



• معاون خدمات شاپرک:  
پات لایف اولین اپلیکشینی بود  
که خواسته بانک مرکزی در  
پرداخت غیر تماسی را محقق کرد

اردیبهشت  
۱۴۰۰  
۱۶

# بیان

## خبرنامه داخلی ایران کیش



• مدیر توسعه ابزارهای ایران کیش  
خبر داد:

گام بزرگ پات لایف برای  
جامعه پذیرندگان ایران کیش



• معاون امور پذیرندگان ایران کیش:

اگر پشتیبانان با مدل  
جدید درآمدی همراهی کنند،  
تأثیرات مثبت آن را خواهند دید



عباسی، معاون خدمات شاپرک تاکید کرد:

## «پات لایف» اولین اپلیکیشنی بود که خواسته بانک مرکزی در پرداخت غیر تماسی را محقق کرد



نشان ساخت: خوشبختانه پات لایف ضمن این موضوع، توانسته تا محیط کاربری خود را نیز بهبود دهد و گام بزرگی در راستای خواست بانک مرکزی برداشته است. وی همچنین درباره حضور شاپرک در نمایشگاه اینوتکس گفت: حمایت از حوزه نوآوری و کمک به صنعت پرداخت و شرکت‌های استارت آپ و فین تکی که در این عرصه هستند، ماموریت جدید شرکت شاپرک است؛ از این‌رو، شاپرک تصمیم گرفت در آغاز سال در این نمایشگاه حضور داشته باشد تا بتواند پیام خودش را به مجموعه شرکت‌های نوآور، فین تک‌ها و استارت آپ‌ها انتقال بدهد و اعلام کند که شاپرک آمادگی حمایت از اقدامات هم راستای مجموعه‌های این حوزه با استراتژی‌های بانک مرکزی و مجموعه شاپرک را خواهد داشت.

**\*خوشبختانه پات لایف ضمن تحقق پرداخت غیر تماسی برای نخستین بار در کشور، توانسته تا محیط کاربری خود را نیز بهبود دهد و گام بزرگی در راستای خواست بانک مرکزی برداشته است. ۲ بانک توanstند خودشان را به این سرویس متصل کنند تا از پات لایف استفاده کنند**

شوند، این اتفاق در حالی است که ۷ بانک توanstند خودشان را به این سرویس متصل کنند تا از اپلیکیشن پات لایف ایران کیش استفاده کنند. معاون شرکت شاپرک خاطر

مطلوبات قراردادی لندتک‌ها به سامانه واگذاری مطالبات (فکتورینگ) و همچنین فراهم شدن امکان برداشت مستقیم تسهیلات یارها از حساب مشتریان، مناسب با میزان اقساط دریافتی و بالحاظ کردن سقفی معین، اشاره شده است.

علاوه بر موارد فوق، در متن پیش‌نویس این مصوبه مقرر شده است که به منظور بهبود شرایط لندتک‌ها، برخی اصلاحات در دستورالعمل «حدود و چگونگی ارائه غیرحضوری خدمات پایه به ارباب رجوع در بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی» به منظور تسهیل استفاده از چک الکترونیک اعمال شود.

«پات لایف» نخستین اپلیکیشن مجموعه پرداخت است که توانست در قالب یک نرم افزار، تاییدیه لازم را برای پرداخت‌های غیر تماسی NFC کسب کند و از این بابت یکی از ماموریت‌های ویژه بانک مرکزی به خوبی محقق شده است.

حسین عباسی معاون خدمات شرکت شاپرک با بیان این مطلب افroot: یکی از ماموریت‌هایی که بانک مرکزی برای سال ۱۴۰۳ در نظر گرفته است، جایگزینی کارت‌های فیزیکی با اپلیکیشن‌ها و استفاده از کهربا به عنوان روش جدید پرداخت است. در این زمینه ما در بانک مرکزی و مجموعه شاپرک برنامه فشرده‌ای خواهیم گذاشت تا تمام دستگاه‌های پایانه فروش این امکان را در خود ایجاد کنند تا بتوانند در این بخش، روش جدید و راحت‌تر و امن‌تر برای مردم فراهم نمایند.

وی افزود: ما در این راستا در مجموعه شاپرک و بانک مرکزی تلاش کردیم محیط و فضای مناسب اجرا شود، خوشبختانه شرکتی که توانست در این زمینه به عنوان اولین شرکت به بانک مرکزی کمک کند، شرکت کارت اعتباری ایران کیش بود و ما به کمک این شرکت و اپلیکیشن این مجموعه یعنی پات لایف، عملادر سال گذشته از این نوع پرداخت که رابطه میان یک نرم افزار موبایلی و دستگاه NFC خوان پایانه فروش است، رونمایی کردیم. اولین شرکتی که توانست با اپلیکیشن و پوزهای خود این فرایند را انجام دهد ایران کیش و پات لایف بوده است و اکنون از طریق پات لایف مردم می‌توانند از این امکان بهره مند

چهل و چهارمین جلسه کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال با حضور وزیر امور اقتصادی و دارایی و وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به میزبانی وزارت اقتصاد برگزار شد.

در این جلسه متن پیش‌نویس مصوبه «ارائه خدمات مربوط به کاهش ریسک شرکت‌های تسهیلات‌یار (لندتک‌ها)» به بحث و گفت‌و‌گو بین اعضای کمیسیون گذاشته شد.

در پیش‌نویس این مصوبه به منظور بهبود محیط کسب‌وکار شرکت‌های تسهیلات‌یار، به مواردی نظری فراهم شدن امکان استعلام چک‌های در راه مشتریان برای بهره‌برداری تسهیلات‌یارها، فراهم شدن امکان واگذاری

معاون امور پذیرندگان:

## اگر پشتیبانان با مدل جدید در آمدی همراهی کنند، تاثیرات مثبت آن را خواهد دید



طرح بازاریابی ثمین حتی دریافتی ۱۰ میلیون تومان هم داشته اند، البته همین افراد عملکرد خوبی هم در مدل پشتیبانی نشان دادند که در آنجا هم عدد قابل توجهی کسب کرده تا جایی که نزدیک به سه برابر پرداختی که قبل از داشته است، دریافت کرده اند. بنابراین پشتیبان اگر وقت خوبی در امورات اجرایی و کسب و کاری شرکت بگذارد، دریافتی خوبی در پایان هر ماه خواهد داشت.

نکته دیگر لزوم هشیاری پشتیبانان در منطقه است. مثلاً چنانچه فروشگاه یا شعبه جدید از فروشگاه پر تراکنشی که در صنوف هدف و صدف است مشاهده کردند فوراً اقدام به مذاکره و جذب کنند حتی رئیس دفتر و شعبه یا سپرستی را درگیر کنند. این خصیصه، یکی از ویژگی هایی است که پشتیبانان برتر ما که درآمد بیشتری هم کسب می کنند، دارند. آن ها علاوه براینکه به منطقه خود اشراف دارند و وقتی می بینند یک سوپر پروتئینی، یک تعاون مصرف، یک طلافروشی یا صنف ویژه ای در منطقه شان افتتاح می شود اولین نفری هستند که به او مراجعه می کنند. رعایت این موارد باعث می شود تا هم خودشان در آمد مطلوبتری داشته باشند هم شرکت از آن منتفع شود و در نهایت هم کارشان لذت بخش باشد.

### \* ظاهرا در مدل جدید درآمدی سقف در آمدی هم برای پشتیبان تعیین نشده است؟

در برخی پارامترها هیچ سقفی وجود ندارد! به طور مثال در مدل بازاریابی هیچ سقفی در نظر گرفته نشده و پشتیبان ها در هر مقیاسی می توانند فعالیت کنند که البته باید در این حوزه حداقل ها رعایت شود، اهداف موردنظر تحقق یابند که الزاماً

\* نکته مهم لزوم هشیاری  
پشتیبانان در منطقه است. فروشگاه یا شعبه جدید از فروشگاه پر تراکنشی که در صنوف هدف و صدف است مشاهده کردند فوراً مذاکره کنند

تراکنشی برساند، اصطلاحاً "میجنگد"، دریافتی بیشتری هم خواهد داشت؛ دریافتی که از لحظه عدد و رقم در صنعت، عدد قابل توجهی است. در همین ماه فروردین، افزایش دریافتی متغیر حقوق (کارانه) تعداد قابل توجهی از همکاران پشتیبان که از هر نظر فعالیت کیفی و کمی مطلوب داشتند، تا ۹-۸ میلیون تومان نسبت به قبل افزایش یافت. این عدد به جز قسمت ثابت حقوق و بازاریابی سنت و مشخصاً مجموع اعداد، پرداخت قابل توجهی را رقم خواهد زد.

نکته دیگری که به حقوق درآمدی به عنوان مکمل جدید اضافه شده است موضوع بازاریابی است. یعنی پشتیبانان علاوه براینکه روی عملیات کیفی منطقه شان وقت می گذارند، در بحث بازاریابی نیز باید بسیار فعال عمل کنند. در همین راستا بود که ما طرح ثمین را به این اکوسیستم اضافه کردیم و پشتیبانان علاوه بر اینکه باید در منطقه شان سرکشی به موقع و کیفی داشته باشند، هر تعداد بازاریابی مطلوب (مشخصاً با مبالغ بالا) را هم وارد شبکه پرداخت ایران کیش کنند، دریافتی های بالاتری را نیز نصیب خود می کنند. برخی پشتیبانان ما در فروردین ماه فقط در قالب

عملیاتی شدن مدل جدید درآمدی پشتیبان با آغاز سال ۱۴۰۳ کلید خورد. در دوماهی که از اجرایی شدن این مدل، می گذرد بسیاری از پشتیبانان شاهد تاثیرات مثبت آن در حقوق و دستمزد بوده اند. اما در عین حال رسیدن به این مهم، مستلزم رعایت مواردی است که بی تفاوت نمی توان از کنار آن گذشت. بی تردید صمصم رحیمی، معاون امور پذیرندگان ایران کیش یکی از بهترین گزینه هایی است که بتوان در اینباره از او پرسید.

