

کمبود ارز در کوبادر پی بحران ونزوئلا

اثرات بحران اقتصادی ونزوئلا در کوبا نیز قابل لمس است. دولت کوبا به دلیل کمبود ارز قادر به واردات کالاهای اساسی نیست. کوبا حتی باید دو کالای اساسی شکر و قهوه را نیز از خارج وارد کند. حال قرار است تولید داخلی افزایش یابد.

به گزارش دوپچهوله، بحران عمیق اقتصادی حاکم بر ونزوئلا، کشور کوبا را با چالشی تازه مواجه کرده است. این مجمع الجزایر واقع در دریای کارائیب با نظام سوسیالیستی برای واردات کالاهای اساسی مانند مواد غذایی و لوازم بدکی و دیگر نیازهای روزمره مردم با ناتوانی در پرداخت ارز روبه‌رو شده است.

حال برای بر کردن این خلأ قرار است بر تولید داخلی افزوده شود. آنخاندرو گیل، وزیر اقتصاد کوبا، در پارلمان این کشور گفته است: «برای کاهش واردات، ما هم‌فکری شرکت‌ها را حلالی خواهیم یافت تا بتوانیم پاسخگوی تقاضاهای داخلی باشیم.»

نیاز کوبا حتی به واردات شکر و قهوه در کوبا انحصار واردات در دست دولت است. به گفته وزیر اقتصاد، برای واردات مواد غذایی مواد سوختی در سال جاری میلادی حدود پنج میلیارد دلار در نظر گرفته شده است. اما تولید داخلی که بتواند خلأ کالاهای وارداتی را بر کند، در مقایسه بسیار نازل است.

کشور کوبا که زمانی برای تولید محصولاتی مانند شکر و قهوه شهره جهان بود، امروز باید این دو محصول اساسی را از خارج وارد کند. حکومت سوسیالیستی کوبا در قبال واردات نفتی ونزوئلا پزشکان خود را برای خدمات درمانی به این کشور اعزام داشته است. دولت کوبانفت دریافتی از ونزوئلا را در بازار جهانی می‌فروشد و ارز مورد نیاز خود را تأمین می‌کند.

هم‌اکنون به دلیل بحران عمیق اقتصادی در ونزوئلا صادرات نفت این کشور به کوبا به نصف تقلیل یافته و به ۵۰ هزار بشکه (به هر بشکه ۱۵۹ لیتر) در روز رسیده است.

سکه به ۴ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان رسید
در جریان معاملات بازار آزاد تهران، قیمت سکه طرح جدید، ۲۶ فروردین ۹۸ ۴۵ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان رسید. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان، نیم سکه ۲ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۹۵۰ هزار تومان است. هر اونس طلادر بازارهای جهانی ۱۲۸۶ دلار و ۳۶ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۴۴۰ هزار و ۶۹۲ تومان است.



روزنامه کسب و کار

۲

اقتصاد
ایران وجهان

اخبار



رهبر انقلاب در پاسخ به درخواست مجوز رئیس جمهور برای برداشت از صندوق توسعه ملی:

اقدامات لازم برای جبران خسارات از محل های موجود را سریعاً آغاز کنید

رهبر معظم انقلاب اسلامی در پاسخ به درخواست مجوز رئیس جمهور برای برداشت از صندوق توسعه ملی به منظور تأمین بخشی از هزینه های ناشی از خسارات سیل های اخیر، جدیت دستگاه های مسئول در پیگیری و جبران خسارت های مالی سنگین سیل ویژه خسارت های وارده بر کشاورزان را لازم دانستند و از دولت خواستند که با توسعه ملی مورد تأیید خواهد بود. به گزارش ایسنا، متن پاسخ رهبر انقلاب اسلامی به این شرح است: خسارت های مالی ناشی از سیل و برانگتر ویژه در چند استان بسیار سنگین و مصیبت بار است و لازم است به طور جدی از سوی دستگاه های مسئول پیگیری و جبران شود، البته کمک های مردم و نهادهای انقلابی و دستگاه های متعدد دولتی و نظامی در این ایام حقا چشمگیر و موجب سپاس و قدر دانی است، ولی این کمک هانمی تواند خسارت های وارده به آحاد مردم ویژه کشاورزان و صاحبان کشتزارهای سیل زده را جبران کند و ورود دولت لازم است.
مطالعید که استفاده از صندوق توسعه ملی صرفا در صورت مسدود بودن راههای دیگر ممکن است لذا تأکید می شود که دولت سریعاز محل هایی همچون:

- پنج درصد مقرر در بودجه عمومی کشور برای جبران خسارت حوادث غیر مترقبه
- جایگاهی در ردیف های بودجه های عمرانی
- بیمه ها و تسهیلات بانکی

اقدامات لازم را آغاز کنند و در ادامه پس از جمع بندی وضعیت، در صورت نیاز، برداشت از صندوق مزبور مورد تأیید اینجانب خواهد بود. لازم می دانم توصیه های زیر را برای جریان بهتر کارها مطرح نمایم:

۱- فرماندهی واحد برای مدیریت یکپارچه، هماهنگی، انسجام، پیگیری، نظارت و پاسخگویی نسبت به اقدامات پیشگیری، آمادگی، مقابله، بازسازی و بازتوانی ایجاد شود.

۲- پایگاه اطلاعات جامع و قابل اتکاء از کلیه عناصر حقیقی و حقوقی متأثر از سیلاب اخیر با قابلیت برآورد دقیق خسارات و نیازها و رصد کلیه خدمات و کمک های دریافتی از مبادی مختلف در اسرع وقت ایجاد شود.

۳- برنامه اقدامات با اولویت بندی و زمان بندی مشخص تهیه و تقسیم کار بین دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی و انقلابی و مردمی با تعیین مسئولیت ها تهیه و به اجرا گذاشته شود.

۴- اقدامات لازم برای تأمین نیازها و مایحتاج عمومی و فوری افراد متأثر از سیلاب خصوصا تأمین خسارات کشاورزان در حداقل زمان ممکن صورت پذیرد.

۵- به منظور رونق کسب و کار در مناطق سیل زده حداکثر استفاده از ظرفیت های مناطق مذکور برای بازسازی صورت پذیرد. ضمن اینکه تدابیر لازم و فوری برای بازسازی و تعمیر سریع و ایمن واحدهای آسیب دیده مسکونی و تجاری و تولیدی به اجرا گذاشته شود.

نیاز تولید به سرمایه در گردش ۳۶۰ هزار میلیاردی

وزیر صمت گفت: تولید به حدود ۳۶۰ هزار میلیارد تومان سرمایه در گردش با حفظ تأمین خسارات کشاورزان در حداقل زمان ممکن صورت پذیرد.
به منظور رونق کسب و کار در مناطق سیل زده حداکثر استفاده از ظرفیت های مناطق مذکور برای بازسازی صورت پذیرد. ضمن اینکه تدابیر لازم و فوری برای بازسازی و تعمیر سریع و ایمن واحدهای آسیب دیده مسکونی و تجاری و تولیدی به اجرا گذاشته شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ارتقاء بهره وری عوامل تولید و ایجاد یک نهضت در ساخت

داخل را از جمله برنامه های وزارتخانه متبوعش برای تحقق رونق تولید عنوان کرد و ادامه داد: ساماندهی لجستیک تجاری، اصلاح نظام توزیع و نظارت بر بازار، توسعه صادرات غیر نفتی و توسعه معادن و صنایع معدنی از دیگر فرصت های مدنظر وزارت صمت برای رونق تولید است.
وی با اشاره به اینکه سرمایه در گردش لازمه هر تولیدی است، ادامه داد: تولید به حدود ۳۶۰ هزار میلیارد تومان سرمایه در گردش با حفظ تولید سال قبل نیاز دارد.

