



حمیدرضا شریفیان معاون و عضو هیئت عامل بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز:

ایران کیش آرزوهای سهامداران را محقق می‌کند

صفحه ۳



نشان عالی
مدیر سال
در استان
ایران کیش

صفحه ۲

قدردانی موسسه مهر آفرین
از ایران کیش

صفحه ۲

شجاعی شاد، مدیر توسعه ابزارهای
پذیرش ایران کیش:
رشد جایگاه ایران کیش
در IPG ادامه دارد

صفحه ۶

ایران کیش
در بین برترین های جهان

صفحه ۴

نشان عالی مدیر سال در استان ایران کیش



تندیس را به نمایندگی از مدیر عامل این شرکت دریافت کرد. این دومین بار است که ایران کیش و مدیر عامل آن موفق به دریافت نشان عالی مدیریت شده‌اند. این شرکت به عنوان یکی از بزرگترین شبکه‌های پایانه فروش کشور شناخته می‌شود. لازم به ذکر است ارائه آخرین روش‌های نوین مدیریتی در حوزه اقتصاد مقاومتی، اشتراک و انتقال دانش و تجارب متخصصین، مسئولین و نخبگان مدیریت ایران در دوران کرونا و پساکرونا و ارائه الگوی حمایت از تولید داخلی در سال جهش تولید از جمله دیگر اهداف پنجمین اجلاس سراسری نشان عالی مدیر سال بود. این اجلاس در تالار دیپلماتیک وزارت امور خارجه کشور برگزار شد.

و پژوهش وزارت صمت، ریاست کمیته علمی این ارزیابی را برعهده داشت. وی درباره این شاخص‌ها اظهار کرد: با بررسی چند شاخص رهبری و مدیریت سازمان، منابع انسانی و کارکنان، میزان توجه به حوزه آموزش، کیفیت، خدمات و محصولات، نتایج رضایت مشتریان و مصرف کنندگان، عملکرد هر سازمان با توجه به مجموعه اسناد ارائه شده ارزیابی شد. پناهی پور با بیان اینکه نشان‌ها در سه سطح زرین، سیمین و برنزی به هفتاد شرکت ایرانی تعلق گرفته است، گفت: با توجه به مجموعه اسناد ارائه شده، در این شاخص‌ها ایران کیش به عنوان شرکت پرداخت ایرانی نشان زرین و بالاترین سطح نشان عالی مدیریت را دریافت کرده است. تورج آروان مدیر روابط عمومی و تبلیغات ایران کیش این

پیمان طبری مدیر عامل ایران کیش برای دومین بار متوالی نشان عالی مدیر سال را در پنجمین اجلاس سراسری نشان عالی مدیر سال دریافت کرد. این اجلاس با حضور عیسی کلاتری معاون رئیس جمهور، علی اکبر مونس‌ن و وزیر میراث فرهنگی، داوود دانش جعفری عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام و برات قبادیان معاون وزیر صمت و با رویکرد تجلیل از مدیران موفق و جوان، معرفی مدیران خلاق در عرصه کارآفرینی برگزار شد. هومن پناهی پور دبیر اجرایی پنجمین اجلاس نشان عالی مدیر سال در مورد شاخص‌های ارزیابی انتخاب شرکت‌ها و مدیران برتر در این اجلاس گفت: ارزیابی سازمان‌ها با توجه به سر فصل‌های تعیین شده در معاونت پژوهشی وزارت صمت، صورت گرفته است. برات قبادیان به عنوان معاونت آموزش

صعود ایران کیش به بازار اول بورس

محترم آن شرکت، امید است با تداوم رعایت قوانین و دستورالعمل‌های مقرر، شاهد رشد و تعالی روزافزون و تداوم حضور آن شرکت در بورس اوراق بهادار تهران باشیم. انتقال به شرکت‌های بازار اول بورس، به معنای افزایش اعتبار و مرغوبیت آن شرکت است. لازم به ذکر است شرکت‌های بازار اول در شفافیت و نقدشوندگی جایگاه بهتری نسبت به شرکت‌های بازار دوم دارند.

اطلاعات آخرین صورت‌های مالی حسابرسی شده و سایر شرایط مندرج در مواد ۱۲ الی ۱۵ دستورالعمل پذیرش، در پایان مردادماه هر سال انجام می‌شود. با عنایت به اینکه شرکت کارت اعتباری ایران کیش شرایط مقرر برای تابلوی فرعی بازار اول بورس تهران را احراز نموده است، نماد معاملاتی آن از تابلوی بازار دوم به این تابلو منتقل شد. ضمن عرض تبریک به مدیران، کارکنان و سهامداران

سهام شرکت کارت اعتباری ایران کیش از بازار دوم به بازار اول بورس انتقال یافت. در متن انتقال سهام رکیش به بازار اول، آمده است: «جناب آقای پیمان منعم طبری مدیرعامل محترم شرکت کارت اعتباری ایران کیش با سلام و احترام چنانچه استحضار دارید انتقال سهام پذیرفته شده بین تابلوها و بازارهای بورس اوراق بهادار تهران بر اساس

قدردانی موسسه مهر آفرین از ایران کیش



مدت ماه مبارک رمضان در راستای حمایت از کودکان بدسرپرست تقدیر و تشکر می‌نماییم. فاطمه دانشور-مدیرعامل اپلیکیشن پات مدتهاست که در بخش نیکوکاری خود امکان کمک و حمایت از کودکان کار و بدسرپرست را فراهم کرده است. موسسه نیکوکاری مهر آفرین فعالیت خود را از ۱۳۸۴ در زمینه حمایت از بیش از ۸۰۰۰ از زنان، کودکان و خانواده‌های بدسرپرست، بی سرپرست و کودکان کار آغاز نموده است. منابع مالی مؤسسه در اعطای ارزاق، پوشاک، ودیعه مسکن و کمک هزینه‌های تحصیلی، ساختن سرپناه، مدرسه یا بازسازی کلاس‌های درس برخی مناطق محرومی که خیریه در آن شعبه دارد، هزینه می‌شود.

موسسه مهر آفرین از مدیر عامل ایران کیش به واسطه خدمات این شرکت و اپلیکیشن پات برای حمایت از زنان، کودکان و خانواده‌های بدسرپرست، بی سرپرست و کودکان کار قدردانی کرد. متن این تقدیر نامه به این شرح است: «جناب آقای طبری مدیر عامل محترم شرکت کارت اعتباری ایران کیش با سلام و احترام، توفیق فعالیت‌های نیکوکارانه و مسئولانه افتخاری است بس عظیم که نصیب آنانی می‌شود که تنها قرب الهی را هدف مقدس خویش قرار داده‌اند و بی شک بهترین پاداش برای انسان‌هایی است که توان و تجربه خود را در طبق اخلاص نهاده و در این راه از هیچ کوششی دریغ نمی‌ورزند. بدینوسیله از تلاش‌های بی شائبه جنابعالی و همکاران محترم در

حمیدرضا شریفیان معاون و عضو هیئت عامل بانک تجارت در گفتگو با پرداخت سبز: ایران کیش آرزوهای سهامداران را محقق می‌کند



با حمیدرضا شریفیان معاون، عضو هیئت عامل بانک تجارت و رئیس پیشین هیئت مدیره ایران کیش پیرامون رویدادهای سال ۹۸ و ۹۹ به گفتگو نشستیم. او درباره تجربیات تلخ و شیرین این مدت پرسیده‌ایم و البته مسیری که این شرکت طی مدت گذشته طی کرده است.

*روند پیشرفت و موفقیت شرکت ایران کیش در سال ۹۸ را چگونه می‌بینید؟

سال ۹۸ سال بسیار پر فراز و نشیبی هم برای اقتصاد کشور و هم شرکت‌های PSP در نظام پرداخت به شمار می‌آمد. مباحث اقتصادی، دغدغه خریدها در مورد دستگاه پوز، رول و مشکلات مربوط به پایان سال و کساد بازار، از جمله دغدغه‌های مشترکی بودند که در نهایت ممکن بود منجر به کاهش تراکنش‌ها و... شود. حضور رقبا و تلاششان برای اخذ سهم بازار ایران کیش از جمله دیگر دغدغه‌ها به شمار می‌آمد. اما علی‌رغم این مشکلات، ایران کیش موفق شد با وجود همه چالش‌ها روند با ثباتی را پیش ببرد.

