در سمینار آموزشی فرهنگسرای فناوری اطلاعات و ارتباطات تشریح شد؛

چگونگی ایجاد کسب وکار موفق اینترنتی

اشاره:

امروزه گسترش فناوری اطلاعات و ارتباطات (IT) در سراسر جهان بستر جدیدی را برای کسب و کار و ایجاد شغل فراهم نموده است. بطوریکه بر اساس آمار در حال حاضر بطور متوسط از هر دویست نفر شاغل، یک نفر در حوزه IT مشغول به کار است و به نظر می‌رسد با توجه به روند رو به رشد موجود در آینده نزدیک شاهد افزایش این اعداد و ارقام خواهیم بود.

متأسفانه در کشور ما به علت مشکلات مختلف هنوز به این مقوله آن طور که باید پرداخته نشده، طبق آمار از هر هزار ایرانی شاغل تنها یک نفر در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات فعالیت می کند، بنابراین اهتمام ویژه به این بستر جدید می تواند در رفع بخش قابل توجهی از معضل بیکاری جوانان اثرگذار باشد.

نخستین سمینار آموزشی "کسب و کار موفق اینترنتی" سه شنبه اول شهریور ماه جاری در محل فرهنگسرای فناوری اطلاعات و ارتباطات تهران، برگزار شد با توجه به اهمیت موضوع، گزارشی از این سمینار تهیه‌شده که به خوانندگان گرامی تقدیم می شود :

مهندس سید علیرضا شجاعی، کارشناس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در این سمینار طی سخنانی، با اشاره به ضعف کشور در حوزه‌کسب و کار اینترنتی و رتبه ۵۷ ایران درمیان ۶۴ کشور فعال در این زمینه گفت: مهمترین مشکل کشور در این حوزه سرعت پایین گردش پول الکترونیکی است و اگر بتوان به این روند سرعت بخشید و از طریق اینترنت به مبادله پول پرداخت، براحتی می توان یک کسب و کار موفق اینترنتی راه انداخت.

وی افزود: شاید در ایران مؤسسات زیادی مدعی هستند که محصولات خود را از طریق اینترنت مبادله می کنند، اما در واقع این کار انجام نمی شود، زیرا مهمترین مسأله در این رابطه ایجاد امنیت است و تا وقتی این امنیت به طور کامل ایجاد نشود، راه به جایی نخواهیم برد.

این کارشناس مدیریت به تفاوت های دنیای دیجیتال و واقعی اشاره کرد و یادآور شد: امکان دسترسی آسان به بازارهای بین المللی، کاهش هزینه های مختلف مانند حذف واسطه ها واتلاف وقت، دسترسی ۲۴ ساعته به بازار و دسترسی همزمان به تمام عرضه کنندگان کالا از جمله مزایای فعالیت در حوزه IT است، به علاوه ایجاد محیط های تعاملی و ایجاد روش های نوین و کاراتر تحلیل رفتار مشتریان و ارزیابی عملکرد از دیگر قابلیت های کسب و کارهای اینترنتی است.

وی با بیان اینکه در دنیای مجازی (اینترنت) به راحتی می توان با مشتریان ارتباط داشت و محصول مورد نظر را ارائه نمود، به انواع مشتریان حوزه IT اشاره کرد و خاطر نشان ساخت: خریداران اجتماعی کسانی اند که با توجه به سلایق عموم مردم محصولی را تهیه می کنند، خریداران تجربه کننده نیز علاقه دارند تا اجناس و کالاهای جدید را تجربه کنند، در عین حال می کنند. در کنار این مشتریان، خریداران عادت گرا طبق عادت خود محصول را خریداری می کنند و خریداران اخلاقی تنها به دنبال رضایت اخلاقی از محصول هستند، ولی خریداران ارزشی با بررسی و محاسبه، کالایی را تهیه می کنند که ارزشمند باشد.

