



۵۰۰۰۲۱۲۱۲۱

# آن رویِ دیگرِ اتوکام

۳

## هفته جهانی کار آفرینی اصفهان



۵،۶،۷،۸

۴

## معافیت مالیاتی

## خواسته‌ی اعضای صنف رایانه

حباب

حمایت از

استارت‌آپها

۵

### مدیریت دهه‌ی شصتی در سازمان نظام صنفی رایانه ای اصفهان



### شرکت آسمان فراز سپاهان



نماینده شرکت ارتباطات ثابت پارسیان دارنده مجوز FCP  
به شماره ۲۴-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



خدمات میزبانی  
Web , Mail



سرورهای مجازی  
اختصاصی



سرویس  
Co-LOCATION



خدمات  
دیتاسنتر

# به در بسته چه میکوبی سر؟!



مهدی قربانی

اتوکام ۲۴ در حالی برگزار شد که شرکتها و فروشگاه های فعال حوزه ی فناوری اطلاعات بواسطه نوسانات نرخ ارز، تورم، رکود بی سابقه در بازار بدلیل حذف کالاهای آبی تی از سبد خرید مردم حال خوبی نداشتند. در اتوکام ۲۴ دیگر خبری از حضور پرشور شرکتها ی سخت افزاری و نرم افزاری نبود و اتوکام امسال رنگ و بوی یک رویداد کارآفرینی و استارتآپی به خود گرفته بود تا در کنار برگزاری هفته ی کارآفرینی اصفهان، گوشه چشمی بعنوان محل برگزاری برخی رویدادهای کارآفرینی به آن شود. اتوکام بدلیل نحوه ی برگزاری به نقطه ای رسیده است که دیگر خود جذابیتهای برای اهالی و علاقمندان به فناوری ندارد و برای حفظ خود ناچار به تلفیق با سایر رویدادهای آبی تی است، گواه این موضوع مانور تبلیغاتی بسیار زیادی که امسال خود برگزارکنندگان نه بروی خود نمایشگاه، بلکه بروی حضور استارتآپها و برگزاری رویدادهای کارآفرینی در نمایشگاه، مورد توجه قرار گرفتن همین بخش توسط بازدیدکنندگان و مسئولینی که از نمایشگاه بازدید کردند است. روالی که مسئولین برگزار کننده ی نمایشگاه آن را اجر کردند و بجای شرکتها و فروشگاه های بزرگ امسال اتوکام میزبان استارتآپها بود.

- علت عدم حضور بخش خصوصی
- در نمایشگاه وضعیت بد اقتصادی
- شرکتها بواسطه رکود ناشی از تورم
- است. بهتر بود شرکت نمایشگاه های
- اصفهان و شهرداری که از ذینفعان
- اصلی برگزاری نمایشگاه هستند
- امسال با تخفیف ویژه ، شرایط حضور
- حداکثری اعضای صنف رایانه را مهیا
- می کردند.

یکی از دلایلی که امسال اتوکام میزبان استارتآپ ها و رویدادهای کارآفرینی بود ریشه در وضعیت نامطلوب شرکتها ی آبی تی داشت، این در حالیست که در اصفهان شرکتها ی بزرگی در حوزه های مختلف فناوری اطلاعات و ارتباطات داریم که در سطح ملی نیز نقش آفرینی خوبی دارند ولی در اتوکام حاضر نمیشوند. در این مطلب با نگاهی منصفانه ، به بررسی نمایشگاه پرداخت شده است.

## عدم استقبال خصوصی ها از نمایشگاه

در نگاه اول ، موضوع وضعیت اقتصادی مطرح می شود که اگر شرایط اقتصادی مساعد باشد شاهد نمایشگاه های پررونق هستیم. این نگاه تا حدی درست است ولی سوالی که پیش می آید اینست که اگر شرایط اقتصادی مطلوب باشد، دیگر چه نیازی به حضور در نمایشگاه است؟ مگر حضور در نمایشگاه در جهت رسیدن به بازار وسیعتر نیست؟ و این دقیقا نقطه مقابل وضعیت اقتصادی است. یعنی در شرایط اقتصادی نامطلوب تمایل بیشتری برای معرفی و نمایش توانمندیها در محیط های گوناگون است.

پس مشکل کجاست؟ اگر بخواهیم دلایل عدم استقبال شرکتها ی خصوصی و بازدیدکننده از نمایشگاه را بررسی کنیم در کنار تمام مشکلات اقتصادی ، بایستی مدیریت برگزاری نمایشگاه را در نظر داشته باشیم. جیتکس میتواند درسهای زیادی در مدیریت برگزاری به ما دهد .

- یکی از بخشهای جدا نشدنی
- نمایشگاه ها در این چند سال، حضور
- غرفه های متناسب به بخش دولتی
- با رویکرد دولت الکترونیک بوده
- است. غرفه هایی که مخاطب چندانی
- ندارند و عملا سرویسها و خدماتشان
- در حد یک سایت و سامانه پیامکی
- است.

مدت زیادی از برگزاری نمایشگاه جیتکس نگذشته و سیل نظرات بازدیدکنندگان ایرانی از این نمایشگاه را دیده ایم. با وجود دلار با نوسان بالا، جیتکس میزبان خیل عظیم بازدیدکننده ایرانی بود که بازتاب کننده ی مدیریت برگزاری جیتکس بود. خیلی ها یادشان رفته که سالهای قبل شعارهای زیادی برای تبدیل شدن نمایشگاه کامپ ایران به بزرگ ترین رویداد نمایشگاهی فاوا در منطقه سر داده می شد. آن سال ها گذشت و کسی اصلا دقت نکرد که حالا یکی از جوایز اصلی به شرکت های فناوری، دانش بنیان و استارت آپ های ایرانی حاضر در نمایشگاه کامپ و دیگر رویدادهای کارآفرینی ایران، حمایت از حضور آنها در نمایشگاه جیتکس است تا شاید از آن طریق بتوانند صدای خود را به سرمایه گذاران منطقه و حتی دنیا برسانند. قرار بود اتوکام جای کامپی را بگیرد که خود قرار بود بزرگ ترین رویداد نمایشگاهی فاوا در منطقه باشد!!!!

دو سال پیش در مطلبی کامل به بی برنامهگی و نیاز نمایشگاه به برنامه ریزی، استاندارد و زمان بندی مشخص اشاره شد. وقتی سیر برگزاری اتوکام را در این چند سال بررسی میکنیم نکته ی قابل ذکر این است اتوکام هر سال کوچکتر شده است و بواسطه ی همین ناگزیر به برگزاری در کنار دیگر نمایشگاه ها و حتی رویدادهاست. این در حالیست که به گفته ی مدیرعامل شرکت نمایشگاه های اصفهان، اتوکام در بین ۴۷ نمایشگاهی که در سال برگزار میشود، پس از نمایشگاه های مانند خودرو، کتاب و گل و گیاه، در رتبه چهارم پرمخاطب ترین نمایشگاه ها قرار گرفته است.

## حمایت از استارتآپها

تنها نقطه ی قوت و قابل اتکا در اتوکام امسال را میتوان حضور پررنگ استارتآپها دانست. حضوری را که میتوان مدیون الگو گرفتن نمایشگاه از جیتکس در حمایت از استارتآپها و وضعیت بد اقتصادی شرکتها دانست که اگر شرایط مساعد بود همانند سالهای قبل فضای محدود به استارتآپها داده میشد. ولی موضوعی که بایستی به آن توجه شود مقیاس اختصاص فضا به حوزه های مختلف است. جیتکس در مساحتی حدود ۸۴۰۰۰ مترمربعی با حضور بیش از ۵۰۰۰ شرکت و بازدید بیش از ۱۰۰،۰۰۰ نفر از ۱۲۰ کشور مختلف با موضوعاتی چون رایانش ابری ،

سخت افزار ، نرم افزار ، تکنولوژی مصرف کننده ، - پلت فرم تخصصی تجارت برای توزیع کنندگان گوشی های همراه ، امنیت شبکه و زیر ساخت ، مرکز داده ، دیتا های بزرگ ، چاپ سه بعدی ، شهرهای هوشمند ، خانه های هوشمند ، محل کار هوشمند ، حمل و نقل در آینده ، هوایماید بدون سرنشین و پهباد ، رباتیک برگزار میگردد. این درحالیست که محل برگزاری نمایشگاه های اصفهان ۳ سالن دارد و اختصاص یک سالن به استارتآپها سایر موضوعات را تحت الشعاع قرار میدهد.

مطمنا استارتآپها با حمایت های خاص در این نمایشگاه حاضر شدند. آیا نمیشد این حمایت ها را از شرکتها و فروشگاه ها صورت داد تا در این شرایط اقتصادی با حضور در نمایشگاه ، به حفظ کسب و کارشان که نفراتی بیشتر به آن وابسته هستند، کرد؟ آیا نمیشد بدلیل کمبود فضا، نمایشگاه در تایم صبح و بعدظهر برگزار شود و با چیدمان غرفه ها ، صبحها نمایشگاه چهره ی کار آفرینی بگیرد و رویدادهای کارآفرینی و استارتآپی در صبح برگزار شود و بعدظهرها چهره ی یک نمایشگاه با معرفی شرکتها و فروشگاه های ارایه دهنده تجهیزات و زیرساخت های آبی تی و نرم افزاری؟ آیا به فاصله ی یک ماه قبل، نمایشگاهی با عنوان استارتآپها در جهت حمایت از استارتآپها برگزار نشده بود؟ آیا امکان کاهش نرخ هر متر از نمایشگاه با رایزنی و تشریح شرایط موجود برای شرکت نمایشگاه برای حضور حداکثری اعضای صنف با توجه به شرایط موجود وجود نداشت؟ آیا نمیشد هم حمایت از استارتآپها در دستور کار قرار می گرفت هم حمایت ویژه از اعضا؟ اعضایی که همیشه با حضورشان در نمایشگاه ، باعث رونق و بقای اتوکام تاکنون بوده اند. مطمئنا همین اعضا زمانی استارتآپ بوده اند و الان در شرایط جنگ اقتصادی علیه کشورمان و با سوء مدیریت در شرایط بحرانی به سر میرند. موضوع عدم حمایت از استارتآپها نیست، بلکه برنامه ریزی کارآمدتر در جهت برگزاری یک نمایشگاه در راستای حمایت از تمام ذینفعان صنف می باشد.

همانطور که سال گذشته بخشی از نمایشگاه به استارتآپها داده شد و بواسطه حضور بیشتر شرکتها و فروشگاه ها ، علاوه بر جذابیت بیشتر ، بازدیدکننده ی بیشتری بواسطه ی تبلیغات خود غرفه داران از نمایشگاه شد که برای استارتآپها هم موثر بود. علاوه بر این عمده مشکلات استارتآپها در مراحل شکل گیری و توسعه چون مالیات و بیمه و مجوز است. لازم به ذکر است یکی از موضوعاتی که در این چندسال بارها از سوی ما پیگیری شد و جوابی برای آن نبود خروجی نمایشگاه از لحاظ آماری و گزارشی از تاثیرات نمایشگاه بروی شرکت کننده ها بوده است. علاوه بر این گزارشی از حمایتهایی که از استارتآپها طی ۳ سال اخیر انجام شده، منتشر نشد. سال پیش قرار بر انتخاب و سرمایه گذاری بروی چند استارتآپ و ایده ی برتر بود که بعد از نمایشگاه به فراموشی سپرده شد.

## دولتی ها وصله ی ناجور نمایشگاه

یکی از بخشهای جدا نشدنی نمایشگاه ها در این چند سال، حضور غرفه های متناسب به بخش دولتی با رویکرد دولت الکترونیک بوده است. غرفه هایی که مخاطب

سازمان نظام صنفی در عرصه ی برگزاری نمایشگاه از تمام توان و پتانسیل و ارتباطات خود جهت برگزاری هر چه بهتر نمایشگاه استفاده میکند و اتوکام بضاعت صنف رایانه ی اصفهان است . وقت آن رسیده مسئولین استانی با همراهی خود به برگزاری هر چه بهتر نمایشگاه کمک کنند.

