

نشست روسای دفاتر با مدیر عامل ایران کیش

صفحه ۴

گی با پشتیبانان برتر کشوری

صفحه ۱۵

نگاهی به دستاوردهای
ایران کیش در سال ۱۴۰۰

صفحه ۱۷





شرکت کارت اعتباری

ایران کیش

(سهامی عام)

شرکت کارت اعتباری ایران کیش

ارائه دهنده خدمات پرداخت الکترونیک

- پایانه های فروشگاهي
- درگاه اینترنتی
- کد دستوری *۷۸۸*۱#
- پات لایف
- پرداخت درون برنامه ای MPG
- پرداخت غیر تماسی NFC مبتنی بر EMV
- کیوسک پرداخت
- هایپر پات (صندوق فروشگاهي)
- هم پات (mpos)
- خرید اعتباری
- محصول مودم ایران کیش
- محصول ماشین حساب ایران کیش
- سرویس چند پذیرندگی
- سرویس تسهیم
- سامانه گزارش گیری MRS
- پین پد (PIN PAD)



سرمقاله

آنچه در ۱۴۰۰ تلاش کردیم تورج آروان

انتظار داشتیم کرونا برود. زندگی می بایست مسیر عادی خود را طی کند. لیکن شاهد اوج مختلفی از آن بودیم که کلیه کسب و کارها در هر صنعتی دستخوش وضعیت بهداشت و سلامت قرار گرفتند. صرف نظر از کرونا و مشکلات آن بحث داغ مالیات و پایانه فروش نیز بار مضاعفی بر دوش سطوح مختلف سازمان نهاد که این موضوع با سازماندهی و برنامه ریزی دقیق در حال انجام است. به هر حال آخرین روزهای پایانی سال را طی می کنیم. سالی پر فراز و نشیب برای صنعت پرداخت کشور به ویژه شرکت های PSP و زحمت و فشار کاری مضاعف برای کلیه دست اندرکاران این صنعت از صف تا ستاد. اکنون ایران کیش اعلام می دارد به رغم تمامی این چالش ها، همچون گذشته خواهد توانست، با تکیه بر منابع انسانی توانمند و متخصص خود این چالش ها را پشت سر بگذارد.

این تلاطم قطعاً پایان نپذیرفته و در سال ۱۴۰۱ نیز وجود خواهند داشت؛ که حتماً با همت والای پرسنل سازمان با موفقیت از آنها عبور خواهیم کرد. آرزو می کنیم در سالی که گذشت به رغم تمامی فراز و نشیب ها توانسته باشیم بخشی از رسالت خود را در جایگاه روابط عمومی به انجام رسانیده باشیم.

هدف ما این بود روابط عمومی فعال با رویکرد برخاسته، انعکاس انتقادات و اخبار به صورت شفاف و عدم ممیزی نمودن آن به مسئولان و دریافت بازخورد آن جهت ارائه به کارکنان و ذینفعان را ایجاد کنیم، لذا حفاظت از حریم رسانه ای سازمان را سر لوحه کار خود قرار دادیم؛ از طرفی تلاش کردیم بانی ایجاد حال خوب در بین کارکنان تمام قسمت ها باشیم. از این رو به بهانه رویداد ها و مناسبت ها سراغشان رفتیم. همه اینها هدف و نیت ما بود. حال این که چقدر در این راه موفق بودیم به نظر شما همکاران ایران کیش برمی گردد. انتظار داریم، اگر ضعف و کاستی در این مدت داشته ایم را با ما در میان بگذارید تا بتوانیم موثر تر خدمتگزاری کنیم.



تهیه و تولید: روابط عمومی ایران کیش



فهرست

- نشست روسای دفاتر با مدیر عامل
- خرید آنلاین بیمه موبایل و تبلت
- هدفمند در همایش ها و نمایشگاه ها
- ایران کیش ۱۴۰۰ از نگاه نمودار
- چرا مسئولیت های اجتماعی
- صنعت پرداخت در عصر پست مدرن
- تعصب برای احیا
- راز یک موفقیت
- گپی با پشتیبانان برتر کشوری
- نگاهی به دستاوردهای ایران کیش در ۱۴۰۰
- تعامل با مردم در جشنواره های ۱۴۰۰
- صفحه ویژه
- چهارشنبه سوری در ایران باستان
- نوروز از راه می رسد

نشست روسای دفاتر با مدیر عامل



جدیدی با بانک ها و موسسات در حال شکل گیری است که به زودی اخبار آن منتشر می شود. طبری به برخی اقدامات که این شرکت به عنوان نخستین شرکت پرداخت آن را عملیاتی کرده اشاره کرد و افزود: ایران کیش پروژه هایی مانند عملیات پرداخت مبتنی بر EMV را برای نخستین بار در کشور عملی کرد. همچنین این شرکت در سود آوری همواره جزو رتبه های اول تا سوم بوده است.

طبری طرح اتم (احیای تراکنش مشتریان) را طرح موفقی دانست و گفت: طرح اتم ۲ نیز با تغییراتی می تواند مسیر بهبود قبلی را ادامه دهد. در ادامه راهکارها برای حل برخی مسائل در حضور مدیرعامل

نشست روسای دفاتر و امور پذیرندگان با حضور مدیر عامل، معاونین و مدیران مستقل و روسای دفاتر دعوت شده شرکت ایران کیش برگزار شد.

در این جلسه روسای دفاتر به بیان مشکلات، راهکارها و پیشنهادات خود پرداختند.

همچنین عملکرد دفاتر حاضر در جلسه براساس شاخص های ۱۴۰۰ توسط امور پذیرندگان ارائه و در خصوص نقاط قوت و ضعف آن بحث و تبادل نظر شد.

پیمان طبری مدیر عامل ایران کیش در این نشست با بیان این که برای اهداف سال ۱۴۰۱ نکات و نظرات دفاتر بررسی و از آن ها بازخورد گرفته شود گفت: هیئت مدیره ایران کیش همراه با شرکت است و در اکثر طرح ها با نگاه همکاری سعی در فراهم سازی زمینه ها برای پیشرفت در سهم بازار دارد.

وی اضافه کرد: ایران کیش در سال ۱۴۰۰ در بهینه سازی و کیفیت دستگاه های خود مثبت عملکرد داشته و قراردادهای

بررسی شد.

همچنین در این جلسه از تعدادی از دفاتر برتر طرح اتم و همچنین دفاتر برتر کشوری قدردانی شد.

خرید آنلاین بیمه موبایل و تبلت با پات لایف

امکان خرید آنلاین بیمه موبایل و تبلت از طریق اپلیکیشن پات لایف و #۷۸۸* فراهم شد.

سرویس خرید آنلاین بیمه موبایل و تبلت با همکاری شرکت کارت اعتباری ایران کیش و بیمه تجارت نو از طریق اپلیکیشن پات لایف و سامانه #۷۸۸* در دسترس است. کاربران پات لایف می توانند با ورود به بخش بیمه و انتخاب گزینه موبیمه، بر اساس مدل گوشی همراه و یا تبلت خود نسبت به خرید بیمه تجهیزات الکترونیکی (ویژه گوشی های همراه و دستگاه های تبلت) اقدام کنند. همچنین لینک خرید بیمه موبایل و تبلت با شماره گیری کد دستوری #۷۸۸*۸۱۸ به راحتی در دسترس همگان است.

بیمه نامه تجهیزات الکترونیکی تجارت نو می تواند موبایل یا

پی تک و اینشورتک می باشد که با همدلی دو مجموعه ایران کیش و بیمه تجارت نو عملیاتی شده است. اپلیکیشن پات لایف از طریق گوگل پلی، بازار قابل دانلود است.



تبلت شما را در مقابل خسارت های احتمالی مانند شکستگی LCD، نفوذ مایعات، آتش سوزی، نوسانات برق، سرقت با شکست حرز و ... بیمه کند.

یکی از چالش های صدور بیمه برای تجهیزات الکترونیکی، صحت سنجی و اطمینان از سلامت این نوع تجهیزات در زمان ثبت بیمه است، که موبیمه (فروش آنلاین بیمه موبایل و تبلت) این مشکل را از طریق تست های مختلف در زمان خرید آنلاین و در کوتاه ترین زمان ممکن و بدون نیاز به مراجعه حضوری مشتریان و خریداران جهت دریافت تأیید سلامت تجهیزات الکترونیکی حل نموده است. این حرکت، حرکتی نو و جدید در صنعت بیمه کشور است و فروش بیمه نامه در بستر اپلیکیشن "پات لایف" در راستای همکاری های

رای دیوان عدالت اداری بار دشکایت علیه اینماد

کلی اصل ۴۴ در زمینه تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار و محدود شدن خلأقت و حوزه های نوآوری در کسب و کارهای آنلاین، این الزام قانونی را منطبق بر الزامات مبارزه با پولشویی و جلوگیری از فرار مالیاتی و در راستای تحقق شفافیت اقتصادی به ویژه در مورد کسب و کارهای آنلاین و استفاده کنندگان از درگاه های پرداخت اینترنتی ذکر کرده است.

همچنین، برخلاف ادعای مطرح شده مبنی بر محدود بودن مبنای قانونی اینماد به مصوبه مذکور، اصل الزام قانونی اینماد را منطبق بر مقررات خاص خود دانسته و مصوبه مذکور را یک آیین نامه اعلانی نسبت به الزام قانونی اینماد عنوان نموده است. بنابراین ضمن رد شکایت مطرح شده، الزام قانونی اینماد کاملاً موجه و قانونی تشخیص داده شده است.

با توجه به لازم الاجرا بودن آرای دیوان عدالت اداری برای تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی و مراجع اداری کشور، به نظر می رسد رای دیوان عدالت اداری به عنوان فصل الخطاب قانونی بودن تصمیمات و مصوبات، خط پایانی بر ادعاهای خلاف قانون و هیاهوهای رسانه ای باشد که در ماه های اخیر نسبت به الزام و اجبار قانونی اینماد و با همراهی تعدادی از مسئولان مطرح شده است.

طرف شرکت شاپرک به شرکت های پرداختیاری ابلاغ شد. در این فاصله علاوه بر جلسات متعدد شرکت های پرداختیاری با اداره مبارزه با پولشویی و اداره بررسی های حقوقی بانک مرکزی و ۲ نوبت تأیید موضوع طی استعلام مکتوب حقوقی، انجمن صنفی فین تک اقدام به مکاتبه با معاونت حقوقی ریاست جمهوری کرد که این معاونت نیز به صورت رسمی ۱۷ شهریور ۱۴۰۰ الزام اینماد برای دریافت درگاه پرداخت اینترنتی را کاملاً قانونی و شامل تمامی شرکت های خدمات پرداخت و پرداختیاری اعلام نمود. بالاخره پس از مهلت مجدد برای ایجاد آمادگی شرکت های پرداختیاری، این الزام قانونی از سوم آذرماه برای شرکت های پرداختیاری نیز تنها در مورد درگاه های پرداخت جدید اجرایی شد.

با این همه، شش شرکت پرداختیاری گرفتن وکیل به همراه برخی افراد حقیقی دیگر، طی پنج پرونده مستقل اقدام به شکایت علیه مصوبه مذکور نمودند ولی دیوان عدالت اداری با رأی قطعی هیئت تخصصی خود، حکم به رد شکایت آن ها و قانونی بودن الزام اینماد برای دریافت درگاه پرداخت اینترنتی داد. دیوان عدالت اداری در رأی خود ضمن رد ادعای مطرح شده مبنی بر مغایرت الزام اینماد با برخی اصول قانون اساسی، سیاست های کلی اقتصادی مقاومتی، برخی مواد قانون مدنی و ماده ۷ قانون اجرای سیاست های

طبق ماده ۱۰۳ آیین نامه اجرایی ماده ۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پولشویی مصوب ۱۳۹۸، که مصوب شورای عالی پیشگیری و مقابله از جرائم پولشویی و تأمین مالی تروریسم بوده که پس از تأیید رئیس قوه قضائیه به تصویب هیئت وزیران رسیده است، به صراحت ارائه ابزار پذیرش مجازی (درگاه پرداخت) به کسب و کارهای اینترنتی، منوط به داشتن مجوز نماد اعتماد الکترونیکی شده است و در تبصره ۲ این ماده وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شده وضعیت اعتباری اینماد (اعم از تعلیق، انقضا و ابطال) را به صورت سیستمی در اختیار بانک مرکزی قرار دهد. این بانک مکلف شده از ادامه ارائه خدمات به ابزار پذیرش مجازی جلوگیری کند.

این مصوبه از بهمن ماه ۱۳۹۸ در مورد شرکت های خدمات پرداخت (PSP) اجرایی شد ولی در مورد شرکت های پرداختیاری، با توجه به شرایط خاص و لزوم ایجاد برخی زیرساخت ها، با یک سال فاصله از اواخر پارسال در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت. پس از برگزاری جلسات توجیهی متعدد با شرکت های پرداختیاری و تشکیل های بخش خصوصی و طراحی و پیاده سازی راهکارهای تسهیلگر به منظور رفع برخی نگرانی ها به ویژه در مورد کسب و کارهای خرد و خانگی، بالاخره تیرماه امسال از



هدفمند در همایش و نمایشگاه‌ها



ایران کیش در سال ۱۴۰۰ تلاش کرد تا علی‌رغم تداوم شیوع کرونا و کاهش نمایشگاه‌ها و همایش‌ها در راستای حضور فعالانه در رویدادهای تخصصی، فناوری و مرتبط با بانکداری ضمن انتخاب سنجیده این رویدادها به دور از هرگونه هزینه هم آخرین محصولات و دستاوردهای خود را به نمایش بگذارد و هم با دستاوردهای دیگر شرکتها آشنا شود.

گفت و گو و تعامل نزدیک با مدیران و فعالان ارشد صنعت بانکداری و پرداخت الکترونیک در کنار معرفی و برندینگ در این حوزه از جمله اهداف حضور در این همایشها و رویدادها بوده است.

در ادامه نگاهی به چند مورد از آن‌ها می‌اندازیم. ضمن نظر گرفتن این نکته که امسال دو مورد از مهمترین نمایشگاه‌های این عرصه یعنی نمایشگاه الکامپ و همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت به دلیل کرونا به تعویق افتاد.

*نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۱ و پات لایف

اپلیکیشن پات لایف به عنوان نخستین اپلیکیشن موبایلی در بستر پلتفرمی اکوسیستمی مبتنی بر اقتصاد اشتراکی در نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۱ معرفی شد. ایران کیش با حضور در این نمایشگاه ضمن معرفی پلت فرم یکپارچه MPG خود در نشست خبری و رسانه‌ای، پات لایف را هم به عنوان بستری فراتر از سوپر اپلیکیشن‌ها معرفی کرد که با رویکردی متفاوت نسبت به سایر محصولات که بیشتر حول محور توسعه عرضی و تعدد سرویس عمل کرده‌اند با چاشنی اکوسیستمی خود، پای به عرصه بازار گذاشته است.

تجربه کاربری جذاب، سرویس‌هایی با نقشه خرید آسان، خدماتی در دسترس در بستری امن که توسعه سرویس‌های آن مبتنی بر نیاز بازار و کاربران رقم می‌خورد از جمله نکاتی بود که در تعریف این اپلیکیشن در نمایشگاه اینوتکس بیان شد. ایران کیش همچنین در نشست خبری خود در این نمایشگاه به تعریف پلتفرم یکپارچه MPG در این نمایشگاه پرداخت. در حاشیه برنامه‌های ایران کیش در این نمایشگاه کتاب اسرار فتح قله گوگل که با حمایت این شرکت منتشر شده بود نیز عرضه شد نمایشگاه اینوتکس، یک رویداد شناخته شده در عرصه اکوسیستم نوآوری و فناوری است که هرساله توسط پارک فناوری پردیس و با حضور کارآفرینان و صاحب‌نظران مطرح حوزه علم و فناوری برگزار می‌شود.

*نمایشگاه تراکنش و یک نشست تخصصی

شرکت‌های پرداخت قرار گیرد. تبصره‌هایی برای اصلاح نظام کارمزد، بررسی رتبه بندی ماهانه شاپرک و نیاز به ارائه شاخص‌هایی متفاوت و صریح تر برای این کار از جمله سایر موارد مطروحه در نشست تخصصی این نمایشگاه بود. همچنین مدیران و روسای ایران کیش با حضور در این نمایشگاه به گفتگو با سایر مدیران ارشد بانکداری در بخشهای مختلف تخصصی پرداختند.

نمایشگاه تراکنش ایران یکی دیگر از نمایشگاه‌های شناخته شده تخصصی B2B و B2G در حوزه فناوری‌های مالی است که سالانه توسط مرکز فابا برگزار می‌شود.

*همایش IMI ۱۰۰

ایران کیش در سال ۱۴۰۰ نیز مانند سال‌های گذشته به عنوان یکی از شرکت‌های برتر همایش IMI ۱۰۰ شناخته شد و در رتبه بندی آن حضور داشت. سازمان مدیریت صنعتی از سال ۱۳۷۷، رتبه بندی شرکت‌های برتر ایران را هر ساله انجام داده است.

این رتبه بندی با فراهم نمودن آمار و اطلاعات شفاف و مفید در بنگاه‌های اقتصادی کشور انجام می‌شود تا شناخت و درک دقیقتری از مقیاس، ساختار مالی و اقتصادی صنایع و بنگاه‌های اقتصادی بزرگ کشور صورت گیرد.

ایران کیش اینبار هم در لیست یکی از شرکت‌های برتر این رتبه بندی حضور داشت.

*نمایشگاه و همایش بیمه تجارت نو

این شرکت همچنین با حضور در همایش و نمایشگاه بیمه تجارت نو ضمن تعامل با مدیران ارشد بیمه تجارت نو از نزدیک به معرفی راهکارهای این شرکت در زمینه ایشورتک پرداخت. بسترهای ایران کیش از جمله کد USSD و پات لایف که امکان خرید بیمه نامه موبایل و تبلت بیمه معرفی شدند. در این نمایشگاه اعلام شد که شرط بقا در صنعت بیمه بحث استفاده از فناوری‌های نوظهور بیمه‌ای است و ایران کیش این فناوری را شکل داده است تا سرویس‌هایی جدیدتر و متنوع و خلاقانه تر را در قالب خدمت به مردم ارائه دهد و ارتباط جذابی بین پی‌تک و ایشورتک رقم زده است.