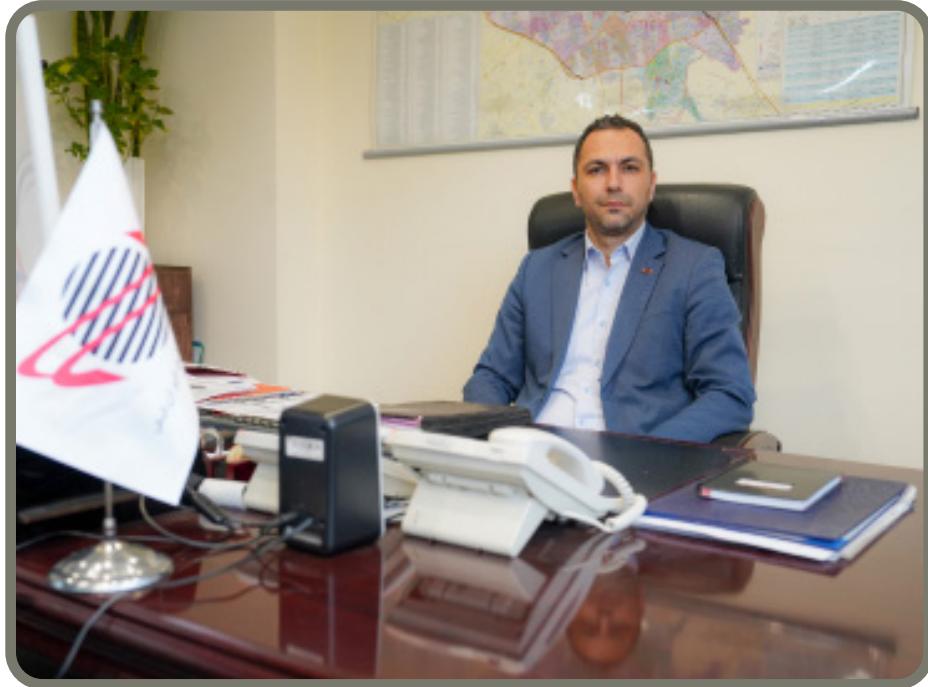
\* جناب رحیمی مواردی که در مدل جدید درآمدی حائز اهمیت است و پشتیبانان باید به آن دقت کنند چیست؟ به صورت کلی مزیت های مدل فعلی نسبت به گذشته را چه میدانید؟

پیش از هرچیز باید گفت، دریافتی ها در مدل جدید بیشتر از هر زمانی منطبق بر نوع عملکرد همکاران پشتیبان و اقدامات موثری است که در مناطقشان انجام میدهند. در مدل جدید برای تمام شاخص های اصلی که میباشد یک پشتیبان در منطقه انجام دهد تا منطقه استحفاظی خود را به منطقه ویژه و خاص تبدیل کند، ضریب و امتیاز و به تبع آن پاداش و جریمه در نظر گرفتیم. انتظاری که از همکاران پشتیبان است، اینکه از نظر بدیهیات سرویس دهی در صنعت پرداخت مثل EM و PM، جمع آوری و نصب به موقع نهایت حساسیت و زمان بندی مناسب در امور را داشته باشند و با تعامل نزدیک با پذیرنده، سطح کیفی جذب مبلغی و تراکنشی (بر اساس گرید) را با رویکرد ارتقا و نگهداری داده و در کل، مراقب منطقه استحفاظی خود باشند. تمامی این موارد، امتیاز و حد نصابی دارد و برای رسیدن به دریافتی خوب باید به آن توجه داشت و تلاش کرد. مدل جدید به صورت آزمایشی به مدت سه ماه اجرا شد و با نظر مدیر عامل محترم، در آن سه ماه، از میان مدل جدید و قدیم، آن مدلی که بیشترین درآمد را برای پشتیبان داشت مد نظر قرار گرفت و پرداختی متناسب آن انجام شد تا انگیزه ای برای پشتیبان ساعی باشد و از فروردین ماه به صورت کامل مدل جدید درآمدی اجرایی شده است.

پشتیبانی که pm مطلوبی به کل پایانه های مشمول خود می زند، تعامل مناسبی برای احیای پایانه پذیرنده دارد، توجه ویژه تری به پذیرنده VIP دارد و برای آنکه پذیرنده را به سطوح بالاتر

معاون امور پذیرندگان

## اگر پشتیبانان با مدل جدید درآمدی همراهی کنند، تاثیرات مثبت آن را خواهد دید



همست و توصیه من نیز این است که کاملاً به مدل دریافتی حقوق خودشان واقف باشند و بدانند که هرچه قدر برای شرکت و منطقه شان تلاش کنند بازتاب آن را در حقوق و دستمزد خودشان می‌بینند. پشتیبان اگر در منطقه خودش هوشمندانه فکر کند چه در حوزه سرویس دهی و چه در حوزه جذب بازار می‌تواند عملکرد بسیار خوبی داشته باشد. تقاضای از همکاران پشتیبان این است که به تمام پارامترهایی که برای آن‌ها تعریف شده واقف باشند. برنامه‌ریزی در کار داشته باشند و ماه را به دوره‌های کوتاه مدت برای بازدیدهایشان تقسیم کنند و ضمن مراجعات کیفی خودشان به پذیرندۀ‌ها و رصد بازار برای جذب پذیرندگان کیفی، ارتباط آن‌ها با سایر شرکت‌های پرداخت را هم در نظر داشته باشند؛ به طور مثال اگر طی مراجعته، عدم فعالیت پذیرندۀ با دستگاه و یا تبدیل شدن به دستگاه اولویت دوم پذیرندۀ را رویت کردن، حتماً تلاش نمایند تا پذیرندۀ به فعالیت با شرکت بازگردد چون اگر تراکنش پایانه تعییف شود، درآمد پشتیبان‌ها کاهش خواهد یافت! تعداد قابل توجهی از همکاران پشتیبان شرکت که در این سه ماه مدل را درک کرده بودند دریافتی خوبی را از آن خود کردند. ضمن تقدیر از همکارانم در سطح کشور، مجدد تاکید میکنم به پارامترهای تعریف شده در مدل حقوق و دستمزد نهایت دقت را داشته باشند و سعی کنند بهترین سطح کیفیت خودشان را در امور محوله ارائه نمایند که مطمئناً نتایج آن را شاهد خواهند بود.

خودشان را با معیار جدید تطبیق می‌دهند.

### \*می‌توان در حال حاضر، قضاوی درباره میزان رشد درآمد و تراکنش‌های شرکت بعد از این مدل جدید داشت؟

قاعده‌تا باید از دو ماه اول سال جدید عبور کنیم. یقیناً وقتی مراجعات کیفی باشد و بیشترین تعاملی که می‌تواند بین پذیرندۀ و پشتیبان باشد، اتفاق بیافتد و پذیرندۀ بداند که پشتیبان همیشه برای خدمت رسانی آماده است و پشتیبان هم بداند که محل درآمدش از همراهی و تعامل هرچه بیشتر با پذیرندۀ و سرویس دهی مناسب است، همه اینها منشا درآمد شرکت و پشتیبان به صورت توامان خواهد بود. در اکثر قریب به اتفاق موارد، اگر ارتباط پذیرندۀ و پشتیبان نزدیک باشد و پذیرندۀ سرویس مناسبی دریافت کرده باشد، اگر از شرکت PSP دیگر سراغ پذیرندۀ بیایند، پذیرندۀ، این ارتباط جدید با شرکت دیگر را در خواهد کرد.

### \*سخنی که بخواهید با پشتیبانان در ارتباط با مدل جدید درآمدی بگویید چیست؟

کار پشتیبانی، کار ساده‌ای نیست. وقتی هریک از همکاران، تک به تک فروشگاه‌های منطقه استحفاظی خود را میشناسد و مراجعه می‌کند و شفاف تر عرض کنم "تمام وقت خود را صرف امور پشتیبانی و سرویس دهی مناسب می‌کنم، حتماً که باید از او تقدیر کرد برای همین صمیمانه از زحمات همکارانم در این حوزه تشکر می‌کنم، قدردان آن‌ها

کلیه همکاران پشتیبانی، به بازاریابی هم بپردازند.

یا مثلاً در نگهداری، اگر تراکنش و مبلغ خوبی بیش از رشد صنعت در استان محقق کنند، درصدی از مجموع عملکرد آن منطقه را دریافت می‌کنند و این موضوع در دریافتی آن ها بسیار موثر است. بنابراین در برخی شاخص ها واقعاً هیچ سقف درآمدی وجود ندارد. فراموش نکنیم که در طرح، هم پاداش وجود دارد و هم جریمه؛ یعنی فعالیت بیشتر از حد نصاب، مشمول پاداش و کمتر از حد نصاب، مشمول جریمه خواهد شد.

**\*اشارة کردید که مدل جدید درآمدی تا سه ماه، آزمایشی اجرا شد و در حال حاضر از فروردین ماه به صورت عملیاتی اجرایی شده است. اما پرسش من این است که اکنون به یک مدل ثابت و جامعی در اینباره رسیده ایم؟ آیا ممکن است در آینده شاهد تغییراتی در این مدل باشیم؟**

می‌توانم به جرات بگویم که ما به این مدل جامع، رسیده ایم. البته در صدد این موضوع هستیم که بتوانیم برخی شاخص‌های متغیر مانند هزینه‌های مرتبط با سوخت یا استهلاک را هم به نفع پشتیبان پوشش دهیم که در اینباره فعل قوی نمیدهم چون نیاز به تصمیم‌گیری در سطوح عالی سازمان دارد. اما می‌توان گفت که به صورت کلی به یک مدل ثابت دست پیدا کرده‌ایم. با این مدل، پیش‌میرویم و اگر نیازی به تغییرات بود مجدداً برسی و جمع‌بندی در این زمینه خواهیم داشت.

### \*میزان تاثیر گذاری مدل جدید درآمدی در شرکت تا چه میزان ملموس بوده است؟

بعد از اجرایی شدن طرح، کاملاً مشخص است که همکاران پشتیبان ما سوالات بسیار سازنده‌ای می‌پرسند. گزارش‌هایی که از دفاتر به من میرسد این است که پشتیبان، مشتاق آن است تا بداند چه کند که درآمدش بیشتر شود و این یعنی برداشت صحیح از ظرفیت طرح و همین‌لان آمارهای مراجعات ما به ویژه در مراجعات PM و تلاش مضاعف برای حفظ مشتری، رو به رشد بوده است. ما معياري روزانه در دوره‌های سرکشی داریم که پشتیبانان باید روی آن معياري حرکت کنند. در حال حاضر ضرب‌آهنگ فعلی جلوتر از این معيار شده است. همه اين هانشان ميدهد که پشتیبانان

# گفتگو با موفق ترین های مدل در آمدی جدید


**منصور سابقی**
**حامد مظفر**
**راضیه عبداله زاده**
**افشار رستمی**
**مجید برکت رضایی**

حقوق به خاطر مدل جدید درآمدی پشتیبان است. تمام شاخص‌ها را با درصد بالا زدم. سعی میکنم PM VIP و درصد جمع آوری ام همیشه ۱۰۰ باشد. به محض اینکه لیست جمع آوری را دریافت می‌کنم با توجه به رتبه و مدل دستگاه‌ها سعی دارم کارتخوان‌های سیار در اولویت باشد، تمام تلاشم این است تا امتیازیم در تمام شاخص‌ها بالا باشد و تا آنجایی که توانستم برای شرکت کوتاهی نکردم و تمام وقت را برای آن گذاشتم، از طرفی همیشه با پذیرنده‌ها مثل یک دوست برخورد کردم. ارتباطیم با بانک‌ها بسیار خوب است؛ حداقل هفته‌ای یکبار به بانک‌ها هم سرکشی می‌کنم.

