

ارتباط ایران زمین

نشریه دیجیتال بانک ایران زمین

دی ۱۴۰۰ - سال هفتم - شماره ۴۴



izbank.ir



ertebat@izmail.ir



۰۲۱ - ۲۴۷۵۰۰۰



فهرست



۱ صاحب امتیاز: بانک ایران زمین

۲ سردبیر: سید محمد حسین استار

۳ تحریریه: افسانه پورمراد، محمد هاشمی

امید طاهری، صبا شکوه‌مند

۴ خبرنگار ویژه: اعظم رمضانجی

۵ طرح گرافیک: بهاره حسین

۶ مدیر هنری: زهرا الهی

۷ نشانی

بلوار میرداماد، نبش شمس تبریزی، پلاک ۱۸۷

۸ شماره

۲۴۷۵۰۰۰

۹ شماره

۲۶۴۰۱۵۶۹

۱۰ شماره

۱۹۱۹۹۱۳۸۵۳

۱۱ مناسبتی

۱۲ ایران شناسی

۱۳ فرایند

۱۴ انصاف و تقدیر

۱۵ سلامت

۱۶ ایران زمین در رسانه‌ها

۱۷ کاشت و پرورش گیاهان

۱۸ با هنرمندان ایران زمین

۱۹ سرمقاله

۲۰ پنجره

۲۱ گزارش اخبار استان‌ها

۲۲ مقاله

۲۳ پرونده

۲۴ گفت‌وگو

۲۵ فناوری

۲۶ بانک‌های جهانی

۲۷ دانستنی‌ها



با مشتریان و نیازهای متفاوت از گذشته، روبه‌رو هستیم

سرمقاله

سلام و درود به شما مخاطبان فرهیخته نشریه ارتباط ایران‌زمین، برای شما توفیق و بهروزی آرزو می‌کنم. دو سال است که ماه دی دیگر تنها نخستین ماه از فصل سرد زمستان نیست. وقوع رویدادی اندوه‌بار و خونین، برای همیشه ماهیت ماه دی را برای مردم این سرزمین تغییر داد و رنگی سرخ بر بیکر سپید آن پاشید. از شهادت مرد بزرگ میدان؛ حاج قاسم سلیمانی سخن می‌گویم. بزرگ‌مردی که شجاعانه جنگید و مظلومانه به شهادت رسید. به نمایندگی از بانک ایران‌زمین، شهادت ایشان را به ملت شریف ایران و مشتریان فهیم این نهاد مالی، تسلیت می‌گویم.

در ادامه باید تأکید کنم؛ با توجه به حضور استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌های موجود در ایران؛ همچنین همه‌گیری کرونا که بسیاری از معادلات بازار را به هم ریخت، این روزها به لحاظ خرید و فروش و ارائه محصول، بیشترین اقدامی که در حوزه ارائه محصولات بانکی صورت می‌گیرد، تسهیل در افتتاح حساب و ارائه خدمات از سوی بانک‌ها با راهبرد ارائه متنوع محصولات است؛ تنوع محصولاتی که تجربه تجاری، مالی و عاطفی مشتری را به محصول تبدیل کرده است.

مصادیق بارز این تنوع نیز شرایط فعلی ارتباطی مردم با شبکه‌های اجتماعی است. امروز در جهان نئوبانک‌ها در بیشتر شبکه‌های اجتماعی حضور دارند و خدمات متنوعی مانند خرید و فروش کالاهای اساسی و سایر ملزومات را بنا بر سن، جنس و روحیات فرد در شبکه‌های اجتماعی به او ارائه می‌کنند. شاید بهتر باشد بگوییم در شبکه‌های اجتماعی در حال ارائه باجه‌های بانکی به مشتریان هستیم.

از طرفی، یکی از عوامل مهمی که موجب شد مردم به نئوبانک‌ها در شبکه‌های اجتماعی اعتماد کنند، حضور کارشناسان سرشناس و شناخته‌شده اقتصادی در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی بود. دستاورد این حضور؛ امنیت بیشتر، اعتماد عمیق‌تر، تنوع بیشتر محصولات، رقابت بیشتر در ارائه محصولات و دستیابی به خواسته‌های مشتری بود.

خوشبختانه در کشور ما نیز این اتفاق کم‌وبیش در حال افتادن است. ما در بحث رصد نیازها دریافتیم که برخی از استان‌ها و برخی از مناطق کشور ما از اساس نیازمندی‌های خاص خود را دارند و بهترین راه رفع این نیازها حضور فعال بانک‌ها و استارت‌آپ‌ها در شبکه‌های اجتماعی است تا بتوانیم از این طریق خواسته‌های آن‌ها را بر اساس سن، جنس و سلیقه، محقق کنیم.

بانک ایران‌زمین حتی درصدد است رادیو آوای ایران‌زمین، صدای اختصاصی خود را نیز بیش‌ازپیش در شبکه‌های مجازی و در دسترس مشتریان خود قرار دهد تا از این مسیر کنار کسانی باشد که به این نهاد مالی و خدمات آن اعتماد کرده‌اند.

حقیقت این است؛ ما با مشتریان و نیازهایی متفاوت از گذشته، روبه‌رو هستیم. نسل Z نیز به‌زودی از راه می‌رسد و نهادهای مالی باید برای چنین نسلی با نیازهایی کاملاً متفاوت، آماده باشند. ما نمی‌توانیم با نوجوان و حتی کودکی که خود را فرزند و «بومی» فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی می‌داند و نسل پیش از خود را «مهاجر» قلمداد می‌کند، بخوایم

در فضایی سنتی و غیر دیجیتال از بانک موردنظر خود خدمات دریافت کند. ما باید برای پاسخ‌گویی به نیازهای چنین نسلی از مشتریان تمام‌دیجیتال، آماده باشیم.

خوشبختانه بانک ایران‌زمین در مسیر حرکت خود به سمت جهانی متناسب با نیازهای ایران‌فردا، به موفقیت‌های بزرگی دست‌یافته است و به لطف خداوند تا پایان سال جاری از بخشی از دستاوردهای خود در این زمینه رونمایی خواهد کرد. از خدای متعال می‌خواهیم سوبه جدید ویروس کرونا همان‌گونه که دانشمندان به ما وعده داده‌اند، کم‌خطرتر از اقران و بستگان شرور خود باشد و مردم صبور و شریف ما با تزریق دوز سوم کرونا، سال آینده را با آرامش خاطر بیشتر آغاز کنند.

کلام آخر اینکه؛ ضمن تبریک انتصاب به روسای جدید در این نهاد مالی، امید است حرکت شایسته بانک ایران‌زمین در مسیر دستیابی به اهداف ترسیمی شتاب بیشتری به خود بگیرد و مردم ما از ثمرات آن به نحو مطلوب بهره‌مند شوند.



مدیرعامل:

راه‌اندازی نخستین نئوبانک واقعی، بزرگ‌ترین تحول بانک ایران‌زمین در صنعت بانکداری است



نیز گفت: راه‌اندازی نخستین نئوبانک واقعی در کشور، تحول بزرگ بانک ایران‌زمین در صنعت بانکداری خواهد بود. این قرارداد با شرکت بزرگ های‌وب منعقدشده و قطعاً در آینده نزدیک تعداد قراردادهای و کسب‌وکارهایی که می‌توانند در این بستر فعالیت کنند، بیشتر خواهد شد. وی آموزش همکاران از سوی رؤسا در شعب را بسیار پراهمیت برشمرد و افزود: رؤسا باید مشکلات همکاران در شعب را پیگیری کنند. ما نیز جلسات را به صورت مستمر برگزار و در جایگاه مسؤول، مسائل را پیگیری می‌کنیم.

وی بر پیگیری ایجاد روابط سازمان‌یافته بین همکاران تأکید کرد و افزود: روابط سازمان‌یافته نیاز هر سازمانی است و موجب می‌شود اگر مشکلی به وجود آید مطرح و آن را حل کنیم. عضو هیأت مدیره بانک ایران‌زمین تصریح کرد: از آن مهم‌تر اینکه، وقتی آگاهی نسبت به امور و تلاش‌های صورت گرفته کامل شود، نتیجه آن رسیدن به جایگاهی است که بانک در حال حاضر به دست آورده است.

این مدیر ارشد بانکی خاطرنشان کرد: قدم نخست بانک، ارائه خدمات بانکداری در حوزه دیجیتال با نرم‌افزاری به نام فراز است که مشتریان بتوانند به لطف فناوری و بدون حضور در شعب، خدمات موردنیاز خود را دریافت کنند. قدم بعدی هوشمند سازی سیستم است؛ به نحوی که مشتریان زمانی که از خدمات بانک استفاده می‌کنند، بر اساس نوع رفتار آنها (ارزش مشتری)، خدمات خاصی برای آنها طراحی و ارائه شود. پور سعید در خصوص نئوبانک ایران‌زمین

مدیرعامل بانک در جلسه هم‌اندیشی رؤسای شعب استان تهران با اشاره به قرارداد راه‌اندازی نئوبانک واقعی در این نهاد مالی گفت: راه‌اندازی نخستین نئوبانک واقعی در کشور، تحول بزرگ بانک ایران‌زمین در صنعت بانکداری خواهد بود. این قرارداد با شرکت بزرگ «های‌وب» منعقدشده است و قطعاً در آینده نزدیک تعداد قراردادهای و کسب‌وکارهایی که می‌توانند در این بستر فعالیت کنند، بیشتر خواهد شد.

عبدالمجید پور سعید در مراسم هم‌اندیشی شعب استان تهران، شرایط رقابتی ایجادشده بین بنگاه‌های اقتصادی را عاملی مهم برای تقویت و کارهای مؤثر در ایجاد ارتباط قوی بین همه همکاران بیان کرد و گفت: هم‌کنشی مفید بین همکاران در شعب و ستاد موجب می‌شود کارکنان به شایستگی در جریان امور بانک قرار گیرند؛ همچنین اگر مسأله‌ای وجود داشته باشد مطرح کنند تا ضمن پیگیری، از روند انجام آن کار مطلع باشند.

معاون طرح و برنامه:

ارائه خدمات در بانک بر اساسی ارزش مشتری است

بانک ایجادشده است، ارزش مشتری است. به همین دلیل، تمام خدمات بر اساس ارزش مشتری ارائه می‌شود؛ یعنی مشتری بر اساس مراداتی که با بانک خواهد داشت، خدمات دریافت می‌کند. هرچقدر این مرادوات بیشتر باشد، خدماتی که دریافت خواهد کرد نیز، بیشتر خواهد بود.

معاون طرح و برنامه بانک هر خدمتی را که به مشتری ارائه می‌شود، دارای بانک عنوان کرد و در یک جمع‌بندی کوتاه گفت: متناسب با ارزش مشتری، خدمات به ایشان عرضه می‌شود و این مشتری است که جایگاه خود را تعیین و ارتقا می‌بخشد؛ درواقع این تغییرات بنیادین است که مزیت رقابتی پایدار را برای بانک ایجاد می‌کند و مبتنی بر مدل‌های نوین صنعت بانکداری در سطح جهانی است و مفهوم بانک را به بانکداری ارتقا می‌دهد.

در نحوه ارائه خدمات مبتنی بر بازار شده است. این کارشناس خاطرنشان کرد: در حال حاضر بانک ایران‌زمین در پنج حوزه و کسب‌وکار اساسی، خدمات بانکی ارائه می‌کند. این حوزه‌ها بانکداری خرد، بانکداری شرکتی، بانکداری دیجیتال و بانک دیجیتال همراه با سازمان‌دهی ساختاری مرتبط با هر حوزه را شامل می‌شود. در حوزه بانک دیجیتال، خدمات مرتبط بهبود داده‌شده است و خدمات مکملی مانند خدمات گردشگری و خدمات بانکی و شبکه پرداخت تکمیل و به مشتریان ارائه شد.

حوزه بعدی بانکداری دیجیتال است. بانکداری دیجیتال مبتنی بر حوزه صنعت فعالیت است و مشارکت با شرکت‌های حوزه مخابرات از همین جنس است؛ یعنی در حوزه صنعت و مجموعه‌هایی که در آن حوزه فعال هستند، خدمات را به آنها ارائه می‌کنیم.

سوادکوهی درباره ارائه خدمات بر اساس ارزش مشتری نیز گفت: یکی از مسائل مهم که در



مهران سوادکوهی، معاون طرح و برنامه در جلسه هم‌اندیشی رؤسای شعب استان تهران به تغییرات صورت گرفته طی پنج سال گذشته اشاره کرد و گفت: هر سازمانی مدل‌های کسب‌وکاری دارد که موجب می‌شود ضمن تغییرات ساختاری در تمامی لایه‌های سازمانی، مزیت رقابتی نیز ایجاد شود.

وی افزود: این سازوکارهای مرتبط در بانک ایران‌زمین، طی این سال‌ها به صورت بنیادین طراحی و استقرار یافته است؛ به طوری که این تغییرات ساختاری موجب تغییرات اساسی



معاون فناوری و اطلاعات:

نئوبانک باید از سمت صنعت ایجاد شود



خدمات ما مثل افتتاح حساب، انتقال وجه و... را انتخاب و با خدمات خود ترکیب کرده است تا بتواند خدمات بانک هوشمند فردا را از طریق اپلیکیشن‌های موبایلی و وب به مشتریان ارائه کند. وی تأکید کرد: «به دلایل رگولاتوری، ۵۱ درصد از سهام شرکت مشترک با های‌وب به بانک ایران‌زمین تعلق گرفته است؛ ولی حوزه اجرا و مدیریت به های‌وب واگذار شده است. این کارشناس حوزه فناوری درباره روند دیجیتال‌شدن بانک ایران‌زمین تصریح کرد: نکته بسیار مهمی که وجود دارد این است که ما در معماری فراز از همان خدمتی استفاده می‌کنیم که برای نئوبانک ارائه شده است و برای خدمات فراز و های‌وب به‌جای استفاده از CORE از یک بوم استفاده شده است که این بهترین ضمانت برای های‌وب است. به همین دلیل ادعا می‌کنیم نخستین نئوبانک هستیم؛ زیرا نئوبانک را با SLA فراز یکی می‌دانیم.

اینالویی در پایان با تأکید بر اینکه از جمله مشکلاتی که با آن روبه‌رو هستیم؛ قوانین سختگیرانه، نبود نظارت دیجیتال و وجود ساختارهای سنتی در بانکداری است، گفت: تفاوت بانک دیجیتال با بانک‌های غیر دیجیتال، امکان اعمال تغییرات مداوم در خدمات آن است که این موضوع در سیستم‌های دیگر تقریباً غیرممکن است.

شرکت‌هایی هستند که نئوبانک خود را در ژاپن ایجاد کردند.

هدف سونی از ایجاد نئوبانک، ارائه خدمات ارزش‌افزوده به مشتریان خود بود. های‌وب نیز به دلیل اینکه برای ایجاد نئوبانک خود به یک بانک دیجیتال احتیاج داشت، نزد بانک ایران‌زمین آمد؛ زیرا نئوبانک به یک بانک دیجیتال و تمام پلتفرم‌ها در کنار یکدیگر نیاز دارد.

معاون فناوری اطلاعات بانک ادامه داد: در حال حاضر پنج شرکت مختلف از جمله شرکت‌هایی در زمینه بازار سرمایه، کسب‌وکارهای اینترنتی و پرداخت یاری، برای تبدیل شدن به نئوبانک درصدد برقراری ارتباط با بانک ایران‌زمین هستند؛ زیرا با این کار می‌توانند خدمات ارزش‌افزوده‌ای را بدون نیاز به بانک برای مشتریان خود ایجاد کنند. اینالویی افزود: های‌وب دوازده خدمت از

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین به نقل از عصر بانک، فرهاد اینالویی معاون فناوری و اطلاعات بانک درباره تولد نئوبانک در این نهاد مالی گفت: فراز کانال موبایل بانک و اینترنت بانک نیست. وی افزود: فراز از دید مشتریان ممکن است فقط یک کانال موبایلی یا اینترنتی به نظر بیاید؛ ولی شامل یک بوم، مرکز تماس، شعبه دیجیتال و... است.

این مدیر بانکی خاطر نشان کرد: در ابتدای کار به بانکداری الکترونیکی و ساده‌سازی خدمات روی آوردیم و نزدیک به ۱۵۰ فرایند را از ابتدا بازسازی و بازنویسی و در مرحله بعد آن‌ها را در موبایل و اینترنت بارگذاری کردیم. مجموعه این اقدامات در قالب یک پکیج آماده، زمینه تولد «پلتفرم فراز» را فراهم آورد. در این پلتفرم نزدیک به ۹۵ خدمت ارائه می‌شود که دوازده خدمت آن در نخستین نئوبانک کشور یا همان «بانک فردا» قرار دارد. اینالویی در تعریف نئوبانک گفت: بانکداری در جهان در حال حرکت به سوی بانکداری دیجیتال و نسل چهارم بانکداری است. یکی از تفاوت‌های نئوبانک با بانکداری دیجیتال، عدم وجود شعبه در نئوبانک است؛ ولی در یک تفاوت کلیدی، نئوبانک از سمت صنعت به سمت بانک ایجاد می‌شود؛ صنعتی که گروهی از مشتریان را همراه خود داشته باشد؛ برای مثال شرکت سونی و سون آلون،

مدیر امور روابط عمومی:

به‌زودی در شبکه‌های اجتماعی پاسخ‌گوی مشتریان خواهیم بود



با دیدگاه و ایده‌های جدید و با توجه به ارزش مشتریان، خدمات ویژه‌ای به آن‌ها ارائه شود.

کند؛ بر این اساس، نمای شعب بانک تغییر کرد و این هویت را به مشتریان ارائه کردیم که ما با خدمات جدید و ظاهری بهتر از گذشته در کنار شما هستیم.