با دعوت از ایران کیش، این شرکت در بخش تخصصی نمایشگاه تراکنش به منظور بررسی و حل مشکلات صنعت بانکداری و پرداخت کشور حضور یافت. از سویی پیمان منعم طبری مدیر عامل ایران کیش در نشست تخصصی بازنگری در نظام کارمزد، مبارزه با پولشویی و تخلفات شبکه پرداخت

***ایران کیش با حضور در نمایشگاه‌ها به صورت هدفمند ضمن تعامل با مدیران ارشد صنعت پرداخت از نزدیک به معرفی راهکارها و جدیدترین محصولات خود در عرصه صنعت بانکداری پرداخت**

نمایشگاه تراکنش شرکت داشت. در این نشست که کاظم دهقان، مدیرعامل شاپرک، سرهنگ داود مصطفی گودرزی رئیس پلیس فتا تهران، حسین اسلامی، رئیس سازمان نظام صنفی رایانه تهران، فرهاد فائز، مدیرعامل داده ورزی سداد

و محمدرضا عباسی معاون توسعه و نظارت شرکت شاپرک نیز در آن حضور داشتند، طبری به بیان راهکارهایی در زمینه اصلاح نظام کارمزد و کاهش تخلفات در شبکه بانکی پرداخت. در نشست این نمایشگاه وی با اشاره به نتایج مثبت لیست سیاه برای مبارزه با سایتهای قمار و شرط بندی، اظهار کرد: بهتراست لیست سیاه جامعتری از سوی شاپرک در قالب سرویس در اختیار



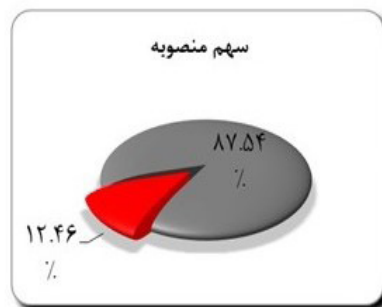


ایران کیش ۱۴۰۰ از نگاه نمودار

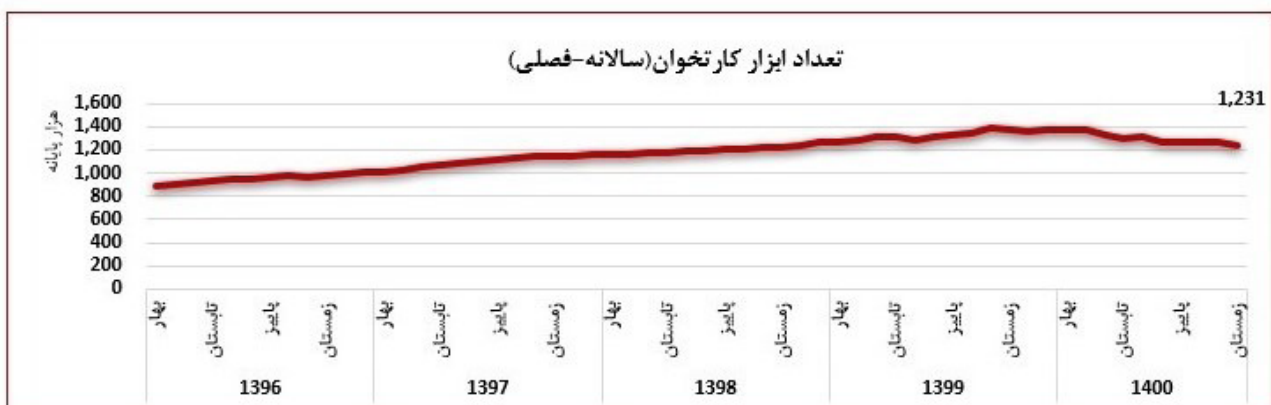
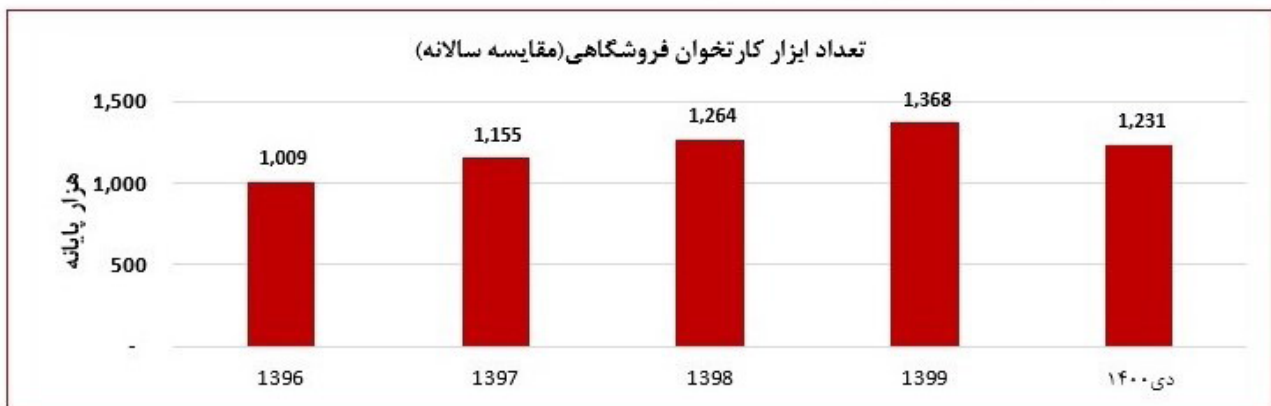
واحد مدیریت ارزیابی کسب و کار

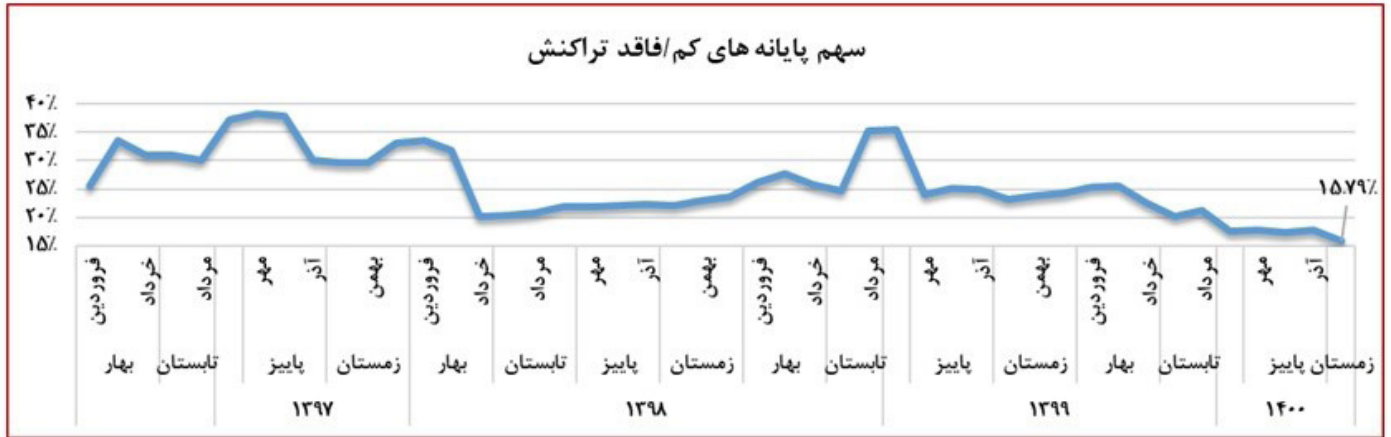
در سال ۱۴۰۰ ایران کیش با اتخاذ راهبردی جدید تلاش کرد تا آمارها و میزان تراکنش های خود را در بخش های مختلف بهبود ببخشد. در این راستا این شرکت با اجرای طرح هایی مانند طرح اتم سعی در کم کردن میزان پایانه های کم تراکنش و یا صفر تراکنش خود داشت از سویی ضمن تمرکز بر افزایش اثربخشی دستگاه های پایانه فروش خود بر روی درگاه اینترنتی و همینطور اپلیکیشن موبایلی پات لایف نیز تمرکز ویژه ای صورت گرفت. طبق آمار شاپرک این شرکت در شاخص ابزار تراکنش دار اینترنتی بیشترین سهم ها را از آن خود کرده است. به عبارتی ایران کیش در شاخص سهم شرکت پرداخت از تعداد هریک از ابزارهای تراکنش دار اینترنتی و شاخص سهم شرکت پرداخت از تعداد هریک از ابزارهای پذیرش فعال سیستمی اینترنتی دارای رتبه های برتر در بین شرکت های پرداخت کشور است در نسبت خطای پذیرندگی به کل تراکنشهای ابزارهای ایران کیش عملکرد خوبی را در سال ۱۳۹۹ شروع و در سال ۱۴۰۰ ادامه پیدا کرد و در طول ده ماه نخست سال ۱۴۰۰ رتبه شرکت در این شاخص همواره کمتر از ۴ بوده است. از سویی تعاملات با سازمان ها و شرکت های بزرگ را در دستور کار قرار داده است.

سهم ایران کیش در تعداد ابزارهای کارتخوان فروشگاهی ایران کیش در صنعت



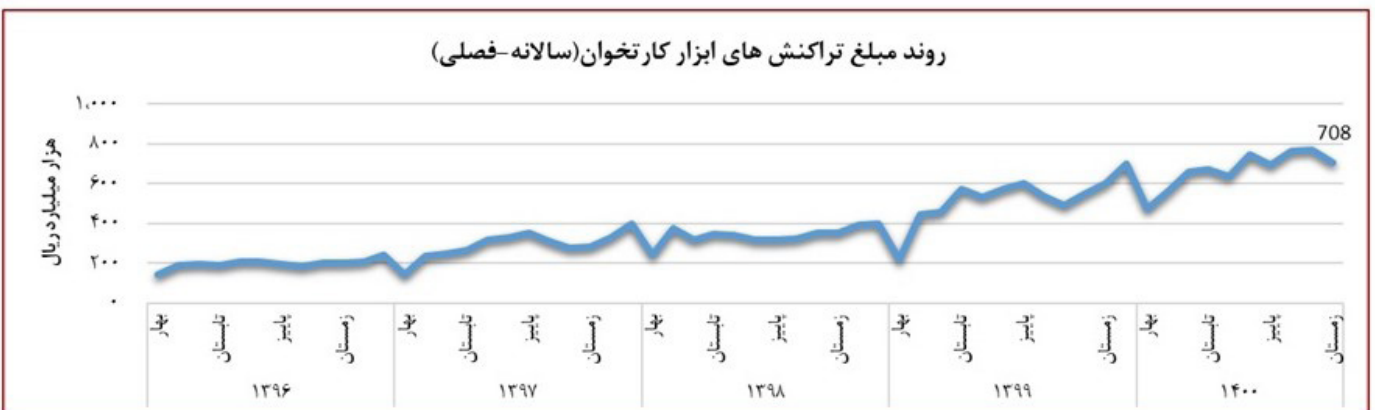
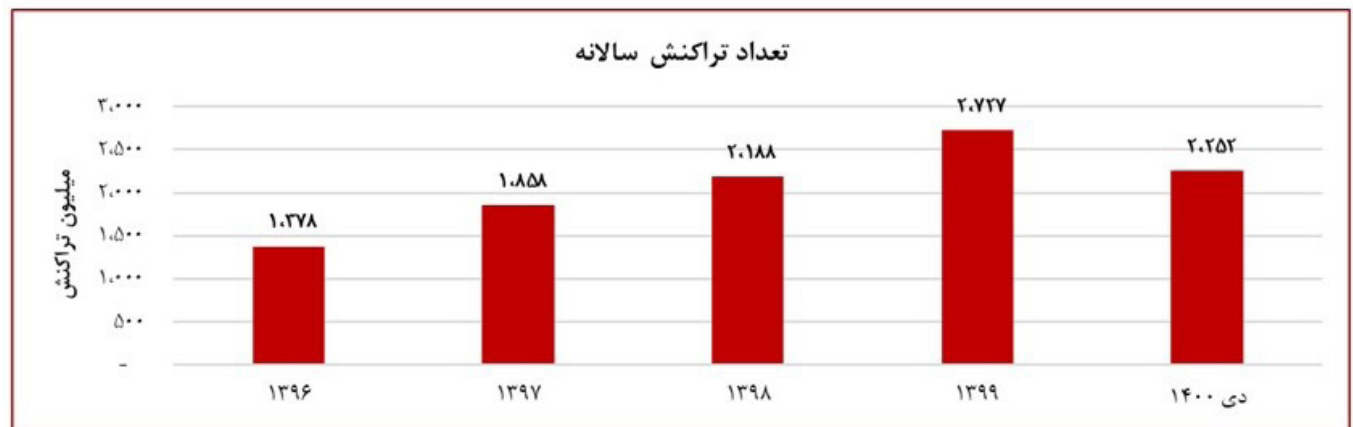
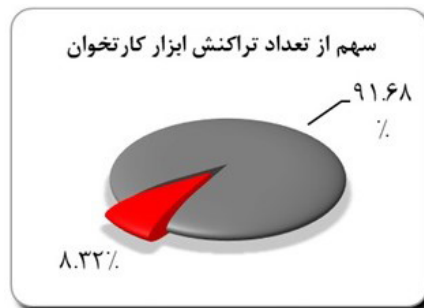
روند سالانه تعداد ابزارهای کارتخوان فروشگاهی ایران کیش (منصوبه)





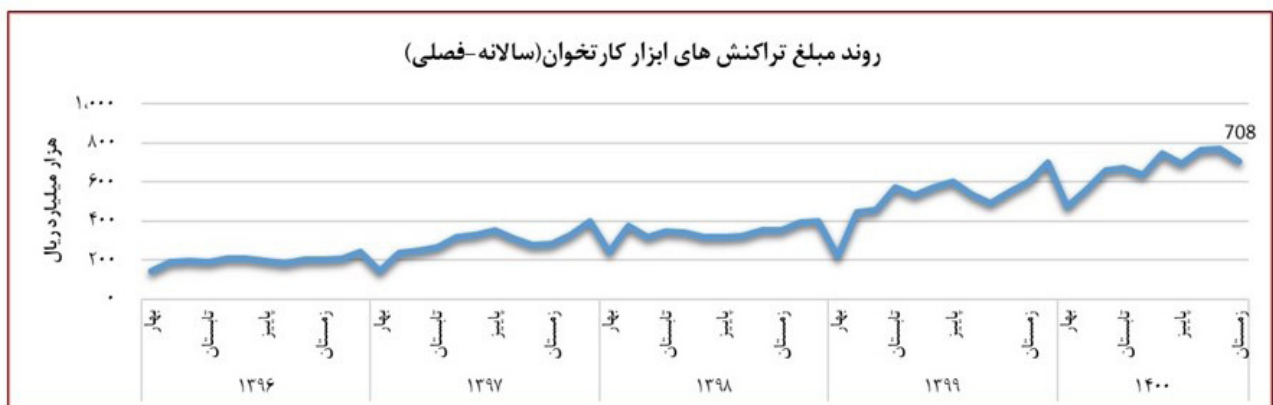
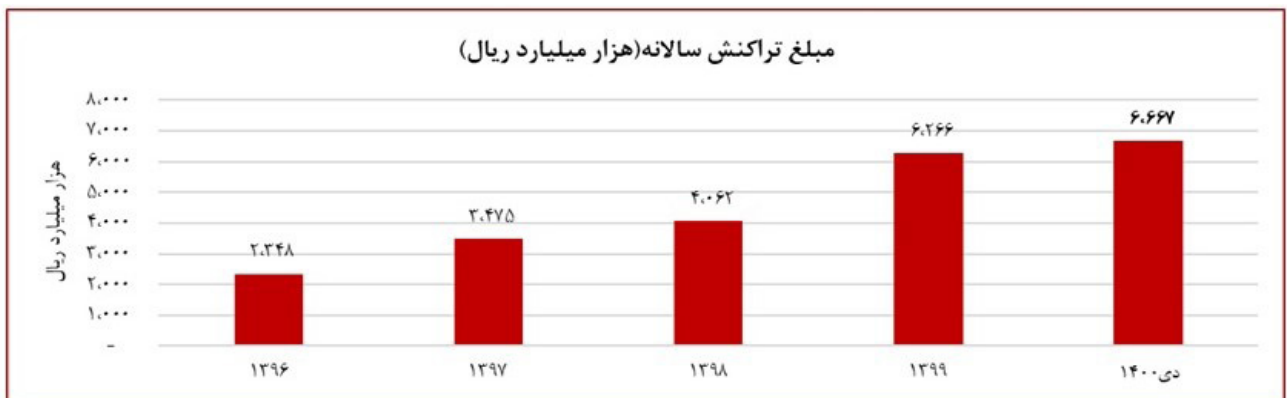
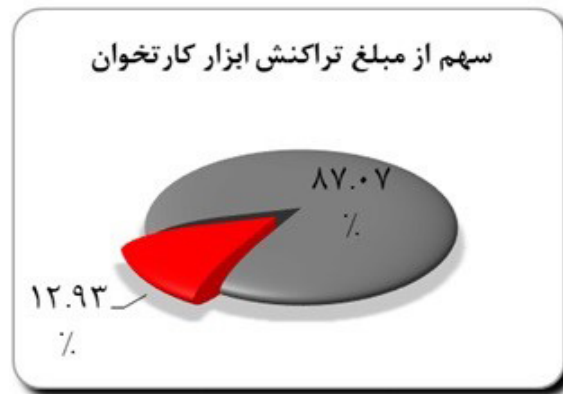
در راستای استفاده بهینه و به کار گیری ابزارهای کارتخوان در نقاط پرتراکنش، منصوبه ایران کیش از ابتدای سال ۱۴۰۰ روند نزولی داشته است و این استراتژی را می توان همزمان در روند نزولی پایانه های کم تراکنش مشاهده نمود رتبه ایران کیش طبق آخرین گزارش شاپرک در دی ماه ۱۴۰۰ جایگاه سوم با سهم ۱۲/۴۶٪ در صنعت می باشد.

