



# صبح امروز

چهارشنبه ۵ مهر ماه ۱۳۹۶ - ۶۰ محرم الحرام ۱۴۳۸  
سال اول شماره ۳۶ - ۸۰ صفحه - قیمت ۵۰۰ تومان

خراسان رضوی



گفتگو با سر تیپ دوم متوجه کهنتری به  
بهانه سالروز شکستن حصار آبادان

**خاطره بازی با  
کهنرشیر**

فرهنگ

**دوری از اینترنت، نزدیکی به واقعیت**  
گرافیکست‌مشه‌دی از هشت‌گانه‌ای که گریبان‌گیر طراحی  
گرافیک است. برده برداشت

یادم است سال‌هایی که در دانشکده بودم و بر  
و بچه‌های رشته گرافیک را در کنارم می‌دیدم  
بسیار خلاق‌تر بودند و برای پیدا کردن مطلبی  
بیشتر در لایه‌های کتابخانه دانشکده گم  
می‌شدند. گرافیکست‌های قبلی در تمام ایران از  
همان دانشکده‌ها وارد جامعه شدند و هنر گرافیک  
را اشاعه دادند. با پیدا شدن سرو کله کامپیوتر  
دیگر قلم موها، رایبدها و مازیک‌ها به بایگانی  
اتاق هنرمندان رفتند و خاک‌ها خوردند. احسان  
مهدوی از جمله هنرمندان این رشته است که  
همیشه حرفی برای گفتن دارد. متولد مشهد است  
و کارشناسی ارشد از دانشگاه هنر تهران دارد.  
مدرس دانشگاه، عضو رسمی انجمن گرافیک  
ایران، دبیر چهارمین دوسالانه سرو نقره‌ای و  
دبیر فستیوال استقبال از بهار مشهد بوده است.  
او حضور در دوسالانه‌های پوستر ورشو، مسکو،  
شومون فرانسه، لاهتی فنلاند، چین، صلح  
ایتالیا، تهران، جهان اسلام و نمایشگاه‌های  
داخلی، گروهی و انفرادی را هم در کارنامه‌اش  
دارد. گفت‌وگویی با او داشتیم که می‌خوانید.

تبعیض

مهدوی گفت: به یقین مهم‌ترین عامل پیشرفت  
قرن بیستم، از میان برداشتن تفاوت بین انواع  
دانش بوده است. یکی از مظاهر تبعیض در  
جامعه ما؛ حرفه، دانش و تحصیلات است. چرا  
در کشوری که دچار مشکل حاد محیط زیست  
و کشاورزی است، فارغ‌التحصیل این رشته‌ها  
باید جایگاه اجتماعی پایین‌تری نسبت به هم  
دوره‌های خود در رشته‌های ساختمانی داشته  
باشد؟ چرا یک دانشمند شیمی را کمتر از یک  
پزشک می‌پندارند؟

با این مقدمه سراغ حرفه خود طراحی گرافیک  
می‌روم. مایلم خیانت بسیاری از والدین مهربان  
در حق فرزندان هنرمند خود را به هنگام انتخاب  
رشته یادآوری کنم. چه بسیار جوانان خلاق و با  
استعداد این مرز و بوم به بیراهه رفتند و عمر خود  
را درگیر بازگشت به ذات نمودند، والدینی که خود  
را بیش از آنکه مدیون جگرگوشه بدانند...



صبح امروز از باز شدن گره‌های یک زندگی دشوار می‌گوید:

استاندار خراسان رضوی خبر داد:

**ارائه تسهیلات ویژه به  
کار آفرینان برای اشتغال  
مددجویان**

**گردشگری پایدار،  
ابزار توسعه**

**وقتی ترامپ مقابل قوچان نژاد  
کوناه آمد!**

جامعه

در نشست خبری به مناسب روز جهانی سالمند مطرح شد:

