

راهنمای خرید گیرنده دیجیتال تلویزیون

برای دریافت برنامه های دیجیتال تلویزیون، به گیرنده دیجیتال نیاز داریم. اگر قصد خرید گیرنده دیجیتال دارید، به نکات زیر توجه کنید:

■ توجه به سخت افزار گیرنده دیجیتال

یکی از مهم ترین قطعات در سخت افزار گیرنده دیجیتال، رم دستگاه است که تأثیر زیادی در بارگذاری تصویر و سرعت پردازش دستگاه دارد. به همین دلیل هرچقدر حافظه رم دستگاه بیشتر باشد، تصویر با سرعت و کیفیت بالاتری پردازش می شود.

■ توجه به گارانتی

هنگام خرید دستگاه دیجیتال، حتماً به گارانتی و خدمات پس از فروش آن دقت کنید و از یک شرکت معتبر خرید کنید.

■ توجه به قیمت

قبل از این که برای خرید دستگاه دیجیتال اقدام کنید، حتماً بودجه مشخصی را مدنظر قرار دهید تا باوجود قیمت های مختلف سردرگم نشوید. برای این که با مظنه این گیرنده ها بیشتر آشنا شوید، در جدول زیر به نرخ برخی از آن ها اشاره کرده ام: (قیمت ها به تومان است)



مدل	قیمت(تومان)
گیرنده تلویزیون دیجیتال مدل BC205	۱۷۹ هزار
گیرنده دیجیتال دناي مدل STB1011H	۱۸۴ هزار
گیرنده دیجیتال مکسیدر مدل MX_1 T2	۱۸۸ هزار
گیرنده دیجیتال مارشال مدل 895	۲۸۹ هزار
گیرنده دیجیتال ایکس ویژن مدل T2	۵۵۰ هزار
گیرنده دیجیتال مکسیدر مدل MX_2 2036	۱ میلیون و ۳۸۰ هزار

به صورت آنلاین قرض بگیرید!

بررسی استارت آپی برای به اشتراک گذاری وسایل

مامان برای درست کردن این همه رب اصلا قابلمه داریم؟ _ غصه نخور مادر، عصمت خانم همسایه دیگ مسی بزرگی دارد بی زحمت یک نوک پا برو دم خانه شان و دیگ شان را بگیر! فردای آن روز هم دیگ مسی با یک بانکه رب خانگی به خانه عصمت خانم فرستاده می شود.
یادش بخیر آن روزها کمتر کسی به فکر خرید های غیر ضروری می افتاد، خرید چیزهایی مثل نردبان، دریل، دیگ های خیلی بزرگ و... چرا که همیشه روی اسباب و وسایل همسایه ها می شد حساب باز کرد. اما امروزه همسایه ها از حال هم که خیر ندارند، چه برسد به این که بدانند آن ها چه وسایلی در خانه شان دارند. از طرفی در این خانه های آپارتمانی و کوچک با انباری های یک وجبی امکان این که همه وسایلی که ممکن است روزی به آن احتیاج داشته باشیم را بخریم تقریباً غیر ممکن است. این موضوع با توجه به این که بیشتر خانواده ها مستاجر هستند نیز مهم تر می شود. در همین راستا، امروز استارت آپ جالبی را بررسی می کنیم که برای اولین بار در ایران با هدف به اشتراک گذاری وسایل بین اشخاص با به عرصه کسب و کارهای مجازی گذاشته است.

جوړبين استارت آپی برای قرض گرفتن

طراحان این استارت آپ اعلام کرده اند که سعی می کنند با اندک هزینه ای تمام احتیاجات یک خانواده را در یک بازه زمانی مناسب و موقت برطرف کنند. آن ها می گویند قرار نیست که همه افراد همه وسایلی که ممکن است ماهانه و حتی سالانه به آن ها احتیاج پیدا می کنند را بخرند، فقط کافی است در سایت آن ها چرخی بزنند و وسیله مد نظرشان را پیدا کنند و فرم کرایه آن برای مدت زمان مشخصی را پر کنند.شاید تصویری که از مکان دارندگان این استارت آپ داشته باشید شبیه به یک انبار بزرگ و پر قفسه باشد که تمام احتیاجات مشترکین را تامین می کند. اما جالب این جاست که طراحان این وب سایت هیچ جایی برای انبار کردن وسیله های کرایه ای شان ندارند. در واقع وسیله های کرایه ای در خانه های صاحبان آن ها در حال خاک خوردن هستند. جوړبين تنها یک واسطه میان افراد است.