چندانی ندارند و عملا سرویسها و خدماتشان در حد یک سایت و سامانه پیامکی است. وقتی متولی دولت الکترونیک بخش حاکمیتی است چه تعامل سازنده ای میتواند با بخش خصوصی آن هم در یک نمایشگاه ایجاد کند؟ وقتی مرکز IX (مرکز تبادل اطلاعات) راه اندازی شده است ولی هنوز سرویسی ارایه نمیشود، شرکتها ی خصوصی چگونه در پیاده سازی دولت الکترونیک به کمک دولت آیند؟ چگونه است که بعد از اینهمه تعامل با بخش دولتی ، همان اندک پروژه هایی که بخش خصوصی میتواند آن را انجام دهد به شرکتها ی غیراصفهانی واگذار میشود؟ مگر فلسفه وجودی نمایشگاه تعامل و استفاده از ظرفیتهای بخش خصوصی نیست؟

## جمع بندی

موارد مطرح شده حاصل ساعتها تبادل نظر با فعالین حوزه فناوری اطلاعات اصفهان جمع آوری شده است. موضوعاتی چون سایت و اپلیکیشن نمایشگاه، بازدید آنلاین ، اختصاص تخفیف های ویژه مراکز اقامتی در ایام نمایشگاه، استفاده از تاکسی های اینترنتی برای تسهیل عزیمت به محل برگزاری، برگزاری تورهای اصفهانگردی با رویکرد بازدید از نمایشگاه ها با تعامل با دیگر نصرهای استانی و ... جزء مواردی هستند که میتوان از هر کدام بعنوان نقطه قوتی برای نمایشگاه استفاده کرد.

با توجه به موضوعات مطرح شده و فضای موجود نمایشگاهی در اصفهان ، مدیریت موثرتر در برگزاری یک نمایشگاه استانی بیش از پیش به چشم میخورد. سازمان نظام صنفی در عرصه ی برگزاری نمایشگاه از تمام توان و پتانسیل و ارتباطات خود جهت برگزاری هر چه بهتر نمایشگاه استفاده میکند و اتوکام بضاعت صنف رایانه ی اصفهان است . وقت آن رسیده مسئولین استانی با همراهی خود به برگزاری هر چه بهتر نمایشگاه کمک کند. یکی از ابعاد این همراهی میتواند تعامل در جهت کاهش نرخ متر از غرفه از نمایشگاه باشد. شرکت نمایشگاه و شهرداری که از ذینفعان اصلی برگزاری نمایشگاه هستند، بهتر است در شرایطی که رکود اقتصادی در تمامی بخشها علی الخصوص حوزه ی آبی تی بدلیل اینکه اکثر محصولات آن وارداتی می باشد، کمی با بخش خصوصی مدارا کند.

اگر رویکرد برگزار کنندگان نمایشگاهی تلاش یک ماهه باشد نباید انتظار یک نمایشگاه با کیفیت را داشته باشیم. اگر بدنال آن هستیم که پسوند بین المللی نمایشگاه ها واقعی باشد بهتر است پس از پایان نمایشگاه امسال ، در تدارک برگزاری نمایشگاه سال آتی باشیم. علاوه بر این سازمان نظام صنفی رایانه ای اصفهان میتواند بجای اینکه خود را درگیر فروش غرفه و سایر امور اجرایی کند ، بهتر است این کار را به یک برگزارکننده واگذار کند و از پتانسیل و ارتباطات خود در جهت ایجاد جذابیت و مدیریت نمایشگاه کند تا نمایشگاهی به بزرگی و شکوه نام اصفهان داشته باشیم.

# مدیریت دهه ی شصتی در سازمان نظام صنفی رایانه ای اصفهان

## حمیدرضا ابوطالبی مدیرعامل شرکت آریانا گستر اسپادانا

تحلیل بنده اینست که سازمان نظام صنفی اصفهان و بقیه دوستان مستقر در ساختار مدیریت دولتی بجای حمایت از شرکتها و ساختارهایی که سالها در این حوزه فعالیت دارند و در این برهه زمانی و با توجه به شرایط اقتصادی موجود نیاز به حمایت و مساعدت بیشتری دارند ، انرژی و زمان خود را به روی استارتآپها گذاشته اند که بیشتر جنبه ی نمایشی و تبلیغاتی دارد. علاوه بر این کسب و کارهای نوپای با حمایتهای اینچنینی به موفقیت نمیرسند. نمونه بارز این نوع حمایت ها پیامرسان سروش است . موضوع دیگر اینکه مدیریت حاکم در نظام صنفی رایانه مدیریت دهه شصت است. بزرگنمایی و تبلیغات بروی چیزهایی که واقعیت ندارد ، جهت ایجاد ذهنیت مثبت بروی مسئولینی که عملا کاری نمیتوانند بکنند. به عبارت دیگر سیاست هیئت مدیره محترم این است که نشان دهیم اصفهان دارای پتانسیل زیادی در بخش آبی تی است این در حالیست که همه صنف دچار رکورد

و دست و پا زدن و بحران شدید و تعدیل نیرو و کوچکتر شدن هستند. سازمان نصر اصفهان تلاش دارد که شرایط را مساعد نشان دهد. موضوعاتی چون خودنمایی و بزرگنمایی ظاهری و کوچک کردن اعضای سابق و فقط نمایشهای ظاهری بدون خروجی مشخص و بدون اثر منتج به نتیجه واقعی و پایدار!

بدنه نصر اصفهان به دو سمت تعامل سازنده و جهت دار با بزرگتر ها و غیر خصوصی ها و برداشتهای موضعی از کوچکترها، شرکتها ی کاغذی و افرادی که ایده و توهم بزرگتر شدن را در خود می پروراند، تمایل دارد. در تلاش هیئت مدیره شکی نیست ولی روش بدون هدف و اثر بی نتیجه می باشد. اصل ماهیت وجود تشکل صنفی حمایت از اعضای خود هست. در شرایط فعلی هیچ اقدام ملموس یا حتی غیر ملموسی صورت نگرفته است. گواه این مدعا اینکه در بحران اقتصادی بوجود آمده، افزایش دلار، تحریمهایی که از ورود تکنولوژی بازایستاد، خریدهای نرم افزار ، پرداختهای دلاری برای



آبی پی، هاست دامنه ، افزایش قیمت تعرفه ارتباطات بین الملل، افزایش تعرفه زیرساختهای شبکه برای توسعه شبکه تنها در حوزه ی کاری ما چه اقدام موثری صورت گرفته است؟! چه عملی انجام شده که نتیجه داده باشد؟! یا حتی چه اقدامی کرده که نتیجه نداد باشد! در طی بیست سال گذشته تقریبا یک بار همه نیاز به استفاده حمایتی از نظام صنفی رایانه ای استان اصفهان داشته اند که هیچ حمایتی انجام نشده است.

قصه اتوکام ۲۴: از عدم حضور بخش خصوصی تا فضا سازی با استارتا پها

# آن روی دیگر اتوکام



مانانا داودی

اتوکام امسال نیز برگزار شد و عصرارتباط اصفهان هم طبق روال هر ساله، پس از برگزاری نمایشگاه، در گزارشی با نظرات غرفه داران، مدیران، فعالان و بازدیدکنندگان این رویداد سعی دارد در هر چه بهتر شدن این رویداد در اصفهان همراه با برگزارکنندگان گام بردارد. گواه آن هم درج تمامی نظرات کسانی است که افتخار همراهی آنها را با درج نظراتشان چه مثبت و چه منفی داده اند. امسال بر خلاف دیگر سالها اتوکام با حضور استارتا پها برگزار شد تا عدم حضور شرکتهای بزرگ آی تی اصفهان نمایان نشود. شرکتهایی که چند سال خاک صنعت آی تی را خورده اند و در شرایط فعلی اقدامات موثری برای حضورشان در این بازار صورت نگرفت. حضور استارتا پها و پایون نرم افزار در این رویداد نقطه قوت نمایشگاه بود تا حدی که رسانه های کشوری در اتوکام فقط این بخش را پوشش دادند و گویی اتوکام محل برگزاری رویداد استارتا پی است و کمتر گزارشی از دو سالن دیگر که تعداد اندک بخش خصوصی در آن حضور داشتند منتشر شد.

بهرتر بود اطلاع رسانی و تبلیغات وسیعتری صورت میگرفت تا شاهد حضور حداکثری مشارکت کنندگان و بازدیدکنندگان تخصصی بودیم تا غرفه های خلوت بدون بازدید و دکوری دولتی حضور کم رنگ تری داشته باشند. علاوه بر این امسال شاهد حضور غرفه های با موضوعات عمل های زیبایی چون کاشت مو، کوچک نمودن شکم بودیم. لازم به ذکر است جانمایی غرفه های نمایشگاه هیچ نظم خاصی نداشت و غرفه های دولتی، فروشگاه، ارایه دهنده خدمات در کنار هم باعث سردرگمی بازدیدکنندگان شده بود. اتوکام با تلفیق چندین نمایشگاه، در این سالهای اخیر دیگر تنها یک نمایشگاه تخصصی نیست. در ادامه نظرات برخی بازدیدکنندگان و غرفه داران اتوکام ۲۴ را میخوانیم:



## همایون یزدان پناه مدیر سابق فاوا شهرداری

در شرایط فعلی که شرکت های سخت افزاری در ابهام قیمت ارز، شرکت های نرم افزاری به دنبال گرفتن طلب خود از مشتریان هستند، استارت آپ ها به امید توجه بیشتر مسئولین در این نمایشگاه حضور داشتند. وجه متمایز و قابل تقدیر این دوره، اختصاص مکان مناسب به استارت آپ ها بود. یکی از مشکلات حوزه ی آی تی عدم اعتقاد کافی اکثر مدیران ارشد شهر و استان به اینکه حل بسیاری از مشکلات اقتصادی، فساد اداری تنها با توسعه ی فناوری اطلاعات امکان پذیر است، می باشد.



## حمیدرضا عسگریان مدیر سابق روابط عمومی مخابرات اصفهان

متاسفانه وضعیت نمایشگاه از لحاظ محتوا هر سال ضعیف تر میشود و با اهداف برگزاری و شعار آن فاصله دارد. فضای غالب غرفه ها به مبحث فروش طرح های اینترنت پر سرعت اختصاص یافته است و در واقع نمایشگاه به یک حراجی اینترنت بدل شده است. علیرغم حضور فعالین استارت آپی در یک سالن، فضای فشرده و متراکم محیط اختصاصی مانع از امکان پرزنت مناسب محتوای ایده ها شده است. از نقاط مثبت امسال میتوان به اختصاص یک سالن به فعالین ایده های استارت آپی جهت بیان ایده ها و خلاقیت های خود و برگزاری سمینارهای مرتبط با کسب و کارها اشاره کرد.



## محمدرضا اطیابی مسئول کمیسیون سخت افزار

همانطور که میدانیم صنف رایانه بیشترین تاثیر پذیری را در ارتباط با تغییرات نرخ ارز نسبت به سایر صنوف

تجربه کرده است. چرا که تقریباً تمام کالاهای این صنف وارداتی است. اینکه نمایشگاه در این شرایط بحرانی بازار و رکود بی سابقه و بی ثباتی نرخ ارز به همت نصر اصفهان و با کمک اعضاء برگزار شد جای تشکر از مسئولین و دست اندرکاران برپایی نمایشگاه داره ولی از طرف دیگر نمایشگاه نشان داد که تا شرکتهای و فروشگاههای عضو تحت فشار مالی قرار دارند توجیهی برای حضور در نمایشگاه ندارند چون با حاشیه سود کم و پایین بودن درآمد روبرو هستند. از طرف دیگر با توجه به مشکلات واردات و تحریمها، تنوع و نوع آوری و ارائه محصولات جدید توسط شرکت کنندگان نیز در این نمایشگاه بسیار کم رنگ بود.

بنظر من اگر امسال شرکت نمایشگاه ها هزینه متراژ هر غرفه را در مقایسه با سالهای گذشته بصورت چشمگیری کاهش می داد، مشارکت خیلی بیشتر و نمایشگاه با کیفیت بالاتری برگزار میشد.



## مدیر شرکت تاپکو

امسال چیز خاصی در نمایشگاه ندیدیم. سطح نمایشگاه بسیار ضعیف است. وقتی در نمایشگاه حضور دولتی ها غالب است یعنی بخش خصوصی چه مشکلی برای حضور دارد؟ وقتی سطح نمایشگاه اینقدر پایین باشد مطمئناً بخش خصوصی حاضر به مشارکت در چنین نمایشگاهی نمیشود و ترجیح میدهد برنامه های خود را از طریق برگزاری همایشها و سمینارهای تخصصی پیش ببرد. به عقیده ی بنده بهتر است بجای برگزاری وسیع و بدون برنامه، بصورت محدود و تخصصی برگزار شود. به نظر من سالن فرصتها نسبت به دو سالن دیگر بهتر بود. به نظر من سطح کامپ بسیار بالاتر از اتوکام است. نمایشگاه باید محتوای خاصی داشته باشد که متخصصین بخش خصوصی و دولتی رغبت به بازدید از نمایشگاه را داشته باشند.