مدیر امور روابط عمومی خاطر نشان کرد: ما تا پایان سال ۱۴۰۰ روابط عمومی دیجیتال را به‌صورت کامل راه‌اندازی خواهیم کرد؛ ضمن اینکه مرکز تماس دیجیتال را نیز راه‌اندازی کردیم و در ماه‌های آینده در تمام شبکه‌های اجتماعی پاسخ‌گوی مشتریان؛ به‌ویژه همکاران در شعب خواهیم بود.

استاد از راه‌اندازی باشگاه مشتریان متفاوت نیز خبر داد و گفت: به‌زودی باشگاه مشتریان متفاوتی افتتاح خواهد شد و این دفعه قرار است

سید محمدحسین استاد، مدیر امور روابط عمومی بانک در جلسه هم‌اندیشی رؤسای شعب استان تهران، نقطه اتصال مشتری و بانک را رسانه‌های نوین و فضای مجازی دانست و گفت: در حال حاضر دیگر یک مدیر روابط عمومی نمی‌تواند همه ارکان نظام افکار عمومی را در اختیار بگیرد. تک‌تک اعضای سازمان باید مثل یک خانواده بزرگ از مجموعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند، حفاظت کنند.

وی افزود: همه رقبا از ابزارهای رسانه‌ای استفاده می‌کنند تا پیشرفت‌های یک سازمان موفق را کمرنگ جلوه دهند. این موضوع یک اصل کلی است که در تمام دنیا اتفاق می‌افتد.

استاد در خصوص برندیگ بانک گفت: در یک سال گذشته، گروه روابط عمومی با حمایت‌های مدیران ارشد بانک توانست برند بانک را بازسازی



مدیر امور بازرسی:

شرط تحقق اهداف یک سازمان، تعامل اجزا با یکدیگر است



بازرسی نیز گفت: ما موفق شدیم دو سامانه راه‌اندازی کنیم.

مدیر امور بازرسی در پایان خاطرنشان کرد: با توجه به بودجه‌ای که از سوی هیأت عامل بانک و معاون طرح و برنامه مصوب شده است، عملکرد شعبی که با بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها مطابقت داشته است، در پایان سال بررسی می‌شود و پاداش خواهند گرفت.

می‌پذیرد. بازرسی هم تلاش می‌کند این تعامل را همیشه با واحدهای مختلف بانک داشته باشد. یکی از واحدهایی که در تبیین روش‌ها و بخشنامه‌های بانک نظر می‌دهد بازرسی است که ما تلاش کردیم از این طریق، مشکلات شعب را ببینیم و به شعب کمک کنیم.

مدیر امور بازرسی بر رعایت نکاتی که نمایندگان بازرسی در مأموریت شعب اعلام می‌کنند تأکید کرد و افزود: روسای شعب راهنمایی و آموزش کارکنان را مدنظر قرار دهند. یک سازمان زمانی حرکت دارد که پویا و زنده باشد و این زنده‌بودن به تعامل و هم‌افزایی و شرایط رشدی واحدها با یکدیگر، برمی‌گردد. اصلانی فر در خصوص راه‌اندازی سامانه‌های

در جلسه هم‌اندیشی رؤسای شعب استان تهران، عباس اصلانی فر، مدیر امور بازرسی بانک داشتن نگرش سیستمی را نخستین قدم در مدیریت بازرسی دانست و گفت: نگرش سیستمی یعنی اینکه ما خود را جزئی از یک کل بدانیم. سازمان از اجزای مختلف تشکیل شده است؛ یعنی سیستم‌هایی که همه با هم کار می‌کنند و یکی از این سیستم‌ها بازرسی است. هرکدام از سیستم‌ها خود اصل هستند و وقتی در کنار سایر واحدها قرار می‌گیرند، یک کل را تشکیل می‌دهند.

اصلانی فر شرط تحقق اهداف یک سازمان را تعامل اجزا با یکدیگر اعلام کرد و افزود: هر سیستمی از عوامل درونی و بیرونی تأثیر

مدیر امور شعب استان تهران:

تقویت ساختار آموزشی شعب در دستور کار است



ابزارهای بانکداری دیجیتال تأکید و خاطرنشان کرد: همکاران علاوه بر کسب آموزش‌های لازم در این خصوص، باید مشتریان را به بهره‌برداری از بستر بانکداری دیجیتال دعوت کنند و اطلاعات کامل این خدمات را در اختیار آن‌ها قرار دهند.

سال آینده کسری نیروی شعب استان را تأمین کنیم. همین‌طور به منظور افزایش سطح کیفی و اطلاعات همکاران، ساختار آموزشی را تقویت خواهیم کرد.

مدیر امور شعب استان تهران در جلسه روسای شعب این استان بر جانشین پروری تأکید کرد و گفت: همکاران بازنشسته شعب آموزش‌های لازم را به سایر کارکنان در شعبه خود بدهند تا نیروهای آگاه و فرهیخته شناسایی و در سمت بر اساس آیین‌نامه در سمت بالاتر به فعالیت خود ادامه دهند. یزدانجو تمرکز بر بهره‌برداری هرچه بیشتر از

مصطفی یزدانجو، مدیر امور شعب استان تهران نیز، در جلسه هم‌اندیشی رؤسای شعب استان تهران، ضمن بررسی عملکرد شعب این استان از سال ۹۶ تاکنون، به سامان‌دهی شعب در سال‌های اخیر اشاره کرد و گفت: با موافقت مدیران ارشد بانک از سال ۹۷ تعدادی از شعب به دلیل موقعیت مکانی نامناسب یا فضای غیراستاندارد شعبه جابه‌جا شدند و در حال حاضر در شرایط مطلوب و استاندارد قرار دارند. یزدانجو حوزه سرمایه انسانی را از محورهای اصلی برنامه سال ۱۴۰۱ استان تهران بیان کرد و افزود: ما تمام تلاش خود را خواهیم کرد که در

آغاز طرح تسهیلاتی «انتخاب» بانک ایران زمین

حداقل مبلغ افتتاح حساب ۵۰ میلیون ریال است. طرح تسهیلاتی انتخاب از ابتدای ماه دی ۱۴۰۰ به مدت یک سال، اجرا خواهد شد. علاقه‌مندان می‌توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر به سایت بانک ایران زمین به نشانی اینترنتی www.izbank.ir یا یکی از شعب بانک در سراسر کشور مراجعه؛ همچنین در صورت نیاز به توضیحات بیشتر با شماره ۰۲۱۲۴۸۰۹ مرکز ارتباط با مشتری بانک تماس بگیرند.

بانک ایران زمین در راستای مشتری مداری و رفاه حال مشتریان، اعطای تسهیلات به مشتریان خود را با نام «انتخاب» آغاز کرد. بر اساس این گزارش، هدف اصلی بانک از اجرای این طرح، انتخاب نوع و شکل دریافت تسهیلات از سوی مشتریان، با توجه به نیاز آن‌هاست. در این طرح تسهیلاتی مشتریان می‌توانند تا سقف یک میلیارد ریال با امکان واریز و برداشت، دریافت و نرخ سود سالیانه را از ۱۰ تا ۱۸ درصد به دلخواه انتخاب کنند؛ در ضمن





رادیو آوای ایران زمین ما را در گستره‌های بدون مرز بشنوید!



بانک این نهاد مالی- دانلود کنید، بارها بشنوید و دانش مالی خود را به بهترین نحو ارتقا ببخشید. شنیدن این برنامه‌های آموزشی برای بانوان ایران زمین یک فرصت بی‌نظیر در جهت آشنایی کامل با مفاهیم مالی و بانکی است.

همان‌گونه که در گزارش‌های پیشین خدمت شما عرض کردم، همه‌گیری کرونا فعلاً در وضعیت مدیریت شده است؛ اما از این هیولا نباید غافل بود؛ پس مراقب باشید. برای شما خبرهای خوب زیادی داریم. گوش‌به‌زنگ بمانید. از اینکه برنامه‌های این رسانه را می‌شنوید، از شما سپاسگزاریم. رادیو آوای ایران زمین همچنان با نیروی هرچه تمام‌تر، کنار شما مخاطبان فرهیخته نشریه ارتباط ایران زمین خواهد بود. پایان این گزارش، غزلی جان‌فزا از حضرت حافظ است که با عشق به شما تقدیم می‌شود.

نفس باد صبا مشک‌فشان خواهد شد
عالم پیر دگرباره جوان خواهد شد
ارغوان جام عقیقی به سمن خواهد داد
چشم نرگس به شقایق نگران خواهد شد
این تناول که کشید از غم هجران بلبل
تا سرپرده گل نعره‌زنان خواهد شد
گر ز مسجد به خرابات شدم خرده مگیر
مجلس وعظ دراز است و زمان خواهد شد
ای دل ار عشرت امروز به فردا فکنی
مایه نقد بقا را که ضمان خواهد شد؟
ماه شعبان منه از دست قدح کاین خورشید
از نظر تا شب عید رمضان خواهد شد
گل عزیز است غنیمت شمردش صحبت
که به باغ آمد از این راه و از آن خواهد شد
مطربا مجلس انس است غزل‌خوان و سرود
چند گویی که چنین رفت و چنان خواهد شد
حافظ ازبهر تو آمد سوی اقلیم وجود
قدمی نه به وداعش که روان خواهد شد

سلام دوستان؛ خبرنگار نشریه ارتباط ایران زمین هستم. فصل زمستان است و سرما بیداد می‌کند؛ با این همه می‌دانیم زمستان در عین سوز و سرمایش، چقدر زیباست و نوشیدن یک استکان چای یا یک فنجان قهوه با کیفیت، چقدر برایمان دلچسب است. برای تک‌تک شما مخاطبان مهربان، پیگیر و دوست‌داشتنی؛ سلامتی، روزگار شیرین و دل آرام آرزو می‌کنم.

به ماه دی، نخستین ماه از فصل زمستان رسیدیم. خبرها همچنان از روند رو به افزایش رنگ‌های آبی در شهرها و کاهش و حتی به صفر رسیدن بیماران کرونایی در برخی مناطق کشور حکایت می‌کند. خدا را شکر می‌کنیم؛ هرچند سویه آمیکرون چرخه خود را در برخی از مناطق کشور آغاز کرده است و می‌طلبد بیشتر مراقب خود و عزیزانمان باشیم. امیدواریم شهرهای ما در فصل زمستان همچنان آبی و آرام باقی بمانند. خبر خوب اینکه؛ با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، از این‌پس حضور رادیو آوای ایران زمین در شبکه‌های اجتماعی پررنگ‌تر و صدای رسا و اختصاصی بانک ایران زمین به گوش طیف وسیع‌تری از مخاطبان خود خواهد رسید. یقین داشته باشید هر جا که شما حضور داشته باشید، ما نیز حضور خواهیم داشت؛ درست شانه‌به‌شانه شما.

در ادامه این رسانه اختصاصی و صمیمی بانک، ماه دی را نیز با برنامه شعبه خیابان ۲۴ آغاز کرد و با موضوعات متنوع به استقبال مخاطبان خویش رفت. انگیزه گرفتن، نقطه کور شخصیت و مسؤولیت‌پذیری از جمله موضوعاتی بود که در برنامه شعبه خیابان ۲۴ این ماه به آن پرداخته شد. بخش تحلیل به‌وقت آینده این برنامه نیز، هر هفته مثل همیشه به موضوع حمایت از محیط‌زیست می‌پردازد. مجری این بخش، یک دختر خردسال بسیار باهوش و علاقه‌مند به موضوعات محیط‌زیستی است.

برنامه دوست‌داشتنی صبحانه بانکی در روزهای سه‌شنبه و برنامه بانکی نیز یک هفته در میان در چهارشنبه‌های این ماه، در اختیار شما قرار گرفت.

یادآور می‌شود؛ کافه بانک در دو بخش سنتی و معاصر، روزهای چهارشنبه و یک هفته در میان به علاقه‌مندان شعر، ادب و موسیقی تقدیم می‌شود. خوانش اشعار کهن و نو از بخش‌های ثابت و پرشنونده این برنامه ادبی است.

از لطف بی‌شائبه شما مخاطبان نازنین به برنامه‌های این رادیو صمیمانه تشکر می‌کنم و همچنان پیشنهاد می‌کنم تمام برنامه‌های آموزشی بانک را از آرشیو بانک ایران زمین- بارگذاری شده در همراه

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، ماه‌دی و با عنایت به کنترل نسبی همه‌گیری بیماری کرونا؛ همچنین اهمیت فعالیت شعب در ماه‌های پایانی سال جاری، فعالیت مدیران بانکی در سطح استان‌ها روند صعودی داشت و بازدید از شعب و واحدهای تولیدی، شکل جدی‌تری به خود گرفت. در ادامه فعالیت مدیران بانکی را به تفکیک استان می‌خوانید.

استان‌های آذربایجان شرقی، غربی و اردبیل

جلسه بررسی عملکرد رؤسای شعب منطقه آذربایجان

جلسه بررسی عملکرد رؤسای شعب منطقه آذربایجان، با حضور مدیر امور شعب منطقه برگزار شد.

بر اساس این گزارش؛ رسول اسدی مدیر منطقه، در این جلسه جابه‌جایی شعبه میانه و بازسازی شعبه پارس‌آباد را از اقدامات بهینه‌سازی شعب اعلام کرد و گفت: با توجه به قدمت شعبه هادی شهر، پیشنهاد تجدید بنای این شعبه نیز داده‌شده است و کار در دست اقدام است. وی بر رعایت نظافت عمومی و بایگانی شعب به صورت مستمر تأکید کرد و افزود: با توجه به فرارسیدن ماه‌های پایانی سال، رؤسای شعب نظارت کامل بر ثبت چک‌ها در شعب داشته باشند و حساب‌های مازاد نزد شعب را نیز، تعیین تکلیف کنند. در ادامه جلسه، رضا



اسدی: حساب‌های مازاد نزد شعب، تعیین تکلیف شوند

شهام فر معاون منطقه به تجزیه و تحلیل موارد مطرح‌شده در جلسه شورایی مدیران پرداخت و عملکرد شعب را بررسی کرد.

استان‌های خراسان رضوی و شمالی

گردهمایی ماهانه رؤسای شعب



شمس‌آبادی: موفقیت جز با کار گروهی و خرد جمعی، امکان‌پذیر نخواهد بود

در این جلسه، میثم شمس‌آبادی مدیر امور شعب منطقه، گزارشی از عملکرد شعب در جذب منابع، میزان افزایش سهم از بازار، تسهیلات، تعهدات و وصول مطالبات و خدمات بانکداری مدرن را از ابتدای سال تا ماه جاری ارائه کرد و به مقایسه جایگاه استان خراسان بین رقبا پرداخت.

وی ضمن تشریح کلی مفاد طرح انتخاب، طرح‌های مصوب بانک را فرصتی مناسب جهت بازاریابی و جذب منابع جدید دانست. در ادامه جلسه، محمود مصنع رضوی، معاون اجرایی استان، رؤسای شعب را به مطالعه مستمر و اطلاع دقیق از آخرین بخشنامه‌ها، دستورالعمل‌ها و طرح‌های اجرایی مصوب؛ به‌ویژه طرح تسهیلاتی انتخاب دعوت و بر رعایت هرچه بیشتر پروتکل‌های بهداشتی با توجه به فراگیری سویه جدید ویروس کرونا، تأکید کرد.

غلامرضا رخشانی، معاون اداری و مالی منطقه نیز، ضمن تأکید بر ایجاد و تقویت ارتباطات مؤثر و حرفه‌ای با مشتریان گفت: رئیس شعبه‌ای موفق است که علاوه بر شناسایی به موقع فرصت‌ها، تهدیدها و بازارهای هدف، راهبرد و برنامه‌ریزی صحیحی جهت مدیریت آن ارائه کند و این مهم جز با کار گروهی و خرد جمعی، امکان‌پذیر نخواهد بود.

گردهمایی ماهانه رؤسای شعب استان‌های خراسان رضوی و شمالی با موضوع بررسی عملکرد شعب تشکیل و طرح تشریح تسهیلات انتخاب و وصول مطالبات با حضور مدیر و معاونان منطقه برگزار شد.

استان‌های کرمان و هرمزگان

جلسه بررسی عملکرد شعب و مسائل کارکنان

به منظور بررسی عملکرد شعب منطقه کرمان و هرمزگان و بررسی مسائل کارکنان، جلسه‌ای با مدیر و معاون منطقه برگزار شد.

در این جلسه، خواجویی مدیر شعب استان، ضمن قدردانی از زحمات کارکنان، هدف از برگزاری این جلسه را حرکت در جهت رسیدن به اهداف تعیین‌شده در زمینه‌های منابع، مصارف و ارائه بهینه خدمات برشمرد و تأکید کرد: با یک برنامه‌ریزی منسجم و به‌کارگیری از ابزارهایی که در اختیار شعب قرار داده‌شده است؛ همچنین استفاده از توان کلیه همکاران می‌توان نسبت به بازاریابی مفید و مستمر و افزایش منابع اقدام کرد.

در این جلسه، مهدی تورکی معاون منطقه نیز، مطالبی در خصوص طرح پیشرو، صدور بن کارت؛ همچنین فعال کردن همراه بانک و اینترنت بانک بیان

کرد و با توجه به ظرفیت‌های موجود از همکاران خواست با تلاش و برنامه‌ریزی دقیق، در رشد و تعالی بیشتر بانک گام بردارند.



تورکی: پیشرفت سریع در گرو تلاش و برنامه‌ریزی صحیح است

استان گیلان

برگزاری جلسه رؤسای شعب استان گیلان



انوجی: طرح تسهیلاتی انتخاب، کمک بزرگی به تولید داخلی است

به‌منظور بررسی آخرین تحولات در منطقه، جلسه رؤسای شعب استان گیلان برگزار شد.

