

تومان ۱۲۰۰۰۰

نشریه اقتصادی - فرهنگی / شماره ۶۵ / اسفند ۱۴۰۰

ایرانگرد

IRANGARD
NO. 65 - MARCH 2022

برای سفر فارسی چه

ریزه‌کاری‌هایی را باید بدانیم؟!



چگونه اعتماد به نفس واقعی
به دست آوریم

ظرفیت بالقوه گردشگری
ایران چیست؟!

جاذبه‌های جدید گردشگری
دردنیای دیجیتال

Before choosing your business and life partner pay attention to their driving

the role of travel in personal development of children

What is the role of education in tourism industry



گَلچین تبلیغ

کانون آگهی تبلیغاتی

GOLCHINTABLIGH.COM

دفتر مرکزی: تهران، بلوار آفریقا خیابان
بنیسی، پلاک ۳۱ واحد ۵

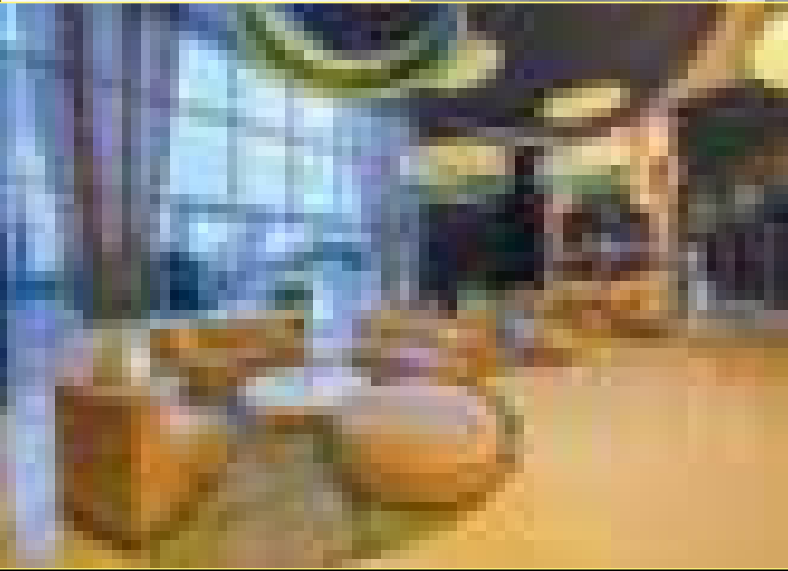
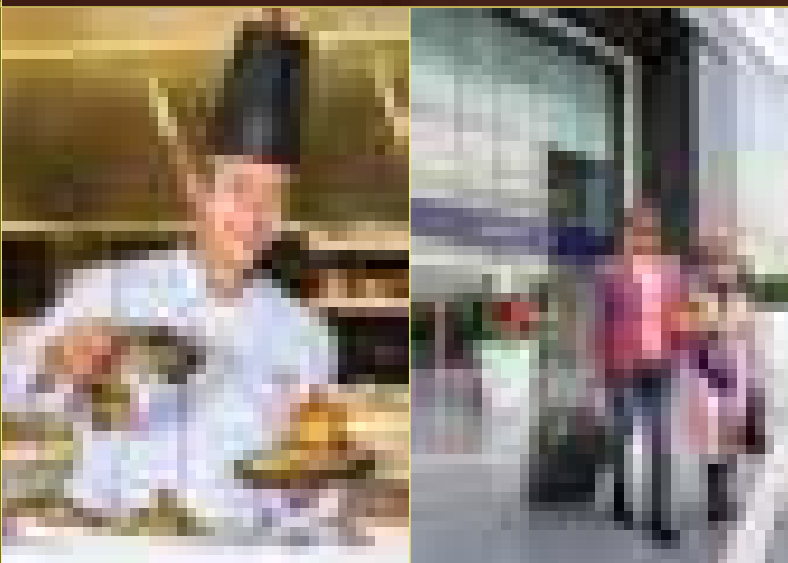
۸۶۷۴۹

۰۲۱-۸۸۸۸۰۰۱۵

۰۹۳۵۱۲۶۸۳۱۵

IKAHOTEL
Resort
★★★★★
★★★★★

هتل های بین المللی فرودگاه امام خمینی با خدمات ویژه



ایران، تهران، بزرگراه خلیج فارس، ضلع جنوبی
بلوار اصلی فرودگاه بین المللی امام خمینی (ره)
مقابل ترمینال مسافری، ایبیس و نووتل تهران



www.ikahotel.com



[ikahotel](https://www.ikahotel.com)



[company/ikahotel](https://www.ikahotel.com)



[ikahotel_com](https://www.ikahotel.com)





صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
امیر رضاهادی

سر دبیر:
سعید کریمی

تحریریه:
آرمان هادی
الهام هادی

گرافیک و صفحه آرایی:
تینا واعظی

آدرس:

تهران خیابان نلسون ماندلا
(آفریقا جردن سابق)
خ بنیسی (فرزان غربی سابق)
پلاک ۳۱ طبقه سوم غربی واحد
پنج

کد پستی:

۱۹۶۸۷۳۶۹۳۵

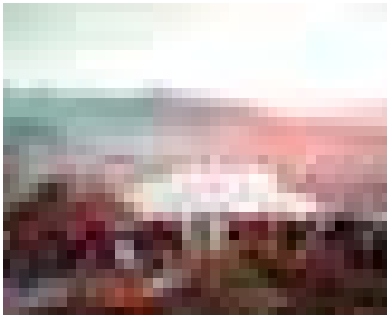
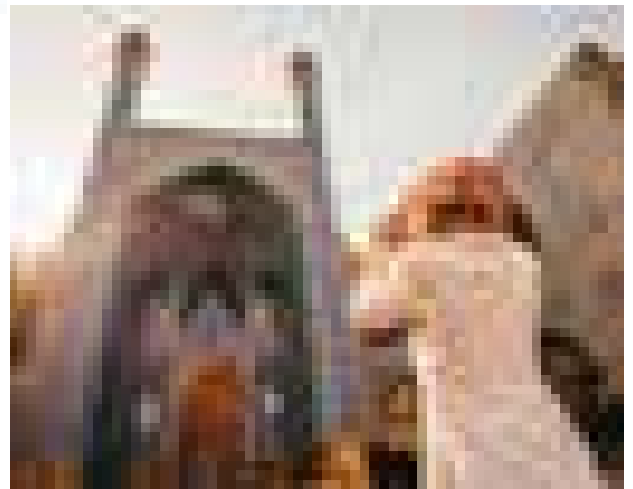
تلفن:

۸۸۸۸۰۰۱۵

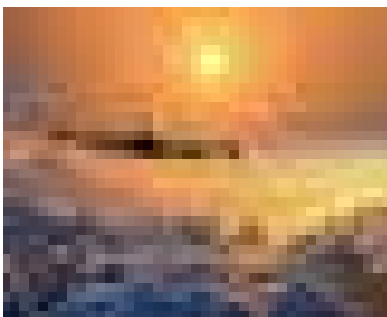
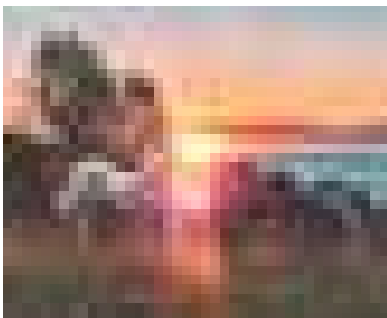
چاپخانه:

آرویج ایرانیان

- ۸ _____ نیض گردشگری
- ۹ _____ یادداشت
- ۱۰ _____ گیلان و جاذبه‌های گردشگری آن
- ۱۲ _____ مازندران سرزمین سحرآمیز
- ۱۴ _____ جاذبه های جدید گردشگری در دنیای دیجیتال
- ۱۶ _____ چگونه در یک مصاحبه شغلی حاضر شویم؟!
- ۱۹ _____ ظرفیت بالقوه گردشگری ایران چیست؟!
- ۲۲ _____ سفرنامه دوچرخه سواری در خم چمگردان
- ۲۴ _____ عجیب‌ترین تورهای گردشگری سراسر جهان کدام است؟
- ۲۶ _____ ثروت سازی فروشگاه
- ۲۸ _____ برای سفر خارجی چه ریزه‌کاری‌هایی را باید بدانیم؟!
- ۳۰ _____ چگونه اعتماد به نفس واقعی به دست آوریم
- ۳۲ _____ آموزش در صنعت گردشگری چه جایگاهی دارد؟
- ۳۴ _____ برای افزایش مشتری و فروش در رستوران چه راه هایی وجود دارد؟
- ۴۰ _____ ۳۰ روش تشخیص شخصیت فرد از نحوه رانندگی او
- ۴۲ _____ ۵ ابتکار برای رونق گردشگری در ایران
- ۴۴ _____ ایران از نگاه توریست های خارجی و به روایت راهنمایان گردشگری
- ۴۸ _____ باورهای غلط در مورد بقا که ممکن است شما را به کشتن دهد
- ۵۰ _____ چرا آرایش و لباس زیبا در سفر الزامیست؟
- ۵۱ _____ گردشگری در پیچ تاریخی
- ۵۲ _____ ویروس کرونا... نگاهی از جنس تفکر....
- ۵۶ _____ ۸ راه مهم و ساده برای پولدار شدن در سفر!



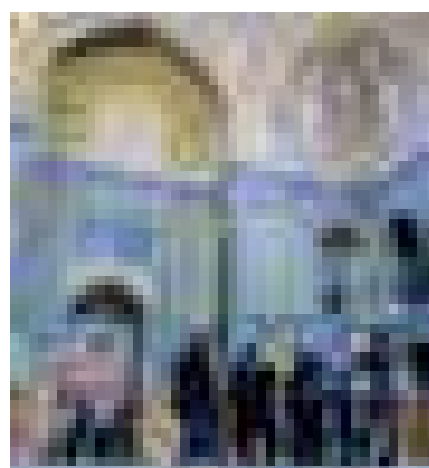
- ۵۸ ————— the role of travel in personal development of children
- ۶۰ ————— Before choosing your business and life partner pay attention to their driving
- ۶۳ ————— What is the role of education in tourism industry?
- ۶۴ ————— note



نیض گردشگری

مدیران صنعت گردشگری چگونه.....!!!!????

شرایط اقتصادی در کشور بشدت تحت تاثیر تحریم ها قرار گرفته ،سیر اقتصاد در کشور بخاطر تحریم ها کوچک شده است ،نرخ دلار سفرهای خارجی را بشدت کاهش داده است و تقریبا سفرهای خارجی از سیر خانواده رخت بسته است. با توجه به نیاز استان به تفریح و شادی و کشف مرز و راز مناطق دیوی سفرهای داخلی و گشت و گذار در ایران در اولویت های ایرانی ها قرار گرفته است و این خود یک فرصت بی نظیر برای صنعت گردشگری ایران خواهد بود. مدیران و ذی النفعان صنعت گردشگری پایه از این فرصت استفاده نمایند.



ششم وزارت گردشگری می بایست تصویری ذهنی جهانیان را از ایران اصلاح نماید. تصویری که امروز از ایران و ایرانی بدلیل تبلیغات سوء دشمنان و گاهی اشتباه مدیران شکل گرفتند . پنج نکته که برای اصلاح نگاه مردم سایر کشورها به ایران و ایرانی باید در نظر گرفته شود.

۱. ایران را کشوری شاد با مردمانی شاد تر و مراسم شاد ارائه دهد ،چون انسانها از غم و اندوه فرار می کنند از دو راهکار زیر می توان استفاده کرد.
 ۲. برگزاری و ارائه مراسم شاد ملی و سنتی و باستانی مانند جشن پیروزی انقلاب ،عید نوروز،شب چله (یلدا) و....
 ۳. مردم ایران را مردمی مهمان نواز وبا فرهنگ توسعه یافته ارائه نماید .
 ۴. ارائه خدمات قانونی به گردشگران را تسهیل نماید.
 ۵. از برخورد امنیتی و خشن با گردشگران پرهیز نمایم.
 ۶. از تفکیک جنسیتی یا دینی و مذهبی پرهیز نمایم.
- این نکات می تواند راه گشای تغییر نگاه جهانی، دوستی با مردم جهانی و جذب توریست های داخلی و خارجی گردد.

اول در لایه مدیران و دولت مردان باورهای فرهنگی پیرامون صنعت گردشگری را اصلاح نمایند تا دچار خود تحریمی در این فضا نشویم . دوم در لایه مردم و شهروندان احترام به فرهنگ و باورهای توریست اعم از داخلی و خارجی .

سوم در لایه مراکز ارائه خدمات با کیفیت و سرویس عالی به گردشگران بدون تمایز چهارم در لایه حاکمیت احترام به اقتصاد گردشگری و دیدن تمام زوایای پنهان و پیدای آن و اصلاح قوانین مطابق نیاز جامع جهانی و فرهنگ جهانی امروز انسانها که فرهنگی ناشی از احترام متقابل می باشد. پنجم صدا و سیما و رسانه های صوتی و تصویری کمک به توسعه فرهنگی مردم در برخورد با گردشگران و همچنین ارائه جاذبه های طبیعی ،بومی و فرهنگی ایران برای گردشگران نمایند.

صدا و سیما با یه نمایش یک ایران ثروتمند مقتدر و توسعه یافته و شاد را به جهانیان ارائه نمایند و از تزریق غم و اندوه و نمایش مشکلات و نابسمانی ها در فیلم و سریال های خود پرهیز نمایند. گردشگران داخلی و خارجی را تشویق به ایرانگردی نماید.



یادداشت

اسفند ماه که میشود، بوی شادی‌ها و سال نو با یک دنیا امید به بهبود در دلها موج می‌زند.

آیا سال بعد، سال خوب و پر از شادی و ثروت خواهد بود؟

سوالی که مطمئناً ذهن را به خود مشغول می‌کند، افزایش تحریم، تنش با آمریکا و متحدانش، تنش با برخی کشورهای عربی منطقه، خطر جنگ یا ... سال ۹۹ سالی پر از خوف و رجا می‌باشد، با استفاده از دانش آینده پژوهشی شاید بتوان برخی سناریوهای محتمل را بررسی کرد. **سناریو اول:** بالا رفتن تنش بین ایران و آمریکا و ایجاد جنگ بین دو کشور است، با توجه به تحولات اخیر شهادت سردار سلیمانی حضور بی سابقه مردم در مراسم این سناریو جزو سناریوهای ضعیف خواهد بود.

سناریو دوم: بالا رفتن فشار تحریمی روی ایران و تنش‌های لفظی با بلابین ایران و آمریکا بدون جنگ ظاهری در این شرایط و وضعیت اقتصادی در ایران بیش از پیش سخت و مشکل خواهد بود، سبب اقتصاد کوچکتر میشود و مشکلات معیشتی مردم زیاد خواهد شد. در این روش کشور آمریکا سعی بر آن دارد که پایه هرم توسعه را تحریم کند و قطع نماید که یک راس آن بانک راس دوم بیمه راس سوم حمل و نقل خواهد بود. بنابراین سیستم‌های بانکی قابلیت نقل و انتقال خود را از دست می‌دهند و کالا از مبدا یا به مقصد ایران تحت پوشش بیمه‌های بین‌المللی قرار نمی‌گیرد که این خود ریسک تجارت با ایران را بشدت بالا می‌برد و هزینه تمام شده کالا را برای ایران بالا می‌برد. راس سوم این پایه هرم که همان حمل و نقل است تقریباً کلیه شرکت‌های حمل و نقل کالا بدلیل تحریم‌ها از قبول کالایی به مقصد یا مبدا ایران خودداری می‌نمایند. **این سه راس اصلی هرم توسعه مشکلات اساسی برای ایران در پی خواهد داشت.**

البته آمریکا در این مرحله سعی بر آن دارد که شرکت‌ها را نیز از خرید و فروش با ایران منع کند که پیرامون شرکت‌های بزرگ کاملاً موفق است و شرکت‌های بزرگ جهانی بخاطر حجم بازار بزرگ آمریکا حاضر نیستند خود را از آن محروم نمایند و با ایران همکاری داشته باشند. ولی شرکت‌های کوچک به عنوان واسطه‌های دوم و سوم اقدام به همکاری با ایران می‌نمایند که خود باعث بالا رفتن هزینه‌های کالا برای ایران خواهد شد، علاوه بر اینکه این شرکت‌ها توان خدمات پس از فروش و گارانتی را نخواهند داشت و در این مرحله نیز ایران دچار مشکلات متعدد و بالا رفتن هزینه‌های مرتبط خواهد شد.

این سناریو جزو سناریوهای محتمل برای سال ۹۹ خواهد بود، که در اینصورت بنگاه‌های اقتصادی در ایران باید به توان داخلی، تولید داخل و بازار داخل تکیه کنند. این فرصتی برای واحد‌های تولیدی خواهد بود که به ارتقاء کیفیت و کمیت محصولات خود بپردازند و در جهت توسعه برندینگ خود در بازارهای داخلی تلاش نمایند. از این فرصت برای تجربه و حضور در بازارهای کشورهای همسایه می‌توان استفاده کرد چون بدلیل افزایش نرخ دلار مزیت رقابتی برای تولیدات داخلی فراهم شده است.

سناریو سوم: امکان مذاکره غیر مستقیم و کم شدن تنش‌های بین ایران و آمریکا خواهد بود، به نظر می‌رسد که آمریکا با توجه به عدم همراهی جامعه جهانی بالاخص کشورهای اروپایی روسیه و چین در مورد خروج آنها از برجام در فشار حداکثری به ایران در حوزه حقوقی و قانونی موفق نبوده، هرچند در حوزه اقتصادی فشار زیادی بر ایران وارد شده، ولی موفق به گرفتن لایحه حقوقی و قانونی از جامعه بین‌الملل نخواهد شد. لذا در این سناریو با توجه به اینکه سایر کشورهای دنیا از جنگ استقبال نمی‌کنند و هزینه جنگ برای دنیا غیر قابل قبول می‌باشد.

آمریکا سعی دارد از ظرفیت مذاکره آنها با ایران استفاده نماید که این مسیر باعث ایجاد توافقات مرحله‌ای خواهد بود. **سناریو چهارم:** نیاز شدید آمریکا و ایران به توافق باعث شود که به مذاکرات مستقیم روی آورند و در نتیجه سرعت تحولات و رفع تحریم‌ها و توافقات زیاد گردد. این سناریو با توجه به حاکمیت آمریکا و ایران به نظر دور از انتظار می‌رود و حداقل برای سال ۹۹ محتمل نمی‌باشد.

شاید برای سال ۱۴۰۰ با تغییر رویکرد در آمریکا و عدم نتیجه گرفتن از فشار حداکثری این رویکرد متحمل گردد. با توجه به فشار حداکثری آمریکا بر اقتصاد ایران خطر نارضایتی‌های مردمی پیرامون اقتصاد و وضعیت معیشتی مردم زیاد می‌گردد و می‌تواند ناآرامی‌ها را در پی داشته باشد که از این دو حاکمیت سعی دارد تا با آگاهی اذهان عمومی آنها را با خود عبور از این گردنه تاریخی اقتدار همراه نمایند.

البته که ملت ایران نشان داده‌اند که بصیرت کافی را دارند ولی این خود یک خطر بالقوه است که در این سناریو تأثیر گذار خواهد بود. با توجه به سناریوهای آینده پژوهشی پیش رو می‌توان پیش‌رانه‌های هر سناریو را به دقت زیر نظر داشت و ضرایب متحمل شدن هر سناریو را مورد بررسی دقیق‌تر قرارداد، بنگاه‌های اقتصادی می‌بایست بر اساس سناریوهای محتمل برنامه اقتصادی و کاری خود را طراحی نمایند. تاب‌پذیرترین دستورمکن را از شرایط پیش‌رو داشته باشند. **ایرانگرد** سعی بر این دارد که با بررسی دقیق تحولات و شناسایی پیش‌رانه‌های هر سناریو اطلاعات دقیق پیرامون سناریو آینده پژوهشی محتمل ارائه نماید تا بنگاه‌های اقتصادی بالاخص ذی‌نفعان گردشگری بهترین انتخاب را برای عبور از بحرانها داشته باشند.

مدیر مسئول

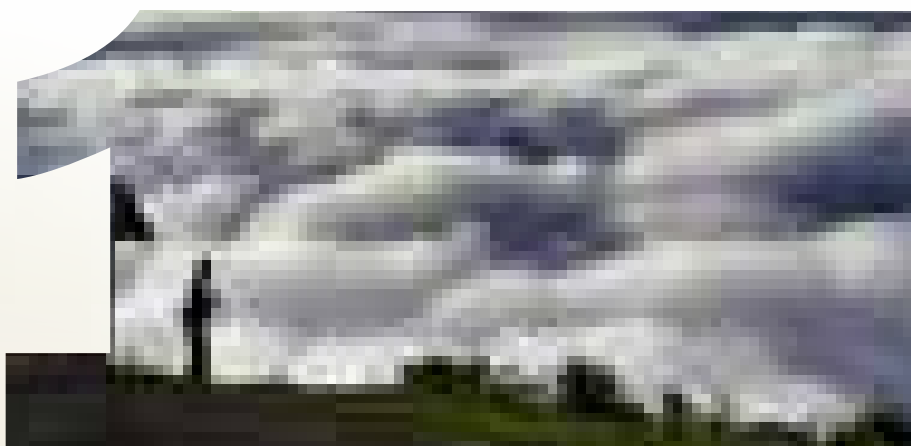
امیر رضا هادی

گیلان و جاذبه‌های گردشگری آن

استان گیلان یکی از سرسبزترین استان‌های میهن عزیزمان است. این استان که همچون نگینی در خطه‌ی جنوبی دریای خزر می‌درخشد، دارای جاذبه‌های طبیعی و تاریخی فراوانی مانند تالاب انزلی، شهرک تاریخی ماسوله، شهر زیبای لاهیجان، بنای تاریخی قلعه رودخان و ... می‌باشد. این استان علاوه بر داشتن جاذبه‌های طبیعی و بکر، برای دوستداران غذا، بهشتی تلقی می‌شود که به راحتی نمی‌توان از آن گذشت؛ ترش تره، ترش شامی، ترش کباب، خاویار، چَخر تمه، داشمه پلو، زیتون، شاه کُوکو، شش انداز، کوله غورابیح، کوکوی اشیل، کوکوی اوزون برون، گرمه پلو، قلیه پلو، واویشکا و ... از جمله غذاهایی هستند که به راحتی در این خطه یافت می‌شود. در این مقاله به صورت اجمالی چند منطقه بسیار دیدنی این استان زیبا را به شما معرفی می‌کنیم تا هر زمان که عزم سفر به این استان زیبا را داشته باشید به راحتی بتوانید از آن لذت ببرید.

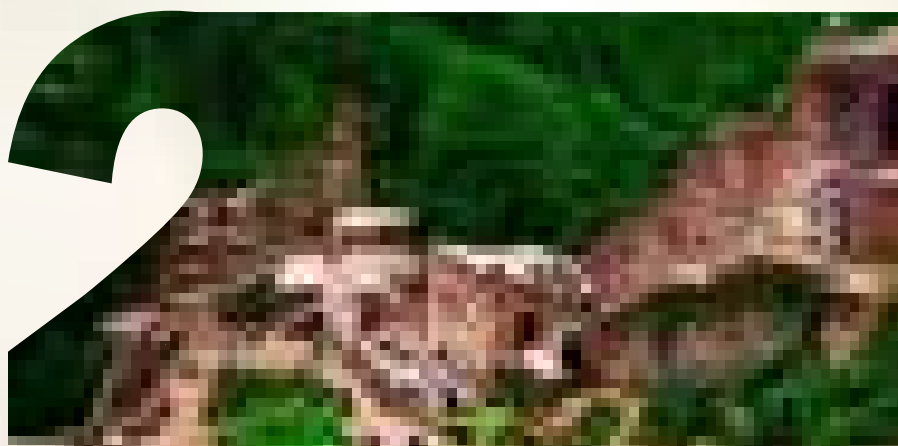
۱- ماسال

درست در ۵۵ کیلومتری رشت، بیلاقی دست نخورده و به معنای واقعی بکر به نام «ماسال» وجود دارد که هر چه از این بیلاق باصفا و خرم برای شما بگوییم کم است، در این حد بسنده کنید که تا چشم کار می‌کند چیزی جز سبزی و سرسبزی چیزی به چشم نمی‌آید. این بیلاق سرسبز به دو بخش مرکزی و شاندرمن تقسیم می‌شود و هر دو قسمت، آنقدر حس آرامش را درون شما القا می‌کند که هر دردی درونتان رو به خاموشی می‌رود.



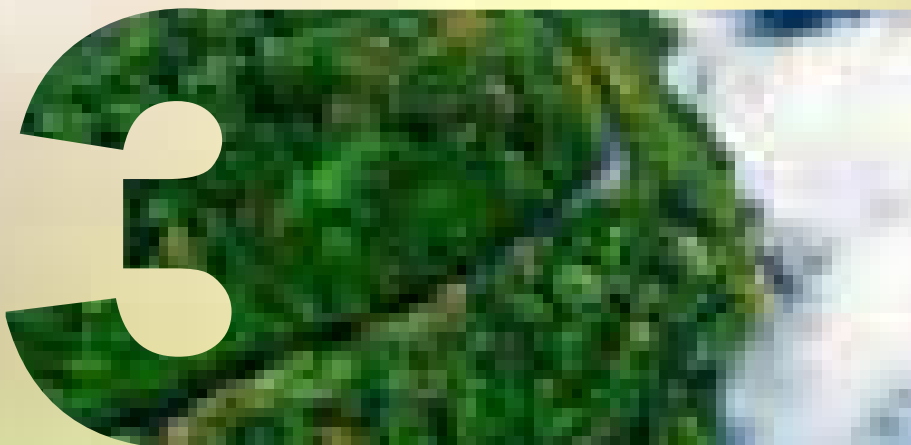
۲- قلعه رودخان

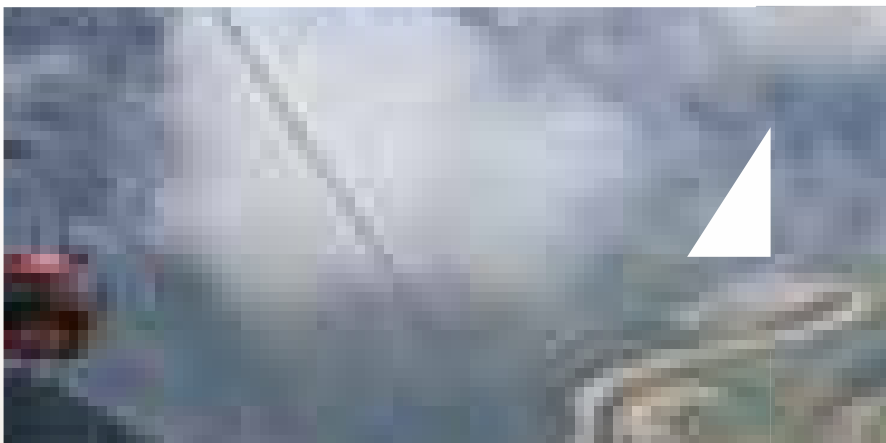
بر فراز ارتفاعات جنگلی شهرستان فومن، بنایی تاریخی در میان درختان سر به فلک کشیده و در ارتفاعی بین ۶۶۵ تا ۷۱۵ متر از سطح دریا خودنمایی می‌کند و آن بنا چیزی جز «قلعه رودخان» نیست. این قلعه یادگاری ست از دوره ساسانیان که در گذشته‌های دور دژ دفاعی اسماعیلیان نیز بوده است. قلعه رودخان نه تنها شما را به سو سوی تاریخ می‌کشاند بلکه چشمان شما را با منظره‌ی روح نواز خود مزین می‌کند.



۳- جاده اسالم به خلخال

«جاده اسالم به خلخال»، جاده‌ای ست تماشایی و چشم نواز، به طول ۷۰ کیلومتر که از شهر اسالم در استان گیلان آغاز می‌گردد و به شهر خلخال در جنوب استان اردبیل و بین استان آذربایجان شرقی و زنجان منتهی می‌شود. قرار گرفتن این جاده در یکی از سرسبزترین مناطق ایران زمین موجب آن شده، که در هر فصلی از سال شاهد پوشاندن رختی نو بر تن این جاده‌ی پر خم و پیچ باشیم.



