به روایت اعداد

۲/۵ برابر

رئیس سازمان زندان‌ها از افزایش ۲/۵ برابری تعداد زندانیان تحت پوشش استفاده از پابند الکترونیکی از سه ماه گذشته تاکنون خبر داد و گفت: اکنون ۳۵۰۰ پابند الکترونیک در انبار زندان‌های تمام استان‌ها موجود است.

۴۰ نفر

رئیس بانک سلول بافت و عضو مرکز تحقیقات پزشکی قانونی کشور گفت: اهدای نسوج و بافت هر فرد متوفی می‌تواند جان ۴۰ نفر مبتلا به بیماری‌های مختلف نجات دهد.

۷۲۳ نفر

رئیس هیات امنای ستاد دیه کشور از آزادی ۷۲۳ زندانی جرائم غیرعمد در ماه مبارک رمضان خبر داد و گفت: از مجموع کمک ۱۳۰ میلیارد تومانی خیرین، استان اصفهان با ۳۵ میلیارد تومان رکورددار است.

کرونا مهار شد

با وجود صعودی بودن کرونا در ۴۰ کشور جهان، وضعیت بیماری در ایران تحت کنترل درآمده است

مریم خباز
گروه جامعه

در روزهایی که بیل گیتس، میلیاردر آمریکایی از ابتلایش به کرونا خبر داده و در وضعیت قرنطینه، امور بنیاد خیریه‌اش را از راه دور مدیریت می‌کند و در برهه‌ای که ایالات متحده منتظر است افراد مسن بیشتری برای دریافت خدمات به بیمارستان‌ها بیایند، ما در گوشه غربی آسیا و در قلب خاورمیانه کم‌کم در حال آسوده‌خاطر شدن از بابت کرونا هستیم.

با این‌که می‌دانیم نباید ذوق‌زده شویم و بیماری را تمام‌شده فرض کنیم، ولی تکرار مرگ‌های تک‌رقمی در روزهای اخیر و کاهش بستری‌های روزانه به زیر ۸۰ نفر، برای کشورمان یک موفقیت است که دلایلی پشت آن خوابیده است.

در دولت دوازدهم، زمانی که تزریق واکسن کرونا در بسیاری از کشورهای جهان آغاز شده بود، مردم ما هنوز دسترسی به واکسن نداشتند و برای واکسینه شدن علیه کووید، راهی کشورهای همسایه می‌شدند.

عده‌ای فکر می‌کردند آن‌طرف مرزها واکسن را حراج کرده‌اند و ما نمی‌خریم. تصور عمومی هم این شده بود که این تحریم‌هاست که مانع ورود واکسن به کشور است. بنابراین ما مردم، روزانه قربانی می‌دادیم و فقط اوضاع را تماشا می‌کردیم تا سال ۱۴۰۰ که ورق برگشت و کم‌کم، طعم واکسن کرونا زیر دندان ما نیز آمد. تا دیروز ۶۴ میلیون و ۴۱۰ هزار نفر در اول، ۵۷ میلیون و ۶۶۳ هزار نفر در دوم، ۲۷ میلیون و ۲۵۴ هزار نفر در سوم و درمجموع ۱۴۹ هزار و ۳۲۸ هزار و ۹۶۳ نفر، علیه کرونا واکسینه شده‌اند که واکسیناسیون ۸۷ درصدی در جامعه هدف را روایت می‌کند.

ضعفا فراموش نشدند

سازمان جهانی بهداشت، واکسیناسیون حداقل ۷۰ درصدی را شرط مهار کرونا اعلام کرده است، ولی عملکرد ۸۷ درصدی کشورمان در تزریق دزهای اول و دوم، یعنی از هدفگذاری‌ای که این سازمان برای جهان کرده، جلوتر هستیم.

پس حجم واکسیناسیون، یکی از دلایل سقوط آمارهای کرونا در ایران است، ضمن این‌که تزریق واکسن‌ها در یک دوره فشرده و کوتاه‌مدت نیز مزید برعلت شده است اما دلیل سوم و چهارمی هم وجود دارد که باعث موفقیت کنونی کشور در مهار کرونا شده است. انتخاب درست واکسن‌هایی که به عموم مردم ایران تزریق شد، یکی از این دلایل است. یعنی واکسن با روش ویروس کشته شده که بخشی از واکسن‌های وارداتی و بخشی از واکسن‌های ساخت داخل از این جنس بودند. اما علت چهارم به عدالت مربوط است، به نادیده گرفته نشدن اتباع خارجی در فرایند واکسیناسیون، به طوری که همه آنها اجازه داشتند برای دریافت واکسن به مراکز واکسیناسیون بیایند. علاوه بر این تیم های سیاری که واکسن‌ها را تا دورافتاده‌ترین نقاط و در فراموش شده‌ترین مکان‌های شهری و روستایی به دست محروم‌ترین اقشار رساندند نیز در توفیق کنونی سهیم هستند.