**راضیه عبداله زاده:** همیشه سعی کردم پذیرنده را با صداقت جذب کنم، واقعیت را بیان کردم و دوست داشتم تا او نیز به من اعتماد کند. پذیرنده، من را به عنوان امین خودش می‌داند.

سعی می‌کنم در منطقه‌ام بازاریابی زیادی انجام بدهم. تا جایی که بتوانم مشکل صفر تراکنش‌ها و پایانه‌های فعال را حل می‌کنم. اگر که بشود با مهاجرت به بانک دیگر مشکل را مرتفع کنم، این کار را انجام میدهم و در نهایت انصراف میدهم. اما اجازه نمیدهم چنین پایانه‌هایی در منطقه‌ام باشد. با بانک هم در ارتباط هستم. خودم سعی می‌کنم بازاریابی‌هایی مانند مواد غذایی و مواردی که از لحاظ مبلغی پر تراکنش هستند مثل طلا فروشی‌ها را با جدیت دنبال کنم و نگذارم شرکت رقیب، اقدام کنم. با پذیرنده‌ها دوست هستم تا جایی که خودشان برایم مشتری معرفی می‌کند و میفرستند. تلفن همراهم را در اختیارشان قرار دادم تا مشکلات را سریع حل کنم.

خیلی روی PM های VIP تاکید دارم. سعی می‌کنم تا بیست هر ماه تمام آن را

و درصد بالای آن، (چه PM معمولی و VIP) جمع آوری‌ها و نگهداشت و بازاریابی‌های طرح ثمین است. نمی‌گوییم رسیدن به درصدهای اعلام شده کار راحتی است اما دشوار هم نیست. قطعاً باید برای رسیدن به آن تلاش کرد، ولی درنهایت موضوع غیر قابل دسترسی نیست. درصد PM من مشخص است؛ یا ۹۹,۹ یا ۱۰۰ بوده است. در

برای آنکه بدانیم مدل جدید درآمدی و رعایت شاخص‌های آن تا چه میزان می‌تواند در افزایش حقوق و دستمزد پشتیبان تاثیر گذار باشد، بهتر است پای صحبت‌های برخی از پشتیبانانی بنشینیم که این افزایش حقوق را پس از اجرایی شدن مدل درآمدی جدید، به چشم دیده‌اند. از دلایل موفقیتشان پرسیدیم و توصیه‌هایی که به سایر پشتیبانان دارند را هم جویاً شدیم.

**\* خودتان را معرفی کنید و بگویید چه مدت است که با ایران کیش همکاری دارید؟**

**مجید برکت رضایی:** مجید برکت رضایی، پشتیبان شهر بهبهان دفتر خوزستان هستم و از سال ۹۷ وارد ایران کیش شدم، در این سال‌ها قاعده‌تا روزهای پر فراز و نشیبی را پشت سر گذاشتم. مدل‌های مختلف حقوق را هم تجربه کردیم. اما معتقدم با مدل جدید درآمدی واقعاً می‌توان شاهد افزایش چشمگیر حقوق پشتیبان بود.

**افشار رستمی:** افشار رستمی پشتیبان کرمانشاه از شهرستان سرپل ذهاب و ده سال است که در خدمت ایران کیش هستم.

**راضیه عبداله زاده:** راضیه عبداله زاده از مشهد و ۱۲ سال است که در ایران کیش مشغول به کار هستم.

**حامد مظفر:** حامد مظفر، پشتیبان آذربایجان شرقی و ۹ سال است که در ایران کیش مشغول به کار کارم.

**منصور سابقی:** منصور سابقی پشتیبان استان همدان، شهرستان ملایر از سال ۸۸ تا کنون سعادت حضور در ایران کیش را دارم.

**\* رمز موفقیت خود را در مدل جدید درآمدی در چه می‌دانید؟**

**مجید برکت رضایی:** اولویت‌هایی که در PM روش جدید حقوق داریم، در موضوع

**\* منصور سابقی: حقوق من با مدل جدید دوباره شد.**

**\* مجید برکت رضایی: من انجام دادم شد! شما هم بخواهید می‌شود.**

**\* راضیه عبداله زاده: نمی‌گذارم چیزی از PM عادی و VIP بماند.**

**\* حامد مظفر: من یک ماهه، ۲۰**

**طرح ثمین بازاریابی کردم!**

**\* افشار رستمی: سعی میکنم "PM" عادی و VIP و درصد جمع آوری ام همیشه ۱۰۰ باشد.**

سال‌های اخیر چه درصد PM معمولی چه درصد VIP و جمع آوری را بالا نگه داشتم. تا آن جایی که توانستم روی بحث نگهداشت مشتریان خوبمان چه الان که مبلغی است چه قبلاً که تراکنشی بود، تحت هر شرایطی مشتری را برای خودمان نگه داریم.

**افشار رستمی:** با وضعیت جدید حقوق، شرایط بسیار متفاوت شده است. واقعاً در ابتدا باورم نمی‌شد. وقتی پیامک حقوق آمد تصور می‌کردم مقداری از عییدی سال گذشته به آن اضافه شده یا مسائل دیگری است که الان پرداخت شده است! اما فهمیدم این

## گفتگو با موفق ترین های مدل در آمدی جدید



**راضیه عبدالله زاده:** این دوره حقوق من بسیار زیاد شده بود. جا خورده بودم نمیدانستم واقعاً حقوق من است یا کارانه. نسبت به ماههای گذشته خیلی بهتر شده بود. ۷ میلیون تومان افزایش داشتم.

**حامد مظفر:** حقوق من تا ۶ میلیون تومان افزایش یافته است.

**منصور سابقی:** دریافتی من نسبت به ماه پیش دوبرابر شد. واقعاً تصور نمی کردم تا این حد مدل جدید روی درآمد من تاثیر گذار باشد.

**\* چه توصیه ای به سایر پشتیبانان در اینباره دارید؟**

**مجید برکت رضایی:** کارما طوری است که با نشستن در یک جا و اینکه بگوییم این کار را می کنیم، چیزی پیش نمی رود. باید در میدان باشیم و تلاش کنیم. رقبای زیادی داریم که منتظرند پای ما بلغند تا جا پای ما بگذارند، اما ما می توانیم جا پایمان را محکم کنیم. پشتیبانان تلاش کنند می شود. من تلاش کردم و شد.

اینکه بگوییم فقط یک شاخص را رعایت کنیم، قطعاً به آن افزایش حقوق بالا نمیرسیم. اگر بخواهید به افزایش حقوق مطلوبی برسید باید تمامی آیتم ها را رعایت کنید، اینطور نیست که بگویید به ۹۵ PM برسیم کافی است، باید به ۱۰۰ برسید و این کار، سخت نیست. درصد VIP و PM معمولی و جمع آوری من ۱۰۰

\* طرح هایی که در ایران کیش گذاشته شده تاثیر بسیاری در درآمدهای پشتیبان دارد. نمونه اش طرح ثمین؛ با این طرح شرکت این پیام را می فرستد که برای تلاش بیشتر پشتیبان ارزش قائل است و این موضوع بسیار مهمی است.

\* با مدل جدید در آمدی، حقوق این ماه شما نسبت به ماه قبل چه میزان افزایش داشته است؟

**مجید برکت رضایی:** هشت میلیون تومان افزایش حقوق از اسفندماه تا فروردین ماه داشتم. افراد مختلفی به من زنگ میزندند که مگر می شود؟ من هم می گفتم که می شود، شما یکبار تلاش کن خودت را به آمار مذکور برسان نتیجه اش را می بینی. من نمونه های مختلفی دیده ام که تعداد پایانه کمتری داشتند ولی حقوقشان بالاتر از کسانی بوده که پایانه بیشتری داشتند. چون درصد PM معمولی و VIP بالای داشته اند. من میگوییم پشتیبان، هدف و درصد لازم را تحقق بخشد نتیجه اش را می بیند و افزایش حقوق را که دریافت کرد لذت آن را هم میرد.

**افشار رستمی:** ۵ میلیون تومان افزایش داشته است.

به نتیجه برسانم. نمیگذارم چیزی از پی ام عادی و VIP بماند. دوستی ام با پذیرنده ها نیز به شکلی است که خود آن ها نیز از من پیگیر هستند. در یک جمله تا جایی که بتوانم تمام شاخص ها را صدرصد انجام می دهم.

**حامد مظفر:** از همان روز اول روی صفر تراکنش ها بسیار حساسیت داشتم و می خواستم آن ها را احیا کنم و چیزی به اسم صفر تراکنش نداشته باشم. PM برای پشتیبان بسیار مهم است. VIP و PM من صدرصد است. پذیرنده درخواستی داشته باشد را انجام میدهم. سعی می کنم پذیرنده را حفظ و بازاریابی کنم. اولویت کاری من راضی کردن پذیرنده است. دوستی با پذیرنده بسیار مهم است. دیگر روی ریز تراکنش تمرکز ندارم. در منطقه ما پذیرنده هایی مانند لوازم یدکی، ابزار آلات، دامداری اهمیت خاص دارد. نگهداشت، نکته دیگری است که به آن توجه می کنم و برای ما درآمد زاست. هرروز کارتابل و سامانه ایده را به صورت مداوم رصد می کنم. اگر پذیرندهای افت تراکنش داشته باشد را رها نمی کنم، تا ندانم دلیل کاهش تراکنش چیست و آن را برطرف نکنم آرام نمی گیرم. فکر من اینجاست که مشکل پذیرنده را برطرف کنم.

**منصور سابقی:** طرح هایی که در ایران کیش گذاشته شده تاثیر بسیاری در درآمدهای پشتیبان دارد. نمونه اش طرح ثمین؛ با این طرح، شرکت این پیام را می فرستد که برای تلاش بیشتر پشتیبان ارزش قائل است و این موضوع بسیار مهمی است.

مهمنترین مطلب این است که شما آن منطقه ای که دارید کار می کنید را بشناسید و بدانید تراکنش های بالای آن در چه صنفی است؛ به عنوان مثال در شهر ما محصولات کشاورزی به ویژه انگور و صنعت مبل و منبت، تراکنش بالای دارد. بنابراین شما باید بدانید که کجاها بازاریابی انجام دهید. طرح مبلغی هم برای من کمک بسیار بزرگی بود. این که در حال حاضر به دنبال مبلغ تراکنش هستیم تا تعداد تراکنش و برای منطقه ای مثل منطقه من که صنعتی است، بسیار خوب است.