چرا افراد به جوړبين می پیوندند؟

در استارت آپ جوړبين دو دسته افراد وجود دارند. افرادی که به دنبال کالای مورد نیازشان هستند و افرادی که می خواهند کالاهای شان را به کرایه بدهند. تقریباً علت پیوستن افراد دسته اول مشخص است. کرایه یک وسیله بسیار به صرفه تر از خرید وسیله است اما افراد دسته دوم چرا به جوړبين می پیوندند و یکی از نقش های اساسی و حیاتی برای بقای استارت آپ را بازی می کنند؟ در واقع این افراد با مشوق های اقتصادی به جوړبين اعتماد می کنند. به بیان ساده تر وقتی افراد با خود می اندیشند که می توانند از وسایل در حال خاک خوردن انباری شان پول دربیاورند با یک حساب دو دو تایی به جوړبين می پیوندند. البته ناگفته نماند که در این میان جوړبين به عنوان یک ضمانت کننده برای ارجاع کالا (مرجعی برای گرفتن وثیقه و یا وجه ضمان در گام نخست و در مرحله بعدی ضمانت پرداخت کرایه کالا وارد عمل می شود.

پای سازمان های بیمه گر هم به میان آمده است

اما گاهی ارزش کالاهای مبادله ای آنقدر بالاست که خود طراحان سایت از قبول ریسک برای مبادله آن پرهیز می کنند و چه بسا با سهل انگاری مشتریان در امانت به نوعی سایت را وارد وهله ضرر دهی می کند.طراحان جوان این استارت آپ برای رفع این مانع که باعث ترسیده شدن دو طرف مبادله هم می شود از شرکت های بیمه ای که جبران خسارات احتمالی را برعهده می گیرند، دعوت به همکاری کرده است.

شما در جوړبين چه وسایلی را کرایه می کنید؟

زمانی که گشت و گذاری در میان آگهی های جوړبين می کنید انگار که از شیر مرغ تا جون آدمیزاد در جوړبين به اشتراک گذاشته شده است. در ادامه به دسته بندی هایی که اجاره داده می شود، اشاره می کنیم.

■ **لوازم صوتی و تصویری** : یکی از پر بازدید ترین موارد اجاره کالاهای صوتی و تصویری را شامل می شود. انواع تلویزیون های ال سی دی و ال ای دی با تنوع اینچی بالا و پایین ، انواع دستگاه های دیجیتالی، دوربین های مدار بسته، انواع ساب ها، بلندگوها، دستگاه های صوت و... است.

■ **لوازم پزشکی** : دسته لوازم پزشکی موارد زیر را شامل می شود: انواع کپسول های اکسیژن ، تشک های مخصوص، تشک مواج، انواع گرمکن های مخصوص، واکر، ویلچر و ...

■ **لوازم ورزششی** : در دسته لوازم ورزشی انواع توپ ها،



با توجه به این که

در حوزه کاری

مشهد هنوز استارت

آپی با هدف مصرف

مشارکتی و اجاره

آنلاین به ثبت

نر سیده است، مشهد

می تواند به عنوان

یک مرکز هدف

مناسب مورد استفاده

قرار بگیرد. علاوه

بر این که جمعیت

شهری مشهد نیز

امکان مشارکت

بیشتر شهروندان را

میسر می کند.

میز بیلپارد و پینک پونک، راکت های مختلف برای ورزش های متنوع، کنسول فوتبال دستی و لوازم کوهنوردی وجود دارد.

لوازم منزل : کرایه لوازم منزل خیلی شبیه به همان اقلام همیشگی است که از همسایگانمان می گرفتیم. لوازم منزل از انواع قابلمه ها، فرش، لوازم آشپزی، اجاق های گاز تک شعله و چند شعله و ... تشکیل شده است.

■ **لوازم مخصوص برگزاری مراسم**: شاید باورتان نشود اما جوړبين مانند یک کرایه چی عمل می کند و نه تنها ظروف مخصوص مهمانی ها و میز و صندلی لازم را تامین کند که حتی اکسسوری مخصوص جشن ها و مراسمات را نیز به کرایه می دهد.

■ **لوازم لوکس** : چیزهایی مانند انواع دوربین های عکاسی، دوربین های شکاری، تلسکوپ و دوربین های فیلم برداری در جوړبين به کرایه داده می شود.