از سویی عدم وابستگی به تراکنش‌های صرفاً دستگاه‌های پوز از جمله مواردی است که به طور جدی دنبال شد یکی از مواردی که در سال ۹۸ اتفاق افتاد نگاه به اپلیکیشن‌های مختلفی بود که می‌توانست درآمد‌های کارمزدی مناسبی ایجاد کند و شرکت را از تک بعدی و تک محصولی بودن خارج و آینده‌فعالیت و عملیات آن را تضمین کند. آن چیزی که امروز در ارتباط با احراز هویت، پرداخت تسهیلات، افتتاح حساب غیر حضوری و کیو آر کد و مباحثی از این دست به آن رسیدیم، همگی حاصل همین نگاه و تفکر هیئت مدیره در سال ۹۸ بود که به ثمر نشست و بسیار هم قابل توجه و ارزنده است. ایران کیش شرکتی بسیار قدرتمند و دارای نیروی زبده و متبحر است. من بارها این موضوع را مطرح کردم که این شرکت به یک بلوغ نرم افزاری نسبت به تمام

شرکت‌هایی که در سطح خودشان کار می‌کنند رسیده است. یکی از افتخارات مجموعه ایران کیش و بانک تجارت این است که بسیاری از مباحثی که در بانک تجارت مانند ETF و فروش سهام‌های پالایشی، دارا یکم و دوم مطرح شد همه مدیون نرم‌افزارهایی است که توسط شرکت ایران کیش نوشته و تهیه شد. این مسئله جای تقدیر بسیار دارد.

*در این مدت چه تغییراتی در بحث میزان تراکنش‌های شرکت ایجاد شده است؟

یکی از زمینه‌هایی که سعی شد تا در مورد آن روند مطلوبی ایجاد شود، درگاه‌های ایران کیش بود. امروز در تراکنش درگاه‌ها، رشد

چند صد درصدی را شاهد هستیم، با توجه به ظرفیتی که ایران کیش در این حوزه دارد شاهد افزایش سهم بازار بوده‌ایم. در ماه‌هایی که به دلیل کرونا تقریباً کسب و کارها تعطیل

شده بود نسبت تراکنش‌های ایران کیش در درگاه‌ها نسبت به سایر تراکنش‌ها کاملاً متفاوت بود و در آن مقطع کاملاً حساس، رشد بازار را شاهد بودیم که این موضوع نشان از ظرفیت ایران کیش دارد. حتی در مواقع بحرانی و خاص. موضوع QR امسال در شرکت ایران کیش به طور جدی مطرح کرده‌ایم و با توجه به اینکه مسیر تمام کشور به سمت پرداخت‌های غیر حضوری و استفاده از ابزارهای جدیدی است که حداقل تماس‌های بین اشخاص و دستگاه‌ها را داشته باشد QR می‌تواند بسیار کمک کند. ایران کیش ظرفیت بسیار بزرگی را در این راستا به وجود آورده است. ظرفیتی به شکل یک بسته یا محصولی که از خود پوز عملیاتش قابل تعریف است.

در نظام پرداخت مسائل بسیاری است که بعضاً ممکن است به راحتی حل نشود و نیاز به شرکت‌ها و بخش‌های مختلفی غیر از آن شرکت داشته باشد. اما ایران کیش با توجه به قدرت عملیاتی، قدمت نرم افزاری و برنامه نویسی که دارد و ارتباطاتی که از بابت سوئیچ و مسائل شاپرکی برخوردار است، توانست خود مشکلات را حل کند. ما اکنون جایگاه بسیار ویژه‌ای را برای ایران کیش شاهد هستیم. حتی در «هلدینگ تفتا» هم ایران کیش جایگاه ویژه‌ای دارد. ایران کیش می‌تواند آرزوی سهامداران را محقق کند.

*در سال جدید چندین محصول رونمایی شد. آینده این محصولات را چگونه می‌بینید. از طرفی همواره ایران کیش، را شرکت کارت اعتباری ایران کیش مینامیم. فکر می‌کنید محصولات جدید مانند داروپر داخت تا چه میزان نام کارت اعتباری را پررنگ‌تر خواهد کرد؟

ایران کیش باید کانال‌های درآمدی‌اش را افزایش دهد باید از تک محصولی بودن خارج شود، باید بتواند در شرایط آینده که ممکن است پوز وجود نداشته باشد به بهترین شکل خدماتش را ارائه دهد، از طریق ایران کیش حدود دوهزار نفر مستقیم و غیر مستقیم زندگی می‌کنند و این دو هزار نفر باید به بهترین شکل هم زندگی شان و هم کار و خدماتشان مشخص و ملموس باشد و درآمد کسب و ایجاد ارزش کنند. در این مسیر یکی از راهکارها ایجاد محصولات مختلف در ارتباط با عملیات بانک است. از سال گذشته تاکنون چند محصول بسیار با ارزش تعریف شده است. محصول داروپر پرداخت که با همکاری بانک و ایران کیش توسعه یافته است، بسته خدماتی است که می‌تواند در قالب سیستم آسان خرید خدمات اعتباری را بابت ارائه کالا از شرکت پخش دارویی فراهم کند و دریافت الکترونیکی محصولات را ما به ازای آن تعریف نمائید، در این معاوضات چک به طور کامل ما بین شرکت پخش و داروخانه‌ها حذف می‌شود و پرداخت‌های شرکت‌ها و داروخانه به سهل‌ترین شکل در قالب سیستم طراحی شده می‌تواند انجام بگیرد، این محصول می‌تواند برای تمام شرکت‌های پخش دارویی عملیاتی شده و مورد استفاده قرار بگیرد و بازار بسیار بزرگی را فراهم کند.

ادامه در صفحه بعد

شده بود نسبت تراکنش‌های ایران کیش در درگاه‌ها نسبت به سایر تراکنش‌ها کاملاً متفاوت بود و در آن مقطع کاملاً حساس، رشد بازار را شاهد بودیم که این موضوع نشان از ظرفیت ایران کیش دارد. حتی در مواقع بحرانی و خاص. موضوع QR امسال در شرکت ایران کیش به طور جدی مطرح کرده‌ایم و با توجه به اینکه مسیر تمام کشور به سمت پرداخت‌های غیر حضوری و استفاده از ابزارهای جدیدی است که حداقل تماس‌های بین اشخاص و دستگاه‌ها را داشته باشد QR می‌تواند بسیار کمک کند. ایران کیش ظرفیت بسیار بزرگی را در این راستا به وجود آورده است. ظرفیتی به شکل یک بسته یا محصولی که از خود پوز عملیاتش قابل تعریف است.

*میزان رشد تراکنش‌ها در سال گذشته چگونه بوده است؟

ایران کیش در بحث‌های کلی سرانه تراکنش حدود یازده درصد در سال ۹۸ رشد داشته است. در تعداد تراکنش‌ها ۱۲ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل داشتیم. تعداد تراکنش‌های حاصله نسبت به سال ۹۷ ده درصد رشد داشته است که این رشد تراکنش‌ها نیز افزایش درآمدی را به همراه دارد و هم از نظر ارتقا و جایگاه در صنعت PSP هم می‌تواند اثر گذار باشد موضوع قابل توجهی است.

*در سال ۹۹ تعاملات ایران کیش و بانک تجارت در سهام عدالت و ETF، محصولات و مانند داروپر داخت و... چگونه ارزیابی می‌شود؟

در هشت سال گذشته با توجه به مسئولیت‌هایی که در بانک تجارت چه به عنوان رئیس اداره بازاریابی، چه به عنوان رئیس اداره نظارت، چه به عنوان مدیر امور استان‌های بانک تجارت داشتیم و به عنوان ریاست هیئت مدیره این شرکت نیز فعالیت کردم به جرات می‌توانم گفت نوع تعاملی که امروز بانک تجارت و شرکت ایران کیش با یکدیگر داشته‌اند بی سابقه بوده است.

