



گوگل برای حفاظت از کودکان، سیاست‌های جدید اجرا می‌کند

گوگل تصمیم دارد سرویس‌های خود را برای کاربران نوجوان و کودک ایمن کند. به همین دلیل قابلیت ردیابی مکانی این دسته از کاربران و همچنین تبلیغات هدفمند برای کاربران جوان نیز خاموش می‌شود. این درحالی است که پیش از این بسیاری از پلتفرم‌های آنلاین به دلیل تأثیرشان بر ایمنی، حریم خصوصی و سلامت کاربران کودک و نوجوان تحت بررسی‌های موشکافانه قانونگذاران و رگولاتورها بوده‌اند. /مهر



کاهش اثربخشی واکسن‌های فایزر و مدرنا در برابر سویه دلتا

محققان می‌گویند، اثربخشی واکسن فایزر در بازه زمانی که سویه دلتا ویروس کرونا نوع غالب بود، به ۴۲ درصد کاهش یافته است. همچنین محققان در مطالعه بیش از ۵۰ هزار بیمار در سیستم سلامت کلینیک مایو دریافتند، اثر واکسن مدرنا در برابر عفونت در ماه جولای یعنی زمانی که نوع دلتا غالب بود از ۸۶ درصد به ۷۶ درصد کاهش یافته بود. /فارس

این روزها همه از توسعه پایدار می‌گویند، اما کمتر کسی از مزایای پایبندی به اصول آن در جهت رشد کسب و کارها باخبر است

۵ معجزه توسعه پایدار در رشد کسب و کار



عسل اخویان طهرانی

دانش

🎯 هدف اصلی از ایجاد توسعه پایدار، شکل‌دهی آینده‌ای بهتر و پایدارتر برای همه ما، چه در کشور خودمان و چه در سراسر دنیاست. توسعه پایدار راه‌حل‌هایی را برای الگوهای فانی ساختاری، اجتماعی و اقتصادی توسعه ارائه می‌دهد تا بتواند از بروز مسائلی همچون نابودی منابع طبیعی، تخریب سامانه‌های زیستی، آلودگی، تغییرات آب و هوایی، افزایش بی‌رویه جمعیت، بی‌عدالتی و پایین آمدن کیفیت زندگی انسان‌های حال و آینده جلوگیری کند. اما تمرکز توسعه پایدار بسیار گسترده‌تر از توجه صرف به محیط‌زیست است. گاهی این ذهنیت به وجود می‌آید که رعایت اصول توسعه پایدار بیشتر یک تعهد تحمیل‌شده از سوی جامعه بین‌المللی است. اما مثال‌های مختلف و مطالعات فراوانی وجود دارد که ثابت می‌کند تعهد به پایداری می‌تواند سودآوری و نقش مؤثری در رشد تجارت‌ها و کسب و کارها داشته باشد. در ادامه پنج دلیلی که همراه شدن با توسعه پایدار می‌تواند به رشد و توسعه بیشتر کسب و کارتان منتج شود را بررسی می‌کنیم.

میزان تقاضا رو به افزایش است

مردم حاضرند هزینه بیشتری برای یک محصول سازگار با محیط‌زیست بپردازند. بر اساس تحقیقات انجام‌شده، نسل جوان بیش از دو برابر پدر و مادرهایشان (۷۵ درصد در مقابل ۳۴ درصد) احتمال تغییر عادات مصرف خود را برای کاهش تأثیرات محیطی دارند. در نتیجه این افراد مایلند هزینه بیشتری برای محصولات ساخته‌شده از اجزای طبیعی (۹۰ درصد در مقابل ۶۱ درصد) بپردازند. آنها همچنین به دریافت خدمات از شرکت‌های دارای مسئولیت اجتماعی نیز اقبال بیشتری (۸۰ درصد در مقابل ۴۸ درصد) نشان می‌دهند. توجه به این نکته می‌تواند به تولید محصولاتی منجر شود که با استقبال بیشتری از سوی مشتریان روبه‌رو می‌شود و حتی حاشیه سود بیشتری ایجاد می‌کنند. این روزها بسیاری از برندهای معروف و بین‌المللی تولیدکننده پوشاک به سمت استفاده از الیاف بازیافتی رفته‌اند. این شرکت‌ها اطلاعاتی را در مورد این که محصول از چه مواد بازیافتی ساخته شده در اختیار شما قرار می‌دهد. همچنین به مشتریان می‌آموزند که البسه را به‌گونه‌ای نگهداری و مصرف کنند که به محیط آسیب نرساند. در میان نگرانی جهانی برای کره زمین، پیروی از جریان دوستدار محیط‌زیست می‌تواند به جذب مخاطبان جدید منجر شود. سلیقه مردم تا حد زیادی تغییر کرده است؛ فقط به دنبال خرید نبوده، بلکه به دنبال مفاهیم ارزشمند هستند و دوست دارند به‌نحوی در دنیا اثربخش باشند.

