

ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

اکتبر ۲۰۲۱ شماره دهم

تا به کی حفظ بقا مطلوب ترین
استراتژی در برهه حساس کنونی
است؟

اول این مطلب را بخوانید، بعد
اهمالکاری کنید

نکاتی که صاحبان مشاغل قبل از
بازگشایی مجدد کسب و کارشان باید به
آنها توجه کنند

استخراج بیتکوین سبز:
سودهای بزرگ در ارزهای دیجیتالهای پاک

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
october 2021 – Number of Ten
ISSN 2564-1069





تهران، میدان آرژانتین، خیابان زاگرس، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۳، واحد ۹
4388 Saint Denis St Suite 200 #100, Montreal, Quebec H2J 2L1
1370 Don Mills Rd. Toronto, ON M3B 3N7



We are solution

IBA
Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

- ♦ ثبت شده در استان کبک کانادا
- ♦ ثبت شده در سطح فدرال کانادا
- ♦ ثبت شده در کشور ایران
- ♦ مورد تایید وزارت امور خارجه دولت فدرال کانادا و ایران

امکان تامین منابع مالی برای حمایت از کسب و کارها

اگر فکر می‌کنید نیاز به منابع مالی برای کسب و کار خود دارید با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در ارتباط باشید

شبکه انجمن این امکان را دارد که با تهیه طرح تجاری مشخص و برنامه ریزی شما را به اهداف خود برساند

مشاوره جهت:

طراحی استراتژی افزایش درآمد

استفاده از کمک‌های دولتی

استفاده از طرح‌های شتاب دهنده

وام‌های کم بهره

توجه: این طرح ویژه اعضای انجمن است، چنانچه شما عضو انجمن نیستید می‌توانید با تکمیل فرم عضویت در تارنمای **CanadaIran.ca** جزو شبکه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید.

فهرست مطالب

- سخن مدیرانجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۴
- نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۷
- اول این مطلب را بخوانید، بعدا همالکاری کنید..... ۸
- چگونه می توان بهترین طرح کسب و کار را برنامه ریزی کرد؟..... ۱۱
- نکاتی که صاحبان مشاغل قبل از بازگشایی مجدد کسب و کارشان باید به آنها توجه کنند..... ۱۹
- ۶ روش پرداخت خلاقانه که صاحبان کسب و کارها باید بدانند..... ۲۶
- چگونه یک شرکت پوشاک مردانه در مونترال به نام Surmesur، در طول پاندمی یک مسیر منحصر به فرد را طی کرد..... ۳۱
- پنج ترفند کاربردی در زمینه شبکه های اجتماعی در کانادا برای کسب و استخراج بیتکوین سبز:.....
- سودهای بزرگ در ارزهای دیجیتالهای پاک..... ۳۴
- سه منبع مجازی که روحیه شمارا تقویت، و آموزش از راه دور را لذت بخش می کنند..... ۴۵
- چگونه یک رویکرد بیزینسی برای یادگیری به جوانان کمک می کند تا استقلال پیدا کنند..... ۴۸

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
October 2021 – Number of Ten
To contact the editors:
contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business
Association
www.CanadaIran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200
100#
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly,
online

ISSN 2564-1069



تا به کی حفظ بقا مطلوب ترین استراتژی در برهه حساس کنونی است؟

عبارت «برهه حساس کنونی» سال‌هاست که در ادبیات اقتصاد ایرانی بعنوان یک توجیه جا خوش کرده است و برای هم‌پوشانی، عبارت «حفظ بقا» بعنوان مطلوب‌ترین استراتژی مدیریت اقتصادی بیان می‌شود.



سال‌هاست که می‌خواهیم در جست‌وجوی زمان از دست رفته باشیم، اما برای گذر از برهه حساس کنونی نسخه حفظ بقا دریافت می‌کنیم، نسخه اشتباهی که در فرهنگ اقتصادمان تجویز شده و تنها توانسته کمک شایانی برای توجیه باشد.

آیا برای زنده ماندن در این اقتصاد جهانی تنها به حفظ بقا نیاز داریم؟ برای درک بهتر وضعیت در ابتدا باید بدانیم که تحولات جهان در ۲۰۰ سال گذشته، رابطه تنگاتنگ بین انرژی و اقتصاد و سیاست بین‌الملل داشته است اما در سال‌های

گذشته وضعیت به گونه دیگری رقم خورده است و انرژی تبدیل به اهرم فشاری بر اقتصاد ایران شده است و این ما هستیم که باید به خوبی به درک این مسئله برسیم که اگر حتی هر ۹ روز یک بحران، خواه تحریم و خواه مسئله اقتصاد و کرونا و... باشد همیشه برهه حساسی وجود دارد که بتوان پاسخ مسائل را به آن ربط داد. البته که این برهه‌های حساس تعبیر اشتباهی نیستند و به واقع شرایط حساسی محسوب می‌شوند، اما واقعیت اینجاست که دنیا هیچگاه عاری از برهه‌های حساس نیست و مشکل اینجاست که طرح اولویت ویژه برای یک مسئله نباید باعث بی‌توجهی به سایر مسائل موجود شود. ما در سال‌های گذشته با انباشت مسائل و بزرگتر شدن آنها



بالا که از دیدنش لذت می‌بریم و یا فلان هواپیما و قطاری که به راحتی با آن جا به جا می‌شویم و اینترنت و موبایل علت نیستند بلکه محصول نوعی تفکر و تلقی از جهان هستند که قبل از مدرنیته مرسوم نبود.

ایمانوئل کانت در نشریه -Berlinische Monatsschrift در سال ۱۷۸۴ تعریف فلسفی را از مدرنیته ارائه داد؛ انسان در مرکز همه تحولات قرار دارد. هر انسانی به تنهایی یک کهکشان است. انسان منشاء همه تغییرات میباشد. انسان مدرن با اراده و برنامه ریزی می‌تواند دنیای خود را تغییر داده



و آن را مطابق با الگوهایی که دوست دارد بسازد. دیگر نیرویی چه طبیعی (کرونا) و یا غیر طبیعی (برهه حساس کنونی) نمی‌تواند اراده خود را بر انسان تحمیل کند. انسان سنتی در زیر باورهای از قبل معین شده مدفون بود. انسان مدرن مدیریت همه تحولاتی را که بر سرنوشتش تاثیر دارند، در کنترل خود دارد. در حقیقت انسان مدرن باید در بیان درک خود از جهان شجاع باشد. به دیگر سخن درک نهایی ما از جهان برآیند ادراکات همه اشخاصی هستند که ایمان دارند میتوانند با کمک همدیگر جهان را مطابق ایده آل‌های خود تغییر دهند.

به عبارت ساده‌تر حفظ بقا تنها به شرط تغییر و پیشرفت حاصل می‌شود چراکه در غیر اینصورت باعث ایجاد فاصله و از بین رفتن خواهد شد. قدم

روبرو هستیم آنهم به دلیل اینکه حل نشدن مسائل ولو در اولویت‌های پایین‌تر موجب این انباشت شده است.

در کنار این مسائل باید اشاره داشت که به اعتقاد نگارنده مسئله انرژی در سال‌های اخیر بیشتر از اینکه کمک به اقتصاد باشد تبدیل به یک اهرم فشار بر اقتصاد تحریمی شده است و همین امر اقتصاد ما را با بحران و چالش روبرو کرده است.

آیا وقت آن نرسیده با نگاهی به این مشکلات به درک درستی از مدرنیته در عصر تکنولوژی برای تغییر و برون رفت از بحران برسیم؟

به اعتقاد نگارنده در ابتدای این مسیر باید خیلی ساده بپذیریم که همه پیشگامان به اصطلاح مدرنیته شرق از قبیل میرزا فتح علی آخوندزاده (۱۸۷۸-۱۸۱۲)، میرزا تقی خان امیرکبیر (۱۸۵۲-۱۸۰۷)، میرزا ملکم خان (۱۸۳۳-۱۹۰۸)، میرزا حسین خان سپه سالار (۱۸۲۶-۱۸۸۱) و حتی میرزا عبدالرحیم طالبوف (۱۸۳۴-۱۹۱۰) هیچگاه نتوانستند این نکته ساده را کشف کنند که مدرنیته بر پایه تغییر اصول تفکر سنتی قرار دارد. آنها پیشرفت بشر را در دست آوردهای فنی و صنعتی نظیر راه آهن و تلگراف و ایستگاه رادیویی و کشتی بخار تشخیص دادند نه در وجود فیلسوفان و متفکرانی که توانستند اساس استدلال و استنتاج و تفکر را در جهان غرب تغییر بدهند و ما همچنان در عرض این دویست سال گذشته حاضر به پذیرش این نکته ساده نیستیم که مثلاً فلان اتومبیل مدل

مناسب برای توسعه و پیشرفت بخش خصوصی لازم و ضروری است.

بخش زیادی از تولید کنندگان ایران به دلیل عدم آموزش صحیح، دور بودن از بازارهای جهانی و نداشتن ساختارهایی مانند زنجیره تامین که امروزه جای خود را از صرف فروش کالا به استقرار کالا در کشور مقصد تغییر داده از این بازی اقتصاد جهانی عقب هستند در حالیکه کالاها و محصولات آنان هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت به مراتب در سطح بالاتری از مشابه خارجی خود قرار دارد.

همزمان باید این نکته ساده را بپذیریم که صادرات فقط مربوط به کالا نیست! کشورهایمانند کانادا عمده تمرکز خود را بر روی صادرات سرویس‌ها، خدمات و تکنولوژی خود قرار داده‌اند. شاید در این برهه حساس کنونی اختلاف زیاد تومان با دلار نیز مزید بر علت توسعه و پیشرفت صادرات شود و برهه حساس کنونی تبدیل به فرصت کنونی برای توسعه، پیشرفت و تغییر فوری دیدگاه‌ها باشد. در آمریکای شمالی بحران تورمی پسا کرونا در حال آغاز است، کمبود مواد غذایی، نیروی کار متخصص و بحران فقط حفظ بقا در زمان قرنطینه و کرونا موجب آن شده که حالا در پسا کرونا همه با بحران اقتصاد تورمی و عدم تنظیم نسبت تقاضا به میزان عرضه روبرو باشند.

امروز بیاییم تغییر را هر یک از ما بعنوان یک کهکشان رقم بزنیم و فرصت‌ها را شناسایی کنیم، فردا دیر است!

با مهر

محمد وحیدی‌راد

اول برای پیشرفت تغییر در دیدگاه است حتی دیدگاه ساده‌ای مانند صادرات انرژی در قبال واردات کالا! بعنوان فردی که سال‌هاست با صنایع تولیدی داخل ایران در ارتباط هستم به خوبی شاهد پیشرفت در کیفیت و قابل رقابت بودن محصولات آنان با دیگر محصولاتی که در کشورهای مختلف به ویژه در آمریکای شمالی به



چشم می‌خورد هستم. اما به وضوح قابل مشاهده است که بخش خصوصی توانسته تا حدودی به این تغییر برسد اما بخش غیر خصوصی به دلیل همان دیدگاه سنتی محور خود نه تنها تغییری نکرده بلکه اختلاف این دیدگاه‌ها موجب بروز تناقض‌هایی شده که به جای حمایت آگاهانه موجب ایجاد موانع نا آگاهانه بر سر راه تولید کنندگان و صادر کنندگان شده است. در این برهه حساس کنونی تمرکز بر روی آزادی اقتصاد، برطرف کردن موانع و کمک به ایجاد بسترهای آموزشی

نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی

ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید
تارنمای اصلی انجمن به آدرس
CanadaIran.ca می باشد. با
هدف توسعه ارتباطات حرفه‌ای
میان اعضای محترم و شکل
گیری کمیسیون‌های تخصصی
انجمن بازرگانی ایران و کانادا،
پایگاه خصوصی شبکه ارتباطی
میان اعضای خود را ایجاد نمود.
اگر شما عضو انجمن هستید و
هنوز پروفایل خود را در شبکه

اعضای انجمن تکمیل نکرده‌اید، با مراجعه به تارنمای

CanadaIran.info و هماهنگی با دفتر تهران می‌توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام
نمایید.

اعطای نمایندگی

دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین کیفیت و نازلترین

قیمت در شهرهای ونکوور، تورنتو، مونترال کانادا

فروش از شما

به دنبال نمایندگان انحصاری یک برند شناخته شده فرش

ماشینی ایرانی در سه شهر کانادا

بدون نیاز به سرمایه گذاری همین امروز در یک پروژه

سود آور شریک شوید.

اول این مطلب را بخوانید، بعد اهمال کاری کنید

فکر می‌کنید که علت به تعویق انداختن کارها یا تعلل در انجام آن‌ها چیست؟ نه، اسم این حالت تنبلی نیست. متخصصان برای این حالت، چند پیشنهاد دارند و این راهنمایی‌ها شما را قادر می‌سازند تا از این دغدغه ذهنی دائمی به عقب انداختن کارها، جلوگیری کنید.

اهمال کاری افراد دقیقه نودی معمولاً توسط یک یا چند عامل اصلی، فعال و برانگیخته می‌شود، این عوامل اغلب عبارتند از: دوست نداشتن یک کار، عدم اعتماد به نفس برای انجام یک وظیفه یا ناتوانی در خوب انجام دادن آن، داشتن شخصیتی که، مخصوصاً در زمینه‌های پر منفعت‌تر، به راحتی دچار حواس پرتی می‌شود «ترجیح می‌دهم به جای سازماندهی انبار، کوکی درست کنم». دکتر تیم پیچیل، پروفیسوری است که رهبری گروه تحقیقاتی «عوامل اهمال کاری و تعلل در کارها» را در دانشگاه کارلتون به عهده دارد، او به کمک همکارانش برای این حالت، عللی را پیدا کرده‌اند: «اهمال کاری مشکلی است که به کنترل هیجانات مربوط می‌شود، و با مبحث مدیریت زمان ارتباطی ندارد.» بنابراین، آیا هنگامی که از انجام یک کار نامطلوب (به هر دلیلی) اجتناب



تعطیلات تابستانی، عمومی و اجتماعی‌ترین بهانه پذیرفته شده برای کاهش بهره‌وری یا عقب انداختن دوباره موعد مقرر (ددلاین) یک کار است. اما اگر شما به معنای واقعی کلمه، یک فرد دقیقه نودی باشید، ممکن است که نه فقط در تابستان، بلکه در تمام طول سال الگوی رفتاری مشابهی را داشته باشید.

با توجه به این که چند هفته‌ای تا آغاز رسمی فصل بازگشت به مدرسه و کار زمان باقی نمانده است، اگر فکر می‌کنید که در به تعویق انداختن کارها از مهارت خاصی برخوردارید؛ برخی از این ترفندها و استراتژی‌های آگاهی بخش را امتحان کنید.

متداول ترین عوامل اهمال کاری

فکر می‌کنید که علت تعلل و اهمال کاری انسان‌ها چیست؟ متخصصان دلایل متعددی را برای آن ذکر کرده‌اند و هیچ کدام از آنها به تنبلی مربوط نمی‌شود.



می‌کنید، موقتاً احساس آسودگی خاطر و آرامش خواهید داشت؟ پایه و اساس این حالت، احساسات شما هستند و ربطی به تمایل شما برای اینکه اهمال کاری خود را به حساب بی میلی ناشی از کمبود انرژی بگذارید، ندارد.

* درک علت به تعویق انداختن کارها

برای شروع از خود بپرسید که چرا کارها را به تعویق می‌اندازید؟ آیا در انجام بخشی از کارها احساس عدم اعتماد به نفس دارید؟ آیا برای بهبود بعضی از کارها نیاز به تحقیق در مورد جزئیات دارید؟ آیا

Netflix به تازگی فصل جدید برنامه مورد علاقه شما را منتشر کرده است؟ (شاید هم همه موارد بالا در مورد شما صادق باشد.) اگر دیگر احساس گناه ندارید و خود را فردی تنبل، نا کارآمد یا بی فایده تصور نمی‌کنید، اهمال کاری و عقب انداختن کارها، استرس یا

اضطراب کمتری را به شما القا خواهد کرد و در نهایت کار و وظیفه خود را راحت‌تر به پایان خواهید رساند.

