

نیشن برترین انتخاب ملی در حوزه نرم افزار به ایران کیش رسید

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در گفتگو با پرداخت سبز:

“نیشن برترین انتخاب ملی” منشا برکت است

گفت و گوی پرداخت سیز پا معاون هلادینگ تفتا:

به آینده ایران کیش خوش بین هستیم

موسی مدبیر عامل ایران کیش:

صنعت پرداخت بدون اصلاح کارمزد، دوام نمی‌آورد



«نشان برترین انتخاب ملی» در حوزه نرم افزار به ایران کیش رسید

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در گفتگو با پرداخت سبز: «نشان برترین انتخاب ملی» منشایر کت است



ها توانمندی های خود را در بحث بومی سازی قطعات نشان داده و در عین حال از تجربیات یکدیگر استفاده می کنند. قطعاً باید به طرح نشان برترین انتخاب ملی با دیده مثبت بنگریم و این وظیفه ما مسئولین است که مشکلات آن ها را در این شرکت های نمونه حل کنیم. وی افزود این مکان شرایط مناسبی برای تعاملات هرچه بیشتر صاحبان کسب و کار فراهم آورده است.

باراز رویه روہستیم، با معرفی برترین و معتبرترین شرکت ها امکان انتخاب صحیح و آگاهانه خدمات و کالا با کیفیت را برای صاحبین صنایع و عموم مصرف کنندگان فراهم آورد، از سوی این اقدام می تواند فرصت تعامل بیشتر را فراهم آورد. چرا که فعالان بخش خصوصی تنها با تکیه بر توانایی و تبادل تجربیات موفق یکدیگر را در عورا از تحریم ها و استفاده از روش های جایگزین می توانند این دوران را طی کنند.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفت: از سوی این اقدام دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران به طور کلی فرصت تبادل نظر و ایجاد کارگاههای تخصصی را منجر می شود و منشا خیر و برکت است. خیلی از شرکت ها می توانند کالاهایشان را از این طریق معرفی کنند و به سایر شرکت

نشان برترین انتخاب ملی در طراحی و تولید نرم افزارهای تخصصی از سوی دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران، به شرکت کارت اعتباری ایران کیش رسید. طرح انتخاب ملی در صنایع خدمات بانکی برای پنجمین دوره برگزار شد. در این طرح از شرکت های برتر تولیدی و خدماتی با اهدا «نشان برترین انتخاب ملی» تقدیر به عمل آمد که ایران کیش در بخش نرم افزارهای تخصصی این عنوان را از آن خود کرد.

شهرباز حسن پور بیگلری عضو اقتصادی مجلس شورای اسلامی در گفتگوی با پرداخت سبز در ارتباط با نشان برترین انتخاب ملی گفت: ما در این طرح همواره جمعی از برترین تولید کنندگان، صادر کنندگان و فعالان اقتصادی را میشناسیم. کسانی که باید قدردان آن ها باشیم و در دل ها و بعضاً گلایه مندی هایشان را بشنویم و به وجود آن ها که علی رغم تمام مشکلات، پرقدرت ایستاده اند و برای کشور در عرصه اقتصاد دستاوردهای افرینشند قدردانی کنیم من و کمیسیون اقتصادی مجلس تمام قد پشت آنهاست.

این نماینده مجلس افزود: طرح نشان برترین انتخاب ملی می تواند در شرایطی که با کاهش واردات محصولات و برندهای خارجی و نیز وجود محصولات بی کیفیت در

مدیرعامل ایران کیش در گفتگو با ایلنا :

صنعت پرداخت بدون اصلاح کارمزد، دوام نمی آورد



کیفیت و نوآوری می شود. موسوی اظهار کرد: وقتی شبکه پرداخت برای توسعه عادی خود دچار مشکل بوده و در نقطه سر به سری باشد، قطعاً روبه اقداماتی برای کاهش هزینه خواهد آورد، کاهش هزینه هایی که گریان سرمایه انسانی یا ابزارهای پذیرش را می گیرد و مانع نوآوری خواهد شد، نوآوری هزینه دارد. از این بابت تغییر در روش پیشین از سوی حاکمیت شبکه پرداخت الزامی بود. موسوی افزود: تلاش داریم تا در شبکه پرداخت بهترین خدمات را راهه دهیم، ابزار پذیرش به روز رسانی شود و شاهد نوآوری های خاص باشیم و تمام این ها نیازمند یک نظام کارمزدی متفاوت است.

مدیرعامل شرکت ایران کیش با اشاره به ۴۲ میلیارد تراکنش در ماه که حدود ۲۱۰۰ تراکنش در ثانیه را نشان می دهد گفت: این امنیت تراکنش و تعامل مالی باعث شده مردم کسب و کارشان را پشت این زیر ساخت ها قرار دهند. زیرساخت هایی که حفظ و ارتقا شناسان هزینه دارد و اگر هزینه آن فراهم نشود به مشکلات عدم انطباق ها و مسائل امنیتی بر می خیریم.

موسوی خاطر نشان کرد: میزان اطمینان پذیری به شبکه پرداخت، حفظ پایداری فعلی و توسعه آینده نیاز به هزینه دارد. باید گفت در حال حاضر زیر ساخت های ما قدیمی است و احتیاج به توسعه و نوآوری داریم، همانطور که تکنولوژی به توسعه نیاز دارد با اصلاح نظام کارمزد، دست بانک ها و مجموعه شاپاپر را در توسعه و به روزرسانی زیرساخت ها و ابزارها باز می گذاریم.

مدیرعامل ایران کیش در گفتگو با ایلنا افزود: مدل کارمزدی پیشین به شدت غیر متعادل بود و با آنچه شرکت ها در دنیا پیاده سازی کرده متفاوت است. در دنیا حتی دارندگان کارت نیز کارمزد پرداخت می کنند و یا پذیرنده در هزینه "Rول" و "EM" نقش دارد. وقتی پذیرنده در کارمزد منجر به دارد، مطالبه گری هم می کند. این موضوع باعث ارتقای

علیرضا موسوی مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش با اشاره به اصلاح نظام کارمزد از سوی بانک مرکزی گفت: فرهنگ و مدل جدید نظام کارمزد تاثیر بسیاری در شبکه پرداخت دارد.

وی ادامه داد: دارنده کارت، پذیرنده ای که سرویس را دریافت می کند، نظام بانکی و شبکه پرداخت که ارائه کننده این سرویس است به عنوان بازیگران یک تراکنش شناخته می شوند، اما تا پیش از اصلاح اخیر نظام کارمزد، تمام فشار ناشی از کارمزد به صورت یکسویه روی شبکه بانکی بود، این فشار، ابعاد سنگینی دارد و تاثیرات تورمی و کارمزدی خودش را دارد و از طرفی موجب میشود تا شبکه پرداخت از بعد کیفی و امنیتی کوچک و کوچکتر شود. از همین رو سال ها بود که نیاز به تغییر این نظام احساس میشند و معتقد بیم تغییر اخیر، دیرهنگام رخ داده اما باز هم آن را به فال نیک می گیریم.

موسوی افزود: در آمدهای حاصل از شبکه پرداخت صرف تosesه زیر ساخت ها، ابزار های پذیرش و نگهداری سرمایه های انسانی می شود. هزینه هایی که بیشتر آن ها دلاری است. اطمینان پذیری امروز به شبکه پرداخت به واسطه تهام هزینه هایی است که صرف زیر ساخت و ابزارهای پذیرش شده است اما این هزینه ها، روز به روز بیشتر می شوند و تداوم این روند بدون اصلاح نظام کارمزد منجر به کاهش اطمینان پذیری در شبکه پرداخت خواهد شد.

گفت و گوی پرداخت سبز با معاون هلدینگ تفتا:

به آینده ایران کیش خوش بین هستیم



*باید در کنار یکدیگر دنبال کنند چیست؟

مهمنترین چیزی که درست داریم با تعریف خطوط کسب و کار است. در مورد کسب و کار اصلی ایران کیش نیز بحث افزایش بهره وری را داریم، باید دستگاه های پایانه فروش کم تراکنش بررسی شوند و برای تقویت وضعیت آن ها کار کرد برای ارتقای رتبه شاپرک هم برنامه داریم.

*برنامه های پیش رو در تعامل ایران کیش و هلدینگ چیست؟

یکی از آن ها بحث تامین ترمیمال است، باید بتوانیم هم خط تعمیرات و هم خط تامین را تقویت کنیم، در تولید محصول هم میبایست بیشتر از خود توجه نشان دهیم. روی بحث تراکنش های آنلاین و IPG هم یکسری برنامه ریزی ها داریم تا بتوانیم سهممنان را از بازار بیشتر کنیم. در بحث لند تک هم تلاش می کنیم تا اگر بتوانیم از بازار پرداخت های اعتباری سهم داشته باشیم. از سویی در امدهای غیر شاپرکیمان را بیشتر کنیم. تنظیم خطوط کسب و کاری به این معناست که بتوانیم برخی کسب و کارها را باز تعریف کنیم.

*آینده ایران کیش را چگونه می بینید؟

من به آینده خوش بین هستم، ما فکر می کنیم و تصمیم می گیریم. در قبال ایران کیش هیچ تصمیمی نه از روی بغض و کینه است و نه احساسی. تا از تصمیمی مطمئن نباشیم آن را اجرا نمی کنیم، سعی داریم تا همیشه حساب شده عمل کنیم. اگر روال سال گذشته ادامه پیدا کند به مرتب بهتر از انجام یک تصمیم جدید عجلانه است که نتیجه آن را ندانیم.

*تعاملات هلدینگ و ایران کیش در آینده بیشتر هم می شود؟

دقت کنید تعامل و ورود ما اصلا به معنای دخالت نخواهد بود، سطح تعامل ما در حدیثت مدیر و مدیرعامل باقی خواهد ماند. قطعاً مدیرعامل ایران کیش اصالت دارد و اجرائکننده نهایی است. تعاملات هلدینگ و ایران کیش اما تنگاتنگ و در سطح استراتژی و برنامه ریزی های کلان ادامه خواهد داشت.

فعالی به شدت فنی است که باید رنگ و بوی تجاری هم به خود بگیرد. به طور کلی سهامدار اصلی، کنار هیئت مدیره قرار می گیرد و سعی می کند یکسری تدبیر را اندیشیده و با کمک ایران کیش اجرا کند. طبیعی است ما در شرکت ایران کیش به دلیل بزرگ و سابقه دار بودنش

تفصیرات دفعی و با سرعت نمی خواهیم، اما سعی می کنیم تدبیری اندیشیده شود تا بتوانیم مسیر رشد ایران کیش را برای افق ۲ تا ساله تعریف کنیم. البته چون صنعت

* صنعت پرداخت مرتب با امور فناوری و تکنولوژی روبه رو می شود هدف کلی این است تا کنار هم مسیر خطوط تجاری را شفافتر کرده و کاملا با نگاه سودآوری و بهره وری بالا در ایران کیش کار کنیم.

پرداخت مرتب با امور فناوری و تکنولوژی روبه رو می شود، نمی توان برایش برنامه ریزی های بلند مدت داشت و این برنامه ها مرتب دچار تجدید نظر می شود اما هدف کلی این است تا کنار هم مسیر خطوط تجاری را شفاف تر کرده و کاملا با نگاه سودآوری و بهره وری بالا در ایران کیش کار کنیم.

