناشی از آن بدهی شرکت‌ها افزایش یافت و نیاز بود دولت به سرعت حرکت رکودی قوانین صادرات و واردات، عزم ملی تولید محور و اصلاح شاخص‌های کلان اقتصادی کشور است.

این عضو کارگروه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر با بیان اینکه دولت باید در ساختار اجرایی خود نیز تغییراتی ایجاد کند، افزود: دولت با حمایت‌های خود باید تولید را محور قرار داده و اتاق بازرگانی را به طور کامل در اختیار بخش خصوصی قرار دهد و در پی آن مدیریت بخشی از تعاملات بین‌المللی را به این بخش واگذار کند تا تعاملی که فعالیت‌های برون مرزی بیشتر فعال شوند.

جواد صلاحی با تاکید بر اینکه بخش خصوصی باید در جهت رونق جبران شود. به عبارت دیگر با شروع تحریم‌ها و مشکلات بین‌المللی ناشی از آن بدهی شرکت‌ها افزایش یافت و نیاز بود دولت به سرعت حرکت رکودی قوانین صادرات و واردات، عزم ملی تولید محور و اصلاح شاخص‌های کلان اقتصادی کشور است.

این عضو کارگروه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر با بیان اینکه دولت باید در ساختار اجرایی خود نیز تغییراتی ایجاد کند، افزود: دولت با حمایت‌های خود باید تولید را محور قرار داده و اتاق بازرگانی را به طور کامل در اختیار بخش خصوصی قرار دهد و در پی آن مدیریت بخشی از تعاملات بین‌المللی را به این بخش واگذار کند تا تعاملی که فعالیت‌های برون مرزی بیشتر فعال شوند.

حمایت‌های ویژه می‌خواهد

رویا پاک‌سرشت

شاید تا کمی بیشتر از یک قرن پیش، صادرات واردات بسیار دشوار بود، اما گذشت سال‌ها و پیشرفت تکنولوژی و گسترش ارتباطات و وسایل حمل‌ونقل، تجارت بسیار ساده شده است. کشورهای مختلف جهان تلاش دارند تا با افزایش صادرات محصولات‌شان جایگاه تجاری خود را بهبود بخشند. از سوی دیگر، کشورهایی که صادرات پررونقی نداشته‌اند، تلاش دارند پتانسیل‌های تجاری خود را کشف کنند. با وجود تأسیس شرکت‌ها و موسسات خصوصی و نیمه‌خصوصی متعددی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، اما باز هم، این دولت‌ها هستند که می‌توانند صادرات موفق و ایمن یک محصول مشخص را تضمین کنند. با نگاهی کوتاه به صادرات عمده و پرسود کشورهای مختلف این مدعا تأیید می‌شود.

دولت هند هم صادرکننده است و هم واردکننده. در واقع هند محصولات بسیاری صادر می‌کند که بارها از آنها نام برده شده است، اما یکی از صنایع مهم و ارزشمند هند که دولت روزبه‌روز بر آن تاکید بیشتری می‌کند، صنعت تولید جواهرات و پرداخت الماس است. بر همین اساس و برای صادرات موفق در این بخش، دولت هند سرمایه‌گذاری و حمایت‌های ویژه‌ای برای بخش صادرات در نظر گرفته است. در حال حاضر ۵۰ بانک دولتی با بودجه سه میلیارد دلار وظیفه دارند تا به تولیدکنندگان صادرکنندگان جواهرات و الماس تسهیلات ویژه ارائه کنند. دولت هند علاوه بر پشتیبانی از بخش تولید، در زمینه افزایش بازار صادرات و فروش، فعالیت‌های قابل تحسینی انجام داده است. طی سال‌های اخیر عربستان سعودی، ایالات متحده، روسیه، سنگاپور، هنگ‌کنگ، آمریکای لاتین و چین بازار خوبی برای صادرات هند بوده‌اند، در واقع هند با جذب بازارهای ثروتمند جهان، گام درستی برای پشتیبانی از صادرات خود برداشته است. همچنین دولت هند برای جلب اعتماد این کشورها مارک‌های معتبر وابسته به دولت را برای جواهرات هندی معین کرده که صحت و اصل بودن آنها را تأیید می‌کند، دولت هند پیش‌بینی می‌کند تا پایان سال ۲۰۱۵ رقمی معادل ۳۵ میلیارد دلار در زمینه جواهرات و الماس مبادلات خواهد داشت.

