

بیش از ۱۸۰۰ برنده در جشنواره طرح های تشویقی ایران کیش این ضیافت ادامه دارد





شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

به نام خدا

سال چهارم - شماره چهل و پنج، آذر ماه ۱۳۹۲

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)
اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

صاحب امتیاز: شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)

مدیر مسوول: محسن قادری

تلفکس: ۰۲۱-۸۵۹۴۵۵۱۵

پست الکترونیک:

yareyan@kiccc.com - yareyankiccc@gmail.com

نشانی اینترنتی: www.IranKish-co.ir

نشانی: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصر، خیابان ۱۷، شماره ۱۷

مسوول تحریریه: مریم سبزیعلی

هیات تحریریه: ندا بیات، مریم باغشاهی، محمدرضا حامدی نژاد

گرافیک و صفحه آرایی: مهدی ضرغام، آزیتا کوثری، محمد کیهانی کرجی

امور اداری و دفتری: مریم کریمی

عزیزانی که تمایل به ارتباط با ماهنامه باریاران دارند می توانند از طریق شماره پیامک ۳۰۰۳۳۳ با ما در تماس باشند. در صورت تمایل به دریافت نسخه PDF این ماهنامه کافی است با ارسال پیامکی شامل آدرس ایمیل و شماره ماهنامه درخواستی، آن را از طریق ایمیل خود دریافت نمایید.

متن پیام درخواست ماهنامه:

شماره ماهنامه درخواستی، Yareyan, E-mail, PDF

همچنین با ارسال پیشنهادات و انتقادات خود از طریق این سامانه، ما را در بهبود مطالب ماهنامه یاری فرمایید.

متن پیام ارسال نظرات:

نظرات و پیشنهادات، Yareyan



فهرست مطالب

۲ اخبار جهان

هرشماره، آخرین اخبار پرداخت الکترونیک از سراسر جهان در دو صفحه...

۴ اشاعه نوآوری؛ بررسی کارت هوشمند «کتاپوس»

«کتاپوس» معروف ترین کارت هوشمند در محدوده هنگ کنگ چین است. در این مطالعه موردی به بررسی این نکته خواهیم پرداخت که چگونه استراتژی های شرکت OCL، یک سیستم پرداخت الکترونیک را که تنها برای پرداخت در سیستم حمل و نقل طراحی شده بود به پارکومترها، سوپرمارکت ها، رستوران ها و... کشاند.

۹ پوز نوشت

پوز نوشت عنوان صفحه ای است که به تازگی به لیست صفحات ماهنامه اضافه شده است. در این صفحه نقد منصفانه آزاد است. تجربیات، خاطرات مثبت و منفی و پیشنهادات خود را همراه با ارایه راهکار با ما به اشتراک بگذارید و در جشنواره فصلی ما شرکت کنید. در پایان هر فصل به جذاب ترین، سازنده ترین و نوآورانه ترین نوشته ها، کارت هدیه به مبلغ ۱۰۰ هزار تومان اهدا خواهد شد.

۱۰ سفر به ۲۰۱۵؛ یک روز با پرداخت موبایلی

اینفوگرافی این ماه سفری است به سال ۲۰۱۵ و وصف انقلابی که موبایل در زندگی روزمره ما ایجاد خواهد کرد.

۱۲ پاسخ به سوالات متداول در خصوص طرح تشویقی پذیرندگان ایران کیش

امروزه شرکت های بزرگ دیگر تنها به عنوان یک بنگاه اقتصادی با هدف تامین اهداف اقتصادی مطرح شناخته نمی شوند بلکه وظایف گوناگونی در ابعادی چون مسوولیت های اجتماعی، فرهنگی، زیست محیطی و... نیز برعهده دارند که البته انجام وظایف مذکور به نوعی تضمین کننده اهداف اقتصادی بلندمدت بنگاه ها خواهد بود.

