

نشست کار آفرینان بخش خصوصی، مجلس و دولت

نویابا: برای نخستین بار و به ابتکار «کانون کار آفرینان توسعه گر» کار آفرینان بخش خصوصی، نمایندگان تأثیر گذار مجلس و دولت برای چاره اندیشی مشکلات اقتصادی و اشتغال و تحقق توسعه اقتصادی کشور با محوریت بخش خصوصی در راستای تأمین منافع ملی، پنجشنبه ۲۱ دی ماه گردهم می آیند. در این نشست مهم، نواب اول و دوم مجلس شورای اسلامی آقایان دکتر مسعود پزشکیان، دکتر علی مطهری و همچنین دکتر پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی، همچنین دکتر تاجگردون، رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی در زمینه راهکارهای عملی حل مشکلات بخش خصوصی سخنرانی و تبادل نظر می کنند. بررسی چالش ها و فرصت ها و ارائه راهکارهای برون رفت از مشکلات و معضلات موجود از برنامه های این نشست اعلام شده است.

حمایت خودروسازان از کسب و کارهای نو

مرکز فاوا: سونا ستاری، معاون علمی و فناوری رییس جمهوری در بازدید از مرکز تحقیقات و نوآوری صنایع خودرو و سایپا، ورود صنایع مهم از جمله خودروسازی به حوزه استارت آپ ها را زمینه ساز رشد اقتصاد کشور دانست و گفت: حضور صنایع بزرگ مانند خودرو به عنوان حامی و سرمایه گذار در عرصه کسب و کارهای نوآور و خلق می تواند زمینه ساز تحول این صنایع و اقتصاد کشور باشد. وی با تأکید بر ورود عنصر نوآوری و پویایی به عنوان لازمه حرکت چرخ صنایع کشور گفت: خودروسازها باید با اتصال به کسب و کارهای نوآور، انعطاف پذیری و پویایی را در خود ایجاد کنند و مدل های تازه برای ارائه خدمات بهتر و کسب و کار خود تعریف کنند.

«نسل فردا» در یادداشتی بررسی می کند:

نقش مؤسسی آمازون در موفقیت کار آفرینان

نرگس غلامی

Narges.gholami313@gmail.com



اینترنتی در جهان تبدیل شده است. تاجایی که در سال ۲۰۱۷ تعداد اعضای آن به ۸۰ میلیون رسید و جف بزوس را به یکی از ثروتمندترین مردمان در این سیاره تبدیل کرد. این موفقیت که فردی بتواند فرصت هایی را که دیگران ندیده اند، ببیند و بتواند سریع تر از دیگران حرکت کند، بزوس را به یک کارآفرین جسور تبدیل کرده است. در ادامه برای اینکه بهتر بتوانیم تأثیر حضور وی در موفقیت کسب و کارش را بررسی کنیم، اظهار نظر چهار نفر از افرادی را که زمانی در استخدام آمازون بوده اند و حالا خود کسب و کار شخصی شان را راه اندازی کرده اند، در خصوص درس هایی که از جف بزوس گرفته اند، مرور می کنیم.

درس ۱: در باره پول نگار نباشید
نادیا شورابورا، بنیان گذار و مدیر عامل شرکت هوپنتر، در اولین سال حضورم در آمازون مسئول نظارت بر نحوه چیدمان کالا در انبارها بودم و در همان ابتدای کار هم با تصمیم نادرستی که گرفتم محصولات زیادی را در بالای قفسه ها قرار دادم؛ به طوری که وقتی سفارش های وارد می شد کارگران نمی توانستند به سرعت به آن ها دسترسی داشته باشند و این اشتباه بزرگی بود. بدین ترتیب پیشنهاد جدیدی برای چیدمان محصولات دادم که منجر به صرفه جویی در هزینه های منی شد؛ اما جف بزوس در پاسخ به

پیشنهاد من گفت: «نگران هزینه ها نباشید و هر اقدامی را که منجر به سرعت بخشیدن به تحویل کالا به مشتری می شود، انجام دهید و حتی جزئی ترین سفارش را هم از دست ندهید؛ حتی اگر منجر به افزایش هزینه های ما شود فقط مطمئن شوید دیگر این اشتباه رخ نمی دهد.»

