

بررسی برنامه‌ها و افق پیش‌روی شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سال ۹۶

اینک این غولِ ایران کیش





شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)



ایران کیش: مسیر سبز پرداخت
THE GREEN WAY TO PAY



برنام خداوند جان و خرد



فهرست

۲	اخبار ایران کیش
۴	اخبار مشتریان
۶	گزارش نشست خبری پایان سال مدیران ایران کیش رونمایی از حاصل یک سال تلاش
۸	طرح مشترک ایران کیش و بانک تجارت به آسانی قسطی خرید کنید
۱۰	گزارشی از گردهمایی سراسری گستره همفکری راهبران
۱۲	بررسی برنامه‌ها و افق پیش‌روی شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سال ۹۶ اینک این غول ایران کیش
۱۵	نگاهی به روند اخذ گواهینامه‌های ایزو در شرکت ایران کیش حرکت مبتنی بر استانداردها
۱۶	مزایای کارخوان موبایلی ایران کیش را بهتر بشناسیم فرمان در دست مشتری است
۱۸	«من زمین را دوست دارم» راهی به سوی کتابخانه‌ای تخصصی برای کودکان آغاز تحولی در عرصه ادبیات کودک
۲۰	عیدی‌هایی که سبز شدند
۲۱	وضعیت، چالش‌ها و مزیت‌های Mpos در جهان الگوهای مختلف برای یک راه
۲۳	گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش
۲۴	نگاهی به جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)

اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

| پرداخت سبز نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش | شماره ۶ از سری دوم

صاحب امتیاز	شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)
مدیر مسئول	صادق فرامرزی
سر دبیر	محمد لریان فرد
عکس	امیرحسین صادقیان و محمدرضا حامدی‌نژاد
گرافیک	وحید اقطاعی
همه‌نگی	امید کاجیان و مریم کریمی
تهیه و تولید	موسسه پرسش (پویندگان راز ستاره شمال)
پست الکترونیکی	pardakhtesabz@kiccc.com
نشانی اینترنتی	www.irankish.com
نشانی	میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان ۸، شماره ۲۸

نشریه پرداخت سبز همیشه آماده پذیرش انتقادات و پیشنهادهای شما درباره فرم و محتوای نشریه است و ما آماده هستیم که مدام تغییر کنیم تا بهتر از دیروزمان شویم.
اگر شما علاقه‌مند هستید که در این مسیر سبز ما را همراهی کنید به کمک سامانه پیامکی ۳۰۰۰۳۳۳ می‌توانید با ما تماس بگیرید.
اگر تمایل دارید نسخه PDF نشریه را داشته باشید کافی است که نشانی ایمیل و شماره نشریه درخواستی را پیامک کنید تا در ایمیل خود آن را دریافت نمایید.

در همایش تجارت الکترونیک

تقدیر از ایران کیش
در حوزه سلامت و گردشگری

شرکت کارت اعتباری ایران کیش در یازدهمین همایش تجارت الکترونیک در کشورهای در حال توسعه که با محوریت گردشگری و سلامت برگزار شد مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی ایران کیش، حسام دربانی در این باره گفت: «این همایش با مدیریت دانشگاه اصفهان و با محوریت تعاملات علمی، مقالات بین المللی، کارکردهای تجارت الکترونیکی و زیرساخت های آن به منظور بررسی و ارزیابی روش های توسعه صنعت گردشگری و سلامت (که مکمل حوزه گردشگری است) برگزار شد.» او اشاره کرد: «لوح تقدیر این همایش به دلیل فعالیت های ایران کیش در زمینه تسهیل پرداخت و نقشی که می تواند این نوع فعالیت ها در صنعت گردشگری داشته باشد به این شرکت اهدا شد.» دربانی ادامه داد: «از سویی محصول سفر کارت بانک تجارت که حوزه جذابی برای توریست هایی است که دغدغه پرداخت دارند، پایانه های فروش ایران کیش را هم در این زمینه فعال می کند، موضوعی که می تواند سرفصل جدیدی برای ورود ارز به کشور در اشکال مختلف و متنوع باشد.»



بانک تجارت به عنوان سهامدار اصلی شرکت ایران کیش
از محصول جدید PDAPOS رونمایی کرد

فصل نوینی در پرداخت الکترونیکی

بانک کارآفرین و شرکت ورنانگر اولین PDT
تجاری سازی شده و عملیاتی را روانه بازار کردند



فروشندهگان کالا و خدمات می توانند با نصب نرم افزار ویژه پرداخت روی موبایل و تبلت اندروید یا IOS و در اختیار داشتن دستگاه MPOS، مبلغ خرید مشتریان را در موبایل خود وارد کنند، سپس خریدار کارت خود را کشیده و پس از دیدن مبلغ، با ورود رمز، عملیات پرداخت را تکمیل کند. سرعت بسیار بالای تراکنش به دلیل انجام عملیات به وسیله سیم کارت، کاهش هزینه نصب و پشتیبانی، ارائه رسید پرداخت به صورت پیامک یا با استفاده از

شرکت کارت اعتباری ایران کیش به همراه سهامدار عمده خود بانک تجارت، از دو ابزار جدید پرداخت MPOS و PDA رونمایی کرد. ضمناً بانک کارآفرین به همراه شرکت ورنانگر و ایران کیش اولین PDT تجاری سازی شده و عملیاتی را روانه بازار کرد. همزمان با آغاز به کار دهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه، با هدف افزایش امنیت و حس اطمینان مشتریان، خدمت MPOS به سبب خدمات نوین الکترونیکی اضافه شد. بر این اساس

تاریخ برگزاری چهارمین دوره جشنواره پات
مشخص شد



برای پذیرندگان، هر تراکنش خرید بالای ۲۰۰ هزار ریال یک امتیاز محسوب می شود و هر ۱۰ میلیون ریال مبلغ تراکنش نیز یک امتیاز دیگر به مجموع امتیازات آنان اضافه خواهد کرد. مشتریان و دارندگان کارت های شتابی نیز، با هر خرید شارژ یا هر قبضی که مبلغ آن را از طریق ابزارهای موبایلی و اینترنتی ایران کیش بپردازند ۰/۵ امتیاز کسب می کنند. در همین حال، چنانچه پذیرندگان و دارندگان کارت های شتابی در باشگاه مشتریان ایران کیش ثبت نام کنند، امتیازات آنها در صورت انجام هر یک از این فعالیت ها (خرید شارژ یا پرداخت قبض) به یک افزایش می یابد. همچنین ثبت نام در باشگاه مشتریان به طور مجزا، ۵۰ امتیاز برای مشتریان به همراه خواهد داشت. هر یک امتیاز به معنای یک شانس برای برنده شدن در قرعه کشی چهارمین جشنواره پات است.

برندگان یک دستگاه خودرو آئودی Q5 و یک دستگاه خودرو MG3 جشنواره پات، عید فطر امسال مشخص می شوند. طبق برنامه ریزی های صورت گرفته، عید فطر، به عنوان زمان برگزاری چهارمین دوره قرعه کشی جشنواره پات تعیین شده است. خودرو آئودی Q5 ویژه ترین جایزه جشنواره پات است که قرار است به قید قرعه به یکی از پذیرندگان خوش شانس شرکت کارت اعتباری ایران کیش در این روز (عید فطر) اهدا شود. در چهارمین جشنواره پات یکی از دارندگان کارت های شتابی استفاده کننده از درگاه ها و سامانه های ایران کیش نیز برنده یک دستگاه خودرو MG3 می شوند. همانند سه دوره پیشین این جشنواره، کلیه پذیرندگان حقیقی ابزارهای پذیرش ایران کیش اعم از پذیرندگان دستگاه های کارتخوان (POS) و درگاه های پرداخت اینترنتی (IPG) در این قرعه کشی شرکت داده خواهند شد. در چهارمین جشنواره پات همچنین به قید قرعه ۴۰ گوشی آی فون به ۴۰ نفر از پذیرندگانی که نامشان در قرعه کشی بیرون بیاید اهدا خواهد شد. در سه دوره گذشته قرعه کشی این جشنواره، سیدمحسن برزگری و مجتبی مهر پویا و داریوش رحمانی برندگان یک دستگاه خودرو MG3 شدند.



نایب قهرمانی یک ایران کیشی در رشته کیک بوکسینگ

مصطفی صحرانورد، کارمند دفتر استان خراسان شمالی ایران کیش، در مسابقات هنرهای رزمی کاپ حرفه‌ای اوراسیا (قاره‌های اروپا و آسیا) در رشته کیک بوکسینگ به مقام نایب قهرمانی رسید. این مسابقات با شرکت هشت کشور از قاره‌های اروپا و آسیا در شهر تفلیس گرجستان برگزار شد که در مجموع ایران در این مسابقات به مقام نایب قهرمانی دست پیدا کرد. صحرانورد با بیان اینکه ۱۰ سال است در رشته کیک بوکسینگ به صورت حرفه‌ای فعالیت می‌کند گفت: «به مدت هفت سال در تیم خراسان شمالی مشغول فعالیت بودم و امسال در قالب تیم ملی کشور موفق به حضور در این مسابقات شدم و به همراه این تیم توانستیم عنوان نایب قهرمانی را از آن خود کنیم.» او ادامه داد: «مسابقات فستیوال هنرهای رزمی هر سال برگزار می‌شود و ایران خود را برای مسابقات جهانی سال بعد در اوکراین آماده می‌کند.» تیم جمهوری اسلامی ایران با ۱۳ رزمی‌کار در این دور از مسابقات حضور داشت که حسین عزیزاده در وزن ۵۷ کیلوگرم صاحب نشان طلا شد و هادی عامری در وزن ۶۵ کیلوگرم و مصطفی صحرانورد در وزن ۷۰ کیلوگرم به مدال نقره دست یافتند.

گرامیداشت روز سبز درختکاری توسط ایران کیش

روز درختکاری با حضور جمعی از مدیران و معاونان و کارشناسان شرکت ایران کیش و برخی مسئولان شهرداری و محیط زیست در پارک جنگلی تلو برگزار شد. کاشت نهال در روز درختکاری تحقق بخشی از ایده‌های شرکت ایران کیش در خصوص زمین پاک و حفظ محیط زیست برای نسل آینده است. شرکت ایران کیش در راستای مسئولیت‌های اجتماعی در سال ۹۵ و توجه به محیط زیست فعالیت‌های متعددی انجام داده است که کاشت نهال در روز ۱۵ اسفندماه یکی از این فعالیت‌ها به شمار می‌آید.

«سولاریات» ادامه راه حفاظت از محیط زیست

ایران کیش در آخرین روزهای سال گذشته از نمونه اولیه (Prototype) محصول جدید خود با نام «سولاریات» رونمایی کرد که ارتباطی موثر بین خدمات پرداخت الکترونیکی برقرار و به حفظ محیط زیست و بهره‌وری انرژی کمک می‌کند. حمیدرضا نورصالحی، مشاور و طراح سیستم‌های پیشرفته علم و فناوری، درباره سولاریات می‌گوید: «سولاریات در ساده‌ترین توصیفی که می‌توان از آن داشت، تامین انرژی الکتریکی لازم برای یک دستگاه POS با کمک صفحات خورشیدی است. ولی با تقسیم‌بندی میزان مصرف انرژی تجهیزات سخت‌افزاری به دو بخش مرحله تولید و پس از خرید توسط مصرف‌کننده نهایی (عملیاتی) در مقایسه با میزان مصرف انرژی موبایل، که پیشتر به آمار آن اشاره شد، بسیار معقول‌تر است.»

خبرداغ

تلگرام با نگاه زیست‌محیطی کاهش کاغذ، حمل و نقل آسان دستگاه، امکان افزودن خدمات گسترده ارزش افزوده، شارژ سیم‌کارت، پرداخت قبض، وجود قابلیت NFC در دستگاه از جمله مزایای متفاوت خدمت MPOS به شمار می‌روند. همچنین PDA POS نام خدمت دیگری است که ایران کیش با همکاری بانک تجارت در نخستین روز آغاز کار دهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه آن را برای اولین بار به مشتریان ارائه داده است. این ابزار جدید مجهز به سیستم‌عامل اندروید بوده و ویژه شرکت‌های پخش، سفارش‌گیرندگان عمده کالا از جمله هایپرمارکت‌ها، سوپرمارکت‌ها، داروخانه‌ها و صنوفی از این دست است.

این دستگاه با توجه به اتصال آنلاین به انبار و مجهز بودن به فناوری NFC و بارکدخوان، ثبت و سفارش را برای توزیع‌کنندگان کالا و خدمات بسیار آسان کرده و سفارش‌گیرنده با صفحه لمسی اندرویدی این دستگاه، سرعت بالایی را در تراکنش‌ها و ثبت سفارش تجربه می‌کند. از سوی دیگر قابلیت کارخوان این دستگاه مشکل دریافت سریع وجه شرکت مادر پخش را نیز مرتفع می‌کند. PDA POS همچنین قابلیت‌های دیگر از جمله امضا گرفتن از مشتری، داشتن دوربین، خواندن QR و مقاومت در برابر ضربات را نیز دارد. صاحبان مشاغل می‌توانند به منظور اطلاع از چگونگی دسترسی به خدمات MPOS و PDA POS به پایگاه اینترنتی بانک تجارت به نشانی www.tejaratbank.ir مراجعه کنند یا با مرکز ارتباط با مشتریان این بانک به شماره ۱۵۵۴ تماس بگیرند.

ایران کیش برنده تقدیرنامه دو ستاره در جایزه ملی تعالی سازمان شد

شرکت کارت اعتباری ایران کیش موفق به اخذ تقدیرنامه دو ستاره در چهاردهمین جایزه ملی تعالی سازمانی شد. این جایزه روز نهم اسفندماه در همایش ملی تعالی سازمانی با حضور محمدرضا نعمت‌زاده، وزیرصنعت، معدن و تجارت، به این شرکت اهدا شد. تقدیرنامه دو ستاره ایران کیش در تعالی سازمانی، طبق فرایندهای جایزه ملی در سال ۹۵ بررسی شد و پس از طی مراحل ارزیابی توسط ارزیابان، بررسی و صحت‌گذاری در کمیته علمی و داور به این شرکت تعلق گرفت. استقرار الگوی تعالی سازمانی، اجرای برنامه‌های بهبود و حضور فعال در فعالیت‌های مربوط به تعالی سازمانی از جمله عوامل دریافت این تقدیرنامه دو ستاره اعلام شده است. این دومین باری است که ایران کیش در جایزه ملی تعالی سازمانی حضور پیدا می‌کند. ایران کیش در سال ۹۴ نیز موفق به کسب گواهینامه تعالی سازمانی شده بود.

امسال این شرکت، در سطح بالاتر - که سطح تقدیرنامه در جایزه ملی تعالی است - حضور یافت و با صعود دو پله‌ای موفق به دریافت تقدیرنامه دو ستاره از چهاردهمین همایش تعالی سازمان شد. شرکت‌هایی که تقدیرنامه دو ستاره دریافت می‌کنند شرکت‌هایی هستند که پس از ارزیابی توسط ارزیابان سازمان موفق به کسب امتیاز بین ۳۵۰ تا ۳۰۰ بر اساس شاخص‌های رتبه‌بندی تعالی



سازمانی شده‌اند. ارزیابی در راستای تعلق جایزه تعالی سازمانی به ایران کیش، توسط پنج ارزیاب و طی چهار روز ارزیابی در هفته آخر بهمن‌ماه سال ۹۵ صورت گرفت. در سال گذشته با تشکیل هفت کمیته که به جمع‌آوری اطلاعات سازمان می‌پرداخت، سعی در عارضه‌یابی و تعریف پروژه‌هایی در صدر رفع مشکلات و فضاهای بهبود شناسایی شده سازمان داشت و تا زمان ممیزی جایزه ملی تعالی سازمانی، بسیاری از این پروژه‌ها به ثمر نشسته و تعدادی نیز در دست اجرا هستند. برگزاری دو سمینار آموزشی - یکی برای سطوح معاونان و مدیران مستقل و دیگری تا لایه سرپرستان - برگزاری دوره‌های آموزشی نظیر تدوین اظهارنامه، آشنایی با تعالی سازمانی و فرهنگ تعالی، تربیت ارزیاب و خود ارزیابی نیز از جمله اقدامات فرهنگ‌سازی تعالی سازمانی در راستای دریافت جایزه تعالی سازمانی بود.

کیف پی وارد بازار شد

بدون چانه زدن
خرید کنید

کیف پی، با فراهم کردن امکان پرداخت موبایلی، جایگزینی برای دستگاه‌های کارت‌خوان و کارت‌های بانکی است. این محصول یک اکوسیستم پرداخت درگاهی در اختیار مشتریان قرار می‌دهد تا روی آنها خرید کنند و رسیدهای آن را از طریق بات تلگرام جابه‌جا کنند. سرویس باشگاه مشتریان نیز از دیگر خدمات آن است.

حامد میرشمسی، رئیس هیات مدیره کیف پی (Kifpay)، درباره امنیت این سرویس می‌گوید: «هیچ اطلاعاتی از کارت بانکی مشتری در این سرویس ذخیره نمی‌شود، چون درگاه تراکنش‌های آن، چه در وبسایت و چه در اپلیکیشن، روی بستر ایران کیش قرار دارد.» به گفته میرشمسی «این سرویس قرار است جایگزین پوز و کارت بانکی شود. مدل درآمدی آن نیز مبتنی بر کارمزد حاصل از باشگاه مشتریان است.» آن گونه که رئیس هیات مدیره این شرکت می‌گوید: «بعد از گذشت شش ماه از تجاری‌سازی سرویس، هزار تا ۱۵۰۰ پذیرنده با آن قرارداد بسته‌اند. ضمن اینکه برای انجام قسمت‌های مختلف پرداخت، در گردش کاری خود از بانک‌های مختلفی استفاده می‌کنند؛ مثلاً بانک آینده و بانک تجارت میزبان آنها هستند و مدیریت بانکی سرویس آنها بر عهده بانک آینده است.»



توسط بانک تجارت انجام می‌شود

خبرداغ

آغاز ساخت مدرسه جدید
در سیستان و بلوچستان

آیین کلنگ‌زنی مدرسه جدید بانک تجارت در روستای «واپک» از توابع شهرستان سرباز استان سیستان و بلوچستان برگزار شد. این بانک در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، با تخصیص اعتبار از محل بودجه خرید هدایای تبلیغاتی سال ۹۶، احداث مدرسه روستای واپک از توابع شهرستان سرباز را آغاز کرد. آیین کلنگ‌زنی مدرسه سه کلاسه روستای واپک با حضور معاون سازمان نوسازی مدارس، معاون اداری و پشتیبانی مدیریت شعب استان سیستان و بلوچستان، بخشدار، رئیس آموزش و پرورش شهرستان سرباز و اهالی این روستا برگزار شد. بانک تجارت با تطبیق مسئولیت‌های اجتماعی خود با آرمان‌های جهانی «توسعه پایدار»، «سلامت و رفاه شایسته» و «کیفیت آموزش»، هدف‌های سوم و چهارم آرمان‌های جهانی توسعه پایدار را در دستور کار خود قرار داده و در همین راستا تاکنون ۲۹ مدرسه و پنج خانه بهداشت در سراسر کشور احداث کرده است. بر اساس اعلام سخنگوی بانک تجارت، این بانک به زودی پروژه احداث و تکمیل مدارس جدید را در استان‌های مختلف کشور با هدف توسعه فضا و فرصت‌های آموزشی در مناطق کمتر بهره‌مند کلید خواهد زد. بانک تجارت در سال ۹۵ طرح نصب و راه‌اندازی تجهیزات مدارس مناطق زلزله‌زده استان‌های آذربایجان شرقی و بوشهر را به انجام رسانده و اکنون بیش از ۷۰ مدرسه در این استان‌ها از تجهیزات آموزشی الکترونیکی شامل لپ‌تاپ، ویدئو پروژکتور و پرده پروژکتور استفاده می‌کنند.