*مسیری که ایران کیش در دوره مدیریت جدید می گذراند را چگونه ارزیابی می کنید؟
 ایران کیش شرکت بزرگی است و هر تغییری در آن باید به آرامی و با برنامه صحیح باشد، نمی توان به سادگی در آن تغییرات ایجاد کرد، از سویی انصافاً شرکت خوبی است و هم در مدیریت گذشته و هم اکنون کار خود را پیش می برد، هر دو مدیر عامل زحمت کشیدند و می کشند و کار کرده اند. اما به نظرم برای دیدن اثرات کارهای امروز باید حداقل یک سال بگذرد. یکسال، حداقل زمانی است که می توان تأثیرات مثبت را در شرکت دید. از سویی هم میبایست ثبات و آرامش و امنیت شغلی در شرکت حاکم باشد، ایده ها شنیده شوند تا مسیر شرکت روبروی جلو پیش روید.

*مهمنترین موضوعاتی که تفتا و ایران کیش

در گفتگویی با حسام مقصودلو معاون هلدینگ فناوری اطلاعات بانک تجارت به بررسی برنامه ها و جرایی تعامل نزدیکتر از گذشته ایران کیش و تفتا می پردازیم و در اینباره از او سوالاتی را پرسیدیم. آنچه در ادامه می آید ماحصل گفتگوی پرداخت سبز با اوست.

***اگرچه همواره شرکت ایران کیش و هلدینگ تفتا با یکدیگر تعاملاتی داشته اند، اما به نظر می رسد که طی یکی دو سال گذشته این تعاملات و نزدیکی دوسازمان بیشتر شده است، دلیل این اتفاق چیست؟**

بخشی از این موضوع به این دلیل است که این روزها هلدینگ تفتا نقش رگولیشن و تنظیم کسب و کار در شرکت های گروه خود را ایفا می کند، در حالیکه قبل از این زمینه کمتر نقش داشت و امور، توسط واحد های بانک انجام می شد.

هلدینگ در حال حاضر تنظیم خطوط کسب و کاری شرکت های زیر مجموعه و سرمایه گذاری های آن را جدی تر دنبال می کند. به همین خاطر، طبیعی است که ما از هیئت مدیره و مدیر عامل هایی که در گروه شرکت های هلدینگ هستند می خواهیم تا مسیرهای کسب و کاریشان را یکبار دیگر تعریف کنند و نسبت فعالیت هایشان با بانک تجارت و با یقینه بانک های بیرون این اکوسیستم کشور تنظیم شود.

قصدمنان همراهی تمام و کمال با شرکتی مانند ایران کیش است، اگر لازم باشد در این مسیر سرمایه گذاری بیشتری از سمت ما صورت بگیرد این کار را انجام میدهیم، خطوط کسب و کاری را کنترل می کنیم و حواسمن به این مسئله است که اگر کسب و کاری سود آور نیست، مدیر عامل بتواند آن را تعدیل یا حذف کند و اگر کسب و کاری سود آور است و نیاز به سرمایه بیشتری دارد ما این کار را انجام دهیم.

بنابراین اگر می بینید که هلدینگ تفتا در ایران کیش نقش ایفا می کند نه از جنس دخالت بلکه بیشتر از جنس تنظیم و تعریف کسب و کارها و مشخص شدن و بررسی کسب و کارها از حیث سودآوری است.

*هلدینگ قرار است روی کدام محصولات

ایران کیش تمکز بیشتری داشته باشد؟

ایران کیش باید بتواند در مسیر اصلی کارش که دستگاه پایانه فروش و سیستم های پرداخت است تاثیرگذار باشد و ما بتوانیم با بیشترین بازاریابی ها بهترین نتیجه را بگیریم.

نقشی که هلدینگ ایقا می کند این است تا کمک کند بانک با نگاه اقتصادی کار را با ایران کیش جلو ببرد و اصلاح نقش دستوری ندارد. ما نمی خواهیم ایران کیش دچار ضرر و زیانی شود.

در حوزه دیجیتال، مسائلی مانند باز تعریف پات لایف و به طور ویژه باز تعریف کسب و کارهای لند تک را هدف گذاری کردیم، هلدینگ باید توان مشورتی خود را در امور توسعه بازار ایران کیش بگذارد، اما قطعاً همه امور باید در داخل ایران کیش شکل بگیرد و جلو برود، باید نگاه تجاری در کنار امور فنی حاکم شود، حتی در جاهایی باید ساختار سازمانی تحت تاثیر قرار بگیرد، ساختار سازمانی

فعال سازی بیش از ۶۰ درصد پایانه های غیر فعال

آخر را به همراه داشته است. لازم به ذکر است در اول آذرماه سال گذشته، دفتر آذربایجان غربی با هدف تحول در پایانه های شرکت ایران کیش افتتاح شد و از همان روز اول جلسه رضایت حداکثری پذیرندگان شرکت و بانک های طرف قرارداد بخصوص بانک تجارت در دستور کاربوده است که این امر با پرورش کارشناسان پشتیبان مسئولیت پذیر و خدمت



گذار که نوک پیکان ارتباط با پذیرندگان می باشدند محقق می شود. استان آذربایجان غربی دوازدهمین استان پنهانوار کشور است و ۱۹ شهرستان و ۴۵ بخش و ۴۸ شهر دارد که ۱۲ شهرستان آن در حوزه استحفاظی دفتر ارومیه می باشد و همچنین به دلیل هم مرز بودن با کشورهای آذربایجان و ترکیه و عراق پذیرای مسافرانی می باشد که قصد ورود یا خروج از کشور از طریق مرزهای زمینی را دارند. مهدی پرهیز گار رئیس دفتر ارومیه است.

اهداف دفتر در سال جدید بازاریابی های جدید از نظر مبلغ یا تعداد تراکنش، همچنین نگهداری پذیرندگان فعلی و ایجاد تعامل بیشتر با بانک های طرف قرارداد مخصوصاً بانک تجارت و افزایش اثر بخشی دستگاه های منصوبه است.

اولویت نخست این دفتر تازه تاسیس جذب و آموزش نفراتی بود که به تازگی وارد حوزه پرداخت شده اند و تلاش این پرسنل و وفاداری آنها به ایران کیش ثمرات

بیش از ۶۰ درصد پایانه های غیر فعال و صفر تراکنش ایران کیش در آذربایجان غربی فعال سازی و به چرخه تراکنش بازگشته اند و تلاش برای دستیابی به اهداف تعیین شده ادامه دارد. این در حالی است که این دفتر موفق به جذب بزرگترین بیمارستان خصوصی استان، جذب فروشگاه های زنجیره ای شهرستان ارومیه شده است.

بازاریابی مجتمع های تفریحی و تجاری ارومیه به همراه سرپرستی بانک تجارت استان صورت گرفته است. توافق با شهرداری ارومیه و نصب دستگاه ها در پارکینگ ها و جایگاه های شهرداری ارومیه انجام پذیرفته و موارد دیگری در دستور کار است. تعداد پایانه های منصوبه دفتر ارومیه ۲۳۸۲۲ عدد می باشد که ۲۸ نفر کارشناس و پشتیبان و ۵ نفر کارشناس دفتری نسبت به ارائه خدمات گستردگی به پذیرندگان انجام وظیفه کنند.

تفاهم دفتر تازه تاسیس ایران کیش با بانکهای طرف قرارداد

لازم به ذکر است با تغییر ساختار نمایندگی به شعبه، دفتر مشهد کار خود را با شتاب ادامه می دهد. این دفتر با تلفیقی از نیروهای نمایندگی سایق و جذب نیروهای با تجربه از دیگر شرکتهای PSP آغاز به کار کرده و با حضور نیروهای کارآزموده و حمایتهای دفتر مرکزی به زودی سهم تراکنشی را در مشهد ثبتیت و ارتقا می دهد.

با توجه به اهمیت شهر مشهد برای شرکتهای حوزه پرداخت، شرکت ایران کیش نیز با رویکردی متفاوت سال ۱۴۰۲ در مشهد را با تغییر ساختار نمایندگی به شعبه آغاز کرد. لازم به ذکر است شهر مشهد با جمعیت حدود ۳,۵۰۰,۰۰۰ نفر، سالانه حدود ۱۰ برابر جمعیت خود، پذیرای مسافران و زائران حرم رضوی است و پتانسیل بسیار بالایی در جذب تراکنش دارد. ریاست دفتر مشهد را سبحان دهقانی بر عهده دارد.



برای جمع آوری دستگاههای زیانده انجام و درخصوص بازاریابی مشترک نتیجه گیری شد. همچنین مقرر شد ساختمان جدیدی در موقعیت مکانی بهتر برای ادامه کار دفتر در نظر گرفته شود.

در راستای گسترش فعالیت های دفتر تازه تاسیس و مستقل مشهد جلساتی با حضور معاونت عملیات شرکت ایران کیش با مدیران بانکهای مهم طرف قرارداد از جمله بانکهای تجارت، صادرات، رفاه در مشهد برگزار و هماهنگی های لازم جهت پیشبرد اهداف مشترک اتخاذ شد.

همچنین بازدیدی از بیمارستان رضوی انجام و جهت جذب حداکثری تراکنش این بیمارستان بزرگ، هماهنگی لازم برای ارائه تجهیزات مورد نیاز به ایشان انجام شد.

پروژه ها و برنامه های این دفتر تازه تاسیس اولویت بندی شده اند. با توجه به پتانسیل شهر مشهد و همچنین مبلغ محور شدن کارمزد تراکنشها، مقرر شده جهت بازاریابی صفحه های هدف اقدام شود. هماهنگی لازم با بانکهای طرف قرارداد

امکانات ورزشی و رفاهی در راه است

برای پرسنل برتر هر واحد و پیگیری در این خصوص نیز خبر داد. افسار منش گفت در نظر داریم با بهبود اوضاع کرونا فعالیت هایی را برای پرسنل ایران کیش با تعامل با واحد روابط عمومی انجام دهیم.

داده می شد در نظر داریم تا فضاهایی را در این خصوص اجاره کنیم. افسار منش همچنین گفت: از سرگیری بر نامه ها و جشن های تولد برای پرسنل نیز از برنامه های آینده است. مدیر سرمایه های انسانی از برنامه ریزی سفر

محمد افشار منش مدیر سرمایه های انسانی ایران کیش از رایزنی ها برای اجاره فضاهای ورزشی و برنامه هایی در این حوزه برای پرسنل ایران کیش خبر داد. وی گفت: به جای کارت هایی که در گذشته برای این کار به پرسنل

گفتگو با پیشکسوتان شهریار شهریاران ایران کیش



حمید دهقان یکی دیگر از کهنه کاران ایران کیش و سایت شهریار هم اظهار می کند: از سال ۸۸ مشغول به کار شدم، در واحدهای انتظامات، کارگاه و تعمیر و نگهداری و انبارهای مرکزی مشغول به کار بودم. بیشتر سابقه کاری من در انبار مرکزی است و هم اکنون در بخش انبار و ملزومات هستم. در همه این سال ها در سختی ها و مشکلات کنارهم بودیم و اتفاقات خوبی را هم رقم زدیم.