* پیشبرد کارها با اهمال کاری

به کمک چند روش کاربردی می‌توانید خود را از افتادن در چرخه «فردا / هفته آینده / ماه آینده / سال آینده این کار را انجام خواهم داد» نجات دهید. در این مطلب چند ترفند را برایتان شرح داده‌ایم و اگر تا اینجا مقاله را خوانده‌اید، تبریک می‌گوییم، شما خواندن

نمایشگاه آنلاین زنجیره تامین هوایی همراه با مجمع تامین کنندگان برای صنعت هوافضا ۲۶ لغایت ۲۸ اکتبر مونترال کانادا

در این نمایشگاه تولیدکنندگان و تأمین کنندگان تجهیزات حمل و نقل هوایی از طریق جلسات از پیش تعیین شده دور هم جمع می‌شوند و شما می‌توانید بصورت مجازی در این رویداد بین المللی مشارکت داشته باشید.

این نمایشگاه بصورت حضوری نیز دایر می‌باشد اما برای کسانی که نمی‌توانند شخصاً به مونترال بیایند، می‌توانند از نمایشگاه به صورت مجازی بازدید کنند، با سایر غرفه داران تعامل کنند و از طریق ویدئو کنفرانس در جلسات کاری از پیش تعیین شده شرکت کنند.

امکان داشتن غرفه بصورت مجازی و هم فیزیکی

می‌توانید از غرفه های دیگر نمایشگاه مجازی بازدید کنید و از طریق سیستم پیام رسانی چت با غرفه داران دیگر تعامل داشته باشید (این علاوه بر جلسات از پیش تعیین شده). همچنین می‌توانید به صورت زنده یا در اتاق پخش در کنفرانس های آنلاین شرکت کنید. جهت اطلاعات بیشتر با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در ارتباط باشید، انجمن بازرگانی ایران و کانادا امکان حضور شما در این نمایشگاه را فراهم می‌آورد.



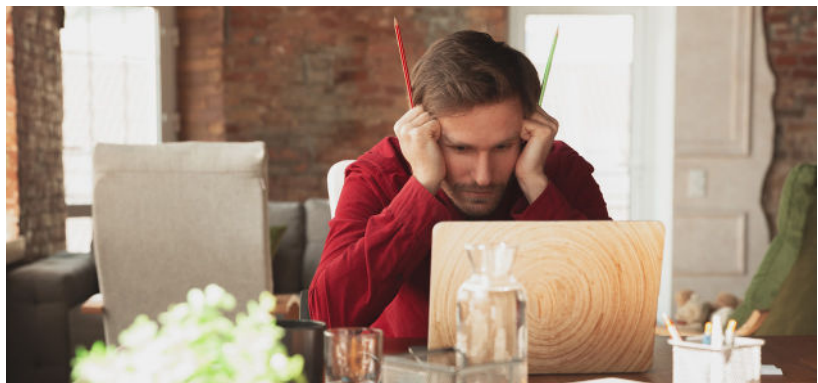
برای خود در نظر بگیرید: مثلاً ملاقات با دوستان در پارک، تهیه وسایل دوچرخه سواری جدید برای دوچرخه خود یا تمیزکاری و بررسی حرفه‌ای ماشینتان.

۳) با کارهای کوچک شروع کنید تا به دستاوردهای بزرگ برسید:

فعالیت‌های خود را به چند بخش کوچک تقسیم کنید

افراد دقیقه نودی، تمایل دارند که کارهای غیرلذت بخش را به نتیجه برسانند. اما غالباً به تعداد دقیق و روزهایی که کارهایتان را به تأخیر می‌اندازید، این وظایف در خیالتان بیشتر و بیشتر می‌شوند. چگونه اولین قدم را برداریم؟ کارهایی که از انجام آنها اجتناب می‌کنید را به مجموعه‌ای از عملکردهای کوچکتر تبدیل کنید. آیا یک ماه است که لباس‌های شسته شده روی صندلی اتاق خوابتان تلنبار شده‌اند؟ سعی کنید که روزانه فقط پنج تکه از آن لباس‌ها را سر جای خود قرار دهید، سپس پنج تکه را روز بعد جمع کنید و پنج تکه‌ی دیگر را روز بعد از آن. در نهایت یک کار کلافه کننده، به کمک روشی مناسب که برطرف کننده دغدغه‌ی ذهنی شما نیز می‌باشد، به انجام خواهد رسید.

اگر تمام این مقاله را بدون وقفه خوانده‌اید، باید خودتان را به خاطر آن تحسین کنید. این نشان می‌دهد که شما به دنبال راه‌هایی برای مقابله با اهمال کاری خود هستید. افراد دقیقه نودی در طول روز با استرس‌ها و بهانه‌های عجولانه زیادی مواجه می‌شوند، به این ترتیب می‌توانید این موارد را کاهش دهید.



این مقاله را به تعویق نینداخته‌اید!

۱) با خودکارسازی کارها، انجام آن‌ها را آسان‌تر کنید

به خودکار کردن کارها فکر کنید. برای مثال، اگر که توانسته‌اید هر ماه کمی از پول خود را کنار بگذارید، یک سیستم انتقال خودکار را برای این کار فراهم کنید؛ تا هر هفته، بخش کمی از پول موجود در حساب اصلی شما به صورت خودکار به حساب جداگانه دیگری واریز شود. به احتمال زیاد به این نقل و انتقالات کوچک و مرتب توجه زیادی نخواهید داشت، اما زمانی که رشد آن را ببینید و با رقم قابل توجهی مواجه شوید، این عادت جدید پس‌انداز، به شما انگیزه خواهد داد.

۲) کار خود را به یک هدف تبدیل کنید:

برای انجام آن‌ها به خود قول جایزه دهید
برای خود جایزه‌ای تعیین کنید که به شما انگیزه دهد چرا که در این صورت شما ترغیب می‌شوید که با خود معامله کنید. اگر از یک سخنرانی عمومی واهمه دارید پس به احتمال زیاد از نوشتن متن سخنرانی آرزوی خوشبختی برای تازه عروس و داماد نیز فراری خواهید بود، و احتمالاً از لحظه‌ای که چشمتان را باز می‌کنید به دنبال بهانه‌ای برای در رفتن از زیر آن خواهید بود. بنابراین، کارهایی که در طول روز منتظرشان هستید را به عنوان جایزه



چگونه می‌توان بهترین طرح کسب و کار را برنامه ریزی کرد؟

راهنمای گام به گام:

آیا کسب و کار خود را به تازگی راه اندازی کرده‌اید؟ یا یک کسب و کار پر سابقه را اداره می‌کنید؟ در هر صورت برای جهت یابی مسیر آینده کسب و کارتان، داشتن یک برنامه کاری به روز، بسیار مفید خواهد بود. به این ترتیب شما به یک دفترچه‌ی راهنما که اهداف، اولویت‌ها و فرصت‌های رشد و ترقیتان را در بر می‌گیرد، دسترسی خواهید داشت. این پلن بیزینسی به شما کمک می‌کند تا مسیر موفقیت آینده خود را ترسیم کنید.

پیش‌روی کسب و کار خود فکر کنید، مهم ترین اهداف خود را مشخص کنید و نحوه تلاش برای دستیابی به آنها را در نظر بگیرید.

یک برنامه کاری یکپارچه و استوار، موفقیت شما را تضمین خواهد کرد و حتی ممکن

نگارش طرح تحاری، یکی از کارهای مهمی است که همه‌ی کسب و کارها باید نسبت به انجام آن اقدام کنند، این برنامه از شما می‌خواهد که در مورد مسیر

درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور



چگونه می‌توان بهترین طرح کسب و کار را برنامه ریزی کرد؟



واقع اینطور نیست. تهیه بهترین پلن تجاری ممکن به این صورت خواهد بود که آن را به مراحل جداگانه تقسیم خواهید کرد و سپس هر یک را در زمان مشخص به انجام می‌رسانید.

هفت مرحله برای کمک به تنظیم و نگارش پلن بیزینسی: مقدمه (۱)

محتوای بخش مقدماتی پلن تجاری شما (سوی جلد و فهرست مطالب) شامل یک خلاصه اجرایی می‌شود. خلاصه اجرایی مشخص می‌کند که کسب و کار شما دقیقاً قرار است به چه فعالیتی پردازد و موارد زیر را در بر می‌گیرد:

- * حوزه صنعت و بازار هدف
 - * وجه تمایز شما و رقبایان
 - * مالکیت انحصاری، مشارکتی یا ادغام شده‌ی کسب و کار شما
 - * وضعیت فعلی کسب و کار شما چگونه است؟ آیا یک استارت آپ هستید یا کسب و کارتان مشغول به فعالیت می‌باشد؟
 - * تجربه و اعتبار تیم شما
 - * عملکرد مالی پیش بینی شده شما
- خلاصه اجرایی شما باید کارساز، واضح و دقیق باشد، توجه خواننده را به خود جلب کرده و آنها را ترغیب به ادامه خواندن آن کند، یک ایده کاربردی این است که این بخش را در یک صفحه خلاصه کنید. از نظر ساختاری،

است برخی از شکاف‌ها و ریسک‌های موجود در کسب و کارتان را آشکار سازد. در حقیقت مطالعات نشان می‌دهد، کارآفرینانی که با یک پلن بیزینسی مکتوب کار خود را شروع می‌کنند، نسبت به کسانی که این کار را انجام نمی‌دهند موفق تر عمل خواهند کرد. ممکن است که شما به عنوان صاحب یک کسب و کار جدید، در حال ایجاد نقشه راهی



باشید که بتوانید مطابق با آن پیش بروید؛ یا نیازمند زمینه‌ای برای جذب سرمایه گذاران یا سندی برای مشارکت سهامداران باشید؛ پلن تجاری یک سند کاربردی است که متناسب با پیشرفت کسب و کار، اهداف و شرایطتان، می‌توانید آن را مرتباً به روز کنید.

برخی از صاحبان کسب و کارها فکر می‌کنند که تنظیم و نگارش پلن بیزینسی یک قدم سخت و طاقت فرسات، اما در

بنابراین پلن بیزینسی شما باید این امکان را داشته باشد که استراتژی‌ها، قابلیت‌ها و علل موفقیت پروژه شما را به وضوح به نمایش بگذارد.

* پیش بینی‌های مالی دقیق و حساب شده، بخش مهمی از پلن تجاری شما را تشکیل می‌دهند. شما باید نشان دهید که کسب و کارتان از چه طریق قادر به تامین بدهی‌ها و افزایش درآمد خواهد بود، و باید بتوانید با ذکر جزئیات، هزینه‌های ثابت و متغیر را شرح دهید.

* در حین نگارش برنامه، بر مزیت رقابتی خود تمرکز کنید. چه عاملی شما را از سایر کسب و کارها متمایز می‌سازد؟ عوامل موثر در موفقیت شما و تیمتان چه خواهد بود؟ در چه حوزه‌هایی قادر خواهید بود که فرصت‌های خوبی را به دست آورید؟ برنامه خود را بر شش تا هجده ماه آتی متمرکز کنید.

خلاصه اجرایی اولین قسمت پلن بیزینسی شما محسوب می‌شود. اما بسیاری از صاحبان کسب و کارها آخرین قسمت پلنشان را به آن اختصاص می‌دهند، زیرا فکر می‌کنند که این بخش خلاصه‌ای از همه مواردی که به آنها پرداخته اید می‌باشد.

نکات مهمی که به عنوان صاحب یک کسب و کار جدید باید در نظر بگیرید:

آیا در حال راه اندازی یک کسب و کار جدید هستید؟ جفري هرد، مدير بخش حساب‌های تجاری رویال بانک کانادا (RBC)، نظراتش را در این باره ارائه می‌دهد:

* از آنجا که شما صاحب کسب و کار جدیدی هستید، بانک‌ها و سرمایه گذاران بالقوه شما، به هیچگونه داده و سابقه تاریخی که امکان بررسی را برایشان فراهم کند، دسترسی نخواهند داشت.



اعطای نمایندگی

دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین کیفیت و نازلترین

قیمت در شهرهای ونکوور، تورنتو، مونترال کانادا

فروش از شما

به دنبال نمایندگان انحصاری یک برند شناخته شده فرش

ماشینی ایرانی در سه شهر کانادا

بدون نیاز به سرمایه گذاری همین امروز در یک پروژه

سود آور شریک شوید.





برایتان کارساز خواهد بود؟(و چه مواردی نخواهد بود) و همچنین هزینه‌ها، بهره‌وری‌ها، رقبا و اهداف شما چگونه خواهند بود؟

* به عنوان یک ابزار مهم در خصوص کمک به تامین منابع مالی شما، پلن تجاربتان باید شامل پیش‌بینی جریان نقدینگی و اهداف تیم مدیریتی شما باشد. فرصت‌های توسعه، انباشت دارایی و نیازهای تأمین مالی پیش‌بینی شده، بخشی از موارد حائز اهمیت هستند.

* هنگام نگارش یا بازبینی برنامه خود، تیم پشتیبانی و منابع اطلاعاتی با استعداد را مشخص کنید و برای رقابت پذیری خود در یک محیط رقابتی فزاینده برنامه‌ای را پیش‌بینی کنید.

(۳) برنامه بازاریابی
مشخص کنید که می‌خواهید

اجرا بودن ایده و طرح شما را تضمین می‌کنند. علاوه بر این‌ها، در این بخش به روند فعلی صنعت خود، چشم اندازهای رشد و ترقی و چگونگی تناسب کسب و کار شما با شرایط فعلی، نیز اشاره کنید. شناسایی رقبا و آگاهی از نحوه متمایز شدن از دیگران، به تعیین موقعیت و جایگاهتان در صنعت کمک می‌کند.

نکات مهمی برای صاحبان مشاغل فصلی:

اگر یک کسب و کار با ثبات را اداره می‌کنید، جاشوا مورائتز، مدیر ارشد روابط مشتریان و شرما، این نکات را به شما ارائه می‌دهد:

* برنامه تجاری شما باید مشخص کند که وجه تمایز کسب و کار شما از دیگران در چه چیزی است؟ چه مواردی

(۲) شرایط کسب و کار

این بخش تاریخچه و خلاصه کسب و کار شما را به تفصیل شرح می‌دهد و مشخص می‌سازد که شما قرار است چه چیزی را به مشتریان بفروشید و یا چگونه می‌خواهید یک مشکل یا نیاز موجود در بازار را حل کنید. اگر کسب و کار شما در حال فعالیت است، باید نشان دهید که تا به اینجای کار، چه مسیری را طی کرده‌اید، از کجا شروع کرده‌اید و چگونه به نقطه فعلی رسیده‌اید. اگر در حال راه اندازی یک کسب و کار جدید هستید، هرگونه تحقیق یا اقدامات آزمایشی که از قبل بر روی بازار انجام داده‌اید را در این بخش بگنجانید، چرا که آنها دوام‌پذیری و قابل



که در کنار دستیابی به سود معقول، نیازمندید که قیمت پیشنهادیتان قابل رقابت باشد. مواردی مانند محاسبه هزینه‌های خود، در نظر داشتن سود و مزایای مشتریان و مقایسه پیشنهاد خودتان با دیگران، در قیمت‌گذاری به شما کمک خواهند کرد.