در این جلسه، محمدجواد انوجی مدیر امور شعب استان گیلان، در خصوص طرح تسهیلاتی انتخاب و موارد مربوط به حقوق و دستمزد و امور رفاهی کارکنان مطالبی را عنوان کرد و افزود: طرح تسهیلات انتخاب با هدف اعطای تسهیلات خرد و حمایت از تولید داخلی اجرا شده است و از نکات مهم این طرح، انتخاب زمان بازپرداخت، سود و مبلغ تسهیلات از سوی خود مشتری است. انوجی افزود: رؤسای شعب زمانی را به بررسی بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها اختصاص دهند و موارد را با کارکنان خود در میان بگذارند تا همه کارکنان بر آخرین دستورالعمل‌ها، اشراف کامل داشته باشند.

در این جلسه محمد حاجی اسماعیلی معاون منطقه نیز، بر مشتری‌مداری تأکید کرد و گفت: مشتری‌مداری، رعایت اخلاق حرفه‌ای و ارائه خدمات بانکی

فراتر از توقع و انتظار مشتری، یکی از راه‌های مؤثر در وفاداری مشتریان و جذب مشتریان جدید است. وی ایجاد فضایی صمیمی و دوستانه بین همکاران شعبه را موجب کارایی و اثربخشی بهتر در تحقق اهداف دانست.

استان‌های مازندران، گلستان و سمنان

برگزاری جلسه رؤسای شعب منطقه مازندران

نوآوری و چابکی را راهی هوشمندانه برای برآوردن نیاز مشتری دانست و گفت: همه کارکنان باید با بهره‌گیری از فرصت‌ها، همیشه یک گام از سایر رقبا جلوتر باشند تا به نتایج مطلوب برسند.

بهرامی افزود: در این مسیر رؤسای شعب، محرک اصلی مدیریت در اجرای برنامه‌ها هستند و در صورت عقب ماندن، زمینه مخرب بی‌انگیزه شدن را بین همکاران فراهم می‌سازند.

در ادامه جلسه، عبدالقیوم یمرلی معاون اجرایی منطقه، آمار و عملکرد شعب و اهداف به‌دست‌آمده را بررسی کرد و با تأکید بر موضوعاتی نظیر دقت در انجام امور حقوقی و مطالباتی، ثبت وکالت‌نامه‌ها در سامانه کاوش، مطالعه مجدد دستورالعمل‌ها و بخش‌نامه‌های ابلاغ‌شده، نسبت به تبیین عملکرد شعب در این حوزه پرداخت.

بهرامی: نوآوری و چابکی، راهی هوشمندانه برای برآوردن نیاز مشتری است



رؤسای مناطق مازندران، گلستان و سمنان با حضور مدیر منطقه، معاونان و رؤسای شعب برگزار شد. در این جلسه، بهرامی مدیر امور شعب منطقه،

هم‌زمان با برنامه جامع عملیاتی مدیریت امور شعب استان‌ها با محوریت بررسی ارزیابی عملکرد شعب و به‌منظور تحقق اهداف ابلاغی، جلسه

استان یزد

با هدف حمایت از تولید داخلی برگزار شد: دیدار مدیر منطقه یزد از شرکت مهران یزد



پور حسنی: حمایت از تولید داخلی یکی از اهداف راهبردی بانک است

در جهت حمایت از تولید و بازاریابی شرکتی، جلسه‌ای با حضور مدیر منطقه یزد با مدیرعامل شرکت مهران یزد برگزار شد. شرکت مهران یزد در زمینه تولید فنرهای انواع تشک و ساخت نوع جدید تخت و تشک فعالیت دارد.

در این جلسه شبانی، مدیرعامل شرکت مهران یزد توضیحاتی در مورد میزان تولید شرکت و بازار آن ارائه کرد و در ادامه پور حسنی مدیر شعب استان یزد، ضمن صحبت درباره خدمات ریالی، راه‌های همکاری با شرکت مذکور را عنوان کرد. وی حمایت از تولید داخلی را یکی از اهداف مهم بانک خواند و ایجاد تعامل با شرکت مهران یزد را گامی مؤثر در توسعه اقتصادی استان دانست.



قسمت
دوم

تأثیر راهبرد بازاریابی هدفمند در شناسایی، جذب و وفادارسازی مشتریان



سید زمان موسوی میرکلایی
متصدی امور بانکی شعبه چالوس

سهام بازار آمریکا را به دست آورد. شرکت اپل از سال ۲۰۰۰ به دنبال روش‌هایی سریع برای نوآوری و به‌روزرسانی می‌گردد و از رقبای خود سریع‌تر به موفقیت می‌رسد. این نوآوری‌ها برای بقا در صنعت و افزایش سهم در بازار ضروری هستند.

با مشتری‌ها در ارتباط باشیم

مشتری‌ها می‌دانند چه می‌خواهند؛ بنابراین با پرسش از مشتری می‌توانید سهم زیادی از بازار داشته باشید. یک نظرسنجی خوب از مشتریان وفادار - که از پرسش‌هایی درباره طراحی، ارتقا و ویژگی‌های موردنظر تشکیل شده باشد - به شما کمک می‌کند بهترین روش‌های بهبود محصولات و خدمات را پیدا کنید و سهم بازار خود را افزایش دهید. لازم نیست فقط

دستیابی به سهم بیشتری از بازار خواهیم داشت. اگر بتوانیم کیفیت و تنوع محصولات بانک را در حد بالایی نگه‌داریم، مشتری‌ها بلافاصله پس از دیدن لوگوی بانک، بانک ما را انتخاب می‌کنند. یادمان باشد راهبردهای برندینگ، سریع‌ترین روش افزایش سهم بازار کسب‌وکارهای موفق هستند. ما در جایگاه یک بازاریاب باید بدانیم کدام ابزار بازاریابی در توسعه سهم بازار مؤثر است؛ برای مثال آیا کتاب الکترونیکی یا مجموعه‌ای از ویدیوهای پرمخاطب را ارائه کرده‌ایم؟ با استفاده از همین ابزارهای ساده می‌توانیم سهم بازار محصول خود را افزایش دهیم.

نوآوری را فراموش نکنیم تا از رقبا عقب نمانیم

بر اساس گزارش جدید شرکت Canalys، اپل در سه‌ماهه دوم ۲۰۲۰ موفق شد پانزده میلیون آیفون بفروشد و نیمی از

راهبردهای افزایش سهم بازار در شرایط فعلی

- نیچ مارکت مناسب را شناسایی و برای رسیدن به آن تلاش کنیم؛
- نوآوری را فراموش نکنیم تا از رقبا عقب نمانیم؛
- با مشتری‌ها در ارتباط باشیم؛
- در تبلیغات نوآوری داشته باشیم؛
- رضایت مشتری را جلب کنیم.

نیچ مارکت مناسب را

مشخص و برای رسیدن به آن تلاش کنیم

بانک ما باید ویژگی‌های خاصی داشته باشد که آن را از بانک‌های دیگر متمایز کند؛ برای مثال لوگوی اپل و طراحی خاص آن مختص محصولات اپل است. وجود ویژگی‌های متمایز در یک برند باعث می‌شود مشتری خدمات ما را راحت‌تر در میان خدمات مشابه تشخیص دهد. اگر بتوانیم محصولات یا خدمات باکیفیت‌تر یا مناسب‌تری را نسبت به سایر رقبا ارائه کنیم، شانس فراوانی برای

از فرم‌های نظرسنجی استفاده کنید. شبکه‌های اجتماعی هم ابزارهای مناسبی را برای نظرسنجی از مشتریان در اختیاران قرار می‌دهند که می‌توانید با استفاده از آن‌ها با مشتری ارتباط داشته باشید. یکی از مؤثرترین راهبردهای بازاریابی برای افزایش سهم سازمان از بازار، این است که از مشتری بپرسید ترجیح می‌دهد برای چه چیزی پول خرج کند. با استفاده از این روش کم‌هزینه، می‌توانید جایگاه خود را بر اساس تصورات مشتری پیدا کنید.

در تبلیغات نوآوری داشته باشیم

نوآوری یکی دیگر از راهبردهای افزایش سهم بازار است که شرکت‌های بزرگ همواره آن را مورد توجه قرار می‌دهند و با انتخاب و اجرای تبلیغات و شعارهای خلاقانه، توجه مشتریان را جلب می‌کنند. برندسازی و ترویج خلاقانه و هوشمندانه به‌سختی از سوی رقبا قابل تکرار است. البته در نظر داشته باشیم که بسیاری از مؤسسه‌های مالی و شرکت‌ها، تأکید بیشتری بر تبلیغات نوآورانه دارند؛ درحالی‌که اصل تلاش یک شرکت باید در بخش تولید یا نوآوری در توزیع باشد. تبلیغات جذاب و پرسروصدا، در صورتی‌که با بهبود ارزش مشتری و بهینه‌سازی تولید همراه نباشد، مانند طبل توخالی خواهد بود!

رضایت مشتری را جلب کنیم

نتفلیکس در کسب مشتریان وفادار سابقه خوبی دارد. این پلتفرم با ارائه هرچه بیشتر فیلم‌ها و سریال‌های اصل و محدود کردن الگوریتم خود، مشتریان را حفظ می‌کند. بر اساس گزارش‌های منتشرشده در سال ۲۰۱۴ شرکت نتفلیکس با این راهبرد، توانسته است ۹۰ درصد سهم بازار نمایش خانگی را به خود اختصاص دهد. چنین سهم بازار کلانی سبب شده است نتفلیکس بتواند در فضای رقابتی خدمات پخش خانگی، دوام بیاورد. مشتری‌ها هم با دیدن امکانات و ارزش‌هایی که نتفلیکس برایشان فراهم می‌کند، تمایلی به لغو اشتراک ندارند و همچنان از نتفلیکس استفاده می‌کنند.

مدیریت سودآوری و افزایش درآمد

با رویکرد درآمدهای غیر مشاع

درآمدهای غیر مشاع، به دلیل دریافت کارمزد به‌صورت نقدی و در نتیجه، ایجاد جریان نقد برای بانک؛ همچنین ریسک پایین نسبت به درآمدهای مشاع، موجب روی آوردن اکثر بانک‌ها به سمت این‌گونه درآمدها شده است. اصلاح ساختار و الگوی به‌کارگیری زیرساخت‌های فیزیکی و تقویت زیرساخت‌های الکترونیکی و انسانی می‌تواند تأثیر به‌سزایی بر افزایش درآمدهای غیر مشاع بانکی و افزایش سود خالص بانک در جایگاه یک بنگاه اقتصادی داشته باشد.

درآمدهای غیر مشاع بانک به‌واسطه دریافت کارمزد خدمات ارائه‌شده و ارائه مشاوره‌های مالی و سرمایه‌گذاری حاصل می‌شود. از جمله این درآمدها خدمات اعتبار اسنادی، خدمات ضمانت‌نامه بانکی، خدمات بانکداری الکترونیک، خدمات ارزی، کارمزد نگهداری اسناد و اوراق بهادار مشتریان، صدور انواع چک و... است. درآمدهای غیر مشاع تأثیر بیشتری در سودآوری بانک‌ها به‌عنوان یک درآمد نقدی از خود نشان می‌دهد. همین امر باعث شده است تا بانک‌ها به اهمیت کسب این درآمد پی ببرند و با تبلیغات خدمات متنوع خود تلاش کنند سهم بیشتری از این نوع درآمد را در بازار کسب کنند. بررسی صورت‌های مالی ارائه‌شده بانک‌ها این مهم را نشان می‌دهد که درآمدهای غیر مشاع هر سال نسبت به سال قبل آن‌ها افزایش یافته است و بانک‌ها در به دست آوردن این نوع درآمد تلاش زیادی انجام داده‌اند.

این درآمدها نشان می‌دهد فعالیت‌های اقتصادی بانک‌ها چه میزان خدمات محور بوده است؛ یعنی بانک‌ها با انجام فعالیت‌های اقتصادی به چه میزان در ارائه خدمات بانکی موفق عمل کرده‌اند. لازم است ابتدا به این نکته اساسی و مهم در خصوص درآمدهای غیر مشاع بانکی اشاره شود که بانک‌ها همواره سه اصل امنیت، نقدینگی و منفعت را در سرلوحه امور خود قرار داده‌اند؛ اما عدم معنی‌داری ضریب نقدینگی به آن معنی است که نقدینگی به‌منزله بالا بردن خدمات بانکی

و تأمین اصول موضوعه بانکی نیست؛ یعنی یک بانک خصوصی و تازه‌تأسیس که دارای حجم نقدینگی کم‌تری نسبت به یک بانک بزرگ دولتی با قدمتی طولانی است، ممکن است به نحوی خدمات خود را ارائه کند که درآمدهای غیر مشاع بیشتری کسب کند؛ در واقع بی‌معنی بودن ضریب نقدینگی نشان می‌دهد عناصری مانند اندازه بانک (منظور انباشت پولی و نقد بانک است)، قدمت، حجم سرمایه و حجم سهام فروخته‌شده از سوی بانک، عوامل تعیین‌کننده‌ای در جذب درآمدهای غیر مشاع نبوده‌اند؛ بلکه نوع عملکرد خدماتی بانک عامل مهمی در افزایش درآمدهای غیر مشاع بانک است؛ بر این اساس، بانک‌ها باید نقدینگی را به‌گونه‌ای صحیح مدیریت کنند تا موجبات افزایش خدمات بانک‌ها فراهم شود. بانکداری الکترونیک اجازه تعامل با بانک، بدون واسطه و از طریق کانال‌های متنوعی از قبیل اینترنت، موبایل، دستگاه‌های خودپرداز، تلویزیون هوشمند و تلفن را به مشتریان می‌دهد. عدم نیاز به حضور فیزیکی افراد به‌منظور برخورداری از خدمات مالی مختلف؛ همچنین ارائه خدمات الکترونیک مختلف از سوی بانک‌ها باعث سهولت دسترسی به خدمات و نیز تنوع ارائه خدمات شده است که موجب کاهش هزینه و زمان مشتریان خواهد شد. مبرهن است که گسترش بانکداری الکترونیک به‌واسطه سهولت دسترسی مشتریان به خدمات بانکی موجب افزایش درآمدهای غیر مشاع بانک‌ها می‌شود.

بهبود ترکیب محصولات و توسعه ابزارها

بانک‌های آینده‌نگر در تلاش برای موفقیت در عرصه رقابت، بیش از همه به توانایی خود در معرفی محصولات و خدمات جدید و پاسخ‌گویی سریع به روندهای تغییر در بازارها متکی هستند؛ بنابراین این‌گونه بانک‌ها نیازمند آن هستند که روندهای بازار را به‌دقت رصد کنند و به‌سرعت آن‌ها را در ایده‌های محصولات جدیدتر لحاظ نمایند. به همین خاطر باید مجموعه‌ای از ابزارها، راهبردها و روش‌هایی در نظر گرفت که از فرایند نوآوری



در بانک‌ها و شرکت‌ها پشتیبانی و با شیوه‌ای سازمان‌یافته به آن‌ها کمک کنند تا چالش‌های جدید بازار را از پیش رو بردارند.

استفاده درست از شگردهای مدیریت نوآوری، قابلیت‌های بانک‌ها را در معرفی فناوری‌های مناسب در زمینه ارائه خدمات و فرایندها افزایش می‌دهد و تغییرات لازم را در بهبود ترکیب محصولات آسان می‌کند. البته غالب مؤسسه‌های مالی، فرهنگ نوآوری مناسب را برای آغاز تغییرات در واحدهای خود ندارند و اغلب کارکنان و گاهی اوقات مدیران نیز مقاومت شدیدی در برابر این امر از خود نشان می‌دهند.

راهکارهای بهبود ترکیب محصولات

و توسعه ابزارها

الف. تلاش‌های ابتکاری به‌گونه‌ای یکسان بر روی تغییرات سازمانی، خدمات جدید و فرایندهای جدید متمرکز باشد و میان مدیران در ارتباط با اولویت‌ها اشتراک نظر وجود داشته باشد تا نوآوری به‌جای بهبود در یک حوزه خاص، در مقام یک راهبرد جامع در تمام سازمان انجام پذیرد.

ب. توافق‌های همکاری، ابزار مهمی در عرضه کالاها و خدمات جدید یا معرفی کردن فرایندهای جدید محسوب می‌شوند. غالب مدیران مایل هستند دانش یا منابع خود را از راه چنین توافق‌هایی در اختیار یکدیگر قرار دهند.

ج. بهبود و توسعه محصول، اغلب با تولید ایده آغاز می‌شود. ایده‌ها از منابعی مثل مشتریان، محققان، کارمندان، رقیبان، کانال‌های ارائه خدمت و مدیریت بانک می‌تواند تأمین شود. ایجاد بستر مناسبی برای انباشت و پالایش ایده‌ها بر پایه فناوری‌های ارتباطی جدید همچون شبکه‌های اجتماعی، زمینه‌ساز زایش ایده‌های خلاقانه و کاربردی برای توسعه محصولات بانکی جدید است.

د. در آینده رویکردهای جدید در ارتباط با

مدیریت نوآوری، به‌گونه‌ای خاص بر روابط تهیه‌کنندگان و کاربران (استفاده‌کنندگان) متمرکز خواهد شد.

ویژگی‌های یک بازاریابی هدفمند و مفید

• حضور در بین مخاطبان هدف احتمالی کجا دیده می‌شویم؟ چه کسانی ما را می‌بینند؟ برای یک جراح بینی، فرق مخاطبان یک آگهی در روزنامه و تلویزیون با کسانی که عبارت «جراح خوب در تهران» را جست‌وجو می‌کنند چیست؟ آیا این امکان وجود دارد که با روش‌های سنتی تنها در بین مشتریان هدف خود دیده شد؟ اما بازاریابی دیجیتال مخاطبان هدف را شناسایی، نیازها و علایق آن‌ها را می‌سنجد و ارتباط مؤثر با آن‌ها برقرار خواهد کرد. یکی از ویژگی‌های برجسته دیجیتال مارکتینگ این است که تنها افرادی که به محصول یا خدمت شما نیاز دارند، شما را پیدا خواهند کرد. این موضوع موجب کاهش هزینه‌ها در بازاریابی خواهد شد.