**سالمندان فرصت هستند  
نه تهدید**

معاون امور توان‌بخشی اداره کل بهزیستی خراسان  
رضوی گفت: افزایش نرخ سالمندی یا سالمند شدن  
جمعیت یک خطر نیست بلکه یک فرصت است.  
مسعود فیروزی روز گذشته ۴ مهرماه در نشست  
خبری که پیرامون مناسبت‌های ماه مهر در اداره کل  
بهزیستی استان برگزار شد، افزود: افزایش نرخ  
سالمندی یا سالمند شدن جمعیت یک خطر نیست  
بلکه یک فرصت است؛ به طور مثال ۳۰ تا ۳۵  
درصد جمعیت ژاپن را سالمندان تشکیل می‌دهند  
در حالی که این کشور از توسعه یافته‌ترین کشورهای  
دنیا است. همچنین نرخ سالمندی در...

## چشمان گلدار منصوره

در صفحه ۶ بخوانید

جک اس ۵ - دنده‌ای و اتوماتیک  
پرفروش‌ترین شاسی بلند ایران

اقساط تا ۴۰ ماه / حداقل پیش پرداخت / حداقل بهره

**عاکف**  
نمایندگی رسمی سکرمان موتور

AT 96/950 میلیون تومان

MT 84/650 میلیون تومان

2.0T turbo-supercharged engine



**بررسی، مقایسه، انتخاب**  
بهترین شرایط فروش و خدمات را از گروه عاکف بخواهید

هدیه ویژه نمایندگی  
50% gift card  
Edon Cafe

وکيل آباد- بين ۳۴ و ۳۶  
پلوار تونس- بين ۸۰ و ۸۲  
محل خمینی- پیش خرمشهر ۱۷  
سناپاد- گراه پل خاکی  
۳۸۹۰۰۰۷  
۳۶۶۵۲۳۱۱  
۳۸۵۴۳۰۹۲  
۳۸۴۸-۴۳۳

**چهار نسر**  
کباب و حلیم  
تاسیس: ۱۳۴۵

**حلیم همه روزه موجود است**

شعبه مرکزی: چهارراه لشکر امام خمینی ۴۵. تلفن: ۳۸۵۳۱۰۱۰  
شعبه ۱: آزاد شهر. بین استقلال ۸ و ۱۰. تلفن: ۳۶۰۷۰۰۶۰  
صبحانه حلیم همه روزه  
از ساعت ۴/۳۰ صبح الی ۸/۳۰ صبح







# مزایای بازاریابی شبکه ای



صنعت و معدن به فرد تعلق میگیرد و از همان لحظه او به عنوان یک فرد شاغل محسوب میگردد. در حال حاضر درصد ورود افراد به تجارت نتورک مارکتینگ بسیار افزایش یافته و در نتیجه یک قطب بزرگ ایجاد اشتغال محسوب می شود.

### ۳- درآمد بالا :

با توجه به امکان بهره بردن از رشد تصاعدی در این تجارت، سرعت رشد درآمدی افراد نیز در این تجارت بالا می باشد.

### ۴- تولید و عرضه کالای با کیفیت :

با توجه به نظارت های انجام گرفته بر روی محصولات این شرکت ها و همچنین اختصاص یافتن بخشی از سود شرکت ها به افزایش کیفیت محصولات، کیفیت کالاهای عرضه شده در این شرکت های فعال در عرصه نتورک مارکتینگ بسیار مطلوب میباشد.

### ۵- تولید کالاهای ایرانی :

این خود بخشی است که بسیار در کشور مورد توجه قرار گرفته و اکثر شرکت های بازاریابی شبکه ای فعال در ایران نیز اقدام به تولید کالای ایرانی با کیفیت بالا

گفتیم که نتورک مارکتینگ به یک قطب بزرگ اقتصادی تبدیل شده است، اما یک تجارت باید دارای مزایای زیادی هم برای دولت و کشور و هم برای افراد باشد تا به این جایگاه دست پیدا کند.