## فعال حوزه فناوری اطلاعات

با وجود اینکه ما هر سال در اتوکام حضور داشتیم ولی امسال با وجود اینکه مشکل مالی نداشتیم، ترجیح دادیم در این نمایشگاه حضور پیدا نکنیم. بدلیل اینکه هزینه کردن در چنین نمایشگاهی عملاً توجیه ندارد. با وجود فعالیت در حوزه ی آی تی اصفهان، شرکتهای خصوصی همکار را ندیدیم. یکی از مشکلات نمایشگاه اصفهان قرار گرفتن در کنار یک مرکز تفریحی است که معمولاً بازدیدکننده بیشتر برای تفریح به نمایشگاه سر میزنند. علت عدم حضور بخش خصوصی را میتوان در عدم حمایت سازمان نظام صنفی رایانه ای استان اصفهان از فعالین این حوزه دانست.



## غرفه اوریکو ایران

نمایشگاه امسال بسیار ضعیف بود. جانمایی غرفه ها، سیستم گرمایشی و سرمایشی و در کل سیستم نمایشگاه در سطح پایین انجام شد. ما از تهران بعنوان دفتر خاورمیانه یک برند جهانی در این نمایشگاه حضور پیدا کردیم که متاسفانه بازخورد خوبی نگرفتیم. برگزارکنندگان اتوکام بهتر است نمایشگاه کامپ را بررسی کنند تا در پیاده سازی یک نمایشگاه تخصصی موفق عمل کنند. بازدیدکننده در سطح پایین بود و نمیتوان گفت نمایشگاه تخصصی بود چرا که در زمان برگزاری در نوبت صبح، بازدیدکننده تخصصی ندیدیم. مقایسه اتوکام با کامپ صحیح نیست



## غرفه سپیدار سیستم

نمایشگاه امسال مشارکت کننده ی کمتری نسبت به سالهای قبل بدلیل شرایط بد اقتصادی و هزینه های بالای نمایشگاه داشت. بازدیدکننده ی متخصص حتی در زمان برگزاری در صبح نداشتیم. حضور استارتا پها حرکت خوبی بود ولی باید سازماندهی بهتری برای آن داشته باشند. با توجه به اینکه بازار کشورهای همسایه

میتواند بازار خوبی برای شرکتهای باشد، با اعطای تسهیلات ویژه و تبلیغات گسترده شرایط حضور و بازدید از نمایشگاه برای آنها فراهم شود.



## غرفه اسپاد سیستم

در نمایشگاه امسال بدلیل وضعیت اقتصادی شاهد مشارکت محدود شرکتهای و فروشگاه های فناوری اطلاعات بودیم. علاوه بر این نمایشگاه حتی در زمان برگزاری در صبح نتوانسته است بازدیدکننده متخصص را به نمایشگاه بکشاند ولی بازدیدکننده عمومی قابل قبولی از نمایشگاه امسال دیدن کردند که عمدتاً به خرید محصولات و خدمات نمی انجامید. درخواستی که از برگزارکنندگان دارم این است که با توجه به شرایط موجود، با کم کردن تعرفه متراژ غرفه کمکی برای حضور به اعضاء داشته باشند. علاوه بر این از مسئولین صنف درخواست میکنم حمایت معنوی در جهت تسهیل همکاری برای اعضاء را فراهم آورند.



## غرفه دنیای حافظه

اتوکام امسال بازدیدکننده عمومی و متخصص خوبی نداشت که علت آن اطلاع رسانی ضعیف بود.



## غرفه صنایع فرسام الکترونیک هیراد

در نمایشگاه امسال هرچقدر حضور دولتی ها پررنگ، حضور بخش خصوصی کم رنگ تر بود و اتوکام نسبت به سالهای پیش ضعیف تر برگزار شد. اصفهان با وجود داشتن شرکتهای قوی و بزرگ در حوزه ی فناوری اطلاعات، در نمایشگاه حاضر نمیشوند. حضور غرفه هایی چون فروش قاب گوشی سطح نمایشگاه را پایین می آورد. بهتر است فروشندگان را متمرکز در سالنی مجزا قرار دهند. بنده ماه قبل در نمایشگاه صنعت برق در تهران شرکت کردم که اکثر شرکتهای بزرگ اصفهانی در آن حضور داشتند. قطعاً شرایط از لحاظ مالی و... برای شرکتهای اصفهانی در مقایسه با حضور در اتوکام بالاتر است؟ سوالی که مسئولین برگزاری باید به آن پاسخ دهند اینست که چرا شرکتهای اصفهانی حاضر به حضور در اتوکام نمی شوند. با این شیوه ی برگزاری نباید انتظار برگزاری یک نمایشگاه خوب را داشته باشیم. حمایت از استارتا پها خوب است ولی بهتر است حضورشان سازماندهی شود که بیشتر بخش خصوصی حضور داشته باشند.



## غرفه یلدا دی اسپادانا

اتوکام بدلیل حضور شرکتهای اینترنتی و مخابراتی از یک نمایشگاه تخصصی آی تی فاصله گرفته است. در سالهای قبل اتوکام نمایشگاهی با حضور شرکتهای سخت افزاری و نرم افزاری بزرگ بود. بازدیدکننده متخصص کم بود. در اتوکام امسال موضوعاتی چون شبکه امنیت، زیر ساخت، مرکز داده، هوشمند سازی دیده نمیشد یا کم رنگ بود.



## غرفه نرم افزار حسابداری آرپا

نمایشگاه امسال در کل از لحاظ برگزاری و بازدیدکننده متوسط بود. نمایشگاه اتوکام با حضور غرفه های غیرمرتبط از یک نمایشگاه تخصصی خارج شد. به نظر من بهتر است بجای برگزاری در سه سالن با غرفه های عریض و طویل غیرمرتبط، در یک یا دو سالن متمرکز با محوریت آی تی برگزار شود.



## غرفه تسکو از بازار بزرگ طالقانی

اتوکام امسال بازدیدکننده خوبی نداشت و اطلاع رسانی ضعیف بود و انتظار حمایت بیشتری از مسئولین داریم.



## غرفه یابکو

نمایشگاه کامپیوتر اصفهان نسبت به نمایشگاه کامپیوتر شهرهای دیگر چون مشهد و تهران ضعیفتر برگزار شد

یکی از نقاط ضعف نمایشگاه، حضور غرفه های بی ربط با موضوع نمایشگاه که کلاً فضای نمایشگاه آی تی را تغییر میدهد. در طول برگزاری نمایشگاه بازدیدکننده تخصصی ندیدم و بیشتر خانواده ها گویا برای تفریح به نمایشگاه آمده بودند. نمایشگاه اختصاصی استارتا پها که یک ماه پیش برگزار شد بسیار مفیدتر بود. اتوکام بیشتر بروی فروش متمرکز است تا ارایه فناوری و پیشنهاد میدهم مسئولان برگزاری و آگداری غرفه ها را بر اساس گزینش صورت دهند. حضور دولتی ها در نمایشگاه را مثبت ارزیابی نمیکنم چون چیزی برای عرضه نداشتند.



## غرفه خبره حسابان ره آورد

نمایشگاه امسال بسیار ضعیفتر از سال قبل برگزار شد. جانمایی غرفه ها اصلاً مناسب نبود. اختصاص سالن ورودی به استارتا پها و تجمع آنها فرصتی برای بازدید از سایر غرفه ها نگذاشته بود. در خصوص اطلاع رسانی با وجود تبلیغات همراه اول بصورت پیامکی شاهد حضور بازدیدکننده زیادی نبودیم. با توجه به اینکه نمایشگاه با موضوع آی تی بود متاسفانه شاهد حضور بخش خصوصی نبودیم که مسئولان برگزاری میتوانستند شرایط مطلوب تری برای حضور بخش خصوصی مهیا کنند. بازدیدکننده از نمایشگاه نسبت به سالهای قبل ضعیف تر بود.



## استارتا پ مستر API

با وجود اینکه ما هر سال بصورت شرکتی در اتوکام حضور داشتیم. امسال بدلیل هزینه های نمایشگاه و با توجه به اینکه در سالهای قبل خروجی مناسبی نگرفتیم، امسال با محصول استارتا پی خود در سالن فرصتها حاضر شدیم. در اتوکام برخی غرفه ها با خدمات همیشگی هستند ولی امسال سالن فرصتها، جایی بود که استارتا پها ایده های خود را به نمایش گذاشتند.



## استارتا پ فرا وبزیت

در اتوکام امسال سالن فرصتها بدلیل حضور استارتا پها مورد توجه بازدیدکنندگان قرار گرفت که ثبت نام در سالن فرصتها بصورت آنلاین بود ولی بهتر بود میتوانستیم جانمایی محل استقرار را نیز مشخص کنیم. علت عدم حضور بخش خصوصی در نمایشگاه شرایط بد اقتصادی بود و به همین دلیل در سالنهای دیگر جذابیتی نداشت.



## نظرات چند بازدیدکننده

بازدیدکننده ای اعتقاد داشت نمایشگاه متاسفانه در این سالها تکراری شده است و امسال شاهد حضور شرکتهایی بودیم که چندین غرفه ی عریض و طویل صرفاً جهت پرکردن سالن با خدمات تکراری و بدون نوآوری به چشم میخورد که تنها تفاوت حضورشان با سالهای قبل در نمایشگاه تغییر دکوراسیون و دیزاین غرفه هایشان است. بازدیدکننده ی دیگر گفت: امسال نمایشگاه بدلیل حضور استارتا پها کمی متفاوت از سالهای قبل برگزار شد. حضور استارتا پها نمایشگاه را از یک نواختی بیرون آورده است ولی خوب بود در کنار استارتا پها، شرکتهای بزرگ اصفهانی نیز حضور داشتند. به نظر من یک بازدیدکننده دیگر اتوکام امسال بیشتر شبیه یک بازار برای فروش شده بود تا نمایشگاه تخصصی. دانشجویی تنها نقطه مثبت این رویداد را سالن فرصتها دانست و گفت: اینکه استارتا پها در یک نمایشگاه بتوانند حاضر باشند خیلی خوب است. بازدیدکننده ی دیگر از حضور غرفه های دولتی گلایه کرد و گفت: نمیدانم این غرفه ها چه مزیتهایی دارند که مسئولان برگزاری فضا در اختیارشان قرار میدهند. وی ادامه داد که همانطور که میبینید همیشه این غرفه ها خلوت از بازدیدکننده هستند.

اکثریت عظیمی از آنها در حال حاضر زیانده هستند. بسیاری از آنها اکنون از سرمایه خود که حاصل سال‌ها زحمت و تلاش آنهاست برای بقا استفاده کرده و برخی نیز با قرض و بدهکاری روزگار می‌گذرانند. بسیاری از اعضا صنف درآمد خود را از دست داده، تعطیل و یا تصمیم به تعطیل کردن واحد صنفی خود و اخراج کارکنان خود گرفته‌اند، وقتی ما از آنها درخواست می‌کنیم که فعلا بنگاه‌های صنفی خود را باز نگه‌دارند و کارکنان خود را اخراج نکنند تا در آینده شرایط بهتر شود، اعلام می‌کنند که ممکن است که بتوان با ضرر و زیان روزگاری محل کسب خود را بازنگه‌دارند و کارکنان خود را اخراج نکنند، اما با باز بودن شرکت‌ها و مغازه‌ها اداره دارایی و ماموران آن تصور می‌کنند که از باز بودن محل کسب‌مان سود می‌بریم و همانند سال‌های قبل از ما طلب مالیات می‌کنند. بنابراین مجبوریم که محل کسب‌مان را جهت جلوگیری از ضرر و زیان بیشتر تعطیل کنیم.

آنچه به نظر می‌رسد اینست که اعضای صنف رایانه امسال به علت کساد بازار و نوسان ارز و کمبود کالا در حال زیان‌دادن هستند و امکان پرداخت مالیات برای آنها مقدور نیست و اکثریت آنها در حال بستن محل کسب خود هستند. اکنون تنها راه جلوگیری از بسته شدن و بیکاری تعداد زیادی از نیروهای این صنف که عمدتاً نیروهای متخصص و تحصیل‌کرده هستند، در گرو این است که مسئولین امر سریعاً اعلام کنند که امسال این صنف از پرداخت مالیات مشاغل معاف هستند.

تقوی‌نژاد رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور، با هدف برطرف کردن مشکلات موجود در این صنف و مانع شدن از بروز موج بیشتر بیکاری اعضای این صنف و کارکنان آنها خواهان معاف شدن صنف رایانه از مالیات شده است.

