

روحانی سه سال قبل، فقط به قیمت بنزین دست زد، بی آن که با مردم رو راست باشد؛

اهمیت هم نداد که تدابیر جبرانی را پیش بینی کند. برایش مهم نبود مردم چه می شوند و چه می گویند.

با پوزخند گفت «خود من هم صبحه جمعه باخبر شدم که بنزین گران شده!» و شد، آنچه نباید می شد. دشمن از شکاف میان دولت و مجلس بهره گرفت و شبیخون زد.

اما رئیسی نه یک قلم کالا، بلکه قیمت کالا های اساسی را واقعی کرد؛ و ضمناً یارانه آن را برای مردم کنار گذاشت.

هم صادقانه با مردم حرف زد و حرف می زند و حمایت مسئولان به خصوص رهبر معظم انقلاب، روسای قوا و نمایندگان خانه ملت و آحاد مختلف مردم به ویژه قشر آسیب پذیر و کم درآمد را برای اجرای برنامه های اصلاحی دارد و هم آنکه اهمیت ماجرا را بدون پوزخند و توهین به شعور مردم توضیح داده و می دهد؛ و هم تدبیری اندیشید که یارانه از جیب رانت خواران، به جیب مردم منتقل شود. «ادامه در

صفحه بعد»

در این شماره میخوانید.....

ایده های خلاقانه کسب و کار ص ۲

معرفی شغل های مناسب و پردرآمد ص ۲

کافه سیار «ثابت یا متغیر» ص ۳

خلافت یعنی چه؟ ص ۴

ایده پولساز - مشاور کسب و کار ص ۴

سخنان بزرگان درباره کارآفرینی و تجارت ص ۵

۳۰ طرح دانش بنیان در جهاد دانشگاهی گیلان ص ۵

۱۲۱ اشتباه بزرگ که در صفحه اصلی سایت مرتکب می شوید؟ ص ۶

سفارش سردبیر-معرفی شغل های مناسب و پردرآمد مطلب در ص ۸



یک فعال سیاسی خارج نشین توییت کرد: «احمدی نژاد و روحانی، به ترتیب در سال ۵ و ۶ ریاست خود سراغ یارانه ها رفتند و آقای ریسی قبل از اولین سالگرد، اگر این سیاست که به بدترین شکل و بدون ذره ای زمینه سازی و اعتماد سازی انجام شده پرهزینه شود، رئیس دولت سیزدهم شاید نه فقط به دور دوم نمی رسد بلکه اقتدارش هم زیر سؤال خواهد بود! اما».

پاسخ چیست؟

واقعیت این است که آقای رئیسی، هم سرمایه اجتماعی بالا دارد و هم صداقت؛ و هم دلسوز مردم است.

به همین دلیل هم هست که درایت و شجاعت به خرج داد و کاری را که پرریسک اما به صلاح امروز و فردای کشور است، به انجام رساند.

وقتی دولتمردی مسئولیت شناس باشد و خود را در محضر خداوند ببیند، اصلاً به مخیله اش خطور نمی کند که سال چندم دولت اوست و سرنوشت انتخابات بعدی چه می شود.

مردم هم وقتی این روحیه صداقت و گرو گذاشتن آبرو برای انجام یک مسئولیت بر زمین مانده و اورژانسی را ببینند، اعتماد و محبت شان بیشتر می شود.

فرق ماجرا را می توان در تفاوت رویکرد رئیسی با روحانی دید.



مهارت های جدید در دنیای امن امروز شویم. خلاقیت در حوزه تبلیغات در یک نهاد، ارگان، سازمان دولتی، یک شرکت یا موسسه، در یک فروشگاه یا کارخانه به تلاش و پشت کار و داشتن مطالعه و تفکر نیاز دارد و باید فرد بتواند در مدتی معین شرایط آن سازمان یا فروشگاه و کارخانه را از نظر تولید و فروش و مشتری مداری تغییر دهد. مشاور تبلیغاتی که در یک اتاق بنشیند و کارهای تکراری و بی مایه تولید و یا پیشنهاد کند، راه به جایی نمی برد.



معرفی شغل های مناسب و پر درآمد

تولیدات کشاورزی پر زحمت اما دوست داشتنی و پر درآمد دو جوان تحصیلکرده را از نزدیک می شناسم، یکی از شرق استان گیلان و دیگری در غرب استان دو شغل در حوزه کشاورزی در مقیاس کوچک را شروع کرده اند، اما به علت عشق به شغل و خلاقیت هایی که ارایه می دهند، بسیار درخشان عمل کرده اند. از آنجایی که تمایل نداشتند که اسم و مشخصات شان منتشر شود، برای نمونه کارآفرینی و درآمد زایی سالم و تولیدی فقط به فعالیت شان اشاره ای دارم.