«کسب و کار» ادامه رکوردشکنی بورس بار رکود بازارهای موازی را بررسی می کند

نقدینگی در راه بورس

شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) ۱۶۴۹ واحد، کل (هموزن) ۱۶۶ واحد، قیمت (هموزن) ۶۰۴۰۴ آزاد شناور ۶۹۵۷ واحد و شاخص های بازار اول ۴۶۷۵ واحد و بازار دوم ۹۲۲۸ واحد رشد را به ثبت رسانند

بر اساس این گزارش، در بازارهای فرابورس ایران هم با معامله ۱۹۰۸ میلیون ورقه به ارزش ۶۵۵ میلیارد تومان در ۱۶۳ هزار نوبت، آیفکس ۴۴ واحد رشد کرد و در ارتقاع ۲۴۹۶ واحد قرار گرفت.

یکی از انتقادات مهمی که همواره به بازار سرمایه کشور وارد بوده و از سویی باعث بی رغبتی برخی از سرمایه گذاران نسبت به بورس شده، حجم کوچک بازار و میزان ناکافی سرمایه بورس است. از دید کارشناسان بازار سرمایه در آینده ای نزدیک محل مطمئنی برای سرمایه های سرگردان خواهد بود که باید از این فرصت هم سرمایه گذاران بازار و هم مدیران استفاده کنند. چرا که نحوه مدیریت بازار و البته قوانین موجود از جمله موارد مورد انتقاد کارشناسان به بازار سرمایه بوده است.



همچنین شاخص های اصلی بازار سرمایه هم روز متعادل و مثبتی را پشت سر گذاشتند؛ به طوری که

موانع جذب سرمایه در بورس

عباسعلی حقانی نسب کارشناس بازار سرمایه

علت اینکه رشد بازار سرمایه افزایش پیدا کرده، نزدیک شدن به زمان انتشار اطلاعات واقعی دوازده ماهه شرکت ها است. شرکت ها به دلیل افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت محصولات و صادرات سال ۹۷ شرایط خوبی داشته اند. حالا نزدیک شدیم به انتشار اطلاعات و عملکرد مثبتی که آنها دارند. همه صنایعی که در بازار سرمایه در حال فعالیت هستند، عملکرد مثبتی به لحاظ سودآوری دارند و همانطور که ذکر شد این موضوع در رشد شاخص بازار تأثیر فراوانی داشته است. موضوع دیگر فرصت تازه ای است که بازار سرمایه برخلاف سایر بازارها برای جذب نقدینگی پیدا کرده است. بازار سرمایه در سال ۹۷ متناسب با سایر بازارها همچون مسکن، ارز و سکه و طلا رشد زیادی نداشت. قاعدتا با توجه به افول بازدهی بازارهای موازی در سال جدید چشم انداز مثبتی خواهد داشت. با توجه به شرایط موجود و رشد چندبرابری قیمت ها در سایر بازارها به نظر می آید بخش مسکن روندی رکودی را طی کند و خرید مسکن به قصد سرمایه گذاری دیگر سودآوری نداشته باشد و همینطور سکه، ارز و طلا با توجه به کشش کمی که اقتصاد برای افزایش قیمت ها در این بازارها دارد، چندان سودآور نباشد. نرخ ارز کشش بالای ۱۵ هزار تومان را ندارد و بازار سکه هم در سال ۹۸ هم چندان سودآور نیست. بازار پول هم با ماه شمار شدن سپرده های بانکی با کندی ورود سرمایه روبرو است. تنها بازاری که با توجه به این اوصاف چشم انداز خوبی دارد، بازار سرمایه است. البته باید این موضوع را اضافه کنیم که تحول تاریخی ای دیگری که در بازار سرمایه اتفاق افتاده و نتیجه آن گسترش فعالیت نهادهایی مثل صندوق های سرمایه گذاری با درآمد ثابت است، مردم ناآگا و ناآشنا را نیز وارد بازار سرمایه کرده است. به طوری که مردم بدون اینکه ضرر کنند و یا ریسکی آنها را تهدید کند، وارد بازار سرمایه می شوند اما موضوع اساسی بازار سرمایه عدم ساماندهی این بازار است. باید اجازه دهیم سرمایه های داخلی جذب سرمایه شوند. اما نظام بانکی ما و بازار دارایی های غیرمولد به گونه ای طراحی شده که نهادهای اجرایی سازمان بورس زیر نظر سیستم بانکی اداره می شوند و اجازه هدایت منابع به بازار بورس را نمی دهند.

همتی:

بانک مرکزی برای تغییر نرخ سود بانکی برنامه ای ندارد

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد: بانک مرکزی برای تغییر نرخ سود بانکی برنامه ای ندارد. عبدالناصر همتی در نشست کمیسیون اقتصادی با حضور وزرای امور اقتصادی و دارایی، وزیر صنعت، معدن و تجارت، روسای اتاق بازرگانی و اتاق اصناف ایران در این نشست بااشاره به اینکه سال ۹۸ شرایط کشور بسیار خاص است و اقدامات و تصمیمات در حوزه های اقتصادی می تواند سر نوشت ساز باشد، گفت: در ۳ ماه پایانی سال ۹۷ حدود ۱۸۹ هزار میلیارد ریال به سیستم تولیدی کشور

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد: بانک مرکزی برای تغییر نرخ سود بانکی برنامه ای ندارد. عبدالناصر همتی در نشست کمیسیون اقتصادی با حضور وزرای امور اقتصادی و دارایی، وزیر صنعت، معدن و تجارت، روسای اتاق بازرگانی و اتاق اصناف ایران در این نشست بااشاره به اینکه سال ۹۸ شرایط کشور بسیار خاص است و اقدامات و تصمیمات در حوزه های اقتصادی می تواند سر نوشت ساز باشد، گفت: در ۳ ماه پایانی سال ۹۷ حدود ۱۸۹ هزار میلیارد ریال به سیستم تولیدی کشور

«کسب و کار» شرایط رونق تولید را بررسی می کند

نجات بنگاه ها با کاهش نرخ مالیات

که عدم این حمایت ها، هزینه تعطیلی بنگاه ها و کاهش فعالیت های آنها را به همراه خواهد داشت.

فرصتی دوباره به تولید

محمد رضا نجفی منش، عضو اتاق بازرگانی تهران یکی از مسائلی که در شرایط کنونی مطرح است، فشار مالیات بر واحدهای کوچک و بنگاه هایی است که سودمورد نظر آنها از آنچه باید باشد، کمتر است. کاهش نرخ مالیات بر عملکرد فرصتی دوباره است برای تداوم فعالیت بنگاه های کوچک که در حال حاضر تعداد آنها در کشور ما کم نیست. بسیاری از این بنگاه ها تحت تأثیر نرخ تورم و افزایش میزان هزینه های تولید، رمق خود را از دست داده اند. در صورتی که این طرح و طرح های مشابه برای نجات بنگاه ها به هر حله اجرا برسد، هر چند درآمدهای را از دولت می گیرداما در یک سوی دیگر درآمدهایی را نیز برای دولت خلق خواهد کرد. مشکل اساسی کشور ما این است که دولت شرایط واقعی تولید را در نظر نمی گیرد و حتی هزینه های زیادی بابت این کوتاهی ها می پردازد. در حالی که مشوق به تولید مشوق به رشد درآمدهای واقعی اقتصاد است که از پل صنعت و تولید عبور می کند.