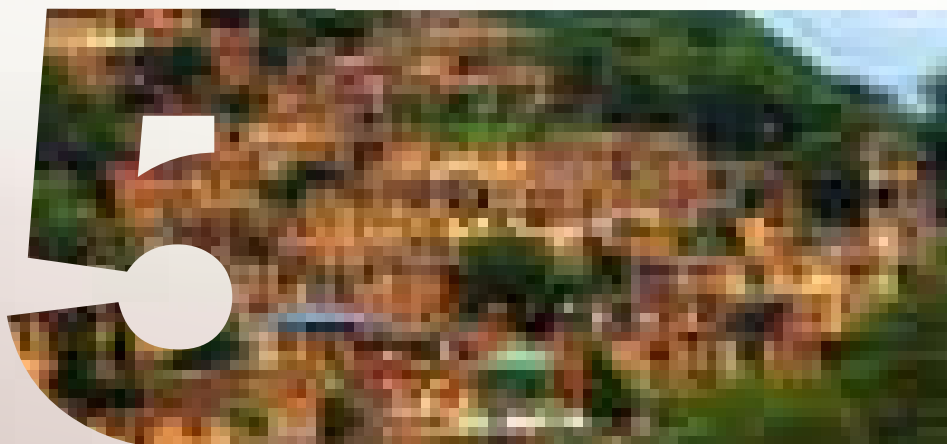


۴- گردنه حیران

«گردنه حیران» منطقه‌ای حیرت‌انگیز و تماشایی‌ست که با طول ۳۵ کیلومتر در میانه‌های جاده آستارا به اردبیل قرار دارد و به عنوان یکی از زیباترین مسیرهای جاده‌ای ایران شناخته می‌شود. زیبایی‌هایی در این گردنه وجود دارد که قدرت تکلم از توصیفش عاجز است.

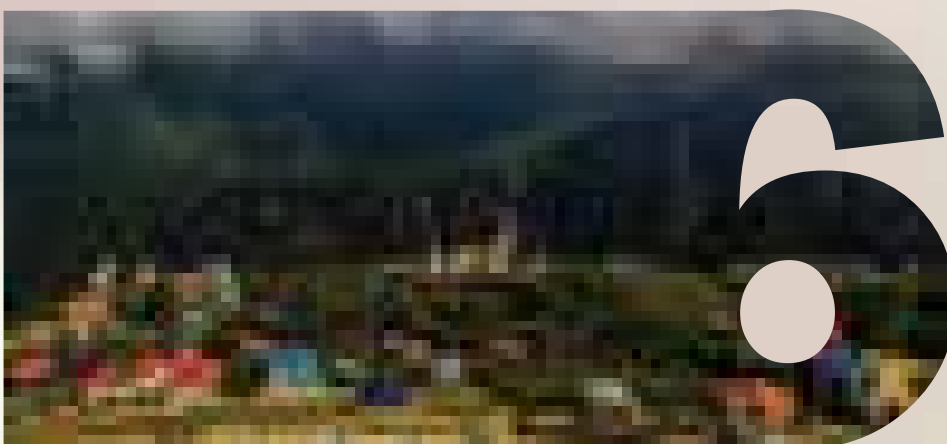
۵- ماسوله

«ماسوله»، روستایی تاریخی و پلکانی‌ست که به اولین روستای تاریخی زنده کشور مشهور است. این روستای مه‌آلود به عنوان یکی از جاذبه‌های اصلی گیلان شناخته می‌شود و هر ساله میزبان تعداد زیادی از گردشگران داخلی و خارجی می‌باشد. معماری این روستای تاریخی به این صورت است؛ محوطه جلوی خانه‌ها و پشت‌بام‌ها هر دو به‌عنوان پیاده‌رو استفاده می‌شوند و همچنین بافت معماری ماسوله در دوران زندیه شکل گرفته است؛



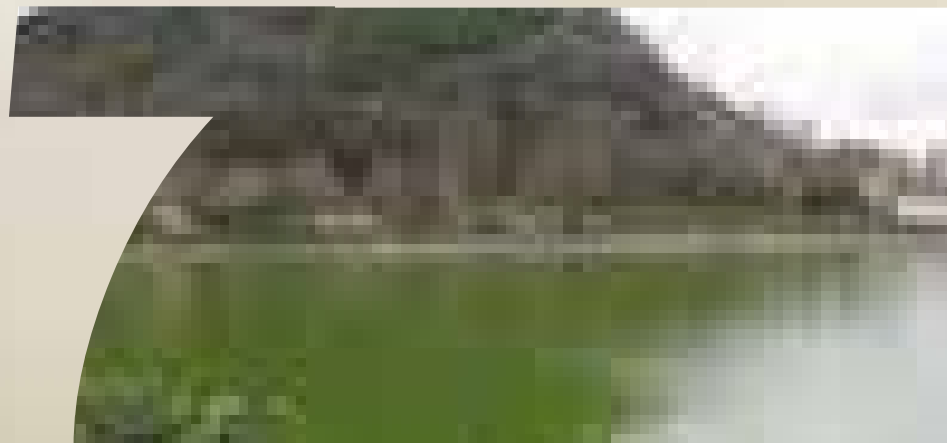
۶- ییلاق سلانسر

اگر بخواهیم نزدیک‌ترین ییلاق را به مرکز گیلان نام ببریم، نامی جز «ییلاق سلانسر» بر زبان جاری نمی‌شود. شما در این ییلاق می‌توانید به رویای قدم زدن بر روی ابرها تحقق ببخشید. همچنین این منطقه با داشتن درختانی تنومند و چشمه‌هایی پر آب تجسم تکه‌ای بسیار کوچک از بهشت را برای شما تداعی می‌کند.



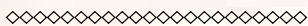
۷- شیطان کوه

از آن دسته جاذبه‌هایی که در سفر خود به گیلان و مخصوصاً لاهیجان نباید از دست بدهید، «شیطان کوه» است. در قدیم شیطان کوه به شاه نشین معروف بوده و محلی برای جمع کردن آب مورد نیاز مزارع به شمار می‌آمده، اما این روزها آب این استخر، وسعت زیادی پیدا کرده و وسطش بنایی تاریخی هم دیده می‌شود. اگر به دنبال تفریحات دلپذیری چون تله کابین، شهربازی هستید این منطقه را به هیچ وجه از دست ندهید.



۹ جاذبه گردشگری در سرزمین سحرآمیز

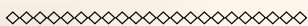
همه جای ایران لبریز از زیبایی‌های ناشناخته‌ای است که هر بار دل و جان را با خود هوایی می‌کند و یک دنیا اسرار و شگفتی را به ما نشان می‌دهد. ایران نامی سرفراز و مقدس است که هر ورق آن را می‌توان دفتری بی‌نظیر از معرفت پروردگار دانست. استان‌ها، شهرها، شهرستان‌ها و روستاهای کوچک و بزرگ آن آرامشی زیبا و بی‌نظیر به دل ما روانه می‌کند. دریاها، کوه‌ها و دشت‌هایش نشان از تاریخی بی‌نظیر و ارزشمند دارد که بی‌تردید هر انسانی را به تفکر وامی‌دارد. جنوب و شمال ندارد هر جایش که قدم می‌گذاری دل و جانت یکی می‌شود و یک دنیا لذت به وجودت سرازیر می‌گردد. مازندران نامی است که شاید برای شما آشنا باشد، و از دیدن مناظر زیبا و سرسبز آن در سفرهای شمال لذت برده باشید، اما شما این استان بی‌نظیر را چقدر می‌شناسید؟ و با تک‌تک زیبایی‌هایش تا چه اندازه آشنا هستید؟



در پی سلسله مقالات ایران را چگونه بگردیم که همواره توسط کارشناسان ایرانگرد به شما مشتاقان ایرانگردی تقدیم می‌شود، این بار استان زیبای مازندران را برایتان معرفی کرده و در تلاشیم تا با این کار اشتیاق ایرانگردی در وجود همه شما برای همیشه خانه کند و شادی را مهمان قلب‌هایتان سازد. به گزارش محققان ایرانگرد، مازندران استان زیبای شمالی ایران است که بسیاری گمان می‌کنند آن را می‌شناسند، در صورتی که این تمام مازندران نبوده است و آنچه دیده‌اند و به عبارتی به تماشای آن نشسته‌اند تنها بخشی از این استان زیبا بوده است. در همین راستا، عضو هیئت علمی دانشگاه فرهنگیان مازندران به خبرنگار ایرانگرد، از وجود گردشگر در این استان تنها در ۶ ماه از سال خبر داد و شش ماه دوم سال را به دلیل عدم تبلیغات و آماده‌سازی زیرساخت‌های جاذبه‌های این استان، خالی از گردشگر دانست.



در ادامه گزارش محققان ایرانگرد آمده است: رضانی پاچی با اشاره به اینکه امکان بازدید گردشگران از طریق اتوبوس‌های ویژه رایگان و یا تخفیف‌دار می‌تواند تاثیر شگرفی در جذب گردشگر داشته باشد، به وجود این امکانات و تسهیلات در خارج از کشور اشاره کرده و جای خالی این امکانات در مازندران برای جذب گردشگر را یادآور شد و با بیان اینکه نباید گردشگری در مازندران را به طبیعت‌گردی محدود کرد، گفت: «مازندران قابلیت‌های فرهنگی و تاریخی بسیاری دارد که با معرفی آن به گردشگران، این صنعت به صورت جدی توسعه می‌یابد.» این پژوهشگر تاریخ فرهنگ عامه مازندران با اشاره به اینکه نقش راهنماها در حوزه معرفی مکان‌های تاریخی و توره‌های گردشگری بسیار موثر است، بر آموزش مناسب گردشگران تاکید کرد و نقص آموزش را یکی از موارد ضعف در شناسایی مکان‌های تاریخی مازندران به گردشگران معرفی کرد.



عضو هیئت علمی دانشگاه فرهنگیان با اشاره به اینکه مازندران در همه فصول قابلیت گردشگری ویژه دارد، بر زمستان‌های جذاب این استان به عنوان جاذبه‌ای غنی اشاره و تاکید کرد و گفت: «در فصل زمستان جنگل‌نوردی و کوهنوردی از راهکارهای جذب گردشگر بوده که نیازمند معرفی مکان‌ها و تسهیل عبور و مرور برای گردشگران است. حضور گردشگران یک ظرفیت است که باید استفاده مناسبی از آن صورت بگیرد اما با کم‌تدبیری و یا ارائه نشدن راهکارهای مناسب در این زمینه رکود گردشگری اتفاق می‌افتد.» وی در ادامه با بیان اینکه طی دو سال اخیر استفاده از ظرفیت بوم‌گردی در روستاها، نقطه قوت خوبی در توسعه صنعت گردشگری بوده است، بر توسعه صنعت بوم‌گردی تاکید کرد و چالش‌های جدی در این بخش را یادآور شد.



۳- دریاچه چورت

اگر به دنبال پیدا کردن منظره‌ای بکر با هوایی بسیار معتدل هستید، «دریاچه‌ی چورت» یکی از بهترین گزینه‌های شما در استان مازندران می‌تواند باشد. این دریاچه که به خواهرخوانده‌ی دریای خزر معروف است در جنگل‌های بکر روستای چورت در بخش چهاردانگه شهرستان ساری واقع شده است.



۲- روستای لاویج و ثروت‌سازی

«روستای لاویج» یکی از توابع نور (یکی از شهرستان‌های اصلی استان مازندران) محسوب می‌شود، دارای جاذبه‌های غنی از هر حیث است. از آب‌گرم لاویج و آبشار حرام او تا کلیسای آنتوان مقدس و خانه نیما یوشیج، از معروف‌ترین جاذبه‌های این روستا به شمار می‌آیند.



۱- باداب سورت

محققان ایرانگرد گفته‌اند وقتی به استان زیبای مازندران قدم می‌گذارید، درست در شمال شرق استان زیبای مازندران و در نزدیکی شهر ساری، پله‌هایی از جنس نور و به نام «باداب سورت» قرار دارد. این جا، جایی شبیه به سرزمین رویاهاست.



۶- جنگل‌های دوهزار

بنا به تحقیق پژوهشگران ایرانگرد، یکی از زیباترین و فوق‌العاده‌ترین مناطق گردشگری و توریستی که در شهرستان تنکابن مازندران به چشم می‌آید، «جنگل‌های دوهزار» است. برای دیدن و حس کردن هر چه بیشتر این جنگل کافیهست به منطقه‌ی چالدره این جنگل پابگذارید تا دیگر نتوانید از این جنگل دل بکنید.



۵- دریاچه سد لار

در ۱۳ کیلومتری پلور، یکی از بزرگ‌ترین و خیره‌کننده‌ترین سدهای ایران به نام «لار» قرار دارد. چشمه‌های زیاد این منطقه و تنوع گونه‌های جانوری و گیاهی که به مددش هم می‌توان فلامینگو و کبک دید و هم پلنگ و بزکوهی از لار، منطقه‌ای همه چیز تمامی ساخته است.



۴- جنگل دالخانی

در مازندران جنگلی به «جنگل دالخانی» وجود دارد که به دالان بهشت معروف است و در ۳۰ کیلومتری جنوب شرقی رامسر واقع شده است. آب و هوای لطیف و بوی رطوبت پیچیده در هوای این جنگل رویایی باعث شده است هر بیننده‌ای که پا در این جنگل گذاشته ساعت‌های متمادی در آن سرگردان شود و حتی ذره‌ای گذر ساعت را حس نکند.



۹- فیلبند

«فیلبند» از آن دست بیلاقی‌های ایرانی به شمار می‌آید که به دلیل ارتفاع ۲۷۰۰ متری‌اش از سطح دریا، سرزمین ابرها و بام شرقی مازندران می‌گویند. فیلبند یا فلیند یکی از بیلاقات مازندران که در بهار و تابستان برای فرار از گرمای هوا می‌توان به آن پناه برد.



۸- پل ورسک

یکی از قدیمی‌ترین پل‌های راه‌آهن که نامش در کتاب گینس نیز به ثبت رسیده، «پل ورسک» است. دلیل نام‌گیری این پل به ورسک نزدیکی آن به یکی از روستاهای زیبای شهرستان سوادکوه می‌باشد؛ همچنین کارشناسان، پل ورسک را از شاهکارهای مهندسی معرفی می‌کنند.



۷- آبشار آب‌پری

در ۱۵ کیلومتری جنوب شرقی نور مازندران و در نزدیکی منطقه‌ی رویان، آبشاری خارق‌العاده و اسرارآمیز به نام «آبشار آب‌پری» یا آب رویان قرار دارد. هر چند آبشار آب‌پری که نامش برگرفته از افسانه‌هاست، شباهت چندانی به آبشار ندارد.

جاذبه‌های جدید گردشگری در دنیای دیجیتال

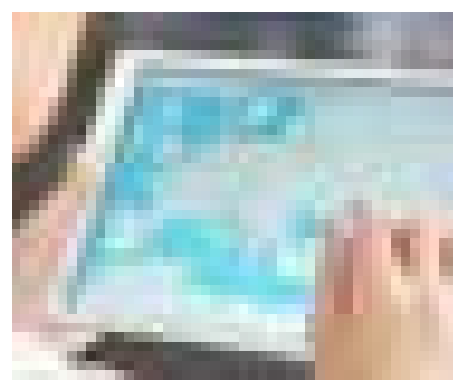
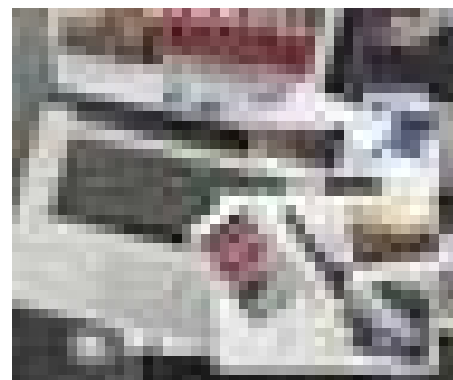
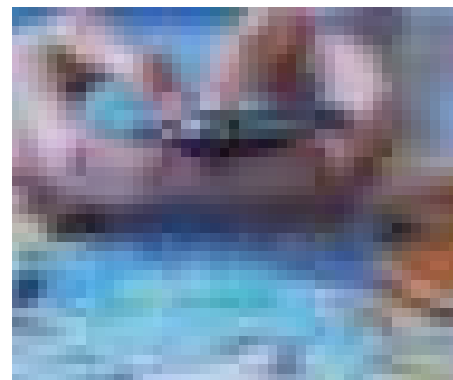
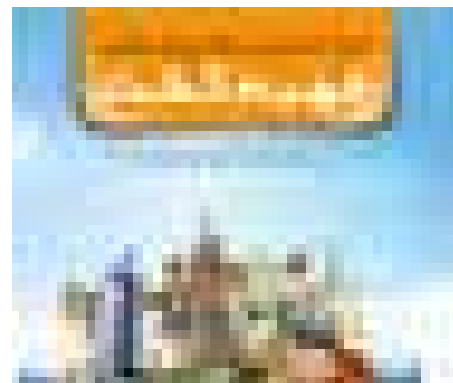
از خدمات گردشگری (به اصطلاح اقتصادی به اشتراک‌گذاری) در حال افزایش است. در حالی که بخش گردشگری در خط مقدم ایجاد اختلال در این تکنولوژی دیجیتال بوده است، تغییرات تکنولوژیکی نمایانگر این است که این بخش باید به نوآوری روی آورده و دست‌اندرکاران این صنعت نیز باید با همکاری نزدیک در این رقابت جایی خود را حفظ کنند. علاوه بر این، ماهیت متمرکز بخش گردشگری سطح مسئولیت خود را برای استفاده از تغییرات تکنولوژی و دیجیتالی شدن بالا برده و به ایجاد آینده اقتصادی و اجتماعی پایدار و همه‌جانبه و سازگاری با محیط زیست کمک می‌کند.

امروزه ارتباطات تجاری و شخصی مردم، تبادل اطلاعات و معاملات به روش‌هایی صورت می‌گیرد که قبلاً حتی تصور آن نیز ممکن نبود. ترکیب سیستم‌عامل‌های دیجیتال، محتوای تولید شده توسط کاربر و بازخورد آن، تعاملات رسانه‌های اجتماعی، خدمات مکان‌یابی جهانی، و استفاده از داده‌های بزرگ و هوش مصنوعی، همگی سبب گردیده که مردم تجارب و اطلاعات خود را در تمامی زمینه‌ها به اشتراک بگذارند. و این امر در نتیجه پیشرفت‌های پی‌درپی ارتباطات مخابراتی، کامپیوتر، پایگاه‌های اطلاعاتی، شبکه، اینترنت، فناوری تلفن همراه و بی‌سیم، سیستم‌های موقعیت‌یابی جهانی و گوشی‌های هوشمند، به نسبت سایر زمینه‌هاست.

گردشگری، به‌عنوان یکی از بخش‌های اقتصادی در سراسر جهان، هم‌نظاره‌گر این تغییرات است و هم نقش مهمی را در این تغییرات ایفا نموده است. ICT ابزار ضروری و بسیار قدرتمند برای مدیریت، تدارکات، توزیع و بازاریابی در هر دو بخش دولتی و خصوصی، ارائه نموده است. این تکنولوژی‌ها برای گردشگری دیجیتال استقلال، تقاضای روزافزون و اختصاصی نمودن خدمات را برای مشتریان به همراه آورده است.

بنا به پژوهش‌های محققان، تغییر در ذائقه و انتظارات مشتری و همچنین روند جهانی، بخش گردشگری را وادار نموده برای سازگاری با مدل‌های تجاری و عملیاتی در جستجوی افزایش رضایت مشتری و بهینه‌سازی عملکرد با این سیستم خود را هماهنگ سازد.

این امر سبب ایجاد فرصت‌هایی برای تازه‌واردان در زنجیره ارزش گردشگری، به‌ویژه «بومیان» دیجیتال مانند برگزارکنندگان سفر آنلاین، شده است. درعین حال، این نوع اختصاصی





چگونه در یک مصاحبه شغلی حاضر شویم؟!

آرامش یا اضطراب؟!

این روزها تقریباً در همه جای دنیا برای شروع کاری لازم است که فرد از مرحله مصاحبه بگذرد و بتواند از پس سوالات متداول بر بیاید. معمولاً وقتی برای یک مصاحبه شغلی دعوت می‌شویم، چراها و چگونه‌های فراوانی وجود دارد که حتماً باید با آنها آشنا باشیم و به طور کلی برای دانستن اینکه چگونه مصاحبه شغلی انجام دهیم، باید از کاربردی بودن توصیه‌های افراد مختلف در خصوص مصاحبه شغلی مطمئن شویم و سپس آنها را به کار بندیم.

معمولاً افراد برای رفتن به مصاحبه بسیار نگران می‌شوند و در این حالت بیشتر دچار اضطراب هستند و در بسیاری مواقع همین اضطراب و نگرانی باعث می‌شود که نتوانند آنگونه که باید و شاید از پس مصاحبه برآیند.

کارشناسان ایرانگرد و ۱۰۰ برتر، با بررسی نظرات کارشناسان و صاحب‌نظران جهانی، با ادبیاتی بسیار ساده، در این مورد موضوعاتی را بیان کرده‌اند که از هر نظر بسیار مهم و خواندنی به شمار می‌رود.

برای مصاحبه چه لباسی بپوشیم؟!

جان لیز، استراتژیست شغلی مقیم بریتانیا و نویسنده کتاب‌های چگونه به شغل دلخواهتان برسید و در مصاحبه شغلی، بهترین جواب‌ها برای سوالات سخت هستند می‌گوید: «بریتانیایی‌ها معمولاً خیلی رسمی هستند؛ اما این توصیه در خصوص آماده شدن برای مصاحبه شغلی، حتی دیگر در بریتانیا هم وجود ندارد.»

وقتی افراد یک شرکت لباس عادی پوشیده‌اند، پوشیدن لباس رسمی این پیام را می‌فرستد که من فرهنگ شما را نمی‌دانم. جان سالیوان، کارشناس منابع انسانی، استاد مدیریت در دانشگاه سانفرانسیسکو و نویسنده ۱۰۰۰ روش برای استخدام نخبه‌ها می‌گوید: «اگر برای مصاحبه با کت‌شلوار به فیس‌بوک بروید، مثل احمق‌ها به نظر خواهید آمد.» یکی از نکات آماده شدن برای مصاحبه شغلی این است که نیازی نیست خیلی رسمی لباس بپوشید. لیز می‌گوید: «لباسی بپوشید که فقط کمی از لباس افراد شرکت، رسمی‌تر باشد.» فهمیدن اینکه لباس افراد یک شرکت چقدر رسمی است، خیلی آسان است.





در مصاحبه چگونه خود را معرفی کنیم؟!

از نظر لیز این توصیه واقعا نابجاست. او می گوید: «این توصیه خیلی به درد نخور است. درست مثل اینکه کسی بگوید اینجا بنشین و سعی کن خوشتیپ به نظر برسی.» سالیوان هم با نظر لیز موافق است و می گوید: «هیچ کس با عمل به این توصیه استخدام نمی شود.» جان لیز می گوید: «خیلی مهم است همیشه یادتان باشد که مصاحبه شغلی بخشی از زندگی روزانه نیست و موقعیتی خاص به حساب می آید.» اما یادتان باشد هرگز نیازی نیست که دروغ بگویید. فقط به عنوان داوطلب شغل باید بدانید که مدیر استخدام به دنبال چیست و هنگام معرفی خود در مصاحبه شغلی نشان دهید که ویژگی های مدنظر کارفرما را دارید.

چقدر سریع افراد را قضاوت می کنیم و اولین برخورد چقدر مهم است. پس این باور اشتباه را کنار بذارید که فقط باید خودتان باشید. بسیار مهم است که در لحظات اول مصاحبه درست ظاهر شوید و به موارد زیر دقت کنید:

- نشستن در مکان مناسب (مقابل مصاحبه کننده)
- صحیح دست دادن (محکم و با اطمینان دست بدهید.)
- آماده بودن برای خوش و بش

کارشناسان می گویند: «بهتر است مطمئن شوید که طبیعی و با سرعت مناسب صحبت می کنید. وقتی از پذیرش به سمت اتاق مصاحبه می روید، با یک نفر ارتباط چشمی برقرار کنید و کمی حرف بزنید. این کار به شما کمک می کند تا خونسردتر به نظر برسید.»

در مصاحبه چگونه صحبت کنیم؟!

این حرف همیشه درست نیست. سالیوان می گوید: «مصاحبه یک گفت و گوی ساده نیست، چون یکی از طرفین صحبت در حد مرگ ترسیده!» لیز هم با این حرف موافق است و بیان می کند: «من خیلی از این توصیه ها شنیده ام و اصلا دوستشان ندارم. این توصیه ها افراد را تشویق می کنند که برای مصاحبه شغلی آماده نشوند و بی تفاوت باشند. وقتی شما در اتاق مصاحبه هستید باید طوری رفتار کنید که انگار با تمام وجود این شغل را می خواهید.»

اما به نظر سالیوان این روش هم در شرایطی خاص می تواند کارساز باشد. «در این نوع مصاحبه شغلی می پرسید که چرا باید با گروه شما کار کنم؟ حتی می توانید بگویید که خیلی از گروه ها من را می خواهند. اما باید بتوانید برای این حرفتان سند بیاورید.»

شاید با این ترفند موفق شوید؛ اما بهتر است که روی خواسته کارفرما تمرکز کنید تا اینکه انتظار داشته باشید کارفرما شما را برای کار ترغیب کند. معمولا وضعیت غالب مصاحبه کاری به این صورت است، هرچند ممکن است با توجه به نوع صنعت، منطقه و سلامت اقتصادی تغییر کند.

نظرسنجی های اخیر نشان می دهند که قدرت به متقاضیان منتقل شده است. یک نظرسنجی در سال ۲۰۱۴ از استخدام کنندگان نشان داد که به نظر ۸۱٪ از آن ها، قدرت بیشتر در دست متقاضیان است تا کارفرماها.

سالیوان داوطلبان مصاحبه شغلی را تشویق می کند که سوالات مصاحبه شغلی را دقیق بررسی کنند. (این سوالات مصاحبه شغلی با استفاده از اینترنت و شبکه های اجتماعی به راحتی به دست می آیند.) و بفهمند که جواب های مدنظر کارفرما کدامند. مرحله بعد، نوشتن پاسخ های خودشان است؛ اما توصیه سالیوان این است که: «پاسخ ها را حفظ نکنید، فقط بدانید که چه می خواهید بگویید.» پیشنهاد می کند که از خودتان فیلم بگیرید تا ببینید عملکردتان چگونه است.

۹۰ ثانیه ای اول مصاحبه بسیار اهمیت دارد. لیز می گوید: «این باور اشتباه است که شناختن افراد حدود ۴۵ تا ۶۰ دقیقه طول می کشد. در عمل، برخورد اول از همه چیز مهم تر است. و در برخورد اول هم هیچ اطلاعاتی رد و بدل نمی شود؛ در نتیجه نه مهارت شما ارزیابی می شود و نه تجربه و دانشتان.» تحقیقات بارها نشان داده اند که ما





می خواهند بدانند دست شما برمی آید نه چیست. در صورت امکان تا پیشنهاد کار نگرفته‌اید، درباره حقوق و مزایا صحبت نکنید. لیز می گوید: «بهترین زمان برای صحبت کردن درباره دستمزد، زمانی است که جایگهتان تثبیت شده باشد و زمانی جایگهتان تثبیت شده است که کارفرما عاشق کار کردن با شما شده باشد.» البته ممکن است که مسئول استخدام یا کارفرما درباره‌ی حقوق از شما بپرسد. پاسخ ندادن به این سوال ممکن است به نفعتان باشد؛ اما پافره رفتن از پاسخ گفتن اصلاً آسان نیست.

اگر کارفرما برای جواب اصرار کرد، باید آماده باشید که بیشتر وارد جزئیات شوید و چنین چیزی را بگویید: «در حال حاضر دستمزد من تقریباً فلان قدر است؛ اما شغل پیشنهادی شما تا حدی با کار فعلی من تفاوت دارد.

اگر قبلاً از جایی اخراج شده‌اید، اصلاً اقرار نکنید.

خبر خوب این است که دید کارفرماها به تغییر شغل عوض شده است. به تازگی در یک نظرسنجی ۵۵٪ از کارفرماها گفته‌اند کسانی را استخدام کرده‌اند که شغلشان را تغییر می‌دهند و ۳۲٪ هم گفته‌اند که دیگر انتظار ندارند داوطلبان شغلشان را تغییر ندهند.

