شاپرک به پرداخت‌یارها اعلام کرد خدمات خود به فروشندگان رمزارز را قطع کنند

سامانه شبکه الکترونیکی پرداخت کارتی (شاپرک) طی نامه‌ای از شرکت‌های پرداخت‌یار خواست خدمات پرداخت الکترونیک کسب و کارهای نامتعارف را قطع کنند و هشدار داده است با متخلفان، برخورد قانونی صورت خواهد گرفت اما نکته اینجاست در نامه مذکور، به صورت مستقیم و شفاف به «فروش رمزارز» به‌عنوان فعالیتی مغایر با قوانین جمهوری اسلامی و الزامات بانک مرکزی اشاره شده و مهم‌تر این‌که نام این فعالیت را در کنار فعالیت‌هایی مانند فروش وی‌پی‌ان، سایت‌های شرط‌بندی و قمار آورده است. بعد از انتشار نامه شاپرک مبنی بر قطع خدمات پرداخت الکترونیک برای وب‌سایت‌های خرید و فروش رمزارزها و قراردادن آن در کنار قمار و شرط‌بندی، از مدیران شرکت‌های پرداخت‌یار گرفته تا فعالان حوزه رمزارز در ایران، به این تصمیم واکنش نشان داده‌اند. این در حالی است که چند روز قبل، رئیس کل بانک مرکزی ایران در مصاحبه‌ای اعلام کرد به زودی برای خرید و فروش رمزارزها، صرافی‌های مشخصی معرفی می‌شوند. /دیجیاتو

در روزهای پایانی سال، با فعالیت موثر در فضای مجازی به کسب‌وکار و فروش محصولات خود رونق دهید

۶ ترفند اینستاگرامی برای کسب‌وکارها

عسل اخویان طهرانی
دانش

شاید تا همین یک سال پیش که هنوز سر و کله کرونا پیدا نشده بود، بسیاری از ما ترجیح می‌دادیم برای خریدهای خود به‌ویژه پوشاک و لوازم منزل حتما به مراکز فروش مراجعه کنیم تا از نزدیک از جنس و کیفیت و حتی اندازه کالایی که قصد خریدش را داشتیم مطمئن شویم اما با محدودیت‌های ترددی که در یک سال گذشته به‌وجود آمد، تحول بزرگی در دنیای خرده‌فروشی و عرضه محصولات ایجاد شد؛ فروش در بستر فضای مجازی و اینترنت با جهش بزرگی همراه شد و بسیاری از افراد حتی ساده‌ترین اقلام مورد نیازشان را به جای ساعت‌ها گشتن در مغازه‌های سطح شهر، با یک جست‌وجوی ساده در بسترهای مختلف مجازی پیدا می‌کنند و در منزل‌شان با آسودگی خاطر تحویل می‌گیرند. با این تغییر نگرش بزرگ، بسیاری از فروشندگان سنتی نیز علاوه بر کسب‌وکارهای جدید مبتنی بر فضای مجازی و کسب‌وکارهای خانگی برای افزایش فروش خود به فضاهای مجازی روی آورده‌اند که در صدر آنها اینستاگرام با بیش از یک میلیارد کاربر جهانی فعال در ماه قرار دارد. اینستاگرام به‌دلیل کاربری ساده و امکان ارائه محتوای تصویری و ویدئویی از محصولات، برقراری ارتباط مستقیم میان فروشنده و مخاطبان تخصصی هر محصول و برخی ویژگی‌های مناسب برای ارزیابی بازخورد محتواهای منتشر شده در نسخه کسب‌وکار، به یکی از مورد توجه‌ترین بسترهای فروش آنلاین در سال‌های اخیر تبدیل شده است. اگر در فکر راه‌اندازی یا افزایش فروش محصولات‌تان در روزهای باقی‌مانده تا نوروز با کمک این بستر مجازی هستید، حواستان به این شش نکته باشد.

