کسب و کار

تعدیل فشار مدیریت در شرایط بحرانی

بحران کووید-۱۹، مدیران میانی را در تنگنا قرار داده است. این روزها، مجبور بوده‌اید حقوق‌ها را کاهش دهید، نیروها را تعدیل کنید و حامل خبرهای بد برای کارکنان در همه سطوح سازمان باشید. شاید هفته‌ها در خانه کار کرده باشید و استرس داشته باشید چون در تونلی هستیم که انتهایش معلوم نیست. برای آنکه در این شرایط خاص، متمرکز و سرزنده بمانیم، چه باید بکنیم؟ چطور می‌توانیم نگاه خود را نسبت به این شرایط، تغییر دهیم؟ با چه کسی می‌توانیم درد و دل کنیم؟ و چطور می‌توانیم خودمان را شارژ کنیم وقتی تمام کارهایی که معمولا برای تجدید روحیه انجام می‌دادیم فعلا مقدور نیستند؟

جیکوب هرش، استادیار دانشگاه تورنتو می‌گوید: «در وضعیت اضطراری فعلی، مدیران از نظر روحی و روانی در حال فرسایش هستند. شرایط به شدت نامعلوم است. به‌عنوان یک مدیر، نمی‌دانید چه کار باید بکنید و چطور.» عبور موفقیت آمیز از این بحران به توانایی شما در مدیریت احساساتتان بستگی دارد. این را ریچ فرناندز، مدیر ارشد موسسه رهبری SIY می‌گوید؛ یک سازمان غیرانتفاعی که کارش ارائه برنامه‌های مرتبط با هوش هیجانی و ذهن آگاهی است. او می‌گوید: «در شرایطی مثل حالا، کیفیت رهبری شما بستگی به این دارد که چطور استرس خود را درک کنید و با بحران، سازگار شوید و آن را مدیریت کنید.» برای مدیرانی که در حال حاضر با بحران کرونا دست و پنجه نرم می‌کنند، چند پیشنهاد داریم که از این قرارند:

• خود دلسوزی

طبق توصیه فرناندز، مهم ترین تصمیمی که به‌عنوان یک رهبر در دوران بحرانی می‌توانید بگیرید، خود دلسوزی است. او می‌گوید: «منظورم این نیست که بیش از حد، همه چیز را به خودتان آسان بگیرید، یا بهانه‌تراشی کنید یا فقط به فکر خودتان باشید. خود دلسوزی یعنی توجه و تمرکز به خود، به شکلی متواضعانه و دلسوزانه و متعادل.» از خودتان بپرسید: «یک مربی یا دوست قدیمی که خیر و صلاح من را می‌خواهد، (اگر در چنین شرایطی کنارم بود) چطور به من قوت قلب می‌داد؟ چطور از من حمایت می‌کرد؟» این رویکرد همدلانه باعث می‌شود همه چیز را از عینک مهربانی و حسن نیت ببینید و در همه کارها، از آن استفاده کنید. بسیاری از مدیران، خودشان را بابت هر اشتباه کوچک و تصمیم نامطلوبی، سرزنش می‌کنند اما خودسرزنش گری به سلامت جسمی و روحی شما آسیب می‌زند و به نفع اطرافیانتان هم نیست. او می‌گوید: «وقتی خودتان را مدام سرزنش می‌کنید، پیشرفت سخت‌می‌شود.»

• تفکر درباره هدف

هرش می‌گوید: «یکی از دلایلی که بیماری کووید- ۱۹ از نظر فردی، دردناک است این است که هدف ما به آینده گره خورده و در حال حاضر، آینده در هاله‌ای از ابهام است.» شاید قصد داشتید برای یکی از اعضای تیم خود، درخواست ارتقا بدهید یا یک پروژه جدید و جسورانه را استارت بزنید یا حتی مسیر حرفه‌ای خود را تغییر دهید. او می‌گوید حالا که تمام این هدف‌ها دارند در مقابل چشمانمان محو می‌شوند، ممکن است به راحتی، «خودمان و مسیری که فکر می‌کردیم در آن قرار داریم را» فراموش کنیم. برای آنکه فکرهایمان را دوباره جمع و جور کنیم، او پیشنهاد می‌کند: «درباره ارزش هایتان فکر کنید. روی چیزهایی تمرکز کنید که واقعا در کار و زندگی برایتان مهمند.» زمان بگذارید و از خودتان بپرسید: «چه چیزی به من انرژی و الهام می‌بخشد؟ چه چیزی برایم مهم است؟ چه چیزی ارزش مراقبت دارد؟ چه چیزی ارزشش را دارد که حفظش کنم؟» سپس باید تلاش کنید تا حس هدفمندی خود را زنده نگه دارید. شاید پیگیری اهداف خود و تیمتان فعلا به حالت معلق درآمده باشند، اما نباید دورنما و تصویر بزرگ‌تر را فراموش کنید. به خودتان یادآوری کنید: «اصلا هدف ما از انجامش چه بود؟» و سپس به این فکر کنید که چطور می‌توانید با شرایط فعلی، سازگار شوید.