تعداد و مبلغ تراکنش ابزارهای کارتخوان



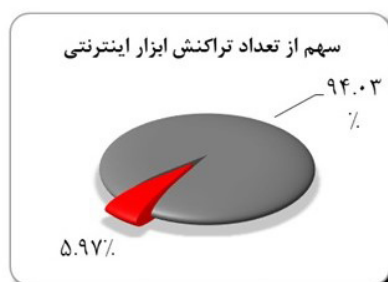


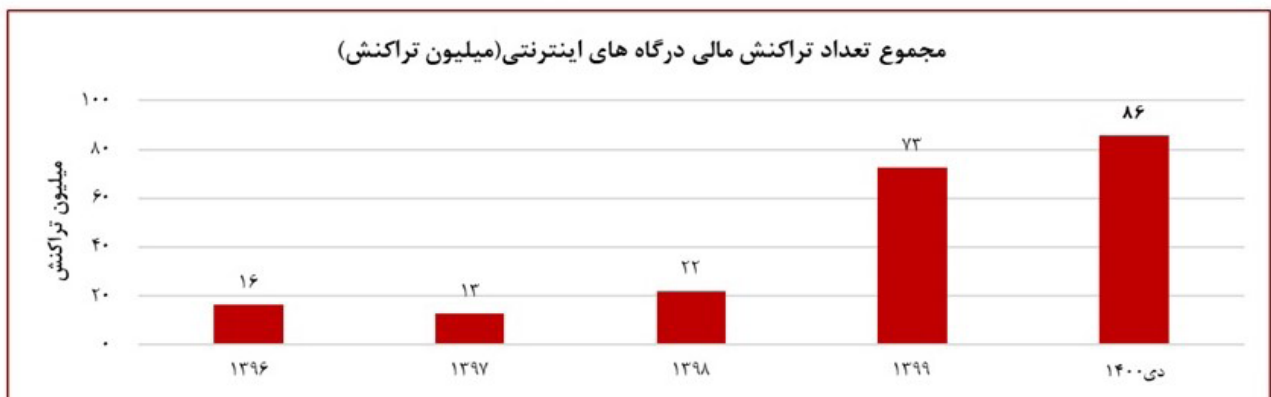
افزایش تراکنش ابزارهای کارتخوان ایران کیش در سال ۱۴۰۰ نیز تداوم داشت به نحوی که حتی ایران کیش توانست در سه ماه خرداد، تیر و مرداد رتبه چهارم در صنعت را به خود اختصاص دهد و طبق آخرین گزارش شاپرک سهم شرکت در تعداد تراکنش کارتخوان ۸/۳۲٪ بوده است.



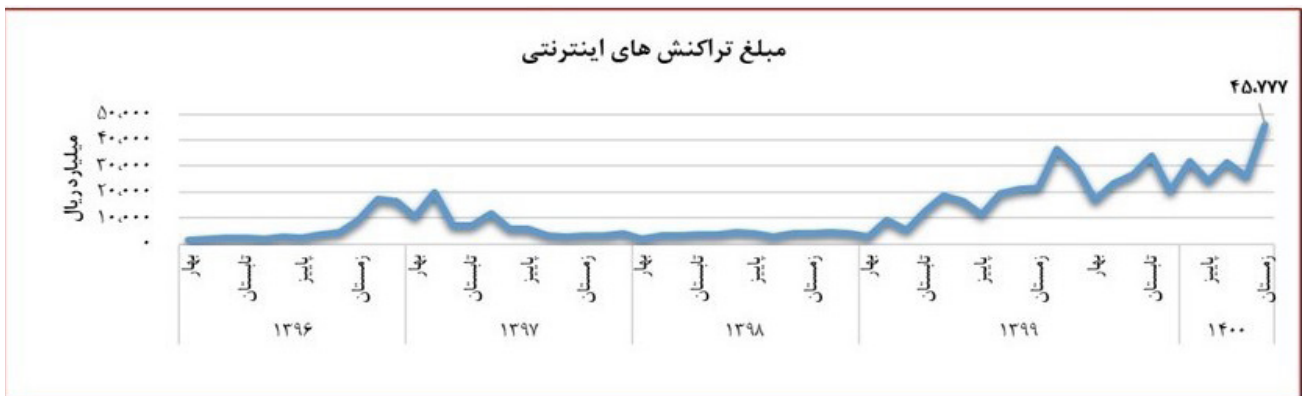
برنامه ایران کیش برای سال ۱۴۰۰ در شاخص مبلغ تراکنش کارتخوان حفظ و تثبیت جایگاه در صنعت بوده است و شرکت با جذب بیش از ۷۰۷ هزار میلیارد ریال در دی ماه ۱۴۰۰ و سهم ۱۲/۹۳٪ در جایگاه سوم صنعت پرداخت کشور قرار دارد.

ابزار اینترنتی ایران کیش





ایران کیش در شاخص تعداد تراکنش های اینترنتی روند رو به رشد خود را در سال ۱۴۰۰ ادامه داد و توانست دو ماه متوالی مهر و آبان ۱۴۰۰ در رتبه ۵ صنعت قرار گیرد و طبق آخرین گزارش شاپرک سهم ایران کیش در این شاخص ۵/۹۷٪ می باشد مطابق نمودار تعداد تراکنش ده ماهه سال جاری ۱۸ درصد بیشتر از مجموع تراکنش سال ۱۳۹۹ می باشد.



شاخص	درگاه	ده ماهه نخست ۱۳۹۹	ده ماهه نخست ۱۴۰۰	تغییر	سهم بازار (دی ۱۴۰۰)
تعداد ابزار	درگاه کارتخوان	۱,۳۷۸,۹۳۶	۱,۲۳۱,۴۷۸	۱۱- درصد	۱۲.۴۶ درصد
	درگاه اینترنتی	۲۱۵,۷۲۲	۲۲۳,۹۱۶	۴ درصد	۱۳.۶۰ درصد
تعداد تراکنش (هزار تراکنش)	درگاه کارتخوان	۲,۲۱۴,۵۰۰	۲,۵۱۸,۷۴۷	۱۴ درصد	۸.۳۲ درصد
	درگاه اینترنتی	۵۹,۵۸۵	۸۵,۷۳۵	۴۴ درصد	۵.۹۷ درصد
مبلغ تراکنش (میلیارد ریال)	درگاه کارتخوان	۴,۹۶۶,۹۲۱	۶,۶۷۷,۰۹۰	۳۴ درصد	۱۲.۹۳ درصد
	درگاه اینترنتی	۱۳۹,۶۷۴	۲۸۰,۷۲۴	۱۰۱ درصد	۵.۸۴ درصد

مروری بر آنچه در ۱۴۰۰ وظیفه خود دانستیم؛ چرا مسئولیت‌های اجتماعی؟!



در گستره این گیتی گاه اتفاقاتی ناخوشایند رخ می‌دهد که عواقبش در آینده مشخص می‌شود. آینده‌ای که شاید من و تو و ما در آن نباشیم اما نسل‌های بعد از ما مطمئن هستند. عده‌ای هم البته دست روی دست گذاشته‌اند و بی تفاوت می‌گویند... خوب که چه؟ سرنوشت بقیه به ما چه مربوط؟ اما خیلی‌ها هم خودشان را به آب و آتش می‌زنند برای نسل‌های بعدی. این روزها بسیاری از سازمان‌ها و نهادهای دغدغه‌ای آینده را دارند. از محیط زیست گرفته تا روزگار مردم آستین بالا زده‌اند تا مانع اتفاقات بدی که سال‌ها و دهه‌های آتی قرار است رخ دهد، شوند. این را می‌توان به خوبی در بسیاری از اشخاص افراد و سازمان‌هایی دید که شاید نه کارشان این است و نه سالتشان. ایران نیز جدا از این جهان نیست. اگر مشکلی برای محیط زیست است چه بسا این مشکل برای کشور ما بیشتر باشد و اگر جامعه امروز و آینده دنیا در معرض آسیب‌های گوناگون اجتماعی است، چه بسا کشورمان نیز این آسیب‌هایش دوچندان باشد.

و صد البته در ایران هم نهادها و سازمان‌های مربوطه زیادی هستند که برای رفع بحران‌ها و آسیب‌های اجتماعی پیش قدم شده‌اند اما همه‌اش نیست. چرا که امروز مدیران شرکت‌ها و سازمان‌هایی که به ظاهر فعالیت‌هایشان ارتباطی هم با مسئولیت‌های اجتماعی نداشته باشد با دیدی بلند مدت به دنبال عمل به آن هستند. تحقیقات نشان می‌دهد مدیرانی که دارای دید بلندمدت هستند حاضرند برای بهبود رفاه جامعه، حل مشکلات اجتماعی، بهبود شرایط محیط کار، شرکت در امور عام‌المنفعه و غیره، هزینه کنند تا در بلندمدت بتوانند به واسطه فعالیت‌های اجتماعی از پیشرفت اجتماعی بهره‌مند شده و از سوی دیگر، در جامعه و در بین مشتریان و ذینفعان، برای خود اعتبار و شهرت کسب کنند. مسئولیت‌های اجتماعی در سازمان‌ها و ارگان‌ها به دو بخش تقسیم می‌شوند بخشی که به مسئولیت‌های اجتماعی داخلی مربوط است و بخشی که مرتبط با مسئولیت‌های اجتماعی ملی است. زمانی که سازمان به مسئولیت‌های اجتماعی داخلی در قبال کارکنان عمل کند، کارکنان احساس تعهد بیشتری می‌کنند و همین به رضایت شغلی بیشتر آنان منجر می‌شود. در پژوهش‌هایی که شرکت در حوزه مسئولیت اجتماعی به انجام رسانده مشارکت داوطلبانه پرسنل در این پروژه‌ها و همچنین افزایش رضایت شغلی شان در نظر گرفته شده است. به عبارتی ایران کیش توانان در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی هم داخلی و هم ملی فعالیت می‌کند و سالیانه که بار دیگر توجه به مسئولیت‌های اجتماعی در این ره‌پای گذاشته است، این شرکت همواره تلاش داشته تا هم از یک سو، در حوزه مسئولیت‌های داخلی وظیفه‌اش را به ثمر بنشاند و هم در حوزه مسئولیت‌های ملی. آنچه که در حیطه مسئولیت‌های اجتماعی ایران کیش در سال ۱۴۰۰ رخ داده مجموعه‌ای از فعالیت‌های امور خیریه، فعالیت‌های فرهنگی و فعالیت‌هایی در راستای افزایش انگیزش در سرمایه‌های انسانی بوده است.

اکثریت کارکنانی بود که با هماهنگی روابط عمومی این شرکت با واحد مرکز فراهم آوری اعضای پیوندی بیمارستان مسیح دانشوری، خواستار مشارکت در دریافت کارت اهدای عضو شدند. ایران کیش نسبت به سازمان‌های خصوصی بالاترین آمار داوطلبی برای کارت اهدای عضو را از آن خود کرد.

*حمایت از فعالیت‌های فرهنگی

در کنار حوزه فعالیت پرداخت الکترونیکی، در راستای اشاعه و فرهنگسازی آن نیز گام برداشته شد حمایت از نویسندگان و مترجمان کشور نیز یکی از همین راه‌های عمل به امور فرهنگی است. به همین واسطه در سال ۱۴۰۰ کتاب "روندهای فناوری در عمل" با حمایت شرکت کارت اعتباری ایران کیش و هلدینگ فناوری اطلاعات بانک تجارت (تفتا) به نویسندگی برنارد مار و ترجمه دکتر حامد حیدری منتشر شد. پیشتر نیز کتاب‌هایی مانند اسرار فتح قله گوگل و بازاریابی محتوای دیجیتال توسط ایران کیش مورد حمایت قرار گرفته و به چاپ رسیدند. این در حالی است که این شرکت از همایش نویسندگان جوان و فرهنگیان نیز حمایت کرده بود.

*گرامیداشت روزهای مناسبتی

اما در کنار توجه به فعالیت‌های برون سازمانی در حیطه وظایف اجتماعی، این شرکت به اقدامات داخلی در این زمینه نیز توجه دارد و برای ایجاد جو انگیزشی بیشتر، روابط عمومی شرکت تلاش داشت تا به بهانه‌های مختلف در روزها و مناسبت‌های گوناگون در صدد ایجاد حال خوب برای تمامی سرمایه‌های انسانی باشد. در این راستا، روزهایی مانند روز پدر، روز زن، روز حسابدار، روز حافظ، روز برنامه نویس، شب یلدا، سالگرد تأسیس شرکت و... به شیوه‌های مختلف گرامی داشته شد. همچنین در راستای ایجاد انگیزه هر چه بیشتر در میان جوانترین افراد ایران کیش، روابط عمومی این شرکت نخستین نشست گفت‌وگو دهه هفتاد و هشتاد ایران کیش را به مناسبت روز جوان و با حضور جوانترین اعضای واحدهای مختلف شرکت در این رده سنی، برگزار کرد در طول یکسال گذشته روابط عمومی ایران کیش سعی کرده که در کنار مجموعه فعالیت‌هایش هر آنچه که در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی می‌تواند را به منصفه ظهور بگذارد.

*مشارکت در امر مدرسه سازی

مشارکت در امر مدرسه سازی یکی از مناطق محروم از اقداماتی بود که ایران کیش در راستای حرکتی ماندگار و با برنامه در سال ۱۴۰۰ انجام داد. در این راستا این شرکت در امر مدرسه سازی و اجرای طرح "اجر به اجر" در روستای لردگان چهار محال و بختیاری مشارکت کرد.

به همین منظور خشت گذاری مدرسه خیری دره شیر لردگان صورت گرفت و در مراسمی که در آن فرماندار شهرستان لردگان، مدیرکل نوسازی مدارس استان، مدیرکل آموزش و پرورش، ریاست مجمع خیرین مدرسه ساز استان و جمعی از مدیران شهرستان و نماینده ایران کیش حضور داشتند، ساخت این مدرسه کلید خورد. لازم به ذکر است که ۲۰ درصد مدارس کشور نیاز به بازسازی و مقاوم سازی دارند. در چنین شرایطی اهمیت مجموعه‌های غیر دولتی مانند ایران کیش در امر مشارکت در مدرسه سازی دوچندان می‌شود.

*تمرین باهم بودن در روزهای خون

ایران کیش اما در کنار مردم بودن را به اشکال دیگری نیز به نمایش گذاشت. خانواده ایران کیش به مناسبت روز اهدای خون و با توجه به ضرورت این موضوع در ایام کرونا برای دومین سال پیاپی در این امر مشارکت کرد.

علی‌رغم اینکه به دلیل پیک‌های شیوع کرونا استقبال مردم نسبت به اهدای خون کمتر شده است اما امسال نیز شاهد استقبال بسیار قابل توجه و دور از انتظار کارمندان ایران کیش در امر اهدای خون بودیم.

نکته مهمی که سازمان انتقال خون هم باید به آن توجه کند این است که این سازمان بتواند تعاملات را با شرکت‌ها و اداره‌هایی مانند ایران کیش بیشتر کرده و این مسیر ادامه یابد. شرکت ایران کیش در سال گذشته و امسال نشان داد که اهداکننده‌های قابل توجهی دارد و این قطعاً حرکتی مثبتی دیگر در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی است.

*داوطلب در یافت کارت اهدای عضو

اما ایران کیشی‌ها در سالی که گذشت برای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی دست به اقدام دیگری هم زدند و آن حضور



صنعت پرداخت در عصر پست مدرن



بندی کرد از پول نقد، به آنالین، اینترنت و موبایل اما امروز فراتر از این هاست، اکنون عصر پرداخت در عصر اینترنت اشیا شکل گرفته است. شدتی که خیلی زود با وسعت حافظه ها، افزایش کیفیت دوربین ها، پردازنده، عصر تشخیص بارکد، GPS، NFC، پردازش صوت، ارتقا امنیت و به کارگیری هویت سنجی بیومتریکی، تجهیزات پوشیدنی و اتصال مداوم به شبکه های اجتماعی یکپارچه را شتاب می بخشد و پرداخت را در درون خود شکل میدهد.

آنچه به نظر میاید اینکه در پسا مدرن روز به روز نقش بازیگران جدید غیر بانکی پر رنگ تر می شود از سازندگان

*** پرداخت در فرا مدرن البته که پای استانداردهای جدیدتری را به سر تاسر جهان نیز باز میکند استاندارد EMV تا PSD مقدمه ای برای این کار هستند آنچه به عنوان متاورس این روزها می شنویم هم از نظری وابسته به ارزشهای دیجیتال است**

دستگاه هایی مانند اپل و سامسونگ گرفته تا فین تک ها و یا خرده فروش هایی مانند استارباکس، این ها خود به موسسات

پرداخت سبز: مفهوم پست مدرنیسم مفهومی پیچیده است لارنس کپون با تأیید این موضوع، اذعان می کند که برای درک این پدیده باید از جایی شروع کرد و راه بهتری از فهرست کردن وجود ندارد او از همین رو مضامین برجسته برای پست مدرن را مشخص می سازد و اعلام می کند پست مدرنیسم نوعا مضامین زیر را مورد نقادی قرار می دهد: ۱. حضور (در مقابل بازنمایی و ساختن) ۲. منشأ (در مقابل پدیده ها) ۳. وحدت (در مقابل کثرت) ۴. تعالی هنجارها (در مقابل درونی بودن آن ها).

پست مدرنیسم را از جمله عوامل مهم آثار عمیق اجتماعی، فناوری می دانند که از طریق آن، انسان ها قادرند اندیشه خود را به کار گیرند و دنیای اطراف خود را منطبق با خواسته های خود بسازند.

در این میان ژان بودریار نظریه پردازی که به واسطه ایده هایی همچون وانموده (simulation) و ابرواقعیت یا واقعیت حاد (hyper-reality) شهرت یافت می گوید در دوران مدرن، هنر، واقعیت را بازنمایی (Represent) می کرد. اما در دوران پست مدرن، این رابطه به هم ریخته و مرز واقعیت و بازنمایی (Representation) از بین رفته و گاهی رابطه آن دو برعکس شده، از نظر بودریار ما وارد جهان فراواقعی شده ایم. به عبارت دیگر، واقعیت تولید می شود، ولی از قدرت ما خارج است. عصری که همه چیز در آن شبیه سازی شده است و البته این شبیه سازی خیلی فراتر از آنی است که ما میدانیم. چیزی که امروز با عنوان متاورس از آن یاد می شود همان آینده نه چندان دوری بود که بودریار آن را نوید میداد. برفاتان مرزهایی که عصر پسا مدرن را این روزها شکل داده است. در دنیای پست مدرن اما این تنها مفاهیم نیستند که تغییر می کنند، علوم ما، رسانه های ما و صد البته صنعت ما نیز در دگردیسی نوین گرفتار خواهند شد و بی تردید یکی از این صنعت ها که رنگی متفاوت به خود می گیرد صنعت پرداخت است. صنعتی که همین امروز هم به ویژه بعد از کرونا تغییراتش شتاب گرفته بود اما این تغییرات در عصر پسا مدرن در واقع از یک دنیا به دنیای دیگر تونل زده است.