*آرزوی بهترین ها برای ایران کیش

محسن علی محمدی از سال ۸۷ در ایران کیش استخدام شد و یکی دیگر از بسابقه های این شرکت است و میگوید: شروع فعالیتم در قسمتی به نام کارگاه لود و شخصی سازی دستگاه های پوز بود، در آن موقع دو دستگاه هایپر کام و اینجینیکو داشتم، شخصی سازی آن با دست صورت می گرفت که در نهایت سیستمی شد. بعد از آن بود که قسمت تعمیر و نگهداری شرکت را راه اندازی کردم و هم اکنون در واحد تعمیر و نگهداری به عنوان تکنیسین مشغول به کار هستم، امیدوارم پرسنل بتوانند در کنارهم بهترین ها را برای ایران کیش رقم بزنند.

*شرکت به او جشن باز می گردد

محمد مهدی پور از سال ۸۵ وارد ایران کیش شده و پاسخ می دهد: در اوایل به عنوان نیروی خدماتی به استخدام ایران کیش درآمدم بعد از آن در بخش انبار پوز مشغول به کار شدم آن زمان دراین بخش ۴ نفر بیشتر نبودیم. خوشحالم که امروز با همراهی تمامی پرسنل ایران کیش به اینجا رسیدیم. من زندگی و خانه و در آمد را مدیون شرکت هستم این درست که شرایط کشور سخت است ولی خدارا شکر میکنم که تا امروز شرمنده زن و بچه ام نبودم، امیدوارم رفاه همه همکارانم را علی رغم تمام این مشکلات شاهد باشم. هرچه موقوفیت شرکت و پیشرفت شرکت بیشتر باشد پرسنل شرکت نیز در رفاه بیشتری خواهند بود، رفاه شرکت و بزرگی شرکت را در کارخوب برای شرکت و احساس مسئولیت کردن در قبال آن می دانم. از همه شما تشکر می کنم امیدوارم بتولیم شرکت را به اوچ برسانیم.

ایران کیش شروع کرده می گوید: در آن مقطع در مجموعه شرکت ۵۰ تا ۶۰ نفر فعالیت داشتند و من در واحد بازاریابی مشغول به کار بودم. راه اندازی دو دفتر به کمک بچه های تهران در استان بوشهر و خوزستان در آن روزها اتفاق افتاد. تا اینکه به واحد پشتیبانی پذیرندگان رفتم. آن موقع واحد تعمیرات در شرکت وجود نداشت، اما امروز با حمایت هایی که انجام گرفت به جای رسیدیم تا تمام بزندوهای دستگاه ها را در همینجا بومی سازی کنیم و واحد را گسترش دادیم. خدارا شکر که امروز تمام بزندوهایی که در ناوگان ایران کیش است را تعمیر می کنیم. آرزوی من شرکت دوباره سهم خودش را در جایگاه بازار به دست بیاورد و حرکت رو به پیشرفت داشته باشد و یکبار دیگر ایران کیش را در بالاترین رتبه های شاپرک داشته باشیم.

*صمیمیت های ماندگار

بهنام یادگاری که از سال ۸۵ در شرکت مشغول به فعالیت است، می گوید: ابتدا در ایران کیش کار بازاریابی می کردم. شرکت در آن زمان خیلی کوچک و تعداد نفرات کم بودند، بچه ها از تهران به دفاتر استانی می رفتدند، و در کار بازاریابی و نصب دستگاه ها فعالیت می کردند، دفاتر، کوچک اما بچه های خلیلی با هم صمیمی بودند، خدا را شکر که سال به سال شرکت بزرگتر، متفاوت تر و بهتر شد. در سختی هایی که شرکت مشکل داشت همیشه در کنار ایران کیش بودیم و امیدوارم بار دیگر به رشد لازم در این عرصه برسیم.

*از پشتیبانی تا تعمیر و نگهداری

حسام الدین حیدری یکی دیگر از نیروهای قدیمی ایران کیشی در سایت شهریار اسـت، می گوید سال ۸۸ وارد ایران کیش شده و به عنوان پشتیبان شروع به کار کرده است دو سه سالی در واحد پشتیبانی بوده و توسط نادربیگی به واحد تعمیر و نگهداری آمده است.

ادامه می دهد: زمانی که وارد واحد تعمیر و نگهداری شدم تعمیر کار بودم، بعد از این مدت بنا به صلاحیت روایی تعمیر و نگهداری، وارد بخش ابیارو نگهداری شده و شروع به کار کردم در حال حاضر هم در انبار هستم و از صمیم قلب امیدوارم مسیر شرکت رو به موفقیت باشد.

*کنارهم بودیم

واحد نگهداری، تعمیرات و انبار ایران کیش سال هاست که با هدف ارائه خدمات ساخت افزاری و نرم افزاری پایانه های فروش و پوشش برنامه عملیاتی تعمیرات شرکت در چارچوب استانداردهای پایسته فعالیت می کند. واحد نگهداری و تعمیرات ایران کیش از اداره تعمیرات، تحقیق و تحلیل فنی، برنامه ریزی و انبار تشكیل شده است. تعمیرات ساخت افزاری و نرم افزاری انواع مدل های پایانه فروش، طراحی و تولید انواع مبدل، طراحی و تولید انواع تست باطری، آدابتور، کابل و ... در این واحد در حال انجام است. انبارهای مرکزی شرکت نیز در کنار واحد نگهداری و تعمیرات در سایت شهریار واقع شده و توزیع دستگاههای تعمیر شده و جمع آوری و انبارش پایانه های ارسالی از دفاتر را بر عهده دارند.

تحقیق کیفیت قطعات تامین شده، نیازمنجی مدارات و کنترل کیفیت قطعات تامین شده، نیازمنجی مدارات الکترونیکی، بررسی بازار، طراحی، ساخت و موتناز، تعمیر پایانه های معیوب، انبارداری قطعات و پایانه های معیوب، نظافت و بسته بندی پایانه ها و کنترل کیفیت از جمله برخی دیگر از اموری است که در سایت شهریار انجام می شود.

بخشی که از سال ۸۶ در ایران کیش تاسیس شده، حالا بزرگترین قراردادها در حوزه تعمیرات و نگهداری رامی بندد و البته روز به روز دایره فعالیت هایش گسترشده تر می شود.

مجموعه عملده و مهمی از فعالیت هایی تردید در این بخش انجام می شود، در دل شهریار، با آدم هایی بی ادعا اما ساخت تاثیرگذار. کسانی که سالیان است بی سر و صدا به دور از هر نمایشی ساخت کار می کنند و ایران کیش را سرپا نگه داشته اند. اما شاید دور بودنشان از تهران باعث شده باشد تا خلیلی وقت ها آنگونه که باید دیده نشوند. اینبار در جشن ۲۰ سالگی ایران کیش به سراغ شهریاری های رویم با آن ها همنشین می شویم و از آن ها در باره خلیلی چیزها سوال می کنیم.

تعداد این زحمتکشان زیاد است برای همین به رسم گپی می زنیم.

*از گذشته تا امروز

اسمعیل نادربیگی که از سال ۸۶ همکاری را با مجموعه



سنگ صبوریک شرکت



این را هم اضافه می کند که کارشناسان این بخش افراد صبوری هستند که می خواهند تا مشکلات را برطرف کنند.

درباره اینکه فعالیت های این واحد تا چه میزان به پشتیبانان کمک می کند، می گوید تا جایی که بتوانیم سعی می کنیم مشکلات را به صورت تلفنی برطرف و از فشار روی پشتیبان ها کم کنیم اما قطعاً یکسری از مشکلات هست که نیاز به اقدام مستقیم پشتیبان ها دارد. با این وجود می گوید امیدواریم همواره در راستای اهدافمان پیش رویم.

احسان باقری برگزیده بعدی بخش مرکز تماس است ۲۴ ساله و به مدت ۱۷ ماه در مرکز تماس مشغول به کار است. می گوید مهمترین موضوعی که در مرکز تماس آموختم صبور بودن است و چیزی جز این نیست. در این بخش، علاوه بر صبور بودن، گاهی باید مقابله به مثل نکردن را نیز آموخت. باقری، مرکز تماس را یک دورهمی گرم، صمیمی در محیطی به دور از حاشیه توصیف میکند. او با توجه به فشار کاری مرکز تماس این را هم گفت که اگر تعداد افراد در این بخش بیشتر شود کیفیت کاری بالاتر هم خواهد رفت.

عاطفه خمسیه

یکسال و نیم در مرکز تماس ایران کیش بوده است. از محیط مرکز تماس می گوید که جو دوستانه و خوبی دارد.



جشن ۲۰ سالگی ایران کیش اینبار متفاوت برگزار شد و دفاتر استانی ایران کیش هریک خود این روز را جشن گرفته اند . آنچه مشاهده می کنید تعدادی از عکس های این روز مربوط به استان های مختلف ایران کیش است .



جشن ۲۰ سالگی ایران کیش اینبار متفاوت برگزار شد و دفاتر استانی ایران کیش هریک خود را جشن گرفته اند آنچه مشاهده می کنید تعدادی از عکس های این روز مربوط به استان های مختلف ایران کیش است .

فرجود مدیر عامل هلدینگ تقدیم:

کسب و کارها را در فرایند قانون گذاری دخیل کنید



شرکت‌های دانش بنیان باید منعطف‌تر شود و از سوی رگولاتورها مأمور نوآوری شوند.

*سردرگمی تنظیم گری

محمد حافظ حکمی، عضو هیئت مدیره شرکت کسب و کار دنیای اقتصاد هم در این نشست خواستار آن شد تا رویکردهای تنظیم گران قوانین، توسعه یافته باشد. وی گفت قانون گذار در واقع باید مدیریت تعارض منافع بین همه ذینفعان، ارائه دهنده‌گان و دریافت‌کننده‌گان خدمت و دولت و موسسات باشد. اما در حال حاضر ما با سردرگمی تنظیم گری در کشور مواجه ایم در هر موضوعی که شما دست یگذارید به واسطه این که نظام تقنينی ما یک نظام سنتی است، این مشکل را می‌بینید. حکمی افزود: متأسفانه تنظیم گری ما به پیشینی، پسینی است. به این معنا که منتظریم تا یک اتفاقی و حرکتی در کشور بیافتد به واسطه این اتفاق، محدودیت اعمال کنیم، اعمال مقررات کرده و می‌گوییم شرایط کشور خاص است... اینگونه است که کسب و کارها به مخاطره می‌افتد در حالی که در باقی جاهای تنظیم گری ها پیشینی است تا کسب و کارها به خطر نیافتد. وی اضافه کرد: هر مقرر اتی امکان دارد فردا صبح نباشد، اگر رگولاتور نتواند این آرماش را به بازار دهد که این نقض غرض است. تگاهمان به توسعه کشور و توسعه نوآوری اساساً مشخص نیست. مثلاً در قبال هوش مصنوعی رگولاتورها نمی‌توانند نقش پدری داشته باشد و بگوید این چند مورد خلاف است باقی قانونی است. تکری سیاست‌گذاری در ایران محل ایراد و ابهام است. حکمی گفت: البته در شرایط فعلی من خوشحالم که یک تنظیم گر نداریم، چون یک تنظیم گر بد، بدتر از شرایط فعلی است چرا که می‌شود با تعدد تنظیم‌گرهای فعلی بین آنها بازی کرد و خود را نجات داد.