برگرفته از: lightspeedhq.com، sendible.com، inc.com

در نام‌گذاری خلاق باش

اگر در حال حاضر نام شرکت یا نشان اختصاصی کسب‌وکارتان را انتخاب کرده‌اید، قاعدتا صفحه اینستاگرامی کسب‌وکارتان را نیز باید با همان نام راه‌اندازی کنید. البته گاهی نام انتخابی شما پیشتر از سوی حساب‌های کاربری دیگر انتخاب شده یا خیلی طولانی است. در این حالت باید سعی کنید نزدیک‌ترین نام به نشان تجاری خود را انتخاب کنید یا با کمی خلاقیت نام تازه‌ای برگزینید که علاوه بر این که یادآور نشان یا محصول‌تان است، به‌خوبی در خاطر سپرده شود. یادتان باشد مخاطبان کسب‌وکار شما، صفحه‌های متعددی را در اینستاگرام دنبال می‌کنند و اگر نامی برای کسب‌وکارتان انتخاب کنید که یادآور محصول یا خدمات‌تان نباشد و به‌خوبی در ذهن جا نگیرد، ممکن است فراموش کنند یا نتوانند میان صفحاتی که دنبال می‌کنند صفحه شما را پیدا کنند.

جذاب عکاسی کن

اینستاگرام از مهم‌ترین و در دسترس‌ترین شبکه‌های اجتماعی اشتراک‌گذاری عکس و ویدئو به‌شمار می‌رود. به همین خاطر اولین نکته‌ای که برای فروش بیشتر به آن توجه کنید تصویربرداری مناسب و باکیفیت از محصولات‌تان است. اگر صاحب کسب‌وکار بزرگی هستید از عکسبرداری حرفه‌ای برای جلب نظر مخاطبان‌تان بهره ببرید. حتی اگر کسب‌وکار خانگی دارید نیز سعی کنید کمی بیشتر درخصوص ترفندهای عکاسی با گوشی هوشمند مطالعه کنید و از ابزارهای خانگی مناسب برای عکسبرداری و تهیه ویدئو مانند حلقه نور، پشت‌زمینه‌های عکسبرداری، چادر عکسبرداری و... بهره ببرید تا جلوه بیشتری به محصول‌تان بدهید. به‌خاطر داشته باشید اگر خودتان برای کارتان ارزش قائل نباشید و برای دیده‌شدنش وقت و انرژی و هزینه‌ای صرف نکنید، مطمئن باشید مخاطب‌تان نیز به ارزش آن پی نخواهد برد و مجذوبش نمی‌شود.

سبک داشته باش

صفحه اینستاگرام کسب‌وکار، حکم ویترین مجازی را دارد. بنابراین همان‌طور که سعی می‌کنید ویترین فروشگاه‌تان را با سبک خاص و منحصربه‌فردی بچینید، در چیدمان تصاویر صفحه اینستاگرام نیز نهایت سلیقه خود را به خرج دهید.

برای گرفتن ایده می‌توانید از صفحات پرمخاطب حوزه کاری خود دیدن کنید و برخی ریزه‌کاری‌هایی را که به جذابیت صفحه افزوده است بیاموزید. اما یادتان باشد صفحه‌ای برای مخاطب جذاب خواهد بود که هویت و سبک منحصر به خودش را داشته باشد. بنابراین از ایده‌هایی که به دست آورده‌اید با چاشنی سلیقه و خلاقیت، سبک خاص خودتان را برای صفحه ایجاد کنید.

از هشتگ‌ها به‌جا استفاده کن

استفاده درست و مرتبط از هشتگ‌ها و نشان مکان می‌تواند در دیده‌شدن بهتر پست‌هایتان و افزایش بازخورد کمک‌کننده باشد. حتی با قابلیت جدید اینستاگرام، می‌توانید هشتگ اختصاصی را که برای کسب‌وکارتان ساخته‌اید در بخش معرفی صفحه خود قرار دهید. با این روش احتمال دیده‌شدن صفحه در جست‌وجوهای مخاطبان افزایش خواهد یافت. هنگام استفاده از هشتگ‌ها دقت کنید اگر از هشتگ‌هایی که پست‌های زیادی را در بالا می‌آورند می‌خواهید استفاده کنید، از آنها در تعداد بالایی پست استفاده کنید. یک پست شما در میان هزاران پست مانند قطره‌ای در دریا خواهد بود و قطعا بازخورد چندانی نخواهد داشت. هشتگ‌ها ابزار مفیدی برای اتصال تمام مخاطبان احتمالی (نه‌فقط مخاطبانی که در مورد کسب‌وکارتان شنیده‌اند) به صفحه کسب‌وکارتان خواهد بود. این موضوع به‌ویژه در خصوص کسب‌وکارهای دیجیتال که می‌توانند در بازار بین‌المللی فعالیت کنند کارایی بالایی برای اتصال مشتریان خارجی به کسب‌وکار خواهد داشت، بنابراین نه‌فقط استفاده از هشتگ‌ها را فراموش نکنید بلکه در انتخاب‌شان هوشمندانه عمل کنید.