اما خبر بد این است که کارفرماها هنوز هم تمایل ندارند کسی را استخدام کنند که یک کارفرمای دیگر اخراجش کرده است. پیشنهاد سالیوان این است که اگر اخراج یا مجبور به استعفا شده‌اید، در مصاحبه از کارفرمای قبلی بد نگویید. لیز در این باره می‌گوید: «توضیح شما باید کوتاه، ساده و تا حد امکان مثبت باشد.» می‌توانید از چنین جمله‌هایی استفاده کنید: «برنامه‌ام این نبود که برای همیشه آنجا کار کنم.» یا «آنجا چیزهای زیادی یاد گرفتم و حالا دنبال یک فرصت جدید می‌گردم.» فقط دقت کنید که کارفرمای سابقتان را نقد نکنید، چون برای خودتان بازتاب بدی خواهد داشت. البته اگر مستقیم درباره‌ی علت اخراج شما سوال شد، باید واقعیت را بگویید. لیز می‌گوید: «ترفند این کار گفتن جمله‌هایی مثل خیلی خوش شانس بودم که این فرصت نصیبم شده تا... و کشیدن بحث به زمان حال است.» مصاحبه به ندرت برای کسی جذاب است؛ کارفرماها دوست ندارند که جلسه‌ی مصاحبه را برگزار کنند و داوطلبان هم دوست ندارند که در مصاحبه شرکت کنند. در واقع به نظر نمی‌رسد که مصاحبه به هیچ‌کس کمکی کند. کارشناسان بر این باورند موضوعی که همواره باید به توجه داشت این است که ابتدای انجام هر کاری در ابتدا مشکل به نظر می‌رسد اما به محض اینکه وارد بازار کار شدیم همه سختی آن از بین می‌رود.

اگر در مصاحبه در مورد نقطه ضعف از شما سوال شد، نقطه قوت را بگویید.

اینکه گفته می‌شود به ضعف‌هایتان اقرار نکنید، توصیه بدی است. این ادعا که شما خیلی کمال‌گرا یا خیلی مشتاق هستید به کلیشه‌ای تبدیل شده است که احتمالاً مصاحبه‌کننده‌تان بارها شنیده است و نه تنها به این معنی است که کاملاً صادق نیستید، بلکه باعث می‌شود تا فرصت نشان دادن خودآگاهی و انطباق‌پذیری‌تان را نیز از دست بدهید. سالیوان توصیه می‌کند پاسخی بدهید که از این روند منطقی پیروی کند: «من، مثل همه‌ی آدم‌ها، ضعف‌هایی دارم؛ اما من مثل همه‌ی آدم‌ها نیستم، چون ضعف‌هایم را پیدا می‌کنم، آن‌ها را خوب می‌شناسم و اصلاحشان می‌کنم.» جان لیز می‌گوید: «البته هیچ‌کس دوست ندارد به نقطه‌ضعفی اقرار کند که علیه او به کار گرفته شود. پس، از گفتن جمله‌هایی مثل من اصلاً آدم‌ها را خوب نمی‌شناسم. اجتناب کنید و به جایش به ضعف‌هایی اشاره کنید که در حال اصلاحشان هستید. این نشان می‌دهد که می‌توانید یاد بگیرید و پیشرفت کنید.»

در زمان مصاحبه تا زمانی که پیشنهاد کار را دریافت نکرده‌اید، در مورد دستمزد صحبت نکنید.

محققان می‌گویند: «در مصاحبه کاری خوب نیست که قبل از زمان مناسب درباره‌ی دستمزد صحبت کنید. شرکت‌ها افرادی را که اول از همه درباره‌ی دستمزد و تعطیلات صحبت می‌کنند، استخدام نمی‌کنند. آن‌ها



“

به گفته کارشناسان ایرانگرد، گردشگری عشایر، نوع جدیدی از گردشگری است که با بهره‌مندی از طبیعی‌ترین عناصر و تولیداتی متنوع، تجربه زیست در طبیعت را برای گردشگران ایجاد کرده و آنان را به تحقیق و تفحص در این خصوص تشویق و ترغیب می‌کند.

»

ظرفیت بالقوه

گردشگری ایران چیست؟!



گردشگری عشایری افزوده است: «در حال حاضر ۳۲ منطقه بیلاقی و قشلاقی بخش عشایری سمنان برای توسعه گردشگری شناسایی شده است، که در نوروز ۱۴۰۸ چادر عشایری در نقاط مختلف سمنان از ایوانکی گرمسار تا منطقه عباس آباد میامی برپا شد.» البته لازم به ذکر است که در بسیاری موارد، عشایر به دلایل متعدد حضور گردشگران را در بین خود نمی‌پذیرند؛ که از جمله آنها، می‌توان به کمبود امکانات تخصصی از جمله اقامتگاه و زیرساخت‌های بهداشتی اشاره کرد. علاوه بر آن، به دلیل فقر مراتع و خشکسالی، عشایر رغبتی به فعال‌سازی بخش گردشگری ندارند، زیرا دام را پایه اصلی حیات عشایر می‌دانند. در صورتی که مسئولان مربوطه، برنامه‌ریزی‌هایی برای مشکلات پیش رو انجام دهند، گردشگری عشایر می‌تواند به یکی از قطب‌های گردشگری در ایران تبدیل شود. در حال حاضر، بیش از ۲۳۰ هزار خانوار با جمعیت تقریبی یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر، جمعیت عشایر کشور را تشکیل می‌دهند که ۳۵ میلیون هکتار از اراضی کشور را در اختیار دارند. در این میان، عشایر استان سمنان متشکل از ۳ هزار و ۱۸۱ خانوار و بیش از ۱۴ هزار و ۴۰۰ نفر جمعیت (۷۴ طایفه)، ۰/۷۱ درصد از جمعیت عشایری کشور را به خود اختصاص داده‌اند. محققان و کارشناسان ایرانگرد توصیه می‌کنند؛ شما نیز اگر علاقه‌مند هستید تا از عشایر بخش‌های مختلف ایران و محصولات آنها دیدن کنید، همواره می‌توانید با تحقیق و بررسی مکان‌های مختلف و همچنین با امکان‌سنجی در گردشگری عشایری و روستایی گامی موثر بردارید.

یکی از انواع گردشگری که در چند سال گذشته مورد توجه مسئولان قرار گرفته است، همین گردشگری روستایی و عشایری است. هرچند از نظر متخصصان صنعت گردشگری، گردشگری روستایی تاکنون موفقیت‌های بیشتری نسبت به گذشته به دست آورده، اما گردشگری عشایر نیز با برنامه‌ریزی‌های اصولی می‌تواند مسیر پیشرفت و ترقی را در پیش رو داشته باشد. استان سمنان، یکی از استان‌های ایران است که ظرفیت مناسب را جهت گردشگری عشایری در اختیار دارد. به گزارش خبرنگار ایرانگرد به نقل سایت ایران‌تور، ابوالفضل بیدقی، یکی از فعالان اقتصادی در بخش گردشگری استان سمنان در این باره گفته است: «هرچند هدف‌گذاری دقیق و شفاف از توسعه گردشگری عشایری در استان سمنان انجام نشده است، اما نباید از ظرفیت مهم اشتغال‌آفرینی آن به سادگی گذشت. در برخی موارد، کاغذبازی‌های اداری مانع سرمایه‌گذاری‌های مختلف در بخش گردشگری عشایری و روستایی می‌شود.» با وجود آن که ایل بزرگ سنگسری در استان سمنان همچنان به فعالیت مشغول هستند، اما ظرفیت‌های گردشگری عشایر در شهرستان مهدیشهر مطلوب نیست. ایل سنگسری بزرگ‌ترین ایل راه جهان را در اختیار دارد که برای بیلاقی و قشلاق از آن استفاده کرده و ظرفیتی مهم برای گردشگری جهانی محسوب می‌شود. حسینی، مدیرکل امور عشایری استان سمنان نیز درباره ظرفیت‌های این استان برای



03157776318



03157776310-19



WWW.ZAGROSHOTEL.COM

هتل زاگرس

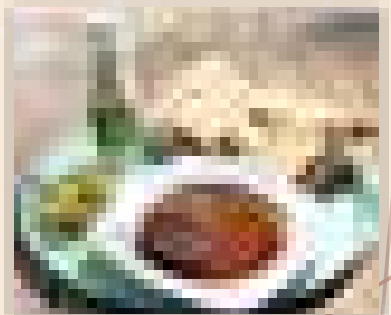
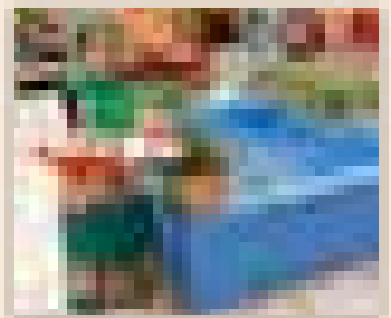
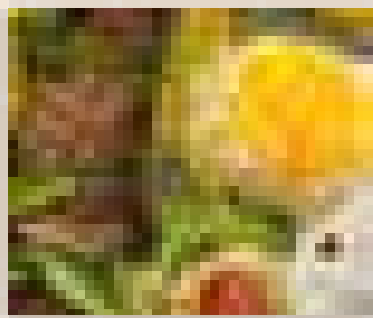
آدرس:

اصفهان، خوانسار، میدان سر چشمه، خیابان شهید
رجائی، جنب پارک ملی سر چشمه، هتل زاگرس



کافه رستوران

کتابخانه قامتان



خیابان شهید بهشتی، روبروی پارکینگ سینما آزادی، پلاک ۴۶۰

۰۹۱۲۲۱۱۷۶۵۲-۸۸۷۲۷۵۰۷-۸۸۷۲۷۱۶۳



www.cafenanism.com



cafenanism



سفرنامه دوچرخه سواری در خم و خم چمگردان

نویسنده و عکاس: عدالت عابدینی

آشنایی با پژوهشگر چمگردانی

در میدان بسیج چمگردان ساختمان شهرداری است. نگهبانی آنجاست. با اندک شناختی از نوع فعالیتم، شماره همراه شخصی را می‌دهد و با لبخند می‌گوید: «این شماره همان کسی است که به دنبالش هستی» خوشم می‌آید از این دست آدم‌هایی که در سریع‌ترین زمان ممکن کسی را که می‌خواهم به من معرفی می‌کنند. با اکبر حسامی که از اعضای شورا شهر است تماس می‌گیرم. بلافاصله پاسخ می‌دهد. از خود می‌گویم و کارهایم. در سریع‌ترین زمان ممکن خودش را به آنجا می‌رساند. کاش همه مسئولان این‌طور دم دست بودند! میانسال است. کت و شلوار اتوکشیده به تن دارد با چهره‌ای آرام و لبخندی بر لب. تحصیلات جامعه‌شناسی دارد و خود اهل تحقیق و پژوهش است. آنقدر به منطقه‌شان علاقمند است که سال‌ها به تحقیق و پژوهش میدانی و حضوری با پشتوانه علمی در این مناطق پرداخته است. آغاز تحقیقاتش را سال ۷۰ می‌داند. به برخی مشکلات و سختی‌ها و برخی اطلاعات غیرقابل استناد اشاره می‌کند. از بیم و هراس مردمی که ترس داشته‌اند از خودشان بگویند و پیشینه‌شان. از اینکه وقتی ضبط صوت را می‌دیدند و حتی قلم را در دستانت می‌دیدند، دست از صحبت می‌کشیدند. صحبت‌هایش را به خوبی درک می‌کنم. از چمگردان می‌گویم.

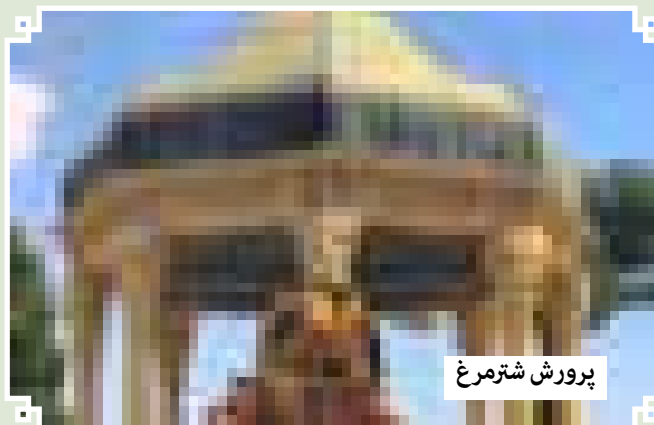
چمگردان با تاریخی کهن

شهر چمگردان شهری کهن با ۵۰۰ سال قدمت در حاشیه رودخانه زاینده رود و ۴۲ کیلومتری جنوب غربی شهرستان اصفهان قرار دارد. نام شهر دو بخش خم به معنای «پیچ و خم» و گردان به معنای «آتشکده‌ها زادگاه پهلوانان» تشکیل شده است. «خم» در پیشوند بسیاری از روستاهای این مناطق است. مردمان این دیار فارس و بختیاری هستند و با لهجه مخصوص چمگردانی صحبت می‌کنند. نزدیکی به استان چهارمحال و بختیاری، بی‌تاثیر در گویش آنها نبوده است. برنج آن، آنقدر مرغوب است که می‌توان از آن به عنوان سوغات این شهر نام برد و «کته چمگردانی» در منطقه شهره است. «دم پخت برنج»، «کوفته» و «قیمه ریزه» برخی از غذاهای محلی این شهر هستند. کمی هم از رسم و رسوم گذشته می‌گوید، رسومی که امروزه دیگر به پرنگی گذشته نیستند از نوروز شروع می‌کنیم.

اواسط ظهر در حالی که سوار بر دوچرخه هستم از شهرستان اصفهان خارج می‌شوم. با عبور از فولادشهر و زرین شهر به حوالی شهر چمگردان می‌روم. نه دعوتنامه‌ای از قبل برای این شهر دارم و نه اینکه مرا کسی برای میهمانی دعوت کرده است و نه قصد چادر زدن دارم. پس برای شب چه کار می‌خواهم بکنم؟

هیچ وقت به جواب این سوال فکر نمی‌کنم، چرا که سالها تجربه رکاب زدن در ایران برایم ثابت کرده است که محل اسکانم را پیدا خواهم کرد. تنگ غروب است. از جوانی که مسئول پارکینگ است، سراغ شهرداری را می‌گیرم تا به آنجا بروم و اطلاعاتی را در خصوص این شهر دریافت کنم. جوان تا می‌فهمد با دوچرخه سفر می‌کنم و در مورد جاهای کمتر شناخته شده و روستاها تحقیق می‌کنم با ذوق و شوق تمام می‌گوید شب را با او باشم تا هم از تجربیات سفرم بشنود و هم بیشتر در مورد منطقه‌شان بگوید. به همین سرعت با اولین سوال از نفر اول محل اسکانم فراهم می‌شود. اما می‌گویم فعلا اولیتم شهرداری است. بروم آنجا ببینم چه پیش می‌آید.

آدرس را می‌دهد، اما باز اصرارش را تکرار می‌کند. با تشکر از او خداحافظی می‌کنم و آمدن و نیامدنم را منوط به اتفاقات بعدی می‌دانم.



پرورش شترمرغ

داروهای گیاهی معجزه گر

وقتی از آقای حسامی در خصوص داروهای گیاهی سوال می‌کنم می‌گوید با توجه به شرایط خاص آب و هوایی این منطقه، گیاهان دارویی متنوعی هم در اینجا وجود دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به «بارهنگ» برای درمان بیماری‌های گوارشی و دل درد کودکان، «تاجریزی» برای رفع حساسیت و بیماری‌ها تنفسی، «خاکشیر» برای بیماری‌های گوارشی و اسهال در تابستان، گیاه «شاتره» برای سوء هاضمه، «میجو» برای بیماری‌ها معده نام برد. صحبت‌ها به پایان می‌رسد و آقای حسامی امکان اقامت شبانه‌ام را در سوئیت شهرداری فراهم می‌کند و دیگر امکان ملاقات با دوست اولی فراهم نمی‌شود. پس از صرف شام خود را آماده استراحت و برنامه فردا می‌کنم و قرار است که با هماهنگی آقای حسامی با شهردار شهرهم دیدار داشته باشم.



شالیزارها از نمایی دیگر

ملاقات با شهردار و گشت و گذار در شهر

روز بعد در ساختمان شهرداری با احمد کرمی، مرد نسبتاً سن بالایی آشنا می‌شوم که به محض دیدن دو چرخه و بار و بنه‌ام می‌گوید: «ایزابلای پیشوب» هم سیاحی است که سال‌ها قبل بخشی از این مسیر که می‌روی را رفته و کتابی هم دارد با عنوان «از بیستون تا زردکوه بختیاری»، مرد خوش صحبت و با اطلاعاتی است. به جای کلمه متداول «توریست» از کلمه «سیاح» برایم استفاده می‌کند. تشکر می‌کنم و به نزد شهردار می‌روم که با برخی از معاون و همکارانش است. با حوصله به سوالاتم پاسخ می‌دهند. شهردار با در اختیار قرار دادن خودرویی امکان بازدیدم را از قسمت‌های مختلف شهر فراهم می‌کند.

مهم‌ترین جاذبه‌های دیدنی این شهر «مناظر بکر ساحل زاینده رود»، «پارک ساحلی» و «آخرین بازمانده از برج‌ها» مربوط به یک قلعه در این شهر هستند که می‌رویم از آنها بازدید داشته باشیم. بیشتر آثار تاریخی این شهر، به دلیل برخی سهل‌انگاری‌های و همچنین طرح‌ها در گذشته، تقریباً از بین رفته‌اند و فقط نامی از آنها باقی مانده است که یکی از آنها بازار این شهر است. فقط تنها تعداد کمی از این آثار به طور ناقص قابل مشاهده‌اند. اما شالیزارها و مزارع مختلف اطراف شهر زیبایی این شهر را دو چندان کرده‌اند و در ایام اردیبهشت ماه بهترین جلوه خود را به معرض نمایش می‌گذارند.

«شنبه گردش» مراسم خاص نوروزی

در ایام نوروز گذشته از برخی از برنامه‌های مخصوص این ایام از جمله «گردگیری»، تهیه «برنج برشته» و «سبزه» و «پوشیدن لباس‌های نو»، «دادن عیدی برای کودکان و نوجوانان»، رسمی هم داشتند با عنوان «شنبه گردش» که منحصر به این منطقه بوده و به جرات می‌توان گفت در دیگر نقاط کشور نمی‌توان مشابه چنین رسمی را یافت. برنامه به این صورت بوده که مردم در اولین شنبه سال و آن هم بعد از ظهر به دل طبیعت می‌رفتند. زنان مشغول چیدن پونه و گیاهان دیگر می‌شدند و بعد با چای و خوراکی از خود و مهمانان پذیرایی می‌کردند.

از دواج‌های پریچ و خم و زیبای چمگردانی

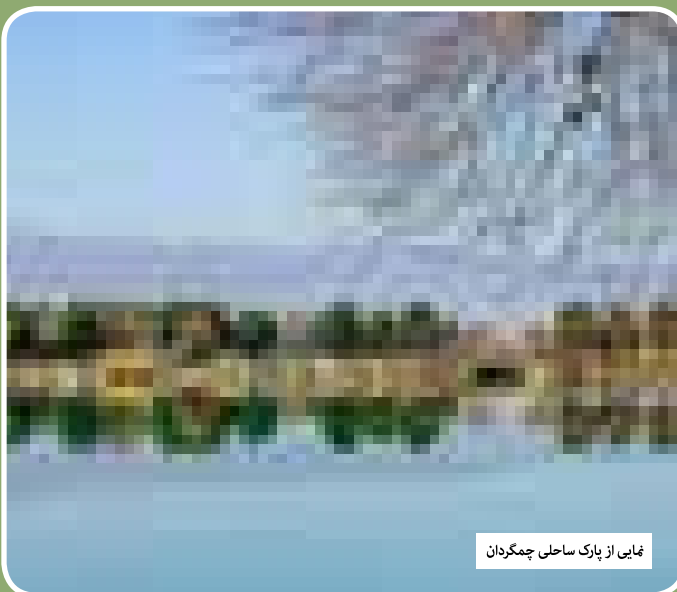
از دواج در این شهرستان بنا به شرایط زمان‌های گذشته بیشتر به صورت «درون فامیلی» و کمی گسترده‌تر در حد «درون محله‌ای» بوده است.

مادر و خواهر و گاهی اوقات عمه و خاله وظیفه یافتن دختر مناسب را بر عهده داشتند. گاهی هم دلاله‌ها دختران را به پسران خانواده معرفی می‌کردند و با شناختی که از هر دو خانواده داشتند، می‌دانستند که این وصلت به صلاح استانه. اما اگر مادر دختر نمی‌خواست دخترش را بدهد محترمانه می‌گفت: «والا دخترم حالا قابل نیست، برا نون گیریه می‌کنه، دَنَش بو شیر می‌ده، حالا پسونی می‌خوره، یا نصیب وا قسمت...» و اگر دختر درس می‌خواند می‌گفتند: «حالا بچه مدرسه‌ایه، می‌خواد درس بخونه، می‌گد از شوور بدم می‌یاد، اختیار خونه دست آقاخونه، مام اینجا نوکریم، هر چی اون بگونه همونه و...» و اگر نظر مساعد بود: «دختر از خود دونه، اختیار دارین، کی بهتر از شما، قدمادون رو تخمی چشامون و...» اگر داماد اعتراض می‌کرد که چگونه دختری را ندیده و نشناخته به همسری انتخاب کند در جوابش می‌گفتند:

کارا به کنارش نیگا کن خوار را به برارش نیگا کن...
و پس از توافق خرید عقد، مراسم عقد، آش پخت عقد، دعوت برای عروسی بود. هفت روز مراسم عروسی طول می‌کشید و مراسم «روشنایی حنا»، «خوم بیارون»، «شب دست بوس» هم بود.



یکی از برج‌های باقیمانده در شهر چمگردان



نمایی از پارک ساحلی چمگردان

عجیب‌ترین تورهای گردشگری سراسر جهان کدام است؟

این بسته مسافرتی گذشته از پرواز با هواپیمای فرست کلاس و هفت شب اقامت در یک سوئیت بزرگ کاخ تسهیلات دیگری نیز دارد: یک خودروی می‌باخ با راننده که در طول اقامت در خدمت شما خواهد بود. آبگرم روزانه با خاصیت درمانی سفر یک روزه به ایران با جت اختصاصی، جایی که می‌توانید دست به آفرینش یکی از منحصر به فردترین و به نام‌ترین صنایع دستی این کشور یعنی فرش ایرانی بزنید. سفر یک روزه به بحرین با جت اختصاصی و "تجربه ی دریای ژرف مروارید"، با مجموعه‌ای از مرواریدهایی که با دست طراحی شده‌اند. امارات امیدوار است که این کار را در کتاب رکوردهای جهانی گینس ثبت کند. اما آنچه مسلم است اینکه هتل‌های پیشرو و برجسته جهان جذابیت خاصی برای ثروتمندان و متمولان دارد. این سفر یک میلیون دلاری که یادآور دور دنیا در ۸۰ روز فیلاس فوگ فرانسوی است، به مسافران خوشبخت این سفر این امکان را می‌دهد که تجربه دور دنیا در ۸۰ روز قرن نوزدهم را با راحتی و آسایش قرن بیست و یکم تکرار کنند.

تعطیلات در ماه!

ماجراجویی فضایی این شانس را به شما می‌دهد تا به یک ماموریت بروید. اما این ماموریت نه کاریست نه زمینی بلکه سفری است تفریحی به ماه. در طول این سفر فضایی یک هفته‌ای که با سرعت باورنکردنی ۱۷۰۰۰ مایل انجام می‌شود و فاصله ی افراد با زمین به ۲۵۰ هزار مایل می‌رسد، می‌توانید ستارگانی را ببینید که خیلی دورتر از ماه هستند. داوطلبان رفتن به این سفر فضایی باید ۴ ماه زیر نظر فضانوردان مرکز آموزش کیهان نوردی یوری گاگارین در روسیه آموزش ببینند. اگر خواهان رفتن به چنین سفری باشید باید ۱۰۰ میلیون دلار کنار بگذارید تا دو صندلی به شما بدهند.

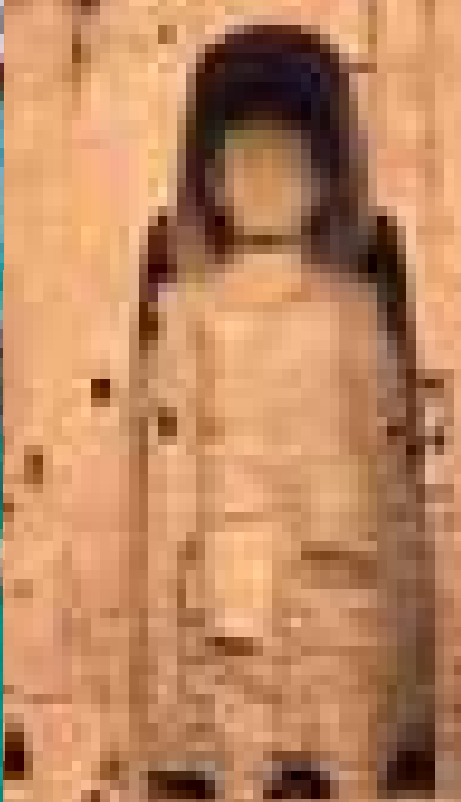
تعطیلات یک میلیون دلاری

آنهايي که به پرخرج‌ترین تعطیلات می‌روند، به این موضوع می‌نازند. امیرنشین امارات که مقر کاخ آن در ابوظبی است، یک بسته یک میلیون دلاری را برای رفتن به تعطیلات معرفی کرده که صفرهایش نشان می‌دهد "فقط برای ثروتمندان" است!

تعطیلات در سرزمین آدم کوچولوها

پیشنهاد ما به شما این است که دیدن شهری که آدم‌هایش مثل همه جا نیستند را از دست ندهید؛ شهر آدم کوچولوها. قاره ی آسیا با ۷۷ میلیون و ۶۰۰ هزار بازدیدکننده که به دیدن ۱۵ بوستان از بهترین بوستان‌های این قاره می‌روند، از این نظر عملکردی رو به رشد در این عرصه از رقابت تجاری دارد. یکی از بزرگترین مناطقی که در سال ۲۰۰۹ افتتاح شد و بسیار هم تاثیرگذار بود، آغاز به کار امپراطوری کوتوله‌ها است.

این پارک در بالای تپه‌ای در جنوب چین قرار دارد و بلندای قامت ساکنانش از چهار پا تجاوز نمی‌کند. این پارک همچنین توانست با به خدمت گرفتن بسیاری از کسانی که با بزرگترین چالش‌ها روبرو بوده‌اند، پوشش رسانه‌ای وسیعی را برای خود داشته باشد. کوتوله‌های چینی همواره از این پارک سپاسگزار هستند، چراکه توانسته برای آنها کار دست و پا کند، از سرایدار گرفته تا ملکه تاج به سر.

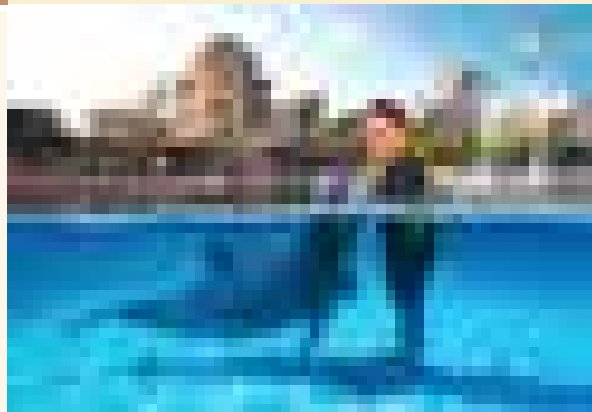


سفری کوتاه به افغانستان

اگرچه افغانستان در نگاه اول کشوری ناامن برای گردشگران به نظر می‌آید، خیلی‌ها آرزو دارند تا از افغانستان در آینده ای نزدیک دیدن کنند. نگاهی به برخی از اماکن برجسته این کشور شما را وادار می‌کند تا تصمیم به سفر به این کشور بگیرید. شهر فریادها (دره ای مشرف به بامیان)، مناره غزنین و مسجد کبود تنها بخشی از جاذبه‌های دیدنی این کشور هستند. دریاچه‌های حیرت‌انگیز، شهرهای مخروبه باستانی و مناظر مهیج شما را وادار می‌کند تا درباره این کشور جنگ‌زده و چاک چاک اما همچنان تماشایی و دیدنی طور دیگری فکر کنید.

گذراندن تعطیلات با دلفین‌ها

شنا کردن در کنار دلفین بهتر از این نمی‌شود! می‌توانید دست و پا زدن‌های دلفین را تماشا کنید و اگر شجاعت لازم را داشته باشید، حتی می‌توانید در این آب شیرجه بزنید. اگر کاری به کارشان نداشته باشید، مسلماً آنها هم شما را گاز نخوندند گرفت.



تعطیلات زیر آب!