■ **لوازم و آلات موسیقی**: در جوړبين اگر می خواهید برای چند روز موسیقی دان شدن را تجربه کنید می توانید آلات موسیقی مانند سنتور، گیتار و ... را کرایه کنید تا ببینید مرد این راه هستی یا خیر؟

محل فعالیت جوړبين در کجاست؟

از عمر این استارت آپ جوان چیزی حدود ۲ سال بیشتر نمی گذرد. حوزه فعالیت این استارت آپ تنها در تهران است. البته ماهیت کاری این استارت آپ نیز امکان گسترش همزمان فعالیت ها را در سراسر کشور نمی دهد، مگر این که برای هر شهر و استانی یک فیلد جداگانه تعبیه شود. مانند کاری که در بعضی از سایت ها مانند نت برگ و تخفیفان انجام داده اند. همین موضوع البته برای شما که از خوانندگان مشهدی هستید می تواند یک نکته مثبت و طلایی باشد. بازارکار این استارت آپ بسیار خوب بوده است. بنا به گفته طراحان سایت که نام صاحب امتیاز آن شرکت توسعه فناوری آسو است، متوسط درآمد خالص ماهانه این استارت آپ در همین سال های ابتدایی فعالیتش به ماهی ۶۰ میلیون تومان رسیده است. بنابراین و با توجه به این که در حوزه کاری مشهد هنوز استارت آپی با هدف مصرف مشارکتی و اجاره آنلاین به ثبت نرسیده است، مشهد می تواند به عنوان یک مرکز هدف مناسب مورد استفاده قرار بگیرد. علاوه بر این که جمعیت شهری مشهد نیز امکان مشارکت بیشتر شهروندان را میسر می کند.



وام گرفتن برای چیزهای کم ارزش

کنید، می توانید میزان و ارزش دارایی های مالی خود را افزایش دهید. ولی بدهی بد، ایجاد بدهی برای خرید کالاهای مصرفی است که با گذشت زمان، ارزش دارایی های مالی شما کاهش می یابد و بازدهی ای برای شما به همراه ندارد.

یک داستان

روزی امیرالمؤمنین (ع) از جلوی دکان قضایی می گذشت و قصاب گوشت فربهی داشت، عرض کرد: یا امیرالمؤمنین گوشت خوبی دارم، مقداری از آن را خریداری کن. امام (ع) فرمود: پول آماده ای ندارم. عرض کرد: من صبر می کنم، تا هروقت داشتید بهای آن را بدهید. فرمود: من بر خوردن گوشت صبر می کنم. حال سوال این جاست که اگر در برخی مواقع بخواهیم بدهی بد ایجاد کنیم؛ حد این بدهی چقدر است؟ برای پاسخ به این پرسش، شما باید ابتدا نسبت خطر بدهی بد را محاسبه کنید. به این منظور، میزان بدهی بد خویش را در طول یک سال، بر درآمد سالانه تقسیم کنید. مثلاً اگر سالانه ۴۰ میلیون تومان درآمد دارید و اکنون وامی ۲۰ میلیونی برای خرید خودرو گرفته اید؛ نسبت خطر بدهی بد شما، ۵۰ درصد می شود. حالت ایده آل آن است

دخلوخرج

شنبه ۱۱ آبان ۱۳۹۸ - شماره ۳۹

شماره ۲۰۳۳ *خرسان*

آموزش



دنیای

استارت آپ

یکپیشنهاد

استارت آپی جذاب

یکی از حوزه های فعالیت استارت آپی که هنوز در ایران راه اندازی نشده است ایجاد استارت آپی برای کرایه لباس است. ممکن است همان ابتدا نسبت به این که این حوزه فعالیتی به خوبی عمل کند و به مردم بتوانند بقبولاند که لباس های چند بار پوشیده شده را دوباره استفاده کنند کمی دور از ذهن بیاید و شما این ایده را محکوم به شکست بدانید. اما جالب است بدانید این استارت آپ امتحانش را در کشور دیگری پس داده است و صد البته به یکی از موفق ترین و پر سود ترین کسب و کارهای مجازی تبدیل شده است. این استارت آپ در هندوستان فعالیت می کند. در واقع شرپا میشرآ و توشار ساکسنا در سپتامبر سال ۲۰۱۵ استارتآپ خود با عنوان FLY-ROBE راه اندازی کردند. از همان ابتدا آن ها می دانستند که مردم حاضر به پوشیدن لباس های کهنه بقیه نمی شوند، بنابراین آن ها با برخی از برندها و طراحان معروف هند وارد قرارداد شدند. آن ها به عنوان واسطه ای میان طراحان و برندهای معروف و مردم عمل می کنند و لباس ها را برای چند ساعت تا چند روز به افراد کرایه می دهند. از طرفی مردم از چندبار پوشیده شدن یک لباس مارک دار شاید خیلی بدشان نیاید، مضاف بر این که از سوی گردانندگان فلی روب سعی در ایجاد یک سیستم مورد اعتماد برای میکروب زدایی و استریلیزه کردن لباس ها کرده اند که تا حد زیادی رضایت خاطر مشتریان را فراهم آورده است.

