ثبت‌نام پاویون منتورها و مشاوران اینوتکس ۲۰۲۱ آغاز شد

پاویون منتورها و مشاوران به‌عنوان یکی از بخش‌های اصلی نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۱ با هدف برگزاری جلسات منتورشیپ و مشـــاوره با منتورهای مطرح زیســـت‌بوم نوآوری و فناوری کشور، برای شرکت‌کنندگان نمایشـــگاه به‌صورت حضوری و آنلاین از ۲۸ تا ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۰ به‌طور رایگان برگزار خواهد شد. علاقه‌مندان می‌توانند تا ۲۰ اردیبهشت با مراجعه به وبگاه نمایشگاه براساس حوزه‌های انتخابی، منتور موردنظر خود را انتخاب کرده و زمان مشاوره را رزرو کنند. /جام‌جم‌دیلی

حمایت از ایده‌پردازان برای توسعه رویکردهای نوین آموزش

معاونت علمی و فناوری، رفراخوانی برای حمایت از توسعه رویکردهای نوین آموزش و یادگیری منتشر کرد. در این طرح از افراد و تیم‌های صاحب‌ایده تا شرکت‌های بزرگ و فناورحمایت خواهد شد. همچنین ارائه تسهیلات به استارت‌آپ‌های حوزه آموزش از ویژگی‌های دیگر این فراخوان است. ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی از این طرح حمایت می‌کنند. /جام‌جم‌دیلی

کمیته امداد امام خمینی(ره) با ارائه تسهیلات و دوره‌های توان‌افزایی، قدم‌های مؤثری در افزایش اشتغال، راه‌اندازی کسب‌وکار و خودکفایی مددجویان برداشته است

تحول اشتغال‌زایی در کمیته امداد

عسل اخویان طهرانی
دانش

کمیته امداد امام خمینی(ره) از جمله اولین نهادهایی است که پس از پیروزی انقلاب اسلامی با هدف ساماندهی و رسیدگی به وضعیت معیشت امور محرومان و نیازمندان کشور تأسیس شد. تمرکز اصلی این نهاد در طول سال‌های فعالیت در کنار امدادرسانی و حمایت از افراد و خانواده‌های نیازمند، ترویج فرهنگ کار میان افراد و خانواده‌های تحت پوشش، کمک به بهبود فضای کسب‌وکار و اشتغال پایدار و توانمندسازی نیازمندان بوده است. کمیته امداد در سال‌های اخیر با توسعه فرهنگ کارآفرینی و ایجاد فرصت‌های آموزشی و توانمندسازی افراد تحت پوشش خود در کنار مجموعه‌های کسب‌وکار موفق در کشور توانسته است گام‌های مؤثری در افزایش نرخ خودکفایی مددجویان تحت‌پوشش خود بردارد. حسین فتح‌آبادی، معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان تهران، در گفت‌وگو با جام‌جم ضمن اشاره به طرح‌های در حال اجرا در این مجموعه، از تمامی افراد تحت‌پوشش کمیته و حتی کسانی که در شرایط اقتصادی کنونی دچار بیکاری و مشکلات تأمین سرمایه برای راه‌اندازی کسب‌وکارشان شده‌اند دعوت کرده است با مراجعه به شعب این نهاد امدادی از خدمات خوداشتغالی و کاریابی بهره‌مند شوند.

۴۰۰۰ مددجوی کمیته امداد استان تهران در سه سال اخیر به خودکفایی رسیدند

یکی از اصلی‌ترین هدف‌های کمیته امداد امام خمینی(ره)، فارغ از بحث حمایت از مددجویانی که به دلایل مختلف روحی و جسمی امکان اشتغال و درآمدزایی را به هیچ عنوان ندارند، توانمندسازی خانواده‌های تحت پوشش است. به طوری که این افراد طی چند سال بتوانند توانایی خودکفایی را به دست بیاورند، از پوشش کمیته خارج شوند و جای خود را به افراد واجد شرایط و دیگر نیازمندان جامعه واگذار کنند.

با همین دیدگاه، طرح‌های مختلفی برای افزایش توانمندی و اشتغال‌زایی در کمیته امداد از سال‌های گذشته در جریان بوده است و به‌تدریج با پررنگ‌شدن کسب‌وکارهای جدید، مشاغل خانگی و... در زیست‌بوم جدید کسب‌وکار با رونق بیشتری همراه بوده است.