موضوع کاهش نرخ مالیات بر عملکرد بنگاه ها اگر چه امر تازه ای نیست و پیش از این نیز رئیس کمیسیون اقتصادی از کاهش ۵ درصدی آن خبر داده بود، اما در سالی که رونق تولید نام گرفته است و همت مسئولان جان بخشی به واحدهای تولیدی و صنعتی است، می تواند گره بخش مشکلات باشد. از دید کارشناسان حمایت مالیاتی از بنگاه های کوچک در شرایط کنونی یک ضرورت است و باید به این توجه داشت

سیل و فرصت ها

توان کشور باید برای کاهش آلام آنها و بازسازی سیج شود از طرفی قیمت محصولات کشاورزی و گوشت بالا رفته است. این تهدیدات با افزایش تولید و عرضه این محصولات قابلیت تبدیل به فرصت صادراتی را دارد و در صورت استفاده از زمین های کشاورزی و فرصت های دامداری با توجه به افزایش مراتع به شرط داشتن برنامه درست و استفاده بهینه از منابع آب، امکان افزایش تولید ناخالصی ملی در بخش کشاورزی فراهم شده است که توان جبران کاهش در سایر بخش ها را دارد. در این موضوع بحث تحریم نیز کم رنگ بوده و افزایش تولید محصولات کشاورزی برخلاف بخش صنعت نیاز چندان به ارز نداشته و تولید کننده از نیز هست و پرداختن به فرصت های سیل در کنار تهدیدات آن می تواند راهگشای شرایط اقتصادی فعلی باشد.

همواره در دل هر تهدید فرصتی وجود دارد. با توجه به افزایش نرخ ارز و در کنار لطماتی که به اقتصاد کشور وارد شد امکان صادرات، خصوصا محصولات کشاورزی فراهم شده و صادرات این محصولات دارای توجیه اقتصادی شده است. خبر اینکه چند کامیون پياز قاچاق کشف شده است، علاوه بر جنبه طنز آن حکایت از این فرصت دارد که در صورت پرداختن به تولید بیشتر و افزایش عرضه محصولات کشاورزی (با توجه به تأمین آب در امسال) علاوه بر تأمین نیاز داخل و تعدیل قیمت داخلی، فرصت طلایی گرفتن بازارهای صادراتی برای محصولات کشاورزی و باغبانی و حتی دامی فراهم شده است.

در حال حاضر در مرحله تهدید از جانب سیل و نرخ ارز هستیم و مشکل این است که برخی از هوطنان عزیزمان دچار آسیب شده اند که باید تمام

از زمین های کشاورزی غیر قابل کشت شده بود که عمده مشکل آن ناشی از کم آبی بود. امسال با پر شدن سدها و ترمیم تاحودی سفرهای زیرزمینی و تالاب ها سالی پر آب برای کشاورزی را پیش رو خواهیم داشت.

۲) تا سال گذشته همواره محصولات کشاورزی و خصوصا باغبانی با مشکل قاچاق بی رویه میوه و روبرو بودند که علاوه بر خسارت مالی، از دیدگاه کارشناسان با همراه آوردن افت های کشاورزی با توجه به عدم کنترل ظرفیت نهائی دچار مشکل شده بودیم و موضوع تهدید بخش کشاورزی تلقی می شد؛ اما امسال با توجه به بارندگی ها و نرخ ارز، قاچاق کالا خصوصا محصولات کشاورزی از خارج کشور مقرون به صرفه نبوده و امکان صادرات نیز برای این محصولات فراهم شده است.

۳) تبدیل تهدید به فرصت یکی از هنر های سیاستمداران باتجربه است،

حجت الله مهدیان رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل

بانک توسعه تعاون با تنی چند از مدیران ستادی این بانک با حضور در فرمانداری شهرستان سلسله با مرکزیت الشتر در خصوص وضعیت و شرایط مناطق سیل زده این شهرستان با خسروی فرمانداری این شهرستان گفتگو کردند. در این دیدار خسروی فرماندار شهرستان سلسله ضمن تشریح خسارت ناشی از سیلاب در مناطق مسکونی و روستایی و زمین های کشاورزی و پل ها و معابر و جاده های روستایی، حجم خسارت را از حیث رتالی قابل ملاحظه و قابل توجه قلمداد کرد و همراهی و همکاری دستگاه های اجرایی را در بهبود وضعیت و بازگشت به شرایط عادی، ضروری دانست. رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل بانک توسعه تعاون نیز در رفاه اجتماعی در اولین روزهای جاری شدن سیل، تصمیمات و اقدامات ویژه ای برای کمک و مساعدت با سبیل زدگان از طریق این بانک در قالب پرداخت تسهیلات اعتباری، کمک های نقدی و غیر نقدی از سوی این بانک پیشینی و اجرایی گردید که کمالات تارسیلین به وضعیت مناسب و تثبیت وضعیت زندگی مردم به شرایط عادی ادامه خواهد داشت.

همزمان با مضای تمديد تفاهم نامه همکاری

رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره) از بانک صادرات ایران برای حمایت از مددجویان مشاغل خانگی قدر دانی کرد

رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره) در مراسم اعضای تفاهم نامه جدید این سازمان با بانک صادرات ایران از توجه ویژه این بانک برای حمایت از ایجاد مشاغل خانگی، با اهدافی لوحی تجلیل کرد. به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، پرویز فتاح گفت: همکاری و همدلی ایجاد شده بین بانک صادرات ایران و کمیته امداد امام خمینی (ره) در حمایت از اقشار ضعیف جامعه و اشتغالزایی، فارغ از هر گونه بخشنامه و دستور العمل، بر اساس اعتقاد قلبی مدیران بانک صورت گرفته و نتایج ارزشمندی به وجود آورده است که لازم می دانم از زحمات مجموعه بانک صادرات ایران در این خصوص تشکر کنم. وی افزود: کمیته امداد امام خمینی (ره) در سال ۹۷ از محل بصره ۱۶ قانون بودجه هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان سهمیه داشته که با افتخار می توان گفت ۱۰۰ درصد این سهمیه با همکاری همه بانک ها و به ویژه بانک صادرات ایران خدشه شده است. فتاح با اشاره به اینکه کمیته امداد ضامن معوقات حداکثر دو درصدی وام های قرض الحسنه پرداخت شده است، در جمع مدیران شعب استان ها و مناطق تهران بانک صادرات ایران تأکید کرد وام هایی که شما پرداخت کرده اید، مؤثر بوده تاجایی که توانستیم با ایجاد اشتغال در جامعه هدف، شرایط با ثباتی از نظر خود کنای در آمد برای آن ها به وجود بیاوریم که به مرور سالانه ۱۰ درصد از این افراد با توجه به استقلال مالی، از زیر پوشش کمیته خارج می شوند.

۴۰ درصد از واحدهای تولید کننده کفش در سال ۹۷ از مدار تولید خارج شدند

مجوزهای سریالی به برندهای کفش خارجی



قیمت تمام شده کفش ایرانی کاهش پیدا کرده و زمینه ساز افزایش صادرات کیف و کفش ایرانی با برند داخلی می شود. امروز متأسفانه واحدهای تولید کننده کفش با نیمی از ظرفیت کار می کنند و در صورت کار کردن واحدهای تولیدی با تمام ظرفیت قادر به تولید کفش تا دو برابر نیاز

کشور هستیم و با پیدا کردن بازار مازاد آن را می توان صادر کرد. این در حالی است که صادرات در بخش کفش با رکود مواجه است و تولید کنندگان برای حفظ بازار کفش داخل وا افزایش توان رقابت در بازارهای دیگر، باید کیفیت کفش تولیدی خود را افزایش داده و قیمت ها را تعدیل کنند.