۱۴ تنها شش ثانیه تا تصاحب شغل آینده تان فرصت دارید

کارفرمایان شرکت ها (یا مسوول استخدام) معمولاً چهار تا پنج دقیقه برای هر رزومه ای که موفق به قرار گرفتن روی میز آن ها شده، صرف می کنند. این البته ادعای آنهاست...

۱۶ دانستنی های صنعت پرداخت

اگر به دنبال منبعی برای افزایش اطلاعات و معرفی اصطلاحات پر کاربرد صنعت پرداخت الکترونیک هستید، مطالعه این صفحه و دنبال کردن آن را به شما پیشنهاد می کنیم.

و مطالب دیگری از قبیل مصاحبه با کارکنان ساعی شرکت ایران کیش، مطالب خواندنی صفحه «اندیشه»، «اخبار مشتریان»، «کاریکاتور» و صفحه دفاتر و نمایندگی ها و...

بند

منشور رفتاری شرکت

همیشه با پذیرش اشکالات خود، سعی بر کاستن از آنها داریم و از آنانی که ما را

بر آنها هشیار می سازند، سپاسگزاریم.

KiCCC



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

اپراتور انگلیسی پرداخت موبایلی را به اتوبوس‌ها آورد



شرکت اتوبوسرانی انگلیسی از نسخه موبایلی پرداخت کرایه رونمایی کرد. این برنامه به مسافران چند خط اتوبوسرانی امکان پرداخت با استفاده از موبایل را می‌دهد. بنابراین با استفاده از این طرح مسافران می‌توانند به‌صورت آتی کرایه خود را با استفاده از گوشی‌های هوشمند پرداخت کنند. سخنگوی این شرکت اتوبوسرانی گفت: «این برنامه موجب صرفه‌جویی نقدی و کاهش هزینه بلیط‌ها خواهد شد. این اپلیکیشن، پرداخت‌های نظیر به نظیر را فراهم کرده و کاربران همچنین می‌توانند از طریق اسکن کد QR در بردهای تبلیغاتی یا در محل خرید، کالای مورد نیاز خود را خریداری کنند.»

www.mobilepaymentstoday.com

سولوشن جدید رمزگذاری پرداخت‌های موبایلی Adyen

معرفی‌شد



«Adyen» پردازشگر پرداخت جهانی، از سولوشن رمزگذاری خود که امکان پرداخت امن را روی تمام PCها و گوشی‌های موبایلی ممکن می‌کند، رونمایی کرد. این سولوشن به پذیرندگان Adyen در سراسر جهان این امکان را می‌دهد تا ضمن کنترل کامل خرید مشتریان خود، پروتکل امنیت end-to-end را به آن‌ها ارایه کنند.

این سولوشن تمام الزامات پرداخت رمزگذاری شده را در طول اپلیکیشن‌های بومی برآورده می‌کند. رشد روز افزون تعداد پذیرندگان آنالاین در میان بخش‌هایی همچون تهیه بلیط، مسافرت، خدمات مشتریان، شبکه‌های اجتماعی و خرده‌فروشی آن‌ها را وادار به فروش از طریق تکنولوژی Adyen اطلاعات پرداخت مشتریان را در مرورگر یا اپلیکیشن پرداخت رمزگذاری کرده و اطلاعات تا زمان رسیدن به سرورهای Adyen رمزشده باقی می‌مانند. سیستم Adyen مسوولیت مدیریت اطلاعات دارندگان کارت و رمزگذاری پرداخت‌ها را بدون نیاز به روت شدن آن روی سرور پذیرنده به عهده می‌گیرد. این امر موجب کاهش هزینه‌های پذیرنده در ارتباط با سازگاری با PCI DSS می‌شود.

این سیستم Adyen به پذیرندگان در سراسر جهان این امکان را می‌دهد تا از طریق صفحات پرداخت خود به پلت‌فرم پرداخت Adyen متصل شوند و کارت‌های پرداخت را در ۱۸۷ کشور دنیا با روش‌های متنوع پذیرش کنند.

www.thepaypers.com

معرفی کازینوی موبایلی توسط یک شرکت انگلیسی



یک شرکت خدمات سرگرمی از برنامه‌ای رونمایی کرده است که مدعی است اولین کازینوی موبایلی شهر است.