هزینه‌ها کاهش می‌یابد

در سال ۱۳۸۴ شمسی/۲۰۰۵ میلادی، یکی از آبرشرکت‌های خرده‌فروشی بین‌المللی «والمارت» به‌صورت کامل اولویت‌های اصلی شرکت خود را به سمت استفاده از منابع تجدیدپذیر انرژی و رساندن میزان تولید پسماند به صفر تغییر داد. هفت سال بعد، این مجموعه موفق شد به دلیل مدیریت کارآمد پسماند و برنامه‌ریزی بازافت، ۲۳۱ میلیون دلار به لطف پروژه‌های استفاده از منابع تجدیدپذیر انرژی و برنامه ضایعات صفر نیز ۱۵۰ میلیون دلار بیشتر پس‌انداز کند. مدرسه بازرگانی ان‌وی‌ا‌یو استرن (NYU Stern) در یک مطالعه تحقیقاتی رابطه عملکرد مالی با اجرای سیاست‌های توسعه پایدار را در شرکت‌ها بررسی کرده است. ۵۹ درصد از پاسخ‌دهندگان بهبود یا ثبات نتایج را در مقایسه با روش‌های سرمایه‌گذاری سنتی تأیید کردند و فقط ۴ درصد از مجموعه‌های شرکت‌کننده در این تحقیقات نتیجه مالی استفاده از این نوآوری‌ها را منفی اعلام کردند. در مجموع اصول توسعه پایدار به نحوی عمل می‌کنند که از هدررفت سرمایه، انرژی و منابع جلوگیری کند. بنابراین به‌کارگیری آنها در مجموعه‌های کسب و کاری نیز می‌تواند با کاهش هزینه‌های مالی، انرژی، زمان و... در نهایت به بهبود برآیند مالی شرکت‌ها منجر شود.

متخصصان با استعداد وفادارتر می‌شوند

کارکنان و مشتریان شما به زودی از یک نسل خواهند بود؛ البته اگر تا به حال نشده باشند. جوانان به دنبال شغلی مؤثر هستند که برای جامعه ارزش ایجاد کند. معمولاً نخبگان و افراد با استعداد به دنبال کارفرمایی هستند که دیدگاه روشنی از سهم خود در اقتصاد و پایداری داشته باشد. اجرای اهداف سازمان ملل متحد و استفاده از راهکارهای توسعه پایدار می‌تواند یکی از عوامل تأثیرگذار در جذب و حفظ استعدادها شود.

آمارهای منتشرشده در سال ۲۰۱۹ میلادی نشان می‌دهد که ۷۰ درصد از ۱۰۰۰ نفر متقاضی کار در کشورهایی پیشرفته، به میزان توجه و برنامه‌های شرکت برای دستیابی به اهداف توسعه پایدار در کشورشان و جهان برای انتخاب شغل توجه می‌کنند. همچنین در این مطالعات مشخص شده ۳۰ درصد از افراد شرکت‌کننده گفته‌اند شغل قبلی خود را به دلیل آسیب‌های شدید شرکت و نداشتن برنامه‌ای برای توسعه پایدار ترک کرده‌اند. بنابراین مشخص است اگر افراد خارج از فشارهای اقتصادی در شرایطی قرار بگیرند که گزینه‌های مختلفی برای درخواست کار داشته باشند، اولویت اولشان همکاری با مجموعه‌هایی خواهد بود که برای خود مسئولیت اجتماعی قائل هستند.