در حال حاضر ایران کیش به عنوان یکی از بازوهای عملیاتی

آینده شرکت ایران کیش را با توجه به ظرفیت‌های فنی و پرسنل با ارزشی که در این مجموعه نهفته است، بسیار روشن می‌بینم. با توجه به سیاستگذاری که در مجموعه هیئت مدیره فعلی شرکت شاهد هستیم این اتفاق می‌افتد. با تعاملات بسیار گسترده‌ای که بانک تجارت و ایران کیش با یکدیگر دارند، یکی از ارزنده‌ترین شرکت‌ها ایران کیش خواهد بود

گفتگو با برندگان خودرو جشنواره طلایی این جایزه ها واقعی است

اوضاع اقتصادی و قیمت خودروها صاحب پژو شدهام چیزی نیست که به این سادگی ها از آن بگذرم. در مورد جشنواره طلایی که پرسیدیم بیان می کند: واقعیت این است که توجهی به قرعه کشی نداشته ام. شاید هم باورم نمی شد که قرار است واقعا چنین هدایایی به کسی برسد. که حالا نصیب خود من شده. حالا می فهمم که این جایزه ها واقعی است. حسینی از بابت پشتیبانی دستگاه های ایران کیش راضی است و می گوید تا به امروز هرآنچه که در این راستا می خواستیم فراهم بوده است.

گفتنی است در آخرین مرحله قرعه کشی جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت در منطقه آزاد ارس ضمن معرفی برندگان خودرو پژو ۲۰۶، ۳۵ کارت هدیه پنج میلیون ریالی به پذیرندگان و ۳۰ کارت هدیه یک میلیون ریالی به خریدارانی که از دستگاه ایران کیش متصل به بانک تجارت استفاده کرده اند اهدا شد. در این مرحله قرعه کشی مسئولین ارشد بانک تجارت و ایران کیش حضور داشتند.

لازم به ذکر است جشنواره طلایی مشترک بانک تجارت و ایران کیش در مراکز تجاری استان های تهران، البرز، هرمزگان، آذربایجان شرقی، گیلان، خوزستان، خراسان رضوی برگزار می شود. جایزه ویژه این جشنواره اهدای خودرو در مراکز تجاری این استان هاست که در چهارمین و آخرین مرحله به برندگان خوش شانس اهدا خواهد شد.

با احتساب این قرعه کشی تاکنون برندگان ویژه (آخرین مرحله قرعه کشی) تهران، خراسان رضوی و آذربایجان شرقی مشخص شدند.

از کردی می پرسیم آیا از جشنواره طلایی ایران کیش اطلاعات داشته پاسخ می دهد: نه تنها اطلاع داشتم بلکه از همان روز اول جشنواره طلایی با انرژی مثبت با آن برخورد کردم و مدام می گفتم که این خودرو برای من است و حتی به همکاران دیگرم که در جشنواره شرکت کرده بودند می گفتم به پژو فکر نکنید که من برنده می شوم.

*خودرو نداشتیم

میر افضل حسینی دیگر برنده خودرو جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت هم می گوید شش سال است که در منطقه آزاد ارس مشغول به فعالیت و کار است و پنج سالی هست که از دستگاه ایران کیش استفاده می کند.

حسینی اما می گوید همین یک دستگاه پوز را در فروشگاه بلک استار دارد و نیازی به دستگاه های اضافه ندیده. پشتیبانی ایران کیش در منطقه آزاد ارس و البته ارائه خدمات آن را هم مطلوب میدانند و می گوید مشکل رول هم نداشته ایم. او نیز با اشاره به اینکه بازار در دوران کرونا بسته شده است می گوید واقعا در چنین شرایطی برنده شدن این جایزه یک هدیه از جانب خداوند بود.

برنده جایزه ویژه جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت در مورد تصمیمش در مورد این خودرو می گوید: من خودرو نداشتیم و قطعاً می خواهم از آن استفاده کنم و این که در این



*درباره جشنواره طلایی انرژی مثبت داشتم!

اسلام کردی گرگری نزدیک به ۲۰ سال است که شاغل بوده، می گوید هفده سال در جلفا مغازه پوشاک فروشی داشته و در حال در منطقه آزاد ارس تولیدی دارد دوسالی هم هست که از دستگاه های ایران کیش استفاده می کند.

می گوید که از بین ۴ دستگاه پوز، ۹۰ درصد تراکنش ها را از طریق دستگاه ایران کیش انجام میدهد.

موضوع کرونا این روزها شاید بیشتر از همه به بازاریان ضربه زده است، او هم از تعطیلی کسب و کارها دلگیر بود و اینکه حتی بخش تولید هم از فروردین ماه تعطیل شدند. کارهای تولیدی امروزش بیشتر برای کسب و کارهایی است که از طریق اینترنت خرید و فروش انجام میدهند.

میگوید چون تولیدی اش شراکتی است احتمال دارد ماشین را بفروشد و مبلغ آن را برای امور تولیدی دنبال کند.



ایران کیش در بین برترین های جهان

شماره ۱۱۸۳ نشریه نیلسون رپورت آمریکا آخرین رده بندی شرکت های جهان در سال ۲۰۱۹ را ارائه داده است که ایران کیش اینبار هم جزو یکی از برترین شرکت های ایران و جهان در این رتبه بندی قرار گرفته است. این رتبه بندی نشان دهنده تغییرات مثبت و تحول کمی و کیفی در ارائه محصولات و خدمات شرکت ایران کیش است.

نیلسون رپورت، نشریه ای با بیش از ۴۸ سال سابقه انتشار است که به صورت تخصصی به موضوع سیستم های پرداخت در دنیا می پردازد. انتخاب و رتبه بندی ۱۵۰ شرکت برتر

آخرین گزارش نیلسون رپورت بیانگر حفظ جایگاه ایران کیش و رتبه سی و سوم این شرکت در بین ۱۵۰ شرکت پرداخت برتر جهان است. ایران کیش در سال گذشته نیز در رنکینگ جهانی نیلسون رپورت با ۹ پله ارتقا از رده چهل و دوم به رتبه سی و سوم برترین شرکت پرداخت و پذیرنده جهان صعود کرده بود. نیلسون رپورت آمریکا در حوزه بانکداری و پرداخت یک مرجع بین المللی به شمار می آید و تمام موسسات مالی، صادر کنندگان و پذیرندگان کارت به تفکیک در این گزارش بررسی می شوند.



ارائه دهنده خدمات پرداخت الکترونیکی جهان توسط این نشریه، بر اساس مجموع تراکنش های انجام شده در سال ۲۰۱۹ بوده است.

ایران کیش آرزوهای سهامداران را محقق می کند

ادامه از صفحه قبل

و پرسنل با ارزشی که در این مجموعه نهفته است، بسیار روشن می بینم. باتوجه به سیاستگذاری که در مجموعه هیئت مدیره فعلی شرکت شاهد هستم این اتفاق می افتد. با تعاملات بسیار گسترده ای که بانک تجارت و ایران کیش با یکدیگر دارند، یکی از ارزنده ترین شرکت ها ایران کیش خواهد بود. در مجموع آن چه که در بحث نگاه مدیریتی در مجموعه شرکت وجود دارد بسیار عالی است. انشالله همه باهم ارتقای جایگاه واقعی شرکت ایران کیش را شاهد باشیم. این موضوع نیز زیاد دور از ذهن نخواهد بود. ظرف یکی دوسال آینده عملکرد و شرکت کاملاً متفاوت و پیشرویی را در نظام پرداخت به اسم ایران کیش خواهید دید.