«شوگرهت» که مالک کلپ‌ها و رستوران‌های زیادی در انگلیس است، با یک شرکت موبایلی به منظور رونمایی از این کازینو همکاری می‌کند. وب‌سایت کازینوی موبایلی، اپلیکیشن بازی‌های رایگان را برای دانلود در سایت خود لیست کرده است. این سایت همچنین ۵ پوند جایزه برای بازیکنان جدیدی که کارت خود را تا ۱۰۰ پوند شارژ کنند در نظر گرفته است.

بازی‌های موبایلی می‌توانند دریچه‌ای جدید از درآمد را بسوی این‌گونه شرکت‌ها بازکنند و همچنین روند برندسازی و وفاداری مشتریان را بهبود بخشند.

www.mobilepaymentstoday.com

استراتژی جدید بازاریابی Vodafone به نام "اولین‌ها"



شرکت Vodafone به‌زودی

استراتژی بازاریابی جدید

خود را با نام "اولین‌های

Vodafone" برای افزایش

مشتریان به اجرا درمی‌آورد.

این شرکت اعلام کرده است

قصد دارد استراتژی اسپانسرینگ خود را تغییر دهد. برنامه وودافون این است که با استفاده از رسانه‌های اجتماعی و تکنولوژی، تعدادی از اولین رویدادهای جهانی و محلی را به مشتریان خود نشان دهد؛ اولین رویدادهای جهان، اولین رویدادهای داخلی و اولین رویدادهای مربوط به افراد، که آغازگر آن، اولین برنامه آتش‌بازی چندحسی در لندن است که با آغاز سال نو به نمایش درخواهد آمد.

این اقدام در ۳۰ کشور جهان پوشش داده می‌شود و سعی شده تا ۴۰۰ میلیون مشتری Vodafone شاهد آن باشند. سایر رویدادها در خصوص اولین‌های Vodafone در سال جدید میلادی اعلام خواهد شد.

مشاور تیم برندسازی این شرکت در گفت‌وگویی اعلام کرد: «مفهوم این استراتژی بسیار ساده است: تکنولوژی ما می‌تواند الهام بخش کارهای خارق‌العاده مردم باشد که برای اولین بار رخ خواهد داد مانند برقراری اولین تماس یا به اشتراک گذاشتن اولین ویدیو که توسط ما صورت گرفت. این استراتژی به این منظور طراحی شده تا حس قدرت و هیجان همراه با تکنولوژی‌های ما، طیف وسیعی از مردم را به آرزوهای بلندپروازانه آن‌ها برساند.»

<http://www.mobiletoday.co.uk>

رونمایی Pimovi از نرم‌افزار موبایلی بیت‌کوینی



کمپانی آمریکایی Pimovi از یک اپلیکیشن موبایلی که امکان خرید را با استفاده از «بیت‌کوین» فراهم می‌کند

رونمایی کرد. مشتریان، هواداران موسیقی، ورزش و غیره می‌توانند با استفاده از این اپلیکیشن برای خرید موبایلی از طریق بیت‌کوین اقدام کنند. بیت‌کوین نوعی پول دیجیتال بر پایه شبکه نظیر به نظیر و امضای دیجیتال است و به کاربران امکان می‌دهد بدون هیچ واسطه‌ای انتقال پول غیرقابل بازگشت انجام دهند. بیت‌کوین امکان پرداخت‌های بسیار کم‌هزینه را فراهم می‌کند. شبکه بیت‌کوین سیستم کنترل‌کننده متمرکز ندارد و توسط هیچ ارگان یا نهاد دولتی اداره نمی‌شود. زمان متوسط تایید هر انتقال بیت‌کوین، تقریباً ده دقیقه است. انتقال پول از یک نقطه به نقطه دیگر در تمام شبکه اطلاع‌رسانی شده و تمام نقاط از آن آگاه خواهند شد.

