

معرفی کتاب

آتجه فروشندگان حرفه‌ای به شما نمی گویند!

● فکر کنید شما قصد فتح قله دماوند را دارید، چه راهی برای صعود به قله است؟ آیا با نشستن و فکرکردن، شما یک کام به قله نزدیک می‌شوید؟ یا با یک شروع سریع بدون تمرین؟ یا با مدیتیشن و قانون جذب، جواب به نظر مشخص است. برای رسیدن به قله دو کام اساسی باید برداشته شود: اول آنکه شما باید بدانید تا قله چند متر راه است و قله در چه ارتفاعی قرار دارد و برای رسیدن به این قدرت که این میزان راه را در این ارتفاع بتوانید پیمایید، به چند روز تمرین و روزی چند ساعت نیاز دارید. دوم آنکه برنامه‌ریزی روزانه برای اجرای تمرین‌های مورد نیاز داشته باشید و با اجرای تمرینات خود را آماده صعود کنید. اگر این‌س دو مورد را انجام دهید، شما قطعاً به قله صعود خواهید کرد.

در دنیای فروش نیز همین دو اصل وجود دارد! یعنی اصل اول آنکه نتایجی که به دست می‌آورید، حاصل فعالیت‌های شماست! و اصل دوم آنکه: برای

تخمین دقیق نتایج باید از بازی اعداد آگاه باشید. اگر شما بازی اعداد را بدانید و براساس آن برنامه‌ریزی و فعالیت کنید، به هر هدفی که دلتان بخواهد خواهید رسید. کتاب کاریز فروش حمید محمودزاده به فروش دقیقاً از این زاویه نگاه می‌کند؛ بازی اعداد و برنامه‌ریزی براساس فعالیت. شما اگر در روز ۱۰ نفر زنگ‌خور دارید و در ماه پنج میلیون تومان می‌فروشید، اگر بخواهید فروشتان افزایش پیدا کند، کافی است ۱۰ نفر زنگ‌خور را با تبلیغات افزایش داده و به ۲۰ نفر برسانید؛ فروش شما دوبرابر خواهد شد. اگر بدانید که نرخ تبدیل (درصد مشتری به زنگ‌خور) شما پنج درصد است در حالی که نرخ معمول تبدیل در نوع کسب‌وکار شما ۱۵ درصد است این یعنی شما باید کارمندان فروشتان را به یک دوره مذاکره یا متقاعدکردن مشتری بفرستید. این کتاب به طور رایگان در اختیار خوانندگان خوب روزنامه «شرق» QR دارد که می‌توان آن را در لینک زیر یا با استفاده از QR که زیر دانلود کرد:

https://didar.me/ebooks/kariz-book.pdf

بازار ۴۰میلیونی

با حمایت کافه‌بازار

آشنایی با اپلیکیشن ihome

● در میان خرید تمام مایحتاج زندگی که شاید خرید آنها به وسواس و دوندگی چندانی نیاز نداشته باشد، برخی کالاها هم هستند که انتخاب یا خرید آنها مستلزم زمان و دوندگی بیشتری است. خرید خانه و خودرو جزء این کالاها هستند که به دلیل قیمت بالا، خرید یا اجاره آنها نیاز به دقت و وسواس بیشتری دارد. فارغ از قیمت بالای ملک، یکی از مهم‌ترین دلایلی که فرایند پیداکردن خانه را دشوار می‌کند، شیوه سنتی خرید یا اجاره ملک در شهرهای بزرگ به‌خصوص تهران است. از سال‌ها پیش، بسیاری از افراد جویای ملک برای یافتن خانه دلخواه خود روش‌هایی مانند جست‌وجو در صفحات نیازمندی روزنامه‌ها یا مراجعه حضوری به آژانس‌های املاک را انتخاب می‌کنند که این شیوه مستلزم صرف وقت زیاد برای مراجعه حضوری به ملک مورد نظر است. خوشبختانه، این روزها به لطف ظهور فناوری‌های نوین و ورود کسب‌وکارهای آنلاین به زندگی پرمشغله شهری، فرایند یافتن ملک نیز مانند سایر کالاها و خدمات دیگر، مدرن شده و به راحتی می‌توان با مراجعه به وب‌سایت‌های تخصصی املاک و مشاهده هزاران فایل عکس‌دار، ملک دلخواه خود را پیدا کرد. اگر شما هم همچنان از روش‌های سنتی پیداکردن ملک نتیجه‌ای نگرفته‌اید، وب‌سایت و اپلیکیشن ihome.ir کار شما را ساده‌تر خواهد کرد. با مراجعه به وب‌سایت ihome.ir صدها هزار فایل اجاره یا خرید آپارتمان در تهران و دیگر شهرهای کشور در اختیار شماست. در این وب‌سایت می‌توانید ملک مورد نظر خود را انتخاب کرده و با استفاده از قابلیت تور مجازی آی‌هوم، به‌صورت آنلاین ملک مورد نظرتان را بازدید کنید و در نهایت با انتخاب گزینه تماس به آژانس املاک اگهی‌دهنده هدایت شده و مراحل نهایی اجاره یا خرید را طی کنید. در تابستان سال جاری مالکیت شرکت آی‌هوم به صورت مدد‌درصدی به شرکت دیوار منتقل شد اما فعالیت این سایت تخصصی حوزه مسکن کماکان به صورت مستقل ادامه دارد. هدف از این همکاری مشترک، بالابردن کیفیت اگهی‌های ملکی و تأیید محتوای اگهی‌های منتشرشده اعلام شده است.

شناسنامه: نام: ihome شعار: برای خرید آپارتمان در تهران از خانه خود خارج نشوید! سایت: ihome.ir



۴ برای شروع به قبل از توسعه

اپلیکیشن کافه‌بازار روم؛ ایده کافه بازار اصلاً از کجا آمد؟

اواخر سال ۸۹ و اوایل ۹۰ بود که نسخه‌های اولیه «بازار» عرضه شد. آن زمان به‌خاطر بحث‌های تحریمی بود که گوگل شروع به محدودکردن یک‌سری از سرویس‌هایش برای کاربران ایرانی کرد. «گوگل‌پلی» هم یکی از این سرویس‌ها بود که محدودیت‌هایی را برای کاربران ایرانی اعمال کرد. آن زمان تیمی تشکیل شد که بتوانند مانند گوگل‌پلی، بستری برای ارائه اپلیکیشن‌های اندرویدی ارائه دهند.

۴ پس به شکلی شروع کارتان با تحریم‌ها بود؟

بله. مشخص بود که استفاده از تلفن‌های هوشمند مورد علاقه کاربران است و بعد ناگهان گوگل‌پلی سرویس‌هایش را محدود کرد. بنابراین تیمی که من بعداً به آنها پیوستم، شرایط را مناسب دیدند که جایگزینی برای آن فراهم کنند.

۴ و حالا بعد از تقریباً هشت سال‌ونیم، کافه‌بازار در چه جایگاهی قرار دارد؟

ما چند ماه پیش جشن ۴۰میلیونی‌شدن‌مان را برگزار کردیم. یعنی روی ۴۰ میلیون دستگاه مختلف به صورت فعال نصب شد‌ایم. این به آن معنی است که ما پرنسب‌ترین اپلیکیشن ایرانی هستیم و با اختلاف، «دیوار» اپلیکیشن پرنصب بعدی است که آن هم البته متعلق به مجموعه ماست و ۲۰ میلیون نصب دارد.

۴ از مجموعه خودتان بیشتر بگویید.

مجموعه ما «گروه توسعه فناوری اطلاعات هزاردستان» است با حدود ۷۰۰ پرسنل در حال افزایش، در چند ساختمان و شهر مختلف مشغول به کار هستیم که «کافه‌بازار»، «دیوار» و «بلد» سه اپلیکیشن معروف این هلدینگ محسوب می‌شوند.