الکترونیکی و پرداخت تسهیلات به صورت الکترونیکی که از آرزوهای بانک بودند یکی از آن هاست از این طریق مشتریان خرد بدون اینکه مراجعهای به شعبه داشته باشند می توانند تسهیلات خردی که ما پرداخت می کنیم را دریافت بکنند و تمام آن نگرانی ها، معطلی ها، هزینه ها و مشکلاتی که برای مردم در راستای دریافت یک تسهیلات ده، بیست، پنجاه میلیون تومانی پیش میامد با این سیستم عملاً بر طرف می شود. موضوعات دیگری هم در شرکت ایران کیش عملیاتی شده است که به وقتش گفته می شوند.

*نگاه تان نسبت به آینده چیست؟

آینده شرکت ایران کیش را با توجه به ظرفیت های فنی

سامانه دیگری هم به نام سامانه تعهدات شهرداری که مربوط به تعهدات شرکت های بزرگ در ارتباط با پیمانکاران آن هاست ایجاد شد تا در فواصل مختلف بتواند تعهدات شرکت اصلی را نسبت به پیمانکاران تضمین کند، این سیستم می تواند برای تمام شرکت هایی که مشابه شهرداری تهران با پیمانکاران بسیار زیادی طرف هستند و در مقاطع و زمان های مختلف باید نسبت به آن ها پرداخت هایی را انجام دهند، شرایطی را ایجاد کند تا به جای این پرداخت ها بانک، تعهداتی را بابت این واریزی ها بپذیرد و در موعد مقرر دقیقاً به آن ها پول واریز شود بدون اینکه از این بابت نگرانی داشته باشند، این سیستم توسط شرکت ایران کیش عملیاتی شده است. سیستم های دیگری هم هستند، بحث احراز هویت

انداختن کار امروز به فردا

ملیکا مهر جو

معتقدید استحقاق موفق شدن را ندارید، مهم است که بدانید این تفکر شماسست که مانع رسیدن شما به اهدافتان شده است. با پرداختن و بررسی کردن عادت ترسی که شما را از شروع کار باز می‌دارد می‌توانید به ترس خود غلبه کنید.

یک لیست درست کنید

با درست کردن لیست انجام کارها پی که دوست دارید انجام دهید شروع کنید. اگر ضرب العجل خاصی وجود دارد، در کنار هر کار یک تاریخ و زمان نیز بنویسید که با آن هماهنگ شوید. تخمین بزنید که هر کار چه مقدار زمان برای انجام نیاز دارد و آن مقدار را دو برابر کنید تا در تله‌های شناختی گرفتار نشوید و زمان مورد نیاز برای هر پروژه را کمتر حساب نکنید.

پروژه را به بخش‌های کوچک‌تر قابل مدیریت تقسیم کنید وقتی که با یک پروژه بزرگ رو به برو هستید و به مقدار کاری که باید انجام دهید نگاه می‌کنید ممکن است احساس گرفتار شدن، دلهره و احساس ناامیدی کنید. در این زمان، بهتر است که موارد جداگانه لیست خود را انتخاب کنید و آن‌ها را به بخش‌های کوچک‌تر و به یک سری مرحله تقسیم کنید. اگر نیاز است که یک کار گاه بر گزار کنید؟ چه کارهایی باید انجام دهید؟ و چه لازمی نیاز دارید؟ وقتی که لیست درست کردید و جزئیات مورد نیاز برای انجام کار را در آن نوشتید، می‌توانید با انجام کارهای کوچک شروع کنید.

زمان شروع اهمال کاری را بشناسید

هنگامی که شروع به غلبه بر کارهای موجود در لیست خود کردید، به این توجه کنید که چه زمان فکر اهمال کاری به ذهن شما خطور می‌کند. «اگر احساس کردید که الان حس و حال انجام دادن این کار را ندارم» «بعدا وقت برای این کار وجود دارد» پس باید بدانید شما در شرف اهمال کاری کردن هستید. وقتی احساس وسوسه برای اهمال کاری داشتید، اصلا تسلیم نشوید. در عوض خود را مجبور کنید که حداقل برای چند دقیقه تمرکز خود را بر روی تکلیف خود بگذارید. در اکثر موارد، متوجه می‌شوید انجام کار ساده‌تر از اهمال کاری کردن در مورد آن است.

حواس پرتی‌ها را حذف کنید

یک زمان خاص به خود اختصاص دهید که در طی آن تمام حواس پرتی‌ها از جمله موسیقی، تلویزیون و سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی را کنار بگذارید و از آن زمان استفاده کنید تا تمام توجه خود را بر روی کار مورد نظر بگذارید.

به خودتان پاداش دهید

وقتی که یک کار را انجام دادید (یا حتی بخش کوچکی از یک کار بزرگ‌تر را انجام دادید) مهم است که برای تلاش‌هایی که کردید، به خود پاداش بدهید. به خودتان اجازه دهید تا به چیزی که برای شما سرگرم کننده و لذت بخش است بپردازید.

سخن پایانی

شکستن عادت اهمال کاری آسان نیست. از این گذشته، اگر ساده بود، وسوسه اهمال کاری کردن می‌تواند بسیار قوی باشد، به خصوص وقتی که بسیاری از چیزهای اطراف ما، سرگرم کننده به نظر می‌رسند و حواس ما را پرت می‌کنند.

در حالی که اهمال کاری ممکن است چیزی نباشد که بتوان کاملاً از آن دوری کرد، شناختن دلایل اهمال کاری و چگونگی غلبه بر آن تمایلات، می‌تواند به شما کمک کند. با اجرای این راه کارها، ممکن است متوجه شوید که بهتر است از کارهای مهم شروع کنید.

دلایلی که ما چرا در انجام کارها اهمال کاری می‌کنیم
علاوه بر دلایلی که باعث می‌شود در کارها اهمال کاری کرد، اغلب برای توجیه رفتار خود، تعدادی بهانه و منطق‌های مختلف هم فراهم می‌کنیم.

طبق گفته‌های تاکمن، ۱۵ دلیل کلیدی وجود دارد که باعث می‌شود افراد در کارهای خود اهمال کاری کنند.

- ۱- ندانستن اینکه چه کاری باید انجام شود
- ۲- ندانستن چگونگی انجام یک کار
- ۳- عدم تمایل به انجام کاری
- ۴- اهمیت ندادن به اینکه کار تمام شود یا نشود
- ۵- اهمیت ندادن به این که کار چه زمان تمام شود
- ۶- حس و حال نداشتن برای انجام کار
- ۷- عادت داشتن به صبر کردن تا لحظه آخر
- ۸- معتمد بودن به این که در شرایط تحت فشار بهتر کار می‌کنید
- ۹- تصور اینکه می‌توانید در لحظه آخر کار را تمام کنید
- ۱۰ نداشتن انگیزه برای شروع کار
- ۱۱ فراموش کردن
- ۱۲ بهانه بیماری یا سلامتی نامناسب
- ۱۳ منتظر ماندن برای لحظه درست
- ۱۴ احتیاج به زمان برای فکر کردن در مورد کار
- ۱۵ انداختن یک کار به زمان دیگر برای کار کردن بر روی پروژه دیگر

چگونه افرادی که در انجام کارها اهمال کاری می‌کنند از افرادی که اهمال کاری نمی‌کنند متمایز می‌شوند؟

در بیشتر موارد، اهمال کاری، نشانه مشکل جدی نیست. یک گرایش است که همه ما در مقاطعی تسلیم آن شده‌ایم فقط مواردی نیز وجود دارد که اهمال کاری در انجام کارها به قدری مزمن می‌شود که شروع به تاثیر گذاری جدی بر زندگی روز مره شخص می‌کند و این جاست که به مسئله جدی‌تر تبدیل می‌شود و مسئله مدیریت ضعف زمان نیست،

بلکه نشانه‌ای از چیزی است که دکتر فراری از آن به عنوان سبک زندگی نا سازگار یاد می‌کند. دکتر فراری در مصاحبه‌ای با انجمن روان شناسان آمریکا توضیح داد که افرادی که در انجام کارها اهمال کاری نمی‌کنند، بر روی کاری که باید تمام شود، تمرکز می‌کنند. آن‌ها هویت شخصی قوی تری دارند افرادی که در کارها اهمال کاری نمی‌کنند

تمایل بیشتری به ویژگی شخصیتی دارند که وجدان نام دارد افرادی که دارای وجدان بالایی هستند، در سایر زمینه‌ها از جمله خود انضباطی، پایداری و مسئولیت شخصی نیز تمایل دارند در مرتبه بالایی قرار بگیرند. افتادن در دام این خطاهای شناختی آسان است، اما خوشبختانه کارهای متفاوتی وجود دارد که می‌توانید برای مقابله با اهمال کاری و انجام به موقع کارها انجام دهید.