قبل از ابداع بیت‌کوین، سیستم‌های مالی آنالاین برای امنیت به یک سیستم کنترل‌کننده مرکزی احتیاج داشتند. ناکاموتو با استفاده از شیوه اثبات کار در یک شبکه نظیر به نظیر، راهی جایگزین پیشنهاد کرد. بیت‌کوین نسبتاً پروژه‌ای جدید و شدیداً تحت توسعه است به همین دلیل توسعه‌دهندگان آن به کاربران توصیه می‌کنند که به آن به عنوان یک نرم‌افزار آزمایشی نگاه کنند.

<http://www.mobilepaymentstoday.com>

ملاقات با خوانشگر توسعه‌یافته Square



بانک مرکزی چین، بانک‌های این کشور را از انجام

تراکنش‌های بیت‌کوینی منع کرد



بانک مرکزی چین، بانک‌های این کشور را از انجام تراکنش‌های بیت‌کوینی منع کرد. بانک «مردم» در چین اعلام کرده است به دلیل اینکه بیت‌کوین یک ارز واقعی نیست، بانک‌ها اجازه انجام معاملات و ارایه خدمات بیت‌کوینی را نخواهند داشت. طبق گزارش سایت این بانک، بیت‌کوین یک کالای مجازی است و نه یک ارز و نبایست به عنوان یک ارز رایج در سیستم بانکی استفاده شود. نشریه وال استریت ژورنال نیز نوشت، بانک‌های چینی از ارایه سرویس‌های بیت‌کوینی مانند واریز، امانت یا ارایه اعتبار بر مبنای این ارز مجازی منع شده‌اند. بانک مرکزی چین اعلام کرد اشخاص حقیقی آزادند وارد معاملات بیت‌کوینی شوند اما هشدار داده است که بیت‌کوین به‌دلیل نوسانات زیاد، سرمایه‌گذاری با ریسک بالا به شمار می‌رود. همچنین تاکید کرد بیت‌کوین ابزار جذابی برای پولشویی بوده و می‌تواند توسط گروه‌های کلاهبرداری استفاده شود. در همین راستا طبق گزارش رویترز، بانک مرکزی فرانسه نیز در اعلامیه جداگانه‌ای در خصوص ریسک بالای سرمایه‌گذاری با بیت‌کوین هشدار داد. در این گزارش آمده :«با توجه به نوسانات شدید این ارز مجازی، کاربران ممکن است در تبدیل آن به پول نقد دچار مشکلات عدیده‌ای شوند. همچنین ناشناخته بودن بیت‌کوین می‌تواند ریسک پولشویی و تروریسم مالی را بالا ببرد.»

banking-business-review.com

ملاقات با خوانشگر توسعه‌یافته Square

«Square» از جدیدترین ورژن خوانشگر موبایلی خود رونمایی کرد. گفته می‌شود این ورژن در مقایسه با ورژن قبلی ضمن مصرف انرژی کمتر، عملکرد بهتر و دقیق‌تری دارد. این خوانشگر باریک‌تر بوده و حاوی یک هد خوانشگر مغناطیسی سفارشی است. در این ورژن با حذف داده‌های غیرضروری کارت اعتباری، احتمال انجام تراکنش موفقیت‌آمیز افزایش یافته است. خوانشگر جدید Square ارتباطات توسعه‌یافته و سازگار با ابزارهای بیشتر نسبت به ورژن قبل را فراهم می‌کند. این ابزار در حال حاضر به‌صورت رایگان در سایت square.com قرار گرفته و افرادی که دارای اکانت square هستند می‌توانند از آن استفاده کنند. در سال جدید در بیش از ۳۰ هزار فروشگاه آمریکایی این خوانشگر قابل ارایه خواهد بود.