تا ۸۰ میلیون تومان تسهیلات خوداشتغالی

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان تهران، در خصوص نحوه توانمندسازی افراد به منظور اشتغال پایدار و کسب درآمد پایدار به جام‌جم می‌گوید: «ابتدای این مسیر هر خانواده تحت پوشش کمیته امداد، تحت مشاوره شغلی قرار می‌گیرد تا توانایی‌ها، مهارت‌ها و علاقه‌مندی‌هایشان مشخص شود. بر اساس نتیجه این مشاوره‌ها، افراد در دسته‌های مختلفی مورد حمایت قرار خواهند گرفت تا متناسب با شرایطشان به درآمدزایی و خودکفایی دست پیدا کنند.»

حسین فتح‌آبادی، با اشاره به دسته‌بندی حمایت‌های اشتغال‌زایی در دو دسته افراد دارای مهارت و افراد بدون مهارت تخصصی می‌افزاید: «دسته اول خدمات، مختص افرادی است که توانایی یا تخصص خاصی برای درآمدزایی دارند ولی به هر دلیلی در حال حاضر درآمدی ندارند. این افراد بر اساس تخصص یا مهارتی که دارند می‌توانند برای راه‌اندازی کسب‌وکار خودشان از کمیته امداد تقاضای تسهیلات در قالب وام‌های کارانگیزی، توان‌افزایی و خودکفایی داشته باشند.» وی در خصوص میزان تسهیلات اعطایی برای چنین مددجویانی تصریح می‌کند: «این وام‌ها بر اساس مهارت‌های افراد و نوع کسب‌وکاری که می‌خواهند راه‌اندازی کنند، در سال گذشته از پنج میلیون تومان تا ۸۰ میلیون تومان متغیر بوده است. از این ۸۰ میلیون تومان، ۵۰ میلیون تومان از محل بند ب تبصره ۱۶ قانون بودجه به صورت تسهیلات قرض‌الحسنه بانکی با نرخ کارمزد ۴ درصد و اقساط ۸۴ ماهه و تا ۳۰ میلیون تومان نیز از منابع داخلی کمیته امداد تحت عنوان صندوق قرض‌الحسنه امداد ولایت با کارمزد ۲ درصد و اقساط ۶۰ ماهه تأمین شده است. به گفته شورای عالی اشتغال میزان این تسهیلات در سال جاری افزایش خواهد داشت.»

وی در ادامه می‌افزاید: «کارشناسان کمیته امداد در طرح پایش خانوارهای تحت پوشش، وضعیت طرح هر یک از این خانواده‌ها و میزان پیش‌رویشان به سمت خودکفایی را به صورت منظم هر سه ماه یکبار رصد می‌کنند و در صورت نیاز مشاوره‌های فنی به آنها ارائه خواهد شد.

مهارت‌آموزی برای ورود به فرصت‌های شغلی

از آنجا که برخی افراد مددجو به دلیل نداشتن مهارت یا تخصص خاص توان درآمدزایی نداشته و تحت پوشش کمیته امداد قرار گرفته‌اند، ارائه تسهیلات خودکفایی نمی‌تواند تأثیری در روند اشتغال‌زایی برای این افراد داشته باشد. فتح‌آبادی در ارتباط با اقدامات صورت گرفته در خصوص این افراد توضیح می‌دهد: «برای ارتقای توانمندی این افراد اقدام به برگزاری دوره‌های آموزش مهارتی متناسب با علاقه فرد و نیازهای روز بازار کار کرده‌ایم. علاوه بر این، با ارتباطی که با مراکز کاریابی و مجموعه‌های موفق کسب‌وکاری داریم، برای کاریابی و فراهم کردن فرصت‌های شغلی برای این افراد اقدام می‌کنیم.

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان تهران در خصوص مزیت همکاری مجموعه‌های تولید و کسب‌وکارهای موفق در ایجاد اشتغال برای مددجویان کمیته امداد توضیح می‌دهد: «اگر مجموعه‌ای از مددجویان تحت پوشش کمیته امداد استان تهران اقدام به جذب نیروی کار کند، سهم بیمه کارفرما برای آن فرد تا ۲۴ ماه از سوی کمیته امداد به کارفرما پرداخت خواهد شد. علاوه بر این، کارفرمایان امکان استفاده از تسهیلات قرض‌الحسنه بانکی معادل ۵۰ میلیون تومان به ازای استخدام هر مددجوی کمیته امداد را تا سقف ۴۰ نفر (دو میلیارد تومان) با نرخ کارمزد ۴ درصد و اقساط ۸۴ ماهه خواهند داشت.»