استراتژی فروش و تحویل: محصول یا خدمات شما چگونه به دست مشتریان می‌رسد؟ و هزینه آن چقدر خواهد بود؟ چگونه فرآیند پردازش و صورت‌گیری از کالاهای خود را مدیریت خواهید کرد؟

استراتژی تبلیغات و فروش افزایی: شما باید نحوه ارائه پیشنهادات فروش منحصر به فرد خود را به مشتریان احتمالتان توضیح دهید. با فکر کردن به متن پیامی که می‌خواهید برای آنها ارسال کنید و تاکتیک‌های تبلیغاتی دیگری (وب سایت، رسانه‌های

به چه جایگاهی دست یابید و چگونه قرار است به آنجا برسید

برنامه بازاریابی شما نشان می‌دهد که چگونه می‌خواهید مشتریان خود را ترغیب به خرید محصولات یا خدمات خود کنید.

بخشی از این عملکردها شامل شناسایی بازار هدف و گروه مشتریانی است که قصد فروش به آنها را دارید. این بخش

باید موارد زیر را نیز در بر بگیرد:

محصولات، خدمات و پیشنهادات فروش منحصر به فرد:

محصولات یا

خدمات شما چه

ویژگی‌هایی را دارا

هستند؟ چه عاملی

آنها را خاص و منحصر به فرد می‌سازد؟ تفاوت آنها

با آنچه که رقبا ارائه می‌دهند در چیست؟

استراتژی قیمت‌گذاری: تعیین قیمتی که می‌خواهید

به مشتری ارائه دهید سخت به نظر می‌رسد، چرا



تبلیغات حرفه‌ای و بازاریابی در شهرهای مختلف آمریکای شمالی مانند تورنتو، نیویورک و مونترال

قرارداد مدیریت زنجیره حمل و نقل جهت تحویل به موقع به مصرف کننده

توسط تیم حرفه‌ای ما با سال‌ها تجربه فعالیت

تهیه و تولید با شما

سرویس VIP انجمن بازرگانی ایران و کانادا ویژه

اعضاء داخل ایران یا کانادا

ثبت برند شما | اخذ تمامی استانداردها (در صورت نیاز)

گمرک | انبار گردانی | حمل و نقل | فروش (همراه با فاکتور رسمی و مالیات)

دریافت وجه از خریداران با انواع کارت‌های اعتباری | تبدیل وجه دریافتی و واریز به حساب شما (دلاری یا ریالی)

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.

چگونه می‌توان بهترین طرح کسب و کار را برنامه ریزی کرد؟

دیگر می‌شود.

۵) تامین مالی و برنامه ریزی برای جریان نقدی

بخش امور مالی این فرصت را برای شما فراهم می‌آورد تا توانمندی مالی کسب و کار خود را به نمایش بگذارید. نسبت به هزینه‌ها و درآمد پیش بینی شده خود، واقع بین باشید تا بتوانید سلامت مالی کسب و کار خود را به درستی و در اسرع وقت، ارزیابی کنید. اگر یک کسب و کار مشغول به فعالیت را اداره می‌کنید، هدف این بخش از پلن بیزینسی شما این است که سه صورت مالی اصلی شما را جمع آوری کند:

- * صورت مربوط به جریان نقدینگی، که دارایی کسب و کار شما را در یک زمان مشخص نشان می‌دهد.
- * صورت مربوط به سود و زیان، که سود و زیان شما را در یک بازه زمانی نشان می‌دهد.
- * صورت مربوط به ترازنامه، که یک تصویر و چشم انداز فوری مالی از کسب و کار شما است.

برای پیشبرد این بخش، باید هزینه‌های خود، اعم از هزینه‌های اجرایی مقطعی

اجتماعی، ایمیل‌ها، رادیو، مجلات) که به طور موثرتری به دست مخاطبان شما می‌رسند، شروع کنید.

فعالیت‌های تبلیغاتی خود را در اولویت قرار داده و برای آنها بودجه‌ای را کنار بگذارید.

۴) عملکردها

بخش

عملکردهای پلن بیزینسی شما شامل مواردی است که به طور عملیاتی، نیازهای کسب و کار شما را

برطرف می‌سازد .

این بخش به دو قسمت طبقه‌بندی می‌شود:

وضعیت روند پیشرفت و توسعه شما: این بخش باید نشان دهد که تا به امروز، برای راه اندازی کسب و کار خود چه کارهایی را انجام داده اید و در ادامه نیز چه کارهایی قرار است صورت بگیرد.

فرایند تولید: این بخش شامل جزئیات برنامه کاری و عملکردهای روزانه کسب و کار شما، از جمله ساعت کاری، هرگونه جزئیات مربوط

به بخش تولید مانند

امکانات، تجهیزات و

مواد اولیه مورد

نیاز، موجودی

کالاها،

هزینه‌ها

و موارد





و جاری و همچنین درآمد خود را، محاسبه کنید.

اگر هنوز کسب و کار خود را راه اندازی نکرده‌اید، تنها قادر خواهید بود که هزینه‌های انجام شده را محاسبه کنید. به این نکته توجه کنید که در این مرحله محاسبه و جمع آوری صورت حساب‌ها بسیار حائز اهمیت است، زیرا نشان می‌دهد که شما برای راه اندازی کسب و کار خود به چه میزان سرمایه اولیه نیاز دارید.

۶) تیم شما

پشت هر ایده بزرگ، یک تیم بزرگ قرار گرفته است. این بخش، تیم فعلی شما و پرسنلی که برای تکمیل کادر شرکت ممکن است استخدام کنید را توصیف می‌کند. در مورد مهارت‌ها و نقاط قوت خود و سایر افرادی که تیم شما را تشکیل می‌دهند، صحبت کنید، مشخصات دقیق تیم مدیریتی خود را شرح دهید و مدارک تحصیلی و گواهی نامه‌های هیئت مدیره (در صورت داشتن) و شرکای حرفه‌ای که با آنها ارتباط دارید، مانند وکلا، حسابداران، بانکداران و هر گونه کارشناس و متخصصین را ذکر کنید.

بررسی اجمالی فرایندهای مربوط به منابع انسانی، که به جنبه‌های مختلفی از جمله نیروی کار، جبران خدمات، حقوق و دستمزد، آموزش و سایر جنبه‌های عملیاتی مدیریت پرسنل شما می‌پردازد، می‌تواند این بخش را

تکمیل‌تر کند.

۷) ریسک‌ها و اهداف

هر کسب و کاری ممکن است که با ریسک‌هایی مواجه شود، بنابراین بهتر است که از همین الان خود را برای ریسک‌ها و خطرات احتمالی آماده کنید، تا در آینده از وقوع آنها شگفت زده نشوید. در این بخش، تمام ریسک‌ها و خطرات احتمالی که کسب و کار شما ممکن است با آن روبرو شود، مانند مشکلات اقتصادی، قرار گرفتن در فضای سخت رقابتی، بیماری یکی از اعضای اصلی تیم یا دریافت با تاخیر مطالبات، را درج کنید. سپس با ذکر جزئیات شرح دهید که برای به حداقل رساندن یا رسیدگی به این ریسک‌ها و خطرات و آمادگی برای مواجهه مستقیم با آنها، چه برنامه‌ای را

یک شرکت تولید کننده پاستیل‌های خوراکی نیاز به همکار جهت پخش

و فروش محصولات خود در کشور کانادا دارد.

بدون نیاز به سرمایه گذاری صاحب یکی از مشاغل پرسود شوید.

جهت اطلاعات بیشتر با انجمن در ارتباط باشید

در نظر گرفته‌اید.

در بخش نتیجه‌گیری، اهداف و مقاصد خود را مجدداً بیان کنید. اگر هدف پلن بیزینسی شما تأمین مالی است، باید به طور واضح مشخص کنید که رقم مورد نیاز شما چقدر است و این مبلغ برای چه هزینه‌هایی صرف خواهد شد. نتیجه‌گیری شما نیز همچون خلاصه اجرایی، باید مختصر و واضح باشد و تأثیر مثبتی را بر خواننده بگذارد.

به خاطر داشته باشید که پلن تجاری شما، یک سند زنده و کاربردی است، چه صاحب یک کسب و کار جدید باشید و چه یک کسب و کار در حال فعالیت، در نظر داشته باشید که باید مرتباً پلن بیزینسی خود را مورد بازنگری قرار دهید.

جفری هرد، مدیر بخش حساب‌های تجاری رویال بانک کانادا (RBC)، توصیه می‌کند: «هر چیزی دچار تغییر می‌شود، از آنجایی که جهان مرتباً تغییر می‌کند، برنامه تجاری شما نیز باید متناسب با آن تغییر کند. پلن بیزینسی سندی نیست که یکبار نوشته شود و

برای همیشه ثابت بماند؛

سازگاری کلید

موفقیت هر

کسب

و کاری است و با تغییر مسیر، برنامه

کاری شما نیز باید به روز شود.»

یک بار پلن بیزینسی خود را مرور کنید تا متوجه شوید که چطور اهداف، اولویت‌ها، فضای رقابتی و مدل‌های عملیاتی، برای تحقق آرزوها و بلند پروازی‌های شما گرد هم آمده‌اند. هرچه قدر بیشتر برنامه‌ریزی کاری و پیش‌بینی فروش را به بخشی از برنامه روتین خود تبدیل کنید، آمادگی شما برای گرفتن تصمیمات استراتژیکی که کسب و کارتان را به سمت نتایج مورد نظران سوق می‌دهد، بیشتر خواهد شد و نتیجه کلی آن دستیابی به اعتماد به نفس و چابکی بیشتر، برای پذیرش چالش‌ها و فرصت‌های جدیدِ نو ظهور خواهد بود.





نکاتی که صاحبان مشاغل قبل از بازگشایی مجدد کسب و کارشان باید به آنها توجه کنند

در حالی که کانادا از آخرین مرحله‌ی تعطیلی‌هایش خارج می‌شود، وضعیت کسب و کارها همچنان متفاوت به نظر می‌رسد. در این مطلب برایتان توضیح می‌دهیم که چگونه می‌توانید در عین پیروی از سیاست گذاری‌های ایمنی و بهداشت، تجربه‌ای را برای مشتریان به ارمغان بیاورید که نیازها و ترجیحات آنها را برآورده کند.

بازگشایی‌های مجدد در سراسر کشور با یک روند از پیش تعیین شده در حال رخ دادن است و سرعت این روند در استان‌های مختلف، متفاوت می‌باشد. ممکن است که کسب و کار شما در حال حاضر باز باشد یا به زودی بازگشایی شود، شاید هم فعلاً خبری از بازگشایی کسب و کار شما نبوده و باید منتظر باشید تا ببینید در آینده چه پیش می‌آید؛ در هر صورت هنگام استقبال مجدد از مشتریان، باید مواردی را در نظر داشته باشید؛ چرا که

قابلیت نصب برنند شما بر روی بسته بندی

تحويل

کالا با بهترین

کیفیت در ونکوور ، تورنتو و

مونترال از ما

دارای کد تایید آمازون و کانادا
(چنانچه در آمازون قصد فروش دارید)



نکاتی که صاحبان مشاغل قبل از بازگشایی مجدد کسب و کارشان باید به آنها توجه کنند



بازگشایی در این شرایط و موقعیت جدید، ممکن است به سادگی ایجاد تغییرات ناگهانی نباشد. برنامه ریزی دقیق، درک سیاست گذاری‌ها و اجرای فرآیندهای جدید، باید به طرز چشمگیری در تلاش‌های مجدد شما نمود پیدا کند.

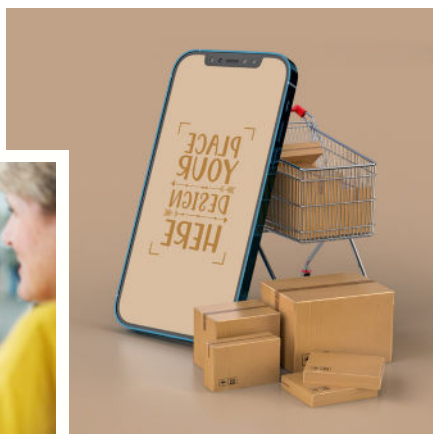
* دریافت حضوری را ادامه دهید:

در دوران پاندمی، فروش به روش سفارش گیری غیر حضوری و تحویل حضوری، ورق را برای کسب و کارها برگردانده است و مصرف کنندگان به این کانال پخش و ارائه‌ی جدید روی آورده اند، زیرا بدین طریق مصرف کنندگان این امکان را خواهند داشت تا کالاهای مورد نیازشان را در همان روز و بدون نیاز به ورود به فروشگاه تهیه کنند. برای مشتریان خود توضیح دهید هنگامی که برای تحویل سفارششان می‌آیند، باید چه کار کنند و به این طریق کار مشتریان خود را آسان کنید. برای اجرای یکپارچه این فرآیند، پنجره‌های تحویل از پیش تعیین شده و پارکینگ‌های اختصاصی را در نظر بگیرید.

در این مطلب لیستی از نکات و ملاحظات قرار داده شده است که به کمک آنها می‌توانید درهای کسب و کارتان را با خیال راحت و به طور کارآمد و موثر به روی مشتریان خود باز کنید.

(۱) خرید را برای مشتریان آسان کنید

با توجه به محدودیت‌های ظرفیتی هر منطقه، با شروع مجدد خریدهای حضوری و به ویژه برای خرید از فروشگاه‌های کوچک یا عمومی، خریداران ممکن است با جمعیت یا صف‌های ناشی از رعایت فاصله روبرو شوند. برای ایجاد یک تجربه خرید عالی، چه



*** برای مشتریان، یک تجربه خرید آنلاین منحصر به فرد را رقم بزنید:** اگر کسب و کار شما فروش آنلاین را پشتیبانی نمی‌کند، اکنون زمان آن رسیده که بخش مربوط به آن را راه اندازی کنید. اگر تا کنون نیز فروش آنلاین داشته اید، سعی کنید که وب سایت و شبکه‌های اجتماعی خود را به روز نگه دارید. از این گذشته، مصرف کنندگان دیگر در نظر نمی‌گیرند که

عملکرد یک فروشگاه به چه صورت بوده یا تایم کاری فروشگاه معطوف به چه زمانی است! بنابراین، اطمینان حاصل کنید که مراحل سفارش آنلاین، تحویل و مرجوع کردن کالاها، مشتری پسند و قابل اعتماد باشد.

*** برای سهولت کار خودتان و مشتریان، از ابزارهای آنلاین استفاده کنید:** به مشتریان خود اجازه دهید تا از طریق وب سایت شما زمان تحویل، رزرو نوبت و رزرو ایمن را تعیین کنند. فروشگاه آنلاین خود را با کمک Moneris Online راه اندازی کنید تا کارها برای شما نیز آسان‌تر شود!

*** برای فروشگاه یک ساعت کاری هدفمند تعیین کنید:** برای کاهش ازدحام، می‌تونید زمانی را به افراد میان‌سال اختصاص

داده یا برای خریده‌های حضوری وقت خاصی را در نظر بگیرید.

*** وضعیت و شرایط فروشگاه خود را به وضوح تشریح کنید:**

در این محیط آنلاین، نظم و ترتیب و واضح بودن وضعیت کسب و کار شما، حرف اول را می‌زند، وب سایت شما بستر مناسبی برای مشخص کردن وضعیت باز یا بسته بودن فروشگاهتان است. به وسیله آن مشخص می‌کنید که آیا باز هستید؟ اگر بله، ساعت کاری شما چند است؟ آیا پذیرش مشتریان فقط با قرار قبلی امکان پذیر است؟ آیا فرایند سفارش آنلاین و تحویل حضوری را ارائه می‌دهید؟ آیا مشتریان می‌توانند

*** سرویس ویژه برای اعضای فعال در انجمن بازرگانی ایران و کانادا**

*** مشاوره جهت سرمایه گذاری و دایر کردن فرنچایزهای معتبر جهانی همراه با وام بانکی**

*** ثبت شرکت * قرارداد حقوقی فرنچایز * تامین نیروی کار حرفه‌ای و ارزان**

*** نگهداری از کسب و کار شما * از نخستین مرحله تا انتها**

*** توسط تیم حرفه‌ای ما با سال‌ها تجربه فعالیت**

*** شروع قیمت فرنچایزها از پانزده هزار دلار کانادا**

*** قابلیت دریافت تسهیلات تجاری حداکثر تا سقف یکصد هزار دلار همراه با شش ماه تنفس**

جهت دریافت مشاوره در این زمینه با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.

