

حق الوکاله موسسه ملل در سال ۹۸ اعلام شد

حتما دیده یا شنیده‌اید که بانک‌ها هر سال نرخ حق‌الوکاله خود را اعلام می‌کنند، اما حق الوکاله چیست؟

حق الوکاله مبلغی است که بانک‌ها در چارچوب بانکداری اسلامی و بدون ربا در قبال به کارگیری منابع سپرده گذاران از آن‌ها دریافت می‌کنند. چنان‌چه درآمدهای حاصل از به کارگیری سپرده‌های مشتریان نزد بانک از سود علی‌الحساب پرداختی به سپرده گذاران بیشتر شود مابه‌التفاوت آن نیز پرداخت می‌شود.

موسسه ملل نیز در راستای قانون عملیات بانکداری بدون ربا و به استناد بخشنامه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و هیئت مدیره موسسه اعتباری ملل، نرخ حق الوکاله سپرده‌های مدت دار خود در سال ۱۳۹۸ را به میزان ۲/۵ درصد تعیین کرد.

نگاهی به محصولات شرکت بهداشتی فیروز ویژه کودکان

فیروز، چشم را نمی‌سوزاند

معصومه جمالی

نویسنده



در واقع یکی از نشانه‌های موفقیت موسسه اعتباری ملل را می‌توان در میزان کسب درآمد از حق الوکاله دانست که معمولاً ۲/۵ تا ۳ درصد از سپرده مردم به دست می‌آید و رشد آن نشان از اعتماد مردم به این موسسه و افزایش سپرده گذاری موسسه دارد.

این رقم در سال ۱۳۹۳ معادل ۱/۰۲۵/۳۶۹ میلیون ریال بوده و درسال ۱۳۹۴ با رشد ۹۰ درصدی به رقم ۱/۷۰۴/۴۹۲ ریال رسید. در سال ۹۵ نیز حق الوکاله موسسه ۲/۴۰۷/۴۹۶ و در سال ۹۶ این میزان معادل ۲/۲۸۰/۶۴۸ ریال بود. در سال ۹۷ نیز حق الوکاله موسسه مبلغ ۲/۰۸۳/۵۹۴ میلیون ریال اعلام گردید.

وقتی صحبت از محصولات بهداشتی کودکان به میان می‌آید متوجه می‌شویم همه حساسیت بیشتری برای انتخاب و خرید این محصولات به خرج می‌دهند. برخی دم از برندهای معروف خارجی می‌زنند و برخی به دلایل مختلف از محصولات داخلی استفاده می‌کنند. البته که موضوع سلامت کودکان اصلا شوخی بردار نیست اما جای نگرانی هم نیست چراکه محصولات بهداشتی کودکان در کشور ما از کیفیت خوبی برخوردار هستند و تولید کنندگان این محصولات سعی داشته‌اند که با ارتقاء سطح توانمندی و کیفیت محصولات خود همواره به روز باشند. یکی از بهترین برندهای وطنی محصولات بهداشتی کودکان برند «فیروز» است. فکر می‌کنم اکثر شما شامپو بچه‌های زرد رنگ فیروز را که با جمله «چشم را نمی‌سوزاند» در کودکی ترس ما را از سوزش چشم حاصل از کف شامپو کم می‌کرد به خاطر دارید. امروز قصد داریم شما را با شرکت و محصولات فیروز بیشتر آشنا کنیم، با ما همراه باشید.

و درمان حساسیت‌های ایجاد شده در اثر استفاده از پوشک برای کودکان استفاده می‌شود. این پودر جهت جلوگیری از سوزش و عرق سوز شدن پوست بدن به‌ویژه پاهای کودک تولید شده، دارای پودر طبیعی و تصفیه شده تالک است و نشاسته موجود در پودر بدن فیروز، رطوبت پوست را جذب و از آسیب پوست ممانعت می‌کند. چراکه اگر پوست مرطوب باشد در تماس با پوشک یا هر چیز دیگر راحت‌تر آسیب می‌بیند؛ همچنین زینک اکساید موجود در پودر بدن کودک پوست بدن او را نرم و لطیف و از سایش و آزدگی پوست جلوگیری می‌کند. پودر بدن بچه فیروز در حالی که تاثیر درمانی بسیار خوبی دارد، دارای قیمتی مناسب و مقرون به‌صرفه است، قیمت بسته ۲۰۰ گرمی آن ۹۵۰۰ تومان است.
■ لوسيون و روغن بچه فیروز نیز با ترکیبات مفید خود باعث حفظ رطوبت و لطافت پوست کودکان می‌شود.
■ کرم مرطوب کننده و کرم ضد التهاب و خنک کننده نیز از محصولات خوب فیروز هستند که کرم ضد التهاب توانسته به میزان زیادی رضایت مصرف کننده را کسب نماید. قیمت این کرم‌ها به ترتیب ۸۰۰۰ و ۲۲۰۰۰ تومان است.
■ بیني پاک کن (پوار)، زیرانداز پلاستیکی جهت تعویض کودک، صابون بچه، مایع لباسشویی کودک، مایع نرم کننده لباس کودک و اسپری نرم کننده مو از دیگر محصولات ویژه کودکان است که در شرکت فیروز تولید و روانه بازار مصرف می‌شوند.