بدون کارت از خودپردازهای بانک صادرات ایران
پول دریافت کنید

بانک صادرات ایران، به منظور پاسخگویی به نیاز مشتریان، امکان پرداخت وجه از طریق دستگاه‌های خودپرداز بدون کارت را فراهم ساخت. این بانک با هدف افزایش دسترسی سریع هموطنان به خدمات بانکی و تسهیل در امور مشتریان خدمت جدید پرداخت وجه بدون کارت از طریق دستگاه‌های خودپرداز را عملیاتی کرد. بر این اساس در مرحله اول، کسی که قصد دارد به شخص دیگری مجوز برداشت وجه بدهد، ضمن همراه داشتن سپهر کارت می‌بایست به دستگاه خودپرداز بانک صادرات ایران مراجعه و نسبت به انتخاب تراکنش برداشت وجه و پس از آن انتخاب تراکنش «مجوز برداشت به شخصی دیگر» اقدام کند. در این مرحله دارنده کارت پس از وارد کردن کد ملی خود و تعیین مبلغ مورد نظر کد ۱۹ رقمی تحت عنوان «کد برداشت» از دستگاه خودپرداز دریافت می‌کند که می‌بایست کد مذکور را به ذی‌نفع تراکنش یعنی «متقاضی دریافت وجه بدون کارت» اعلام کند. در مرحله بعدی متقاضی دریافت وجه بدون کارت باید تا قبل از عملیات batch شبانه (نقل و انتقال دسته‌های تراکنش‌ها) به یکی از خودپردازهای بانک صادرات ایران مراجعه و بدون وارد کردن کارت و صرفاً با زدن دکمه «ثبت» وارد منوی تراکنش‌های بدون کارت شود و از طریق گزینه «دریافت وجه» با وارد کردن ۱۹ رقم کد برداشت و ۱۰ رقم کد ملی دارنده کارت و تعیین مبلغ، وجه را به صورت کلی یا مرحله‌ای دریافت کند.





نمایشگاه بورس فرهنگ سهامداری را توسعه می دهد

مدیرعامل موسسه اعتباری ثامن گفت: «با توجه به اهمیت ایفای مسئولیت های اجتماعی، به ویژه توسط نهادهای پولی و مالی کشور، موسسه اعتباری ثامن به همراه شرکتهای مالی و سرمایه گذاری تابعه خود در دهمین نمایشگاه بین المللی بانک، بورس و بیمه به معرفی توانمندی ها و برنامه های خود می پردازد.»

محمدابراهیم پورزند اظهار کرد: «با توجه به اینکه پذیرهنویسی موسسه اعتباری ثامن با موافقت بانک مرکزی ج.ا.و سازمان بورس در سال گذشته در فرابورس انجام شده، نمایشگاه کانال ارتباطی خوبی برای معرفی برنامه ها، محصولات، خدمات و جایگاه موسسه به ذی نفعان و مخاطبان خود است.»

او در همین رابطه تصریح کرد: «نمایشگاه بورس، بانک و بیمه دارای یکسری کارکردهای مهم از جمله فرهنگ سازی، آشنا شدن جامعه با بازارهای مالی، کارکردهای آموزشی مسائل روز بازارها برای فعالان اقتصادی، ارائه آخرین دستاوردها و تبلیغات است.»

مدیرعامل موسسه اعتباری ثامن اضافه کرد: «هدف از برگزاری این دوره از نمایشگاه بین المللی بانک، بورس و بیمه تمرکز بر شرکتهای دانش بنیان و معرفی طرح ها و ابزارهای نوینی است که برای اقتصاد ما بسیار ضروری است.»



TD-LTE مبین نت در دو شهر دیگر

همزمان با برگزاری دومین دوره از نمایشگاه کامپیوتر و اتوماسیون اداری، الکامپ شهر اهواز، این شهر به جمع سایر شهرهای تحت پوشش شبکه TD-LTE مبین نت پیوست.

هم اکنون ساکنان شهر اهواز به عنوان هشتمین شهر کشور در کنار شهرهای تهران، کرج، ری، کیش، مشهد، قم و ارومیه می توانند از خدمات اینترنت پرسرعت خانگی بی سیم ثابت بهره مند شوند. بر این اساس مبین نت در نمایشگاه الکامپ این شهر علاوه بر پاسداشت از مشترکین قدیمی و وفادار وایمکس، امکان ثبت نام محصول جدید خود را نیز فراهم کرده است. همچنین مشترکین وایمکس در صورت تمایل می توانند با شرایط بسیار ویژه و استثنایی مودم وایمکس خود را به تکنولوژی TD-LTE ارتقا دهند. ساکنان عزیز شهر اهواز اگر قصد دارند از خدمات اینترنت پرسرعت تا ۴۰ مگابیت بر ثانیه با شرایط بسیار ویژه بهره مند شوند، از ۲۸ فروردین ماه تا اول اردیبهشت از غرفه مبین نت در نمایشگاه الکامپ بازدید کنند. همچنین این شرکت خبر داد که شهر قم به عنوان ششمین شهر به شبکه TD-LTE مبین نت پیوست. هموطنان عزیز ساکن شهر قم از این پس می توانند اینترنت پرسرعت بی سیم ثابت را تا سرعت ۴۰ مگابیت تجربه کنند.



همکاری بانک کارآفرین و ایران کیش برای ارائه دو محصول جدید

بانک کارآفرین در راستای تکمیل سبد محصولات بانکداری نوین، دو محصول جدید در حوزه بانکداری الکترونیکی ارائه کرد.

در راستای تکمیل سبد محصولات بانکداری نوین، پوشش نیازهای مرتبط با کسب و کارهای اصناف مختلف و مشتریان بانک، تسهیل ارائه خدمات پرداخت برای مشتریان و توجه ویژه به نیاز مشتریان گرامی، دو محصول پایانه فروش سیار نسل جدید MPOS و همچنین پایانه فروش PDA-POS به سبد محصولات بانکداری الکترونیکی این بانک اضافه شد.

بر اساس این گزارش دستگاه پایانه فروش سیار نسل جدید (Mobile POS) کارتخوان فروشگاهی است که توسط بانک کارآفرین با هدف ارائه خدمات نوین در حوزه بانکداری الکترونیکی و پرداخت به مشتریان ارائه می شود. این نوع پایانه فروش سیار از طریق اتصال به تلفن همراه هوشمند یا تبلت پذیرنده انجام تراکنش بانکی را برای پذیرندگان امکان پذیر می کند.

دستگاه پایانه فروش سیار نسل جدید (PDA-POS) نیز محصول دیگری از بانک کارآفرین است که مجهز به سیستم عامل اندروید بوده و در حقیقت یک رایانه کوچک شخصی و قابل حمل است که قابلیت اتصال به اینترنت و شبکه های داخلی از طریق جی پی آراس و وای فای را دارد.

تفاهم نامه تامین ضمانت نامه اعتباری تسهیلات اعطایی بین بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک امضا شد.

موضوع این تفاهم نامه صدور ضمانت نامه های اعتباری به نفع بانک توسعه صادرات ایران برای پوشش کسری وثیقه تسهیلات اعطایی به متقاضیان صنایع کوچک است. بر اساس یکی از بندهای این تفاهم نامه، سقف ضمانت نامه صندوق برای هر متقاضی ۳۰ میلیارد ریال و به منظور پوشش ۷۰ درصد اصل و سود تسهیلات اعطایی بانک است. سقف این ضمانت نامه در مناطق محروم تا ۸۵ درصد است. صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک متعهد شده است در صورت عدم بازپرداخت اصل و سود بدهی از طرف متقاضی تا سقف مبلغ مندرج در ضمانت نامه صادره، وجه آن را به بانک بپردازد.

بنا بر این تفاهم نامه، بانک توسعه صادرات ایران در صورت معرفی متقاضیان از سوی صندوق، اعطای تسهیلات را صرفاً با اخذ ضمانت نامه صندوق به عنوان بخشی از وثایق متقاضی انجام می دهد.

این تفاهم نامه به امضای دکتر علی صالح آبادی، مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران، و محمدحسین مقبسه، مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک، رسیده است.

تفاهم نامه بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک امضا شد



صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک

گزارش نشست خبری پایان سال مدیران ایران کیش

رونمایی از حاصل یک سال تلاش



تعالی را کسب کرد، اما امسال با دو پله جهش موفق به کسب تقدیرنامه دو ستاره تعالی سازمانی شد. از افتخارات دیگر این شرکت کسب جایزه هوش تجاری در کشور بود.

پیش‌بینی رفتار مشتریان

مدیرعامل ایران کیش خاطرنشان کرد: «باید بتوانیم رفتار مشتریان را پیش‌بینی کنیم، ایران کیش به دنبال مشعوف‌سازی مشتریان است.»

او با بیان اینکه این شرکت موفق شده با کمک تکنولوژی و تغییر در رفتار مدیریت سرمایه‌های انسانی بهره‌وری کند، به اکوسیستم پات اشاره کرد و گفت همه اجزای محصولات شرکت با یکدیگر زندگی می‌کنند و بدون هم معنا ندارند. ما به دنبال راه‌اندازی اکوسیستم پرداخت با عنوان «پات» هستیم.

فرامرزی با تأکید بر اینکه «در سال آینده بحث برندینگ و تجاری‌سازی را دنبال خواهیم کرد» افزود: «حرکت ما به سمت سرویس‌های ارزش افزوده‌ای است که هزینه کمتری دارند و باعث مشعوف‌سازی می‌شوند.»

فرامرزی طی این نشست خبری به سوال خبرنگاری مبنی بر اینکه برجام چه تاثیری بر روند کاری شرکت‌های «پی‌اس‌پی» گذاشته است پاسخ

رشد سریع نیز از بین ۵۰۰ شرکت برتر IMI100 مقام نخست را کسب کرد. همزمانی کسب این دو جایزه در یک سال برای ما اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد، چرا که معمولاً وقتی شرکتی به دنبال بیشترین رشد است فعالیت‌هایی انجام می‌دهد که باعث افزایش هزینه‌ها می‌شود و طبیعتاً به این دلیل باید سود شرکت کاهش یابد. اما ایران کیش موفق شد توأماً بیشترین سود و بیشترین رشد را داشته باشد. به عبارتی این شرکت علاوه بر رشد سریع در درآمد، کنترل هزینه هم داشته است.»

او گفت: «ما توانستیم تمرکز و تمایز را در کنار هم به نتیجه برسانیم که نتیجه این تمرکز و تمایز دریافت همزمان این دو جایزه با یکدیگر شد، آن هم در شرایطی که در سال ۹۴ بحران هاپیرکام به وجود آمد، بحرانی که می‌توانست هر شرکت پرداختی را ورشکست کند. باید یادآوری کنم که ۱۶۰ هزار دستگاه ایران کیش در سال گذشته به خاطر این بحران از کار افتاد، اما ما این بحران را ظرف ۴۰ روز حل کردیم و در همان سال موفق به کسب این جوایز شدیم.»

فرامرزی ادامه داد: «جایزه تعالی سازمانی از جوایز دیگری است که ایران کیش موفق به کسب آن شده است، ایران کیش در سال گذشته گواهی تعهد به

مدیرعامل ایران کیش گفت: «این شرکت در کارگروه خلاقیت و کارآفرینی یک ایده را تبدیل به واقعیت کرده که نام آن «سولاریات» است و با رونمایی این خدمت امکان شارژ باتری‌های کارخوان‌های فروشگاه‌های سوار این شرکت با انرژی خورشیدی فراهم شده است.»

به گزارش روابط عمومی ایران کیش، «سولاریات» یک ابزار سبز در حوزه پرداخت است و شرکت کارت اعتباری ایران کیش برای اولین بار در کشور تامین انرژی مورد نیاز برای پرداخت الکترونیکی را از سیستم انرژی خورشیدی تامین می‌کند.

صادق فرامرزی، مدیرعامل ایران کیش، در نشست خبری شرکت کارت اعتباری ایران کیش، که با حضور معاونان و مدیران این شرکت برگزار شد، با تأکید بر اینکه ایران کیش در تلاش است محصول «سولاریات» را تجاری و به بازار عرضه کند، درباره عملکرد این شرکت طی سال ۹۵ گفت: «ایران کیش در سال ۹۵ بر استانداردسازی فعالیت‌هایش در حوزه‌های متعدد اصرار داشت که نتیجه آن منتهی به کسب ایزوهای بین‌المللی و گوناگون در بخش‌های مختلف شده است.» او با تأکید بر کسب جوایز متعددی که این شرکت در سال گذشته موفق به دریافت آنها شده است افزود: «ایران کیش در شاخص سود، رتبه اول و از منظر

حاشیه سود عملیاتی با ۳۹ درصد و بازده فروش ۲۷ درصدی را برای سهامداران به ارمغان آورد. این در حالی است که طی سال‌های گذشته بازار بورس اوراق بهادار تهران نوسانات بسیاری داشته و ایران کیش همواره، ضمن حفظ روند رو به رشد خود، حاشیه سود امن و مطمئنی برای سهامداران خود به همراه آورده است.

او همچنین به افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳۱ میلیارد تومان به ۲۰۰ میلیارد تومان از محل مطالبات و آورده نقدی اشاره کرد. اطمینان گفت: «شرکت ایران کیش بیش از ۲۴۰۰ سهامدار دارد که حدود ۹۳ درصد سهامداران بخش حقوقی و حدود هفت درصد سهامداران حقیقی هستند.»

رشد محصولات

پیمان طبری، معاون فناوری و اطلاعات ایران کیش، نیز با بیان اینکه «ما مساله برندسازی و رسوخ به رفتار پرداختی در زندگی دارندگان کارت را به عنوان زیرساخت‌های اساسی سال آینده تعریف کرده‌ایم» به محصولات مختلف ایران کیش در سال ۹۵ اشاره کرد. طبری ادامه داد: «به عنوان اولین و تنها شرکت پرداخت، برای جایگاه‌های سی‌ان‌جی، دستگاه پرداخت الکترونیکی (رنگی و با قابلیت لمسی) تولید کردیم.»

معاون فناوری اطلاعات ایران کیش گفت: «روی سیستم کارت‌های وفاداری و CLOSED LOOP تمرکز ویژه‌ای داریم و در کلیه درگاه‌هایمان تسهیم، تخفیف و یکپارچه‌سازی را در دستور کار قرار داده‌ایم و هدفمان بر برندسازی متمرکز شده است.»

طبری همچنین به محصول پاتسی ایران کیش که پرداخت الکترونیکی کرایه‌های تاکسی را میسر کرده اشاره کرد و گفت: «در کنار پاتسی، محصول جدیدی به نام MPOS به بازار عرضه خواهیم کرد و به شعار هر ایرانی یک MPOS توجه ویژه‌ای داریم.»

او اضافه کرد: «پلیکیشن پات از دیگر محصولات ایران کیش است که از طریق آن می‌توان کارهای گسترده‌ای انجام داد.»

طبری گفت: «POSPDA محصول دیگری است که روی پوزها و PDAهایی که مجوز PCI دارند و اندروید بیس هستند ارائه شده است. در کنار این محصول بین‌پد را خواهیم داشت که روی دستگاه پوز استفاده می‌شود تا مشتری مجاب به گفتن رمز خود به فروشنده نشود.»

سال آینده بر حوزه کارت‌های وفاداری تمرکز خاصی خواهیم داشت.»

نصب بسیار سریع دستگاه‌ها

سید قاسم موسوی معاون امور پذیرندگان ایران کیش نیز با بیان اینکه در سال ۹۵ نصب ۲۹۸ هزار دستگاه هدف‌گذاری شده بود و تاکنون ۲۷۷ هزار نصب (۹۳ درصد) محقق شده است گفت: «میدوایم صد درصد برنامه عملیاتی خود را تا پایان سال جاری به اتمام برسانیم.» او ضمن اشاره به افزایش سرعت نصب دستگاه‌ها به طور میانگین از چهار روز در ابتدای سال ۹۵ به ۲/۲ روز در پایان سال ۹۵ اضافه کرد: «آمار نشان می‌دهد در سال ۹۵ به مشکلات بیش از ۹۴ درصد پذیرندگان به خوبی رسیدگی کرده‌ایم و با همه روش‌های موجود در دورترین نقاط کشور هم موظفیم مشکلات را برطرف کنیم. ما به طور میانگین ظرف حداکثر سه ساعت و ۳۰ دقیقه به پذیرنده سرویس می‌دهیم.»

موسوی ادامه داد: «تعداد منصوبه‌های ایران کیش از ۵۰۰ هزار به ۷۷۰ هزار رسیده است در حالی که بابت این اضافه شدن پوزها به مجموعه ایران کیش پرسنلی اضافه نشد. دلیل این موفقیت روش‌های انگیزشی و بهره‌وری‌ای بود که در شرکت به کار برده شد.»

رشد ۱۰۴ درصدی

اصغر اطمینان، معاون مالی ایران کیش، نیز در این نشست خبری گفت: «طبق پیش‌بینی و بودجه حسابرسی شده شرکت برای سال ۹۵ برآورد تحقق مبلغ ۳۷ میلیارد تومان سود خالص و سود هر سهم ۲۸۵ ریال را داشتیم. اما در عمل، امسال در چندین مرحله توانستیم افزایش سود و تعدیل در درآمد داشته باشیم، به طوری که سود ایران کیش، با توجه به آخرین پیش‌بینی ارائه شده، از مبلغ ۳۷ میلیارد تومان به مبلغ ۷۶ میلیارد تومان و سود هر سهم شرکت از مبلغ ۲۸۵ ریال به مبلغ ۵۸۱ ریال افزایش پیدا کرد و در مجموع نسبت به پیش‌بینی اولیه سال ۹۵ حدود ۱۰۴ درصد رشد داشتیم.»

اطمینان ادامه داد: «ایران کیش با توجه به آخرین پیش‌بینی ارائه شده و با لحاظ سرمایه ۱۳۱ میلیارد تومان نسبت به سال ۹۴، ۵۸ درصد و نسبت به سال ۹۳، حدود ۱۳۹ درصد افزایش درآمد و سود برای سهامداران داشته است و توانسته نسبت به سال‌های گذشته بالاترین حاشیه سود ناخالص با ۵۰ درصد،

داد: «تاکنون همه موارد در حد مذاکره است، نقطه عطف ما زمانی است که بتوانیم به شبکه جهانی متصل شویم. ما جلسات زیادی با بانک‌ها و «پی‌اس‌پی‌های مختلف خارجی برگزار کرده‌ایم، ولی هنوز نتیجه‌ای در بر نداشته است. هنوز مشکل کارت‌های بین‌المللی حل نشده، اما در حوزه پذیرندگی آماده هر تغییری هستیم. ما با امکاناتی که داریم می‌توانیم خیلی سریع تکنولوژی‌های خود را ارتقا دهیم و تغییر کنیم.»

فرامرزى همچنین درباره پرسشی پیرامون کسب مجوز به افراد و شرکت‌هایی که می‌خواهند در حوزه پرداخت ورود کنند گفت: «باید توسعه کمی را متوقف و به فکر توسعه کیفی بود. به نظر می‌رسد ظرفیت افزایش تعداد «پی‌اس‌پی‌ها» در کشور وجود ندارد.»

صادق فرامرزى در پاسخ به این سوال که «چرا ایران کیش امسال در روز درختکاری تعداد کمتری اصله نهال کاشته است» پاسخ داد: «ما هر سال در حوزه محیط زیستی فعالیت‌های متفاوتی انجام می‌دهیم؛ سال گذشته ۱۵ هزار نهال کاشتیم و امسال بخش قابل توجهی از هزینه این کار را صرف چاپ کتاب کودکان با عنوان «من زمین را دوست دارم» کردیم. کتابی برای کودکان با محوریت محیط زیست.»

فرامرزى در ادامه به مسئولیت‌های اجتماعی شرکت ایران کیش در حوزه محیط زیست از جمله درختکاری، ساخت مدرسه سبز، چاپ کتاب کودکان و حذف سررسیدها اشاره کرد و آن را وظایف این شرکت نسبت به محیط زیستی دانست که در حال آسیب دیدن روزافزون است.