• قابل اندازه‌گیری بودن

باید بازاریابی ما قابل اندازه‌گیری باشد تا بتوانیم با تحلیل و بررسی آن را بهبود بخشیم و متوجه شویم آیا این روش بازاریابی اثربخش بوده یا خیر. آیا اثر تبلیغات در روزنامه، پخش تراکت و تقریباً همه روش‌های سنتی قابل اندازه‌گیری است؟ در بازاریابی الکترونیکی با استفاده از ابزارهای موجود می‌توان تک‌تک رفتارهای مشتریان را سنجید و اثرات کوچک‌ترین موضوعات را بررسی کرد. در این روش بازاریابی همه‌چیز قابل اندازه‌گیری است؛ حتی حس درونی مشتریان نسبت به شما!

• ۲۴ ساعته و هفت روز هفته بودن

یکی از ویژگی‌های بازاریابی هدفمند، فعالیت برای جذب مشتری به‌صورت دائم و بدون توقف است. در تبلیغات تلویزیونی تنها زمانی که تبلیغات شما شروع می‌شود بازاریابی شما شروع و با اتمام تبلیغات بازاریابی شما نیز پایان خواهد یافت؛ اما

دیجیتال مارکتینگ با نمایش شما در ۲۴ ساعت روز و ۷ روز هفته، همیشه در حال جذب مشتریان جدید برای شماست. این مهم است که هر زمان که بازار هدف شما به شما نیاز داشت، شما در دسترس او باشید. در بازاریابی هدفمند با دیجیتال مارکتینگ با حضور همیشگی این امکان را به شما می‌دهد تا در طول ۳۶۵ روز سال، دیده شوید.

• سهولت در دسترسی

اینکه شما همه‌جا در دسترس مشتریانانتان باشید، بسیار مهم است. در سفر، در جنگل، در بیابان یا در خانه روی مبل راحتی. شما باید هر جا مشتری بالفعل به شما نیاز پیدا کرد، در دسترس باشید. اگر در روزنامه یا مجله آگهی بدهیم، آیا این امکان وجود دارد؟ اگر تنها از روش بازاریابی تلفنی استفاده کنیم، هرگز کسی که به خدمت یا محصول ما نیاز دارد، ما را پیدا خواهد کرد؟ اما بازاریابی دیجیتال این امکان را به شما می‌دهد تا به راحتی هرکسی به شما دسترسی داشته باشد. زمانی که افراد حتی در تخت خواب خود از اینترنت استفاده می‌کنند؛ یعنی این امکان وجود دارد که بازاریابی برای شما در آنجا نیز اتفاق بیفتد.

نتیجه‌گیری

بانک‌هایی که محصولات یا خدمات تخصصی ارائه می‌کنند، معمولاً بیشتر از راهبرد بازاریابی هدفمند بهره می‌گیرند. کلیه فعالیت‌های بازاریابی بر روی گروه‌های خاصی که احتمال بیشتری برای پاسخ‌گویی دارند، متمرکز می‌شوند. کسانی که به احتمال قوی، نسبت به تبلیغات مرتبط با محصول، واکنش از خود نشان می‌دهند. هنگامی که فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغاتی مرتبط ذاتی و نیاز مشتری است، افراد تمایل زیادی دارند تا از آن خدمت یا محصول استفاده کنند و با رغبت بیشتری برای آن هزینه پرداخت می‌کنند.

علاوه بر این، راهبرد بازاریابی هدفمند به‌طور معمول اطلاعات و مشوق‌های خاصی را برای افراد فراهم می‌کند تا برای مخاطبان دلیلی ایجاد شود که به برند موردنظر و موردقبولشان رجوع کنند. همین تناسب و ارتباط عمیق با مخاطبان موجب می‌شود مشتریان بانکی را که راهبرد بازاریابی هدفمند دارد، ترجیح دهند؛ به عبارت روشن‌تر، به‌کارگیری و اجرای راهبرد بازاریابی هدفمند برای بانک‌هایی مناسب است که به دنبال خلق مزیت رقابتی برای سید محصولات و خدمات خود هستند؛ زیرا ایجاد ارتباط هدفمند با گروه خاصی از مشتریان، خود یک مزیت رقابتی پایدار است.





حضور کارشناسان معتبر اقتصادی در فضای مجازی و تغییر رفتار مشتریان نسبت به نظام بانکی



دستآورد این حضور؛ امنیت بیشتر، اعتماد عمیق‌تر، تنوع بیشتر محصولات، رقابت بیشتر در ارائه محصولات و دستیابی به خواسته‌های مشتری بود.

این کارشناس رسانه افزود: خوشبختانه در کشور ما نیز این اتفاق کم‌وبیش در حال افتادن است. ما در بحث رصد نیازها دریافتیم که برخی از استان‌ها و برخی از مناطق کشور ما از اساس نیازمندی‌های خاص خود را دارند و بهترین راه رفع این نیازها حضور فعال بانک‌ها و استارت‌آپ‌ها در شبکه‌های اجتماعی است تا بتوانیم از این طریق خواسته‌های آن‌ها را بر اساس سن، جنس و سلیقه، محقق کنیم.

استاد در پاسخ به این پرسش که بانک‌ها چگونه باید مسیر خود را از دارایی محور بودن به سمت داده محور بودن تغییر دهند و طبقه متوسط جامعه را نیز با خود همراه کنند خاطرنشان کرد:

پدیده ارتباط با مشتری یا خدمت به مشتری (CRM) تا پنج سال پیش شاید در پایین‌ترین رتبه‌بندی سازمانی هر نهاد مالی قرار می‌گرفت؛ اما امروز مسأله به‌کلی متفاوت شده است و مشتری در قلب و مرکز یک سازمان مشتری محور قرار دارد. بانک‌ها نیز از این قاعده مستثنی نیستند. از سویی ظهور فین‌تک‌ها، همه‌گیری کرونا و حضور چهره‌های موجه و معتمد اقتصادی در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی، به تدریج سلیقه و رفتار مشتریان را نسبت به نظام بانکی کشور تغییر داد. در همین زمینه سید محمد استاد، مدیر روابط عمومی بانک، مواردی را مطرح کرده است که در ادامه می‌خوانید.

مردم با شبکه‌های اجتماعی است. امروز در جهان نئوبانک‌ها در بیشتر شبکه‌های اجتماعی حضور دارند و خدمات متنوعی مانند خریدوفروش کالاهای اساسی و سایر ملزومات را بنا بر سن، جنس و روحیات فرد در شبکه‌های اجتماعی به او ارائه می‌کنند. شاید بهتر باشد بگوییم در شبکه‌های اجتماعی در حال ارائه باجه‌های بانکی به مشتریان هستیم. وی تأکید کرد: یکی از عوامل مهمی که موجب شد مردم به نئوبانک‌ها در شبکه‌های اجتماعی اعتماد کنند، حضور کارشناسان سرشناس و شناخته‌شده اقتصادی در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی بود.

این مدیر بانکی در خصوص تغییر و تحولات به وجود آمده در نگاه و سلیقه مردم نسبت به شبکه بانکی گفت: ابتدا بگویم با توجه به حضور استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌های موجود در ایران؛ همچنین همه‌گیری کرونا که بسیاری از معادلات بازار را به هم ریخت، این روزها به لحاظ خریدوفروش و ارائه محصول، بیشترین اقدامی که در حوزه ارائه محصولات بانکی صورت می‌گیرد، تسهیل در افتتاح حساب و ارائه خدمات از سوی بانک‌ها با راهبرد ارائه متنوع محصولات است؛ تنوع محصولاتی که تجربه تجاری، مالی و عاطفی مشتری را به محصول تبدیل کرده است. مصداق بارز این تنوع نیز شرایط فعلی ارتباطی



در سال‌های آینده با توجه به ضرورت بانکداری دیجیتال و به تبع آن اقتصاد دیجیتال، مردم بیشترین خدمات و امکانات را از بانک‌ها دریافت کنند و ارتباط عاطفی نزدیک‌تری نیز با این شبکه پیدا خواهند کرد.

بانک مرکزی تاکنون مجوز چند نئوبانک را در کشور صادر کرده است و بانک‌های خصوصی و دولتی نیز از این فرایند به خوبی پشتیبانی کرده‌اند؛ زیرا نئوبانک بر ابزارها و زیرساخت‌های بانکی استوار است

استاد از سرعت عمل مناسب بانک مرکزی نسبت به ارائه مجوزها در خصوص تأسیس نئوبانک‌ها در کشور نیز سخن به میان آورد و تلقی دست‌به‌عصا راه رفتن این نهاد را در زمینه اعطای مجوزهای مربوطه، صحیح ندانست.

وی افزود: بانک مرکزی تاکنون مجوز چند نئوبانک را در کشور صادر کرده است و بانک‌های خصوصی و دولتی نیز از این فرایند به خوبی پشتیبانی کرده‌اند؛ زیرا نئوبانک بر ابزارها و زیرساخت‌های بانکی استوار است؛ ضمن آنکه تنوع بیشتری را در سال‌های آینده در این زمینه شاهد خواهیم دید. البته هم‌زمان با این رشد و توسعه، پیوست فرهنگی، تبلیغاتی و اطلاع‌رسانی این موضوع هم باید در جامعه بیش‌ازپیش رواج یابد. همان‌طور که قبلاً از ابزارهای مثل همراه بانک و کارت‌های دبیت یا اعتباری یا بن کارت استقبال شد، از نئوبانک‌ها نیز به شدت استقبال خواهد شد.

این مدیر بانکی در خصوص زمان ارائه همگانی پلتفرم فراز نیز گفت: با توجه به شرایط موجود و ویژگی‌های خاص این پلتفرم در جهت رفع نیازهای مالی و غیرمالی مشتریان، امیدواریم بانک ایران‌زمین بتواند تا پایان امسال این پلتفرم را در دسترس عموم مردم قرار دهد.

در فضای مجازی در حال شکسته شدن است و با توجه به محصولاتی که ما در داخل تولید می‌کنیم و تقاضایی که در خارج کشور نسبت به این محصولات در آینده وجود خواهد داشت، باید این بن‌بست ارتباطی مجازی ما با جهان خارج و ضعف تعاملی ما در این زمینه، با تدابیر درست و کارشناسانه به‌نوعی حل شود.

وی در ادامه گفت: پیش‌بینی بنده این است که در سال‌های آینده با توجه به ضرورت بانکداری دیجیتال و به تبع آن اقتصاد دیجیتال، مردم بیشترین خدمات و امکانات را از بانک‌ها دریافت کنند و ارتباط عاطفی نزدیک‌تری نیز با این شبکه پیدا خواهند کرد.

همه‌گیری کرونا ضرورت چپین حرکتی را برای بانک‌های کشور بیش‌ازپیش مشخص و ذهن قشر متوسط را در این زمینه کاملاً آماده کرد. اساساً حضور و کارکرد فین‌تک‌ها همراه با ارائه خدمات مالی در این بستر، از استقبال و علاقه قشر متوسط نسبت به ارائه چنین خدماتی پرده برداشت. الان حتی تصور قطع شدن ارائه خدمات آنلاین و غیرحضور بانک‌ها به مردم حتی برای یک ساعت می‌تواند اضطراب و مشکلات عدیده‌ای را برای مشتریان به وجود آورد؛ بنابراین ذهن مشتری کاملاً برای کوچ به سمت بانکداری داده محور آماده است و تنها با کمی فرهنگ‌سازی و تبیین بیشتر ضرورت این کوچ همگانی، می‌توان به مطلوب موردنظر دست‌یافت.

این مدیر بانکی تصریح کرد: نکته قابل تأمل، تأثیر - اگر نگویم تسلط - بی‌چون و چرای فضای مجازی بر زیست مالی و اقتصادی مردم در آینده نزدیک است. ما در برخی جهات حتی قادر به پیش‌بینی تغییر و تحولات عمیق فضای مجازی و تأثیر این فضا در پنج تا ده سال آینده بر اقتصاد مردم نیستیم. باید روی این مسأله بسیار کار کرد و از اقدامات سلبی و هیجانی در این زمینه پرهیز کرد؛ به‌ویژه آنکه مرزهای جغرافیایی





منتخبان مدیریت شعب

قسمت
دوماستان
فارس

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، نظر به اهمیت آشنایی با اعضای موفق خانواده بزرگ بانک ایران‌زمین با هدف انگیزه بخشیدن به سایر اعضا و سرعت بخشیدن به توسعه همه‌جانبه این نهاد مالی، در سال جدید علاوه بر معرفی مدیران، معاونان، متصدیان و همکاران موفق و ارجمند امور خدماتی و پشتیبانی شعب استان تهران، با اعضای موفق این خانواده در شعب استان‌های سراسر کشور نیز آشنا خواهیم شد. بدیهی است مطالعه روش‌های کارآمد این عزیزان در طی کردن مسیر موفقیت، می‌تواند الگویی شایسته برای سایر همکاران استانی در بانک مردمی ایران‌زمین باشد.



سید محمدرضا بهادر (معاون شعبه):



غنی‌سازی خدمات استاندارد، برخط و موبایلی از طریق به‌کارگیری فناوری‌های دیجیتال

سرمایه نقدی در تمامی افراد جامعه شده است؛ ولی می‌توان با رعایت کلیه پروتکل‌های بهداشتی تهدید بیماری کرونا را کاهش داد و خدمات مطلوب و شایسته را بدون ترس از بیماری به مشتریان ارائه کرد. بنده فکر می‌کنم همین توکل و عدم هراس از ویروس در کنار رعایت مسائل بهداشتی، تمایز لازم را در شعبه برازجان به وجود آورد.

با توجه به شرایط موجود و حرکت بانک به سمت دیجیتالی‌شدن، آیا وجود بانک بدون شعبه و بدون تعامل مستقیم با مشتری در نگاه شما یک تهدید به شمار نمی‌آید؟

خیر. قطعاً استفاده از فناوری و حرکت به سمت دیجیتالی‌شدن به نفع مشتری و کارمند است. در تمامی بانک‌های پیشرفته جهان، موضوع دیجیتالی‌شدن یک بحث عادی و قابل‌قبول است. بانکداری دیجیتال مفهوم جدیدی در صنعت بانکداری است که هدف آن غنی‌سازی خدمات

درود بر شما؛ در جایگاه یکی از معاونان موفق خانواده بزرگ بانک ایران‌زمین، خود را معرفی کنید و به‌اجمال از سوابق شغلی و تحصیلی خود بگویید.

با عرض سلام و احترام خدمت شما و تمامی مخاطبان و همکاران عزیز و پرتلاش در بانک ایران‌زمین. این‌جانب سید محمدرضا بهادر، متولد ۱۳۶۳/۰۶/۲۰ و دارای مدرک تحصیلی کارشناسی کامپیوتر، گرایش نرم‌افزار هستم. از سال ۱۳۸۹ توفیق همکاری با موسسه مالی و اعتباری مولی‌الموحدين با سمت متصدی امور بانکی نصیب بنده شد و از ۱۳۹۴ نیز در جایگاه معاونت شعبه در این نهاد مالی مشغول به فعالیت هستم. هم‌اکنون نیز در شعبه برازجان تحت مدیریت محترم استان‌های فارس و بوشهر و کهگیلویه و بویراحمد، حضور دارم.

شما در شرایط دشوار همه‌گیری ویروس کرونا، عنوان معاون شعبه موفق را از آن خود کرده‌اید. عامل این حسن انجام‌وظیفه را در چه می‌دانید؟

در شرایط سخت بیماری کرونا قطعاً تمامی مشاغل دنیا ضربه دیده و دچار آسیب شده‌اند. این موضوع باعث کمبود نقدینگی و کاهش محسوس جریان



افزایش بهره‌وری می‌شوند؛ در واقع افزایش انگیزه میان کارکنان به شیوه‌های خلاقانه که البته همیشه دغدغه مدیران ارشد این نهاد مالی نیز بوده است، اصلی‌ترین درخواست این‌جانب از ایشان است.

و مهم‌ترین تجربه و درسی که در شرایط دشوار کرونا آموختید؟

در اوایل شیوع بیماری کرونا همه افراد با چالشی بین انجام کارهای روزمره خود و مقابله با این بیماری روبه‌رو بودند؛ اما با شناخت بهتر و درک صحیح‌تر وضع موجود، توانستند کارهای روزمره خود را انجام دهند و هم‌زمان به مقابله و پیشگیری از بروز بیماری دست یابند. کرونا به من آموخت وقتی امور به صورت گروهی، هماهنگ و با رعایت دستورالعمل‌ها مربوطه انجام گیرد، می‌توان بر بسیاری از مشکلات فائق آمد و به اهداف خود دست‌یافت. اگر سخن دیگری با مخاطبان نشریه دارید، بفرمایید.

از کلیه همکارانم در شعبه برازجان که با تلاش، همراهی و زحمات ایشان توانستم فرصت گفت‌وگو با خانواده بزرگ خود در مجموعه بانک ایران‌زمین را به دست آورم، تشکر می‌کنم و برای کلیه همکارانم در جای‌جای ایران‌زمین از خداوند منان، سلامتی و موفقیت مسألت دارم.

استاندارد، برخط و موبایلی از طریق به‌کارگیری فناوری‌های دیجیتال است. از نظر بنده بانکداری دیجیتال مترادف با بانکداری آنلاین یا بدون شعبه نیست. در این نوع بانکداری شعب فیزیکی بانک‌ها حذف نخواهند شد؛ بلکه از وضعیت تراکنش محوری فعلی به سمت مشاوره محوری، پیش خواهد رفت.