برزیل

نام برزیل با صادرات دولتی موفق قرابتی دیرینه دارد. صادرات شکر، قهوه، آب‌پرقال، گوشت، سویا و ذرت بخشی از صادرات برزیل است. این روزها، دولت برزیل در حال گسترش فعالیت‌های خود، در زمینه صادرات شیر و محصولات لبنی است. این موفقیت مدیون هوشمندی دولت در بخش صادرات است. دولت برزیل در زمینه صادرات لبنیات به کشورهای مختلف، کنسرسیومی با حضور ۱۲ عضو تشکیل داده است که با هدف جذب مقصد‌های مختلف برای صادرات فعالیت می‌کند. اخیرا نمایشگاهی در دویس با حضور محصولات برتر لبنی برزیلی برگزار شد و تفاهم‌نامه‌های همکاری بین دو دولت امارات و برزیل، در این بخش به امضا رسید.

اما سابقه همکاری برزیل با کشورهای عرب‌زبان از مدت‌ها پیش آغاز شده بود. برزیل در سال ۲۰۱۱ با رقم ۱۰۱ میلیون دلار صادرات لبنیات به عربستان سعودی را آغاز کرد؛ صادراتی که در سال ۲۰۱۴ به رقم ۱۱۰۹ میلیون دلار رسید. قراردادهای مشابه برزیل با کشورهایی چون قطر و یمن نشان می‌دهد برزیل دیگر آن کشوری نیست که فقط با نام صادرکننده سنتی قهوه شناخته شود.

ایرلند

ایرلند جزو کشورهایی طبقه‌بندی می‌شود که توانسته در چند سال اخیر گام‌های خوبی برای توسعه صادرات خود بردارد. این تلاش‌ها به‌طور ویژه با حمایت‌های دولت ایرلند میسر شده است. اخیرا دولت ایرلند تمرکز ویژه‌ای بر تولید و صادرات تجهیزات پزشکی داشته است. این حمایت دولتی باعث صادرات قرار دادهای موفق که ایرلند برای صادرات محصولات با کشورهای چون سوئیس بسته، گواهی‌های دولتی برای دولت ایرلند از صادرکنندگان است.

آلمان

نام آلمان برای همه افراد تداعی‌کننده قطب اقتصادی موفق در اروپاست. تولیدکنندگان و صادرکنندگان آلمان بخش بزرگی از موفقیت و پیشرفت تجاری خود را مرهون دولت آلمان هستند. اقدامات متعدد دولتی برای سرمایه‌گذاری در بخش صادرات باعث شده محصولات آلمان با استقبال کشورهای مصرف‌کننده مواجه شوند. این حمایت دولت آلمان از صادرات و البته رشد ۱۸ درصدی در بخش صادرات، رقابتی این صنعت از جمله ایالات متحده را نگران کرده است. اتاق بازرگانی آلمان با ۱۲۰ شعبه در ۸۰ نقطه جهان جزو فعال‌ترین بخش‌های اقتصاد آلمان تلقی می‌شود. اما حمایت‌های دولتی هرگز مستقیم و بی‌واسطه نیست. دولت آلمان با پرداخت پارانهای حمایتی، طرح‌های تشویقی صادراتی و معافیت‌های مالیاتی از یک‌سو و خرید بخشی از سهام شرکت‌ها در حال رشد و اعطای وام‌های تجاری از سوی دیگر به‌طور غیرمستقیم از تولید و صادرات حمایت می‌کند.