سند راهبردی شرکت پیش می‌رود

در این نشست احمد هادی‌پور، معاون طرح و برنامه ایران کیش، نیز با اشاره به سند راهبردی این شرکت و برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت و بلندمدت ایران کیش گفت: «در سه سال گذشته رشد بسیار خوبی داشتیم و در میان تمامی شرکت‌های رقیب، از نظر تعداد پذیرندگان فعال در صنعت، رتبه سوم را کسب کردیم و از نظر مبلغ تراکنش بین رقیب در جایگاه دوم قرار داریم.» هادی‌پور به کسب ایزو ۱۰۰۱۵ در حوزه آموزش، ایزو ۹۰۰۱ در مدیریت کیفیت، ایزو ۲۰۰۰ و ایزو ۲۷۰۰۱ در حوزه آی‌تی اشاره کرد و گفت: «در آینده درصدد کسب ایزو ۱۰۰۰۲ و ایزو ۱۰۰۰۴ هستیم.»

رشد سرانه مبلغ تراکنش درگاه‌های پرداخت اینترنتی

فرهاد وکیلان، معاون توسعه بازار ایران کیش، نیز با بیان اینکه «اگرچه این شرکت در سال گذشته با بازاری بسیار رقابتی روبه‌رو بوده است» گفت: «ما شاخص‌های خود را بهبود دادیم. در حوزه پایانه‌های منصوبه شرکت به افزایش ۴۹ درصدی رسیدیم، به لحاظ سرانه تعداد تراکنش نسبت به سال ۹۳، ۵۲ درصد و نسبت به سال گذشته ۲۸ درصد رشد داشتیم. در حوزه مبلغ تراکنش نیز به افزایش رشد ۲۶ درصدی رسیدیم.»

وکیلان اضافه کرد: «سرانه مبلغ تراکنش درگاه‌های پرداخت اینترنتی ایران کیش ۲۶۷ درصد رشد داشته است.»

معاون توسعه بازار ایران کیش ادامه داد: «ایران کیش با ۱۳ بانک و موسسه قرارداد دارد و قطعاً تعداد بانک‌ها افزایش پیدا خواهد کرد.»

او گفت: «برای سال آینده نگاه ویژه ما به سمت درگاه‌ها و اپلیکیشن‌های موبایلی است. علاوه بر این از



طرح مشترک ایران کیش و بانک تجارت

به آسانی قسطی خرید کنید

شبکه آسان خرید شوند به شرط اینکه وثیقه‌ها و ضمانت‌هایشان مورد تایید بانک قرار گیرد. کارکنان سازمان‌ها در صورت پذیرش تعهد بازپرداخت اقساط از سوی سازمان متبوعه خود می‌توانند از مزایایی این شبکه بهره‌مند شوند.

با همکاری میان بانک تجارت و شرکت کارت اعتباری ایران کیش و تغییرات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری که در این طرح ایجاد شده است می‌توان امیدوار بود این طرح به سرعت در کشور توسعه یابد.

اما خرید به چه صورت انجام می‌شود؟ زمانی که مشتری خرید خود را انجام داد می‌تواند با فروشنده سر قیمت و تعداد اقساط، که از سه تا ۱۲ قسط است، توافق کند. بر اساس اقساط تعیین‌شده مبلغ هر قسط در زمان سررسید از سوی بانک به حساب فروشگاه واریز می‌شود.

در ادامه بلوری گفت: «به منظور نظارت بر عملکرد حوزه پذیرندگان به زودی سایت و اپلیکیشن موبایلی از سوی شرکت ایران کیش راه‌اندازی خواهد شد که خریداران عضو شبکه آسان خرید می‌توانند در خصوص عملکرد فروشگاه‌های عضو، نظرات و همچنین میزان رضایت خود را در قالب امتیاز تخصیصی به فروشنده اعلام کنند.»

بلوری جمع‌آوری این امتیازها را یک نکته مثبت در پروژه دانست و افزود: «بعد از گذشت یک سال اطلاعات خوبی جمع‌آوری می‌شود. به این صورت وقتی فروشنده‌ای در بررسی‌ها متوجه شود در منطقه جغرافیایی خود نسبت به سایر رقبا امتیاز پایین‌تری دارد، رفتار خود را تعدیل یا تغییری در ساختار خود ایجاد می‌کند و نهایتاً از شبکه حذف می‌شود.»

علی یادگار، مدیر پروژه بانک تجارت در شرکت کارت اعتباری ایران کیش، درباره تغییرات ایجادشده در کارت و پایانه‌های فروش گفت: «پایانه‌های فروش خرید اقساطی همان پایانه‌های فروش معمولی هستند، با این تفاوت که یک برنامه خاص روی آنها نصب می‌شود تا کارت‌های آسان خرید را شناسایی کند. در اصل در منوی این کارخوان‌ها علاوه بر منوی خرید معمولی منوی آسان خرید نیز فعال است.»

معاون برنامه‌ریزی و پشتیبانی در مورد کارت‌های آسان خرید گفت: «هدف ما این نیست که کارت متنوع به مشتریان خود بدهیم بلکه قصد داریم پروژه‌ها را به

اقساط، جریمه‌ای تعیین و به اقساط ماه آتی مشتری افزوده خواهد شد.»

در این طرح علاوه بر کارمندان سازمان‌ها، تمام افراد حقیقی و حقوقی هم می‌توانند مشارکت داشته باشند. به گفته بلوری کلیه مشتریان می‌توانند عضو



فرشید بلوری: در مورد مدل درآمدی این طرح

برای بانک و شرکت کارت اعتباری ایران کیش

گفت: «مدل درآمدی به صورت کارمزدی است.

کارمزد پایه‌ای نیز سه درصد در ۱۲ ماه به

صورت سالیانه است. این سه درصد از دارندگان

کارت‌هایی اخذ می‌شود که به صورت سازمانی به

بانک تجارت معرفی شده‌اند و در اصل ضامن آنها

سازمانی است. اگر دارند کارت مشتری سازمانی

بانک نباشد و از ضمانت‌هایی مانند سفته یا

ضمانت‌نامه ملکی استفاده کرده باشند، کارمزدش

بیشتر می‌شود و به پنج درصد می‌رسد

وقتی کودک بودیم گاه با پدر بزرگ برای خرید فرش یا لوازم آشپزخانه به فروشگاه نزدیک خانه مراجعه می‌کردیم و فروشنده همیشه به حساب آشنایی و دوستی به صورت قسطی مایحتاج پدر بزرگمان را تأمین می‌کرد. شهر کوچک بود و همه یکدیگر را می‌شناختند. اما در گذر زمان با رشد جوامع امکان چنین خریدی غیرممکن شد و ضمانت و چک بانکی تضمین قوی‌تری به حساب می‌آمد. امروزه اما ابزارهای دیگری نیز وجود دارند که می‌توانند ضمانت بهتری باشند و به نوعی جایگزین چک شوند، مانند کارت‌های خرید قسطی.

بانک تجارت در راستای تسهیل خرید قسطی مشتریان، کارت آسان خرید را ارائه کرده است تا خریداران بتوانند کالا یا خدمات مورد نظر خود را خریداری کنند و در اقساط مشخص به بانک بپردازند. این طرح از ۲۰ اسفندماه سال گذشته در استان البرز آغاز و فاز اولیه آن اجرا شد.

آسان خرید شبکه‌ای است که خریداران در آن اجازه دارند با اعتباری که در اختیارشان قرار می‌گیرد به صورت اقساطی کالا و خدمات مورد نظرشان را تهیه کنند. این اعتبار معمولاً از سوی سازمان یا بر اساس نوع و میزان وثایق دریافتی تأمین می‌شود.

نباید کارت آسان خرید بانک تجارت را با کارت‌های اعتباری یکسان دانست. فرشید بلوری، معاون برنامه‌ریزی و پشتیبانی اداره بازاریابی و روابط با مشتریان بانک تجارت، در مورد این اختلاف گفت: «در کارت اعتباری وقتی مشتری با کارت خود خرید می‌کند، بانک از منابع خود مبلغ خرید را به حساب فروشگاه واریز می‌کند. این در حالی است که در پروژه آسان خرید بانک پرداخت‌های آینده خریداران در این شبکه را تضمین می‌کند، به عبارت دیگر بانک متعهد می‌شود در سررسید مشخص به فروشنده‌ها بدهی خریداران را پرداخت کند.»

او افزود: «آسان خرید اعتبار نیست بلکه تعهد است. بانک تعهد می‌کند در موعد مقرر اعتباری را که خریدار بر اساس آن کالا یا خدماتی را خریداری کرده در صورت عدم پرداخت تأمین کند. خریداران شبکه نیز تعهد می‌کنند در سررسید اقساط، قسط خود را به بانک پرداخت کنند و در قبال این تعهد به بانک وثیقه‌ای می‌سپارند. در صورت عدم پرداخت به موقع

واریز کند. موضوعی هم که باید هر ماه بررسی شود یکی بودن تعداد مبالغ بدهکار و بستانکار است.»

علاوه بر بازاریابی بانک و ایران کیش، اطلاع‌رسانی در فروشگاه‌ها و رسانه‌ها نیز می‌تواند به شناسایی این طرح به مردم کمک کند.

فرشید بلوری در مورد اطلاع‌رسانی و تبلیغات بیشتر گفت: «در فروشگاه‌ها، استیکر جهت نصب روی شیشه و استقرار استند مد نظر بوده و در شعب نیز پوستر و بروشور برای آشنایی مشتریان با این شبکه توزیع شده است.»

این طرح از ابتدای اردیبهشت‌ماه ۹۶ در شهر تهران کلید خورد و تا تیرماه سراسر کشور تحت پوشش این طرح قرار می‌گیرد.

فرشید بلوری، معاون برنامه‌ریزی و پشتیبانی اداره بازاریابی، در مورد مدل درآمدی این طرح برای بانک و شرکت کارت اعتباری ایران کیش گفت: «مدل درآمدی این محصول بر اساس اخذ کارمزد است، کارمزد پایه خریداران عضو شبکه سه درصد به صورت سالانه است که با توجه به اینکه مشتریان می‌توانند با سایر وثایق همچون سفته، سند ملکی، برگه سهام و... عضو شبکه آسان خرید شوند این کارمزد تا سقف پنج درصد قابل تغییر است. افزایش کارمزد در این بخش به دلیل بالا رفتن ریسک این مشتریان است. از پذیرنده نیز بر اساس حاشیه سود کسب و کار کارمزد دریافت می‌شود.»

علی یادگار، مدیر پروژه بانک تجارت شرکت ایران کیش، نیز در مورد مدل درآمدی این شرکت در طرح آسان خرید گفت: «به ازای هر تراکنش کارمزد دریافت می‌کنیم. البته اخذ کارمزد فرمولی دارد که در قرارداد ما با بانک ذکر شده است.»

به گفته فرشید بلوری بازاریابی حوزه کارت یعنی خریدارها بر عهده بانک است و می‌تواند برون‌سپاری شود و بازاریابی حوزه پذیرنده‌ها نیز بر عهده شرکت ایران کیش است. یک قرارداد سه‌جانبه بین فروشگاه، ایران کیش و بانک برای این همکاری منعقد می‌شود. از نظر علی یادگار بانک می‌تواند در توسعه این پروژه به خوبی بازاریابی کند. او در این باره معتقد است: «ما زمانی می‌توانیم اصناف را تشویق کنیم تا پایانه‌های فروش آسان خرید را در فروشگاه خود قرار دهند که مطمئن باشند تعداد مشتریان‌شان افزایش می‌یابد. بنابراین قدرت این طرح به تعداد کارت‌هایی است که صادر می‌کنیم و تعداد خریدارانی که با کارت از اصناف خرید می‌کنند. بانک باید مذاکرات خود را با شرکت‌های بزرگ و سازمان‌ها افزایش دهد و سازمان‌های بیشتری در طرح مشارکت کنند تا مشتریان بیشتری به عضویت این شبکه درآیند، در این صورت پذیرنده‌ها نیز اشتیاق بیشتری برای مشارکت در این طرح خواهند داشت.»

مدیر پروژه بانک تجارت شرکت ایران کیش در مورد موانع بازاریابی در شهرهای بزرگ گفت: «بر اساس برنامه‌های پیش‌بینی‌شده، بازاریابی در مرکز استان‌های بزرگ مانند اصفهان، شیراز و خراسان رضوی را آغاز کرده‌ایم. نکته کلیدی طرح در قراردادی است که با پذیرنده منعقد می‌کنیم، در این قرارداد بانک موظف است نسبت به بازپرداخت اقساط متعهد شود.»

از دیگر فعالیت‌های ایران کیش ارائه گزارش ماهانه به بانک است. یادگار در این رابطه گفت: «گزارش‌های ما منطبق بر فرمت‌هایی است که بانک از ما درخواست کرده؛ هر ماه مشخص می‌شود بانک چه مقدار از حساب مشتری برداشت و چه مقدار به حساب پذیرنده



علی یادگار: پایانه‌های فروش خرید اقساطی همان پایانه‌های فروش معمولی هستند، با این تفاوت که یک برنامه خاص روی آنها نصب می‌کنیم تا کارت‌های آسان خرید را شناسایی کند. در اصل در منوی این کار تخوان‌ها، علاوه بر منوی خرید معمولی منوی آسان خرید هم فعال می‌شود. هدف ما این نیست که کارت متنوع به مشتریان خود بدهیم، بلکه قصد داریم پروژه‌ها را به صورت ارزش افزوده به تجارت کارت بیفزاییم. مشتری با تجارت کارت خود به صورت نقد یا نسبه خرید می‌کند

صورت ارزش افزوده به تجارت کارت بیفزاییم. مشتری می‌تواند با تجارت کارت خود به صورت نقد یا نسبه خرید کند.»

در این پروژه سبد خانوار کاملاً مورد توجه است. علاوه بر کالاهای بادوام، سرویس‌های خدماتی مانند تعمیرات ساختمان و خودرو نیز تحت پوشش قرار می‌گیرند.

مدیر پروژه بانک تجارت شرکت ایران کیش در مورد بعد نرم‌افزاری طرح آسان خرید گفت: «این پروژه از نظر تولید نرم‌افزار دو فاز دارد: فاز ثبت‌نام و فاز مدیریت اقساط. سیستم ثبت‌نام در اواخر بهمن‌ماه سال گذشته به بهره‌برداری رسید و در استان البرز به صورت پایلوت آغاز به کار کرد. در همین حال نصب پایانه‌های فروش را نیز شروع کرده‌ایم. در مورد مدیریت اقساط نیز چون اقساط یک ماه پس از خرید آغاز می‌شود، پروژه مدیریت اقساط همزمان با ثبت‌نام پیش رفت و در مرحله تست خود را پشت سر گذاشت و هم‌اکنون در حال بهره‌برداری است.»

این پروژه فاز دیگری به نام بازاریابی دارد که بانک تجارت و شرکت ایران کیش همزمان در این بخش فعالیت می‌کنند.



گزارشی از گردهمایی سراسری گستره

همفکری راهبران



همه شاخص‌ها رشد جدی نسبت به سال‌های گذشته داشته است. ما در سال جدید با جدیت بیشتری بحث کیفیت را در دستور کار قرار می‌دهیم.»

او گفت: «معتقدیم شرکت‌هایی که بیشترین تمرکز خود را صرفاً در رشد و توسعه تعداد پوز انجام می‌دهند، تنها درآمدهای کوتاه‌مدت خواهند داشت، البته ایران کیش قصد ندارد از چنین بازاری خارج شود و جای خود را هم به شرکت دیگری نمی‌دهد. اما تلاش می‌کنیم از سال ۹۶ با سرعت کمتری در توسعه کمی و سرعت مضاعف در حوزه کیفی پیش رویم. اگر ایران کیش بتواند با همین تعداد پوز، دو تا سه برابر درآمد به دست آورد، بهره‌وری در همه زمینه‌ها چندین برابر می‌شود.»

مدیرعامل ایران کیش اضافه کرد: «ما در زمینه پوزها هر آنچه را می‌توانستیم به خوبی انجام داده‌ایم، گسترده‌ترین پوزهای صفحه رنگی با قابلیت لمسی و مدرن‌ترین‌های آن را ارائه دادیم. ما دو سال بسیار طلایی در حوزه پوز داشتیم و یکی از برترین شرکت‌ها در این بخش بودیم. اکنون نوبت آن است که تغییراتی در ساختار و اهداف رخ دهد.»

بزرگ‌ترین پروژه تسهیم و تخفیف و تقسیط در کشور

صادق فرامرزى گفت: «قرار است سال آینده همراه با بهبود کیفی، ارتقای برند داشته باشیم. می‌خواهیم رشد کیفی به راه بیندازیم و بر سرویس‌های ارزش افزوده متمرکز شویم.»

مدیرعامل ایران کیش در ادامه با اشاره به پروژه آسان خرید شرکت ایران کیش گفت: «آسان خرید جزو بزرگ‌ترین پروژه‌های حوزه تسهیم و تخفیف و تقسیط در کشور خواهد بود، پروژه‌ای که از سمت بانک تجارت به ما محول شد. سال ۹۶ سال بزرگی برای آسان خرید و تراکنش‌هایی است که فقط در پوزهای ایران کیش صورت می‌گیرد.»

او با بیان اینکه ایران کیش در سال ۹۶ پروژه‌های دیگری نیز با مجموعه‌هایی چون صداوسیما و آموزش پرورش دارد افزود: «زیرساخت‌ها در حوزه سرویس‌های ارزش افزوده به ثمر رسیده و قرار است تغییرات بزرگی رخ دهد، تغییراتی که تماماً داخلی و در درون شرکت انجام می‌شود.»

مدیرعامل ایران کیش ضمن اینکه اشاره کرد از خطرات راه آگاهی دارند گفت: «ایران کیش برای اینکه بتواند زمان‌هایی را که از دست داده بود ظرف دو سال گذشته جبران کند ناچار شد تمامی امور حوزه تکنیکال و تخصصی را به صورت داخلی انجام دهد.»

تمرکز بر حوزه موبایل

فرامرزى اضافه کرد: «ما باید در سال آینده به سراغ ایجاد تراکنش‌های کم‌هزینه پرجاذبه برویم و بحث مشعوف‌سازی را انجام دهیم. مشعوف‌سازی تنها روش مدیریت بازاریابی فعلی است.» او تأکید کرد: «دوره

خوب دیگر در ماه گذشته افتاد. ما به واسطه عملکرد شرکت در سال ۹۴ دو جایزه همزمان از دو سازمان مختلف دریافت کردیم. نخستین جایزه از جشنواره ملی بهره‌وری که زیر نظر سازمان ملی بهره‌وری ایران و دکتر نهاوندیان است دریافت شد. ما از این سازمان برنده جایزه بهره‌وری در حاشیه سود شدیم. اما چند روز بعد از این موفقیت، ایران کیش از سوی سازمان مدیریت صنعتی، برنده جایزه بیشترین رشد در بین همه شرکت‌های کشور شد، شاخصی که نشان می‌دهد ایران کیش بیشترین رشد در درآمدزایی را طی سال گذشته داشته است.»

همزمانی خوشایند

مدیرعامل ایران کیش تأکید کرد: «همزمانی کسب این دو جایزه در یک سال برای ایران کیش اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد، چرا که معمولاً وقتی شرکتی به دنبال بیشترین رشد است فعالیت‌هایی انجام می‌دهد که باعث افزایش هزینه‌ها می‌شود و طبیعتاً به این دلیل باید سود شرکت کاهش یابد، اما ایران کیش موفق شد همزمان بیشترین سود و بیشترین رشد را داشته باشد.» فرامرزى گفت: «از سویی جایزه بیشترین رشد و بهترین حاشیه سود برای ایران کیش، با بحران جهانی هاپیرکام در سال گذشته همراه بود، بحرانی که می‌توانست هر شرکتی را با هر قد و قواره‌ای ورشکست کند. بهتر است یادآوری کنم که ۱۶۰ هزار دستگاه ایران کیش در سال گذشته به خاطر این بحران از کار افتاد و عملاً به دلیل مشکلات ناشی از آن در سال ۹۴، دو تا سه ماه از سال را از دست دادیم. با این حال عملکرد ایران کیش نشان می‌دهد به‌رغم چنین بحرانی که می‌توانست هر مشتری بزرگی را از ما بگیرد با تلاش شما همکاران موفق شدیم نه تنها این بحران را کنترل کنیم بلکه، هم در رشد سریع و هم درحاشیه سود، بیشترین رشد را داشته باشیم.»

