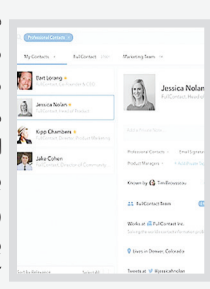


## اپلیکیشن Full Contact؛ برای مدیریت مخاطبین

در دنیای امروز راهاندازی و اداره کردن کسب و کار با داشتن راه‌های جدید و امروزی به نتیجه می‌رسد. خوشبختانه پیشرفت تکنولوژی این بار هم به ما کمک می‌کند تا با دشواری کمتری به مدیریت کسب و کارمان بپردازیم. هر کسب و کاری که داشته باشید، با استفاده از اپلیکیشن‌های کاربردی می‌توانید برخی فرایندها را به آسانی مدیریت کنید. تملک‌های در یافتی از مشتریان، فهرست همکاران، افراد مهم و اطلاعات تماس آنان، همه‌وهمه ممکن است در یک روز کاری شلوغ شما را آشفته کند. به جای وابسته‌بودن به برنامه عمومی برای مدیریت مخاطبین که در گوشی هوشمند یا پالتاب شما وجود دارد، یک اپلیکیشن حرفه‌ای‌تر کار را برایتان آسان می‌کند. اپلیکیشن Full Contact هم‌اکنون با سیستم‌عامل‌های iOS و اندروید و همچنین ویندوز و مک‌اواس است. در این اپلیکیشن کاربردی کسب و کاری می‌توانید اطلاعات اولیه اشخاص یا شرکت‌ها را وارد کنید.



## کتاب «روی خوش استرس»

واژه «استرس» نه‌تأثیرهای مردم معانی متفاوتی دارد، بلکه درباره انواع آن و تأثیراتش بر انسان‌ها و زندگی او نیز اختلاف‌نظر زیادی وجود دارد. احساس اضطراب، حس غمگینی و افسردگی، کلافگی و بی‌قراری، مشغله‌های ذهنی و مفاهیمی هستند که افراد از آنان به‌عنوان استرس یاد می‌کنند. از طرف دیگر هر چند کارشناسان بهداشت روان تعریف واضح‌تری از استرس داشته‌اند و آن را عامل برهم‌زننده تعادل زیستی، روانی یا اجتماعی میدانند، ولی درباره انواع و تأثیرات آن اختلاف‌های چشمگیر باهم‌دیگر دارند. آنان استرس را به مثبت یا خوب و منفی یا بد تقسیم می‌کنند و معتقدند هر دو نوع استرس می‌تواند تأثیرات منفی بر سلامتی فرد داشته باشد. کلی‌مک گنگیال در این کتاب سعی کرده علاوه بر ارائه تعریفی به‌روز از استرس، بانگ‌های جدی به تأثیرات مثبت یا منفی آن بر انسان نیز بپردازد.



دلایل اصلی شکست استراتژی‌ها در دو دسته عمده بیان می‌شود:

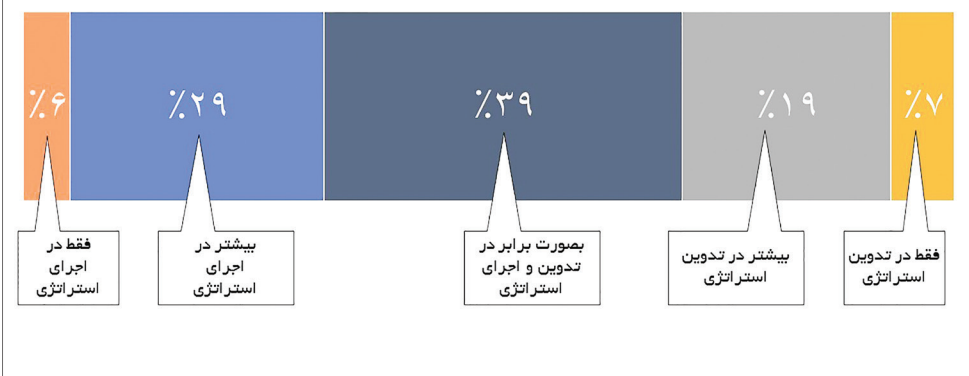
# فرموله‌سازی استراتژی و اجرای استراتژی‌ها