وی افزود: حقیقت این است ما به رگولاتور با دید انتظام بخشی نگاه می‌کنیم نه نگاه توسعه. اما تنظیم گر پلیس نیست(!) بلکه قرار است راهبری باشد. در همه جای دنیا چشم به سرمایه‌گذار است، اما ما سرمایه‌گذاری افراطی می‌دهیم. با سردرگمی رگولاتور، سرمایه‌گذاری از بین رفته است و اگر سرمایه‌گذاری نباشد این اکوسیستم خشک می‌شود.

آن بسیار پایین است، نمونه این سرعت پایین را در اصلاح نظام کارمزد ۱۵ سال اتفاق افتاد که بعد از ۱۵

سال اتفاق افتاد دیدیم. البته باید بازهم تشکر کرد که سرانجام کسی شجاعت انجام این کار را پیدا کرد.

فرجود گفت: چه اشکالی دارد تا پیشنهاد قانون از خود کسب و

پرداخت سبز: محمد فرجود مدیر عامل هلدینگ تفتا با اشاره به نقش رگولاتوری در توسعه نوآوری گفت: سرعت نوآوری بسیار زیاد است، تکنولوژی، تغییر رفتار مشتریان و سبک زندگی مردم باعث شده تقاضا برای نوآوری هم بیشتر شود، اما در میان شدت عرضه نوآوری، با چالش وضع قوانین برای آن، مواجه هستیم. در چنین فضایی این موضوع بحث می‌شود که رگولاتورها باید چه نقشی ایفا کنند تا از وضع صرف قانون به سمت تحولات فناورانه پیش‌روند و در کنار شرکت‌های پیشرو و نوآور باشند؟

«به گزارش پرداخت سبز» مدیر عامل تفتا در نشست دنیای اقتصاد در نمایشگاه اینوتکس، که با اجرای مهدی شریعت‌مدار مدیر عامل جیبیت و با حضور هومن امینی مدیر عامل «دیجی بی» و محمد حافظ حکمی عضو هیئت مدیره شرکت کسب و کار دنیای اقتصاد برگزار می‌شد، ضمن اعلام این مطلب افزود: چه طور خود رگولاتور باید دچار نوآوری شود؟ این موضوع از الگوهای پیروی می‌کند که بعض اجای آن‌ها در کشور خالی است.

وی با مطرح کردن این پرسش که رگولاتورها چگونه می‌توانند خودشان را در معرض نوآوری قرار دهند و نوآوری در رگولاتور به چه معناست؟ گفت: چه در وضع قوانین، چه در زمینه سازی اجرای قوانین، چه در تسهیل کسب و کار باید به این موضوع توجه شود.

فرجود گفت: سوال این است که آیا رگولاتور می‌خواهد محرك نوآوری بوده و یا فقط می‌خواهد تسهیل کننده باشد؟ البته در بسیاری از کشورها رگولاتور نمی‌تواند پا به پای تکنولوژی حرکت کند اما در آنجا با نگاه بلند مدت، سنگ‌ها از سر راه برداشته می‌شوند. چرا که رگولاتور هم می‌تواند قانون، وضع کننده باشد، هم تسهیل کننده باشد، هم محرك نوآوری محسوب شود.

سوال این است که آیا رگولاتور می‌خواهد محرك نوآوری بوده و یا فقط می‌خواهد تسهیل کننده باشد؟ البته در بسیاری از کشورها رگولاتور نمی‌تواند پا به پای تکنولوژی حرکت کند اما در آنجا با نگاه بلند مدت، سنگ‌ها از سر راه برداشته می‌شوند. چرا که رگولاتور هم می‌تواند قانون، وضع کننده باشد، هم تسهیل کننده باشد، هم محرك نوآوری محسوب شود.

کارها باشد، حداقل کسب و کارها را نیز باید در فرایند قانون‌گذاری دخیل کرد. باید درها را برای مشارکت کسب و کارها در قانون گذاری باز نگه داشت. این بخش خصوصی است که با فضای واقعی کسب و کار، کار می‌کند و می‌تواند به بدن حاکمیتی در مفهوم تنظیم گری مشارکت کری به خود قانون‌گذاری کمک نموده و در نتیجه عقلانیت بیشتری حاکم شود.

*بومی سازی رگولاتور

هومن امینی مدیر عامل «دیجی بی» هم در این نشست با اشاره به پیچیدگی‌های تنظیم گری گفت: آنچه مشخص است عدم هم افزایی در بین قانون گذار هاست. از طرفی ما خلا انجام نیاز سنجی ها را نیز می‌بینیم. نتیجه این می‌شود که با وجود چنین موضوعی و مسائل اقتصادی که شاهد بودیم، سالی که گذشت سال سختی برای ما بود. ما به عنوان بخش خصوصی از روابد های پیش‌بینی شده خوشحال بودیم، قطع شدن اینترنت، سختگیری‌های نهادهای قانون گذار، تصویب بعضی از مصوبه‌های جدید هم وجود داشت.

امینی افزود: فضای میان دولت و رگولاتور در ارتباط با

وی با اشاره به اینکه ما در فضای کشور تعداد رگولاتور داریم اظهار کرد: مثلاً کسب و کاری که در فضای فین تک کار می‌کند بسیار رگولاتورهایی از حوزه مخابرات، سازمان فناوری اطلاعات، وزارت صمت و ... روبه روست. تعداد رگولیشن در کشور ما یک واقعیت است اما این که چنین مسئله‌ای تا چه اندازه کمک کننده و تا چه اندازه بازدارنده بوده نیاز به تحلیل دارد. نکته حائز اهمیت این است که ما هنوز گام جدی در جهت همسان سازی نگاه های قانون گذارهای متعدد به هم برداشتمیم.

فرجود گفت: سال گذشته، سال سختی برای کسب و کارهای حوزه نوآوری به ویژه در حوزه سرمایه‌گذاری بود. سرمایه‌گذاری‌ها در سال گذشته به دلیل شرایط اقتصادی کاهش یافت و در این فضای اقتصادی از طرف رگولاتور برای کاهش چالش‌ها ندیدیم. مدیر عامل هلدینگ نفتا خاطر نشان کرد: سرمایه‌گذار از عدم پیش‌بینی پذیری می‌ترسد در حالیکه رگولاتورها می‌توانند این مسیر را هموار کنند. اما آنچه می‌بینیم این است که به جز برخی از این قانون گذارها که توسعه ای بوده اند بیشتر آن‌ها سلبی عمل کرده‌اند. او اظهار کرد: نوآوری در محصول و خدمات رسوخ یافته است اما در سیاست‌گذاری‌های ما نیست و یا سرعت

سه محصول برتر برای اینوتکس



داخل پنل خود مشاهده کنید. پرداخت کرایه حمل بارتان هم به صورت کاملاً الکترونیکی اتفاق می‌افتد و با توجه به همکاری که با بانک تجارت داریم می‌توانید از امکان پرداخت اعتباری بانک تجارت هم استفاده کنید.

*امضا نو

سامانه "امضا نو" سومین استارت آپ باشندۀ درگرفته تکنو تجارت بود. درباره این سامانه به سراغ میلاد بی آزار مدیر فروش امضا نو می‌رویم، می‌گوید: «سامانه امضا نو یک سامانه هوشمند جامع قراردادهای دیجیتال است که در حوزه هوشمند سازی قراردادها فعالیت می‌کند، قراردادهایی که همه به صورت فیزیکی منعقد می‌شوند اینباره بر ستر دیجیتال هوشمند خواهند شد. اطلاعاتی که قرار است تکمیل شود از جاهای دیگر فراخوانی شده و داخل سند قرار می‌گیرد و براساس احراز هویت هایی که انجام می‌شود، این اطلاعات تکمیل خواهد شد. این موضوع با بحث امضای دیجیتال ادغام شده است، در کنار این امر شما می‌توانید قراردادهای خودتان را به صورت کاملاً الکترونیکی و دیجیتالی امضا کنید.»

وی افزاید: «دریسترن این ساختار، مازول هایی فراهم شده که شما بتوانید سامانه جامع و کامل و بی نقصی داشته باشید. به صورت گسترده‌هی می‌توان قراردادها را در بسترهای فراهم کرد که در کسری از ثانیه آن را برای ۲۰ هزار نفر ارسال کرد با این تفاوت که اطلاعات هر کدام از افراد مجزا داخل این سند درج می‌شود، امکان این موضوع برای شما وجود دارد که بتوانید قراردادها را سفارشی سازی کنید آن‌ها را دسته‌بندی کرده و یک آرشیو الکترونیکی در بستر حقوقی داشته باشید و در نهایت قادرید یک چرخش کار سازمانی برای خودتان تعریف کنید، از این حیث که اگر چند نفر در صنعت حضور داشته باشند و بخواهند قرار داد را امضا کنند و یا تایید بکنند این اتفاق می‌افتد. امضا نو به سازمان‌ها کمک می‌کند که از یک صورتحساب ساده تا قراردادهای مهم و تجاری را در این بستر امضا کنید.»

وی تأکید می‌کند: «در حال حاضر بانک تجارت برای قراردادهای تسهیلات مرابحه، قراردادهای وام ازدواج، از "امضا نو" استفاده می‌کند و حتی بانک برای ۱۷ هزار از پرسنل خود که از این روش بهره ببرد.»

ریزی شدن.

*جاده

اما حضور استارت آپ‌های مورد حمایت تکنو تجارت تنها در دیجی‌پی خلاصه نمی‌شود. وجود محصولی به نام "جاده" مدت هاست که تحویلی در عرصه حمل بار در کشور ایجاد کرده است.

سید محسن قاضی مرعشی مدیر

محصول "جاده" این اپلیکیشن را اینگونه معرفی می‌کند: «جاده» سامانه هوشمند حمل بار است که برای

تکنو تجارت که از سال ۹۴ تا به امروز در راستای ورود به اکو سیستم نوآوری و درصد ایجاد خطوط کسب و کاری جدید، راه اندازی مرکز نوآوری بانک تجارت و رفع نیازهای فناورانه حوزه کسب و کار، حیات داشته در نمایشگاه اینوتکس هم دستش بر بود.

پرداخت سبز

*دیجی پی

رقبات استارت‌آپ‌ها در کنار آموختن و آموزش دادن، پارک علم و فناوری پردازی در روزهای بهاری ارديبهشت، میزبان نمایشگاهی بود که در دوازده دوره از پرگاری اشن به اندازه دوازده سال بالغ تر شده و شناخته تر.

«به گزارش پرداخت سبز» اینوتکس بزرگ‌ترین گردهمایی شرکت‌های دانش بنيان، نوپا و نوآور است که از سال ۱۳۹۰ تاکنون در حال برگزاری است و هم اکنون به مهمنم ترین رویداد نوآوری و فناوری کشور و منطقه جنوب غرب آسیا تبدیل شده است و هر ساله افتخار میزبانی بیش از ۷۰ هزار مخاطب از سراسر جهان به صورت حضوری و مجازی را دارد.