نکاتی برای غلبه بر اهمال کاری

اهمال کاری از دسته موضوعاتی است که حتی دقیق ترین و برنامه‌ترین افراد هم گاهی اوقات قربانی آن می‌شوند. درباره زمانی فکر کنید که باید کارهایتان را انجام بدهید.

باترس خود کنار بیاورید

ترس یکی از عوامل موثر در اهمال کاری است. این ترس می‌تواند شامل ترس از شکست، یا خطا کردن و یا حتی ترس از موفقیت باشد. اگر به این دلیل از موفقیت می‌ترسید که در عمق وجود

اهمال کاری چیزی است که اکثر افراد حداقل تجربه کمی با آن دارند. مهم نیست که چقدر با برنامه و متعهد باشید، احتمالا لحظات دلهره آوری از تعقیب و گریزهای مهم را تجربه کرده باشید (تماشا کردن تلویزیون، خرید آنلاین) در حالی که می‌توانستید آن زمان را صرف انجام پروژه‌های مربوط به کار خود کنید. اهمال کاری تاثیر بسیار بالایی بر روی کار زندگی شما دارد. چرا ما اهمال کاری می‌کنیم و تا دقیقه آخر منتظر می‌مانیم همه ما برخی مواقع اهمال کاری می‌کنیم و محققان معتقدند که این مشکل به صورت شدید وجود دارد همین حال که این متن را می‌خوانید احتمالا می‌توانید به خاطر بیاورید که در گذشته چند بار کاری را کنار گذاشتید. زمانی را به خاطر بیاورید که تصور می‌کردید برای تکمیل کردن پروژه خود یک هفته زمان دارید، در حالی که تنها یک روز بعد باید تحویل داده می‌شد؟ زمانی که تصمیم گرفتید دیگر آپارتمان خود را تمیز نکنیم چون اکنون حس انجام دادن آن را نداشتید؟ ما اغلب فکر می‌کنیم پروژه‌ها زمان کمتری نسبت به واقعیت برای تکمیل نیاز دارند وقتی باور کنیم هنوز زمان زیادی برای انجام کارها داریم می‌تواند به احساس امنیت کاذب منجر شود. یکی از بزرگترین عواملی که باعث اهمال کاری در کارها است این است که باید در یک لحظه خاص احساس الهام یا انگیزه داشته باشیم تا بر روی یک پروژه کار کنیم واقعیت این است که اگر منتظر باشید تا در چارچوب درست ذهنی برای انجام برخی کارها قرار بگیرید (به ویژه کارهای نامطلوب) احتمالا متوجه خواهید شد که هرگز زمان مناسب نمی‌آید و کارها نیز هرگز تکمیل نمی‌شوند. شک داشتن به خود نیز نقش مهمی در این زمینه ایفا می‌کند. وقتی که در چگونگی مقابله با یک پروژه و یا در مورد توانایی‌های خود مطمئن نیستید ممکن است خود را در حالی ببینید که آن پروژه را برای انجام کارهای دیگر به اهمال کاری می‌اندازید.

تاثیر منفی اهمال کاری

فقط کارمندا نیستند که به تله «بعدا انجام می‌دهم» می‌افتند. به گفته جوزف فراری، استاد روان شناسی نویسنده کتاب هم چنان اهمال کاری: این افراد تنها گاه به گاه در انجام دادن کارها اهمال کاری نمی‌کنند، بلکه اهمال کاری بخشی از سبک زندگی آن‌هاست. این دسته از افراد قبض‌های خود را به موقع پرداخت نمی‌کنند، کار کردن بر روی پروژه‌های بزرگ را تا شب قبل از موعد به تعویق می‌اندازند متأسفانه اهمال کاری در کارها می‌تواند تاثیر بسیار جدی بر جنبه‌های مختلف زندگی داشته باشد اهمال کاری نه تنها می‌تواند تاثیر منفی بر سلامت شما داشته باشد بلکه حتی می‌تواند به روابط اجتماعی شما نیز آسیب برساند با تعلق در کارها، شما بار سنگینی بر دوش افراد پیرامون خود می‌گذارید. اگر عادت دارید که تا آخرین لحظه روی پروژه حاضر نشوید و یا تا لحظه آخر زمان خود را تلف کنید، افرادی که به شما وابسته هستند هم چون دوستان، خانواده، همکاران و دانشجویان دیگر ممکن است ناراحت شوند.



شجاعی مدیر توسعه ابزارهای پذیرش ایران کیش: رشد جایگاه ایران کیش در IPG ادامه دارد

وفادار سازی مشتریان از این طریق، واحد توسعه ابزارهای پذیرش جهت گسترش و بهینه سازی فعالیت در این زمینه برنامه ریزی بلند مدتی را ارائه داده است. توجه ویژه به تحقیقات بازار، شناسایی اهداف متناسب با سیاستهای سازمان در هر محصول و تحلیل رفتار مشتریان بر اساس استفاده از ابزارهای تکمیلی، از جمله اقدامات انجام شده جهت ارائه بهینه محصولات متصل به کارتخوان می باشد. مذاکره با بیش از ۱۸ شرکت نرم افزاری در زمینه بازاریابی و همکاری مشترک در زمینه PCPOS، انعقاد قرارداد و ادامه همکاری با بیش از ۱۴ شرکت نرم افزاری جهت بازاریابی و همکاری مشترک در زمینه PCPOS، آغاز همکاری با فروشگاههای زنجیره ای شهرونددر خصوص ارائه دستگاههای کارتخوان متصل به صندوق (pc-pos) و نصب ۳۰ دستگاه کارتخوان در مرحله پایلوت و برنامه ریزی، نصب ۲۴۰ دستگاه دیگر ظرف یک ماه آتی در کلیه شعب این فروشگاه، همکاری با شرکت شاپ در زمینه نصب و راه اندازی صندوقهای فروشگاهی اندرویدی، پیگیری و نصب حدود ۵۰۰ صندوق فروشگاهی در فروشگاههای زنجیره ای رفاه، پیگیری و نصب حدود ۱۰۰ صندوق فروشگاهی در فروشگاههای زنجیره ای وین مارکت، مذاکره با چهار شرکت تامین کننده ترازو و تهیه ۱۲۰ ترازوی فروشگاهی در مرحله اول جهت ارائه به پذیرندگان هدف و بررسی بازخورد آن، مذاکره با شرکت های تامین کننده کشل و برنامه ریزی جهت ورود به بازار، بازاریابی و معرفی مودم های ۲G شرکت به منظور ارائه آنها به پذیرندگان پرتراکنش و سایر شرکت های ارائه دهنده خدمات اینترنتی نظیر ایرانسل و جیرینگ، معرفی محصول ماشین حساب و ارائه آنها به پذیرندگان پرتراکنش از جمله برخی اقدامات دیگر در این زمینه بوده است.