گام‌های جهادی

مبارزه با کرونا در ایران یک ویژگی داشت که در هیچ جای دنیا نمونه نداشت. این که گروه های جهادی از هر قشر و با هر تخصصی وارد کار شوند در جهان بی سابقه است. از تولید ماسک، تا تولید و توزیع ضدعفونی کننده‌ها و سپس کمک به شناسایی بیماران و مراقبت از آنها و دست آخر همکاری در تزریق هر چه بیشتر واکسن حوزه هایی بود که گروه های جهادی در آن رو سفید شدند. طرح شهید سلیمانی نیز که بُردی ملی داشت با مساعدت همین گروه‌های جهادی پیش رفت، طرحی که همکاری بین بخشی را افزایش داد و مهم ترین هدف را که کنترل بیماری بود تا میزان قابل توجهی محقق کرد. کارشناسان حتی می گویند افزایش فاصله زمانی میان موج سوم و کرونا در کشور مرهون اجرای طرح شهید سلیمانی است.

هنوز باید مراقب باشیم

نمی‌گوییم فوت شش نفر بر اثر کرونا که دیروز در کشورمان ثبت شد باعث خوشحالی است ولی تک‌رقمی شدن این مرگ‌های تلخ این پیغام را می‌دهد که اوضاع دارد تحت کنترل درمی‌آید. کاهش آمارهای ابتلا در کشورمان نیز که روز گذشته ۴۵۳ مورد بود ما را یک سر و گردن بالاتر از ۴۰ کشوری که اکنون روند صعودی کرونا دارند و بالاتر از ۱۴ کشوری که موارد ابتلاهایشان در هفته گذشته دو برابر شده، قرار داده است. درست است که این روزها وضعیت ما از کشورهایی همچون کره جنوبی، آمریکا، آلمان و فرانسه بسیار بهتر است ولی معنی‌اش بی‌اعتنایی به شیوه نامه‌های بهداشتی نیست. قبول که ما نمایشگاه بزرگ کتاب تهران را به صورت حضوری و گسترده برگزار می‌کنیم و دیگر هیچ محدودیتی در سفر نداریم اما کرونا هنوز تمام نشده و اکنون ۸۱۸ بیمار در بخش مراقبت ویژه بیمارستان‌ها بستری هستند. پس پرهیز از عادی انگاری یک وظیفه عمومی است.

حق با شماست

info@jamejamOnline.ir
روابط عمومی: ۲۳۰۰۴۴۴۴

#پرند - نشریات
رضوی از پرند:
شهر جدید پرند از توابع رباط‌کریم تنها یک کیوسک روزنامه‌فروشی دارد و آن هم هیچ مجله و روزنامه‌ای در آن به فروش نمی‌رسد؛ علت آن هم توزیع نشدن نشریات و روزنامه در این شهرستان است.

#بی‌خانمان - حمایت
موثقی از خلخال:
از مراجع ذی‌صلاح و سازمان بهزیستی تقاضا دارم از افراد بی‌خانمان و کسانی که سرپناهی ندارند، حمایت بیشتری کند.

#بارندگی - تردد
یک شهروند:
به‌دلیل ناهموار بودن آسفالت برخی خیابان‌های پایتخت هنگام بارندگی آب در گوشه و کنار خیابان جمع می‌شود که رانندگان و عابران را دچار مشکل می‌کند.

#خودرو - پیش‌فروش
عبدی از تهران:
در طرح پیش‌فروش خودرو، نصف مبلغ خودرو هنگام ثبت‌نام پرداخت می‌شود و بدون سود و زیان در زمان تحویل خودرو به قیمت روز محاسبه می‌شود؛ لطفا حقوق مصرف‌کننده را رعایت کنید.

#قیمت - مسکن
اسلامی از پردیس:
قیمت اجاره مسکن حتی در شهرهای اطراف تهران هم افزایش یافته است؛ آن‌قدر که مالکان به دلخواه خود روی خانه‌های خود قیمت می‌گذارند.