ویژگی خاص شرکت فیروز
بارزترین و ارزشمندترین ویژگی شرکت فیروز که برای همه قابل احترام است و حتی باعث تمایل بیشتر مردم به مصرف محصولات آن شده جمعیت شاغل در این کارخانه و دیدگاه آقای سید محمد موسوی کارآفرین توانمند، مدیر عامل شرکت فیروز و رییس هیئت مدیره کنونی معلولین توانا به افراد شاغل در این مجموعه تولیدی است. بخش عمده کارکنان این شرکت را ناتوانان تشکیل می‌دهند. موسوی می‌گوید: «هرجا که نیاز نبوده از دستگاه استفاده نکرديم چرا که جمعیت جوان ما برعکس اروپا زیاد است و تقلید کورکورانه نکرديم تا اشتغال داشته باشیم حتی به قیمت این‌که کمتر سود کنیم». شایان ذکر است که از مجموع کارکنان این شرکت ۸۶ درصد را ناتوانان اعم از نابینایان و ناشنوایان، ناتوانان جسمی و حرکتی و بیماران ام اسی تشکیل می‌دهند که در کنار هم به تولید محصولات با کیفیت فیروز مشغول هستند.

سایر محصولات شرکت فیروز
شرکت فیروز علاوه بر محصولات بهداشتی کودکان، محصولات مختلف نطفاتی، بهداشتی و حفاظتی دیگری را نیز تولید و به بازار عرضه می‌کند از جمله این محصولات می‌توان به گوش پاک کن، انواع شامپوی سر و بدن، انواع صابون دستشویی و لباسشویی، پودر صابون، محلول ضد عفونی کننده، انواع روغن بدن، انواع کرم‌های آلوئه ورا، ضد آفتاب، زینک اکساید، مرطوب کننده، وارلینه، انواع لوسيون بدن، ژل‌های بهداشتی، شیر دوش در مدل‌های مختلف، ژل روغن، نرم کننده و بازکننده گره موی سر و قوم دستشویی اشاره کرد.



PH مناسب با موی کودک می‌باشد، در حالت پذیری مو و جلوگیری از وز شدن آن موثر است و بدون ایجاد سوزش در چشم و اشک ریزی کمک می‌کند کودک شما از استحمام خود لذت ببرد. قیمت این شامپو در حجم ۷۵۰ میلی لیتر ۱۴۲۰۰ تومان می‌باشد.
■ شامپو بدن کودک یک شوینده ملایم، موثر و خوشبو است که حاوی گوار و گلیسرین در حجم ۴۵۰ میلی لیتر، محصولی مناسب برای پوست لطیف کودکان است و خاصیت نرم کنندگی و مرطوب کنندگی خوبی دارد. قیمت این محصول ۱۰۴۰۰ تومان می‌باشد.
■ شیشه شیرخوری پیرکس با وزن سبک، جنس شیشه‌ای و سر شیشه سیلیکونی است که دارای عملکرد ضد نفخ بوده و وسیله‌ای مناسب برای نوزادانی است که دچار دل‌دردهای «کولیک» می‌شوند، سرشیشه سیلیکونی بو و مزه خاصی ندارد و احتمال آلرژی را کم می‌کند، مقاوم‌تر است و طول عمر خوبی دارد. در دو سایز ۱۵۰ و ۲۲۰ میلی لیتر تولید می‌شود. قیمت شیشه ۱۵۰ میلی لیتری ۲۳۰۰۰ تومان است.