***یکی از مواردی که ایران کیش در یکسال و نیم اخیر توانست انجام دهد افزایش تراکنشها از طریق IPG و ارتقای جایگاه شرکت در این زمینه بوده است، چه اقداماتی در حوزه IPG باعث این رشد شده است؟**

با توجه به اقدامات و بازاریابی های صورت گرفته در سال ۹۹ پذیرنده های مهم چون دفاتر پیشخوان دولت، دانشگاه آزاد اسلامی، کارگزاری های بورس، تپ سی و... همکاری خود را با ایران کیش آغاز نمودند. همزمان با موارد گفته شده اقداماتی در خصوص ارتقا نرم افزار و سخت افزار در واحد فن آوری اطلاعات صورت گرفته است که باعث بهبود افزایش رضایت مشتریان شد. از مهمترین اقدامات صورت گرفته در این خصوص ارتقاء و بهبود طراحی صفحه درگاه پرداخت و افزودن قابلیت های نمایش کارت های مشتریان و افزایش امنیت مبادلات و افزایش تعداد سروورها و تقویت زیرساخت های لازم در جهت افزایش سرعت و تراکنش های موفق می توان اشاره کرد. همین دلایل باعث ارتقاء جایگاه شرکت ایران کیش با رشد ۲،۵۶ درصد شده است که با برنامه ریزی های صورت گرفته ان شاء... به جایگاه مناسبتر و بالاتر در آینده نزدیک در صنعت دست پیدا خواهیم کرد.

در پایان جا دارد صمیمانه از رهنمود، مساعدت و حمایت های مدیران محترم ارشد سازمان بالاخص مدیر عامل محترم و معاون محترم توسعه بازار و همکاران خود تقدیر و تشکر کنم.

اولین فروشگاه ussd در کشور با نام "پات مارکت" به منظور فروش محصولات و خدمات مختلف همچون: بیمه های ویژه درمان تکمیلی انفرادی، بیمه کرونا، موبایل، بدنه و... با همکاری بیمه سامان و ان شاء... در آینده نزدیک با چند بیمه دیگر راه اندازی خواهد شد. همچنین فروش بلیط سینما و تئاتر، فعال سازی محصولات با مدل فروش کارتی، سرویس پزشک و آزمایش آنلاین بالاخص کرونا، کالاهای سهل الوصول، سرویس های سرمایه گذاری (صندوق ها)، سرویس های فرهنگی همچون کتاب صوتی نیز در این مجموعه ارائه خواهد شد. و برای کامل شدن این موضوع، هویت بخشی به ۷۸۸ به عنوان یک هدایت کننده بازار جهت توسعه کسب و کارهای در حال توسعه در کشور با ماهیت تبلیغاتی نیز در نظر گرفته شده است.

***در حوزه پات چه اتفاقاتی در این مدت رخ داده است؟**

سرویس پات نیاز به بازنگری در لایه تامین کنندگان، شرکای تجاری و بالابردن نرخ تعامل و تدوین استراتژی در سایر حوزه ها داشت. این محصول می تواند استراتژیک ترین محصول شرکت در بلند مدت باشد، قطعاً بالا بردن سهم بازار در تعداد دانلود، تعداد تراکنش از الزامات در این حوزه است. پات امروز به لطف همکاری تمام واحدهای مرتبط مخصوصاً واحد فنی و حمایت های بی دریغ مدیرعامل محترم شرکت، برای ماه های آتی، سرویس های با کیفیتی را آماده کرده است و به طور کلی در لایه های تامین کنندگان و شرکای تجاری تغییرات بنیادی صورت گرفته است.

ما به دنبال افق های جدیدی در فروش هستیم تا بتوانیم از امروز تمهیدات لازم برای فردای صنعت پرداخت را پیش بینی کرده و سرویس های جدیدی را به صورت متمرکز و ویژه به مشتریان خود ارائه دهیم. همانطور که مطلع هستید محصولات موبایلی امروز می توانند با بازاریابی مدل های مختلف با یکدیگر همسو شوند و به یکدیگر سرویس ارائه دهند که این خود برای ما یک فرصت ویژه است.

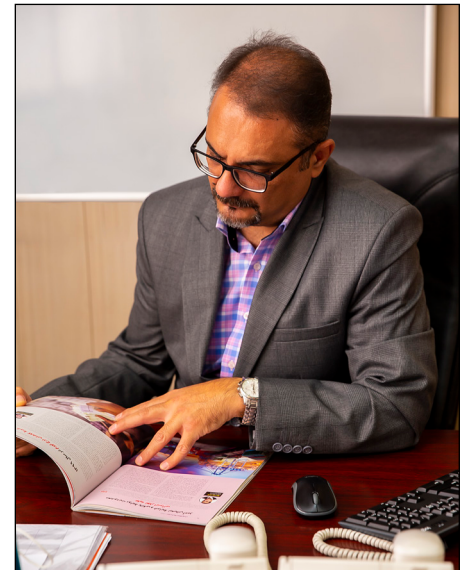
هدف اصلی این مدیریت، تحقق و توسعه پایدار پات لایف با محوریت اهرم توان فروش و برندینگ می باشد

***سرویس های ویژه ای هم راه اندازی شده است؟**

می توان به بهبود سرویس های قبض، شارژ و اینترنت، تغییرات بنیادی در حوزه سفر و گردشگری، بلیط هواپیما، تغییرات بنیادی در حوزه بیمه با همکاری بیمیتو و بیمه بازار، بهبود وضعیت منوهای غیر کاربردی، مذاکره با شرکای تجاری در خصوص ایجاد برنامه درمان و سلامت با پزشک آنلاین و آزمایش آنلاین، تهیه بلیط سینما و تئاتر، تغییر در ساختار و توسعه خدمات پذیرندگان، همچون شهرداری های تهران و تبریز و در آینده نزدیک با پرداخت یارهای مختلف همچون دی جی پی، به منظور توسعه پایدار پات اشاره نمود.

در زمینه محصولات پوز وضعیت به چه نحوی است؟

با توجه به پتانسیل بازار جهت ارائه محصولات تکمیلی دستگاه کارتخوان و برای حضور موثر در فضای رقابتی و



«از مهمترین اقدامات صورت گرفته در زمینه IPG می توان به ارتقاء و بهبود طراحی صفحه درگاه پرداخت و افزودن قابلیت های نمایش کارت های مشتریان و افزایش امنیت مبادلات صورت گرفته اشاره کرد در کنار آن تقویت زیرساخت های لازم در جهت افزایش سرعت و تراکنش های موفق نیز تاثیر گذار بوده است. با توجه به اقدامات و بازاریابی های صورت گرفته در سال ۹۹ پذیرنده های مهمی چون دفاتر پیشخوان دولت دانشگاه آزاد اسلامی، کارگزاری های بورس، تپ سی و... همکاری خود را با ایران کیش آغاز نمودند.»

این بخشی از اظهارات مصطفی شجاعی شاد مدیر توسعه ابزارهای پذیرش ایران کیش پیرامون IPG این شرکت است، با او در مورد ابزارهای پذیرش این شرکت دقایقی به گفتگو می نشینیم.

***جناب آقای شجاعی، در حوزه توسعه ابزارهای پذیرش ایران کیش آیا نگاه متفاوت تری نسبت به بستر USSD نیز وجود دارد؟**

در پاسخ به این سوال باید گفت که هنوز هم بستر USSD مورد استقبال مردم است. از اینرو طی ماه های اخیر تلاش شد تا در راستای توسعه و بهبود کد ۷۸۸ اقدام شود. با ایجاد فضای مناسب و تعامل خوبی که با واحد کسب و کارهای نوین در خصوص برنامه ریزی و کسب درآمد در این بخش داشتیم، این سرویس می تواند به سمت روزهای خوب درآمدی حرکت کند.

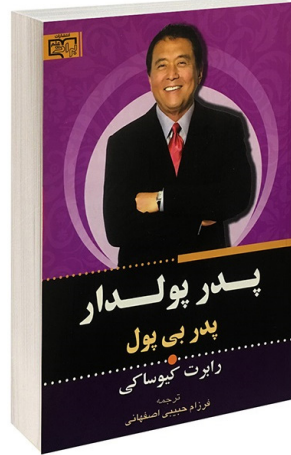
راه اندازی اتاق فکر و کارگروه تحلیل داده بر روی سرویس ها و ایجاد فضای توسعه بازار، تحلیل بازار به منظور توسعه محصولات قابل ارائه و کارگروه تدوین درختواره جدید در داخل این مدیریت، ایجاد کارگروه توسعه شرکای تجاری و اخذ قراردادهای جدید، تغییر در زیرساخت های ارائه شارژ و ایجاد کمپین های فروش محور، ساختار و زیرساخت قبض و اینترنت، راه اندازی کیف پول با قابلیت الحاق پات، پایانه های فروشگاهی و سایر کیف پول های موجود، بهبود و کنترل سرویس های احسان و نیکوکاری را نیز در این راستا در نظر گرفتیم.