مهندس شجاعی انواع مشتریان را از دیدگاهی دیگر بر شمرد و تصریح نمود: خریدارانی که از روی انگیزه آنی و بدون فکر قبلی عمل می کنند، خریداران صبور و شکیبا و خریداران تحلیلی انواع مشتریان محصولات ارایه شده از طریق اینترنت را شامل می شود.

وی به متغیرهای مؤثر در فروش محصولات اشاره کرد و اظهار داشت: متغیرهای اجتماعی، فرهنگی، روان شناختی، سیاسی و... هر کدام تأثیر خاصی در عرضه و فروش محصولات دارند، برای مثال بعضی کالاها تنها در برخی کشورها مورد استفاده قرار می گیرند، حال آنکه در جوامعی دیگر استقبالی از آن نمی شود.

کارشناس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران افزود: ایجاد فرصت های شغلی که به عنوان یکی از اولویت های کشور محسوب می شود از نتایج توسعه کسب و کار مبتنی بر IT است، بدین معنی که با توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات سرمایه گذاری برای ایجاد هر فرصت شغلی بسیار کاهش می‌یابد، این مسأله در کشورهای اروپایی به وضوح دیده می شود به طوریکه اگر افراد وظایف محوله را در منازل خود انجام دهند، ۲۰ درصد بیشتر حقوق دریافت می کنند.

وی اثر بخشی پایین را یک معضل در حوزه کسب و کار کشور دانست و ادامه داد: توسعه بازارهای ملی و حرکت به سمت بازارهای جهانی، کاهش هزینه‌های ناشی ازرفت و آمدهای شهری، تبلیغات سنتی و ...، افزایش سرمایه گذاری و درآمد، ارتقای سطح رفاه عمومی مردم، بهینه سازی ارتباط فروشندگان و خریداران از طریق کاهش حلقه های واسطه ای و افزایش رقابت و ارتقای کیفیت محصولات و خدمات از دیگر مزایای توسعه کسب و کار اینترنتی است.

شجاعی در ادامه به تفکیک بازارهای خرده فروشی الکترونیک بر مبنای نوع محصولات پرداخت و گفت: محصولات انبوه غیر متمرکز از جمله محصولاتی‌اند که در بازارهای الکترونیکی ارایه می شود. این کالا ها مانند نفت استاندارد خاصی دارند و کسی در این بازار موفق می شود که بتواند قیمت را پایین آورده، خدمات پس از فروش بهتری را ارائه دهد، تبلیغات وسیعی داشته و محصولات مورد نظر را زودتر به مشتری تحویل دهد.

وی افزود: محصولات نیمه انبوه نیز در این بازارها به فروش می روند که مزیت رقابتی در فروش این محصولات حضور ابتدایی در بازار، خوشنام باقی ماندن و نوع کارکرد محصول ارایه شده است. بازار فروش محصولات ببین و بخر نیز از دیگر بازارهای الکترونیکی هستند که حضور در آنها بسیار مشکل است زیرا مشتری علاقه مند است تا این نوع محصولات را از نزدیک ببیند و خوشنامی و اعتبار و کیفیت بالا باعث موفقیت در این بازارها می شود.

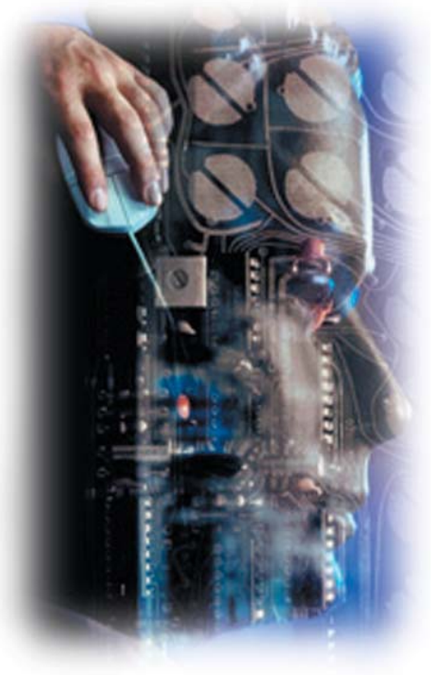
این کارشناس اظهار داشت: محصولات ببین و بخر با کیفیت متغیر نیز از این طریق به فروش می رسند و داشتن اعتبار، توسعه خدمات پس از فروش، کیفیت بالا و جلب اعتماد مشتری در فروش این محصولات بسیار تأثیرگذار است، برای موفقیت در این زمینه باید به گونه‌ای عمل کرد که مشتری در صورت عدم رضایت از کالای ارایه شده بتواند به راحتی آنرا به فروشنده برگرداند.