در این نامه آمده است همانطوری که همه می‌دانند عمده کالاهای صنف ما یا خارجی هستند و یا تولید آن وابسته به قطعات و ارز خارجی است. در شروع سال با بالا رفتن نرخ ارز و اعلام فروش ارز با قیمت دولتی «۴۲۰۰» تومان برای واردکنندگان کالا، تجار صنف ما هم مبالغ مورد نیاز ارز خود را خریده و اقدام به ورود کالا کردند و در زمانی که این کالاها وارد گمرک شدند به دلیل بالا رفتن بیشتر قیمت ارز، هیات محترم دولت طی دستورالعملی خواستار پرداخت مابه‌التفاوتی بالاتر از مبلغ پرداختی قبلی برای ترخیص این کالاها شدند. این دستورالعمل موجب شد که بازرگانان صنف ما نتوانند کالا را از گمرک ترخیص کنند و در این میان محدود افرادی هم که توانستند وجه درخواستی را فراهم کنند، کالاهایشان به اندازه‌ای گران شد که دیگر درخواستی برای خرید آن وجود نداشت و ندارد. با توجه به مشکلی که برای واردکنندگان ما پیش آمد، کالایی هم برای فروش در مغازه‌های صنف ما فراهم نشد و یا با چند برابر شدن قیمت «ارز»، این کالاها چنان گران شدند که دیگر مصرف‌کنندگان قادر به خرید آنها نیستند. در این شرایط تمام اعضا صنف از جمله واردکنندگان، مغازه‌داران و کارکنان آنها در شرایط بسیار دشواری به سر می‌برند و



## معافیت مالیاتی خواسته‌ی اعضای صنف رایانه

و قیمت‌ها افزایش می‌یابد اگر در آینده، دولت کمکی به واردکننده نکند، قطعاً امکان فعالیت در این بازار وجود ندارد و قیمت‌ها با افزایش بیشتری روبه‌رو خواهد شد.

وقتی تکه‌های این پازل را کنار هم قرار می‌دهیم تصویری که تکمیل این پازل بدست می‌آید اینست که واردکنندگان این صنف با مشکلات فراوانی در این عرصه روبه‌رو هستند. این مشکلات باعث تعطیلی مغازه‌ها و بیکاری بسیاری از اعضا و کارکنان جوان و تحصیل‌کرده در این صنف شده است. در همین رابطه رئیس اتحادیه صنف فناوری‌ان رایانه تهران در نامه‌ای به فرهاد دژپسند، وزیر امور اقتصاد و دارایی، فرزانه دهنادی مدیر کل امور اقتصاد و دارایی استان تهران و سیدکمال

در گمرک انبار شده و اجازه‌ی ترخیص صادر نمی‌شود. کم‌کم بازار از جنس خالی می‌شود و احتمال تعطیلی واحدهای صنفی بیش از پیش وجود دارد. عدم تخصیص ارز دولتی به شرکت‌های این حوزه است. به همین واسطه افزایش قیمت‌ها در این بازار توجیه دارد. دلار ۴۲۰۰ تومانی به صنف رایانه بسیار کم تعلق گرفت، خیلی از اجناس در گمرک باقی مانده و هنوز وارد بازار نشده و این موضوع طبیعتاً باعث کمبود جنس و افزایش قیمت‌ها در بازار شده است. همه‌ی این اتفاقات تبعاتی دارد که یکی از آنها سردرگمی فروشنده برای عرضه‌ی کالا به بازار است؛ وقتی بازار ثبات نداشته باشد، واردکننده نمی‌داند که چه اتفاقی می‌افتد و آیا در ازای فروش کالا می‌تواند محصول با همان قیمت جایگزین کند؛ بر این اساس، بازار از جنس خالی می‌شود

این روزها بهبود وضعیت بازار سخت‌افزار بیش از هر چیز دیگری، منوط به ثبات نرخ ارز، افزایش توان خرید و پایبندی واردکنندگان و فروشنده‌گان به قوانین است. در رابطه با بازار کامپیوتر، گزارش‌های ضد و نقیضی منتشر می‌شود؛ عده‌ای می‌گویند که کالا در بازار کم است و همین موضوع موجبات بالا رفتن قیمت‌ها را فراهم کرده است و عده‌ای معتقدند که برخلاف بازار موبایل که واردکنندگان و عمده‌فروشان اقدام به احتکار کالا کرده‌اند، این بازار در زمینه‌ی تأمین کالا مشکلی ندارد؛ با این حال آنچه به‌وضوح دیده می‌شود، افزایش نجومی قیمت‌ها است که به‌نظر می‌رسد هیچ نظارتی هم بر آن صورت نمی‌گیرد. همه‌ی صنوف و به‌ویژه صنف آی‌تی این روزها با مشکلات بسیاری در زمینه‌ی ارزی دست‌وپنجه نرم می‌کند. کالاهای

## کار جمعی را بدنام نکنید

کوچکترین شکی بر ارزش کار جمعی برای حل مشکلات مشترک وجود ندارد. تشکل‌های تخصصی می‌توانند ابزار مناسبی برای پیگیری و برطرف کردن موانع مشترک باشند. تشکل زدن به خودی خود هدف نیست و زمانی ارزشمند است که تشکل با هدف حل کردن مشکلی مشخص شکل بگیرد. تشکل یک ابزار است و به این معنی نیست که هر کار جمعی پسندیده است و به سر منزل مقصود خواهد رسید و اگر از این ابزار استفاده صحیح نشود می‌تواند در جهت عکس نتیجه دهد. بدیهی‌ترین مشکلاتی که اکنون گریبان‌گیر صنف رایانه است ریشه‌ی آن عدم انسجام صنفی است. جایی که فریاد اعضای آن راه به جایی نمی‌برد. حتی با تشکیل کمیسیون‌های تخصصی هر رسته باز شاهد هرج و مرج و بی‌قانونی هستیم. زمانی که ارتباط بین مسئولین صنف و اعضای آن به هر دلیلی قطع شود، مشکلات بصورت جدی‌تر نمود پیدا می‌کند. تا جایی که شاهد آن هستیم که پیش‌افتاده‌ترین نیازهای صنف تبدیل به مشکل عمده‌ی اعضای صنف می‌شود. در شرایط فعلی اقتصادی که هر کسب و کار بایستی به رشد و بقای خود فکر کند موضوعاتی چون نرخ‌نامه، مالیات، بیمه، متخلفین که جزء قدیمی‌ترین مشکلات صنف می‌باشد، فرصتی برای موضوعات دیگر نمی‌گذارد. در شرایط کنونی متولی صنف می‌تواند با در دستور کار قرار دادن دغدغه‌های ابتدایی اعضای خود کمک شایانی به آنها کند. این در حالیست که با توجه به رشد روز افزون فناوری اطلاعات و پیوستن گروه‌های دیگر به صنف، بایستی هر چه سریعتر نسبت به رفع مشکلات اینچنینی اقدام کرد تا ورودی‌های جدید صنف عطای پیوستن به صنف آی‌تی را به لقای آن نبخشند. به دلیل تنوع زیاد کسب و کارها و گستردگی مطالبات مختلف، هیچکدام از آن کسب و کارها به نحو مطلوب و تخصصی نمی‌توانند مطالباتشان را پیگیری کنند تا در برگیرنده میزان قابل توجهی از مشکلاتشان به صورت عمیق باشد. کسب و کارهایی که باید خود وارد عرصه کار صنفی و مطالبه‌گری جمعی می‌شدند، بعد از اینکه نتوانند نتیجه مورد نظر را برای آنها محقق کرد، به طور کل از کار صنفی ناامید می‌شوند و مشکل را در کار صنفی ممکن است ببینند و نسبت به هر نوع کار جمعی بدبین شوند. حل مشکلات به خودی خود قدم مثبتی است اما باید نگاه کارشناسی داشت و نه اینکه با کلید واژه «کار جمعی» ناآگاهانه به همه کسب و کارها و مردمی که از خدمات آنها می‌توانستند بهره‌مند شوند، ضربه بزنیم. کار جمعی می‌تواند ارزشمند باشد اگر در مسیر درستی قرار گیرد و سودای متولی‌گری را در سر نپروراند. صنف با تمرکز بر روی مشکلات مشترک در مانند فیلترینگ، بیمه، مالیات و... که عموماً از عدم شناخت حاکمیت نسبت به این نوع حوزه شکل می‌گیرد، و پیگیری از طریق راهکارهای کارشناسی می‌تواند قدم مثبتی برای ذینفعان بردارد. باید فضایی محیا کرد تا کسب و کارهای جدید که عموماً از تکنولوژی اینترنت نیز استفاده می‌کنند در کنار کسب و کارهای قدیمی‌تر که هنوز از این تکنولوژی استفاده نکرده‌اند قرار بگیرند و شناخت حاکمیت و مردم نسبت به کسب و کارهای جدید بهبود یابد تا هم عموماً از تکنولوژی‌های جدید بهره‌مند شوند و هم بازیگران جدید در بین بازیگران قدیمی صنعت‌های مختلف پذیرفته شوند.

## از وب سایت خود با یک SSL در برابر کلاه برداران محافظت کنید

نماینده رسمی شرکت OpenTrust فرانسه در ایران

ارائه گواهینامه SSL ویژه دامنه‌ها [www.isfictnews.ir](http://www.isfictnews.ir)  
قابل صدور برای تمامی اشخاص، شرکت‌ها، بانک‌ها و سازمان‌ها

به دست آوردن اعتماد بازدیدکنندگان با نمایش قفل امنیت  
حفاظت از اطلاعات شخصی بازدیدکننده‌ها از سوء استفاده  
رمز گذار به اطلاعات حساس



پویاسازان فناوری اطلاعات  
۰۳۱-۳۲۲۱۹۲۱۸  
۰۳۱-۳۲۲۳۵۷۷۹  
www.pouyasazan.org  
sales@pouyasazan.org

## بهای کارآفرینی ، سردرگمی در میان انبوه مجوزها

هفته ی کارآفرینی در اصفهان با برگزاری نمایشگاه اتوکام مصادف شد. نمایشگاه امسال با حمایت از کارآفرینان و استارت‌آپها و برگزاری پنلهای همفکری و چالشی برگزار شد. حرکتی مثبت در حمایت از استارت‌آپهای که ممکن است در سالهای آتی تبدیل به شرکتهایی بزرگ شوند. همه ی مسئولین در صحبت‌هایشان از الزام حمایت گفتند و این نوید خوبیست که مسئولین همگام با کارآفرینان بدنبال ایجاد محیطی پویا در جهت اشتغال هستند. چنین مسئولیتی شایسته تقدیر هستند. در شرایط فعلی که کشور عزیزمان ایران در جنگ اقتصادی در محاصره ابرقدرتهای دنیا قرار گرفته است، این خودباوری میتواند به بهبود شرایط در موقعیت فعلی کمک کند.

ولی موضوع قابل توجه در این حمایتها ، عدم چاره اندیشی در جهت حرکت سریعتر کارآفرینان و استارت‌آپهاست. مسئولینی که خالصانه وقت و انرژی خود را صرف پویایی جوانان میکنند نباید تنها نقش خود را در حمایت بدانند بلکه باید با توجه به نقش خود بعنوان متولی در دفاع از فعالیت استارت‌آپها گام بردارند. از انبوه مجوزهایی که باید از چندین جا گرفته شود تا مشکل بیمه و مالیات بگویند. از عدم فرهنگ سازی در سرمایه گذاری حقیقی بخش خصوصی بروی کارآفرینان صحبت کنند که ممکن است بدلیل نیاز به سرمایه مجبور به فروش ایده یا مهاجرت از شهر خود در بهترین حالت شوند!

از انبوه مشکلات استارت‌آپها در بحث صدور مجوز ، مسائل مالیاتی و بیمه ای بگویند و با عقیده اینکه اغلب فرآیندهای کشوری هستند یا پس نکشند. که اگر میدان را خالی کنند باید پرسید نقش نهادهای استانی چیست؟ اگر اینطور است چه الزامی به فعالیت نهادهای استانی هست؟ بگویند که عمده مشکلات از زمانی آغاز میشود که فعالیت استارت‌آپها رونق بگیرد. آن موقع است که نهادهای نظارتی بر اخذ مجوزهای گوناگون برای ادامه فعالیت و اداره مالیات بر شما فشار خواهند آورد. مسئولینی که امروز شعار حمایت میدهند ، فردا در خصوص حل مشکلات اعلام ناتوانی نکنند و مشکلات را به نهادهای بالا دستی ارجاع ندهند تا داستان استارت‌آپها درد آور نشود.