و در این دوازدهمین تجربه، شرکت تکنو تجارت هم حضور داشت، شرکتی که خود مسیر رشد را قدم به قدم طی می‌کند. این شرکت که از سال ۹۴ تا به امروز در راستای ورود به اکو سیستم نوآوری و درصد ایجاد خطوط کسب و کاری جدید، راه اندازی مرکز نوآوری بانک تجارت و رفع نیازهای فناورانه حوزه کسب و کار، حیات داشته در نمایشگاه اینوتکس هم دستش بر بود.

تکنو تجارت که در همه این سال‌ها با سرمایه گذاری در حوزه های فناوری محور و مورد نیاز بانک تجارت تلاش داشته تا به تحول تجربه مشتریان بانک و ارتقای جایگاه فین‌تک و تجارت الکترونیک در کشور کمک کند با سه استارت آپ «دیجی پی»، «جاده» و «امضا نو» در دوازدهمین فصل از نمایشگاه اینوتکس حضور داشت.

*دیجی پی

در بازدید از این غرفه به سراغ مولود کشتکار مدیر روابط عمومی دیجی‌پی می‌رویم کسی که مدتهاست زندگی با فناوری را نفس می‌کشد. اومی‌گوید: «دیجی‌پی یک فین‌تک و لند تک است که خدمات و سرویس‌های مالی را به افراد ارائه می‌کند، در بخش لند تک خدمات خرید اقساطی از سوی برخی پذیرنده‌ها از جمله دیجی‌کالا ارائه می‌شود و مردم می‌توانند خرید کنند و هزینه خریدشان را قسطی پرداخت نمایند. در واقع مردم اعتبر را از دیجی‌پی می‌گیرند و می‌توانند روی پذیرنده‌هایی مثل دیجی‌کالا، سفر مارکت و ... خرید اعتبری کنند.» از غرفه دیجی‌پی در نمایشگاه که می‌پرسم می‌گوید: «در این غرفه مراحل اعتبرانسنجی و اعطای اعتبر به کاربرانی که برای بازدید از نمایشگاه آمدند و به هر دلیل می‌خواهند این خرید اعتبری و اقساطی را انجام دهند صورت می‌گیرد. یکی از کارهایی که انجام می‌دهیم، معرفی سرویس دیجی‌پی به کاربران به ویژه کاربران سازمانی است که از خدمات ما مانند درگاه پرداخت یا کیف پول خدمات وام به فروشندۀ‌ها و سایر خدمات سازمانی بتوانند استفاده کنند.»

وی اضافه می‌کند: «موضوع دیگری که در دیجی‌پی مطرح است بحث اعطای اعتبر به کارکنان سازمان هاست، مدیران سازمان‌ها می‌توانند مذاکره کنند تا چه سرویس BNPL (اول بخر و بعداً پرداخت کن) و چه سرویس خرید اقساطی را برای کارکنانشان فعل کنند. در همین غرفه جلسات مذاکراتی برگزار شد و مقدمات قراردادهایی که می‌توانیم با سازمان‌ها داشته باشیم پی

«جاده لجستیک» در گستره حمل و نقل



سامانه جدید ما محصول "جاده لجستیک" است که مدیریت بار بین مبدأ تا مقصد بار (صاحب بار تا گیرنده بار) را بر عهده می‌گیرد و به عبارتی صفر تا صد حمل بار را بر عهده دارد.

شیخی اظهار کرد: در این محصول، صاحب بار از طریق اپلیکیشن ما بار خود را ثبت می‌کند و از زمان ثبت، صفر تا صد حمل بار از قبیل تخصیص باربری، تخصیص راننده حمل بار تا مقصد و در نهایت تحويل بار را مابه عهده می‌گیریم. صاحب بار از ابتدای انتها مسیر حرکت خود را و وضعیت حمل بار خودش را می‌بیند و در نهایت بار به مقصد رسیده و تحويل داده می‌شود و کد تحويل برایش ارسال خواهد شد.

هم افزایی بین شرکت‌های هلدینگ تفتاست. همچنین در حوزه‌های وام دهی خرد، لند تک و پرداخت الکترونیک حضور فعال داریم. مدیرعامل هلدینگ تفتا با اشاره به سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه‌های ریسک پذیر اظهار داشت: همواره سعی کردیم حامی فکرهای نو و خلاق باشیم و تفاهمنامه‌های متعددی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه‌ها انجام داده ایم.

شیخی مدیرعامل محصول جاده نیز در این مراسم، با اشاره به این که در عرصه حمل بار تاکنون سه اپلیکیشن عرضه کرده اند گفت: محصول اول ما "جاده راننده‌گان" بود که در آن راننده‌گان سراسر کشور و راننده‌گان حمل باری بین شهری سراسر کشور در این زیر ساخت عضویت دارند و در حمل بار بین شهری فعالیت می‌کنند. بیش از ۵۰ هزار نفر از فعالان حوزه حمل بار هم در سامانه "جاده باربری" ماضیوت دارند، این زیر ساخت ما ارتباط بین صاحب بار و راننده را فراهم می‌کند تا به سرعت بخشی انتقال و حمل بار بین مبدأ تا مقصد کم کند.

وی در ارتباط با محصول جدید "جاده لجستیک" گفت:

پرداخت سبز: محصول جدید "جاده لجستیک" در نمایشگاه اینوتكس رونمایی شد. محمد فرجود مدیرعامل هلدینگ تفتا در مراسم رونمایی از این اپلیکیشن گفت: سامانه مدیریت حمل بار جاده لجستیک قادر است مدیریت صفر تا صد حمل بار به صورت هوشمند، پرداخت کرایه بار و کمیسیون به صورت آنلاین، دریافت اعتبار از بانک تجارت جهت پرداخت کرایه و دسترسی به ده ها هزار راننده فعلی را در این حوزه فراهم کند.

فرجود با اشاره به حضور بانک تجارت در زیست بوم نو آوری کشاوراظهار کرد: این فعالیت‌ها از سه سال پیش شتاب بیشتری به خود گرفته است. هلدینگ تخصیص فناوری بانک تجارت وظیفه اش این است تا تعامل بانک تجارت را با اکوسیستم تنظیم کند. امروز این محصول ذیل سرمایه‌گذاری ما تحت عنوان شرکت تکو تجارت رونمایی می‌شود.

وی افزود: حضور بانک تجارت در تعامل با شرکت‌ها، مدل‌های مختلفی داشته است از بستر بانکداری بازگیرید تا مشارکت‌های مختلف و همین طور تعامل با فین‌تک‌ها. فرجود گفت: خوشبختانه در این عرصه‌ها مجموعه رشد خوبی داشته است مادر کنار همه آن‌ها هستیم. یکی دیگر از کارهایی که در مجموعه انجام می‌دهیم،

NFC در انتظار شاپرک ۲



لازم به ذکر است تا کنون تعداد بسیار محدودی از شرکت‌های صنعت پرداخت به سرفصل این فناوری ورود کرده‌اند.

اولیه، افزودن تراکنش آدرس دارنده کارت، تراکنش بررسی اطلاعات دارنده کارت، تراکنش صورتحساب، افزودن تراکنش انقال سه وجهی بدون حضور کارت از جمله امکاناتی است که در سیستم شاپرک ۲ فراهم می‌شود. معافون توسعه بازار ایران کیش افزود: دسترسی به قابلیت‌های شاپرک ۲ در سالهای گذشته با استاندارد EMV، زمینه را برای فناوری NFC باز کرده و مهمترین کاربرد آن یعنی پرداخت پول از طریق گوشی‌های هوشمند را در زیرساخت تراکنش‌های مالی کشور امکان پذیر نموده است.

ورود به سرفصل استانداردهای "شاپرک ۲" باعث گسترش سبد محصول صنف پرداخت و ورود به بازارها و محصولات جدید خواهد بود اما الزامات فنی و آزمایشات برای ورود به این سیستم نیازمند تغییرات در زیرساختها و ابزارهای مورد نیاز است. رضا محمدی معاون ایران کیش و کارشناس صنعت پرداخت با اعلام این خبر گفت: افزودن اطلاعات لازم برای تراکنش‌های مبتنی بر EMV، افزودن تراکنش تأیید رمز کارت، افزودن تراکنش برگشت از خرید، افزودن تراکنش ویژه مرکز خرید و پرداخت شتاب، افزودن تراکنش سوخت، برقراری استاندارد امنیتی PCIDSS، افزودن تراکنش خرید با تأیید



همکاری‌های آتی جذب کرد همینطور بانک تجارت از ایشان رضایت داشت. این در حالی است که پروژه‌هایی نیز در قم راه اندازی کردند از همین رو تصمیم گرفته شد تا با صلاحیت مدیرعامل شرکت از ایشان تقدیر شود و امیدواریم ایشان الگویی برای همه باشند امیداریم تا در ادامه از این برنامه های تقدیر بیشتری داشته باشیم.

الگویی به نام دفتر قم

زهراء رضا قلی بیگی رئیس دفتر قم از سوی علیرضا موسوی مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش مورد تقدیر قرار گرفت. صمصم رحیمی معاون پشتیبانی پذیرنده‌گان در این ارتباط گفت: خانم قلی بیگی با ارتباطات خوبی که با مجموعه بانک ملی داشت این بانک را برای

پختگی سازمانی در جشن تولد ۲۰ سالگی!



نوربخش، کسب عنوان جایزه ملی تعالی، دریافت جایزه بالاترین سطح هوش تجاری، برترین شرکت از نظر رشد سریع، دریافت دو جایزه نوربخش به صورت پیاپی بخشی از افتخاراتی است که این شرکت طی سال های گذشته از آن خود کرده است. این در حالی است که ایران کیش نخستین شرکتی بود که مادرانه کار ۲۱

بروگ - ورژ سپرٹ - سه شرکت در کنار دستگاه های POS خود در راستای ارتقای محصولات نیز تلاش کرد. در این بین با همکاری بانک تجارت بسیاری از پروژه های مدنظر این بانک را نیز به ثمر نشاند. اپلیکیشن زمرد و تمامی قابلیت های آن مانند "ریال دیجیتال ایران کیش" و یا "هویت دیجیتال" از جمله آن ها هستند. در طی همین اقدامات، ایران کیش موفق به گسترش فعالیت های خود با بانک ها و موسسات دیگر نیز شد و توانست در راستای افزایش تعاملات در این چارچوب گام بردارد.

ایران کیش در طی ۲۰ سال گذشته به اشکال مختلف تلاش داشته تا نسبت به مسئولیت‌های اجتماعی خود پاییند باشد، فعالیت در عرصه مدرسه سازی، کمک به خیریه‌ها و همراهی با سیاری از سازمان‌های نیکوکاری از طریق اپلیکیشن پات لایف، کمک به کودکان کار، کهربیزک، کودکان بروانه ای، بی سرپرست و ... برخی از جمله اقدامات در این عرصه ده سال، که سی سی شد، بودند.

امروز ایران کیش به عنوان یک شرکت دانش بنیان در جشن بیست سالگی خود تلاش دارد تا همچنان با اینکا به گنجینه ارزشی کارکنان، ارتقاء سطح تکnولوژی داخلی، درجهت کسب رضایت مشتری، ارایه خدمت کند. این شرکت همچنان می خواهد با وسیع ترین شبکه ابزارهای پرداخت، ارائه بهترین محصولات و سریع ترین خدمات در راستای ارتقای جایگاه خود در کشور تلاش کند. تعامل با مردم و کشف نیازهای آنها، همراه با ارائه محصولات فناورانه در این مجموعه بایان نخواهد یافت و امیدواریم با حمایت مشتریان، سهامداران، شرکا و سرمایه‌های انسانی و مردم عزیز این شرکت از مسیر پیشرفت باز نایستد.

