

در نمایشگاه ساخت ایران معرفی شد

## ۴ دستگاه ایرانی تشخیص و درمان سرطان

از چهار دستگاه شرکت نانوحسگر سازان سلامت آریا در نمایشگاه ساخت-ایران رونمایی شد. به گزارش جام جم از ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، دستگاه درمان مکمل الکترواستاتیک توده‌های بدخیم (PECT) پروپ تشخیص تومور به روش امیدانس (ITDP)، دستگاه شناسایی مارجین‌های آلوده و غدد لنفاوی درگیر سرطان پستان (CDP) و دستگاه تشخیص بی‌درنگ میزان گونه‌های اکسیژن فعال در خون (BROSS) که توسط تیم تحقیقاتی دکتر عبد‌الاحد طراحی و ساخته شده برای شناسایی و درمان سرطان قابل استفاده هستند. محمد عبد‌الاحد، عضو هیات‌علمی دانشکده مهندسی برق و کامپیوتر و دانشکده علوم پزشکی دانشگاه تهران درباره این دستگاه‌ها می‌گوید: «اولین دستگاه رونمایی شده در نمایشگاه ساخت ایران، دستگاه پروپ تشخیص سرطان است، دستگاهی برای شناسایی مارجین‌های آلوده به سرطان و غدد لنفاوی درگیر سرطان که به‌منظور تشخیص تومور در نواحی داخل بدن بیمار طراحی شده و می‌تواند برای پاکسازی بهتر نواحی داخلی بدن بعد از خارج‌سازی تومور مورد استفاده قرار می‌گیرد. این دستگاه محور وزارت بهداشت را هم دریافت کرده است. این دستگاه اکسوری تشخیص نود لنفاوی درگیر را هم همراه خود دارد.»

به گفته دکتر عبد‌الاحد، دستگاه دوم، پروپ تشخیص تومور به روش امیدانس است. این دستگاه به رادیولوژیست کمک می‌کند



تا دریاید توده‌ای که در پستان بیمار است در چه وضعیتی بوده و میزان ریسک آن برای بیمار مشخص شود. در این روش سوزنی روی دستگاه سونوگرافی قرار داده می‌شود و این سوزن با تماس با سطح پوست، سیگنال‌های لازم را جمع‌آوری کرده و رادیولوژیست می‌تواند در باره میزان خطر تومور قضاوت کند. این اطلاعات به پزشک کمک می‌کند تا زمانی که برای بیوپسی تردید دارد، بهترین تصمیم را اتخاذ کند. با این فناوری می‌توان خیلی سریع متوجه شروع فراژند بدخیمی در تومور شد. این عضو هیات‌علمی دانشکده مهندسی برق و کامپیوتر دانشگاه تهران می‌گوید: «دستگاه سوم، دستگاه تشخیص میزان گونه‌های اکسیژن فعال در خون است که برای سرطان پستان مورد استفاده قرار می‌گیرد. زمانی که یک توده در سرطان پستان به حالت بدخیم در می‌آید میزان اکسیژن فعال موجود در این سلول‌ها کاهش می‌یابد. بنابراین این دستگاه می‌تواند با اندازه‌گیری میزان اکسیژن فعال خون در قسمت توده سرطانی، نشان دهد که میزان اکسیژن فعال نسبت به نمونه‌های استاندارد کاهش یافته و در صورت کاهش غلظت اکسیژن فعال، پیش‌آگاهی یا هشدار می‌بوی بر بدخیم شدن تومور صادر می‌شود. در تومورهای خوش خیم نیز اکسیژن فعال بیشتر از تومورهای بدخیم است.»