۴ در رأس کافه‌بازاری که یکی از مهم‌ترین عناصر اکوسیستم نوآوری و استارت‌آپی کشور است، یک جوان ۳۲ساله نشسته که اتفاقاً تحصیلاتی در حوزه فناوری اطلاعات نداشته است. چه شد وارد این حوزه جدید شدی و چطور شد به مدیریت کافه‌بازار رسیدی؟

بعد از ورودم به دانشگاه در رشته مهندسی مواد، به این نتیجه رسیدم که این حوزه، حوزه‌ای نیست که من می‌خواهم کار کنم ولی اینکه چه کاری خواهم کرد را هم نمی‌دانستم. با تلاش‌هایم برای تغییر رشته هم موافقت نشد. اما بعد از کارشناسی در رشته MBA ادامه تحصیل دادم. در دانشکده مدیریت شریف، با حوزه کسب‌وکارهای آنلاین آشنا شدم و علاقه‌ام زیاد شد و در همین حوزه هم وارد چند شرکت مختلف و در نهایت کافه‌بازار شدم.

۴ ولی شما دانش فنی مربوطه را نداشتید!

به هر حال ما یک تیم قوی هستیم و قرار نیست یک نفر همه کارها را به تنهایی پیش ببرد. استفاده از نیروها خیلی مهم و کمک‌کننده بوده است. تیم‌های فنی، مانند سایر تیم‌ها در بخش حقوقی یا روابط عمومی ... هم افراد خیره‌خود را دارند و کار را پیش می‌برند.

۴ فکر می‌کنید چه شد که امین در یک شرکت فناوری‌ارانه توانست در چنین جایگاهی که امروز هست، قرار بگیرد؟

من در کافه‌بازار از روز اولی که آمدم با تمام انرژی کار کردم. با تمام تمرکز آمدم، وقت زیادی گذاشتم و سعی کردم از بهترین چیزهایی که بلدم اینجا استفاده کنم. چیزهایی که بلد نیستم را هم یاد بگیرم و بعد از آن هم بودن در میان همه‌تیمی‌های خوب و قوی بود. اینکه بتوانی تیم خوب بسازی، باعث پیشرفت می‌شود. با فنی، با مالی و با هر کسی صحبت می‌کردم و چیزی یاد می‌گرفتم. در مجموعه ما کلاً آدم‌ها معطوف به وظایفی که دارند و برای حقوق آخر ماهشان کار نمی‌کنند. آنها دنبال اثربخشی بیشتر در کار و حوزه فعالیتشان هستند و این اثربخشی در روند رشد و پیشرفت آنها هم دیده می‌شود.

گزارش‌های بازار: تمرکز بر تهران

۴ مدتی است که کافه‌بازار گزارش‌های فصلی و سالانه ارائه می‌دهد. این گزارش، اطلاعات خوبی از وضعیت بازار اپلیکیشنی ایران و به‌طور کلی اکوسیستم استارت‌آپی ارائه می‌دهد. کمی بیشتر در مورد آنها بگویید.

این گزارش‌ها مانند یک دانش ضمنی از اکوسیستم است که برای ما حاصل شده و آن را در اختیار خود اکوسیستم قرار می‌دهیم. تلاش می‌کنیم با این گزارش‌ها شناخت از بازار، کاربر، سمت و سوی علایق آن در سال گذشته و بسیاری را که احتمالاً در سال پیش‌رو می‌پیماید، به فعالان اکوسیستم اعلام کنیم. بنابراین این گزارش‌ها می‌تواند به توسعه‌دهنده‌ها کمک کند که حوزه‌های مورد علاقه کاربران را درک کنند و تحلیلی از وضعیت بازار پیش‌رو داشته باشند و جایگاه خود را در بازار و بین رقبایشان بهتر رصد کنند. مجموعه این اطلاعات به رشد بازیگران این اکوسیستم و در نتیجه رشد صنعت ما کمک شایانی می‌کند.