طرح راهبری شغلی

طرح دیگری که به افزایش نرخ کارآفرینی میان مددجویان کمیته امداد کمک کرده است، طرح مهارت‌آموزی مددجویان در کنار مجموعه‌های کسب‌وکاری موفق است.

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان تهران در رابطه با این طرح توضیح می‌دهد: «در این طرح، مددجو به استخدام یک مجموعه کسب‌وکاری در نمی‌آید. این طرح مختص مددجویانی است که دوست دارند کسب‌وکار خودشان را راه‌اندازی کنند، ولی از پیچ‌وخم‌های مسیر آگاهی ندارند یا نیاز به آموختن مهارت‌هایی برای راه‌اندازی کسب‌وکارشان دارند.»

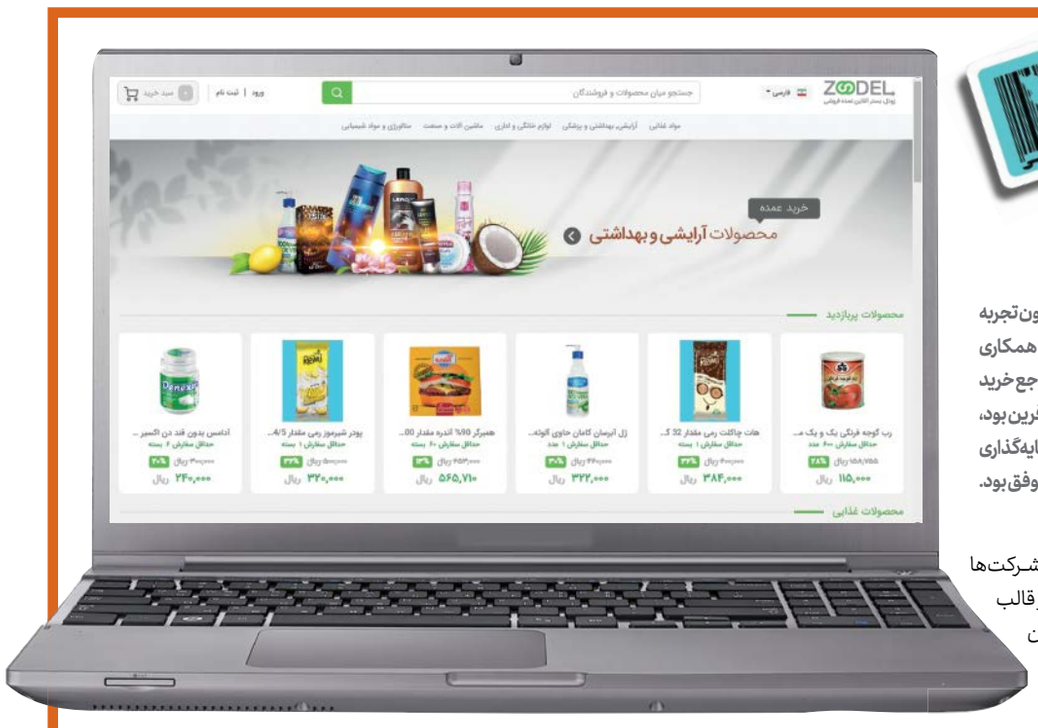
فتح‌آبادی می‌افزاید: «در این حالت بر اساس تفاهم‌نامه‌هایی که با مجموعه‌های موفق کسب‌وکاری ایجاد کرده‌ایم، فرد مددجو، کسب‌وکار مورد نظرش را با راهنمایی یک شرکت موفق راه‌اندازی می‌کند و حتی بخشی از زنجیره تأمین این شرکت را با کسب‌وکاری که راه‌اندازی کرده، تولید می‌کند. این افراد پس از آموختن مهارت‌های مورد نیاز برای خودکفایی کسب‌وکارشان می‌توانند از قالب همکاری با آن شرکت خارج شوند و به صورت مستقل در بازار فعالیت کنند.»