مسئولین حتما میدانند که یکی از مشکلات اصلی کسب‌وکارها تعدد مراکز تصمیم‌گیر است، مراکزی که هر کدام مجوزهایی برای خود تعریف کرده‌اند. جالب اینکه هر از گاهی بخشی از بدنه دولت پاره‌ای از این مجوزها را باطل اعلام می‌کنند. بر اساس آنچه اعلام شده، ۲۱۱۱ مجوز در کشور ارائه می‌شود که البته اکنون بخشی از آنها باطل یا ادغام شده‌اند؛ جدا از دولتی‌ها، نهادهای متعدد دیگری هم هستند که درون دولت تعریف نمی‌شوند اما حاکمیتی هستند. این نهادها مانند نیروی انتظامی و قوه قضائیه نیز مجوزها و استعلام‌های متعددی را در اختیار دارند که تاکنون تمایلی به کاهش آنها نشان نداده‌اند. از این گذشته برخی از نهادهای حاکمیتی هم بنگاهداری می‌کنند و هم مجوز می‌دهند. این موضوع فضای کسب‌وکار را پیچیده‌تر از گذشته کرده است. همچنین دخالت‌های برخی از نهادها که لزوما در کار اجرا نیستند نیز کار را سخت‌تر می‌کنند.

اتاق بازرگانی ایران به تازگی گزارشی با عنوان پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران منتشر کرده است که به بررسی این اکوسیستم در بهار سال جاری و مقایسه آن با سال گذشته اختصاص دارد. در بخشی از این گزارش شاخص محیط کسب‌وکار در ایران محاسبه شده است. مطابق مدل ارائه‌شده برای محاسبه شاخص محیط کسب‌وکار در ایران، شاخص ملی محیط کسب‌وکار از طریق انجام محاسبات روی ۷۰ نامگر شامل ۲۸ مولفه پیمایشی و ۴۲ مولفه آماری- که از عوامل مختلف و قابل احصای موثر بر اداره واحدهای تولیدی در ایران معرفی شده است- حاصل می‌شود. از میان ۲۸ مولفه پیمایشی می‌توان ۹ مورد را به صورت مشخص با موضوع مقررات مربوط دانست.

البته لازم به ذکر است که این روال نه تنها برای استارت‌آپها است بلکه هر کسب‌وکاری برای آغاز فعالیتش با چنین مشکلاتی مواجه است. تنها تفاوت میان استارت‌آپها با کسب و کارهای سنتی در تسلطشان بر ابزارهای نوین و استفاده بسیار خوب از شبکه‌های اجتماعی دانست که به سادگی مشکلاتشان با دیگران را به اشتراک می‌گذارند و در مورد معضلات و بن‌بست‌هایی که با آن برخورد کرده‌اند به گفت‌وگو می‌نشینند، از همکاران خود کمک می‌گیرند و اعتراض خود در مورد پیچیدگی فعالیت‌ها را از طریق همین شبکه‌ها به گوش مسئولان می‌رسانند و در مورد رفع این مشکلات همبستگی ایجاد می‌کنند. معضل مجوز و استعلام‌های پی‌درپی از دستگاه‌های مختلف مشکل تمامی کسب‌وکارهاست که حل یا رفع آن می‌تواند تحول زیادی در میزان رضایت صاحبان کسب‌وکار و تشویق مردم در کارآفرینی پدید آورد همچنین نقش بسزایی نیز در توسعه دولت الکترونیکی خواهد داشت، چرا که تمامی دستگاه‌ها به این نتیجه می‌رسند که حداقل برای یک خط کاری ارتباطاتشان را با یکدیگر الکترونیکی کنند و مسیری را که سال‌هاست طی نکرده‌اند طی کنند.

# حباب حمایت از استارت‌آپها



هر چه قدر جستجو کنید جایی آماری از شکستها نیست و کلمات دانشبنیان و استارت‌آپ را که در گوگل سرچ میکنید، همه چیز گل و بلبل است و فقط آمار تزریق پولها و حمایتها را میباید و خبری از اطلاعات مستند و متقن از شکستها و ناکامیها نیست.

### تایید ورشکستگی دانش‌بنیان‌ها

از اواسط سال گذشته اما مسوولان مربوطه که ظاهرا دریافته بودند که دیگر تزریق بی‌رویه پول و امکانات به استارت‌آپها و شرکت‌های دانش‌بنیان دچار مساله و افزایش ابهامات شده و برخی پیگیر خروجی‌های احتمالی هستند، یک تغییر رویه و رویکرد کاملا متفاوت از شعارهای قبلی و الزامات حمایتی خود را در دستور کار دادند و از مضر بودن حمایت‌ها گفتند! چراکه حالا دیگر وقت آن رسیده بود که مسوولان مربوطه پاسخگوی نتیجه عملی اقدامات و سیاست‌های خود باشند.

در نتیجه حالا همان‌ها که خود مدعی حمایت مطلق از این کسب‌وکارها بودند، با صد و هشتاد درجه تغییر رویکرد به تکرار نظرات مخالفانی پرداختند که از ابتدای این راه یعنی از چند سال قبل، مدل مذکور را غلط می‌دانستند.

یکی از بحث‌های مهمی که اکوسیستم کارآفرینی ایران در آن ضعف دارد نبود سرمایه‌گذاری جسورانه (VC) است. ما باید به این برسیم که وام دادن به استارت‌آپها خیانت به آنهاست. این در حالیست که برخی نهادها از طریق صندوق‌های وابسته وام‌های کلان داده است که البته خروجی آن هم شفاف نیست. اما امروز اثرات آن را می‌بینیم. بسیاری از این شرکت‌ها شکست خورده‌اند و امروز باید پول‌های وام گرفته‌اند را پس بدهند.

اواخر دی ماه سال گذشته برخلاف آنچه که در سال‌های قبل شنیده می‌شد، مدیر صندوق مالی توسعه تکنولوژی با اختصاص وام بیشتر به استارت‌آپها مخالفت کرده و گفت: ارایه هرگونه وام به استارت‌آپها یک خیانت به جامعه استارت‌آپی است و مسوولان باید این مساله را متوجه شوند. رضا زرنوخی گفت: من از دعوای آینده اکوسیستم استارت‌آپی ایران نگران هستم. در این مقطع مدیر صندوق مالی توسعه تکنولوژی همچنین گفت: بر اساس گزارش‌های منتشر شده، تا امروز ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد تومان در حوزه سرمایه‌گذاری در استارت‌آپها هزینه شده که تمامی این بودجه از بخش خصوصی تامین شده؛ موضع دولت در استارت‌آپها، استارت‌آپ سواری است اما باید دولت کمک کند.

۱۹ اسفند ماه سال گذشته، بهروز سلطانی رییس صندوق نوآوری و شکوفایی با تایید ورشکستگی برخی شرکت‌های دانش‌بنیان به دلیل اقدامات دولتی‌ها توضیح داد: برخی از دستگاه‌های دولتی با شرکت‌های دانش‌بنیان خصوصی قراردادی را امضا کردند و برای پرداخت اولیه این شرکت‌ها به سمت صندوق نوآوری و شکوفایی هدایت شدند تا تسهیلات خود را از طریق این صندوق دریافت کنند. وی ادامه داد: این شرکت‌ها نیز

زمانیکه واژه کارآفرینی را میشنومیم ، حس خوبی را پیدا میکنیم. آنهم بدلایلی چون سیل وعده ها و شعارها حمایتی از کارآفرینان ، اختصاص وام های میلیونی تا میلیاردی ، برگزاری میتینگها و دوره‌های ها با محوریت کارآفرینی، آموزشهای رایگان راه دور و حضور این حوزه ، ایجاد مراکز شتابدهی ، پرستیژ قابل قبول در سطح جامعه و ....

اینروز ها اکثر جوانان بدنبال این هستند که با ورود به عرصه ی کارآفرینی علاوه بر ایجاد شغل ، به رویاهای خود برسند. رویاهای استیو جابز شدن. و این نقطه قوت کارآفرینی است که امید اجتماعی را به سطح قابل قبولی میرساند. گوی به نظر میرسد همه چیز برای کارآفرین شدن مهیاست و جوانان میتوانند با راه اندازی ایده و استارت‌آپهای خود تبدیل به شرکتهای میلیونی یا میلیاردی شوند.

### نبود نظارت دقیق

درست است که عمر حمایت از استارت‌آپها و کارآفرینی به شکل وسیع در ایران به چند سال نمیرسد ولی هرچقدر خروجی وام‌های میلیاردی و حمایتها را بررسی میکنیم نتایج بدست آمده محدود به چندین شرکت و نامیدکننده میشود. شرکتهای که گاه قبل از شروع این موج حمایتی وجود داشته اند ولی با این تفاسیر حداقل در حوزه ی کارآفرینی به خود کفایی رسیده ایم. از متورها ، گردهمایی‌ها ، شتابدهنده ها و اساتید مجرب و حتی مسئولینی که نقش حمایت کننده را دارند.

متاسفانه نبود نظارت دقیق در همین حوزه ، باعث ایجاد فضای شبه‌ناک شده است. در همین فضا پول‌های غیرشفاف و منابع دولتی به اسم حمایت، تسهیلات، کارآفرینی، اشتغال، حمایت از جوانان، جلوگیری از "خروج مغزها"، جلوگیری از واگذاری بازار به رقبای قدرتمند خارجی و دیگر عناوینی که از زبان و دهان برخی مسوولان دولتی نمی‌افتاد، خرج میشود. برخی مسوولان دولتی به پیش افتاده و با اتکا به آمار و ارقام چند نمونه انگشت‌شمار ، هزاران میلیارد تومان از منابع دولتی را به اسم شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپها در سال‌های اخیر خرج کرده و به عبارتی هدر دادند. شرکت‌هایی که برخی از آنها در اساس دانش‌بنیانی و استارت‌آپ بودن آنها نیز محل شبهه بوده و هست، آن هم در شرایطی که حتی تعریفی مشخص، شفاف و قانونی از استارت‌آپها نیز وجود ندارد.

در برخی نهادهای دولتی همه چیز گل و بلبل است و هر چه هست، آمار رشد و پیشرفت و پیشرفت است. مروری بر اخبار این نهادها نشان از آن دارد که همواره خبر از اعطای تسهیلات، منابع مالی، رشد تعداد شرکت‌ها، امضای تفاهم‌نامه‌ها، برگزاری همایش‌ها، سخنرانی، سخنرانی و رشد و پیشرفت در جریان است. در عمل اما گزارش‌های دقیق، مستند و قابل راستی‌آزمایی از خروجی این حمایت‌ها و آثار آن بر کشور وجود ندارد. این در حالیست که از همان ابتدای این رویکرد، یعنی اعطای تسهیلات، رانت‌ها و پول‌های دولتی گفته می‌شد که این مساله به زیان شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپها بوده و از چندین سال قبل زنگ خطر سونامی ورشکستگی این شرکت‌ها به صدا درآمده بود

## هفته ی جهانی کار آفرینی در اصفهان



هفته جهانی کارآفرینی جشن نوآوران و کارآفرینانی است که به دنبال راه اندازی استارت‌آپ خود در حوزه هایی برای سبک زندگی، رشد اقتصادی و گسترش رفاه بشر هستند. در طول یک هفته در هر نوامبر، این

اتفاق برای الهام بخشی مردم سراسر دنیا از طریق فعالیت های محلی، ملی و جهانی برپا می شود و هدف این رویداد کمک به آن ها برای کشف پتانسیل های بالقوه شان در حوزه نوآوری و کارآفرینی است. امروزه از کارآفرینی به عنوان یکی از کارآمدترین عوامل مزیت آفرین نام برده شده و توصیه می گردد تا به عنوان یک راهبرد حیاتی مورد توجه و عنایت ویژه ملتها و دولت ها واقع گردد؛ لکن جایگاه ایران در حوزه کارآفرینی با توجه به ظرفیت های موجود و بر پایه شاخص های دهگانه کسب و کار، چندان مطلوب نمی باشد. به نظر می

رسد کمتر به ظرفیت ها و نارسایی های این بخش و همچنین ضرورت تحول آن در یک نگرش سیستمی توجه شده است. در حالیکه توسعه کارآفرینی در گرو بهره مندی از تمام ظرفیتهای و توانمندی های بالفعل و بالقوه کارآفرینانه فارغ از هرگونه تعلقات و گرایشات و به دور از هرگونه قشری نگری و جزیری عمل نمودن و دوری از هرگونه موازی کاری ها می باشد. در حقیقت برنامه ریزی برای توسعه کارآفرینی، نیازمند توجه به موضوعات مختلف از زوایا و جنبه های متعددی می باشد که ضرورت به کارگیری رهیافت اکوسیستم را روشن میکند. اکوسیستم کارآفرینی روش جدیدی برای تفکر و اقدام جهت توسعه کارآفرینی می باشد، به طوری که تمام سیستم های ضروری توسعه کارآفرینی و چگونگی تعامل آنها با

یکدیگر را مورد توجه قرار می دهد. چنین اکوسیستمی دربرگیرنده صدها عنصر است که می توانند در شش قلمرو اصلی بازار، سیاست، سرمایه مالی، فرهنگ، حمایت ها و سرمایه انسانی گروه بندی شوند. بنابراین در این مقاله به بحث در مورد اکوسیستم کارآفرینی و ضرورت وجود نگاه سیستمی در مقوله کارآفرینی پرداخته می شود. کار آفرینان اصفهان نیز برای سومین بار در ایران اقدام به برگزاری هفته ی جهانی کارآفرینی اهتمام ورزیده اند. سایت [isfahanweek.ir](http://isfahanweek.ir) یک تلاش جمعی است از مروجین کارآفرینی در اصفهان (فردی، سازمانی، دانشگاهی و دولتی)، که سعی در تجمیع و نمایش تلاش های فعالان و علاقه مندان به ارزش آفرینی در هفته جهانی کارآفرینی در اصفهان است. تیم اجرایی هفته

جهانی کارآفرینی، بدون چشم داشت مالی و در راستای مسئولیت اجتماعی خود فعالیت می کنند. علت برگزاری هفته کار آفرینی در اصفهان بدلالی چون واقع شدن در مرکز ایران، شهری صنعتی» تعداد زیاد دانشگاه ها در اصفهان، زیربنای اقتصادی قدرتمند، تعداد زیاد مراکز تحقیقاتی و تکنولوژی، بالاترین تعداد نماد اعتماد الکترونیک در شهرستان های ایران، بزرگترین تولید کننده فولاد در کشور، بزرگترین تولید کنند سنگ، بزرگترین تولید کنند طلای ساخته شده» بزرگترین تولید کننده شیر در کشور، مهد بسیاری از کارآفرینان بنام ایران در یک قرن گذشته و مهد ایجاد مراکز رشد و پارکهای فناوری در ایران و مؤسس اولین آن ها می باشد.