از سویی تلاش کردم، تمامی شاخص هایی که شرکت به عنوان پاداش هدفگذاری کرده است را محقق کنم. از نگهداشت تا پاداش جمع آوری، پاداش VIP ها، تمامی آن ها را انجام داده ام و همین، موضوعیست که باعث رشد شده است.

# گفتگو با موفق ترین های مدل در آمدی جدید

هستند بهتر است وقت زیادی روی منطقه خود بگذارند. به مرور شرایط کار را می سنجند و درک می کنند. من نیز که سال ها در کار هستم توانستم خود را با آن تطبیق بدهم. باید صبر داشته باشند.

**حامد مظفر:** به همه پشتیبانان می گوییم که روحیه داشته باشید. بی تعارف ایران کیش در شرایط فعلی از بهترین شرکت هاست. کارانه و عییدی و حقوقی که سرماه پرداخت می شود در اوضاع اقتصادی که همه ما میبینیم، چیز کمی نیست.

من یک ماهه ۲۰ طرح ثمین بازاریابی کردم؛ انصافا طرح ثمین، طرح بسیار خوبی است، بخصوص با دستگاه های جدیدی که داریم. در طرح ثمین هر ده روز یکبار به پذیرنده سرمیز نیم تا بینم دستگاه نویی که به او دادم ارزش دارد یا نه. به آن ها می گوییم که هرچه نیاز دارید شرکت ما آن را فورا بر طرف می کند. در منطقه اقلام ارزش افزوده میدهیم و هر طور شده سعی می کنم پذیرنده را حفظ کنم. پذیرنده برای ما خیلی مهم است. انصافا از شخص آقای رحیمی معاون امور پذیرنده‌گان بابت حل کردن مشکلاتی که با بت بازاریابی داشتم و ایشان برای حل آن پیش قدم شد نیز باید از او هم تشکر ویژه کنم.

مجموعه ایران کیش هم پشتیبانانی داریم که شبانه روز تلاش می کنند. هرچه دست پشتیبان باز گذاشته شود احتمال موقیتیش هم بیشتر است. مثلا وقتی پشتیبان مشتری VIP را پیدا می کند نباید درانتظار کد یا چیزهای دیگر بماند، بعضی مشتریان را نهایتا میتوان تا دو سه روز نگاه داشت. نکته دیگر در ارتباط با کالا برگ است و کالا برگ هم برای شرکت و هم

است. اگر همکاران تصمیم دارند به هدفی که می خواهند برسند، باید همه شاخصها را در نظر بگیرند نه اینکه بگویند PM معمولی را ۱۰۰ ولی VIP را پایین تر می زنم. اگر درصد VIP، PM معمولی و جمع آوری را صدرصد کنید، قطعاً به درآمد بالایی میرسید. آقای خوشکام (رئیس دفتر خوزستان) می گفت میشود و الان هم دیدم که واقعاً شد.

**افشار رستمی:** همکاران سعی کنند یکسری شاخصها را به طور کامل به نتیجه برسانند و به ۱۰۰ درصد آن برسند. VIP را همیشه ۱۰۰ بزنند. من خارج از برنامه سرکشی ماهانه بازمهم سرکشی می کنم، پذیرنده رتبه A برای پشتیبان و شرکت بسیار مهم است؛ این ها مشتریانی هستند که هیچ وقت نباید آن ها را از دست بدھیم. در کنار این، رتبه های بعدی که پایین هستند را هم به سمت خودمان بیاوریم تا گردیدهای پایین تر را به رتبه بالاتر ارتقا دهیم. همکاران پشتیبان سعی کنند در صد جمع آوری را هم ۱۰۰ بزنند. هر چند ممکن است کمبودهایی باشد، اما با این وجود هم می توانیم درصدهای مدل جدید درآمدی را تحقق بخشیم چون تاثیر مستقیم در حقوقمن دارد. همگی برای شرکت کار میکنیم و منتی هم ندارد و دوست داریم همیشه اول باشیم. در

\* باید همه شاخصها را در نظر بگیرند نه اینکه بگویند **PM** معمولی را ۱۰۰ میزند ولی **VIP** را پایین تر میزند. اگر درصد **VIP**، **PM** معمولی و جمع آوری را صدرصد کنید، قطعاً به درآمد بالایی میرسید. باید روحیه داشته باشید.

پشتیبان درآمدزاست و یکی از بهترین بازاریابی هایی است که می توان انجام داد. چه از لحظه مبلغی و چه تراکنشی.

**راضیه عبدالله زاده:** آن هایی که جدیدالورود

## جایزه ویژه جشنواره میلیونی ایران کیش در دستان پذیرنده استان البرز

گفتگوی ایران کیش در راستای قدردانی از همکاری و همراهی پذیرنده‌گان خود، جشنواره‌ای را در دو ماه پایانی سال ۱۴۰۲ برگزار کرد با ۵ جایزه ویژه یک میلیارد ریالی و ۲۵۰ جایزه ۲۰ میلیون ریالی. در قرعه کشی مرحله نخست آن که هفته اول اسفند برگزار شد، ۱۲۵ برنده جایزه بیست میلیون ریالی مربوط به ماه بهمن این جشنواره مشخص و در قرعه کشی مرحله دوم علاوه بر ۵ برنده یک میلیارد ریالی، ۱۲۵ نفر دیگر نیز برنده جایزه بیست میلیون ریالی ماه اسفند شدند.



یکی از ۵ جایزه ویژه یک میلیارد ریالی جشنواره میلیونی پذیرنده‌گان شرکت کارت اعتباری ایران کیش با حضور مریم صادق قائم مقام مدیرعامل و صمصم رحیمی معاون امور پذیرنده‌گان ایران کیش به "محمد خانی" اهدا شد.

محمد خانی از استان البرز یکی از ۵ برنده جایزه ویژه یک میلیارد ریالی جشنواره میلیونی پذیرنده‌گان شرکت کارت اعتباری ایران کیش به دو سال است از دستگاه‌های این شرکت استفاده می کند. که نزدیک به این شرکت استفاده می کند.

دلایل موفقیت برترین های طرح ثمین این ماه، از زبان خودشان

## شمین، هنوز بهترین!

را به صورت ماهانه معرفی می کند تا هم تشویقی برای آن پشتیبان باشد و هم شفافیت این که «حقیقتاً این طرح در افزایش حقوق این همکاران بسیار موثر است». بگذارید دلایل موفقیت سه نفر از برگزیده های این نوبت طرح ثمین را از زبان خودشان بخوانیم.

طرح ثمین هنوز هم یکی از جدی ترین و بزرگترین طرح های شرکت کارت اعتباری ایران کیش به شمار میابد. طرحی که هم سود آوری شرکت و هم پشتیبان را تضمین می کند. از زمان کلید خوردن این طرح تاکنون، معاونت امور پذیرندگان، پشتیبانان برتر در این حوزه



**سجاد داوود پور:** هر چند نخستین بار است که جزو برترین های طرح ثمین بودم اما پیش بینی ام این است که باز هم بتوانم این عنوان را در ماه های بعد هم تکرار کنم. ولی واقعیت این است که همه ما یک خانواده ایم و هدف این است که بتوانیم از منابع شرکت به بهترین شکل ممکن استفاده کنیم، تا هم من پشتیبان بتوانم به درآمد بیشتری برسم و هم کاری که انجام میدهم به نفع شرکت باشد. هر چه مشتری با مبلغ تراکنش بیشتر جذب کنیم، تاثیرش برای آینده نیز بهتر خواهد بود. خیلی ساده است "مشتری خوب جذب کن، سود آن را هم بگیر" در ماه های گذشته وقتی میدیدم که پشتیبانان، اعداد قابل توجهی از طرح ثمین را از آن خود کردند، با خود گفتتم چرا من این کار را نکنم و خدارا شکر که جواب داد. واقعاً این طرح، طرح مفیدی است و امیدوارم که ادامه دار باشد و روی دستگاه ثابت هم این خصیصه را به طور ویژه پیاده سازی کنند.

ادامه کارثمین نیز بسیار مهم است، به ویژه آنکه با این طرح از پشتیبان حمایت مالی میشود؛ به نظرم این حمایت مالی بسیار خوب است.

**مسعود اسماعیلی:** این بار دومی است که انتخاب شده ام. معتقدم اگر آموزشی که از بد و ورود به شرکت را به پشتیبان میدهنند، در خیابان اجرا کنید هم باعث می شود پذیرنده اطلاعات کافی درباره دستگاه داشته باشد و عمر استفاده از دستگاه ما افزایش یابد و هم او سایر دوستانش را به سمت این دستگاه ترغیب می کند. در بازاریابی طرح ثمین بارها شده که با کمک خود مشتریان، مشتریان دیگری پیدا کنم. از طرفی باید به این کار علاقه مند باشید و ارتباط مستمری با پذیرنده‌گان خود برقرار کنید. یادمان هم باشد که هر صنفی زبان خاص خودش را دارد و برای جذب و دوستی با پذیرنده در هر شغلی باید به شکل متفاوتی رفتار کرد. با طلافروش به یک شکل، با فردی که در بازار مشغول به کار است به یک شکل، با پرشک به شکل دیگر. همین شناخت نحوه تعامل با کسب و کارهای متفاوت باعث می شود تا او شما را پذیرد. اگراین طرح ادامه پیدا کند و ناوگان نو به دستگاه هایمان اضافه شود باعث می شود تا بیشتر، جذب پذیرنده داشته باشیم و جایگاهمان را ارتقا بدهیم.

**محمد رضا ابراهیمی:** بگذارید صادقانه بگوییم در موفقیت من در طرح ثمین شخص رئیس دفتر تاثیر بسزایی داشت. ما پشتیبانان با کمک ایشان (خانم صفیلی) این بازاریابی ها را انجام میدهیم، بی تردید یکی از عوامل موفقیت در این حوزه همراهی او در مذاکرات است. از طرفی مشتری مداری هم نکته مهمی است که همیشه سعی کردم به آن پاییند باشم. شماره گوشی من در اختیار پذیرنده است تا هر زمان که زنگ بزند و مشکلی را مطرح کرد آن را بطرف کنم. معمولاً ظرف سی دقیقه تا یک ساعت خودم را به آنجا میرسانم. دستگاه های نیولند شرکت برای بازاریابی طرح ثمین بسیار مفید است. شناسایی پر تراکنش ها نکته دیگری است که باید حتماً رعایت شود. در گذشته که تعداد تراکنش ها اهمیت داشت، جاهایی مانند سوپرمارکت، پارکینگ ها... بیشتر در معرض بازاریابی من بودند. اما در طرح ثمین که موضوع، مبلغ تراکنش است به سراغ شرکت های پخش یا کسب و کارهای با تراکنش های مبلغ بالا می روم.