۹۲ ساله است و چهار سال پیش کارشان را در یک هزار مترمربع زمین اجاره ای در منطقه ای بین چابکسر و کلاچای «محدوده چایجان»

مردم هم کنار و همراه و همدل با دولت ایستاده اند و به راستی با همه تبلیغات و فضا سازی های گسترده، دشمن را سنگ روی یخ کردند.

آقای رئیسی بر خلاف دو سلف خود در دولت، ملت ایران را با گفتار یا رفتارشان دشمن شاد نکرد.

رئیس دولت سیزدهم در تعامل نزدیک با قوای دیگر به طور کامل توصیه ها و فرامین رهبری معظم را مطاع است و در مسیری جهادی با اصلاح جدی نظام یارانه های کشور و مبارزه با فساد در بدنه دستگاه اجرایی با همه توان و بهره مندی از دانش اندیشمندان به آینده امیدوار است و چشم انداز مناسب و متناسبی را در پیش گرفته است.

و کلام آخر، در این شرایط حساس کشور که دستگاه های تبلیغاتی غرب علیه ایران اسلامی بسیج شده اند بر همه دانشگاهیان و دانشجویان و صاحب ایده و اندیشه لازم است به دولت مردمی و مجلس انقلابی کمک کنند تا به اهداف نهایی شان که البته حفظ منابع مردم است، دست یابند. انشاء الله

گفتری پر ایده پرکاری

ایده های خلاقانه کسب و کار تبدیل شدن به یک مشاور تبلیغاتی خلاق است

بسیاری از کسب و کارها و مارک ها و برندهای تجاری اکنون به دنبال مشورت از یک مشاور تبلیغاتی هستند. برای گسترش تجارت خود دنبال یافتن راه حل های و کارهای خلاقانه هستند. به عنوان یک مشاور خلاق، کار شما توسعه مفاهیم، کشف ایده ها و کمک به رشد تجارت است. این تخصص در حال حاضر بیش از هر زمان دیگری در یک بازار رو به رشد خلاق مورد نیاز است.

برای انجام دادن این ایده های خلاقانه کسب و کار فقط نیاز به خلاقیت و مهارت است و این که از ناحیه امن خود خارج شویم و به دنبال کسب

کننده نبود. یک روز که در تالارخانه استراحت می کردم، تصمیم گرفتم زیر همین درختان میوه، پرورش مرغ محلی را آغاز کنم. وی تصریح کرد: اکنون بعد از سه سال حداقل سه برابر حقوق ماهانه و فروش میوه از محل فروش مرغ های محلی به فروشگاه ها و البته به خصوص فروش خوب به مسافران و گردشگران درآمد دارم. عزیزان دانشجو کار و تلاش و همت خوب است و آینده ساز و فقط باید شرایط کنونی را تغییر داده و تصمیم بگیریم.

هیچ چیز مانع شما نخواهد بود و اگر دانش و مهارت لازم را داشته باشید، در اندک زمانی به بهره بردای قابل توجهی می رسید وگرنه با یک آموزش کوتاه و یک سال تجربه اندوزی به نتیجه دلخواه می رسید مشروط بر آنکه سخت کوش بوده و بخواهید. « لطفا امتحان کنید..... » « سردبیر »



کافه سیار «نگارک یا شیر»

شغل جدیدی در ایران با سابقه طولانی در کشورهای دیگر همین شغل کافه و غذا سیار است، ون و مینی ون و کامیون های مواد غذایی در هر ابعادی را می شود تهیه کرد و طیف گسترده ای از میان وعده ها و غذاهای مختلف و نوشیدنی های گوناگون را برای مردم تهیه کرد. در پارک ها و مکان هایی که مردم حضور زیادی دارند می توان خدمات خود را ارائه کرد.

در شهر رشت تعداد این کافه های در خیابان های پر رفت و آمد هر سال رو به افزایش است. بعضی های از شهرداری های مناطق مجوزهایی دریافت و در محل مشخصی فعالیت می کنند که در این صورت مشتری هم اعتماد و اطمینان بیشتری پیدا می کند و محدودی هم هر روز یا هر هفته در یک نقطه شهر مستقر هستند. گروه دوم کسانی هستند که به شهر شناخت بیشتری دارند و تمایلی به پرداخت پول و اخذ اجازه از شهرداری ندارند.

یکی یا دو مورد از این کافه سیار مستقر در مناطق خاص شهر رشت مانند گلسار حتی در نواحی خلوت ثابت به کسب و کار و درآمد زایی اشتغال دارند، اما ویژگی آنها در کیفیت ارائه خدمات شان، تمیز بودن،

شروع کرد. اکنون در سال تا ۰۰۳ میلیون تومان فروش انواع گل و گیاه دارد. آن روز که شروع کرد مجرد بود و با اندوخته خودش و اندک وام پر سود ۸۱ درصدی که از بانک کشاورزی گرفت، با کمی مطالعه و البته پرس و جواز کسانی که در این عرصه فعالیت دارند، سنگ بنای شغل آینده اش را گذاشت و یکی از تولیداتش گیاه آلوئه ورا است که اتفاق در نواحی غرب گیلان به کشت آن استقبال بیشتری نشان داده می شود.