رضا شریف، دکترای مدیریت کسب و کار - استراتژی  
 info@parsianstrategy.com  
 یکی از مشکلات مدیران قرن بیستم و یکم اختصاص دادن منابع زیاد برای تدوین استراتژی‌هایی است که نتوانند تغییرات سریع محیط کسب و کار را اول شناسایی و آن‌ها را تبدیل به فرصت و در ادامه تغییرات احتمالی آینده را پیش‌بینی کنند تا استراتژی‌ها را در زمان مناسب و با دقت زیاد مورد بازبینی قرار دهند. این چرخه‌ای است که پایان ندارد.

بنابراین آنچه بیش از ۸۰ درصد مدیران در سطح جهان به‌تازگی اگر نگوییم بیش از استراتژی به آن توجه دارند یا به‌نوعی وجود آن را از استراتژی مهم‌تر می‌دانند، مفهوم جابجی و ایجاد مزیت از طریق آن است. جابجی یعنی توانایی، انعطاف و قابلیت‌های لازم برای تغییر یا هم‌خوانی و هم‌سویی با شرایط جدید به‌منظور بهره‌بردن از فرصت‌هایی که تغییرات محیط برای آنان حاصل می‌کند یا مقابله با نیروهای رقابتی. این در حالی است که تنها ۱۹ درصد مدیران همچنان بر این باورند که مزیت رقابتی حاصل از استراتژی همچنان امکان‌پذیر است؛ اما آنچه ظاهر امروزه بر اذهان رهبران کسب و کارها غالب است، ناکارآمدی استراتژی است که منشأ آن می‌تواند در نظر گرفتن واقعیت‌ها، بازار، اقتصاد، سیاست و عدم پست‌سازی فرهنگی

است. ۷ درصد معتقدند که ایراد در اجرا است. ۸۷ درصد معتقدند که ایراد هم در اجرا و هم در تدوین است. اگر استراتژی‌ها را با یک سیستم مدیریتی در نظر بگیریم، دارای دو بخش تدوین و اجرا خواهد بود. محقق شدن چشم‌انداز به کیفیت داده‌ها، تجزیه و تحلیل‌ها و تصمیم‌های بخش تدوین و کیفیت اجرای استراتژی بستگی دارند. در قسمت تدوین ۸۸ درصد مدیران مشکل را در درک درست و شفاف از روندهای آینده می‌دانند و نکته‌تعمیرآور آن است که ۸۷ درصد مدیران عدم درک و آگاهی از قابلیت‌ها و توانایی‌های سازمان را یکی از علل‌های شکست استراتژی‌ها در مرحله تدوین می‌دانند. اما یکی از دلایل اصلی شکست استراتژی‌ها در مرحله تدوین که ۸۴ درصد مدیران روی

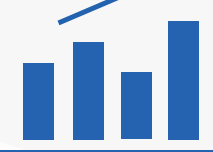
## علل ریشه‌ای شکست استراتژی‌ها



هم‌زمان از بالا به پایین و پایین به بالا در سازمان جاری شود؛ همچنین این موضوع را باید در نظر داشت که اجرای استراتژی‌ها همواره با تغییراتی در سازمان همراه خواهد بود که کارکنان باید آن‌ها را بپذیرند و مطلب آخر آنکه استراتژی و مدیریت استراتژیک بر خلاف همه شکست‌ها دشواری‌ها، همواره جزو ابزارهای مورده‌علاقه مدیران بوده است. بر اساس تحقیقات شرکت Bain & Co این مدیران هر دو سال یکبار نتایج آن در خصوص محبوب‌ترین ابزارهای مدیریتی منتشر می‌شود. مدیریت و برنامه‌ریزی استراتژیک در آخرین گزارش منتشر شده، رتبه چهارم را داشته است. این در حالی است که گزارش‌های سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۲ این ابزار را در رتبه اول محبوب‌ترین ابزار مدیریت نشان می‌دهد.