دکتر عبد‌الاحد می‌افزاید: «دستگاه چهارم، دستگاه درمان مکمل الکترواستاتیک توده‌های بدخیم است. این دستگاه دارای یک پچ بوده که روی بدن بیمار قرار می‌گیرد و به‌دلیل بار الکترواستاتیک بسیار زیادی که دارد در تکثیر و رشد سلول‌های سرطانی اختلال ایجاد می‌کند. از دیگر کاربردهای این دستگاه آن است که داروهایی که بار الکترواستاتیک بالایی دارند با کمک این دستگاه می‌توانند به‌سمت تومور سرطانی حرکت کرده و به‌شکلی هدفمند به این سلول‌ها برسند. بنابراین با کمک این فناوری می‌توان حجم زیادی از دارو را وارد تومور سرطانی کرد.» شرکت دانش بنیان نانوحسگر سازان سلامت آریا، متشکل از گروه پیشرو از متخصصان رشته‌های مختلف شامل مهندسی الکترونیک، مهندسی شیمی، زیست‌شناسی و مهندسی پلیمر با همکاری جراحان بنام در حوزه سرطان و پاتولوژی برای دستیابی به این مهم یکدیگر را همراهی می‌کنند. هدف اصلی این شرکت تولید و تجاری‌سازی محصولات نوآورانه و دانش محور در زمینه تجهیزات پزشکی است.



## استفاده گمرک از پرنده‌های بدون سرنشین ایرانی

محققان یک شرکت دانش بنیان پرنده‌های بدون سرنشینی طراحی کرده‌اند که در گمرک کشور برای رصد، قابل استفاده است. این طرح شامل پرنده بدون سرنشین در محیط‌های گمرکی است که کار تصویربرداری و نقشه‌برداری را انجام می‌دهد تا اگر کانتینری زیاد و کم شد، این اطلاعات ثبت شود. این اقدام در حال حاضر توسط نیروی انسانی ثبت می‌شود و براساس این جمع‌شماری‌ها، گزارش شماری می‌شود که گاهی با واقعیت موجود در گمرک همخوانی ندارد./مهر

## «مایکروسافت» بهترین و «متا» بدترین شرکت سال ۲۰۲۱

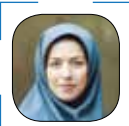
براساس اعلام یاهو فاینانس، متا (فیسبوک سابق) لقب بدترین شرکت سال ۲۰۲۱ را از آن خود کرده است. یاهو فاینانس دسامبر هر سال، بهترین شرکت سال را براساس پارامترهایی مثل عملکرد بازار و سایر دستاوردها انتخاب می‌کند. امسال مایکروسافت موفق شد لقب بهترین شرکت سال را به خود اختصاص دهد./رومیت

## از ظرفیت شبکه اجتماعی تخصصی کسب و کار لینکدین برای ارتقای برندسازی خود استفاده کنید

# جادوی لینکدین در برندسازی کسب و کارها

شبکه اجتماعی لینکدین یکی از شناخته‌شده‌ترین شبکه‌های ارتباطی تخصصی برای ایجاد ارتباط میان متخصصان حوزه‌های مختلف، صاحبان کسب و کار و کارآفرینان و دانشجویان به شمار می‌رود. در طول سه سال گذشته، پایگاه کاربران فعال لینکدین به میزان خیره‌کننده ۴۸ درصد رشد کرده است؛ به عبارت دیگر از ۵۰۰ میلیون کاربر در سال ۲۰۱۸ به ۷۴۰ میلیون در سال ۲۰۲۱ از ۱۵۰ کشور دنیا رسیده است. این یعنی ظرفیت بکری که صاحبان مشاغل و کارآفرینان از این پلت فرم برای رشد برند خود، ایجاد سرنخ‌های جدید، ایجاد شراکت و شبکه‌سازی‌های جدید می‌توانند به خوبی بهره ببرند.

اگر هنوز در این شبکه اجتماعی اشتغال‌محور فعالیت نداشته‌اید، به نظر می‌رسد که زمان آن رسیده از این ظرفیت به نفع رشد کسب و کارتان بهره‌مند شوید. هفت راهکار زیر می‌تواند به شما کمک کند از لینکدین برای رشد برند خود و به دست آوردن مزیت رقابتی نسبت به رقبای خود استفاده کنید.