در گفتگو با مدیر توسعه ابزارهای ایران کیش عنوان شد:

## گام بزرگ «پات لایف» برای جامعه پذیرندگان ایران کیش



پذیرندگان را برای مان پوشش دهد و در مرحله دوم موضوع در آمدزایی و ایجاد تراکنش را خواهیم داشت. بنابراین اولویت نخست ما تقویت وفاداری پذیرندگانمان است که بخشی از آن قرار است از طریق اپلیکیشن پات لایف و به تبع آن باشگاه مشتریان ایجاد شود.

\* در راستای سیاست مذکور، پشتیبانان در قبال پات لایف چه نقشی را ایفا خواهند کرد؟

طبیعتاً وقتی موضوع، جامعه هدف پذیرندگان مطرح می‌شود، نیروهای پشتیبان که خط مقدم ما در ارتباط با پذیرندگان هستند نقش عمده‌ای را ایفا خواهند کرد. هرچه قدر ما درین مدت در اپلیکیشن توسعه ایجاد کرده و ویژگی‌های مختلف آن را بهبود بخشیم، آنچه که در نهایت ارزیابی می‌شود، تعداد کاربرانی است که از این اپلیکیشن استفاده خواهند کرد. بهترین نرم افزار را هم که داشته باشید باید به جامعه هدف خود، معرفی شده و این جامعه هدف بتواند آن را بشناسد، ترغیب به نصب نرم افزار شود و از آن استفاده کند. در این بخش، ما نیاز بسیار به کمک پشتیبان داریم. این موضوع در چارچوب OKR معاونت پشتیبانی دیده شده و در شرح وظایف پشتیبانان عزیز تعریف شده است و همچنین در برنامه عملیاتی مان نیز کمپین‌ها و برنامه‌هایی را دیدیم تا این انفاق به نحو بهتر و سریعتری رقم بخورد. بسیار روی عملکرد و ایجاد تغییرات مثبت در این اپلیکیشن امیدواریم.

**قبل آن را متفاوت می‌کند؟ نقش پشتیبان های ایران کیش در این میان چیست؟**

پیش از این، جامعه هدف پات لایف، نسل Z

\* طبیعتاً وقتی موضوع جامعه هدف پذیرندگان مطرح می‌شود، نیروهای پشتیبان که خط مقدم ما در ارتباط با پذیرندگان هستند نقش عمده‌ای را ایفا خواهند کرد. آنچه که در نهایت ارزیابی می‌شود، تعداد کاربرانی است که از این اپلیکیشن استفاده خواهند کرد.

بودند. ولی در برنامه جدید، جامعه هدف ما بیش از هفتصد هزار پذیرنده‌ای است که ایران کیش در اختیار دارد. در مرحله اول، برنامه‌های ما در پات لایف با این دید شکل گرفته تا نیازمندی‌ها، علاقه مندی‌ها و خواسته‌های پذیرنده‌هایمان را پوشش دهد و بخش بزرگی از تمرکزمان روی این بخش است. بنابراین فعلاً قصد نداریم که تمام کاربران عمومی نرم افزار پرداخت را هدف بازاریابی قرار دهیم. تلاش این است که در ابتدا، جامعه مورد نظر ما برای پات لایف پذیرندگان باشند. میخواهیم نرم افزاری برای آن‌ها ایجاد کنیم که در وهله اول بحث وفاداری و نگهداری

در خشش پات لایف در بحث عملیاتی کردن TAP AND GO برای نخستین بار در کشور ای که در سال جاری برای این اپلیکیشن در نظر گرفته شده است ما را بر آن داشت تا با محمد صالح تنavor "مدیر توسعه ابزارهای پذیرش ایران کیش" گفتگو کنیم و از آخرین تحولات در این نرم افزار و برنامه‌های آتی پیرامون آن جویا شویم.

**\* پات لایف با عملیاتی کردن TAP AND GO - اتفاقی که برای نخستین بار در کشور توسط این اپلیکیشن صورت گرفت - به طور ویژه رسانه‌ای شد. اما علاوه بر این به نظر می‌اید که برنامه متفاوتی در ارتباط با اپلیکیشن پات لایف در سال ۱۴۰۳ داشته باشیم، لطفاً خلاصه‌ای از آنچه در این مورد رخداد بفرمائید؟**

پیش از هر چیز باید تاکید کرد که خدمت TAP AND GO قرار است در آینده صنعت پرداخت، نقش چشمگیری را با توجه به سیاست‌های بانک مرکزی ایفا کند. شرکت ایران کیش نیز از طریق نرم افزار پات لایف، خود را به عنوان پیشورون در این زمینه معرفی کرده است. پات لایف، نخستین نرم افزاری بود که سرویس TAP AND GO یا همان کهربا را با مشارت بانک مرکزی و بانک تجارت رومانی کرد. خدمتی که از طریق اپلیکیشن پات لایف، امکان خرید و پرداخت از طریق ارتباط گوشی تلفن همراه با دستگاه‌های کارت‌خوانی که قابلیت NFC در آن‌ها فعال است را به ما خواهد داد. طبیعتاً در حال حاضر تمامی دستگاه‌های کارت‌خوان قابلیت NFC ندارند. چرا که مدل‌های ویژه‌ای دارای این خصوصیت هستند و قرار است دستگاه‌هایی که قابلیت انجام تراکنش از طریق کهربا را دارند روی نسخ دیگر دستگاه‌ها فعال شود.

اما در خصوص برنامه پات لایف در سال جاری باید گفت، از زمستان قبل، بر اساس برنامه و استراتژی شرکت، ساختار عملیاتی جدیدی را برای پات لایف استخراج و طرح کردیم تا بتواند هم نوافع و معایب گذشته را اصلاح کند و هم قابلیت‌های جدیدی روی آن داشته باشیم که جذابیت‌های لازم را برای جامعه هدفمان ایجاد نماید.

**\* چه اتفاقاتی قرار است در سال ۱۴۰۳ روی اپلیکیشن پات لایف بیافتد که نسبت به**

در گفتگو با مدیر توسعه ابزارهای ایران کیش عنوان شد:

# گام بزرگ «پات لایف» برای جامعه پذیرندگان ایران کیش

در عوض عملکردشان، امتیاز دریافت کنند و این امتیازات، تبدیل به مبالغ و اعتباری شود که به کیف پول آن ها واریز شود و آن کیف پول قابلیت هزینه کرد داشته باشد. مثلاً در شارژ، پرداخت قبض و همینطور سرویس هایی که مانند سرویس حمل بار به پات لایف اضافه می شود، فرد از طریق حمل بار به پات لایف خرج می کند یا معادل آن مبلغ اعتبار کیف پول خرج می کند را در خواست ماشین بکنند و متناسب با باری که دارند هزینه حمل باری که گفته شد تخفیف دریافت می نماید. قاعدها سقف برداشت از کیف پول نیز دچار تحول شده و کارا می شود تا پذیرندگان بتوانند کارهای مختلف را با آن انجام دهند.

## \*ویژگی های سابق پات لایف نیز در کنار این موارد باقی خواهد ماند؟

حتماً، ویژگی های سابق هم خواهد بود و امکاناتی که گفته شد به آن اضافه می شود، البته ممکن است که برخی موارد خاص از گذشته که با استقبال رویه رو نبودند و تراکنشی نداشتند حذف شود. اما قطعاً موارد پرداخت های الکترونیکی معمول مانند گذشته برقرار خواهد بود و به دنبال توسعه آن ها نیز هستیم. مثلاً ما افزایش بانک های مبدأ برای کارت به کارت را دنبال می کنیم، موضوع عوارض آزاد راهی را گسترشده خواهیم کرد و در تلاشیم طی یک قرارداد جدید تمام آزادراه های کشور و پرداخت آن را روی پات لایف فراهم کنیم، موضوع خلافی خودرو و قرارداد آن را هم منعقد کردیم.

## \*ریال دیجیتال هم روی پات لایف اجرایی می شود؟

قطعاً ایران کیش به عنوان یکی از بانیان عملیاتی کردن ریال دیجیتال، خود را معرفی کرده است. اما برای قرار گیری این امکان روی پات لایف نیازمند قانونگذاری ها و شفافیت در این امر هستیم. هنوز باید مکانیزم هزینه کرد ریال دیجیتال و اینکه در کجاها قابل استفاده است مشخص شود. برای همین ریال دیجیتال را باید در برنامه های بلندمدت قرار دهیم تا مکانیزم و فرایند استخراج و هزینه کرد آن مشخص شود. اما احتمالاً بخشی از آن اعتباری که حاصل فرایندها و تراکنشهای پذیرنده خواهد بود و به صورت هدیه به او میدهیم به سمت اختصاص ریال دیجیتال به وی سوق می گیرد. این در حالی است که ایران کیش این موضوع را نخستین بار روی اپلیکیشن زمزد پیاده سازی و آن را رسانه های کرد.

یکی از نیاز های روزانه پذیرنده هایی که کسب و کار آزادی دارند ماشین های حمل بار است؛ اینکه باری را از جایی دریافت یا ارسال کنند. ما در پات لایف بستری را برای آن ها در این زمینه - مشابه اسنپ و تپسی - در جهت جایه جایی و حمل بار فراهم می کنیم تا از طریق پات لایف در خواست ماشین بکنند و متناسب با باری که دارند هزینه از نیازهای پذیرنده است که ما بخشی از این نیاز را در ارائه گزارش های جامع، کامل و کاربر پسند برای پذیرنده خدمات پذیرندگان در پات لایف، اولویت گزارش های پذیرندگان است. آنچه که پذیرنده را ترغیب می کند تا برای این طریق پات لایف روز مرہ خودش به اپلیکیشن پات لایف رجوع کند پوشش بخشی از نیازهای پذیرنده است که ما بخشی از این نیاز را در ارائه گزارش های جامع، کامل و کاربر پسند برای پذیرنده خدمات پذیرندگان تا پذیرنده تمامی گزارش ها را به صورت آنلاین ببینند، مثلاً اینکه چه خریدهایی یا چه تراکنش هایی داشته است. همه این ها را با تاریخ، ساعت و ترند آن ها ببینند. او با پات لایف خواهد فهمید که چه زمانی تراکنش ها کمتر یا بیشتر بوده است؟ یا می تواند تراکنش های تسویه خود را مشاهده کند. خیلی از پذیرنده ها برایشان مهم است که بدانند مثلاً دیروز فلان تراکنش هایی که داشته اند تسویه شده یا نشده است. اگر تسویه شده چه زمانی انجام گرفته و به حسابشان آمده است؟ ما تلاش می کنیم در ابتدا این گزارش ها را آماده کرده و توسعه بدھیم تا وقتی پشتیبانی به محل پذیرنده مراجعه می کنند، بتوانند او (پذیرنده) را مطمئن کنند که می توانند گزارش های خود را به طور آنلاین با جزییات و به صورت کامل در پات لایف ملاحظه و از این طریق پذیرنده را ترغیب کند تا همان موقع پات لایف را نصب نماید.