وی با ارایه تعریفی از تجارت الکترونیکی، ادامه داد: تجارت الکترونیکی عبارتست از انجام فرآیند مبادله کالا، خدمات و اطلاعات از طریق شبکه های رایانه‌ای، اینترنت و ابزارهای الکترونیکی و از دیدگاه فرآیندهای کسب و کار علاوه بر مبادله کالا، خدمات و اطلاعات، مسائلی نظیر خدمات مشتریان، همکاری بین شرکای تجاری، ارایه آموزش های الکترونیکی و فعالیت‌های تجاری داخل بنگاه ها را نیز شامل می شود.

مهندس شجاعی به عمده ترین محورهای تعیین کننده گسترش تجارت الکترونیک در جامعه اشاره کرد و خاطر نشان شناخت: قابلیت اتصال به شبکه، اوضاع و احوال کسب و کار، پذیرش تجارت الکترونیکی توسط تولیدکنندگان و مصرف کنندگان، وجود قوانین و مقررات مناسب، فراهم بودن خدمات حمایتی برای تجارت الکترونیک و زیر ساخت های اجتماعی و فرهنگی از محورهایی هستند که در گسترش تجارت الکترونیک تأثیرگذار می باشد.

وی گفت: فرهنگ سازی برای حضور مردم در این بستر جدید بسیار مهم است.، این موضوع در بسیاری از کشورهای خارجی جایگاه خود را یافته و مردم با اطمینان خاطر در این حوزه به فعالیت می پردازند.

وی افزود: بر اساس محورهای مذکور کشورهای آمریکا و استرالیا در رده‌های اول دوم و کشورهای اسکاندیناوی جزء ده کشور اول هستند، ضمن اینکه درمیان کشورهای آسیایی، سنگاپور پیشرفت قابل توجهی در زمینه تجارت الکترونیک داشته است.



شجاعی با اشاره با اینکه جهانی فکر کردن و محلی عمل کردن شعار شرکت های بزرگ فعال در زمینه تجارت الکترونیکی است، یادآور شد: این شرکت‌ها به نیازهای مردم در کشورهای مختلف توجه کرده و با ایجاد تغییراتی در تکنولوژی نرم افزاری زمینه استفاده بهتر و راحت تر مردم بومی هر منطقه را از محصولات تولیدی خود فراهم می آورند.

وی گردانندگان اصلی تجارت الکترونیکی را عرضه کنندگان کالا و خدمات، شرکت ها و متخصصان نرم افزار و مؤسسات مالی و اعتباری دانست و تصریح کرد: تبلیغات کالا و خدمات، ساده و خود کار کردن فرآیندهای سفارش کالا و خدمات و ایجاد اطمینان و ایمنی بیشتر مهمترین اهداف این گردانندگان عرصه تجارت الکترونیکی است.

کارشناس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران بازاریابی (Marketing) را رمز باقی ماندن در این عرصه خواند و افزود: بازاریابی فرآیندی است که شامل بازار شناسی، بازارجویی، بازارسازی، بازارداری، بازارگرمی، بازارسنجی، بازاررسانی، بازارگردی، و بازارگشایی می شود.

وی احترام به مشتری و احترام به ملیت را عامل موفقیت در بازاریابی داخلی و خارجی دانست و خاطر نشان کرد: بازاریابی به معنی کسب رضایت مشتری به ازای سود است و محورهایی همچون مشتری گرا بودن، کسب سود و پرهیز از فروش صرف و بکارگیری تمامی امکانات برای کنترل کیفی و بازاریابی باید در این رابطه مدنظر قرار گیرد.