برخی از مزایای نتورک مارکتینگ را با یکدیگر بررسی میکنیم:

### ۱- پرداخت مالیات :

شاید مهم ترین دغدغه هر دولت دریافت مالیات شرکت ها به صورت شفاف و به دور از هر گونه فرار مالیاتی باشد. با توجه به این که گردش مالی شرکت های بازاریابی شبکه ای بسیار بالا می باشد و تمام خرید و فروش ها از درگاه های بانکی و به صورت آنلاین انجام میشود دولت میتواند با خیالی آسوده تمامی مالیات ها را در لحظه خرید محصول توسط بازاریاب کسر نماید. هم چنین مالیات بر درآمد نیز هنگام واریز پورسانت ها به حساب اشخاص کسر می گردد.

### ۲- ایجاد اشتغال :

با عضویت هر فرد در یکی از شرکت های بازار یابی شبکه ای یک کد واحد بازار یابی از طرف وزارت

روزنامه اقتصادی سیاسی و فرهنگی خراسان رضوی

**Sobhe-emrooz.ir**

صاحب امتیاز و مدیر مسئول :  
حبیب یزدان پناه  
جانشین مدیر مسئول و سردبیر :  
مجید خرمی

امور مشترکین:  
۰۹۱۵۲۵۶۰۰۹۱

دفتر خراسان رضوی :  
آدرس: بولوار دانش آموز  
دانش آموز ۳۰-۳-پلاک ۴  
تلفکس: ۰۵۱ - ۳۸۹۲۳۴۵۱

مطالب درج شده در روزنامه الزاما به معنای تایید محتوای آن نمی باشد.  
روزنامه صبح امروز پذیرای مطالب و مقالات شما مخاطبان ارجمند می باشد.

sobhe.emrooz.news@gmail.com  
Www.sobhe-emrooz.ir

کسب رتبه ۳۰ پانزده نویسی و همچنین قرار گرفتن بین ۶ غرغه برتر نشریات محلی در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات کشور چشم انتظار نظرات، پیشنهادات و انتقادات شما هستیم  
سامانه پیام کوتاه: ۰۸۰۸۸۸۰۰۰۰

اسرا

تاثیر زن آگاه با فضیلت در محدوده خانواده یا محل کار خلاصه نمی شود. بلکه در تمام شئون جامعه جلوه می کند، انتظار می رود زنان هوشمند مسلمانا در فرآیند علوم اسلامی قصور نکنند و از تهدید روح غفلت نورزند و در تربیت فرزندان صالح سعی باشند و در همسر داری ساده زیستن را رعایت کنند و در تمام صحنه های لازم سیاسی و اجتماعی که مایه تقویت نظام اسلامی است، در کمال عفاف و حجاب حاضر باشند، تا به خاندان عصمت و طهارت (ع) اقتدا کرده و به اسوه همه انسان های صالح یعنی حضرت فاطمه (ع) و زینب (ع) تاسی کرده باشند.

سروش هدایت چ ۱، ص ۲۲۹

درس از امام  
Lesson from Imam

امام علی (ع) فرمودند:  
برای انسان عیب نیست که حشش تاخیر افتد، عیب آن است که چیزی را که حشش نیست بگیرد.

نموده اند که توان رقابت با کالاهای خارجی را داشته باشد.  
۶- کاهش تورم :  
با توجه به این که بخشی از کاهش هزینه ها به عنوان تخفیف روی قیمت نهایی کالا برای مصرف

## در بازاریابی شبکه ای ، خودتان را استخدام کنید !



واقعی به این تجارت نگاه کنید و همانگونه رفتار کنید . برای یک مدت رفتارتان به گونه ای باشد که گویا شما استخدام شده اید، آن موقع است که همچون یک کسب و کار به این تجارت نگاه می کنید . ذهنیت شما این باشد که اگر روزی ۸ ساعت کار نکنید اخراج می شوید یا ۲ یا ۳ یا هر میزان که وقت دارید . اکثر افرادی که با من صحبت کردند حتی زمانی که باید کار بکنند را نیز مشخص نکرده اند . آنها فقط در زمان های بیکاریشان این تجارت را انجام می دهند و خیلی برایشان عجیب است که وقتی چک پورسانتشان را دریافت می کنند پول زیادی در آن نمی بینند . میزان پورسانت شما از تلاشتان می آید، از کاری که انجام می دهید می آید، از ساختن چیزهای با ارزش می آید . پورسانت از بیهوده چرخیدن بدست نمی آید . این موضوع را از هیچ کار دیگری نیز نمی توان انتظار داشت چه