عسل اخویان طهرانی

دانش

برگرفته از: entrepreneur.com

### نمایه شرکت خود را بهینه کنید و با مردم ارتباط برقرار کنید

اگر روی نمایه (پروفایل) لینکدین خود کار نکرده‌اید، لطفاً کمی وقت بگذارید و آن را کامل کنید. مطمئن شوید که تمام جزئیات ضروری در مورد محصولات و خدمات شرکت شما را ارائه می‌دهد. وقت بیشتری برای تدوین سرفصل‌های مختلف و ارائه خلاصه‌ای از فعالیت‌های شرکت صرف کنید تا مطمئن شوید که محتوایی که در پروفایلتان ارائه می‌دهید، قانع‌کننده، جذاب، جالب و حرفه‌ای است. علاوه بر این، باید بتوانید آن را به نحوی آماده کنید که امکان برقراری ارتباطات بیشترB2B (ارائه خدمات و محصول به کسب و کارهای دیگر) یا B2C (ارائه خدمات و محصولات به مصرف‌کننده) را نیز فراهم کند. در فاصله کوتاهی از این به‌روزرسانی‌ها، اعلان «شخصی نمایه شما را مشاهده کرده است» مشاهده خواهید کرد. در پاسخ، فقط نمایه آنها را مشاهده نکنید؛ در عوض، افرادی را که نمایه کسب و کار شما را مشاهده کرده‌اند، به درستی ردیابی کنید. اگر آنها یک چشم‌انداز ایده آل هستند، از آنها دعوت کنید تا ارتباط برقرار کنند. فردی که نمایه شرکت شما را مشاهده می‌کند به احتمال زیاد در مورد برند شما اطلاعات بیشتری کسب می‌کند. این احتمال وجود دارد که آنها نیز به محصولات یا خدمات شما علاقه‌مند شوند.

### شرکت‌های دیگر را دنبال کنید

فراموش نکنید که سایر مشاغل را در صنعت خود دنبال کنید، از جمله شرکت‌هایی که با آنها همکاری دارید و کسانی که می‌توانند شرکای بالقوه برای کسب و کارتان باشند. به این ترتیب، شما فرصتی خواهید داشت که در مورد آنها و آنچه که ارائه می‌دهند اطلاعات بیشتری به دست بیاورید. با این حال، خود را محدود نکنید، در فضای لینکدین هر از گاهی گشتی بزنید زیرا ممکن است با شیوه‌های جدیدی آشنا شوید که شرکت‌های دیگر برای به دست آوردن مخاطبان بیشتر از آن استفاده می‌کنند و ایده‌های بیشتری در ذهنتان شکل بگیرد. در کل، هرچه بیشتر در این فضا وقت صرف کنید، شانس بیشتری برای بازدهی بیشتر خواهید داشت.

### از پلاکین‌ها استفاده کنید

وقتی از افزونه‌های مکمل (پلاکین) استفاده می‌کنید، لینکدین می‌تواند به خودی خود یک ابزار توسعه برندسازی قدرتمندتر باشد. به افزونه‌های زیر سر بزنید:
**لینکدین کانکشن ریویور (LinkedIn Connection Revealer):** این افزونه امکان مشاهده نمایه‌هایی که دنبال‌کنندگان شما دنبال می‌کنند را برایتان فراهم می‌کند. با مشخص کردن دقیق کاربرانی که در حلقه‌های بزرگ و شبکه‌های ارتباطی بزرگی فعالیت می‌کنند، می‌توانید با آنها تعامل داشته باشید تا از پلتفرم آنها استفاده کنید و برند خود را ترویج و تبلیغ کنید.