وی به اطلاعات مورد نیاز در این حوزه اشاره کرد و تأکید کرد: به موقع بودن، آنلاین بودن، صحیح بودن، روز آمدن بودن، کم‌هزینه و مطمئن بودن اطلاعات مسأله‌ای مهم است و باید به آن توجه کرد.

شجاعی ویژگی‌های یک پایگاه وب تجاری مناسب را برشمرد و ادامه داد: تسهیل خرید محصولات، ایجاد تصوری قوی در مشتری در نخستین مراجعه، پرهیز از تبلیغات بی مورد و معطوف نمودن توجه مشتری به محصولات و ایجاد ارتباط نزدیک با خریدار از ویژگی های یک پایگاه اینترنتی تجاری است.

وی در ادامه به کسانی که می خواهند وب سایت تجاری راه‌اندازی کنند، توصیه کرد: از دستورالعمل های طولانی اجتناب کنید، تصاویر مجازی مختلفی را برای بخش‌های مختلف پایگاه ایجاد کنید، محصولات را نمایش دهید، گرافیک را سبک کنید، خرید خود جوش را ترغیب نمایید، رنگ های زمینه را متنوع کنید، ضمن اینکه اجازه دهید کاربران اقلام مورد نیاز را دسته بندی کنند.

شجاعی افزود: باید به دنبال دلیلی مطمئن برای جذب مشتری بود، ضمن اینکه می توان بازدیدکنندگان از سایت را با اهدای کالای رایگان جذب نمود و سپس دیگر کالاها را به آنها فروخت، همچنین جلب اعتماد مشتریان از طریق قرار دادن نشانی، تلفن، عکس و... در جذب آنها بسیار مؤثر است.

وی به یکی از قوانین بازاریابی در اینترنت اشاره نمود و تصریح کرد: توجه افراد را بوسیله محتوای جذاب به سایت خود جلب کنید و سپس اطلاعات را به طور مداوم به نشانی پست الکترونیک آنها ارسال نمایید که این کار با کسب اجازه از مشتری میسر می شود.

شجاعی در پایان با اشاره به قانون بازار خالی گفت: برای موفقیت در این عرصه باید به سراغ بازارهای خالی یا بخش های خالی بازار رفت و آنها را به بهترین نحو ممکن تحت پوشش قرار داد. ■

ادامه از صفحه ۸

شرایط عمومی استخدام:

۱- تدین به دین مبین اسلام و یا یکی از ادیان رسمی کشور مصرح در قانون اساسی.

۲- تابعیت نظام جمهوری اسلامی ایران

۳- داشتن کارت پایان خدمت نظام وظیفه عمومی یا معافیت دائم از خدمت (ویژه برادران).

۴- عدم اشتغال در سایر مؤسسات دولتی و نهادهای انقلابی و عدم باز خرید و اخراج از دستگاههای دولتی

۵- حداکثر سن برای داوطلبان ردیف های شغلی (۲۵ الی ۵۴)۲۸ سال **(متولدین ۱۳۵۶ به بعد)** و برای سایر ردیف ها ۴۰ سال **(متولدین ۱۳۴۴ به بعد)** که مدت زمان خدمت نظام وظیفه به حداکثر شرط سنی اضافه می گردد.

۶- داشتن توانایی های جسمی و روانی لازم به تشخیص مراجع پزشکی مورد تأیید سازمان هوا شناسی کشور

مدارک مورد نیاز:

۱- تکمیل برگ درخواست ذیل (با دقت و خط خوانا تکمیل گردد)

۲- تصویر کارنامه قبولی در آزمون استخدامی ادواری .