ایجاد منوی جشنواره و همکاری با شرکای تجاری همچون، بیمه سامان، تلویزیون تیوا، آموزش مبتکران، سینما تیکت، باشگاه های مشتریان مختلف و جشنواره های پات نیز انجام پذیرفته است.

***چه اتفاقات نوین دیگری قرار است در این حوزه بیافتد؟**

کتابماه:

سرانه مطالعه ایران حدوداً برای هر نفر به ۲ دقیقه رسیده است که با احتساب مطالعات کتب درسی به ۱۰ الی ۱۲ دقیقه می‌رسد!!! (این آمار رسمی و دربرگیرنده ی کتب چاپی است بدون احتساب کتاب‌های صوتی و دیجیتال).
با توجه به این نکته تصمیم داریم هم‌راه در نشریه ی پرداخت سبز، کتاب‌های مفید و جالب را معرفی کنیم تا راه افزایش این آمار را هموارتر سازیم.

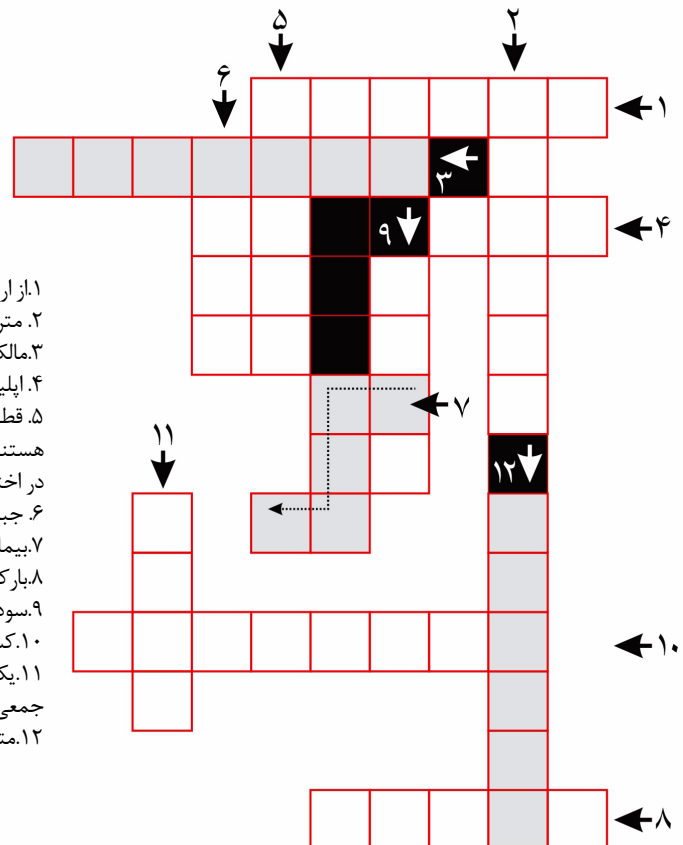


عنوان	پدر پولدار، پدر فقیر
نویسنده	رابرت کیوساکی
موضوع	کتاب پدر پولدار پدر بی پول در مورد زندگی رابرت کیوساکی و دو پدرش - یکی پدر واقعی (پدر فقیر) و دیگری پدر بهترین دوستش (پدر ثروتمند) - و شیوه‌های زندگی و اندیشه آن‌ها در مورد پول و سرمایه‌گذاری است. کتاب در حال اثبات این جمله است که برای ثروتمند شدن نیازی به درآمد بالایی ندارید. ثروتمندان طوری رفتار می‌کنند که پول برای آنها کار کند نه آنان برای پول.

اصطلاحات

GSM	سیستم جهانی نقل و انتقالات موبایلی؛ معروفترین استاندارد جهانی برای گوشی‌های همراه
Global System for Mobile communications	این سیستم، برای دیجیتالی کردن داده‌ها بر روی موبایل‌ها قرار گرفته است. هر فردی با گوشی همراه به راحتی با هر شبکه اینترنتی می‌تواند از طریق اپلیکیشن‌ها نقل و انتقالات مالی را انجام دهد. شبکه‌ای که داده‌ها را دیجیتالی کرده و از طریق کانال‌های امن مخابره می‌کند. برای اطلاع از اینکه آیا موبایل شما این سیستم را پشتیبانی می‌کند یا خیر، میتوانید وارد "تنظیمات" گوشی شده و قسمت "درباره" را بررسی بفرمایید. این سیستم، از مرحله تنظیمات در کارخانه بر روی اکثر موبایل‌های هوشمند جدید قرار می‌گیرد. Setting > about •

جدول



۱. از ارزش‌های دیجیتال
۲. مترادف transaction
۳. مالک پنج بازار بورسی
۴. اپلیکیشن پرداخت ایران کیش
۵. قطعه کدهای برنامه نویسی شده‌ای هستند که از طریق آنها امکانات مختلفی در اختیار کار بران سایت قرار می‌گیرد
۶. جبران خسارت
۷. بیماری سال
۸. بارکد دو بعدی
۹. سود ترکیبی مضاعف شده در بورس
۱۰. کسب و کار نوپا
۱۱. یکی از انواع سرمایه‌گذاری‌های جمعی
۱۲. مترادف ابداع

آنچه سرمایه‌های انسانی انجام می‌دهد

حمید نیکخوان

از موارد مهم در امور سرمایه‌های انسانی، آموزش پرسنل و تشویق آن‌ها جهت افزایش راندمان کاری است که این امر در ایران کیش توسط مدیریت منابع انسانی به خوبی در حال اجرا می‌باشد.
اهمیت مسئله ی آموزش به جهت این است که پرسنل پس از استخدام پیش از شروع به کار، با وظایف و اخلاق سازمانی آشنا شوند و در مدت زمان کوتاهی بتوانند موجب پیشرفت سازمان را فراهم آورند. با در نظر گرفتن جایگاه فردی و شغلی پرسنل، به هر فرد با صرف نظر از میزان تجربه، می‌توان آموزش‌های مربوطه را ارائه داد تا درصد خطای کاری و رفتار غیرسازمانی کاهش یابد. به همین منظور، در واحد سرمایه‌های انسانی آزمون‌های سنجش رفتاری و مهارت‌های فردی در بدو استخدام افراد اجرا می‌شود.
بخش رفتاری نیز، با هدف ایجاد انگیزه و بالا بردن اشتیاق پرسنل به کار، فضایی به جهت پیشرفت کاری ایجاد می‌کند که در هر سازمانی مفید و موثر خواهد بود. رعایت این موارد، نیاز سازمان به تغییر کارمندان کاهش یافته و هزینه، زمان و نیروی کم‌ترام مفیدتری در راستای رسیدن به اهدافش صرف خواهد کرد.