اکنون هر سال کار و درآمدش پر رونق تر می شود و با دو کارگر فصلی بدون اتکا به سازمان و نهاد و فردی حداقل در سال ۰۵۱ و حداکثر ۰۸۱ میلیون تومان درآمد دارد.

یک هزار متر مربع زمین را خریداری و در گوشه ای از زمین یک خانه کوچک بنا کرد و با همسر و دو فرزند خردسالش روزگار بسیار خوبی می گذرانند.

می گوید: خدا را هزار بار شکر که با تلاش و فکر و پرورش گل و گیاهان مورد نیاز مناطق شهری و فروش این گیاهان اغلب به شهرداری ها به خصوص مناطق مرکزی ایران هر ماه بر میزان درآمد و تنوع گل ها و گیاهانش افزوده می شود.

در رضوانشهر هم جوانی ۲۳ ساله در حیاط منزل پدری با چند قطعه شترمرغ کارش را هفت سال پیش پایه گذاری کرد اگر چه در ابتدا چندان به توسعه شغلش نبود!

می گوید، پرورش شترمرغ کم در دسر با هزینه متناسب اما درآمد خوبی دارد. اکنون تعداد شتر مرغ هایش به چندین برابر رسیده و با چندین فروشنده طیور قرار داد بسته که هیچ نگرانی از بابت بازاریابی و عرضه تولیداتش نداشته باشد.

اکنون در ماه به صورت میانگین ۲۱ تا ۴۱ میلیون تومان درآمد دارد و همه نیازهای خانواده خودش و پدرش را از همان حیاط ۰۵۳۱ متر مربعی تامین می کند. حتی سبزی و صیفی و حبوبات را در گوشه ای از این حیاط تولید و از کود موجود بهره گیری می کند و با کمک پدر و همسرش که او هم لیسانس دانشگاه علمی کاربردی دارد، زندگی پر تلاش، آرام و خوبی دارد.

دانشجویان گرمی فقط در اندیشه نشستن بر پشت میز اداری و کار در شرکت و کارخانه نباشید و نگاهی به اطراف تان نشان می دهد که برخی از شما اگر زمین پدری را در روستا نفروخته باشید، چنین امکاناتی دارید. حتی اگر زمین خودتان ندارید می تواند زمین در منطقه برای مدت کوتاهی اجاره کنید و چند سال بعد زمین مورد نیازتان را بخرید.

سال قبل یک دوره آموزشی روزنامه نگاری در اداره آبفا گیلان داشتم و یکی از کارکنان این اداره توضیح می داد، حقوق اداره با این شرایط گرانی ها به جایی نمی رسد و وقت زیادی هم از من می گیرد.

وی می گفت: زمینی ارثی پدری به مساحت بیش از دو هزار متر مربع داشتم که در آن درخت میوه کاشته بودم و درآمدش برای من راضی



روابط عمومی خوب « مردمی » بودن است. در واقع این افراد مشتریان دائمی دارند و اگر کسی یک بار از آنها نوشیدنی یا غذا خریداری کرد، رفت و آمد و خریدش همیشگی می شود. عزیزان دانشجو و جویندگان شغل و درآمد توجه می کنند کار چه در روستا، در ساحل دریا یا در شهرها وجود دارد و تنها به حرکت، تمایل، توان، اندکی سرمایه حتی با وام و قرض کردن و ارتباط مردمی دارد. موفق باشید.

سردبیر /



قوه ی تخیل بالایی دارند.
به آینده امیدواری زیادی دارند.
اعتماد به نفس و هوش بالایی دارند.
کنجکاو هستند و از یادگیری لذت می برند.
بسیار مسئولیت پذیر هستند و تلاش و پشتکار بالایی دارند.
توانایی خوبی در برقراری ارتباط صمیمی دارند و گفتار و رفتارشان پیچیدگی ندارد.
تمایل دارند تا کارهای پیچیده انجام دهند و از نظر مخالف با دیگران داشتن هم ترسی ندارند.

سردبیر

لینده پولساز - مشاور سئو کسب و کار

با افزایش تب اینترنت، نیاز به یک مشاور سئو افزایش یافته است. هر صاحب وب سایتی برای بهینه سازی وب سایت خود در موتور جستجو به دنبال یک مشاور سئو خوب است. این مهارت در حال حاضر یکی از پولسازترین مهارت های دنیای امروز است. همین الان که شما همین مقاله را از طریق گوگل پیدا کردید و با سایت بهترین ایده آشنا شدید. درآمد تیم ما فقط از این مهارت حداقل ماهی ۰۰۳ میلیون تومان است.



