

از مبلغ آورده برای تامین ضمانت نامه شرکت ها در مناقصه به شرکت های عضو پارک و شرکت های عضو شعب به صورت قرض پرداخت می شود. وی در مورد ضوابط اجرایی این طرح گفت: استفاده از این حمایت منوط به دریافت خدمات مربوط به تامین ضمانت نامه ازسوی صندوق توسعه فناوری های نوین است. / جام جم دبی

حضور در مناقصات با حمایت های پارک فناوری پردیس

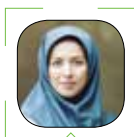
پارک فناوری پردیس ۵۰درصد از کارمزد حضور در مناقصات دولتی و عمومی و ۵۰درصد مبلغ آورده برای تامین ضمانت نامه شرکت ها در مناقصات را به شرکت های عضو پارک پرداخت می کند. اداره کل سرمایه گذاری و بومی سازی فناوری این مجموعه با هدف حمایت از حضور شرکت های عضو پارک و شرکت های عضو شعب در

اگر به عنوان یک مدیر یا کارآفرین، مرز باریک میان انتقاد سازنده و مخرب را شناسید ممکن است کارمندان تان را دچار رکود کنید

۷ سوال اصلی پیش از انتقاد سازنده

وجود دارد و اگر یک مدیر این مرز را به خوبی شناسد ممکن است به جای بهبود عملکرد کارمندش موجب دل آزرگی و بی رغبتی او نسبت به شغلش شود. بنابراین پیش از این که نظر خود را به فردی انتقال دهید، بهتر است چند سوال کلیدی از خود پرسید تا مطمئن شوید واقعا انتقادی که می خواهید بیان کنید برای او سازنده خواهد بود یا ممکن است موجب تخریب و رنجشش شود. در ادامه ۷ سوال کلیدی از نگاه مربیان کسب و کار که بهتر است پیش از مطرح کردن هر انتقادی در ذهن تان مرور کنید را بررسی خواهیم کرد. برگرفته از: Forbs

بدون شک ارائه بازخورد و انتقاد های سازنده به اعضای یک مجموعه کسب و کاری یکی از مهم ترین وظایف یک کارآفرین موفق است. راهبر یک شرکت باید به خوبی توانایی ها، نحوه عملکرد و نقاط قوت و ضعف هر یک از کارکنانش را بشناسد و با نگاه نقادانه و راهبردی کمک کند که هر نیرو بتواند بهترین عملکردش را ارائه کند و در هر جایگاه و شغلی که قرار دارد دچار رکود کاری نشود. با این وجود مرز باریکی میان نقد سازنده و انتقاد تخریب کننده



عسل طویان طهرانی
دانش و سلامت

۱ آیا مسیری برای بهبود ارائه می دهد؟

اصلی ترین رسالت انتقاد سازنده بهبود عملکرد فرد است. معمولا مکالمه برای انتقاد سازنده از جایی شکل می گیرد که در خصوص یک رفتار مشخص و اثر آن بر دیگران با عملکرد فرد در موقعیتی خاص بخواهید نظر خود را اعلام کنید. فرد مقابل در پاسخ به شما علت این رفتار را مطرح می کند و در پایان گفت و گو هر دو طرف به یک جمع بندی روشن در خصوص تغییر مورد نیاز در نحوه رفتار در موقعیت های مشابه می رسید. انتقاد های غیر مفید معمولا با کلی گویی به جای پرداختن به یک رفتار خاص همراه است و نمی تواند منجر به راهکاری برای بهبود عملکرد فرد شود.

۲ آیا فرصتی برای آموختن و رشد فراهم می کند؟

پیش از ارائه هر بازخوردی ابتدا مطمئن شوید که آیا فضای کافی برای رشد و پیشرفت رانیز برای کارمندان فراهم کرده اید؟ ممکن است عملکرد یا رفتار یکی از کارکنان به گونه ای باشد که احساس کنید نمی توانید با شیوه او به کار ادامه دهید. اما یادتان باشد رفتار و عملکرد افراد تا حد زیادی وابسته به شرایط محیط و موقعیتی است که در آن قرار دارند. پس پیش از آن که نکته خود را مطرح کنید، اول مطمئن شوید که آیا فضای لازم برای رفتار به شیوه های جایگزین برای کارمندان فراهم است؟

۳ تمرکز بر وظایف و نتایج حاصل از عملکرد است یا روی فرد معطوف شده است؟

انتقاد سازنده باید به یک کار خاص یا نتیجه ای که فرد از عملکرد خاصی دریافت کرده است معطوف باشد. این در حالی است که در انتقاد های تخریبگر تمرکز روی فرد است. انتقاد زمانی می تواند اثرگذار باشد که از مسیر افزایش آگاهی و هوشیاری موجب رشد فرد و پختگی بیشتر در عملکردش شود. بدون شک هر فردی دوست دارد که بهترین عملکرد خود را ارائه دهد؛ اما گاهی بهترین عملکرد فرد به بهترین نتیجه یا نتیجه ای که انتظار می رفته منجر نمی شود. هدف از انتقاد سازنده این است که فرد متوجه فاصله میان نتیجه ای که انتظار داشته و تأثیر واقعی ای که ایجاد کرده است، بشود.