در جایگاه یک فرد موفق و با توجه به توفیق شما در حوزه‌های مختلف از عوامل موفقیت خود در این زمینه‌ها برای مخاطبان صحبت بفرمایید.

بنده و تمامی همکاران شعبه برازجان مبنای کار خود بر اساس مشتری‌مداری و احترام به خواست مشتریان و انجام امور ایشان به بهترین نحو و در کمترین زمان ممکن پایه‌گذاری کردیم. امیدوارم با همراهی سایر همکارانم بتوانیم این مسیر را ادامه دهیم و به اهداف عالی بانک دست‌یابیم.

چشم‌انداز شما از بانک ایران‌زمین در سال ۱۴۰۰؟

با توجه به افق پیش‌رو، بانک ایران‌زمین به بانک تمام‌دیجیتال تبدیل خواهد شد. با ارائه خدمات موردنیاز به درخواست مشتری و استفاده از فناوری بانکداری دیجیتال، بانک ایران‌زمین به یک بانک پیشرو دیجیتال در صنعت بانکداری کشور خواهد بود.

در سال ۱۴۰۰ و با توجه به خیز دوباره بیماری کرونا، از نگاه شما مهم‌ترین خدمتی که به مشتریان می‌توان ارائه کرد، چیست؟

با افزایش خدمات بانکداری دیجیتال و ارائه خدمات غیرحضوری و اعطای دسترسی‌های بیشتر به مشتریان، از نگاه بنده بهترین خدمت، کاهش حضور فیزیکی این عزیزان در شعبه با آموزش طریقه استفاده از ابزارهایی نظیر همراه بانک است. افزایش سقف کارت به کارت و تمدید تاریخ انقضای کارت‌های دبیت نیز، حرکت‌های بسیار خوب در جهت کاهش حضور فیزیکی مشتریان بانکی در سال گذشته بود که به سهم خود از شبکه بانکی قدردانی می‌کنم.

از نگاه شما پلتفرم فراز تا چه حد می‌تواند در تحولات بانکداری دیجیتال کشور نقش داشته باشد؟

با توجه به اینکه فراز نخستین پلتفرم بانکداری دیجیتال در کشور است و فرایند را انتخاب و ساده‌سازی و آن‌ها را به تعداد زیادی میکرو سرویس تبدیل کرده است؛ همچنین قابلیت اتصال هر کسب‌وکاری را به این پلتفرم نیز ایجاد کرده است، قطعاً می‌تواند تحول عظیمی در بانکداری دیجیتال کشور ایجاد کند.

در جایگاه کنونی، مهم‌ترین درخواست شما از مدیران ارشد بانک ایران‌زمین چیست؟

منابع انسانی ارزشمندترین منبع سازمان‌های امروزی هستند؛ چراکه به تصمیم‌های سازمانی شکل می‌دهند و باعث حل شدن مسائل سازمان و



متاورس چیست

و چه زمانی جایگزین گوشی‌هاک هوشمند می‌شود؟

نویسنده: مصطفی عسگری

بیشتر از همیشه برای کارهای خود به دنیای مجازی وابسته شده‌اند. در حال حاضر، گوشی‌های هوشمند مقرون به‌صرفه‌ترین، در دسترس‌ترین و پرکاربردترین ابزار ارتباط از راه دور هستند.

کار روی پروژه و شرکت در جلسه کاری

در دو سال گذشته ما عادت کرده‌ایم بیشتر کارهای خود را از راه دور و هنگامی که در خانه هستیم انجام دهیم؛ اما تجربه خوبی از این کار نداریم؛ آن‌هم به این دلیل که دلتنگ تعامل‌های واقعی انسانی هستیم.

دیدن یک شخص در تماس تصویری خوب است؛ اما محدودیت‌هایی دارد. دانش‌آموزان می‌توانند با هم یاد بگیرند و مطالعه کنند؛ اما فعالیت‌های بعد از کلاس در تماس ویدئویی کمی عجیب به نظر می‌رسد. حتی شرکت در جلسات کاری که شاید برای عده‌ای خسته‌کننده باشد نیز به تعامل بیشتری نیاز دارد. فناوری پیشرفت زیادی کرده است؛ اما هنوز موفق نشده است دیوارهای مجازی را کنار بزند و به‌جای آن‌ها پل بسازد.

متاورس وعده داده با محو کردن خطوط بین دنیای واقعی و مجازی، بازی را برای همیشه تغییر خواهد داد. هولوپورتاسیون (Holoportation) زمانی اتفاق می‌افتد که نسخه مجازی شما بازسازی شود و به‌جای دیگری آن سر دنیا منتقل می‌شود. چشم‌انداز فیس‌بوک و مایکروسافت برای آینده استفاده از نسخه‌های دیجیتال انسان‌ها برای تعامل هرچه بهتر با دنیای مجازی است. قصد دارید چه کاری انجام دهید؟ جلسه کاری مهمی دارید یا می‌خواهید با دوستان خود فیلم جدیدی تماشا کنید؟ متاورس قول می‌دهد به شما اجازه دهد بدون نیاز به خارج شدن از خانه خود این کارها را انجام دهید.

به‌عبارت‌دیگر، بیگ‌بنگ پیش‌تر رخ داده و اکنون نیاز داریم دنیای (مجازی) ایجادشده به دست این انفجار را توسعه دهیم. ساختن چنین جهانی در نهایت متاورس را به ما خواهد داد.

شاید متوجه نشده باشید؛ اما خود شما نیز احتمالاً انگشت پای خود را کمی در اقیانوس متاورس فرو کرده و تجربه‌ای هرچند کوچک از آن به دست آورده‌اید؛ برای مثال، Pokemon Go بازی‌ای است که به شما اجازه می‌دهد عناصر دنیای واقعی را با مجازی ترکیب کنید و تجربه‌ای خاص و منحصر به فرد داشته باشید؛ در واقع، Pokemon Go از ترکیب فناوری واقعیت افزوده و گوشی هوشمند استفاده می‌کند.

سپس هدست‌های واقعیت مجازی مانند Oculus Quest 2 را داریم که به شما امکان می‌دهند به بُعدی کاملاً جدید قدم بگذارید. تصور کنید با قرار دادن این هدست روی سرتان، به دنیایی کاملاً متفاوت می‌روید که اصلاً شباهتی به مکانی که از لحاظ فیزیکی در آن هستید ندارد. اغلب از این فناوری برای انجام بازی یا کارهای گرافیکی استفاده می‌شود. تجربه‌ای که این نوع دستگاه‌ها به کاربر ارائه می‌دهند، تقریباً مشابه همان چیزی است که از متاورس انتظار داریم.

قابلیت‌های گوشی‌های هوشمند

که متاورس می‌تواند آن‌ها را ارتقا دهد

با تمام آنچه گفته شد، آیا تجربه‌ای از گوشی‌های هوشمند وجود دارد که به‌طور بالقوه به لطف متاورس و ویژگی‌های واقعیت افزوده بهبود یابد؟ پاسخ بی‌تردید مثبت است! گوشی‌های هوشمند پنجره‌ای به سوی جهان هستند و چیزهای باورنکردنی‌ای را امکان‌پذیر می‌کنند که ما بیست سال پیش قادر به انجام آن‌ها نبودیم؛ اما به نظر نمی‌رسد فناوری خواهد همین‌جا به پایان برسد و درجا بزند؛ در نتیجه، آینده درخشان‌تر و جذاب‌تر خواهد بود. به لطف پاندمی کرونا، اکنون دو سال است که انسان‌ها

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از زومیت، متاورس جهشی بزرگ در دنیای فناوری است که احتمالاً طی چند سال آینده جایگزین گوشی‌های هوشمند می‌شود.

متاورس چیست؟

به زبان ساده، طبق گفته متا و مایکروسافت، متاورس قرار است به آینده اینترنت (نسخه بعدی یا سطح بعدی آن) تبدیل شود. در این فضای خارق‌العاده، آواتار دیجیتال سه‌بعدی شما با قرار دادن هدست واقعیت مجازی زنده می‌شود و می‌تواند با همه‌چیز و هرکسی که به دنیای مجازی دسترسی دارد، تعامل داشته باشد. دو جنبه کلیدی برای متاورس وجود دارد. نخستین موردی که ممکن است ذهن شما را به‌عنوان مخاطب درگیر کند این است که اصلاً برای قدم نهادن در متاورس به چه امکاناتی نیاز است؟ در پاسخ باید گفت: یک هدست واقعیت مجازی یا واقعیت ترکیبی که به‌وسیله کامپیوتری قدرتمند کار می‌کند؛ نرم‌افزاری سفرارشی که برای استفاده از ترکیب قدرتمند واقعیت مجازی و کامپیوتر ساخته شده است.

ممکن است برخی افراد از تصور هدستی که بتواند آن‌ها را از دنیای کنونی جدا و به متاورس متصل کند، نگران شوند؛ اما واقعیت این است که دستگاه مذکور پلی میان دو دنیای متفاوت است که هر دو بی‌نظیر هستند.

اما سؤال مهم‌تری که باید به آن پاسخ داد این است که چرا متاورس وجود دارد؟ قصد دارد به چه چیزی برسد؟ و اینکه آیا ما اصلاً آماده هستیم از گوشی‌های هوشمند خود که پنجره فعلی ما به دنیای مجازی هستند دست بکشیم، گجت‌های عجیبی بیوشیم و وارد متاورس شویم؟

شما در حال حاضر در متاورس هستید

و از آن استفاده می‌کنید!

گویی اینترنت مکانی است که کاربران به‌منظور انجام کارهای مختلفی به آن سر می‌زنند، با این تفاوت که هنوز کامل ساخته نشده است؛



برترین بانک‌های سوئیس و امن‌ترین بانک خصوصی جهان

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از بنکر (Banker)، در حال حاضر بیش از ۳۰ درصد بانک‌های سوئیس مربوط به دولت هستند. مؤسسه رتبه‌بندی «مؤدی» نظام بانکی سوئیس را با ثبات رتبه‌بندی کرده است. در این مقاله شما علاوه بر آشنایی با برترین بانک‌های سوئیس، با امن‌ترین بانک خصوصی جهان که در این کشور ایجاد شده است نیز، آشنا می‌شوید.

رایفایزن

RAIFFEISEN

رایفایزن سومین بانک بزرگ در سوئیس است که ۳.۷ میلیون مشتری دارد. این بانک صاحب ۱۰۰۴ شعبه در سوئیس است.

یو بی اس



یکی از دو بانک بزرگ سوئیس که در سال ۱۹۹۸ میلادی و به دنبال ادغام دو بانک قدیمی (یونیون بانک سوئیس و سوئیس بانک) تأسیس شد و در بسیاری از کشورهای جهان فعال است. مقر اصلی این بانک در شهر زوریخ قرار دارد. این بانک در حوزه سرمایه‌گذاری نیز فعالیت زیادی دارد.

زوریخ کانتونال بانک



این بانک در سال ۱۸۷۰ تأسیس شد و بزرگ‌ترین بانک محلی سوئیس به شمار می‌آید. فعالیت‌های این بانک عمدتاً بر دو کشور آلمان و سوئیس متمرکز است.

کردیت سوئیس



این بانک همراه با یو بی اس، ۵۰ درصد کل سپرده‌های بانکی سوئیس را در اختیار دارند و مقر اصلی آن در شهر زوریخ است. بانک کردیت سوئیس عموماً در زمینه سرمایه‌گذاری، بانکداری خصوصی، مدیریت دارایی و بازار سهام فعال است. این بانک در حال حاضر در پنجاه کشور فعال است و بیش از ۴۸ هزار نفر نیز برای آن کار می‌کنند.



Julius Bär

ژولیوس بائر یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های خصوصی سوئیس است که در بیش از بیست کشور فعالیت دارد و در سال ۱۸۹۰ میلادی تأسیس شد. مقر این بانک نیز در شهر زوریخ قرار دارد.



این بانک در سال ۱۸۶۱ میلادی تأسیس شد؛ اما شکل نوین فعالیت‌هایش را از سال ۱۹۹۴ آغاز کرد. این بانک بیشتر با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط همکاری می‌کند.

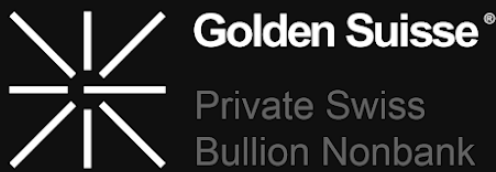


این بانک که در سال ۱۹۲۴ تأسیس شد یکی از بانک‌های مشهور سوئیسی در زمینه مدیریت دارایی محسوب می‌شود. مقر اصلی این بانک در زوریخ قرار دارد؛ اما علاوه بر سوئیس، فونتوبل در ۲۱ نقطه دیگر از جهان نیز فعال است.

در ادامه، شرکت گلدن سوئیس با موفقیت صندوق سپرده شمش طلا و نقره ضرب شده از سوی دولت و ارزهای بولیون (شمش طلا و نقره) را با فناوری نوین بانکداری باز ادغام و این شرکت و فناوری بانکداری سوئیسی را با یکدیگر ترکیب کرده است؛ به این ترتیب، این شرکت توانسته است ریسک ارزی، ریسک سرمایه‌گذاری و ریسک بانکی را از بین ببرد و حق مشروع مشتریان را در حفظ حریم خصوصی آن‌ها حفظ کند.



بانک‌های bullion، بانک‌های جلودار بانک‌های مرکزی هستند و در بازار طلا نقش پوشش را برای بانک‌های مرکزی بازی می‌کنند. این فناوری که برنده جوایزی نیز شده است، نرم‌افزار آن برای گوشی‌های تلفن همراه و کامپیوترهای شخصی موجود است، به مشتریان امکان دسترسی ۲۴ ساعته و ۷ روز در هفته به صندوق‌های سپرده سوئیسی خود را با امنیت بالا می‌دهد و به آن‌ها این امکان را می‌دهد تا شمش طلای خود را به صورت لحظه‌ای خرید و فروش کرده و از کارت اعتباری و حساب بانکی یکپارچه استفاده کنند. با این کار، مشتریان از خطرات محدود بیمه سپرده‌های بانکی، تورم و خطرات سرمایه‌گذاری دور می‌شوند؛ علاوه بر این، مشتریان می‌توانند پرداخت‌های بولیون خارج از سیستم بانکی را برای سایر کاربران ارسال کنند و طلا را با نقره و شمش را با سکه‌های سرمایه‌گذاری تبادل کنند. از آنجاکه طلا به طور متوسط سالانه ۲۵/۸ درصد در بیست سال گذشته و ۷/۸ درصد در صدسال گذشته با ریسک دارایی صفر بازدهی داشته است، این سرمایه‌گذاری به مراتب بهترین نوع سرمایه‌گذاری در جهان است، به شرط آنکه به صورت طلای فیزیکی و در مالکیت خصوصی نگهداری شود.



شرکت GCB Suisse AG که با عنوان گلدن سوئیس معامله می‌شود، یک بانک خصوصی سوئیسی و عضو یک سازمان خود نظارتی (SRO) است که به طور رسمی از سوی اداره نظارت بر بازارهای مالی فدرال (FINMA) شناخته شده است. گلدن سوئیس بیش از پنج سال است که فعالیت می‌کند و برای فناوری اختصاصی خود جوایزی را دریافت کرده است. مشتریان در گلدن سوئیس معمولاً افرادی با ارزش خالص بالا هستند و حداقل سرمایه‌گذاری در آن بالغ بر صد هزار فرانک سوئیس است. آزادی مالی، بانکداری بدون ریسک و سرمایه‌گذاری امن، سه ستون اصلی راهبرد گلدن سوئیس هستند.