درباره ی سفری فوق العاده صحبت می‌کنیم! یک ماجراجوی استرالیایی دو هفته زیر آب زندگی کرد، برای تولید برق دو چرخه سواری کرد و از جلبک نیز برای تولید اکسیژن استفاده کرد. هدف این ماجراجوی ۲۹ ساله که دست به این کار پر تشویش و ترسناکی زد، این بود که چراغی را به روی چالش‌های روانشناختی و عملی زندگی در محیطی بیگانه روشن کند. خانه ی موقت او، جعبه ای به طول ۱۰ فوت، به عنوان اولین زیستگاه خودکفا و خوداستوار شناخته شد. او زندگی در چنین شرایطی را به خانه‌ای گرم ترجیح داد. محققان توصیه می‌کنند از آنجا که زندگی فرصت زیستن است از آن استفاده کرده و حتماً تا آنجا که می‌توانید سفرهای گوناگون را تجربه کنید.



تور اشباح چیست!

درست است که جشن‌هالووین جن‌ها و ارواح را میهمان شما می‌کند، اما آیا می‌دانید که می‌توانید در تمام طول سال تورهای مسافرتی را تجربه کنید که جن و روح هم داشته باشند؟ مسئولان شهر فلوریدای آمریکا تورها و سفرهای تفریحی را برنامه‌ریزی کرده‌اند که می‌تواند آخر هفته یا سفر روزانه خاطره‌انگیزی برای شما باشد. این تورهای اشباح به همان اندازه که آموزنده است، به شما در کشف پدیده‌های نامکشوف علمی کمک می‌کند.

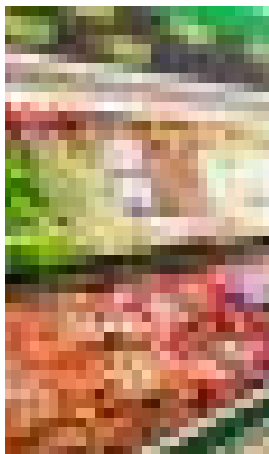


ثروت سازی فروشگاه



کارشناسان معتقدند که خرده‌فروشی به قوت خود باقی است. اما صرف اینکه خریداران دوست دارند از مغازه‌ها خرید کنند، به این معنا نیست که آنها می‌خواهند محصول شما را بخرند. می‌توان و باید خریداران را با عناصر موجود در فروشگاه، تحت تأثیر قرار داد.

به این ترتیب چگونه می‌توانید این خریداران را به بهترین شکل هدف بگیرید؟ محققان در ادامه‌ی این مقاله، راهبردهایی معرفی می‌کنند که برای موفقیت در خرده‌فروشی به شما کمک می‌کنند.

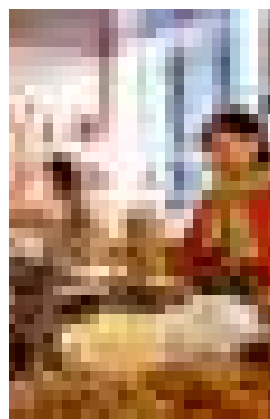


۴. محصولات را به شکل مناسبی نمایش دهید

نمایش محصولات در محل خرید، آخرین فرصت شما برای اثر گذاشتن روی تصمیم خریدار است. پس این کار را به شکلی هوشمندانه انجام دهید. نمایش محصولات باید حالتی مکمل داشته باشد و پیام‌های بازاریابانه‌ی فرستاده‌شده از طرق دیگر را تقویت کند.

چند وقت پیش برای خرید بیسکویت وارد فروشگاه‌ی شدم. انتهای یکی از راهروها با سه محصول پر شده بود: بیسکویت، مارشمالو و شکلات. ذهن من فوراً ترکیب این سه محصول را در نظر گرفت. من برای خرید بیسکویت به فروشگاه رفته بودم، اما مارشمالو و شکلات نیز خریده بودم. این شگرد ممکن است برای همه‌ی انواع محصولات مناسب باشد، برای مثال: تیغ اصلاح صورت همراه با خمیر اصلاح و لوسیون، جعبه‌ی ناهار همراه با تجهیزات لازم برای مدرسه یا حتی کتاب آشپزی کم‌کالری همراه با لباس‌های ورزشی.

۵. محصولات گروهی مکمل

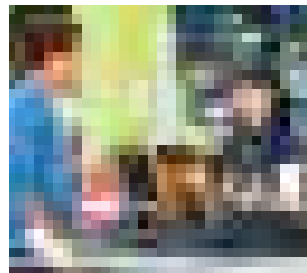


۶. شخصی‌سازی تجربه‌ی خرید

این موضوع بسیار مهمی است و باید گام‌ها به آن توجه کرد. خریداران فقط به دنبال خرید نیستند، آنها تجربه‌ای شخصی‌سازی شده می‌خواهند. زمانی که مشتری‌تان را شناختید (توصیه‌ی ۱)، می‌توانید این شناخت را به پیشنهادهای و فروش‌های ویژه‌ی شخصی‌سازی شده ترجمه کنید.



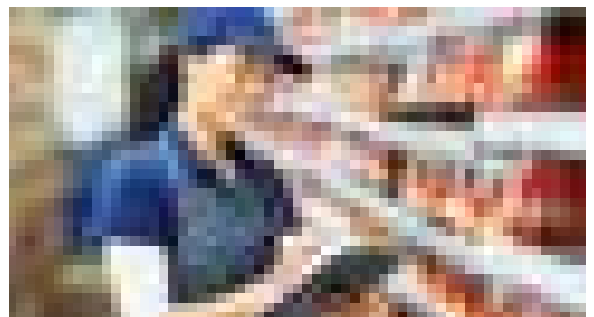
۱. مشتری خود را بشناسید



این نکته بديهی به نظر می‌رسد، اما اگر بدانید چه تعداد از برندها و خرده‌فروش‌ها برای مخاطبان

اشتباه بازاریابی می‌کنند، شگفت‌زده خواهید شد. بسیاری از مشتری‌ها حاضرند اطلاعات شخصی‌شان را در اختیار شما بگذارند و در عوض، پیشنهادی ویژه یا تخفیف خوبی دریافت کنند. شما هم، می‌توانید از این اطلاعات برای فروش بیشتر سود ببرید. محیط خرده‌فروشی‌تان را با توجه به علایق مخاطبان هدف‌تان طراحی کنید.

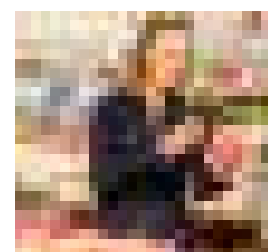
۲. چینی‌های محصولات چگونه باشد؟

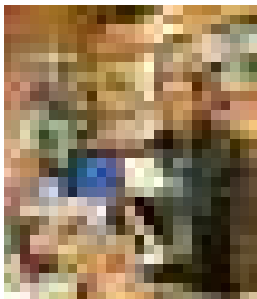


پژوهش‌ها رابطه‌ی مستقیمی را میان قابل‌رویت‌بودن قفسه‌ها و میزان خرید نشان می‌دهند. براساس تحقیقی که POPAL در سال ۲۰۱۴ انجام داد، قراردادادن محصولات در انتها و وسط راهرو باعث می‌شود خریدارها بهتر آنها را ببینند. زمانی که محصولات خود را درون مغازه می‌چینید، روی این مکان‌ها سرمایه‌گذاری کنید. اگر مشتری‌های شما محصولات را نبینند، هرگز آنها را نمی‌خرند.

۳. بسته‌بندی مؤثر است

تحقیقات نشان می‌دهند بسته‌بندی می‌تواند اثر بسیار زیادی روی تصمیم مشتری‌ها بگذارد. عواملی مانند اندازه و شکل، رنگ، جنس و فونت، همگی روی ادراک مشتری اثر می‌گذارند. با توجه به تعداد بسیار زیاد خریدارانی که از فروشگاه‌ها خرید می‌کنند، بسته‌بندی عامل بسیار مهمی است که نباید در استراتژی فروش‌تان از آن غفلت کنید.



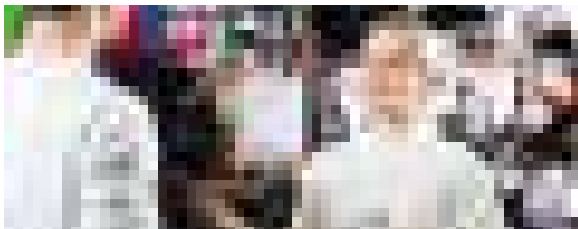


۱۱. درباره‌ی محصولاتی که می‌فروشید، چه اطلاعات داشته باشید؟!

فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ و غیرشخصی نیازی ندارند همه‌چیز را درباره‌ی محصولات عرضه‌شده‌شان بدانند. قیمت پایینی که ارائه می‌کنند، مزیت رقابتی خوبی به آنها می‌دهد. برای رقابت با این فروشندگانی بزرگ باید درباره‌ی همه‌ی اقلام فروشی‌تان اطلاعات دقیقی داشته باشید. باید ضعف‌ها و قوت‌های همه‌ی اجناس‌تان را بدانید. پیشرفت‌های جدید را در نظر بگیرید و به‌روز باشید. سعی کنید بیشتر مدل‌های جدید را داشته باشید. زمانی که نیروهای جدید را آموزش می‌دهید، نحوه‌ی کار محصولات مختلف را به آنها آموزش بدهید. هر کاری می‌توانید بکنید تا میزان تغییر در کارمندان‌تان را به حداقل برسانید، چراکه جایگزین کردن فروشندگانی مطلع، کاری پرهزینه و زمان‌بر است.

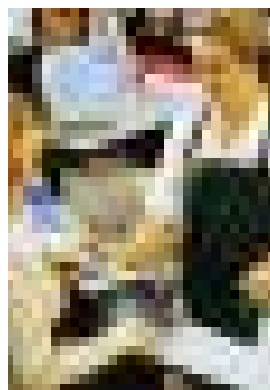
۱۲. به محصولات‌تان اشتیاق نشان بدهید

این نکته با توصیه‌ی قبل کاملاً هماهنگ است. اگر مشتری احساس کند شما به چیزی که می‌فروشید، واقعا اشتیاق دارید، احتمالا تمایل بیشتری به خرید آن خواهد داشت. اگر واقعا طرفدار محصولات‌تان باشید، راحت‌تر می‌توانید آنها را بفروشید. اگر افرادی استخدام کنید که واقعا به محصولات‌تان علاقه‌مند باشند، در این صورت کاملاً هوشمندانه عمل کرده‌اید. زمانی که با افراد برای استخدام مصاحبه می‌کنید، به دنبال کسانی باشید که به محصولات شما ابراز علاقه می‌کنند.



۱۳. از مشتری سؤال کنید

سوال کردن از مشتری اثر بسیار بیشتری دارد تا اینکه اصرار کنید مشتری محصولی را انتخاب کند. حتی اگر تعداد بسیار زیادی از یک محصول دارید، نباید مدام از مزایای بی‌پایان آن صحبت کنید. هنگامی



که از آنها می‌پرسید چه چیزی می‌خواهند یا به چه چیزی نیاز دارند، باید به مشتری‌ها نشان بدهید که به خواسته‌شان اهمیت می‌دهید. فشار به مشتری را در کمترین حد ممکن نگه دارید و نشان دهید که واقعا می‌خواهید به آنها کمک کنید که گزینه‌ی مناسب را انتخاب کنند.

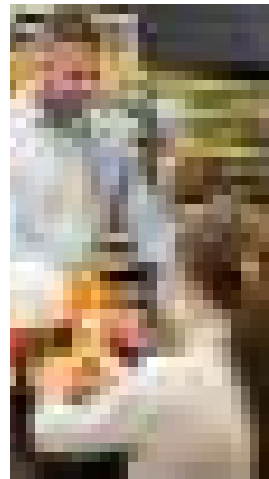
۷. ارائه‌ی پیشنهاد از کانال‌های مختلف

فراهم کردن تجربه‌ای منسجم و یکپارچه برای مشتری در فضای آنلاین و فروشگاه، عامل بسیار مهمی در افزایش فروش است. فراهم کردن امکان خرید آنلاین و نیز آوردن محصولات به فروشگاه، دو روشی هستند که در کنار هم باعث افزایش رفاه خریداران می‌شوند.



۸. به مشتری‌تان اطلاع‌رسانی کنید

چرا خریدار باید در میان رقبا محصول شما را انتخاب کند؟ مصرف‌کننده‌ها همواره به دنبال یافتن پاسخ این پرسش‌اند. افراد علاقه‌ی زیادی به اطلاعات دارند و هرچه در فروشگاه اطلاعات بیشتری به آنها بدهید، بهتر است. اما چگونه می‌توانید این کار را بکنید؟ توصیه‌های ۷ و ۹ را ببینید.



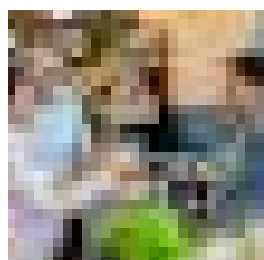
۹. از ابزارهای دیجیتال استفاده کنید

امروزه واژه‌ی «دیجیتال» شامل چیزهای بسیار زیادی می‌شود. شبکه‌های اجتماعی، ایمیل‌ها، اپلیکیشن‌های تلفن‌های هوشمند و حتی اپلیکیشن‌های دیجیتال درون فروشگاه، همگی «دیجیتال» هستند. از همه‌ی این موارد استفاده کنید. تا جایی که می‌توانید، درباره‌ی این گزینه‌ها چیزهایی یاد بگیرید و سپس مواردی را انتخاب کنید که بیشتر مناسب کار شما هستند.



۱۰. قابل اعتماد باشید

برندهایی مانند گوگل، کوکاکولا و دیزنی معمولا چه کار می‌کنند؟ آنها احساس اعتماد ایجاد می‌کنند و به این ترتیب به بارزترین برندهای دنیا تبدیل شده‌اند. البته منظور ما این نیست که از این برندها تقلید کنید، بلکه روی برند و فروشگاه خودتان تمرکز کنید. تجربه‌ای منحصر به فرد و قابل اعتماد برای مشتری فراهم کنید تا وفاداری او را به خود جلب کنید. هر وقت به چنین جایگاهی برسید، فروش هم خودبه‌خود انجام خواهد شد.



برای سفر فاربی چه ریزه‌کاری‌هایی را باید بدانیم؟!

به گزارش خبرنگار ایرانگرد به نقل از پایگاه خبری تحلیلی نامه نیوز، فهرست ۱۰۰ تایی زیر بر اساس شاخص‌ترین مکان‌های دیدنی و گردشگری تهران در ده گروه تهیه شده است.

محققان ایرانگرد معتقدند؛ زمانی که می‌خواهید سفر خارجی داشته باشید خیلی‌ها توصیه‌های مفیدی در اختیاران می‌گذارند که می‌تواند کمک‌کننده باشد. اما در کنار این توصیه‌ها، الزاماتی وجود دارد که در صورت پشت گوش انداختن، دردسرهای زیادی دارد. حتی می‌تواند سفرتان را مختل و شما را مجبور به بازگشت کند. اما این الزامات چیست؟ اصلاً اولین قدم برای سفر خارجی کدام است؟ قبل از اینکه این نکات مهم را با هم بررسی کنیم، چند مقاله دیگر از وبلاگ علی بابا که می‌تواند برای شما مفید باشد، را به شما معرفی می‌کنم:

اولین قدم چیست؟!

هر جای دنیا که بخواهید بروید حتی اگر قرار باشد پای‌تان را یک قدم آن طرف مرز بگذارید باید گذرنامه (پاسپورت) داشته باشید؛ اما نکته مهم‌تر اینجاست که گذرنامه‌تان باید برای ۶ ماه بعد از تاریخ بازگشت‌تان اعتبار داشته باشد، در غیر این صورت در همان مراحل اول به مشکل برخورد می‌کنید.

بار کمتر، سفر راحت‌تر!

همان‌طور که می‌دانید پیش از سفر، بارها و چمدان‌ها از مسافران گرفته می‌شود. یکی از مشکلاتی که مسافران در این زمینه دارند، اضافه باری است که می‌تواند دردسرساز شود. بنابراین بهتر است پیش از سفر درباره‌ی وزن و اندازه‌ی بارهای‌تان کسب اطلاع کنید. اگر قرار است در یک فرودگاه خارجی پروازتان را عوض کنید باید از میزان مجاز بار پرواز بعدی نیز آگاهی داشته باشید و بارتان از آن میزان تجاوز نکند. به عنوان مثال هواپیمایی هما میزان بار مجاز خود در پروازهای بین‌المللی را بر اساس کلاس پروازی بین ۳۰ تا ۵۰ کیلوگرم اعلام کرده است. گفتنی است ابعاد بسته‌بندی بار نباید از ۴۵، ۵۶ و ۲۵ سانتی‌متر (به ترتیب طول، عرض و ارتفاع) فراتر برود اما مسافرانی که مقصد آنها آمریکا و کاناداست و بخشی از سفر خود را با ایرلاین‌های خارجی ادامه می‌دهند، نباید وزن بارشان بیشتر از ۲۳ کیلوگرم باشد.

حواس جمع و ویزا

حواس‌تان به ویزا باشد، دقت کنید که نام و طول مدت اقامت‌تان در آن به درستی قید شده باشد. برخی از کشورها ویزا را در کشور مقصد صادر می‌کنند و برخی کشورها مانند اندونزی و آذربایجان در فرودگاه مقصد به مسافران ویزا می‌دهند. بعضی کشورها نظیر ترکیه و مالزی نیز از ایرانی‌ها ویزا نمی‌خواهند.

ویزا بدون بلیط

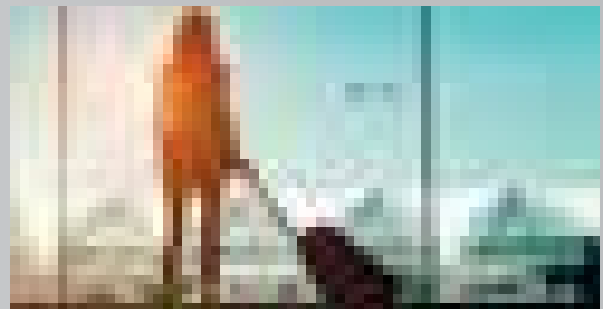
یکی از مدارکی که کنسولگری‌های کشورها برای دادن ویزا از شما می‌خواهند، بلیط رفت و برگشت‌تان است. ولی سوال اینجاست که اگر ویزا داده نشود، چه بر سر هزینه پرداخت شده‌ی بلیط می‌آید؟ و آیا کنسل کردن، جریمه دارد؟ نخست اینکه اگر به شما ویزا ندادند، باید حداقل ۵ روز پیش از موعد پرواز با دست داشتن رسید ریجکت کنسولگری به ایرلاین مربوطه مراجعه کنید. در این موارد برخی از ایرلاین‌ها ۱۰۰ درصد هزینه را پرداخت می‌کنند و برخی دیگر با کم کردن درصدی از قیمت بلیط، پول‌تان را بازمی‌گردانند.

چه چیزی باید یادتان باشد؟

درباره ویزا یک نکته‌ی مهم دیگر وجود دارد و آن ویزای ترانزیت است. ترانزیت به معنای تغییر هواپیما در یک شهر واسطه است. به‌طور مثال اگر بخواهید از تهران به یکی از کشورهای اروپایی سفر کنید و پروازتان در مرحله‌ی اول در یکی از شهرهای یونان، ایتالیا یا هر کشور دیگری توقف داشته باشید و در آنجا با هواپیمای دیگری به سفرتان ادامه دهید، برای حضور در فرودگاه و تغییر ترمینال باید ویزای ترانزیت داشته باشید. در صورتی که ویزای ترانزیت را نگرفته باشید از همان فرودگاه مبدأ بازگردانده می‌شوید.

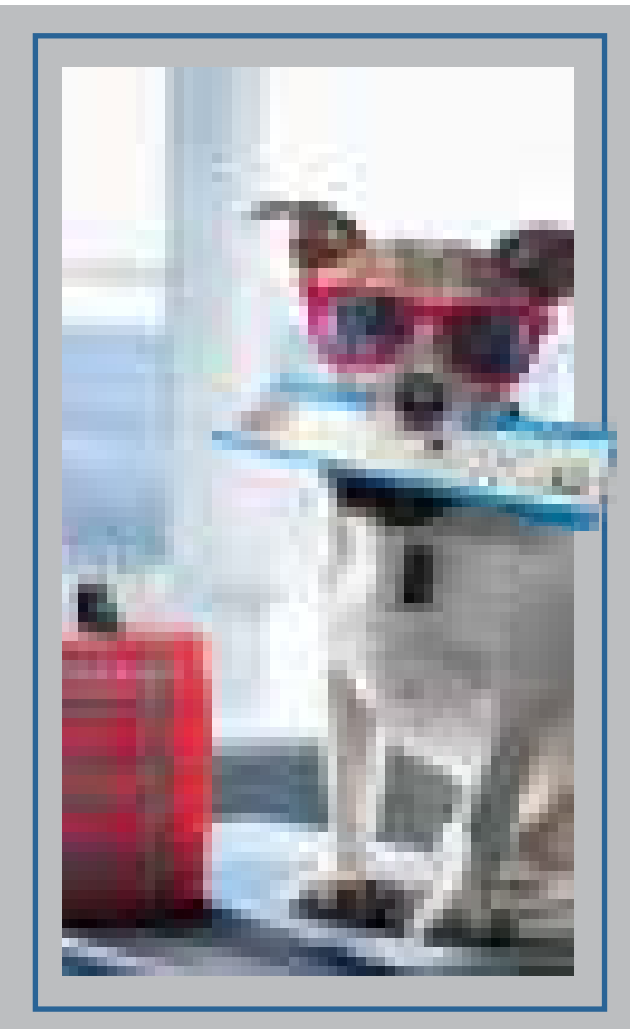
اقدامات سفر تا دقایقی قبل از پرواز و در فرودگاه

یکی از این اقدامات پرداخت عوارض خروج از کشور است، البته بهتر است عوارض خروج در روزهای قبل از پرواز (۲ روز قبل) پرداخت شود اما اگر فراموش کردید یا فرصت این کار را نداشتید، می‌توانید در فرودگاه با استفاده از دستگاه‌های خودپرداز عوارض پروازتان را پرداخت کنید.



سخن آخر

من و همکارانم در مجله علی بابا تلاش کرده‌ایم، که هر آنچه در مورد سفر هوایی و زمینی باید بدانید را برای شما تشریح کنیم تا شما راحت‌تر سفر کنید. از جزئی‌ترین مسائل تا معرفی جاهایی برای تفریح و گشت و گذار. در این مسیر شما هم همراهان باشید، هم سوالاتتان را مطرح کنید و هم از تجربه‌های خودتان برای ما بگویید تا بتوانیم بهترین مجله گردشگری را برای شما بسازیم.



بار مجاز هواپیما

البته در مورد قوانین بار و هر چیزی که به آن مربوط است، ما در مجله علی بابا یک مطلب کامل به نام قوانین گمرکی کالای همراه مسافر که می‌توانید جزئیات بیشتر را در آن مقاله بخوانید.

آیا می‌توانید حیوانات خانگی خود را ببرید؟!

در صورتی که بخواهید حیوانات دست‌آموختان را در سفر با خود ببرید، باید پیشتر، ایرلاین را در جریان بگذارید و هزینه‌ی درنظر گرفته شده را پرداخت کنید. البته باید بدانید که مجاز نیستید حیوانات را داخل هواپیما ببرید بلکه آنها در قسمت بار نگاه‌داری می‌شوند.

حمل حیوان خانگی با هواپیما

برای اینکه به طور کامل با شرایط حمل حیوان خانگی آشنا شوید، می‌توانید مقاله شرایط حمل حیوان خانگی با هواپیما، قطار و اتوبوس را بخوانید.

چه چیزی را باید رزرو کنیم؟!

ایرلاین‌ها در کنار مقررات جدی و سختگیرانه‌شان امکانات قابل توجهی به مسافران‌شان ارائه می‌کنند که در صورت نیاز می‌توانید از آنها بهره ببرید. یکی از امکاناتی که بیشتر ایرلاین‌ها دارند، ارائه‌ی صندلی چرخدار است؛ البته این مورد را نیز باید از قبل به ایرلاینی که قصد استفاده از پروازش را دارید، اعلام و صندلی چرخدار را رزرو کنید.

چگونه غذای مورد علاقه خود را داشته باشیم؟!

علاوه بر این می‌توانید غذای مناسب خود را نیز برای پرواز انتخاب کنید. بیشتر ایرلاین‌های بین‌المللی گزینه‌ای را در نظر گرفته‌اند تا مسافران در صورت پای‌بندی به آیین، رژیم یا شیوه‌ی غذایی خاصی، بتوانند انتخاب مناسب خود را داشته باشند. غذاهای ویژه برای گیاهخواران، خام‌خوارها و بیماران از گزینه‌های این ایرلاین‌هاست. برخی از ایرلاین‌های داخلی مانند ایران ایر و ماهان نیز این امکان را برای مسافران خود لحاظ کرده‌اند. (البته این امتیاز نیز با اعلام قبلی به ایرلاین دست‌یافتنی است).

غذا در هواپیما

اگر به تغذیه خود اهمیت می‌دهید و حتی در آسمان‌ها هم به دنبال کالری غذا می‌گردید، مطلب چگونه در سفرهای کاری سالم غذا بخوریم را در مجله علی بابا بخوانید.

انتخاب صندلی کجا انجام شود؟!

از دیگر کارهای مهم پیش از سفر، پشت سر گذاشتن مراحل چک - این است. بخشی از مراحل «چک - این» در بسیاری از ایرلاین‌ها به صورت اینترنتی امکان‌پذیر است. با مراجعه به سایت ایرلاین مورد نظرتان می‌توانید این مراحل را انجام دهید تا در فرودگاه معطل نشوید و زمان را از دست ندهید.

چگونه اعتماد به نفس

واقعی به دست آوریم

اعتماد به نفس واقعی مهارتی است که با تمرین هرروزه به دست می‌آید و چیزی فراتر از تمرکز روی زبان بدن و تکرار جملات مثبت است. اگر تا به حال در مورد راه‌های افزایش اعتماد به نفس جستجو کرده باشید، احتمالاً در تمام مقالات خوانده‌اید که زبان بدن و تکرار کردن جملات مثبت باعث افزایش اعتماد به نفس می‌شود. بسیاری از ما همه‌ی این راه‌ها را بارها در روز تکرار می‌کنیم؛ اما هنوز هم پیشرفت چشمگیری در افزایش اعتماد به نفس خود مشاهده نکرده‌ایم. پس راه حل چیست و چگونه می‌توان اعتماد به نفس واقعی به دست آورد؟ در ادامه‌ی این مقاله‌ی زومیت به بررسی پنج راهی می‌پردازیم که در انجام این کار به شما کمک می‌کنند.

۱- درخواست خود را مکرراً تکرار کنید

اغلب مردم تمایلی به درخواست مکرر یک چیز ندارند؛ زیرا از اینکه جواب منفی بشوند می‌ترسند. واقعیت این است که رد شدن از سوی دیگران به هیچ عنوان خوشایند نیست؛ زیرا احساس می‌کنیم هر پاسخ منفی که می‌شنویم توانایی‌ها و ارزش‌های ما را زیر سؤال می‌برد. اما زمانی که با این موضوع روبه‌رو شوید، متوجه می‌شوید تأثیر چندانی روی زندگی شما نداشته است. به‌عنوان مثال می‌بینید هنوز هم دوستان خود را از دست نداده‌اید و مقدار پولی که در حسابتان دارید مانند گذشته است. به عبارت دیگر شما چیزی برای از دست دادن ندارید. در عوض یاد می‌گیرید هرازگاهی ریسک کنید و در پاسخ خطری که پذیرفته‌اید نتایج شگفت‌انگیزی بگیرید.

۲- برای خودتان زمان بگذارید

قراری‌های ملاقات موفقیت‌آمیز و خواسته شدن از طرف دیگران از جمله عواملی هستند که روی افزایش اعتماد به نفس تأثیر می‌گذارند. اما اگر تمام زمان خود را روی فکر کردن به انتظارات و خواسته‌های دیگران بگذارید، قادر نخواهید بود به تمام جنبه‌های خود دسترسی پیدا کنید. در نتیجه نمی‌توانید نقاط قوت و ضعف خود را بشناسید و مطمئن نمی‌توانید برای چیزی که از وجودش اطلاع ندارید اعتماد به نفس داشته باشید.

۴- تعریف دیگران را بپذیرید

فردی که اعتماد به نفس نداشته باشد معمولاً تعریف دیگران را قبول نمی‌کند؛ زیرا احساس می‌کند کارش آن‌طور که باید تعریفی ندارد و آن‌ها را فریب داده است. اما این فروتنی یعنی شما مشتاق هستید دیگران را نسبت به خودتان در اولویت قرار دهید. قبول کردن تعریف و تمجید دیگران احساس خوبی در آن‌ها ایجاد می‌کند و باعث می‌شود هر موقع لازم باشد این کار را انجام دهند.