• تغییر نگاه

هرش می‌گوید اگر چالش‌های کووید- ۱۹ را فقط از عینک نگرانی و ناامیدی نگاه کنید، این یک تجربه سخت برایتان خواهد بود. اما اگر به آن به چشم یک فرصت نگاه کنید، مثلا یک چالش نوآوری، احتمال اینکه از بحران با موفقیت بیرون بیایید بیشتر است. مثلا فرض کنید مربیگری و گسترش ارتباطات با کارکنان برایتان خیلی مهم است. شیطان بدبینی که روی شانه‌تان نشسته، شروع می‌کند به آه و ناله که به خاطر فاصله گذاری اجتماعی، نمی‌توانی همکارانت را حضوری ببینی. اما فرشته خوشبینی که روی آن یکی شانه‌ات نشسته، دارد به راه‌های جدید تعامل با کارکنان فکر می‌کند. اتفاقا این روزها نیاز به آموزش، بیشتر از همیشه است چون آدم‌ها بیشتر به راهنمایی نیاز دارند. به این فکر کنید که چطور می‌توانید پاسخگوی نیازهایشان باشید؟ هدف شما، تماشای دورنمای سخت با یک نگاه تازه و خوشبینانه است.

• تفکر مثبت

فرناندز می‌گوید: «خوش‌بین بودن در دوران یک بیماری همه‌گیر، سخت است اما الان یکی از آن دوران‌هایی است که باید خود را وادار به مثبت‌اندیشی کنید.» به این فکر کنید که چالش فعلی را چطور برای خودتان تفسیر کرده اید آیا ویروس کرونا را یک تهدید دائمی و فراگیر می‌بینید؟ یا فکر می‌کنید این شرایط، موقتی است؟ آیا فکر می‌کنید این فاجعه، فقط گریبان شما را گرفته؟ یا درک می‌کنید که خیلی از آدم‌ها الان در همین شرایط هستند؟

• حمایت از بیرون

فرناندز می‌گوید: «نباید تمام ترس‌های درونی خود را برای اعضای تیمتان بازگو کنید. الان، بیش از هر زمانی، باید به دنبال روابط اجتماعی دیگری باشید تا برای غلبه بر ترس‌ها کمکتان کنند.» او پیشنهاد می‌کند که با یکی از اعضای مورد اعتماد خانواده، یا یک دوست یا مربی یا همکاری که ترجیحا در یک سازمان دیگر کار می‌کند تماس بگیرید. به دوست صمیمی دوران دانشگاهتان زنگ بزنید. الان زمان خوبی برای تجدید رابطه است، چون بیشتر آدم‌ها در همین شرایط هستند. هرش نیز موافق است و می‌گوید: «همه ما به یک گوش شنوا نیاز داریم. این راه را تنهایی طی نکنید. اگر احساساتتان را تخلیه نکنید و کسب وکار را طبق روال همیشه پیش ببرید، مشکلات، رهایتان نخواهد کرد.» دیدگاه و نظر دیگران که از بیرون به مشکل شما نگاه می‌کنند، کمک می‌کند حلش کنید.

مترجم: مریم مرادخانی

مدیر کل امور مالی شهرداری کرج:

ردیف های مالی شهرداری در اختیار شورای شهر قرار گیرد

تفریغ بودجه علاوه بر مقایسه درآمدهای وصولی قطعی با ارقام پیش بینی شده، در برنامه های آینده نیز کمک شایانی می کند

به گزارش پیام آشنا، علی عابدی در جلسات تفریغ بودجه عملکرد ۹۸ شهرداری کرج، که با حضور مدیران مناطق، روسای سازمان ها و دیگر مسولین برگزار شد، گفت: از تمامی ظرفیت ها و توان شهرداری در جهت جذب بودجه حداکثری استفاده خواهد شد.

وی گفت: تفریغ بودجه علاوه بر مقایسه درآمدهای وصولی قطعی با ارقام پیش بینی شده، در برنامه های آینده نیز کمک شایانی می کند.

این مسئول در ادامه گفت: بر اساس قانون، شهردار موظف است برای تهیه تفریغ بودجه همه ردیف های مالی را در اختیار حسابرسان مستقل شورای اسلامی شهر قرار دهند تا بتوانند بر اساس زمانبندی برای آینده چارچوب مالی مناسبی ارائه دهند.

مدیر کل امور مالی برگزاری جلسات متعدد به منظور تهیه تفریغ بودجه عملکرد سال ۹۸ و پیگیری اسناد هزینه و صورت وضعیت های در دست اقدام و بستن حسابها و بهبود فرآیند حسابرسی در مناطق و سازمان ها همچنین رفع ابهامات پیش آمده فی مابین حوزه های ذیحسابی با حوزه های عمران را در جهت جذب بودجه حداکثری را از موضوعاتی برشمرد که در این جلسات مطرح و بررسی شده است.