اشتغال ۴۰۰۰ مددجو در ۳ سال گذشته

به گفته معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان تهران، اجرای طرح‌های خوکفایی و اشتغال‌زایی کمیته امداد امام خمینی (ره) در استان تهران در سه سال گذشته منجر به خودکفایی ۴۰۰۰ مددجو و خارج شدن از پوشش کمیته امداد شده است. فتح‌آبادی در خصوص میزان حمایت‌های اشتغال‌زایی در سال ۹۹ توضیح می‌دهد: «سال گذشته در ۳۵۶۳ فرصت شغلی برای مددجویان استان تهران کاریابی شده است. علاوه بر این، برای ۳۵۹۱ نفر معادل ۱۳۰ میلیارد تومان تسهیلات خوداشتغالی و کارانگیزی پرداخت شده است.» وی می‌افزاید: «علاوه بر ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه با شرایط بانکی، کمیته امداد از سال گذشته با راه‌اندازی صندوق ضمانت در تأمین بخشی از تضامین مورد نیاز برای دریافت تسهیلات بانکی خدماتی را برای زنان سرپرست خانوار در نظر گرفته است که به‌زودی آماده بهره‌برداری خواهد بود.» حمایت‌های شغلی کمیته امداد امام خمینی(ره)، برای افراد تحت حمایت مستمر یا موردی کمیته امداد، اعضای خانواده فرد مددجو و همچنین سرپرست خانوارهایی که تحت پوشش کمیته نیستند اما به هر دلیلی فاقد شغل، درآمد مستمر و بیمه مستمر هستند نیز قابل استفاده است. در این طرح‌ها، اولویت با سرپرستان خانوار و به‌ویژه زنان سرپرست خانوار است.

شرکت «پارسیان کسب و کار هم محله» نخستین شرکت عمده‌فروشی اینترنتی در کشور است که خدماتی را به عمده‌فروشان و خریداران محصولات عمده در داخل و خارج از کشور ارائه می‌دهد

خرید و فروش عمده کالاها را با زودل تجربه کن



ندا اظهری
نشان ایرانی ۲

نیما رحیمی طهرانی، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت «پارسیان کسب‌وکار هم‌محله» در رشته مدیریت استراتژیک از دانشگاه پلی‌تکنیک «اوتاگو» در نیوزلند فارغ‌التحصیل شده و تاکنون تجربه کار در حوزه‌های مختلف داشته است. او بیشتر در زمینه‌های بازاریابی، اینترنت و توسعه کسب و کار فعالیت نموده و نیز در زمینه مهندسی با شرکت‌های مختلف در کشورهای منطقه همکاری کرده است. اما به اقتضای کاری که در زمینه بازاریابی و توسعه تجاری داشت، بیشتر وقتش صرف استعلام قیمت و تأمین تجهیزات برای پروژه‌ها در حوزه‌های مختلف می‌شد. از معدود مراجع خرید در آن زمان سایت علی‌بابا بود که فروشنده و خریدار را به هم مرتبط می‌کرد و می‌توانستند از آن استعلام قیمت بگیرند. بعد از بازگشت او به ایران در سال ۹۴، به همراه شریکش که کارآفرین بود، به این فکر افتادند که در ایران شرایط مشابهی ایجاد کنند. به گفته رحیمی، در آن زمان با توجه به اوضاع سیاسی، شرایط خوبی در کشور مهیا بود و کشورهای اروپایی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف بودند و توسعه کسب‌وکار بین‌المللی ممکن بود. بنابراین به فکر افتادند تا چند مدل تجاری را برای ایران پیاده کنند که یکی از آنها اجرای پروژه گردشگری بود و دو سالی ادامه داشت که بسیار موفق بود. اما مهم‌ترین پروژه این شرکت که چند سالی است راه‌اندازی شده و تاکنون موفق هم عمل کرده، پروژه «زودل» است.

بنیانگذار شرکت «پارسیان کسب‌وکار هم‌محله» در خصوص داستان شکل‌گیری «زودل» به جام‌جم می‌گوید: «زودل، یک پلتفرم تجاری ارائه‌دهنده خدمات کسب‌وکار به کسب‌وکار (به صورت B2B) است که در زمینه عمده‌فروشی فعالیت می‌کند. این ایده از آنجا شکل گرفت که سعی کردیم چیزی مشابه علی‌بابا در ایران راه‌اندازی کنیم که خریداران بتوانند از طریق آنلاین برای کالاهای مورد نظر خود استعلام قیمت گرفته و پس از مقایسه قیمت‌ها، بهترین پیشنهاد را انتخاب نمایند و از طرفی تولیدکنندگان نیز بتوانند علاوه بر بازار داخل، کالاهای خود را به بازارهای خارجی و با هدف صادرات معرفی نمایند. از این رو در اردیبهشت ۹۴ شرکت را تأسیس کردیم و تا بهمن همان سال زیرساخت‌های فنی این کار را اجرا، تیم را تجهیز و بحث‌های قانونی را آماده کردیم.

