



با ما به روز باشید
WWW.ISFICTNEWS.IR
WWW.NEWSIT.IR

عصر ارتباط

سال دوازدهم آذر ماه شماره ۶۸۴
ISFICTNEWS.IR No.684 Nov 2014 Vol.12

پیش به سوی
سازمانی مقتدر
با برگزاری انتخاباتی پر شور

سازمان نظام صنفی رایانه ای استان اصفهان
میدان فیض اتالی بازارگلی و صنایع اصفهان
۲۴ آذر ماه ۱۳۹۳

کاظم آیت الهی :

خوشحالیم که دانه های امید هنوز خشک نشده است

زیرفروشی و تقلب ممنوع!

انتخابات پر شور در راستای تحقق اهداف سازمان



اپل گران ترین ساعت هوشمند دنیا را دارد! چمدان مسافرتی هوشمند Bluesmart!


اینترنت اختصاصی شرکت آسمان فراز سپاهان

ارائه اینترنت با پوشش سراسری در استان اصفهان

دارنده پروانه توزیع اینترنت به شماره ۱۲-۱۳-۱۶ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور

تلفن : ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰



هرگز توزیع محصولات کانن در اصفهان،
همان هفته بهتلفن: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰
زیرین سازمان ماه تلفن: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰
E-mail: ceo@novinresalat.com
Website: www.novinresalat.com

مشکلات کمال محصولات و سایر خدمات در وبسایت نوین رسالت قابل دسترسی میباشد.





پهنای باند اختصاصی
Dedicated Bandwidth
سرور اختصاصی
Dedicated Server
سرور مجازی اختصاصی
Dedicated VPS
فضا و سرورس اختصاصی
Colocation



دارای مجوز شماره ۱۰۶-۱۳-۱۲
از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور

www.asmanfaraz.com
E-mail: info@asmanfaraz.com

شماره: ۲۰۹۰۷
شماره: ۲۰۹۰۷

اصفهان / خیابان امام خمینی / ابتدای خیابان شریف شرقی / کوچه جهان فولاد (۶۸)
پن بست پارسیان / ساختمان آسمان فراز / تلفن: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰۰ / فاکس: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰۰
دسترسی: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰ / فاکس: ۰۳۱-۳۳۳۴۴۶۰۰
روبروی بانک صادرات / ساختمان ۵۰۰ / طبقه دوم

مخابرات استان اصفهان موفق به اخذ تقدیر نامه اشتها به کیفیت از جایزه ملی کیفیت ایران شد



بعضی موارد آنها به دنبال جلب مشتری اند. اگر با مشتری به ملازمتی بزرگ برای فقط یک محصول باز شود، محصولات بسیار متنوعی را در موقع خروج در سبد خریدش خواهد داشت. ولی این روش برای بسیاری از خوار و بار فروشها ممکن نیست. کاهش قیمت نمی تواند منجر به این شود که مشتری، لزوماً از محصولات دیگر آن مغازه هم خرید کند. رقابت این دو کسب در دو میاس متفاوت است.

ببرد قیمتی کار بسیار خطرناک است
اگر کاهش قیمت، روش مبارزه هر دو تولیدکننده شرکت کننده در این رقابت باشد، کاهش قیمت از طرف هر کدام منجر به کاهش قیمت هر دو تولیدی می شود. این روند تا جایی ادامه می یابد که تمام سود ناشی از ارائه آن خدمات یا آن محصول صرف رفعتی می شود. اگر شما از تمام سود خود صرف نظر کنید، ارائه خدمات یا تولید آن محصول به جای سودآوری، زیان آور خواهد بود. مستقل از میزان انعطاف شما، این روش به سادگی کسب و کار شما را فلج خواهد کرد.

به حاشیبه سود محصول توجه کنید
اگر تصمیم نهای شما، پایین آوردن قیمت محصول است، با دقت سود حاصل از این کار را در وضعیت جدید آن بررسی کنید. ممکن است در ابتدا فروش محصول افزایش پیدا کند. ولی اهمیت مسائل زمانی است که در فروش محصول ثبات ایجاد شود. متلا مکان است محصول شما در ابتدا بسیار افزایش پیدا کند و بعد از مدتی، دوباره به فروش قبلی خود برسد. اگر با در نظر داشتن تمام این موارد حرکت کنید، راضی تر خواهید بود. رفتار بازار ممکن نشان داده و قبل از رسیدن به بحران کسب و کارتان را تحت دیدگاه دوباره، به مثال قبل بازگردید. فرض کنید برای فروش بیشتر کتاب خود، قیمت آن را پنج دلار کاهش داده اید. یعنی محصولی را که قبلاً بیست دلار می فروختید، حالا ۱۵ دلار قیمت می فروشید. هدف از این کاهش قیمت افزایش فروش و جریان نقدی است. ولی اگر بعد از مدتی بازار به حالت اول خود بازگردد چه چیزی حاصل می شود؟ برای هر کتابی، شما پنج دلار ضرر داده اید. کاهش قیمت، یک تصمیم پر ریسک است. شما باید در خوبی تمام جواب را در نظر داشته باشید. قبل از اجرائی تصمیم، حداقلها را در وضعیت جدید مشخص کنید. می تانی در قیمت ها مشتری را هم مردمی کند. قبل از اجرائی این تصمیم، فکر کنید!