### معرفی برخی از استارت‌آپهای فعال اصفهان

# زندگی بر مدار کار آفرینی : اینجا همه چیز آنلاینه

#### اصفهان پلاس رسانه جامعه کارآفرینی اصفهان [www.isfahanplus.ir](http://www.isfahanplus.ir)

اصفهان پلاس، رسانه جامعه کارآفرینی اصفهان است که با انعکاس فعالیت های جامعه پویای کارآفرینی اصفهان از سال ۱۳۹۰ توانسته با هم افزایی و شبکه سازی، ارتباط افراد علاقه مند و فعال حوزه کارآفرینی با یکدیگر را شکل دهد و کمک زیادی به توسعه روابط کارآفرینان جوان کرده است. یکی از فعالیت های اصلی این سایت تولید محتوای آموزشی و انگیزشی در زمینه کارآفرینی می باشد. این وبسایت که نمونه بارزی از کارآفرینی اجتماعی است، همواره در تلاش بوده که اکوسیستم کارآفرینی اصفهان را رشد داده و به توسعه روابط میان کارآفرینان این شهر و آگاه سازی مسئولین از فعالیت های آنان کمک کند.



#### ایویس سامانه ثبت و رزرو مکان رویداد و جلسات [www.Evace.ir](http://www.Evace.ir)

در ایویس می توانید برای رویداد و جلسات خود، مکانی مناسب، مقرون به صرفه و زیبا داشته باشید. همینطور می توانید اگر چنین مکانی دارید، آن را در ایویس ثبت کنید و از آن درآمد داشته باشید.



#### استودیو پاپاتا : ما بازی میسازیم!

#### [www.papatalab.ir](http://www.papatalab.ir)

از مهر ۹۲ تیم پاپاتا با ۹ نفر به روش استارت‌آپی کار خود را آغاز نمود. اولین بازی که توسط تیم قدرتمند پاپاتا ساخته شد ”رویای نیوتن“ بود که با شکست مواجه شد و این شکست زمینه ساز موفقیت های پی در پی آنها در پروژه های بعدی شد. از موفق ترین بازی هایی که توسط این تیم تولید شده اند، بازی ”سبقت“ و ”هشتمین حمله ۲“ بود که تاکنون بیش از ۱۰۰ هزار بار توسط کاربران اندرویدی دریافت شده است. شایان ذکر است که هنوز هم این بازی ها در حال توسعه قرار دارند و هر هفته امکانات جدیدی به آنها اضافه می شوند. استودیو پاپاتا از تیم های مستقل بازی سازی داخلی است که بدون دریافت حمایت مالی از سازمان ها و نهادهای خصوصی و دولتی و با صرف هزینه های شخصی تشکیل شده و با تکیه بر تخصص و استعداد های فردی به تولید بازی های با کیفیت داخلی برای پلتفرم های اندروید و IOS می پردازد



#### رویداد سامانه پخش زنده رویدادها و کلاس ها [www.rooydad.tv](http://www.rooydad.tv)

اگر برگزارکننده رویداد و کلاس هستید می توانید بدون پرداخت هزینه رویداد یا کلاس خود را به صورت آنلاین پخش زنده کنید و درآمد خود را چند برابر کنید. برای این کار کافیست در سایت درخواست خود را ارسال کنید. اگر علاقه به یادگیری دارید ولی به خاطر زمان و مکان برگزاری رویداد یا کلاس نمی توانید در آن شرکت کنید، می توانید از طریق [Rooydad.tv](http://Rooydad.tv) با هزینه کمتری در رویداد یا کلاس مورد نظر خود به صورت آنلاین شرکت کنید. امکانات

رویداد، تی وی برای برگزارکنندگان عبارت است از : پخش زنده قابل نمایش در سایت برگزارکننده، کارگردانی همزمان، ایجاد زیرنویس، ترجمه همزمان رویداد یا کلاس به صورت صوتی، قرار دادن لوگو یا تصویر بر روی تصویر پخش زنده، پخش موسیقی، تصویر و متن دلخواه هنگام استراحت مدرس و شرکت کنندگان، فروش بلیط آنلاین و نمایش رویداد یا کلاس به افرادی که بلیط ”شرکت کننده مجازی“ خریدند. امکانات رویداد، تی وی برای علاقه مندان به یادگیری، شرکت در کلاس ها و رویدادهای رایگان، تهیه بلیط ”شرکت کننده مجازی“ و شرکت در رویدادهای غیر رایگان با هزینه پایین و دسترسی به ویدئوهای آموزشی پس از پایان رویداد می باشد.



#### میوه کده

فروشگاه اینترنتی میوه کده بزرگترین ارایه دهنده انواع میوه تازه سبزیجات و صیفیجات با مناسب ترین قیمت به صورت آنلاین است. کاربران می توانند با مراجعه به سایت [Mivekadeh.com](http://Mivekadeh.com) میوه دلخواه خود را انتخاب کنند تا در کوتاه ترین زمان به دستشان برسد.



#### پلتفرم آموزش تعاملی زیردستی

#### [www.zirdasti.com](http://www.zirdasti.com)

پلتفرم آموزشی تعاملی زیردستی همان طور که از نام آن پیداست یک پلتفرم آموزشی با رویکرد تعاملی و بر بستر محتوای فیلم آموزشی میباشد. شما میتونید با ثبت نام رایگان و ایجاد صفحه شخصی و سپس با کمترین هزینه که باورس برایتان سخت خواهد بود در زیردستی از آموزش های مهارت محور، سازمانی و مکمل مورد نظر خود استفاده نمایید. استاد کلاس در هر جلسه با توجه به مطالب ارایه شده سؤالات و یا کار عملی در نظر گرفته و مهارت آموز با انجام دادن پروژه و بازخوردی که از استاد و همکلاسی های مجازی خود میگیرد باعث بهبود مهارت و کسب تجربه از بازخورد نظرات دیگران میشود. در انتهای هر دوره مهارت آموز آنچه در این دوره آموخته را ارایه میکند که به عنوان نمونه کار قابل عرضه و استاد برای ورود به بازار کار میباشد که زیردستی در این مرحله نیز در کنار شما بوده و تنها رهیاتان نکرده و شما را به فعالان بازار کار در زمینه تخصصی تان معرفی می کند! همچنین شما اگر مهارتی برای آموزش به دیگران دارید باز هم زیردستی بهترین محل برای به اشتراک گذاری توانایی های شماست تا دیده شوید و کسب در آمد کنید و به یک مربی موفق تبدیل شوید!



#### ویرگول

ویرگول ارائهی پلتفرم برای انتشار محتوا را در دستور کار خود دارد. در واقع ویرگول ابزاری است که هم کاربران میتوانند از دغدغههای روزمره خود در آن بنویسند و هم، کسبوکارها برای معرفی خود و خدماتشان

از آن استفاده کنند.



#### اسمارتی پات

#### [smartypot.ir](http://smartypot.ir)

این استارت‌آپ، یک گلدان هوشمند عرضه میکند که در برخی نمونه ها، امکان اتصال به اپلیکیشن همراه را نیز دارد. اسمارتی پات بهطور کاملی وظیفهی آبرسانی منظم و طبق برنامهی اولیه را به گیاه دارد. این گلدان هوشمند علاوه بر منزل، پتانسیل استفاده در نماهای دکوراسیون داخلی مجتمعهای مسکونی، اداری و تجاری را نیز دارد.



#### بلدیاب

#### [www.baladyab.com](http://www.baladyab.com)

استارت‌آپ بلدیاب در زمینه ی آموزش فعالیت میکند. سرویس این استارت‌آپ، واسطی را بین کاربران و اساتید خصوصی فراهم میکند. اساتید میتوانند مهارتهای خود را در انواع زمینها در این سرویس وارد کنند و دانشآموزان نیز برای جستجوی استاد مناسب در رشته و محل مورد نظر خود، به آن مراجعه کنند.



#### آیکت

#### [aykot.com](http://aykot.com)

استارت‌آپ آیکت اپلیکیشنی را برای تبدیل کتابهای آموزشی به محتوای تعاملی و در جهت یادگیری آسان، عرضه میکند. این استارت‌آپ کتابهای آموزشی مدارس و اختصاصی زبان را به اسلاید، آزمون، نکات برجسته و محتوای صوتی و تصویری تبدیل کرده و آن را در اپلیکیشن خود عرضه میکند.



#### همیاب ۲۴

#### [www.hamyab24.com](http://www.hamyab24.com)

استارت‌آپ همیاب ۲۴ اعلام سرقت و مفقودی گوشیهای تلفن همراه است. کاربران با عضویت در این سرویس در صورت بهسرقت رفتن گوشی همراه میتوانند اطلاعات آن شامل IMEI را در سامانه وارد کنند و در صورت استفادهی سارق از سیمکارت در گوشی، از امکاناتی همچون ردگیری استفاده کنند.



#### کارتک، مرجع خرید و فروش خودرو

#### [cartak.ir](http://cartak.ir)

کارتک با هدف تسهیل خرید و فروش خودرو به وسیله ایجاد بستر مناسب و مورد اطمینان جهت به اشتراک گذاری آگهی های خرید و فروش خودروها و همچنین کسب اطلاعات در مورد تمامی مباحث خودرویی اعم از مقالات عمومی و تخصصی و همچنین دسترسی به جدیدترین اخبار خودروهای داخلی و خارجی ایجاد گردیده است.

#### آموزش مجازی دی

#### [ldey.ir](http://ldey.ir)

این وبسایت بهترین دوره های آموزشی جهان را ترجمه کرده و پس از ترجمه و زیرنویس فارسی آنها را ارائه می دهد و در پایان دوره نیز به دانش پذیر مدرک بین المللی اعطا می کند. دی تمامی دوره ها را از بهترین سایت های آموزشی جهان می گیرد، پس دوره ها تماما با کیفیت و حرفه ای هستند. این دوره ها از وبسایت هایی همچون لیندا، مایکروسافت، گوگل، اوبی، لینوکس، یوتیوب، هاروارد و... می باشند.



#### تگ ضد فراموشی چیکوو

#### [www.chiikoo.ir](http://www.chiikoo.ir)

چیکوو یک گجت کوچک است که به کمک آن هر وسیله گم شدنی سریع و راحت پیدا می شود! می توانید این تگ را به هر شیئی که احتمال می دهید گم شدنی است، مثل دسته کلید، کیف دستی، کوله، کیف پول یا هر وسیله دیگری متصل کنید. بعدا با یک اشاره در اپلیکیشن، تگ چیکوو زنگ می خورد و شی متصل به آن پیدا می شود. تگ ضد فراموشی چیکوو این تگ قابلیت اتصال به تلفن های همراه دارای سیستم عامل اندروید و iOS را داشته و از طریق بلوتوث به تلفن همراه شما متصل می شود و شما را قادر می سازد تا شعاع ۱۵ متری بتوانید اشیاء مدنظر را پیدا کنید.