صنعت پرداخت را اگر بتوان در زمان های مختلف تقسیم

مالی بدل می شوند که سهم بازار پرداخت را از آن خود می کنند. در سویی این تغییرات همراه و همگام با تغییر رفتار مشتریان شکل می گیرد و نظم بخشیده می شود. مشتریان و رفتار پرداختی آن ها روز به روز در حال تغییر است و به دنبال هر سرعتی و راحتی در پرداخت، سرعت و راحتی بیشتری طلب می کنند. پرداخت در فرا مدرن البته که پای استانداردهای جدید و جدیدتری را به سر تا سر جهان نیز باز می کند استاندارد EMV تا PSD و ... مقدمه ای برای این کار هستند. از سویی ارز مجازی اساسا جهان پیرامونی را شکل می دهد و آن گاه همه چیز از قوانین تا تبادلات مالی به شکلی متفاوت حکمرانی می کنند. همه این ها در حالی است که آنچه به عنوان متاورس این روزها می شنویم هم از نظری وابسته به ارزشهای دیجیتال است. در متاورس نهایی هر کسی دارایی هایی مثل زمین، ساختمان، چهره و حتی نام خاص خود را دارد که این دارایی ها براساس نظام مالی حاکم بر آن معامله می شود. چه بسا که دیگر لازم نباشد برای کار در محیط فیزیکی در دنیای واقعی حضور داشته باشید و این یعنی پرداخت عصر پسا مدرن با همه آنچه تا قبل این تصور می کردیم می تواند تفاوت داشته باشد.

ایران کیش پیشگام در پرداخت NFC مبتنی بر EMV



با استفاده از تکنولوژی NFC روی کارت خوان تراکنش ها انجام شود. خوشحالیم که امروز به دور از نگرانی از کرونا در کشور می توانید گوشی موبایل را نزدیک دستگاه کارتخوان برده و پرداخت خود را با امنیت بالا صورت دهید آن هم آنگونه که بانک مرکزی می خواهد و آن را تأیید می کند. دیگر نه نیازی است کارتی به همراه داشته و نه نگران پدیده اسکیمرها و کلاهبرداری ها باشید. امیدواریم روزی همه شرکت های پرداخت بتوانند به زودی به این قابلیت مجهز شده و آن را عملیاتی کنند.

از پرداخت های الکترونیکی معمول را برای مردم فراهم نماید. خوشحالیم که شرکت کارت اعتباری ایران کیش نخستین بار در مقابل دوربین های شبکه خبر در سال ۹۹ به دنبال استقرار استاندارد بومی شده EMV توسط بانک مرکزی، از عملیات پرداخت موفق مبتنی بر این استاندارد و با کمک تکنولوژی NFC رونمایی کرد و در سال ۱۴۰۰ در همکاری با بانک صادرات این امکان را بر روی هزاران کارتخوان این بانک اجرایی ساخت. نکته قابل اهمیت این کار اما تطبیق استاندارد ها با این فناوری در کشور بود. چنانچه ما میخواستیم به طور معمول دست به چنین کاری بزنیم این موضوع نیازمند یک سرمایه گذاری سخت افزاری بزرگ بود و قطعا در شرایط تحریم، امکان چنین سرمایه گذاری مهیا نمیشد در چنین موقعیتی از قابلیت موبایل های هوشمند استفاده شد و کارت مغناطیسی معمول در داخل موبایل ها تعریف و موارد مربوط به استاندارد EMV داخل این فرایند، اجرایی شد تا در نهایت

این روزها سرویس های الکترونیکی مختلف که راهکارهای خوبی برای سهولت پرداخت فراهم کرده اند، بسیار مورد توجه و اولویت موسسات مالی و بانک ها قرار گرفته اند. با پیشرفت و توسعه ی تجهیزات الکترونیک و تکنولوژی در پرداخت، شرکت های سازنده ی تلفن های همراه نیز نسل جدید تولیدات خود را مجهز به این امکانات نموده اند. قطعا یکی از این سرویس ها NFC است. سرویسی که علاوه بر سرعت، سهولت استفاده، امنیت پرداخت بی نظیری هم فراهم کرده است. NFC پروتکلی رمزگذاری شده است و قابلیت تشخیص هویت با ورود رمز عبور و سایر ویژگی های امنیتی ابزار ارتباطی مذکور را فراهم کرده و در برابر هک شدن نیز مقاوم است. قطعا به کار بردن این تکنولوژی در کشور و به ویژه در حوزه پرداخت، نیازمند دستیابی به تکنولوژی های بومی سازی شده مبتنی بر استانداردهایی بود که بانک مرکزی را قانع کند و در کنار این شرایط بتواند بستری امن و راحت فراتر



گفتگو با پشتیبانان برتر طرح اتم؛ تعصب برای احیا!



اقبال امینی



میلاد بیک بوریان



مهرداد رضایی

ترغیب پذیرنده ها به تراکنش های بیشتر هم بر ایمان گفت. اینکه محل استفاده دستگاه ها را چگونه تغییر داده تا بهبود عملکرد حاصل شود. می پرسیم از روند شرکت ایران کیش رضای است که پاسخ میدهد: «اگر نبودم ده - یازده سال اینجا نمی ماندم.» از پیشنهادهای کاری از شرکت های دیگر گفت و اینکه ترجیح میدهد در شرکتی باشد که سال ها برای آن زحمت کشیده و اصطلاحا راه و چاه را در آن آموخته است. این راهم تاکید می کند که اقلام ارزش افزوده ای که به پذیرندگان تعلق می گیرد باید هدفمند و مشخص باشد.

*چابهار و یک ظرفیت

اقبال امینی از دفتر چابهار متولد ۷۲ است که امسال وارد ایران کیش شده و نفر سوم پشتیبانان برگزیده در طرح اتم نام گرفته، می گوید: «از همان ابتدا که طرح اتم مطرح شد پذیرنده های کم تراکنش و فاقد تراکنش را تشویق می کردم تا به حد نصاب تراکنش برسند در این مسیر دفتر استان هم تا جایی که می توانست به من کمک کرد. اگر خط تلفنی قطع بود، آن را درست کردم. اگر دستگاهی قدیمی بود از دستگاه های جدید و با قابلیت ارسال به گوشی استفاده کردم. مشکلات پذیرنده هایی که مشکلات جزئی داشتند را حل کردیم و اگر دستگاهی خراب بود در کمترین زمان ممکن آن را احیا کردم.»

گفت با نیت کار کردن طرح اتم را پیش میبرده و نه برگزیده شدن. هر چند وقتی فهمیده که جزو نفرات اول این طرح است برای حفظ این جایگاه تلاش دوجندان شده. موفقیت ایران کیش موفقیت اوست و می خواسته تا جایگاه ایران کیش از لحاظ تراکنش ها بهبود یابد و همین شد تا بگوید: «به عنوان یک نفر هر آنچه از دستم برمیآمده انجام دادم و خوشحالم که با این کار من در حد یک نفر هم که شده کمکی به سازمان کرده ام. من جزوی از سازمان ایران کیش هستم و موفقیت آن قطعاً موفقیت من هم هست. انگار که یک خانواده برای رشد و پیشرفت باقی اعضایش هر آنچه در چنته دارد رو می کند و پیشرفت هر عضوی از آن پیشرفت خودش است» این را هم اضافه می کند که: «میدوارم ایران کیش از اینجایی که هست جلوتر برود. لا اقل من در چابهار این ماموریت را برای خودم تعریف کردم تا استفاده از دستگاههای ایران کیش را در منطقه گسترش بدهم و در این میان قطعاً اقدامات ترغیبی مانند وس ها نیز می تواند در نگهداشت پذیرندگان بسیار موثر باشد.»

کرد. یعنی علاوه بر کیفیت، ظاهر دستگاه ها هم تاثیر زیادی در نوع استفاده پذیرندگان خواهد داشت. وقتی می پرسیم فکرش را می کرده که در طرح اتم اول شود می گوید که البته یکی از دلایل این موضوع منطقه کاری او بوده، منطقه ای که در مشهد برای زوار و خریدهای آنان و وابسته به مسافرانی است که به آنجا می آیند و قاعدتاً دوران کرونا و نبود مسافر، بیشترین ضربه را به آن جاذبه اما در این ماه های اخیر که وضعیت سفرها بهتر و زائرین بیشتری به مشهد آمده اند طبیعتاً تراکنش ها نیز نسبت به یک سال اول دوران کرونا بهبود چشمگیری یافته است. ولی قطعاً به رضایی برای طرح اتم و موفقیت در آن تلاش های خاص خود را هم داشته از تعویض دستگاه ها و ارائه خدمات بیشتر و سرکشی های بعضاً فراتر از برنامه گرفته تا برقراری دوستی صمیمی با بسیاری از پذیرندگان و خلاصه راهکارهای متفاوت برای ترغیب در استفاده از دستگاه های ایران کیش.

*از خوزستان تا تهران!

میلاد بیک بوریان نفردوم پشتیبان برگزیده طرح اتم، متولد ۶۴ است. از سال ۸۹ با ایران کیش همکاری دارد او میگوید دو سال اول، بازاریاب ایران کیش بوده و بعد از اینکه اعلام شد بازاریاب ها پشتیبان شوند و کار نصب را خودشان انجام دهند از سال ۹۱ تا سه ماه پیش در دفتر خوزستان پشتیبان بوده و بعد از قبولی همسرش در دانشگاه تهران، رهسپار تهران شده و حالا مشغول کار در دفتر تهران شمال است. بیک بوریان البته از اینکه شرایط کار در تهران از سوی ایران کیش برای او فراهم شده خوشحال است اما می گوید کار در پایتخت نسبت به خوزستان پیچیده تر است و ظرفیت خوزستان برای طرح هایی مانند اتم بالاتر.

وی از رابطه های دوستانه در خوزستان با پذیرنده ها میگوید و اینکه وقتی موضوع کار با دستگاه های کم تراکنش را مطرح می کرده پذیرنده ها خیلی خوب همکاری می کردند و با تعویض دستگاه ها خیلی راحت تر تراکنش هایشان را افزایش میدادند. از قرار در خوزستان، کار و بار خیلی خوب پیش میرفته است و همین او را جزو برترین های طرح اتم کرده.

می گوید: « طرح اتم در خوزستان خیلی خوب جواب داد مردم در خوزستان خیلی بیشتر خرید می کنند.» البته با این حال، میلاد تصورش را هم نمیکرد که جزو برگزیدگان طرح باشد آن هم نفر دوم. از برخی سیاست ها و اقداماتش برای

«به عنوان یک نفر هر آنچه از دستم برمیآمده انجام دادم و خوشحالم که با این کار در حد یک نفر هم که شده کمکی به سازمان کردم. من جزوی از سازمان ایران کیش هستم و موفقیت آن قطعاً موفقیت من هم هست. انگار که یک خانواده برای رشد و پیشرفت باقی اعضایش هر آنچه در چنته دارد رو می کند و پیشرفت هر عضوی از آن پیشرفت خودش است.» این جملات یکی از پشتیبانان برگزیده طرح اتم است. جملاتی که نه فقط نشان از حس مسئولیت بلکه بیانگر وابستگی و تعصب به شرکتی است که در آن صدها نفر در کنار هم برای بهتر شدن عملکردش تلاش می کنند. اجرا شدن طرح اتم (احیای تراکنش مشتریان) اقدامی در راستای بهبود عملکرد دستگاه های کم تراکنش ایران کیش بود. طرحی که نتیجه اش فراتر از انتظارات بود و امور پذیرندگان به پاس قدردانی در این طرح، چهار دفتر و ۱۲ پشتیبان برگزیده را معرفی کرد. مهرداد رضایی، مهدی قربانی سلطان آباد از تراشه افق ره آورد، میلاد بیک بوریان از دفتر تهران شمال و خوزستان، اقبال امینی از دفتر چابهار، بهزاد زارعی، علی کمالی و مصیب اخلاصی از دفتر هرمزگان قشم، علی خدیری و محمد وارسته از دفتر تهران - غرب، کرامت اله غلامی راد از دفتر بوشهر، رامین ناصری از دفتر قزوین و میثم امامی از دفتر سیستان و بلوچستان اسامی ۱۲ پشتیبان برگزیده این طرح هستند. با پشتیبانان اول تا سوم این طرح بیشتر آشنا می شویم.

*سفرهای مشهد!

مهرداد رضایی نفر اول پشتیبانان در طرح اتم است و از مشهد. او بیشترین امتیازها را در این بخش از آن خود کرده. کسی که از سال ۹۲ برای ایران کیش و به عنوان یکی از پشتیبانان کار می کند. رضایی معتقد است که روابط تجاری شرکت از قبل بهتر شده اما در عین حال می گوید که با توجه به حضور فعالانه سایر شرکت ها، در ارائه خدمات هر بار باید کوشا تر بود. پذیرندگان فعال شناسایی شوند و در مورد تعلق VAS ها به آنان نیز نباید خیلی شرایط را سخت و پیچیده کرد.

نفر اول پشتیبانان طرح اتم، آن را طرح به جا و موفق می داند و این را هم اضافه می کند که یکی از اقدامات در راستای حرکت بهتر در طرح های مشابه، تهیه دستگاه های جدید و جدیدتر و جایگزینی آن با دستگاه های قبلی است. میگوید گاهی حتی با یک تغییر ظاهری در رنگ دستگاه ها نیز میتوان مشتریان را به استفاده بیشتر از آن دستگاه ها ترغیب

گفتگو با روسای دفاتر برتر طرح اتم راز یک موفقیت!



ترایشه افق ره آورد

سهم بازار در استان تلاش براین بوده است که رویکرد همکاران در همین جهت و فعال سازی پذیرندگان کم ترانکشن باشد. توجه بیشتر به درخواست پذیرندگان مبنی بر ارائه سرویسهای ارزش افزوده در راستای ارتقا ترانکشن ها نیز از جمله دیگر موارد است.

چه قدر تصور می کردید که در این طرح موفق باشید آیا احتمال کسب مقام برای دفترتان را می دادید؟

مسعود آل کثیر: از اولین گزارش هایی که همکاران ستاد در خصوص این طرح ارائه میدادند پیش بینی میکردم بتوانیم در این طرح موفق باشیم. ولی در خصوص احتمال کسب مقام با توجه به رقابت سنگینی که بین دفاتر بود مطمئن نبودم.

سعید غرویان: در واقع باید گفت زمانی که پروژه یا ماموریتی برای پشتیبانان تعریف میشود این که در نهایت در کجای جدول رده بندی قرار بگیریم برای ما اهمیت کمتری نسبت به انجام درست پروژه دارد. برای ما تمرکز روی کار جهت انجام دقیق و درست آن اهمیت ویژه ای دارد اما در عین حال با توجه به زحمات زیادی که پرسنل ستادی crm واحد پشتیبانی و ارتباط بسیار دوستانه و اخلاق مدارانه پشتیبانان در انجام امور می کشند دستیابی به این رتبه دور از انتظار نبود. در ادامه مسیر که امتیازها و نحوه عملکرد را دنبال می کردیم نسبت به کسب مقام امیدوار تر شدیم.

علیرضا خلفی: با توجه به تجربه اجرای موفق این طرح در سال های فعالیت بنده، برای نقطه آغاز تا پایان پروژه برنامه لازم در دستور کار قرار گرفت و طی جلسات با پرسنل دفتر جنوب باور قدرت رسیدن به جایگاه در این پروژه ایجاد شد. در این مسیر قطعا که نمی توان نقش کلیدی تمام افراد دفتر و همت پشتیبانان را نادیده گرفت.

مهرداد میرحسینی: البته پیگیری همواره و به صورت مستمر انجام شده است ولی پیش بینی کسب رتبه با توجه به اینکه همه استان ها همزمان در این راستا تلاش داشتند قطعاً که امکانپذیر نبود.

در سویی دیگر ما خود را مسئول بهبود عملکرد ایران کیش جدای از امتیاز و رتبه ای که میاوریم می دانیم باید تلاش های خودمان را در راستای عملکرد بهتر به کار ببریم از این پس ادامه روند فعلی با شتاب بیشتر نیز باید در دستور کار قرار بگیرد قطعاً که تداوم کار مثبت کلید موفقیت است.

از سویی با توجه به پتانسیل های ویژه ای که در استان اصفهان وجود دارد می توان به ارائه خروجی های بهتر نیز امیدوار بود.

اصفهان به نوعی پایتخت فرهنگی کشور است و می تواند به یکی از ارکان کلیدی ایران کیش نیز تبدیل شود.



دفتر اصفهان



دفتر خوزستان

با پایان مرحله نخست طرح اتم، دفاتر برتر این طرح نیز خود را شناختند. طبق امتیازات استخراج شده دفتر خوزستان، ترایشه افق ره آورد، دفتر تهران جنوب و دفتر اصفهان به ترتیب رتبه های اول تا چهارم را از آن خود کردند. به همین منظور به سراغ مسعود آل کثیر رئیس دفتر خوزستان، سعید غرویان رئیس دفتر ترایشه افق ره آورد، علیرضا خلفی رئیس دفتر تهران جنوب و مهرداد میرحسینی رئیس دفتر اصفهان رفتیم و در اینبار با آن ها به گفتگو نشستیم.

فکر می کنید چرا دفتر شما توانست در این طرح موفق باشد چه عواملی در راستای احیای ترانکشن ها در منطقه شما مفید بوده است؟

مسعود آل کثیر (رئیس دفتر خوزستان): برنامه ریزی و حرکت های ابتکاری پشتیبانان، مهم ترین عامل بوده است به عنوان مثال جابجایی دستگاه در شرکت های پخش که تعداد زیادی دستگاه دارند و یا مذاکره ی پشتیبانان با پذیرندگان مهمترین نقش را در موفقیت این گونه طرح ها دارند. قول ارائه "وس" در صورت افزایش ترانکشن و مواردی از این دست را هم می توان از جمله عوامل این موفقیت دانست.

سعید غرویان (رئیس دفتر ترایشه افق ره آورد): بدیهی است برای موفقیت در این طرح عوامل مختلفی دخیل هستند به نظر من مهم ترین عامل در موفقیت همکاران بنده در طرح اتم اشراف کامل آن ها بر مناطق، اهمیت دادن به پروژه ها و طرح های اعلامی از سوی شرکت ایران کیش و برقراری ارتباط دوستانه با پذیرندگان است و از طرفی مهمترین اصل، اخلاق مداری و ارتباط بسیار تنگاتنگ با پذیرندگان به واسطه داشتن واحد crm و همچنین برای پشتیبانان داشتن منشور اخلاقی و بسته های تشویقی در خصوص رضایتمندی از اخلاق پشتیبان و خدمات ارائه شده و رضایت بانک هاست.

به واسطه داشتن واحد crm، واحد پشتیبانی قوی و هزینه کردن به ایجاد این واحدها، ما رتبه اول سود آوری کشور را دارا هستیم. خدارا شکر ما در تمام طرح های انگیزشی ارتقاء ترانکشنی موفق بودیم.