پیوستگی را در فعالیت خود حفظ کن

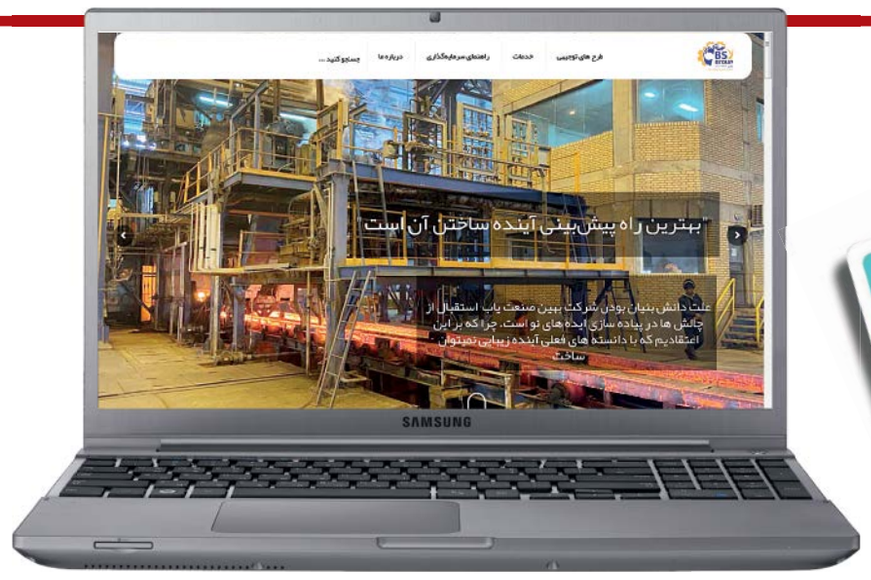
تلاش کنید در روال زمانی مشخصی محتوا منتشر کنید. انتشار پشت سر هم و رگباری همان‌قدر می‌تواند در کمتر دیده شدن‌تان نقش داشته باشد که انتشار دیربه‌دیر پست! به همین علت سعی کنید حتی اگر به اندازه چند پست محتوا تولید کرده‌اید بر اساس روال منطقی و مشخصی آنها را منتشر کنید که صفحه به‌طور پیوسته فعال باشد و از طرفی آن‌قدر فعالیت زیاد نباشد که مخاطبان برخی از پست‌های‌تان را از دست بدهند. استفاده از استوری و قابلیت‌های متنوعی که برای درگیرکردن مخاطبان دارد، مانند پرسش‌وپاسخ، نظرسنجی و... را فراموش نکنید. استفاده از روش‌های تعاملی می‌تواند میزان درگیری و مشارکت مخاطبان را افزایش دهد و به‌تدریج آنها را به مخاطبان دائمی تبدیل کند. علاوه بر این ساعت طلایی انتشار محتوا را بر اساس نوع مخاطبان کسب‌وکارتان به دست بیاورید و بکوشید در ساعت‌های مشخصی که بیشترین میزان بازخورد را دریافت می‌کنید، محتواهای جدید را منتشر کنید.