دو سال بسیار طلایی

فرامرزى ادامه داد: «مؤدار شاخص‌های کیفی ایران کیش در سال ۹۵ بیانگر این است که ایران کیش در

گردهمایی سراسری تبادل نظر رهبران ایران کیش (گستره) در روزهای چهارم و پنجم اسفند در تالار الغدير کانون پرورش فکری کودکان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی ایران کیش، در این گردهمایی دوروزه که مدیران و رهبران ایران کیش و روسای دفاتر این شرکت از سراسر کشور در آن حضور داشتند، صادق فرامرزى، مدیرعامل ایران کیش، با بیان اینکه «سه سال پیش با یکدیگر قرار گذاشتیم یک تغییر جدی در آینده ایجاد کنیم» گفت: «اکنون به نظر می‌رسد تغییرات بر اساس شاخص‌هایی که تعریف کرده بودیم شکل گرفته است، آن قدر که ایران کیش با ارزیابی‌های مختلف و از سوی سازمان‌های گوناگون بارها شایسته تقدیر شناخته شد.»

او ادامه داد: «در سال ۹۵ انواع و اقسام ایزوها و استانداردهای ممکن را از معتبرترین سازمان‌های کشوری و بین‌المللی دریافت کردیم، سازمان‌هایی که به سختی شرکت را بررسی و ارزیابی کردند.»

فرامرزى اضافه کرد: «دریافت ایزو ۱۰۰۱۵ در حوزه آموزش که بر مبنای سرمایه‌های انسانی دریافت شد، یک اتفاق مهم است. اصلی‌ترین گنجینه ارزشی ایران کیش سرمایه انسانی است، ما تمامی تلاش‌مان این بود که این سرمایه را حفظ کنیم و با آموزش آن را بهبودانیم.» او گفت: «هم‌اکنون در ایران کیش استراتژی آموزش چندساله به یک فرد، حتی با اسم و مشخصات او، تعیین شده است و می‌دانیم هر کدام از همکاران‌مان در چه تاریخ‌هایی باید چه آموزش‌هایی ببینند.»

ایزوها با ارزش

فرامرزى در ادامه، به کسب جایزه‌ها و موفقیت‌های دیگر ایران کیش در سال ۹۵ اشاره کرد و گفت: «ایران کیش توانست به عنوان اولین شرکت خدمات پرداخت، رتبه برتر در حوزه هوش تجاری در کشور را از آن خود کند، جایزه‌ای که در رقابت با غول‌های صنعتی و انفورماتیک ایران دریافت شد.» او همچنین با اشاره به کسب گواهی دو ستاره تعالی سازمانی این شرکت از سوی سازمان مدیریت صنعتی ادامه داد: «علاوه بر موفقیت در بحث تعالی سازمانی، دو اتفاق مهم و

تقدیر از برگزیدگان

در دومین روز گردهمایی سراسری تبادل نظر رهبران ایران کیش (گستره) نیز برگزیدگان امور پذیرندگان در بخش‌های مختلف در سال ۹۵ معرفی و از آنها به شرح ذیل تقدیر شد:

۱۰ پشتیبان برگزیده: احسان قوامی از گلستان، امیر مرزبان، وحید جورابلسو، علیرضا مقدس، محمدرضا شفیعی‌زاده، و عباس لاسجودی از سمنان؛ محمدعلی آرومندان از خراسان جنوبی؛ رضا متکی و علیرضا ملاح از گلستان؛ و صمد ابراهیمی از سلماس

برگزیدگان و هم‌اندیشان مدیران و پشتیبانان: رضا متکی از گلستان، طاهای خوشکام از خوزستان، سعید پسندیده از گیلان، سلیمان ساجدیان از کهگیلویه و بویراحمد، و سامان طالبی از فارس
برگزیدگان دفاتر: محمدرضا مصطفایی از سمنان، سید محمد افتخاری از یزد، امیرحسین درمیانی از خراسان جنوبی، سهیل اخوان از گلستان، سید محمود حجازی از گلستان، محمدعلی شمسین از سمنان، علیرضا نوریان از آذربایجان شرقی، مهدی مهرورز از خراسان جنوبی، آقای ریاحی از گلستان، و خانم صفیلی از زنجان

۲۵ نفر برگزیده در زمینه همراهی و همفکری با واحد امور پذیرندگان: محمد کیهانی، حمیدرضا اصل گرگانی، حامد فتاحی از انفورماتیک، مهتاب نصیرمی شکیب از پروژه تجارت، علیرضا مسگر مقدم از بخش حقوقی، اسماعیل نادریگی از تعمیر و نگهداری، الهام نعمت‌اللهی از سرمایه‌های انسانی، امیرحسین صادقیان از روابط عمومی، علی چنگیزی از طرح و برنامه، سعید سعادت از بازرسی، احسان کریمی از امور شاپرک، سحر نوری از دفتر مدیریت، فرید صفایی نیک از توسعه بازار، سمیه جهان‌شیر، زهرا معصومی، کمال‌الدین حسینی، کاظم بهبودی، زهرا کهزادوند از مالی، سحر باوفا، جواد فرهنگیان، نیما قربانی، محمد قائمی، محمدرضا سنگ‌تراش از کال ستر، و حمید دهقان و بابک مظفریان از انبار
دفاتر برتر از نظر رشد سریع: تورج آروان از دفتر اصفهان، سعید غرویان از دفتر خراسان رضوی، و کیوان فتاحی از دفتر کردستان

سرپرستان ستادی (سوم تا اول): سه برگزیده سرپرستان ستادی، سرپرست منطقه ۳: با حضور کارشناسان مونا کلهر، ناهید مصطفوی و فرزانه شفیعی‌زاده. سرپرست منطقه ۱: سعیدرضایی.

سرپرست منطقه ۴: حمیدرضا سلطانی

انباردار برتر سال: علیرضا نوربان بارانلو

سه کارشناس برگزیده معاونت امور پذیرندگان: پریسا کمالی، حمید لشکری و منصوره صیفی‌کار

دفاتر برگزیده ایران کیش (دهم تا چهارم):

دفاتر برگزیده ایران کیش از رتبه دهم تا چهارم عبارت‌اند از: زنجان، خوزستان، مازندران، یزد، ایلام، خراسان جنوبی و آذربایجان شرقی

دفاتر برگزیده ایران کیش (سوم تا اول): نسیم

فلاح از دفتر گیلان، فاطمه شفیعی‌پور از دفتر گلستان و محمدعلی شمسین از سمنان به ترتیب جایگاه سوم تا اول دفاتر برگزیده ایران کیش را

از آن خود کردند.

قرائت بیانه پایانی این همایش، حسن ختام گردهمایی سراسری تبادل نظر ایران کیش بود.



ایران کیش در سال ۹۵ از سوی واحد فناوری تحت عنوان اکوسیستم پات ارائه شد. احمد هادی‌پور، معاون طرح و برنامه، نیز در این همایش دوازده درباره وضعیت فعلی این شرکت در صنعت توضیح داد و از برنامه‌های آینده در حوزه طرح و برنامه رونمایی کرد. فرید صفایی‌نیک، از معاونت توسعه بازار، و سحر باوفا، رئیس اداره مرکز تماس، به ارائه گزارشی از فعالیت‌های ایران کیش در موسسات و بانک‌ها پرداختند. جلسه پرسش و پاسخ این گردهمایی نیز توسط فرهاد وکیلان، معاون توسعه بازار، و محمدرضا عابدی از واحد فناوری اطلاعات برگزار شد. سید قاسم موسوی، معاون امور پذیرندگان، نیز به بررسی برخی چالش‌ها و روند حل آن در واحد امور پذیرندگان اشاره کرد و طی گزارشی اعلام کرد از سال آینده ملاک‌های امتیازدهی و ضرایب آنها برای انتخاب برگزیدگان پذیرنده‌های این شرکت تغییر خواهد کرد.

در ادامه این جلسه، نادر حق‌وردی، رئیس هیات مدیره، بر حمایت از شرکت کارت اعتباری ایران کیش تاکید کرد. علی یادگار از پروژه بانک تجارت، علی اکبریان از واحد نظارت و بازرسی، کامران گل‌محمدی از واحد سرمایه‌های انسانی، آقای گشتاسب از بخش حقوقی و اصغر اطمینان از معاونت مالی از جمله کسانی بودند که در همایش گستره به ارائه گزارش‌هایی از عملکرد واحد مربوطه خود پرداختند.

در حاشیه

پخش کلیپ روابط عمومی ایران کیش به یاد شهدای آتش‌نشان حادثه پلاسکو، قرعه‌کشی و اهدای جوایز به حضار در سالن از حاشیه‌های این گردهمایی بود. اما در این گردهمایی با حضور رضا احمدی، مدیر روابط عمومی ایران کیش، و قرائت متنی تأثیرگذار از سوی او، از لوحی رونمایی شد که به پاس قدردانی از صادق فرامرزی مدیرعامل ایران کیش تهیه شده بود. این لوح در انتها توسط تمام حاضرین در همایش امضا و تایید شد.

رضایت مشتری گذشته است، مردم و مشتری به راضی شدن راضی نیستند. باید سرویس‌هایی به مشتری داد که انتظار آن را هم ندارد، در این صورت است که می‌توان از محل تراکنش‌ها درآمد کسب کرد.»

فرامرزی خاطرنشان کرد: «ایران کیش در سال ۹۶ بر حوزه موبایل تمرکز جدی دارد. سیستم پات با نام اکوسیستم پات، زندگی ما خواهد شد. در نمایشگاه اخیر (نمایشگاه بانکداری الکترونیکی) سعی کردیم نشان دهیم این ایران کیش نیست که در این همایش حضور دارد، بلکه پات در نمایشگاه حضور پیدا کرده است. اکوسیستم پات، یعنی همه اجزای شرکت ایران کیش، بخشی از وجود پات شده و به آن جان می‌دهد.»

به کرامت‌ها خدشه وارد نشود

فرامرزی در حمایت از پشتیبانان شرکت ایران کیش گفت: «مدیران نباید تنها نظاره‌گر مشکلات پشتیبانان باشند، بلکه باید به آنها پاسخ بدهند و در صدر رفع مشکلات‌شان برآیند. از طرفی فرایند تماس‌های خروجی که جزو واجبات شرکت است به شکلی نباشد که کرامت انسانی همکاران خدشه‌دار شود و همکاران زیر منت پذیرندگان قرار گیرند.»

فرامرزی در ادامه از طرح جدید شرکت ایران کیش در آینده نزدیک برای تبدیل پوزهای کم‌بازده قدیمی فعلی و بازگشت آنها به قابلیت پربازده به شبکه دستگاه پرداخت سخن گفت. مدیرعامل ایران کیش در خاتمه به مبحث مدیریت دانش و مرفقی‌تر شدن شکل آن اشاره کرد و گفت: «سخت‌گیری‌ها در ذات کار ماست. ذات کار ما سرویس دادن است و امیدوارم از این سخت‌گیری‌ها ناراحت نباشید و ما را هم حلال کنید. باز هم می‌گوییم، شرکتی داریم که به آن افتخار می‌کنیم.»

گزارش از واحدهای مختلف

در گردهمایی سراسری تبادل نظر رهبران ایران کیش (گستره) جدیدترین محصولات شرکت کارت اعتباری

بررسی برنامه‌ها و افق پیش‌روی شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سال ۹۶

اینک این غول ایران کیش

شرکت کارت اعتباری ایران کیش اکنون یکی از بازیگران مهم عرصه پرداخت الکترونیکی به شمار می‌رود. این اهمیت را زمانی می‌توانیم در رتبه ایران کیش را در گزارش‌های دوره‌ای شاپرک مورد توجه قرار دهیم. در نشست خبری پایان سال گذشته، صادق فرامرزی مدیرعامل ایران کیش اعلام کرد پس از یک دوره سه ساله موفق، این شرکت تصمیم دارد توسعه سخت‌افزاری را متوقف و به برندینگ توجه کند. درباره این سیاست جدید و موضوعات دیگری با او گفت‌وگو کرده‌ایم.



یکی از موضوعاتی که به نظر می‌رسد امسال بسیار مورد توجه شرکت قرار گرفته موضوع برندینگ است، به گونه‌ای که در آخرین جلسه مطبوعاتی در روزهای پایانی سال نیز خودتان به آن اشاره کردید، اما برندینگ مفهوم بسیار گسترده‌ای دارد. منظور شما از کاربرد این کلمه چیست؟ می‌خواهید برای نام شرکت برندینگ انجام دهید یا محصولات خاص شرکت؟

تقریباً سه سال از همکاری من با ایران کیش می‌گذرد. در ابتدای فعالیتیم یک آسیب‌شناسی انجام دادیم. یک نقشه راه کوتاه‌مدت ترسیم کردیم. توجه داشته باشید که ایران کیش یک شرکت بورسی است، باید سریع عمل می‌کردیم، باید عقب‌ماندگی را جبران می‌کردیم و وعده‌هایی را که به سهامداران شرکت داده بودیم محقق می‌کردیم. در تصمیم کوتاه‌مدتی که برای جبران عقب‌ماندگی شرکت گرفتیم نتیجه این شد که سهم بازار خود را افزایش دهیم و این مسیر نیز جز با افزایش سهم در بازار پایانه‌های فروش هموار نبود. این پروژه را به سرعت اجرایی کردیم به گونه‌ای که توانستیم عقب‌ماندگی خود را در بورس جبران کنیم و سهم بازارمان را در بخش پایانه فروش توسعه دادیم. این تصمیم و نحوه اجرا شدنش موجب شد سه سال پشت سر هم سود اعلامی به بورس ۱۰۰ درصد تعدیل مثبت داشته باشد و امسال حتی بیشتر از آن اتفاق بیفتد. در این صورت توانستیم به وعده‌های خود به سهامداران جامه عمل بپوشانیم و به وظیفه خود به عنوان یک بنگاه اقتصادی نیز عمل کنیم. تمام این اقدامات در یک شرایط سخت انجام شد. شرایط نقدینگی شرکت مناسب نبود و میزان بدهی‌ها و طلب‌های شرکت زیاد بود. از سوی دیگر تعداد قراردادهای متزلزل‌مان نیز چندان کم نبود، خدا را شکر از تمام اینها عبور کرده‌ایم و پس از گذشت سه سال هم‌اکنون از شرایط مناسبی در بازار برخورداریم. به هر حال ایران کیش به عنوان یکی از اولین شرکت‌های این صنعت که برای مدتی آرام نشسته بود بیدار شده است. می‌توان گفت غول ایران کیش بیدار شده و هم‌اکنون به عنوان یک رقیب سرسخت در صنعت پرداخت حضور دارد. البته این بیدار شدن با حضور و ظهور برخی از رقبای جدید هم‌زمان شد. رقبای جدید از خصوصیات برخوردارند که شاید ایران کیش از آنها برخوردار نباشد. علاوه بر اینکه تازه‌نفس هستند، به دلیل اندازه‌شان از لختی‌ای که بر شرکت‌هایی مانند ما نیز حاکم است خبری نیست. توجه داشته باشید

ایران کیش یک شرکت قدیمی با بدنه نسبتاً دولتی بوده است. در مقابل شرکت‌های جدید بسیار سریع حرکت می‌کنند و خوش‌فکرند، چرا که معمولاً بر اساس یک فکر شکل گرفته‌اند و سرمایه کسب کرده‌اند و توانسته‌اند خوب کار کنند، از همین رو به عنوان رقیب تازه‌وارد سهم بزرگی از بازار را به دست می‌آورند. توجه بر رقبای جدید نیز موجب شد علاوه بر اینکه به شرایط کنونی خود توجه کنیم آینده را نیز مد نظر قرار دهیم، اما توجه به آینده بدون پشتوانه امکان ندارد. نگاه به آینده امکان‌پذیر نبود مگر اینکه خیال‌تان از یک بُن‌تان راحت باشد. ایران کیش به عنوان شرکتی بزرگ و دارای قدمت زیاد دو اشکال داشت، یکی اینکه سبد محصولش خیلی مندرس و فقیر بود. در اصل تک‌محصول بودیم، تنها محصول مان پایانه فروش بود و روی همین سبد محصول تک‌منظوره نیز کاملاً وابسته به غیر بودیم. یعنی صد درصد داشته‌های ما برای پیمانکاران بیرونی بود. این موضوع بر لختی شرکت نیز حاکم می‌شد و حرکت و پیشرفت را بسیار مشکل می‌کرد. برنامه‌های ریختیم که ظرف مدتی بتوانیم زیرساخت مناسب برای حرکت رو به جلو را در شرکت به وجود آوریم، در این سه سال این اتفاق افتاد. الان که خدمت شما هستیم می‌توانم به جرات بگویم تقریباً اغلب چیزهایی را که برای یک پی‌اس‌پی لازم است در اختیار داریم و اگر برخی از سرویس‌هایمان از طریق پیمانکار ارائه می‌شود، پیمانکار بسیار کامل تحت کنترل و نظارت ما عمل می‌کند، در تصمیم‌گیری‌های خود بسیار سریع‌تر از گذشته عمل می‌کنیم، اما متأسفانه آن کهنگی‌ای که از گذشته در شرکت ایجاد شده بود کماکان با ماست. بخش بزرگی از ناوگان ما بالاخره فرسوده است و این نقطه ضعفی است که سعی کرده‌ایم در تمام این سال‌ها با نوسازی و حتی آپدیت کردن دستگاه‌ها برطرفش کنیم، که بعضاً موفق بوده‌ایم.

برنامه مشخصی برای نوسازی دارید، مثلاً سالی ۱۰ درصد یا ۲۰ درصد؟

این میزان ارتباط مستقیمی با بودجه و پول ما دارد. در سه سال گذشته بر اساس برنامه‌ای که در هیأت مدیره به تصویب می‌رسید این تغییرات را اعمال کرده‌ایم. در حدود ۴۰ یا ۵۰ هزار عدد از پایانه‌های فروش خود را آپدیت و برخی را نیز اورال کردیم. البته بخشی از پوزها نیز عمرشان گذشته است و باید خارج شوند.

به غیر از پایانه‌های فروش به نظر می‌رسد سبد محصولاتتان تغییر کرده است.

در بخشی از صحبت‌هایم اشاره کردم که سبد محصول ما بسیار مندرس بود، اما الان سبد محصول بسیار کاملی داریم، تقریباً در بین شرکت‌های پی‌اس‌پی یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت ما کامل‌ترین سبد محصول را در اختیار داریم. البته باید بگویم همچنان گاو شیرده یا همان محصول سودده‌مان پایانه فروش است. هرچند سایر شرکت‌ها نیز بیشتر روی یکی از محصولاتشان مانور می‌دهند، برای ما نیز آن محصول همان پایانه فروش است. از این رو شرایط به گونه‌ای تغییر کرده است که این امکان را داریم تا گاو شیرده‌مان مهاجرت کند. در اصل دیگر تک‌محصولی نباشیم و از ابزارهای دیگر هم کمک بگیریم، مثل موبایل و ام‌پوز، درگاه‌های اینترنتی و در یک کلام سرویس‌های ارزش‌افزوده. در واقع می‌خواهیم محصولات و سرویس‌های ارزش‌افزوده وارد جریان درآمدی برای شرکت شوند.