آیا میدانستید اگر شما صاحب

یک کسب و کار فعال شوید و از ابتدا

ساختار مالی و مالیاتی آن به شکل حرفه‌ای

و صحیحی ایجاد شده باشد پس از گذشت

حداقل سه سال می‌توانید کسب و کار خود

را با قیمت و شرایطی فوق العاده به فروش

برسانید و خریدارانی که وقت و زمان کافی برای

ایجاد یک کسب و کار حرفه‌ای به ویژه فرنچایزهای

اثبات شده را ندارند بعنوان متقاضی خرید کسب و

کار شما از این فرصت استفاده می‌کنند. برای درک

بهتر کافی است عبارت **Business for sale in Canada**

را در موتور جستجوگر گوگل امتحان

کنید.

نکاتی که صاحبان مشاغل قبل از بازگشایی مجدد کسب و کارشان باید به آنها توجه کنند

خاص خودش را داراست، بهتر است تحقیق کنید تا نسبت به قوانین و عملکردهایی که دولت برای کسب و کار و حوزه صنعتی شما تعیین کرده است، آگاه شوید. برای مثال مواردی مانند اینکه محدودیت ظرفیت حضوری منطقه شما چقدر است؟ قوانین مربوط به فاصله اجتماعی چگونه است؟ برای اطمینان از ایمنی کارکنان، چه در محل کار و چه در زمان استراحت آنها، چه اقداماتی را باید انجام دهید؟

عملکرد شما در مواجهه با کارمندی که به دلیل نگرانی‌های ایمنی تمایلی به بازگشت به کار ندارد، چگونه باید باشد؟ باید با نگرانی‌هایشان همدلی کنید و آنها را با تمام تدابیری که برای محافظت از آنان در نظر گرفته شده، آشنا کنید. شناخت حقوق خود به عنوان یک مالک و صاحب کسب و کار و همچنین حقوق کارکنان در استان شما، گامی مهم برای جلوگیری از بروز مشکلات آتی به شمار می‌رود.

همانطور که دستورالعمل‌ها دائماً در حال تغییر هستند، بهتر است که مرتباً آنها را از



وارد محیط کاری شما شوند؟ و اگر می‌توانند، آیا باید نکات ایمنی خاصی را رعایت کنند یا تجهیزات خاصی را به همراه داشته باشند؟ همه اینها سوالاتی هستند که ذهن مشتریان را درگیر می‌کنند، بنابراین سعی کنید که به وضوح به همه آنها پاسخ دهید. یک ایده خوب دیگر هم این است که برای مشتریان شفاف سازی کنید که اطلاعات نوشته شده، متناسب با شرایط فعلی است، برای مثال افزودن تاریخ «از امروز» می‌تواند باعث شود که این موضوع برای مصرف کنندگانتان روشن شود.

۲) نسبت به آخرین استانداردهای ایمنی شناخت پیدا کرده و آنها را اجرا کنید

بدون شک، محافظت از کارکنان و مشتریان اولویت اول شما خواهد بود. پس باید بدانید که چه مرحله‌ای با استانداردهای منطقه مطابقت داشته و چه چیزی به نفع کارکنان و مشتریان شماست. از آنجا که هر استان پروتکل‌های



کنید، تصحیح فرآوردها و رفع هرگونه مشکل پیش آمده در حین کار، آسان تر خواهد بود. البته، برای پیش برد این رویکرد باید ابتدا بسنجید که آیا هزینه‌های بسته نگه داشتن سایر مکان‌های شما به صرفه خواهد بود یا خیر؟



مقاله ما در خصوص، «مدیریت جریان نقدی در زمان بحران: ۶ استراتژی برای صاحبان مشاغل»، چندین نکته قابل پیش‌بینی و استراتژی‌های بهینه سازی را به شما ارائه خواهد داد. به کمک این نکات قادر خواهید بود که جریان نقدینگی خود را کنترل کنید. همچنین می‌توانید از ابزار جریان نقدی کسب

دولت استان خود پیگیری کنید و در صورت بروز تغییرات، کارکنان خود را نسبت به آنها آگاه سازید.

شبکه بهبود کسب و کارهای کانادا، برنامه پیگیری مقررات بازگشایی ملی دولتی را به شما ارائه خواهد داد. از طریق آن می‌توانید قوانین و مقررات به روز شده توسط حوزه‌های قضایی فدرال، استانی و منطقه ای را پیگیری کنید.

۳) برای جریان نقدینگی خود برنامه ریزی کنید

وقتی نوبت به جریان نقدینگی می‌رسد، شما هرگز قادر نخواهید بود که خودتان را از قبل برای آن آماده کنید. با توجه به میزان عدم قطعیتی که مشاغل با آن روبرو بوده‌اند و در آینده نیز به آن روبرو خواهند شد، یک پیشنهاد کاربردی این خواهد بود که چند سناریوی مختلف را برای جریان نقدینگی خود ترسیم کنید. سعی کنید که از قبل برنامه‌ای را برای بهترین وضعیت، بدترین حالت و شرایطی ما بین این دو، در نظر بگیرید.

اگر چندین فروشگاه یا محل کار مختلف دارید، به این فکر کنید که آیا منطقی به نظر نمی‌رسد که برای شروع، فعلاً یکی از آنها را بازگشایی کنید. اگر با یک مکان شروع

اعطای نمایندگی فروش

هر روزه با پیشرفت روز افزون بشر و استفاده کمتر از مواد خوراکی اورگانیک کیفیت زندگی کمتر و اختلالات جنسی بیشتر از گذشته می‌شود.

یک کارخانه با پانزده سال سابقه در تولید انواع قرص‌های ویتامینی و تقویت قوای جنسی در کشور کانادا آماده اعطای نمایندگی فروش محصولات خود در کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیا می‌باشد.

برندی شناخته شده همراه با تاییدیه‌ها و استانداردهای آژانس سلامت کانادا

دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالات متحده آمریکا

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.



اگر در روز اول با مشتریانی که جلوی محل کار شما صف کشیده اند مواجه شوید، به احتمال زیاد سعی خواهید کرد تا برنامه متفاوتی را عملی سازید. در این صورت، به طور فعال با مشتریان خود تعامل داشته و به آنها اطلاع دهید که باز هستید، بگویید که دلتان برایشان تنگ شده و بی صبرانه منتظر دیدار دوباره آنها هستید. همچنین می‌توانید از این فرصت برای تشریح اقداماتی که برای محافظت از کارکنان و مشتریان انجام داده اید، استفاده کنید.

اگر آدرس‌های ایمیل (و موافقت‌های لازم) مشتریان را جمع آوری کرده اید، اکنون زمان آن است که ایمیلی برای آنها ارسال کرده و به آنها اطلاع دهید که کسب و کار شما مجدداً بازگشایی شده است.

یکی از گزینه‌های عالی برای اطلاع رسانی سریع، استفاده از کانال‌های رسانه‌های اجتماعی است!

۶) برای تصمیم‌گیری‌های مهم، با دیگران مشورت کنید

موقعیت فعلی بسیار چالش برانگیز است، قبلاً نسل ما هرگز با این نوع چالش‌ها روبرو نشده است. شما در موقعیتی قرار گرفته‌اید که باید متناسب با اطلاعاتی



و کار رویال بانک کانادا (RBC Business) برای تجزیه و تحلیل وضعیت جریان نقدینگی فعلی خود استفاده کنید.

۴) زنجیره تأمین خود را بررسی کنید

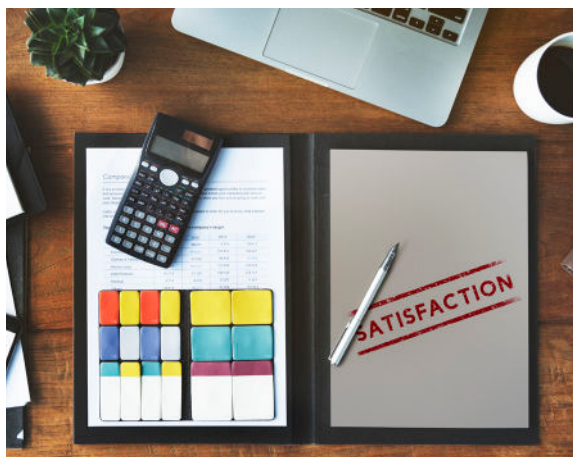
زنجیره‌های تأمین سنتی، به دلیل عوامل متعددی که در اثر پاندمی ایجاد شده‌اند، به طور قابل توجهی مختل شده‌اند. بسیاری از تأمین و توزیع کنندگان تحول بزرگی را در عملکردهای خود تجربه کرده‌اند. از تغییر تقاضای مشتری و کمبود نیروی کار گرفته تا محدودیت‌های صادراتی، همگی عامل این تغییرات بوده‌اند.

این موضوع برای شما به چه معنا خواهد بود؟ پیشنهاد ما به شما این است که با تأمین کنندگان اصلی خود تماس گرفته و از وضعیت آنها با خبر شوید. از تغییراتی که در شیوه عملکردی یا تاریخ تحویل آنها ایجاد شده، اطلاع پیدا کنید تا بتوانید موجودی خود را مطابق با آنها مدیریت کنید.

این بررسی فرصتی مناسب برای مرور توافق نامه‌ها، تعهدات قراردادی و همچنین انجام تعدیلات ضروری می‌باشد.

۵) با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید

حالا که بازگشایی اتفاق افتاده است، قدم بعدی چه خواهد بود؟



بازرگانی کانادا، برای کمک به جامعه تجاری ایجاد شده است. این شبکه به کسب و کارها کمک می‌کند تا در مواجهه با پاندمی کووید-۱۹ آمادگی و استقامت و پایداری خود را حفظ کرده و در نهایت به شکوفایی برسند. همانطور که روند کسب و کار شما تغییر می‌کند، در این شرایط جدید، با فرصت‌های زیادی مواجه خواهید شد که می‌تواند شما را به آینده امیدوار نگه دارد. مهم است که بتوانید آمادگی خود را حفظ کرده و انعطاف پذیر باشید. در هر شرایط بد و منفی نیز، می‌توان جنبه‌های مثبت و کورسویی از امید را پیدا کرد. پذیرای فرصت‌های خوب ایجاد شده توسط این «شرایط عادی جدید» باشید.

که مرتباً دچار تغییر می‌شوند، تصمیمات تجاری دشواری را بگیرید و این کار آسانی نخواهد بود. اما شما مجبور نیستید که همه این‌ها را به تنهایی انجام دهید.

برای اینکه بتوانید راهتان را در این وضعیت پیدا کنید، از شبکه ارتباطی خود برای آگاهی از دیدگاه‌ها و چشم اندازها، نهایت استفاده را ببرید. نه شما و نه مخاطبینتان قبلاً یک پاندمی جهانی را تجربه نکرده اید، پس ممکن است آنها نیز همچون شما بحران اقتصادی را تجربه کرده و یا به مشکلات مربوط به زنجیره تامین، جریان نقدینگی یا مسائل منابع انسانی، دقیقاً همین مواردی که شما با آن مواجه بوده اید، برخورد کرده باشند. با افرادی که به آنها اعتماد دارید ارتباط برقرار کنید، این افراد می‌توانند یک مربی، یک اتاق بازرگانی محلی یا یک گروه تجاری در محله شما باشند، از آنها کمک خواسته و از نظرات و عقایدشان استفاده کنید. از قدرت نهفته در همفکری‌های گروهی استفاده کنید، هرچقدر بیشتر از حمایت و پشتیبانی دیگران استفاده کنید، بازگشایی موفقیت آمیز شما آسان تر پیش خواهد رفت.

شبکه بهبود کسب و کارهای کانادا، منبعی جامع است که توسط اتاق

نماینده گی یا سرمایه پذیری

اگر عضو انجمن هستید در داخل کانادا و یا ایران هستید...

و به دنبال موقعیت های مناسب برای اخذ نمایندگی و فعالیت های پرسود تجاری می باشید. با انجمن از طریق ایمیل در ارتباط باشید و قرار مشاوره بگذارید.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا دارای اعضای فعالی است که آماده اعطای نمایندگی، گسترش کسب و کار و یا سرمایه گذاری در داخل و یا خارج کانادا هستند.



۶ روش پرداخت خلاقانه که صاحبان کسب و کارها باید بدانند

صاحبان مشاغل همواره به دنبال راه‌هایی هستند که با صرف کمترین هزینه ممکن، بیشترین بهره‌وری را داشته باشند. شاید در نگاه اول حساب‌های پرداختی آنچنان پراهمیت به نظر نرسند، اما با استفاده از راه‌حل‌های خلاقانه، کسب و کارها می‌توانند جریان نقدینگی‌شان را بهینه کرده و روابطشان را با تامین‌کنندگان افزایش دهند؛ با این کار، آنها می‌توانند برای خود بهره‌وری عملیاتی ایجاد کنند.



کسب و کار شما در بهینه‌سازی عملکردها و حساب‌های پرداختی کمک کند.

یک: استفاده از نرم افزارهای حسابداری و پلتفرم‌ها و بسترهای بانکی برای صرفه جویی در وقت و منابع

پیشرفت تکنولوژی باعث شده است تا دو سیستم متفاوت یا اپلیکیشن‌ها و نرم افزارهای مختلف بتوانند با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. برای مثال، یک رابط برنامه نویسی اپلیکیشن (API) به عنوان پل ارتباطی بین

چندین روش پرداخت دیجیتال وجود دارد که می‌تواند یک روز کاری آسانتر را برای صاحبان کسب و کارها به ارمغان بیاورد. از راه کارهای پرداخت دیجیتالی یکپارچه گرفته تا ابزارهای اتوماسیون. با وجود همه این روش‌های جدید پرداخت قبوض، تأمین‌کنندگان و کارکنان می‌توانند با کاهش کار دستی و ساده‌سازی عملیات‌های پرداختی، باعث صرفه جویی در زمان شما شوند.

در این مطلب به شش راه کار خلاقانه اشاره شده است که می‌تواند به



**دو: بهبود روابط
تأمین کنندگان
به کمک مدیریت
خودکار اولویت‌ها و
ترجیحات**

پرداخت به موقع و همچنین نحوه پرداخت حساب‌های تأمین کنندگان، می‌تواند حسن نیت شما را ثابت کرده و ارتباط خوبتان را با آنها حفظ کند. این به معنای دریافت خدمات بهتر و سریعتر بوده و همچنین تخفیفات احتمالی سودمند و به صرفه را برای پرداختی‌های سریع و مستمر آتی به همراه خواهد داشت.

از آنجایی که مدیریت و سازماندهی اطلاعات و رسیدگی به ترجیحات و اولویت‌های تأمین کنندگان می‌تواند زمان بر باشد، سیستم‌های مربوط به مدیریت تأمین

محصولات نرم افزاری و اطلاعات حسابداری عمل کرده و آنها را قادر می‌سازد تا بدون نیاز به حسابدار یا مسئولی که به طور دستی این اطلاعات را جمع آوری کند، جزئیات سطح بدهی‌ها را به صورت یکپارچه با یکدیگر ادغام کند. نحوه استفاده از این روش نوآورانه در خصوص حساب‌های پرداختی به این صورت است که می‌تواند به کسب و کارها کمک کند تا نرم افزارهای حسابداری خود مانند Sage، QuickBooks و Xero را با پلتفرم بانکی خود ادغام کنند؛ این امر باعث صرفه جویی در وقت، بالا بردن دقت و دید واضح تری در تراکنش‌های پرداختی و تعاملات مالی می‌شود.