۴ در گزارش آخری که ارائه داده‌اید، مطرح شده است که ۲۲ هزار نفر توسعه‌دهنده دارید که مجموعاً ۱۶۸ هزار اپلیکیشن را تولید کرده و در کافه بازار قرار داده‌اید. ازاین‌میان ۲۸ درصد در تهران حضور دارند و این ۲۸ درصد اپلیکیشن تهرانی، ۷۱ درصد کل درآمد اپلیکیشن‌های ساخت ایران را ایجاد

استارت‌آپ-۲۷



گفت‌وگو با مدیرعامل «کافه‌بازار»

از تهدید تا فرصت تحریم‌ها!

حامد ذاکر حسین، امین امیرشریفی

نام «کافه‌بازار» برای تمام کسانی که گوشی هوشمندی در دست دارند، نامی آشناست. کافه‌بازار یک بستر در گوشی‌های اندروید است که می‌توان از طریق آن با اپلیکیشن‌های اندرویدی آشنا شد و آنها را نصب کرد. اکنون کافه‌بازار رکورددار تعداد نصب فعال در میان اپلیکیشن‌هایی است که کاربران ایرانی نصب کرده‌اند و به تازگی وارد عرصه ارائه محتوای ویدئویی هم شده است. کافه‌بازار از جمله اهداف بزرگی است که بسیاری از جوانان فعال در حوزه فناوری، مایل به کار در آن هستند. در یک نشست صمیمی در دفتر مرکزی کافه‌بازار، سعی کردیم با امین امیرشریفی، مدیر جوان مجموعه و با ابعاد مختلف فعالیت کافه‌بازار آشنا شویم.

می‌کنند؛ بنابراین شاهد تمرکز زیادی در تهران هستیم. با توجه به اشرافی که شما بر اکوسیستم دارید، علت این تمرکز را در چه می‌بینید؟

اگر در یک سطح کلی‌تر بخواهیم نگاه کنیم، این تمرکز و توجه در پایتخت در همه حوزه‌ها وجود دارد. برای حوزه کاری ما هم به‌هرحال خیلی خدمات در تهران ارائه می‌شود. خیلی زیرساخت‌ها اینجا است؛ اما به جز این، به نظر یکم یکی از دلایل اصلی این تمرکز، نیروی انسانی است. اکثر نیروی انسانی فعال در این صنعت، از دانشجویان رشته‌های مربوطه هستند. خب دانشگاه‌های خوب هم باز می‌بینیم که بیشتر در تهران هستند و جوانان بااستعداد شهرهای دیگر را جذب خود می‌کنند.

۴ با توجه به تأثیر و توانی که کافه بازار به‌هرحال در اکوسیستم دارد، شما تمکی برای حل این مسئله می‌توانید داشته باشید؟

بله. در یک سال گذشته در بندرانزلی اولین دفترمان در خارج از تهران را راه‌اندازی کردیم که در آغاز با حدود ۳۰ نفر شروع به فعالیت کرد و اکنون نزدیک صد نفر آنجا مشغول هستند. در کل مجموعه ما دفاتری در مشهد و شیراز و یکی، دو جای دیگر را در شُرف راه‌اندازی داریم. به‌هرحال می‌بینیم که استعداد‌های خیلی خوبی در شهرستان‌ها است که به‌عردلیل به مرکز مهاجرت نکردند و این ما هستیم که از این استعدادها محروم می‌شویم؛ بنابراین دنبال راه‌اندازی دفاتری در شهرستان‌ها هستیم تا بخشی از کار را آنجا ببریم. این مدل در چارچوب رشدی که ما داریم، بسیار به ما کمک می‌کند.

توسعه کافه بازار

۴ از نحوه استقبال چشمگیر کافه بازار بیشتر بگویید.

رشد کافه بازار خیلی از طریق دهان‌به‌دهان و توصیه افراد به یکدیگر اتفاق افتاد. دلیل موفقیتش هم آن است که کافه بازار همواره سرویسی ارائه داده که در زمان خودش جزء بهترین سرویس‌های قابل ارائه به کاربران بوده؛ بنابراین مردم قبول و اعتماد کردند. از طرفی هم هر چقدر که مردم به استفاده بیشتر از گوشی هوشمند تمایل نشان دادند، استفاده از کافه بازار هم بیشتر شد؛ آن‌قدر که استفاده از کافه بازار برای کاربران اندروید به یک پیش‌فرض تبدیل شده است.