بازار پر سود ایران برای برندهای خارجی

رسول شجری، رئیس اتحادیه کفاشان دستدوز

متأسفانه وضعیت اقتصادی نامناسبی که در سال گذشته شاهد آن بودیم موجی شد تا بسیاری از واحدهای تولید کننده کفش از مدار تولید خارج شوند و مابقی نیز با نصف ظرفیت ممکن به فعالیت خود ادامه می دهند. اگر بخواهیم دقیق تر اعلام کنیم اینکه بیش از شش هزار واحد تولیدی در استان تهران وجود دارد که ۵۰ تا ۶۰ هزار نفر کارگر در آنها مشغول به کارند اما متأسفانه وضعیت اقتصادی باعث شد که ۴۰ درصد آنها در سال ۹۷ تعطیل شوند و ۶۰ درصد باقی مانده با نصف ظرفیت کار کنند. در این وضعیت که شاهد تعطیلی و ورشکستگی بنگاه های کوچک و متوسط نه تنها در حوزه کفش هستیم به جای اینکه شاهد بازسازی و نوسازی و ارایه تسهیلات به آنها باشیم شاهد ورود هر چه بیشتر برندهای خارجی به کشور هستیم که آزادانه و بدون دردسر در ایران فعالیت می کنند.

مسدود مجوزهای سریالی تمامی ندارد و این برندها هم به دلیل اینکه بازار ایران بازار پر سودی است از فعالیت در ایران استقبال می کنند. متأسفانه در این بین شاهد شیطنت هایی از سوی وارد کنندگان و برندهای خارجی به ویژه ترک میاه هستیم. به هر حال آنها سرمایه گذاری عظیمی می کنند و با وجود ممنوعیتی که اعلام شده، حاضر نیستند به این راحتی بازار پرسود ایران را ترک کنند. اگر در دو سالی که تحریم ها لغو شده بود، واحدهای تولیدی خودمان را بازسازی می کردیم اکنون می توانستیم با این وضعیت تحریم ها و وجود بازار هایی مانند عراق و افغانستان صادرات خوبی داشته باشیم. ما کارخانه تولید چرم داریم که با مرغوبیت بالا آنها را صادر می کنیم اما چون از ماشین آلات به روز بهره مند نیستیم نمی توانیم همان چرم را با ارزش افزوده بالا به کفش تبدیل کنیم.

شایلی قرانی
Newskasbokar@gmail.com

بازار کفش ایران سالیهای سال است که در اختیار برندهای خارجی است و گویی کفش ایرانی تنها برای قرار گرفتن پشت

ویتترین فروشگاهها تولید می شود. به همین دلیل و به علت استقبال خریداران از برندهای خارجی بسیاری از واحدهای تولیدی کفش در حال تعطیلی هستند، که تعطیلی این واحدها مطمئنا به تولید داخل ضربه خواهد زد و نرخ بیکاری را که در حال حاضر از معضلات اصلی جامعه است، افزایش می دهد. متأسفانه دولت با این همه امکانات هنوز نتوانسته بر جریان قاچاق کالا مسلط و مانع آن نشود، با این همه نیروهای امنیتی، نظارتی و سیستم های کنترلی این مقدار حجم قاچاق کالا به کشور نشاندهنده ناتوانی مسئولان است.

فعالان بازار کفش بسر این باورند که به سرمایه گذاری خارجی و تولید مشترک با کشورهای دارای فناوری می توان زمینه انتقال تکنولوژی ساخت کفش به کشور را فراهم کرد، که اگر این دستگاه ها در داخل کشور ساخته شود،

تعطل برای اجرای یک بخشنامه ادامه دارد

سنگ اندازی جدید برای تولید کنندگان پوشک

ردیف تعرفه ای که واسط بهمین ماه در کتاب مقررات و واردات سال ۹۸ تهیه شده با گذشت بیش از دو ماه هنوز به مرحله اجرایی نرسیده تا تولید کنندگان بتوانند بر اساس آن ثبت سفارشات خود را انجام دهند. در کتاب مقررات صادرات و واردات سال ۹۸ قرار بر این شده تا ماده اولیه جذب و انتشار تولید کنندگان پوشک دارای ردیف تعرفه ای مجزا باشد و بر اساس آن تولید کنندگان اقدام به واردات این مواد برای تولید محصولات خود کنند. اما متأسفانه ردیف تعرفه ای هنوز به مرحله سامانه جامع تجارت نرسیده و این موضوع خود مشکلات متعددی را برای تولید کنندگان به وجود آورده است. جالب اینجاست این ردیف تعرفه واسط بهمین ماه در کتاب مقررات صادرات و واردات سال ۹۸ تعبیه شده اما با گذشت بیش از دو ماه هنوز به مرحله اجرایی نرسیده تا تولید کنندگان بتوانند بر اساس آن ثبت سفارشات خود را انجام دهند. علاوه بر این اواخر شهریور ماه سال گذشته ستاد تنظیم بازار در آخرین نشست خود تصویب کرد: " برای رفع مشکل افزایش تقاضای ناشی از فضای روانی، ماده اولیه "تیشو" که از خمیر کاغذ به دست می آید و پوشک آماده با قید فوریت از محل واردات برندهای معتبر تأمین شود."

در آن مقطع تولید کنندگان برای عدم واردات پوشک به کشور از تمام توان خود استفاده کرده و به دنبال آن التهاب بازار خرید و فروش این کالا کاهش پیدا کرد به نحوی که اجرایی شدن این مصوبه ستاد تنظیم بازار مسکوت ماند. اما رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت دوم دی ماه ۹۷ در نامه ای خطاب به رئیس کل بانک مرکزی نوشت که بر اساس مصوبه شانزدهم مرداد ماه هیئت وزیران در خصوص ساماندهی و مدیریت بازار ارز و این که ارز تنها به کالاهای اساسی اختصاص می یابد، بیست ردیف کد تعرفه در صورت

رایزنی های را انجام داده اند که در این زمینه مقرر شده است در هر ماه برای دلار در واردات تلفن همراه استفاده شود که با عملیاتی شدن آن شاهد کاهش قیمت گوشی موبایل خواهیم بود. افشار فروتن لاریجانی در ادامه افزود اگر نرخ ارز در ماه رمضان امسال کاهش پیدا کند، قیمت تلفن همراه نیز روند نزولی خواهد داشت، اما ممکن است با عدم مدیریت بانک مرکزی و افزایش نرخ ارز، قیمت تلفن همراه نیز رشد داشته باشد. افشار فروتن لاریجانی، رئیس انجمن فروشندگان سیم کارت و گوشی در خصوص قیمت احتمالی گوشی های موبایل در ماه رمضان عنوان کرد بدون شک میزان نرخ ارز و آسان تر شدن واردات موبایل می تواند بر روی قیمت تلفن همراه تأثیر مستقیمی داشته باشد.