مارتی کوک، مدیر بخش سپرده‌های تجاری و راه کارهای خزانه داری رویال بانک کانادا (RBC)، تشریح می‌کند: «کسب و کارها می‌توانند از طریق ارتباطات دو طرفه از پیش تعیین شده، چه در زمینه فاکتورها و چه در زمینه مغایرت گیری، به جریان یکپارچه تری از اطلاعات دست یابند. به این ترتیب، امکان حذف مراحل دستی فرایند حساب‌های پرداختی را خواهند داشت.»

نمایندگی یا سرمایه پذیری

یک کارخانه تولید کننده مصالح ساختمانی از مواد ترموپلاستیک آماده اعطای نمایندگی فروش و نصب **fence wall** تولیدی خود در شهرهای مختلف کانادا می‌باشد.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل **contact@canirn.com** در ارتباط باشید.



۶ روش پرداخت خلا قانه که صاحبان کسب و کارها باید بدانند

از طریق روش‌های مختلف پرداخت الکترونیکی و همچنین از مجموعه ای از مشتریان دریافت می‌کنند.

کوک می‌گوید: « برای پیگیری و کنترل دستی پرداخت‌ها، انطباق اطلاعات مربوط به فاکتورها یا سایر اطلاعات حسابداری در مورد پرداختی‌های انجام شده و پرداختی‌های آتی حساب‌های واریز نشده، زمان، منابع و هزینه‌های زیادی صرف خواهد شد.»

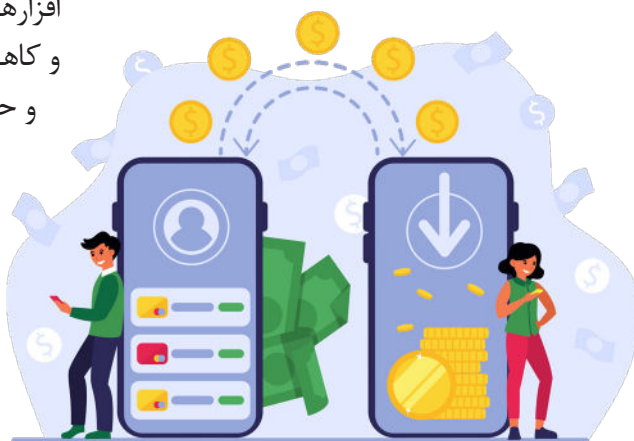
روش‌های یکپارچه جدید، به طور خودکار فاکتورها و سایر وجوه ارسالی و حواله‌ها را به تأمین کنندگان ارائه می‌دهند. برای ساده کردن روند پردازش مطالبات حساب‌های دریافتی آنها، دیگر نیاز نخواهد بود که اطلاعات را به صورت دستی ارسال کنید. روش‌های پرداخت دیجیتال مرتبط با نرم افزارهای حسابداری، با صرفه جویی در زمان و کاهش خطاها و تردیدهای صاحبان مشاغل و حسابداران آنها، ارسال به موقع و تطبیق پرداختی‌های انجام شده به تأمین کنندگان را برای کسب و کارهای پرداخت کننده تضمین می‌کند.

به کمک این نوآوری‌های دیجیتال، در حال حاضر کسب و کارها این امکان را خواهند داشت تا به راحتی یک

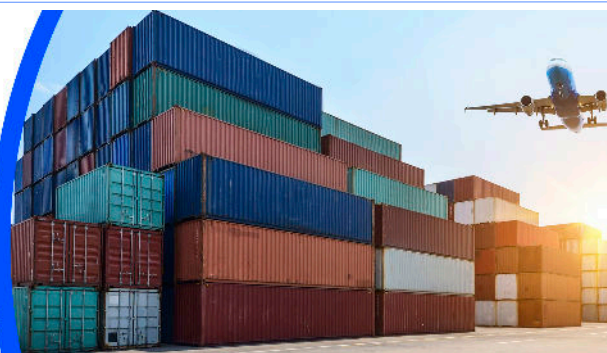
کننده‌ها می‌تواند به جمع آوری و ذخیره این داده‌ها کمک کند. به کمک این سیستم‌ها قادر خواهید بود که نحوه و زمان مناسب پرداخت به تأمین کنندگان را بررسی کنید.

سه: استفاده از روش انتقال خودکار اطلاعات مربوط به وجوه ارسالی و حواله‌ها، برای افزایش بهره وری پرداخت‌ها

همانطور که کسب و کار شما به دنبال ساده سازی پرداخت‌ها است، تأمین کنندگان شما نیز به همان نسبت به ساده کردن دریافتی‌هایشان علاقمند هستند. وقتی پرداختی از سمت شما صورت می‌گیرد، ترجیح آنها بر این است که مجبور نباشند از شما بپرسند که این پرداختی برای چیست؛ به ویژه هنگامی که وجوه واریزی را



شرکت فروشنده کالا در آمریکای شمالی، نوع کالا و میزان درخواستی خود را برای ما مشخص کنید و کالای خود را در ایران تحویل بگیرید.
گروه بازرگانی C.I.H با بیش از ده سال تجربه خرید، حمل و تحویل کالا مشغول به فعالیت است.



از فرآیندهای منسجم و مطمئن مربوط به حسابهای پرداختی اطمینان حاصل کنند. کوک توضیح می‌دهد: «با وجود مجوزها، کنترل‌ها و تأییدات داخلی دیگر نیاز نخواهد بود که همه‌ی مسئولین مربوطه در یک مکان مشخص گردهم بیایند.»

پنج: پرداخت یکپارچه از هر نقطه به هر نقطه دیگر

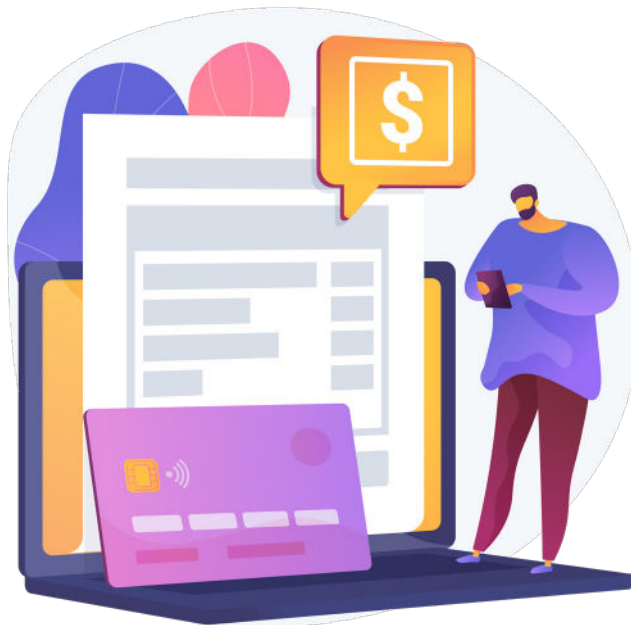
استفاده از چک هنوز هم در بسیاری از کسب و کارها رایج است و این در حالی است که نه تنها از نظر هزینه‌های مربوط به تهیه و

سفارش پرداخت ساده آنلاین را ایجاد کرده و از آن طریق، حسابهای مربوط به چندین تامین کننده را، با ارزهای مختلف، به چندین کشور در سراسر جهان پرداخت کنند. این به معنی صرفه جویی در کاغذ، هزینه پست، کارمزد، هزینه پردازش و موارد دیگر است.

چهار: تقویت امنیت و کنترل بهتر پرداخت‌ها

در بسیاری از کسب و کارها، پرداخت‌ها به عنوان راهی برای کاهش کلاهبرداری‌ها و ریسک خطاهای انسانی، باید به تایید بیش از یک نفر برسند. به صورتی که یک نفر ممکن است فیش پرداختی را صادر کند و نفرت دیگر آن را تأیید کرده و مجاز بدانند. امروزه بسیاری از کانادایی‌ها به دور کاری مشغول هستند، بنابراین همه‌ی افراد، در یک محیط و زیر یک سقف حضور نخواهند داشت و اگر هنوز هم با روش‌های پرداخت کاغذی دست و پنجه نرم می‌کنید، این تفکیک وظایف برایتان به یک فرایند دشوار تبدیل خواهد شد.

با ایجاد مجوزهای دیجیتالی و محدود کردن اختیارات، کسب و کارها می‌توانند



آماده واگذاری یک فرنچایز سود آور در

زمینه آموزشی در شهرهای

مختلف کانادا

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوآرفیت و سرمایه پانزده هزار دلاری همین امروز کسب و کار خود را در یکی از سودآورترین فرنچایزهای کانادا آغاز کنید.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.

در هر موسسه مالی کانادایی دسترسی داشته باشند. کوک می‌گوید:

«اکنون کسب و کارها می‌توانند حساب‌های بانکی موجود و کارت‌های اعتباری خود را با یکدیگر ادغام کرده و دسترسی به این منابع مالی را برای پرداخت صورتحساب‌هایشان، تنظیم کنند. دیگر لازم نیست که حساب بانکی و وجوه مالیاتان همگی در یک مکان باشد.»

در حالی که شرکت‌ها به دنبال ساده سازی کار خود هستند و به ویژه در شرایط فعلی که پاندمی کووید-۱۹ چالش‌های موجود در زمینه استفاده از فرآیندهای دستی را برجسته کرده است، راه حل‌های دیجیتالی و یکپارچه می‌تواند به شما در برطرف کردن چالش‌ها و بازدهی بیشتر پرداخت‌ها، کمک کند.

استفاده از فناوری‌های جدید در زمینه پرداخت حساب‌ها، همچنان که نتیجه نهایی شما را بهبود می‌بخشد، سطح اطمینان و شفافیت بالاتری را در مورد وضعیت نقدینگی‌تان به شما ارائه داده و باعث تصمیم‌گیری‌های آگاهانه‌تر در خصوص تجارتان خواهد بود.

ارسال چک، بلکه ماهیت خود چک نیز چالش‌هایی را برای افراد به همراه خواهد داشت. یکی از مشکلات حال حاضر کسب و کارها، فیزیکی بودن چک‌ها و عدم اطلاع آنها از مکانی است که چک در آن قرار دارد. با توجه به دورکاری افراد و محیط‌های کاری دور از هم، یکی دیگر از مشکلات استفاده از چک‌ها مربوط به روند صدور آنها می‌باشد.

شش: دسترسی به همه‌ی سرمایه‌های موجود در منابع قابل استفاده برای انجام پرداخت‌ها

ممکن است شما نیز مانند بسیاری از صاحبان کسب و کارها نگران این باشید که آیا برای پرداخت به موقع صورتحساب‌ها، جریان نقدینگی کافی در دسترس‌تان دارید یا خیر؟ آیا برای تامین هزینه‌های خود در موعد مقرر، به اندازه کافی پول نقد در اختیار دارید؟ آیا می‌توانید به راحتی به وجوهی که در سایر موسسات مالی دارید دسترسی داشته باشید؟ یا آیا می‌توانید برای واریز پرداختی‌های تامین‌کنندگان از کارت‌های اعتباریتان استفاده کنید؟

امروزه، به کمک راه کارهایی مانند PayEdge که مربوط به رویال بانک کانادا است، کسب و کارها می‌توانند به وجوه کارت‌های اعتباری و حساب‌های بانکی موجود



چگونه یک شرکت پوشاک مردانه در مونترال به نام Surmesur، در طول پاندمی یک مسیر منحصر به فرد را طی کرد...

Surmesur

بینید که چگونه این مشاغل کانادایی برای سازگاری، نوآوری و پیشرفت در این شرایط متغیر، مسیر کسب و کارشان را تغییر داده‌اند. در میان هرج و مرج و آشفتگی‌های حاصل از پاندمی، شرکت Surmesur هنوز پابرجاست، چرا که به لطف اقدامات سریع، پشتیبانی دولت و طرح‌های مربوط به موجودی انبار

شرکت **Surmesur** نیز، مانند اکثر شرکت‌های خرده فروشی کانادا، در یک بازه ۱۴ ماهه، تغییرات ناگهانی و شدیدی را تجربه کرده است. آنها مجبور بودند که بر موج تغییرات حاصل از قرنطینه‌ها و پروتکل‌های ایمنی سوار شوند، تصمیمات سختی را در خصوص کارکنان و پرسنل خود بگیرند، مسیر کسب و کارشان را تغییر دهند و در نهایت اقدام به برنامه ریزی برای آینده کنند و همه‌ی اینها در شرایطی بوده است که در زمینه‌های گوناگون با بی‌ثباتی قابل ملاحظه‌ای روبرو بوده‌اند.

وقتی بحث کسب و کار به میان می‌آید، بروز تغییرات کاملاً طبیعی و اجتناب ناپذیر است. اما پاندمی کووید-۱۹ سطحی از تغییرات غیر قابل پیش بینی و برنامه ریزی نشده را برای کسب و کارها ایجاد کرد. مجموعه مطالب «تعریف دوباره‌ای از کسب و کارهای کوچک» (Small Business Matters) مشاغل کوچکی را به نمایش می‌گذارد که از فرصت‌های جدید به عنوان راهی برای بازنگری مجدد کسب و کارشان استفاده کرده‌اند. آنها از طریق تولید یک محصول جدید، پیدا کردن یک بازار جدید یا استفاده از یک روش جدید برای تحقق اهدافشان، تغییراتی را در فرآیند کسب و کارشان ایجاد کرده‌اند.

به زودی با محصولات در سراسر آمریکای شمالی

خودتان بازسازی منزلتان را انجام می‌دهید



G G C
Global Green Construction

چگونه یک شرکت پوشاک مردانه در مونترال به نام **Surmesur**، در طول پاندمی یک مسیر منحصر به فرد را طی کرد.

موارد دیگر را با یکدیگر بررسی می کردند. تریو می گوید: «ما سعی می کردیم که مشتریانمان را چه از لحاظ ظاهری و بیرونی و چه از لحاظ روحی و درونی بشناسیم، به این طریق آنها به دوستان و سفیران ما تبدیل می شدند.»

اما متأسفانه، این طرح در دوران پاندمی کارایی زیادی نخواهد داشت، چرا که به دلیل قرنطینه، فروشگاهها یا به طور کامل بسته هستند و یا با حداقل ظرفیت مشغول به کارند و در ضمن تعاملات افراد نیز باید از پشت ماسک و دیوارهای حائل طلقی انجام شود.

بنابراین چگونه شرکت **Surmesur** موفق شده است تا با این شرایط همچنان سرپا بماند؟ تریو ۲ مورد را دلیل آن می داند:

*** ایجاد تحولات سریع و تولید تجهیزات حفاظتی شخصی (PPE)**
شرکت **Surmesur** تقریباً یک شبه تصمیم گرفت که مدل کسب و کار خود را از دوخت لباسهای شخصی سازی شده به تولید تجهیزات حفاظتی تغییر دهد و به یکی از بزرگترین واردکنندگان

تجهیزات حفاظتی شخصی (PPE) استان کبک تبدیل شود. از خرده فروشان فست فود گرفته تا فروشگاههای زنجیره ای مواد غذایی، ماسکهای آنها در همه جا به چشم می خورد. تریو می گوید: «ما در تاریخ ۲۳ مارس متوجه شدیم که می توانیم از این فرصت برای تولید ماسک استفاده کنیم. ساعت چهار صبح روز بعد با دولت کبک تماس گرفتیم و فردای آن روز با آنها دیدار کردیم و این فرصت جدید را مغتنم شمردیم.» و توضیح می دهد همانطور که همه چیز پیش می رفت، آنها موقعیت

که به آنها اجازه می دهد تا هوشیاریشان را نسبت به شرایط حفظ کنند، توانسته است سرپا بماند.

رویال بانک کانادا (RBC) به تازگی از فرانسوا تریو، بنیانگذار شرکت **Surmesur**، که سال گذشته نیز پادکست مصاحبه SmallBusi- nessMatters با او منتشر شده بود، خبری گرفته تا ببیند که اوضاع آنها چگونه پیش می رود.