مشخص است . چیزی که همیشه من به این افراد می گویم این است که برای مدتی به چشم یک کار

نستند. هر وقت تمایل داشته باشند سر و کله شان پیدا می شود و خوب نتیجه این نوع رفتار نیز

نویسنده : اریک وور

در بازاریابی شبکه ای افراد زیادی به سراغ من می آیند و می پرسند چگونه به خودم انگیزه بدهم ؟ چگونه وارد مرحله اقدام عملی شوم ؟ در بازاریابی شبکه ای واقعیت این است که حتی اگر قرار بر این باشد تا با این افرادی که این سوالات را می پرسند بابت کاری که در ۳۰ روز گذشته انجام داده اند حقوقی بدهند ، پول چندان زیادی نخواهد بود . از طرف دیگر آنها همچون فردی که استخدام شده است کار نمی کنند . آنها با وجود اینکه فروشندگانی مستقل هستند اما همچون افرادی که در جایی مشغول به کار هستند رفتار نمی کنند . رفتار آنها به دلخواه خودشان است و هر زمانی که دوست داشته باشند سر کار پیدایشان می شود . تمرکز زیادی ندارند و هر وقت که بشود کار میکنند . آنها ساعتها وقت نمی گذارند ، آنها مسئولیت پذیر

## آن زمان که "نه" مشتری واقعا "نه" است چه کنیم؟

اطلاعات در اختیار شما به مراتب بیشتر و بیشتر می شود. با تکرار کردن نقاط حساس و عوامل اصلی نگرانی وی ، به وی نشان دهید که بخوبی وی را درک کرده و سپس برای وی به روشنی توضیح دهید که چگونه می توانید مشکلات وی را حل و رفع کنید.

۲- مزیت رقابتی خودتان را مجددا بررسی کنید  
اگر از دست دادن چنین فرصتهایی به یک موضوع عادی برای کسب و کار شما تبدیل شده است ، ارزیابی مجدد مزیت رقابتی خود را مد نظر قرار دهید . شاید کسب و کار خود را به نحوی معرفی کرده اید که در مقایسه با دیگر کسب و کارهای جا افتاده و با سابقه در بازار در موقعیت ضعف قرار گرفته و چیزی که به ظاهر مزیت در نظر گرفته می شود، برای شما یک ضعف عمده است . بنابراین این موضوع را مجددا مورد بررسی قرار دهید که شاید نیاز به تعریف مجدد مزیت رقابتی خود داشته باشید.

این عوامل ایجاد کننده تمایز باید از عامل اصلی تشکیل شده باشد. یکی اینکه آنها باید در بر گیرنده هر آنچهیزی باشند که کسب و کار شما ارائه می کند و متفاوت از دیگر شرکت ها و کسب و کارها می باشد؛ از جمله استعداد، موضوع تخصص، دانش اختصاصی و ... دوم اینکه باید همراه با مزیت هایی برای مخاطب شما باشند . بنابراین، به عنوان مثال، اگر شرکت شما دارای تیمی کارشناس از طراحان وبسایت است که از دیگر شرکت های مشابه تجربه بیشتری دارند، مزیت رقابتی شما چگونگی بهتر و با کیفیت تر انجام دادن این خدمات تخصصی نسبت به دیگر رقبا می باشد.