در حقیقت دیگر روی پایانه فروش مانور نخواهید داد؟

توجه داشته باشید که توسعه پایانه فروش بسیار سرمایه‌بر است و آینده‌اش نیز پرریسک شده. طی سال‌های گذشته ورود محصولات جدید موجب شده این بازار حساس شود. هر روز محصول جدیدی از پایانه فروش وارد بازار می‌شود، هر چند ما هر پوز را در محاسبات مان پنج ساله مستهلک می‌کنیم، اما با ورود محصولات جدید شاید ظرف دو سال مجبور شویم محصول را تغییر دهیم و دیگر به چرخه بازگردد. در اصل با یک استهلاک دائمی و افزایش هزینه مواجه هستیم. امروز شما یک پایانه می‌خرید، فردا با محصولی با همان کارایی روبه‌رو می‌شوید که صفحه رنگی دارد و لمسی است، طبیعی است که محصول دیروز دیگر مشتری ندارد و شما ناگزیر به جایگزین کردن آن هستید. این چرخه می‌تواند کمر شرکت را بشکند یا در سال‌های بعد خم کند، بنابراین من اعتقاد چندانی به این روش توسعه هیجانی فعلی ندارم.

قبل از اینکه به بحث تحلیل بازار وارد شوید دوباره به سوال خودم بازمی‌گردم: در موضوع برندینگ شما روی برندینگ شرکت تمرکز خواهید کرد یا برندینگ محصولات، با توجه به اینکه در میان صحبت‌تان نیز به تکمیل سبد محصولی‌تان اشاره کردید.

ما پروژه‌ای به عنوان برندینگ تعریف کردیم که بخش‌های بزرگی را در بر می‌گیرد و هدفش افزایش درآمد و افزایش بهره‌وری است. برای



مدل‌های صنعت پرداخت وجود دارد. سرویس‌های جدیدی که آمده‌اند درآمدشان کجاست؟ اگر اینها هم همین ابتدای کار خراب شوند همه چیز از بین می‌رود؛ مثلاً اگر شما بر کارمزد پرداخت موبایلی و NFC اصراری نداشته باشید - که شنیده‌ام ندارند و قرار است دوستان ما از همین اول مجانی سرویس بدهند - اتفاقی نمی‌افتد. ببینید یک پولی وجود دارد با عنوان کارمزد شاپرک که شاپرک به زور از بانک‌ها می‌گیرد، تا این پول هست من پی‌اس‌پی حق را به خودم می‌دهم که سرویس را مجانی ارائه کنم، چون یکی پول را به من می‌دهد. اما اگر ناگهان این پول از فردا قطع شود، و باید هم این به زودی حذف شود، من که یک سرویس جدید و مجانی داده‌ام باید چه کنم؟ من تصورم این است که اگر پرداخت خرد روزی در پایانه فروش ممنوع شود و کارمزدش نیز داده نشود به سرعت روی محصولات دیگر منتقل می‌شود و رشد خواهد کرد، اما اگر به همین منوال باشد صرفاً کارهای شیکی است که فقط در حد کار شیک باقی می‌ماند.

پس شما فکر می‌کنید فعلاً در مورد موضوع کارمزد اتفاقی نمی‌افتد؟

به نظرم ناگزیر به تغییر رویه فعلی هستیم. البته اگر بگویم امیدوارم می‌گویند تو چه مدیرعاملی هستی که امیدواری اتفاقی بیفتد. به عنوان یک شرکت بورسی محرک اصلی‌مان کارمزد است. اصل درآمد ماست. هر اتفاقی بیفتد همه چیز را تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر لباس مدیرعاملی شرکت را از تنم درآورم، به عنوان یک کارشناس این حوزه قطعاً مدل کارمزدی فعلی غلط است. مخصوصاً در حوزه فروش شارژ، هم‌اکنون بانکی باید کارمزد پی‌اس‌پی را بدهد که نقشی ندارد. بانک صادرکننده باید ۵۰ تومان بدهد. مدلی که به نظر غلط است و باید تغییر کند. پرداخت این میزان کارمزد باید بر عهده مصرف‌کننده نهایی یعنی پذیرنده گذاشته شود. اما اجرای این طرح واقعا سخت است. دیوار خیلی کج

داریم و از نظر تعداد پنجم، این بدین معنا نیست که مشتری‌های لوکس داریم، به این معنی است که روی ایجاد تراکنش خرد کار نکرده‌ایم، مثلاً ما شارژ فروشی را جزو اهدافمان قرار نداده‌ایم. البته شاید اشتباه می‌کنیم و باید این کار را انجام دهیم، کارمزدی که شاپرک برای این موضوع می‌دهد قابل توجه است و کسانی که در این بازار کار کرده‌اند از این کارمزد بهره‌مند می‌شوند، اما ما روی آن هدف‌گذاری نکرده‌ایم، اگر هم هست ضعیف است و قوی نیست. اساساً اینها را خدمت نمی‌دانم. دوم اینکه شما یک پی‌اس‌پی را مثال زدید که بانک عاملی دارد و تقریباً صد درصد متعلق به آن بانک هستند و از ابتدا با آن کارشان را شروع کرده‌اند. قدرت به پرداخت ملت عملاً مانند قدرت بانک ملت است. با قد و قامت بانک ملت چیزی که او دارد را هیچ کس ندارد. یا شرکت پرداخت الکترونیکی سامان وجود همیشگی داشته و از ابتدای بانک سامان به آنها کمک کرده است. البته منظورم این نیست که آنها خوب عمل نکرده‌اند، آنها بسیار خوب عمل کرده و زحمت کشیده‌اند، اما توفیقی دارند که شاید ما دو سال است به دست آورده‌ایم. در دو سال گذشته وجود بانک تجارت خیلی به ما کمک کرده است. این فاصله را به این سرعت پر کردن ساده نیست. به نظرم ایران کیش در این مدت حرفی برای گفتن در بازار پیدا کرده است.

با نگاهی به بازار، با توجه به اتفاقاتی که در حال وقوع است، به نظر می‌رسد بالاخره و به آرامی پرداخت موبایلی عرضه خواهد شد. البته دستورالعمل خیلی گنگی صادر شده است، ام‌پوز آمده و بازار تغییر خواهد کرد. فکر می‌کنید شرایط امروز بازار چگونه است؟

من اصلاً فکر نمی‌کنم این گاو شیرده پوز جایش را به چیز دیگری بدهد؛ پایانه فروش کماکان بیشترین درآمد را خواهد داشت. داستان برمی‌گردد به ساختار ناقص و بعضاً غلطی که در بیزینس

پیشبرد این پروژه می‌خواهیم از روش‌هایی که بخشی از آنها کیفی و بخشی کمی است کمک بگیریم و ابزارهای موجود را افزایش دهیم. مثلاً کاری کنیم که تراکنش‌هایمان دو برابر شود. اگر تراکنش‌هایمان دو برابر شوند علاوه بر اینکه باید سرعت پوز و محصولات را ارتقا دهیم باید تبلیغات هم انجام دهیم؛ باید از روش‌های انگیزشی نیز بهره‌برداری کنیم و سبد محصول خود را کامل‌تر کنیم؛ باید محصولات ارائه دهیم که کامل‌تر و جدیدتر است. در ایران یک معجزه وجود دارد و آن هم بالا بودن ضریب نفوذ ابزارهای جدید است. شاید همه جای دنیا این‌گونه نباشد. ما باید از این امکان استفاده کنیم و با ارائه ابزارهای جذاب جدید ضریب نفوذ را افزایش دهیم. ما به تمام اینها می‌گوییم برندینگ. برندینگ اصلاً به معنی این نیست که من را بشناسند. شاید ما بیشتر به دنبال این هستیم که مشتریان‌مان یک مفهوم را بیشتر بشناسند: مفهوم اکوسیستم پات؛ پات لایف یا پات زندگی. از این به بعد ما روی اکوسیستم کار خواهیم کرد. این مفهومی است که کمتر هم به آن پرداخته شده و کپی‌برداری از جایی نیست، مفهومی است که می‌توان روی آن تکیه کرد.

نکته‌ای در روند حرکتی شرکت ایران کیش دیده می‌شود و آن توجه به مشتریان خاص یا لاکچری است یا تراکنش‌های خرد. سبد تراکنش‌ها را می‌گوییم؛ مثلاً به پرداخت روی تراکنش‌های خرد بیشتر کار کرده.

از لحاظ تعداد تراکنش از ما جلوتر است. طبق اعلام شاپرک از نظر تعداد تراکنش ما در رتبه پنجم قرار داریم. می‌توانیم چهارم یا سوم هم باشیم. به نظرم تولید زیاد تراکنش خرد و رفتن به دنبال آن خدمت نیست. ما مبلغ تولید کردیم. بنابراین محصولات ما محصولات یا پروژه‌هایی است که برای بانک‌ها و مشتریان‌مان منفعت دارد، به آنها رسوب پول می‌دهد. ما در مبلغ تراکنش در رتبه دوم کشور قرار

بالا رفته است.

شاید نتوان این سیاست را روی محصولات قبلی پیاده کرد و اجرائیش سخت باشد، اما روی محصولات جدید که می‌توان درست حرکت کرد؟

ما اصرار داریم که روی سرویس‌های جدید حتماً کارمزد بگیریم. اما مطمئن هستم وقتی دو شرکت سرویس جدید را بیاورند، اگر شرکت دوم سرویس را رایگان ارائه ندهد، حتماً شرکت سوم این سرویس را رایگان ارائه خواهد کرد.

در این صورت شما مجبور می‌شوید عقب‌نشینی کنید؟

به مردم بدهکار می‌شویم، عقب‌نشینی که فقط بخشی از ماجراست. من الآن می‌خواهم امپوز را بفروشم اما واقعاً نمی‌دانم تا روزی که این مصاحبه چاپ می‌شود کسی امپوز را رایگان ارائه کرده است یا خیر. در این صورت من هم مجبور می‌شوم رایگان بدهم.

واقعیت این است که در ابتدا قرار بود پوزها هم یا به فروش برسند یا به صورت اجاره به شرط تملیک به پذیرنده واگذار شوند، اما الآن رایگان داده می‌شوند.

وقتی پیش پذیرنده می‌روی می‌بینی چند پوز دارد، تازه می‌گویی پوز من را قبول کن در مقابل به تو یک ماشین می‌دهم، هفته‌ای یک بار هم به تو سر می‌زنم. از سویی متقبل می‌شوی که علاوه بر تامین رول دستگاهش کاغذهای دست‌نوشته‌اش را هم تامین کنی و تقویم در اختیارش بگذاری و هر روز برایش یک جشنواره برگزار کنی. حتی می‌گویی تو را بیمه هم می‌کنم. اینها واقعیت بازار است، به هیچ وجه بزرگمایی نمی‌کنم. واقعیت بازار است و ما هم جزو همین دسته هستیم. شما انتظار دارید از این پذیرنده بتوانید پول بگیرید؟ در کشورهای دیگر مثل ترکیه اگر یک پوز را جمع کنی فروشگاه تعطیل می‌شود، هیچ شرکتی نمی‌رود یک پایانه فروش جایگزین به فروشگاه بدهد.

در مورد محصولات جدید چطور؟ شما می‌گویید احتمال رایگان شدن آنها هم هست.

دیواری کج رفته بالا که اگر به هر کس بگویند بیا درستش کن نمی‌داند چگونه باید عمل کند. الآن ۱۰ یا ۱۲ شرکت هستیم که هر کدام بیزینس و سهامداران خودمان را داریم. نمی‌توان گفت که همه یک سال گرسنگی بکشیم تا دیوار درست شود. اما در مورد محصولات جدید مثل امپوز اصرار داریم که محصول را بفروشیم، حداقل اگر بانک می‌خواهد امپوز را در اختیار مشتری‌اش قرار دهد، خودش این کار را انجام دهد هر چند پیشنهاد ما این است که این کار را نیز انجام ندهند. اما برای نفوذ در بازار شاید مجبور شود چنین کارهایی انجام دهد. اما من به عنوان پی‌اس‌پی حتماً محصول را می‌فروشم. قاعدتاً نمی‌توانم کارمزد بگیرم چون مثل پوز عمل می‌کند، اما چون به ابزار موبایلی مربوط می‌شود می‌توانم روی سرویس‌های غیر این چهار عمل اصلی کارمزد بگیرم. در اصل امپوز شما را وارد دنیای بی‌نهایت موبایل می‌کند؛ پرداخت کارتی به دنیای بی‌نهایت موبایل متصل می‌شود. آنجا شاید بتوانم برای یکسری کارها کارمزد بگذارم که حتماً خواهیم گذاشت. به عنوان مثال برای پروژه آسان خرید که یک پروژه فروش اقساطی است کارمزد خوبی می‌گیریم. اما متأسفانه

می‌دانم دومین کسی که مجوز می‌گیرد سرویس را مجانی ارائه می‌دهد.

تا حالا کسی مجوز نگرفته است؟

نه هنوز. فقط ما مجوز گرفته‌ایم. تعجب نمی‌کنم اگر کسی که در آینده مجوز می‌گیرد بگوید رقیب با سابقه من اگر می‌فروشد بفروشد، من می‌خواهم مجانی بدهم، بعد حساب می‌کند امپوز ۳۰۰ هزار تومان قیمت دارد، پس اگر ۱۰۰ تا تراکنش داشته باشد پولش در خواهد آمد. تا درآمدی به اسم کارمزد شاپرکی وجود دارد مشکلتش را حل می‌کند. در اصل کارمزد شاپرکی اجازه می‌دهد که شما امکان هر کاری را داشته باشید.

مثل پول نفت می‌ماند.

دقیقاً. آن وقت یک زمانی می‌رسد که شما به خاطر عواملی که دست خودتان نیست درآمدتان را از دست می‌دهید. قوانین بالادستی‌ای ابلاغ می‌شود که اعلام می‌کند دیگر به شما کارمزد نمی‌دهند. مگر این اتفاق سال ۹۳ نیفتاد؟ در این صورت شما هم اموال خودتان را داده‌اید و پولی در مقابلش دریافت نکرده‌اید، آن‌گاه چه می‌کنی؟

مجوز امپوز را برای محصولی که خودتان تولید می‌کنید دریافت کرده‌اید؟

امپوز در داخل کشور تولید نمی‌شود. مجوزی هم که برای امپوز از سوی شاپرک داده می‌شود برای جسم امپوز نیست. اغلب شرکت‌ها مجوزهای لازم را برای سخت‌افزار امپوز گرفته‌اند، اگر امپوزها برخی استانداردها را داشته باشند مجوز سخت‌افزاری را دریافت می‌کنند. مجوزی که برای بهره‌برداری می‌دهند به راه‌حل است.

پیش‌بینی می‌کنید که مورد استقبال قرار گیرد؟

بله. من شعارم «هر ایرانی یک امپوز» است. اگر پذیرنده‌ها به راحتی این سرویس آشنا شوند خیلی استقبال خواهند کرد. ما چون جزو اولین شرکت‌هایی هستیم که مجوز گرفته‌ایم هزینه فرهنگ‌سازی‌اش را به دوش می‌کشیم. تبلیغات تلویزیونی آن به زودی آغاز می‌شود.

طرح پاتسی نیز در اکوسیستم شما تعریف شده بود. به نظر می‌رسد این طرح هم خیلی به امپوز وابسته است.

پاتسی برای تاکسی‌هاست. راه‌حل کاملی است. ما به جای سیستم صوتی تاکسی‌ها یک سیستم صوتی می‌دهیم که کیفیتش از سیستم صوتی فعلی بهتر است. جدا از این AVL خواهد داشت و سیم‌کارت به آن می‌خورد و یک نرم‌افزار شبیه تاکسی‌متر و هم‌پات پی ماست. اسم امپوز ما هم‌پات است. هم‌پات پی ما به آن وصل است. وقتی در تاکسی مسیری را طی می‌کنی راننده تاکسی می‌گوید این مقدار شد و آپ هم‌پات را انتخاب می‌کند. امپوز را می‌دهد دست مشتری تا کارت را بکشد. به همین سادگی.

مهم‌ترین بازار تاکسی‌ها خواهند بود؟

تاکسی‌ها و دلیوری‌ها. برای اجرا در تاکسی‌ها نیاز به سرمایه‌گذار است، چرا که هزینه اجرایی‌اش بالاست، هر دستگاه تقریباً دو میلیون تومان هزینه دارد.

خودتان انگیزه اجرای آن را ندارید؟

ما انگیزه آن را نداریم، اگر بیزینس پلن مناسبی داده شود می‌توان اجرایی‌اش کرد. واقعیت این است که پاتسی برای سازمان‌هایی خوب است

که می‌خواهند تاکسی را کنترل کنند. چون پشتش امکانی وجود دارد که به شما می‌گوید این تاکسی الان مسافر دارد یا ندارد، الآن کجاست و به راحتی با جی‌پی‌اس می‌توان کنترل‌شان کرد. پاتسی برای این مناسب است. همان زمان که کارت کشیده می‌شود علاوه بر اینکه سهم راننده پرداخت می‌شود شرکت نیز سهم خود را دریافت می‌کند. شرکت‌های پخش عظیم هم‌اکنون مشکل بزرگی دارند، وقتی پول دریافت می‌شود تا به دست سرمایه‌گذار اصلی برسد طول می‌کشد اما محصولات ما به گونه‌ای هستند که به محض اینکه کارت کشیده می‌شود هم‌زمان پول مرجع به حساب سرمایه‌گذار ریخته می‌شود.

یکی دیگر از پروژه‌هایی که در دستور کارتان قرار دارد پروژه CNG است.

این پروژه را اجرا کرده‌ایم، هم‌اکنون در ۱۰ ایستگاه CNG محصول ما در حال نصب است. الآن با بانک‌ها در حال مذاکره هستیم، چرا که توسعه این کار نیاز به سرمایه‌گذاری بزرگی دارد.

شما طی سال‌های گذشته همواره بر سبز بودن تأکید کرده‌اید، به نظر می‌رسد یکی از محصولاتتان که همچنان نام پات را نیز به يدک می‌کشد سولار پات است. در این مورد توضیح می‌دهید؟

طی این سال‌ها بدون کار تبلیغاتی روی محیط زیست فعالیت کرده‌ایم. هم‌اکنون موفق شده‌ایم با کمک یکی از فین‌تک‌ها دستگاهی بسازیم که با استفاده از نورخورشید بتواند پوزها را شارژ کند. این محصول دو حسن بزرگ دارد: هم کاملاً زیست‌محیطی است و هم اینکه خروجی تمیزی دارد و باعث از بین رفتن پوزها نمی‌شود. آداپتورهایی که در بازار موجود است اغلب موجب کاهش عمر محصول می‌شود. این دستگاه موجب می‌شود شما هم به محیط زیست کمک کنید و هم عمر محصولتان کاهش نیابد.

به تولید انبوه رسیده است؟

امکان تولید انبوه آن وجود دارد و هم‌اکنون وارد مرحله پایلوت شده‌ایم. البته اگر بخواهد به تولید انبوه برسد نیازمند سرمایه‌گذار هستیم تا بتوانیم آن را در سطح زیادی تولید کنیم. اگرچه دستگاه خیلی هم گران نیست، فکر می‌کنم امکان تولید دستگاه با قیمت ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار تومان باشد. البته این فقط برای شارژ پایانه فروش هم نیست. مثلاً تاکسی‌هایی که در شهرهای آفتاب‌گیر هستند می‌توانند آن را بالای شیشه بچسبانند و تمام وسایل خودشان را با آن شارژ کنند.

مجمع شرکت چه زمانی برگزار می‌شود؟

تقریباً اوایل خرداد.

مشخص شده که چقدر سود به سهامداران خود خواهید داد؟

در کدال مشخص است، تقریباً بیشتر از دو برابر آن چیزی است که ابتدای سال قول داده بودیم. فکر می‌کنم سود هر سهم حدود ۵۹ تومان باشد.

در میان شرکت‌های بورسی فعال در این حوزه چه وضعیتی دارید؟

آپ اکنون وضعیت خوبی دارد. بقیه شبیه هم هستیم. سهام ما طی این سال‌ها از وضعیت باثباتی برخوردار بوده و بالا و پایین نداشته است.