■ شورت دو گره یا به اصطلاح عامیانه لاستیک بچه یکی دیگر از محصولات فیروز است که از مواد پی وی سی و در سه سایز کوچک، متوسط و بزرگ تولید می‌شود. لطیف و قابل شستشو است. قیمت بسته ۵ عددی سایز متوسط و بزرگ آن به ترتیب ۸۵۰۰ و ۱۵۰۰۰ تومان است.
■ کهنه محصولی است که از الیاف پنبه‌ای خالص، نرم و لطیف با قابلیت شستشوی مکرر برای استفاده کودکان تولید می‌شود. با صرفه و مناسب برای بهداشت کودک و محیط زیست است.
■ محافظ کهنه منسوج نبافته و نرمی است که در سهولت تعویض کهنه و بهداشت بیشتر کودک موثر است. این محصول فاقد مواد حساسیت‌زا در بسته بندی ۵۰ عددی با قیمت ۱۸۰۰۰ تومان به بازار عرضه می‌شود.

■ پودر بدن بچه فیروز حاوی زینک اکساید که برای پیشگیری

شرکت فیروز
شرکت فیروز با قریب به نیم قرن تجربه در سال ۱۳۵۳ با مشارکت شرکت جانسون‌اند جانسون آمریکا به‌عنوان اولین تولید کننده محصولات بهداشتی کودک در خاورمیانه آغاز به کارکرد و امروز به‌عنوان بزرگ‌ترین تولید کننده تخصصی محصولات بهداشتی کودک، کالاهای متنوعی را به بازار عرضه می‌کند. کلیه محصولات این شرکت در واحد تحقیق و توسعه با همکاری مراکز علمی، مطالعه و فرمول‌سازی شده و پس از آزمایش‌های کلینیکی دوره‌ای و تست‌های گوناگون بر روی مواد اولیه و تایید سازگاری محصول با پوست لطیف کودکان به مرحله تولید می‌رسند. توجه به نیازها و خواسته‌های مصرف کنندگان، ارتقاء روز افزون کیفیت، توزیع گسترده محصولات، ارائه خدمات بهتر به مشتریان، توجه به نوآوری در فرمولاسیون و بهینه سازی آن مطابق با آخرین یافته‌های علمی از اهداف دائمی گروه بهداشتی فیروز است.

محصولات کودک فیروز

شرکت فیروز از پیشتازان تولید محصولات بهداشتی خاص کودکان به شمار می‌آید و در تولید محصولات بهداشتی و محافظتی کودکان همواره عوامل سازگار با پوست لطیف کودکان را مدنظر قرار داده و محصولات عاری از مواد حساسیت‌زا را در اختیار خانواده‌های ایرانی قرار می‌دهد.در این‌جا به معرفی محصولات مخصوص کودکان می‌پردازیم.

■ دستمال مرطوب کودک حاوی ویتامین ای، روغن شی باتر، عصاره کالاندولا با اثر التیام بخشی، مواد پاک کننده، مرطوب کننده و محافظت کننده پوست بدون الکل و صابون که به خوبی پوست کودک را از آلودگی تمیز می‌کند. قیمت بسته ۶۴ عددی این محصول ۱۵۹۰۰ تومان است.

■ شامپو بچه فیروز دیگر محصول بهداشتی ویژه کودکان و دارای

چند روش ساده جذب مشتری برای یک کسب و کار اینترنتی

باربارا فیندلی شنک

مترجم: سوده قدیمی

گرو داشتن مشتری‌های خوب و ثابت است. در دنیای مجازی نیز مثل دنیای واقعی برای جذب مشتری باید تکنیک‌های خاصی داشته باشیم تا مشتری به راحتی اعتماد کرده و از یک بازدیدکننده ساده تبدیل به یک خریدار شود. در ادامه به توضیح چندین روش ساده اما کاربردی در جذب مشتری می‌پردازیم.

۱. در اولین قدم یک‌نام تجاری ویژه انتخاب کنید و از طریق آن هویت کاری خود را تعریف کنید. توجه داشته باشید این نام از پانزده کاراکتر و بیش از دو کلمه نباشد.

۲. به‌طور مرتب آن لاین و در دسترس باشید.هر چه حضورتان در فضای مجازی کمترگتر باشد، کسب و کارتان راکتر است.برنامه ریزی کنید ساعات خاصی از روز و شب آن لاین شوید تا نام تجاری‌تان در فضای مجازی تثبیت گردد.