میزان موفقیتت را رصد کن

اگر بدون تحلیل کارهایی که انجام داده‌اید و بررسی این‌که مؤثر بوده‌اند یا نه، به فرآیند بازاریابی و ارائه محصول‌تان ادامه دهید، نمی‌توانید مطمئن باشید در مسیر درستی قرار دارید یا نه. حتی اگر تمام مقالات دنیا را در خصوص راهکارهای افزایش بازخورد در اینستاگرام و... بخوانید و بر اساس آنها کار را پیش ببرید، بازهم قرار نیست یک نسخه برای همه یکسان عمل کند. هر کسب‌وکاری متناسب با حوزه فعالیتش و مخاطبانی که جذب کرده است باید با آزمون‌وخطا، بهترین راهکارهای افزایش مشارکت و مخاطب را برای خودش شخصی‌سازی کند. برای بررسی اثربخشی هر اقدامی که می‌کنید، می‌توانید از نمودارها و آمارهایی که اینستاگرام در اختیار کاربران دارای نسخه کسب‌وکار قرار می‌دهد، استفاده کنید. علاوه بر این در حال حاضر نرم‌افزارهایی برای بررسی و تحلیل عملکرد مخاطبان در فضای مجازی و اینستاگرام در داخل کشور تولید شده که با دریافت خدماتشان می‌توانید اطلاعات و نمودارهای دسته‌بندی‌شده متعددی در خصوص میزان بازدید در طول شبانه‌روز و مشارکت مخاطبان را به دست آورید. قطعا زمانی که برای برداشتن گام‌های بعدی از نتیجه گام‌های قبلی استفاده کنید، شاهد اثرگذاری بیشتری خواهید بود.

شرکت «مشاوره مدیریت و مهندسی بهین صنعت‌یاب» خدمات تخصصی مشاوره سرمایه‌گذاری را با بهره‌گیری از تحلیل‌های بنیادی و در قالب مطالعات امکان‌سنجی پروژه‌ها ارائه می‌دهد

برای سرمایه‌گذاری با بهین صنعت‌یاب مشورت کن



ریحانه رادی
نشان ایرانی ۲

اگر برنده پول زیادی در یک قرعه‌کشی شوید، ارثیه قابل توجهی به شما برسد یا پس‌انداز مناسبی برای خود جمع کرده باشید، با آن پول چه می‌کنید؟ به‌خصوص که با توجه به رقم بالای تورم ماهیانه و سالیانه فعلی برای حفظ سرمایه‌تان باید فکری کنید. آیا خانه، ماشین لوکس، طلا و ارز می‌خرید؟ یا در بانک سپرده‌گذاری می‌کنید؟ این راه‌ها سود مقطعی بالایی ممکن است داشته باشند، اما اگر در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنید به چرخیدن چرخ‌های صنعت و ایجاد کارآفرینی کمک می‌کنید که در این صورت هم منفعت شخصی خواهید برد و هم سود سرمایه‌تان به جامعه خواهد رسید. همان‌طور که می‌دانید سرمایه‌گذاری، فرآیندی استراتژیک است و توجه به آن، ضامن توسعه کشور در سطوح مختلف است. از این‌رو با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی موجود در کشور، ضرورت توجه به ماهیت سرمایه‌گذاریها در راستای توسعه اقتصادی بسیار مهم است. شرکت دانش‌بنیان «مشاوره مدیریت و مهندسی بهین صنعت‌یاب» از فعالان ارتقای فرهنگ صحیح سرمایه‌گذاری است و به شما کمک می‌کند تا سرمایه‌گذاری ماندگار و مطمئنی داشته باشید، سرمایه‌تان هدر نرود و به‌نوعی سرمایه شما بیمه خواهد شد.

«از همان ابتدای دوران دانشجویی در رشته مدیریت صنعتی، متوجه شدم درس‌ها و تئوری‌های دانشگاه به‌تنهایی برایم کافی نیست؛ ازاین‌رو، از همان زمان تصمیم گرفتم در حیطه رشته خودم وارد صنعت و کسب‌وکار شوم. ترم دوم بودم که در یک شرکت مشاوره کسب‌وکار به‌عنوان کارآموز مشغول فعالیت و بعد از چند ماه هم کارشناس مطالعات امکان‌سنجی آن مجموعه شدم و کم‌کم کسب‌وکار خودم را از سال ۹۳ شروع کردم.» اینها را علیرضا حجازی‌فر، مدیرعامل شرکت «مشاوره مدیریت و مهندسی بهین صنعت‌یاب» به جام‌جم می‌گوید. «بهین صنعت‌یاب» خدمات مشاوره سرمایه‌گذاری و اجرای کلیه خدمات لازم از مرحله ارائه ایده سرمایه‌گذاری تا مرحله بهره‌برداری از پروژه به متقاضیان، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان را ارائه می‌دهد.