www.mobilepaymentstoday.com

ASB سیستم پرداخت آنالاین جدید خود را عرضه کرد



«ASB» بانک تامین‌کننده خدمات مالی، از سیستم جدید خود رونمایی کرد. این سیستم پرداخت آنالاین، به مشتریان امکان می‌دهد تا به جای استفاده از اطلاعات کارت اعتباری از شماره تلفن همراه برای پرداخت استفاده کنند. این سیستم قصد دارد تا الزام ورود اطلاعات کارت اعتباری، تاریخ انقضا و کد امنیتی را هنگام فروش آنالاین از میان برداشته و به جای آن مشتریان بتوانند با تایپ شماره موبایل خود تراکنش پرداخت را انجام دهند.

www.thepaypers.com



«اشاعه نوآوری»؛

بررسی کارت هوشمند «اکتاپوس»

«اکتاپوس» معروف ترین کارت هوشمند در محدوده هنگ کنگ چین است. در این مطالعه موردی به بررسی این نکته خواهیم پرداخت که چگونه شرکت OCL، یک سیستم پرداخت الکترونیک را که تنها برای پرداخت در سیستم حمل و نقل طراحی شده بود به پارکومترها، سوپرمارکت‌ها، رستوران‌ها و... کشاند. تعیین استراتژی‌های تجاری و IT و همراستایی آن‌ها، در اشاعه و ترویج سریع کارت هوشمند اکتاپوس نقش بسیار مهمی داشته است.

کلیدواژه‌ها مزیت رقابتی، استراتژی کسب و کار، استراتژی IT، اشاعه و ترویج تکنولوژی

سیستم کارت اکتاپوس

در این بخش به بررسی استراتژی تجاری و استراتژی فنی این کمپانی و محصول آن می‌پردازیم.

استراتژی کسب و کار

در ابتدای ظهور کارت اکتاپوس محدودیت‌هایی برای این کارت در نظر گرفته شده بود. به‌طور مثال تنها ۱۵ درصد از تراکنش‌های این کارت می‌توانست در حوزه‌ای خارج از حمل و نقل انجام شود اما با تغییر سیاست‌های استراتژیک سازمان، پرداخت‌های اکتاپوس در سال ۲۰۰۰ به حوزه‌هایی خارج از صنعت حمل و نقل نیز کشیده شد. این تلاش‌ها با موفقیت همراه بود و این کارت در حال حاضر در بیش از ۱۶ هزار مغازه خرده‌فروشی در هنگ کنگ و در رستوران‌ها و فست‌فودهایی مانند مک‌دونالد و کافی‌شاپ‌های استارباکس پذیرفته می‌شود. تعداد زیادی از کیوسک‌ها در حال حاضر این کارت را در هنگ کنگ می‌پذیرند. این کارت همچنین می‌تواند برای خرید بیمه مسافرتی و گرفتن کرایه پارک اتومبیل‌ها (پارکومترها) استفاده شود.

OCL همچنین استراتژی شارژ راحت را برای تمام کاربران خود در نظر گرفت و شعار "پرداخت در هر کجا و در هر زمان" به مرور همه‌گیر شد.

در حال حاضر کارت اکتاپوس با فرمت‌های مختلفی وارد بازار می‌شود. برای پاسخ به تمام نیازهای کاربران، اکتاپوس با شرکای تجاری مختلفی جهت ارایه پیشنهادها متنوع محصولات به کاربران، همکاری می‌کند. از جمله می‌توان به ساعت، وسایل تزئینی و بند تلفن همراه اکتاپوس اشاره کرد که تمامی آن‌ها با استقبال مواجه شده‌اند.