اگر موتورهای جست‌وجو نتایجی برای نام تجاری شما بالا نمی‌آورد به این معنی است که حضورتان در فضای مجازی بسیار کم‌رنگ است.اگر حضور آن لاین شما قوی است اما نتایج جست‌وجو منجر به اطلاعات



شرکت فیروز با

قریب به نیم قرن

تجربه در سال

۱۳۵۳ با مشارکت

شرکت جانسون‌اند

جانسون آمریکا به

عنوان اولین تولید

کننده محصولات

بهداشتی کودک

در خاورمیانه آغاز

به کارکرد و امروز

به عنوان بزرگ‌ترین

تولیدکننده

تخصصی محصولات

بهداشتی کودک،

کالاهای متنوعی را به

بازار عرضه می‌کند

دخلوخرج

شنبه ۲۱ اردیبهشت ۱۳۹۸ - شماره ۱۶

۳



کاهش ۳ تا ۲۰ میلیونی

قیمت‌ها در بازار خودرو

فعالان بازار تاکید می‌کنند که قیمت‌ها در هفته جاری حداقل سه میلیون تومان و حداکثر ۲۰ میلیون تومان کاهش یافته‌اند. سراتو با افتی ۲۰ میلیون تومانی مواجه شده و قیمت ۳۲۵ میلیون تومان برای آن پیشنهاد می‌شود. همچنین پژو ۲۰۰۸ نیز با توجه به افت قیمتی که داشته، در حال حاضر ۳۹۰ میلیون تومان قیمت دارد. این خودرو مرز ۴۰۰ میلیون تومان را طی هفته‌های گذشته رد کرده بود. پراید ۱۱۱ که ۵۶ میلیون تومان را نیز رد کرده بود، این هفته حدود سه میلیون تومان افت و به ۵۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید/ دنیای اقتصاد

اقدام آموزشی - رفاهی

در مدارس حاشیه‌نشین

خراسان رضوی توزیع شد

مدیرکل آموزش و پرورش خراسان رضوی: ۲۰ میلیارد ریال اقدام آموزشی، ورزشی و تحصیلی اهدایی این اداره کل در مدارس حاشیه شهرهای خراسان رضوی توزیع شد. این اقدام شامل کامپیوتر، وسایل هوشمندسازی مدارس، بخاری، کولر آبی و تلویزیون مرتبط با امر آموزش، میز، نیمکت، صندلی و وسایل ورزشی است که در مدارس حاشیه شهر مشهد، منطقه تبادکان و نیز مدارس حاشیه شهرهای کاشمر، تربت حیدریه، سبزوار و نیشابور توزیع می‌شود.اصدای خراسان

پیامک بانک‌ها به مردم:

سرّیخ‌تر به شعب بروید / رمز

دوم یکبار مصرف "رایگان"

است

ارائه رمز دوم یکبار مصرف توسط تمامی بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور از ابتدای خرداد ماه اجباری است؛ خدمت رمز دوم یکبار مصرف به‌صورت کاملاً رایگان در قالب نرم افزار جداگانه رمز ساز یا از طریق پیامک برای مشتریان بانکی ارسال می‌شود. مشتریان به منظور فعالسازی رمز دوم یکبار مصرف می‌توانند از طریق مراجعه به شعب، استفاده از همراه بانک و خود پرداز بانک عامل اقدام کنند.اقتصاد

۲۰۱۹ واحد مسکونی تحویل

مددجویان کمیته امداد

خراسان رضوی شد

حبیب ا... آسوده، مدیرکل کمیته امداد امام خمینی(ره) خراسان رضوی: طی سال گذشته در مجموع دو هزار و ۱۹ مسکن تحویل مددجویان زیر پوشش روستایی و شهری در این استان شده است. ۷۵درصد واحدهای مسکونی واگذار شده در روستاها و بقیه در شهرها بوده‌اند.ایرنا

و منبع تبدیل شوید.

۸. ظاهر زیبای سایت فروشگاه اینترنتی شما بسیار اهمیت دارد. مشتریان بعد از سیری شدن چند ثانیه تصمیم به خرید می‌گیرند و اگر از ظاهر سایت خوششان نیاید به راحتی آن را ترک می‌کنند. به همین دلیل فروشگاه اینترنتی شما باید ظاهری حرفه‌ای، جذاب و زیبا داشته باشد.
۹. هدایای تبلیغاتی و ارائه تخفیف‌های مناسب در طول سال را فراموش نکنید. کلمه «رایگان» یا «تخفیف» ناخودآگاه حس خوشایندی را در مشتری بیدار می‌کند و باعث تحریک خریدار توام با رضایت می‌شود. رضایت مشتری خود نوعی تبلیغ برای کسب و کار شماست. برای مثال می‌توانید در ایام خاصی از سال برای محصولات خود تخفیف ارائه دهید، هزینه پست و ارسال را برای مشتری رایگان سازید یا برای خرید اول نمونه رایگان یا اشانتیون در نظر بگیرید.
۱۰. تبلیغات کافی داشته باشید زیرا که افراط در تبلیغات خود نوعی ضد تبلیغ است. از هزینه کردن به مقدار کافی برای تبلیغ نترسید زیرا می‌تواند برند و محصولات شما را به افراد بیشتری معرفی کند. یک شعار تبلیغاتی با عباراتی محکم و قدرتمند و جذاب برای کار خود انتخاب کنید. از گزینه ارسال پیامک‌های تبلیغاتی و گروهی به شرطی که زیاده روی نکنید می‌توانید استفاده کنید بدین طریق حجم بیشتری از مخاطبان با محصولات و کارهای شما آشنا می‌شوند.