این مهارت هم برای سایت خودمان پولساز هست هم از پروژه های سئو که انجام می دهیم. اگر تصمیم داشتید این مهارت را کسب کنید ما یک دوره آموزشی داریم.

خلافت پستی چه؟

خلافت از دسته موضوعاتی است که بین محققان تعریف ثابتی توافق نشده است. اما به طور کل، بعضی از تعریف ها ویژگی افراد خلاق را محور تعریف خود دانسته اند، بعضی ها نتیجه ایی که از خلافت به دست می آید و بعضی دیگر هم بر اساس فرآیندی که یک تفکر خلاق طی میکند، خلافت را مورد بررسی قرار داده اند. برای مثال شخصی به نام ویسبرگ معتقد بود که خلافت توانایی حل مسائلی است که قبلا یاد داده نشده است. اما پژوهشگری به نام پری معتقد بود که خلافت یعنی شکستن کلیشه ها و طرح ریزی یک چارچوب جدید برای حل مسائل.

برای مثال اختراع لامپ برقی توسط ادیسون در ابتدا یک فکر بود که ذهن ادیسون را مشغول کرده بود. به عبارتی تا این قسمت ادیسون یک فکر خلاق داشت. اما زمانی که لامپ برقی را به طور عملی ساخت یک نوآوری را انجام داد و زمانی هم که به طور عمومی به دسترس همه ی مردم رسید، یک کارآفرینی بود. به عقیده ی سازمان های امروزی، خلافت سازمانی به معنای توانایی ایجاد ایده ها و نوآوری های جدیدی است که برای مشتریان و مراجعان دارای ارزش باشد.

افراد خلاق اصولا این ویژگی ها و خصوصیت ها را دارند.....

سخنران بزرگان درباره کارآفرینی و کسب و کار و تجارت

*** ارسطو : شروع خوب، نیمی از انجام درست کار است
*** لذت بردن از شغل موجب کمال در کار می شود
*** استی لودر : وقتی نمیتوانی بفروشی، مشکل از محصول نیست؛ بلکه مشکل از خود تو است
*** استیو جابز : اهل راجع به افرادی است که خارج از چارچوب فکر می کنند، افرادی که می خواهند از کامپیوترها استفاده کنند تا به آنها کمک کند دنیا را تغییر دهند
*** افرادی که آنقدر دیوانه هستند که فکر می کنند می توانند دنیا را تغییر دهند، کسانی هستند که واقعاً این کار را می کنند
*** تنها راه انجام کار بزرگ این است که عاشق کاری باشید که انجام می دهید
*** خلاقیت فقط ارتباط برقرار کردن بین چیزهاست. وقتی از افراد خلاق می پرسی چطور کاری را انجام دادند، کمی احساس گناه بهشان دست می دهد چون که واقعا آن را انجام ندادند، فقط متوجه چیزی شدند که بعد از مدتی برایشان واضح شد. این بخاطر اینست که آنها قادر بودند بین تجربیاتی که داشته اند ارتباط برقرار کنند و چیزهایی جدید تشکیل دهند

*** گاهی اوقات وقتی که نوآوری می کنی، دچار اشتباه می شوی. بهتر است که آن اشتباهات را سریعاً بپذیری و سعی کنی به بقیه نوآوری های خود ادامه دهی
*** من معتقدم تقریباً نیمی از چیزی که کارآفرینان موفق را از افراد ناموفق جدا می کند فقط پشتکار است
*** استیون کینگ : استعداد ارزانتر از نمک سر سفره است. چیزی که افراد با استعداد را از افراد موفق جدا می کند، تلاش زیاد است
*** آگنس مارتین : بدترین چیزی که در هنگام کار می توانی بهش فکر کنی، فکر کردن به خودت است
*** الکساندر گراهام بل : مهم تر از هر چیز دیگری، آمادگی کلید موفقیت است
*** النور روزولت : باید کارهایی را انجام دهی که فکر میکنی نمیتوانی
*** وقتی کارهای کوچک انجام می دهی باید درباره کارهای بزرگ فکر کنی، تا تمام کارهای کوچک در مسیر درست پیش بروند
*** امیلی برونته : کسی که تا ساعت ۱ صبح نیمی از کارهای روزانه اش را انجام نداده، احتمال زیادی دارد که نیم دیگر را انجام نشده باقی بگذارد
*** ایلان ماسک : افراد بهتر کار می کنند وقتی که بدانند هدف چیست