\*در مرحله اول توسعه خدمات پذیرندگان در پات لایف، اولویت ما تکمیل و بهینه سازی بخش گزارش های پذیرندگان است. آنچه که پذیرنده را ترغیب می کند تا برای این طریق پات لایف روز مره خودش به اپلیکیشن پات لایف رجوع کند پوشش بخشی از این نیاز را در ارائه گزارش های جامع، برای پذیرنده شناسایی کردیم.

\*دقیقاً چه چیزهایی قرار است به عنوان مزایایی برای پذیرندگان به اپلیکیشن پات لایف اضافه شود؟

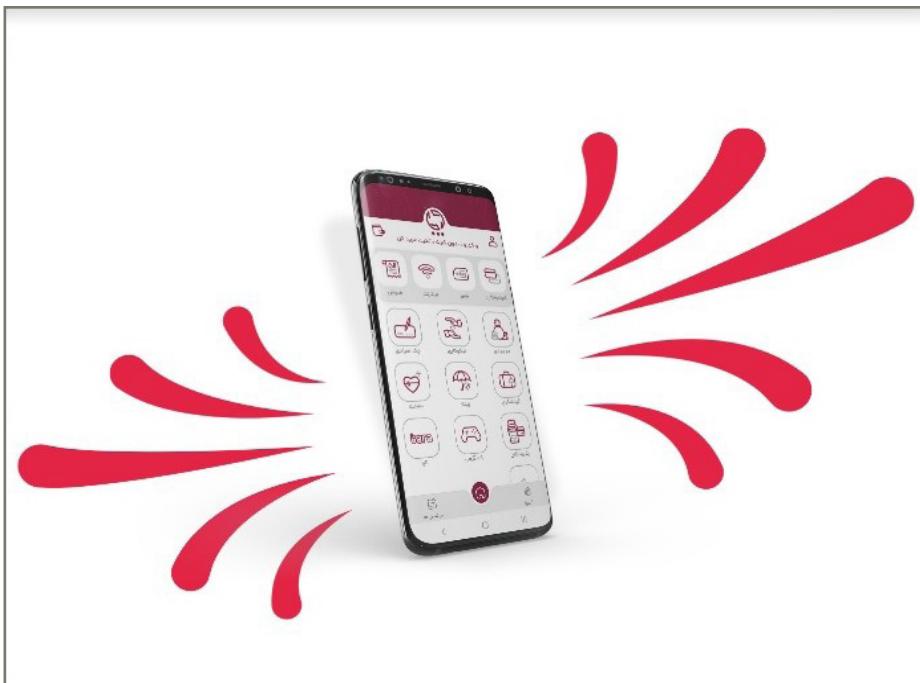
در مرحله اول توسعه خدمات پذیرندگان در پات لایف، اولویت ما تکمیل و بهینه سازی بخش گزارش های پذیرندگان است. آنچه که پذیرنده را ترغیب می کند تا برای این طریق پات لایف روز مره خودش به اپلیکیشن پات لایف رجوع کند پوشش بخشی از این نیاز را در ارائه گزارش های جامع، کامل و کاربر پسند برای پذیرنده خدمات پذیرندگان تا پذیرنده تمامی گزارش ها را به صورت آنلاین ببینند، مثلاً اینکه چه خریدهایی یا چه تراکنش هایی داشته است. همه این ها را با تاریخ، ساعت و ترند آن ها ببینند. او با پات لایف خواهد فهمید که چه زمانی تراکنش ها کمتر یا بیشتر بوده است؟ یا می تواند تراکنش های تسویه خود را مشاهده کند. خیلی از پذیرنده ها برایشان مهم است که بدانند مثلاً دیروز فلان تراکنش هایی که داشته اند تسویه شده یا نشده است. اگر تسویه شده چه زمانی انجام گرفته و به حسابشان آمده است؟ ما تلاش می کنیم در ابتدا این گزارش ها را آماده کرده و توسعه بدھیم تا وقتی پشتیبانی به محل پذیرنده مراجعه می کنند، بتوانند او (پذیرنده) را مطمئن کنند که می توانند گزارش های خود را به طور آنلاین با جزییات و به صورت کامل در پات لایف ملاحظه و از این طریق پذیرنده را ترغیب کند تا همان موقع پات لایف را نصب نماید.

طبعتاً کد معرف هم به نام پشتیبان ثبت خواهد شد و در کارنه و سایر موارد پشتیبان نیز موثر است. در خواست رول، در خواست پشتیبانی، ثبت شکایات، انقالات و ... را نیز در منوی پذیرندگان خواهیم داشت. امکان دیگر آموزش و فرایند مرتبط با استفاده از دستگاه ها، قوانین شاپر کی و موضوعات مالیاتی است که منوی آموزشی در پات لایف برای آن ها ایجاد می شود. امکان در خواست VAS (خدمات ارزش افزوده) را به منو اضافه خواهیم کرد تا بتوانند با توجه به میزان تراکنش هایی که داشتهند و امتیازی که در باشگاه مشتریان ما کسب کردنده، خدمات ارزش افزوده را در آن جا ثبت و درخواست کنند.

در کنار منوی پذیرندگان به دنبال توسعه ویژگی هایی هستیم که متناسب با نیازمندی پذیرنده است. از جمله همکاری با پلتفرمی که موضوع کمک به حمل و نقل بار پذیرندگان را پوشش

در گفتگو با مدیر توسعه ابزارهای ایران کیش عنوان شد:

## گام بزرگ «پات لایف» برای جامعه پذیرندگان ایران کیش



را که باید، به پذیرنده توضیح دهنده و آن ها را مجاب به استفاده از پات لایف کنند. وقتی نگاهمان این باشد و بدانیم که اگر این محصول در بازار جا بیافتد، کاربر و مشتری خوب داشته باشد، وفاداری ایجاد کند و بتواند تراکنش بیاورد، طبیعتاً انتفاع آن برای شرکت است و هرچه قدر انتفاع شرکت بالاتر رود، تمام پرسنل شرکت هم به جهت جایگاه اجتماعی و شغلی و درآمدی از این قضیه بهره مند می شوند و آن وقت همگی دلسوزانه تر رفتار می کنیم. انتظارمان از پشتیبان همین است که بیشتر از گذشته، نفع این کار یعنی نصب و معرفی پات لایف برای پذیرنده را برای خودش بداند و متوجه باشد که با این کار از هر نظر منتفع خواهد شد، چه به لحاظ جایگاه شغلی، چه به لحاظ درآمدی در کارانه ماهانه و کارانه سه ماهه. انتظارمان این است که پشتیبان وقتی به پذیرنده مراجعه می کند با صبر و حوصله بیشتری برای او وقت بدگارد، اپلیکیشن را توضیح دهد، منوی گزارشات را به پذیرنده نمایش داده و پذیرنده را قانع کند که این نرم افزار میتواند کمک حال آن ها در کسب و کارشان باشد و در کنار این ها پرداخت قبوض، خرید شارژ و... را می تواند برايش انجام دهد. این انتظاری است که ما از پشتیبانمان داریم تا بتواند به نحو احسن وظیفه اصلی خودشان را در فرایند مذکور انجام دهنده و مانیز موارد تشویقی را حتماً برای آن ها درنظر خواهیم گرفت.

\* ما نیاز داریم تا پشتیبانان ما به عنوان عضوی از مجموعه ایران کیش در مراجعتی که برای بازدید دوره ای به پذیرنده ها دارند با صبر و حوصله و دلسوزی، همه آنچیزی را که باید، به پذیرنده توضیح دهنده و آن ها را مجاب به نصب و استفاده از پات لایف کنند. پشتیبان وقتی به پذیرنده مراجعه می کند با صبر و حوصله بیشتر برای او وقت بگذارد، اپلیکیشن را توضیح دهد، منوی گزارشات را به پذیرنده نمایش داده و پذیرنده را قانع به نصب پات لایف و استفاده از آن کند.

اتفاق نیافتد تمام این فرایند و تغییر و تحولات با صرف زمان بیشتری محقق خواهد شد. بنابراین کاری که انتظار داریم تا پشتیبانان ما انجام دهنده آن است که به بهترین شکل پات لایف را به پذیرنده معرفی کنند. بنابراین ما نیاز داریم تا پشتیبانان ما در مراجعتی که برای بازدید دوره ای به پذیرنده ها دارند با صبر و حوصله و دلسوزی، به عنوان عضوی از مجموعه ایران کیش همه آنچیزی

\* اما چه قدر موضوع پرداخت از طریق TAP AND GO می تواند به عنوان استفاده کاربران (غیر پذیرنده ها) برای این اپلیکیشن مطرح شود؟

و کهربا یک موضوع سراسری است که در وهله اول نیاز به فرهنگسازی در تمام کشور دارد. چون در ایران این روش، یک مدل پرداخت جدید است؛ آن هم مدلی که قرار است جای یک عادت دیرینه یعنی استفاده از کارت بانکی را بگیرد که هم نیاز به فرهنگسازی و هم آموزش دارد. این آموزش برای بخشی از جامعه بسیار زمان بر است. مرحله بعدی این است که ما بتوانیم پایانه ها و مرکزی که امکان خرید به صورت TAP AND GO روی آن ها فراهم است را گسترش دهیم که این موارد مستلزم زمان است، اما ایران کیش به عنوان پیشرو در شیوه های نوین پرداختی در ایران برای عملیاتی کردن این امکان سعی می کند قبل از سایر شرکت های پرداخت به گسترش این مدل پرداختی اهتمام ورزد. آینده صنعت پرداخت این است که به سمت پرداخت بدون کارت و حذف کارت های بانکی سوق پیدا کند؛ این اتفاق دیر یا زود رخ خواهد داد اما نیاز به یکسری بستر سازی ها چه به لحاظ سخت افزاری و چه به لحاظ نرم افزاری خواهد داشت، محدودیت سقف مبلغ تراکنش مسئله دیگری است که به مرور زمان حساسیت های روی آن کاهش میابد. هرچه حساسیت ها روی این موضوع کمتر شود، سقف انجام تراکنش و مبالغ بالاتر خواهد رفت و این موضوع به این که بتوانیم TAP AND GO را فرآگیرتر کنیم کمک می کند. هرچه قدر تراکنش با مبلغ بالاتری انجام شود، بخش بیشتری از تراکنش های قابل انجام را به سمت این سرویس میبرد.