اعتبار بیشتری در زیست‌بوم کسب و کار به دست می‌آورد

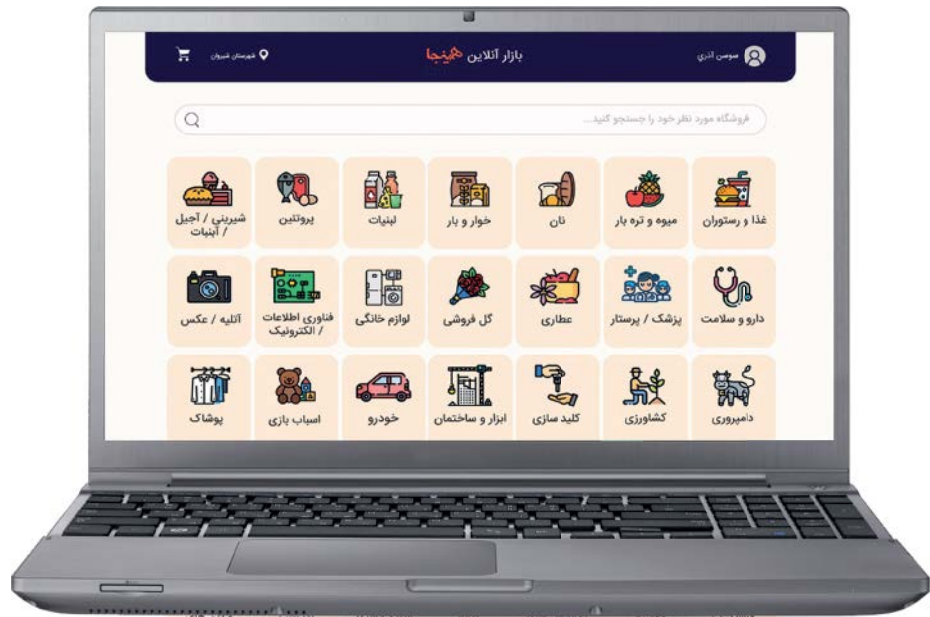
کمک به جامعه بدون شک به کسب و کار شما اعتبار بیشتری می‌بخشد. این موضوع نه تنها میان مشتریان و کارکنان‌تان و وجهه بهتری برایتان می‌سازد بلکه حتی در صنف و زیست‌بوم کسب و کاری که مشغول فعالیت هستید نیز درجه اعتبارتان افزایش خواهد یافت. حتی در برخی موارد چنین فعالیت‌هایی می‌تواند در اخذ برخی مزایا برای کسب و کارتان از سوی نهادهای دولتی نیز مؤثر باشد. کسب و کاری که با ایجاد سبک کاری همسو با نیازهای جامعه فعالیت می‌کند بدون شک با محبوبیت بیشتری در جامعه روبه‌رو خواهد بود و به دنبال آن توجه سازمان‌ها و نهادهای دولتی نیز به چنین مجموعه‌های مورد توجهی بیش از کسب و کارهای معمول خواهد بود.

جذب سرمایه داخلی و همکاری‌های بین‌المللی ساده‌تر می‌شود

زمانی که مجموعه‌ای برنامه‌ای همسو با جریان‌های بین‌المللی و نیازهای روز دنیا پیاده‌سازی کند، یعنی علاوه بر اهداف اصلی کسب و کارش به اهداف عالی‌تر نیز فکر کرده و برای آن نیز برنامه‌ریزی داشته است. به کارگیری برنامه‌های توسعه پایدار علاوه بر کمک به توسعه پایدار جامعه، به توسعه مطمئن‌تر و پایدار شرکت نیز کمک می‌کند. بنابراین سرمایه‌گذاران با اطمینان خاطر بیشتری از آینده چنین کسب و کارهایی می‌توانند روی آنها سرمایه‌گذاری کنند. از طرفی این حس را خواهند داشت که ضمن سرمایه‌گذاری سودآور، به مسئولیت اجتماعی خود در برابر جامعه نیز با این سرمایه‌گذاری تا حدی عمل کرده‌اند. مشابه این موضوع در خصوص سرمایه‌گذاران بین‌المللی و شکل‌گیری همکاری‌های بین‌المللی وجود دارد؛ توسعه پایدار به زبان مشترکی میان تمام جوامع تبدیل شده است. زمانی که یک شرکت یا سرمایه‌گذار خارجی، مجموعه شما را همسو با اهداف و برنامه‌ریزی‌های خود بداند، حس نزدیکی بیشتری خواهد داشت و با اشتیاق بیشتری وارد همکاری خواهد شد.

شرکت پایشگر پایا پیوند فراداده پرداز «پروفا» با ارائه راهکارهای نو و خلاقانه در عرصه فناوری اطلاعات در جهت بهبود جریان کار در شرکت‌ها، سازمان‌ها، کسب و کارها و موسسات آموزشی فعالیت می‌کند

در شهر هوشمند پروسیس؛ آینده را امروز زندگی کن!