رحیمی ادامه می‌دهد: «شرکت پارسیان کسب و کار هم‌محله در ۸ گروه مواد غذایی، آرایشی و بهداشتی، لوازم خانگی، ماشین آلات و صنعت، متالورژی و مواد شیمیایی، نساجی، صنایع دستی، قطعات یدکی خودرو آغاز به کار کرد تا فروشنده‌های داخلی را جذب کرده و براساس مدل ایرانی، آن را بومی‌سازی نماید. این حوزه‌ها بر اساس گروه کالاهای اصلی تقسیم‌بندی شده و هر کدام از آنها زیرمجموعه‌هایی را دربرمی‌گیرند. بهمن ۹۴، این پلتفرم به‌طور رسمی رونمایی و همزمان هم روی امر صادرات متمرکز شد که بیشتر کشورهای حوزه جاده ابریشم یعنی کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان، عمان، پاکستان و ۱۰ کشور حوزه CIS را شامل می‌شود.

بستری برای خرید و فروش بین‌المللی

در «زودل» اگر فردی از لبنان قصد کار یا خرید کالایی را از قزاقستان دارد، می‌تواند از پلتفرم «زودل»، کالایی را که شرکت قزاقی در «زودل» گذاشته ببیند و بعد از ارسال درخواست، از طریق این پلتفرم با هم تعامل و همکاری داشته باشند. بنابراین، «زودل» امکاناتی را که شرکت‌های دو کشور برای برقراری این تعامل نیاز دارند در اختیار هر دو طرف قرار می‌دهد. این شرکت از سال ۹۵ کار عضوگیری از فروشنده‌های ایرانی را آغاز کرد و توانست از ۷۵ هزار بانک اطلاعات فروشندگان فعال آن زمان، تیمی را تشکیل دهد که در حوزه محصول، نقطه اتصال به مشتریان باشد. نیروهای استخدامی در شرکت هم با مهارت‌ها و دانش مرتبط با ۸ حوزه کاری بودند تا بتوانند کالاها و درخواست‌ها را از نظر تخصصی بررسی کنند. اما به دلیل تحریم‌های سال‌های اخیر، بسیاری از شرکت‌ها در ادامه همکاری با شرکت ناکام ماندند و برخی هم فعالیت خود را محدودتر کردند.

مدیر این شرکت دانش‌بنیان در ادامه می‌گوید: «پس از مدتی، از ۷۵ هزار داده ثبت شده در بانک اطلاعاتی، شرکت به ۱۵ هزار تأمین‌کننده در گروه‌های کالای مختلف رسید که محصولاتشان را روی سایت «زودل» عرضه کردند. ما در ابتدا از آنها حق عضویت سالیانه می‌گرفتیم و در ازای آن خدماتی را در اختیار آنها گذاشتیم و حتی یک مرکز تولید محتوا برای شرکت‌ها ایجاد کردیم که تمام اطلاعات موردنظر کالای آنها در قالب استانداردهای ما روی سایت قرار بگیرد و امکان عکاسی صنعتی از محصول را هم برای آنها فراهم کردیم. ما این اطلاعات را علاوه بر ترجمه به زبان انگلیسی، به زبان‌های ترکی، عربی و روسی هم ترجمه کرده و روی سایت قرار دادیم تا بازار هدف ما را تأمین کند.»

تمرکز ۷۰ درصدی روی فروش داخل

بعد از تشدید تحریم‌ها از سال ۹۷، شرکت‌ها در نقل و انتقال پول و حمل و نقل کالا دچار مشکل شدند و به دستور وزارت صمت و رده‌بندی کالاها برای حمایت از تولید داخل، محصولات شرکت‌های واردکننده محصول از روی پلتفرم برداشته شد. اگرچه هدف اصلی شرکت، تقویت امر صادرات شرکت‌هاست ولی با توجه به محدودیت‌ها، در حال حاضر تمرکز ما بیشتر بر روی بخش داخل کشور است.