نقشه راه تهران ضدزلزله

دو سال پیش یک نهاد پژوهشی وابسته به وزارت راه و شهرسازی تحت عنوان مرکز تحقیقات راه،مسکن و شهرسازی، نقشه مخاطرات لرزه‌ای شهر تهران را در مقیاس محله‌ای در ۲۲ منطقه منتشر کرد. در این نقشه‌ها گسل‌های اصلی شهر تهران براساس پهنه گسلی به سه نوع گسل‌های «اصلی»، «متوسط» و «فرعی» تقسیم‌بندی شدند.

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، مطالبه شهروندان تهرانی از مدیران شهر برای اطلاع از میزان تاب‌آوری یا آسیب‌پذیری محدوده سکونتشان در پی زلزله اخیر افزایش پیدا کرد. دو سال پیش نقشه کامل «جزئیات خطر لرزه‌ای در ۳۵۴ محله پایتخت» توسط یک نهاد پژوهشی معتبر تهیه شد، اما تاکنون استفاده از این نقشه راه برای افزایش مقاومت تهران در برابر زلزله بزرگ احتمالی، معطل فرمان مدیریت شهری مانده است.

در این نقشه، محله‌های تهران متناسب با قرارگیری (مجاورت) در پهنه‌های گسل اصلی، متوسط و فرعی با رنگ‌های متفاوت مشخص شده‌اند؛ به‌طوری که شهروندان ساکن در نقاط مختلف شهر که بعد از هر بار زمین‌لرزه، نسبت به مقاومت محل سکونت خود دچار ترس و تردید می‌شوند، می‌توانند به‌راحتی از روی این نقشه، ابتدا به درک روشن از وضعیت خطر در محله خود برسند و سپس برای مقاوم‌سازی ساختمان اقدام کنند.

اگر اطلاعات این نقشه توسط سامانه‌های الکترونیکی تحت اختیار مدیریت شهری پایتخت اعلام عمومی شود، فرآیند کاهش مخاطرات لرزه‌ای در دو مسیر آغاز خواهد شد. از یکسو پروانه‌های ساختمانی- که تا الان مشمول رعایت ضوابط طرح تفصیلی بوده- در محله‌های پرخطر به شکل محدود و یا رعایت مقررات خاص صادر می‌شود و از سوی دیگر حساسیت خریداران آپارتمان به این نقشه، جریان بزرگ مقاوم‌سازی را به‌وجود می‌آورد.

بررسی الگوی جهانی مقابله با مخاطره زلزله نشان می‌دهد انتشار عمومی نقشه محلات پرخطر شهری می‌تواند تهران را به یک شهر تاب‌آور در برابر زلزله تبدیل کند.

دو سال پیش یک نهاد پژوهشی وابسته به وزارت راه و شهرسازی تحت عنوان مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، نقشه مخاطرات لرزه‌ای شهر تهران را در مقیاس محله‌ای در ۲۲ منطقه منتشر کرد. در این نقشه‌ها گسل‌های اصلی شهر تهران براساس پهنه گسلی به سه نوع گسل‌های «اصلی»، «متوسط» و «فرعی» تقسیم‌بندی شدند و براساس موقعیت قرارگیری پهنه‌های گسلی نقشه محلات با آنها تطبیق داده شد به گونه‌ای که جزئیات موجود در نقشه تدوین شده اولا عامه فهم و مناسب برای استفاده عموم شهروندان بود و دوم آنکه هر شهروند ساکن شهر تهران با رجوع به نقشه و انتخاب محله زندگی یا کار خود می‌توانست متوجه شود آیا پهنه گسلی در زیرزمین محله مورد‌نظر آنها وجود دارد یا خیر.

نکته جالب آنکه هر شهروند با بررسی اطلاعات موجود در نقشه می‌توانست متوجه شود که زلزله احتمالی در پهنه مورد بررسی به شکل متوسط، خفیف یا شدید بروز پیدا می‌کند. مطابق با الگوی جهانی مورد بررسی در چهار کشور، یک هدف اصلی در استفاده از این نقشه‌ها در شناسایی میزان مخاطرات لرزه‌ای محلات شهر تهران نیز دنبال می‌شود. هدف اصلی تهیه و تدوین این نقشه آن است که با استفاده موثر از این نقشه توسط سرمایه‌گذاران ساختمانی و بسازوبفروش‌ها تهران به یک شهر ضدزلزله تبدیل شود. طراحان این نقشه معتقدند این هدف از دو مسیر می‌تواند به شکل مناسب محقق شود.