اگر به امار توجه کنیم، در سال های گذشته قیمت تلفن همراه در ماه رمضان روند نزولی داشته است، اما در سال جدید با شرایط ارزی متفاوتی روبه رو هستیم. وی تأکید کرد مسئولان برای کاهش قیمت تلفن همراه

قیمت گوشی کاهش می یابد

رئیس انجمن فروشندگان سیم کارت و گوشی گفت اگر در ماه رمضان نرخ ارز کاهش پیدا کند، قیمت موبایل نیز روند نزولی خواهد داشت. وی افزود البته ممکن است با عدم مدیریت بانک مرکزی و افزایش نرخ ارز، قیمت تلفن همراه نیز رشد داشته باشد. افشار فروتن لاریجانی، رئیس انجمن فروشندگان سیم کارت و گوشی در خصوص قیمت احتمالی گوشی های موبایل در ماه رمضان عنوان کرد بدون شک میزان نرخ ارز و آسان تر شدن واردات موبایل می تواند بر روی قیمت تلفن همراه تأثیر مستقیمی داشته باشد.

اگر به امار توجه کنیم، در سال های گذشته قیمت تلفن همراه در ماه رمضان روند نزولی داشته است، اما در سال جدید با شرایط ارزی متفاوتی روبه رو هستیم. وی تأکید کرد مسئولان برای کاهش قیمت تلفن همراه

بانک ها در مواجهه با فناوری های نوین واستارت آپ ها عقب ایستاده اند و نظاره گر هستند

مقاومت در مسیر رشد فین تک ها

ایران اشاره کرد و گفت: خیلی از فین تک هایی که در دنیا به نوعی شناخته شده هستند حوزه وسیع تری را در اختیار دارند. این کارشناس حوزه فناوری افزود: در بحث فین تک شاید تعداد تراکنش حرف اول را می زند. آمریکا، هند و چین در دنیا دارای رتبه های اول هستند. کشورهایی که در دنیا در این حوزه فعالیت خوبی دارند و از رشد چشمگیری برخوردارند کشورهایی هستند که تعداد زیادی تراکنش تولید می کنند و کافی است هر یک از این استارت آپ ها سهم کوچکی از این تراکنش های میلیونی را کسب کنند تا بتوانند کم کم به سوددهی برسند. در کشور ما ممکن است کمی دیرتر این اتفاق بیفتد.

تک ها در شبکه سنتی بانکی وجود دارد از بین برود. احسان عبدللهی در خصوص شرایط فین تک در کشورمان در مقایسه با سایر نقاط دنیا گفت: حوزه فین تک حوزه ای است که حساسیت های خاص خودش را دارد. ما شاهد هستیم که در چند سال اخیر چیزی شبیه اسنپ خیلی سریع وارد بازار شده و اصطلاحاً Boom (رونق بخشیدن) می کند و رشد فوق العاده ای دارد. در حوزه فین تک، استارت آپ ها چند سال قبل هم بودند ولی آن اتفاقی که باید بیفتد و این حوزه رشد سریعی را تجربه کند تا به حال نیفتاده است. وی در ادامه به دلایل مختلفی از جمله LOCAL بودن دامنه فعالیت فین تک در

استفاده از سرویس های فین تک جلب شود. بانک ها سال هاست که در این حوزه مشغول فعالیت هستند و از جایگاه خوبی برخوردارند که این موجب می شود کاربران به آن ها اعتماد داشته باشند. ولی فین تک ها هنوز در ابتدای راه هستند و از این اعتماد برخوردار نیستند یا بهتر است بگوییم تکنولوژی از این اعتماد برخوردار نیست. بنابراین اگر بانک ها این حوزه را فرصت ببینند با همفکری و در کنار هم نشستن می توان این مشکلات را برطرف کرد. امروز بانک ها هنوز عقب ایستاده اند و نظاره گر هستند، این فضا باید به یک فضای برد-برد تبدیل شود تا مقاومت و ترس که در رویارویی با فین

گروه اصناف
Newskasbokar@gmail.com

کار آفرینی در بسترهای آنلاین، از خرده فروشی ها و کسب و کارها عبور کرده و به حوزه فین تک رسیده است. در این جهان که فناوری حرف اول را می زند استفاده از فین تک ها در شبکه های بانکی در سراسر دنیا جایگزین شبکه های سنتی شده است. امروز با استفاده از این نوآوری ارائه خدمات سنتی بانکی و پرداخت بر بستر سریع تر و کم دردسر تر بوده است. در اکوسیستم موجود باید فضای به وجود آید که اعتماد کاربران برای

مقررات زدایی مسیر فعالیت فین تک ها

خسرو سلجوقی، عضو هیات عامل سازمان فناوری اطلاعات

برای تحقق یک هدف و رسیدن به نتایج مثبت آن لازم است دستگاه های درگیر و مربوطه با هم تعامل و همکاری داشته باشند. در رابطه با فین تک ها و شبکه بانکی نیز این امر اجتناب ناپذیر است. همکاری ها باید در جهت توسعه اقتصادی و همگام شدن با دنیا باشد نه اینکه رقابت ناسالم در این بین بتواند کشور را به عقب براند و از دنیای فناوری عقب بمانیم. باید این همکاری در کنار رقابتی که وجود دارد در عین رفاقت انجام شود. تخریب نباید در کار باشد چرا که تمام این عوامل کشور را از دنیای تکنولوژی دور خواهد کرد. باید بین دولتی ها و بخش خصوصی همکاری در عین رقابت وجود داشته باشد و شکل بگیرد. متأسفانه شرایطی ایجاد شده که برخی باور دارند توسعه فین تک ها ممکن است منافع شان را به خطر بیندازد ولی وجود رقابت در این حوزه موجب بهبود و تقویت بازار می شود. اگر بر این عقیده یافشاری کنیم و مقاومت ها در این باره ادامه پیدا کند از سیستم فناوری محور دنیا عقب خواهیم ماند. درست است که امروز فین تک ها با ریسک بالایی که پیش روی شان وجود دارد به فعالیت پرداخته اند اما دولت می تواند در این بین نقش صحیحی برای برقراری تعادل ایفا کند. دولت و حاکمیت باید بتواند به برقراری چارچوب بپردازد و فین تک ها با شناسایی کسب و کار خود و محیط فعالیت می توانند فعالیت کنند. هر چند هر چه دولتها کمتر دخالت کنند، به نفع این شرکت هاست. دولت ها حداکثر می توانند نقش هموار کننده مسیر را برای این نوع کسب و کارها ایفا کنند. همچنین مهمترین کمک دولت به فین تک ها، مقررات زدایی در مسیر فعالیت این شرکت هاست و بهتر است همه فعالیت های این عرصه به بخش خصوصی واگذار شود. فین تک ها، یعنی نوپاهای نوآوری که در کنار بانک هایی که معمولاً به عنوان یک بانک مادر دارند کار می کنند و معمولاً از بزرگی برخوردار هستند و طبیعتاً نوآوری و هزینه تحقیق و توسعه آنجایی می شود این ها می آیند کمک می کنند که این بانک ها رفتارها و فعالیت هایشان اقتصادی باشد و بتوانند در ادامه حیاتی و فعالیت شان بسیار هوشمندانه از این نوآوری ها استفاده کنند. با تمام این تعاریف امروز فین تک و بلاک چین هنوز در کشور ما همچنان ناشناخته است اما اکنون فرصت بسیار بزرگی برای فعالان عرصه فناوری در کشور وجود دارد که شرایط دور زدن تحریم ها با استفاده از فناوری بلاک چین و فین تک را ایجاد کنند.





WWW.KASBOKARNEWS.IR

کسب و کار

روزنامه کسب و کار
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸

سازمان امور مالیاتی
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸

شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸

شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸
شماره ۱۶۰۸
تیرماه ۱۳۹۸

ما کارمندان را با دو استاندارد می‌سنجیم: عملکرد و روحیه تیمی. بسیاری از افراد فقط در یکی از این زمینه‌ها عالی هستند و ما هیچ‌کدام را استخدام نمی‌کنیم. در دنیای امروزی هر فردی باید در هر دو مورد عالی باشد.