نگاهی به روند اخذ گواهینامه‌های ایزو در شرکت کیش

حرکت مبتنی بر استانداردها

را از نسخه ۲۰۰۸ به ۲۰۱۵ ارتقا دهد. همچنین اخذ گواهینامه‌های ISO 10002 و ISO 10004 که در زمینه پاسخگویی به مشتریان و رسیدگی به مشکلات آنها هستند از دیگر اهداف ایران کیش برای سال جاری به شمار می‌آیند. در همین حال مدیران این شرکت به ISO 18001 که مربوط به امنیت و سلامت است نیز توجه دارند.

روند کارها

اخذ هر کدام از این گواهینامه‌ها چه زمانی لازم دارد؟ چنگیزی در این باره می‌گوید: «بستگی به نوع استاندارد دارد. وقتی از ایزو ۹۰۰۱ صحبت می‌کنید، باید کل فرایندهای سازمان را پوشش بدهید؛ یعنی برای کل فرایندها باید دستورالعمل تدوین شود و تمام آنها را در مدت شش ماه یا یک سال پایش کنید و کل سازمان درگیر موضوع می‌شود. یا وقتی درباره ایزوهای ۲۰۰۰ و ۲۷۰۰۱ صحبت می‌کنید، هر کدامشان مجموعه‌ای از ۱۲، ۱۰ فرایندی دارند که سنگین و پیچیده هستند و زمان و کار زیادی می‌برند. اما وقتی درباره یک حوزه خاص مانند رضایت‌سنجی از مشتریان یا رسیدگی به شکایات مشتریان صحبت می‌کنید، حوزه‌های کوچک‌تری هستند و زمان کمتری می‌برند و شاید با چند ماه کار و تدوین دستورالعمل‌ها و پایش آنها بتوان گواهینامه را اخذ کرد.»

اخذ این گواهینامه‌ها به کدام واحد در شرکت مربوط می‌شود. چنگیزی می‌گوید: «به عنوان متولی استانداردسازی و ایزوها مدیریت سازمان روش‌ها در معاونت طرح و برنامه، متولی استقرار و نگهداشت ایزوهای مختلف است، اما مطمئناً این موضوع با همکاری واحدهای مختلف انجام می‌شود. کاری که ما می‌کنیم، تدوین و پایش فرایندهاست، احیاناً اقدامات اصلاحی را به واحدها اعلام می‌کنیم، اما بخش اعظم کار توسط واحدهای مجری صورت می‌گیرد که باید این فرایندها را انجام بدهند.»

و در نهایت شاید مهم‌ترین سوال این است که آیا اخذ گواهینامه‌های مختلف تأثیری در روند اجرای امور یک شرکت دارد؟ این موضوعی است که شاید بسیاری از مردم عادی نیز برایشان مطرح باشد. چنگیزی در این رابطه می‌گوید: «مهم رویکرد سازمان است که آیا دنبال نمایش است و اینکه گواهینامه را بگیرد و به دیوار بزند یا نه. ممکن است برخی سازمان‌ها این کار را انجام دهند و برای اینکه بتوانند گواهینامه را حتماً اخذ کنند محدوده کاری را هم کوچک می‌کنند. اما زمانی هم رویکرد حرکت مبتنی بر استاندارد است. نگاه مدیرعامل شرکت ایران کیش حرکت مبتنی بر استاندارد است؛ یعنی حرکت‌ها صحیح باشند و پایش شوند. ما در حقیقت روزانه پایش فرایند و ممیزی داریم و گزارش‌های ممیزی بخش‌های مختلف سازمان را آماده می‌کنیم تا بخش‌های مختلف سازمان مبتنی بر استانداردها جلو بروند. در این حالت گواهینامه‌ها واقعاً تأثیر دارند. بله می‌توان هر کاری دوست داشت انجام داد و در نهایت هم چند گزارش تهیه کرد و به ممیز داد، اما چنین نگاهی در ایران کیش وجود ندارد.»



قوت شرکت ایران کیش از سوی ممیزی مذکور اعلام شده است. همچنین گواهینامه‌های ISO 20000 و ISO 27001 نیز تمدید شده‌اند.

افق‌امسال

برنامه‌های ایران کیش برای سال ۹۶ در حوزه استانداردسازی متنوع است. این شرکت تلاش دارد با بهبود مستمر فرایندها، ممیزی‌های برنامه‌ریزی‌شده داخلی و خارجی در سازمان، گواهینامه ISO 9001 خود

رویکرد استانداردسازی از سال ۹۳ در ایران کیش جدی شد، نگاهی که بر اساس آن، تمامی ارکان شرکت باید در حوزه‌های مختلف منطبق بر استانداردهای جهانی حرکت کنند. بنا بر این تفکر بود که اخذ گواهینامه‌های موسوم به ایزو در برنامه کاری شرکت قرار گرفت و مدیریت سازمان روش‌ها در معاونت طرح و برنامه، متولی استانداردسازی و استقرار و نگهداشت ایزوهای مختلف شد.

اولین استاندارد که ایران کیش توانست گواهی آن را دریافت کند ISO 20000 در حوزه مدیریت و خدمات فناوری اطلاعات بود. پس از آن، ISO 27001 به عنوان استاندارد حوزه امنیت فناوری اطلاعات در برنامه قرار گرفت و اخذ شد. سپس نوبت به استانداردسازی فرایندها مبتنی بر سیستم مدیریت کیفیت رسید که به دریافت ISO 9001 در سال ۹۴ منجر شد.

سالی که گذشت

در سال ۹۵ روند استانداردسازی فرایندها ادامه یافت و به حوزه آموزش رسید. علی چنگیزی، رئیس اداره شناسایی و مستندسازی در این رابطه می‌گوید: «رویکرد سازمان این بود که پرسنل در موضوعات مختلفی که نیاز به آموزش دارند حتماً پیشرفت داشته باشند و بتوانیم بعد از دوره‌های آموزشی کیفیت آنها را بررسی کنیم. به همین دلیل استانداردسازی در این حوزه مورد نظر قرار گرفت و موفق شدیم ISO 10015 را به عنوان استاندارد حوزه آموزش اخذ کنیم.»

کسب ایزو ۱۰۰۱۵، شرکت را در اجرای امور آموزشی متعهدتر می‌کند. ما از این پس باید از این عنوان مراقبت کنیم. این طور نیست که شما وقتی این گواهینامه را گرفتید کار تمام شود. بلکه همواره باید در امور آموزشی به جلو گام برداریم.

اتفاق دیگری که سال ۹۵ در زمینه استانداردها رخ داد، تمدید گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ برای یک سال دیگر بود. تفکر استراتژیک، ایده‌های نوآورانه، اثربخشی فعالیت‌ها در CRM و کار گروهی، اخذ رتبه برترین شرکت در رشد سریع بین PSPها، تفکر چابک‌سازی و نگهداری و رضایت‌مندی مشتریان در حوزه پشتیبانی به عنوان نقاط



چنگیزی: به عنوان متولی استانداردسازی و ایزوها مدیریت سازمان روش‌ها در معاونت طرح و برنامه، متولی استقرار و نگهداشت ایزوهای مختلف است، اما مطمئناً این موضوع با همکاری واحدهای مختلف انجام می‌شود. کاری که ما می‌کنیم، تدوین و پایش فرایندهاست

مزایای کارخوان موبایلی ایران کیش را بهتر بشناسیم

فرمان در دست مشتری است

وجود ندارد، ناچار به وارد کردن آنها از خارج هستیم»

بازار هدف

بازارهای متنوعی برای این ابزار پرداخت وجود دارد، اما در حال حاضر از نظر ایران کیش بازار هدف این محصول فروشگاههای مستقل یا سیستمهای توزیع و پیکها هستند. به گفته طبری «این ابزارها قرار است جایگزین کارخوانهای GPRS یا دایال آپ در فروشگاهها باشند. امکان برقراری ارتباط بین تراکنش و فاکتور فروش (یعنی چسباندن شماره ارجاع به فاکتور) نیز در آنها فراهم شده است.»

این سرویس در قالب دو محصول است: همپات و همپاتی. معاون فناوری اطلاعات شرکت کارت اعتباری ایران کیش درباره این دو محصول توضیح می دهد: «در همپات پوز با موبایل در کنار هم نقش یک دستگاه پوز را بازی می کنند. یعنی یک فروشگاه می تواند آن را دریافت و با موبایل فروشنده مرتبط کند. محصول دیگر همپاتی است، که مثلاً اگر شرکت های مختلف توزیع به فروشگاه می روند و کالا را تحویل می دهند، هنگام انجام تراکنش، این دستگاه را به فروشگاه بدهند و همان لحظه

یازدهم آبان ۹۴ بود که شاپرک ضوابط و مقررات خود با عنوان «الزامات پرداخت های همراه مبتنی بر M-POS» را به شرکت های دارای مجوز شاپرک ابلاغ کرد. هدف از تدوین این سند ارائه حداقل الزامات پرداخت همراه با استفاده از ابزار mPOS عنوان شد. بر اساس این سند، mPOS وسیله ای است مجهز به کارخوان (CardReader) و صفحه کلید برای ورود اطلاعات که از طریق اتصال به ابزارهای هوشمند (مانند و نه محدود به تلفن های همراه هوشمند) در هماهنگی با نرم افزار کاربردی نصب شده روی ابزار هوشمند، امکان انجام تراکنش های با حضور کارت را فراهم می کند.

به دنبال ابلاغ این الزامات به PSP ها، شرکت های PSP مختلفی تلاش کردند مجوز این ابزار جدید پرداخت را نیز کسب کنند. اما این شرکت کارت اعتباری ایران کیش بود که موفق شد به عنوان اولین شرکت PSP در کشور مجوز شاپرک در حوزه کارخوان موبایلی (MPOS) را در اولین روزهای کاری سال ۹۶ کسب کند. البته این محصول شرکت ایران کیش پیش از این در نمایشگاه های مختلف در کنار محصولات دیگری از جمله پاتسی به نمایش گذاشت شده بود.

شاپرک هیچگاه Mpos را منع نکرده بود، بلکه اعلام کرده بود هر شرکتی که قصد دارد آن را به عنوان یکی از محصولات خود ارائه کند، باید پیش شرط های آن را که در دستورالعمل تعیین شده است رعایت کند. پیمان منعم طبری، معاون فناوری اطلاعات شرکت کارت اعتباری ایران کیش، درباره این پیش شرط ها می گوید: «شرکتی که قصد رونمایی از این سرویس را دارد، باید از شاپرک مجوز مجزایی برای سخت افزار و نرم افزار MPOS دریافت کند. شاپرک شرایط و دستورالعمل لازم برای نرم افزار و سخت افزار را به ما اعلام کرد، ما همه آنها را اجرا کردیم، شاپرک هم تک تک آنها را تایید کرد.»

سخت افزار

دستگاه های کارخوان موبایلی ایران کیش در دو مدل به بازار خواهد آمد. آن گونه که پیمان منعم طبری می گوید این دو مدل تفاوت کارکردی ندارند و تنها تفاوت آنها در برند و ظاهر آنهاست که متناسب با سلیقه افراد به آنها عرضه می شود. به گفته طبری «دو مدل سخت افزار (اکسپکتر و امپ) را به شاپرک ارسال کردیم و مورد تایید قرار گرفت. حالا دیگر محدودیتی نداریم که از کدام برند استفاده کنیم.»

نحوه خواندن کارت در هر دو دستگاه از طریق کشیدن کارت است. هر دوی آنها از خارج خریداری شده اند و در حال شخصی سازی برای ایران هستند. معاون فناوری اطلاعات شرکت کارت اعتباری ایران کیش درباره دلیل وارد کردن این سخت افزار از خارج می گوید: «با توجه به اینکه دستگاه های کارخوان باید مجوز PCI داشته باشند و از EMV پشتیبانی کنند و از آنجا که در داخل امکان تولید محصولی که این مجوزها را بتواند دریافت کند

تراکنش را انجام دهند.»

تاکسی ها و آژانس ها نیز می توانند از مشتریان این دستگاه باشند. هرچند ایران کیش برای تاکسی ها و آژانس ها محصول مجزایی به نام پاتسی را نیز به طور آزمایشی راه اندازی کرده است.

مزایا و قابلیت ها

مزیت های بسیاری برای پایانه های MPOS برشمرده می شود، از یک طرف هزینه ای به مراتب ارزان تر از پایانه های موجود دارند و پویایی و سیار بودن آنها موجب کارایی بالاتر می شود. از طرف دیگر هزینه آموزش کاربران به دلیل فراگیری استفاده از تبلت ها و تلفن های هوشمند تا حد زیادی کاهش خواهد یافت.

کاهش هزینه های مربوط به رسید تراکنش (با حذف رسید کاغذی) و امکان ارسال رسید تراکنش توسط پیامک یا ایمیل و افزایش سرعت انجام تراکنش با استفاده از بستر دیتای سیم کارت نیز از دیگر مزایای این پایانه های پرداخت به شمار می روند.

معاون فناوری اطلاعات شرکت کارت اعتباری ایران کیش در شرح مزایای این پایانه ها می گوید: «اگر psp ها با همکاری یکدیگر این lampos را بفروشند، صنعت psp توسعه پیدا خواهد کرد. کاهش هزینه خروج دلار از کشور از مزایای دیگر این کارخوان هاست. نصب یک پوز معمولی با در نظر گرفتن هزینه نیروی انسانی و کاغذ رسید آن، حداقل ۵۰۰ هزار تومان هزینه خواهد داشت، در حالی که در mpos کاغذ، حذف و رسید تراکنش از طریق پیامک به دارنده کارت و پذیرنده ارسال می شود. پذیرنده آرشو تراکنش های خود را هم به صورت پیامک و هم در اپ موبایل خود خواهد داشت و نیازی به تماس با مرکز تماس psp نخواهد بود.»

قسمت قابل توجهی از فرایندها در این مدل پرداخت به گوشی هوشمند محول شده است که به باور طبری مزیت هایی نیز دارد؛ مثلاً امکان تغییر اپلیکیشن بدون نیاز به اعزام نیروی پشتیبانی نزد دارنده mpos وجود دارد. تغییر اپلیکیشن یک پوز باعث درگیری بخش عمده ای از نیروی انسانی می شود. طبری می گوید: «هرچند سیستم مدیریت پایانه وجود دارد، اما ناچاریم بخش عمده ای از داندلور را به صورت دستی انجام دهیم. اما این امکان در ابزاری مانند MPOS به گونه ای دیگر است. در این ابزارهای جدید امکان به روز رسانی در سیستم عامل اندروید و iOS به راحتی وجود دارد. اطلاعات آنها در ابر ذخیره می شود و هر تغییری در ابر، در اپ اعمال می شود. همچنین در نظر داریم ویژگی های جذاب و جدیدی را به این سیستم اضافه کنیم تا صرفاً شامل چهار عمل اصلی (شارژ، قبض، خرید و مانده حساب) نباشد. این ویژگی ها و مزایای جذاب به طور قطع پذیرنده را به سمت استفاده از MPOS خواهد برد. تاکنون هم با استقبال بسیار خوبی از سمت بانک ها مواجه بوده است، چون می خواهند به مشتریان خاص خود خدمات خاص و لوکس ارائه کنند.»



طبری: شرکتی که قصد رونمایی از این سرویس

را دارد، باید از شاپرک مجوز مجزایی برای

سخت افزار و نرم افزار MPOS دریافت کند.

شاپرک شرایط و دستورالعمل لازم برای نرم افزار

و سخت افزار را به ما اعلام کرد، ما همه آنها را

اجرا کردیم، شاپرک هم تک تک آنها را تایید کرد



دیده نمی‌شود. از طریق بلوتوث، یک رابطه تعاملی بین اپلیکیشن موبایل و MPOS وجود دارد. MPOS به طور کامل در اختیار پذیرنده قرار می‌گیرد. بنابراین دارنده کارت لازم نیست شماره کارت و رمز خود را به پذیرنده بگوید، خودش شخصا آنها را وارد MPOS می‌کند. اگر بخواهد رسید تراکنش خود را بگیرد، شماره موبایلش را وارد دستگاه می‌کند، پس نیازی ندارد شماره موبایل خود را به پذیرنده بدهد. وقتی این اطلاعات به صورت رمزنگاری شده از پوز به گوشی همراه پذیرنده می‌رود، حتی اگر کسی بتواند در این مسیر اطلاعات را بخواند، چیزی متوجه نخواهد شد. اطلاعات رمزنگاری شده از گوشی پذیرنده به PSP ارسال می‌شود و از آنجا به صورت رمزنگاری شده بازمی‌گردد. کلیدها هر بار تغییر می‌کنند.»

جلب اعتماد

با وجود رعایت تمام نکات امنیتی شاپرک در این پایانه‌های جدید فروش، ممکن است جلب اعتماد مردم به آنها کار چندان راحتی نباشد. معاون فناوری اطلاعات کارت اعتباری ایران کیش درباره این قبیل چالش‌ها و راه‌حل‌های آن می‌گوید: «جا افتادن MPOS به زمان نیاز دارد تا مردم آن را باور کنند. وقتی این دستگاه ری‌استارت می‌شود، آرم ایران کیش و شاپرک روی آن به نمایش درمی‌آید تا دارندگان کارت مطمئن شوند این دستگاه متعلق به ایران کیش است. همچنین در حال تهیه برچسب‌ها و روکش‌هایی برای آن هستیم تا معتبر بودن آن اثبات شود. خود شاپرک هم تاکید می‌کند که برچسب‌های مخصوص آن را بچسبانیم.» در زمینه فرهنگ‌سازی برای استفاده از این پایانه‌ها، طبری معتقد است: «یکی از رسالت‌های مهم بانک مرکزی، شاپرک و MPOSها شناساندن این ابزار پرداخت به دارندگان کارت است که باعث تسهیل فروش آن به پذیرنده‌ها نیز می‌شود.»

در تمام دنیا MPOSها یا به صورت مستقیم به PSP وصل می‌شوند یا به شرکت‌های تجمیع‌کننده. به همین دلیل نوع تراکنش‌های آنها مختلف است. به گفته طبری «برای آنها تفاوتی نمی‌کند. تنها تجمیع‌کننده در ایران شاپرک و تراکنش‌های کارتی از طریق شاپرک انجام می‌شود.»

ارسال اطلاعات به PSPها در این سیستم، از طریق اینترنت انجام می‌شود. معاون فناوری اطلاعات کارت اعتباری ایران کیش در این باره می‌گوید: «فرقی نمی‌کند که از وای‌فای یا اینترنت استفاده کنید، فقط یک مسیر اینترنتی لازم دارید. این اینترنت می‌تواند اینترنت سیم‌کارت باشد یا وای‌فای مکان خرید. امکان جابه‌جایی اطلاعات و انجام تراکنش با کمترین سرعت اینترنت محقق می‌شود.»

یک تراکنش امن

برای دارندگان کارت شاید این دستگاه‌ها چندان جذاب به نظر نیایند و پذیرش آنها ممکن است برایشان سخت باشد. معاون فناوری اطلاعات کارت اعتباری ایران کیش درباره این قبیل چالش‌ها می‌گوید: «شاید برای دارنده کارت نامأنوس باشد که چگونه روی دستگاه کارت می‌کشد و تراکنش روی موبایل پذیرنده انجام می‌شود. طبیعتاً نگران فاش شدن اطلاعات کارت خود است، در صورتی که نباید نگران باشد. در طول یک سال گذشته که این محصول را توسعه دادیم و در نمایشگاه‌های مختلف آن را معرفی کردیم، با سخت‌گیری خوبی که تیم امنیت شاپرک انجام داد، سیستم ما کاملاً امن شده است. حالا نیاز به فرهنگ‌سازی دارد تا دارندگان کارت به آن اعتماد کنند و تحول عظیمی در صنعت PSP کشور اتفاق بیفتد.» طبری در توضیح امنیت تراکنش در این پایانه‌ها اضافه می‌کند: «داده‌های کارت مشتری در موبایل فروشنده

نحوه انجام تراکنش

فرایند انجام تراکنش در این سیستم به این گونه است که این دستگاه‌ها نرم‌افزار را صدا می‌زنند و نرم‌افزار، تراکنش آنها را انجام می‌دهد. طبری شیوه انجام تراکنش آن را شبیه PC POS می‌داند. به گفته او «نرم‌افزار فروشگاه‌های به دستگاه پوز ایران کیش فرمان می‌دهد تا تراکنش را انجام دهد و پوز هم بعد از انجام تراکنش، شماره ارجاع را به آن می‌دهد. ما این حالت را در قالب نرم‌افزار اندروید و iOS پیاده‌سازی کردیم. اگر فروشگاه بخواهد از این ابزار استفاده کند باید به ازای هر پوز، یک موبایل هوشمند داشته باشد. شرکت‌های توزیع نیز روی تبلت یا PDA خود این کار را انجام می‌دهند.»