۵. تحقیق کنید گروه مخاطبان شما بیشتر از کدام شبکه‌های مجازی استفاده می‌کنند سپس از همان جا به عنوان نقطه آغاز خود استفاده کنید. در صورت امکان در تمام شبکه‌های اجتماعی یک حساب (اکانت) برای خود بسازید حتی اگر فعلاً برنامه‌ای برای استفاده از آن ندارید.
۶. با مشتریان ارتباط فعال و موثر داشته باشید. به خاطر نظراتشان از آن‌ها تشکر کنید و به دغدغه ها، سوالات و انتقاداتشان پاسخ مناسب دهید در مقابل انتقادات مشتریان جبهه گیری نکنید و از آن‌ها در جهت پیشرفت خود استفاده کنید. زیرا که با مطلع شدن از نظرات مشتریان می‌توانید اعتبار خود را ارزیابی کنید.
۷. محتوای کار و شبکه‌های مجازی تان را ترقی دهید. مطالب و مفاهیمی را به اشتراک بگذارید که مخاطب تمایل به دیدن و شنیدن دارد. اطلاعات مفید و مرتبط در اختیار مخاطب قرار دهید. نظر سنجی‌ها و پرسشنامه‌های متعددی را اشتراک گذاری کنید که مشارکت مخاطب را طلبید و به چالش بکشد. سعی کنید تعامل متقابل داشته باشید. برای مثال اگر در اینستاگرام کسب و کاری دارید افرادی را دنبال کنید که مطالب جذاب و مفیدی دارند و آن‌ها نیز شما را دنبال می‌کنند زیر پست‌های وبلاگ و صفحات مجازی خود و دیگران کامنت بنویسید. تجربه و تخصص را به نظرات خود اضافه کنید تا هم در بازار کسب و کار تان و هم در نگاه مخاطبان به یک مرجع

نادرست و بی ربط می‌شود به این معنی است که برای افزایش اعتبار برند خود بهتر است یک وب سایت مناسب طراحی کنید و با حضور آن لاین و قوی خود آن را مدیریت کنید. اگر هم حضور قوی با نتایج معتبر دارید، هدفشان را روی عمیق کردن ارتباط با مخاطب بگذارید و از طریق مشارکت دان ایشان، آن‌ها را تبدیل به خریداران واقعی کنید.

۴. یک مقدمه کوتاه جهت معرفی کسب و کار تان در شبکه‌های مجازی خود در نظر بگیرید تا از این طریق بتوانید دیگران را ترغیب کنید بخواهند بیشتر درباره کسب و کارتان بدانند. کلمات کلیدی که در جستجو‌ها استفاده می‌شوند را به کار ببرید و به‌طور مختصر توضیح دهید، مخاطبانتان چه گروهی هستند و چه چیزی شما را از بقیه متمایز و قابل اعتماد می‌کند.
۴. یک مرکز رسانه‌ای آن لاین برای خود بسازید، به این معنی که شخص یا اشخاصی را برای مدیریت و نظارت صفحات مجازی خود در نظر بگیرید که بتوانند پاسخگوی سوالات باشد، راهنمایی و توصیه‌های لازم را انجام دهد، معرفی محصولات را به روز رسانی کند، ویدئوها و تصاویر و اطلاعات معتبر با کیفیت بالا را در صفحات مجازی نشر دهد، به درخواست‌های مصاحبه‌های کاری پاسخ دهد، لینک‌های مرتبط را از وب سایت قرار دهد و ...

از این طریق می‌توانید پوشش رسانه‌ای خود را افزایش دهید و در صنعت یا بازار خود به عنوان نامی معتبر پیشگاه شوید.