رحیمی در این خصوص می‌افزاید: «اگر تا قبل از سال ۹۷ به طور ماهیانه بین ۲۰ تا ۳۰ هزار درخواست از طریق سایت «زودل» برای شرکت‌ها ارسال می‌شد، ۸۰ درصد صادراتی و ۲۰ درصد داخلی بود. اما بعد از سال ۹۷، این آمارها تغییر و ۷۰ درصد داخلی و ۳۰ درصد صادراتی شد. در حال حاضر، ۵۶ هزار کاربر ثبت شده در «زودل» داریم که فعال هستند و از زودل برای دریافت استعلام قیمت استفاده می‌کنند که از این میان، حدود ۲۰ هزار کاربر خارجی از کشورهای عمان، عراق، پاکستان، افغانستان و روسیه هستند و عمدتا روی سه گروه کالایی شامل موادغذایی، مصالح ساختمانی و حوزه پتروشیمی درخواست می‌فرستند. فعلا می‌توان گفت بیشترین حوزه‌های صادراتی «زودل» روی همین سه حوزه متمرکز است.»

پروژه دیگری هم توسط این شرکت راه‌اندازی شده که به صورت عمده‌فروشی داخلی است و به‌صورت مارکت پلیس در دو گروه پرفروش کالایی شامل موادغذایی و لوازم آرایشی، بهداشتی و حوزه سلامت به سبد کالایی حرکت کرد که در شرایط کرونا بیشترین درخواست‌های داخلی را داشت که شرکت‌ها علاوه بر استعلام قیمت از یکدیگر، قادرند روی این دو گروه کالا با اتصال به درگاه، خرید خود را انجام داده و فرآیند خرید را کامل کنند. در سایت «زودل» تنها شرکت‌ها یا در نهایت اصناف قادر به ثبت محصول و فروش عمده هستند و اشخاص حتی اگر قصد فروش کالا را به صورت عمده داشته باشد، قادر به این کار نیستند. سه شکل خریدار از «زودل» می‌توانند خرید انجام دهند؛ دسته اول، اشخاص هستند که برای برگزاری مراسم، مناسبت‌ها یا جهت خرده فروشی توسط خودشان خرید می‌کنند؛ دسته دوم، مغازه‌ها و دسته سوم شرکت‌ها هستند که به صورت عمده خرید می‌کنند. خریداران می‌توانند کالای موردنیاز خود را در سایت استعلام قیمت گرفته و محصول خود را با بهترین قیمت از شرکت موردنظر خریداری کنند.

فروشنده و خریداران چگونه وارد زودل شوند؟

فروشندگان کالا ابتدا برای ورود به سایت، ثبت نام و با واردشدن به پنل سایت، قسمت فروشنده را انتخاب می‌کنند. در پنل فروشنده، تمام امکانات لازم برای توصیف کالا در اختیار فروشنده قرار می‌گیرد و پس از تکمیل فرم، مشخصات به طور آنلاین برای فرد متخصص در این زمینه قرار می‌گیرد. سپس در سایت منتشر شده و براساس نوع همکاری، با فرد قرارداد بسته می‌شود. افرادی که به عنوان خریدار وارد می‌شوند، بعد از ثبت نام و ورود به سایت و انتخاب بخش خریدار، براساس کالای موردنظر روی وب‌سایت «زودل» جست‌وجو می‌کنند یا وارد بخش استعلام قیمت می‌شوند و با فروشنده ارتباط برقرار می‌کنند. در حالت دیگر، محصول روی فروش اینترنتی است و خریدار، محصول موردنظر خود را به‌صورت اینترنتی می‌خرد. درواقع «زودل» می‌تواند به عنوان مرجعی برای اطمینان از فروشنده و خریدار محسوب شود و فعلا تنها شرکت B2B فعال در زمینه صادرات در ایران است.

راه‌های ارتباط با شرکت «پارسیان کسب و کار هم محله»

zoodel.com
zoodelint
info@zoodel.com
ZoodelTrade
Zoodel
۰۲۱۹۱۰۷۰۲۹۵
تهران، خیابان طالقانی، نرسیده به خیابان شریعتی، نبش کوچه مسعود، پلاک ۱۷، طبقه ۵

برای ورود به سایت این کد را با گوشی اسکن کنید