آنچه در منوی اصلی اپلیکیشن MPOS قرار گرفته عبارت است از: خرید، مانده حساب، پرداخت قبض، شارژ موبایل، گزارش تراکنش و تنظیمات. پس از اتصال بلوتوث mpos به موبایل (یا تبلت) و همگام‌سازی این دو، اطلاعات از سرور دریافت می‌شود. پیامی روی اپلیکیشن موبایل ظاهر می‌شود که «روی MPOS کارت خود را بکشید». مرحله بعد، روی اپ پیام می‌آید «لطفاً رمز خود را (روی MPOS) وارد کنید» و در مرحله آخر اطلاعات به سرور منتقل می‌شود. روی MPOS «عملیات موفق» و روی اپلیکیشن موبایل، رسیدی را از مانده حساب شما نمایش می‌دهد. در مورد عملیات خرید نیز به همین ترتیب است، فقط دارنده کارت باید شماره همراه خود را هم وارد MPOS کند. پس از انتقال اطلاعات به سرور، هم پذیرنده هم دارنده کارت، پیام رسید تراکنش را دریافت می‌کنند. ارسال اطلاعات تراکنش می‌تواند از چهار طریق یعنی چاپ پرفراژ، پیامک، تلگرام و بلوتوث انجام شود.

نحوه ارتباط با PSPها



«من زمین را دوست دارم» راهی به سوی کتابخانه‌ای تخصصی برای کودکان

آغاز تحولی در عرصه ادبیات کودک

استفاده درست از این مفاهیم کاری که ایران کیش می‌کند مورد توجه خواهد بود. پایانه‌های فروش، دستگاه‌های خودپرداز و... همه عواملی است که می‌تواند در وقت صرفه‌جویی کند و صرفه‌جویی اقتصادی در پی داشته باشد و در نهایت محیط زیست سالم‌تری بسازد. او بر این باور است که این کار فقط یک کار محیط زیستی نبود و کودکان با خواندن این کتاب‌ها از چند بعد با زندگی آشنا می‌شوند. رحمانی در ادامه می‌گوید: «در این کتاب‌ها کسانی معرفی می‌شوند که از کودکی تلاش کردند و اختراعات مهمی را به ثبت رسانند که نمونه آنها ادیسون است. در این کتاب کودکان با هشت شخصیت آشنا می‌شوند و نه‌مین شخصیت کسی است که دغدغه‌های محیط زیستی دارد. این داستان‌ها به کودکان می‌آموزد که انسان‌های بسیاری تلاش کرده‌اند تا انسان به طور کلی بتواند خوشبخت‌تر زندگی کند. در این مجموعه سیر تکامل تاریخ جوامع انسانی برای کودکان شرح داده شده است.»

مجموعه «من زمین را دوست دارم» در نگاه اول مجموعه‌ای برای کودکان است و شاید این سوال در ذهن هر مخاطبی نقش بندد که چرا هدایای نوروزی شرکت ایران کیش به مشتریان باید هدیه‌ای خاص کودکان باشد. پاسخ ایران کیش به این سوال این است که «پدر و مادرها به واسطه بزرگ بودن‌شان نباید از توجه به محیط زیست غافل شوند. باید به این زندگی و ارزش‌ها و اختراعات احترام گذاشت. باید بازنگری‌هایی در خود بیافرینیم و یادمان باشد این ما هستیم که محیط زیست را آلوده می‌کنیم نه کودکان». مساله‌ای که باید مورد توجه قرار گیرد این است که برخی اوقات خواندن کتاب‌های کودک هم می‌تواند برای اندک زمانی هم که شده بزرگسالان را به فکر وادارد و تمام این دلایل ایران کیش را مصمم کرد تا هدایای نوروزی امسال خود را متفاوت با سال‌های دیگر طراحی کند. نویسنده مجموعه «من زمین را دوست دارم» در این باره می‌گوید: «در این کتاب‌ها آموزش‌هایی داده شده که شاید برخی از بزرگ‌ترها هم ندانند و زمانی که این کتاب را برای کودکان می‌خوانند این مسائل به آنها نیز آموزش داده می‌شود.»

هدیه نوروزی، انگیزه‌ای برای کودکان

سعید ستارزاده، مدیر انتشارات خانه ادبیات کودک که چاپ و انتشار این مجموعه را بر عهده داشته، درباره دلیل همکاری خود با ایران کیش می‌گوید: «مدت‌ها بود به این مساله فکر می‌کردم که ارگان‌هایی که دارای سرمایه خوبی هستند و قصد سرمایه‌گذاری هم دارند، در زمینه کار فرهنگی و کودک این سرمایه‌گذاری را انجام دهند. خوشبختانه شرکت ایران کیش در این زمینه ورود کرد و این کار را انجام داد. زمانی هم که کار شرکت ایران کیش به خانه ادبیات کودک پیشنهاد شد، با وجود مشغله‌های فراوانی که برای نمایشگاه کتاب داشتیم، مسئولیت آن را بر عهده گرفتیم.» او در ادامه از چشم‌اندازی که برای این کار تعریف

زیست شده‌اند. از کشف زغال سنگ برای جلوگیری از سوختن چوب درختان تا کشف نفت برای جلوگیری از کشتار نهنگ‌ها (و تهیه روغن و سوخت چراغ از آنها) و ماشین بخار و تحول عظیمی که ادیسون با برق به وجود می‌آورد، همه در این داستان‌ها روایت شده‌اند. بر اساس داستان‌های این شش کتاب، هر اختراع یا اکتشاف یک مشکل از محیط زیست را حل می‌کند و خود دوباره به دلیل استفاده اشتباه و بی‌رویه مردم به مشکل دیگر زیست محیطی تبدیل می‌شود. داستان‌ها تا جایی پیش می‌روند که سیر اختراعات به جایی می‌رسد که مصرف کاغذ، پول، انرژی و هزینه‌ها را به حداقل ممکن می‌رسانند تا بتوانند برای احترام به محیط زیست گام بردارند.

داستان‌هایی برای خوشبختی بیشتر انسان‌ها

آن چیزی که منشاء تفاوت در مجموعه «من زمین را دوست دارم» می‌شود، بیان نوآوری‌ها در قالب اختراعات است، نوآوری‌هایی که روایت داستانی آن می‌تواند برای کودکان جذاب و گیرا باشد. ایران کیش با این رویکرد دست به انتشار این مجموعه زده که مباحث محیط زیستی مساله‌ای است که همه ما باید به آن توجه داشته باشیم و چه بهتر که این موضوع را با داستانی شیرین روایت کنیم. داستان‌هایی که البته خالی از مباحث علمی نیست.

محمد رحمانی، نویسنده مجموعه «من زمین را دوست دارم»، درباره این داستان‌ها به پرداخت سبز می‌گوید: «این داستان‌ها می‌خواهد به بچه‌ها استفاده درست از وقت را آموزش دهد و مفاهیم اقتصاد ملی و اقتصاد خانواده را به آنها بیاموزد و در نهایت برای

هدایای نوروزی شرکت ایران کیش امسال رنگ و بوی جدیدی داشت. این شرکت امسال مجموعه‌ای را به عنوان هدیه نوروزی برای مشتریان خود ارسال کرد که حاوی شش جلد کتاب کودک، یک دانه لوبیا، یک گلدان، یک بسته خاک و یک راهنما برای کاشت لوبیا بود. هدیه‌ای که سبزی طبیعت را به یاد مخاطبانش می‌آورد و کودکانی را نشانه رفته که سرآغاز زندگی‌اند. نامی که ایران کیش برای این مجموعه انتخاب کرده «من زمین را دوست دارم» است. ناشر این مجموعه معتقد است ایران کیش با ارسال این مجموعه به عنوان هدایای نوروزی برای مشتریانانش کاری زیربنایی در عرصه فرهنگ انجام داده است.

مجموعه «من زمین را دوست دارم» تنها یک عنوان برای یک کتاب کودک نیست بلکه یک آرزو، یک رویا و یک درخواست همگانی است که در زبانی به ظاهر کودکانه با قلم محمد رحمانی و تصویرگری هاله قربانی و با کمک انتشارات خانه ادبیات به رشته تحریر درآمده است. او تاکید کرده این کتاب تلاشی است برای گوشزد این موضوع که باید زمین را چون خانه و خانواده‌مان دوست داشته باشیم.

داستان‌های این کتاب در شش مجموعه و ۱۰ قسمت، اختصاص به تمام کسانی دارد که به طریقی باعث ایجاد تحولی عظیم در جهان شدند. در این کتاب عنصر زمان شکسته شده تا بتوان با روایتی ساده از نخستین انسانی که هوشمندانه به کشف آتش دست زده تا عصر حاضر، تاریخ اختراعات را بررسی کرد. در هر داستان در کنار دلیل این پیشرفت‌ها و اختراعات توجه به محیط زیست گوشزد شده است، هر چند گاه خود این اختراعات موجب صدمه زدن به محیط





کتابخانه‌ای برای کودکان

ادبیات کودک انجام داده می‌گوید: «کار ایران کیش، یک کار فرهنگی است و عملی که است که باید در میان شرکت‌های تجاری افزایش پیدا کند. این شرکت‌ها باید برای گسترش فرهنگ کتابخوانی در بین کودکان سرمایه‌گذاری کنند.» در همین رابطه، رحمانی هم ابراز امیدواری کرده که این کار در شرکت ایران کیش کاری مستمر و دنباله‌دار باشد و به یک مجموعه محدود نشود. او در این باره به پرداخت سبز می‌گوید: «شرکت ایران کیش حالا که وارد این عرصه شده باید در این زمینه استمرار داشته باشد و در نهایت بتواند یک کتابخانه از کارهای اینچنینی به نام خودش برای کودکان به ثبت برساند. ایران کیش می‌تواند اولین موسسه و سازمانی باشد که در حوزه ادبیات کودک کار دنباله‌داری را انجام داده است. همان‌طور که مدیرعامل ایران کیش هم می‌گوید این کار، کاری ماندگار خواهد بود و ما امیدواریم در همین مرحله متوقف نشود و ادامه داشته باشد.»

شرکت کارت اعتباری ایران کیش اعلام کرده بود به ۱۰ نفر از کودکانی که بذره‌ای موجود در هدیه نوروزی «من زمین را دوست دارم» را بکارند و در کنار بذره‌ای سبز شده و مجموعه شش جلدی داخل آن عکس بگیرند و با نرم‌افزار پات (در منوی مسیر سبز) آن را تا دهم اردیبهشت‌ماه بارگذاری کنند، به قید قرعه جوایزی اهدا خواهد کرد. مجموعه «من زمین را دوست دارم» با یک پکیج ویژه شامل یک گلدان کوچک (و بذر داخل آن) برای بسیاری از مشتریان و همکاران ایران کیش در صنعت پرداخت ارسال شد تا آنها به همراه کودکان‌شان با خواندن این مجموعه و کاشت بذر و تولید نمادین فضای سبز در سال نو، بار دیگر نقش حیاتی طبیعت در زندگی انسانی را مورد توجه قرار دهند و احترام به طبیعت را به کودکان‌شان بیاموزند.

مجموعه «من زمین را دوست دارم» بیش از دو سال برای نویسنده آن و شش ماه هم تصویرگری، چاپ و نهایی شدن روایت‌های داستانی آن زمان برد. مدیر انتشارات خانه ادبیات کودک از انجام این کار ابراز خرسندی می‌کند و می‌گوید: «با وجود تمام سختی‌ها و زمان کوتاهی که برای انجام این کار داشتیم در نهایت توانستیم کار باکیفیتی انجام دهیم تا ایده‌آل کاریمان را که همکاری با شرکت‌هایی مانند ایران کیش بود به پیش برده باشیم.» او معتقد است: «این کار، کاری خاص بود و برای شرکت ایران کیش در نظر گرفته شده بود و در نگاه اول شاید احساس می‌شد این مساله به شرکت ایران کیش چه ارتباطی دارد اما هنر ما در این بود که این ربط را در اجرای کار نشان دهیم و من فکر می‌کنم در این زمینه موفق عمل کردیم.»

شرکت ایران کیش در توضیح کاری که در زمینه

کرده بودند می‌گوید: «پیش‌بینی ما این بود که با توجه به اینکه این کار هدایای نوروزی است و به شکل یک مجموعه در نظر گرفته شده، می‌تواند انگیزه‌ای برای کودکان ایجاد کند و آنها را به محیط زیست نزدیک کند و تجربه کاشت گیاه را به آنها بیاموزد. تجربه‌های پیشین نشان داده بود که کودکان در کارهای عملی مشتاقند و نسبت به خلق کردن علاقه نشان می‌دهند.» ستارزاده معتقد است کودکان مرحله به مرحله و تا زمان رشد گیاه در گلدان لوبیایی که کاشتند خواهند بود و می‌گوید: «کودکان در مراحل رشد درگیر می‌شوند و نسبت به آن گیاه حس مالکیتی پیدا خواهند کرد و این دقیقاً همان رسالتی است که ایران کیش برای حفظ محیط زیست برای خود در نظر گرفته است.» به گفته او این مجموعه تیراژ سه هزار تایی داشته و بدان معنی است که سه هزار کودک با این حس درگیر شده‌اند.

هدف خانه ادبیات کودک از همکاری با ایران کیش ترغیب شرکت‌هایی است که امکان انجام کارهای فرهنگی را دارند و مدیر این مجموعه تاکید می‌کند که «این یک کار زیربنایی است و ما در کتاب‌هایی که توسط خانه کودک هم منتشر می‌شود همین کار را انجام می‌دهیم و به نوعی کودک را در داستان کتاب دخیل می‌کنیم.» مجموعه «من زمین را دوست دارم» با توجه به نوع کاری که تعریف شده بود، بازه سنی پنجم دبستان تا پایان راهنمایی را در بر می‌گیرد که گروه سنی ب و ج را شامل می‌شود. اما ستارزاده بر این باور است که نوع کاری که انجام شد می‌تواند برای شروع دبستان هم باشد و کاشت دانه لوبیا، که با زبانی ساده توضیح داده شده بود، می‌تواند برای سنین پایین‌تر هم جذابیت و کارایی داشته باشد. او معتقد است متن کتاب‌ها سنگین نیست اما اگر کودک خودش بخواهد این متن را بخواند باید پنجم دبستان باشد.



محمد رحمانی: این داستان‌ها می‌خواهد به بچه‌ها

استفاده درست از وقت را آموزش دهد و مفاهیم

اقتصاد ملی و اقتصاد خانواده را به آنها بیاموزد و در

نهایت برای استفاده درست از این مفاهیم کاری

که ایران کیش می‌کند مورد توجه خواهد بود.

پایانه‌های فروش، دستگاه‌های خودپرداز و... همه

عواملی است که می‌تواند در وقت صرفه‌جویی کند

و صرفه‌جویی اقتصادی در پی داشته باشد و در

نهایت محیط زیست سالم‌تری بسازد

عیدی‌هایی که سبز شدند



▲ آرتیمیس کریمی



▲ یگانه فرودی



▲ آیتاز نعیمی‌پور



▲ سونیا دایمی



▲ الینا غلامی



▲ محمدطاهای تهرانی



▲ سونیا جاوی‌مقدم



▲ ملیتا رضاییان



▲ آنا قاضی‌هرادی



▲ هستی مینوری



▲ فاطیما محبوب ربانی



▲ پرنیان بدیع



▲ ستاره جنگجو



▲ آرمان صندوق‌دار



▲ یامین کامل



▲ آیتسا سدیری



▲ ملیکا صفایی



▲ ترنم صفریا



▲ گلنار شاهی‌نیری



▲ هیلدا سپاهی



▲ امیرعلی مظفریان



▲ یگانه تهرانی



▲ عسل احمدی



▲ نیما کافلی

وضعیت، چالش‌ها و مزیت‌های Mpos در جهان

الگوهای مختلف برای یک راه



محاسبات ابر رشد می‌کند و سیستم‌های پرداخت پویاتر می‌شوند، کسب‌وکارها در هر اندازه‌ای می‌توانند از خدمات پرداخت‌ها بهره ببرند و روابط خود با مشتری و موجودی خود را به راحتی مدیریت کنند. از نظر تاریخی این فرایندها بیشتر در اختیار کسب‌وکارهای بزرگ بوده است که از زیرساخت فناوری اطلاعات استفاده می‌کردند و همین امر این فرایندها را گران می‌کرد.

MPOS از آغاز دهه فعلی نقطه تمرکز متخصصان صنعت پرداخت بوده است. فناوری MPOS این پتانسیل را دارد که از جانب خرده‌فروشان پذیرفته شود. شش سال بعد از اینکه Square اولین کارتخوان خود را راه‌اندازی کرد، MPOSها برای در هم شکستن همه قواعد وارد بازار شدند. مهم‌ترین مزیت MPOS استفاده در سطح معمولی است که باعث می‌شود صرفاً محدود به کسب‌وکارهای بزرگ نباشد. راه‌حل‌های MPOS برخلاف کیف پول همراه و پول همراه، کاربرد دستگاه‌های تلفن همراه را توسعه می‌بخشد و این امکان را فراهم می‌آورد که تلفن‌های همراه به عنوان دستگاه کارتخوان و به جای پوزهای قدیمی استفاده شوند.

رشد انقلابی MPOS

کارتخوان‌ها و PDAها در اواخر دهه ۱۹۹۰ ایجاد شدند و کم‌کم توسعه یافتند. اما ظهور گوشی‌های هوشمند به معنای ارائه راه‌حل‌های همراهی بود که به شبکه‌های تلفن همراه تکیه می‌کنند. راه‌حل‌های MPOS که در سال ۲۰۱۳ به عنوان نوع متمایزی از پرداخت‌های همراه ظاهر شدند، نقشی مهم در دنیای کسب و کار امروز دارند و امروز شاهد رشد باورنکردنی این نوع پرداخت هستیم.

MPOS فناوری face-to-face کارت‌های پرداخت از طریق تلفن‌های هوشمند یا تبلت‌ها را در بر می‌گیرد. این فناوری شامل کارتخوان، نرم‌افزار پشتیبانی است که دستگاه همراه را از طریق سوکت یا بلوتوث وصل می‌کند. اکثر دستگاه‌ها PIN دارند. روش استفاده MPOS خیلی ساده است: اپلیکیشن و پلتفرم کم‌هزینه‌ای برای پذیرفتن پرداخت‌ها که حتی در مناطق دورافتاده نیز امکان دسترسی به نرم‌افزار این پرداخت‌ها وجود دارد.

ترمینال‌های MPOS در سطح جهانی از ۴/۵ میلیون در سال ۲۰۱۱ به ۹/۵ در سال ۲۰۱۲ رشد کرد، یعنی رشد ۱۱۱ درصدی. این میزان رشد در سراسر جهان قابل توجه است. بر اساس تحقیق موسسه ژوئپیر تا سال ۲۰۲۱ حدود ۲۰ درصد از تراکنش‌های سراسر جهان با تبلت‌ها و تلفن‌های همراه هوشمند صورت خواهد گرفت. همچنین بر اساس این تحقیق، یک‌سوم تراکنش‌های سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ با تبلت و تلفن هوشمند صورت می‌گیرد که به معنای ۲/۳ هزار میلیارد درآمد از طریق MPOS است.