و چرا. مهم است که افراد صبح ها برای سرکار آمدن اشتیاق داشته باشند و از کار کردن لذت ببرند
***: اگر سعی داری شرکتی ایجاد کنی، مثل پختن کیک است. باید تمام مواد اولیه را به نسبت درست داشته باشی
***: بزرگترین اشتباه در استخدام افراد این است که بیش از اندازه روی استعدادها فرد تمرکز کنی و شخصیت او را به اندازه کافی بررسی نکنی. من فکر می کنم این مهم است که فرد، قلب مهربانی داشته باشد
*** آبراهام لینکلن : اگر کاری وجود دارد که انسانی می تواند به درستی انجام دهد، اجازه بده آن را انجام دهد. به او فرصتی بده
*** آبراهام لینکلن : نیروی کار مقدم و مستقل از سرمایه است. سرمایه تنها حاصل نیروی کار است، و نمی توانست وجود داشته باشد اگر از ابتدا نیروی کار وجود نداشت. نیروی کار، سرمایه برتر است و شایستگی توجه بسیار بیشتری را دارد



۳۰ طرح دانشی پیمان در جهاد دانشگاهی گیلان اجرایی شده

معاون هماهنگی و امور مجلس جهاد دانشگاهی کشور در رشت از اجرای ۳۰ طرح دانش بنیان جهاد دانشگاهی در سال تولید ، دانش بنیان ، اشتغال آفرین خبرداد
عیسی علیزاده در مراسم معرفی سرپرست جدید جهاد دانشگاهی گیلان با بیان اینکه ، جهاد دانشگاهی نهادی دانش بنیان است گفت : رسالت اصلی جهاد دانشگاهی تولید دانش و کمک به رفع نیازهای علمی جامعه است.
وی با اشاره به اجرای ۳۰ طرح دانش بنیان در جهاد دانشگاهی کشور افزود: این طرح ها در راستای رفع نیاز های کشور به ویژه در حوزه های غذایی ، دارویی ، جمعیت و ناباروری و سرطان است که در دستور کار قرار دارد.
معاون هماهنگی و امور مجلس جهاد دانشگاهی کشور با بیان اینکه جهاد دانشگاهی گیلان ظرفیت های زیادی در حوزه دانش بنیان دارد

خواستار مشارکت و همکاری دستگاههای اجرایی برای تحقق این مهم شد.

در این مراسم جواد کوچکی نژاد و محمد رضا احمدی سنگری دو نماینده رشت و خمام در مجلس شورای اسلامی بر ضرورت بهره گیری از ظرفیت محققان و پژوهشگران جهاد دانشگاهی استان برای رفع مشکلات گیلان در حوزه های مختلف از جمله مشکلات زیست محیطی تاکید کردند. در این مراسم حمید رضا مسکنی به عنوان سرپرست جدید جهاد دانشگاهی گیلان معرفی شد.

۲۱ اشتباه بزرگ که در صفحه اصلی سایت مرتکب می شوید

در این مقاله می خواهیم به ۲۱ اشتباه بزرگ که مدیران وب سایت در خصوص بازاریابی اینترنتی انجام می دهند بپردازیم: این ۲۱ اشتباه را نامبرده و راهکارهای مهم را ذکر می کنم، شاید این ۲۱ اشتباه ساده به نظر بیایند ولی عواقب خطرناکی برای سایت تان دارند.

کسب و کار نیز - در این مقاله به ۲۱ اشتباه بزرگ که مدیران وب سایت درباره بازاریابی اینترنتی مرتکب می شوند، می پردازیم. علاوه بر آن راهکارهای مهم در ادامه ارائه خواهد شد. شاید این ۲۱ اشتباه ساده به نظر بیایند؛ ولی عواقب خطرناکی برای سایت تان دارند.

اشتباه بزرگ، نبود بستر مناسب برای افرادی است که وارد سایت تان می شوند. به طور کلی خیلی از افراد هزینه های زیادی را بابت راه اندازی سایت می پردازند و هزینه های چند میلیونی برای این کار می کنند؛ ولی تا زمانی که بستر لازم فراهم نباشد این هزینه ها مفید نخواهد بود. پاساژی را تصور کنید که در هنگام ورود و خروج افراد، مغازه های آن باز نشده اند یا تهویه و حداقل امکاناتی چون کافی شاپ، آسانسور و پله های مناسب و شیر آب خوری مناسب نداشته باشد، تبلیغات برای چنین پاساژی نه تنها کمک کننده نخواهد بود، بلکه باعث ضرر رساندن به آن می شود. پس ابتدا لازم است بستر مناسب فراهم شود. بستر مناسب خیلی از موارد را شامل می شود که در ادامه گفته شده است؛ ولی به طور کلی بستر مناسب باید قابلیت ها و امکانات لازم را داشته باشد مانند هاست قوی، دامنه مناسب، قالب شکیل و استاندارد و...