۴ نیاز وجود یک بازارگاه (Marketplace) از اپلیکیشن‌ها چیزی نبود که فقط شما کشف کرده باشید. رقبای دیگری هم در بازار بوده و هستند؛ اما چه شد که کافه بازار پیروز این میدان بود؟

تمرکز کافه بازار همیشه روی نوع و نحوه ارائه خدمات به کاربران بوده است؛ مثلاً با تعداد بیشتر از دیگران وارد عرصه تبلیغات نشدیم؛ اما در عوض بیشترین تمرکز را داشت‌ایم که بتوانیم بهترین سرویس را ارائه دهیم؛ یعنی چیزی را که مردم می‌خواهند، داده‌ایم که برنامه‌هایی با جنبه آموزشی و درعین‌حال تفریحی بیشتر دیده شوند.



بازی

۴ درباره بازی، طبق آماری که خودتان منتشر کرده‌اید، از ۴۰میلیون نفری که کافه‌بازار را نصب کرده‌اند، نزدیک به ۲۶ میلیون نفر حداقل یک اپلیکیشن بازی هم نصب کرده‌اند. با توجه به چنین پتانسیلی چه اتفاقی باید بیفتد که گردش مالی بازار بازی در ایران افزایش یافته و سرمایه‌گذارهای بیشتری جذب این حوزه بشوند؟

اصلاً پتانسیل مالی اپلیکیشن‌های بازی را چقدر ارزیابی می‌کنید؟ صنعت بازی‌سازی در دنیا صنعت بزرگی است و شرکت‌های زیادی از این راه کسب درآمد دارند.

هزینه ساخت بازی بیشتر به نیروی انسانی مربوط است و مانند سایر حوزه‌های فناوری اطلاعات هزینه اولیه کمتری نسبت به سایر فعالیت‌های اقتصادی لازم دارد. اما مشکل ساخت بازی آن است که اصلاً ریسک بالایی دارد. حتی شرکت‌های مطرح بازی‌سازی در دنیا، گاهی بازی‌هایی ساخته‌اند که با استقبال اندکی مواجه بوده است. بازی با احساسات مردم کار دارد و تشخیص آن و چیزی که اکنون مورد اقبال عمومی خواهد بود، کمی دشوار بوده و خلاقیت زیادی می‌طلبد.

باین‌حال نیروی انسانی آموزش‌دیده و خوب در این حوزه هم کم داریم. حتی رشته‌های مرتبط با بازی‌سازی در دانشگاه ندارم، درحالی‌که این آموزش‌ها مورد نیاز روز جامعه هستند و به دنیا به رشته دانشگاهی تبدیل شده‌اند. پس نه‌تنها ساخت بازی در ذات خودش خیلی پیرسک است بلکه عامل کاهش ریسک هم در کشور وجود ندارد. همین باعث می‌شود سرمایه‌گذار هم با جود پتانسیل زیاد نه با این حوزه آشنا شود و نه علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری روی آن داشته باشد؛ بنابراین ما برنامه‌هایی برای سرمایه‌گذاری در این بخش داریم و مثلاً سرمایه‌ای برای توسعه فعالیت‌های شتاب‌دهنده حوزه بازی انجام داده‌ایم.

۴ باوجود این حرف‌ها اما همین بازی‌های معدود ایرانی، موفقیت‌های چشمگیری هم داشتند.

بله یک دوره‌ای بازی «آمبرزا» به نزدیک به هفت میلیون نصب فعال رسید. از نظر نصب فعال بازی در کافه‌بازار، رکورد بازی معروف و مطرح «کلش آف کلنز» با نصب پنج میلیون نفر را هم زد. آمبرزا می‌بازی بسیار ساده بود اما توانسته بود با تمرکز بر نمونه‌های خارجی موفق، بازی‌ای با المان‌های ایرانی و بومی طراحی کند؛ به‌طوری‌که کاربر ایرانی با آن ارتباط مناسب برقرار می‌کرد.