#### پست پین، موتور جستجوی شبکه های اجتماعی [www.postpin.ir](http://www.postpin.ir)

موتور جستجوی پست پین با داشتن همه مطالب شبکه های اجتماعی از قبیل تلگرام، اینستاگرام، توییتر و پایش کردن مطالب آن ها و همچنین حذف محتوای تبلیغاتی و غیر مفید در کمترین زمان هر مطلبی که در شبکه های اجتماعی مثل کانال های تلگرام یا پیج های اینستاگرام و... به دنبال آن باشید را به شما نمایش می دهد.



#### معرفی استارت‌آپ نشریار

#### [nashryar.com](http://nashryar.com)

نشریار یک استارت‌آپ است جهت تولید کتاب، نشر یار انتشارات نیست ولی خدمات تولید کتاب را به نویسندگان و حتی ناشران ارائه می دهد. نشریار کتاب چاپ نمی کند ولی کتاب را برای چاپ آماده می کند. با استفاده از خدمات نشریار هزینه تولید کتاب به حداقل خود می رسد و در نتیجه نویسند و یا ناشر با پرداخت حدود ۲۰٪ از هزینه انتشار، کتاب خود را آماده چاپ دارد و پس از دریافت سفارش (معمولاً سفارش های آنلاین) کتاب را بر مبنای آن چاپ می کند. با استفاده از خدمات نشریار در عمل نیازی به چاپ تعداد زیادی نسخه برای فروش نیست و سرمایه نویسنده و یا ناشر صرف چاپ و نگهداری کتاب نخواهد شد و در نتیجه برای آن ها امکان تولید عناوین بیشتری کتاب فراهم می کند.

# هفته جهانی کارآفرینی اصفهان چگونه "چیزی" است؟

علیرضا منصوری

آیا یک سلسله رویدادهای پراکنده با موضوعات مختلف در حوزه کارآفرینی است؟ یا یک طرح بخشنامه ای و فرمایشی وابسته به ارگان های دولتی است؟ هزینه های برگزاری آن به عهده چه کسی است؟ آیا تنها یک تقویم آنلاین برای معرفی رویدادهای از پیش طراحی شده از جانب فعالین اکوسیستم کارآفرینی است؟ آنچه در قالب هفته جهانی کارآفرینی در اصفهان برگزار میشود را میتوان یک زیرساخت نرم افزاری برای اکوسیستم کارآفرینی اصفهان دانست، زیرساختی که

با وفاداری به اصول و استانداردهای یک رویداد جهانی به جنبه های بومی کارآفرینی در اصفهان میپردازد. به جرات میتوان گفت اصفهان در حوزه زیرساخت های فیزیکی مرتبط با کارآفرینی از وضعیت مطلوبی برخوردار است، شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان، مراکز رشد دانشگاه ها، شتاب دهنده ها و صندوق های سرمایه گذاری جسورانه نمونه هایی از این مفهوم هستند. و آیا نتیجه فعلی رضایت بخش بوده است؟ اگر ملاک تعدد شرکت ها و استارت آپ ها و رویدادها باشد شاید بتوان از نتیجه

دفاع کرد ولی اگر به سراغ معیارهای کیفی و یا آمار های رسمی و غیررسمی در مورد موفقیت اقتصادی این شرکت ها و استارت آپ ها بزنیم نتیجه رضایت بخش بنظر نمیرسد. در یک نگاه تمثیلی ما با یک کارخانه (اصفهان) مواجه هستیم با ابزار تولید فراوان (مراکز رشد و...)، نیروی انسانی آماده (دانشجویان و فارغ التحصیلان متعدد) و سرمایه ی انباشته (در صندوق ها و نهادهای حامی) ولی نتیجه رضایت بخش نیست! بنظر نگارنده، مسوولین امر در پاسخ به این مشکل

غیرکارآفرینانه عمل کرده و همواره در جست و جوی "یک حلقه مفقوده" دست به خلق قسمت های جدید در این کارخانه میکنند که در قدم اول چابک بودن را از این کارخانه یا به تعبیری اکوسیستم میگیرد. در همان نگاه تمثیل وار مدیران آن کارخانه از مهندسين صنايع درخواست میکنند که با "طراحی، بهبود و ایجاد سیستم های یکپارچه متشکل از انسان، مواد، تجهیزات و انرژی" مشکل را مرتفع سازند. تعبیر زیرساخت نرم افزاری "که در پیشتر به برگزاری هفته جهانی کارآفرینی اطلاق شد یکی از راه حل هایی است که از آن به عنوان یک زیرساخت نرم افزاری راهگشا میتوان نام برد. این زیرساخت برای سومین سال متوالی توسط محمد زاهدی، بنیانگذار و بسایت

اصفهان پلاس برگزار میشود و هماهنگی های مرتبط با این هفته از اواسط شهریور با فعالین حوزه کارآفرینی صورت گرفته است. و پیش بینی میشود به صورت مفصل تری در سال های آینده ادامه یابد. در سال ۹۷ هفته جهانی کارآفرینی با استقبال ویژه و مشارکت بیش از ۴۰ برگزارکننده از میان ادارات دولتی، ارگان های خصوصی، دانشگاه ها، مراکز کارآفرینی، شتابدهنده ها و مراکز کارگروهي با بیش از ۷۰ رویداد مختلف در سراسر شهر اصفهان برگزار میشود. جزئیات و برنامه های مرتبط با این رویداد در وبسایت: [isfahanweek.ir](http://isfahanweek.ir) موجود است. به امید یک اکوسیستم کارآفرینی پربازده تر از همیشه در سال کارآفرینانه بعدی.

## آشنایی با برخی مراکز شتابدهی در اصفهان



کننده ی رسمی همراه اول در حوزه خدمات ارزش افزوده موبایل (Mobile VAS)، در تعامل و همکاری با تولیدکنندگان محتوا و ارائه دهندگان خدمات و اپلیکیشن های موبایل، زمینه را برای تولید و عرضه محتوا و سرویسهای ارزش افزوده بر بستر بزرگترین اپراتور کشور، فراهم می آورد.

### مرکز شتابدهی مشاهیر اصفهان

در آستانه روز جهانی مخابرات و ارتباطات، در اردیبهشت ۱۳۹۵ مرکز شتابدهی مشاهیر با حضور دکتر ستاری معاون محترم علمی و فناوری ریاست جمهوری با اعتباری بالغ بر ۱۵ میلیارد ریال افتتاح شد. این مرکز فرصت مناسبی برای تیم های صاحب ایده فراهم کرده تا بتوانند در طول ۶ ماه محصول خود را به بازار معرفی و موفقیت آتی خود را به سرمایه گذاران و مشتریان نشان دهند. خدمات حمایتی مرکز شتابدهی مشاهیر براساس نوع طرح بین ۵ تا ۲۵ میلیون تومان سرمایه نقدی به علاوه سایر خدمات و امکانات مرکز شتابدهی و زیرساخت های مخابراتی می باشد.

### شتابدهنده اکسل استان اصفهان

اکسل به عنوان بزرگترین شتابدهنده فعال در اکوسیستم کارآفرینی ایران با هدف ایجاد مراکز شتابدهنده استانی و حمایت از ایده های خلاقانه و کسب و کارهای نوپا راه اندازی شده است. شتابدهنده اکسل نیز با سیاست استقرار در سراسر کشور و راه اندازی مراکز شتابدهی در استانهای داری ظرفیتهای کارآفرینانه، حدود ۲ سال است شروع به فعالیت کرده و سعی دارد با تمرکز بر هر منطقه به گسترش دامنه حضور شرکتهای دانش بنیان در سراسر کشور کمک کند. در اصفهان نیز شتابدهنده اکسل با همکاری شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان تا به حال از ۱۰ استارتآپ حمایت و بر روی ۵ استارتآپ سرمایه گذاری کرده است. به تازگی رونمایش شتابدهنده اکسل با ارائه چهارتیم دیجی زرگر، پاکس، گلدان هوشمند و تالارنامه برای سرمایه گذارانی از سراسر کشور در اصفهان برگزار شد.

این چهارتیم پس از با موفقیت گذراندن دوره شتابدهی اکسل در حال مذاکره با سرمایه گذاران مختلف برای جذب سرمایه هستند.

### شتاب دهنده دیموند

دیموند برای کسب و کارهای نوپا یک برنامه ۹ ماهه تدارک دیده که شامل دو بخش اصلی است. ابتدا تیم های علاقمند فرم درخواست خود، برای ورود به دوره پیش شتابدهی دیموند را از طریق وبسایت تکمیل و ارسال می کنند. درخواست های ارسال شده در چند مرحله شامل مصاحبه حضوری، بررسی می شوند. تیم های برگزیده به مدت ۱۲ هفته وارد مرحله پیش شتابدهی شده و در مسیر شکل دهی به هدف خود در جاده کارآفرینی قدم می گذارند. در این مدت تیم های حاضر در دیموند به مجموعه ای از خدمات و امکانات دیموند مانند کارگاه های تخصصی، سخنرانی ها، جلسات با مربیان، ملاقات با سایر بنیانگذاران کسب و کارهای نوپا، گردهمایی استارتآپ ها برای انتقال تجربیات و فضای کاری خلاق دسترسی دارند و از این طریق خواهند توانست که ایده و طرح کسب و کار خود را شفاف کرده، مدل کسب و کار و محصولات اولیه خود را بسازند و از این طریق، طرح کسب و کار خود را به نحو مناسبی آماده کنند و به سرمایه گذاران و صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر ارائه دهند. در مرحله بعدی، فاز شتابدهی به مدت ۶ ماه آغاز می شود. تیم هایی که طرح کسب و کار و طرح مالی خود را در اختیار تیم دیموند و سرمایه گذاران قرار داده اند و دوره پیش شتابدهی خود را با موفقیت پشت سر گذاشته اند می توانند وارد مرحله شتابدهی شده و از تمامی امکاناتی که دیموند برای آن ها فراهم می نماید استفاده کنند. همچنین استارتآپ ها می توانند از سرمایه هایی که سرمایه گذاران در اختیار آنها قرار می دهند، بهره مند شوند. استارتآپ های این شتاب دهنده تاکنون بیش از ۱۰ میلیارد تومان سرمایه جذب کرده اند.

### فضای کار اشتراکی "آبی سفید"

آبی-سفید یک فضای کار اشتراکی است که با حمایت بخش خصوصی در اصفهان تاسیس شده است. در واقع کار اصلی که مجموعه آبی-سفید انجام می دهد در اختیار گذاشتن فضای کار و تمامی سرویس های اساسی است که یک استارتآپ، یک فریلنسر و یا حتی شرکتهای کوچک و متوسط نیاز دارند. آبی-سفید فرهنگ کار کردن و لذت بردن را دنبال میکند و به دنبال ایجاد یک بستر فیزیکی مناسب است برای رشد سریع استارتآپ ها و فریلنسرها هستند.

**تاریخچه هفته جهانی کارآفرینی**  
2007-2013

**IsfahanWeek.ir**

هفته جهانی کارآفرینی، بزرگترین جشن جهانی موسساتی است که مشاغل نوآورانه را راه اندازی کرده و ایده هایی را برای رشد اقتصادی و گسترش رفاه انسان به ارمغان می آورند.

**2007**  
نوامبر: هفته جهانی کارآفرینی، بزرگترین جشن جهانی موسساتی است که مشاغل نوآورانه را راه اندازی کرده و ایده هایی را برای رشد اقتصادی و گسترش رفاه انسان به ارمغان می آورند.