خذ گواهینامه های متفاوت بین المللی در زمینه های متفاوت، کسب ۱۰ رتبه پایه یک از امور

ایران کیش در حالی امروز تولد ۲۰ سالگی خود را جشن می گیرد که در پس همه این سال ها موفق به کسب افتخارات بسیاری شده است، بازارهای متنوعی را آزموده و خدمات گوناگونی را به مردم عرضه کرده . بی تردید حضور دستگاه های ایران کیشی در دور ترین روستاهای دستاورده است که به این سادگی ها به دست نمایمده.

A photograph showing a group of four people standing in front of a textured, light-colored wall. In the foreground, a man with a beard and dark hair, wearing a black jacket over a white shirt, is gesturing with his hands as if speaking. Behind him, three other individuals are visible: a man in a grey shirt and dark trousers, a woman in a black hijab and dark clothing, and another person partially visible on the right.

نگاهی به تقویم امسال، خیلی چیزها را روشن می کند. چیزهایی مثل زمانی که رفت و نتیجه ای که حاصل شد. حالا باید باور کرد آن نهال کوچکی که دو دهه پیش نخستین بار در عرصه صنعت پرداخت کشور کاشته شده بود، بعد از ۲۰ سال به درختی تنومند بدل گشت، درختی که در آن اگر نیک بنتگری، شمره هایش را می بینی. نهال فرویدن سال ۸۲ ایران کیش، امروز همان درختی است که در زیر سایه اش بیش از ده هزار پرسنل که آن ها سرمایه های انسانی می خوانند قرار دارند و از برکشش ارتقاب می کنند و در کنارش مردمی که طعم میوه های آن را در قالب محصولات و خدمات می چشند. شاید برای قدیمی ترهای ایران کیش باور اینکه این همه سال، به این سرعت گذشت سخت باشد، اما آن ها خود می بینند که در این سال ها چگونه شرایط تغییر پیدا کرد و چه طور سازمان کوچک آن وقت ها، اکنون اینگونه بزرگ شده و متفاوت. در این دو دهه افراد مختلفی سکاندار هدایت ایران کیش شده اند.

گاه فروغی و گاه افولی، گاه فرازی و گاه فرودی،
اما در تمام این احوال ایران کیش یکی از بزرگترین
شرکت های صنعت پرداخت ماند و تا به امروز پایه
هایش استوار در تمام استان های کشور ریشه دواده
و در حال خدمت رسانی به ملت این سرزمین است
ایران کیش در حالی امروز تولد ۲۰ سالگی خود را
جشن می گیرد که در پیس همه این سال ها موفق
به کسب افتخارات بسیاری شده است، بازارهای
متنوعی را آزموده و خدمات گوناگونی را به مردم
عرضه کرده. بی تردید حضور دستگاه های ایران
کیشی در دورترین روستاهای، دستاورده است که به
این سادگی ها به دست نمی آمد و به واسطه سال
ها حضور این شرکت در کشور و به خاطر پشتیبانان
پر تلاش در اقتصی نقاط ایران به دست آمده است.
نگاهی بر تاریخچه این شرکت نشان می دهد که
ایران کیش در تمامی این دو دهه پای در عرصه
های مختلف مربوط به پرداخت الکترونیک گذاشته،
محصولات نوینی را همزمان با تحولات عرضه نمود،
استانداردهای س.الله، متغیر، آن خود



آنچه بر عهد داریم



* ارتباطات و روابط عمومی

تاریخ ارتباطات سرشار از زندگی است و بشر در گردونه ارتباطات به دنبال معنای مطلوب زندگی است. دنیاگی که در آن زندگی می‌کنیم را دنیای ارتباطات نامیده‌اند. دنیای ارتباطات به این معنا است که:

۱. امور زندگی مردم در ارتباطات بیشتری با هم‌دیگر قرار گرفته است.
۲. ابزار ارتباطی، زیرساخت دیگر تکنولوژی‌ها و توسعه هاست.
۳. امکانات ارتباطی، سهولت بیشتری را برای برقراری ارتباط انسان‌ها مهیا کرده است.

ممکن به دنبال نتیجه است و البته این رسیک کار را بالا می‌برد. روابط عمومی با صبر، حوصله و اختصاص زمان به مشتری برای فکر کردن و نیز همین زمان برای شرکت در جهت جلب رضایت هرچه بیشتر مشتری و ارائه خدمات بهتر سعی در دائمی کردن مشتریان و مخاطبان شرکت دارد. ارائه چهره واقعی و شفاف شرکت به مشتریان، از وظایف مهم روابط عمومی است و اگر این درک بوجود آید که مشتریان صاحبان اصلی شرکت هستند و بدون وجود آنها شرکت وسود دهی معنی نخواهد داشت در می‌یابیم که باید به روابط عمومی حرفه‌ای به دیده یک عنصر و یک لازمه در هر سازمانی نگرسیته شود. مدیران عامل و مدیران رده‌های بالا زمان کافی برای رسیدگی به سیل اطلاعاتی که هر روزه به سازمان‌ها سرایر می‌شوند، ندارند و البته تمام این اطلاعات نیز به کار آنها نمی‌آید در این زمینه دسته بنده‌ای این اطلاعات، به روز آوری آنها و شناخت ارتباط آنها با سمت‌های متفاوت مدیران نه تنها به صرفه جویی در زمان آنها کمک فراوانی می‌کند بلکه باعث جلوگیری از پراکندگی و سردر گمی واحد های مختلف سازمان می‌شود. این کاتالیزور تصمیم گیری در سازمان تا حد زیادی به مشتریان نیز کمک می‌کند. و آنها هم می‌دانند برای مطالبات خود به کجا مراجعه نمایند. امروزه مشتری مداری نه به عنوان یک شعار که به عنوان یک رکن اصلی در سود آوری و بقای سازمان‌ها و شرکت‌ها به موضوعی حیاتی تبدیل شده است و دیگر نمی‌توان با شعار دادن بدون عمل گفت که سازمانی به این امر پرداخته است یا سازمان‌ای ادعای داشته باشد در حالیکه در عمل مشتریان رضایتی از سازمان ندارند. بازگو کردن واقعیت‌های سازمان‌ها برای مشتریان و حد این شفاف سازی امری است که به عنوان یک دغدغه اصلی در روابط عمومی ها مطرح است چرا که آنچا که پای بازگو کردن اسرار سازمان در میان است میان حقوق مشتری و اسرار سازمان باید به بهترین نحو توان برقرار کرد. و اینجاست که بازهم وظیفه‌ای حساس برای روابط عمومی مطرح می‌شود. اما ساختن چهره‌ای مناسب از سازمان در میان مردم و مخاطبان اصلی سازمان یا شرکت و نیز مطرح کردن نام بزرگ در بین این همه سازمان و شرکتها که می‌توان گفت روزانه به تعداد آنها افزوده می‌شود، کاری است که تنها یک روابط عمومی حرفه‌ای و آگاه از عهده آن بر می‌آید.

* تفاوتس روابط عمومی و تبلیغات

یکی از بزرگترین تفاوت‌های روابط عمومی و تبلیغات در برنامه ریزی است به طوری که روابط عمومی برای بلند مدت برنامه ریزی می‌کند اما تبلیغات در کوتاه‌ترین زمان

ماهی که گذشت مصادف بود با هفته روابط عمومی. هر روابط عمومی این است که بتواند امکانات و شرایط محیط بیرونی را تشخیص داده و آن را با امکانات درون سازمان پیوند دهد و بنابراین اجرای فرامین درون سازمانی را تسهیل نماید و درنهایت ارتباط سازمان را با بیرون از آن، بدرستی برقرار سازد.

روابط عمومی مدون و برنامه ریزی شده یکی از ابزارهای قوی مدیریت افکار است، روابط عمومی بعنوان اصلی ترین حلقه ارتباط بین مدیران و کارکنان، مسئولیت خطیری در فرآیند دسترسی مدیران و افکار جمعی کارکنان دارند بهمین دلیل توجه ویژه به روابط عمومی، بعنوان نهادی که می‌تواند به صورت نظام مند، برنامه ریزی شده و سنجیده در جهت ایجاد، حفظ و گسترش تعامل و تفاهمن مدیران با کارکنان اقدام کند، سیار حائز اهمیت است.

آنچه اهمیت دارد این است که کار روابط عمومی تسهیل و خدمت به مدیریت است نه مدیر. برای آنکه محور اساسی کار روابط عمومی کسب منافع برای کل سازمان است نه برای شخصی که در رأس هرم سازمانی قرار گرفته است. بنابر این باید به روابط عمومی و کارکردهای آن، بهتر و منطقی تر نگاه کرد. در این صورت است که روابط عمومی می‌تواند در سازمان موفق عمل کند.

امروزه نقش روابط عمومی ها در کمک به تضمیم گیری های مدیریتی و استراتژیک یک سازمان نقشی قابل توجه است. نقش روابط عمومی بعنوان ابزار مدیریتی برای فعالیتهای حرفه‌ای، علمی و الکترونیکی، از مشخصه های جدید در عصر ارتباطات است.

بنابر این، از نقاط بر جسته و ممتاز در مدیریت استراتژیک، تأکید بر محیط برون سازمانی و حتی جهانی است و در واقع، منظور از وظایف استراتژیک روابط عمومی، دلالت در روئند تصمیم گیری سازمان است.

در این باره انجمن روابط عمومی کشور آلمان می‌گوید: روابط عمومی، تلاش آگاهانه و قانونی به منظور تفاهمن و استقرار اعتماد و شناخت مقابله با عدم، براساس تحقیق علمی و عملی صحیح و مستمر، میسر است.

انجمن جهانی روابط عمومی نیز گفت: روابط عمومی بخشی از وظایف مدیریت سازمان است و عملی ممتد، مدام و طرح ریزی شده است که از طریق آن افراد و سازمان‌ها می‌کوشند تا تفاهمن و پشتیبانی کسانی را که با آنها سرو کار دارند، به دست آورند.

* روابط عمومی و افکار عمومی

در حرفه ای ترین صورت ممکن؛ روابط عمومی در پی تاثیر گذاری بر افکار عمومی است و این کار را با ارایه ایمایزهای به موقع و مناسب از شرکت، خدمت، محصول و با عرضه پیام های موثر از طریق واسطه هایی به نام رسانه ها و یا به طور مستقیم از طریق خود مخاطبان صورت می‌دهد. با می‌توانیم به گونه‌ای نرمن و مثبت تری هم بگوییم که شما دست اندکاران روابط عمومی بیشتر از آن خوش تان باید: کار روابط عمومی یک نوع مدیریت هوشمندانه است و هدف این مدیریت؛ ایجاد و حفظ روابط دوجانبه و سودمند برای سازمان و مردم.

جزئیات اصلاح نظام کارمزد در شبکه پرداخت الکترونیکی



۲۸۰ تومان خواهد بود.