مسائل حاشیه‌ای

۴ با همکاری‌اتان از آسیبی که سرویس‌های ارزش افزوده به کافه‌بازار می‌رسانند، صحبت کردیم.

می‌خواستم هم کمی توضیح دهید این سرویس ارزش افزوده چیست و هم اینکه چرا این موضوع روی کار شما و روی بیزینس استارت‌آپ‌ها تأثیر می‌گذارد؟

سرویس ارزش افزوده یک چیزی است که اپراتورهای تلفن همراه سال‌هاست از آن استفاده می‌کنند. من فکر می‌کنم این سرویس‌ها به بحث اعتماد حاد می‌طعمه وارد کرده است؛ چراکه کلاهبرداری‌هایی در این زمینه انجام شده است که می‌تواند مردم را نسبت به خرج‌کردن پول در فضای مجازی بدبین کند. البته این موضوعی است که وزیر ارتباطات، آقای جهرمی، حساسیت نشان داده‌اند و سعی کردند که جلوی آن را بگیرند و کم‌ترش کنند. فکر کنم کار سختی است که به‌هرحال باید اتفاق بیفتد.

۴ می‌خواهم کمی به بحث تحریم‌ها بپردازم. شاهد بودیم که شرکت ایل می‌آید ایران را تحریم می‌کند البته این باعث کوچی از اپل به اندروید هم شد. باین‌حال ایسن امکان وجود دارد که اندروید هم بخواهد وارد بازی مشابهی شود و عملاً

کافه‌بازار هم از کار بیفتد؟

اینکه امکان وجود دارد یا نه، قاعداً بله. اپل توی این موضوع مقداری جدی‌تر عمل می‌کند اما درباره شرکت گوگل برای ما کمی مبهم است. فقط هم بحث‌های سیاسی و تحریمی نیست بلکه بحث‌های اقتصادی گوگل این نگرانی را ایجاد کرده بود که شاید بخواهند انحصارشان را در بازار جدی‌تر اعمال کنند که نتیجه مستقیم بر اپلیکیشن‌های توسعه‌یافته در تمام کشورها دارد. علاوه بر آن در ماه‌های گذشته شاهد بودیم که بخش حفاظت گوگل‌پلی با همان Play Protect برخی اپلیکیشن‌های ایرانی را یکدفعه از روی گوشی‌ها حذف کرده بود. به‌هرحال سمت گوگل هنوز یک مقدار موضوع مبهم است و به نظر می‌آید فضا دارد سخت‌تر می‌شود ولی اینکه آینده چه باشد هنوز مبهم است.

۴ اگر دامنه تحریم‌ها بالا بگیرد چه؟

به‌هرحال ایسن ریسکی است که در کشور در حال بررسی است. ظاهراً راهکارهایی توسط وزارت ارتباطات هم در دست بررسی است که بتوانند ریسک یا هزینه آن را کم کنند. به‌هرحال متولی این امر در کشور وزارت ارتباطات است و شخصاً دیدهام مهندس جهرمی در مصاحبه‌هایی از اقدامات و پیگیری‌هایی که کردند، صحبت می‌کنند. البته به نظر کار پیچیده و سختی است ولی باید پیش‌بینی‌هایی کرد که بتواند در این شرایط برگ کشور باشد.

