

موبایل قاپی در روز روشن

سمیه محمدنیا حنایی - متأسفانه زورگیری یا کف زنی یکی از اتفاقات ناخوشایندی است که ممکن است برای هر کسی پیش آید و صدمات یا خسارت های جبران ناپذیری را برای فرد به بار بیاورد. بیشتر کارشناسان نیروی انتظامی بر این باور هستند که هرگز در مسیرهای خلوت یا مستعد زورگیری تردد نداشته باشید و اگر خدایی نکرده در دام افراد شرور افتادید، بدون هیچ مقاومتی دل از گوشی همراه تان بکنید. شاید این نصیحت به مذاق تان خوش نیاید اما حقیقت

این است که هیچ چیز با ارزش تر از جان و سلامتی شما نیست. از این حرف ها که بگذریم در این مجال می خواهیم شما را با روند اداری و اجرایی بعد از زورگیری یا کف زنی آشنا کنیم. چنان چه گوشی همراه شما را دزدیدند، در اولین اقدام با پلیس ۱۱۰ تماس بگیرید و منتظر رسیدن گشت انتظامی شوید. بعد از پر کردن صورت جلسه همراه با گشت به پاسگاه پلیس منطقه بروید و پرونده ای در همین خصوص باز کنید. در آن جاز شما سوالاتی درباره چهره سارقان می شود. سعی کنید تا می توانید به ذهن خود فشار بیاورید و جزئیات را بیان کنید. سپس از طرف پاسگاه نامه ای به شما داده می شود و شما را به دادسرای رسیدگی به جرایم رایانه ای ارجاع می دهد. در دادسرا بعد از شنیدن اظهارات شما، دو نامه به

دو سازمان، یکی به اداره مخابرات استان و دیگری به پلیس فتا ارسال می شود. بعد از این که پیگیری های حقوقی را انجام دادید، وقت آن است که به یکی از دفاتر خدمات الکترونیک مراجعه کنید و سیم کارت گوشی همراه خود را برای جلوگیری از سوءاستفاده های احتمالی بسوزانید. سپس شماره سریال روی کارتن گوشی همراه تان را در همان دفتر وارد سامانه همنا کنید. در این صورت چنان چه سارقان گوشی شما را روشن کنند، آدرس محل گوشی همراه شما، به شماره امینی که به سامانه داده اید پیامک می شود. چنان چه این پیامک به شما برسد باید در اسرع وقت با یک افسر نیروی انتظامی در محل حاضر شوید تا گوشی خود را پیدا کنید.

چنان چه گوشی همراه شما را دزدیدند، در اولین اقدام با پلیس ۱۱۰ تماس بگیرید و منتظر رسیدن گشت انتظامی شوید

فوت و فن کسب و کار در دوره کرونا

کسب و کارها در دوران شیوع بیماری کرونا چه تغییراتی را باید در نحوه فعالیت های خود ایجاد کنند

کرونا روز به روز حادث تر و حساس تر می شود و از سوی دیگر کسب و کارها هم از نظر سلامت فعالان آن و هم از نظر کاهش تقاضا به دلیل محدودیت ها، بیشتر در معرض تهدید قرار می گیرند. به اصطلاح در دو گانه بهداشت و معیشت، وزن معیشت بیشتر شده است. در این شرایط فعالان خرد اقتصاد، دیگر مانند گذشته نمی توانند تولید و فروش داشته باشند و باید بر نامه های خود در این مسیر را بازبینی کنند. با این نگاه، امروز می خواهیم موری بر این تغییر و تحولات ضروری در کسب و کارها با تاکید بر نیاز بازار داشته باشیم.