**لین میل پور (LinMailPro):** این یک برنامه افزودنی کروم است که به شما این امکان را می‌دهد که به طور خودکار افرادی را که اخیراً نمایه شما را مشاهده کرده‌اند پیدا کرده و دعوت کنید. همچنین می‌توانید پیام‌های شخصی‌سازی شده درباره برندهتان را برای آنها ارسال کنید یا پیام‌های بازاریابی ارائه دهید.
**لین هدلاینر (Headliner):** ممکن است از یک داستان عالی حمایت مالی کرده باشید، تبلیغات آتلود کرده یا پست گذاشته باشید، اما بدون یک عنوان عالی، اهداف بالقوه شما ممکن است روی آنها کلیک نکنند. هنگامی که از LinMailPro،

## باب ایگر: اگر استیو جابز زنده بود، احتمالاً اپل با دیزنی ادغام می‌شد

مدیرعامل سابق دیزنی می‌گوید با توجه به خلق و خوی استیو جابز، اگر او هنوز زنده بود، می‌توانستیم به‌صورت جدی به ادغام اپل و دیزنی فکر کنیم. باب ایگر باور دارد که جابز با این پیشنهاد موافقت می‌کرد چون همیشه طرفدار ترکیب فناوری و خلاقیت هنری بود. ایگر در مصاحبه با سی‌ان‌بی‌سی مدعی شد که اگر جابز زنده بود مطمئناً نسبت به فعالیت‌های دیزنی ابراز علاقه می‌کرد. او می‌گوید تقاطع هنرهای آزادانه و فناوری همان چیزی بود که قلب جابز را به تیش درمی‌آورد. مدیرعامل سابق دیزنی معتقد است محتوای این شرکت به‌طور طبیعی با تغییراتی که اپل در سبک ارائه محتوا به کاربران در نظر گرفته، سازگار دارد. باب ایگر می‌گوید: «اکاملا باور دارم که اگر جابز زنده بود گفت وگویی در این زمینه انجام

### محتوای ارزشمند را در لینکدین ناشر ارسال کنید

می‌توانید از لینکدین ناشر (LinkedIn Publisher) برای انتشار پست‌های وبلاگی که کاربران می‌توانند در آن مشارکت کنند و به اشتراک بگذارند، استفاده کنید. با اشتراک‌گذاری بیشتر وبلاگ‌های شما، تأثیر آن بر رشد برند شما بیشتر می‌شود. این پست همچنین می‌تواند مشتریان بالقوه را به محصولات شما علاقه‌مند کند و دری باز برای مشارکت‌های بیشتر ایجاد کند. انتشار مداوم محتوا در لینکدین را به یک عادت تبدیل کنید؛ اما به یاد داشته باشید که در کنار روند تولید محتوا، کیفیت بسیار مهم است. تولید محتوای مناسب می‌تواند جامعه‌ای از دنبال‌کنندگان وفادار برایتان ایجاد کند که برند شما را تحسین می‌کنند. این افراد به سفیرهای برند شما تبدیل خواهند شد و می‌توانند شهرت خوبی در مورد کسب و کارتان در میان اطرافیان‌شان ایجاد کنند. وقتی کاربران نحوه ارزش‌گذاری به مخاطب و بینش را در محتوای شما می‌بینند، مصمم می‌شوند اطلاعات بیشتری درباره شرکت شما به دست بیاورند. این یکی از ساده‌ترین و ظریف‌ترین راه‌ها برای تبلیغ نام تجاری خود در لینکدین بدون ایجاد احساس فشار آوردن به کاربران است.