از علیرضا حجازی‌فر پرسیدم چه شاخصه‌هایی از شما شرکتی دانش‌بنیان ساخته است؟ وی در پاسخ به این سوال می‌گوید: «بهین صنعت‌یاب متشکل از تیمی جوان، پویا، خلاق، با انعطاف‌پذیری بالا و فارغ‌التحصیل از دانشگاه‌های مطرح کشور است. خلاقیت و ایده‌های بدیع اعضای تیم سبب شده است تا پروژه‌های موفقی را از همان ابتدا در کارنامه خود داشته باشیم، همچنین با مشتریانمان تعامل بالایی داریم و خدمات‌مان تا بعد از بهره‌برداری از پروژه نیز ادامه دارد. پیشرفت و محبوبیت رو به‌رشد بهین صنعت‌یاب، برپایه چهار اصل تجربه، دانش به‌روز، کیفیت برتر و مشاور امین و تائید صلاحیت شده استوار است و هرروز بیش از پیش تلاش می‌کنیم تا رضایت سرمایه‌گذاران از بهین صنعت، پررنگ‌تر شود» وی در ادامه می‌افزاید: «تیم ما در تلاش است تا در سال‌های آینده به یکی از پنج مشاور برتر و امین کشور تبدیل شود و تا امروز نیز قدم‌های بلند و موثری برداشته‌ایم. به‌همین دلیل هم خوشبختانه کمتر کسب‌وکاری وجود دارد که اسم ما را نشنیده باشد.»

مشتریان بهین صنعت‌یاب

به‌گفته حجازی‌فر، مشتریان بهین صنعت‌یاب، می‌توانند افراد دارای سرمایه و فعالان بخش صنعتی و تولید باشند. این مجموعه برای علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری با هر میزان سرمایه، مطالعات بازار و اقتصادی طرح را آغاز کرده و درصورت مناسب‌بودن و توجیه‌پذیربودن بازار آن حوزه، در ادامه راه و با اخذ مجوزها، مطالعات امکان‌سنجی، نوشتن طرح کسب‌وکار و... در کنار مشتریان خواهد بود. در دسته دوم، افرادی قرار دارند که صاحب کسب‌وکار خودشان هستند و برای دریافت خدمات تکمیلی و توسعه‌ای به‌این مجموعه مراجعه می‌کنند. بهین صنعت‌یاب نیز با توجه به نیاز آنها، مشاوره ارائه می‌دهد تا بتوانند نسبت به رقبای خود مزیت رقابتی پیدا کنند.

به‌علاوه اگر صاحب ایده هستید، این شرکت ایده خام شما را در جلسات کارشناسی تخصصی به ایده‌ای پخته تبدیل خواهد کرد و برای ورود به بازار و یافتن سرمایه‌گذار همراهتان خواهد بود.

۷ حوزه فعالیت ما

بهین صنعت‌یاب تا به‌امروز حدود ۴۰۰ پروژه بانکی و غیربانکی را تجربه کرده است. طرح‌ها و مطالعات امکان‌سنجی فنی، مالی و اقتصادی تدوین شده در این مجموعه، در هفت گروه زیر جای می‌گیرد:

- انرژی، نفت، گاز و پتروشیمی
- مصنوعات صنعتی، برقی، الکترونیکی، ابزار دقیق و ماشین‌سازی
- صنایع فلزات اساسی، کانی‌های غیرفلزی و معدن
- صنایع غذایی، کشاورزی و صنایع تبدیلی
- صنایع شیمیایی و دارویی
- صنایع نساجی و سلولزی
- خدمات، ساختمان و گردشگری

بهین صنعت‌یاب به هر پروژه از سه منظر نگاه می‌کند

مطالعات و تحقیقات بازار (اقتصادی): در این بخش مواردی مانند بررسی محصول و الزامات آن از دید مشتریان، موارد کاربرد و بازارها، قیمت فروش در بازارهای داخلی و خارجی، عرضه و تقاضای داخلی و خارجی محصول در گذشته و پیش‌بینی آینده، تعیین شکاف بازار و سهم قابل کسب، راهبردهای ورود و نفوذ در بازار بررسی خواهد شد.