این استارتآپ در پنج شهر هندوستان در حال فعالیت بود اما با توجه به استقبال هندی ها در سال ۲۰۱۷ فروشگاههای آفلاینی در دلهی و بمبئی افتتاح کرد، که موجبات سودآوری بیشتر آن ها را فراهم ساخت. آن ها همچنین با برنامه های دیگری چون ارائه تخفیف ها و یا به کرایه گذاشتن لباس های بالیوودی و همچنین انعقاد قرار داد با برند های مطرح جهانی توانستند برای سال ۲۰۱۷ رشد ۱۰ درصدی را برای شرکت شان به ارمغان بیاورند.

داستان موفقیت آمیز فلی روب می تواند در ایران بار دیگر به وقوع بپیوندد. در ایران مارک های تجاری خوبی در صنعت لباس فعالیت می کنند که طرفداران زیادی دارد. از سوی دیگر افراد زیادی هستند که حاضر می شوند برای یک بار هم که شده لباس برند های معروف ایرانی و حتی خارجی را بر تن خود امتحان کنند.



که این نسبت صفر باشد. ولی زمانی که نسبت خطر بدهی بد شما از مرز ۲۵ درصد تجاوز کند، بدهی شما رشدی سرطان گونه پیدا خواهد کرد تا جایی که کنترل زندگی شما را در اختیار خود می گیرد و حتی ممکن است شما را به ورطه هولناک ورشکستگی بکشاند.

لبّ مطلب

آدمی وقتی چیزی را از کسی قرض می کند، در واقع خودش را پیش او کوچک کرده است. پس باید چیزی که برای آن خود را کوچک می کنیم، ارزشش را داشته باشد. خیلی ها فکر می کنند وام گرفتن همیشه خوب است؛ برای همین هم هروقت فرصت دریافت وام برای شان پیش می آید سراغش می روند. اما آدم عاقل اول دو دوتا چهارتایش را می سنجد و تا روز آخری که قرار است قسط بدهد را حساب می کند، اگر دید برایش می صرفد نسبت به اخذ آن اقدام می کند. پادتان باشد که در فضای تعاملات اقتصادی، آبرو و اعتبار بیش از پول کار آدم را راه می اندازد.

منبع: جلد دوم کتاب اقتصاد خانوار در اسلام

فاطمه سوزنچی کاشانی

روزنامه‌نگار

در هفته های گذشته دموورد از بی مبالاتی های مالی معرفی شده؛ این هفته به سومین بی مبالاتی مالی اشاره کرده ایم:

اگر از شما سوال شود که چرا وام می گیرید؟ معمولاً پاسخ می دهید که ما برای چیزهایی که اکنون می خواهیم یا نیاز داریم بخریم ولی پول کافی برای خرید آن نداریم، وام می گیریم. هم اکنون وام گرفتن، ایجاد بدهی و پرداخت اقساط جزء جدایی ناپذیر زندگی بیشتر مردم شده است و با ارائه بسته های مختلف و جذاب وامی مانند وام دانشجویی، خرید خودرو، مسکن و ... شما می توانید خواسته ها و رویاهای آینده خود را به بهای پرداخت اقساط ماهانه، در زمان حال تحقق بخشید. فرض کنید حقوق شما ماهانه یک میلیون است و دوستانتان به شما پیشنهاد سفری یک هفته ای به جزیره زیبای کیش در ایام عید نوروز بدهند. شما می دانید که فعلاً پس انداز شما ۵۰۰ هزار تومان است و این سفر حدود یک میلیون و نیم هزینه دارد. شما می توانید به راحتی یک میلیون وام از محل کار خود بگیرید و به این سفر بروید و با دوستان خود خوش بگذرانید. شما باید چکار