۴ به قلب مخاطب می نشیند؟

اگر واقعا می خواهید انتقادی که به کارمندان تان ارائه می دهید در آنها اثرگذار باشد و منجر به بهبود عملکرد فرد شود، باید دو چیز را در کلام شما احساس کند؛ اول این که شما به توانایی رشدش ایمان دارید، دوم این که از انگیزه قلبی او برای تلاش در مورد کارش باخبر هستید. بنابراین باید در انتخاب جملات به نحوی عمل کنید که این حس به فرد منتقل شود. زمانی که نشان دهید به دنبال راهکارهایی برای پیشرفت کارمندان در آینده هستید، او نیز برای دریافت نقطه نظرانتان پذیرا تر خواهد بود و آنها را به کار خواهد برد.

۵ آیا انتقاد بر خاسته از دیدگاه شماست یا به نظر تان حقیقت محض است؟

وقتی بخواهید انتقادی را به صورت سازنده مطرح کنید، باید مالکیت و مسوولیت این انتقاد را متوجه خودتان کنید و مسائل را شخصی نکنید. منظور از این که مالکیت انتقاد را بر عهده بگیرید این است که در بیان انتقاد آن را به عنوان دیدگاه یا برداشت خودتان از عملکرد فرد بیان کنید؛ نه این که موضوع را به گونه ای مطرح کنید که انگار این موضوع یک حقیقت محض است و امکان ندارد غیر از این باشد. وقتی به کارمندان بگویید «تو بی مسوولیت هستی!» قطعاً کمکی به بهبود رفتار و عملکردش نخواهید کرد؛ بر خلاف این حالت، زمانی که بگویید «تأخیر داشتنت موجب عدم تمرکز من می شود و ما نمی توانیم به اندازه کافی از مشارکتت در مسائل استفاده کنیم.» می تواند حس نیاز به تغییر در وضعیت موجود را در کارمندان بیدار کند.

۶ آیا به شکل گیری و تقویت چارچوب ذهنی رشد در فرد کمکی می کند؟

انتقاد سازنده معمولا موجب تقویت چارچوب ذهنی رشد می شود. هدف از ارائه انتقاد کمک به حرکت رو به جلوی فرد است. باید بتوانید با روشن کردن زوایای یک عملکرد و تأثیراتی که به همراه داشته است به فرد کمک کنید موضوع را از زوایای دیگر نیز ببیند تا در موارد مشابه دیدگاهی بازتر نسبت به روش های جایگزینی داشته باشد که می تواند در ایجاد تأثیری که در پی دارد، کارآمدتر باشد.

۷ آیا درخواستی برای ارائه بازخورد بیان شده است؟

اگر واقعا هدف تان از ارائه بازخورد به کارمندان تان بهبود عملکرد و پیشرفت شان باشد، باید پیش از هر چیز فضای ارائه انتقاد سازنده را در کسب و کارتان نهادینه کنید. زمانی که ارائه نظرات سازنده و بازخوردهای کاربردی در یک مجموعه به عادت رایج تبدیل شود، همه افراد نیز پذیرش بهتری برای دریافت بازخوردها خواهند داشت. علاوه بر این توجه داشته باشید باید از همه افراد مجموعه دعوت کنید تا در زمان ارائه بازخورد فقط به مشکل اشاره نکنند، بلکه راهکاری که فکر می کنند می تواند در رفع اشکال موثر باشد نیز در بسته پیشنهادی خود ارائه کنند.

شرکت دانش بنیان «واسط کالا ستاره رفسنجان» علاوه بر ارائه خدماتی رایگان

فضایی امن و قابل اعتماد برای تبادل کالا و خدمات از طریق حذف واسطه ها ایجاد کرده است