علیرضا خلفی (رئیس دفتر تهران جنوب): در ابتدا شناخت هدف و کار تیمی باعث موفقیت دفتر تهران جنوب در این طرح شده است. باتوجه به اهمیت پروژه یک نفر از کارشناسان دفتر به صورت روزانه مسئولیت گزارش گیری و پیگیری مداوم با همکاران پشتیبان در جهت احیای پذیرندگان را داشته است.

طی جلسات هفتگی با پشتیبانان نقاط ضعف و قوت عملکرد آنها مورد بررسی قرار گرفته است.

مهرداد میرحسینی (رئیس دفتر اصفهان): باتوجه به رویکرد افزایش ترانکشن و جبران



دفتر تهران جنوب



گفتگو با روسای دفاتر برتر طرح اتم راز یک موفقیت!

نقش بسزایی در نگهداشت و بالابردن وفاداری پذیرندگان خواهد داشت اما مهم سرعت عمل در تخصیص درست و پایش بعد از آن است که ایجاد موفقیت می کند در گذشته نه چندان دور شهرت ایران کیش به تعداد بالای دستگاه ها در بین رقبای بود اما متأسفانه این جایگاه در مورد تجهیزات ارزش افزوده وجود ندارد و باعث چالش شرکت در رقابت با سایرین در خصوص پذیرندگان پراهمیت و تاثیرگذار شده است.

علیرضا خلفی: بدون شک تعلق وس به پذیرندگان سهم بسزایی در نگهداشت پذیرنده ها داشته است. طی بازدید میدانی و صحبت با پذیرندگان اکثراً درخواست وس از جمله مودم را لازمه ایجاد بستر ارتباطی مطلوب جهت حفظ و ارتقا تراکنش عنوان کرده اند.

مهرداد میرحسینی: بدون شک تخصیص VAS می تواند در نگهداشت نیز نقش موثر داشته باشد در کنار این موضوع هم آن چه به صورت ویژه باید دیده شود موضوع سرمایه انسانی در تیم پشتیبانی است.

***آینده ایران کیش از نگاه شما چگونه خواهد بود.**

مسعود آل کثیر: ان شاءالله با همت همکاران در ستاد و دفاتر استانی، آینده روشن است. برنامه ها و استراتژی ها به صورت سالیانه مشخص می شوند و ما نیز تمام تلاشمان این خواهد بود تا در راستای عملیاتی شدن آن گام برداریم. قطعاً نگهداشت پذیرندگان، در کنار نوسازی دستگاه ها و تعاملات بیشتر برای گسترش حضور ایران کیش در بازار در دستور کار خواهد بود.

سعید غرویان: بنده به عنوان عضوی از خانواده ایران کیش طبیعتاً آرزوی موفقیت و یکه تازی برای ایران کیش دارم اما اگر واقع بینانه به موضوع نگاه کنیم، ایجاد انقلابی در راستای چابکی استفاده بهینه از نرم افزار ها و به روز شدن و پیش قدم شدن در پیشرفت های صنعت پرداخت باید مدنظر باشد نه دنباله رو بودن.

علیرضا خلفی: با توجه به ایجاد زیرساخت های فنی و ارتباطی مطلوب تر نسبت به گذشته و اجرای طرح های هدفمند مانند ققنوس در بازه زمانی مشخص ایران کیش می تواند جز سه شرکت برتر در صنعت پرداخت باشد.

مهرداد میرحسینی: ایران کیش تحت مدیریت فعلی در حال طی سیر تعالی است و می توان احساس کرد که برنامه مسیر خود را طی می کند که سرعت این حرکت میتواند سریعتر هم باشد. معتقدم این مسیر با گامهای محکم برداشته خواهد شد.

آنها نتیجه بخواهیم بدون تسلط به ماموریت صف و فراز و نشیب ها تعریف پروژه و ماموریت معنا ندارد. امکانات سخت افزاری مناسب و تامین آن مانند دستگاه کارخوان و متعلقات و... نیز بسیار حائز اهمیت است.

علیرضا خلفی: طبق آمار و ارقام ارائه شده در گزارش بولتن شاپرک طی یکسال گذشته شرکت ایران کیش رشد مطلوبی در جذب سهم تعداد تراکنش و مبلغ تراکنش را داشته است. در راستای سیاست و هدف اصلی شرکت با عنوان سفر به سوی برتری در حال حاضر شرکت ایران کیش با تمرکز بر روی پتانسیل موجود و تکیه بر مدیران توانمند و خلاق تعاملات لازم را با بانک های طرف قرارداد ایجاد کرده است. لازم به ذکر است اکنون با ارائه بالاترین سطح ارائه خدمت در مدل پرداخت IPG و کارخوان، قرارداد انحصاری رقبای شکسته شده و شرکت ایران کیش به شایستگی توانسته است در این مسیر قرار گیرد.

***بدون شک تعلق وس به پذیرندگان سهم بسزایی در نگهداشت پذیرنده ها داشته است. طی بازدید میدانی و صحبت با پذیرندگان اکثراً درخواست وس از جمله مودم را لازمه ایجاد بستر ارتباطی مطلوب جهت حفظ و ارتقا تراکنش عنوان کرده اند.**

مهرداد میرحسینی: ایران کیش ابعاد فعالیت متفاوتی را تجربه می کند، در موضوع PAYMENT به صورت خاص برای رسیدن به چرخه رقابت و توسعه پایدار نیاز به استراتژی های مدونی دارد.

***تعلق vas به پذیرندگان تا چه میزان در نگهداشت آنان موفق بوده است؟**

مسعود آل کثیر: قطعاً موثر است. با وجود هزینه های سنگینی که رقبای در این خصوص میکنند و رقابتی که اکنون بین شرکت های پرداخت برای جذب پذیرندگان VIP وجود دارد، تخصیص وس به پذیرندگان پرتراکنش و وفادار نقش بسزایی در حفظ و نگهداشت آنها دارد.

سعید غرویان: قطعاً استفاده از ابزارهای کمکی پذیرش

***به صورت کلی تا چه میزان طرح اتم را طرح موفق می دانید؟**

مسعود آل کثیر: اصل طرح بسیار مهم و راهبردی است. نحوه اجرا هم می تواند روزبه روز بهتر شود که انشاءالله دوستان ستاد اصطلاحاً با چکش کاری طرح در آینده نتایج بهتری هم می توانند استخراج کنند. در این زمینه توجه ویژه به پذیرندگان کم تراکنش شده. حرکت های انگیزشی بسیار خوب است. اما قطعاً میتوان مسیر بهبود را در نحوه اجرا طی کرد.

سعید غرویان: به هر صورت فکر کردن و ایده پردازی و اجرای ایده ها برای احیای تراکنش بسیار امر پسندیده ای است و انتظار نمی رود از ابتدای این نوع تفکر بهترین ایده پیاده سازی شود. مهم شروع کردن این طرز تفکر و گام برداشتن در جهت احیای تراکنش ها است در این مسیر نکته مهم عارضه یابی دستگاه های فاقد ویا کم تراکنش و اقدام در جهت رفع مشکل آنان است.

علیرضا خلفی: یکی از اصلی ترین اهداف سازمانی شرکت رشد و ارتقای تراکنش دستگاه های منصوبه است که در این خصوص در پروژه اتم پایانه هایی که دارای پتانسیل سطح تراکنشی بالاتر نسبت به صنف کاری پذیرندگان و برترین مدل دستگاه های ارائه شده به آنهاست مورد توجه و پایش قرار گرفته است که طبق ارائه گزارش ها، اهداف سازمان در این امر محقق شد.

مهرداد میرحسینی: طرح اتم، طرح خوب، عملگرا و موثری است ولی جهت رسیدن به توسعه پایدار لازم است تا به موضوعات تراکنشی و توسعه ای دیگر نیز پرداخته شود.

***موقعیت امروز ایران کیش را در قیاس با گذشته چگونه ارزیابی می کنید؟**

مسعود آل کثیر: به هر حال شرایط رقابت، بسیار سنگین و پیچیده شده است. شرایط کرونا و انتظارات رو به افزایش پذیرندگان نیز مزید بر علت. اما امیدوارم در سال پیش رو شرایط بهتری برای ایران کیش رقم بخورد. پتانسیل این موضوع قطعاً که در شرکت وجود دارد. مهم بهتر شدن ما نسبت به خودمان و حرکت رو به جلو در این مسیر است.

سعید غرویان: اینکه همه روزه خود را با رقبای خود مقایسه کنیم تا ایراداتمان را متوجه شویم و آن را برطرف کنیم بسیار کار پسندیده ای است اگر به آمار و ارقام مراجعه کنیم دیگر نیازی به این سوال نیست بهتر است به ارزیابی اینکه ایران کیش در این سال ها چه سیاستی داشته و رقبای کنونی ایران کیش چه کرده اند بپردازیم. به صورت کلی باید چابک باشیم و اختیار به همکاران اجرایی خود بدهیم و از

پات لایف! در مسیر توسعه پلتفرم اکوسیستمی

نموده است و این محصول قصد دارد در آینده ای نزدیک با جذب سهم بازار مناسب و قرار گرفتن در موقعیت منحصر خود در لایه یک پلتفرم اکوسیستمی، تحول ساختاری در حوزه اپلیکیشن های موبایلی ایجاد نماید و این تحول را در توسعه سرویس هایی با اتصال به کسب و کارهای جدیدی همچون: بانکداری دیجیتال، لندتک، ولت تک بستر توسعه market place نسل چهارمی و توسعه سرویس های عمومی و خاص با بهره گیری از توانمندی های اکوسیستم نوآوری و استارتاپی کشور محقق خواهد نمود.

سرویس یکپارچه و در حال توسعه متناسب با نیاز کاربر در حوزه سلامت، سرویس هایی با درک صحیح از افزایش اینگیجمنت در حوزه گیم و سرگرمی و توسعه سرویس جذاب و کاربردی در قالب خدمات حمل و نقل شهری، شهر هوشمند و حوزه انتشار محتوای صوتی و بصری دانست.

پات لایف با بهره گیری از شیوه های متفاوت در عرصه بازاریابی و تبلیغات و با تحلیل مناسب از کسب و کار، رفتار کاربر و نیازمندی های بازار اقدام به توسعه محصول خود

حدود ۶ ماه از انتشار عمومی پات لایف گذشته است و این محصول توانست در همین مدت کوتاه کاربران فعال قابل توجهی را به خود اختصاص دهد این دستاورد را میتوان ابتدای امر در مدل فکری که موجب تولد این محصول شد و سپس در ویژگی هایی همچون انعطاف در تغییرات متناسب با تجربه کار، توسعه محصولات مختلف در کسب و کارهایی همچون: سرویس های مختلف حوزه پی تک، سرویس های خاص حوزه اینشورتک، سرویس های منحصر و با شرایط مناسب در حوزه گردشگری،



گی با پشتیبانان برتر کشوری

می دایم و خواستار دیدن موفقیت هایش هستیم.

فاروق رحیمی: همیشه سعی کردم شرکت کارت اعتباری ایران کیش و مجموعه آن را جزء خانواده خود بدانم وقتی به این مجموعه ایمان داشته باشی و آن را جزیی از خودت بدانی حس غیرت و تعصب به صورت خودجوش در وجودت نمایان می شود از روزی که در این مجموعه شروع به کار کردم همیشه نسبت به کار خودم متعصب بودم و تمام زندگی خود را ایران کیش دانستم.

محسن حسینی: سال ۱۴۰۰ سال نسبتاً خوبی از لحاظ کاری در ایران کیش بود، اما عمده مشکلی که من و سایر همکاران در استان همدان با آن مواجه بودیم مشکل سر خط استانی دستگاهها بود که هر از گاهی موجب کندی دستگاه ها میشد، مشکل بعدی نیز مشکل قبض و شارژ تلفن همراه دستگاه هاست که خوشبختانه توانستیم با همکاری پرسنل دفتر همدان و پیگیری های صورت گرفته توسط پشتیبانان و تعامل و سرکشی به پذیرندگان، مشکلات و کندی دستگاه

مسعود عربی از خراسان جنوبی، فاروق رحیمی از بندر عباس و سید محسن حسینی از همدان به ترتیب نفرات اول تا سوم پشتیبانان برتر کشوری ۱۴۰۰ شناخته شده اند. به همین بهانه با هر سه آن ها گفتگو کرده ایم که در ادامه می خوانید.

* کمی از خودتان برایمان بگویید سابقه کاریتان و اینکه چه شد پشتیبان ایران کیش شدید؟

مسعود عربی نفر اول از خراسان جنوبی: مسعود عربی متولد فردوس هستم به دلیل شرایط کاری بهتر ایران کیش و حضور قبلی در صنعت پرداخت، علاقه مند به همکاری با این شرکت شدم. در حال حاضر هم به عنوان پشتیبان خراسان جنوبی مشغول به فعالیت هستم.

فاروق رحیمی. نفر دوم. از بندر عباس: فاروق رحیمی پشتیبان هرمزگان منطقه چارک هستم از سال ۹۴ وارد خانواده بزرگ ایران کیش شدم و آشنایی من نیز در این مجموعه به لطف یکی از عزیزان در بانک صادرات بود.

سید محسن حسینی نفر سوم از همدان: سید محسن حسینی، متولد سال ۱۳۷۰ در شهر نهاوند هستم و پس از دوران تحصیلات دانشگاهی خود با پیگیری هایی که در این زمینه داشتم در سال ۱۳۹۵ جذب ایران کیش شدم.

* سال ۱۴۰۰ در ایران کیش چگونه گذشت، عمده مشکلات چه بود و چه گونه از سد این مشکلات عبور کردید؟

مسعود عربی: ۱۴۰۰ مملو بود از فراز و نشیب ها. به هر حال شرایط خاص امروز کشور از کرونا گرفته تا قوانین وضع شده صنعت پرداخت، استفاده از دستگاه های ایران کیش را با روزهای پرتلاطمی مواجه کرد. در کار ما مشکلات ریز و درشت غیر قابل پیش بینی زیادی وجود دارد اما همه نیروها با کارگروهی و تلاش فراوان و گروهی سعی در برطرف کردن هر چه بهتر موانع میکنیم. خوشبختانه امسال هم علی رغم این مشکلات وضعیت مطلوبی را فراهم کردیم.

فاروق رحیمی: خدا را شکر سال ۱۴۰۰ با تمام مشکلاتی که داشت با خاطرات خوبی گذراندیم. مخصوصاً اینکه امسال تمام سعیم این بود که از سایر شرکت ها فعال تر باشم و با جدیت بازاریابی های دستگاه های غیر فعال را دنبال می کردم. بحث کد مالیاتی، پذیرنده را با چالش مواجه کرد و متأسفانه برخی از پذیرنده های خوبمان به خاطر موضوع مالیات دستگاه را

فاروق رحیمی:
خدا را شکر سال ۱۴۰۰ با تمام مشکلاتی که داشت با خاطرات خوبی گذراندیم. مخصوصاً اینکه امسال تمام سعیم این بود که از سایر شرکت ها فعال تر باشم و با جدیت بازاریابی های دستگاه های غیر فعال را دنبال می کردم

تحویل دادند، مسئله دیگر هم قاعدتاً موضوع کروناست که در آن همه متضرر شدند که متأسفانه بعضی صنوف نتوانستند به تراکنش حد نصاب برسند اما باز هم خدا را شاکرم با برنامه ریزی که مسئولین دفتر انجام دادند و طبق اولویت بندی پذیرنده ها توانستیم از شدت این مشکلات کم کنیم.

مسعود عربی:

شرکت ایران کیش یکی از psp های خوب و رو به رشد با آینده روشن است. نگاهی به عملکرد این شرکت و همینطور رتبه بندی که در شاخص های متعدد از سوی شاپرک و یا رتبه بندی نیلسون ریپورت و ... می شود بیانگر ظرفیت بالا و جایگاه مطلوب ایران کیش است

ها را برطرف کنیم.

* چه حسی نسبت به شرکت دارید؟ آیا خاطره ای که این حس را برایمان نشان دهد میتوانید تعریف کنید؟

مسعود عربی: شرکت ایران کیش یکی از psp های خوب و رو به رشد با آینده روشن است. نگاهی به عملکرد این شرکت و همینطور رتبه بندی هایی که در شاخص های متعدد از سوی شاپرک و یا رتبه بندی نیلسون ریپورت و ... می شود بیانگر ظرفیت بالا و جایگاه مطلوب ایران کیش است. از سویی



کار کردن در این مجموعه خالی از خطرات نیست همیشه پر از خاطره بود. می توانم یک خاطره تعریف کنم که بیانگر تعصب پذیرنده و اعتمادش به بنده و شرکت است. تقریباً دو سال پیش یکی از شرکت های دیگر داشت در منطقه من بازاریابی میکرد حالا از شانس خوب یاد من نزدیکی از پذیرنده هایم رفته بود و خلاصه از خودش و شرکتشان تعریف می کرد بعد از کلی تعریف، پذیرنده با تعصب ایران کیش به او می گوید اگر دستگاهها به مشکل بر بخورد چه طور می توانی حلش کنی؟ پشتیبان در جواب به وی میگوید طبق روال شما باید زنگ بزنی مرکز تماس و ایشان برای شما اعلان وقت می کنند. پذیرنده هم میگوید یعنی باید یک روز بدون دستگاه باشم و این به درد من نمی خورد، من یکی می خواهم مثل شرکت ایران کیش. همین الان هم می توانم به شما ثابت کنم (!) پذیرنده هم بلافاصله به من زنگ میزند که "آقا دستگاهم خرابه" من هم همان موقع در آن منطقه بودم به او گفتم الان میایم بعد از ۵ دقیقه پیش پذیرنده بودم گفتم "بفرمایید" گفت: "هیچی فقط خواستم برای این آقا ثابت کنم که پشتیبان ایران کیش اینطور آنلاین است تا به او زنگ بزنی کنارت هست بدون هیچ معطلی من ایران کیش را اینطوری می شناسم." خدا را شکر پذیرنده هایم عالی هستند و از اینجا دست تک تک آنها را می بوسم و باعث افتخار من است که چنین پذیرنده هایی دارم و همیشه نسبت به من و شرکت وفادار بودند و هستند.

محسن حسینی: شرکت ایران کیش یک شرکت پرسابقه متعهد و پیگیر در زمینه دستگاه های کارتخوان با نیروهای دلسوز و متعهد است و همین روحیه فداکاری و دلسوزی باعث میشود تا همکاران با علاقه خاصی کارهای شرکت را جلو ببرند، خاطره هایی که وصف این شرایط را بکنند زیاد است و واقعا شاید تا فرد به صورت رسمی در شرکت کار نکنند به عمق این دلسوزی و تعهد در ایران کیش پی نبرد. در بین برخی پذیرنده ها نیز این حس تعصب به ایران کیش را دیده ام.