سه الگوی MPOS در صنعت جهانی

مدل‌های عملیاتی مختلفی در صنعت MPOS موجود

است و گاه برخی از این مدل‌ها با یکدیگر همپوشانی دارند. تیمتریک (Timetric) - موسسه پژوهشی حوزه تجارت - این مدل‌ها را به سه دسته عمده تقسیم کرده است:

PSPها (ارائه‌دهندگان خدمات پرداخت)، تجمیع‌کننده‌ها (integrator) و توسعه‌دهنده‌ها. PSPها از تسهیل‌گران پرداخت هستند و مجوز ارائه می‌دهند. تجمیع‌کننده‌ها فرایندهای پرداخت و مدیریت روابط تجاری را بر عهده دارند. این سازمان‌ها بخشی از مسئولیت یا کل آن را در زمینه فعالیت و اجرا انجام می‌دهند. PSPهای MPOSهای بزرگ عموماً تراکنش‌ها را در کشورهای مختلف و با همکاری کارفرمایان محلی انجام می‌دهند، اما در برخی کشورها بازار تحت تسلط PSPها قرار دارد که شامل بانک‌های اصلی و شرکت‌های تجارت الکترونیکی بزرگ می‌شود، مثل راکوتن (Rakuten) در ژاپن.

تجمیع‌کننده‌ها فناوری را از منابع مختلف می‌گیرند و با ترکیب آنها محصولی واحد ارائه می‌دهند که می‌تواند راه‌حلی برای PSPها باشد. در هر حال برخی از تجمیع‌کننده‌ها نیز به عنوان PSPها عمل می‌کنند و مستقیماً محصول را به کسب‌وکارها می‌فروشند. توسعه‌دهنده‌ها نیز، که شامل شرکت‌های تحقیق و توسعه (R&D) هستند، تولید نرم‌افزار و سخت‌افزار MPOS را بر عهده دارند و در برخی موارد مستقیم وارد ساخت سخت‌افزار می‌شوند.

سریع، آسان و ارزان

ما در میانه انقلاب روش‌های پرداخت ایستاده‌ایم. سیستم‌های جدید پرداخت مزایای بسیاری برای خریداران و فروشندگان دارند: این پرداخت‌ها با ساده‌سازی روش پرداخت امکان تراکنش‌های امن را بدون پول فیزیکی فراهم می‌آورند.

MPOS از نظر مالی و فنی بسیار بهتر از دیگر اشکال

پرداخت‌هاست. همین مزایای اقتصادی و جنبه‌های فناوری این فناوری، باعث شده یکی از بهترین راه‌حل‌ها برای خرده‌فروشان باشد. نکته مهم ماهیت مقرون به صرفه MPOS است. MPOSها به دلیل کم‌هزینه بودن، مورد توجه کسب‌وکارهای کوچک از جمله فروشنده‌ها، کامیون‌ها، رستوران‌های کوچک مستقل و غیره قرار گرفته‌اند. علاوه بر این، با تغییرات هر روزه در فناوری، در صورت ایجاد فناوری‌های جدیدتر و کارآمدتر، افراد فروشنده یا تاجران می‌توانند به سراغ ابزار جدید بروند، زیرا سرمایه‌گذاری خاصی نکرده‌اند. در مجموع MPOS این امکان را برای فروشنده‌ها فراهم می‌آورد که در روندهای صنعت پرداخت احساس آرامش بیشتری کنند. خرده‌فروشان قبل از به وجود آمدن MPOS مجبور بودند با سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای پرداخت‌های گوناگون کار کنند. این مساله علاوه بر نیاز به سرمایه‌گذاری، رضایت چندانی برای مشتری رقم نمی‌زد.

هنگامی که خریداران می‌توانند در لحظه و به راحتی پرداخت کنند، کسب‌وکارها سریع‌تر رشد می‌کنند. بر اساس گزارش وریفون (Verifone) ۵۷ درصد از رضایت هنگام خرید بر اساس تجربه تراکنش‌هاست و هنگامی که فروشنده‌ها با پوزهای قدیمی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، درصد ناراضی بودن مشتری بالا می‌رود. هیچ کس نمی‌خواهد در صف بایستد. بر اساس گزارش وریفون، عموم مردم نمی‌توانند صفا را بیشتر از پنج دقیقه تاب بیاورند. MPOS نقشی کلیدی برای خرده‌فروشان و خریداران بازارهایی مثل هند، آسیای جنوبی و آمریکای لاتین دارد، پرداخت‌ها به راحتی انجام می‌شوند و خرده‌فروشان خریداران را در صف‌های طولانی نگه نمی‌دارند. MPOS در رستوران‌ها، هتل‌ها، خرده‌فروشان، شرکت‌ها و... به کار گرفته می‌شوند. مشتریان منو را روی تلفن همراه می‌بینند و همان‌جا سفارش می‌دهند و پرداخت هم می‌کنند، بدون آنکه منتظر بمانند.



حرکت رو به جلوی mPOS در سراسر جهان

بازار جهانی

نقاط مبهم و پیچیدگی‌هایی در مورد اطلاعات بازار جهانی MPOS وجود دارد. در واقع اطلاعات کشورهای کلیدی محدود به اندازه و بلوغ بازار است، به ویژه در مورد چین که تولیدکننده دستگاه MPOS است. اما در مجموع، در حال حاضر هم کسب‌وکارهای کوچک و هم کسب‌وکارهای بزرگ از MPOS استفاده می‌کنند. می‌توان MPOS را به دو محصول هم‌خانواده مرتبط دانست: MPOS تلفن‌های هوشمند و MPOS تبلت‌ها. MPOS تلفن‌های هوشمند با تلفن همراه کار می‌کند. بر اساس تحقیق تیم‌تریک، تراکنش‌های ۴۶ کشور در سراسر جهان از طریق MPOS صورت می‌گیرد. در سال ۲۰۱۵ حدود ۹۵/۷ میلیارد دلار آمریکا در این تراکنش‌ها تبادل شده است. بازار ایالات متحده آمریکا از بقیه جهان بزرگ‌تر است، هم دستگاه‌های فعال بیشتری دارد و هم ارزش تراکنش‌های آن بیشتر است.

آسیا-اقیانوسیه

برزیل بعد از ایالات متحده بزرگ‌ترین بازار MPOS را دارد. این فناوری در کشورهای دیگر از جمله مکزیک نیز به کار می‌رود. همچنین تحقیق تیم‌تریک به استقرار محدود MPOS در شیلی، گواتمالا، نیکاراگوئه، پاناما و اروگوئه اشاره دارد. بیشترین استفاده از MPOS در این کشورها برای خرده‌فروشی، خدمات حمل‌ونقل از جمله تاکسی و فروش مستقیم است.

آسیا-اقیانوسیه

ژاپن بزرگ‌ترین بازار MPOS در آسیا را دارد و هند، تایلند، استرالیا، مالزی و اندونزی به ترتیب بعد از ژاپن قرار دارند (Square در ژاپن و استرالیا، راکوتن در ژاپن، Ezetap و MsSwipe در هند، Ayudhya و Kasikombank در استرالیا). فعالیت MPOS در این مناطق شامل خرده‌فروشی و بیمه می‌شود. صنعت پرداخت در این کشورها بیشتر از جانب کسب‌وکارهای بزرگ و متوسط به جلو رانده می‌شود. تیم‌تریک همچنین شواهدی از راه‌اندازی MPOS در بنگلادش، زلاندنو، کره جنوبی، هنگ‌کنگ، چین، پاکستان و سریلانکا یافته است. بیشترین رشد MPOS در بازارهای در حال ظهور را در جنوب شرقی آسیا شاهدیم و این رشد مدیون صنعت بیمه است. راه‌اندازی MPOS در آسیا-اقیانوسیه به دلیل میزان بالای کلاهبرداری، نفوذ پایین بانک‌ها و فقدان آموزش در این حوزه بسیار آهسته بوده است. البته استثناهایی نیز وجود دارد؛ مثلاً در آسیای جنوبی تمرکز بر کسب‌وکارهای بزرگ و شرکت‌های بیمه است. MPOS در بازارهای در حال توسعه در بخش‌هایی بیشتر به کار گرفته شده که کارت‌ها پذیرفته نمی‌شوند. از سویی دیگر استفاده از MPOS در این بازارها به دلیل کاهش امکان سرقت پول نقد با استقبال مواجه بوده است.

اروپا

MPOS در منطقه SEPA اروپا با پیوز EMV در حال رقابت است. برخلاف آمریکا هنوز هم سیستم‌های سنتی‌تر پرداخت در اروپا مورد قبول هستند. بر اساس گزارش تیم‌تریک حدود ۱۰ هزار پی‌اس‌پی MPOS در این مناطق راه‌اندازی شده است. Izettle حدود ۶۰ درصد از تراکنش‌های MPOS اروپا را بر عهده دارد. پی‌اس‌پی‌های دیگر از جمله payleven و SumUp دو شرکتی هستند که کم‌کم ظهور یافته‌اند. بازار MPOS در اروپا بیشتر با تراکنش‌های B2B و خرده‌فروشی مواد غذایی فعال است. راه‌اندازی MPOS در اروپا به کندی اتفاق افتاده، دلیل این امر زیرساخت است. تقاضا در اروپا برخلاف آمریکا تقریباً ثابت است و فرصت‌هایی محدود برای نفوذ دستگاه‌های MPOS به بازار فراهم می‌آورد. در نتیجه صنعت MPOS اروپا بیشتر از جانب خرده‌فروشان پذیرفته شده و جای خاصی را اشغال نکرده است.

دیگر مناطق

آفریقای جنوبی و روسیه از کشورهای مهمی هستند که MPOS در آنها فعال است. البته MPOS در روسیه نفوذ پایینی در شهرهای کوچک و مناطق روستایی دارد. از سویی دیگر روسیه تلاش دارد این فناوری را در کشورهای اتحاد شوروی سابق گسترش دهد. فعال‌ترین دستگاه‌های آفریقا را Absa Bank و Nedbank راه‌اندازی کرده‌اند. نرخ بالای سرقت پول نقد باعث شده MPOS در میان شبکه‌های توزیع و کسب‌وکارهای کوچک از محبوبیت بسیاری برخوردار شود. کشورهای آذربایجان، غنا، قزاقستان، کویت، نیجریه، نامیبیا، امارات متحده عربی و اوکراین از دیگر کشورهایی هستند که فعالیت MPOS قابل توجهی دارند.

بزرگ‌ترین بازار MPOS در آمریکا قرار دارد و بیشتر خدمات آن بر خرده‌فروشان متمرکز است. تغییرات ایجادشده در پرداخت‌ها، PSPها را تحت تاثیر قرار داده‌اند. یکی از عوامل متمایزکننده صنعت MPOS ایالات متحده توسعه راه‌حل‌های مناسب برای ساختارهای خاص است. اکثر تراکنش حساب‌های این کشور با MPOS انجام می‌شود. تنظیم مقررات نیز در این امر موثر بوده است. بر اساس گزارش eMarketer تراکنش MPOS در سال ۲۰۱۶ در ایالات متحده آمریکا به ۲۷ میلیارد دلار رسید و نسبت به سال ۲۰۱۵ رشد ۲۰۰ درصدی داشت. همچنین باید اشاره کرد که از MPOS تبلت‌ها در ایالات متحده بیشتر از هر جایی استفاده می‌شود.

گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش



در همایش گستره واحدهای مختلف شرکت کارت اعتباری ایران کیش به ارائه گزارش و روندی از کارهای صورت گرفته در هر بخش اشاره کردند.



نشست خبری شرکت کارت اعتباری ایران کیش



برندگان و برگزیدگان پشتیبانان در بخش های مختلف طی سال ۹۵



گردهمایی گستره با حضور مدیران ایران کیش برگزار شد.



تقدیر از صادق فرامرزی در همایش گستره



روز درختکاری با حضور جمعی از مدیران و معاونان و کارشناسان شرکت ایران کیش و برخی مسئولان شهرداری و محیط زیست در پارک جنگلی تلو برگزار شد.



دومین جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش ویژه مراکز تجاری خرید تهران، شیراز، اصفهان، مشهد مقدس، تبریز و قشم طی مراسمی در مرکز تجاری میلاد نور و بازار قائم و تجریش کلید خورد.



نگاهی به جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت

دومین جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش ویژه مراکز تجاری خرید تهران، شیراز، اصفهان، مشهد مقدس، تبریز و قشم کلید خورد. مراسم اهدای جوایز ماهانه این جشنواره، آغازگر جشنواره‌ای شش ماهه از اسفند ۹۵ لغایت شهریور ۹۶ خواهد بود که هر ماه، در هشت مرکز خرید برگزار می‌شود. جوایز ویژه این جشنواره هفت خودرو هایما s7 است.

مراکز خرید تهران برای جشنواره طلایی کدام‌اند؟

به گزارش روابط عمومی ایران کیش، محسن محتشم مدیر بازاریابی و توسعه خدمات PSP ایران کیش درباره این جشنواره گفت: «در حال حاضر در سه پاساژ تهران شامل مرکز تجاری میلاد نور، بازار قائم تجریش و بازار رضا (۱۵ خرداد) این جشنواره برگزار می‌شود. در هر دوره به صورت ماهانه برای خریداران محترمی که با کارت بانکی خود از پایانه‌های فروش ایران کیش متصل به حساب بانک تجارت خرید کنند، به قید قرعه جایزه صد هزار تومانی و به پذیرندگان، جایزه ۵۰۰ هزار تومانی تعلق می‌گیرد.» او درباره نحوه امتیازدهی به دارندگان کارت بانکی که از پایانه‌های فروش ایران کیش متصل به حساب بانک تجارت خرید می‌کنند، گفت: «جوایز ماهانه دارندگان کارت بانکی به کسانی داده می‌شود که در مراکز خرید مشخص شده (تهران: میلاد نور، بازار قائم تجریش، بازار رضا و ستاره باران تبریز، آفتاب پارس شیراز، سیتی سنتر اصفهان و پروما مشهد و قشم) به وسیله پایانه‌های فروش ایران کیش خرید بالای ۵۰ هزار تومان انجام دهند.» به ازای هر ۵۰ هزار تومان یک برگ کوپن قرعه کشی به خریدار اختصاص می‌یابد، به طوری که اگر دارنده کارت از این مراکز ۵۰۰ هزار تومان خرید کند، ۱۰ برگ قرعه کشی به او تعلق می‌گیرد. خریدار باید اطلاعات خود را در برگ قرعه کشی درج کند و داخل صندوق‌های ویژه قرعه کشی در این مراکز قرار دهد. بعد از قرعه کشی ماهانه، به برندگان خوش شانس از طریق پیامک و تماس تلفنی اطلاع‌رسانی می‌شود.

امتیازدهی به پذیرندگان

محتشم هدف از برگزاری این جشنواره را ایجاد رضایت بین

پیگیری



در شماره پیشین، گروه پزشکی عرفان برخی مشکلات را در رابطه با دستگاه‌های POS ایران کیش اعلام کرده بود که ما وعده پیگیری آنها را داده بودیم. به گفته آنها هنگامی که دستگاه‌ها ایرادی پیدا می‌کنند زمان زیادی طول می‌کشد تا مسئولان مراجعه کنند و درست شود و در این مواقع مجبورند از دستگاه‌های دیگر استفاده کنند. مساله دیگری که باعث نارضایتی آنها از خدمات ایران کیش شده بود این بود که رول‌های کاغذی‌ای که برایشان می‌آوردند بر اساس تعداد تراکنش‌هایی است که آنها انجام می‌دهند و این در حالی است که گروه پزشکی عرفان، به دلیل اینکه بیمارستان محسوب می‌شوند، مجبورند در پایان هر روز ریز تراکنش‌های روزانه‌شان را از دستگاه بگیرند و این باعث می‌شود حجم زیادی از رول‌ها مصرف شود، به همین دلیل

تعداد رول‌هایی که شرکت به آنها می‌دهد همیشه کم است. حال این مشکلات از سوی ایران کیش پیگیری شده و در گفت‌وگوی ما با گروه پزشکی عرفان، آنها از حل این مشکلات خبر داده و اعلام کردند با مراجعه مسئولان ایران کیش تمامی مشکلات اعلام‌شده حل شده است.



- عدد حاصل از مجموع مبالغ خرید روزانه تقسیم بر ۳۰۰ هزار ریال جزو امتیازات روزانه پذیرنده خواهد بود.
 - ثبت نام در باشگاه مشتریان بانک تجارت ۱۰ امتیاز برای پذیرنده در بر خواهد داشت.
 - میانگین حساب ماهانه هر پذیرنده به ازای هر ۱۰ میلیون ریال یک امتیاز محسوب خواهد شد.
 - برای قرعه کشی پنج میلیون ریالی پذیرندگان، آیتامها یک تا سه محاسبه خواهد شد و پذیرندگانی که امتیاز آنها بالاتر از ۱۰۰ باشد، در این قرعه کشی حضور خواهند داشت.
 - برای قرعه کشی خودرو آیتام چهارم به سه آیتام قبلی اضافه می شود و از ابتدای جشنواره تا انتهای جشنواره امتیازات محاسبه می شود و در صورت کسب حداقل ۲۰۰۰ امتیاز هر پذیرنده در قرعه کشی شرکت داده خواهد شد.

خریداران و فروشندگان و کلیه مجموعه افرادی که در این مراکز خرید حضور دارند دانست و اضافه کرد: «با همکاری بانک تجارت و استفاده از تجربیات اولین دوره این قرعه کشی امیدواریم به خواسته هایمان در فاز جدید جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش دست پیدا کنیم.»

مقایسه با اولین قرعه کشی جشنواره از زبان نماینده بانک

اما درباره مقایسه دومین جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت به سراغ مریم صادق، معاون خدمات نوین بانکی در اداره بازاریابی بانک تجارت، می رویم. صادق در این باره به ما می گوید: «در اولین جشنواره بانک تجارت و شرکت ایران کیش به تجربیات خوبی دست یافتیم، تجربیاتی که در جشنواره دوم آنها را به کار گرفته و نقاط ضعف را تبدیل به نقاط قوت کرده ایم. بانک تجارت و شرکت کارت اعتباری ایران کیش تلاش می کنند رضایت مشتریان را از این طریق جلب کنند.» صادق اضافه می کند: «نخستین جشنواره طلایی تنها در پاساژ میلاد نور برگزار شد، اما اکنون هشت مرکز خرید را بازار هدف خود قرار داده ایم که سه مرکز خرید در تهران و پنج مرکز خرید در سایر استان ها هستند.» او گفت: «در نحوه برگزاری دومین جشنواره، نحوه ورود به بازاریابی و نوع تعاملات با مراکز خرید و مدیران مراکز، توانسته ایم در این دوره پرقوت تر ظاهر شویم. جوایز نیز با توجه به نیاز مراکز تجاری خرید و با استفاده از نظرات مدیران مراکز، شخصی سازی شده است تا علاوه بر اهداف بانک تجارت و ایران کیش، به جذب مخاطب برای این مراکز نیز کمک کنیم.» او درباره برنامه های سال آینده گفت: «مسئله هدف اصلی ما نفوذ در بازار است. مزیتی که حضور در پاساژها و مراکز خرید دارد این است که بازار هدف در پاساژها مشخص است و ما به صورت جمعی به یک بازار هدف نفوذ می کنیم. چنانچه در این هشت پاساژ به معادله برد-برد برسیم مسلمان در سال های آینده تعداد مراکز خرید را افزایش خواهیم داد.»

امتیازات به پذیرندگان به شرح ذیل محاسبه می شود:

- هر خرید بالای ۳۰۰ هزار ریال یک امتیاز خواهد داشت.





شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)



ایران کیش؛ مسیر سبز پرداخت



IRANKISH.com

☎ ۰۲۱-۸۵۹۴۹