*** تفاوت شرکت **Surmesur****



شرکت **Surmesur**، به مردان لباسهای شخصی دوزی شده ارائه می دهد و در این حین یک تجربه منحصر به فرد را برای مشتریان به ارمغان می آورد. قبل از پاندمی، بازدید از شعبه های **Surmesur** به گونه ای بود که این فروشگاه در هر ساعت، هر یک از پرسنل فقط پذیرای یک مشتری بودند و در این بازه یک ساعته، مشتری و کارکنان، جنس پارچه ها و سایر کالاها، طرح های پیشنهادی، اولویت های متناسب با فرد، پیشینه شخصی و ورزشی مشتری و خیلی از

که خرده‌فروشان در حال حاضر بر انبار کتوشلوار سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و به محض بازگشت به محل کار ممکن است یک کمبود و تقاضای بزرگ ایجاد شود. او بیان می‌دارد: «اگر موقعیت خود را به درستی در بازار تعیین کنیم، داغ‌ترین فروش ممکن را

جدید را کم در کم می‌کردند. با استفاده از فرصت ایجاد شده و تصمیم‌گیری سریع، این شرکت توانست یک جریان جدید درآمد برای خود تولید کرده و جایگاهش را در صنعت حفظ کند.

* آینده‌ای امیدبخش

تریو آرزو می‌کند که کاش یک گوی پیشگو داشت تا از طریق آن می‌توانست آینده را ببیند. آیا مردم به کار باز خواهند گشت؟ آیا دوباره تقاضایی برای کتوشلوار خواهد بود؟ آیا مردم تمایل به خریدن چیزهای جدید خواهند داشت؟ از آنجایی که نمی‌دانیم مردم به تدریج به حالت عادی خود باز می‌گردند یا خیر و تقاضا به میزان زیادی افزایش خواهد یافت یا خیر، ایجاد یک برنامه استراتژیک برای ماه‌های آینده دشوار است. بنابراین در حال حاضر، تریو و تیمش دست نگه داشته‌اند و در حال نظارت بر بازار ایالات متحده هستند و خود را برای هر سناریویی آماده می‌کنند.

او می‌گوید: «ما در حال بررسی فرصت‌های جدید هستیم. اگر عاقبت فروشگاه‌ها به تعطیلی ختم شود و مکان‌های ارزان قیمت در دسترس باشند، ما می‌توانیم خود را برای یک گسترش سریع شعبات آماده کنیم. سعی می‌کنیم یا برای رشد سریع وارد بازار شویم و یا شرایط را سخت نمی‌گیریم و منتظر می‌مانیم تا این طوفان کاملاً پایان یابد.» با در نظر گرفتن اینکه هر شرکتی استراتژی خاصی را برای بازگشت به کار خواهد داشت (و طبعاً کارکنان هم ترجیحات متفاوتی خواهند داشت)، معلوم نیست که شرایط چگونه رقم بخورد. اما تریو به آینده امیدوار است، چرا



در ده سال فعالیت‌مان خواهیم داشت.» در حال حاضر Surmesur مشغول به بررسی طراحی مجدد وبسایت و توسعه‌ی خط تولید خود (که در پادکست #SmallBusiness Matters مورد بحث قرار گرفته) می‌باشد و در حال بررسی قدم‌های بعدی‌اش است. تریو که مانند یک کارآفرین واقعی برای حل مشکلات تلاش می‌کند و حاضر به غرق شدن در ناشناخته‌هاست، می‌گوید: «این یک معمای بزرگ است.» او برای آینده و فرصت‌های بزرگی که می‌تواند برایش داشته باشد به شدت هیجان‌زده است

استخراج بیتکوین سبز: سودهای بزرگ در ارزهای دیجیتالهای پاک

این داستان در شماره‌ی آگوست /
سپتامبر ۲۰۲۱ مجله‌ی فوربز منتشر
شده است.



۱۹۹۰ به خانه بازگشت و توده‌هایی را با عنوان «زباله‌های قیری یا همان گوب» پیدا کرد که هنوز هم در حال خدشه‌دار کردن چهره محیط بودند. نگرانی فعلی او این است که این گودال‌های بدون پوشش، باعث نفوذ مواد سرطان‌زای کشنده به آب‌های زیرزمینی می‌شوند، یا در شرایط بدتر آتش می‌گیرند و موجب آلودگی هوا نیز می‌شوند. (از ۷۷۲ انبوه گوب در پنسیلوانیا، ۳۸ مورد در حال احتراق و سوختن است.)

پس اسپنس ۶۳ ساله، رسالت خود برای کاهش توده‌ها، بازسازی اراضی و کسب درآمد از این راه را آغاز کرد. در سال ۲۰۱۷، او دسترسی به نیروگاه تولید اسکراب‌گراس در شهرستان وانانگو، شمال پیتسبورگ که به طور خاص برای سوزاندن گوب طراحی شده بود را خریداری کرد. اما گوب سوخت خوبی نبود و برق تولیدی این نیروگاه کارایی کمی

بیت‌کوین به علت هدر دادن برقی که منجر به افزودن سالانه ۴۰ میلیون تن کربن دی‌اکسید به هوا می‌شود، شهرت آنچنان خوبی ندارد. اما در حال حاضر، کادر گسترده‌ای از ماینرهای آمریکایی در حال توسعه‌ی استراتژی‌های سبز و سودآور جدیدی هستند که به خودی خود ارزش بسیار زیادی دارند.

بیل اسپنس و گرگ بیرد که بر یک توده زغال سنگ باقی مانده از یک معدن در راسلتون، پنسیلوانیا که نیروی فولادسازان پیتزبورگ قرن بیستم را تامین می‌کرد، ایستاده‌اند. آنها این «گوب‌های» آلوده را برای استخراج بیت‌کوین می‌سوزانند.

بیل اسپنس که دوران کودکی خود را در اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ در روستاهای غربی پنسیلوانیا سپری کرده بود، بی توجه به فلزات سنگین سمی‌ای که زیر پاهایش بود روی انبوهی از زباله‌های زغال سنگ با دوستان خود بازی می‌کرد. وی پس از فعالیت به عنوان مهندس صنعت نفت در غرب، در دهه‌ی



داشت. او بعداً در همان سال به دلیل نارسایی لوزالمعده و سرطان کلیه (که وی تصور می‌کند ناشی از بودنش در معرض گوب است) از این تجارت عقب‌نشینی کرد. اسپنس که از این وضعیت دچار کسالت شده بود، شروع به دستکاری رمزارزها کرد و خیلی زود به یک لحظه‌ای طلائی دست یافت: او می‌توانست با تبدیل گوب به بیت‌کوین کاری کند که خروجی اسکرابگراس کارایی لازم را داشته باشند.

او پس از عمل جراحی و خارج کردن لوله تغذیه‌ای که با خود به همراه داشت، اکنون به همین کار برگشته و مشغول تبدیل ضایعات صنعت سنگین قرن بیستم به طلای دیجیتال قرن ۲۱ است. در حال حاضر، حدود ۸۰ درصد از خروجی ۸۵۰۰۰ کیلوواتی اسکرابگراس Scrubgrass برای کنترل رایانه‌های قدرتمند و تشنه انرژی‌ای استفاده می‌شود که به تراکنش‌های بیت‌کوین اعتبار می‌بخشند و با دیگر رایانه‌های سراسر جهان برای حل چالش‌های محاسباتی و به دست آوردن بیت‌کوین‌های جدید رقابت می‌کنند که به این فرآیند استخراج می‌گویند. اسکرابگراس بر اساس

قیمت بیت‌کوین، که به تازگی حدود ۳۵۰۰۰ دلار افزایش یافته، به جای آن که هر کیلووات ساعت انرژی را به شبکه‌ی برق فقط به ارزش ۳ سنت بفروشد، به ازای هر کیلووات ساعت یک افزایش ۲۰ سنتی یا بیشتر را در طول استخراج به نفع خود تمام می‌کند. علاوه بر این، از آنجا که این نیروگاه با خیال راحت در حال تخلیه‌ی گوب است، اعتبارات مالیات انرژی‌های تجدیدپذیر پنسیلوانیا که به ازای هر کیلووات بر ساعت ۲ سنت ارزش دارد را از آن خود می‌کند،

taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تامین منابع مالی و سیستم بازاریابی انجمن توسط نیروهای متخصص کسب و کار خود را رونق دوباره ببخشید. دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص taxation عضو CPA تیم تخصصی E-commerce تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال



سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

Riot Blockchain's واقع در راکدیل تگزاس، خروجی برخی از انبوه ۱۲۰,۰۰۰ رایانه مکنده انرژی، دما را تا ۱۳۰ درجه افزایش می‌دهد. دورهمی اعضای Riot Blockchain's وجود تمام مزایایی که ظاهر بیتکوین از آنها برخوردار است، بر همگان واضح است که این ارز یک فاجعه‌ی محیط زیستی به شمار می‌آید. به گفته‌ی کمبریج، شبکه‌ی جهانی بیتکوین بسته به قیمتش (قیمت بالاتر ماینرهای بیشتری را جذب می‌کند) به صورت مداوم بین ۸ تا ۱۵ گیگاوات برق مصرف می‌کند. این در حالی است که کل نیویورک تنها با ۶ گیگاوات برق روشن است و بلژیک ۱۰ گیگاوات برق را به خود اختصاص داده است. میزان دقیق انتشار کربن حاصل از استخراج بیتکوین در هوا به منبع انرژی مصرفی بستگی دارد. اما آلودگی ناشی از آن قابل چشم‌پوشی نیست. ماینرها برای آزاد کردن یک بیتکوین، باید به دستگاه‌های خود حدود ۱۵۰,۰۰۰ کیلووات بر ساعت نیرو بدهند. نیرویی که برق ۱۷۰ خانه در ایالات متحده را به مدت یک ماه تامین می‌کند. این به شدت ناامید کننده است که ورودی‌های پرمصرف بیتکوین نه تنها به عنوان یک اشکال شناخته نمی‌شوند، بلکه یک ویژگی به شمار می‌آیند. مطمئناً بخشی از



دقیقا همان مقداری که مشمول نیروگاه‌های آبی نیز می‌شود. اسپنس در حال حاضر سرپرست یکی از گروه‌های نوظهور ماینرهای بیت‌کوین آمریکایی است که یکی از بزرگترین ضعف‌های رمز ارزها، یا همان تشنگی سیری ناپذیرشان برای انرژی را به یک دارایی تبدیل می‌کنند. این کارآفرینان نیروگاه ارزهای دیجیتال چه در حال خلاص شدن از سوخت‌های زائدی مانند گوب باشند، چه در حال کمک به برقراری تعادل در شبکه برق تگزاس و چه در حال بهره‌وری از صنایع و شاخه‌های نفت و گاز، با تبدیل لیموهای دیجیتالی به لیموناد سبز مشغول به سود ورزی هستند. همچنین با وجود کشورهایی مثل چین، اندونزی و ایران که قصد دارند استخراج بیتکوین را به شدت محدود یا به طور کلی ممنوع کنند، این فرصت برای تولید کنندگان داخلی هیچوقت بیشتر از الان نبوده است. بر اساس گزارش مرکز تامین مالی نوین دانشگاه کمبریج، ایالات متحده به نسبت دو سال پیش با ۴ درصد سهم تولید بیتکوین، اکنون با اختصاص ۱۷ درصد از کل بیتکوین‌های جدید به خود، به دومین ماینر بزرگ جهان تبدیل شده است. در تاسیسات ماین بیتکوین



این انرژی برای اعتبار بخشی به معاملات استفاده می شود، اما به نظر می رسد که مقدار زیادی از این برق هم برای حل مسائل ریاضی ای که به وضوح بیهوده و بی فایده هستند مصرف می شود. این «گواهی اثبات کار» صرفا یک روش برای ایجاد کمیابی مصنوعی است که باعث می شود هزینهی دستکاری و دور زدن بازار آنقدر زیاد شود که هیچ گروهی نتواند این کار

بود. «همزمان با افزایش قیمت بیتکوین، میزان مصرف انرژی شبکه جهانی آن هم افزایش می یابد، چرا که تعداد بیشتری از ماینرها با رایانه های قدرتمند خود برای حل مسائل ریاضی وارد میدان می شوند. زمانی که قیمت بیتکوین به ۶۴,۶۵۴ دلار رسید، انرژی مصرفی شبکه ی آن برای تامین برق تمام گرجستان کافی بود. انرژی کافی برای روشن نگه داشتن هاوایی، سیاتل، لس آنجلس، نیویورک، لاس وگاس، آریزونا، مقدار انرژی مشابه کل انرژی خورشیدی ایالات متحده و انرژی کافی برای روشن نگه داشتن گرجستان. البته این سیستم می تواند طراحی متفاوتی داشته باشد. رمزارزهای مهمی از جمله اتریوم،

را انجام دهد. ساتوشی ناکاموتو، نام مستعار خالق بیتکوین، در بیانیه ی خود در سال ۲۰۱۰ بابت این مسئله عذرخواهی نکرد: «این وضعیت دقیقا مانند طلا و معدن طلا است. هزینه نهایی استخراج طلا نزدیک به خود آن است. استخراج طلا باعث تولید ضایعات می شود، اما مقدار این ضایعات بسیار کمتر از آن است که بخواهیم از طلا به عنوان یک ابزار خرید و فروش صرف نظر کنیم. فکر می کنم وضعیت بیتکوین هم به همین صورت است. سودی که مبادلات بیتکوین در اختیارمان می گذارد، بسیار بیشتر از هزینه ی برق مصرفی خواهد



برندی جهانی؛ به زودی در ایران و کانادا...

استخراج بیتکوین سبز: سودهای بزرگ در ارزشهای دیجیتالهای پاک

حامیان این ارز می گویند یک شبکه جدید تراکنش به نام Lightning که برای کار بر روی بیتکوین طراحی شده است، می تواند حتی از Visa هم کارآمدتر باشد.

تد راجرز، نایب رئیس هولدینگ Greenidge Generation، که از نیروگاه و تاسیسات ماین بیتکوین دریاچه‌ی سنکا در حومه‌ی نیویورک استفاده می کند، می گوید: «اگر فکر می کنید بیتکوین پول جعلی است، حتی مصرف مقدار کمی از انرژی هم برایش زیادی خواهد بود. اما بیتکوین از بین نمی رود و ارز پس انداز جهانی و همچنین مرکز دنیای مالی آینده خواهد بود.»

برای اینکه ببینید بیتکوین تا چه حد می تواند برای محیط زیست مفید واقع شود، لازم نیست چیزی جز Lone Star State که شبکه مستقرش در یخبندان سخت زمستان گذشته به طور زبانزدی شکست خورد را در نظر بگیرید. دهها نیروگاه به صورت آفلاین درآمدند که همین اتفاق میلیاردها دلار به اموال این کمپانی خسارت وارد کرد و بعضی از مشتریان خرده هر ماه با قبضه‌های ۱۷,۰۰۰ دلاری مواجه می شدند. در حالیکه مدیران شورای اعتبارسنجی الکتریکی تگزاس

ERCOT از آن زمان استعفا داده اند، مقامات ایالات متحده هم بجز دستور به آماده سازی بهتر نیروگاه ها برای زمستان پیش رو، کار چندانی برای اصلاح این سیستم نکرده اند.