استراتژی فنی

OCL برای طراحی، ساخت، اجرا و پشتیبانی از سیستم‌های کارت اکتاپوس، از خدمات کمپانی AES prodata که در حال حاضر با عنوان سیستم‌های انتقالی ERG شناخته می‌شود استفاده کرد. این کارت دارای مشخصه غیرتماسی است که کاربران با قرار دادن کیف پول خود نزدیک خوانشگر، پرداخت خود را انجام می‌دهند. این کارت از چیپ RFID Felica سونی که ۱۳٫۵ مگاهرتزی است

استفاده می‌کند. با این کارت در هر ثانیه ۲۱۲ کیلوبایت اطلاعات ارسال می‌شود که بسیار سریعتر از حجم اطلاعات ارسالی با Monex و Visa Cash است. محدوده عملیاتی خوانشگر بسته به نوع آن میان mm۳۰ تا mm۱۰۰ متغیر است. این کارت از تایید هویت دوطرفه بر پایه زیرساخت کلید عمومی استفاده

تجزیه و تحلیل

در این مورد، استراتژی‌های کسب‌وکار و IT شرکت OCL و سهم آن‌ها در موفقیت کارت اکتاپوس بررسی شد. مدل استراتژی هندرسون و ونکاترمن (SAM) چارچوب تئوریک مناسبی برای این مورد فراهم کرده است.



در شکل بالا ارتباط میان کسب و کار و فناوری اطلاعات در چهار سناریو نمایش داده شده است. در سناریو ۱، استراتژی کسب و کار، چارچوب زیرساخت

می‌کند. این بدان معنی است که اطلاعات در هنگام انتقال میان خوانشگر و کارت، رمزگذاری شده و یک پردازنده مشخص مسوولیت رمزگذاری و آشکارسازی رمز را به عهده دارد. بنابراین انتقال اطلاعات به کارت تنها در شرایطی صورت می‌گیرد که امنیت کارت مربوطه به‌صورت دوطرفه تایید شود.



به مناسبت سالروز تاسیس بانک کارآفرین

بانک کارآفرین ۱۴ ساله شد

بانک کارآفرین یکی از بانک‌های طرف قرارداد شرکت ایران کیش (سهامی عام)، فعالیت خود را با سرمایه ۳۰ میلیارد ریال و با نام شرکت اعتباری غیربانکی کارآفرینان آغاز و در تاریخ ۱۳۷۸/۹/۱۸ تحت شماره ۱۵۷۹۱۵ در اداره ثبت شرکت‌های تهران به ثبت رسید.

این بانک از اولین و از معدود بانک‌های کشور است که مستقلا و توسط کادر فنی داخلی خود نسبت به پیاده‌سازی، بومی‌سازی، توسعه و نگهداری سامانه بانکداری متمرکز (Core Banking) خود اقدام کرده و در سال ۱۳۸۸ پس از مهاجرت موفقیت‌آمیز از سیستم «بانک ایران» به سیستم «آفرین» گام بزرگی در ارایه و توسعه خدمات بانکی خود برداشت و وارد فاز جدیدی از ارایه خدمات نوین در صنعت بانکداری شد.

دستاوردهای این بانک

- رتبه دوم بانک کارآفرین در میان بانک‌های ایرانی از نظر استحکام مالی بر اساس رتبه‌بندی نشریه بنکر در سال ۱۳۹۰،
- دریافت لوح تقدیر بیست‌ویکمین همایش سیاست‌های پولی و ارزی در سال ۱۳۹۰،
- دریافت لوح تقدیر سطح پیشرو در مدیریت سلامت اداری در سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱
- دریافت لوح تقدیر مسابقه انطباق با شریعت در بانکداری بدون ربا در سال ۱۳۹۲
- دریافت بیست‌وسومین «جایزه کیفیت و تعالی پنج قاره جهان» در کشور ژنو از سوی «انجمن فرانسوی مدیریت» در سال ۲۰۱۲

بانک کارآفرین به‌منظور تکمیل سایر خدمات الکترونیک خود، ایجاد و گسترش شبکه پایانه‌های فروش را نیز از سال قبل در دستور کار قرارداد که در فروردین ماه ۱۳۹۱ به عقد قرارداد همکاری با شرکت ایران کیش منجر شد.