۳- تصویر آخرین مدرک تحصیلی

۴- تصویر صفحه اول شناسنامه در صورت داشتن توضیحات تصویر صفحه آخر

۵- تصویر پشت و رو برگ پایان خدمت نظام وظیفه عمومی و یا معافیت دائم

۶- رسید بانکی مبنی بر پرداخت **مبلغ ۲۳۳۵۰ ریال به حساب جاری ۹۸۰ خزانه نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی ایران** به عنوان حق ثبت نام داوطلبان استخدام (مشمولین بند (۱) تذکرات (ایثارگران) ۵۰٪ مبلغ مذکور)

۷- دو قطعه عکس ۴×۳ جدید تمام رخ، پشت نویسی شده (یک قطعه عکس روی برگ ثبت نام الصاق شود).

نحوه ارسال مدارک و مهلت ثبت نام

متقاضیان واجد شرایط، مدارک لازم را **حداکثر تا تاریخ۸۴/۶/۱۵ با پست سفارشی به نشانی سازمان هواشناسی کشور واقع در تهران- فرودگاه مهرآباد- خیابان معراج- صندوق پستی۴۶۱-۱۳۱۸۵ مرکز آموزش هواشناسی و علوم جو ارسال نمایند.**

کارت ورود به جلسه آزمون یا مصاحبه تخصصی حداکثر تا **۱۵ روز بعد** از اتمام مهلت ثبت نام فوق با پست به آدرس کلیه واجدین شرایط ارسال خواهد شد . لذا درج آدرس صحیح و کامل پستی متقاضی در ذیل برگ درخواست استخدام ضروری می باشد .

به مدارک ناقص و یا مدارکی که بعد از مهلت مقرر به پست تحویل شده و یا از هر طریق دیگر ارسال گردیده ترتیب اثر داده نخواهد شد و وجوه پرداختی به هیچ وجه مسترد نخواهد شد.

تذکرات:

۱- ایثارگران شامل خانواده معظم شهدا، مفقودین، اسراء و همچنین آزادگان، جانبازان و خانواده آنها و نیز رزمندگانی که ۹ ماه متوالی یا ۱۲ ماه متناوب سابقه حضور داوطلبانه در جبهه را داشته باشند، که در صورت کسب حد نصاب نمره قبولی در آزمون ادواری استخدامی و دارا بودن شرایط مذکور در آگهی از سهمیه ۲۰٪ مقرر در قانون جاری بهره مند خواهند شد. (توضیح اینکه خانواده معظم آزادگان صرفاً تا یک سال پس از آزادی آزاده، از اولویت قانونی برخوردار می باشند.)

بسیجیانی که حداقل ۴ سال سابقه خدمت عضویت فعال و مستمر در گردان های عاشورا را داشته باشند . همچنین بسیجیانی که حداقل (۱۰۰) امتیاز کسب کرده اند باارائه گواهی مربوط در صورت دارا بودن شرایط ، در شرایط مساوی با سایر داوطلبان غیر ایثارگر دراولویت خواهند بود .

۲- معلولین عادی به شرط دارا بودن شرایط مندرج در آگهی وتوانایی جسمی موردنیاز رشته های شغلی انتخابی و کسب حد نصاب نمره لازم از ۳٪ سهمیه قانونی مربوطه برخوردارخواهند بود.

۳- افراد بومی در صورت داشتن شرایط مندرج در آگهی و کسب حد نصاب امتیاز از اولویت لازم برخوردار خواهند بود .

*بومی به داوطلبانی اطلاق می شود که محل تولد مندرج در شناسنامه آنان با محل جغرافیایی شغل مورد درخواست یکی بوده و یا اینکه حداقل دو مقطع از مقاطع تحصیلی ابتدایی، راهنمایی و متوسطه را در همان محل مورد درخواست گذرانیده باشند. داوطلبان موضوع این بند بایستی تأییدیه اخذ دو مقطع تحصیلی خود را از واحد آموزشی ذیربط دریافت و به همراه سایر مدارک مورد نیاز ارسال نمایند.