خوشبختانه، از آنجایی که ۱۶ گیگاوات پروژه جدید انرژی های بادی و خورشیدی در غرب تگزاس ظرف

کاروانو، استلار، Ripple's XRP و آگورند وجود دارند که انرژی بسیار کمتری به نسبت بیتکوین مصرف می کنند یا در حال اعمال تغییراتی هستند تا به این درجه برسند. به طور مثال، اتریوم سال آینده از سیستم اثبات کار به اثبات سهام تغییر خواهد یافت که مصرف انرژی را تا ۹۹,۹۵ درصد کاهش می دهد. حتی یک ارز جدید به نام کندلا هم وجود دارد که برای کار نیاز به استخراج با انرژی خورشیدی دارد. اما بیتکوین جایی نمی رود. اولین مزیت پیش برنده اش همان ارزش ۷۰۰ میلیارد دلاری در بازار اخیر است که از مجموع پنج ارز دیجیتال بعدی اش هم بیشتر است. (اتریوم، با ۲۵۰ میلیارد دلار سهم در بازار، دومین جایگاه را به خود اختصاص داده است). همچنین، بعید به نظر می رسد که بیتکوین انرژی کمتری مصرف کند. الگوریتم این ارز، ماینرها را مجبور می کند تا برای آزاد کردن هر کوین جدید به رقابت پردازند و این رقابت تا استخراج آخرین بیتکوین ممکن، یعنی

حدودا تا سال ۲۱۴۰، ادامه خواهد یافت. (ثبت یک تراکنش در بلاکچین بیتکوین، از پردازش یک تراکنش در شبکه بانکی Visa یک میلیون بار انرژی بیشتری مصرف می کند.)



بهترین سرویس تبلیغاتی

تبلیغات موثر در جامعه
فارسی زبان کانادا

سرویس نگهداری و تولید محتوای
شبکه‌های اجتماعی بصورت ویدیو، پوستر
و نوشته به زبانهای انگلیسی و فرانسوی

✿ ایجاد فروشگاه آنلاین و فروش آنلاین

محصولات شما

✿ ۳۰ درصد تخفیف ویژه برای اعضای انجمن

بازرگانی ایران و کانادا



یک سال آینده در حال احداث است، به نظر می‌رسد که بازار آزاد از این مخمصه نجات پیدا خواهد کرد. این برق در شرایط عادی بسیار بیشتر از مقدار لازم برای پر کردن شکاف ناشی از تقاضای زیاد تگ‌زاس خواهد بود. اما این مقدار انرژی خیالمان را از در دسترس بودن نیروی کافی برای حوادث شدیدی مانند طوفان یخ و موج گرمای تابستان نیز راحت می‌کند. ماینرهای بیتکوین برای این نیروی جدید سبز مثل یک ضربه‌گیر عمل می‌کنند. آنها انرژی اضافی را در مواقعی که دیگران نیازی بدان ندارند خریداری می‌کنند، سپس با افزایش تقاضا، دکل‌های ماین خود را تعطیل می‌کنند و برق را دوباره به شبکه انتقال می‌دهند.

جسی پلتان ۲۴ ساله، مدیر ارشد فناوری دالاس (و عضو افراد زیر ۳۰ سال فوربز در سال ۲۰۲۱) پیش‌بینی می‌کند: «غرب تگ‌زاس در حال تسلط یافتن بر بقیه نواحی است. همه چیز سر از اینجا در خواهد آورد. پلتان سال گذشته به دلیل وجود احتکار کنندگانی که ارزهای دیجیتال خریداری می‌کردند و تا آخر عمرشان برای فروختن دوباره‌اش صبر می‌کردند، به راه‌اندازی یک مرکز داده‌ی ۱۵۰ مگاواتی استخراج ارزهای دیجیتال



را دوباره به شبکه انتقال می دهند. بزرگترین عملیات استخراج بیتکوین (با ارزش ۳ میلیارد دلار در بازار) نیز توسط کمپانی با سهام عام Riot Blockchain در شهر راکدیل شمال شرقی آستین واقع در تگزاس آمریکا انجام می شود. این تشکیلات در نزدیکی یک شبکه داخلی عظیم که ۵۰۰ مگاوات برق شبکه را از طریق

هزارتوی ترانسفورماتورها و خطوط ولتاژ بالا حرکت می دهد،

قرار دارد. Riot مستقیماً از این اتصالات بهره می گیرد تا از آن ۳۰۰ مگاوات نیرو بگیرد که ۱۲۰,۰۰۰ رایانه استخراج با سرعت بالا را در جایگاه هایی

با ارتفاع ۳۰۰ فوت در سه ساختمان که هر کدام بیش

از دو زمین فوتبال مساحت دارند را

تامین کند. ساخت و ساز این تشکیلات تا ۷۵۰ مگاوات در حال گسترش است و تا پایان سال ۲۰۲۲ قرار است بیش از ۱۳۰,۰۰۰ دستگاه

در نزدیکی میدلند به نام HODL Ranch کمک کرد. این اولین عملیات بزرگ مقیاسی است که توسط نیروگاه های عظیم خورشیدی و بادی تامین می شود. برخی از شبها وزش باد به قدری شدید است که اپراتورهای شبکه فقط برای جلوگیری از فشار بیش از حد به سیستم، نیروی حاصل از آن را استفاده نمی کنند.

نکته ی مهم این است: ماینرها با شبکه تگزاس وارد یک به اصلاح قرارداد با نام پاسخگویی به تقاضا شده اند که بر اساس آن استخراج کنندگان توافق می کنند که به ازای تخفیفی که از این شبکه ها دریافت می کنند، رایانه های خود را در مواقع اوج تقاضای برق خاموش کنند. این قرارداد هزینه ی متوسط برق در HODL Ranch را به کمتر از ۲ سنت به ازای هر کیلووات بر ساعت در مقابل ۲۰۰۰ دلار هزینه ی استخراج هر بیتکوین می رساند.

در تگزاس، ماینرهای بیتکوین برای این نیروی جدید سبز مثل یک ضربه گیر عمل می کنند. آنها انرژی اضافی را در مواقعی که دیگران نیازی بدان ندارند خریداری می کنند، سپس با افزایش تقاضا دکل های ماین خود را تعطیل می کنند و برق

کارگروه تخصصی

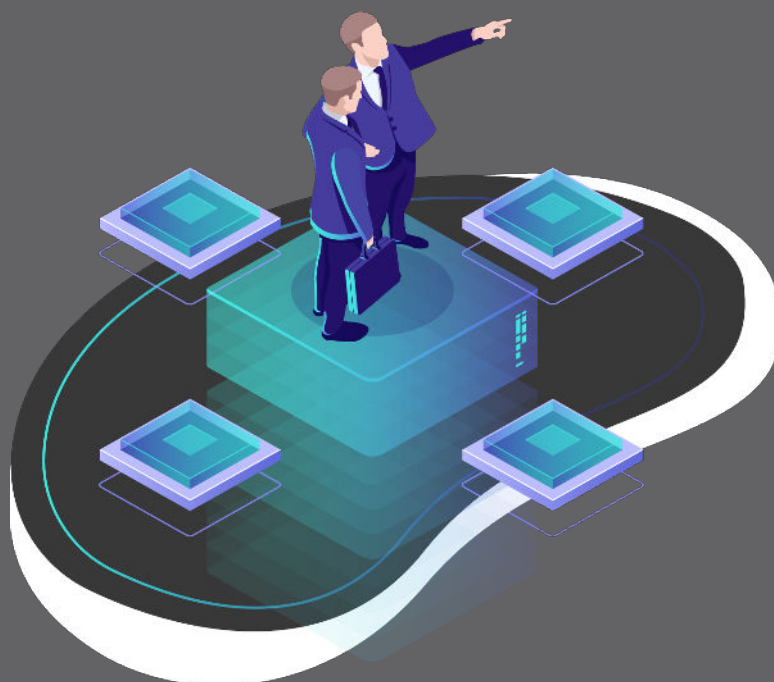
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

در زمینه امور

کمک‌های دولتی و تامین منابع مالی

کارگروه تخصصی انجمن در حال تکمیل شدن است. اعضای انجمن در این کارگروه تخصصی همراه با کوچ حرفه‌ای تجاری به خوبی می‌آموزند که چگونه کمک‌های دولتی را می‌توانند بدست آورند.

اگر شما صاحب ایده و یا کسب و کاری کوچک هستید و برای گسترش فعالیت خود نیازمند کوچ مالی بیزینس هستید، عضویت در انجمن مناسبترین گزینه برای شماست!



دیگر راه‌اندازی شود.

کمپانی Riot یک قرارداد ده ساله برای خرید برق مورد نیاز خود از راکدیل دارد که ضمن این قرارداد، با احتساب ۰.۵ درصد تخفیفی که به علت حضورش در قرارداد پاسخگویی به تقاضاست دریافت می‌کند، نیروی مصرفی خود را به قیمت ۲.۵ سنت به ازای هر کیلووات بر ساعت خریداری می‌کند. این شرکت امکان بافروش تمام برق خود به شبکه را نیز داراست. تاسیسات راکدیل در مدتی که تگ‌زاس دچار یخزدگی شده بود، تمام ماین‌های خود را، دو روز به صورت داوطلبانه تعطیل کرد. با فرض اینکه این تشکیلات در هر نقطه اوج ۹ دلار به ازای هر کیلووات بر ساعت بدست آورده باشد، مقدار نهایی به ۹۰ میلیون دلار پول باد آورده می‌رسد. جیسون لس، مدیر عامل Riot می‌گوید: «در این مقیاس از تامین انرژی، ما صرفاً در حال تولید بیتکوین نیستیم. بلکه کمپانی‌هایی مانند Riot به عنوان یک نیروگاه برق مجازی مشغول به کار هستند».

جیسون لس ۳۵ ساله پیش از آنکه در دانشگاه UC Irvine علوم کامپیوتر بخواند، در اواسط دهه‌ی ۲۰۱۰ در حالی که به صورت حرفه‌ای پوکر بازی می‌کرد با بیتکوین آشنا شد و می‌دید که بازیکنان بدون اینکه به بانک نیازی داشته باشند، از آن برای نگه‌داری و جابجایی



کرده است که از گاز طبیعی استفاده می کنند؛ در غیر این صورت ممکن است بسوزند یا دچار احتراق شوند. (هنگامی که حفاران در حال تکمیل چاه های جدید نفتی هستند اما هنوز خطوط لوله ای برای جمع آوری گاز طبیعی به آنها متصل نشده است، آن را آتش می زنند ، با اینکار از انتشار این گاز به جو که به مراتب برای کره زمین مضرتر خواهد بود، جلوگیری می کنند.)
Chase Lochmiller، بنیانگذار Crouse پيشكسوت ۳۵ ساله ی شرکت سرمایه گذاری ارزهای دیجیتال Polychain Capital می گوید:



جایزه های شان استفاده می کردند. نوسانات بیتکوین اعصاب او را خدشه دار نمی کند، چرا که فکر می کند: «نوسانات شدید قیمت هیچ تاثیری بر من نمی گذارند. اگر یک پوکر باز حرفه ای باشید، باز هم در ۴۵ درصد مواقع ممکن است ببازید. من با باختن هیچ مشکلی ندارم.»

یک قمار سبز بزرگتر نیز توسط Crusoe Energy Systems ، که ۲۵۰ میلیون دلار هم به جیب زده، در حال انجام شدن است؛ بیشتر برای اینکه از مناطق دور افتاده ی میداین نفت و گاز در شش ایالت از جمله نیومکزیکو، تگزاس و داکوتای شمالی به استخراج بیتکوین پردازند. سرمایه گذاران این پروژه عبارتند از Bain Capital ، شرکای

هم بنیان گذار Valor Equity ، J.B. Straubel و برادران تسلا دوقلویی که میلیاردی های ارزهای دیجیتال خوانده می شوند، کمرون و تایلر

Winklevoss ، شرکت

Crusoe45 کانتینر حمل و نقل را پر از رایانه های استخراج بیتکوین



« ما پیچیدگی های عملیاتی این تجارت را دست کم می گیریم.» این استارتاپ حفظ گسترش کانتینرها در یک مقیاس وسیع، به ویژه در گرمای تابستان را یک چالش می داند. با اینکه بعید است Crusoe به اندازه و سودآوری Riot برسد، این شرکت در حال حاضر روزانه از ۱۰ میلیون فوت مکعب گاز که در صورت بلااستفاده ماندن شعله ور می شوند، استفاده می کند.

Lochmiller می گوید: « ما فکر می کنیم که بهترین راه برای بهبود اقتصاد بر پایه کربن در یک منطقه ی نفتی، افزودن چند ماینر بیتکوین است.»

باز پس گیری تاریخ: اسپنس و بیرد استرانگ هولدر در سایت راسلتون در حال قدم زدن هستند.

این سایت یک قرن پیش برای کارخانه های پیتسبورگ زغال سنگ متالوژی تولید کرده است. واقعا چه چیزهایی به عنوان انرژی سبز به حساب می آیند؟ جواب قطعا

GREENIDGE

GENERATION

انرژی بادی و خورشیدی را در
بر می گیرد. اما تصمیم گیری
دربارهی دیگر منابع دشوارتر
است. نیروگاه Greenidge Gen-

eration واقع در دریاچهی سنکای نیویورک
۸۰ مگاوات انرژی تولید می کند که نیمی
از آن برای استخراج ارزهای دیجیتال صرف
می شود. شرکت سهام خصوصی اطلس
هولدینگ واقع در گرینویچ کانکتیکات در سال
۲۰۱۴ این کارخانه را خریداری کرد و دهها
میلیون دلار سرمایه گذاری کرد تا آن را با گاز
طبیعی ارتقا دهد. این بدان معناست که تنها
یک چهارم کربن دی اکسیدی که با کار با
ذغال سنگ منتشر می کرد را تولید می کند
و هیچ یک از ترکیبات گوگرد یا ذرات معلق
را منتشر نمی کند.

تا اینجا که اوضاع خیلی سبز بوده است. با
این حال، این نیروگاه درست همانطور که با
ذغال سنگ کار می کرد از ۱۰۰ میلیون بشکه
آب برای خنک سازی خود استفاده می کند و

آن را با دمای ۷ درجه بالاتر به دریاچهی سنکا
باز می گرداند. محیط بانان محلی این دستگاه
را مخلوط کن غول پیکر ماهی ها می خوانند
و به دلیل کاهش سطح اکسیژن و کمک به
رشد جلبک ها آن را محکوم می کنند. لایحه ای
که باعث می شد استخراج ارزهای دیجیتال در
نیویورک به مدت سه سال ممنوع شود در
کمیتهی مجمع ایالتی در ماه ژوئن به خاطرها
پیوست. نیروگاه Greenidge با بدست آوردن
میزان مجاز CO2 و جنگل زایی، بیتکوین
خود را سبز می نماید. Jeff Kirt مدیر عامل
این شرکت خاطرنشان می کند که آب تخلیه
شده توسط کارخانه کاملاً با مقررات سازگار
است و بیان می دارد که حتی موجب افزایش
سیستم های غربالگری بیشتری برای محافظت

شما می توانید تمامی دوره ها و
وبینارهای انجمن بازرگانی ایران و کانادا را
که پیش از این برگزار شده بصورت آنلاین
مشاهده کنید.

برای این منظور با ورود به تارنمای
Canadalran.ca بخش وبینار و دوره را
مشاهده کنید.



تنها با افزودن استخراج بیتکوین منطقی به نظر می‌رسند. اسپنس هم اکنون در Greg یک شریک جدید و خوب به نام بیرد دارد که تا سال ۲۰۱۹ سرپرستی شرکت عظیم سهام خصوصی سرمایه‌گذاری منابع طبیعی Apollo Global Management را بر عهده داشت. این دو نفر کمپانی Stronghold Dig-ital Mining را تأسیس کردند که هم‌اکنون مالک Scrubgrass است. Stronghold با حضور بیرد ۴۹ ساله به عنوان مدیر عامل، در ماه ژوئن ۱۵۰ میلیون دلار از سرمایه‌گذاران خصوصی جمع‌آوری کرد که این مقدار پول برای خرید تجهیزات ماین بیتکوین و خرید دومین و احتمالاً سومین نیروگاه سوزاندن گوب و انتشار مدارک اولیه‌ی مربوط به عمومی کردن سهام این شرکت کافی بود. بیرد می‌گوید که در طول دو دهه تجربه‌ی خود در سهام خصوصی چنین چیزی ندیده است. «این مهمترین رشدی است که در یک نسل وارد بازی می‌شود.»