#حمایت - مصرف
بارانی از تهران:
سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان، بیش از هرچیز از تولیدکنندگان حمایت می‌کند؛ بهتر نیست در این شرایط کمی هم به فکر مصرف‌کننده‌ها باشد؟

شرکت دانش‌بنیان «درنیکا اندیشه پرهام» با طراحی و راه‌اندازی نخستین پلتفرم پاداش نقدی خرید در کشور

«داپ‌اَپ»؛ تجربه خرید همراه با پاداش نقدی

مطهره میرشکاری
نشان ایرانی برتر

بی‌گمان خرید یک کالا یا محصول با قیمتی کمتر از قیمت واقعی یا قیمت رایج آن محصول در بازار، حس خوبی به خریدار می‌دهد، به همین دلیل است که محصولات تخفیف‌دار با اقبال مردم مواجه می‌شود؛ هرچند متاسفانه تخفیف‌ها همیشگی نیستند. لذت بخش‌تر از آن این است که وقتی کالایی را خریداری می‌کنید، درصدی از قیمت آن به‌صورت پاداش نقدی به شما برگردانده شود. این لذت زمانی بیشتر می‌شود که بفهمید این موضوع قرار است هر روز تکرار شود. آرزویی که در پلتفرم «داپ‌آپ» تحقق یافته است و با عضویت و خرید از فروشگاه‌های حضوری و آنلاین عضو آن، هر روز پاداش نقدی دریافت می‌کنید.

علی جواهرچیان، رئیس هیات مدیره شرکت دانش‌بنیان درنیکا اندیشه پرهام می‌گوید: «قبلا در حوزه گردشگری فعالیت می‌کردم و آنجا یک سری کارت‌های عضویت باشگاه مشتریان شبیه عابر بانک، برای بیش از ۵۰ هزار نفر اعضای باشگاه مشتریان صادر کردیم، که بخشی از مبلغ خرید تورها و بلیت‌هایشان در سفرهای مختلف داخل کارت‌های عضویت ذخیره می‌شد و در خریدها و سفرهای بعدی می‌توانستند از آن استفاده کنند.»

تولد داپ‌اَپ از یک ایده موفق

جواهرچیان ادامه می‌دهد: « سال ۹۸ با پیشنهاد یکی از دوستان، این ایده باشگاه مشتریان را پخته‌تر کردیم و براساس الگوی جهانی کش‌بک (cashback)، به معنای بازگشت بخشی از مبلغ خرید که در کشورهای توسعه‌یافته دنیا رایج است، برای اولین بار در ایران کش‌بک را مبتنی بر شبکه پرداخت بانکی کشور و با عنوان فارسی «پاداش نقدی خرید» راه‌اندازی کردیم.» وی اضافه می‌کند: «تیرماه ۹۸ شرکت درنیکا اندیشه پرهام با برند داپ‌اَپ ثبت شد و کار خود را شروع کرد. تقریبا از آذرماه همان سال بازاریابی خود را شروع کردیم و مرداد ۹۹ اپلیکیشن لانچ و امکان استفاده از پلتفرم برای عموم مردم فراهم شد.» رئیس هیات‌مدیره شرکت درنیکا اندیشه پرهام اضافه می‌کند: «از آن زمان تاکنون هم شبکه پذیرندگان داپ‌اَپ که همان شبکه کسب‌وکارهای عضو داپ‌اَپ هستند و هم شبکه مشتریان که دارنده کارت شتاب بانکی(عابر بانک) هستند، روزبه‌روز توسعه پیدا کرد و الان بیش از ۱۶ هزار کسب‌وکار در سراسر کشور عضو داپ‌اَپ هستند و بیش از یک میلیون و ۵۰۰ هزار مشتری از کسب‌وکارهای داپ‌اَپی در کشور، خریدهای عادی روزانه خود را انجام می‌دهند و پاداش نقدی خرید دریافت می‌کنند.» جواهرچیان درباره نحوه سرویس‌دهی داپ‌اَپ توضیح می‌دهد: «مشتری بعد از نصب اپلیکیشن داپ‌اَپ، شماره ۱۶ رقمی یکی از کارت‌های بانکی خودش را که عضو شبکه شتاب است، داخل اپلیکیشن ثبت می‌کند و بلافاصله به عنوان عضوی از شبکه داپ‌اَپ روی سوئیچ شبکه بانکی کشور تعریف می‌شود. از این به بعد اگر از یکی از این ۱۶ هزار کسب‌وکار عضو داپ‌اَپ در سراسر کشور خرید کند، بخشی از مبلغ خریدش راس ساعت ۹ صبح روز بعد به حسابش برمی‌گردد.» وی با بیان این‌که مبلغ پاداش نقدی خرید براساس گروه کسب‌وکاری که کاربر از آن خرید می‌کند، حدودا تا ۵۴ درصد متغیر است؛ اضافه می‌کند: « ۱۶ هزار کسب‌وکار عضو داپ‌اَپ در ۱۵۰ گروه صنفی مختلف مانند سوپرمارکت‌ها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، میوه‌فروشی‌ها و پروتئینی‌ها، کارواش، طلافروشی، پوشاک و انواع اصناف خدمات‌محور مانند آرایشگاه زنانه و مردانه، آژانس‌های مسافرتی و تقریبا تمام گروه‌های صنفی که مردم ماهانه احتمال دریافت خدمات و خرید کالا از آنها را دارند، تقسیم شده‌اند و مردم می‌توانند از آنها خرید داپ‌اَپی انجام دهند.»