همانطور که گفتم یکی از مسائلی که مرا جذب ایران کیش کرد، فراهم بودن شرایط بهتر کاری در آن بود برای همین قطعاً حس خوبی نسبت به این شرکت دارم و آن را بخشی از زندگی خودم



گی با پشتیبانان برتر کشوری

می تواند روی پیشرفت یا پس رفت شرکت تاثیر بسزایی داشته باشد. بهبود روند پرداخت حقوق پشتیبان و کمتر کردن دغدغه ی مالی پشتیبان. چیزهایی هستند که شرکت کارت اعتباری ایران کیش همواره باید آن را در نظر داشته باشد.

محسن حسینی: رسیدگی به وضعیت حقوق معیشت آنان یکی از مواردی است که باید همواره مدنظر قرار بگیرد. علی الخصوص پشتیبانانی که بیشتر پی ام های عادی VIP آنها در مناطق روستایی و مناطق صعب العبور مناطقی با فاصله دور شهرستان است و با توجه به وضعیت بد اقتصادی کنونی مجبور هستند که بخش قابل توجهی از حقوق و مزایای خود را صرف هزینه سوخت استهلاک وسیله نقلیه بکنند، به عنوان مثال

بد و بیراه گفت (!) من هم مات و مبهوت ایستاده بودم، میگفت چرا دستگاه من را دزدیدی و بردی؟ من فقط نگاهش می کردم خلاصه بعد از سوال و پرس و جو فهمیدم که کار من نبوده و خیلی شرمند شد آن روز سرم چند بخیه هم خورد.

محسن حسینی: سختی های زیادی در این مدت بودند که البته خیلی هایشان به لطف خدا به شیرینی مبدل شدند، یکی از این سختی های شیرین، زمانی بود که بنده برای رفع مشکل دستگاه کارتخوان یک پذیرنده چند مرتبه به ایشان مراجعه کردم و شخص دیگری که در آن حوالی سوپر مارکت داشت با دیدن این پیگیری ها از من جذب شرکت ایران کیش شد و هم اکنون هم جزو پذیرندگان VIP و پرتراکنش شرکت هست.

افرادی بودند که یک مدل دستگاه ایران کیش را دوست داشتند و به هیچ نحو حاضر نبودند که دستگاه شرکت را با شرکت دیگری تغییر دهند. خدا را شکر اکثریت پذیرندگان من آدم های خوبی هستند و خیلی هایشان جز بهترین پذیرندگان ایران کیش هستند.

عجیب ترین پذیرنده یا بهترین پذیرنده ای که با آن روبه رو بودید را وصف کنید؟

مسعود عربی: بهترین پذیرنده من کسی است که هنگام دوره pm بهترین همکاری را با من داشته و بسیار با احترام برخورد می کند. خوشحالم که ایران کیش از این نوع پذیرنده ها بسیار زیاد دارد.

فاروق رحیمی: عجیب ترین پذیرنده ای که دارم کسی است که میگوید اگر دوست دارید با شما کار کنم هر وقت تماس گرفتم باید جواب بدهید ما هم گفتیم چشم. خلاصه یگویم این پذیرنده نصف شب ها هم تماس میگردد و جوابش را می دهم. **محسن حسینی:** تمامی پذیرندگان ایران کیش و در حالت کلی تمامی انسان ها دارای رفتارهای مختلف و پیچیدگی های خاص خودشان هستند و این وظیفه ما پشتیبان هاست که متناسب با هر سلیقه و رفتاری از پذیرندگان بتوانیم رفتار مناسب تری را در قبال آن ها داشته باشیم تا پذیرنده جذب شرکت شود.

نحوه تعاملتان با پذیرنده ها چگونه است؟

مسعود عربی: معمولاً سعی میکنم حس دوستی و رفاقت بین خودم و پذیرنده برقرار کنم تا راحت تر و صمیمی تر باشیم و پذیرنده به من اعتماد کند و تراکنش خوبی در منطقه داشته باشیم. تمام تلاش خود را میکنم تا به بهترین شکل به سوالات و مشکلات پذیرندگان توجه کنم و در رفع آن اهتمام داشته باشم.

فاروق رحیمی: همیشه در نحوه ی تعامل با پذیرنده ها سعی می کردم خوش برخورد باشم نمی گذاشتم کم و کاستی داشته باشند با مراجعه کردن سر وقت و حل کردن مشکلات آنها سعی می کردم هر آنچه از دستم بر میآید انجام دهم. بعضی از پذیرندگان پرتراکنش قبل از انداختن کال با من تماس میگرفتند و اعلام خرابی می کردند که بنده هم در مرحله اول تلفنی راهنمایی می کردم اگر مشکل برطرف نشود در اسرع وقت در مکان مورد نظر حاضر میشوم مشکل را برطرف میکنم همیشه سعی بر این بود یکی از خودشان باشم و احساس غریبی با آن ها نمی کردم و نمی کنند.

محسن حسینی: در مجموع بین پذیرنده های بنده هم، همه نوع افرادی با رفتار های بعضاً بسیار صمیمی و گرم ویا بالعکس وجود دارد که خدا را شکر بنده توانستم تا امروز تعامل نسبتاً خوبی داشته باشم و دوست های خوبی با هم باشیم.

یک خاطره از سختی کار خودتان برایمان بگویید

مسعود عربی: یکی از سختی های کار پشتیبانی، بازاریابی است قطعاً که موفقیت در جذب یک پذیرنده، بخصوص پذیرنده هایی با تراکنش بالا علی رغم همه سختی هایش میتواند شیرینترین اتفاق کاری باشد.

فاروق رحیمی: هر کاری شرایط و سختی های خاص خودش را دارد از جمله پشتیبان بودن. زیرا باید با اخلاق و سلاقی مختلفی طرف باشی و همه را هم باید راضی نگه داری. یکی از پذیرنده ها که با ما کار می کرد و یک دستگاه هم از یک شرکت دیگر داشت، فرد مسنی بودند و عصبی. دستگاه شرکت دیگر را به دلیل کم تراکنش بودن جمع آوری کرده بودند، البته موقع جمع آوری خود پذیرنده نبوده و شاگردش بوده و دستگاه را برده بودند و او پشتیبان آن شرکت را ندیده بود. خلاصه یگویم بعد از مدتی که به پذیرنده سر زدم با دستگاه پوز به سرم زد و

به نظرتان چه عواملی باعث دستیابی به این عنوان شد؟

محسن حسینی:
وظایفی را که شرکت برعهده ام میگذارد را سعی کردم که به بهترین نحو در حد توان و وجدان خودم انجام بدهم و اصلاً نیتم از انجام وظایف محوله، پشتیبان برتر شدن نبوده

مسعود عربی: واقعیتش این است که به پشتیبان برتر شدن اصلاً فکر نمی کردم. علاقه من به صورت کلی به این بود که کار خود را به درستی انجام دهم. سختکوشی، تلاش فراوان، وفاداری به شرکت را در تمام این مدت سر لوحه کارم قرار داده ام. اما قطعاً انتخاب شدن به عنوان پشتیبان برتر از این به بعد به من انگیزه دوچندان میدهد. حس می کنم کار من دیده شده و بی نتیجه نمانده. این موضوع و رتبه بندی ها در ایجاد انگیزه در سایر پشتیبانان نیز قطعاً موثر خواهد بود.

فاروق رحیمی: بله فکرش را می کردم، چون برای این کار برنامه ریزی داشتم چیزی به اسم وقت و تعطیلی نداشتم فقط آن هدفی که برای خودم تعیین کرده بودم جلو چشمم بود. روزهای تعطیل به جای استراحت همه اش سر کار بودم سعی می کردم پذیرنده هایم بدون هیچ استرسی با دستگاه ما کار کنند. پذیرنده ها را ترغیب و تشویق به حداکثر استفاده کردن از دستگاه های شرکت می کردم. از طرفی انجام وظایف کاری که از سمت دفتر به پشتیبان محول می شد را سعی می کردم به نحو احسن انجام بدهم و با پذیرنده هایم همیشه در ارتباط بودم.

محسن حسینی: قطعاً از این مسئله که یکی از پشتیبان های برتر ایران کیش شدم بسیار خوشحالم، اما باید یک نکته مهم را اینجا بگویم که من وظایفی را که شرکت برعهده ام میگذارد را سعی کردم که به بهترین نحو در حد توان و وجدان خودم انجام بدهم و اصلاً نیتم از انجام وظایف محوله، پشتیبان برتر شدن نبوده و فکر هم میکنم که اتفاقاً دلیل موفقیت بنده همین مسئله است.

چه سخنی از جانب پشتیبانان دارید و فکر میکنید ایران کیش تا چه اندازه به دغدغه های پشتیبانان هم توجه می کرده است؟

مسعود عربی: اینکه شرکت به پشتیبانان اهمیت دهد و رفاه پشتیبان را تامین نماید و به افزایش حقوق پشتیبانان توجه بیشتری کند.

فاروق رحیمی: با توجه به اینکه پشتیبانان از ارکان اصلی شرکت هستند و شادابی و یا عدم رضایت این نیروها از شرکت



خود بنده حدود ۷۰ درصد پی ام عادی و VIP ام در مناطق روستایی و صعب العبور و یا مناطقی با فاصله زیاد از مرکز شهرستان انجام میشود. بنابراین تقاضا این است که علاوه بر رسیدگی به وضعیت حقوق معیشت همه پشتیبانان و حمایت از آنان در این خصوص، همواره توجه نسبت به هزینه استهلاک و سوخت پشتیبانانی که دارای دستگاه های کارتخوان بیشتری در مناطق روستایی و صعب العبور هستند هم بشود.

چه پیشنهاداتی برای بهبود آینده ایران کیش دارید؟

مسعود عربی: شرکت برای افزایش میزان رضایت پذیرندگان تا می تواند تسهیلات بیشتر و با شرایط راحت تر VAS را در اختیار پذیرندگان قرار دهد. این موضوع قطعاً که در جلب نظر پذیرندگان موثر خواهد بود. ازسویی ایران کیش باید تلاش کند تا همواره نشان دهد شرکت به پشتیبانان اهمیت میدهد و توجه زیاد به پشتیبان و رفاه آنان داشته باشد. انصافاً تا به اینجا هم شرکت هر آنچه از دستش برآمده انجام داده اما این مسیر حمایتی باید تداوم داشته باشد.

فاروق رحیمی: باتوجه به اینکه استان هرمزگان شرایط کار فصلی دارد و پذیرنده هایش به صورت فصلی فعالیت دارند تعداد دستگاه های سیار بدون ودیعه ی بیشتری در اختیار آن ها قرار بگیرد.

محسن حسینی: همانطور که از قبل هم گفتم شرکت ایران کیش شرکتی با سابقه بسیار و همچنین نیروهای دلسوز و متعهد است که اگر مشکلات جزئی را مرتفع سازد قطعاً بهترین شرکت پرداخت الکترونیک در ایران خواهد بود هر چند که به نظر من علاوه بر سابقه طولانی و نیروهای متعهد و پیگیر موارد دیگری مانند زمان رسیدگی به خرابی دستگاه پذیرندگان ویا زمان نصب دستگاه ها و استفاده از برندهای عالی و متنوع دستگاه کارتخوان و واریزی های صحیح و... از جمله مواردی هستند که شرکت ما را متمایز می کند.



نگاهی به دستاوردهای ایران کیش در سال ۱۴۰۰

برنده مناقصه شرکت ملی پخش فراورده های نفتی

در سالی که گذشت ایران کیش برنده مناقصه سرویس، نگهداری، پشتیبانی و تعمیرات تجهیزات سامانه هوشمند سوخت شرکت ملی پخش فراورده های نفتی ایران شد. در مناقصه شرکت ملی پخش فراورده های نفتی که با عنوان عملیات سرویس، نگهداری، پشتیبانی و تعمیرات سخت افزار و نرم افزار های مرتبط با تجهیزات پایانه های سامانه های هوشمند سوخت برگزار شد، ایران کیش توانست با برنده شدن در این مناقصه، مسئولیت تعمیرات و نگهداری پایانه های سامانه ی هوشمند سوخت را برعهده بگیرد.



صعود سه پله ای در رنکینگ جهانی

شرکت کارت اعتباری ایران کیش در آخرین گزارش نیلسون ریپورت صعود سه پله ای در میان ۱۵۰ شرکت پرداخت و پذیرنده جهان داشت. ایران کیش در این رنکینگ با سه پله ارتقا از رده سی و سوم به رده سی ام برترین شرکت پرداخت و پذیرنده جهان صعود کرد. نیلسون ریپورت آمریکا در حوزه بانکداری و پرداخت یک مرجع بین المللی به شمار می آید و تمام موسسات مالی، صادر کننده ها و پذیرندگان کارت به تفکیک در این گزارش بررسی می شوند. شماره نشریه نیلسون ریپورت آمریکا آخرین رده بندی شرکت های جهان 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.



بیشترین سهم ابزار تراکنش دار اینترنتی

ایران کیش بیشترین سهم ابزار تراکنش دار اینترنتی را در بولتن آذرماه ۱۴۰۰ به خود اختصاص داد. طبق گزارش شاپرک، شرکت کارت اعتباری ایران کیش در شاخص سهم شرکت پرداخت از تعداد هریک از ابزارهای پذیرش تراکنش دار اینترنتی دارای رتبه اول نام گرفت.

راه اندازی کیف پول ترمه



در کنار تمامی امکانات اپلیکیشن زمرد، سیستم پذیرش کیف پول اعتباری ترمه اپلیکیشن زمرد بانک تجارت، در فروشگاه رفاه عملیاتی شد. در این روش پرداخت اعتباری، افراد توسط سازمان ها با حد اعتباری مشخص به بانک تجارت و سپس ایران کیش معرفی می شوند و از طریق اپلیکیشن زمرد، کاربران معرفی شده می توانند برای دریافت اعتبار و تسهیلات ثبت نام کنند. در اپلیکیشن زمرد افراد بعد از تشکیل پروفایل دیجیتال و احراز هویت تصویری برای ثبت نام اعتبار اقدام کرده، فرم های مربوطه امضا، شرایط را پذیرفته و کیف پول ترمه اعتباری آن ها به میزان مشخص شده از سوی سازمان مربوطه شارژ خواهد شد و سپس از طریق پایانه های پذیرشگر ترمه اعتباری، می توانند اقدام به خرید کنند. مجموع خریدهای انجام شده از زمان شارژ کیف پول تا تاریخ مشخص، به عنوان تسهیلات از طریق سیستم تسهیلاتی ترمه در اختیار دارنده اعتبار - از نوع مرابحه - تعلق خواهد گرفت. گفتنی است در اپلیکیشن زمرد امکان مشاهده اقساط این سیستم تسهیلاتی وجود دارد، خریدهای انجام شده به صورت اقساطی از طریق دارنده، پرداخت - کسر - می شود اما دارنده از مبلغ تسهیلاتی که برای آن ها واریز شده است با پذیرنده یکجا تسویه حساب خواهد کرد. سیستم ترمه در واقع پرداخت نقدی در یکجا برای پذیرنده (فروشنده) و قسطی برای دارنده ترمه اعتباری را فراهم کرده است. لازم به ذکر است بعد از توافقات سازمان ها با بانک تجارت، تمام اقدامات این سیستم اعم از احراز هویت، تشکیل پروفایل دیجیتال و حتی پرداخت تسهیلات به صورت آنلاین و در لحظه، از طریق اپلیکیشن زمرد بدون نیاز به مراجعه به شعبه و حضور فیزیکی افراد صورت می گیرد.

موفقیت محصول پرداخت روی پمپ

در سال ۱۴۰۰ محصول پرداخت روی پمپ، در جایگاه های سوخت بنزین با موفقیت راه اندازی شد. پمپ های بنزین سوپر که به سامانه سوخت و سیستم پرداخت ایران کیش متصل هستند امکان پرداخت و سوختگیری در یکجا را برای مردم فراهم کردند. کلیه عملیات روی یک دستگاه انجام شده، کارت سوخت داخل آن قرار گرفته و پرداخت نیز از همان طریق صورت می گیرد. از این طریق دیگر برای پرداخت الکترونیکی نیازی به کشیدن کارت از کیوسک پرداخت به طور جداگانه نیست و تمامی عملیات یکجا انجام می شود.

تحقق افزایش سرمایه ۱۴۲ درصدی ایران کیش

افزایش سرمایه شرکت کارت اعتباری ایران کیش از ۲۶۰ میلیارد تومان به ۶۳۰ میلیارد تومان در اداره ثبت شرکت های منطقه آزاد کیش به ثبت رسید. این افزایش سرمایه با هدف اصلاح ساختار مالی و تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز برای اجرای طرح توسعه و خرید دستگاه های کارتخوان و تأمین منابع بازارگردانی انجام شده است. افزایش سرمایه ۱۴۲ درصدی مذکور از محل سود انباشته، آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و مطابق با الزامات سازمان بورس است.

اینشور تک روی بسترهای ایران کیش

محصول شارژ بیمه و بیمه موبایل بیمه تجارت نو با همکاری ایران کیش و پات لایف رونمایی شد. خرید این سرویس ها از طریق بسترهای ایران کیش میسر است. رونمایی از محصول فروش آنلاین بیمه نامه موبایل یکی از سستی های صدور بیمه نامه برای تجهیزات الکترونیکی که صحت و سقم این تجهیزات از لحاظ سلامت بود را حل کرد و فضای پیشین بیمه با کمک اکوسیستم ایران کیش و پات لایف متفاوت شد.





نگاهی به دستاوردهای ایران کیش در سال ۱۴۰۰

رونمایی از پلتفرم یکپارچه MPG

در نمایشگاه اینوتکس، اولین پلتفرم یکپارچه MPG ایران کیش معرفی شد. با تحول در صنایع مختلف و تولد نرم افزارهای موبایلی، ایران کیش نیز ضمن توسعه خدمات پرداخت IPG، میبایست به سمت توسعه MPG حرکت می کرد، پلت فرم یکپارچه MPG ایران کیش معنایش این است که هرآنچه یک کسب و کار در پرداخت موبایلی نیازمند است، طی یک سرویس دریافت کند، البته نه فقط فرایند پرداخت بلکه مازول ها و قابلیت های بیشتر از این را باید در قالب ارزش افزوده به آن چاشنی نمود.