محمد حقگو
روزنامه نگار

وجه دیگر راهبرد فروش فوق، گسترش غیر حضوری خدمات کسب و کار است. گذشت آن زمانی که سرویس تحویل درب منزل یک آپشن لوکس برای فروشگاه ها به شمار می آمد. مزیت این راهبرد، همخوانی بیشتر آن با مدل توزیع کسب و کارها در کشور ماست. برخلاف کشور های توسعه یافته مثل آمریکا که سیستم خرده فروشی آن ها بیشتر مبتنی بر فروشگاه های بزرگ است، در کشور ما پیش از دو میلیون واحد صنفی به صورت محلی در اقصی نقاط شهر ها و روستاها توزیع شده اند

فرار تقاضا از کرونا یا تعویق آن؟

گزارش های متعدد آماری و میدانی در شرایط کنونی، افت و رکود کسب و کارها را نشان می دهند. به جرئت می توان گفت بخش تقریباً زیادی از این افت و رکود، ناشی از افت فروش و تقاضا در شرایط کروناست. حال برای برخی رسته های کسب و کار مثل مواد غذایی و شوینده ها کمتر و برای برخی دیگر مانند خدمات، بیشتر. اما برای این که بتوانیم تصمیم بهتری برای کسب و کار خودمان بگیریم، بهتر است با عینک دقیق تری نگاه کنیم. واقعیت این است که «کاهش تقاضا» عبارتی خیلی کلی برای توصیف وضعیت موجود است. بخشی از تقاضا اگر چه واقعاً کم شده، اما حداقل می توان گفت بخش دیگری از تقاضا به تعویق افتاده است. به عنوان مثال، ممکن است خانواده ای تصمیم داشته که در تابستان تغییراتی در دکور یا تجهیزات منزل خود ایجاد کند اما اکنون فعلاً از آن منصرف شده است. بنابراین یک هنر ما در این شرایط، این است که تقاضاهای پنهان شده یا به تعویق افتاده کسب و کار را شناسایی کنیم و برای آن برنامه داشته باشیم.

با ایجادسازی حساب خودتان را از کرونا جدا کنید

با توصیفی که در بخش قبل شد، باید گفت که یکی از قدم های بعدی برای بهبود فروش، ایجادسازی برای «تقاضاهای فراری» است. تقاضاهایی که کالا یا خدمات را «بدون خرید کرونا» می خواهند. به عنوان مثال یکی از مسائل پیش روی مردم در این شرایط، دریافت و خرید خدمات در شرایط کمترین ازدحام و با رعایت نکات بهداشتی است. با این حساب برخی از رسته های کسب و کار می توانند عرضه خدمات خود را زمان بندی و تک به تک

تعریف کنند. پیرایشگران یکی از این اقشار هستند. یکی از مخاطبان روزنامه خراسان، در این باره از یک واحد صنفی تعریف و تشکر کرده که با رعایت زمان بندی برای حضور یک نفر در هر نوبت در مغازه، عملاً موجب اعتماد مشتریان محلی شده است. ضمن این که این واحد صنفی با آگاهی کافی درباره انتشار کرونا، تقریباً همه نکات لازم برای جلوگیری از انتقال این بیماری را در مغازه خود به کار بسته است. علاوه بر این، شهروند دیگری به فروشگاه مواد غذایی مراجعه کرده است و با دیدن فروشنده ای که ماسک نرزد، خرید در آن فروشگاه را متوقف می کند. این مسئله ضرورت رعایت بهداشت برای جذب مشتری را یادآور می شود.

سفارش پذیری غیر حضوری و فروش در محل را گسترش دهید

وجه دیگر راهبرد فروش فوق، گسترش غیر حضوری خدمات کسب و کار است. گذشت آن زمانی که سرویس تحویل درب منزل یک آپشن لوکس برای فروشگاه ها به شمار می آمد. مزیت این راهبرد، همخوانی بیشتر آن با مدل توزیع کسب و کارها در کشور ماست. برخلاف کشور های توسعه یافته مثل آمریکا که سیستم خرده فروشی آن ها بیشتر مبتنی بر فروشگاه های بزرگ است، در کشور ما پیش از دو میلیون واحد صنفی به صورت محلی در اقصی نقاط شهر ها و روستاها توزیع شده اند. این مسئله موجب می شود تا این فروشگاه ها بتوانند تماس بیشتری با تقاضای خانوار منطقه خود داشته باشند. با این نگاه و به عنوان مثال شاید بد نباشد اگر جنس فروش و خدمات ما اقتضا می کند، کم کم عادت کنیم که ما هم به سراغ مشتری برویم. از مشتریان، شماره تماس آن ها را دریافت کنیم و به صورت دوره ای،