اجرا می‌داند. بر اساس نتایج تحقیق یادشده آنچه می‌توان به‌عنوان توصیه به مدیران ایرانی برای تدوین و اجرای موفق استراتژی‌ها ارائه کرد آن است که محیط داخلی و بیرونی خود را به‌صورت منظم مورد مطالعه قرار دهند. روندهای آینده را پیش‌بینی کنند و آن‌ها را در فرایند تصمیم‌سازی‌های استراتژیک خود حتما در نظر بگیرند. توصیه دیگر در خصوص بعد انسانی استراتژی است: مدیر یک سازمان بر فرض استفاده از داده‌های دقیق و استفاده صحیح از ابزارها بهترین استراتژی ممکن را تدوین کند این در واقع کارکنان سازمان هستند که باید آن‌ها را اجرا کنند تا نتایج استراتژیک مطلوب حاصل شود. بدون منظور توصیه می‌شود مدیران و افراد در سطوح مختلف در مراحل تدوین استراتژی حضور داشته باشند و این فرایند

آن‌ها اتفاق نظر داشتند و ریکرد تدوین از بالا به پایین است، روشی که در شرکت‌های ایرانی نیز بسیار مرسوم است. بدین صورت که استراتژی در سطح بالای سازمان فرموله می‌شود و بعد به لایه‌ها و سطوح پایین دیکته می‌شوند. در فاصله زمانی انتقال استراتژی به سطوح پایین‌تر و درک و اجرای آن توسط افراد ممکن است در بالای هرم تصمیم‌های جدید اتخاذ و تغییراتی در استراتژی حاصل. اما با تأخیر به لایه‌های پایین منتقل شود که خود ایجاد عدم هم‌سویی می‌کند و جابجی نیز در سازمان شکل نمی‌گیرد. این نقطه‌ای است که ما را به اجرا وصل می‌کند. ۹۰ درصد از مدیران عدم درک کارکنان از استراتژی و عدم وجود قابلیت‌ها، مهارت‌ها و توانایی‌های لازم برای اجرا عمده‌ترین دلیل شکست آن‌ها در مرحله



استفاده از کلمه ویدئو در یک خبر نامه ایمیلی: نرخ باز دید ایمیل را ۱۹ درصد افزایش می‌دهد؛ نرخ باز کردن لینک را ۶۵ درصد افزایش می‌دهد؛ نرخ خروج از سرویس را ۲۶ درصد افزایش می‌دهد.