شاید وی اصلا قدرت تصمیم گیری (مثلا از طرف سازمان یا ...) در این مورد خاص را ندارد. شاید اصلا در حین این فرایند شما را جدی نگرفته است. شاید هیچ راهی برای تطبیق دادن قیمت ها وجود نداشته است. به هر حال دلیلی داشته، بهتر است زمانی را برای بررسی عدم موفقیت خودتان در بدست آوردن پروژه و راههای جلوگیری از تکرار این موضوع و از دست دادن منابع و زمان خود پیدا کنید. در این رابطه می توانید سوالات زیر را از خودتان بپرسید:

- آیا مشخصات این مشتری با مشخصات پروفایل یکی از مشتریان ایده آل من مطابقت دارد؟
- آیا بصورت صحیح وی را واجد شرایط دریافت پیشنهاد خودمان کرده ایم، آیا در این بین بودجه، رتبه سازمانی، نیاز و بازه زمانی مناسب برای وی را رعایت کرده ایم؟
- آیا از طریق به اشتراک گذاری منابع مطالعاتی و مطالعات موردی مناسب تخصص خودمان را به وی نشان داده و حس اعتماد را در وی تحریک کرده ایم؟

۲- ارائه نهایی خود برای معرفی کالا یا پیشنهاد خودتان را مورد ارزیابی و سنجش قرار دهید  
در اغلب موارد، خصوصا شرکت ها و کسب و کارهای جدید در زمان ارائه پیشنهاد بجای تاکید بر راه حل های ممکن برای مشکل و نیاز احساس شده، تنها بر توانایی ها و قابلیت های خودشان تاکید می کنند. با این وجود، به منظور ارائه ارزش به مشتری بالقوه (و در نتیجه نهایی کردن یک فروش)، شما باید نقطه درد ویژه و اصلی را بفهمید و پیشنهاد خودتان را بر اساس آن تنظیم کنید.

چکیده زمانی که شما کالا ، محصول یا خدمتی را به مشتری عرضه می کنید و یا کلمه « نه » از جانب مشتری رو برو می شوید از این کلمه می توانید دو برداشت داشته باشید که یا « نه » به معنای این است که از حرف های شما قانع نشده است و یا « نه » به معنای واقعی « نه » است . در این مطلب شما اطلاعاتی از حالت دوم که نه واقعی است بدست می آورید. که سه مورد اساسی که شما بعد روبرو شدن با چنین « نه » باید ارزیابی مجدد کنید را شرح می دهد.

زمانی که به عنوان یک بازاریاب آنقدر خوش شانس نیستید که مشتری شما جزء مشتریانی باشد که منظور شما از "ته" گفتن به معنای "من را قانع کن" است، پس زمان آن است که برخی از موارد را مورد ارزیابی مجدد قرار دهید:

۱- ارزیابی از شیوه واجد شرایط کردن مشتریان بالقوه خود در قیف فروش داشته باشید  
این احتمال وجود دارد که مشتری بالقوه مورد نظر شما از ابتدا مشتری خوبی برای ارائه پیشنهاد شما نبوده و با اضافه یا کم کردن فرایندهای قیف فروش و بازاریابی یا پروپوزال شما امکان تغییر نظر وی وجود نداشته باشد. شاید اصلا وی فرد مناسب برای ارائه پیشنهاد شما به وی نیست،



روزنامه

**صبح امروز**

خراسان رضوی

مزیت های ویژه مشترکین:  
- توزیع رایگان  
- عدم محاسبه تعطیلات  
- رسمی در اشتراک یکساله  
- عدم تغییر قیمت طی دوره اشتراک، در صورت افزایش تعرفه

هزینه اشتراک یکساله: ۱۵۰۰۰ تومان  
۶۰٪

عدد ۱۷۰ را به ۱۰۰۰۸۰۸۸۸ پیامک کنید

روزنامه

**صبح امروز**

خراسان رضوی

سازمان آگهی ها  
تلفن: ۳۷۲۹۰۲۵۶  
نمبر: ۳۷۲۹۱۲۵۸  
همراه: ۰۹۰۲۸۰۹۱۷۸۰

روزنامه

**صبح امروز**

خراسان رضوی

آدرس جدید: بولوار دانش آموز - دانش آموز ۳۰-۳-پلاک ۴ / تلفکس: ۳۸۹۲۳۴۵۱