به جرات می توان گفت وب سایت شما در فضای مجازی به مشابه چهره شما در فضای واقعی است. وب سایت شما اگر زیبایی، کارایی و استاندارد دارد در اصل زیبایی، کارایی و استاندارد بودن شرکت شما را می رساند. دقت کنید بستر مناسبی را انتخاب کنید و قبل از شروع هر کار بازاریابی دیجیتالی برای آن وقت و هزینه صرف کنید. ناگفته نماند که فرایند بهبود را می توانید همیشه در کار خود داشته باشید؛ ولی اقدامات اولیه و اصولی را نباید نادیده گرفت. در ادامه به چگونگی پیاده کردن این

نکات خواهیم پرداخت.

یکی از موارد مهم سایت، صفحه «درباره ما» است، خیلی از سایت ها این صفحه را ندارند؛ مانند کارت ویزیتی که فقط روی آن اسم فرد به همراه شماره موبایلش نوشته شده است که بعد گذشت چند ماه از گرفتن آن، خاطرمیان نیست که خدمات و محصولات این فرد چه بوده و اصلا به چه دلیلی چنین کارتی را به ما داده است. بنابراین لازم است صفحه مناسبی برای سایت تان بنویسید، اطلاعات دقیق شرکت، محصولات آن، پرسونا شرکت و حتی برندهایی را که تاکنون با شما همکاری کردند را ذکر کنید. چنین کاری تاثیری شگرف بر افزایش فروش اینترنتی و اعتماد سایت تان دارد.

مورد دیگری که در سایت ها رعایت نمی شود، «عضویت» و «سیستم خبرنامه» است. سایتی که چنین سیستمی ندارد چه تفاوتی با یک مجله دارد؟ در چنین حالتی تبدیل به یک رسانه یک طرفه می شوید و هیچ اطلاعاتی از بازدیدکنندگان ندارید، هیچ ایمیلی را نمی توانید ارسال کنید و هیچ راه ارتباطی با این افراد ندارید. اگر این دو مورد جداگانه - سیستم عضویت و خبرنامه - ندارید در واقع سایت ندارید زیرا قبل از اجرای هر استراتژی بازاریابی اینترنتی، باید مخاطبان خود را بشناسید و اطلاعات کاملی از آنها داشته باشید تا بتوانید شانس موفقیت تان را افزایش دهید. مورد چهارم که باید به آن اشاره کرد صفحه «تماس با ما» است. اشتباه بزرگی که در بیشتر سایت ها دیده می شود این است که صفحه «تماس با ما» ندارند یا فقط از یک فرم مشخص برای این کار استفاده می کنند. این پایین ترین سطح یک صفحه «تماس با ما» است؛ در حالی که از نظر استاندارد جهانی خیلی مهم است که در صفحه «تماس با ما» اطلاعات مختلفی قرار دهید که شانس و تنوع راه های ارتباطی کاربران تان را افزایش دهید مثلا آدرس محل کار، کدپستی، شماره های تماس به همراه کدهای داخلی، ایمیل بخش های مختلف، راه های برقراری ارتباط در شبکه های اجتماعی و هر روشی که امکان ارتباط با شرکت تان است را بگویید که کاربر امکان ارتباط سریع و آسان با شرکت شما را داشته باشد.

از مهم ترین موارد «درگاه پرداخت آنلاین» است. اگر کمپینی را برگزار می کنید ولی نشانه ای از آدرس درگاه پرداخت نداشته باشد بخش عمده ای از فروش اینترنتی را از دست می دهید. هدف کمپین های تبلیغاتی اینترنتی، ترغیب به خرید محصول از سوی مشتری است. وقتی برای محصول خود قیمت تعیین می کنید باید توضیح دهید که چرا کاربر باید این قیمت را بابت محصول خود پرداخت کند و وقتی توضیحات لازم را دادید و کاربر راغب شد، وجود درگاه پرداخت به شما کمک می کند که پول را از مشتری خود دریافت کنید.

اشتباه بزرگ بعدی عدم تولید محتوای مناسب و منظم در وب سایت تان است. وب سایتی که در آن محتوا به روز نمی شود یک وب سایت مرده است. در وب سایت های شرکتی، بخشی به نام «وبلاگ» قرار دهید و باید محتوای مرتبط با محصولات و حوزه کاری تان منتشر کنید. به عنوان مثال اگر شرکتی هستید که درباره دکوراسیون و چیدمان داخلی فعالیت



روش دیگری که در این روزها رایج است، استفاده از تبلیغات کلیکی غیراستاندارد است بدین صورت در یک روز هزار بازدیدکننده از سایت شما دیدن می‌کنند و مبلغی در ازای این کار می‌گیرند. پشت پرده این کار این افراد تنها تجارت می‌کنند بدین شکل که وب‌سایتی را راه‌اندازی می‌کنند که به افرادی که عضو می‌شوند پولی را پرداخت می‌کنند که روی تبلیغ سایت شما کلیک کنند. شاید از نظر الکسا این کار کمک جزئی به سایت‌تان کند؛ ولی این افراد مخاطبان واقعی سایت شما نیستند و از سایت شما خریدی نمی‌کنند و بازدهی واقعی را ندارد.