زیرفروشی، ارزان فروشی و تقلب ممنوع!

در دوران ارز، به دست مشتری برسانید، مشتری، ناخودآگاه موضع گیری کرده و این کاهش قیمت را به کاهش کیفیت مرتبط می کند.

قبل از هر عملی، اول ببینید که مشتری برای محصول چه ارزشی می گذارد. مشتری برای یک محصول یا خدمات خوب، پول خوب می دهد؛ این تمایل در مشتری به این خاطر است که هر چیز با کیفیتش ارزش خود را دارد. کاهش ناگهانی و بیش از حد قیمت، این فکر را به مشتری القا می کند که تولیدکننده کیفیت خود را پایین آورده است.

• کاهش قیمت، همیشگی یا موقت
وقتی می خواهید قیمت محصول خود را کاهش دهید، قبل از هر چیزی کشف کنید آیا با خودتان روشن کنید! اگر کاهش قیمت برای همیشه است یا برای یک زمان محدود؟ اگر فقط یک مدت مدتی محدود، این مدت چقدر خواهد بود؟ کم یا زیاد بودن این مدت به دو عامل بستگی دارد. اول اینکه به دلیل هر چه کاهش قیمت در هر چند ماه محدود آن را به قیمت ۱۵ دلار فروشید، حال اگر این مدت به یک زمان طولانی تبدیل شود، ارزش این کتاب کم می آید. در زمان مشتری همان ۱۵ دلار قیمت می شود و بازگرداندن قیمت به ۲۰ دلار، شما افزایش قیمت محصول نمی بازگشت به قیمت قبلی که دارد.

کاهش قیمت برای شکست رقیب
• **رقیب خود را بشناسید**
اینکه بدانید در چه زمانی هستید بسیار مهم است. شما باید بدانید که آیا با محصولی رقابت می کنید که در مقایسه با شما قرار دارد یا نه. آیا ارائه خدماتی که شما می خواهید را از رقابت کنید. در حیطه کاری شماست؟ آیا مشتری چنین انتظاری از شما دارد؟ به یاد داشته باشید که همیشه یک محصول با قیمت کمتر، رقیب قدری محسوب نمی شود. گاهی اوقات، ورود محصول کیفیت رقیب به بازار نمی تواند برای شما مشکلی ایجاد کند. اگر کیفیت یا خدمات جانبی تولیدکننده رقیب کم باشد، مشتری ارزش محصول شما را فراموش نخواهد کرد. در رقابتی شرکت کنید که آن شما را شایسته فروش وقت و انرژی شما داشته باشد. برنده شدن در رقابتی مفید است که چیزی به شما اضافه کند. رقابت با تولیدکننده ای زان بیشتر از اینکه برای شما مفید باشد، به شما نفع می رسد. بسیاری از شرکت های بزرگ می توانند سود خود را در قالب بسته های تولیدی، تعریف کنند. نه فقط یک محصول خاص، به طور متوالی، یک سبک سازمان بزرگ می تواند برخی از محصولات خود را با سود بسیار کم ارائه کند. اولاً، حجم معاملات بالاتر می تواند برخی از هزینه های محصول را کاهش دهد. ثانیاً،

باشد و در فروش کالا باید صندوق فاکتور، درج سریال کالای سرمایه ای در فاکتور و با ضمانت گارانتی از مصرف کننده رسید دریافت کند. علاوه بر این تنها واحدهایی حق ارائه گارانتی را دارند که در رسته آنها تعمیر و فروش باشد. در ادامه این اطلاعیه آمده است هیچ یک از واحدهای صنعتی حق فروش هیچ کالایی بدون تست و گارانتی را ندارند که در صورت شکایت خریدار طبق قانون حق جرمیه ۴ برابر فاکتور خواهد بود.