مسیر اول آنکه، شهروندان ساکن در ساختمان‌های مسکونی بعد از اطلاع از خطر لرزه‌ای محل سکونت خود، بلافاصله تحریک به اقدام برای مقاوم‌سازی و افزایش تاب‌آوری در برابر زلزله احتمالی می‌شوند و در نتیجه یک جریان عمومی گسترده در پایتخت برای ضدزلزله کردن ساختمان‌ها، محلات و نهایتا شهر شکل می‌گیرد. مسیر دوم کاربرد این نقشه برای سازندگان و بسازوبفروش‌های ساختمانی است. از آنجاکه اطلاعات این نقشه، تاثیر مهمی در تاب‌آوری ساختمان‌ها دارد اگر در سامانه الکترونیکی صدور پروانه ساختمانی به‌عنوان یک لایه جدید اطلاعاتی در کنار لایه اطلاعاتی طرح تفصیلی قرار گیرد، از این به‌بعد مجوزهای ساختمانی که صرفا مبتنی بر ضوابط طرح تفصیلی صادر می‌شدند براساس موقعیت محله‌ها متناسب با خطری که پهنه‌های گسلی یک محله را تهدید می‌کند تبدیل می‌شوند به‌عنوان مثال اگر در ضوابط طرح تفصیلی اجازه ساخت یک ساختمان بلندمرتبه در یک پلاک در یک محله داده شده، اگر این اطلاعات در سامانه شهرسازی گنجانده شود، چنانچه این محله در موقعیتی باشد که گسل اصلی از آن عبور کرده یا به آن نزدیک است ضوابط ساخت به گونه‌ای اعمال خواهد شد که امکان ساخت یک ساختمان بلندمرتبه محدود خواهد شد. بنابراین ضوابط ساخت‌وساز در مسیر ساخت ساختمان ایمن و با تاب آوری بیشتر قرار خواهد گرفت.

بعد از گذشت دو سال، این نقشه به‌عنوان یک لایه اطلاعاتی لازم‌الاجرا برای صدور پروانه ساختمانی در شهر تهران در سامانه الکترونیکی مدیریت شهری فعال نشده است. اگرچه در برخی بانک‌های اطلاعاتی بخشی از این اطلاعات نقشه بارگذاری شده اما همچنان ملاک عمل برای صدور مجوز ساختمانی نیست. از سوی دیگر در حوزه نظارت بر ساخت‌وسازهای شهر تهران نیز اطلاعات این نقشه مدنظر قرار ندارد. این در حالی است که تهران با یک کلیک مدیریت شهری برای اعلام عمومی نقشه، می‌تواند در مسیر تبدیل شدن به شهر ضدزلزله قرار گیرد. البته در کنار این نقشه، اقدام دیگری نیز که مدیریت شهری پیش از این در حوزه اقدامات پس از وقوع زلزله برای تهیه نقشه تخلیه امن اضطراری در محلات شهر تهران انجام داده، به علت تغییرات مداوم کالبد محلات شهر، هنوز اقدامی در جهت به روزرسانی اطلاعات آن نیز صورت نگرفته است.

غلبه بر دوران کرونایی بازار کسب‌و کار

اکنون با هجوم لجام گسیخته ویروس کرونا به اقصی نقاط جهان، این شائبه که تغییر در تمام سطوح زندگی قطعی و حتمی است ذهن‌ها را به‌خود مشغول کرده است. باید باور کنیم که جهان پس از کرونا مانند گذشته نخواهد بود و شوک حاصل از این ویروس، سرنوشت میلیاردها انسان کره خاکی را دستخوش تغییرات اساسی خواهد کرد از جمله در حوزه کسب‌وکار و اقتصاد.

در این روزهای خاکستری مدیران و رهبران بنگاه‌های اقتصادی همگی در یک چیز اتفاق نظر دارند:

آینده‌ای مبهم و غیرقابل پیش‌بینی حاصل از این اپیدمی نوظهور از جمله رکود فراگیر و جهانی، عدم تعادل عرضه و تقاضا، افزایش فقر و گرسنگی، تغییر ذائقه مشتری و... چراکه بحران کنونی مساله همه است نه فقط مبتلایان به آن یا منطقه و جغرافیای خاص.

کرونا در کشورمان متاسفانه در یکی از بدترین دوران تاریخی اقتصاد به وقوع پیوست. بحران نقدینگی بنگاه‌ها، بحران سرمایه در گردش، بحران قیمت نازل جهانی نفت و صنایع پتروشیمی، بحران کاهش صادرات، بحران‌های بانکی و صندوق‌های بازنشستگی، بحران عدم‌وصول مطالبات حاصل از صادرات، کاهش خرید و تغییر در سبد مصرف کنندگان، تغییر در ماهیت تولید بعضی صنایع و کالاها، عدم توازن عرضه و تقاضا، عدم توانایی صاحبان کسب‌وکار در بازپرداخت وام‌های دریافتی و... مدیران و رهبران بنگاه‌ها را به اقتصاد احتیاطی و کم‌بازده سوق خواهد داد.