## 5 میلیارد

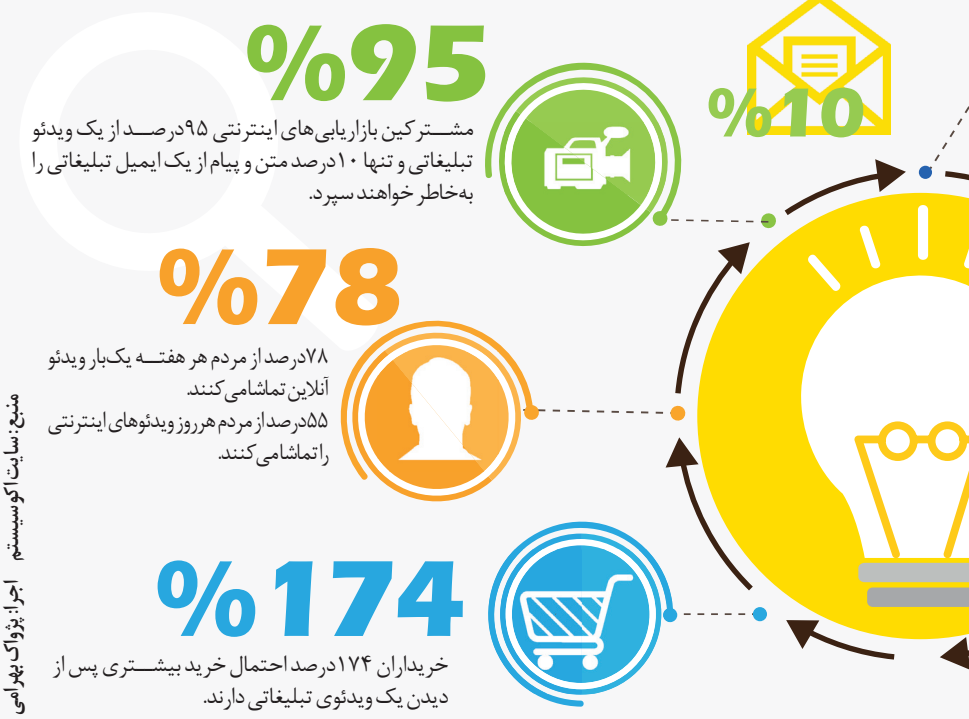
سرویس اشتراک گذاری ویدئو یوتیوب نزدیک به پنج میلیارد بازدید روز دارد. سرویس یوتیوب دومین موتور جست‌وجو محبوب و مورد استفاده در جهان است.

## 52%

۵۲ درصد از متخصصان بازاریابی بر این عقیده هستند که تبلیغات ویدئویی بیشترین نرخ بازگشت سرمایه را در میان تبلیغات دیگر دارد.

## 93%

۹۳ درصد از بازاریاب‌ها از ویدئو برای تبلیغات آنلاین، فروش یا ارتباط با مشتری بهره‌می‌برند.



۹۵٪ مشتری‌کین بازاریابی‌های اینترنتی ۹۵ درصد از یک ویدئو تبلیغاتی و تنها ۱۰ درصد متن و پیام از یک ایمیل تبلیغاتی را به‌خاطر خواهند سپرد.

۷۸ درصد از مردم هر هفته یکبار ویدئو آنلاین تماشا می‌کنند. ۵۵ درصد از مردم هر روز ویدئوهای اینترنتی را تماشا می‌کنند.

خریداران ۱۷۴ درصد احتمال خرید بیشتری پس از دیدن یک ویدئوی تبلیغاتی دارند.

چرا باید برای کسب و کار تبلیغات ویدئویی را آغاز کنید؟

## اخبار

در نتیجه توسعه زیرساخت‌ها و جذب سرمایه؛

## دیجی کالا اولین یونیکورن ایرانی می‌شود

سایت دیجی کالا: بر اساس گزارش «عملکرد صدروزه دولت»، سرمایه‌گذاری خارجی در دیجی کالا به‌عنوان تنها سرمایه‌گذاری خارجی در بخش فناوری اطلاعات ایران در این بازه زمانی معرفی شده است. دیجی کالا به‌عنوان بزرگ‌ترین کسب و کار اینترنتی ایران طی ده سال گذشته به‌طور متوسط رشد سالانه ۱۰۰ درصدی را تجربه کرده است. برای استمرار این رشد، جذب سرمایه‌گذاری خارجی استراتژی یکی مؤثر است که علاوه بر آورده مالی به انتقال دانش فنی و تجربیات مدیریتی نیز جهانی معتقد باشد. به همین علت، جذب سرمایه‌های اخیر برای رقابت این شرکت ایرانی با رقبای خارجی منطقه‌ای بسیار حائز اهمیت است. دیجی کالا از دی ماه ۱۳۹۴ فرایند جذب سرمایه را از طریق شرکت اینترنت شمال اینترنت اینوستمنت (IIC) و به مبلغ ۱۰۰ میلیون دلار در قالب افزایش سرمایه و در ازای ۲۱ درصد سهام آغاز کرد. این فرایند جذب سرمایه با اخذ «مجوز سرمایه‌گذاری خارجی (فیسیا)» از «سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران» اخیراً کامل شده است. این نخستین بار است که سرمایه‌گذاری در یک استارت‌آپ ایرانی به‌عنوان عملکرد دولت در بخش سرمایه‌گذاری خارجی مورد تأکید قرار گرفته و میزان سهام مبادله‌شده نیز به‌طور شفاف اعلام می‌شود. منابع حاصل از این سرمایه‌گذاری برای بهبود زیرساخت‌های لجستیکی، توسعه پلتفرم نرم‌افزاری، خلق فرصت‌های شغلی بیشتر در سراسر کشور، تأسیس بزرگ‌ترین مرکز پردازش کالای خاورمیانه و راهاندازی مرکز مجازی فروشندگان و تولیدکنندگان ایرانی (Marketplace) اختصاص یافته است.