آیا می‌دانید

در صورت مفقودی چک بانکی چه باید کرد؟

- در فرض مفقودی چک تضمین‌شده، مراجعه متقاضی و گیرنده (ذی‌نفع) به بانک صادرکننده ضرورت داشته و تکمیل و امضای برگه (فرم) اعلام مفقودی چک تضمین‌شده و تعهدنامه عدم ادعا نسبت به چک مفقودشده به‌منظور درخواست نسخه المثنی چک الزامی است.
- مؤسسه اعتباری موظف به احراز هویت متقاضی و گیرنده (ذی‌نفع) و استعلام صحت مشخصات اشخاص اخیرالذکر از سامانه نظام هویت سنجی الکترونیکی بانکی و متعاقباً صدور چک المثنی مطابق با اطلاعات مندرج در سامانه صیاد پس از ابطال چک مفقودشده است.
- در صورت جعل چک تضمین‌شده یا استفاده از چک تضمین‌شده مجعول، علاوه بر مجازات قانونی مقرر، محرومیت دو تا شش سال از گرفتن چک تضمین‌شده به‌حکم دادگاه پیش‌بینی شده است.
- در پایان این بخشنامه تأکید شده است؛ از تاریخ ابلاغ این بخشنامه، سایر مقررات مغایر نظیر مفاد بخشنامه شماره ۹۷/۳۱۸۱۷۵ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۱۱ متضمن ابلاغ سازوکارها و الزامات ناظر بر چک‌های تضمین‌شده، ملغی می‌شود.
- صدور و تحویل چک‌های تضمین‌شده مستلزم تکمیل برگه (فرم) درخواست توسط متقاضی در شعبه بانک در حضور متصدی بانکی، درج مشخصات هویتی و شماره حساب گیرنده روی چک تضمین‌شده و نیز ثبت علت درخواست صدور چک مذکور در سامانه «صیاد» است.
- لازم است به هر برگه چک تضمین‌شده، یک شناسه یکتا اختصاص یافته و امکان استعلام اطلاعات چک تضمین‌شده برای گیرنده چک (ذی‌نفع) فراهم شود.
- پرداخت مبلغ چک تضمین‌شده از سوی بانک صرفاً در وجه و به شماره حساب گیرنده (ذی‌نفع) که مشخصات وی روی چک تضمین‌شده درج شده است، امکان‌پذیر است و ظهر نویسی برای انتقال چک تضمین‌شده فاقد اعتبار است.
- ابطال چک تضمین‌شده به درخواست متقاضی یا وکیل یا نماینده قانونی وی با ارائه اصل چک جهت واریز وجه چک به حساب متقاضی، بدون نیاز به ظهر نویسی گیرنده (ذی‌نفع)، صرفاً تا یک ماه پس از صدور آن از سوی بانک صادرکننده امکان‌پذیر است.
- پرداخت چک تضمین‌شده به گیرنده (ذی‌نفع) با ارائه اصل چک تنها پس از مهلت مقرر در بند قبل، منوط به تکمیل برگه (فرم) های مربوط به مبارزه با پول‌شویی توسط متقاضی یا گیرنده (ذی‌نفع) و گزارش شعبه بانک به واحد مبارزه با پول‌شویی بانک صادرکننده است.
- به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از بانک مرکزی، در فرض مفقودی چک تضمین‌شده، مراجعه متقاضی و گیرنده به بانک صادرکننده ضرورت داشته و تکمیل و امضای برگه (فرم) اعلام مفقودی چک تضمین‌شده و تعهدنامه عدم ادعا ضروری است.
- در این بخشنامه تغییرات اصلاحیه قانون جدید چک از جمله حذف مدت اعتبار تعیین‌شده سه‌ساله برای چک‌ها تأکید شده است. بر این اساس پیرو بخشنامه شماره ۹۷/۳۲۰۴۶۵ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۱۲ موضوع ابلاغ «قانون اصلاح قانون صدور چک» مصوب سال ۱۳۹۷، ابلاغیه شماره ۲۰۹۶۲ مورخ ۱۴۰۰/۰۲/۲۸ ریاست جمهوری در رابطه با اصلاح و الحاق موادی به «قانون اصلاح قانون صدور چک» که در جلسه مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۲۹ مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۲/۱۸ مورد تأیید شورای نگهبان واقع شده، به‌منظور اجرا به شبکه بانکی ابلاغ می‌شود.
- مهم‌ترین تغییرات اصلاحیه اخیر قانون یادشده، عبارت است از:
 - مدت اعتبار تعیین‌شده برای چک به مدت سه سال از تاریخ دریافت دسته‌چک (موضوع ماده (۶) اصلاحی قانون صدور چک) حذف شده است.
 - صدور و تحویل چک‌های تضمین‌شده از سوی بانک‌ها به مشتری، صرفاً از طریق سامانه صدور یکپارچه الکترونیکی چک (صیاد) امکان‌پذیر است.

مرد میدان

مروری کوتاه بر زندگی حاج قاسم سلیمانی



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین دو سال پیش، روز سیزدهم ماه دی، اتفاقی بزرگ در جبهه بین‌المللی مقاومت افتاد و این خطی که از بزرگ‌ترین و تأثیرگذارترین رهبران ایرانی خود را از دست داد. خبر شهادت قاسم سلیمانی جهان را تکان داد و موج نیرومندی از اندوه و خشم در کشور به راه انداخت. به همین مناسبت و در این مقاله، زندگی این شهید سرافراز را از ابتدا تا روز شهادت مرور می‌کنیم.

نمی‌شد چنین اتفاقی رخ داده است. او چهره درخشان و برجسته محور مقاومت به‌ویژه در دوران مبارزه با داعش بود. این شهید بزرگوار توانست جبهه مقاومت را در سراسر جهان تشکیل دهد و به همین دلیل هم آمریکا و هم صهیونیست‌ها از مخالفان سرسخت سردار سلیمانی هستند.

فرمانده لشکر ۴۱ ثارالله در دفاع مقدس، سازمان‌دهنده نیروهای حزب‌الله در جنگ ۳۳ روزه لبنان و فرمانده نیروی قدس سپاه پاسداران و کابوس داعش و جبهه‌النصره و دار و دسته‌شان امروز هدف اقدام تروریستی دولت آمریکا قرار گرفته است. واکنش‌ها به شهادت سرلشکر سلیمانی که برای بسیاری همچنان همان «حاج قاسم» سال‌های جنگ بود در ۶۳ سالگی و پس از نزدیک به چهار دهه مبارزه بی‌وقفه نشان از محبوبیت کمیاب یک چهره نظامی داشت.

داعش و نقش مخرب آن در غرب آسیا هنگامی که داعش در سال ۲۰۱۱ میلادی پیشروی‌های خود را در مناطق عراق و سوریه آغاز کرد؛ این سردار سلیمانی بود که با حضور خود در این مناطق و با تشکیل جبهه مقاومت کمر این گروهک تروریستی را شکست. در نهایت نیز در سی‌ام آبان سال ۹۶ بود که سرلشکر قاسم سلیمانی فرمانده نیروی قدس سپاه در نامه‌ای به رهبر معظم انقلاب، پایان رسمی حکومت گروه تروریستی داعش را اعلام کرد. این اتفاق مهم با پایین کشیدن پرچم داعش در شهر بوکمال سوریه نهایی و به همگان نیز اعلام شد؛ در واقع این وعده صادقی بود که در آخرین روزهای تابستان همان سال هم از سوی فرمانده نیروی قدس سپاه در مراسم اربعین یکی از فرماندهان جبهه مقاومت شهید «مرتضی حسین‌پور» در گزارش شهادی شلمان لنگرود هم از سوی او اعلام شد.

دریافت نشان ذوالفقار از دست فرمانده معظم کل قوا حضور مؤثر سردار سلیمانی در صحنه مبارزه با داعش و شکست این گروهک تروریستی، باعث شد تا رهبر معظم انقلاب نشان نظامی ذوالفقار، یعنی بالاترین نشان نظامی ایران را به او اعطا کند.

شهادت و دیدار معبود سردار سپهبد پاسدار شهید حاج قاسم سلیمانی پس از عمری مجاهدت سرانجام به‌وسیله موشک‌های لیزری پهپاد آمریکایی در بامداد روز ۱۳ادی همراه با شهید ابومهدی المهندس نایب‌رئیس حشدالشعبی، سردار پور جعفری رئیس دفتر شهید سلیمانی، شهید وحید زمانی‌نیا، شهید هادی طارمی و شهید محمدرضا الجابری، رئیس تشریفات حشدالشعبی، به شهادت رسید.

تشییع پیکر میلیونی سردار سلیمانی در ایران و عراق مردم قدرشناس ایران اسلامی پس از شهادت سردار سلیمانی و انجام مراسم تشییع در عراق آماده پذیرایی از فرزند خود شدند. پیکرهای مطهر شهدا ابتدا در شهر اهواز، سپس در شهرهای مشهد، تهران، قم و کرمان، تشییع شدند. طبق برآوردهای انجام‌شده، در این سلسله مراسم نزدیک به ۲۵ میلیون نفر حضور داشتند. یاد و نام این شهید سرافراز جاویدان.

شهید حاج قاسم سلیمانی، بیستم اسفند سال ۱۳۳۵ در روستای قنات ملک از توابع رابر کرمان در یک خانواده کارگری چشم به جهان گشود. یازده سال بیشتر نداشت که پس از پایان تحصیلات ابتدایی به کرمان رفت. پس از اخذ دیپلم به شغل بنایی مشغول شد و بعدها فعالیت خود را به‌عنوان پیمانکار در اداره آب کرمان آغاز کرد.

دوران جوانی و پیروزی انقلاب اسلامی با پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۱۳۵۷ هم‌زمان با پیمان‌کاری در اداره آب کرمان به‌صورت افتخاری به عضویت سپاه کرمان درآمد. پیش از آغاز دفاع مقدس و با شورش کردها به مناطق غرب کشور رفت. در حوادث انقلاب اسلامی ایران با روحانی مشهدی به نام رضا کامیاب آشنا شد و او سلیمانی را به‌طور رسمی وارد جریان انقلاب کرد. سهراب سلیمانی برادر شهید می‌گوید او یکی از گردانندگان اصلی راهپیمایی‌های کرمان در زمان انقلاب بود.

آغاز دفاع مقدس هنگامی که عراق در سال ۱۳۵۹ به ایران حمله کرد، قاسم سلیمانی چندین گردان از کرمان را آموزش داد و همراه آن‌ها راهی مناطق عملیاتی جنوب کشور شد. او حتی در دوره‌های فرماندهی سپاه آذربایجان غربی را نیز بر عهده داشت. او با خاتمه یافتن شورش کردها به کرمان بازگشت و فرمانده پادگان قدس سپاه کرمان شد.

تأسیس لشکر ثارالله و نخستین فرمانده این لشکر اواخر سال ۱۳۶۰ سردار سرلشکر پاسدار محسن رضایی فرمانده کل سپاه پاسداران وقت، طی حکمی سردار سلیمانی را به فرماندهی تیپ ثارالله منصوب کرد. او بسیار زیرک بود و با استفاده از همین ویژگی در عملیات مختلفی همچون والفجر ۸، کربلای ۱، کربلای ۵، تک شلمچه و چندین عملیات دیگر بسیار موفق عمل کرد که حاصل آن کارنامه‌ای درخشان در این دوران بود.

نیروی قدس سپاه و انتخاب به‌عنوان دومین فرمانده این نیرو سردار سلیمانی در سال ۱۳۷۹ با حکمی از سوی رهبر معظم انقلاب پس از سردار احمد وحیدی به‌عنوان دومین فرمانده این نیرو انتخاب شد. او در این نیرو فعالیت‌های گسترده‌ای در زمینه تقویت و گسترش فعالیت‌های محور مقاومت داشت؛ در واقع این فعالیت‌های سردار سلیمانی در کنار شهید عماد مغنیه بود که سبب قدرتمندتر شدن این نیرو و ناکامی رژیم صهیونیستی در رسیدن به اهداف خود در خصوص فلسطین و لبنان شد.

ارتقا به درجه سرلشکری از طرف فرمانده کل قوا سال ۱۳۸۹ بود که سردار سرتیپ پاسدار حاج قاسم سلیمانی به دلیل خدمات فراوان خود از سوی فرمانده معظم کل قوا با یک درجه ارتقا به درجه سرلشکری رسید.

حضور در عراق، سوریه و مبارزه با داعش سردار شهید حاج قاسم سلیمانی، شخصیتی بسیار برجسته در جبهه مقاومت و از یادگاران دوران دفاع مقدس بود. هنگامی که خبر شهادت او در رسانه‌های اعلام شد، بسیاری از مردم هنوز باورشان

اینجا زمستان نیست!

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، زمستان است و علی‌رغم باور برخی به توقف سفر در این فصل، اگر ظرافت‌های سفر در فصل سرد؛ همچنین مکان‌های مناسب سفر را در کشور بشناسید، لذت سفرهای زمستانه دست‌کمی از سفر در فصل‌های دیگر ندارد. با ما همراه باشید تا با بهترین مناطق دیدنی ایران و معتدل‌ترین آب‌وهوا در زمستان بیشتر آشنا شوید.



جزیره ستاره‌ها در قشم

در فاصله پنج کیلومتری شهر قشم و نزدیکی‌های روستای برکه خلف، یکی از عجایب زیبای ایران به نام دره ستاره‌ها وجود دارد؛ مکانی که عمری دو میلیون ساله دارد! مکانی با تندیس و ستون‌هایی ماسه‌ای و عجیب که بسیار مسحورکننده و زیباست. بر اساس افسانه مردم محلی سال‌ها قبل یک ستاره در این نقطه سقوط کرده و این مکان را به وجود آورده است. به همین دلیل نام آن را در زبان محلی «استاره گفته» می‌گویند. بخش بزرگی از ژئو پارک جزیره قشم در سازمان یونسکو نیز به ثبت رسیده است و اهمیتی جهانی دارد.



بندر خمیر و چشمه آب گرم سیاه کش

این چشمه زیبا در استان هرمزگان و در روستای نیمه کار قرار دارد و از بکرترین مناطق گردشگری ایران است. چشمه آب گرم سیاه کش در کشور کمتر شناخته شده است و البته از گزند آلودگی‌های محیطی نیز به دور مانده است. این بندر شگفت‌انگیز را به جرأت می‌توان بهترین مقصد سفر در فصل زمستان دانست.

غار نمکی قشم

جذاب‌ترین مکان برای سفر در ماه دی

غار نمکی در فهرست جاذبه‌های گردشگری جزیره قشم قرار دارد و در فاصله صد کیلومتری شهر واقع شده است. غار نمکی قشم یا غار نمکدان، طولانی‌ترین غار نمکی جهان نیز شناخته می‌شود. علت نام‌گذاری آن نیز به غیر از نمک موجود در محیط، شکل نمکدان مانند و مخروطی دالان‌ها در دل کوه است و بهترین زمان برای دیدار از آن نیز فصل زمستان است.

جزیره هنگام، هرمزگان

جزیره هنگام در خلیج فارس است که وسعتی پنجاه کیلومتری دارد. این جزیره در قسمت جنوبی جزیره قشم واقع است. در این جزیره زیبا معادن سرب و نمک زیادی وجود دارد. اگر دلتان می‌خواهد در فصل زمستان از سواحل زیبا و رنگارنگ و حضور در کنار دلفین‌ها لذت ببرید، حتماً سری به جزیره هنگام بزنید. جزیره هنگام بهترین مکان برای فرار از سرمای برف و سفر در زمستان است.



آبشار سوی دزفول

آبشار سوی دزفول، مقصد بعدی ما برای سفر در زمستان است. این آبشار به غیر از داشتن جاذبه‌های محیط‌های آبی، به سبب ظرفیت بالایی که برای تبدیل شدن به جاذبه‌های گردشگری دارد، مورد توجه قرار گرفته است. دلیل نام‌گذاری این منطقه، وجود دهستانی در نزدیکی‌های آن است که به معنی لطافت است. این آبشار از درون غاری سرچشمه می‌گیرد و پس از بیرون آمدن از آن از صخره‌های بلندی به پایین می‌ریزد. آب آبشار سوی دزفول، مسافتی را از میان دشت‌ها و کوه‌ها می‌پیماید و در نهایت به آغوش دریاچه سد دز در استان خوزستان وارد می‌شود. این آبشار ارتفاعی ۸۵ متری دارد و محیط مناسبی برای سفر در فصل زمستان است.



تنگه کول فرح، ایذه

این تنگه در هفت کیلومتری شمال شرق ایذه است که با داشتن شش نقش برجسته تاریخی؛ دارای قدمتی مربوط به دوران ایلامیان است. این محل پرستشگاه نارسینا یکی از خدایان ایلامی است. در قسمت راست ورودی این تنگه دو قطعه سنگ عظیم نیز وجود دارد که بر بدنه آن‌ها نقش‌هایی ظریف و زیبا از صورت انسان و حیوانات در حال نیایش و پرستش، دیده می‌شود.



قلعه سریزد، مهریز

این بنا در شهر یزد و شهرستان مهریز قرار دارد و یکی از قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین بانک‌های جهان در گذشته بوده است. قدمت این بنا به دوره ساسانیان می‌رسد و در گذشته برای ذخیره‌سازی مواد غذایی، پول، طلا و زیورآلات مورد استفاده بوده است. این قلعه از سه طبقه خشتی و گلی به وجود آمده است و در مجموع ۷۷۹۰ مترمربع مساحت دارد. این بنا ۴۶۸ حجره دارد که هر کدام از آن‌ها متعلق به یک خانواده بوده است. دیدار از قلعه سریزد به‌عنوان مکانی برای سفر در زمستان می‌تواند فرصت مناسبی باشد تا هم از تعطیلات خود لذت کافی را ببرید و هم سفری در دل تاریخ داشته باشید.

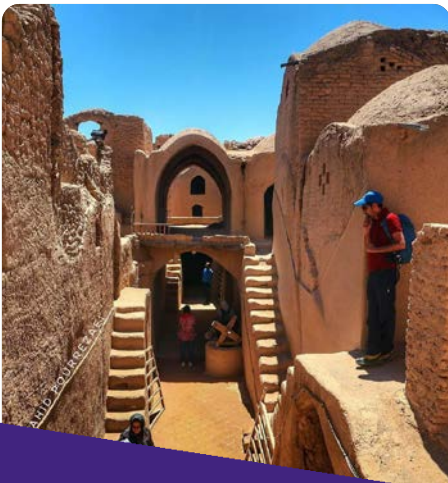


کوه‌های مریخی چابهار

اگر حدود پنجاه کیلومتر از چابهار به سمت بندر گواتر پیش بروید، رشته‌کوه‌هایی وجود دارد که به کوه‌های مینیاتوری یا مریخی شهرت دارند و البته در زبان محلی به نام «کالانی» شناخته می‌شوند. این منطقه به لحاظ تاریخی نیز اهمیتی خاص و گذشته پرباری دارد. در تفحص‌های انجام‌شده، این منطقه انواع فسیل‌های جانوری دریای نیز وجود دارد و نشان می‌دهد در گذشته این منطقه خشک نبوده و در زیر آب قرار داشته است.

چشمه آب گرم گنو، بندرعباس

این چشمه‌های آب گرم فرصت مناسبی برای بیرون کردن سرمای زمستان از بدنتان است و از جمله مقاصد سفری است که همیشه در زمستان محبوب و پرطرفدار هستند. در آب‌های این منطقه نوعی ماهی به نام آوینیوس گینویس زندگی می‌کند که در هیچ جای دیگر جهان نمونه‌ای از آن وجود ندارد. در این چشمه آبگرم دو استخر جدا برای خانم‌ها و آقایان در نظر گرفته شده است تا بتوانند از خواص آب‌های گوگردی این چشمه آبگرم استفاده کنند. سفر گوآری وجود.





فرایند ابطال ضمانت نامه

۱ ذی‌نفع / ضمانت‌خواه، اصل ضمانت‌نامه را (نسخه اول) همراه با نامه درخواست ابطال آن به شعبه ارسال می‌کند.