فرصت سرمایه‌گذاری در بازار آنلاین همینجا

دکتر محمد اکبرپورسکه در پایان تصریح می‌کند: «فرصت‌های سرمایه‌گذاری با پیشنهاد‌های جذاب و رد نشدن در پروفا، برای سرمایه‌گذاران تعریف شده است. علاقه‌مندان می‌توانند با واحد سرمایه‌گذاری شرکت تماس بگیرند تا اطلاعات کامل‌تری در این خصوص برای آنها ارسال شود.»

راه‌های ارتباطی با پروسیس

prosis.ir

info@prosis.ir

mohammad.akbarpour@gmail.com

۰۵۸۳۶۲۱۶۸۳۹

۰۹۳۳۷۴۰۲۴۵۲ و ۰۹۳۳۸۶۹۰۰۴۵۳

خراسان شمالی، شیروان، خیابان کاشانی ۷، ساختمان مرکز رشد شیروان، شرکت پروفا

نمی‌پردازند و تنها فروش کالا را اولویت کار خود قرار داده‌اند.

نحوه ارائه خدمت به کسب و کارها

مدیرعامل شرکت «پروفا» می‌افزاید: «مشتریان ما به‌طور مستقیم شامل کلیه سازمان‌ها، اصناف و همچنین کسب و کارهای خانگی در هر شهر هستند. شیوه ارائه خدمت نیز این‌گونه است که به‌صورت اشتراکی و مشارکتی با مالک کسب و کار وارد همکاری می‌شویم. مدیران کسب و کارها و سازمان‌ها می‌توانند با ایجاد سازمان یا کسب و کار اینترنتی از طریق سایت prosis.ir در این بازار آنلاین محلی از تمام امکانات پلتفرم برای معرفی و تبلیغ محصول یا خدمت خود استفاده کنند. این سامانه یک پلتفرم ترکیبی بازار آنلاین و تجارت الکترونیک است که مدیر و اپراتور فروشگاه اینترنتی، مدیریت تمام بخش‌ها مانند ایجاد کالا، تأیید سفارشات، ارسال سفارشات، تخفیفات، برندسازی در بلیورد شهر و غیره را در اختیار دارد. اپراتورهای همینجا نیز موظف به ایجاد ارتباط بین شهروندان و کسب و کارها، بازاریابی و پشتیبانی از این خدمات هستند.»

و تصریح می‌کند: «امروزه شهروندان ساکن در شهرستان‌های کوچک به دلیل نبود بستر بازار آنلاین محلی مجبور هستند از بازارهای آنلاین شهرهای بزرگ خرید کنند، در حالی که ممکن است همان محصول با همان کیفیت در شهر محل سکونت خود وجود داشته باشد و با هزینه و زمان بسیار کمتر به دست آن مشتری برسد. این موضوع پول زیادی را از شهر خارج می‌کند که باعث تضعیف اقتصاد شهر و در نتیجه حذف تدریجی کسب و کارهای بومی می‌شود. در پلتفرم بازار آنلاین «همینجا»، کاربر از طریق سامانه پروسیس وارد بازار آنلاین محلی می‌شود و می‌تواند در زمان بسیار کوتاهی به صورت آنلاین به بازار شهر خود سر بزند و از بلیورد شهر تخفیف‌های شهر و فروشگاه‌هایی که نزدیک او هستند بازدید کرده و در صورت تمایل خرید خود را انجام دهد. مدت زمان تحویل محصول خریداری شده نیز به دلیل نزدیک بودن به منطقه سفارش دهنده بسیار کوتاه‌تر خواهد بود. کاربران همچنین می‌توانند به صورت آنلاین از بازارهای آنلاین شهرهای دیگر نیز دیدن کنند و با محصولات بومی، خدمات و فرهنگ آن شهرها آشنا شوند.»