کاهش ساعات فعالیت کارمندان، تن دادن به دور کاری آنها، گرایش به سمت فروش و فعالیت آنلاین و... از جمله تصمیماتی است که مدیران بخش دولتی و خصوصی در هفته‌های اخیر تن به اجرای آن داده‌اند تا با این شگرد، اقتصاد نیمه‌جان مجموعه تحت هدایت خویش را تا حدودی از گزند ضرر و زیان‌های بیشتر در امان بدارند.

بروز کرونا در جامعه بشری تعاریف مدیریت را هم در سطح بین‌المللی دستخوش تغییر کرده است.

حال برای ادامه بهتر روند کسب‌وکار خود و گذر از این بحران جهانی و نوظهور چه باید کرد تا کمترین آسیب به سازمان، کارمندان و مشتریان‌تان تحمیل شود.

همه این موارد نگارنده را بر آن داشت تا با این نوشتار و تجاربی که از این به بعد کسب خواهید کرد مساله مدیریت را از دیدگاه متفاوت‌تری مورد توجه قرار دهید. مواردی از جمله زنجیره تامین، رقبا، قیمت‌ها، فروش و بازاریابی و...

اینک تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها را در زمین بازی بزرگ‌تری انجام و نکاتی را مورد توجه قرار دهید که شاید تاکنون به ندرت فرصت اجرای آنها برایتان مقدور بود، بنابراین با برنامه‌ریزی و عقلانیت تا رفع التهاب و گذر از شرایط موجود با نگاهی متفاوت به بازارشناسی، بازارسازی و بازارداری به حیات سازمانی خود بپردازید.

- جلوگیری از هرگونه قطع ارتباط با مشتریانی که در طول سال‌ها با مشقت فراوان به باشگاه مشتریان خود افزوده بودید با کمک سیستم CRM، ارتباط تلفنی مدیران ارشد با تک‌تک مشتریان وفادار سازمان، ارسال نامه، هدایا و... با هدف همدلی، وفاق و حفظ مجدد آنان.

- فعالیت گسترده‌تر از قبل در شبکه‌های اجتماعی با تولید و توزیع محتوا الحاق مطالب آموزشی، علمی، تخصصی و اشتراک گذاری با آنان به‌صورت مستمر، تشویق پرسنل به اجرای کار از خانه و...

- پایه‌گذاری اصل مشارکت جمعی با کارکنان با هدف ایجاد یک فرهنگ قبیله‌ای با آنان به‌جای فرهنگ تیمی، چراکه در قبیله همه نسبت به یکدیگر احساس تعلق دارند و وظیفه همه دفاع و کمک به یکدیگر است. تیم شاید تعلقی به مکان نداشته باشد ولی برای افراد قبیله محل کار و هدف جمعی نیز مقدس به‌شمار می‌آید.

- توجه بیشتر به کارکنان در تمام سطوح سازمانی با ابراز احساسات و تشکیل جلسات خودمانی‌تر و شنیدن درد دل آنان که هیچ‌گاه این فرصت در گذشته برایشان امکان‌پذیر نبوده است، زیرا اعتماد کلید هدایت موثر کارکنان مجموعه محسوب می‌شود. دقیقا همان چیزی که موجب می‌شود افراد احساس خوبی نسبت به مجموعه از خودشان بروز دهند (حس قدردانی از کارکنان)

- بازنگری بیشتر به برنامه‌های کوتاه مدت و میان مدت سازمانی و اصلاح مواردی از آنها در صورت لزوم با مشارکت بیشتر مشاوران و همکاران خبره مجموعه در تعیین و تصحیح برنامه‌های استراتژیک و چشم‌انداز آتی سازمان.

- اگر معتقد باشید مشتری در واقع جریان پول در رگ سازمان است و نبود او به منزله انحطاط سازمان‌تان خواهد بود، بنابراین برای حفظ آنها و جذب مشتریان جدید هیچ‌گاه نباید توجه ویژه به آنها مورد غفلت رهبران کسب‌وکار قرار گیرد حتی در شرایط موجود. پرواضح است که ایجاد و حفظ یک رابطه خوب باعث تکرار دادوستد با او در آینده کاری‌تان خواهد بود. پس فراموش نکنید اگر شما و مجموعه تحت رهبری‌تان در شرایط کنونی تحت فشار قرار دارید آنها نیز در شرایط مشابه قرار دارند. ۲۰ درصد مشتریان شما ۸۰ درصد سود و درآمد مجموعه را تامین می‌کنند پس در پی رضایت آنان باشید.

- استمرار آموزش و یادگیری تخصصی به‌صورت مجازی در شرایط کنونی جهت پیوستگی در ارتقای علمی کارکنان در تمام سطوح سازمانی.

- رسیدگی بیشتر به شکایات مشتریان، زیرا صدا و شکایات مشتریان منبع بسیار مفید اطلاعاتی جهت رشد کیفی عملکرد مجموعه و هدایت آنها به سمت برنامه‌ریزی، بهبود، توسعه محصولات و خدمات شرکت براساس میل مشتریان دائمی خواهد بود.