استارت‌آپ‌ها

۴

آگاهی

سه مشکل اصلی بازاربایی برای استارت‌آپ‌ها

اگر چه هر کسب و کار شرایط خاص خود را دارد اما چالش‌هایی که مدیران بازاربایی برای استارت‌آپ‌ها با آنها روبرو می‌شوند از الگوی خاصی پیروی می‌کنند: منابع و مهارت‌ها از مهم‌ترین غنچه‌های آنها هستند و این شامل بازاربایی نیز می‌شود. حتماً شما به این نکته توجه داشته‌اید که رقبای شما از طریق بازاربایی، چه به صورت آنلاین و چه به صورت آفلاین فرصت‌های فراوانی را برای خود ایجاد کرده‌اند اما آنها چگونه این کار را انجام می‌دهند؟ همیشه اینگونه نیست که همه شرکت‌ها بتوانند (یا حتی بخواهند) که تیم بازاربایی داشته باشند، حتی آنها نیز که می‌خواهند، معمولاً این کار را به شرکت‌های دیگری که در این زمینه تخصص دارند می‌سپارند. اگر هر کدام از موارد زیر که از جمله موانع رشد هستند به نظر شما شناساست احتمالاً شما هم باید به آن توجه داشته باشید. در ادامه سه مشکل اصلی بازاربایی برای استارت‌آپ‌ها آمده است:

۱. هیچ‌کسی بازاربایی آنلاین شما را مدیریت نمی‌کند

این واقعاً یک مشکل اصلی بازاربایی برای استارت‌آپ‌هاست. آخرین آمار به‌دست آمده از مرکز آمار ملی در ۲۰۱۳ (the office for national statistics) نشان می‌دهد تقریباً ۳۶ میلیون (۷۰ درصد) از جوانان در انگلیس به طور روزانه از اینترنت استفاده می‌کنند و ۷۲ درصد از کل جوانان انگلیس کالا و خدمات مورد نیاز خود را به صورت آنلاین خریداری می‌کنند. علاوه بر این تقریباً ۳۲ درصد از بریتانیایی‌ها در طول ماه حداقل یک خرید از طریق تلفن‌های هوشمند خود انجام می‌دهند (Google TNS research ۲۰۱۵). اگر استراتژی فروش آنلاین شما از لحاظ منابع (چه مهارتی و چه زمانی) یا حتی از نظر انگیزه برای فروش آنلاین ضعف دارد شما از رقابت عقب خواهید ماند. هرگز اهمیت فروش آنلاین را دست‌کم نگیرید، نه تنها وب‌گاه، بلکه شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات یا حتی آنچه سایت‌های دیگر درباره شما می‌نویسند. اگر شما وب‌گاه دارید، آیا در فروش شما تأثیر دارد؟ اگر خیر، ممکن است این وب‌گاه مناسب شما نباشد یا باید آن‌کی تغییر بتوان آن را به وب‌گاهی مناسب تبدیل کرد. احتمالاً به محتویات جدید و فرایندی برای بالا بردن بازدید کنندگان از سایت نیاز دارید تا موتورهای جستجو دوباره وب‌گاه شما را به بازدید کنندگان بیشتری پیشنهاد دهند.

۲. در گروه شما شفاف‌اطلاعاتی وجود دارد

اگرچه بیشتر شرکت‌ها در این زمینه مشکل ندارند اما آمار موسسه FSB نشان می‌دهد که ۳۷ درصد از شرکت‌های بررسی‌شده مساله انتخاب فرد یا مهارت مناسب را به عنوان عاملی بر سر راه رشد می‌دانند در حالی که این رقم در سال گذشته ۲۵.۴ درصد بود. لازم است ذکر شود این ارقام موضوع پرورش و کارآموزی فردی برای کارکنان حال حاضر شرکت را شامل نمی‌شود. افراد ماهر ممکن است به مرور زمان کارایی خود را از دست بدهند و شرکت‌ها همواره از این منظر تحت فشار هستند تا مهارت‌های افراد را به‌روز نگه دارند. بنابراین به شرکت‌های متخصص در این زمینه نیاز دارند. همزمان با پروژه‌های دیگری که این شرکت‌ها برای شما انجام می‌دهند، تبادل دانش میان این شرکت‌ها و کارکنان می‌تواند به ارتقای مهارت‌های افراد کمک کند. وب‌گاه خود را توسعه دهید، این امر در شناخت شما از مشتریان خود موثر خواهد بود. یک شرکت خوب نه تنها درباره خدماتش شفاف است، بلکه علاقه‌مند است دانش خود را به اشتراک بگذارد و همکاری مستحکمی برای رشد و تعالی شما برقرار کند. شما ملزم به خدمت گرفتن یک شرکت خاص برای انجام تمام این امور نیستید. برخی ترجیح می‌دهند تمام تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد نگذارند و با چندین شرکت مختلف که در زمینه‌های خاص مهارت دارند، کار کنند. هر روشی که برای شما مناسب است، آن را انتخاب کنید.

۳. شما مطمئن نیستید که آرایش شما صحیح است

تیم‌های بازاربایی داخلی معمولاً همه روزه در یک صنعت خاص فعالیت می‌کنند، اما شرکت‌های تخصصی در حیطه بازاربایی، بین بخش‌های مختلف در حرکتند که این منجر به آگاهی بیشتر از فرصت‌های سودآور و افق‌های جدید می‌شود. آنها چیزهایی را می‌بینند که شما نمی‌بینید. برای مثال آنها به بررسی این موضوع که آیا شما فرضی از مشتریان خود دارید می‌پردازند چیزی که اغلب مورد غفلت قرار می‌گیرد. به طور معمول شرکت‌ها اهمیت تأثیر مثبت بازاربایی را دست‌کم می‌گیرند و به این فکر می‌کنند که برای رسیدن به نتایج بهتر نیاز به سرمایه‌گذاری بیشتری دارند. آنها به تحلیل این موضوع خواهند پرداخت که چرا شما سرمایه‌گذاری مناسبی انجام می‌دهید اما نتیجه دلخواه نمی‌گیرید و به‌طور کلی برنامه‌ای را طراحی خواهند کرد تا به نتایج خوبی برسید. تنها طراحی خلافت‌ها، حتی کپی‌رایت و سیستم کدگذاری مناسب برای موقعیت کافی نیست. اعتماد کردن به یک شرکت دیگر می‌تواند کمی نگران‌کننده باشد، بیشتر این شرکت‌ها مثال‌هایی از موفقیت مشتریان پیشین خود دارند. از آنها برای ارزیابی اینکه آیا می‌خواهید یا آنها همکاری کنید یا خیر، استفاده کنید. سعی کنید از ادعاهایی که اغلب از نظر داده مبهم هستند، دوری کنید.

چهار راهکار آماده‌سازی برای مقابله با بحران در استارت‌آپ‌ها

به دلیل آسیب‌پذیر بودن استارت‌آپ‌ها بسیار مهم است که برای روبرویی با بحران‌ها آماده باشند. نوسانات غیرمنتظره در انگیزه مصرف‌کنندگان، جریان‌های کاری ثبت‌نشده، افزایش رقبا و پیچیدگی‌های بی‌شمار مالی از جمله آسیب‌هایی است ممکن است به شکست استارت‌آپ منجر شود. در این مقاله پنج راهکار آماده‌سازی برای مقابله با بحران در استارت‌آپ‌ها را ارائه می‌کنیم. با ما همراه باشید.