همکاری با دیجی کالا و آسان خرید

با فراهم آوردن بستر لازم از سوی ایران کیش امکان خرید با کارت آسان خرید از سایت دیجی کالا فراهم شد که با مراجعه به سایت دیجی کالا و همینطور اپلیکیشن دیجی پی دارند کارت آسان خرید می توانست به صورت اقساط کالایش را خریداری کند.

اخذ استاندارد ISO 9001:2015 و ISO 15:2019

ایران کیش در راستای ارتقای سیستم های مدیریت کیفیت و مدیریت شایستگی کارکنان و دستیابی به اهداف تعیین شده در خط مشی شرکت، اقدام به استقرار و پیاده سازی استاندارد ISO 9001:2015 و ISO 15:2019 کرد و موفق به دریافت این گواهینامه ها شد. شرکت ایران کیش، ممیزی گواهینامه استاندارد ۱۰۰۱۵ و ۱۰۰۱۹ را به ویرایش سال ۲۰۱۹ که نسبت به ویرایش سال ۱۹۹۹ تغییرات بنیادین و از مدیریت آموزش به مدیریت شایستگی تغییر عنوان و محتوا داشت، با موفقیت سپری کرد.



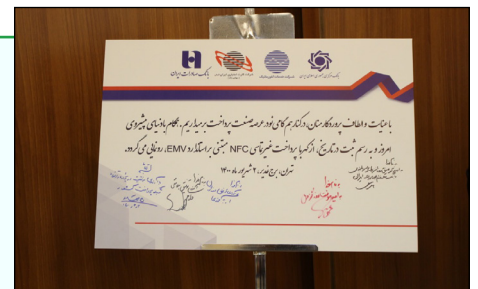
احراز هویت غیر حضوری در اپلیکیشن "زمرد"

احراز هویت غیر حضوری در اپلیکیشن زمرد بانک تجارت با دقت بیش از ۹۹ درصد از سوی ایران کیش طراحی شد. افراد می توانند به این اپلیکیشن مراجعه کرده و افتتاح حساب انجام دهند. کارت های ثبت شده در سامانه زمرد، به محل اعلامی در خواست دهنده تحویل داده میشود صفر تا صد امور این کار غیر حضوری است. دو موضوع افتتاح حساب غیر حضوری و توثیق سهام عدالت از ویژگی های اپلیکیشن زمرد بانک تجارت است. در این اپلیکیشن هم امکان افتتاح حساب غیر حضوری ایجاد شده و هم کارت مرابحه صادر می شود. همچنین افراد برای توثیق سهام عدالت زمانی که به "زمرد" مراجعه می کنند و در خواست توثیق سهام عدالت می دهند، درخواست توسط ایران کیش ثبت میشود، از مسیر ارتباطی با سمت - شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار - موارد مورد نیاز بررسی می شوند. پاسخ از سمت دریافت و به بانک تجارت اعلام وضعیت و مبلغ کارت مرابحه برای متقاضیان واریز شده و کارت توسط شرکت پست تحویل داده خواهد شد. لازم به ذکر است که به زودی بسیاری از خدمات بانک تجارت به این اپلیکیشن اضافه می شود و این زیست بوم را گسترده تر می کند.



رونمایی از پرداخت مبتنی بر استاندارد EMV با استفاده از قابلیت NFC بانک صادرات

با توجه به طرح جدید بانک مرکزی و استقرار استاندارد بومی شده EMV توسط بانک مرکزی، شرکت ایران کیش عملیات پرداخت موفق مبتنی بر این استاندارد را از طریق دستگاه های خود در مقابل دوربین های خبرنگار شبکه خبر عملیاتی کرد. ایران کیش بیش از ششصد هزار کارخوان مجهز به NFC دارد که به عنوان یکی از شرکت های پرداخت در راستای اهداف بانک مرکزی عملیات پرداخت بدون کارت فیزیکی و از طریق دستگاه های دارای قابلیت NFC خود و با کمک گوشی های موبایل را محقق ساخته است. با استقرار استاندارد EMV انطباق هرچه بیشتر شبکه پرداخت ایران با سایر شبکه های بین المللی پرداخت کشورهای دیگر تحقق میابد.



رشد شاخص اثربخشی و رتبه مطلوب کاهش خطای پذیرندگی ایران کیش

ایران کیش در شاخص ضریب اثربخشی ابزارهای کارخوان فروشگاههای در مقایسه با مدت مشابه رشد داشت. همچنین این شرکت در کنار رشد در شاخص اثربخشی کارخوان های فروشگاههای، در کاهش خطای پذیرندگی در ماه شهریور بهترین جایگاه در میزان کاهش خطای پذیرندگی شرکت های پرداخت را به دست آورد.

محصولات جدید ایران کیش در تفاهمنامه بانک تجارت و اتکا

انواع پرداخت های ایران کیش از طریق کیو آر کد با استفاده از دستگاه های این شرکت، ماشین حساب و اپلیکیشن پات لایف، پرداخت غیر تماسی NFC، کیف پول مولتی ولت، PC POS GPRS در مراسم تفاهمنامه اتکا و بانک تجارت مورد استقبال قرار گرفت.

همچنین کیف پول آفلاین سیمرگ تجارت که دستگاه های ایران کیش نیز قابلیت خوانش آن ها را دارد معرفی شد.



تعامل با مردم در جشنواره های ۱۴۰۰!



کسانی بود که این ایلکیشن را به بیشترین افراد معرفی کرده اند.

* بسته شدن پرونده جشنواره طلایی

امسال پرونده سومین جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت با معرفی برندگان خودرو استان های البرز و هرمزگان بسته شد. این جشنواره در مراکز تجاری استان های تهران، البرز، هرمزگان، آذربایجان شرقی، گیلان، خوزستان، خراسان رضوی برگزار شد.

در طول برگزاری این جشنواره به خریدارانی که با کارت

ایران کیش در سال ۱۴۰۰ در کنار کسب برخی افتخارات، دستاوردها، ارتقا و فروش محصولات، رویدادهای متعددی را هم پشت سر گذاشت و تلاش داشت در این عرصه به عنوان یکی از بازیگران اصلی در صنعت پرداخت سال ۱۴۰۰ حضور فعال داشته باشد.

برگزاری جشنواره ها همواره یکی از شیرین ترین فعالیتهای شرکت های تجاری برای مردمی است که امید به برنده شدن جوایز نفیس دارند و می خواهند شانس خود را در آن بیازمایند. برگزاری این جشنواره هایکی از اتفاقاتی بود که ایران کیش به منظور ارتقا رضایت مشتری و ایجاد تعامل دوسویه با مردم در سالی که گذشت آن را در دستور کار قرار داده بود. در ادامه اشاره به برخی از این جشنواره ها در سالی که گذشت می کنیم.

* جشنواره اتم

جشنواره اتم (احیای تراکنش مشتریان) را شاید بی اغراق بتوان یکی از موفق ترین جشنواره های ایران کیش نامید که به منظور ترغیب برخی پذیرندگان برای راه اندازی مجدد دستگاه های کم تراکنش ایران کیش پایه ریزی شد. در این طرح با در نظر گرفتن مواردی، پشتیبانان ایران کیش برای استفاده پذیرندگان از این دستگاه ها اقدام کردند که در نهایت با برگزاری کمپین انگیزشی از پشتیبانان برتر در این بخش نیز قدر دانی شد. اتم، توانست به میزان قابل توجهی جایگاه شرکت را در مبحث دستگاه های کم تراکنش بهبود بخشد و هم برای پشتیبان و هم پذیرنده ایجاد انگیزه کند.

* برنامه احوالپرسی و پات لایف

برنامه تلویزیونی احوالپرسی که هر پنجشنبه ساعت ۹ و بعد از خبر ۲۰:۳۰ به معرفی پات لایف می پردازد، در هر قسمت بنا به فراخور برنامه اقدام به اهدای جوایز به بینندگان خود که پات لایف را نصب کرده باشند می کند.

پات لایف در طول برگزاری برنامه تلویزیونی احوالپرسی که از شبکه دوم سیما پخش می شود، جوایز متعددی را برای کسانی که این ایلکیشن را معرفی کنند در نظر گرفته است که شماره موبایل برندگان و جوایز اهدایی هر قسمت، در بخش احوالپرسی این نرم افزار قابل مشاهده است. یکی از بخش های این مسابقه، اهدای جوایز ویژه مانند ربع سکه و شمش طلا به

*** امسال پرونده سومین جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت با معرفی برندگان خودرو استان های البرز و هرمزگان بسته شد. این جشنواره در مراکز تجاری استان های تهران، البرز، هرمزگان، آذربایجان شرقی، گیلان، خوزستان خراسان رضوی برگزار شد.**

بانکی خود در مراکز تجاری منتخب این استان ها از طریق پذیرندگانی که دارای پایانه های فروش شرکت ایران کیش متصل به حساب های بانک تجارت بودند، خرید می کردند به قید قرعه ده ها کارت هدیه ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریالی و همچنین به

پذیرندگان ده ها جایزه ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریالی اهدا شد. اما جایزه ویژه این جشنواره اهدای خودرو در مراکز تجاری این استان ها بود که در چهارمین و آخرین مرحله به برندگان خوش شانس تعلق گرفت.

در سال ۱۴۰۰ با مشخص شدن برندگان مراکز تجاری استان های باقی مانده، ایران کیش و بانک تجارت ضمن تعهد به وعده خود به این جشنواره در دور سوم پایان دادند.

مهنار حیات غیبی از بازار مهستان استان البرز، بهروز کبیر و خالد آتشبار از بازار سیتی سنتر ۱ و ۲ قشم، بهزاد کفاشی و احمد پراندوخته از بازار در گهان قشم، به عنوان ۵ برنده پایانی قرعه کشی خودرو این جشنواره شناخته شدند.

* طرح شارژ بیمه ایران کیش

طرح شارژ بیمه یکی دیگر از طرح های انگیزشی پذیرندگان و کاربران ایران کیشی بود که در آن هر یک از کاربران از طریق کد # ۷۸۸ در هنگام خرید شارژ علاوه بر امکان خرید شارژ معمولی، گزینه خرید شارژ + بیمه را نیز می توانستند رویت کنند

در صورت انتخاب این گزینه، علاوه بر شارژ تلفن همراه به میزان مبلغ دلخواه در لحظه خرید، بیمه ای هفت روزه با تامین پوشش خطرهای حوادث (فوت و هزینه های پزشکی ناشی از حادثه) پس از ۲۴ ساعت برای آن ها فعال می شد.

پذیرنده ای که به مشتریانش عیدی میدهد!



از ایران کیش می دانم نسبت به آن هم حس خوبی دارم.

خارج از این گروه هم می گفت که عیدی می خواهد از محلات بود این کار را نکنم.

حافظی سیزده سال است که از دستگاه ایران کیش استفاده می کند و بیشتر روستاهای اطراف شهر جیرفت را هم پوشش می دهد. پشتیبان ایران کیش را حامی همیشگی خود می داند.

می پرسم از دستگاه های دیگری هم استفاده میکند؟ که پاسخش این است: «دستگاه های دیگر جمع آوری شدند چون با ایران کیش راحت تر بودم و تراکنش هایم بیشتر بود.» او اضافه می کند: «شرکت ایران کیش نام آشنایی در کرمان نزد بازاریان و کسب و کارهاست. رابطه من و پشتیبان ایران کیش یک رابطه دوستانه است. من هم خودم را جزوی

یک رسم دیرینه دارد تا به مشتریانش در ایام نوروز عیدی بدهد. امسال اما در غیاب پدرش تصمیم گرفته به یاد او دوبار این کار را تکرار کند. یکی همان نوروز و دیگری در روز پدر. عبدالرضا حافظی صاحب یدک سیکلت حافظی در شهرستان جیرفت در استان کرمان است. کسی که اینبار در روز پدر به بیش از ۲۵۰ نفر از مشتریانش که پدر هستند شارژ رایگان هدیه داده است. می گوید یک گروه از مشتریان خاص دارد که برای آن ها این کار را انجام می دهد. ۲۰۰ نفر شارژ رایگان و عیدی بالای ۵۰ نفر را هم به صورت حضوری داده است می گوید: «به یاد پدرم که به تازگی او را از دست داده ام این کار را کرده ام. در حالی که برای ایام نوروز هم این کار را انجام میدهم. ضمن اینکه اگر مشتری

شخصیت "مجری"

مجریان نمایندگان سنت و نظم هستند و از درک خود در مورد امور درست، نادرست و قابل قبول اجتماع برای گردهم آوردن خانواده‌ها و جوامع استفاده می‌کنند. افراد دارای گونه شخصیتی مجری از ارزش‌های صداقت، فداکاری و کرامت استقبال می‌کنند و دیگران به‌خاطر مشاوره‌ها و راهنمایی‌های روشن آنها برایشان ارزش قائل هستند و از اینکه در مسیرهای دشوار پیشرو باشند خرسندند. مجریان که از گردهم آوردن افراد در کنار هم احساس غرور می‌کنند، اغلب نقش سازمان‌دهندگان اجتماعی را ایفا می‌کنند و با سختکوشی همه افراد را برای شرکت در جشن رویدادهای محلی، یا در دفاع از ارزش‌های سنتی که خانواده‌ها و جوامع را در کنار هم نگه می‌دارد، گردهم می‌آورند.

هر کسی که ارزشش را دارد باید در دفاع از آنچه که به باورش صحیح است به پا خیزد ... تقاضا برای این نوع رهبری در جوامع دموکراتیک بالا است و حدود ۱۱٪ جمعیت را تشکیل می‌دهد، جای تعجب نیست که بسیاری از رهبران معروف سیاسی و کسب و کار در سراسر جهان از جمله مجریان بوده‌اند.

شخصیت‌های مجری افرادی هستند که عمیقاً به حکومت قانون و مشروعیتی که باید کسب شود معتقد هستند، آنها سرمشق دیگران هستند و تعهد و صداقت هدفمندی را از خود نشان داده و تنبلی و تقلب را به‌خصوص در مورد کار مطلقاً رد می‌کنند. اگر کسی اعلام کند که کار سخت و جسمی راهی عالی برای ساختن شخصیت است، گونه شخصیتی مجری دارد.

مجریان از محیط اطراف خود آگاه هستند و در جهانی با حقایق روشن و قابل اثبات زندگی می‌کنند - دانش آنها بدان معنی است که حتی در برابر مقاومت سنگین، به اصول خود وفادار می‌مانند و به‌روشنی اعلام می‌کنند که چه چیزی قابل قبول است و چه چیزی قابل قبول نیست. نظرات آنها فقط یک مشت حرف پوچ نیست، زیرا شخصیت‌های مجری به‌راستی تمایل دارند به سراغ چالش‌برانگیزترین پروژه‌ها بروند و در طی مسیر برنامه‌های اجرایی را بهبود ببخشند و جزئیات را مشخص سازند، و باعث شوند حتی پیچیده‌ترین وظایف نیز آسان و قابل دستیابی به نظر برسد.

با این حال، مجریان به تنهایی کار نمی‌کنند، و انتظار دارند قابلیت اعتماد و اعتقادشان به اخلاق کاری متقابل باشد - افراد دارای این گونه شخصیتی به وعده‌های خود عمل می‌کنند و اگر شرکا یا زیردستان آنها با بی‌کفایتی یا تنبلی یا حتی بدتر با بی‌صداقتی وضعیت‌شان را به خطر بیندازند از نشان دادن خشم خود دریغ نمی‌کنند.

سایمون سینک، مشاور سازمانی و سخنران انگیزشی آمریکایی بریتانیایی تبار است، که هم‌اکنون به عنوان مربی ارتباطات استراتژیک در دانشگاه کلمبیا و عضو غیرموظف شرکت رند، فعالیت می‌کند. کتاب «با چرا شروع کنید: رهبران بزرگ چگونه الهام‌بخش می‌شوند» در سال ۲۰۰۹ به عنوان یکی از ۵ کتاب پر فروش سال شناخته شد. به کتاب‌ها عمل کنیم!



عنوان	با چرا شروع کنید
نویسنده	سایمون سینک
موضوع	در این کتاب از موضوعاتی تحت عنوان اغواگری در فروش و الهام بخش بودن، سخن به میان می‌آورد، که با مطرح کردن استراتژی شرکت‌های شناخته شده‌ای مثل اپل، و با توضیحات مفصل درباره‌ی آن‌ها، روند صحیح در پیشرفت کسب و کارتان را ترسیم خواهد کرد. این کتاب به شما نشان خواهد داد که چرایی خرید مشتریان را پاسخگو باشید، زیرا که مردم در نهایت چرایی شما را می‌خرند و به آن وفادار می‌مانند.



پروژکتور سخنگو



تا حالا شده که بخواهید با یک پروژکتور صحبت کنید؟ احتمالاً نه؛ ولی «پاناسونیک» فکر می‌کند که باید بتوانید، برای همین هم این ربات غریب را ساخته است. این ربات نوظهور که بیشتر به ربات‌های تخم مرغی «جنگ ستارگان: تهدید شبح» شبیه است، در حقیقت پروژکتوری هوشمند است که فرامین صوتی شما را گوش می‌دهد و حتی با صدایی کودکانه پاسخ می‌گوید. این ربات چرخ دارد و می‌تواند روی آن حرکت کند و جابجا شود.

حلقه‌های هوشمند

این حلقه‌ها کارکردهای مختلفی دارند. مثلاً یکی از این قابلیت‌ها بررسی حالت روحی فرد است. حالت MoodMetric طوری طراحی شده است که متوجه حالت روحی شما می‌شود و سپس شما را مطلع می‌کند. از طرفی حلقه هوشمند Oura می‌تواند تعداد گام‌ها، وضعیت خواب و میزان کالری که در یک روز سوزانده‌اید را ارزیابی کند. هرچند که این حلقه‌ها به هیچ وجه ارزان نیستند و خیلی از افراد نیز از کاربردهای کم آنها در مقایسه با قیمتشان انتقاد می‌کنند، ولی ظاهر نسبتاً جذابی دارند.



ربات پایی!

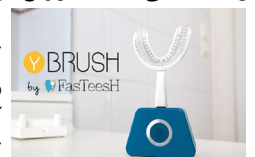
جنی، نام سگی است که خب طبیعتاً یک ربات است و توسط استارت‌آپ Tombot ساخته شد. این سگ هوشمند در اصل برای افراد دچار آلزایمر طراحی شده که قدرت تعقل و تفکر به شدت در آن‌ها پایین است. همچنین کسانی هم که به یک همدم نیاز دارند اما شرایط نگهداری از یک موجود زنده برایشان فراهم نیست، می‌توانند از جنی استفاده کنند. جنی رفتار و نگاه یک سگ واقعی را تقلید می‌کند و بسته به اینکه صاحبش چطور لمسش می‌کند، واکنش‌های متفاوتی از خود نشان می‌دهد. این سگ هوشمند هم به فرامین صوتی گوش می‌دهد و هم در طول روز بدون خالی شدن باتری شما را همراهی می‌کند.