۳- اصول مهم زندگی را شناسایی کنید

زمانی که راهنمایی و برنامه‌ی مشخصی برای زندگی خود نداشته باشید، نمی‌توانید در مسیر درست قرار بگیرید. به عبارت دیگر بازپچه‌ی دیگران می‌شوید و به هر جهتی که آن‌ها می‌خواهند هدایت می‌شوید؛ جهت‌هایی که ممکن است برای شما درست نباشند و احساس بدی در شما به وجود آورند. بنابراین از خودتان بپرسید به چه چیزی اعتقاد دارید و برای چه چیزی ارزش قائل هستید. سپس رفتار و تصمیم‌های خود را روی علاقه‌مندی‌ها متمرکز کنید. بعد از مدتی متوجه می‌شوید دیگران دائماً سراغتان می‌آیند و به شما اعتماد خواهند کرد. قرار گرفتن در چنین شرایطی یعنی به دست آوردن وفاداری دیگران، اعتماد به نفس را به میزان قابل توجهی افزایش می‌دهد.



۵- هر روز کارهایی را انجام دهید که شما را مضطرب می‌کنند

مغز انسان به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که به احساسات زودتر از منطق واکنش نشان می‌دهد. به همین دلیل است که اغلب انسان‌ها دچار احساس ترس می‌شوند، تسلیم می‌شوند و شکست می‌خورند. برای کنار گذاشتن ترس باید به مغزتان نشان دهید که در صورت تلاش کردن چه اتفاقی خواهد افتاد. باید دائماً تجارب جدید کسب کنید و با یاد گرفتن چیزهای جدید این باور را در خودتان ایجاد کنید که ایمن هستید. منظور از انجام دادن کارهایی که شما را مضطرب می‌کنند این نیست که با چتر نجات از ارتفاع زیاد بپرید، بلکه می‌توانید روی کارهایی مانند نمونه‌های زیر تمرکز کنید:

- صحبت‌های جدی با شخصی که احترام زیادی برای او قائل هستید
- تمیز کردن انباری که پر از موجوداتی مانند سوسک و عنکبوت است
- پیدا کردن مسیر جدید از محل کار تا خانه بدون کمک گرفتن از جی‌پی‌اس
- سفارش غذایی که تا به حال امتحان نکرده‌اید در رستوران

هرقدر بیشتر خودتان را به چالش بکشید و در موقعیت‌های این‌چنینی قرار بگیرید، بیشتر متوجه می‌شوید که هیچ دلیلی برای ترسیدن وجود ندارد و یک قدم از منطقه‌ی راحتی خود دورتر خواهید شد.

برخی انسان‌ها به‌طور ذاتی جسورتر از دیگران هستند؛ اما اعتماد به نفس مهارتی است که هر انسانی فارغ از درجه‌ی هوش خود می‌تواند یاد بگیرد و آن را با تمرین تقویت کند. البته این بدان معنا نیست که در عرض پنج ثانیه موفق خواهید شد. صبور باشید و هر روز برای افزایش اعتماد به نفس خود زمان بگذارید. بعد از مدتی متوجه تغییرات خود و تأثیر آن روی زندگی خواهید شد.

آموزش در صنعت گردشگری چه جایگاهی دارد

تحقیقات محققان ایرانگرد نشان می‌دهد؛ نزدیک به نیم قرن است که آموزش در بخش گردشگری تقریباً همزمان با آغاز فعالیت‌های جذب گردشگر در ایران به طور رسمی آغاز شده است. در طی چندین دهه گذشته مسایل اجتماعی و سیاسی صنعت گردشگری و متعاقباً بخش آموزش را به شدت متأثر کرده است. اما امروزه با توجه به ثبات نسبی در این عرصه‌ها، چه اندازه توانسته‌ایم در بخش آموزش موفق عمل کنیم و چه نیازهایی برای آن می‌شناسیم؟!

کارشناسان ایرانگرد معتقدند؛ صنعت گردشگری به مفهوم امروزی در سطح بین‌المللی از دهه ۱۹۵۰ یعنی بعد از جنگ جهانی دوم مورد توجه کشورها قرار گرفت. آموزش خدمات گردشگری نیز به منظور رقابت و ارائه خدمات حرفه‌ای مورد توجه بیشتری قرار داشت. آموزش‌های تخصصی گردشگری در سطح جهانی توسط سازمان‌های بین‌المللی به ویژه سازمان جهانی گردشگری (UNWTO) توسعه پیدا کرد و ایران نیز به واسطه عضویت در آن سازمان فعالیت‌های آموزش گردشگری





را از حدود نیم قرن پیش آغاز کرد. قبل از انقلاب مرکز آموزش جهانگردی در ایران تاسیس شد و از سال ۱۳۴۵ تا سال ۱۳۵۷ برخی افراد به منظور دریافت آموزش‌های دست اول به کشورهای خارجی فرستاده شدند تا در مراکز آموزشی ایران از دانش آنها استفاده شود. تحقیقات ایرانگرد نشان می‌دهد؛ بعد از انقلاب ۱۳۵۷ به دلیل وجود جنگ، گردشگری و به تبع آن آموزش جهانگردی رو به خاموشی رفت و بعد از دوران هشت ساله دفاع مقدس، دوباره فعالیت‌های آموزشی جدی‌تر از سر گرفته شد. در حوزه معاونت سیاحتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، مرکز آموزش خدمات جهانگردی فعالیت‌های خود را به صورت محدود در حوزه آموزش به دفاتر خدمات مسافرتی عمدتاً به مدیران فنی بند ب و راهنمایان ایرانگردی و جهانگردی و معدودی



دوره‌های خدمات هتلداری و قنادی و آشپزی و میزبانی آغاز کرد. همه این دوره‌ها عمدتاً تا سال ۱۳۷۷ در خود این مرکز برگزار می‌شد. در آن سال برنامه توسعه آموزش‌های گردشگری خصوصاً برنامه‌های کوتاه مدت در دستور کار سازمان ایرانگردی و جهانگردی در دولت اصلاحات قرار گرفت. به همین علت اولین کاری که انجام دادیم استاندارد کردن محتوای آموزشی دوره‌ها بر اساس استانداردهای جهانی و کاربردی کردن آنها و مشارکت بخش خصوصی بود که اجرای دوره‌های آموزشی فقط محدود به چندین موسسه نباشد. در آن زمان برگزاری دوره‌های آموزشی بسیار محدود و توسط مرکز آموزش جهانگردی سازمان ایرانگردی و جهانگردی و چند موسسه محدود نظیر موسسه آموزش بنیاد مستضعفان در تهران انجام می‌شد. مرکز آموزش دیگری هم در مشهد فعال بود.

بعد از انجام استانداردسازی دوره‌ها، محتوای آنها مورد بررسی قرار گرفت و نهایتاً دوره‌های جدیدی که در دنیا شکل گرفته بود در ایران نیز مورد طراحی مجدد قرار گرفت که این امر با همکاری تشکلهای حرفه‌ای مانند انجمن

دفاتر خدمات

مسافرتی، جامعه
تورگردانان و جامعه
هتلداران و همه افراد
حرفه‌ای که در گردشگری
فعال بودند، شکل گرفت. از جمله
آن دوره‌های میزبانی، آشپزی و برخی
از دوره‌هایی که قبلاً وجود داشت را به
شکلی منظم‌تر مجدداً تدوین شد. در آن زمان
دوره مدیریت فنی دفاتر خدمات مسافرتی و دوره
راهنمایان ایرانگردی و جهانگردی در این موسسه و در
تهران برگزار می‌شد و همه داوطلبان نیز برای شرکت در
دوره‌ها از شهرستان‌های مختلف به این مرکز مراجعه می‌کردند
به طوری که در هر سال حدود ۶۰ نفر برای مدیریت فنی دفاتر
خدمات مسافرتی آموزش می‌دیدند اما براساس ضوابط، مدیران فنی دفاتر
خدمات مسافرتی بند ب موظف شده بودند که حتماً آموزش دیده و دارای
مجوز باشند. با توجه به اینکه بیش از ۱۵۰۰ دفتر خدمات مسافرتی در
سراسر ایران فعالیت داشتند، آموزش مدیران فنی براساس روش قدیم به
طور تقریبی بیست سال طول می‌کشید. بنابراین؛ یک تجدید نظر لازم بود.
در اولین گام در ۱۰ استان و در دوره‌های بعد در بیست استان این آزمون‌ها را
برگزار کردیم. دوره‌ها در تهران و مراکز استان‌ها براساس استانداردهای مرکز
و با نظارت مرکز آموزش خدمات جهانگردی برگزار می‌شد. به طوری که
بعد از یک دهه یعنی در سال ۱۳۸۷ تعداد موسسات مجری دوره‌ها به
بیش از ۱۰۰ موسسه رسید که زیر نظر سازمان میراث فرهنگی، صنایع
دستی و گردشگری فعالیت می‌کردند و هنوز ادامه دارد. علاوه بر موسسات
آموزشی مجری دوره‌های کوتاه مدت، دانشگاه‌های بسیاری همچون
دانشگاه علامه طباطبایی، دانشگاه آزاد اسلامی و دانشگاه جامع علمی
کاربردی نیز در زمینه آموزش آکادمیک گردشگری وارد این عرصه شدند.
کارشناسان ایرانگرد بر این باورند که دوره‌های آموزشی موسسات
مجری با نظارت سازمان گردشگری بیشتر دوره‌های کاربردی و
کوتاه مدت هستند که برای بدنه فعال در حوزه گردشگری
طراحی شده است به طوری که این افراد قبل یا حین
خدمت بتوانند مهارت‌های خود را ارتقا دهند. به
عبارت دیگر افرادی که در زمینه گردشگری
فعالیت می‌کنند هر کدام در سطوح مختلف
مدیریت، سرپرستی و کارکنان صف فعال
هستند و البته بیشتر آنها از کارکنان
صف هستند. افراد در هر سطحی
که فعالیت می‌کنند لازم
است تا مقطعی خاص، از
تحصیلات آکادمیک
برخوردار باشند.



تحقیقات

نشان می دهد
در سراسر دنیا در هر شغل
و پیشه‌ای که باشید صد در
صد، رقابت وجود دارد. کارشناسان
۱۰۰ برتر = ۱۰ برترین، معتقدند این
رقابت در صنایع غذایی بیشتر است
چرا که میل انسان‌ها به مصرف غذاهای
خوب و خوشمزه زیاد است و سلامتی برای
همه مردم از اهمیت بالایی برخوردار است.
اگر شما هم در صنعت خدمات غذایی کار
می‌کنید، می‌دانید که باید به گونه‌ای
رفتار کنید تا بتوانید به راحتی در کنار
رقیبانتان قرار بگیرید و در بسیاری
موقع گوی سبقت را از آنان برابید!
بنابراین، با وجود تعداد زیادی رقیب
و گرایش‌هایی که به سرعت تغییر
می‌کنند، نگه داشتن کسب‌وکار
شما به عنوان اولین الویت،
در صف اول ذهن مشتریان،
دشوار است. یکی از
عوامل مهمی که برای
افزایش فروش
رستوران باید در
نظر بگیرید،

برای افزایش مشتری و فروش در رستوران چه راه‌هایی وجود دارد؟

تشویق کنید که انتقادات یا پیشنهادهایشان را در مورد تجربه‌هایی که در رستوران‌تان داشته‌اند، برای‌تان بنویسند. این روش به شما کمک می‌کند تا نقاط ضعف و قوت خود را بهتر و بیشتر بشناسید.

برای مشتری جدید چه برنامه‌ای ارائه دهید؟

این کار معمولاً شامل ارائه‌ی کوپن‌های تخفیف است تا مشتریان تشویق شوند باز هم به رستوران شما برگردند. یا می‌توانید به مشتریان جدیدتان همراه با غذایشان، یک پیش‌غذا، دسر یا نوشیدنی رایگان بدهید. این کار فوق‌العاده، نشان می‌دهد که چقدر به مشتریان‌تان اهمیت می‌دهید و همچنین با استفاده از این روش می‌توانید کسب‌وکار‌تان را از رقبا جلو بیندازید و همواره رستورانی لبریز از مشتری داشته باشید.

= دومین برنامه: افزایش وفاداری مشتری

یکی از راه‌های افزایش فروش رستوران، حفظ رضایت مشتریان کنونی است. اگر تابه‌حال مشتری ثابت یک کافه یا رستوران بوده‌اید، می‌دانید چقدر احساس خوبی است که پیش‌خدمت‌ها شما را بشناسند و احوال خانواده‌تان را بپرسند، زمانی که می‌خواهید روی صندلی بنشینید، صندلی‌تان را جلو بکشند و زمان رفتن تا دم در بدرقه‌تان کنند.

رفتن به رستوران، فقط به غذا خوردن خلاصه نمی‌شود، این کار یک تجربه‌ی اجتماعی هم هست. برای افزایش وفاداری مشتری و نیز افزایش فروش رستوران خود، باید خدمات خوبی ارائه دهید، با مشتری ارتباط دوستانه‌ای برقرار کنید و حتی خدمات ویژه‌ای برای مشتریان ثابت‌تان در نظر بگیرید.

فکر می‌کنید هزینه‌ی جذب مشتریان جدید بیشتر است یا هزینه‌ی حفظ مشتریان وفادار؟!

اگرچه جذب دائمی مشتریان جدید مهم است، اما ثابت شده است که حفظ رضایت مشتری وفادار نسبت به جذب مشتری جدید هزینه‌ی کمتری دارد. چند عامل در این موضوع تأثیرگذارند اما مهم‌ترین‌شان تبلیغات است. مثلاً یک بیلبورد هزینه‌ی بسیار بالایی دارد. درست است که بیلبورد برزند شما را به صدها یا هزاران فرد جدید نشان می‌دهد، اما فقط تعداد کمی از آنها ممکن است به آن بیلبورد توجه کنند و حتی به کسب‌وکار‌تان سر بزنند.

تعادل بین جذب مشتری جدید و حفظ مشتری کنونی است. پس سؤال این است: با مشتریانی که یک‌بار وارد مغازه‌تان شده‌اند چگونه رفتار می‌کنید؟ چطور می‌توانید آنها را ترغیب کنید بیشتر هزینه کنند، بدون اینکه احساس کنند تحت فشار هستند

و پولشان را هدر نمی‌دهند؟ کارشناسان ۱۰۰ برتر - ۱۰ برترین، در ادامه تکنیک‌هایی به شما معرفی می‌کنند که می‌توانید برای جذب مشتریان جدید، حفظ مشتریان وفادار و به‌طور کلی افزایش فروش رستوران خود از آنها استفاده کنید و برای رسیدن به قله موفقیت امیدوار باشید. شما چه صاحب یک کسب‌وکار نوپا باشید و چه سال‌ها سابقه‌ی فعالیت در پرونده شما وجود داشته باشد، برای رسیدن به موفقیت باید از روش‌های زیر استفاده کنید:

جذب مشتریان جدید

ترغیب مشتریان به استفاده‌ی مجدد از محصولات یا خدمات‌تان

فراهم کردن اوقاتی خوش برای مشتریان، هنگامی که در رستوران‌تان حضور دارند.

سخن گفتن درباره‌ی این موارد، بسیار آسان‌تر از انجام‌شان است، اما با رویکردی صحیح، به انجام رساندن آنها امکان‌پذیر است. راحت‌ترین راه رسیدن به هدف، مشخص کردن مسیر و تقسیم هر گام به بخش‌های عملی و کاربردی است. پس برای افزایش فروش رستوران خود، از شش برنامه مهم و اصولی زیر استفاده کنید:

= اولین برنامه: افزایش فروش رستوران با جذب مشتری جدید

شاید شما به عنوان یک رستوران‌دار از اهمیت نحوه برخورد در اولین ملاقات آگاه باشید. معمولاً یک مشتری ثابت راحت‌تر از یک مشتری جدید از خطاها چشم‌پوشی می‌کند. اگر تلاش کنید تا مشتریان‌تان در برخورد اول یک تجربه‌ی عالی کسب کنند، آنها را به مشتریانی وفادار تبدیل خواهید کرد. اگر گام به گام مراحل زیر را در نظر بگیرید بدون تردید به قله موفقیت خواهید رسید:

از چه روش‌هایی استفاده کنید؟

روش‌های سنتی زیادی برای بازاریابی وجود دارند که می‌توانید به آنها روی بیاورید، اما تبلیغات می‌تواند هزینه‌ی زیادی روی دست‌تان بگذارد. در عین حال، بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی کم‌هزینه است و فقط به صرف زمان نیاز دارد. اگر می‌خواهید برای تبلیغات، مقداری پول کنار بگذارید، بهتر است به‌جای تبلیغ در روزنامه‌ها، پول‌تان را در شبکه‌های اجتماعی خرج کنید. حتی می‌توانید مشتریان‌تان را



سه روش مهم برای جذب مشتری

۱. برنامه‌ای برای توسعه وفاداری مشتری

یکی از رایج‌ترین کارهایی که در این زمینه می‌توانید انجام دهید، این است که یک کارت عضویت برای مشتریان‌تان تهیه کنید و دفعاتی را که مشتری به رستوران‌تان می‌آید، ثبت کنید. زمانی که تعداد مراجعه‌های مشتری به حد مشخصی رسید، به انتخاب خودتان او را از یک غذای رایگان بهره‌مند کنید. ارائه نوشیدنی‌ها و دسرهای رایگان هم انتخاب‌های خوبی هستند، چون از غذاهای اصلی ارزان‌ترند و در عین حال مشتریان احساس می‌کنند مورد احترام قرار گرفته‌اند. می‌توانید کارتی طراحی کنید که سفارش‌ها را ثبت کند یا کارتی تهیه شود.

در بسیاری از موارد، مشتریان وفادار به‌صورت رایگان برای‌تان تبلیغ خواهند کرد. بازاریابی دهان‌به‌دهان یکی از بهترین راه‌هایی است که به هر کسب‌وکاری کمک می‌کند بر سر زبان‌ها بیفتد. مردم معمولاً به تبلیغات پولی اعتماد نمی‌کنند، اما به پیشنهاد دوست‌شان در مورد خوب بودن یک رستوران اعتماد دارند. مشتریان وفادار شما برای موفقیت کسب‌وکار‌تان بی‌نهایت ارزشمند هستند و متناسب با همین اهمیت باید با آنها رفتار کنید و به آن‌ها بها بدهید.



۲. شرکت در اموری خاص

میزبانی از یک مراسم خیریه، راه فوق‌العاده‌ای برای حضور در اجتماع است. برای مثال، یک روز را انتخاب کنید و ۱۰ درصد از درآمد آن روزتان را به یک مؤسسه‌ی خیریه بخشید. می‌توانید از قبل برای این مراسم تبلیغ کنید تا افرادی که دوست دارند در این کار شریک شوند، در رستوران‌تان غذا بخورند. به این ترتیب آن‌ها هم در این امر مهم شریک می‌شوند. میزبانی از کلاس‌های آشپزی، تست کردن غذا یا هر چیزی که باعث افزایش آگاهی مشتری از محصول‌تان می‌شود، راهی بسیار عالی و مفید برای حضور در میان مردم است.

۳. رویدادهای اجتماعی

فراهم کردن فضایی برای برگزاری مهمانی‌ها، جشن‌ها و مراسم‌ها، راه مؤثری برای برقراری ارتباط با مردم است. میزبانی از چنین مراسمی، مشتریان را تشویق می‌کند تا بیشتر به شما سر بزنند. برگزاری بازی یا پخش موسیقی نیز باعث می‌شود افراد در رستوران شما احساس راحتی کنند، ترغیب شوند مدت زمان طولانی‌تری در رستوران‌تان بمانند و خوراکی‌های بیشتری سفارش دهند. در این صورت هم خاطر خوبی برای شما باقی می‌ماند و هم اینکه همواره رستورانی پر مشتری خواهید داشت. سومین برنامه: گسترش شیوه‌های خرید و ثبت سفارش

ایجاد راه‌های مختلف جهت خرید برای مشتری، افزایش فروش رستوران را به دنبال خواهد داشت. شاید بسیاری از مشتریان آن‌قدر زمان نداشته باشند که تا هنگام خالی شدن یک میز یا حتی آماده شدن غذایشان منتظر بمانند. کارشناسان ۱۰۰ برتر - با ارائه تکنیک‌های زیر به شما اطمینان می‌دهند که این روش‌ها، علاوه بر اینکه به مشتریان پرمشغله کمک می‌کنند راحت‌تر و سریع‌تر غذایشان را سفارش دهند، در افزایش فروش رستوران هم متاثر است:

۱. در نظر گرفتن منوی خاص!

با اضافه کردن منوی بیرون‌بر، می‌توانید حتی وقتی که صندلی‌های رستوران‌تان پر هستند، همچنان فروش داشته باشید.

۲. وعده‌های غذایی متناسب

اگر رستوران شما اساساً در وعده‌ی ناهار خدمات ارائه می‌دهد، اما متوجه شده‌اید که صبح‌ها و در ساعات شلوغی، رفت‌وآمد در اطراف رستوران‌تان زیاد است، می‌توانید فروش اقلام صبحانه را نیز به فعالیت‌هایتان اضافه کنید.

۳. با تکنولوژی همراه باشید

مشتریان دوست دارند ببینند که رستوران‌های مورد علاقه‌شان از تکنولوژی‌هایی همچون سفارش آنلاین و رزرو میز از طریق نرم‌افزار بهره می‌برند. برای بعضی مشتریان، سفارش آنلاین اغلب راحت‌تر از تماس تلفنی است و بسیاری از افراد شاید غذا خوردن در مکانی را ترجیح بدهند که خدمات آنلاین ارائه می‌دهد.

۴. آموزش تکنیک‌های

بیش‌فروشی به کارکنان

یک پیش‌خدمت ماهر قادر است مکالمه‌ی ساده و مؤثری با مشتریان ترتیب بدهد و موجب افزایش فروش رستوران شود. بیش‌فروشی مؤثر، در نهایت باعث کنترل مشتری بر تصمیم‌ش می‌شود و احساس نمی‌کند که برای خرید بیشتر، تحت فشار قرار گرفته است. این کار موجب می‌شود تا مشتری سفارش بیشتری دهد. این سه توصیه مهم را جدی بگیرید:

۱. نوشیدنی‌های موجود در منو را توصیف کنید

اولین فرصت برای بیش‌فروشی، زمان کوتاهی پس از نشستن مشتریان است. قبل از اینکه سفارش نوشیدنی ثبت شود، پیش‌خدمت‌هایتان را تشویق کنید که نوشیدنی‌های مخصوص رستوران را توصیف کنند. اشاره به کوکتل‌های خلاقانه شاید مشتری را ترغیب کند یکی را امتحان کند، حتی اگر در ابتدا قصد داشت تنها یک بطری آب سفارش بدهد.

۲. غذاهای موجود در منو را توصیف کنید

پیش‌خدمت‌ها به‌سادگی می‌توانند اقلام موجود در منو را توصیف کرده و به مشتری کمک کنند غذایی را انتخاب کند. یک فرصت خوب دیگر برای بیش‌فروشی، این است که از مشتری بپرسید آیا دوست دارد دورچین اضافی برای غذای اصلی‌اش سفارش بدهد یا نه. البته اگر برای آن دورچین پول اضافی دریافت خواهید کرد، حتما در این مورد به مشتری توضیح بدهید تا وقتی که صورتحساب را دید، غافلگیر نشود!

۳. به مشتریان پیشنهاد دهید چیزهای بیشتری

را امتحان کنند

کارشناسان ۱۰۰ بتر - ۱۰ برترین توصیه می‌کنند؛ وقتی همه غذای اصلی‌شان را خوردند، پیشنهاد بدهید که می‌توانند یک دسر یا نوشیدنی را امتحان کنند. مجدداً، نام بردن از چند گزینه‌ی دسر شاید مشتریان‌تان را ترغیب کند که سفارش دهند.

شانس بیش‌فروشی به مشتریان جدید بیشتر است، چون این افراد مشتاقند که آگاهی بیشتری در مورد غذاهای رستوران‌تان داشته باشند. همچنین احتمالاً آنها نسبت به کسی که دفعات زیادی در رستوران‌تان غذا خورده است، بیشتر علاقه‌مند هستند تا پیشنهادهای پیش‌خدمت را امتحان کنند.

پنجمین برنامه: چگونگی سرویس دهی به مشتریان

افزایش نرخ جابجایی در میزهای غذاخوری با افزایش فروش رستوران همراه است. هرچه غذای بیشتری بفروشید، پول بیشتری درمی آورید و راه فروش غذای بیشتر این است که به مشتریان بیشتری سرویس بدهید. نمی توانید زمانی را که مشتریان صرف غذا خوردن می کنند، کنترل کنید، اما در عوض می توانید از این ترفندها استفاده کنید:

۱. سیستمی برای ساماندهی مشتریان

رستورانها معمولا جایگاه مخصوصی برای پذیرش و دریافت سفارشها دارند تا تعداد مشتریان و نیز جریان ورود و خروج آنها را مدیریت کنند.

۲. هماهنگی کارکنان بخش پذیرایی با تعداد مشتریان

مطمئن شوید که برای خدمت رسانی به کلیه مشتریان، به تعداد کافی کارمند در اختیار دارید. به کارکنان تان آموزش دهید که در زمان مناسب سفارش نوشیدنیها را بگیرند و در پایان غذا، صورتحساب را برای مشتری ببرند.

۳. استفاده از تکنولوژی به نفع خود

امروزه بسیاری از رستورانها از دستگاههای کارتخوان سیار استفاده می کنند.

۴. تغییر دکور و به روز رسانی محل غذاخوری

بعضی از محل های غذاخوری صرفا به گونه ای چیده شده اند که مردم بخواهند بیشتر بمانند. هنگام خرید و چیدمان مبلمان تان می توانید از ترفندهایی استفاده کنید که مشتریان سریع تر میز خود را ترک کنند. به علاوه، می توانید میز و صندلی های کوچک تهیه کنید تا از فضای موجود نهایت استفاده را ببرید و بتوانید در هر نوبت، پذیرایی مشتریان بیشتری باشید.

۵. منوی مختصر و مفید

کاهش تعداد اقلام منوی غذا، باعث می شود انتخاب برای مشتریان ساده تر شود و آشپز غذا را سریع تر آماده کند.

ششمین برنامه: افزایش فعالیت در فضای مجازی

مهم نیست که برای وبسایت کسب و کارتان چقدر زمان بگذارید، اگر وبسایت تان را برای موبایلها و تبلتها بهینه سازی نکنید، بیشتر مشتریان تان را از دست می دهید. با سرمایه گذاری در وبسایتی که به خوبی در تبلت، موبایل و کامپیوتر بهینه سازی شده است، بیشترین منفعت را از تکنولوژی ببرید.

سعی کنید برای کسب و کارتان در رسانه های اجتماعی حساب کاربری ایجاد کنید و در آنها فعال باشید. اگر زمان ندارید تا بر پیامهایی که از طریق این شبکه های اجتماعی برای تان ارسال می شود نظارت کنید، این کار را به افراد دیگری بسپارید.

مزیت دیگر داشتن حساب کاربری حرفه ای در رسانه های اجتماعی این است که می توانید درباره ی مراسمها و جشنهایی که برگزار می کنید، اطلاع رسانی کنید. همچنین از این طریق می توانید خبر تعطیلی ناگهانی رستوران را به اطلاع مشتریان تان برسانید. این کار راهی ایده آل برای برقراری ارتباط با مردم است. به طور کلی، می توانید از رسانه های اجتماعی به عنوان ابزاری برای اجرای استراتژی های حفظ مشتری که در بالا به آنها اشاره شد، استفاده کنید.

بدون تردید، ارزیابی مداوم شیوهی انجام کارها، بخش مهمی از اداره ی هر کسب و کار موفق است. مالکان رستورانها دائما به فکر راههایی هستند تا با بهبود فرایندها، موجب افزایش فروش رستوران و نیز افزایش بهره وری شوند. عوامل زیادی در افزایش فروش رستوران تأثیر گذارند که باید آنها را در نظر بگیرید.

خوشبختانه بسیاری از اصول پایه ای در بین انواع اماکن غذاخوری مشابه هستند. کارشناسان ۱۰۰ برتر - ۱۰ برترین، بر این باورند با استفاده از تکنیکهای ارائه شده، به زودی در مسیر موفقیت قرار خواهید گرفت و شاهد افزایش فروش رستوران خود خواهید بود.



قبل از انتخاب شریک کاری و زندگی خود حتما به نحوه رانندگی او دقت کنید!