همچنین کارمزد خدمات مربوط به صدور سفته و برات الکترونیکی به شکل مقطوع ۲۰ هزار تومان و ثبت یا انتقال یا استعلام چک در سامانه صیاد به شکل حضوری ۵ هزار تومان و به شکل غیرحضوری هزار تومان خواهد بود.

اشخاص حقیقی و حقوقی به ترتیب ۳۰۰ هزار و ۳۰۰ تومان و ۳۰ هزار و ۶۰ تومان کارمزد در نظر گرفته شده است.

همچنین برای اعلام مانده کارت (بین‌بانکی) ۱۴۴ تومان کارمزد دریافت خواهد شد. این کارمزد شامل کلیه ابزارهای پذیرش بانکی و شاپرکی می‌شود.

همچنین اعلام مانده کارت و صورتحساب ۱۰ گرددش آخر-پایان شعب (بین‌بانکی) ۲۶۵ تومان کارمزد خواهد داشت. کارمزد انتقال وجه شتابی کارت به کارت/ انتقال وجه کارت به شباهت خدمات سحاب، حداقل ۷۰۰ تومان تا مبلغ یک میلیون تومان و به ازای هر یک میلیون تومان مازاد،

بیش از یازده سال است که نظام کارمزدی در شبکه پرداخت کشور تغییری نکرده است، این موضوع مشکلات بسیاری را برای فعالان این صنعت ایجاد کرده و مدت‌ها می‌شود که بر «اصلاح نظام کارمزد» تاکید شده است. حالا بانک مرکزی در راستای کارآمدتر شدن شبکه پرداخت الکترونیکی و ارتقاء سطح خدمات به کاربران، اصلاحاتی را در نظام کارمزد تراکنش این شبکه اعمال و شیوه‌نامه جدیدی را ابلاغ کرده است.

بر این اساس، از این پس پذیرندگان فروشگاهی بایستی به ازای تراکنش‌های تا سقف ۶۰۰ هزار تومان مبلغ ۱۲۰ تومان و برای تراکنش‌های بالاتر از سقف تعیینی، دو ده هزار مبلغ تراکنش به شبکه پرداخت، کارمزد دهنده. همچنین در این بخش‌نامه تاکید شده که حداقل کارمزد پرداختی در نظام جدید از سوی پذیرنده، مبلغ ۴ هزار تومان خواهد بود و به دارنده کارت کارمزد تعلق نمی‌گیرد.

در این بخش‌نامه، در بخش کارمزد خدمات بانکی الکترونیکی در ۲۸ عنوان تغییر کارمزد صورت گرفته است. در این بخش برای صدور انواع کارت مغناطیسی هوشمند/ اعتباری، حداقل ۷ هزار و ۲۰۰ تومان و برای صدور انواع کارت مغناطیسی (نقدي، بن کارت و هدие و...) حداقل ۳ هزار و ۶۰۰ تومان و برای صدور کارت مجازی برای

آنچه بر عهده داریم

ادامه از صفحه قبل

*روابط عمومی الکترونیک:

روابط عمومی الکترونیک، روش به کار گرفتن فن آوری جدید ارتباطی و رسانه‌های نوین اطلاع رسانی برای ارایه خدمات منطق بخواسته ها و نیازهای مخاطبان به طور لحظه ای (online) به منظور تحقق بخشیدن به هدف های روابط عمومی است. سرعت اطلاع رسانی، اصلی ترین عامل است که روابط عمومی الکترونیک را از روابط عمومی سنتی تمایز می‌بخشد.

اصطلاح روابط عمومی الکترونیک نزدیک به یک دهه است که وارد ادبیات روابط عمومی شده است و اصطلاح فوق مانند اصطلاحاتی مثل کتاب الکترونیکی، دولت الکترونیکی، پست الکترونیکی و غیره دارای پسوند (e) می‌باشد و به طور اختصاص (e-pr) نوشته می‌شود، کما اینکه فردی به نام «مت هیگ» در سال ۲۰۰۰ م کتابی با عنوان e-pr نوشته.

روابط عمومی الکترونیکی به ابزار الکترونیکی (سخت افزار) مهارت الکترونیکی (نیروی انسانی آموزش دیده) و دانش الکترونیکی (نرم افزار) نیاز دارد. شفافیت بیشتر، زبان ساده تر و سرعت

ویژگیها و مزایای روابط عمومی الکترونیک:

عموماً در روابط عمومی های سنتی نقل و انتقال اطلاعات به کندي صورت می گيرد و ميزان زيادي وقت، هزينه و انرژي سازمانی هدر می روند. در عين حال محدوديت زمانی و مكانی نيز امر ارتباطات و گرددش اطلاعات را مشكل می نماید. روابط عمومی الکترونیکي ویژگيهای متمايزي نسبت به روابط عمومي سنتي دارد که عبارتند از:

۱- وسیله ای برای راهه خدمات مورد نياز مخاطبان به سادگی و با هزينه کمتر.
۲- فراغت از قيد زمان و مكان و محدوديت های کاري.

۳- پيشتاز و فعال، ايده و تصميم ساز در سازمان.
۴- برقراری ارتباط دو سویه بين سازمان و تک تک افراد جامعه با سرعت و سهولت بيشتر
۵- تقويت پاسخگويي به افراد جامعه
۶- کاهش هزينه های اطلاع رسانی
۷- حفظ محيط زیست با کاهش مصرف کاغذ،
حمل و نقل و توزيع.

۸- روابط عمومي الکترونیک، مفهوم رایج اطلاع رسانی، بازاریابی و مخاطب قرار دادن جمع را منسخ و نوع جدیدی از بازاریابی محکم و مناسب را دنبال می کند.

بيشتر در توليد و توزيع اطلاعات در اين نوع روابط عمومي توصيه می شود.

*ضرورت و اهمیت روابط عمومی الکترونیک:

با توجه به ویژگيهای عصر جديد و ضرورت سرعت بالاي نقل و انتقال اطلاعات و با توجه به پوپular و تغيير و تحول سريع روندهای مختلف سیاسي، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادي و شکل گيري پدیده جهاني شدن و کمنگ شدن عنصر مکان و جغرافيا، توسعه روابط عمومي الکترونیک يک ضرورت می باشد. در مجموع عوامل مختلفی اين ضرورت را عيني ساخته که برخی از آنها عبارتند از:

- افزایش حجم اطلاعات مورد تقاضاي مردم.
- افزایش خدمات قابل ارائه به مردم.
- تقويت روند شکل گيري رسانه های تعاملی.
- توسعه روزنامه نگاری الکترونیکی.
- ویژگيهای جدید بازار، استفاده از مخابرات و الکترونیک در تجارت.
- رشد و شکل گيري موسسات مشاور.
- گسترش و ارتقاء نیازها، خواسته ها و انتظارات مخاطبان متناسب با شرایط روز.
- افزایش سرعت اطلاع رسانی.

روانشناسی

آیا اتفاقات خوب می تواند باعث استرس شود؟

بعضی اوقات افراد تعجب می کنند که آیا اتفاقات خوب می توانند باعث استرس شوند. پاسخ این است: البته! به هیجان تماشای تیم ورزشی مورد علاقه خود، هیجان یک تبلیغ جدید یا حتی لذت یک سرگرمی یا رابطه جدید فکر کنید. فکر کردن در مورد اتفاقات هیجان انگیز، درگیری با مسائل جدید، کار کردن برای یک هدف ارزشمند یا تجربه پیشرفت کردن همه می تواند استرس ایجاد کند. حتی انتظار برای اتفاقی هیجان انگیز نیز می تواند باعث استرس شود.

در اینجا چند ایده کلیدی برای درک استرس خوب وجود دارد، و اینکه چگونه رخدادهای خوب می توانند باعث ایجاد آن شوند.

استرس خوب نام فنی دارد: استرس خوب ایده یا موضوع جدیدی نیست. همان سلی، پدربرزگ استرس به وجود استرس مثبت اعتقاد داشت که بیش از ۵۰ سال پیش نام استرس را برای آن ابداع کرد. از نظر او شکل مثبت استرس تأثیر مفیدی بر سلامتی، انگیزه، عملکرد و بهزیستی عاطفی دارد.

درک اوضاع به عنوان اتفاقی مثبت، کلید مثبت نگه داشتن استرس است: استرس مثبت مربوط به دیدن یک رویداد به عنوان یک اتفاق مثبت یا فرستی مهم است. برنامه ریزی برای تعطیلات، تلاش سخت به سمت یک هدف مثبت و سازگاری با یک وضعیت جدید و بهتر زندگی، همه این تلاش ها به سمت یک هدف یا نتیجه مثبت است: بنابراین تلاش و فشار همراه با هم وجود دارد، اما نتیجه مطلوب می تواند ما را بر مثبت استرس متمن کر کند.

شما در حال کنترل آن هستید: آنچه استرس را مثبت یا منفی می کند، ارتباط بیشتری با نحوه فکر کردن در مورد آن دارد. استرس اساساً خنثی است به طور کلی براساس تعاریف روانشناسی استرس شامل پاسخ غیر ارادی بدن می شود به هرگونه تغییر؛ اینکه چگونه ما در مورد آن فکر می کنیم تعیین می کند که خوب است یا بد و این همیشه در کنترل ما است.

هیجان تعطیلات، ملاقات با یک نقطه عطف مهم، انجام آزمایش، دیدن یک عضو خانواده محبوب یا حتی انتظار برای رسیدن به خانه پس از یک روز طولانی می تواند استرس ایجاد کند. در هیجان و پیش بینی تنش وجود دارد و شدت تجربه می تواند به طرز شگفت آوری ناراحت کننده باشد؛ اما فکر کردن در مورد استرس به عنوان امری مثبت و تمرکز بر فرست ها و مزایای آن می تواند به اطمینان از استرس مثبت کمک کند.

هرچه مثبت تر استرس را مشاهده می کنیم، احتمال دارد که از آن به عنوان ابزاری قدرتمند برای ایجاد رشد و تغییر مثبت استفاده کنیم.

کتاب «قدرت خلق کسب و کار نویا» نوشته «اریک ریس» کارآفرین و بیانگر امریکایی است. نام اصلی این کتاب «The Lean Startup» یا «نویای ناب» است که از معروف‌ترین کتاب‌های این حوزه است. این کتاب اصول کلیدی راهنمایی استارت‌آپ‌های موفق در زمینه راهنمایی و مشاوره کسب و کارهای نویا دارد. در این کتاب، اصول کلیدی راهنمایی استارت‌آپ‌های موفق در زمینه پیش‌بینی تابعیت امروزی را آموزش می دهد. ریس در این کتاب تجربیات خود از نخستین شکستش در راهنمایی یک شرکت تا همه شرکت‌های موفقی که تأسیس کرد یا در راهنمایی آن‌ها مشارکت داشته را با خواننده به اشتراک می‌گذارد و توضیح می‌دهد که یک کارآفرین در دنیای امروز، چهطور می تواند به نوآوری‌های بزرگ منجر به موفقیت دست بزنند. این کتاب به سه بخش تقسیم شده است: «چشم‌انداز»، «هدایت» و «شتای»؛ این سه بخش پروندهای را برای رشته جدیدی به نام مدیریت کارآفرینانه باز می کند. به جزئیات روش استارت‌آپ ناب می‌پردازد و حلقه بازخورد مهم «ساختن - اندازه‌گیری - یادگیری» را توضیح می‌دهد.