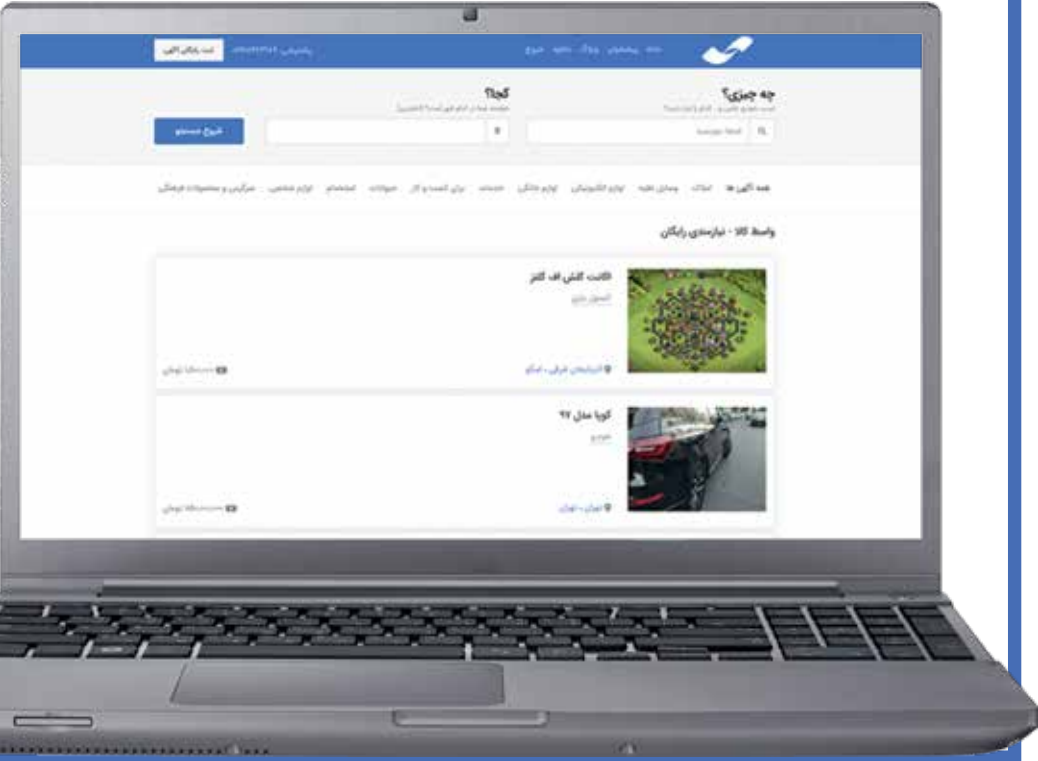
با واسط کالا واسطه ها را دور بزن!

فضای مجازی در سال های اخیر به محیط خوبی برای ایجاد کسب و کارهای متنوع در کشورمان تبدیل شده که یکی از پرمخاطب ترین آنها انواع وبگاه ها و اپلیکیشن های مخصوص خرید و فروش اینترنتی کالا و خدمات بدون نیاز به اشخاص یا واسطه های حقیقی است. مخاطب امروز با در اختیار داشتن فناوری و آگاه بودن نسبت به مزایای آن، در صورت احساس نیاز بلافاصله به اینترنت رجوع می کند تا به طور مستقیم کالا یا خدمت مورد نظر را دریافت کند. شرکت «واسط کالا ستاره رفسنجان» یکی از بسترهای مجازی موجود برای ارائه کالا یا دریافت خدمات متنوع است که در سال ۹۸ پس از دو سال تحقیق و پژوهش در رابطه با خرید و فروش در حوزه کالاهای دست دوم و نیز اهمیت و مزایای حذف واسطه گری، با همت سه جوان خلاق موفق شد نسخه رسمی خود را در اختیار مخاطبان قرار دهد.

مدیرتلیغات و بازاریابی شرکت «واسط کالا ستاره رفسنجان» هدف از ایجاد این کسب و کار را کنار زدن واسطه گری و تلاش برای فراهم آوردن محیطی امن و قابل اعتماد عنوان می کند که از طریق آن اهالی حوزه های کاری متفاوت و نیز مردم عادی به سادگی قادر به انجام معامله باشند. به گفته علی آرمان، اگرچه اکنون چند سالی است بسترهای اینترنتی مشابه جای خود را میان مردم باز کرده اند و در این زمینه رقابت شدیدی وجود دارد، اما مزیت اصلی این بستر خاص نسبت به سایر رقبای ارائه انواع خدمات به صورت کاملاً رایگان است. به طوری که تراکنش مالی به منظور خرید و فروش کالا انجام نمی شود و خریدار به صورت مستقیم



بدون هیچ واسطه ای با فروشنده ارتباط برقرار می کند. این در حالی است که اکثر بسترهای اینترنتی موجود در برخی دسته بندی های تجاری و برای ارائه بعضی خدمات به ویژه در کلانشهرها هزینه دریافت می کنند. آرمان در ادامه تصریح می کند: «واسط کالا در مدت کوتاه حضور خود توانسته با معرفی دسته بندی های گوناگون مانند وسایل نقلیه، املاک، استخدام، کسب و کار، سرگرمی و محصولات فرهنگی، لوازم خانگی، لوازم شخصی، وسایل الکترونیکی و انواع خدمات و خرید و فروش حیوانات خانگی، توجه مخاطبان زیادی را به خود جلب کند و طی دو سال به رقم قابل توجه ۱۵۰ هزار کاربر در مارکت ها برسد. از طرف دیگر این شرکت جوان با ایجاد محتوای متنی در جهت معرفی هرچه بیشتر و بهتر دسته بندی های متنوع خود و به اشتراک گذاری آن در شبکه های اجتماعی از قبیل اینستاگرام، توئیتر و... سعی دارد به طور پیوسته ارتباط خود را با مردم و افراد فعال در حوزه کسب و کار گسترش دهد؛ تلاشی که تاکنون به آگاه سازی سه میلیون کاربر منجر شده است.