- توجه به نمایندگی‌ها و شعب شرکت در سطح شهر و کشور و بازدید از آنها توسط مدیران ارشد جهت بررسی توان‌ایی و مواردی که موجب رشد کمی و کیفی بیشتر آنها خواهد شد.

- تجهیز، توسعه و تزریق فناوری‌های جدید جهت تسریع در قسمت‌هایی از سازمان که همواره می‌اندیشیدید نیاز به بازسازی و نوسازی دارند، ولی هیچ‌گاه فرصت عملی کردن آنها برایتان امکان‌پذیر نبود.

- برگزاری جلسات و کارگاه‌های تخصصی و مهم با مشتریان، تامین‌کنندگان و در کل زنجیره تامین به‌صورت ویدئوکنفرانس و وبینار تصویری

- تشکیل اتاق‌های فکر (Think Tank) با مشاوران، مدیران، کارشناسان و افراد خبره و صاحب فکر و اندیشه در مجموعه جهت رشد سازمانی و در نهایت ایجاد توفان فکری (Brainstorming) و جمع‌بندی و به کارگیری ایده‌ها و خلاقیت‌های جمعی در روند بالندگی آتی مجموعه

- تلطیف فضای فعلی کنونی کسب‌وکار در حوزه تخصصی خود از طریق ایجاد بستر روابط عمومی به‌جای تبلیغات تکراری و همیشگی، چراکه در این روزهای خاکستری هم خریدار و هم فروشنده هر دو پریشان و آشفته به نظر می‌آیند و در این فضا و شرایط بحرانی مشتریان به روابط عمومی، آگاهی دهندگی و همدلی بیشتر نیازمندند تا به عرضه تبلیغات تجاری صرف

- در وضعیت فعلی جهت رضایتمندی بیشتر مشتریان در کنار ارائه کیفیت، قیمت و خدمت مناسب، سرعت و سهولت را هم چاشنی کسب‌وکارتان کنید تا ماندگاری مشتریان فعلی‌تان تضمین شود.

- رصد بیشتر و علمی‌تر رقبا به‌منظور آگاهی از وضعیت و چشم‌انداز آنان با توجه به شرایط موجود و آینده کسب‌وکارتان. یادتان نرود دنیای رقابت در عصر کنونی هیچ‌گونه ملاحظه‌کاری را نمی‌پذیرد و این موج که باید دائما و بی‌وقفه در پی تحولات و اتفاقات مربوط به رقبا در حال حرکت و تلاش باشید را فراموش نکنید.

به‌طور کلی چون استراتژی‌های شرکتی باید بر چهار پایه شرکت، مشتری، رقیب و شرایط محیط استوار باشد و در حال حاضر به لحاظ اینکه شرایط محیط و عوامل مربوط به آن به‌طور دائم در حال تغییر است و به سرعت روی سایر عملکرد سازمان تاثیر خواهد گذاشت، بنابراین همواره باید خود را در شرایط مختلف محیطی آماده و چابک نگه دارید تا از تونل‌های تنگ و تاریک و بحران‌های پیش‌بینی نشده آتی در فضای کسب‌وکار به سلامت عبور کنید.

- تحلیل و بررسی مشکلات درون سازمانی موجود به‌خصوص شریان اصلی سازمان یعنی واحد فروش و بازاریابی را با دقت بیشتر از گذشته مورد واکاوی و بررسی قرار دهید و در صورت وجود مشکلات، هر چه سریع‌تر عواملی که موجب ارائه خدمات و کالاهای ناقص و به نوعی موجب نارضایتی مشتریان می‌شدند را مسدود و مرتفع کنید.

- شناسایی مواردی که طی دوره طولانی فعالیت در مجموعه به کهنگی و یکنواختی دچار شده‌اند و تلاش جهت توسعه و نوآوری آنها در فرصتی که به‌دست آمده است. قسمت‌هایی مانند دبیرخانه، امور اداری، حسابداری، نرم‌افزاری، پرسنلی و...

- دوری جستن از تعصب و خودشیفتگی زیاد به کالا، خدمات و روش‌های ارائه شده تاکنون و طرحی نو در انداختن در قالب‌ها، مدل‌ها، طراحی‌ها و عرضه محصولات با کیفیت بهتر بعد از اتمام بحران کرونا

- با یاری جستن از نیروهای زبده و موثر شرکت و ایجاد تیم‌های کاری تخصصی در زنجیره تامین، تولید، بازاریابی، فروش، مالی، توزیع، منابع انسانی و... زمینه هم‌افزایی این تیم‌ها را افزایش دهید.

- از نقاط اهرمی که نقاط قوت سازمانی محسوب می‌شوند غافل نشوید تا مزیت رقابتی بیشتر و بهتری را برای مجموعه خود فراهم سازید.

- هر لحظه آماده تغییر نگرش به سبک زندگی جدید مشتریان خود در دوره پساکرونا باشید تا در لحظه، غافلگیر شرایط پیش آمده نشوید.