عنوان	قدرت خلق کسب و کار نویا	نویسنده/مترجم
موضوع	دراین کتاب تکنیک‌های را بررسی می‌کنیم که کسب‌وکارهای نویا را قادر می‌سازند حلقة بازخورد «ساختن - اندازه‌گیری - یادگیری» را در سریع‌ترین زمان ممکن طی کنند - حتی وقتی که تبدیل به شرکت‌های بزرگی می‌شوند.	اریک ریس

تکنولوژی



این گوشی تاشو جدید گوگل است

این گوشی تاشو جدید گوگل است که گوگل از آن رونمایی کرد در ویدئویی که در توییتر و یوتیوب منتشر شد، این شرکت یک گوشی پیکسل با یک لولای عمودی را که می‌توان آن را باز کرد و صفحه‌نمایش تبلت مانند را از آن جدا کرد، به تصویر کشید.

این شرکت، کفرانس توسعه دهنده‌گان سالانه خود را در دفتر مرکزی Mountain View در کالیفرنیا می‌بیناند. خواهد کرد، جایی که گوشی ارزان قیمت Pixel، آخرين سیستم عامل اندروید و پیشرفت‌هایی در چت ربات با هوش مصنوعی خود را معرفی می کند.

طبق تحقیقات ABI، نمایشگرهای تاشو و منعطف در صدهای بالاتری را نسبت به گذشته در بازار گوشی‌های هوشمند تشكیل می دهند.

هوش مصنوعی هوایپیماها را در آینده هدایت می کند

تیم کلارک، رئیس شرکت هوایپیمایی امارات می گوید، هوایپیماهای مسافربری با خلبان هوش مصنوعی می توانند مسافران را به سمت مقصد خود حمل کنند. او به CNBC گفت: هوایپیما می تواند به صورت کاملاً خودکار پرواز کند اگر فناوری درست در آنجا است.

اظهارات وی در حالی مطرح می شود که بحث در مورد چگونگی توسعه فناوری هوش مصنوعی و سرعت آن مطرح است. در همین رابطه جوچی ویتس، رئیس اینمنی برواز در اتحادیه خلبانان بالا، در یک وبلاگ نوشته: "خلبان ماهر بخشی از یک سیستم اینمنی پیچیده است که خطرات را کاهش می دهد و مسافران را اینمن نگه می دارد. خلبانان بسیار بیشتر از رانندگان هوایپیما هستند - آنها متخصصان ماهری هستند که بخشی از یک سیستم اینمنی حیاتی به شمار آمده و برای اطمینان از مسافر، خدمه و باری با خیال راحت در مقصد خود کار می کنند.



تأثیر هوش مصنوعی بر صنعت پرداخت دیجیتال امروز

سطح نامیدی آنها ناگزیر افزایش می‌یابد. یک تراکنش با کارت در مواردی رد می‌شود که مبلغ پرداختی فراتر از حد مجاز باشد یا تراکنش مشکوک تشخیص داده شود. شایع ترین علت نیز آن است که بانک به اشتباه یک تراکنش معتبر را به عنوان تقلب علامت گذاری می‌کند.

الگوریتم‌هایی که توسط هوش مصنوعی ارائه می‌شوند ممکن است برای جلوگیری از این اتفاق با شناسایی دقیق و علامت‌گذاری هر گونه بی‌نظمی واقعی استفاده شوند. این جایگزین رویکرد مبتنی بر قاعده فعلی می‌شود که اغلب بسیار حساس است و به اشتباه اعلام را ایجاد می‌کند.

*هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در تشخیص تقلب

الگوریتم‌های تشخیص تقلب با استفاده از حجم عظیمی از داده‌های تراکنش دیجیتالی می‌توانند تراکنش‌های بالقوه جعلی را شناسایی و متوقف کنند. این کار در صنعت تجارت تکترونیک و پرداخت دیجیتال برای محافظت از حساب‌های کاربری در برابر هکرهای انجام می‌شود. هر دو الگوریتم نظرات شده و بدون نظرات برای ردیابی و تجزیه و تحلیل این تراکنش‌های عظیم، شناسایی هر گونه رفتار مشکوک در حساب‌های کاربری و اطلاع طرف‌های مناسب مورد استفاده قرار می‌گیرند.

*بهبود خدمات مشتری

یکی از راه‌های مهمی که هوش مصنوعی می‌تواند به شرکت‌های پرداخت و موسسات مالی کمک کند، بهبود تجربه مشتری است. این روزها چت‌بات‌ها بسیار محبوب شده‌اند؛ آنها برنامه‌هایی هستند که در آن هوش مصنوعی می‌تواند مکالمه را با استفاده از پردازش زبان طبیعی انجام دهد. هنگامی که این برنامه‌ها در تنظیمات مواجه با مشتری استفاده می‌شوند، می‌توانند بسیاری از صنایع خدماتی را با راه‌های خدمات سفارشی و شخصی سازی شده به روشنی بسیار خودکار و به راحتی، به عنوان بهترین برنامه‌های نظرسنجی آنلاین پولی، تغییر دهند.

تحلیلی توسط Juniper Research نشان می‌دهد که چت‌بات‌ها میلیاردها دلار در هزینه‌های عملیاتی و صدها میلیون ساعت کار برای بانک‌ها صرفه‌جویی می‌کنند که در تنظیمات مواجهه با مشتری مانند خدمات مشتری و حل اختلاف مورد استفاده قرار گیرند. بر اساس این مطالعه، این رقم به ۷,۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ رسیده که رقم پاورنکردنی ۸۶۲ میلیون ساعت است.

شرکت‌های فناوری پرداخت و مؤسسات مالی می‌توانند به سرعت به ابزارهای مفیدی برای کمک به حل بازپرداخت، کمک به مشتریان تجاری خود و سرعت بخشیدن به ورود بازارگانان به روشنی بسیار مقرون به صرفه تبدیل شوند.



پرداخت سبز : ما در دوران

هیجان انگیزی زندگی می‌کنیم که هوش مصنوعی به آرامی زندگی روزمره ما را تسخیر می‌کند.

ما دوربین‌های مجذب به هوش مصنوعی در محل کار داریم، ربات‌های مجذب به هوش مصنوعی که کار ما را انجام می‌دهند، ماشین‌های مجذب به هوش مصنوعی و موارد دیگر! بنابراین، نباید تعجب آور باشد که هوش مصنوعی و تحول دیجیتال در هر صنعت، از جمله صنعت پرداخت دیجیتال گسترش یافته است.

تعداد فزاینده روش‌های دیجیتال برای پرداخت ما را به سمت جایگزین‌های نقدی سوق می‌دهد. تراکنش‌های آنلاین زیادی وجود دارد، بنابراین احتمال نشست داده‌ها، مشکلات امنیت پردازش پرداخت و کلاهبرداری بیشتر است. اینجاست که هوش مصنوعی در بخش دروازه پرداخت وارد عمل می‌شود!

بدون هوش مصنوعی، صنعت پرداخت قادر به انجام بسیاری از تراکنش‌ها نیست و در عین حال تقلب و اشتباهات را به حداقل می‌رساند. واضح است که صنعت در سال‌های آینده به این فناوری پیشرفت‌هه وابسته خواهد بود.

*چرا هوش مصنوعی در صنعت پرداخت ضروری است؟

پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۵، تراکنش مالی ۱۲,۲۴ درصد افزایش یابد.

حجم گسترده‌های آنلاین نیازمند یک سیستم تشخیص کلاهبرداری پیشرفته است. علاوه بر این، تعداد بسیار زیاد تراکنش‌های دیجیتال دارای مزايا و معایبی برای کشف تقلب است.

این برای آموزش الگوریتم‌های هوش مصنوعی بسیار مهم است و بنابراین در دسترس کسانی قرار می‌گیرد که آنها را می‌سازند. سیستم تشخیص کلاهبرداری معمولی می‌توانند از هوش مصنوعی برای اطلاع از الگوهای هزینه مشتریان خود استفاده کنند، که می‌تواند منجر به توسعه پیشنهادات جدید و معرفی ساختارهای قیمت‌گذاری شخصی تر شود.

استفاده از سایقه تراکنش مشتری برای ارائه تخفیف‌ها و تخفیف‌های ویژه یکی از روش‌های ایجاد یک سیستم امتیازدهی قوی است.

از آنجایی که راه حل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در حال حاضر تمام داده‌های موردنیاز خود را دارند، ممکن است راه را برای تبلیغات سفارشی تر و سایر ارتباطات بازاریابی باز کنند.

قرمز را بالا می‌برد و تحقیقات بیشتر را سریع تر می‌کند. با این حال، این استراتژی یک نقص داشت: نمی‌توانست هجوم تجارت جدید را مدیریت کند. علاوه بر این، در حین تلاش برای اثبات جعلی بودن یا نبودن یک رویداد غیرعادی، اطلاعات نادرستی ارائه می‌دهد. اگر افزایش مورد انتظار در تعداد تراکنش‌های دیجیتال در سال‌های آینده باور شود، صنعت درگاه پرداخت نمی‌تواند به روش بازرگانی انسانی وابسته باشد.

باید به چند مورد استفاده برای چگونگی استفاده از هوش مصنوعی در صنعت پرداخت دیجیتال نگاه کنیم.

الگوریتم‌های تشخیص تقلب با استفاده از حجم عظیمی از داده‌های تراکنش دیجیتالی می‌توانند تراکنش‌های بالقوه جعلی را شناسایی و متوقف کنند. این کار در صنعت تجارت الکترونیک و پرداخت دیجیتال برای محافظت از برای محافظت از حساب‌های کاربری در برابر هکرهای مختلف انجام می‌شود.

*پیش‌بینی رفتار کارت اعتباری مشتری

مردم به طور فزاینده‌ای برای خرید آنلاین به کارت‌های اعتباری روی می‌آورند و به همین دلیل، داشتن یک مدل امتیازدهی کارت اعتباری قابل اعتماد برای کمک به بانک‌ها در بایگیری عادات پرداخت مشتریانشان بسیار مهم است. سپس آنها می‌توانند از این اطلاعات برای اطلاع رسانی توسعه محصولات و خدمات نوآورانه در بازار استفاده کنند. ارائه دهنده خدمات همچنین می‌توانند از هوش مصنوعی برای اطلاع از الگوهای هزینه مشتریان خود استفاده کنند، که می‌تواند منجر به توسعه پیشنهادات جدید و معرفی ساختارهای قیمت‌گذاری شخصی تر شود.

استفاده از سایقه تراکنش مشتری برای ارائه تخفیف‌ها و تخفیف‌های ویژه یکی از روش‌های ایجاد یک سیستم امتیازدهی قوی است.

از آنجایی که راه حل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در حال حاضر تمام داده‌های موردنیاز خود را دارند، ممکن است راه را برای تبلیغات سفارشی تر و سایر ارتباطات بازاریابی باز کنند.

کاهش میزان انحراف کارت‌های اعتباری و بدھی کاذب
هدنگامی که خرید کارت اعتباری مشتریان رد می‌شود،