۳۰ روش تشخیص شخصیت فرد از نحوه رانندگی او

نویسنده: دکتر امیر رضا هادی

۸- اگر او فردی است که در رانندگی مار پیچ می‌رود، در زندگی و کار خود نیز مار پیچ می‌رود! به این معنی که خطرپذیری بالایی دارد و همراهی با او در زندگی و کار پرخطر خواهد بود.

۹- اگر در زمان رانندگی در محل سبقت ممنوع، سبقت می‌گیرد این فرد اگر بتواند در زندگی و کار نیز از همراهان خود سبقت می‌گیرد و خودخواه است و فقط پیشی افتادن از بقیه مهم است، حتی اگر این کار به قیمت آسیب دیدن دیگران تمام شود!!

۱۰- اگر در رانندگی دقیق و صحیح و به‌جا سبقت می‌گیرد این فرد شخص دقیق و مطمئن است و همیشه بدون اینکه به کسی آسیب بزند، برای موفقیت تلاش می‌کند.

۱۱- اگر در ترافیک از جاده، از شانه خاکی حرکت کرده و به هر قیمتی حتی با گرد و خاک و اذیت بقیه می‌خواهد جلو برود، این فرد در زندگی و کار نیز هر وقت بخواهد، از جاده خاکی می‌رود و اذیت کردن و جاماندن بقیه همراهانش اصلا برای او مهم نیست! او بسیار کمبود دارد و کمبودها و نارسایی‌های خود را با عبور از جاده خاکی جبران می‌کند، در نتیجه انتخاب این فرد برای کار و زندگی خطای بزرگی است.

۳- اگر به آرامی حرکت را شروع می‌کند و ماشین حالت شتاب‌زده‌ای ندارد و با تکان و عجله راه نمی‌افتد، یعنی این فرد ابتدای هر کار و فرآیندی در زندگی شتاب‌زده و عجول نخواهد بود و در مقابل، همراهی با او با آرامش همراه است.

۴- اگر راننده در بزرگراه که راه باز است کند و آرام رانندگی می‌کند او در مسیر زندگی نیز کند حرکت می‌کند و هیچ‌گاه فردی پیشرو و سریع نخواهد بود.

۵- اگر ماشین با شتاب حرکت می‌کند و تعداد ترمزهای آن نیز زیاد است، این به آن معنی است که فرد عجول است و در زندگی و کار نیز این شخص زود تصمیم می‌گیرد و نوسان زیادی در تمام مراحل کار و زندگی‌اش وجود دارد و چه بسا همین شتاب‌زدگی مشکلات زیادی را برایش به وجود آورد.

۶- اگر فرد در زمان رانندگی فقط به مقابل خود دقت می‌کند و توجه کمتری به اطراف دارد، در زندگی نیز این شخص همه جانبه‌نگر نیست و فقط تا نوک بینی خود را می‌بیند!!

۷- اگر فرد در رانندگی به آینه‌های بغل و آینه وسط دقت کافی دارد، این فرد در زندگی نیز از پشت سر خود درس می‌گیرد و مواظب پیرامون، پشت سر خود و گذشته خود نیز است.

در فرهنگ غنی ما حکایت‌ها، داستان‌ها و ضرب‌المثل‌ها جایگاهی خاص دارند، حتی آن‌هایی که سینه به سینه گشته‌اند تا به ما رسیده‌اند! یکی از همین ضرب‌المثل‌های قدیمی که خیلی هم کاربردی است، می‌گوید: اگر می‌خواهی کسی را بشناسی، یا با او همسفر شو یا با او هم سفره باش.

در راستای تحقیقات اندیشکده ایرانگرد در خصوص فرهنگ ایرانی، یکی از راه‌های شخصیت‌شناسی افراد را به شما معرفی می‌کنیم، تا علاوه بر افزایش دانش به آنچه می‌خوانید نیز بیندیشید.

در دنیای مدرن امروز، سریع‌ترین راه برای شناخت افراد، دقت در نحوه رانندگی فرد است! این مهم، سی اصل اساسی دارد که با دقت و تامل در آن‌ها می‌توانید به رازهایی مگو دست یابید:

۱- اگر فرد قبل از شروع رانندگی، ابتدا همه چیز را کنترل کرده و تنظیمات اولیه را انجام می‌دهد، یعنی این فرد در زندگی روحیه‌ای منظم دارد و همچنین قبل از انجام هر کاری ابتدا همه شرایط را بررسی می‌کند.

۲- اگر راننده، قبل از حرکت کمر بند ایمنی خود را می‌بندد و از دیگران هم می‌خواهد کمر بندشان را ببندند یعنی او احتیاط را رعایت می‌کند. پس در زندگی و کار نیز همواره مواظب خود و همراهان خویش است تا آسیبی نبینند.



۲۲- اگر راننده‌ای تمام سرویس‌های دوره‌ای و تعمیراتی خودرو خود را مطابق برنامه اعلامی کارخانه انجام می‌دهد، یعنی فردی آینده‌نگر است و با داشتن برنامه سرویس‌های دوره‌ای منظم، در راه ماندن را به حداقل می‌رساند. در زندگی و کار نیز این فرد روحیه آسیب‌شناسی خوبی دارد و جلوی آسیب‌ها را قبل از وقوع می‌گیرد.

۲۳- اگر راننده‌ای مهارت‌های تکمیلی رانندگی (پنجرگیری و تعویض چرخ خودرو، بستن زنجیر چرخ، کنترل سطح مایعات و روغن خودرو) را ندارد. این فرد از نظر روحی فرد مستقلاً نیست و به دیگران وابستگی دارد و کارهای خود را به عهده دیگران می‌اندازد.

۲۴- اگر راننده‌ای پارک صحیح نداشته باشد (وسط پارک نماید یا کج پارک کند) در زندگی فرد دقیق و منظمی نیست، آشفتگی وسایلش از اتاق خواب تا محل کار او موج می‌زند!

۲۵- اگر راننده در ترافیک عصبی شده و با تنش رانندگی کرده و نسبت به سایرین پرخاشگر است، این فرد در زندگی و کار نیز پر تنش بوده و صبور نیست و قدرت حل مسئله در او بسیار پایین است همچنین او قدرت استفاده درست از زمان و مکان را نداشته و هنر شادبودن در هر شرایطی را بلد نیست.

۲۶- اگر فردی در حین رانندگی، از زمان خود برای یادگیری استفاده می‌نماید، یعنی کتاب‌های صوتی، آموزشی‌های زبان گوش می‌دهد و یا به رادیوهای اقتصادی عملی و تحلیلی توجه می‌کند، این به آن معنی است که این فرد قدر وقت را می‌داند و هنر استفاده از زمان را بلد است.

۲۷- نوع موسیقی انتخابی توسط راننده و صدای شنیدن موسیقی در خودرو نشان دهنده نوع شخصیت و رفتار راننده است. معمولاً صدای موسیقی نباید از خودرو خارج شود و برای انتخاب موسیقی راننده باید از دیگر همسفران نظرخواهی کند در غیر این صورت او فردی خودخواه است.

۲۸- اگر راننده پس از وقوع تصادف عصبانی شود و سعی در متهم کردن دیگران داشته باشد، یعنی فردی عصبی با کمبودهای روانی و شخصیتی خاص است.

۲۹- اگر راننده‌ای در هنگام تصادف برخوردی منطقی داشته باشد و برای کمک‌رسانی تلاش کند و فقط دنبال مقصر نگردد، این فرد روحیه تعامل و کمک‌رسانی بالایی دارد و فردی منطقی و صبور است. همچنین در تلاش است تا راهی برای حل مشکلات پیدا کند، او می‌تواند بهترین همراه و دوست باشد.

۳۰- اگر فردی هنگام رانندگی، حداقل فاصله استاندارد را با خودرو جلویی رعایت نمی‌کند و همیشه خطر برخورد است و باعث ایجاد تصادف می‌شود، در زندگی و کار نیز رعایت فاصله مناسب با همکاران، رقبای و سایرین را ندارد کمی عجول و شتاب زده است و زندگی با او پر خطر بوده و با ریسک زیاد همراه است.

۱۲- اگر راننده به موقع راهنما می‌زند و مسیر خود را مشخص می‌کند، یعنی فردی برنامه‌ریز، آینده‌نگر و دقیق است او برای مسیر زندگی خود برنامه‌ریزی می‌کند و فردی موفق و پیشرو خواهد بود همراهی با او همیشه موفقیت و شادی را در پی دارد.

۱۳- اگر فرد زمان رانندگی، ورود ممنوع می‌رود و یا از چراغ قرمز عبور می‌کند، این فرد در زندگی خود نیز به بهانه‌های مختلف از خط قرمزها رد می‌شود و بسیار خطاپذیر است. دائماً باید مواظب این فرد بود و او همیشه یک پلیس می‌خواهد چرا که هر وقت بتواند خلاف می‌کند. در زندگی و کار نیز بارها دچار تخلف می‌شود، به کسب و کار حلال و سلامت کار و زندگی مقید نیست و کاملاً غیر قابل اعتماد است.

۱۴- اگر فردی در زمان رانندگی در محل دور زدن ممنوع دور می‌زند در زندگی و کار نیز همراهان و همکاران را دور خواهد زد.

۱۵- اگر در جای توقف مطلقاً ممنوع می‌ایستد، در مسیر زندگی و کار نیز در جاهایی که باید حرکت و تلاش کند می‌ایستد و این امر باعث پسر رفت خودش شده و مانع حرکت دیگران نیز می‌شود.

۱۶- اگر راننده‌ای در مکانی که بوق زدن ممنوع است، بوق می‌زند یعنی این فرد به حقوق دیگران و آسایش آن‌ها احترام نمی‌گذارد. در واقع به طور کلی برای این فرد احترام گذاشتن به دیگران مهم نیست و یا اصلاً احترام را بلد نیست.

۱۷- اگر راننده‌ای زیاد بوق می‌زند، یعنی مهارت نداشته و کم حوصله است، او در زندگی و کار نیز کم حوصله است و همواره به دنبال مقصر می‌گردد تا دیگران را متهم کرده و از زیر اشتباهش شانه خالی کند!

۱۸- اگر راننده در بزرگراه با حداکثر سرعت مجاز حرکت می‌کند این فرد در زندگی خود نیز هر جا که باید سریع و دقیق حرکت کند، اقدام می‌نماید و همیشه موفق و پیشرو خواهد بود.

۱۹- اگر سرعت عمل راننده هنگام وقایع رانندگی بالاست، این فرد در زندگی و کار نیز دارای سرعت عمل بالا می‌باشد.

۲۰- اگر فردی زمان رانندگی فقط مقابل خود را نمی‌بیند و به دور دست نیز دقت دارد، یعنی این فرد وقایع را زودتر از بقیه می‌بیند و بهترین راه‌کار را برای خود انتخاب می‌کند و کمترین آسیب را در زندگی می‌بیند.

۲۱- اگر خودرو راننده‌ای ظاهری تمیز و مرتب دارد یعنی او برای خود و دیگران و همچنین لوازم خود ارزش قائل است، برای او مهم است که مردم او را همیشه منظم و مرتب ببینند.

ابتکار برای رونق گردشگری در ایران

تعیین مسیرهای گردشگری متنوع، تعیین تقویم جشنواره‌ها، معرفی سفیر، استفاده از ظرفیت مغفول و استفاده از چهره‌ها از جمله ابتکاراتی است که می‌توان از آنها برای رونق گردشگری ایران بهره برد. به گزارش خبرنگار ایرانگرد به نقل از خبرگزاری مهر، غلامحسین ابراهیمی، کارشناس حوزه بین‌الملل و گردشگری فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد روابط بین‌الملل بیش از بیست سال سابقه کار در بخش‌های اقتصادی و گردشگری در کشورهای تونس، اردن، لهستان، لیتوانی، مالزی و ازبکستان در کارنامه خود دارد. وی در حال حاضر، رایزن درجه یک سفارت جمهوری اسلامی ایران در تاشکند است. او در یادداشتی مشکلات گردشگری ایران را بررسی و پیشنهادهایی برای حل آنها مطرح کرد. در این یادداشت که آن را در اختیار خبرگزاری مهر قرار داد آمده است: شاید بتوان مشکلات گردشگری ایران را در دو مقوله بررسی کرد؛ مقوله اول را می‌توان ذهنیت تصمیم‌گیرندگان و نخبگان اجرایی کشور دانست که هنوز به معنای واقعی کلمه گردشگری را به عنوان یک صنعت درآمدزا با غلبه ماهیت اقتصادی نپذیرفته‌اند. مقوله دوم را طبعاً می‌توان در حوزه‌های مختلفی مانند این مشکلات بیان کرد. نبود زیرساخت‌های گردشگری، ضعف خدمات فرودگاهی و اقامتی، عدم وجود سیستم حمل و نقل چند وجهی ارزان (ریلی، هوایی و زمینی)، آموزش مستمر مردم و فعالان حوزه گردشگری، ضعف دانش زبان انگلیسی،

مشکل انتقال مالی و بانکی، نبود سیستم تبلیغات و بازاریابی هدفمند و روزآمد، مدیریت ضعیف اجرایی و گردشگری و در نهایت نبود نیروی انسانی آموزش دیده و آشنا به فرهنگ بین‌المللی و کار در عرصه گردشگری حرفه‌ای. به عنوان مثال در بسیاری از کشورهای موفق گردشگری مثل تونس، بیشترین تنوع اقامتگاه در این کشورهاست. به طوری که حق انتخاب از هتل و اقامتگاه‌های ۱۰ دلاری تا بالای ۱۰۰ دلاری وجود دارد، یا در زمینه آموزش مستمر، برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای روستائیان فعال حوزه گردشگری جنگل و روستایی امری مستمر و برنامه‌ریزی شده است. شاید قبول این موضوع سخت باشد ولی در سال ۲۰۱۳ در ایام خدمت در لهستان، از بین حدود دوهزار گردشگر لهستانی و لیتوانیایی که در فاصله زمانی سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ به ایران سفر کرده بودند، پرسش‌نامه‌ای را در قالب مسابقه سفر به ایران توزیع شد و در آن از مهمترین مشکل‌شان در سفر به ایران سوال شد که در پاسخ، بیش از ۵۰ درصد آنها مشکل سرویس بهداشتی در ایران را مطرح کردند.

مطالعه دقیق اخبار روزانه گردشگری کشورها و یا مشاهدات حضوری دنیای بزرگ و متنوع گردشگری، می‌تواند نگاه دقیق و تجربه خوبی از ابتکارات گردشگری به ما بدهد که به برخی از آنها که محصول تجربه و مشاهده شخصی است، اشاره می‌شود:



تعیین مسیر گردشگری متنوع و عادلانه. بسیاری از کشورهای فعال در حوزه گردشگری، همزمان با توجه به مراکز اصلی گردشگری، نقاط کمتر توسعه یافته و دارای ظرفیت را نیز مورد توجه قرار می دهند، به طوری که امکان توزیع عادلانه کالای گردشگری فراهم شود. به عنوان مثال می توان به ابتکار ماهاتیر محمد نخست وزیر مالزی در سی سال گذشته برای معرفی جزیره گمنام لنکاوی و تبدیل آن از یک جزیره نسبتاً فقیر و کمتر توسعه یافته به یکی از قطب های گردشگری آن کشور با هویت دادن آن به عنوان مرکز برگزاری نمایشگاهی (نظامی) و همزمان ایجاد جاذبه های گردشگری و استفاده از ظرفیت گردشگری طبیعت آن اشاره کرد.

ابتکار سوم

معرفی سفیر گردشگری. کشورهای در حال رشد به لحاظ تبلیغاتی معمولاً از بین شخصیت های موثر و تاثیر گذار کشورهای هدف که علاقمند به فرهنگ و تاریخ آن کشور هستند، فردی را به عنوان سفیر گردشگری معرفی و از نفوذ وی در بین افکار عمومی و نخبگان کشور هدف برای معرفی و به تعبیری بازاریابی گردشگری خود استفاده می کنند. این تجربه در کشورهایی مثل اردن، مغرب و مصر در گذشته و با ازبکستان در سال های اخیر به دفعات استفاده شده است. به طوری که ازبکستان در سال گذشته در کشورهای مختلف اقدام به معرفی سفیر گردشگری کرد که از آن جمله می توان به خانم اکو شری مارگیانستی رئیس دانشگاه گونادارمای اندونزی اشاره کرد که به عنوان سفیر افتخاری گردشگری ازبکستان در آن کشور انتخاب شد.

تعیین تقویم جشنواره های گردشگری کشور. کشورهای مهم گردشگری معمولاً در سه طرح شهری، استانی و ملی، تقویم های ثابت و سیال جشنواره های گردشگری را تدوین و معرفی می کنند که خود تبدیل به یکی از جاذبه های مهم در گردشگری داخلی و بین المللی می شوند. به عنوان مثال در لهستان تقویم گردشگری ثابت آن کشور در سطح ملی و شهری به طور سالانه با ذکر دقیق روز و ماه و حتی ساعت جشنواره می پرداخت که بالطبع این امر برنامه ریزی را برای گردشگر داخلی و خارجی برای شرکت در آن آسان می نمود.

ابتکار دوم

ابتکار چهارم

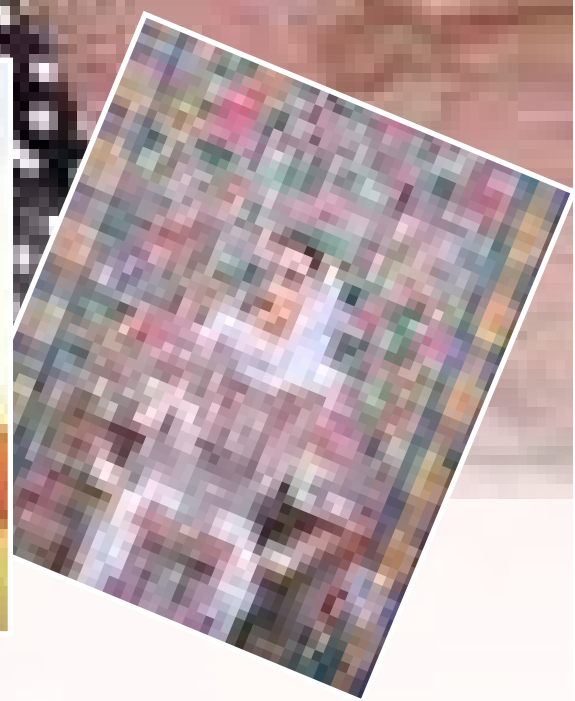
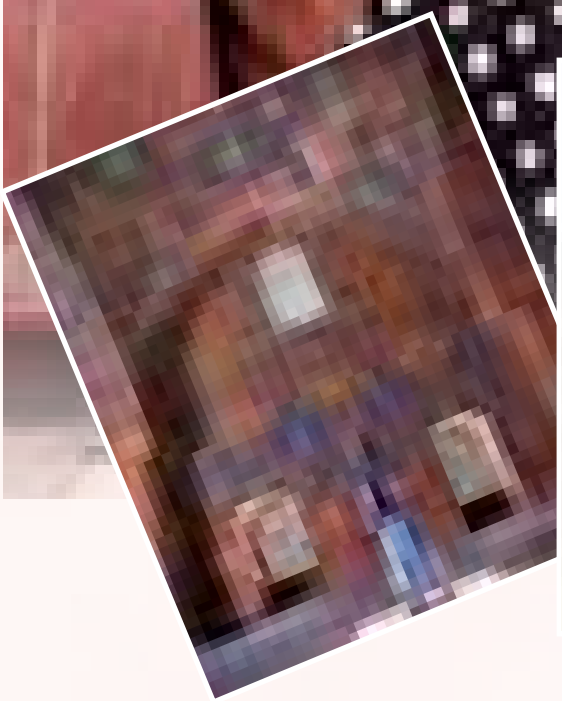
استفاده از ظرفیت مفعول و بلا استفاده محلی. هنر مدیریت گردشگری، بهره برداری از امکانات و داشته های موجود است. نمونه ملموس این ابتکار را می توان در کشورهای مختلف از جمله مالزی در تبدیل سکوی نفتی غیر فعال در جزیره صباح این کشور به یک کالای گردشگری و هتل مشاهده کرد که به دلیل دسترسی خاص به مرجان های دریایی، به یکی از جذابیت های گردشگری ایالت صباح مالزی تبدیل شده است. نمونه دیگر این ابتکار را می توان در معدن نمک ویلیچکای لهستان در نزدیکی شهر تاریخی کراکوف اشاره کرد که سالانه بازدید کننده میلیونی دارد.

ابتکار پنجم

استفاده از چهره ها. استفاده از چهره ها سالهاست که به عنوان تجربه موفق در حوزه گردشگری استفاده می شود. در این رابطه می توان به الگوی موفق اردن در معرفی جاذبه گردشگری غار پترا در سال ۲۰۰۴ اشاره کرد که هیات گردشگری و ملکه اردن با دعوت از تعدادی از شخصیت های برجسته و بویژه برندگان صلح نوبل، پترا را در فهرست رقابتی عجایب هفت گانه که توسط یکی از موسسات بین المللی برگزار شده بود قرار داد. در دوره اخیر، کشورهای مغرب، مصر، قطر و دبی نیز در استفاده از ابزار تبلیغاتی و چهره های تاثیر گذار موفق عمل کرده اند.



ایران از نگاه توریست های خارجی و به روایت راهنمایان گردشگری



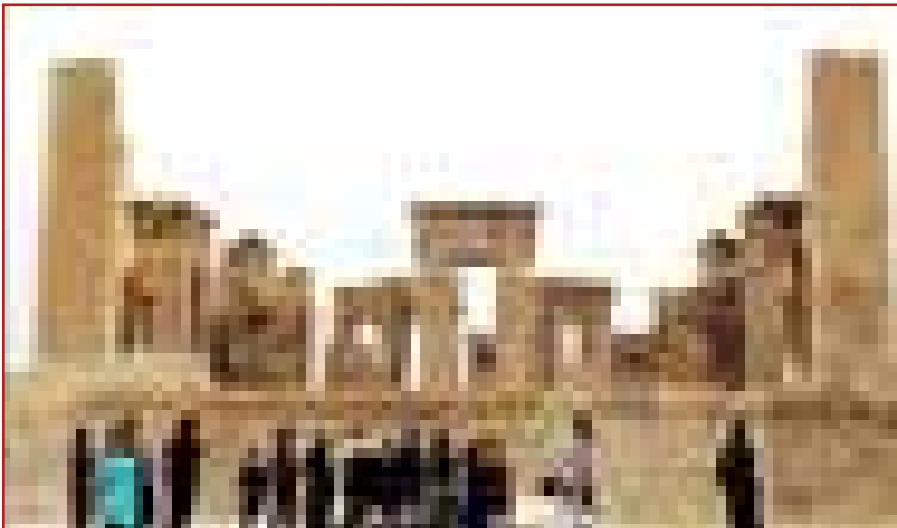
نگاه گردشگران ورودی به ایران و همچنین از مشکلات موجود گردشگری کشور و راهکارهایی سخن گفتند که در ادامه می آید. «پانیزد مستوفی» راهنمای گردشگران فرهنگی انگلیسی زبان که بیش از پنج سال تورهایی با مسافران اروپایی داشته از جذابیت ایران و برجسته ترین اماکن ایران از نگاه آنان چنین گفت: بیشتر مسافران از مسیر کلاسیک تهران، کاشان، یزد و شیراز بازدید می کنند ولی من بارها مسافرانی داشته ام که یک بار مسیر کلاسیک را دیده اند و بار دیگر برای بازدید مسیرهای شمال شرق به غرب، از مشهد تا تبریز و از شمال غرب به جنوب غرب و ... می آیند. یکی از برجسته ترین اماکنی که باعث حیرت مسافران خارجی می شود تخت جمشید و پاسارگارد، شوش و چغازنبیل، سازه های آبی شوشتر است. حرم امام رضا (ع) هم جذاب است،

تصویر کشور ما روی نقشه گردشگری جهان به شکلی است که توریست های ماجراجو یا مسن راهی ایران می شوند. در این شرایط، مسوولان باید در خصوص ظرفیت و کاستی های موجود در این عرصه شناخت یابند و راهکارهای جذب گردشگران به خصوص جوانان را مورد توجه قرار دهند.

یکی از راه های رسیدن به شناختی جامع نسبت به وضعیت گردشگران خارجی در ایران، راهنمایان گردشگری هستند. آنها در ارتباط مستقیم با گردشگران خارجی اند و با تجربه های مکررشان در تورگردانی می توانند روایانی از نگرش گردشگران خارجی به ما باشند. در همین ارتباط، پژوهشگر ایرنا با پنج راهنمای گردشگران خارجی گفت و گو کرد. در این گفت و گو آنها ضمن بیان خاطراتشان از توره های مختلف، از جذابیت فرهنگ و تاریخ در



به طور کلی فضای اماکن مذهبی ما را بسیار دوست دارند و وقتی وارد می شوند کاملاً تحت تاثیر فضا قرار می گیرند. «نوید قدس» راهنمای گردشگری با زبان انگلیسی که ایران را بارها برای مسافرانی از انگلستان، استرالیا و آمریکا توضیح داده است، درباره شگفتی گردشگران خارجی بیان داشت: آنها در ابتدا که وارد ایران می شوند قدری ترس و لرز دارند ولی بعد از یک یا دو روز که از سفرشان می گذرد، از طریق راهنمای گردشگر یا از طریق مردمی که می بینند و نحوه برخورد ما با توریست و نحوه برخورد ما با خودمان، به تدریج خیالشان راحت می شود. این را می توان از صدای تور هم متوجه شد، در ابتدا خیلی ساکت و محجوبند ولی روزی که ایران را ترک می کنند با خوشحالی و رضایت کامل می روند و همه آنان به ما می گویند که وقتی ما برگردیم به دوستانمان می گوئیم که آنچه در رسانه ها درباره ایران می گویند اصلاً درست نیست.



دردسره‌های گردشگران خارجی از سرویس بهداشتی تا خطوط هوایی

پانیز مستوفی از مشکلات موجود برای گردشگران خارجی گفت: سرویس های بهداشتی های بین راهی بسیار نامطلوب است و من مجبورم جلوتر از مسافران، سرویس بهداشتی ها را چک کنم که تمیز باشند. احمد خلیلی هم در تایید این صحبت بیان کرد: شاید چیزی که ایران باید بیشتر برای جذب و رضایت توریست های ژاپنی به آن توجه کند، نظافت سرویس های بهداشتی است. برای ژاپنی ها بسیار نظافت مهم است و انتظار دارند سرویس بهداشتی ها و رستوران ها حداقل نظافت را رعایت کنند. همچنین در سفرهایشان امنیت، وسایل نقلیه و اتوبوس سفر و هتل بسیار مهم است. وی از مشکلات ورود ژاپنی ها به ایران گفت: متأسفانه در سال ۱۳۸۹ با سیاست هایی که دولت داشت، پروازهای مستقیم ژاپن به ایران را بعد از چهل سال برداشتند و از زمانی که پروازها غیرمستقیم شدند، سفر ژاپنی ها به ایران سخت تر شده است و مجبورند با پروازی به دبی، قطر یا ترکیه بروند و بعد به ایران بیایند. با توجه به اهمیت وقت برای ژاپنی ها و اینکه برای گرفتن مرخصی وقت کمی دارند، مقداری آمار ورودشان به ایران کم شده است.

راه های جذب گردشگران بیشتر به ایران

نوید قدس با اشاره به اهمیت تبلیغات در گردشگری گفت: اکثر گردشگران به من می گویند، شما با این منبع غنی سایت های تاریخی که دارید و با وجود فرهنگ کهن تان باید بسیار بیشتر از این کار کنید و بهره برداری کنید. گردشگران خارجی اغلب تعجب می کنند که چرا سایت های بازدید ایران اینچنین خلوت اند و اغلب با ترکیه یا کشورهای عربی مقایسه می کنند و می گویند آنها یکی از این اشیای تاریخی که شما دارید را در معرض نمایش و تبلیغات می گذارند و حسابی روی آن مانور می دهند ولی ما به میزان کافی اهمیتی نمی دهیم. وی ادامه داد: حقیقت تلخی وجود دارد که جنگ رسانه ای علیه ایران در جریان است و تا آنجا که می توانند سیاه نمایی می کنند و برای مقابله با این شرایط باید آژانس های گردشگری بیشتری از ایران در نمایشگاه های بین المللی حضور پیدا کنند. تلاش ما این است تا سیاه نمایی هایی که در غرب علیه ایران است را به نحوی خنثی کنیم و واقعیت ایران را به آنان نشان دهیم و اطلاعات درست بدهیم تا به نوعی این جنگ رسانه ای را خنثی کنیم. این راهنمای گردشگری برای جذب گردشگران جوان نیز به موضوع تلفیق تورهای طبیعت گردی و فرهنگی و تبلیغ این نوع از سفر به ایران اشاره کرد.