فهرست اجناس و خدماتی را که لازم دارند از آن ها بگیریم و آن را در درب منزل تحویل دهیم یا در محل به صورت رایگان ارائه کنیم. این می ارزد به این که به شیوه سابق در مغازه یا فروشگاه خود بنشینیم تا مشتری به سراغ ما بیاید. تازه این مدل را در شرایط غیر کرونا هم می شود گسترش داد و مثلاً کسب و کارهایی که مربوط به خدمات خودرویی است، بانک اطلاعاتی از خدمات خودرویی مشتریان تهیه کنند و خدمات زمان دار خودرو مثل تعویض روغن، تسمه تایم، شمع، تنظیم موتور و... را در موعد مقرر به مشتریان یادآوری کنند. چیزی تقریباً با عنوان مکانیک خانوار.

تولیدمان را چابک کنیم

برخی از کسب و کارهای تولیدی که جنس تولیدشان به محصولات مورد نیاز در شرایط کرونا مرتبط است، شاید بد نباشد که از قالب های ثابت گذشته مقداری فاصله بگیرند و بخشی از فعالیت خود را به این تولیدات اختصاص بدهند. به عنوان مثال، برخی واحدهای دوزندگی می توانند به جرگه تولیدکنندگان ماسک پیوندند. به هر صورت می ارزد که با توجه به شرایط حساس پاییز و زمستان امسال، تقاضای جدی ماسک را در ماه های آینده در نظر گرفت.

کافی است محاسبه کنید برای هر نفر به طور متوسط دو ماسک در روز و به تعداد روزهای نیمه دوم امسال چه میزان ماسک مورد نیاز است! موضوعی که می تواند تا حد زیادی تقاضای این کالا را برای کسب و کارهای مرتبط تضمین کند.

یا برخی دیگر از واحدهای می توانند با تغییراتی در مدل های فروش، محصولات خود را با تحولات شرایط بازار هماهنگ کنند. به عنوان مثال واحدهایی که در رسته عطاری یا مواد خوراکی مرتبط با آن فعال هستند، می

توانند پکیج های محصول را با انطباق بر توصیه های صاحب نظران شناخته شده در عرصه طب مکمل، بسته بندی و عرضه کنند. به این محصولات می توان برخی کاتالوگ های معتبر اطلاع رسانی را هم اضافه کرد. البته شرط لازم در این جا همان موضوع اعتمادسازی و منابع معتبر است. به هر صورت توجه داشته باشیم که در کشور ما هنوز بسیاری از مردم، آموزه های طب مکمل را سینه به سینه از نسلی به نسل دیگر منتقل می کنند و تقاضا برای خدمات مطلوب و معتبر در این حوزه، یکی از انواع تقاضاهای پنهان به شمار رفته و می رود.

و چیزهای دیگر...

کرونا اگر چه برای کسب و کارها تهدیدی جدی است، اما فرصتی بالقوه نیز به شمار می رود. فرصت کرونا آن جاست که می توان بهتر و بیشتر به «فروش» یعنی همان عامل کمتر توجه شده در سیستم خرده فروشی کشور ما پرداخت. در مطلب امروز تلاش شد تا به مواردی محدود، دم دستی تر و کاربردی تر اشاره شود. هر چند صاحبان کسب و کار با توجه به اقتضائات حرفه خود و با خلاقیت و ابتکار، قطعاً می توانند راهکارهای بهتری را پیاده و آزمون کنند، با این حال به این موارد می توان فرصت های تولید غیر متمرکز محصولاتی مانند ماسک، مواد بهداشتی و نیز تمرکز بر روش های حرفه ای تر فروش مانند استفاده از ابزارهایی نظیر اینستاگرام و اینترنت و اپلیکیشن های موبایلی را افزود. مهم این است که بدانیم به سبب همه چرخه های کسب و کار، این شرایط قطعاً پایدار نخواهد ماند و به توصیه کارشناسان، کسب و کارهایی که بتوانند تا حد امکان خود را با این شرایط سخت تطبیق دهند، پس از پایان این دوران، با تفاضل زیادی از دیگر رقبای خود جلوتر هستند.