از ماهی قزل‌آلای سنکا نیز شده است. این کمپانی قصد دارد تا آخر امسال سهام خود را به صورت عمومی به بازار عرضه کند. طرفداران محیط زیست در پنسیلوانیا آنقدر هم از اینکه نیروگاه Scrubgrass اسپنس به اندازه‌ی نیروگاه‌های آبی مشمول یارانه می‌شود، خوشحال نیستند. اما این ایالت ترجیح می‌دهد که کربن دی اکسید از نیروگاه‌هایی که سوخت گوبی دارند منتشر شود تا اینکه در چاله‌های آلاینده به حال خود رها شود. اسپنس تأکید می‌کند: «این مشکل جدی است. تنها راه حل ممکن اصلاح این نیروگاه‌ها است.» این فناوری در Scrubgrass تا دهه‌ی ۹۰ به طور گسترده مورد استفاده قرار نگرفت و ارزش مالی زیادی داشت. یک رآکتور ویژه‌ی گوب، سنگ‌ها و در کل همه چیز را می‌سوزاند و خاکستری با PH بالا تولید می‌کند که روی خرده‌های باقی مانده ریخته می‌شود تا میزان اسیدی بودن آنها را خنثی کند. مسائل اقتصادی کنونی



سه منبع مجازی که روحیه شما را تقویت، و آموزش از راه دور را لذت بخش می کنند

موسسه خیریه کانادایی «TakingITGlobal» منابع و آموزش از راه دور آنلاین و رایگانی را در اختیار جوانان قرار می دهد تا سلامتشان را بهبود بخشد و برای باهم گذشتن از دوران پاندمی به آنها کمک کند.

از یادگیری مهارت های فتوشاپ گرفته تا هدایت مسیر کسب و کارتان در میان دنیایی از بی ثباتی، جهان دیجیتال ممکن است جایی باشد که شما در آن بتوانید با دیگران ارتباط برقرار کنید و مهارت های جدیدی بیاموزید. آن هم در حالی که فاصله گذاری فیزیکی را تجربه می کنید.

داشتن ارتباط و یادگیری نباید در دوران سخت و دشوار متوقف شود. به همین دلیل است که سازمان های غیردولتی کانادایی مانند «TakingITGlobal» منابع آنلاین رایگانی را به جوانان ارائه می دهند که باعث بهبود سلامتشان شود و باهم، برای رد شدن از دوران پاندمی به آنها کمک کنند.

به زودی در خاور میانه....



Canadian
Lifestyle



اندروید، «Rok»، «Apple TV»، «IOS» و «Fire TV» تلویزیون های هوشمند قابل دسترسی است.

۲- برنامه مسیرهای پیش رو: گپ های خودمانی، کشف مسیر الگوها و قهرمان های محلی

این گفت وگوهای خودمانی ۲۰ دقیقه ای با قهرمان های بومی شامل مکالمه هایی صمیمی درباره مسیرهای شغلی و زیستی و نحوه کنار آمدن با بلا تکلیفی ناشی از پاندمی جهانی هستند.

هم بنیان گذار و مدیر نوآوری کمپانی «TakingITGlobal» می گوید: «تیم ما این کانال را با محتوای انگیزشی به عنوان یک راه حل برای مقابله با اطلاعات منفی و خسته کننده ای که رسانه های اجتماعی، چاپی و تلویزیونی از آن پر شده اند، ایجاد کرده است».

یکی از جوانان محلی در پاسخ به یکی از ویدئوهای گفت وگوهای خودمانی می گوید: «شنیدن حرف های جوانان محلی دیگر که

برای شرکت در این کارگاه ها و بسیاری از برنامه های مجازی دیگر که برای ارتباطات و توانایی های شما طراحی شده اند، کفایت به صفحه «RBC Future Launch at Home» مراجعه کنید.

۱- اپلیکیشن «Create to Learn@Home»

آموزش از راه دور موضوعات فرهنگی و مهارت های دیجیتال

بازیگری، نقاشی و فیلم سازی. نحوه استفاده از فتوشاپ، ملایه دوزی، کفش های دست ساز، هنر ترانه سرایی و در کل هر آنچه که همیشه می خواستید در زمینه مهارت های دیجیتال و آموزه های فرهنگی بیاموزید، احتمالاً می توانید ویدئو مربوط به آموزش آن را از طریق اپلیکیشن «Create to Learn@Home» پیدا کنید. هم اکنون بیش از ۱۵۰ ویدئو به میزبانی یک گروه جذاب از متخصصین کمپانی های «First Nations»، «Métis» و «Inuit ex-

perts» در این اپلیکیشن قابل دسترسی است.

اپلیکیشن «Create to Learn@Home» به صورت رایگان برای



«TelePresence» کمپانی «Cisco» به بیش از ۷۰ مدرسه در مناطق بومی محروم با درس‌های ویدئویی جذاب خدمت‌رسانی می‌کند. از زمان شیوع ویروس کووید ۱۹، آن‌ها برنامه «Con-nected North@Home» را راه‌اندازی کردند تا به دانش‌آموزان در خانه از طریق «WebEx»، تجربیات تعاملی ارائه دهند.

بیش از ۱۴۰ جلسه آرشیوی برای تماشا در دسترس است. از تورهای اطراف آکواریم گرفته تا آموزش منظومه شمسی با یک متخصص فیزیک نجومی محلی. سری برنامه‌های «Con-nexions Nord à la maison» نیز ۴۸ ماجرای فرانسوی را ارائه می‌دهند. تابستان امسال، این برنامه با سری هفتگی ماجراهای «Connected North@Home» روند آموزش از راه دور خود را ادامه می‌دهد.

جزئیات: ویدئوهای «Connected North@Home» هم به صورت آنلاین و هم از طریق اپلیکیشن‌های «Roku»، «Apple TV» و «Fire TV» بر روی تلویزیون‌های شما قابل تماشا هستند.

آن‌ها هم در حال دست و پنجه نرم کردن با شرایط کنونی هستند، خوب است. این باعث می‌شود که ما احساس کنیم سر و کله زدن دست و پنجه نرم کردن با این شرایط در این مدت اشکالی ندارد.

نکته: شما قطعاً دلتان می‌خواهد پیشنهادات دلگرم کننده مدیر کمپانی «Winnipeg» و «Hanwakan Blaikie Whitecloud» اسکی‌ت‌باز درباره سختی‌های مورد خشونت قرار گرفتن در دبیرستان را بشنوید. شما می‌توانید هر وقت که خواستید، برنامه مسیره‌های پیش‌رو: گپ‌های خودمانی را در «Vimeo» و از طریق اپلیکیشن گپ‌های خودمانی در «Roku»، «Apple TV» و «Fire TV» تماشا کنید.

۳- برنامه آموزش از راه دور «Connected North@Home»: سفرهای مجازی بر فراز جزیره لاکپشتی

برنامه «Connected North» کمپانی «TakingITGlobal» با استفاده از فناوری

Connected North adventures @home  Connexions Nord aventures à la maison



آیا آماده واردات انواع مواد غذایی به کشور کانادا هستید با توجه افزایش جهانی قیمت مواد غذایی اکنون زمان آن است که شما با بهترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان مواد غذایی در ایران ارتباط داشته باشید.

امکان مشاوره استاندارد و گمرک
امکان تامین منابع مالی برای شرکت واردکننده

چگونه یک رویکرد بیزینسی برای یادگیری به جوانان کمک می‌کند تا استقلال پیدا کنند

کمپانی «Ignite Adult Learning» نزدیک به سی سال است در رجینا، مرکز استان ساسکاچوان کانادا، با ایجاد شبکه‌ای از فارغ‌التحصیلان موفق و الگویی برای تغییر جوامع در معرض خطر، مشغول به تغییر شکل زندگی افراد بوده است.

باعث شروع مسیر شغلی او شده و زندگی‌اش را تغییر داده است.

کارآموزی به جوانان چطور انجام می‌شود؟

کمپانی «Ignite» که در سال ۱۹۹۰ تاسیس شده، یک رویکرد بیزینسی را به کار می‌گیرد تا به کارآموزان خود برای توسعه مهارت‌های شخصی و شغلی کمک کند. در هر دوره ۴۰ هفته‌ای، به کارآموزان ۱۹ تا ۳۰ ساله مبلغی پرداخت می‌شود تا به صورت تمام وقت در این دوره حضور پیدا کنند و در زمینه‌هایی مانند امور مالی شخصی و مدیریت بازرگانی،

دومینیک ماکسی، یک جوان ساکن محله رجینا استان ساسکاچوان کانادا، دو سال پیش نگران مسیر زندگی خود بود. او نه در مدرسه بود و نه کار می‌کرد.

امروز، او مشغول به کاری است که از آن لذت می‌برد و بخشی از تیمی است که در آن به عنوان مشاور مشتریان رویال بانک کانادا شناخته می‌شود.

تحول ماکسی از آن زمان تا کنون تحت تاثیر بلندپروازی، سخت کوشی و استعداد خودش برای کار بوده است. با این حال، او به شما خواهد گفت که مهارت‌هایی که در کمپانی «Ignite Adult Learning» کسب کرده،





مهارت‌های جدیدی بیاموزند. حضور با تاخیر باعث کاهش مبلغ دریافتی می‌شود. غیبت مکرر باعث اخراج می‌شود. در نهایت، طبق آمار کمپانی «Ignite»، ۷۵ درصد از کارآموزان فارغ‌التحصیل می‌شوند. از آنجا به بعد، ۷۰ درصد از فارغ‌التحصیلان به سرعت مشغول به کار می‌شوند یا به تحصیلات خود ادامه می‌دهند.

ماکسی با نگاهی به گذشته، ساختارمندی و نظم و انضباط مورد نیاز این برنامه را یک مزیت مهم می‌داند.

او می‌گوید: «این کار در ابتدا کمی سخت است، اما زمانی که در کارها و وظایف مشارکت می‌کنید، خیلی بهتر می‌شود».

بودجه دولت استانی، بخش زیادی از بودجه امور اجرایی شرکت «Ignite» را در بر می‌گیرد. نقش سهام مشارکتی هم در این امر پوشیده نیست. این سهام شامل همکاری کمپانی «Ignite» و پروژه آینده رویال بانک کاناداست. یک قرارداد ۵۰۰ میلیون دلاری ۱۰ ساله که به جوانان کانادایی کمک می‌کند تا برای مشاغل آینده، آمادگی لازم را کسب کنند.

دومینیک ماکسی: «تا زمانی که به آن محیط بروید و خواستار یادگیری باشید، شرایط روز به روز آسان‌تر می‌شود، و در آخر برایتان درست

مثل خانه خواهد بود»

هر کارآموز باعث بهبود شرایط خانواده‌اش می‌شود

تانیا مکنیس به عنوان مدیر اجرایی موقت کمپانی «Ignite»، به میزان یکسانی به موفقیت کارآموزان فعلی و فارغ‌التحصیلان این دوره افتخار می‌کند. در حقیقت، او خودش فارغ‌التحصیل همین کمپانی است. مکنیس می‌گوید: «بیست و شش سال قبل، من یک مادر تنها و وابسته به بهزیستی بودم. راه به جایی نمی‌بردم و زندگی سخت بود. چیزی که اینجا را برای من خاص و متفاوت کرد، این بود که مسئله فقط تحصیلات آکادمیک نبود».

این برنامه کارآموزی به جوانان در معرض

شما نیز به جمع نویسندگان ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا بپیوندید

اگر در زمینه‌های مالی، حقوقی، تجارت بین الملل و... مشغول به فعالیت

هستید دست شما را به گرمی می‌فشاریم.

جهت اطلاعات بیشتر با ایمیل contact@canirn.com

com در ارتباط باشید.





برای دگرگونی زندگی‌ها و ایجاد تغییر و تحول اجتماعی ادامه می‌دهد. طی دو ماه گذشته، کارآموزان کار خود را به صورت آنلاین ادامه داده‌اند و سازمان نیز خود را آماده می‌کند تا دوره کارآموزی بعدی را در جولای ۲۰۲۰ به عنوان ترکیبی از فرآیند یادگیری حضوری و آنلاین ارائه دهد.

تانیا مکنیس: «ما چیزهای واقعی را یاد می‌گیریم که برایمان منطقی است: بودجه بندی شخصی، چگونگی تهیه برنامه غذایی و چگونگی یافتن منابع در صورت نیاز».

در حالی که شرکت «Ignite Adult Learn» تا زمانی که شرایط برای تجدید دیدار معلمان و کارآموزان مهیا شود، درهای خود را به روی آن‌ها بسته است، فرآیند یادگیری اکنون از خانه‌های خود کارآموزان و به صورت خودگردان انجام می‌شود. مکنیس صرف نظر از این تغییرات معتقد است که

«Ignite» همچنان به تغییر شکل زندگی و ایجاد تحول اجتماعی ادامه خواهد داد.

او می‌گوید: «این مسئله فراتر از یک شخص است. بسیاری از کارآموزان ما والدین هستند. موفقیت آن‌ها بر خانواده، همسر و فرزندانشان تاثیر می‌گذارد. این اثر موجی بسیار گسترده است و بخش عظیمی از آنچه که ما انجام می‌دهیم را در بر می‌گیرد».

خطر با پیشینه و فرهنگ‌های مختلف، از جمله افراد بومی و تازه واردان به کانادا، خدمت‌رسانی می‌کند. بسیاری از کارآموزان به دلیل شرایط اقتصادی و فرهنگی، اعتیاد یا وجود مشکلات مربوط به بهداشت روانی در خانواده‌هایشان در معرض خطر در نظر گرفته می‌شوند. آموزش‌های معمول می‌تواند جایگزین ضعیفی در برابر نیازهای این افراد جوان باشد و همیشه هم آن‌ها را برای اشتغال و یا تحصیلات عالی آماده نمی‌کند. مکنیس از این موضوع اطلاع دارد و مشتاق است به جوانان راجینا کمک کند تا از خطر به سمت فرصت حرکت کنند.

او می‌گوید: «اتفاقات مختلفی می‌تواند در زندگی‌های ما رخ دهد، و ما به سختی می‌توانیم جایگاه حقیقی خود را بفهمیم. دادن یک فرصت به افراد برای آنکه بفهمند چگونه می‌توانند برای خودشان و خانواده‌هایشان موفقیت کسب کنند، باعث می‌شود احساس تعلق خاطر و پیروزی کنند. این به آن‌ها فرصت شکوفایی و پیشرفت می‌دهد».

مکنیس می‌گوید حتی با وجود چالش‌های کووید ۱۹، کمپانی «Ignite Adult Learning» به کمک خود

WWW.CANADAIRAN.INFO

شبکه اختصاصی اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا تحت محیط
وب راه اندازی شده است
اگر شما جزو اعضای انجمن هستید و هنوز ایمیلی دریافت نکرده‌اید لطفا اطلاع دهید

**اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام
ایالت های آمریکا**

محصول تولیدی کارخانه موتترال
دارای استاندارد های ایمنی



انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا موسسه‌ای غیردولتی و غیرانتفاعی است که با استناد به قوانین بازرگانی کانادا و ایران، به ویژه در حوزه‌های تجاری، بازرگانی، صنایع، کشاورزی و گردشگری با هدف ایجاد و گسترش بستری مناسب برای همکاری متقابل بازرگانان و شرکت‌های تجاری ایران و کانادا و همچنین تبادل سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است.

ارتباط با ما

-  Montreal: 4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal, QC H2J 2L1
-  Toronto: 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7
-  تهران، میدان آرژانتین، خیابان زاگرس، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۳ واحد ۹
-  +1(514)812-1744
-  +1(647)619-0868
-  +98(912)194-1366

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
October 2021 – Number of Ten

To contact the editors:
contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business Association
www.CanadaIran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200 #100
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly, online
ISSN 2564-1069