مطالعات فنی و تکنیکال: در این بخش برای خلق یک محصول و خدمت به این سوالات پاسخ داده می‌شود: تولید محصول موردنظر چه فرآیندی را باید طی کند؟ به نیروهای متخصص در کدام رشته‌ها نیاز دارد؟ چه تعداد نیروی کار لازم است؟ آیا مواد اولیه دردسترس است؟ به چه فضا و مساحتی نیاز دارد؟ سایر زیرساخت‌های مورد نیاز مانند تاسیسات، تجهیزات، ساختار سازمانی مورد نیاز دردوران ساخت و بهره‌برداری، زمان‌بندی اجرای طرح و ارزیابی خطرات و ریسک‌های فنی نیز مورد بررسی دقیق قرار خواهند گرفت.

مطالعات مالی: در بخش آخر، بررسی میزان سرمایه‌گذاری، درآمدهای حاصل از فروش، هزینه‌های دوران بهره‌برداری، تعیین نحوه و مدل تامین مالی، محاسبه شاخص‌های مالی و اقتصادی نظیر دوره بازگشت سرمایه، نرخ بازده داخلی، نرخ خالص ارزش فعلی، ارزیابی خطرات و ریسک‌های مالی صورت خواهد پذیرفت. نرم‌افزار کامفار نیز برای انجام مطالعات امکان‌سنجی در این شرکت، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در پایان، برای هر پروژه پس از گذراندن این سه مرحله، مشخص خواهد شد آیا اجرایش در کشور یا منطقه توجیه دارد؟ آیا در کل چنین پروژه‌ای قابلیت اجرا دارد یا خیر؟

چرا سرمایه‌گذاران به مشاوره نیاز دارند؟

مدیرعامل این شرکت از مردم و سرمایه‌گذاران می‌خواهد تا به‌فرهنگ مشاوره و سرمایه‌گذاری صحیح بیشتر توجه کنند و به‌این نوع از مطالعات، از جنس هزینه نگاه نکنند. زیرا با مراجعه به‌موقع به مشاوران، با هزینه‌ای بسیار اندک، از هدررفت سرمایه خود جلوگیری خواهند کرد. حجازی‌فر در ادامه تعریف می‌کند: «مجموعه‌ای در یکی از شهرک‌های صنعتی، بدون بررسی‌های اولیه اقدام به خرید زمین، ساخت سوله و نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات و تجهیزات خود کرده بود. درپایان عملیات فنی و ساختمانی، با ما تماس گرفت تا برای اخذ مجوز تاسیس و فعالیت به آنها مشاوره دهیم، درحالی‌که این مجوز را باید درهمان ابتدای سرمایه‌گذاری اخذ می‌کرد. درانتها به‌دلیل این‌که نوع فعالیت واحد، مغایر با ضوابط و قوانین سازمان حفاظت محیط زیست بود، نتوانست این مجوز را دریافت کند و متحمل ضرر اقتصادی بسیار بالایی شد.»

حجازی‌فر می‌افزاید: «خدمات ما صرفا درون‌مرزی نیست و پنج تا ۱۰ درصد مشتریان ما سرمایه‌گذاران خارجی هستند. اکنون بهین صنعت‌یاب به سرمایه‌گذاران در کشورهای افغانستان، عراق، امارات و آذربایجان مشاوره می‌دهد.»

خدماتی که بهین صنعت‌یاب به شما ارائه می‌دهد

- اخذ همه مجوزهای تولید
- مشاوره تخصصی سرمایه‌گذاری
- انجام مطالعات پیش سرمایه‌گذاری
- انجام مطالعات بازار، تحقیقات بازار
- برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی
- مشاوره تامین منابع مالی پروژه‌های صنعتی
- شناسایی، انتخاب و تامین ماشین‌آلات صنعتی
- مدیریت، کنترل و نظارت بر پروژه‌های سرمایه‌گذاری
- انجام مطالعات امکان‌سنجی (طرح توجیهی فنی- اقتصادی)

راه‌های ارتباط با بهین صنعت‌یاب

تهران، پاسداران، نیسان ۴، پلاک ۱/۳، واحد ۱۶

۰۲۱۲۶۶۵۶۹۰۸ و ۰۹۱۲۵۰۹۵۳۱۰

info@behinsanat.com

@behinsanatyab

behinsanat.com

از طریق این کیوآرکد وارد سایت بهین صنعت‌یاب شوید