۲ مسؤولان شعبه (رئیس / معاون) پس از دریافت اصل ضمانت‌نامه (نسخه اول) و نامه درخواست ابطال، آن را به مسؤول مربوطه جهت ابطال ارائه می‌کنند.

۳ مسؤول مربوطه نسبت به ابطال ضمانت‌نامه به صورت سیستمی اقدام می‌کند.

تبصره ۱ لازم به توضیح است، اطلاعات به صورت سیستمی به سامانه پیام ارسال می‌شود. در صورت عدم دریافت پاسخ از سامانه و یا دریافت پیام خطا، شعبه باید مراتب را جهت بررسی و رفع ایراد به مدیریت امور مهندسی نرم‌افزار و مدیریت امور اعتبارات اطلاع دهد.

۴ پس از دریافت پاسخ از سامانه پیام، سپرده نقدی ضمانت‌نامه همراه با برگشت کارمزد به صورت سیستمی به حساب ضمانت‌خواه واریز می‌شود.

۵ پس از انجام مراحل فوق، مسؤول مربوطه باید نسبت به آزادسازی وثایق و تضامین، سپس آزادسازی قرارداد اقدام کند و با شماره پرونده در ردیف ضمانت‌نامه‌های ابطالی قرار گیرد.

تبصره ۱ در صورتی که هیچ‌گونه درخواستی مبنی بر تمدید یا ابطال ضمانت‌نامه تا پایان روز کاری تاریخ سررسید ضمانت‌نامه به شعبه ارسال نشود، شعبه باید در تاریخ سررسید آن صرفاً نسبت به ابطال ضمانت‌نامه (به صورت سیستمی) اقدام کند و تا زمان ارسال لاشه ضمانت‌نامه به شعبه، از آزادسازی سپرده نقدی ضمانت‌نامه، وثایق، تضامین و قرارداد خودداری کند.

تبصره ۲ در صورتی که به هر دلیل ارائه اصل ضمانت‌نامه (نسخه اول) امکان‌پذیر نباشد، مسؤول مربوطه باید پس از دریافت تعهدنامه و گواهی امضای مندرج در تعهدنامه از سوی دفتر اسناد رسمی مربوطه، ضمانت‌نامه را ابطال و شش ماه پس از تاریخ سررسید ضمانت‌نامه نسبت به آزادسازی وثایق و تضامین اقدام کند.

۶ پس از ابطال سیستمی ضمانت‌نامه و آزادسازی وثایق و تضامین، مسؤول مربوطه باید، پرونده مربوطه را از زونکن ضمانت‌نامه‌های فعال خارج کند و به انضمام مدارک و اسناد ابطالی، پرونده را در زونکن «ضمانت‌نامه‌های ابطالی» بر اساس شماره درج شده بر روی پرونده، بایگانی کند.

۷ مسؤول مربوطه باید پس از پانچ ضمانت‌نامه ابطالی و ممهور نمودن آن به مهر «ابطال گردید»، لاشه ضمانت‌نامه را همراه با درخواست ابطال در کلاسور جدا بر اساس شماره پرونده بایگانی و زیر کلید (داخل گاو صندوق شعبه) نگهداری کند.

مدیریت امور سازمان و توسعه سیستم‌ها



*** انتصابات جدید بانک ***

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، طی احکام جداگانه‌ای از سوی عبدالمجید پور سعید مدیرعامل این نهاد مالی، چهار انتصاب جدید در این بانک انجام شد.

بر این اساس، «مهدی رنجبر» به‌عنوان رئیس اداره فرایندها و بهبود روش‌ها، «روح‌اله بحرپار» به‌عنوان رئیس اداره بهسازی سازمان، «مسیح بهراد» به‌عنوان رئیس اداره ارزیابی عملکرد کارکنان و «محمد هاشمی» به‌عنوان رئیس اداره ارتباطات و تبلیغات این بانک منصوب شدند.

در بخشی از متن حکم پور سعید خطاب به رؤسای جدید آمده است: امید است با اتکال به خداوند متعال و رعایت اخلاق اسلامی و حرفه‌ای و با برنامه‌ریزی و استفاده از ظرفیت، توان و قابلیت‌های مجموعه کارکنان آن اداره و تعامل سازنده با واحدها در تحقق اهداف بانک، موفق و مؤید باشید.





نشانه‌های کمبود ویتامین B12

مترجم: الهه زارعی

اگر فردی از محصولات حیوانی استفاده نمی‌کند، باید منابع گیاهی حاوی ویتامین B12 را به رژیم غذایی خود اضافه کند. غلات غنی شده، شیرهای گیاهی، نان و مخمر تغذیه‌ای منابع مناسب گیاهی این ویتامین هستند. از آنجا که کمبود ویتامین B12 نشانه‌های بسیاری را با سایر کمبودهای تغذیه‌ای و شرایط سلامتی دارد، ممکن است افراد نه متوجه آن شوند و نه آن را تشخیص دهند. آگاهی از همه نشانه‌ها می‌تواند به افراد در تشخیص کمبود این ویتامین و درمان آن کمک کند.

آنچه باید در مورد کمبود ویتامین B12 بدانید

کمبود ویتامین B12 بین ۱/۵ تا ۱۵ درصد افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. کمبود این ویتامین می‌تواند طیف وسیعی از نشانه‌هایی را ایجاد کند که بر سلامت روحی و جسمی فرد اثر می‌گذارد. مصرف مواد غذایی حاوی ویتامین B12 به طور منظم بسیار مهم است. بزرگسالان روزانه به ۲/۴ میکروگرم ویتامین B12 نیاز دارند. این ویتامین، در مقام یک ویتامین محلول در آب، در مواد غذایی حیوانی وجود دارد. گوشت، قرمز، طیور و ماکیان، تخم‌مرغ، لبنیات و ماهی، منابع غنی این ویتامین هستند.

ویتامین B12 به عنوان یک ماده مغذی ضروری در حفظ عملکرد صحیح بدن نقش به سزایی ایفا می‌کند. نشانه‌های کمبود ویتامین B12 شامل خستگی، بدخلقی و مشکلات عصبی است. بدن انسان این ویتامین را تولید نمی‌کند؛ بنابراین افراد باید این ماده مغذی را از رژیم غذایی خود دریافت کنند. این ماده برای ساخت دیان ای و گلبول‌های قرمز خون بسیار مهم است و از سیستم عصبی پشتیبانی می‌کند. ویتامین B12 نقش مهمی در تولید سلول‌های خونی دارد.





سوزن سوزن شدن دست‌ها یا پاها

کمبود ویتامین B12 می‌تواند باعث «سوزن سوزن شدن» دست یا پا شود. این علامت به این دلیل ظاهر می‌شود که ویتامین نقش مهمی در سیستم عصبی دارد و فقدان آن می‌تواند باعث ایجاد مشکلات هدایت عصبی در افراد یا آسیب عصبی شود.

مشکل در راه رفتن

با گذشت زمان، آسیب عصبی محیطی ناشی از کمبود ویتامین B12 می‌تواند به بروز مشکلات حرکتی منجر شود. بی‌حسی در پاها و اندام‌ها، راه رفتن بدون حمایت را برای فرد سخت می‌کند؛ همچنین ممکن است ضعف عضلانی و کاهش فلکس‌ها تجربه شود.

پوست رنگ‌پریده

پوست رنگ‌پریده یا زرد نیز می‌تواند از نشانه‌های کمبود ویتامین B12 باشد. زردی زمانی ایجاد می‌شود که بدن فرد قادر به تولید گلبول‌های قرمز کافی نباشد. گلبول‌های قرمز خون با گردش زیرپوست رنگ طبیعی آن را تأمین می‌کنند. بدون وجود این سلول‌ها، پوست رنگ‌پریده به نظر می‌رسد.

خستگی

کم‌خونی مگالوبلاستیک به دلیل کمبود ویتامین B12، به احساس خستگی در فرد می‌انجامد. بدون گلبول‌های قرمز کافی برای حمل اکسیژن در بدن فرد می‌تواند احساس خستگی مفرط کند.

ضربان سریع قلب

ضربان سریع قلب می‌تواند از نشانه‌های کمبود ویتامین B12 باشد. ضربان سریع قلب ممکن است برای جبران کاهش تعداد گلبول‌های قرمز بدن شروع شود. کم‌خونی بر قلب فشار می‌آورد تا حجم بیشتری از خون را به بدن برساند و این کار را به سرعت انجام می‌دهد. این پاسخ روش بدن برای تلاش برای اطمینان از گردش اکسیژن کافی در تمام دستگاه‌های بدن و رسیدن به تمام اندام‌هاست.

تنگی نفس

کم‌خونی ناشی از کمبود ویتامین B12 می‌تواند فرد را دچار تنگی نفس کند. این امر را می‌توان با کمبود گلبول قرمز و ضربان سریع قلب مرتبط دانست؛ بنابراین هر فردی که با مشکل تنفسی مواجه است، باید بلافاصله به پزشک مراجعه کند.

زخم‌های دهان

این نشانه‌های به این دلیل رخ می‌دهد که کمبود ویتامین B12 باعث کاهش تولید گلبول‌های قرمز خون می‌شود و در نتیجه اکسیژن کمتری به زبان می‌رسد.

مشکلات مربوط به تفکر یا استدلال

کمبود ویتامین B12 باعث ایجاد مشکلاتی در تفکر می‌شود که پزشکان از آن به عنوان اختلال شناختی یاد می‌کنند. این مسائل شامل مشکل در تفکر یا استدلال و از دست دادن حافظه است. یک مطالعه معتبر حتی سطوح پایین ویتامین

B12 را با افزایش خطر ابتلا به بیماری آلزایمر، زوال عقل و بیماری پارکینسون مرتبط دانست. کاهش میزان اکسیژن‌رسانی به مغز در مشکلات تفکر و استدلال، مسؤول است.

کاهش اشتها و وزن

به دلیل بروز مشکلات گوارشی مانند حالت تهوع افراد مبتلا به کمبود ویتامین B12 ممکن است اشتها خود را از دست بدهند. در نتیجه کاهش اشتها می‌تواند به کاهش وزن در درازمدت منجر شود.

عوامل زیر فرد را در معرض کمبود ویتامین B12 قرار می‌دهد:

- افزایش سن؛
- رژیم گیاهخواری یا وگان؛
- مصرف داروهای ضد اسید به مدت طولانی؛
- جراحی کاهش وزن یا سایر جراحی‌های معده.

درمان و پیشگیری کمبود ویتامین B12

اکثر افراد می‌توانند به اندازه کافی ویتامین B12 را از منابع غذایی دریافت کنند. برای افرادی که نمی‌توانند پزشک ممکن است مصرف مکمل‌های B12 را تجویز یا توصیه کند. اکثر مولتی‌ویتامین‌ها حاوی ویتامین B12 هستند. افراد می‌توانند مکمل‌های این ویتامین را به شکل قرص‌های خوراکی، قرص‌های زیرزبانی یا به صورت تزریقی مصرف کنند.





ایران زمین در رسانه‌ها

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، تعامل سازنده و پویای یک سازمان به‌ویژه یک نهاد مالی با رسانه‌ها، از هوشیاری و تدبیر صحیح آن نهاد در جهت اطلاع‌رسانی صحیح به مردم و مشتریان حکایت می‌کند. بانک ایران زمین در جایگاه یک بانک خوش‌نام و در حال پیشرفت، همواره در مدار توجه رسانه‌های مطرح کشور بوده است و فعالیت‌های آن به‌ویژه نحوه عمل به مسؤلیت اجتماعی خود در این ماه‌های دشوار و نحوه حمایت این نهاد مالی از تولیدکنندگان داخلی و مردم، دقیق و موشکافانه رصد می‌شود. شاید در گذشته کمتر نهادی ضرورت دیجیتالی شدن بانک‌های کشور و عدم حضور مشتری در بانک را جدی می‌گرفت؛ اما بانک ایران زمین هم‌پای چند نهاد مالی پیشروی دیگر، زیرساخت‌های این مهم را پی ریخت و امروز ثمره این تدبیر هوشمندانه را مشتریان این بانک دریافت می‌کنند. یادآور می‌شود؛ اواخر ماه آذر تا اواخر دهه دوم ماه دی، خبرهای مربوط به توسعه خدمات الکترونیک بانک، رمزساز بانک ایران زمین و طرح تسهیلاتی «انتخاب»، بیشتر از سایر رویدادهای دیگر این بانک دیده شد. انعکاس سایر خبرهای این ماه بانک - در رسانه‌های مهم برخط و مکتوب کشور- به شرح زیر به مخاطبان تقدیم می‌شود:

- خبر آغاز طرح تسهیلاتی «انتخاب» بانک ایران زمین در خبرگزاری‌های **ایرنا** و **ایسنا** و پایگاه‌های خبری **تیترا برتر** و **دنیای اقتصاد**؛
- خبر سخنان مدیرعامل درباره حمایت از تولیدات داخلی در خبرگزاری **تابناک**؛
- خبر بانک ایران زمین احترام به مشتری را معنا کرد در خبرگزاری **تسنیم**؛
- خبر برگزاری جلسه رؤسای شعب بانک ایران زمین در استان گیلان در خبرگزاری **نقدینه** و **تیترا ۲۰**؛
- خبر معامله‌ای امن با اعتبار اسناد داخلی- ریالی بانک ایران زمین در خبرگزاری **ایسنا**؛
- خبر توسعه خدمات الکترونیک مزیت رقابتی بانک ایران زمین در روزنامه **نوآوران** و **افق تهران**؛
- خبر ایران زمین حامی صنعت و توسعه در **اخبار بانک**؛
- خبر بالندگی استراتژی بانکداری دیجیتال بانک ایران زمین در روزهای پایانی سال ۱۴۰۰ در **شما نیوز**؛
- خبر تحول در صنعت بانکداری با نئوبانک در **پول پرس**؛
- خبر نگاهی به مسؤلیت‌های اجتماعی بانک
- **ایران زمین** در سال جاری در **تجارت نیوز** و **نبض بازار**؛
- خبر امنیت عملیات مالی با رمزساز بانک ایران زمین در **ایران اکونومیست**؛
- خبر الگوآفرینی و فرهنگ‌سازی بانک پاسارگاد در اقتصاد هنر در **پول پرس** و **پارسینه**؛
- خبر واگسینه‌شدن مشتریان بانک ایران زمین در مقابل آسیب‌های ناشی از کرونا در **اقتصاد تهران**؛
- خبر نئوبانک عامل چابک‌سازی بانک‌های سنتی در **افق تهران**؛
- خبر بانک ایران زمین در مسیر تحولات بانکداری نوین در **اخبار بانک**؛
- خبر بانکداری دیجیتال هدف اصلی بانک ایران زمین در **ایران اکونومیست**؛
- خبر بانک ایران زمین؛ پیشرو در بانکداری دیجیتال در **اقتصاد آنلاین**؛
- خبری مهم برای سهام‌داران و زمین در **نبض بورس**؛
- خبر درک درست یک تحول از سوی بانک ایران زمین در **شما نیوز**؛
- خبر راه‌اندازی متفاوت‌ترین باشگاه مشتریان توسط بانک ایران زمین در **ایران اکونومیست**؛
- خبر تحقق اهداف طرح تحول بانک ایران زمین در **ایستا نیوز**؛
- خبر حمایت از تولیدات داخلی، سرلوحه فعالیت‌های بانک ایران زمین در **وانا**؛
- خبر برگ زرین حفاظت مسؤولانه از محیط زیست در دست بانک ایران زمین در **شما نیوز**؛
- خبر ایران زمین پیش‌تاز در خدمات بانکداری آنلاین و خبر بانکداری دیجیتال اولویت بانک ایران زمین در **تجارت گردان**؛
- خبر بانک ایران زمین در جمع سازمان‌های با بیشترین درصد پاسخ‌گویی به مخاطبان در **خرد و کلان**؛
- خبر انتصابات جدید در بانک ایران زمین در **بانک مردم**؛
- خبر مرکز نوآوری ایران زمین حامی طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه در **فراز نیوز**.

پرورش گیاهان زینتی گلخانه‌ای با سود بسیار بالا

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، گیاهان زینتی گلخانه‌ای بخش بزرگی از صنعت گل و گیاه در جهان را تشکیل داده‌اند. همه ما بارها به گلخانه گیاهان زینتی مراجعه کرده‌ایم و از زیبایی انواع گل و گیاه رنگارنگ و سرسبز لذت برده‌ایم. شاید تعجب کنید؛ اما فروش گیاهان زینتی که در گلخانه پرورش داده می‌شوند، سود قابل توجهی برای گلخانه‌داران به همراه دارد. در ادامه با چند نمونه از گیاهان زینتی گلخانه‌ای و پرورش آشنا می‌شوید.

گیاه برگ‌انجیری

یکی دیگر از پر فروش‌ترین و محبوب‌ترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، گیاه سرسبز با برگ‌های پهن و شاخه‌ای به نام برگ‌انجیری است. گیاه آپارتمانی برگ‌انجیری از نظر شکل ظاهری بسیار جذاب است و انتخاب خانواده‌هایی است که به دکوراسیون داخلی آپارتمان و بالکن خود بسیار اهمیت می‌دهند. رنگ برگ‌های گیاه برگ‌انجیری، سبز تیره مایل به سبز روشن است و سطح براقی دارد. این گیاه در نور آفتاب بهتر رشد می‌کند؛ بنابراین اگر قصد ساخت گلخانه گیاهان زینتی را دارید باید مکان این گیاه داخل گلخانه را درست به سمت نور خورشید قرار دهید؛ حتی اگر از این گیاه زیبا در طراحی داخلی آپارتمان خود استفاده می‌کنید، باید در مکانی آفتاب‌گیر قرار دهید.