نایب رئیس کمیسیون برنامه‌بودجه مجلس اعلام کرد:

## حمایت همه‌جانبه مجلس از سرمایه‌گذاری جسورانه در استارت‌آپ‌ها

سایت نوبانا: هادی قوامی، نایب رئیس کمیسیون برنامه‌بودجه مجلس، در خصوص بودجه حمایتی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: «در بودجه سال ۹۷، مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار برای حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته‌ایم؛ مجلس تمام‌قد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و استارت‌آپ‌ها حمایت می‌کند؛ اما متأسفانه برخی نهادها که مسئولیت حمایت از طرح‌های نوآورانه را بر عهده دارند، آن‌چنان که باید عمل نکردند و این امر در به‌تمر نرسیدن بسیاری از طرح‌های جدید و خلاقانه تأثیر داشته است.»

## دانشگاه‌های برتر جهان در حوزه کسب و کار

سایت اکوسیستم: سیستم‌ریز تبهنیدی بین‌المللی «کیوس» (QS)، به معرفی لیست برترین دانشگاه‌های جهان برای تحصیل در رشته‌های مرتبط با کسب و کار (رشته‌های امور مالی، مدیریت، تجزیه و تحلیل کسب و کار) که در سال ۲۰۱۸ برای مقطع کارشناسی ارشد ارائه می‌دهند، پرداخته است. نظام بین‌المللی رتبه‌بندی «کیوس» برنام‌های دانشگاه‌ها و دانشکده رتبه‌بندی کرده است.

رتبه و تحلیل کسب و کار		
رتبه	نام دانشکده	نام دانشگاه و کشور
۱	Sloan دانشکده مدیریت	MIT (آمریکا) موسسه فناوری ماساچوست
۲	McCombs مدرسه کسب و کار	دانشگاه تگزاس در استین (آمریکا)
۳	مدرسه کسب و کار مارشال	دانشگاه کالیفرنیا جنوبی (آمریکا)
۴	دانشکده مدیریت کارلسون	دانشگاه مینه‌سوتا (آمریکا)
۵	مدرسه بازرگانی ملیون	دانشگاه ملیورن (استرالیا)
دارایی، مالیه، سرمایه‌گذاری		
رتبه	نام دانشکده	نام دانشگاه و کشور
۱	مدرسه بازرگانی لندن	انگلستان
۲	Sloan دانشکده مدیریت	MIT (آمریکا) موسسه فناوری ماساچوست
۳	HEC مدرسه مدیریت	فرانسه
۴	Saïd مدرسه بازرگانی	دانشگاه اسکفورد (انگلستان)
۵	مدرسه کسب و کار هاس	دانشگاه کالیفرنیا، برکلی (آمریکا)
مدیریت		
رتبه	نام دانشکده	نام دانشگاه و کشور
۱	HEC مدرسه مدیریت	فرانسه
۲	مدرسه بازرگانی لندن	انگلستان
۳	ESADE دانشکده	اسپانیا) Ramon Llull دانشگاه
۴	ESSEC مدرسه بازرگانی	مشترک میان فرانسه و سنگاپور
۵	کالج اقتصاد امپریال لندن	کالج امپریال لندن (انگلستان)