**2008**  
نوامبر: Startup Weekend، Global Student Entrepreneur Award & Cleantech Open Global.

**2009**  
نوامبر: EO GSEA، CLEAN TECH OPEN.

**2010**  
مارس: Higher Colleges of Technology، ACE.

**2011**  
مارس: Entrepreneurship Foundation for Graduates.

**2012**  
اکتبر: Dell، The power to do more.

**2013**  
مارس: Endeavor Brazil.

ترجمه: صدف اصفا

**بررسی تعداد کسب و کارهای اینترنتی در استان های مختلف**

رتبه در ۹۵ بهمن ۱۳۹۷	رتبه در مرداد ۱۳۹۷	نام شهر	تعداد در مرداد ۱۳۹۷	تعداد در ۹۵ بهمن ۱۳۹۷
۱	۱	تهران	۱۳۴۹۲	۱۰۶۵۷
۲	۲	خراسان رضوی	۲۲۷۲	۱۸۰۹
۳	۳	اصفهان	۲۲۲۴	۱۷۸۰
۴	۴	فارس	۱۵۲۹	۱۱۸۱
۵	۵	آذربایجان شرقی	۱۰۶۰	۸۳۹
۶	۶	البرز	۹۳۹	۷۵۰
۷	۷	مازندران	۲۴۵	۵۷۹
۸	۸	گیلان	۶۶۷	۵۴۹
۹	۹	خوزستان	۶۱۵	۴۸۷
۱۰	۱۰	قم	۵۷۵	۴۷۹
۱۱	۱۱	آذربایجان غربی	۴۹۵	۴۱۰
۱۲	۱۲	یزد	۴۸۶	۳۸۴
۱۳	۱۳	هرمزگان	۴۱۹	۳۲۳
۱۴	۱۴	کرمان	۳۷۹	۳۰۰
۱۵	۱۵	گلستان	۳۰۱	۲۳۲
۱۶	۱۶	قزوین	۲۹۰	۲۴۲
۱۷	۱۷	مرکزی	۲۷۵	۲۱۵
۱۸	۱۸	بوشهر	۲۵۵	۲۱۷
۱۹	۱۹	اردبیل	۲۳۷	۱۹۹
۲۰	۲۰	کرمانشاه	۲۳۷	۱۸۶
۲۱	۲۱	کردستان	۲۳۲	۱۸۹
۲۲	۲۲	همدان	۲۲۵	۱۷۴
۲۳	۲۳	زنجان	۲۱۵	۱۵۸
۲۴	۲۴	سمنان	۲۱۱	۱۶۸
۲۵	۲۵	خراسان جنوبی	۱۷۸	۱۴۲
۲۶	۲۶	لرستان	۱۳۲	۹۹
۲۷	۲۷	چهارمحال و بختیاری	۱۱۶	۸۷
۲۸	۲۸	خراسان شمالی	۱۱۳	۸۳
۲۹	۲۹	سیستان و بلوچستان	۱۰۲	۷۸
۳۰	۳۰	کهگیلویه و بویراحمد	۵۳	۴۴
۳۱	۳۱	ایلام	۵۱	۴۴

مقایسه رتبه تعداد کسب و کارهای استان | رتبه بالاتر | رتبه پایین تر | نسبت به رتبه آنها در بهمن ۹۵

منتظرش بودید چه کاری باید انجام داد؟ ناگهان باید ترس را کنار گذاشت و تمام تصورات و چشم‌اندازها را تغییر داد. تا پیش از این اتفاق همه منتظر پاسخ مثبت سرمایه‌گذار بوده‌اند و حال باید انتظارات خود را تغییر دهند. ترس همچنان باقی می‌ماند و این کاملاً طبیعی است. ترس احساس زنده بودن می‌دهد و همه به چنین انگیزه‌ای در زندگی احتیاج داریم. باید با ترس روبه‌رو شد، آن را پذیرفت و رو به جلو حرکت کرد. هر زمان ترسیدید و احساس کردید این موضوع روی حس کنجکاوی و انگیزه‌تان تأثیر گذاشته است باید با آن رو به رو شوید، آن را بپذیرید و به مسیر خود ادامه دهید.

**تیمی کار کنید**

این موضوع را نیز باید بپذیرید که تنهایی بخشی از کارآفرینی است. گاهی اوقات برای اینکه احساس تنهایی نکنید، مجبور به استفاده از فضاهای کار اشتراکی یا کافی‌شاپ‌ها هستید. در این محیط‌ها افرادی را می‌بیند که در حال خوش‌گذرانی و تفریح هستند و ممکن است بیش از هر زمان در زندگی احساس تنهایی کنید. اگر به کارآفرینی علاقه‌مند هستید باید قبول کنید که تا مدتی لپ‌تاپ بهترین دوستان خواهد بود. بعضی روزها درگیر جلسات و شرکت در رویدادهای مختلف هستید و سرتان حسابی شلوغ است اما بعضی از روزها هیچ برنامه‌ی خاصی نیست و باید با خودتان وقت بگذرانید. در چنین روزهایی از قوه‌ی تخیل خود کمک بگیرید. چند سال آینده را تصور کنید که صاحب کسب‌وکار موفقی شده‌اید و برای مصاحبه به جلسات مختلف دعوت می‌شوید.

**باورهای اشتباه در مورد کارآفرینی**

این خاطر که مجبور است. زمانی که در مورد شرح کسب‌وکار خود با مشتری از ضمیر «ها» استفاده می‌کند، باید بداند که در نهایت همه‌ی کارها روی دوش خودش است. کارآفرینی انگیزه می‌خواهد و نیازمند کار کردن به مقدار زیاد است.

**کارآفرین‌ها باید ترس باشند**

هر کسب‌وکاری اهداف مشخصی دارد و بعد از مدت‌ها تلاش نهایتاً به آن می‌رسد. این هدف ممکن است بستن قرارداد جدید، همکاری با مشتری مورد نظر یا تماسی از طرف یک سرمایه‌گذار باشد. تصور کنید استارت‌آپی چند ماه یا چند سال برای رسیدن به هدفی تلاش کرده و اکنون به آن رسیده و این واقعا ترسناک است. هر کارآفرینی در ابتدای مسیر دائم از همه پاسخ منفی می‌شنود و به این موضوع عادت می‌کند. او بعد از شنیدن هر «نه» انگیزه‌ی بیشتری برای کار دارد و حتی عادت می‌کند نتیجه‌ای از تلاش‌های خود نگیرد. اما ناگهان این اتفاق می‌افتد و فرصتی که همیشه دنبالش بود به واقعیت تبدیل می‌شود. این موقعیت واقعا ترسناک است و مدیریت آن با پذیرفتن این موضوع راحت‌تر می‌شود. همیشه مثبت‌ترین واکنش به تغییر، شناخت نیازها و پذیرفتن فشار همراه است. به ما گفته شده از هر ۱۰ استارت‌آپ یک مورد موفق می‌شود بنابراین تمام کارآفرینان از ریسک کاری که انجام می‌دهند مطلع هستند. حال بعد از رسیدن به موفقیتی که مدت‌ها

بنفشه نیک‌بخت | باورهای اشتباه زیادی در مورد کارآفرینی میان مردم جا افتاده است که با آگاهی داشتن و کسب آمادگی می‌توان آن‌ها را به بهترین نحو مدیریت کرد. در ادامه برخی از این باورهای اشتباه را مرور می‌کنیم.

**از کار خود لذت ببرید**

این جمله بسیار زیبا است؛ اما هر قدر هم عاشق کار خود باشید احساس کار کردن خواهید داشت. خیلی خوب است که فردی در رشته‌ی تحصیلی مورد علاقه‌ی خود درس بخواند و مسیر زندگی خود را عوض کند. اینکه بتواند در آینده کاری مرتبط با رشته‌ی تحصیلی پیدا کند و با تمام وجود برای آن زحمت بکشد بسیار خوب است. اما در هر صورت کار، کار است و زمان و انرژی زیادی از فرد می‌گیرد. شخصی که ساعت هفت صبح از خواب بیدار می‌شود و باید در دفتر حضور داشته باشد، احساس کار کردن دارد. زمانی که برای جذب مشتری‌های جدید تلاش می‌کند باز هم احساس کار کردن دارد و نباید این موضوع را نادیده گرفت. کاری که انجام می‌دهید را دوست داشته باشید اما بدانید کارآفرینی با وجود مزایای زیادی که دارد، آسان نیست و یک کارآفرین مسیر دشواری پیش رو دارد. یک کارآفرین در تمام جنبه‌های کسب‌وکار تجربه کسب می‌کند نه به خاطر اینکه این روش را انتخاب کرده بلکه به

**لطفا خوک نباشید**



میلاد صالحی

همواره در سخنرانی‌ها، مشاوره‌ها و دوره‌های دوستانه از عامل مهم تمرکز و استراتژی در موفقیت کسب و کار صحبت و تأکید کردم و متوجه شدم اکثر آدم‌ها در این زمینه ضعف دارند یا آن را نمی‌دانند و یا به درستی اجرا نمی‌کنند. در واقع افراد با چندکارگی و گول زدن خود با انجام تعداد کار زیاد در روز احساس موفقیت میکنند که من در مورد این افراد می‌گویم دچار استراتژی خوکی شده‌اند. کمی بیشتر بررسی کردم و متوجه شدم چند عامل مهم در مورد این قضیه وجود دارند که آدم‌ها به سختی حاضر هستند آن را قبول کنند. در ادامه به بعضی از موارد اشاره می‌کنم.

**۱- ترس**

یکی از مهم‌ترین عوامل ترس است. ترسی که امکان دارد از جنس آینده، بیکاری، عدم قطعیت در کسب کار، بی‌پولی در وضعیت فعلی و آینده، زیاده‌خواهی، عدم صبر داشتن باشد. هر چه که هست این عامل مهم باعث میشود نتوانیم روی کسب و کار تمرکز کنیم و از سایر عوامل هوس برانگیز دوری کنیم. برای مثال افرادی را می‌بینم که همزمان چند کار را با هم انجام می‌دهند، در هیچ کدام پیشرفت درست حسابی ندارند و فقط خودشان رو سرگرم کرده‌اند و مرتباً با دادن پاداش‌های منفی به احساسات خود منبه زمان و انرژی خود را به ارزان‌ترین قیمت ممکن می‌فروشند. باید بپذیریم به دست آوردن هر چیزی هزینه‌ای دارد و هزینه آن را درست و به موقع بپردازیم و بر ترس‌های مختلف غلبه کنیم.

تصمیم‌گیری بهتر عمل می‌کنیم چون هزینه کردن منابع برایمان حساس می‌شود.

**۴- پول هدف اصلیت**

یکی دیگر از عواملی که باعث میشود خوک باشیم این هست فقط دوست داریم پول در بیاریم و مهم نیست که چه کاری می‌کنیم. این باعث میشود دست به کارهای مختلف به صورت همزمان بزنیم. پول قطعاً مهمه اما باید برای درآمد پایدار و افزایشی صبر داشته باشیم و با استراتژی مشخص فعالیت کنیم. قطعاً کسب درآمد هدف اصلیت اما نه به هر قیمتی. اگر خواهان درآمد پایدار و افزایشی هستیم اول باید باری را به درستی از دوش یک سری افراد جامعه برداریم یا لذتی را به خوبی منتقل کنیم تا بابت آن دستمزد بگیریم.

**۵- عدم بینش صحیح**

بعضی از افراد همیشه دست به ماشین حساب هستند که تا کسب و کاری را به صورت فیزیکی و یا آنلاین میبینند و گمان میکنند موفق هست، اعداد و ارقام محصول یا خدمات آن کسب و کار را در ماشین حساب بزنند، سود و درآمد آن را حساب و کتاب کنند و بعد هم مثل آن را کپی کنند. این را باید باور کنیم تا وقتی که ندانیم چرا یک کسب و کار جواب می‌دهد، حتی اگر کپی دقیقی هم بکنیم نمی‌توانیم مثل آن کسب درآمد کنیم و یا به صورت پایدار زنده بمانیم. در واقع باید بینش صحیح از هر کسب و کاری داشته باشیم تا موفق شویم. افراد زیادی در این دام می‌افتند و با کپی کردن سایر کسب و کارها بدون در نظر گرفتن وجه تمایز، بدون داشتن بینش صحیح در آن و بدون درک مشتری فقط کپی میکنند و شکست خود را تضمین میکنند.

تا جایی که ممکن هست عوامل بیرونی ما را اداره کنند. هر چند کار راحتی نیست اما با استقامت و صبر قابل انجام است.

**۳- عدم استراتژی**

خیلی خلاصه استراتژی یعنی اینکه بدانیم منابع محدود را برای چه چیزهایی باید خرج کنیم و نکنیم. در زندگی شخصی و کسب و کار استراتژی بسیار مهم است. اینکه بدانیم اگر به صورت خود اشتغالی یا پروژه‌ای فعالیت می‌کنیم چه سفارش‌هایی را قبول می‌کنیم یا نمی‌کنیم. مثلاً اگر برنامه نویسی هستیم و توانایی کار با فتوشاپ را هم داریم سفارش طراحی



کارت ویزیت قبول نکنیم هر چند اگر پول خوبی برای ما داشته باشد.

منابع محدود مثل وقت، انرژی، اعتبارات و پول را در جهت اثربخش هزینه کنیم تا سریعتر به مقصد برسیم. به مرور زمان با تکیه بر استراتژی‌هایی که در نظر میگیریم، رفتار استراتژیک پیدا می‌کنیم و در

از آنجایی که اقتصاد امروز در دنیا بر محور جلب توجه‌ها فعالیت میکند و هر کسب و کاری اگر نتواند توجه‌ها را بخرد، فروش بیشتری هم خواهد داشت، این عوامل جلب توجه همیشه در اطراف ما هستند. بنابراین باید سعی کنیم که با مدیریت شخصی این عوامل را مدیریت و از آنها دوری کنیم و اجازه ندهیم