\* توصیه شما به پشتیبانان با توجه به نقش بزرگی که در فرآگیر کردن استفاده از اپلیکیشن پات لایف برای پذیرندگان دارند چیست؟ آن ها باید دقیقاً چه نکاتی را رعایت کنند؟

کلید موقیت تمام مواردی که درخصوص تحولات در اپلیکیشن پات لایف اشاره کردم به این موضوع برمیگردد که به صورت درست و دقیق و با گستردگی بالا به جامعه هدف که همان پذیرندگان هستند معرفی شوند، اگر این

به مناسبت روز روابط عمومی با دو پرسنل انتظامات که به تازگی در این رشته فارغ التحصیل شده اند گفتگو کردیم

## همکار و همکلاسی هایی که مشوق یکدیگر شدند

فرهودی درباره رشته روابط عمومی حرف جالبی هم زد، گفت همان طور که روابط عمومی سازمان، ویترین یک شرکت است، پرسنل انتظامات هم که قبل از هر کس با ارباب رجوع سرکار دارند؛ می توانند نمایانگر بخشی از این ویترین و مطمئناً باید اهل گفتمان و ارتباط برقرار کردن مثبت نیز باشند.

وقتی می گوئیم شما هایی که تصمیم گرفتید در انتظامات شهریار، این رشته

دانشگاهی را دنبال کنید، مشوق یکدیگر هم می شدید یا نه؟ گفت: «تماما در کنار هم و مشوق یکدیگر بودیم و سر جزو ها و کلاس هایی که نمیرسیدیم حضور داشته باشیم به یکدیگر کمک کردیم.»

فرهودی این را هم اضافه کرد "ویژگی ایران کیش این است که هم شرکت بزرگی است و هم مشوق آن ها برای ادامه تحصیل شده".

### \*حفظ برند

اسdale رضالو هم از سال ۱۳۹۱ در شرکت و در انتظامات مشغول به خدمت است. آنچه که او را هم جذب این شرکت کرده، جایگاه خوب این سازمان بوده است. از رفاقت های با همکاران هم گفت که ویژگی بودن در انتظامات است.

اما چرا ادامه تحصیلات و چرا رشته روابط عمومی؟ می گوید که خیلی وقت بود علاقه به از سر گرفتن درس و تجربه تحصیلات دانشگاهی در حین کار داشته و در این مسیر از مدیران هم او را تشویق به انجام این مهم کردند.

رضالو این را هم اضافه کرد که رشته روابط عمومی و افکارسنجی، رشته جذاب و قابل فهمی است و البته چون خود او به هنر علاقه مند است و در حال یادگیری هنر دوبله، این رشته برایش جایگاه خاصی دارد.

این راهم گفت که وی به همراه همکار و دوستش رضا فرهودی همزمان رشته روابط عمومی را انتخاب و دریک واحد دانشگاهی شروع به درس



\* رضالو این را هم اضافه کرد که رشته روابط عمومی و افکارسنجی، رشته جذاب و قابل فهمی است و البته چون خود او به هنر علاقه مند است و در حال یادگیری هنر دوبله، این رشته برایش جایگاه خاصی دارد.

\* فرهودی: تماما در کنار هم و مشوق یکدیگر بودیم

پرسنل تعامل داری و در عین حال، باید حواست همیشه به همه چیز باشد، حتی جزئیات کوچکی که شاید از نظر دیگران اهمیتی نداشته باشد ولی برای انتظامات خیلی مهم است".

اما چرا در این دوران و در این سن تصمیم به رفتن به دانشگاه گرفت؟ راستش را بخواهید تحصیل، سن و سال ندارد، گاهی آدم ها دلشان هواپی می شود برای دنبال کردن علاقه که به هر دلیلی، می خواستند روزی دنبال کنند ولی اینبار تصمیمشان حدی تر از همیشه میشود. فرهودی عاشق روابط عمومی و گفتگو و تعامل است. البته تشکری هم می کند از ریس انتظامات "جواد رحیمی" که برای درس خواندن و شرکت در کلاس ها و امتحانات دانشگاه با آن ها نهایت همکاری را داشته.

یکی از ویژگی های ایران کیش، فراهم کردن مسیر حرکت روبه جلو، هم از بعد سازمانی و هم از بعد فردی است. توسعه شغلی در کنار راهکارهای طی شده در سال های اخیر در شرکت بوده است. برگزاری دوره های آموزشی، فرصت برای ایجاد تغییرات جدید و کارهای متنوع تر و نیز یادگیری در حین فعالیت شغلی از جمله فضاهای بوده که همواره در ایران کیش دنبال شده است.

در این بین هستند کارکنانی که در کنار شغل خود فعالیت های تحصیلی را نیز در هر سنی از سر گرفته و بعضی دانشجویی را در میانسالی آزموده اند تا خوب دوباره آغاز کردن را تجربه کنند. میدانیم که از این دست پرسنل، در شرکت زیادند، اما به نمایندگی از همه این عزیزان و البته به مناسبت روز روابط عمومی به سراغ دو نفر از همکاران انتظامات شهریار رفتیم. رضا فرهودی و اسداله رضالو همزمان که در انتظامات باهم همکار بودند تصمیم می گیرند باهم ادامه تحصیل دهند؛ آن هم در یک دانشگاه و در یک رشته. رشته روابط عمومی و حالا هم به تازگی فارغ التحصیل شده اند.

بد نبود تا به سراغ این دو سوژه در روز روابط عمومی برویم؛ عزیزانی که در شهریار هم حوزه وظیفه ای خود را انجام دادند و هم در مسیر ادامه تحصیل خود موفق بودند.

### \*ویترین یک سازمان

رضافرهودی که پیش از ایران کیش، شغل آزاد داشته و به قول خودش روزهای سخت ورشکستی را هم تجربه کرده، می گوید از سال ۹۶ در ایران کیش مشغول به کارشده است. وقتی پرسیدم چرا انتظامات؟ گفت: «چون از یکی از بستگان پرستاری میکنم، میخواستم در ساعت هایی که شیفت نیستم برای پرستاری او فرصت داشته باشم.» از بابت لذت های شغلش هم گفت: "اینکه با همه

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور در گفتگو با روابط عمومی ایران کیش خبرداد:

## بررسی خلاء‌های قانونی ریال دیجیتال و فناوری‌های مالی در ستاد ویژه



معاون رئیس جمهور گفت: ما به عنوان یک نهاد هماهنگ کننده در هیئت دولت وظیفه خود می‌دانیم این مسئله را از طریق دولت، مجلس و روسای دستگاه‌های کشور پیش ببریم. امیدوارم به زودی شاهد آیین نامه‌های پیشنهادی دولت برای مجلس باشیم، تا سازو کار و آیین نامه‌ها و قواعد این ابزارها را بتوان استاندارد کرد. من به عنوان معاون علمی و فناوری رئیس جمهور معتقدم این ابزارها، ابزارهای بسیار ارزشمندی هستند که برای کشور ما در شرایط تحریم می‌توانند فرصت بیافریینند.

وی در پایان از ریال دیجیتیال به عنوان یکی از مسائل مطرحه در این ستاد یاد کرد و گفت رمزریال هم از مسائلی است که در جلسه مشخصاً به آن اشاره شده است.

\* برخی ابزارهای نوین مالی مورد کم مهری قرار گرفته است. دلیل عدمه این موضوع نیز عدم آشنایی عمیق بعضی از مدیران و تصمیم‌گیران کشور با این فناوری‌ها و همین طور مسائل فقهی که بعضاً برای آن مطرح می‌شود است.

\* امیدوارم به زودی شاهد آیین نامه‌های پیشنهادی دولت برای مجلس باشیم، تا سازو کار و آیین نامه‌ها و قواعد این ابزارها را بتوان استاندارد کرد.

روح الله دهقانی فیروزآبادی معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، از بررسی خلاء‌های قانونی ریال دیجیتال و همینطور فناوری‌های مالی از جمله پرداخت‌های نوین الکترونیکی در ستاد ویژه توسعه فناوری‌های حکمرانی و مالی خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت کارت اعتباری ایران کیش، دهقانی فیروزآبادی، معاون علمی و فناوری رئیس جمهور در پاسخ به این سوال مانند ریال دیجیتال، یا انواع پرداخت‌های متفاوت و نوین الکترونیکی، اجرا شدن این فناوری‌ها در نبود قانون‌های

معین سردرگم مانده است گفت: آنچه شما می‌گویید نکته بسیار مهمی است، یکی از محورهای صحبت‌ها و پیگیری‌های معاونت علمی نیز همین موضوع است، ما برای اینکه بشود از طریق یک مرجع یا روشنی، این معضل را حل کرد، ستادی تحت عنوان توسعه فناوری‌های حکمرانی و مالی تشکیل دادیم.

وی تاکید کرد: برای ما که مسائلی مانند تحریم را داریم این ابزارهای جدید، یک فرصت ویژه به شمار می‌اید، اما متساقته همین ابزارها مورد کم مهری قرار گرفته است. دلیل عدمه این موضوع نیز عدم آشنایی عمیق بعضی از مدیران و تصمیم‌گیران کشور با این فناوری‌ها و همین طور مسائل فقهی که بعضاً برای آن مطرح می‌شود است.

## همکار و همکلاسی‌هایی که مشوق یکدیگر شدند

از روابط عمومی با توجه به آن چه که هر دو آموخته اند به من بگوید؛ پاسخ می‌دهد: آنجایی که باید رابطه سالم بین سازمان و جامعه، کارکنان، سهامداران و سرمایه‌گذاران را حفظ کند، روابط عمومی است. از طرفی این واحد است که می‌بایست تصویر برنده را در چشم مخاطب، سهامدار یا سرمایه‌گذار و همه افرادی که به نحوی با این برنده در ارتباطند را بزرگ نشان دهد.

**ادامه از صفحه قبل** - درس خواندن کردند. در این چهار سال هم خاطرات خوب و البته هم‌فکری‌های زیادی هم داشته اند. رضالو هم به نیکی از جواد رحیمی یاد می‌کند چرا که گویا اولین شخصی بوده که در ایران کیش دیده و از کمک او هم در ادامه تحصیل می‌گوید. به مناسبت روز روابط عمومی از رضالو خواستم تا یک تعریف



مهردی سرلک رئیس دفتر کیش



حضور سرکار خانم مهندس صادق قائم مقام ایران کیش و مدیر مستقل پروژه تجارت



ایران کیش میزبان میهمانان نمایشگاه بود



بازدید و دیدار با فعالین حوزه های مختلف در غرفه



غرفه ایران کیش در نمایشگاه



ایران کیش و بانک تجارت در کناره هم حضور داشتند

**حضور ایران کیش در نمایشگاه بین المللی صنعت پخش در کیش**

## اخذ مجدد استانداردهای ISO۹۰۰۱:۲۰۱۵ و ISO۱۰۰۱۵:۲۰۱۹ در ایران کیش



و خدمات خود اقدام به شناسایی نیازهای آموزشی بخش های مختلف سازمان و همچنین پرسنل می نمایند. کارکنان آموزش دیده به مراتب بهره وری بالاتری در اجرای وظایف خود و در نتیجه رضایت مندی مشتریان خواهند داشت و اینجاست که نقش استاندارد ISO ۱۰۰۱۵ به شدت پر رنگ می شود.