موضوع بعدی اینکه با توجه به اعمال فشار از سوی اداره مالیات خلیج از شرکتهایی بصورت پنهانی فعالیت میکنند. بصورت زیر زمینی برای فرار از مالیات ادامه میدهند. در اینجا دو موضوع مطرح میشود

• آیا فعالیت این شرکتها از لحاظ قوانین صنعتی صحیح است؟ چرا شرکتها که بصورت قانونی فعالیت میکنند زیر ذره بین مالیات قرار بگیرند و اینجین شرکتها با سود بیشتر و فعالیت ناچاقی سهم بازار را نیز داشته باشند.

• راکتاری برای معرفی چنین شرکتها به اداره مالیات وجود دارد؟ آیا به نظر نرسد که بهتر است اعضای صنف تعارف را کنار بگذارند و مانند تهران در برخورد با همکاران متخلف اقدامی داشته باشند.

در ادامه مطلبی از Jimd کارشناس فروش در خصوص اینکه کاهش قیمت بهترین راه برای افزایش فروش است را با هم می خوانیم

وقتی نتوانید کسب و کارتان را از زنگ اقتصادی نجات دهید، احتمالاً به این فکر می کنید که قیمت محصول یا خدمات خود را کاهش دهید. کاهش قیمت عموماً باعث افزایش تقاضا و فروش می شود. البته باید به تمام جنبه های آن توجه کنید. وقتی کسی به کم کردن قیمت محصولات خود فکر می کند، احتمالاً با یکی از این دو مشکل روبرو شده است: کاهش تقاضا یا پیدا شدن رقیبی که می تواند اعتماد مشتری را به خود جلب کند. در این دو حالت روش های متفاوتی را باید برای مقابله با مشکل اختیار کنید.

کاهش قیمت برای افزایش تقاضا
• **ارزین کالار در ذهن مشتری کم کنید!**
تغییر دادن قیمت، باید به اندازه دقیق باشد. شما نمی توانید به مقدار کم می خواهید قیمت محصول را کاهش دهید. ممکن است کاهش قیمتی که شما برای محصول خود در نظر گرفته اید، نتواند تأثیری در فروش محصول داشته باشد. در این حالت کاهش قیمت، منجر به کاهش سود می شود و فقط به خود شما ضربه می زند. از طرفی اگر محصول را بیش

شرایط بد اقتصادی در سالهای اخیر در اقتصاد کشور نقش بسزایی در کسب و کار تمامی حوزه های کاری داشته است. تحریم ها، نوسانات نرخ ارز و تورم شدید بر وضعیت معیشت مردم تأثیر فراوانی داشته است. حال با شرایط موجود این تأثیر بر بازار کامپیوتر و فناوری اطلاعات با توجه به اینکه این لوازم به کل وارداتی هستند بیشتر از حوزه های دیگر بوده است. البته جدا از موضوع واردات خرید این تجهیزات از سوی مردم در درجه های بعدی نسبت به خرید دیگر ضروریات زندگی اولویت کمتری پیدا کرده است.

در چنین بازاری رقابت میان فروشندگان حوزه فناوری اطلاعات شدیدتر شده است که گاهی بعضی از فروشندگان جهت افزایش فروش خود مست به راههای غیر موجه و غیرقانونی میزند.

در همین راستا انجمنه ای صنف خدمات رایانه ای اصفهان که به نازگی با نام صنف فناوری اطلاعات و ارتباطات اصفهان تغییر نام داد پس از برگزاری جلسات هم اندیشی و در خصوص مشکل زیر فروشی با اعضاء به تازگی چندین ایجاد سامانه ای جهت معرفی اعضای بدون مجوز زیر کرای دوره های آموزشی و فروش و موارد مالیاتی برای افزایش سطح آگاهی اعضاء، حاصل شد پس از این جلسات انجمنه ای اطلاعیه ای را صادر کرد.

در این اطلاعیه آمده است که با توجه به اختلال بوجود آمده در نظام کسب و کار که توسط برخی از واحدهای صنعتی که اغلب بدون پروانه کسب می باشند بدینوسیله به اطلاع میرساند از تاریخ ۱۵ آبان ماه کلیه واحدهای صنعتی اعم از حقیقی و حقوقی موظفند طبق قانون نظام صنفی واحدهایی که بصورت صنفی فروشی فعالیت میکنند ۳ درصد و واحدهای درصدهای خود فروشی فعالیت میکنند کالایی خود را با ۷ درصد اضافه اعلام کنند. این اطلاعیه جهت اطلاع از این اطلاعیه به اطلاع می رساند که در صورت عدم رعایت این اطلاعیه با پیگیری های قانونی برخورد خواهد شد.