هتل هما احمد آباد مشهد

خلق ارزش واقعی برای میهمانان هنر ماست

homahotels 

مشهد خیابان احمد آباد - نبش کلاهدوز 

۰۹-۳۲۲۸۸۰۰۰۰ - ۳۲۹۲۹ (۰۷۱) 

www.homahotels.com 



H O M A H O T E L S

باورهای غلط در مورد بقا که ممکن است شما را به کشتن دهد

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که اگر در جایی گیر بیفتید و نتوانید تا چند روز خودتان را نجات بدهید و یا اینکه مجبور باشید تا رسیدن تیم نجات، زنده بمانید، چه کار باید بکنید؟ در این مواقع ضمن اینکه باید اصول اولیه‌ی حفظ بقا را بلد باشید، باید از افسانه‌های مربوط به این مقوله هم خبر داشته باشید تا در دام شایعات و تفکرات اشتباه نیفتید و جانتان را بیشتر از این به خطر نیندازید. در ادامه همراه لست سکند باشید، چون قصد داریم این باورهای غلط را از نظر بگذرانیم.

باید سریعاً غذا پیدا کنید.

بدن شما می‌تواند در طول هفته‌ها با اتکا به ذخایر چربی بدن دوام بیاورد. با این حال، شما احتمالاً از علل متعدد دیگری مانند آسیب، نوردهی، مسمومیت یا بیماری جان خود را از دست خواهید داد. در حقیقت، مردم در چنین شرایطی از گرسنگی نمی‌میرند، بلکه آسیب‌های دیگر موجب مرگشان می‌شود.

چوب برای شروع آتش کافی هستند.

درست کردن آتش در چنین حالتی، حتی تحت بهترین شرایط دشوار است. بهترین برنامه این است که کاور بارانی به همراه داشته باشید.

برنامه‌های تلویزیونی مرتبط را تماشا کنید.

تماشای این نوع از برنامه‌های تلویزیونی جالب است، اما باز هم تا واقعیت فاصله دارد. ممکن است شما بتوانید چند نکته کلی را یاد بگیرید، اما باید مراقب باشید که این اطلاعات کلی را با یک حس کاذب از امنیت اشتباه نگیرید چون شما شاهد بسیاری از قسمت‌های زنده ماندن نبوده‌اید و کل ماجرا را ندیده‌اید.

مارگزیدگی

اگر وسایل مکش را اعمال کنید، آسیب بیشتری وارد می‌شود. علاوه بر این، یخ و پوشش‌های فشرده‌سازی آسیب بیشتری دارند. محل زخم را بشویید، آن را بپوشانید و سعی کنید هر چه سریع‌تر به بیمارستان بروید.

آب در کویر

در سایه بنشینید و سعی کنید زیاد عرق نریزید. فقط در طول شب زمانی که خنک‌تر است، حرکت کنید. برخی از افراد بعد از ۴ ساعت جستجوی آب، جان خود را از دست داده‌اند، در حالی که برخی دیگر تا ۲ روز جان سالم به در برده‌اند.

زلزله

زمان زلزله حواستان به همه چیز باشد. بسته به سن ساختمان ممکن است این توصیه، بدترین توصیه باشد. در سازه‌های مدرن، مکان‌های بسیار بهتری برای پناه گرفتن وجود دارد، مثل زیر میز یا سه کنج دیوار.

گیاه خوردن

این جمله صادق است اما نه همیشه. برای اجتناب از خوردن گیاهان سمی، آزمایش خوردنی بودنشان را قبل از مصرف انجام دهید. حتی اگر گیاهانی را پیدا کردید که سمی نیستند، فراموش نکنید که در هر صورت این گیاهان ارزش غذایی بالایی ندارند و فقط برای جستجوییشان، وقتتان را تلف خواهید کرد.

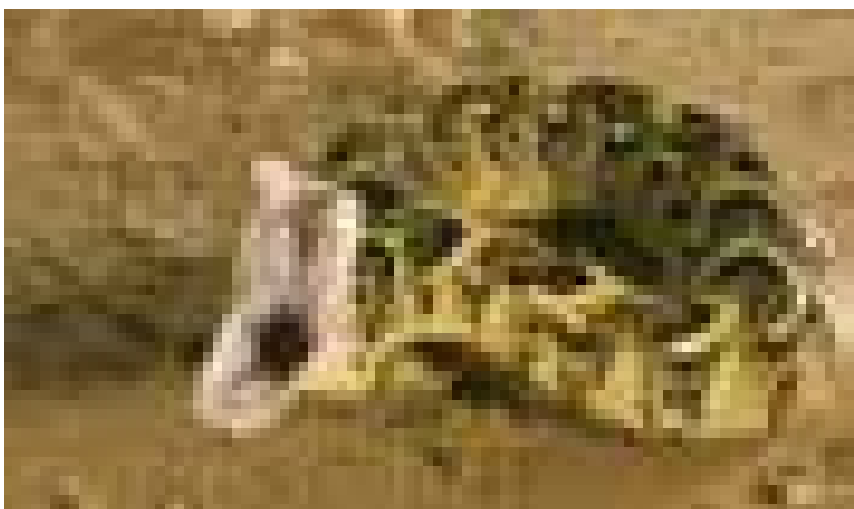


الکل

خوردن مشروبات الکلی باعث گرم شدن شما نخواهد شد. الکل تنها باعث می‌شود که شما احساس گرم‌تر شدن بکنید. علاوه بر این، پس از مصرف الکل، دمای داخلی بدن شما به شدت کاهش پیدا خواهد کرد، پس اشتباه نکنید!

سرما

هرچه بالاتر بروید، باد سرد بیشتری با شدت بیشتری شما را تهدید خواهد کرد، علاوه بر این، در ارتفاعات آتش روشن کردن خیلی سخت‌تر است.

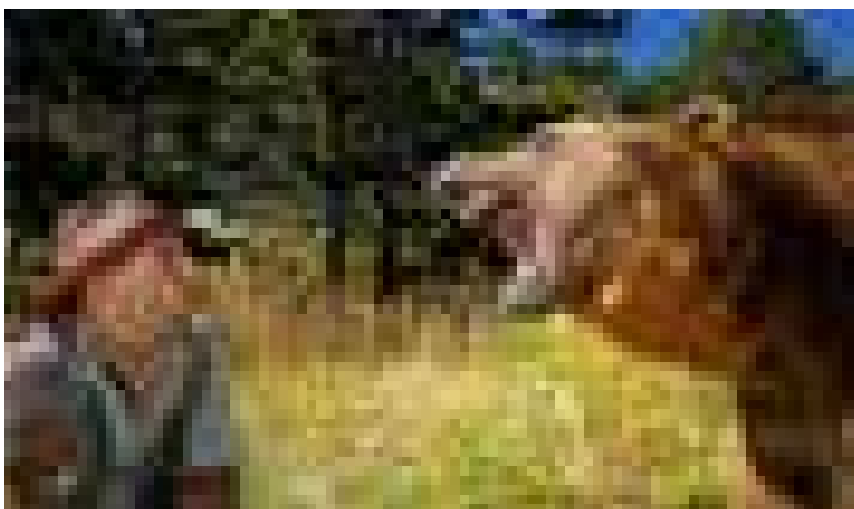


تصمیمات اشتباه

شرایط بقا همیشه به‌طور ناگهانی اتفاق نمی‌افتد. آن‌ها معمولاً نتیجه‌ی مجموعه‌ای از تصمیمات هستند. مثلاً اگر در حال ماهیگیری هستید و ناگهان رعد و برق می‌زند، باید بلافاصله از حاشیه‌ی رودخانه فاصله بگیرید و گرنه سیلاب شما را غرق خواهد کرد.

باهوش‌تر شوید

در سفر باهوش‌تر باشید و از عقل سلیم استفاده کنید. بهترین راه برای زنده ماندن این است که شرایط خودتان را به شرایط خطرناک تبدیل نکنید.



بازی با یک خرس

همیشه بازی با یک خرس خطرناک است. راستش را بخواهید، بستگی به خرس دارد. اگر خرس خاکستری دیدید، روی زمین بخوابید و اندام‌های حیاتی خود را بپوشانید و وانمود کنید که مرده‌اید. اما اگر خرس سیاه باشد، این راه حل به شما کمک نخواهد کرد و برعکس، باید با استفاده از لباس‌هایتان و جیغ و پای کوبی، خود را بزرگ و تهدیدکننده جلوه دهید. با این حال، مراقب باشید که ارتباط چشمی برقرار نکنید.



چرا آرایش و لباس زیبا در سفر الزامیست؟

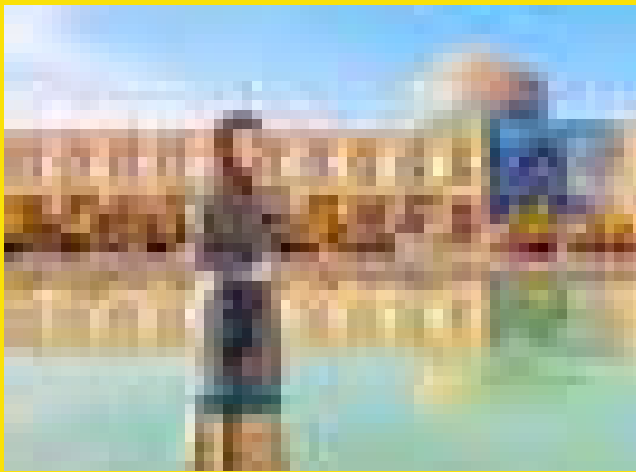
شادی و آزادی دو ویژگی بزرگ سفر

کلیه ادیان برای دو اصل بزرگ آزادی و شادی بشر آماده اند. و چون در سفر امکان پیاده سازی این دو اصل زندگی انسان وجود دارد. همه ادیان مخصوصا اسلام تاکید به سفر داشته که در آن هم تجارب ارزنده انسانها تبادل پیدا میکند و هم انسان فارغ از قید و بند های بومی و قومی خود با آزادی تمام میتواند شادتر باشد.

آراستگی در سفر یکی از محبوبترین و مجذوب ترین لحظات سفر میباشد. خیلی از توریست ها و گردشگران فارغ از الزامات شخصی خود انواع آرایشها و خودارایی ها را امتحان میکنند، لباسهای محلی مختلف و آرایشهای بومی خود عکس های یادگاری را جذاب تر می کند. آزادی در پوشیدن لباسهای مختلف مخصوصا محلی ها، راحتی و شادی خاص را در سفر خارج از قید و بندهای کاری و شخصی به ارمغان می آورد. در سفر امکان تجربه آرایشهای جذاب و جنجالی و یا حتی ترسناک برای توریستها مهیا می باشد که این خود جزو بزرگترین لذت های سفر است.

یکی از پروتوکل های رفتاری در سفر که معمولا توسط اکثر توریستها انجام میشود به شرح زیر است.

۱. صبح بعد از بیدار شدن ورزش صبحگاهی که معمولا در سالن بدن سازی هتل انجام میگیرد
۲. استفاده از استخر و سونا و یا دوش بعد از ورزش شادی صبحگاهی را دو چندان میکند
۳. آرایش و رسیدگی صبحگاهی که معمولا جزو الویت های اولیه است
۴. استفاده از پوشاک مناسب جهت حضور در سالن صبحانه و شروع برنامه های روزانه سفر
۵. تجربه تمدید آرایش در میان روز مخصوصا بعد از صرف نهار
۶. در ساعات پایانی روز اغلب شبها در سالنهای شبانه نیاز به لباس مناسب رسمی و آرایش مناسب مجلس شب نشینی بسیار جدی است.
۷. در انتها از دستوره های ادیان است که همسران قبل از خواب آراسته و با بویی خوش وارد رختخواب شوند.



اکثر مسافران سعی بر این دارند که هر روز خود را با ظاهری جذاب تر و متفاوت از روز قبل آغاز کنند که هم روحیه خود و هم روحیه همسفرانشان را شادتر کنند.
استفاده از آرایشهای محلی و البسه محلی در محلهای گردشگری جهت عکس یادگاری نیز از خواستگاههای گردشگریست.
لذا آرایش زیبا و جذاب و لباس شاد و مناسب دو الزام اصلی سفر است.
در مقاله های بعدی روشهای مختلف آرایش و خود آراییی بر اساس رنگ پوست نوع چهره و رنگ مو و چشم و انتخاب رنگ لباس مناسب برای شما همراهی خواهیم کرد.

ایرانی را با ایرانگرد شادتر تجربه کنید

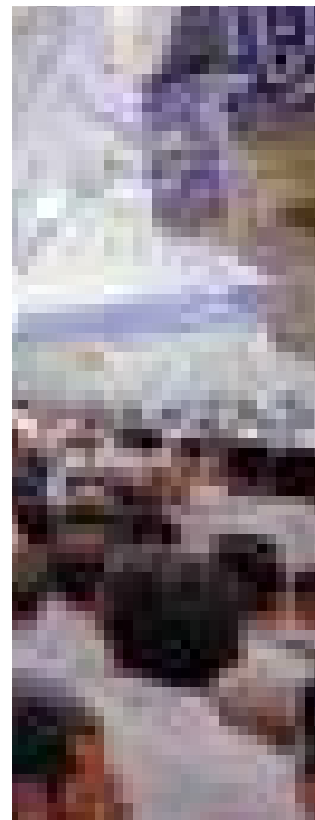


گردشگری در پیچ تاریخی

نویسنده: امیر رضا هادی

شاید سخت گیری های بی جهت و بی دلیل
شاید عدم احترام به انسان ها و باور های آن ها
شاید به اسم برخی باور ها و تندروی ها می شود از تولید ثروت عظیم در
حوزه گردشگری جلوگیری کرد...!!
و مردم و مدیران ندانسته در راهی قرار گیرند که از جامعه جهانی و توریست
دنیا و تولید ثروت جدا شوند....
شاید نباید امنیت پایدار برقرار باشد تا توریست جذب شود.....!!?
لذا دائما ناامنی، برای سایر ملل تعریف می شود....!!?
شاید به اسم باورها در میان سایر انسان ها ناباوری توسعه پیدا می کند...!!
آیا دشمنان خارجی و داخلی ایران می خواهند که گردشگری ایران به روی جهانیان باز شود...!!?
آیا ایرانیان میتوانند و یا اجازه دارند از صنعت توریسم ثروت مند شوند...!!?
آیا باز هم خود تحریمی ها و دشمنان دوست نما....
با اسم ها و تعبیر مختلف....
.... جلوی ثروت مند شدن ایران و ایرانی را در این حوزه نیز گرفته است
آیا حجاب برای توریست آزاد خواهد شد...!!?
شاید وقت آن رسیده، که با توجه به بحران دائمی در صادرات نفت به این باور
برسیم که به قول رهبری از سایر ظرفیت های داخلی برای ثروت سازی
استفاده نماییم
چشم ها را باید شست... جور دیگر باید دید....
آیا آزادی برای توریست و احترام به باور های جهانیان باعث رونق صنعت
گردشگری ایران خواهد شد!!?

آیا حجاب برای توریست آزاد خواهد شد...!!?
چشم ها را باید شست... جور دیگر باید دید....
آیا وقت آن نرسیده نگاه و باور جهانیان را عوض کنیم...?
کشوری چهار فصل....
کشوری دارای اکثر اقلیم های دنیا...
مردمی مهربان و مهمان نواز....
زیبایی بی نظیر مناظر طبیعی....
سواحل بسیار زیبا و جزایر زیباتر، جنگل های بی نظیر، صحرا و کویری مثال
زدنی، کوهستانی بی مانند....
و همچنین مردمان زیبا و خوش چهره...
پنجمین کشور جاذبه های گردشگری دنیا....
چطور از حلقه گردشگری دنیا حذف می شود.....!!?
چقدر باید دقیق برنامه ریزی شود تا سهم این کشور را از توریست دنیا نزدیک
به صفر و جزو آخرین کشور ها گردد؟
وقتی بدانیم این کشور از نظر منابع نفت دومین کشور دنیا می باشد....
و جزو دارندگان بزرگترین منابع گاز دنیا....
و دارای منابع معدنی بسیار زیاد...؛
شاید کمپانی هفت خواهران نفتی و کشورهای نیازمند به منابع، باید برنامه ای
ایجاد کنند که این کشور درآمدی از توریست نداشته باشد!!
شاید ارائه برخی باورهای غلط ...
شاید ایجاد فرهنگ اشتباه در بین مردم



ویروس کرونا... نگاهی از جنس تفکر...

گردشگری مذهبی یکی از پر سود ترین و پر درآمد ترین نوع گردشگری در دنیا می باشد که ذی النفعان این نوع گردشگری گاهی اوقات در راستای توسعه درآمد خود خرافات را توسعه می دهند و احادیث جعلی را رونق می دهند.

نیاز نیست کافی است که بخواهی با او حرف بزنی و از او درخواست کنی....

۴- برای دعا کردن نیاز به رفتن به هیچ معبد و زیارتگاهی نیست همانگونه که پیغمبر حتی در غار تنها به عبادت می پرداخت... پس می شود در تنهایی یک غار متروکه نیز با خدا راز و نیاز کرد... باور نداری!!!!!! از غار حرا بپرس!!!!

۵- برای جلوگیری و درمان بیماریها مثل کرونا بهتر است از راهکارهای علمی و تجربه جهانی و با مشاوره راهبری متخصصان استفاده نمایی. همانطور که اکثر مراجع دینی و روحانی برای درمان خود نزد پزشکان می روند و تنها به دعا و زیارت اکتفا نمی کنند هرچند که دعا و ارتباطات معنوی بالا بردن روحیه بیمار کمک شایانی در سلامتی می کند....

۶- برای انجام فرایض دینی الزاماً نیاز به تجمعات نیست و در تجمعات دینی باید مواظب سلامت خود و سایر عزیزان باشیم و در صورتیکه علایم بیماری کرونا را داریم از حضور در مساجد و معابد و مراکز زیارتی جدا خودداری نماییم....

۷- بهتر است اینبار به بهانه ویروس کرونا خود را رشد دهیم....

مسئولیت پذیری در قبال سایر انسانها و مواظبت از همه انسانها برای زنده بودن خودمان

خیر و خوبی خواستن برای همه آدمها تا هیچ انسانی دچار بیماری و ویروس نگردد حتی دشمنان

برای هیچ کس مرگ نخواهیم چون شاید دامنگیر خودمان گردد....

هیچ کس را نفرین نکنیم چون شاید به ما هم منتقل گردد....

برای دشمنان دعا کنیم که خدا هدایتشان نماید

و خیر و خوبی برایشان بخواهیم تا شادی و سلامت نصیبمان گردد....

صنعت گردشگری فرهنگ یکی شدن، مهربان شدن و مواظب هم بودن و احترام

گذاشتن به همه انسانهاست....

فرهنگ امنیت و توسعه پایدار در گرو مشارکت جهانی است....

ویروس کرونا اگر تفکر انسانهای متعجب و تند رو را توسعه دهد در راستای سخن مشهور خیر چیزی است که اتفاق می افتد شاید بتواند توسعه همه

گیر را برای انسانها داشته باشد....

بحران ویروس کرونا به انسانها یاد داد: اول برای همسایه دعا کنیم بعد خود

بهداشت فردی را برای سلامت اجتماع رعایت کنیم....

همه بچهها مثل بچه خودمان برایمان مهم باشند....

همه دنیا را دهکده خود بدانیم....

برای همه انسانها آرزوی خیر و خوبی و خوشی داشته باشیم.... فارغ از قومیت و نژاد و مذهب ...

اگر همه باهم مهربان باشیم و مواظب یکدیگر، و خود را در برابر سلامت همه انسانها مسئول بدانیم.... جهانی سالم خواهیم داشت....

شاید لازم باشد به بهانه ویروس کرونا و اطلاع رسانی جهانی و واقعیات انکار ناپذیر موجود به برخی باورهای غلط دقت بیشتری نمود و انسانهای ترسیده از ویروس کرونا را وادار به تفکر و توسعه فکر نمود ...

که اگر این اتفاق روی دهد خیر ویروس کرونا برای رشد جامعه بشری بیشتر از شر آن است....

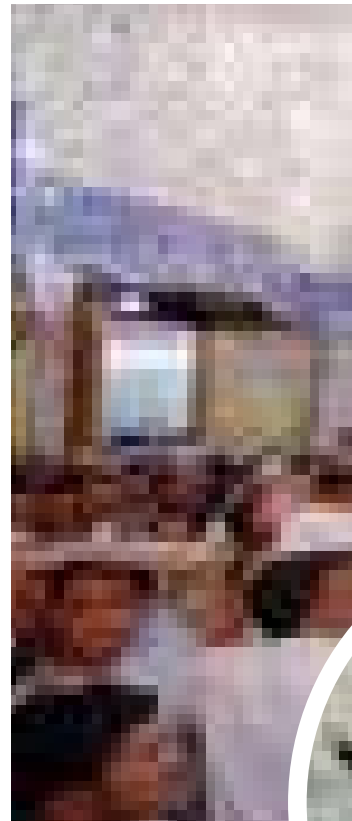
برخی از باورهایی که نیاز به تفکر دوباره دارند:

۱- باور اینکه در دیوار خانه خدا- حرم ها و ضریح ها آلودگی میکروبی ندارند و توسط بال فرشتگان پاک میشود و می توان آنها را بوسید و لمس کرد.... باور اشتباهی که تاکنون باعث شیوع زیاد انواع بیماری ها شده و بارها در برگشت زائران خانه خدا و قبور مطهر شاهد شیوع بیماری های گوناگون بوده ایم ...

۲- بوسیدن حاجی و زوار حرم های مطهر توصیه شده در حالی که دیدار این عزیزان توصیه شده نه بوسیدن و در آغوش کشیدن این عزیزان آن هم بخاطر انتقال تجارب ارزشمند سفر بوده نه انتقال ویروس ها....

۳- برای ارتباط با خدا و دعا کردن نیاز به رفتن به مکان خاصی نیست خود خدا گفته که من از رگ گردن به شما نزدیکترم و بارها در قرآن گفته شده که بخوانید مرا تا اجابت کنم شما را....

اصلاً به خاطر همین امر گفته شده که در ۵ نوبت نماز را بجا آورید که نشان دهد برای ارتباط با او هیچ واسطه ای



مهاکونو مرست ماست



گروه هتلداری مها



homahotels



www.homahotels.com

Info@Homahotels.com



رزرواسیون مرکزی: ۸۸۹۶۳۰۷۸ (+۹۲۱)





سالن غذاخوری



اتاق نستر



کلبه عشق

اقامتگاه بومگردی عمو قدرت

گلستان. مینودشت. روستای قلعه چه



Info@amoqodrat.ir



۰۹۱۱۱۷۶۱۶۵۰



۸ راه مهم و ساده برای پولدار شدن در سفر!

۱- با تحقیق و برنامه‌ریزی در شهر خودتان و گفتگو با افرادی که در زمینه خرید و فروش صنایع‌دستی فعالیت می‌کنند، تلاش کنید تا برای صنایع دستی شهر مقصد مورد نظر مشتری پیدا کنید.

۲- این روزها خوردنی‌های خوشمزه هم در تمام دنیا طرفداران خود را دارد. شما می‌توانید با خرید خوردنی‌های خوشمزه شهری که به آن سفر می‌کنید و فروش آن در شهری که در آن زندگی می‌کنید به مردم یا صنف مورد نظر آن، به پول خوبی دست یابید.

۳- گوشی‌های دیجیتال تقریباً در دست بیشتر افراد به خصوص جوانان دیده می‌شود. بنابراین، شما با بازدید از اماکن تاریخی یا طبیعی آن شهر می‌توانید عکس‌های زیبا و منحصر به فردی از آن جاها بگیرید و عکس‌ها را در جاهای مختلف مانند نشریات به فروش برسانید.

۴- افراد خاص و نخبه آن شهر را شناسایی کنید و با تهیه یک مصاحبه یا همان گفتگوی درست و اصولی، متن مصاحبه‌تان را به مجلات مورد نظر به فروش برسانید.

۵- از جاذبه‌های دیدنی آن شهر گزارش تهیه کنید و با برقراری ارتباط با مدیران سایت‌های مختلفی که در این خصوص در سایتشان مطلب بارگذاری می‌کنند کارهایتان را به پول نزدیک کنید و پولدار شوید.

۶- اگر هنر یا حرفه خاصی می‌دانید می‌توانید آن را در همان شهر به دوستان آن آموزش دهید و در مقابل آموزشتان پول دریافت کنید.

۷- اگر در شهر شما کالایی وجود دارد که می‌تواند برای مردم دی‌گر جذاب باشد و حاضرند برای آن پول پرداخت کنند، می‌توانید آن را در همان شهر به فروش برسانید.

۸- همزمان با سفری که انجام می‌دهید می‌توانید به عنوان یک بازاریاب هم عمل کنید. به این معنی که با شرکتی که در شهر خودتان وجود دارد و می‌خواهد کالا یا خدمتی را به صورت فیزیکی به جاهای دیگر منتقل کند، به عنوان بازاریاب وارد عمل شده و با قراردادی که می‌بندید پولدار شوید. با توجه به آنچه گفته شد با شناخت کامل از پتانسیل‌ها و توانایی‌های خود و شهری که به عنوان شهر مورد نظر برای سفر انتخاب می‌کنید، می‌توانید با سفرهای خوب به آرزوی پولدار شدن جامه عمل بپوشانید. شاید شما هم برای ایرانگرد پیشنه‌داتی عالی برای راه‌های پولدار شدن در سفر داشته باشید! اگر اینطور است حتماً می‌توانید آن را برای ما ارسال کنید.



شاید اگر در میان پژوهش‌های دنیا کند و کاو کنیم از هر ۳۰ تحقیقی که انجام می‌شود، یکی از آن‌ها در خصوص راه‌های پولدار شدن باشد. چرا که یکی از معمول‌ترین و خواستنی‌ترین آرزوهای بشر از گذشته تا کنون این است که پول زیادی داشته باشد. آنقدر زیاد که هر چه از آن برمی‌دارد کم نشود! وقتی صحبت از سیر و سفر به میان می‌آید اولین چیزی که به ذهن مسافر می‌رسد هزینه بلیط و اقامت است. در این مطلب کارشناسان ایرانگرد به شما می‌آموزند که چگونه هم سفر کنید و هم پولدار شوید:

سرگرمی و سفر

FUN & TOURISM

دایره احساس

سَفَر



حال دل من خوب است، ای یار! سفر باید
از غصه و از اندوه، هر لحظه حذر باید
این راه مرا خواهد، من همسفری چون تو
در پیچ و خم مستی از عیش گذر باید
این راه مرا خواهد، من همسفری چون تو
در پیچ و خم مستی از عیش گذر باید
مجدوب سفر گشتم، در مهمه‌ی این فصل
در موسم گل اکنون، بر باغ نظر باید
فرصت ندهم از کف، از سیر و سفر گویم
گر قصه جز این باشد، عمری به هدر باید
به به! دل ما روشن، با این غزلسم گویی
یک شوق دو چندان شد، اندیشه دگر باید
همراه منی اینک، ای یار قسم خورده
مقصود از این معنی، دانسی که سفر باید

شعر از: سهیلا محمدی نیا دیارجان

(دختر دریا)



«قندوپند»

روزی یک مرد ثروتمند، پسر بچه کوچکش را به ده برد تا به او نشان دهد مردمی که در آنجا زندگی می‌کنند، چقدر فقیر هستند. آن دو یک شبانه‌روز در خانه محقر یک روستایی مهمان بودند. راه بازگشت و در پایان سفر، مرد از پسرش پرسید: «نظرت در مورد مسافرتان چیست؟» پسر پاسخ داد: «عالی بود پدر!» پدر پرسید: «آیا به زندگی آن‌ها توجه کردی؟» پسر پاسخ داد: «بله پدر!» پدر در ادامه پرسید: «چه چیزی از این سفر یاد گرفتی؟» پسر کمی اندیشید و بعد به آرامی گفت: «فهمیدم که ما در خانه یک سگ داریم و آن‌ها چهار تا. ما در حیاطمان یک فواره داریم و آنها رودخانه‌ای دارند که نهایت ندارد. ما در حیاطمان فانوس‌های تزئینی داریم و آنها ستارگان را دارند. حیاط ما به دیوارهایش محدود می‌شود اما باغ آن‌ها بی‌انتهاست!» با شنیدن حرفهای پسر و درسی که او از این سفر گرفته بود، متحیر شده بود. بعد پسر بچه اضافه کرد: «متشکرم پدر، تو به من نشان دادی که ما چقدر فقیر هستیم!»