### به گروه‌های لینکدین بپیوندید که در آن مشتریان هدف شما جمع می‌شوند

عضویت در گروه‌های مناسب می‌توانند ابزار بسیار قدرتمندی برای رشد برند شما باشد. با استفاده از جست‌وجوی پیشرفته، می‌توانید متخصصان حوزه کاری‌تان را پیدا کنید و در گروه‌های مرتبطی که عضو هستند عضو شوید. گفت‌وگوهای گروهی می‌تواند بینش بسیار خوبی از اوضاع صنعتی که در آن فعال هستید برایتان به وجود بیاورد. شما همچنین می‌توانید در مورد چالش‌های مشترک و تجمع‌یافته در حوزه‌ای که در آن کار می‌کنید و راهکارهایی که می‌توانید برای حل این مسائل استفاده کنید، بیاموزید. زمانی که در گروه هستید، با قوانین آشنا شوید تا از مجاز بودن اشتراک محتوا مطلع شوید. اگر این امکان وجود داشت، با به اشتراک گذاشتن محتوای مرتبط که چشم‌اندازهای بالقوه را جذب می‌کند، برای خود اعتبار به وجود بیاورید. این محتواها می‌تواند شامل پیوندهایی به مقالات درباره برند شما، پست‌های وبلاگ مرتبط، اطلاعاتی‌های مربوط به برگزاری رویدادهایی مانند وبینارها و پست‌هایی باشد که کسب و کار شما را توصیف می‌کند. با این حال، مطمئن شوید مطالبی که پست می‌کنید منبع مفیدی هستند و از این که تنها محور گفت‌وگوهای گروه باشید، پرهیز کنید.

### از سرویس‌های غیر رایگان ارسال پیام استفاده کنید

اگر امکان استفاده از سرویس‌های غیررایگان لینکدین برای ارسال پیام به مخاطبان هدف‌تان مانند کمپین‌های InMail را دارید، مسیر آسان‌تری برای رد شدن از میان حجم پیام‌های غیر مرتبط و رسیدن به صندوق دریافت پیام افرادی که برای کسب و کار شما مهم هستند، دارید. می‌توانید در این پیام‌ها پیشنهادهای قانع‌کننده و محتوای غنی را برای مشتریان بالقوه‌تان ارسال کنید و فرصت خوبی برای همراه کردن آنها با خودتان پیشنهاد دهید.

### از کارمندان خود بخواهید محتوای کسب و کار شما را بازنشر کنند

در بیشتر موارد، کارآفرینان به دنبال حامیان قدرتمند برند می‌گردند که بتوانند مطالعات موردی و وبلاگ‌های برند خود را به اشتراک بگذارند. با این حال، شما همچنین می‌توانید این کار را از طریق کارمندان خود انجام دهید. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که حدود ۵۰ درصد از کارمندان در حال حاضر در پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی درباره کارفرمایان خود پست می‌گذارند. از آنها بخواهید که محتوای وبلاگ و سایر بخش‌های مربوط به برند شما را برای ایجاد ترافیک و بازخورد بیشتر پست کنند. در واقع، برخی از سازمان‌ها به بازاریابان خود اجازه می‌دهند تا محتوای مورد تأیید شرکت را انتخاب کنند که کارمندان بتوانند در لینکدین به اشتراک بگذارند. لینکدین می‌تواند معدن طلایی در جذب مشتریان جدید و رشد برند شما باشد، اما اجرای صحیح بسیار مهم است. وقت خود را صرف ایجاد استراتژی لینکدین خود کنید. در مورد این که چگونه می‌توانید عملکرد مؤثرتری در جذب مشتریان بالقوه ارائه دهید، به نتیجه برسید؛ سپس بدون درنگ اجرا کنید! 📌



و مدیرعامل سابق دیزنی را به‌عنوان جانشین خودش در هیات‌مدیره اپل انتخاب کرد. ایگر سپتامبر ۲۰۱۹ هیات‌مدیره این شرکت را ترک کرد و فوریه ۲۰۲۰ در نهایت

از دیزنی هم کناره گرفت. او از آن لحظه تاکنون در هدایت پروژه‌های خلاقانه به دیزنی کمک‌کرده اما قراردادش با این شرکت رسماً ۳۱ دسامبر ۲۰۲۱ به پایان می‌رسد.