بنابراین هیچ یک از واحدهای صنعتی طبق قانون نمی توانند زیرفروشی کم فروشی، ارزان فروشی، تقلب، فروش کالا بدون فاکتور و فروش کالای سرمایه ای بدون خدمات پس از فروش را انجام دهند. در متن این اطلاعیه آمده است که پس از تاریخ فوق الذکر بازرسان نظارت بیشتری خواهند داشت و واحدهای مختلف در ابتدا بمدت ۱۵ روز پلمب و با عدم بازگشت فاکتور و کسب و کار طبق قانون نظام صنفی معصوم مجلس شورای اسلامی پروانه واحد صنفی ابطال خواهد شد. در صورت نداشتن پروانه کسب واحد مذکور پلمب و به هیچ عنوان کف پلمب خواهد شد.

علاوه بر این در اطلاعیه ای دیگر انجمنه ای رایانه فروش کالای سرمایه ای بدون داشتن خدمات پس از فروش و کارت گارانتی متع و تخلف از آن مصداق بارز کلاهبرداری می

بازگشت به قیمت قبلی که دارد.

• **کاهش قیمت برای شکست رقیب**
• **رقیب خود را بشناسید**
اینکه بدانید در چه زمانی هستید بسیار مهم است. شما باید بدانید که آیا با محصولی رقابت می کنید که در مقایسه با شما قرار دارد یا نه. آیا ارائه خدماتی که شما می خواهید را از رقابت کنید. در حیطه کاری شماست؟ آیا مشتری چنین انتظاری از شما دارد؟ به یاد داشته باشید که همیشه یک محصول با قیمت کمتر، رقیب قدری محسوب نمی شود. گاهی اوقات، ورود محصول کیفیت رقیب به بازار نمی تواند برای شما مشکلی ایجاد کند. اگر کیفیت یا خدمات جانبی تولیدکننده رقیب کم باشد، مشتری ارزش محصول شما را فراموش نخواهد کرد. در رقابتی شرکت کنید که آن شما را شایسته فروش وقت و انرژی شما داشته باشد. برنده شدن در رقابتی مفید است که چیزی به شما اضافه کند. رقابت با تولیدکننده ای زان بیشتر از اینکه برای شما مفید باشد، به شما نفع می رسد. بسیاری از شرکت های بزرگ می توانند سود خود را در قالب بسته های تولیدی، تعریف کنند. نه فقط یک محصول خاص، به طور متوالی، یک سبک سازمان بزرگ می تواند برخی از محصولات خود را با سود بسیار کم ارائه کند. اولاً، حجم معاملات بالاتر می تواند برخی از هزینه های محصول را کاهش دهد. ثانیاً،



مهدی قربانی
mehdi.farmani@gmail.com

مجمع آموزشی متاکو برتر می کند:

SharePoint 2013

Adminstrating & Developing

مزایای دوره:

- تحلیل و سازماندهی فرآیندهای ساده سازمان
- راه اندازی قسمت جستجوی پیشرفته سازمان
- تعریف کاربران پورتال و ایجاد
- مدیریتی دلخواه به کاربران
- ساخت انواع داده های که
- در سازمان در گردش اند

مدت دوره:
۴۰ ساعت

شروع دوره:
۳۰ آبان ۱۳۹۳
(جمعه ۱۳ آبان ۱۳۹۳)

محل ثبت نام:
خیابان سعادت آباد، طبقه فوقانی بانک تجارت، مجمع آموزشی متاکو

تلفنکس: ۰۳۱-۳۶۶۳۷۴۰۶-۷

WWW.Metacomplex.com

تعریف VLAN

و مزایای آن

و واحد فروش این Broadcast را دریافت خواهند کرد و باید آژر پردازش نمایند و این باعث افزایش ترافیک و کاهش کارایی شبکه میشود بر این اساس یکی از نکات مثبت Broadcast کنترل Broadcast میباشد. هر VLAN با یک شماره که به عنوان VLAN ID معروف می باشد شناسایی خواهد شد.

مهندس محمدرضا همتی
شرکت ارتباطات کور نوود وابسته به
کروفا فن آوا
mehdi.fanava@yahoo.com

سرپرستی استان اصفهان

AUTOCOM 2014

حضور در ویژه نامه های
بسیستمین نمایشگاه کامپیوتر و اتوماسیون اداری اصفهان

با ما به روز باشید

WWW.ISFICTNEWS.IR
WWW.NEWSIT.IR

۰۳۱۹۵-۱۲۴۲۱-۳۱۱۹۵-۳۱۲۳۲
۰۹۱۳۸۶۷۱۵۷۵-۹۳۳۶۱۰۳۱۸