بسیاری از شرکت ها ادعا می کنند که مشتری برای آنان در اولویت اول است؛ اما در اجرا خلاف آن عمل می کنند و بیشتر به این توجه می کنند که چه چیزی به نفع سازمان خودشان است؛ اما جف بزوس واقعاً مشتری را مدنظر قرار می داد.

درس ۲: خروجی را فراموش و روی ظاهر آیین روزها سرمایه گذاران توجه و هوای به

اپلیکشن های حمل و نقل درون شهری دارند و با اینکه برنامه های مختلفی در این زمینه، از سوی استارت آپ های بزرگ تا اپلیکشن های مورد حمایت تاکسیرانی و حتی خارجی ارائه می شود، اما باز شاهد ظهور نمونه هایی تازه هستیم که حرف های جدید و خدمات نوینی را هم در بطن خود دارند.

اپلیکشن دینگ را بایستی جدیدترین مورد در این بین دانست که به نظر می رسد با سرمایه گذاری گسترده و استفاده از چهره های شاخصی چون علی دایی که سهامدار بخشی از آن نیز هستند، قصد دارد ورودی قدرتمند به

ک برندسازی

کاربرد متمایز سازی محصول در ارتقای جایگاه برند

علیرضا خلیلی نژاد: برندسازی زبان مشترکی بین بنیان گذاران استارت آپ ها، مدیران برند و بازاریابانی است که می تواند کسب و کار نوپای شما را به یک اهم قدرتمند در دنیای کسب و کار تبدیل کند. برندهای زیادی در طول چند سال اخیر در کشورمان متولد شده اند. بعضی موفق بوده اند و برخی از گردونه رقابت حذف شده اند. یکی از دلایل مهم شکست کسب و کارهای کوچک و بزرگ، عدم پیروی از دستورالعمل های علمی برندسازی است. در این مطلب به نکات مهمی که پیش از قدم گذاشتن در مسیر برندینگ کسب و کار، دانستن آن ها ضروری است، می پردازیم.

محصول: محصول به ترکیبی از ویژگی های کاربردی، روانی و برطرف کننده نیاز افراد گفته می شود که یک فروشنده به خریدار عرضه می کند. این ویژگی ها می تواند شامل کالا، خدمت، ایده، مکان و یک سازمان باشد. یک محصول برعکس یک خدمت، عینی و ملموس است.

متمایز سازی محصول: تمرکز این راهبرد بر نوآوری در طراحی، بسته بندی، تبلیغات و جایگاه سازی است. هدف از این راهبرد، ایجاد تمایز مشخص و قابل توجه بین محصول مورد نظر و دیگر محصولات موجود در آن بخش از بازار است. عموماً متمایز سازی، ایجاد و توسعه نقاط تمایز منحصر به فردی است که هدف آن تأثیر بر تقاضای بازار است؛ البته این تفاوت ها گاهی چندان چشم گیر نیستند؛ مانند ایجاد یک تغییر کوچک در بسته بندی یا شکل تبلیغاتی یک برند.

نمایش محصول در برنامه تبلیغ غیر مستقیم: به روشی از تبلیغات گفته می شود که در آن شخصیت های یک فیلم، نمایش، سریال تلویزیونی، بازی ویدئویی یا کتاب از یک محصول کاملاً تجاری استفاده می کنند. نمایش محصول در برنامه یا تبلیغ غیر مستقیم محصول اخیراً به کسب و کاری بزرگ تبدیل شده است و تهیه کنندگان به واسطه استفاده قهرمان فیلم از یک خودروی خاص یا محصولی از یک برند، از حاشیه سود بالاتری بهره می برند.

معرفی استارت آپ

رونمایی از دینگ

تاکسی یاب آنلاین جدید

نمایشگاه ویژه

info@nopana.ir

ظواهر آیین روزها سرمایه گذاران توجه و هوای به اپلیکشن های حمل و نقل درون شهری دارند و با اینکه برنامه های مختلفی در این زمینه، از سوی استارت آپ های بزرگ تا اپلیکشن های مورد حمایت تاکسیرانی و حتی خارجی ارائه می شود، اما باز شاهد ظهور نمونه هایی تازه هستیم که حرف های جدید و خدمات نوینی را هم در بطن خود دارند.