در سخن

** هر گاه سه نفر همسفر شدند، از میان خود یک نفر را به سالاری انتخاب کنند. (پیامبر خدا (ص))

** مردانگی در سفر عبارت است از: بخشیدن از ره توشه خود به همراهان، سازگاری با همسفران و بسیار به یاد خدای عزوجل بودن در هر فراز و نشیب و هر فرود آمدن و برخاستن و نشستنی. (حضرت علی (ع))

** یک گردشگر حرفه‌ای هیچگاه در سفرهای خود کشورش را کم قلمداد نمی‌کند. (پاملا گولدونی، نماینده‌نامه نویسنده مشهور ایتالیایی)

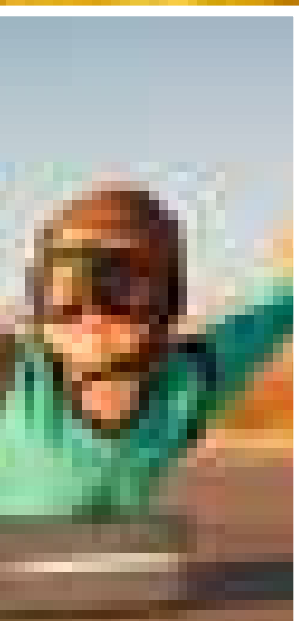
** سفر و تغییر محل زندگی در افزایش خلاقیت و توانایی‌های ذهنی شما موثر است. (سنکا، فیلسوف اسپانیایی)



The role of travel in personal development of children

Author: Mehrnoosh Rajae- expert in psychology

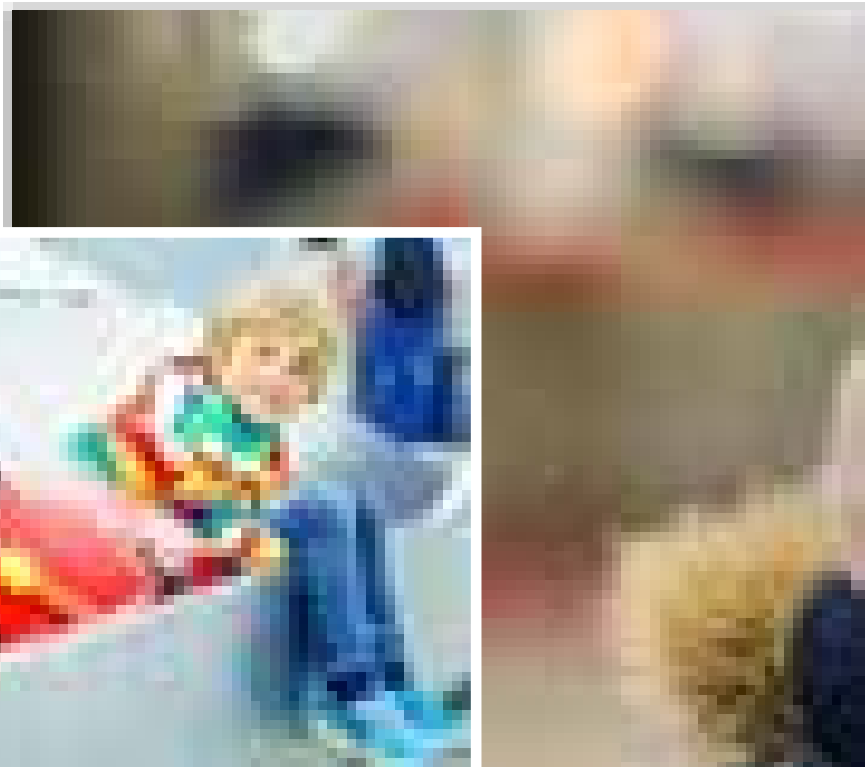
Certainly, we have all had the experience of travelling with children during our life. Since the age of children is such that we should take special care of them, we may think that travelling without children is more comfortable and there might be no trouble. However, it is not only interesting and memorable to travel with children who are older but also it plays a significant role in their personality development and certainly, after travelling it is possible to observe the positive effects in them.



Travel as a new opportunity to form new ideas

Although children regard travelling as a kind of fun and entertainment, it is an opportunity to form new ideas and habits. Because being far from home and getting to know other environments stimulate the curiosity of children and make them to be questioner since everything is so new to them. Visiting different places, hearing new languages and accents, tasting new foods and knowing other cultures and traditions make your child to ask continuous questions even after the end of travelling and coming back home.





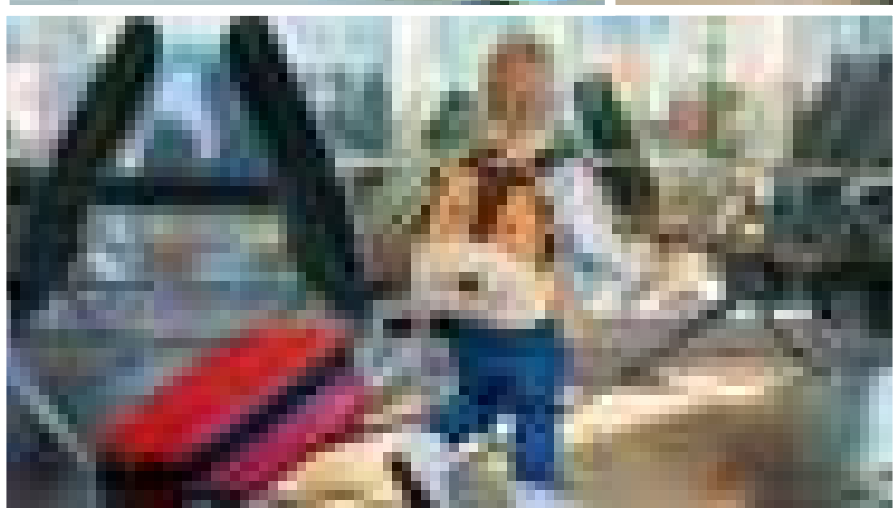
Travelling

a comprehensive training for children

In spite of their age, children are very intelligent and perceptive and these features can be understood by their questions. So, they are treated by adults and whatever they observe and hear during travel is considered as a training and it can improve their understanding and perception. In fact, under such circumstances children's mind is challenged while facing a new subject and it leads to learning.

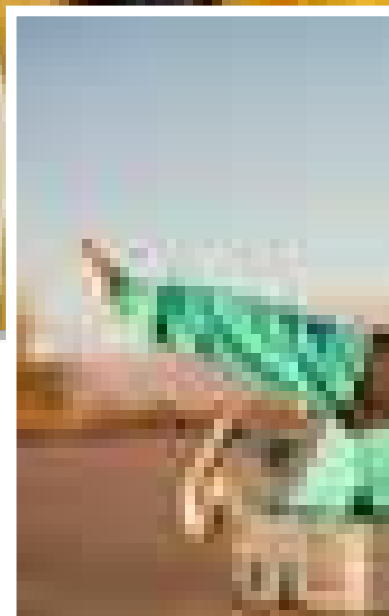
Providing conditions for more intimate relationship between family members

While travelling, children and all family members spend their time together and it creates mutual memories for them. When children return home they feel a sense of closeness and belonging more than ever before by talking about their shared memories and review of happy times they spent together. Even they make their parents to promise for the next travel and they make plan for it.



Flexibility and learning patience and endurance in travel

For children, travelling is full of new experiences and getting to know the unknown because they are away from their routine life while they are travelling. For instance, their hour and place of sleeping and also their eating would change or there might be some difficulties and limitations which make them to learn how to adapt to new conditions. Of course, children are not required to learn patience and acceptance of new conditions beforehand because while being in a new situation they spontaneously learn that life is something beyond their home and their personal room.





Before choosing your business and life partner pay attention to their driving

ways to detect an individual's personality based on their driving 30

Author: Dr. Amir Reza Hadi

shoulder while there is traffic, he wants to be ahead even with dust and annoying others, he is a person who likes to be ahead in all parts of life by annoying other people and it is not important if his companions cannot keep pace with him. He is an inadequate person and likes compensating his failures by crossing the soft shoulder, therefore, choosing this person for work and life is a big fault

12. If he blinks timely and determines the route so, he is a forward-looking person and a planner or he plans for his life. He is a successful and futuristic person and accompanying him leads to success and happiness

13. If driver doesn't regard the do-not enter sign and crosses the red-light, this is a person who goes through the red-lines of his life for different reasons and he is a risk taker. Always be cautious about this person because he breaks the rules whenever it is possible and he always needs a policeman. He often violates rules in work and life and doesn't believe in lawful business and safety of work

6. If a person while driving just pays more attention to his way ahead and less attention to his surroundings, this person doesn't regard all aspects of life and only observes one aspect

7. If a driver is careful about mirrors of his car it means that he learns lessons from his past events, and regards his surrounding as well as the past events of his life

8. If he is a zigzag driver, his life is the same as his careless driving. Meaning that he is a high risk-taker person and accompanying this person in life is risky

9. If he overtakes where overtaking isn't allowed this is a person who overtakes others and he is selfish. Only outperforming others is important for him even at the expense of hurting others

10. If he overtakes at the right time and place so, he is a careful and trustworthy person and always strives for success without harming anyone

11. If the driver tends to drive in soft

1. If a person controls everything and performs the initial set up before driving it means that he is a disciplined person and considers all conditions beforehand

2. If driver seats his seatbelt before driving and asks others to do the same it means that he takes the precautions. So this person is cautious in his life and always avoids causing harm to others

3. If he starts slowly and the car is not accelerated, it shows that this person doesn't react hurriedly at the beginning of any process in life and accompanying him results in calmness

4. If the driver drives slowly in an open highway, he also moves slowly on the path of life and he will never be a leader or active person in life

5. If the car is accelerated and the number of breaks are high, it means that he is an impatient person and makes early decisions and there is a great deal of fluctuations in all stages of his life and work. And this precipitation leads to lots of problems for him





23. If a driver doesn't have the supplementary driving skills (repairing a flat tire and replacing the car wheels, how to use the tire chain, controlling the level of fluids and oil), he is not an independent person and relies on others and he entrusts others to do his work

24. If a driver doesn't park his car correctly (park in the middle or doesn't park straight) he is not a disciplined and accurate person in life; chaos is evident in his bedroom to his workplace

25. If he gets angry in traffic and drives nervously and he is aggressive towards others so he is an aggressive and impatient person in his life and he cannot solve the problems, he isn't able to take advantage of time and place and doesn't know how to be happy in any condition

26. If a person while travelling use his time for learning and listen to audio books and language training audio files or listen to the practical and analytical economic radios, it means that he knows the value of time and the art of using it

27. Kind of music listened by driver in his car shows his personality traits and behavior. The music sound shouldn't be heard out of car and driver must ask other companions' ideas about the type of music they want to listen, otherwise, he is a selfish person

28. If a driver after an accident gets angry and tries to accuse others, he is a nervous person with certain personality and psychological deficiencies

29. If a driver behaves reasonably in accident and attempts to help and doesn't blame others so, he has an interactional and supportive personality and he is a reasonable and patient person. Also, he attempts to find a solution for problems and he can be the best friend and partner

30. If a driver while driving doesn't regard the minimum standard distance from the front car and there is a danger of collision and it leads to accident, he is a person who doesn't regard his distance with his colleagues, competitors and others, he is a little hasty and impatient person and his life is risky

and life, he is completely unreliable
14. not If he turns round where it is allowed, he bypasses all his friends and colleagues in life and work

15. If he stops where the stop is absolutely forbidden so, he also stands where it is necessary to move and strive in his life and work and that prevents his advancement and others as well

16. If a driver honks the horn where honking is prohibited means that he doesn't regard other people's rights and doesn't respect them. In fact, it is not important for him to respect others or he doesn't know appreciating others

17. If a driver honks the horn many times, he is not skillful and also he is an impatient person, he is hasty in life as well and he always blames others in order to avoid responsibilities

18. If the driver on the highway drives at the highest allowed speed, this person will act quickly and accurately in his life and he is always successful

19. If the driver reacts quickly while driving so, he is a person with quick reaction in life

20. If driver while driving doesn't just see his way ahead and also pay attention to far distances, he is a person who observes events ahead of time and selects the best strategies for himself and he is less influenced by harms

21. If a driver's car has a very clean and tidy appearance, it means that he appreciates himself and others and also his stuff. Visiting people who are well-ordered and disciplined is very important for him

22. If a driver performs all his repair services periodically in accordance with the announced schedule of factory, he is a futuristic person and he minimizes the downtime by a regular service plan. He has a good pathological point of view and prevents damages before they happen

programs especially short term programs were considered as a priority in the Iranian Tourism Organization in the government of reformation. Therefore, our first action was standardizing the educational content of the courses based on the global standards, making them practical, and participation of the private sector; so that execution of the educational courses was not limited to some institutes. At that time, the educational courses were held at a very limited level by Tourism Education Center of Tourism Organization and a few institutes such as Mostazafan Foundation in Tehran. Another educational center was also established in Mashhad. After standardization of the courses, their contents were investigated, and finally, the new courses formed in the world were redesigned in Iran, too. It was done by collaboration of professional groups such as the Association of Travel Agencies, Tour guides Community, Hotel Managers Society, and all the professional persons working in the field of tourism. The courses that included hosting, cooking, and some of the previously held courses were designed in a more regular manner. At that time, the courses of travel agency technical directors and tour leaders were held in this institute and in Tehran. All the volunteers of participating in the courses referred to the Center from .different cities, so that every year, about 60 people were educated for technical management of travel agencies



However, according to the conditions and criteria, technical directors of travel agencies were obliged to receive these educations and get permission. Since more than 1500 travel agencies existed all over Iran, education of the technical directors by the traditional methods would take about 20 years. So, a revision was necessary. In the first step, the exams were held in 10 provinces, and in the later courses, they were held in 20 provinces. The courses were held in the center of the provinces and in Tehran in accordance with the standards and under the supervision of the Tourism Education Center. After one decade i.e. in 2008, more than 100 institutes executed the courses that worked under the supervision of the Cultural Heritage, Handicrafts, and Tourism Organization, and their activity still continues. In addition to the educational institutions

executing short term courses, many universities such as Allameh Tabataba'i University, Islamic Azad University, and the University of Applied Science and Technology started their activity in the field of academic education of tourism. Irangard experts believed that the educational courses executed by the institutes under the supervision of Tourism Organization are mainly applied and short time courses that are designed for the institutes and people working in the field of tourism; so that, these people can promote their skills before or during working. In other words, people working in the field of tourism have different positions including management, supervision, and staff. Of course, most of them are the staff. In any level of activity, people are required to have a specific level of academic education.



Researches performed by Irangard researchers show that since about half a century ago, education in tourism has been started simultaneous with the start of tourist attraction activities in Iran. Over the last decades, social and political issues have affected tourism industry and consequently education sector. However, nowadays, with regard to the relative stability in these areas, how successful have we been in the education sector and what needs do we recognize for that? Irangard experts believe that in its today's concept, tourism industry has been internationally paid attention by the countries since the 1950s i.e. after World War II. Education of tourism services was also paid more attention for competition and provision of professional services. Specialized tourism educations were globally developed by international organizations especially World Tourism Organization (UNWTO) .

What is the role of education in tourism industry?

Due to membership in that organization, Iran started the activities of tourism education since half a century ago. Tourism Education Center was established in Iran before the Islamic Revolution, and during the period of 1966-1979, some people were sent to the foreign countries to receive the primary educations and use those educations in Iran. Researches performed by Irangard show that after the Islamic revolution in 1979, tourism and tourism education was forgotten because of the war, and after the eight-year period of Iran-Iraq war, educational activities were resumed more seriously. In the field of the Traveling Deputy of the Ministry of Culture and Islamic Guidance, Tourism Services Education Center started its limited activities in the area of providing education for traveling agencies and mainly tourism technical directors and tour leaders, and holding some educational courses in hotel managing services, confectionary, cooking, and hosting. All of these courses were held in these centers by 1998. In 1998, tourism education development



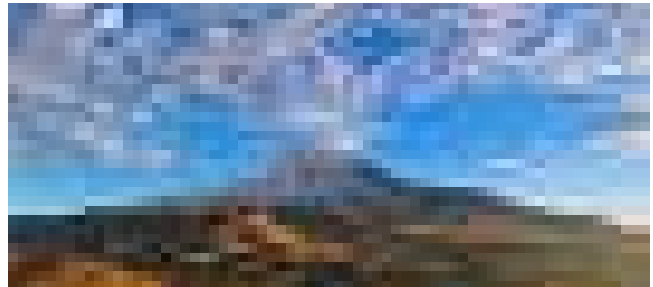
Note

Dr. Amirreza Hadi

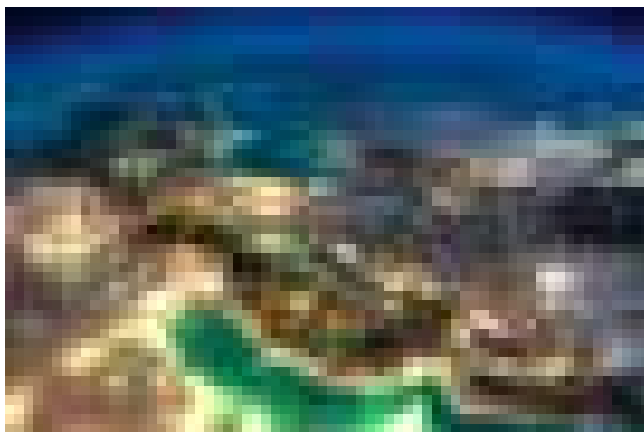
As February arrives, the smell of joy and New Year with a world of hope is felt in the hearts of everyone. February promises victory in the coming years by celebrating the victory of the revolution. Will the next year be a good year full of happiness and wealth?! This question makes everyone's mind busy. The increase of sanction, tension with the US and its allies, tension with some Arab countries in the region, the danger of war or ... The year 2020 is going to be a year full of fear. Using the future studies, perhaps some of the probable scenarios can be studied.

First scenario: The increase of tension between Iran and the US and the onset of a war between the two countries. due to the recent evolutions in the martyrdom of Major General Soleimani, the unprecedented presence of people in the events of this scenario will be among weak scenarios.

Second scenario: The increase of sanction pressure on Iran and high verbal tensions between Iran and the US without a war in this economic condition of Iran will be difficult more than ever, the size of economy will decrease, and livelihood problems of people will increase. In this method, the US attempts to put sanctions on development which is based on three pillars of bank, insurance, and transport. Thus, the banking systems will lose their transferability and the goods will not be insured internationally from the origin to the destination in Iran which will result in the increase of trade risk with Iran and the final cost of goods for Iran. The third pillar of this base is transport. Almost all goods transport companies will avoid accepting goods to the origin or destination of Iran due to sanctions. These three main pillars of development will face some basic problems for Iran. However, the US attempts to prohibit companies to do trade with Iran. It is completely successful with large companies which do not want to cooperate with Iran because of the large size of the US market.



However, small companies cooperate with Iran as second and third intermediaries which will increase the cost of goods for Iran. In addition, these companies will not be able to have after-sale services and guarantees. At this step, Iran will encounter multiple problems with the increased prices. This scenario will be among the probable scenarios for 2020. In this case, the firms in Iran should rely on their domestic ability, domestic production, and domestic market. This will be an opportunity for manufacturing units to promote the quality and quantity of their products and improve their branding in domestic markets. This opportunity can be also used for the experience and presence in the markets of neighboring countries because a competitive advantage has been provided for domestic production due to the increase of dollar rate.

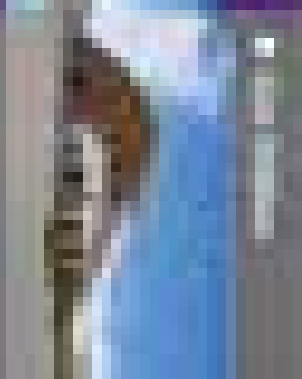
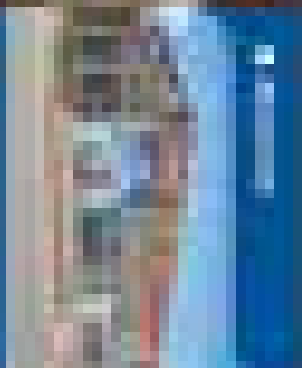
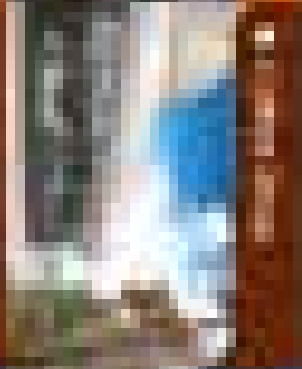
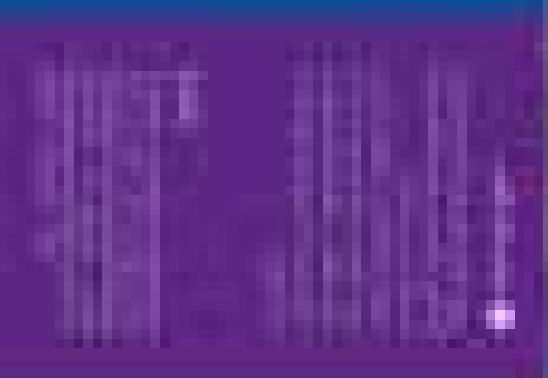
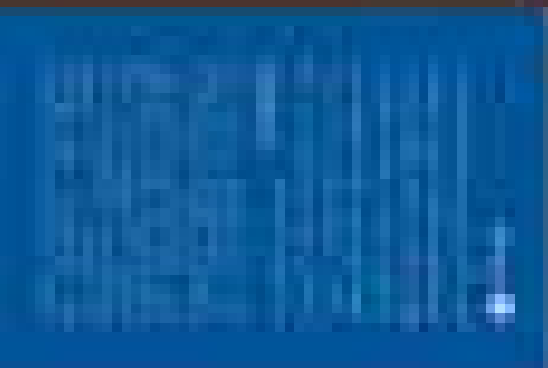


Third scenario: There will be a probability of indirect negotiation and loss of tension between Iran and the US. It seems that the US was not successful in maximum pressure on Iran in the legal area because of the world especially European countries, Russia, and China withdrew from the Joint Comprehensive Plan of Action in. Although too much pressure was on Iran in the economic area by the US, Iran will never succeed to take a legal bill from the international community.

Thus, in this scenario since other countries in the world do not welcome war and the cost of war is unacceptable to the world, the US is attempting to use the negotiation capacity of such countries with Iran resulting in step-by-step agreements.

Fourth scenario: The severe need of the US and Iran to agreement makes them face direct negotiations and thus the speed of evolutions and the removal of sanctions and agreement will increase. This scenario is far beyond expectation due to the governance of the US and Iran and is not probable for at least 2020. This approach may be probable for 2021 with a change in the approach of the US and no result from its maximum pressure. Due to the maximum pressure of the US on Iran economy, the risk of public dissatisfaction with economy and livelihood status of people will increase and can result in some chaos. Of these two, governance tries to accompany people to pass this historical bottleneck of authority. However, Iranians have shown that they have enough insight but this is a potential risk which will affect this scenario. Due to the scenarios of future studies, the drivers of each scenario can be considered carefully and the factors of the probability of each scenario can be studied more carefully. Firms must design the probable scenarios of their working and economic plans to have the best possible achievement with the current conditions.

Irangard tries to study the evolutions exactly and identify the drivers of each scenario to present accurate information on the probable future studies scenario making firms especially tourism stakeholders to have the best choice for passing the crises.



ABIRAN



© 2000/01/01

کلینیک فوق تخصصی کسب و کار

مشاوره و آموزش مهارت‌های فنی شخصی حضوری کلینیک کسب و کار

دوره‌ها بصورت خصوصی و نیمه خصوصی خواهد بود

Unit5, No.31,
31, West Farzan St
Africa Blvd., Tehran, Iran.

+982188880015
info@clinicb.ir
www.clinicb.ir

هلدینگ کلچین

تهران، بلوار آفریقا، فرزان
غربی (دنیسی)، شماره ۳۱، واحد ۵

دوره‌های برندینگ شخصی	مدیریت رستورانها	دوره مدیریت سالن‌های آرایشی
آموزش مهارت‌های دوست‌یابی	آموزش دوره ویژه گارسنی (پذیرایی)	چگونه بهتر دیده شویم؟
آموزش شناخت مردها و نیازهایشان	آموزش آرایش و زیبایی غذا (کارنیش)	هنر خود آرایشی
آموزش شناخت بانوان و نیازهایشان	آموزش مدیریت رستوران	گریم و فن زیبا دیده شدن
شاخص‌های یک دوست خوب	آموزش مدیریت کافی شاپ	آموزش مدیریت سالن‌های آرایشی
مهارت‌های انتخاب پارتنر	آموزش برندینگ	آموزش برندینگ در سالن‌های آرایشی
مهارت گفتگو با جنس مخالف	مشتری مداری	آموزش توسعه مشتری و مشتری مداری در سالن‌های آرایشی
مهارت هدیه دادن	حفظ مشتری	چگونگی تبدیل مشتری به مشتری وفادار
مهارت برقراری ارتباط موثر	باشگاه مشتریان	هدایت و راهبری اینستاگرام





اینجا هم نذر شما قبوله! چون ثمره‌اش زندگیه!

در شرایطی که محک برای تأمین هزینه دارو و درمان بیش از ۱۹ هزار کودک مبتلا به سرطان تحت درمان تلاش می‌کنه و هر روز ۶ کودک به تعداد فرزنداناش اضافه می‌شه، نذر امسال شما می‌تونه کمکی برای نجات زندگی این قهرمان‌های کوچیک باشه و از نگرانی‌های مسیر سخت مبارزه‌شون با سرطان کم کنه.

روش‌های حمایت از کودکان محک:

شماره کارت: ۰۵۹۰-۰۹۹۵۰-۹۹۱۱-۶۰۳۷

کد USSD: # ۲۳۵۴۰ * ۷۳۳ *

و گزینه نیکوکاری اپلیکیشن آپ



محک

مؤسسه خیریه حمایت از
کودکان مبتلا به سرطان

mahak-charity.org

از اینکه به پیام ما توجه می‌کنید، سپاسگزاریم.



Tourism in a historical turn

Dr. Amirreza Hadi

A four-season country

A country with the most climates in the world ...

Kind and hospitable people ...

Amazing beauty of natural landscapes ...

Very beautiful coasts and more beautiful islands, wonderful forests, astonishing deserts, unique mountains

And beautiful and good-looking people ...

The fifth country of tourism attractions in the world how can it be removed from the tourism loop of the world?

How can an accurate planning be made to reach the contribution of this country with tourism to zero among the last countries in the world

When we know that this country is the second country in the world in terms of oil resources...

And is among the biggest holders of gas resources in the world...

With a lot of mineral resources ...

Perhaps Seven Sisters Company and the countries requiring such resources should make a plan so that this country has no revenue out of tourism...

Perhaps some wrong beliefs ...

Perhaps a wrong culture among people ...

Perhaps unreasonable strictness ...

Perhaps lack of respect to humans and their beliefs ...

Perhaps the production of vast wealth can be prevented in the area of tourism due to some beliefs and extremism

And people and managers are unwantedly in a way to be separated from the world, tourism, and wealth production

Perhaps there should be no security to attract tourists?

Thus, insecurity is permanently defined for other countries...

Perhaps disbelief is developed among other people instead of beliefs

Do the external and internal enemies of Iran want the doors of Iran tourism be open to the world?

Are Iranians able and allowed to get wealthy from the tourism industry?

Will self-sanctions and fake friends

With different names

Prevent Iran and Iranians to get wealthy in this area?

Perhaps it is the time to believe that due to the permanent crisis in oil export that we have to use domestic capacities for wealth production according to the supreme leader...

We need to wash our eyes, and see things differently



FULTON

جزیره قشم، اتوبان خلیج فارس بعد از میدان آزادی

به سمت میدان علم و صنعت ۰۷۶۳۵۳۴۴۲۶۶

۰۹۱۲۲۰۰۶۳۷۳ / ۰۹۱۷۳۶۳۰۰۲۷

fulton_hotel fulton_qeshmm

fulton boutique hotel



PROLIVE



تولید کننده انواع تجهیزات روشنایی و سیستم های صوتی و تصویری
تجهیزات روشنایی و سیستم های صوتی و تصویری
تجهیزات روشنایی و سیستم های صوتی و تصویری

021 22078882 - 021 22078822

www.prolive.com

فخر آپرٹمنٹ ہوٹل

Vanak Apt. Hotel



02188778879

02188778284



مجلس التعاون الخليجي البيئي 2015

البيئي - 2015



2015

مجلس التعاون الخليجي
البيئي
2015

2015

perfect
TopSix

THE FRAGRANCE OF
HAPPY MOMENTS
TOGETHER



البستان

طريق

طريق

طريق

طريق

طريق

طريق

طريق