اشتباه دیگر ارسال ایمیل‌های انبوه به فهرست‌های پیش‌فرض افراد است. یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید بکنید ایمیل‌مارکتینگ و بدترین کاری که می‌توانید بکنید اسپم فرستادن است. به هیچ عنوان به فهرست‌های آماده ایمیل نفرستید و به شماره تماس‌های آماده پیامک نفرستید. این کار تاثیر منفی بر برندینگ کسب‌وکارتان دارد، بلکه از ایمیل افراد مخاطبان هدف خود استفاده کنید. در اصل برای افرادی که وارد سایت‌تان شده و عضو شدند، ایمیل تبلیغاتی ارسال کنید. در مقاله‌ای آمده است از هر ۵۳ میلیون ایمیل انبوهی که ارسال می‌کنید به‌طور میانگین تنها ۴۲ ایمیل به خرید قطعی منجر می‌شود. بنابراین ارزش ندارد که از ایمیل‌های انبوه استفاده کنید.

اشتباه دیگر استفاده از «بنرهای تبلیغاتی» بزرگ در سایت‌های بزرگ است. سایت‌هایی مانند سایت‌های فان وجود دارد که محتوا را تولید می‌کنند و در گوشه و کنار آن تبلیغات شما را نشان می‌دهند. چنین روشی بازدهی خوبی ندارد. بنابراین شما می‌توانید در سایت‌های متناسب با حوزه کاری‌تان و همچنین سایت‌های خبری، تبلیغ کنید. البته ابزارهایی است که سایت‌های معتبر برای انجام تبلیغ و گرفتن نتایج مورد نظر را ارزیابی می‌کنند.

اشتباه دیگر برای این کار استفاده از «سرویس‌های میزبانی بی‌کیفیت» است. بیشتر سرویس‌های میزبانی ۴۲ ساعته آنلاین نیستند و اگر کاربری در صورت مراجعه به سایت‌تان، با سرویس میزبانی بی‌کیفیت مواجه شود و پاسخی دریافت نکند ممکن است سایت را ترک کند و هیچ‌گاه باز نگردد. البته سیستم‌های مانیتورینگ وجود دارد که می‌توانید از کیفیت سرویس‌های میزبانی اطمینان حاصل کنید. همچنین سعی کنید از سرویس میزبانی استفاده کنید که سرورهای آن داخل ایران است زیرا به لحاظ سرعت و کیفیت نسبت به سرورهای خارجی برتری خاصی دارد.

می‌کند محتواهای شما باید به گونه‌ای باشد که درباره دکوراسیون و چیدمان داخلی اطلاعات مفید دهد که کاربران بعد از خواندن آن متوجه شوند که بهترین شرکت برای طراحی و تغییر دکوراسیون شرکت هستید و این کار را به فرد دیگری نسپزند. این پیامی است که باید از طریق تولید محتوا به گوش مخاطبان خود برسانید و در استراتژی تولید محتوا آن را در اولویت خود قرار دهید.

اشتباه دیگر، عدم فعالیت در شبکه‌های اجتماعی است. شبکه‌های اجتماعی در دنیای حاضر بسیار مهم شده‌اند و می‌توانید برخی از اهداف بازاریابی را از طریق آنها دنبال کنید. به‌طور پیوسته در شبکه‌های اجتماعی فعالیت کنید. افراد در حال حاضر در فضای مجازی، ایمیل‌های خود را می‌خوانند یا شبکه‌های اجتماعی را چک می‌کنند و کمتر پیش می‌آید که بخواهند وب‌گردی کنند مگر اینکه به سایت خاصی عادت کرده باشند. بنابراین می‌توانید از طریق تاکتیک‌هایی چون ایمیل‌مارکتینگ و سوشیال‌مارکتینگ افراد مناسب با کسب‌وکارتان را پیدا کنید. فعالیت در شبکه‌های اجتماعی فقط محدود به این نیست که ۲ محصول تولید کردید و عکس ۲ محصول را عیناً در پیج قرار دهید، بلکه باید پیچی داشته باشید، خدمات رایگان ارائه دهید، مطالب و محتواهای جالب بگذارید، عکس‌هایی از شرکت خود ارائه و به‌طور مرتب پیج خود را به‌روزرسانی کنید که مخاطبان فکر نکنند که با صفحه تجاری روبه‌رو هستند که صرفاً برای معرفی محصول از آن استفاده می‌کنید. برای فعالیت موثر در شبکه‌های اجتماعی باید حضور مستمر در آنها داشته باشید. این رمز موفقیت در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی است. سعی کنید در شبکه‌های اجتماعی افراد را به چالش بکشید و از آنها بخواهید فعالیت مدنظرتان را انجام دهند. البته از سیستم‌های اتوماسیون برای زمان‌بندی پست‌های خود در شبکه‌های اجتماعی می‌توانید استفاده کنید.