اپلیکشن دینگ را بایستی جدیدترین مورد در این بین دانست که به نظر می رسد با سرمایه گذاری گسترده و استفاده از چهره های شاخصی چون علی دایی که سهامدار بخشی از آن نیز هستند، قصد دارد ورودی قدرتمند به

نشست فیلترینگ تلگرام و وضعیت پیام رسان های بومی

ایستادنست: «کسب و کار مجازی، فیلترینگ تلگرام و وضعیت پیام رسان های بومی» با حضور استادان فعال در این حوزه برگزار شد. مرکز مطالعات فضای مجازی پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی با همکاری مرکز همایش بین المللی دین، فرهنگ و فناوری، سومین نشست از سلسله نشست های علمی ارزیابی سیاست گذاری فضای مجازی در ایران با عنوان نشست «کسب و کار مجازی، فیلترینگ تلگرام و وضعیت پیام رسان های بومی» را روز گذشته سه شنبه (نوزدهم دی ماه) از ساعت ده تا دوازده در محل ساختمان مرکز پژوهشگاه برگزار کرد. در این نشست علمی سهیل تقوی، مدیر پیام رسان بله؛ جعفر خورشاده، مدیر پیام رسان سروش و محمدرسل کلظمی، مدیر پیام رسان آی گپ به عنوان ارائه دهنده بحث حضور داشتند.



آمازون خوب نبود؛ ولی برای سایر شرکتهای تجاری که در آن زمان برنامه های وفاداری را اجرا میکردند، خوب بود. من همیشه جف بزوس را به عنوان فردی با دوشخصه خاص می بینم: یکی فردی با وضوح تفکر بالا که همه را به فکر کردن وادار می کند و دیگری رهبری که هیچ گاه برای تحصیل و یادگیری دیگران دریغ نمی کند.

درس ۴: حتی زمانی که رشد میکنید، راهی برای کوچک بودن پیدا کنید

جف لایسون، یکی از مؤسسين و مدیر عامل شرکت Twilio، آمازون همیشه یک شعار داخلی دارد: «سخت کار کنید، از کار خود لذت ببرید، تاریخ را بسازید.» در آمازون همیشه گفته می شود ایده های بزرگ داشته، اما در باره چگونگی دستیابی به آن ها، دقیق باشید. کلید موفقیت نیز در آمازون این گونه تعریف می شود که همه امور را باید بر نیازهای مشتری متمرکز ساخت. یکی از وظایف مدیران آمازون این است که کارمندان زیر دست خود را به تیم های کاری کوچکی که به دسته خاصی از مشتریان نزدیک هستند، تقسیم کنند؛ به طور مثال، در اولین روزهایی که خدمات وب آمازون ارائه می شد، تیم من در مشتریانی متمرکز بود که خواستار خدمات پرداختی بودند؛ در حالی که تیم های دیگر در مشتریانی که به ذخیره سازی نیاز داشتند متمرکز بودند. ایده تیم های کوچک برای نزدیکی به مشتریان در تیم های کاری بزرگ آمازون مانند AWS نیز بسط داده شد. من پس از جدایی از آمازون کوشیدم تا این رویه کاری در Twilio را نیز اجرایی کنم.

منبع: www.entrepreneur.com

و راننده جزء به جزء بررسی شده و طبق نتایج به دست آمد، قابلیت های مختلفی طراحی شده است؛ از جمله قابلیت های این اپلیکشن می توان به موارد زیر اشاره کرد: با استفاده از گزینه زرو ساعتی دینگ در هر لحظه که خواستید، می توانید شرایط اضطراری را مدیریت کنید. با استفاده از سرویس در اختیار دینگ، می توانید هر جا که بودید و هر چند تا که خواستید، سفر داشته باشید. در سفر های چند مقصده قیمت بر اساس تعداد مقصدها محاسبه می شود؛ اما در سرویس در اختیار، خودرو به صورت ساعتی در اختیار است و به این ترتیب در هزینه صرفه جویی می شود. در گزینه دنگی می توان ماشین و سفر را به اشتراک بگذارید و به این خاطر هزینه کمتری را پرداخت و همچنین به کاهش آلودگی و ترافیک کمک کنید؛ به این ترتیب چند نفر که مقصد مشابهی دارند از یک خودرو استفاده می کنند. دینگ به شرکت ها و سازمان ها هم فکر کرده است و با استفاده از پنل هایی که در اختیار آنان قرار می دهد، می تواند