- با کنار آمدن با دنیای بیرون و درون سازمان و روبه‌رو شدن منطقی با مشکلات و پدیده‌های نوظهور فعلی، کنترل رفتاری، مدیریتی و احساسی بحران کنونی پرسنل تحت مدیریت خود را به‌خوبی در دست بگیرید.

- در مواجهه با بحران کنونی باید آموخته باشیم که فرصت‌های مهم را مدیران نمی‌سازند بلکه فرصت‌ها از تغییر و تحولات محیطی به‌دست می‌آیند، بنابراین برای تشخیص فرصت‌ها باید نسبت به اتفاقاتی که در پیرامون‌تان و جهان بیرون رخ می‌دهد کاملا آگاه باشید و همواره از خود بپرسید «چرا این اتفاق اکنون باید رخ می‌داد؟ من و سازمانم چگونه قادر خواهیم بود از این رخداد به ظاهر بد، سود بسیاری را نصیب مجموعه خود گردانیم؟»

- توجه بیشتر به واحد تحقیق و توسعه (R&D) با مراجعه مستمر به بازار هدف و در نهایت ترکیب علمی و عملی آنچه از بازار فعلی می‌آموزید با هدف ارتقای کیفی کالا و خدماتی که باید از این به بعد به مشتریان خود ارائه کنید.

- سنجش مجدد رضایت مشتریان و اقدام اصلاحی درخصوص بهبود مدیریت روابط با مشتریان مجموعه.

فرهنگ عمومی بازار بعد از غلبه بر ویروس کرونا در ایران و جهان دستخوش تغییرات عمده‌ای خواهد شد، بن‌ابراین سازمان‌هایی که در این شرایط سخت و دشوار، قاطعانه و با هدف درک موقعیت فعلی با یاری جستن از علم و تجربه، مقتدر و قاطعانه در جهت تامین ورفع نیاز مشتری می‌پردازند و با اصلاح ساختاری علمی و استراتژی سازمانی خود آگاهانه در میدان رقابت کنونی حضور دارند به‌طور یقین پیروز میدان کسب‌وکار آینده بازار نیز خواهند بود.

حسین بهبودی

گردشگری

ارسال پرونده پلاسکو به کمیسیون ماده ۱۰۰

شهردار منطقه۱۲ تهران از ارسال پرونده پلاسکو به کمیسیون ماده ۱۰۰ شهرداری به دلیل ساخت و ساز غیرمجاز خبرداد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، علی محمد سعادتی در گفت و گو با ایسنا، در مورد سرانجام ساخت پلاسکو با بیان اینکه براساس قانون هر ساختمانی که در شهر تهران ساخته می شود موظف به اخذ پروانه ساختمانی است که پیش نیاز این مهم بارگذاری نقشه های ساختمان در سامانه شهرسازی است تا پس از آن نقشه ها به تأیید مراجع مختلف برسد، گفت: ساختمان پلاسکو توسط شرکت ساختمانی معتبری که وابسته به بنیاد مستضعفان است، ساخته می شود، اما هنوز پروانه ساختمانی ندارد و حتی نقشه های ساختمانی آن نیز وارد سیستم شهرداری تهران نشده است.

وی با بیان اینکه تا زمانی که نقشه‌ها بارگذاری نشود نمی توان نسبت به اخذ تاییدیه آتش نشانی و یا سازمان نظام مهندسی و... اقدام کرد، گفت: در این مدت برخی صحبت از تلاش شهرداری برای دریافت عوارض می‌کنند، اما طبیعی است که وقتی نقشه های نهایی و کاربری‌های مدنظر توسط بنیاد ارائه نشود عملا امکانی برای تعیین عوارض دقیق وجود ندارد و این حرف ها عملا با هدف انحراف افکار عمومی منتشر می‌شود.

شهرداری منطقه ۱۲ تهران این را هم گفت: اصرار ما برای اجرای قانون در پلاسکو این است که از وقوع حادثه ای دیگر در این ساختمان جلوگیری کنیم.

وی با اشاره به بی توجهی سازنده پلاسکو به ارائه نقشه های ساختمان گفت: با توجه به هشدار و درخواست های چندباره به مالکان پلاسکو در مورد لزوم اخذ پروانه ساختمانی و عدم اجرای بدون مجوز ساختمان و بی توجهی آنها به این مهم، سرانجام پرونده ساختمان پلاسکو به علت ساخت و ساز غیر مجاز به کمیسیون ماده ۱۰۰ ارجاع شد تا نهادهای نظارتی در مورد این ساختمان تصمیم گیری کنند.

افزایش ۳۰ درصدی مراجعه به مراکز معاینه‌فنی

مدیرعامل اتحادیه سازمان‌های حمل و نقل همگانی کشور با اشاره به افزایش ۳۰ درصدی مراجعه به مراکز معاینه فنی خودروها از ۱۶ اردیبهشت تاکنون تاکید کرد: نسبت به سال گذشته هیچ گونه افزایشی در هزینه اخذ گواهی معاینه فنی نداشته ایم و شهروندان برای اخذ گواهی معاینه فنی خودرو خود می توانند از همه ۶۲۴ مرکز استفاده کنند.