روانشناسی

شما کدام یکی از ویژگی‌های رفتاری زیر را در محیط کار دارید؟

الگوی رفتاری D: همین حالا و به سرعت کار را باید انجام داد.
الگوی رفتاری I: بعداً هم میشه انجام داد، کار باید سرگرم کننده باشه.
الگوی رفتاری S: از دیگران کمک بگیر، از روش‌های سنتی استفاده کن.
الگوی رفتاری C: کار را بهتره خودم و به طور دقیق انجام بدم.
امکان دارد شما در محیط کار همه ی این رفتارها را در زمان‌های مختلف از خود نشان دهید یا گاهی ترکیبی از دو یا سه تا از آن‌ها بروز پیدا کند.
طبق تئوری دیسک، هر کدام از ما در محیط‌های مختلف، ویژگی‌های رفتاری متفاوتی از خود بروز می‌دهیم. اما جالب اینجاست که این ویژگی‌ها قابل اندازه‌گیری است و هرکسی برای شناخت بهتر خودش در محیط‌های مختلف، میتواند الگوی رفتاری‌اش را پیدا کند.
دانستن دیسک علاوه بر این می‌تواند به کمک مدیران و منابع انسانی سازمان‌ها نیز بیاید. زیرا آن‌ها می‌توانند طبق الگوهای رفتاری، کارمند مناسب هر بخش را انتخاب و استخدام کنند.
قطعا برای ارگان‌های نظامی، افرادی با لایه ی رفتاری D بیشتر مورد نیاز است. البته منظور افرادی است که حداقل لایه D آن‌ها پررنگ‌تر از سایر ویژگی‌های رفتاری شان باشد. یا به عنوان مثال برای مشاغل استراتژی آپسی قطعاً انرژی و خلاقیت افرادی با ویژگی‌های رفتاری لایه I مورد نیاز است.
همه ما ۴ ویژگی رفتاری را در وجود خود داریم. فقط میزان آن‌ها در هرکسی متفاوت است. بر اساس این تفاوت‌ها، الگوی رفتاری در دیسک مشخص و نامگذاری شده‌اند که در مطالب بعدی به آن‌ها می‌پردازیم.



آینده اقتصاد دیجیتال

ترجمه و تحقیق: منیر دادبی

برآورده کردن تمام این نیازها برای مشتریان است و روز به روز با تحولات تکنولوژی و رشد و پیشروی آن، خدمات بهتری به مشتریان ارائه می‌دهد.

شبکه‌های تامین دیجیتال

در حالی که انتظار می‌رود طبقه متوسط جهانی تا سال ۲۰۳۰ حدوداً سه برابر گسترش یابد، فشارهای فزاینده‌ای بر منابع اساسی کسب و کار وجود دارد که با سرعت کمتری، قریب به ۱/۵ برابر رشد می‌کنند. این عدم تطابق به دلیل این است که شرکت‌ها اطلاعات و داده‌ها را در زمان واقعی به اشتراک می‌گذارند و در این مورد عقب می‌مانند. دنیای دیجیتال، شبکه‌های هوشمندی ایجاد کرده است که اساساً نحوه‌ی مدیریت، بهینه‌سازی، اشتراک و استقرار تجارت را تغییر می‌دهند. به طوری که اطلاعات و داده‌ها در فرایند پر سرعتی قرار می‌گیرند تا به نسل‌های بعدی، در پیشرفت کمک کنند.



اینترنت اشیا (IoT):

در آستانه‌ی دورانی قرار داریم که می‌توان همه چیز اعم از افراد، مشاغل، دستگاه‌ها و فرایندها را به یکدیگر متصل کرد. آمیختن دنیای فیزیکی و دیجیتال، موجب می‌شود دارایی‌ها حفظ شده و دسترسی بهتر و آسان‌تری به آن‌ها داشته باشیم. زمانی که یک سازمان می‌تواند موجودی دارایی فیزیکی و دیجیتالی خود را در لحظه ارزیابی و بررسی کند، با دقت عمل و سرعت بیشتری عملکرد خود را بهبود می‌بخشد و زمینه را برای سرمایه‌گذاری‌های نهایی آماده می‌سازد. در دنیای کنونی این فقط یک مزایا جهت برتری نیست بلکه یک ضرورت برای هر سازمان و تجارت دیجیتال است تا بتواند طی دو سال آینده خود را به روز نگه دارد.

هرآنچه که استارت آپ‌های جدید و دنیای تکنولوژی به ما می‌رسانند یک پیام است آن هم رشد سریع و غیر قابل باور اقتصاد دیجیتال. برای شرکت‌ها و بانک‌های سنتی دانستن این امر مهم است تا بتوانند پیش از منسوخ شدن، نحوه‌ی کارکرد و تعاملات تجاری خود را تغییر دهند و همگام با تکنولوژی رو به سوی جلو گام بردارند.

کاریکاتور مهران جهانگیری



جهان همواره در حال تغییر است و همین امر موجب شده تا دنیای دیجیتال نیز دچار تحولات بزرگ و لحظه‌ای باشد. البته منظور از دیجیتال فقط اینترنت نیست، بلکه تمامی تکنولوژی‌های در دسترس بشر است که از آن‌ها در جهت آسان‌تر و بهتر شدن زندگی‌اش استفاده می‌کند.

تغییرات با سرعت زیادی موجب پیشروی و تحول اقتصاد دیجیتال نیز شده‌اند؛ فعالیتی اقتصادی که ناشی از میلیاردها ارتباط روزانه‌ی آنلاین بین مردم، مشاغل، دستگاه‌ها و فرایندها بوده و ستون فقرات این نوع اقتصاد در واقع افزایش ارتباط اینترنتی و فناوری تلفن همراه بین افراد و سازمان‌ها است. اقتصاد دیجیتال مفاهیم مرسوم در ساختار مشاغل همچون نحوه‌ی تعامل شرکت‌ها، نحوه‌ی دستیابی مصرف‌کنندگان به خدمات، اطلاعات و کالاها را تغییر داده است.

پروفسور والتر برنر از دانشگاه سنت گالن در سوئیس در اینبار اظهار می‌دارد: "استفاده صحیح از تکنولوژی در اقتصاد باعث تغییر مدل‌های تجاری، تسهیل ارائه محصولات و خدمات جدید، ایجاد فرایندهای جدید، ایجاد سودمندی بیشتر و ایجاد فرهنگ جدیدی در مدیریت اقتصاد می‌شود."

اخیراً، TechCrunch، سایت خبری اقتصاد دیجیتال، هم نوشته است: "Uber، بزرگترین شرکت تاکسی جهان، هیچ وسیله نقلیه‌ای ندارد. فیس بوک، محبوب‌ترین صاحب رسانه جهان، هیچ محتوایی ایجاد نمی‌کند. علی بابا، با ارزش‌ترین خرده‌فروش، موجودی ندارد و Airbnb، بزرگترین ارائه دهنده خوابگاه در جهان، هیچ املاک و مستغلاتی ندارد. اتفاق جالبی در حال رخ دادن است."

در ایران نیز مشابه این شرکت‌ها و استارت آپ‌ها فعالیت دارند اما نکته‌ی مهم اینجاست که این شرکت‌ها چه جرقه‌ای را در ذهن ما فعال می‌کنند؟ چه تصویری از مرزهای سنتی و ارزش‌های خود به ما نشان می‌دهند؟ این شرکت‌های جوان چه چیزی درباره تحول صنعت دیجیتال به ما می‌آموزند؟ چگونه در نقش‌های سنتی با رویکردی جدید ظاهر می‌شوند؟ چهار زمینه اساسی تحول دیجیتال برای موفقیت در تجارت اقتصاد وجود دارد:

آینده

همه‌ی افراد از دفاتر مختلف، خانه یا کافی شاپ‌ها مشغول کار هستند و این بدین معناست که حضور فیزیکی که ما انتظار داریم، در حال از بین رفتن است. در واقع با دیجیتالی شدن همه چیز و با استفاده از تکنولوژی می‌توان گفت که دیگر حضور افراد در محیط کار الزامی نیست؛ در واقع ظهور این شرکت جهانی منعطف و غیرحضور، سازمان‌ها را ملزم کرده است تا اکوسیستم استعدادی پویا را مدیریت کنند و فرایندهای تجارت دیجیتال نسل بعدی را آن گونه که موثر است فراهم سازند.

تجربه مشتری

در اقتصاد دیجیتال، همه‌ی مشتریان تمایل به ارتباط با مشاغل دارند (مشاغل مختلف از طریق تجارت با هم و مشاغل تجاری با مصرف‌کنندگان). در واقع به دنبال روش مناسبی هستند تا در هر زمان و مکانی بتوانند تعاملات مناسبی داشته باشند. علاوه بر این‌ها ارتباط و تعامل با برندها نیز برای آن‌ها حائز اهمیت است. در واقع اقتصاد دیجیتال در صدد