اخبار نوآوری

پیروزی شاه‌دزد ایرانی در معتبرترین رقابت بازی‌های موبایلی



شاه‌دزد؛ یکی از بازی‌های جدید و پرطرفدار موبایل

در ایران، موفق به کسب جایزه بهترین بازی چندنفره در رقابت‌های بین‌المللی بازی‌های موبایلی IMGA (International Mobile Gaming Awards) حوزه خاورمیانه و شمال آفریقا شد. IMGA قدیمی‌ترین مراسم اهدای جوایز بازی‌های مخصوص موبایل است که فعالیت خود را از سال ۲۰۰۴ شروع کرده. این مسابقه یکی از رقابت‌های مهمی است که با شنجش کارایی و خلاقیت به‌کاررفته در بازی‌های موبایلی، سازندگان بازی و سرگرمی را در رقابتی شدید به چالش کشیده و به‌گسترش این صنعت کمک می‌کند. از جمله بازی‌هایی که موفق به کسب این جایزه شده‌اند می‌توان به بازی‌های مطرح Candy Crush Clash of Clans و بازی شاه‌دزد یا Looters یک بازی استراتژی و چندنفره آنلاین است که در آن بازیکنان با خلاقیت و تلاش، برای ساخت ثروتمندترین قلعه دنیا با یکدیگر رقابت می‌کنند. پیش از این شاه‌دزد موفق به کسب افتخارات متنوعی در جشنواره‌های داخلی و خارجی شده که بخشی از آنها عبارت است از: فینالیست مسابقه ایندی‌پرایز لندن ۲۰۱۹، نامزد بهترین بازی سال ۱۳۹۷ جشنواره ایران‌ساخت، فینالیست مسابقه ایندی‌پرایز چین ۲۰۱۸ و بهترین بازی سال از دیدگاه هنری در چهارمین جشنواره بازی‌سازان مستقل ایران.

ضایعات کشاورزی به فرصتی اقتصادی تبدیل می‌شود

● پسماند‌های کشاورزی زیادی سالانه در کشور تولید می‌شود. بهره‌گیری از تولیدات کشاورزی و منابع طبیعی حجم انبوهی از این ضایعات را تولید می‌کند. پسماندهایی که بازیافت آنها می‌تواند راهکاری برای اقتصادی‌شدن تولید باشد. استفاده مؤثر و مفید از ضایعات کشاورزی اعم از باغبانی، جنگل و زراعت بهره بسیاری دارد. اما مشاهده می‌شود که گاهی این منابع نه‌تنها سودی ندارد بلکه سوزاندن آنها سبب آلودگی گسترده مناطق نیز می‌شود. برای راستا ستاد توسعه آب، خشک‌سالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری برای بهره‌گیری درست از این منابع اقدام به انتشار فراخوان کرده است. «توسعه فناوری استفاده از پسماندها و ضایعات کشاورزی و منابع طبیعی» عنوان این فراخوان است. هدف از آن استفاده از این پسماندهای ناشی از ضایعات کشاورزی و دارای ارزش‌های فراوان برای تولید کمیوست، کرین فعال و ده‌ها محصول بالارزش دیگر است. پس ستاد در نظر دارد با کمک محققان و شرکت‌های دانش‌بنیان نسبت به استفاده و کاربرد فناوری‌ها برای فراوری مجدد ضایعات کشاورزی و تبدیل آنها به موارد بالارزش در قالب یک پایلوت اقدام کند. در این فراخوان از فعالان این حوزه دعوت شده است تا وارد عمل شوند و طرح‌های فناورانه خود در این زمینه را برای ستاد ارسال کنند تا ضمن رفع چالش پسماند، آن را به یک فرصت اقتصادی تبدیل کنند. بنابراین علاقه‌مندان می‌توانند طرح‌های خود در این حوزه را تا ۲۰ آبان ماه سال جاری برای ستاد ارسال کنند.

منبع: www.isti.ir

افزایش ۴۲درصدی صادرات ساعت‌های هوشمند



● دیجیاتو: با وجود بازار راکد گوشی‌ها، فروش ساعت‌های هوشمند در حال افزایش است و داده‌های جدید نشان می‌دهند ۱۴ میلیون ساعت هوشمند در سه ماه سوم ۲۰۱۹ صادر شده که نسبت به مدت مشابه در سال قبل افزایش ۴۲درصدی را نشان می‌دهد. طبق آمارهای هوشمند سازی، ساعت هوشمند صادرشده در مدت مشابه در سال قبل، افزایش تقریباً دوبرابری را نشان می‌دهد.