به گزارش پیام آشنا، سعید قیصر با تاکید بر اینکه اتخاذ تصمیمات مناسب تاکنون از تشکیل صف های طولانی در مراکز معاینه فنی جلوگیری کرده است، گفت: با توجه به اینکه معاینه فنی در سراسر کشور یکپارچه شده است شهروندان می توانند به تمامی ۶۲۴ مرکز فعال در کشور برای اخذ گواهی مراجعه کنند؛ در حقیقت شهروندان برای جلوگیری از تشکیل صف های طولانی می توانند به دیگر مراکز در شهرهای اطراف محل زندگیشان مراجعه کنند.

وی افزود: از روز ۱۶ اردیبهشت تا به امروز شاهد افزایش ۳۰ درصدی مراجعه به مراکز معاینه فنی خودروها هستیم لذا امیدواریم در کنار تدابیری که بزودی در جهت جلوگیری از تشکیل صف های طولانی در مراکز اعلام می شود شهروندان نیز برنامه ریزی و زمانبندی مناسبی برای مراجعه به مراکز داشته باشند.

مدیر امور اجرایی معاینه فنی خودروهای کشور ادامه داد: در حال حاضر چهار میلیون خودروی جدید مشمول معاینه فنی خودرو شده اند که تاکنون تعدادی از آنها نسبت به اخذ معاینه فنی اقدام کردماند؛ در حال حاضر هزینه معاینه فنی مانند سال قبل ۳۷ هزار تومان است و هیچ گونه افزایش قیمتی نداشته است.

راه اندازی غرفه های فروش ماسك با قیمت مصوب در مترو

سخنگوی شورای شهر تهران از راه اندازی غرفه های فروش ماسک با قیمت مصوب در مترو و فرصت اشتغال برای دستفروشان خبر داد.

به گزارش پیام آشنا به نقل مهر، علی اعطا سخنگوی شورای اسلامی شهر تهران در صفحه شخصی خود در توئیتر نوشت: کرونا که آمد بساط دستفروشان جمع شد. با این حال مدتی است راه اندازی غرفه‌های فروش ماسک با قیمت مصوب در مترو فرصتی برای اشتغال دستفروشان زحمت کش فراهم کرده است. دستفروشان با عرضه ماسک سلامتی را به مسافران مترو ارزانی می‌کنند.

۳۱ اردیبهشت؛ مهلت پرداخت عوارض کسب و پیشه و بهای خدمات مدیریت پسماند سال ۹۸

آخرین مهلت پرداخت عوارض کسب و پیشه و بهای خدمات مدیریت پسماند مسکوتی و غیر مسکوتی سال ۱۳۹۸ بر اساس مصوبه بیستم اسفندماه ۹۸ شورای اسلامی شهر تهران، تا پایان اردیبهشت ماه سال جاری و غیر قابل تمدید است.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، وحید عرب مدیر کل تشخیص و وصول درآمد در خصوص استفاده از مزایای پرداخت عوارض کسب و پیشه و بهای خدمات مدیریت پسماند گفت: توصیه می شود شهروندانی که تاکنون عوارض کسب و پیشه و بهای خدمات مدیریت پسماند ملک خود را نپرداخته اند در فرصت یک هفته‌ای پیش رو نسبت به پرداخت آن اقدام کنند.

وی افزود: با توجه به لایحه سال گذشته که به دلیل شیوع ویروس کرونا و حمایت از کسب و کارها و رفاه حال شهروندان تهرانی توسط شورای اسلامی شهر تهران تصویب شده بود، چنانچه شهروندان تا تاریخ ۳۱ اردیبهشت ماه ، عوارض کسب و پیشه و بهای خدمات مدیریت پسماند ملک خود را بپردازند، از جوایز خوش حسابی مقرر در مصوبه بهره مند می شوند و در صورتی که تا تاریخ فوق پرداختی صورت نگیرد ، عوارض و بهای خدمات موصوف بر اساس نرخ سال ۱۳۹۹ محاسبه می شود و مصوبه جدید نیز که هم اکنون در حال پیگیری است، صرفا جهت سال ۱۳۹۹ قابل اعمال می باشد.

بر اساس گزارش روابط عمومی معاونت مالی و اقتصاد شهری، مدیرکل تشخیص و وصول درآمد تاکید کرد: به منظور رعایت مسائل بهداشتی توصیه می گردد، شهروندان محترم از طریق یکی از روشهای پرداخت غیر حضوری، عوارض و بهای خدمات ملک خود را پرداخت کنند که این روشها شامل درگاه اینترنتی شهرداری تهران به آدرس www.tehran.ir یا tax.tehran.ir ، سامانه تلفنی ۱۳۷ و همچنین کد دستوری #۱۳۷* است.