«همینجا» بستر مناسب

برای تبلیغات و برندسازی کسب و کارها

این عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد شیروان در خصوص برندسازی کسب و کارها تصریح می‌کند: «یکی از اهداف اصلی بازار آنلاین محلی همینجا، برندسازی کسب و کارهاست. یعنی مدیر کسب و کار با استفاده از ابزارهای برندسازی این پلتفرم می‌تواند در منطقه خود بیشتر دیده شده و تبدیل به برند شود، در حالی که اکثر پلتفرم‌ها به این مسأله

🎯 بهینه‌سازی فرآیندهای شهری با استفاده از پلتفرم‌های مجازی و هوشمند از بهترین راهکارها برای توسعه پایدار یک شهر به شمار می‌رود و باعث ارتقای سطح کیفیت زندگی شهروندان و صرفه‌جویی در وقت و هزینه می‌شود. شرکت دانش بنیان «پروفا» از مجموعه‌هایی است که باهدف بهبود و توسعه فناوری اطلاعات (آی‌تی) به‌منظور طراحی پلتفرم شهر هوشمند پروسیس در کشور تأسیس شده است.

است که بازار آنلاین محلی به نام «همینجا» را طراحی و پیاده‌سازی کرده‌ایم. بازاری که می‌تواند در همه شهرهای ایران به صورت محلی فعال شود. این بازار آنلاین برای هر شهر در پلتفرم زیرساختی «پروسیس» در اختیار شهروندان قرار داده می‌شود و در آن امکانات دیگری نیز مانند شبکه اجتماعی، پیام‌رسان، آموزش مجازی سلسله‌مراتبی وجود دارد. با وجود این که هنوز تبلیغات را شروع نکرده‌ایم، خوشبختانه حدود ۵۰ هزار کاربر از شهرهای بجورد، شیروان، اسفراین، بهشهر و تعداد کمی کاربر از سایر شهرها و همچنین دوهزار سازمان و کسب و کار در پروسیس ثبت نام کرده‌اند و از خدمات ما استفاده می‌کنند.»

نبود بازار آنلاین محلی

دغدغه اصلی صاحبان کسب و کار

مدیرعامل شرکت «پروفا» با اشاره به این که در این دوران تحول دیجیتال در کسب و کارها، یکی از دغدغه‌های اصلی کسب و کارهای شهرهای متوسط و کوچک است، نبود بستر مناسب محلی و کارآمد برای معرفی، بازاریابی و فروش محصولات و خدمات را نیز از دیگر مسائل فروشندگان می‌داند

از بازار آنلاین محلی تا ایران هوشمند

مدیرعامل پروفا می‌گوید: ما یکی از شرکت‌های پیشگام در حوزه شهر هوشمند و تحول دیجیتال در کشور هستیم. اکبرپور سکه درباره آینده پروسیس و چگونگی توسعه آن می‌گوید: «چشم‌انداز ما این است که از سال جاری هر ساله سازمان‌ها و کسب و کارهای تعدادی از شهرهای ایران را به‌طور موازی در پروسیس فعال و پایدار کنیم تا بتوانیم در مسیر تحقق چشم‌انداز شهر هوشمند در همه شهرهای ایران سهمیم. درواقع طی تفاهم‌نامه‌ای با نمایندگی انحصاری پروسیس در هر شهر که به‌عنوان اپراتور ارشد ایفای نقش خواهد کرد، مدیریت شهر هوشمند و بازار آنلاین را در اختیار آن نمایندگان می‌دهیم تا همانطور که قبلاً بیان شد اقتصاد بومی هر منطقه به‌طور مستقل رشد کند.»

سیمین دخت
شاکری

نشان ایرانی ۲

محمد اکبرپور سکه، دانش آموخته دکتری کامپیوتر گرایش مهندسی نرم‌افزار و مدیرعامل شرکت «پروفا» درباره اجرای راه‌اندازی این شرکت به جام‌جم می‌گوید: «شرکت پروفا با مشارکت متخصصین حوزه‌های مرتبط با فناوری اطلاعات در «کمیته توسعه زیرساخت هوشمند شهری» در انجمن مردم‌نهادی که در راستای توسعه پایدار شهری فعال است، ایده پلتفرم شهر هوشمند را با نام «پروسیس» بنیان‌گذاری کرد.

پروسیس مخفف سیستم نوآوری اجتماعی حرفه‌ای یا «Professional Social Innovation System» است و به عنوان پلتفرم زیرساختی لایه ۴ معماری شهر هوشمند، می‌تواند زیر سیستم‌های مختلفی را در قالب یک سیستم یکپارچه در خود جای دهد. این زیر سیستم‌های مبتنی بر شهر یا (city-based) می‌توانند سازمان‌های هوشمند،

مدرسه هوشمند، بازار آنلاین محلی و بسیاری از استارت‌آپ‌ها و اپلیکیشن‌های کاربردی را شامل شود. در این راستا اکنون مدتی