۱. خبر را بخواهید

هر قدر سریع‌تر از خبرها باخبر شوید، فرصت بیشتری دارید که راهکاری برای آن بیابید. خولدن خبرها باعث می‌شود که بتوانید خود را برای بسیاری از بحران‌های بالقوه آماده کنید. برای مثال ممکن است در جریان یک تکنولوژی جدید قرار بگیرید که وضعیت کسب و کار کنونی شما را با تهدید کند. اگر زودتر باخبر شوید پیش از صدمه دیدن می‌توانید خود را برای تغییر آماده کنید. اخبار را از وبسایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید.

۲. همواره برای تمام کارها طرح دومی داشته باشید

هنگام مواجهه شدن با بحران زمان بسیار مهم است. اگر از زمان آغاز هر طرح و کاری یک طرح دوم برای زمانی که نتایج مطابق میل شما نبوده در نظر بگیرید، در زمان بروز بحران به سادگی می‌توانید اجرای طرح دوم را آغاز کنید و از ضرر بیشتر پیشگیری کنید. برای مثال طرح دومی برای زمانی که فروش به قدر مورد انتظار نبوده در نظر بگیرید، مثلاً استراتژی‌های بازاربایی را تغییر دهید. سعی کنید از همه طرح دوم در میان کارمندان به عادت تبدیل شود.

۳. همه چیز را حدس نزنید

همواره آنچه حدس می‌زنید اتفاق نخواهد افتاد. برای مثال اگر فکر می‌کنید در سال اول ۴۰۰ هزار سود دارید آن را در برنامه‌ریزی مالی ۳۵۰ هزار یادداشت کنید یا در برنامه‌ریزی زمانی اگر حدس شما این است که کاری چند ساعت انجام می‌شود برای آن یک ساعت و نیم در نظر بگیرید. وقتی محافظه کارانه عمل کنید همیشه زمان دارید که اگر بحرانی ایجاد شد آن را مدیریت کنید.

۴. برای فرایندها افزونه در نظر بگیرید

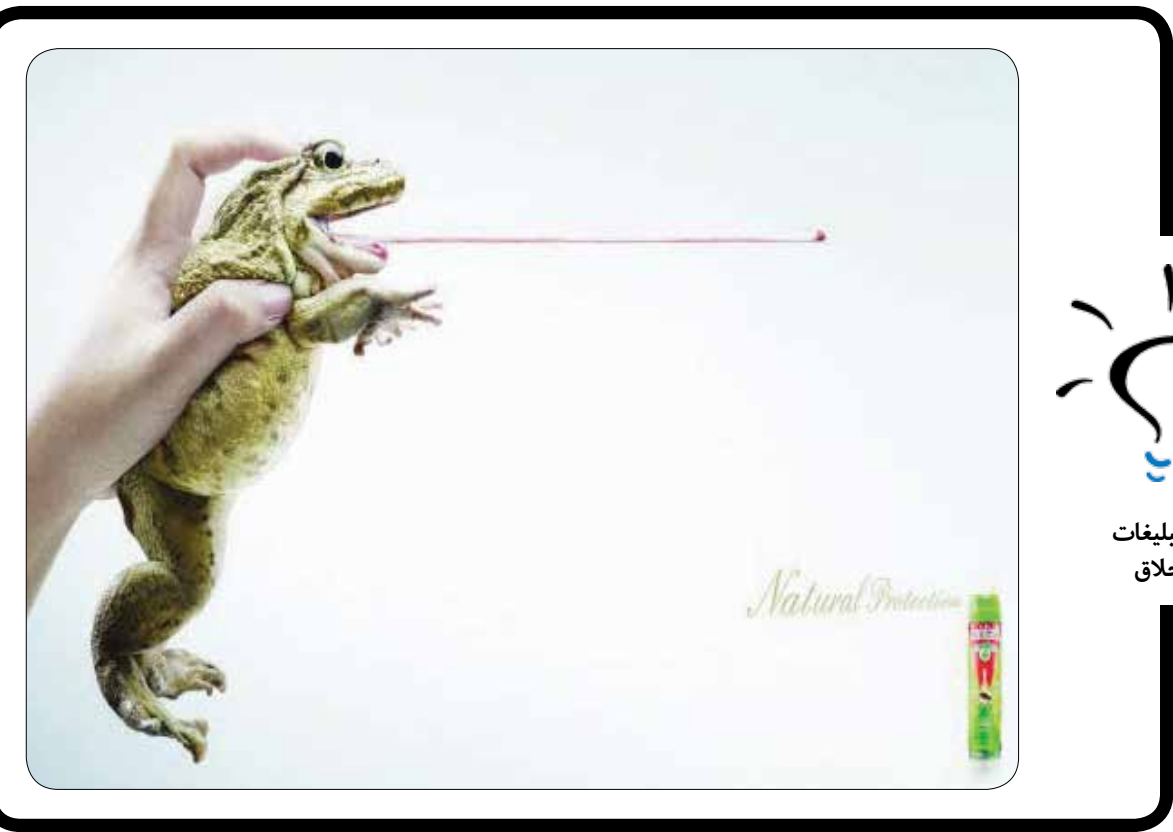
یکی از مسائلی که باعث بروز بحران می‌شود این است که فرایندها مسیر می‌منصرف‌ی‌فرد در استارت‌آپ دارند که اگر اتفاقی رخ دهد و نتواند مسیر خود را طی کند بحران ایجاد می‌شود. برای مثال اگر در دپارتمان شما فقط یک نفر مشغول به فعالیت است. اگر آن شخص یک هفته مریض شود و نتواند کار خود را انجام دهد یا تصمیم بگیرد شغل خود را ترک کند؟ شما در صورت بروز این مشکل باید یک افزونه دقیق برای فرایندهای رسمی استارت‌آپ تعریف کرده باشید تا بتوانید از آن به عنوان یک فرایند کمکی برای حل مشکل استفاده کرد.

درباره پیشرفت شغلی، استراتژیک فکر کنید

جلساتی با هم به برنامه‌ریزی شغلی بپردازید. ۲. قدم‌های بعدی خود را به روشنی مشخص کنید: مشخص کردن اهداف طولانی مدت، اسرار کار دشواری نیست. ۳. به کارهای عمیق بپردازید: برای اینکه بتوانید پروژه‌ها را مدیریت کنید لازم است عمیقاً با فرایند کار درگیر شده باشید. این همان چیزی است



۱. به زور هم شده برای برنامه‌ریزی و پیشرفت شغلی زمان باز کنید: کارمندان قابل اعتماد خود را تشویق کنید تا در



مفاهیم بازاربایی

بازاربایی حلقه بسته (Closed Loop Marketing)