استقرار فرآیند آموزش بر اساس ISO ۱۰۰۱۵ می تواند موثرترین راه برای اندازه گیری میزان اثر بخشی فرآیند آموزش در سازمان ها باشد. اجرای اثربخش سیستم مدیریت آموزش در سازمان ها نیازمند تعهد مدیریت ، تعهد آموزش گیرندها و در نهایت تعهد آموزش دهندها می باشد. با استفاده از راهنمای موجود در این استاندارد سازمان ها علاوه بر رفع نیازمندی، در مسیر تحقق یک سازمان یاد گیرنده حرکت می نمایند.

شود. استاندارد ISO ۹۰۰۱ معروف ترین، کاربردی ترین و مهمترین است که امکان صدور گواهینامه ایزو برای آن وجوددارد بسیاری تلاش می کنند تا بدان دست یابند.

\* دریافت گواهینامه های مذکور با برنامه ریزی در مدیریت سازمان و روش های ایران کیش انجام پذیرفت و تا ۲۰۲۷/۰۴/۰۹ معتبر است.

ISO ۱۰۰۱۵:۲۰۱۹ نیز که ایران کیش موفق به اخذ آن شده است؛ از سری استانداردهای سری ۱۰۰۰۰ است که برای اندازه گیری میزان کاربرد و تاثیر فرآیند آموزش در سازمان ها و شرکت ها به کار گرفته می شود. امروزه نقش آموزش در سازمان ها به روشنی مشخص شده و سازمان ها برای دستیابی به کیفیت حداکثری در تولیدات

شرکت کارت اعتباری ایران کیش موفق به دریافت مجدد استانداردهای ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۹ و ISO ۱۰۰۱۵:۲۰۱۹ شد. اخذ این استاندارد پس از برگزاری ممیزی خارجی توسط شرکت کاسیس به عنوان ممیز و با تایید شرکت صادر کننده گواهینامه (MSI کانادا)، صورت گرفت. دریافت گواهینامه های مذکور با برنامه ریزی در مدیریت سازمان و روش های ایران کیش انجام پذیرفت و این استانداردها از تاریخ ۰۴/۱۰/۲۰۲۴ تا ۰۹/۰۴/۲۰۲۷ معتبر است.

ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵ جدیدترین ویرایش این استاندارد بین المللی شناخته شده برای ایجاد، پیاده سازی و حفظ یک سیستم مدیریت کیفیت برای یک شرکت است. این استاندارد برای همه شرکت ها با هر اندازه و ساختاری قابل استفاده است. در واقع ایزو ۹۰۰۱ به عنوان مبنای برای هر شرکتی شناخته می شود که به سیستمی برای اطمینان از رضایت مشتری خود نیاز دارد. ISO ۹۰۰۱ استانداردی است که عمده تا به مدیریت کیفیت در سازمان ها می پردازد و همین موضوع باعث شده است تا به عنوان محبوب ترین سیستم و استاندارد مدیریت کیفیت در سطح جهان شناخته

## ایران کیش در نمایشگاه بین المللی صنعت پخش ۲۰۲۴ ایران



شرکت کارت اعتباری ایران کیش در ششمین نمایشگاه و کنفرانس بین المللی صنعت پخش ۲۰۲۴ ایران و بانمایش و معرفی نوواری ها و دستاوردهای خود در عرصه صنعت پرداخت و تسهیل کننده های خرید و پخش حضور یافت. ایران کیش در این نمایشگاه که از هجده تا بیست و نویم پرداخت خود از جمله خدمات اعتباری نظری سامانه تی بی پلاس و نیز دستگاه های اندرویدی همچون UROVO با امکان کیش و بانک تجارت آشنا کرد. نمایشگاه و کنفرانس بین المللی صنعت پخش ایران را انجمن ملی صنعت پخش ایران از ۱۸ تا ۲۰ اردیبهشت در مرکز نمایشگاه ها و همایش های بین المللی کیش برگزار کرده و ایران کیش نیز به عنوان یکی از شرکت های تسهیل کننده این امور، در آن حضور داشت.



نکته

### پرفکت مانی چیست؟

سیستم پرداخت آنلاین پرفکت مانی از سال ۲۰۰۷ در سطح بین‌المللی شروع به فعالیت کرد و سبب راحت‌تر شدن روند انتقال وجه بین افراد و کسبوکارها شده است. پرفکت مانی کمک می‌کند تا تراکنش‌ها در محیط امنی انجام شوند و کار با آن بسیار راحت است. ایجاد حساب کاربری و وارد کردن اطلاعات شخصی، اولین مراحل استفاده است. بعد از ایجاد حساب کاربری، کارهای مربوط به انتقال وجه مانند واریز، برداشت و... را از طریق پرفکت مانی به راحتی انجام دهد.

### \*مزایای استفاده از پرفکت مانی

در تمام دنیا پرفکت مانی بسیار محبوب بوده و با توجه به امنیتی که دارد، بسیار از آن استقبال شده است. در ایران نیز از Perfect Money می‌توانید برای پرداخت‌های آنلاین استفاده کنید. اگر می‌خواهید حساب‌های شما کمتر مسدود شوند و ریسکی را در زمینه معاملات بین‌المللی خود تجربه نکنید، ثبت‌نام در سایت پرفکت مانی استفاده کنید. ثبت‌نام پرداخت اینترنتی بین‌المللی آن بسیار راحت است و جای نگرانی نیست. برای ثبت‌نام باید اطلاعات هویتی مانند نشانی محل زندگی و یک تصویربرایی بررسی و... را بارگذاری کنید.

کتاب Zero to One که در فارسی به صفر به یک و نیز صفر تا یک ترجمه شده، یکی از کتاب‌های شناخته شده در زمینه کارآفرینی بدویزه برای استارت‌آپ‌ها است.

از زمانی که پیتر تیل (Peter Thiel) کتاب صفر به یک رامنشر کرد، این کتاب به عنوان یکی از کتاب‌های برتر در زمینه استارت آپ‌بارها خود را در صدر توجهات قرار داده است و یکی از کتاب‌های مدیریتی معروف مطرح می‌شود.

کتاب، روایت صریحی دارد از واقعیات شرکت‌ها و دنیای رقابتی امروز، پیشرفت را دسته بندی می‌کند و نحوه رسیدن به آن را مطرح می‌سازد.

نویسنده این کتاب خود یکی از کارآفرینان برتر به شمار می‌اید شاید بریتانیا جالب باشد که وی یکی از بنیانگذاران paybal است. این کتاب از سوی مترجمان مختلف ترجمه شده و او در این کتاب می‌نویسد: تناقض آموزش نوآوری در این است که چنین فرمولی لزوماً نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ زیرا هر نوآوری‌ای نو و منحصر به‌فرد است، هیچ قدرتی نمی‌تواند در واژه‌های مشخصی تجویز کند که چگونه خالق باشد.

در این کتاب به این نکته اشاره شده که هر شکوفایی در کسب و کار تنها یک بار خود می‌گیتس بعدی سیستم عامل نخواهد ساخت. لری پیچ یا سرگشی بین بعدی موتور جستجو نخواهد ساخت و مارک زاکبرگ بعدی شبکه اجتماعی خلق نخواهد کرد اگر از این افراد تقليد می‌کنید در واقع از آن‌ها چیزی نمی‌آموزید البته که تقليد از یک الگو آسانتر از خلق چیزی نو است. انجام دادن کاری که می‌دانیم چگونه انجام دهیم با آنچه از نو خلق می‌کنیم زمین تا آسمان فرق می‌کند و اگر می‌خواهید منحصر به فرد باشید به دنبال محصولاتی تازه و غریب باشید.



عنوان	صفر به یک
نویسنده/ترجم	پیتر تیل
بخشی از کتاب	تنها الگوی قدرتمند این است که انسان‌های موفق ارزش را در جاهای پیش‌بینی نشده می‌باشند این کار را با اندیشیدن درباره کسبوکار براساس اصول ابتدایی به جای فکر کردن به فرمول‌ها انجام می‌دهند.

فیلم‌شناسی

خود را ندارد، صاحب‌خانه‌اش بیرونش کرده و از این رو لیندا نیز او را ترک می‌کند. کریس که هم باید پدر خوبی باشد و هم خرج کریستوفر را تأمین کند، دچار مشکل شده است. کریس سعی می‌کند در شرکتی استخدام شود و از سویی باید کریستوفر را حفظ کند؛ مبارزه سختی برای زندگی کردن پیش روی کریس قرار دارد. اگر تا به الان این فیلم محصول سال ۲۰۰۶ را ندیده اید پیشنهاد می‌کنیم حتماً به تماشای آن بنشینید و این بار جدای از نگاه‌های شعاری و بعض اروانشناسی‌های زرد یک فیلم واقع گرایانه و البته الهام بخش را بینند.



پوست، خرده فروش اسکنرهای پزشکی در سال ۱۹۸۱ است که به همراه همسرش لیندا و پسر کوچکش، کریستوفر، در سانفرانسیسکو زندگی بسیار سختی دارد. وضع مالی کریس بسیار بد است. او که توانایی پرداخت اجاره

اگرچه ۱۸ سال از ساخت فیلم در جست و جوی خوشبختی می‌گذرد اما همچنان این فیلم به عنوان یکی از فیلم‌های مورد توجه روانشناسان در معرض توجه است. این اثر از چند لحظه در نوع خود منحصر به فرد محسوب می‌شود. مهمترین وجه تمایز در جستجوی خوشبختی با سایر فیلم‌های مشابه نوع روایت داستان است. دیدن بخش کوچکی از سختی‌ها و مشقت‌های افراد در راه رسیدن به موفقیت، در این گونه فیلم‌ها برای ما تبدیل به عادت شده است. اما ویژگی جالب در جستجوی خوشبختی این است که شخصیت اصلی فیلم، از همان ابتدای تا انتهای در حال دویدن، تلاش کردن و شکست‌خوردن است. این فیلم داستان واقعی کریس گاردنر سیاه

## «درجست و جوی خوشبختی» محصلو ۶۰۰