۴- داوطلبان نباید از جمله افرادی باشند که به موجب آراء مراجع قضایی و ذیصلاح از خدمت دولتی منع شده باشند.

۵- در هر مرحله از مراحل مربوطه به مصاحبه یا گزینش چنانچه خلاف اطلاعات اعلام شده توسط داوطلب محرز گردد داوطلب از انجام مراحل بعدی محروم خواهد شد.

۶- به مدارک ارسالی توسط دانشجویان و دارندگان مدارک تحصیلی پایین‌ترو بالاتراز مقاطع تحصیلی اعلام شده در شرایط احراز مندرج در آگهی و نیز مدارک تحصیلی (معادل) ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۷- موارد ذیل به شرط ارائه تأییدیه های معتبر به حداکثر سن مقرر اضافه خواهد شد.

الف) داوطلبانی که در جبهه های حق علیه‌باطل از تاریخ ۱۳۵۹/۶/۳۱ لغایت ۱۳۶۷/۵/۲۹ **شرکت داشته اند.**

ب)جانبازان و رزمندگان داوطلب در اثر مجروحیت در جبهه های نبر حق علیه باطل به میزان زمان بستری شدن و یا استراحت پزشکی.

ج) افراد خانواده معظم شهدا، اسراء، مفقودالاثرها و جانبازان از کار افتاده کلی که قادر به انجام کار نمی‌باشند شامل: همسر، فرزندان، پدر، مادر، خواهر و برادر تا میزان ۵ سال دارد.

د) آزادگان از حداکثر سن معاف می باشند.

۸- طی دوره‌های آموزشی تخصصی هواشناسی ذکر شده در ردیفهای رشته شغلی مربوطه پس از استخدام الزامی است . این آموزش‌ها دریکی ازمراکز آموزشی‌هواشناسی درشهرهای **تهران ، مشهد و اصفهان** و به مدت حدود شش ماه برگزارخواهد شد .

۹ - استخدام ردیف رشته های شغلی ۲۲ بر اساس بخشنامه شماره ۱۸۰۲/ ۴۴۰۶۷ مورخ ۱۳۸۲/۳/۱۷ **سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور** به صورت رسمی می باشد (مشروط به سپردن تعهد خدمت حداقل به مدت ۱۰ سال دراین مشاغل).

سازمان هواشناسی کشور

بازارکار

برگ درخواست استخدام در سازمان هواشناسی کشور

محل الصاق عکس

۱- نام خانوادگی: .....

محل درج حرف به حرف نام خانوادگی از راست به چپ

۲- نام: .....

محل درج حرف به حرف نام از راست به چپ

۳- نام پدر:..... ۴- شماره شناسنامه:..... ۵- محل صدور شناسنامه:.....

۶- محل تولد:..... ۷- تاریخ تولد:

۸- مدرک و رشته و گرایش تحصیلی:..... ۹- معدل کل:

۱۰- رتبه کل در آزمون استخدامی ادواری:

۱۱- وضعیت خدمت نظام وظیفه: انجام داده ☐ معاف دایم ☐

۱۲- وضعیت تاهل: متاهل ☐ مجرد ☐

۱۳- مشمول تذکرات:

الف - جانبازان ☐ ب - آزاده با ذکر مدت اسارت ☐ ج - رزمنده با ذکر مدت: ☐

د - خانواده شهید، اسیر، مفقودالاثر ☐ هـ - فرزند جانباز با جانبازی ۵۰٪ و بالاتر و آزادگان ☐

و - بسیجی عضو گردانهای عاشورا ☐

۱۴- داوطلب در ردیف رشته شغلی (فقط یک رشته شغلی):

۱۵- محل جغرافیایی خدمت: استان: شهرستان: شهر:

۱۶- نشانی کامل داوطلب و شماره تلفن تماس:

۱۷- کدپستی:

تاریخ تکمیل: نام و امضای متقاضی:

لطفا یکی از عکس‌ها در محل تعیین شده الصاق گردد و حدالمقدور از عکس با زمینه سفید استفاده گردد.