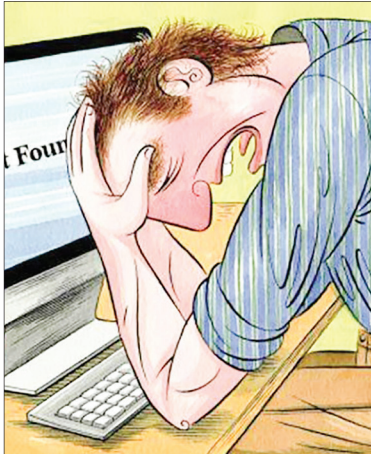
پرستش‌هایی که مدیران هنگام نقص فنی باید از تیم IT خود بپرسند؛

## نقص فنی بسترهای الکترونیک و بحران قانونی اقتصادی در سازمان

اطلاعات قابل شناسایی شخصی (PII) است یا خیر. اگر داده‌ها شامل آدرس ایمیل، شماره تلفن یا اطلاعات شخصی دیگر باشند، رگولاتورها شما را به استاندارد دای بسلیز بالاری سوق می‌دهند. اگر اطلاعات شما شامل موارد بالا بود توصیه به شما این است که یک تیم متشکل از طرفین داخلی و خارجی شامل محققان قانونی، مشاوران خارجی و شرکت بیمه تشکیل دهید. انجام این کار می‌تواند یک ایده خوب باشد، چرا که در برخی موارد مانند مراقبت از مشتری و ارتباطات، حتی اگر تعهدات قانونی برای اطلاعات‌ها هنوز در دست بازبینی باشند می‌توان آن‌ها را احضار کرد.

۲. تعداد از مشتریان آسیب دیده‌اند؟  
 قطعا تعداد مشتریانی که تحت فشار قرار گرفته‌اند، شما را در هر دو موضع ارتباطات و استراتژی قانونی مطلع خواهند کرد. با قوانین و مقررات دست‌وپاگیر، نمی‌توان از فشار مشتریانی آسیب‌دیده برای اطلاع‌داندن به دیگران جلوگیری کرد. اما هرچه این تعداد کوچک‌تر باشد، بیشتر می‌توانید روی ارتباط مستقیم با مشتریان تمرکز کنید. با افزایش تعداد ممکن است لازم باشد دعوای گرو، پوشش مطبوعاتی ناخوایسته و آسیب‌رساندن به شهرت نام تجاری خود را نیز پیش‌بینی کنید.

۳. کدام محدوده‌های جغرافیایی تحت فشار قرار گرفتند؟  
 به‌طور کلی عوامل برای کسانی که نیاز به اطلاع دارند و نیاز بر اساس محل اقامت افراد متفاوت است؛ همچنین در ایالات متحده تنها ۴۹ رگولاتور مختلف وجود دارد که هر کدام حوزه‌های قضایی متفاوت هستند. در اروپا تعریف اطلاعات شخصی بسیار گسترده است؛ در حالی که در



واضیه مؤمنی  
 info@nopana.ir

نقص فنی بسترهای الکترونیک کسب و کار شما می‌تواند به یک بحران قانونی و اقتصادی منجر شود؛ برای جلوگیری از این نتیجه، پرسیدن چهار پرسش مهم از تیم IT ضروری است. جنیفر راو، مشاور حقوقی شرکت Adobe، در رابطه با حفظ حریم خصوصی و امنیت، برای کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای کوچک، راهنمایی‌های مفیدی ارائه کرده است. او می‌گوید برای داشتن درک حقوقی از یک مسئله و در شرایط بحرانی بهتر است با این چهار پرسش شروع کنید:

۱. چه اطلاعاتی تحت تأثیر قرار گرفت؟  
 دانستن این موضوع مهم است که آیا این نقص شامل