رفتار سازمان

سه جزء اصلی ارزیابی عملکرد کارکنان



این روزها، کمتر کارمندی پیدا می شود که از «ارزیابی عملکرد سالانه» استقبال کند. مورد قضاوت و انتقاد قرار گرفتن، آن هم از سوی کسانی که مافوق شما هستند، هم ترسانان است، هم استرس آور؛ به همین علت، کسانی که ارزیابی عملکرد کارکنان را بر عهده دارند باید بکوشند این فرایند، جامع و سازنده باشد. هر چه این فرایند موثقاتر و درگیرنده جزئیات بیشتری باشد، نتایج بهتری خواهد داشت. ارزیابی عملکرد باید چه چیزهایی را شامل شود؟

منبع: organizationalbehavior.com

یادداشت

تخریب اقتصاد بازار چندنرخ

محسن تابتی پور - عضو جوانان اتاق بازرگانی اصفهان

sabetipour@yahoo.fr

اساساً از آنجایی که بودجه سالانه یک کشور، به خاطر اهمیت و تأثیری که در اقتصاد، جامعه، فرهنگ و سیاست آنی کشور دارد به شدت مهم است، به طبع بایستی معتبر و لازم الاجرا نیز باشد؛ چون طبق قانون اساسی حاکمیت حق استفاده از منابع متعلق به مردم را در ازای انجام وظایفی برای مردم دارد، لذا همواره این پرسش مطرح است که آیا دولت ها در تأمین درآمدهای خود از منابع ملی در ازای هزینه کرد در قبال مردم، جنبه اعتدال و عدالت را داشته اند یا خیر؟! پس بایستی تلاش شود تا در فرایند تهیه و تصویب بودجه حاکم واقع بینانه انجام شود و اصطلاحاً بودجه موهومی، تهیه و تصویب نشود و در مرحله اجرا، تخطی از قانون بودجه صورت نگیرد.

یکی از اعداد مهمی که هر ساله در لایحه بودجه مورد توجه کارشناسان قرار می گیرد نرخ ارز است که مبنای محاسبه درآمدهای خارجی دولت (عموماً درآمدهای نفتی) است. این عدد از آن رو مورد اهمیت است که از طرفی می تواند مبنای سیاست گذاری های تجاری کشور قرار گیرد و از طرفی مبنایی است برای محاسبه درآمد حاکمیت از ثروت ملی؛ به طبع هر چه این عدد پایین تر از حد معقول و ارزش واقعی در بودجه لحاظ شود در واقع به دولت کمک کرده تا ثروت ملی را با قیمتی ارزان تر به حساب خود و بزر و در قیمتی بالاتر به حساب مردم به عنوانی مختلف هزینه کرد محاسبه کند!

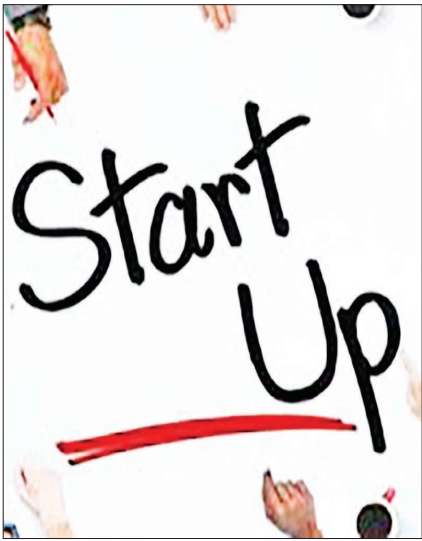
اساساً بنده معتمد از آنجایی که قیمت دلار و نفت خود وابسته به شاخص هایی است که می تواند در طول زمان متناسب با شرایط اقتصادی و سیاسی کشورها تغییر کند و شاخص برابری ارزها به صورت روانه و لحظه ای نسبت به متغیرهای اقتصادی تغییر پذیر است، نمی توانیم قیمت ارز را در بودجه از قبل تعیین کنیم؛ از مزه ذکر است، طبق برنامه ششم توسعه دولت ها هم نباید این کار را انجام دهند!