گیاه برگ‌عبایی

سومین نمونه از پر فروش‌ترین و بهترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، گیاهی است که برگ‌های سرسبز، باریک و بلند دارد و به نام گیاه برگ‌عبایی شناخته می‌شود. این گیاه نمادی از مقاومت محسوب می‌شود؛ زیرا در برابر شرایط سخت محیطی همچنان سرسبز بوده و به رشد خود ادامه می‌دهد.

حتی اگر شرایط گلخانه گیاهان زینتی شما نامساعد باشد، گیاه برگ‌عبایی از بین نمی‌رود. اگر قصد احداث گلخانه گل و گیاه زینتی را دارید و منطقه آب و هوایی شما گرم و خشک است، گیاه برگ



گیاه آگلونما نقره‌ای

نخستین نمونه از پر فروش‌ترین و زیباترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، یک گل سرسبز با برگ‌های باریک و کشیده به نام آگلونما نقره‌ای است. خاستگاه این گیاه زینتی به کشور چین، جایی در جنوب شرقی آسیا برمی‌گردد. آگلونما نقره‌ای یکی از پر فروش‌ترین و محبوب‌ترین گیاه آپارتمانی است.

به‌واسطه اندازه کوچک برگ‌های آن، روش نگهداری این گیاه ساده بوده، آبیاری نسبتاً کمی می‌خواهد و در شرایط نور کم نیز به‌خوبی رشد می‌کند. برخی عقیده دارند گیاه آگلونما نقره‌ای گیاهی است که با خوش‌شانسی در ارتباط است. همان‌طور که از نام این گیاه متوجه می‌شوید، رنگ برگ‌های گیاه، ترکیبی از سبز روشن و نقره‌ای است و همین عامل باعث شده است با تمام ایده‌های دکوراسیون داخلی آپارتمان سازگار باشد. اگر می‌خواهید گل و گیاهان زینتی گلخانه‌ای را با تنوع و جذابیت بالا پرورش دهید، گیاه آگلونما نقره‌ای با زیبایی منحصر به فرد را به شما پیشنهاد می‌کنیم.



عبایی یکی از بهترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای خواهد بود. از نظر شکل ظاهری، این گیاه، انبوه و سرسبز است و نمای بسیار جذابی را در دکوراسیون داخلی به وجود می‌آورد. گیاه برگ عبایی برای زیباسازی داخل هتل‌ها و شرکت‌ها بهترین انتخاب است.



گیاه دراسنا

یکی دیگر از زیباترین و خاص‌ترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، گیاه دراسنا است. این گیاه به خانواده گیاه مارچوبه تعلق دارد و قدمت آن به منطقه جنوب شرقی آفریقا برمی‌گردد. از آنجایی که گیاه دراسنا یک گیاه برگ شمشیری با ترکیب رنگ منحصر به فرد است، برای طراحی دکوراسیون داخلی آپارتمان‌ها یک انتخاب متفاوت محسوب می‌شود. این گیاه در شرایط گرم، به خوبی رشد می‌کند؛ بنابراین برای احداث گلخانه گیاهان زینتی در شرایط گرم و خشک می‌توانید بر روی گیاه دراسنا برنامه‌ریزی کنید.

شرایط رشد این گیاه بسیار شگفت‌انگیز است. اگر گیاه دراسنا در شرایط گرم و مرطوب قرار گیرد تا حداکثر پانزده متر رشد می‌کند؛ اما در شرایط آپارتمانی، حداکثر رشد آن ۱۸۰ سانتیمتر است. شکل ظاهری گیاه دراسنا منحصر به فرد است و گویی چندین شاخه در هم بافته شده و رشد می‌کنند.

گیاه دراسنا گونه‌های مختلفی دارد که از نظر ویژگی‌های ظاهری مشابه هستند اما ممکن است برگ آن‌ها باریک‌تر یا پهن‌تر باشد. گیاه دراسنا، بهترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای با فروش بالا در بازار معرفی شده است.

گیاه زاموفیلیا

در کنار تمام گیاهان زینتی گلخانه‌ای که به آن اشاره کردیم، گیاه دیگری وجود دارد که با ظاهری بسیار زیبا خودنمایی می‌کند. کمتر کسی است که گیاه زاموفیلیا را ببیند؛ اما به داشتن آن علاقه‌ای نداشته باشد.

گیاه زاموفیلیا یکی از پر فروش‌ترین گل و گیاه آپارتمانی است که نقش مؤثری در دکوراسیون داخلی آپارتمان‌ها ایفا می‌کند. برگ‌های این گیاه، کوتاه و سبز است و شاخه‌های نسبتاً قطور دارد. گیاه زاموفیلیا از نظر خاستگاه مربوط به شرق آفریقا است. اگر

گیاه بونسای

گیاه بونسای را می‌توان یکی از گران‌قیمت‌ترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای دانست. پرورش گیاه قدمتی چند هزار ساله دارد و خاستگاه آن چین و ژاپن است. اگر تصمیم گرفته‌اید گل و گیاه زینتی گلخانه‌ای را پرورش دهید یا گلخانه گیاهان زینتی را راه‌اندازی کنید، بخشی از کسب‌وکار خود را به گیاه بونسای اختصاص دهید. فروش گیاه زینتی بونسای معمولاً از طریق بونسای وارداتی انجام می‌شود؛ اما باین‌حال وقتی بونسای را داخل گلخانه نگهداری می‌کنید، باید شرایط استاندارد را برای نگهداری از آن‌ها فراهم کنید تا گیاه از بین نرود.



برای گلخانه نگهداری بونسای حتماً شرایط نور کافی را فراهم کنید و برنامه‌ریزی دوره‌ای و پیوسته برای آبیاری خاک آن ترتیب دهید. بونسای از نظر شکل ظاهری، بسیار شگفت‌انگیز است و توجه علاقه‌مندان به گل و گیاه زینتی گلخانه‌ای را به خود جلب نموده است. فروش بونسای گلخانه‌ای، سود بسیار عالی را به دنبال دارد.

برای احداث گلخانه گیاهان زینتی برنامه‌ای دارید، محبوب‌ترین و پر فروش‌ترین گیاهان گلخانه‌ای را انتخاب کنید. قطعاً گیاه زاموفیلیا در این دسته قرار می‌گیرد. این گیاه منحصر به فرد و جذاب در نور کم و شرایط خشک به خوبی رشد می‌کند. درخشندگی زاموفیلیا آن را به پر فروش‌ترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای تبدیل کرده است.

گیاه سرخس شاخ گوزنی

یکی از منحصر به فردترین و شگفت‌انگیزترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، گیاه سرخس شاخ گوزنی است. از اسم این گیاه هم می‌توانید حدس بزنید برگ‌های آنچه شکل و ظاهری دارند. برگ این گیاه زیبا شبیه به شاخ‌های گوزن است و شرایط نگهداری خاصی دارند.

اگر می‌خواهید گلخانه گیاهان زینتی را با گیاهان خاص و پر فروش احداث کنید، بهتر است درباره انواع سرخس از جمله سرخس شاخ گوزنی برنامه‌ریزی داشته باشید. در کنار گیاه سرخس شاخ گوزنی، انواع گونه‌های سرخس با برگ‌های مختلف و رنگ‌های متنوع از سبز کم‌رنگ تا سبز تیره در دسترس قرار دارند.

گیاه کالاتیا ساندربانا

یکی دیگر از خاص‌ترین و محبوب‌ترین گیاهان زینتی گلخانه‌ای، گیاه شگفت‌انگیزی با نام کالاتیا ساندربانا است. غیرممکن است به برگ‌های این گیاه نگاه کنید و مجذوب و شیفته آفرینش آن نشوید! طرح‌هایی که به رنگ صورتی روشن روی برگ‌های گیاه کالاتیا ساندربانا قرار دارد، یک طراحی چشم‌نواز را به اجرا گذاشته است.

این گیاه در نور روز، برگ‌های خود را باز می‌کند و در شب برگ‌ها بسته می‌شوند. فروش گیاه کالاتیا ساندربانا در جایگاه زیباترین گیاه زینتی در گلخانه سود مناسبی دارد. برای احداث گلخانه گیاهان زینتی حتماً این گیاه منحصر به فرد را در برنامه خود قرار دهید. اگر این گیاه را در گلدان با شرایط استاندارد نگهداری کنید، تا حداکثر چهار سانتی‌متر رشد می‌کند.





محمد علی جمال زاده

پدر داستان کوتاه فارسی و نامزد جایزه نوبل ادبیات

را به همدان رساند تا از آنجا به عتبات فرار کند؛ ولی در آنجا دستگیر و به بروجرد برده شد. امیر افخم، حاکم بروجرد دستور اعدام او را صادر کرد.

دوران جوانی

جمالزاده در بیروت با ابراهیم پور داود و مهدی ملکزاده فرزند ملک المتکلمین چندین سال هم‌دوره بود. در سال ۱۹۱۰ تصمیم گرفت برای ادامه تحصیل به اروپا برود. سپس از راه مصر عازم فرانسه شد. در آنجا ممتازالسلطنه سفیر ایران به وی پیشنهاد کرد که برای تحصیل به لوزان سوئیس برود. سید محمدعلی تا سال ۱۹۱۱ در لوزان بود، پس از آن به شهر دیژون در فرانسه رفت و دیپلم حقوق خود را از دانشگاه آن شهر گرفت.

۱۰۵ سالگی در یک آسایشگاه سالمندان در ژنو سوئیس درگذشت.

دوران کودکی

جمالزاده در خانواده‌ای مذهبی در اصفهان به دنیا آمد. او فرزند سید جمال‌الدین واعظ اصفهانی بود. واعظ اصفهانی در اصفهان زندگی می‌کرد؛ اما غالباً برای وعظ به شهرهای مختلف سفر می‌کرد. جمالزاده پس از ده‌سالگی پدر خود را در برخی از سفرها همراهی می‌کرد. وی همراه با خانواده در سال ۱۳۲۱ ه. ق به تهران مهاجرت کرد. جمالزاده حدود دوازده سال داشت که پدرش او را برای تحصیل به بیروت فرستاد. در دوران اقامت او در بیروت، اوضاع سیاسی ایران تغییر کرد. در آن زمان محمدعلی شاه قاجار مجلس را به توپ بست و هر یک از آزادی‌خواهان با مشکلاتی مواجه شدند. به همین دلیل پدر جمالزاده خود

سید محمدعلی موسوی جمالزاده اصفهانی در ۲۳ دی ۱۲۷۰ در اصفهان زاده شد. او نویسنده و مترجم معاصر ایرانی بود. جمالزاده را پدر داستان کوتاه فارسی و آغازگر سبک واقع‌گرایی در ادبیات فارسی می‌دانند. این نویسنده خلاق، نخستین مجموعه داستان‌های کوتاه ایرانی را با عنوان یکی بود و یکی نبود، در سال ۱۳۰۰ در برلین منتشر ساخت.

جمالزاده در سال ۱۹۶۵ نامزد جایزه نوبل ادبیات شد. جمالزاده، زین‌العابدین رهنما، حسین قدس نخعی و ابوالقاسم اعتصامزاده، چهار فارسی‌زبانی هستند که آکادمی سوئد نامزد این جایزه اعلام کرده است. وی در سال ۱۹۶۹ نیز در یک‌قدمی جایزه بود.

داستان‌های وی انتقادی (از وضع زمانه)، ساده، طنزآمیز و آکنده از ضرب‌المثل‌ها و اصطلاحات عامیانه است. وی در سال ۱۳۷۶ در



ازدواج

جمالزاده در سال ۱۹۱۴ در شهر دیژون فرانسه با ژوزفین، دانشجوی سوئسی هم‌دانشگاهی خود، ازدواج کرد. وی بار دیگر در سال ۱۹۳۱ در دوران اقامتش در ژنو با یک آلمانی به نام مارگرت اگرث ازدواج کرد.

درگذشت

جمالزاده در روز هفدهم آبان ۱۳۷۶ پس از آن که از آپارتمانش در خیابان «رو دو فلوریسان» ژنو به یک خانه سالمندان منتقل شد، درگذشت. بنا بر نوشته ثبت‌شده در کنسولگری ایران، پس از درگذشت او ۲۶ هزار برگ از نامه‌ها، دست‌نوشته‌ها و عکس‌های او در خانه‌اش به سازمان اسناد ملی تحویل داده شده است.

فعالیت‌ها

هم‌زمان با جنگ جهانی اول کمیته‌ای به نام کمیته ملیون به رهبری سید حسن تقی‌زاده برای مبارزه با روسیه و انگلیس در برلین تشکیل شد. این کمیته سید محمدعلی جمالزاده را به همکاری دعوت کرد. جمالزاده در سال ۱۹۱۵ به برلین رفت و تا سال ۱۹۳۰ در آنجا اقامت داشت. پس از اقامت کوتاهی در برلین، برای مأموریت از طرف کمیته ملیون به بغداد و کرمانشاه رفت و مدت شانزده ماه در آنجا اقامت داشت. در بازگشت به برلین، مجله کاوه (۲۴ ژانویه ۱۹۱۶ اولین شماره آن به چاپ رسید) وی را به همکاری دعوت کرد و تا تعطیلی مجله (۳۰ مارس ۱۹۲۲) به همکاری خود با تقی‌زاده ادامه داد.

پس از تعطیلی مجله کاوه، سرپرستی محصلان ایرانی در سفارت ایران در برلین را بر عهده گرفت. او به مدت هشت سال این مسؤولیت را بر عهده داشت تا اینکه در سال ۱۹۳۱ به دفتر بین‌المللی کار وابسته به جامعه ملل در ژنو پیوست. وی

پس از بازنشستگی از آنجا در سال ۱۹۵۶ تا پایان عمر همچنان در ژنو اقامت داشت.

جمالزاده بیشتر عمر خود را در خارج از ایران سپری کرد؛ اما می‌توان گفت تمام تحقیقاتش درباره ایران، زبان فارسی و گسترده کردن دانش ایرانیان بود. او علی‌رغم اینکه در رشته حقوق تحصیل کرد؛ ولی درباره حقوق مطلبی ننوشت.

سبک نگارش

محمدعلی جمالزاده را همراه با صادق هدایت و بزرگ علوی، سه بنیان‌گذار اصلی ادبیات داستانی معاصر فارسی می‌دانند. داستان کوتاه «فارسی شکر است» را که در کتاب یکی بود یکی نبود او چاپ شده است، عموماً به‌عنوان نخستین داستان کوتاه فارسی به شیوه غربی می‌شمارند. این داستان پس از هزار سال از نثرنویسی فارسی نقطه عطفی برای آن به شمار می‌رود؛ به‌علاوه، مقدمه جمالزاده بر کتاب یکی بود یکی نبود، سند ادبی مهم و بیانیه نثر معاصر فارسی است. در این مقدمه جمالزاده مؤکداً بیان می‌کند کاربرد ادبیات مدرن نخست بازتاب فرهنگ عامه، سپس انعکاس مسائل و واقعیت‌های اجتماعی است.

کارهای تاریخی و ادبی

گنج شایان (چاپ برلین، ۱۳۳۵)
تاریخ روابط روس با ایران (چاپ برلین، چاپ تهران ۱۳۷۲)
پندنامه سعدی یا گلستان نیکبختی (۱۳۱۷)
قصه قصه‌ها (از روی قصص‌المعمای تنکابنی، ۱۳۲۱)

بانگ نای (داستان‌های مثنوی معنوی، ۱۳۳۷)
فرهنگ لغات عوامانه (۱۳۴۱)
طریقه نویسندگی و داستان‌سرایی (۱۳۴۵)
سرگذشت حاجی‌بابای اصفهانی (۱۳۴۸)

اندک آشنایی با حافظ (۱۳۶۶)

داستان‌ها

یکی بود، یکی نبود (۱۳۰۰)
عمو حسینعلی (جلد اول شاهکار) (۱۳۲۰)
سر و ته یه کرباس (۱۳۲۳) (۱۹۴۴)
دارالمجانین (۱۳۲۱) (۱۹۴۲)
زمین، ارباب، دهقان
صندوقچه اسرار (۱۳۴۲) (۱۹۶۳)
تلخ و شیرین (۱۳۳۴) (۱۹۵۵)
شاهکار (دوجلدی) (۱۳۳۷)
فارسی شکر است
راه‌آب‌نامه
قصه‌های کوتاه برای بچه‌های ریش‌دار (۱۳۵۲) (۱۹۷۳)
قصه ما به سر رسید (۱۳۵۷) (۱۹۷۸)
قلتشن دیوان (۱۳۲۵) (۱۹۴۶)
صحرائی محشر
هزار پیشه (۱۳۲۶) (۱۹۴۷)
معصومه شیرازی (۱۳۳۳) (۱۹۵۴)
هفت کشور
قصه‌های کوتاه قنبر علی (۱۳۳۸) (۱۹۵۹)
کهنه و نو و ...

ترجمه

قهوه‌خانه سورات یا جنگ هفتادودو ملت (برناردن دو سن پیر) (۱۳۴۰)
ویلهم تل (شیلر) (۱۳۳۴)
داستان بشر (هندریک وان لون) (۱۳۳۵)
دون کارلوس (شیلر)
خسیس (مولیر)
داستان‌های برگزیده، کباب غاز و ...



اعطای تسهیلات خرد در راستای حمایت از تولید
طرح تسهیلاتی **انتخاب** ایران زمین

تسهیلاتی به انتخاب تو

از یکم دی ماه ۱۴۰۰ به مدت یک سال

- نرخ سود سالیانه تسهیلات بین ۱۰ تا ۱۸ درصد به انتخاب مشتری
- تسهیلات تا سقف ۱ میلیارد ریال با امکان واریز و برداشت

جهت کسب اطلاعات بیشتر به یکی از شعب یا درگاه‌های غیرحضوری بانک ایران زمین مراجعه کنید.