عضویت رایگان

رئیس هیات‌مدیره شرکت درنیکا اندیشه پرهام با بیان این‌که عضویت کسب‌وکارها در داپ‌اَپ کاملا رایگان است، می‌گوید: «قرارداد ما با کسب‌وکار بر پایه افزایش تعداد مشتریان آن کسب‌وکار است که افزایش فروش را به دنبال دارد. علاوه‌براین ارمغان دیگر داپ‌اَپ، وفادارسازی مشتریان فعلی کسب‌وکارهای عضو با سیستم کش‌بک و پرداخت پاداش نقدی است.»

او ادامه می‌دهد: «اعضا با خرید از فروشگاه‌های طرف قرارداد و به محض کشیدن کارت، درصدی از هزینه خرید که به‌عنوان کارمزد سهم داپ‌اَپ توسط سیستم شاپرک از مبلغ پرداختی کسر و به حساب آن واریز می‌شود، پاداش نقدی خود را دریافت می‌کنند. الباقی مبلغ که سهم عمده است، به حساب پذیرنده واریز می‌شود.»

پاداش نقدی، جایگزین تخفیف

رئیس هیات مدیره شرکت درنیکا اندیشه پرهام با تاکید بر این‌که داپ‌اَپ، یک شرکت دانش‌بنیان و خلاق ملی است، تصریح می‌کند: «داپ‌اَپ تمام مجوزهای لازم در شبکه پرداخت بانکی و مجوزهای لازم برند خود را اخذ کرده‌است و بزرگ‌ترین چالشی که برای توسعه شبکه داریم، این است که مردم با مفهوم کش‌بک و تفاوت آن با تخفیف آشنا شوند؛ چون مزیت کش‌بک نسبت به تخفیف به مراتب بیشتر است.»

او ادامه می‌دهد:«تخفیف کوتاه‌مدت، دوره‌ای و کالامحور و کوپن‌محور است اما کش‌بک همیشگی و دائمی است و روی فاکتور است نه کالا؛ یعنی از کل سبد خریدتان پاداش نقدی می‌گیرد. از طرفی هدف برخی از انواع تخفیف فصلی، تنها تخلیه انبار است اما کش‌بک تلاش می‌کند مشتری را به برند وفادار کند. تخفیف اگر در زمان درست اجرا نشود، به ارزش برند آسیب می‌رساند ولی کش‌بک بدون آسیب به ارزش برند، درصدی از مبلغ خرید را به کیف پول مشتری واریز می‌کند.»

جواهرچیان دومین چالش بزرگ پیش روی تیم داپ‌اَپ را اعتماد مردم به ثبت شماره ۱۶ رقمی کارت بانکی خود در این اپلیکیشن عنوان می‌کند و می‌گوید: «علاوه‌بر این‌که داپ‌اَپ با کمک شبکه پرداخت بانکی کشور فعالیت می‌کند و تمام پی‌اس‌پی‌های کشور آن را تایید کرده‌اند، اینماد اعتماد و مطمئن است. تنها اطلاعاتی هم که ما از مردم می‌خواهیم شماره ۱۶ رقمی کارتشان است، که در روز ممکن است در اختیار ده‌ها نفر قرار دهند و هیچ اطلاعات دیگری نمی‌خواهد. با ثبت این شماره می‌توانند از مزایای کش‌بک و پاداش نقدی و سایر مزایای داپ‌اَپ بهره‌مند شوند.»