بافرض اینکه بخواهیم سیاست غلط گذشته را ادامه دهیم حداقل بایستی این نرخ متناسب با میانگین قیمت نرخ ارز در سال پیش رو در نظر گرفته شود، حال چطور ممکن است در حالی که در زمان ارائه بودجه قیمت ارز دولتی مبلغ ۲۵۴۴۴ ریال بوده و در زمان حال قیمت ارز دولتی ۳۶۰۶۴ ریال، در بازار آزاد ۴۲۳۲۸ ریال و بر اساس قیمت سکه ۴۷۲۲۱ ریال، قیمت ارز در بودجه سال آینده با وجود دوبرابر شدن میزان نقدینگی و افزایش فاصله قدرت برابری خرید و افزایش ریسک های سیاسی و اقتصادی کشور پایین تر از نرخ فعلی محاسبه شود!

اساساً با اینکه با تعیین قیمت قطعی برای ارز مخالف هستم؛ ولی این پرسش بر ایم مطرح است که نحوه محاسبه این نرخ به چه صورتی و بر مبنای چه شاخص هایی انجام می شود؟ قیمت ارز ۳۵۰۰ برای ارز دولتی بر مبنای چه فرمولی محاسبه شده است؟ آیا گشایش ارزی و اقتصادی در راه است که ما از آن خبر نداریم یا شیرینی ثروت اندوزی از فاصله قیمتی ارز دولتی و بازار آن قدر شیرین است که نمی توان از آن دل کند؟!

چیزی که مسلم و بدیهی است این که با وجود چندین خرابی بودن ارز در بازار، هر روز شاهد فساد و اختلاس های جدید خواهیم بود و به یقین با این نرخ موهومی و خارج از منطق و همچنین افزایش هزینه ها، دولت مجبور خواهد شد در سال آتی کمبود منابع مالی خود را با افزایش مالیات ها که فشار زیادی به تولیدکننده تحمیل می کند با افزایش حامل های انرژی که می تواند تورم را باشد با افزایش انتشار اوراق مشارکت که می تواند رقیب تولید و رکود را باشد، جبران کند. مسلم است حراج منابع ارزی با قیمتی نامتعارف برای ایجاد رفاهی کاذب، مطلوب عموم جامعه نخواهد بود و قطعاً در آینده نتایج مخرب این تصمیم ها بر این بدنه اقتصاد خواهیم دید.

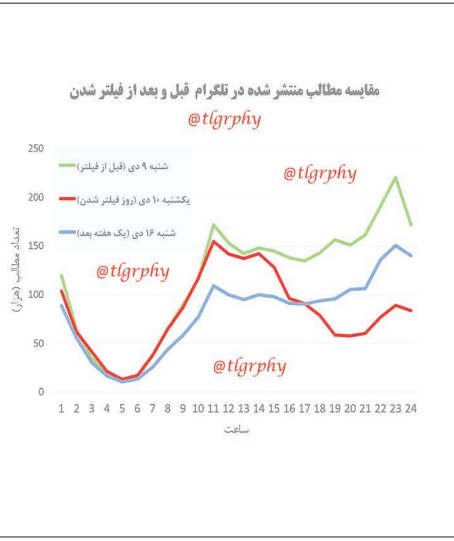
کانال کسب و کار
نوم افزار: بیشتر استارت آپ ها رشد هفتگی زیر ۴ درصد دارند که به طور معمول خوب تلقی می شود. استارت آپ های خوب رشد هفتگی ۵ تا ۷ درصد دارند، معادل رشد سالانه دوازده تا ۳۳ درصد برای استارت آپ های عالی رشد هفتگی ۱۰ درصدی یا حتی بیشتر دارند.



اقتصاد ایران:
حجم تجارت کالای ایران با ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا در ده ماه نخست سال ۲۰۱۷ به رقم شانزده میلیارد ۶۰۰ میلیون یورو رسید که در مقایسه با مدت مشابه پار سال ۶۱،۶ درصد رشد داشت.



مهر: معافیت ۱۰۰ درصدی مالیات بر درآمد حاصل از فروش تولیدهای نرم افزاری شرکت های فناوری تأسیس شده از سال ۹۵ به مدت پنج سال و ۸۰ درصد معافیت برای قدیمی ترها به مدت چهار سال است.



اقتصاد آنلاین:
فعالیت های کانال های تلگرامی یک هفته پس از فیلتر شدن در حال بازگشت به رونق روزهای قبلش است؛ با این تفاوت که کاربران استفاده از فیلتر شکن راهم یاد گرفته اند!

عدد خبر