یکی از اشتباهات خطرناک، در بازاریابی اینترنتی استفاده از روش‌های تبلیغاتی غیراستاندارد است. یکی از معمول‌ترین این روش‌ها، استفاده از پنجره تبلیغاتی بازشونده یا پاپ‌آپ است. در چنین حالتی کاربر بدون تمایل وارد وب‌سایت شما می‌شود و بدون آنکه از صفحه‌ای دیدن کند از آن صفحه خارج می‌شود بدون اینکه بفهمد سایت برای چه کاری است و بدین شکل نرخ پرش سایت شما بالا می‌رود. به هیچ عنوان از این روش استفاده نکنید.

نشوید، اما زندگی سالم با روحیه ای آرام دارید و اگر سبک زندگی شما بر پایه راستی و درستی یک سبک دینی و اعتقادی اصیل باشد، آرامشی در خور توجهی را تجربه می کنید. مفهوم زندگی یعنی، زیست سالم، پاک خدایی همراه با آرامش است و این سلامت و آرامش از مسیر توجه به ذات حق و باورهای اعتقادی بیشتر قابل دستیابی است. در زندگی همراه با سلامت و آرامش که خمیرمایه اعتقاد به خدا و دین در آن نقش آفرینی کند، باور پدید می آید و باورها در انسانی انگیزه تلاش و حرکت و نشاط را مضاعف می کنند.

تردیدی نیست که خلاقیت ها، نوآوری و کارآفرینی ها در این مسیر بیشتر معنا پیدا می کنند و انسان باورمند، پر تلاش و با نشاط بی تردید خلاق و کارآفرین است و دیگران از دست و زبان و کار او بهره می برند.

شغل مناسب و خوب، فقط یک شغل پر درآمد و زندگی تجملی و پر زرق و برق نیست بلکه شغل خوب و داشتن یک خانواده عالی، یک ایده آل و آرمان هر فردی در جامعه بشری است و این مهم با درآمدی متناسب و مناسب هر فردی با میزان تحصیل، مهارت ها، توانایی ها، انگیزه و تحرک او ارتباط دارد و معنا پیدا می کند.

بنابراین حرکت و مسیر شما در راستای ادامه تحصیل بسیار قابل تقدیر است مشروط بر آنکه با ویژگی ها و خصوصیات یاد شده فوق همراه باشد و با قانع بودن به حق هر فرد، نگاه درست به زندگی، داشتن باورها و آرامش زندگی کنید.

به قلم، مجید محمدپور- نویسنده، کارشناس ارشد رسانه و مدرس علوم ارتباطات

سفارش سردبیر

سفارش سردبیر

شما دانشجویان گرامی که به دنبال تحصیل و افزایش معلومات حتی در سطحی محدود هستید «که انشاء الله چنین نیست»، یا حتی بعنوان فردی شاغل برای اخذ مدرک با هدف افزایش درآمد در اداره و بانک و شرکت و کارخانه چند سالی با مداومت، حوصله و همت در کلاس ها حضور پیدا کرده و بحث های نظری را شنیده و کارهای کاربردی و عملی را انجام می دهید، به یقین در زمره افراد موفق جامعه محسوب می شوید» موفقیت یک امر نسبی است و هر کسی در شرایط زمانی و مکانی و داشتن امکانات و تلاش به سطحی از موفقیت می رسد». شما عزیزان نسبت به افرادی که چنین همت و انگیزه ای ندارند یا در این راه سستی می کنند، بسیار جلوتر و موفق تر هستید و ناگفته پیداست که در این مقوله هرگز تردیدی به خود راه ندهید.

استوار و باورمند در صحنه تلاش و نشاط و تحرک و برقراری زندگی سالم اصرار داشته باشید و برای من معلم - دیدن چهره هایی از دانشجویان که در کارآفرینی ها، خلاقیت ها، ادامه تحصیل دادن ها و کسب مدارج بالای شغلی و علمی آرامش بخش، تحسین و لذت دنیوی و اخروی به همراه دارد. یک نگاه به پیرامون زندگی تان نشانگر آن است که در صورت داشتن یک مهارت به یقین یک شغل مناسب دارید و این مهم باور صد درصدی من است. ممکن است میلیونر و میلیارد

کارآفرینی و نوآوری

نشریه کارآفرینی و نوآوری بهار ۱۴۰۱ شماره چهارم

صاحب امتیاز:

دفتر کارآفرینی مرکز آموزش علمی کاربردی جهاد دانشگاهی رشت

مدیر مسئول: زینب خانزاده

سردبیر: مجید محمدپور صفحه آرا: فاطمه علیزاده اصلی