لیدر بازار و توزیع مویرگی

رئیس هیات‌مدیره شرکت درنیکا اندیشه پرهام با اشاره به این نکته که در این صنعت به دلیل گستردگی کار و هزینه بالای راه‌اندازی، به معنای واقعی با این مختصات رقیبی وجود ندارد، اولین مزیت داپ‌اَپ نسبت به شبکه‌های مشابه را لیدر بازار بودن آن معرفی می‌کند و می‌گوید: «مزیت دیگر شبکه داپ‌اَپ حضور مویرگی جامعه فروشگاه‌های عضو آن در تمامی محله‌های شهر است. درحال حاضر داپ‌اَپ علاوه‌بر تهران در ۱۲ استان کشور نمایندگی دارد و در کل کشور فروشگاه‌های زنجیره‌ای عضو ما امکان خرید را برای مردم فراهم کرده‌اند. یعنی مردم می‌توانند علاوه‌بر خرید از انواع فروشگاه‌های عضو داپ‌اَپ در شهرشان، با خرید از تمام فروشگاه‌های زنجیره‌ای در کل کشور که عضو داپ‌اَپ هستند، ساعت ۹ صبح فردای آن روز درصدی از مبلغ خریدشان را پاداش بگیرند و این مبلغ به حسابشان بازگشت داده می‌شود.»

جواهرچیان عنوان می‌کند: «درصدی که داپ‌اَپ به‌عنوان پاداش خرید به مشتریان خود می‌دهد، درصد بالاتری نسبت به رقبا است. همچنین در اپلیکیشن داپ‌اَپ کیف پول الکترونیکی تعبیه شده‌است که پاداش نقدی خرید تمام خریدهای مشتریان وارد آن می‌شود و مشتری می‌تواند بلافاصله آن مبلغ را بدون کارمزد از کیف پول برداشت کند. علاوه‌بر این، سیستمی فراهم کرده‌ایم تا مردم بتوانند از پاداش خریدهای خود شارژ سیمکارت و بسته اینترنت رایگان خریداری کنند، بلیت متروی خود را رایگان شارژ کنند یا هزینه تاکسی درون شهری را رایگان پرداخت کنند. این هم مزیت دیگر داپ‌اَپ نسبت به دیگر رقباست.»

وی اضافه می‌کند: «مزیت بعدی داپ‌اَپ نسبت به رقبا کیف پول اعتباری آن است که از طریق آن به تمام مشتریان‌مان اعتبار خرید اعطا می‌کنیم. مشتریان می‌توانند با مبلغ داخل کیف پول اعتباری خود و از طریق کیوآرکد از فروشگاه‌های عضو داپ‌اَپ خریدشان را انجام دهند و مبلغ خرید را در پایان ماه تسویه کنند.»

فروشگاه‌های آنلاین عضو داپ‌اَپ

جواهرچیان می‌گوید: «شبکه پذیرندگان و کسب‌وکارهای داپ‌اَپ فقط حضوری نیستند و مردم در سراسر کشور می‌توانند علاوه بر مراجعه حضوری به فروشگاه‌های عضو ، از فروشگاه‌های آنلاین عضو داپ‌اَپ هم به همان صورت و کیفیت خرید کنند و در حالت خرید آنلاین هم به آنها کش‌بک تعلق می‌گیرد.»

داپ‌اَپ به کجا می‌رود؟

رئیس هیات مدیره شرکت درنیکا اندیشه پرهام با تاکید بر این‌که داپ‌اَپ لیدر بازار است، اضافه می‌کند: «طبق پیش‌بینی ما طی یک سال آینده شبکه پذیرندگان داپ‌اَپ به بالای ۲۵ هزار و حداقل تعداد شبکه دارندگان یا مشتریان اپلیکیشن به بیش از دومیلیون نفر خواهد رسید.»

او ادامه می‌دهد: «هدف دیگر ما در داپ‌اَپ ارائه خدمات بهتر و کیفیت بالاتر شبکه پذیرندگان است؛ یعنی شبکه پذیرندگانی را برای مشتریان داپ‌اَپ انتخاب می‌کنیم که بهترین کیفیت خدمات و کالا را دارد. کیفیت پذیرندگان را در هر مرحله و ماهانه افزایش می‌دهیم و غربال می‌کنیم که بهترین کیفیت را به مشتریان فعلی ارائه دهیم.»

راه‌های ارتباط با این شرکت فناور

daapapp.com
@daapapp
۰۲۱-۸۸۸۹۳۲۱۷
۰۲۱-۸۸۸۹۳۵۸۸
تهران، خیابان ولی‌عصر، بالاتر از تقاطع فاطمی، کوچه شهید حمیدرضا افتخاری نیا، پلاک ۵۲