گجت هوشمند Y-Brush؛ مسواکی که در عرض ۱۰ ثانیه دندان‌تان را تمیز می‌کند!

Y-Brush، نام مسواکی است که توسط FastTeeth طراحی شده و مانند ابزاری است که دندانپزشکان برای قالب‌گیری دندان از آن استفاده می‌کنند. اما در واقع این محصول یک مسواک است که به شکل حرف انگلیسی Y طراحی شده و می‌تواند در عرض ۱۰ ثانیه، دندان‌تان را برق بیندازد!

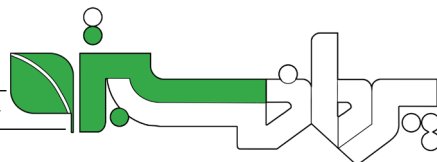
تنها کاری که باید انجام دهید این است که آن را در دهان خود گذاشته و سپس دندان‌هایتان را اندکی روی این مسواک فشار دهید تا به خوبی به سطح آن بچسبد. سپس آن را روشن کنید. می‌بینید که Y-Brush به مدت ۱۰ ثانیه به ارتعاش درآمده و دندان شما را به خوبی تمام مسواک‌های برقی دیگر تمیز می‌کند.



گجت هوشمند Motion Pillow؛ بالش ضد خروپف

اگر در اطراف شما افرادی هستند که از صدای خروپف آن‌ها هنگام خواب به ستوه آمده‌اید، این بالش جدید احتمالاً می‌تواند کمکتان کند! این گجت هوشمند با اتصال به یک دستگاه، می‌تواند شناسایی کند شخصی که سرش را روی آن گذاشته در حال خروپف کردن است! سپس، ۴ کیسه هوا درون بالش باد می‌شوند تا با تغییر جایگاه سر، مسیر هوا را آزاد سازند تا از این طریق کاربر بتواند خواب آسوده و بی سروصدایی داشته باشد.





چهارشنبه سوری در ایران باستان



می‌افروختند و آن را تا طلوع خورشید روشن نگاه می‌داشتند. این آتش، نماد و نشانه نیروی مهر، نور و دوستی بود. *برخی نیز گفته‌اند که اساساً نام چهارشنبه مربوط به دوره ی اسلامی است. در قدیم الایام هر یک از روزها دارای نامی ایرانی بودند. این نام‌ها از قبیل اور مزدا، بهمن روز، خرم روز، هر مزد روز و غیره بوده‌اند. به این علت که در ایران باستان تقسیم بندی گاهشماری به هفته وجود نداشته و هر روز ماه نامی داشته، نسبت دادن چهارشنبه سوری به آداب و رسوم ایران باستان در حاله ای از ابهام قرار دارد.

افزون بر همه ی این‌ها دکتر معین پریدن از روی آتش را از آداب و سنن زرتشتیان نمی‌داند، به این علت که در دین و آیین زرتشتی آتش مقدس است.

*نقل است مختار ثقفی پس از رهایی از زندان با هدف اعلام قیام بر ضد قاتلان امام حسین (ع) دستور داد بر بام خانه‌ها آتش برافروزند و از این طریق قیام خود را که برای خون خواهی امام حسین (ع) و کشته شدگان کربلا برپا می‌شد، مطلع نمایند.

*همچنین پایین انداختن کوزه از روی پشت بام مسجد و تولید صدایی بلند نشان از آغاز قیام بود. به این دلیل که این واقعه در روز چهارشنبه ی آخر ماه صفر آن سال رخ داد، و سال‌ها بعد با اصلاح تقویم شمسی در دوره ی سلطان سنج و ثابت شدن روزها و ماه‌ها، و در اثر چرخش تقویم قمری که جشن باستانی سور در آن سال با قیام مختار و کشته شدن قتله ی امام حسین مصادف شد، این دو واقعه ی بزرگ مورد توجه مردم قرار گرفت. از آن پس این حادثه ی تاریخی بهانه ای شد برای زنده نگاه داشتن یکی دیگر از جشن‌های باشکوه ایران پیش از اسلام.

*آتش افروختن

مردم در مراسم آتش افروزی چهارشنبه سوری، عصر آخرین سه شنبه ی سال کوبه های هیزم را روی هم می‌گذارند، و پس از غروب خورشید کوبه های هیزم را در پشت بام، حیاط خانه یا کوچه آتش می‌زنند. عنصر اصلی آیین جشن چهارشنبه سوری، آتش است. در مناطق گوناگون ایران در شب چهارشنبه سوری برخی سه کپه آتش به نشانه ی سه پند بزرگ ایرانیان باستان: پندار نیک، کردار نیک و گفتار نیک و یا هفت کپه آتش به نشانه هفت امشاسپندان آماده می‌کنند و آتش می‌افروزند.

سپس مردم در حال پریدن از روی آتش شعرهای زیر را می‌سرایند:

زردی من از تو، سرخی تو از من
غم برو شادی بیا، محنت برو روزی بیا

*قاشق زنی

یکی دیگر از آیین‌های شب چهارشنبه سوری قاشق زنی بود که دختران و پسران چادری بر سر و روی خود می‌کشیدند تا شناخته نشوند.

منیر دادبی: ایرانیان باستان از دیر باز برای اغلب موهبت‌های پروردگار همچون گرم شدن زمین، و رویش مجدد گیاهان جشن می‌گرفتند. همچنین ایرانیان در گذشته آتش را مظهر روشنایی، روشنایی را مظهر دانش، دانش را نابود کننده ی تاریکی و بدی می‌دانستند و به همین علت جشن برپا می‌نمودند و به مناسبت این موهبت‌ها، خداوند را در فضایی آرام و روحانی می‌پرستیدند. چهارشنبه سوری متشکل از واژه ی "چهارشنبه" که نام یکی از روزهای هفته است و واژه ی "سور" که به معنای جشن و شادی، آغاز گرم شدن زمین و جشن آغاز بهار است، می‌باشد. طبق آیین باستان در این روز آتش بزرگی برافروخته می‌شود که تا صبح روز بعد و طلوع خورشید روشن نگه داشته می‌شود. این آتش معمولاً در بعد از ظهر روز سه شنبه که مردم آتش روشن می‌کنند و از روی آن می‌پرند آغاز می‌شود.

*فلسفه ی جشن چهارشنبه سوری

در خصوص پیشینه ی برپا کردن آیینی به نام جشن چهارشنبه سوری در منابع کهن چیزی وجود ندارد. حتی ابوریحان بیرونی هم که به دقت از مراسم زرتشتیان یاد می‌کند جز سپندارمذگان و آتشی که پیش از نوروز برپا می‌شود یاد کردی از "چهارشنبه سوری" ندارد.

چند فلسفه ی مختلف که به پیش از اسلام و پس از اسلام باز می‌گردد، در ارتباط با منشا ایجاد جشن چهارشنبه سوری نقل شده است که در این مطلب به آن می‌پردازیم: *جشن سور از گذشته ای بسیار دور جشنی ملی بوده است. مردم ایران باستان در پایان هر ماه به پایکوبی و شادی می‌پرداختند و جشن سور را برگزار می‌کردند. جشن سور در گذر زمان چهارشنبه سوری نام گرفته است که اولین جشن پیش از نوروز و استقبال از بهار به شمار می‌رود.

*چهارشنبه ی پایان سال یا شب چهارشنبه ی سرخ، که از نام‌های دیگر چهارشنبه سوری می‌باشند، یکی از جشن‌های ایرانی است که در آخرین غروب سه شنبه ی سال برپا می‌شود.

*جشن چهارشنبه سوری یکی از جشن‌های آتش است که در ایران باستان برای استقبال از نوروز برگزار می‌گشته و تلفیقی از چند آیین مختلف است.

*چند روز پیش از نوروز افرادی که آتش افروزان نامیده می‌شدند و پیام‌آور این جشن‌هاورایی بودند به شهرها و روستاها می‌رفتند تا مردم را برای آیین آماده کنند.

*آتش افروزان از هفت روز پیش از نوروز تا دو هفته پس از نوروز با پدید آمدن تاریکی شامگاه، در تمامی شهر آتش



آن‌ها قاشقی با کاسه ای مسی برمی‌داشتند و شب هنگام در کوچه و گذرگاه‌ها راه می‌افتادند و در مقابل هفت خانه بی آنکه حرفی بزنند پی در پی قاشق را بر کاسه می‌زدند. صاحب خانه شیرینی یا آجیل و یا مبلغی پول در کاسه های آنان می‌گذاشت. اگر قاشق زنان در قاشق زنی چیزی به دست نمی‌آوردند، از برآمدن آرزو و حاجت خود ناامید می‌شدند

*کوزه شکستن

گفته می‌شود کوزه شکستن که یکی از آیین‌های چهارشنبه سوری است زمانی به خاطر نو شدن کوزه انجام می‌گرفت و صدای حاصل از شکستن آن یاد آور خبر قیام مختار بوده که امروزه مورد فراموشی واقع شده است. در گذشته برخی از مردم پس از آتش افروزی مقداری زغال به نشانه ی سیاه بختی، کمی نمک به علامت شور چشمی، و سکه ای به نشانه ی تنگدستی در کوزه ای سفالین می‌انداختند و اعضای خانواده یک بار کوزه را دور سر خود می‌چرخاندند و آخرین نفر، کوزه را بر سر بام خانه می‌برد و آن را به کوچه پرتاب می‌کرد. برخی بر این باورند که با دور افکندن کوزه، تیره بختی، شور بختی و تنگدستی را از خانه و خانواده دور می‌نمایند. همچنین فال گوش ایستادن، شال اندازی، بخت گشایی در ایران باستان به بهانه ی دور هم گرد آمدن، همدلی و رفع کدورت‌ها انجام می‌گرفت.

*شال اندازی

در مراسم شال اندازی اگر شال از روزه ی بخاری، سقف خانه یا جاهایی مشابه به این‌ها داخل خانه می‌افتاد، صاحب خانه با شناسایی صاحب شال در صورتی که تمایل به رفع کدورت و آشتی بود با قرار دادن خوردنی‌های شیرین موافقت خود را ابراز می‌کرد، و اگر به گوشه ی شال ذغال گره می‌خورد مشخص می‌گردید که طرف مقابل تمایلی به رفع کدورت ندارد.

*فال گوش ایستادن

فال گوش ایستادن یکی از آیین‌های چهارشنبه سوری است که در آن دختران جوان نیت می‌کردند، پشت دیواری می‌ایستادند و به حرف‌های رهگذران گوش می‌نمودند و سپس به نیک و بد گفتن و تلخ و شیرین صحبت کردن رهگذران تفال می‌زدند و با تفسیر این سخنان پاسخ نیت خود را می‌گرفتند. در گذشته به این اعتقاد داشتند که سرنوشت شان در این شب تعیین می‌گردد.

نوروز از راه می رسد



یا محول الحول و الاحوال
حول حالنا تا احسن الحال
ای تغییر دهنده دلها و دیده ها
ای تدبیر گر شب و روز
ای گرداننده سال ها و حالت ها
حال ما را به نیکوترین حال دگرگون کن

*هفت سین

چند ساعت مانده به تحویل سال نو، خانواده های ایرانی سفره هفت سین را پهن می کنند و با قرار دادن هفت سین شامل سیب، سرکه، سنجد، سمنو، سبزه، سماق و سیر و همچنین قرآن، ماهی، آینه، سنبل و... این روز را به یکدیگر تبریک می گویند. هر یک از این نمادها در سفره هفت سین معنای خاص خودشان را دارند.

*شادباش

مردم با فرا رسیدن سال نو به یکدیگر شادباش می گویند. «سال نو مبارک» شادباش معروف ایرانی ها در زمان کنونی است؛ اما در گذشته جملاتی که برای شادباش به یکدیگر می گفتند، بسیار پیچیده تر و پر محتوای تر از امروز بوده است. مورخان یکی از اصطلاحات رایج آن زمان را «صد سال به این سال ها» می دانند. در دهه های اخیر نیز با رواج سره نویسی و سره گویی در کشور، اصطلاحاتی مانند «نوروز پیروز» یا «نوروزتان خجسته و فرخنده باد» بیشتر از قبل استفاده می شود.

*سیزده بدر

مردم در روز سیزدهم فروردین به دامان طبیعت می روند و با گره زدن سبزه، شادی و طراوت را در خود زنده می کنند. در روز ۱۳ فروردین، مردم ایران از خانه بیرون می آیند و برای دور کردن ناپاکی ها به دامان طبیعت می روند. درباره فلسفه سیزده بدر نظرات مختلفی وجود دارد. عده ای آن را به در کردن نحسی سیزده نسبت می دهند. برخی نیز استدلال می کنند از آنجایی که کلمه «در» به معنی «در و دشت» است، سیزده بدر را روز پناه بردن به در و دشت می دانند. سنت مشهور سیزده بدر «سبزه گره زدن» است. فلسفه این کار گره زدن زندگی با طبیعت است و افراد با این کار، شادابی و طراوت را برای خود آرزو می کنند.

شروع را لحظه نخست برج حمل می گویند. در تقویم هجری خورشیدی، نوروز را با هرمز روز» یا روز «اورمزد» در ماه فروردین برابر می دانند.

*خلاصه ای از عید نوروز

نوروز اولین روز بهار است و در آن طبیعت از خوابی طولانی بیدار می شود و مجدداً زندگی خودش را از سر می گیرد. ایرانیان نیز هر ساله شروع فصل جدید طبیعت را جشن می گیرند. آن ها سعی می کنند با خانه تکانی دل هایشان، فصل جدید و پر باری را در زندگیشان رقم بزنند. عید باستانی نوروز را با رسم و رسوماتی مثل خانه تکانی، دید و بازدید، هفت سین، تخم مرغ های رنگی، خوردن سبزی پلو با ماهی و... می شناسیم. چهار روز نخست فروردین به عنوان تعطیلات رسمی نوروز محسوب می شوند و مردم در این ایام به دیدن اقوام خود می روند و این عید را به یکدیگر تبریک می گویند. روزهای ۱۲ و ۱۳ فروردین نیز به ترتیب روز جمهوری اسلامی ایران و سیزده بدر هستند و جزو تعطیلات رسمی به شمار می روند.

* در زمان های قدیم نیز نوروز را با نام «ناوا سردا» و سالی نو می شناختند. در زمان هخامنشیان نیز نوروز به «نوسارد» و «نوسارجی» مشهور بود.

*ادبیات عید نوروز

در عید نوروز اصطلاحات و رسم و رسومات مختلفی وجود دارند که ادبیات نوروزی را شکل می دهند. در ادامه این اصطلاحات را به شما معرفی می کنیم تا با ادبیات نوروز بیشتر آشنا شوید.

*دعای تحویل سال

خانواده های ایرانی سر سفره هفت سین دعای تحویل سال می خوانند تا سال جدید را با حال دلی خوب شروع کنند. در ادامه دعای تحویل سال و ترجمه فارسی آن را می خوانید: یا مقلب القلوب و الابصار یا مدبر البیل و النهار

نوروز، کلمه ای در زبان فارسی میانه است و ریشه در زبان اوستایی دارد. در زبان امروز، این کلمه را به دو شکل تعبیر می کنند:

نوروز عام: روزی که در آن سال نو شروع می شود و به روز اعتدال بهاری (برابری شب و روز) مشهور است.

نوروز خاص: به ششمین روز فروردین، نوروز خاص می گویند که با عنوان «روز خرداد» از آن یاد می شود. گفته می شود در روز ششم فروردین زرتشت پیامبر ایران باستان به دنیا آمده است

در زمان های قدیم نیز نوروز را با نام «ناوا سردا» سالی نو می شناختند. در زمان هخامنشیان نیز نوروز به «نوسارد» و «نوسارجی» مشهور بود.

*فلسفه عید نوروز

با توجه به روایت های افسانه ای موجود، نوروز در زمان جمشید، پادشاه چهارم پیشدادی ایران به وجود آمده است. در اوستا، یکی از قدیمی ترین کتاب های ایران باستان، از فردی به نام جمشید یاد شده که از قدرت فره ایزدی برخوردار بوده است. جمشید با دستور اهورا مزدا شروع به مقابله با اهریمن می کند؛ چراکه اهریمن در آن زمان خسارات زیادی از جمله قحطی و خشک سالی به بار آورده بود.

پس از آن که جمشید، اهریمن را شکست می دهد، دوباره شادی و برکت به سرزمین ایران باز می گردد و خشک سالی از بین می رود. مردم بعدها این روز را به «نوروز» یا «روز نوین» نام گذاری کردند و با کاشتن جو در تشت، این جشن باستانی را جاودانه کردند.

شاعران و نویسندگان مشهوری همچون ابوالقاسم فردوسی، ابوریحان بیرونی و طبری نیز جمشید را بنیان گذار اصلی نوروز می دانند.

در روایتی دیگر در شاهنامه آمده است که جمشید در مسیر سفر خود به آذربایجان دستور می دهد تخت و تاجی پرزرق و برق برایش تهیه کنند. با تابش خورشید به این تاج زرق و برق دار، دنیا سراسر نور می شود و به دلیل شادی مردم، «نوروز» به وجود می آید.

*عید نوروز چیست؟

در تاریخ شمسی، اولین روز فروردین را شروع عید نوروز می خوانند. نوروز با عبور خورشید از صفحه استوای زمین و حرکت آن به شمال آسمان شروع می شود. این لحظه



اهدای خون ایران کیشی ها



تولد ۱۸ سالگی ایران کیش



برنامه احوالپرسی همراه با معرفی پات لایف



جشنواره طلایی



روز حسابدار



گرامیداشت روز زن



نشست تخصصی نمایشگاه تراکنش



رونمایی از عملیات پرداخت NFC



نشست مدیرعامل ایران کیش و روسای دفاتر



قدردانی از دفاتر برتر



سایت شهریار



افتتاح ساختمان شماره ۲ ایران کیش



بزرگداشت روز حافظ



گرامیداشت روز جوان



شب یلدای ایران کیش



آغاز به کار طرح ترمه



برندگان پات لایف



همکاری ایران کیش و بیمه تجارت نو



مجمع عمومی ایران کیش



پایان جشنواره طلایی



تعدادی از پرسنل انبار