چشم انداز واسط کالا

به گفته مدیرتلیغات و بازاریابی این شرکت دانش بنیان، با وجود استقبال خوب کاربران به خصوص در شهرهای بزرگی مثل تهران، اصفهان، کرمان و شیراز برای استفاده از اپلیکیشن و وبگاه واسط کالا، این مجموعه به دنبال ارتقای سطح کیفی خود در کوتاه مدت، بر توسعه زیرساخت های فنی است و همچنین به جذب و آموزش ۱۲ هزار و ۳۲۱ نفر نیروی انسانی برای بهبود سطح کیفی صنعت خرید و فروش محصولات دست دوم کشور خواهد پرداخت. یکی دیگر از مهم ترین چشم اندازهای این گروه در ادامه راه به کارگیری هوش مصنوعی برای مقابله با تقلب، احراز هویت اشخاص و افزایش اعتماد عمومی میان عموم مردم نسبت به فرآیند تجارت های غیرحضوری است. امر مهمی که پس از ظهور فضاهای معاملاتی اینترنتی و تجارت الکترونیک، نیاز به آن بیش از پیش احساس می شود و نمونه هایی از کاربرد آن را می توان در استفاده از اطلاعات جست و جوی کاربران برای یک محصول یا خدمت خاص مشاهده کرد که به نیازسنجی بهتر از جانب شرکت ها ختم می شود. همچنین استفاده از فناوری دستیار هوشمند صوتی به مخاطب و کاربر این اجازه را می دهد که تنها با گفتن صوتی نیاز خود به راحتی محصولات یا خدمات مورد نظرش را جست و کند. به علاوه توسعه استفاده از هوش مصنوعی در این پلتفرم امکان انجام اعمال سیستماتیک مجرمانه را در پلتفرم های اینترنتی خواهد گرفت.

کارآفرینی از مسیر توسعه یک پلتفرم اینترنتی

پلتفرم «واسط کالا» در کنار ارائه خدمات اینترنتی و بستر مجازی مناسب برای انجام معامله کاربران، از مسیر ایجاد فضایی برای کمک به تبلیغ کسب و کارهای کوچک و بزرگ با پرداخت هزینه ای حداقلی، موفق به ایجاد شغل و کار آفرینی برای ۲۵ نفر شده است. در واقع مدل کسب و کاری این پلتفرم بر این اساس نهاده شده که از مسیر جذب مخاطب و بازدید بیشتر در سایت و اپلیکیشن بتوانند جذابیت هر چه بیشتری برای جذب آگهی در این پلتفرم ایجاد کنند.

قوانین حمایتگر

آرمان در پایان اشاره می کند: «خوشبختانه قوانین مرتبط با پلتفرم های مجازی این چنینی در کشور به هیچ عنوان سختگیرانه و محدودیت زا نیست و این شرکت نیز با تبعیت از قوانین موجود در خصوص کسب و کارهای اینترنتی تمام تلاش خود را به کار می گیرد تا علاوه بر رؤیت مجوزهای رسمی در مورد محصولات و کالاهای خاص همچون محصولات آرایشی و بهداشتی، از سوء استفاده های احتمالی، نشر تبلیغات کاذب و خدمات تقلبی که موجب هدر رفتن سرمایه و وقت کاربران می شود، جلوگیری کند.

این فعال استارت آپی در پایان یادآور می شود: «علاقه مندان می توانند برای دریافت اپلیکیشن واسط کالا از طریق کافه بازار یا گوگل استور اقدام کنند. همچنین در صورت بروز هرگونه مشکل یا داشتن سوال درباره چگونگی انتشار آگهی در این پلتفرم می توانند با شماره پشتیبانی ذکر شده در سایت و اپلیکیشن واسط کالا تماس بگیرند.

راه های ارتباطی با

واسط کالا ستاره رفسنجان

vasetkala.com

info@vasetkala.com

vasetkala

vasetkala

۰۳۴۹۱۰۰۰۲۰۵۰۲۱۲۸۴۲۶۹۸۹

برای دانلود نرم افزار همراه «واسط کالا» این کدها را اسکن کنید



گوگل استور

کافه بازار