بازاربایی حلقه بسته (Closed Loop Marketing) که به (CLM) نیز معروف است، نوعی از بازاربایی است که به داده و تفسیر گزارش‌های حلقه بسته متکی است. بسته بودن حلقه به آن معنی است که دپارتمان‌هایی که در حلقه قرار می‌گیرند (مانند دپارتمان فروش) گزارش عملکرد و هر آنچه این امر سبب می‌شود دپارتمان بازاربایی بهترین و بدترین منبع اثرگذار خود را شناسایی کند. بازاربایی حلقه بسته به بازاربایان این اجازه را می‌دهد که هر یک از سرنخ‌ها یا لیدها (lead)، فرصت‌های موجود و مشتریان را به کمپین‌های بازاربایی اولیه‌ای که آنها را به سمت شرکت کشانده است، وصل کند. مهم‌تر از همه استفاده از این استراتژی به شما کمک می‌کند تا مشخص کنید کدام یک از کمپین‌های بازاربایی که مورد استفاده قرار داده‌اید منجر به بازگشت سرمایه بیشتر برای شرکت شده است. بازاربایی حلقه بسته به‌طور عمده به ۴ مرحله تقسیم می‌شود. ۱. بازدیدکنندگان (Visitors) افرادی که از سایت شما بازدید می‌کنند و روی مرورگرشان کوکی نصب شده است. همان‌طور که سرنخ‌ها به واسطه استراتژی‌های فروش و بازاربایی پیشرفت می‌کنند، کوکی‌ها شما را قادر می‌سازند تا آنها را به کالال مناسبی نسبت دهید. ۲. بازدیدکنندگان در وبسایت شما به جستجو می‌پردازند و کوکی‌ها فعالیت آنها را دنبال می‌کنند؛ به محض آنکه ترافیک در وبسایت را شناسایی کردید و مشخص شد این ترافیک مربوط به کدام بخش است، لازم است رفتار بازدید کنندگانی که ترافیک ایجاد کرده‌اند را رصد کنید. ۳. تبدیل بازدیدکنندگان به سرنخ‌ها و قرار دادن فرم جذب سرنخ‌ها (Lead): برای آنکه ترافیک وبسایت‌تان را به پول تبدیل کنید باید مشتریان احتمالی و مناسب را برای تیم فروش‌تان بفرستید، در این مرحله لازم است بازدید کنندگان را به سرنخ‌های برای تیم فروش تبدیل کنید. ۴. تبدیل شدن سرنخ‌ها به مشتریان و اعتبار دادن به منبع اصلی: زمانی که مشتریان احتمالی با شما تماس می‌گیرند از آنها بپرسید نحوه آشنایی آنها با مجموعه شما به چه صورت بوده است و این اطلاعات را ثبت کنید.

است. به خاطر همین ویژگی است که در استارت‌آپ‌ها تصمیم‌ها با سرعت زیادی گرفته می‌شود و فرایندهای کاری با اثر بخشی بالاتری ادامه می‌یابند.

۴. قیمت‌گذاری رقابتی

در بسیاری از صنایع، استارت‌آپ‌ها دارای مزیت‌های خاص خود در قیمت‌گذاری هستند. استارت‌آپ‌ها هزینه سربار کمتری دارند. با توجه به تعداد پرسنل کمتر از منابع کمتری هم برای توسعه محصولات و خدمات خود استفاده می‌کنند. بنابراین می‌توانند محصولات و خدمات مشابه رقبایان را به شکلی تهاجمی قیمت‌گذاری شکل دهند. همچنین استارت‌آپ‌ها از انعطاف‌پذیری خاصی در کار خود بهره می‌برند؛ به‌طوری‌که راه برای مذاکره بر سر قیمت باز بوده و می‌توانند مشتریان بیشتری هم با این روش حفظ کنند.

۵. هویت

سرانجام آخرین مزیت رقابتی که شاید بیشترین اهمیت هم دارد مربوط به هویت استارت‌آپ شماست. استارت‌آپ‌ها از تعداد پرسنل کمتری برخوردار هستند بنابراین تمایلی دارند به هویتی در برند خود دست یابند که برای آنها در دسترس بوده و بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند. کارمندان استارت‌آپ‌ها به نسبت کسب و کارهای بزرگ حقوق کمتری دریافت می‌کنند؛ ولی از آزادی عمل بیشتری برخوردار هستند و به شکلی فعال همه در کنار هم کار می‌کنند. بنابراین آنها شادتر بوده و از کار خود بیشتر لذت می‌برند. بسیاری از مشتریان به‌طور طبیعی جذب استارت‌آپ‌هایی شوند به این دلیل که آنها از تازگی و جدید بودن محصولات و خدمات استقبال می‌کنند و عاشق این ویژگی‌ها هستند. از نقاط قوتی که در بالا گفته شد، به عنوان یک مزیت در سال‌های اولیه استارت‌آپ خود استفاده کنید. رقبای شما ممکن است با دسترسی زیادی که به منابع و امکانات مختلف دارند، شما را دچار مشکل کنند؛ اما چابکی و موقعیت خاصی که دارید نوعی تعادل را به شکلی اتفاقی برای شما ایجاد می‌کند. اگر شما از استراتژی‌هایی استفاده کنید که بر این مزیت‌های استارت‌آپ تمرکز داشته‌باشند، در بلندمدت می‌توانید مسیر موفقیت و کامیابی را بهتر طی کنید.

می‌بینید، حقیقت ماجرا این است که استارت‌آپ‌ها در کنار این محدودیت‌ها دارای نقاط قوت بسیار بزرگی هستند که شاید به شکل واضح و روشن مشخص نباشد به‌خصوص زمانی که در مواجهه با بحران هستید در ادامه به ۵ نقطه مثبت استارت‌آپ‌ها در مقایسه با کسب و کارهای بزرگ اشاره می‌کنیم.

۱. چابکی

استارت‌آپ‌ها جوان و بدون ساختار رسمی خاصی هستند. ممکن است طرح عملیاتی سفت و سختی داشته‌باشید؛ ولی هیچ نوع محدودیتی برای پیاده‌سازی آن در راه شما وجود ندارد. شرکت‌های بزرگ مجبورند مدل مشابهی را برای خود حفظ کرده و در تلاش هستند تا سطح وسیعی از مجریان، سرمایه‌گذاران و مشتریان را برای خود حفظ کنند تا آنها را در سطح مطلوبی از رضایت نگه دارند؛ اما برای یک استارت‌آپ، می‌توانید هر آنچه خواستید در کسب و کار خود به اجرا برسانید. این چابکی زمانی خود را بهتر نشان می‌دهد که اختلالی در صنعت رخ داده باشد مثلاً یک تکنولوژی جدید در حال توسعه است یا یک رقیب جدید در حال ظهور باشد. شرکت‌های بزرگ مجبور به پذیرش اثرهای این تغییرات بوده و به کندی از خود واکنش نشان می‌دهند؛ اما یک استارت‌آپ می‌تواند به سرعت به تغییرات پاسخ داده و اگر لازم باشد همه چیز را از نو بازسازی کند.

۲. ترکیب تیم‌ها

فضای خاصی در شرکت‌های بزرگ وجود دارد. زمانی که در بیشتر کسب و کارهای بزرگ مشغول به قدم زدن هستید، مجموعه دیوارها و بخش‌های اداری را مشاهده می‌کنید که از هم جدا شده‌اند. پرسنلی که در بخش حسابداری کار می‌کنند، همکاران خود در بخش بازاربایی را نمی‌شناسند یا مدیرعامل شرکت ممکن است افراد زیر دست خود را به‌طور کامل نشناسد. در یک استارت‌آپ، شما چارهای ندارید جز اینکه با دیگر اعضای تیم خود در ارتباط باشید. تیم شما ممکن است از سه نفر یا تعداد بیشتری تشکیل شده باشد، در هر صورت به شکل نزدیک‌تری در کنار هم هستید و روابط کاری قوی‌تری خواهید داشت.

۳. بوروکراسی کمتر

در شرکت‌های بزرگ همه چیز باید رسمی‌سازی شوند. به ثانیه از فرایندهای موجود مستندسازی شده و همه چیز تحت قاعده‌های مشخصی اداره می‌شود. فرایند بروکراتیک بوده که در بزرگ در



چراغ‌های استارت‌آپ خود را روشن کنید

به رقبا نزدیک می‌شویم