ایران کیش ضمن تبریک چهاردهمین سالروز تاسیس بانک کارآفرین و آرزوی موفقیت روزافزون برای این بانک، به توسعه هر چه بیشتر همکاری‌ها امیدوار است.
(روابط عمومی ایران کیش)

زنجیره‌ای و فست فودهایی مانند مک‌دونالد قرار گرفت. استراتژی تجاری پیشین که تنها محدود به پرداخت در حوزه حمل و نقلی بودند، با هدف قرار دادن بازارهای غیر حمل و نقلی، تقویت شده و از طریق پتانسیل موجود در تکنولوژی کارت هوشمند اکتاپوس برای استفاده از پایانه‌های فروش و سایر ابزارهای جدید تغذیه شد. تسطیح دستگاه‌های POS در سوپرمارکت‌ها و سایر فروشگاه‌ها و سیستم‌های تهویه و تهاتر که توسط انجمن بانکداری هنگ کنگ استفاده می‌شد به‌شدت در تسهیل نوآوری تجاری کارت اکتاپوس تاثیرگذار بود.

در سناریو ۴ نقش استراتژی کسب و کار غیرمستقیم است. این مدیریت IT است که چشم‌انداز مورد نیاز برای فراهم شدن زیرساخت مناسب برای اجرای استراتژی کسب و کار را فراهم می‌کند. استراتژی‌های به کار گرفته شده در OCL برای شارژ مجدد کارت از طریق مشارکت با ۲۱ موسسه مالی و ساخت کیوسک‌هایی برای شارژ کارت و سایر تسهیلات شارژی با هدف توسعه و اشاعه استفاده از این تکنولوژی برنامه‌ریزی شد.

نتیجه‌گیری

مثال مورد مطالعه یک مثال کلاسیک از نفوذ و اشاعه تکنولوژی بر اساس همراستایی استراتژی IT و کسب و کار است. زمانی که سازمان به یک بازیگر مهم حوزه پرداخت خرد تبدیل می‌شود یک تعامل قدرتمند میان استراتژی کسب و کار و استراتژی فناوری اطلاعات شکل می‌گیرد.

مثال مورد بررسی این پژوهش نشان می‌دهد که اشاعه تکنولوژی به شدت وابسته به پویایی تکنولوژی و کسب و کار است. در شرایط پویای تجارت و تکنولوژی، اشاعه یک تابع از توانایی‌های پویای سازمان است.

یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد در شرایط ایستای کسب و کار و تکنولوژی، استراتژی وابسته به ارزیابی دقیق از منابع فنی و کسب و کار موجود سازمان است اما در شرایط پویا و زمانی که تکنولوژی با تغییرات روز به روز مواجه بوده و بازیگران و رقبای زیادی در بازار موجود است، سازمان بایستی با ارزیابی سریع و به موقع محیط تکنولوژی و کسب و کار، قابلیت‌های خود را به روز نماید تا بتواند بر چالش‌های محیطی IT و کسب و کار پویا فایق آید.

در پایان باید گفت آنچه عامل موفقیت OCL شد مدیریت درست چشم‌انداز و استراتژی، هوش سازمانی، مدیریت ایده و نوآوری، مدیریت سیستم‌ها و ساختار سازمانی و مدیریت تکنولوژی بود که این سازمان را به سوی سیستم‌های جدید پرداخت سوق داد.

منبع
■ Ma, Banerjee, Lai, and Shroff, "Diffusion of the 'Octopus' Smart Card E-Payment System: A Business and Technology Alignment Perspective", International Journal of Business and Information, Volume 3, Number 1, June 2008

پاورقی‌ها

1. Octopus Cards Limited

سازمانی و به دنبال آن زیرساخت سیستم‌های اطلاعاتی را فراهم می‌کند. در این نوع رویکرد مدیریت ارشد، استراتژی کسب و کار را تدوین کرده و زیرساخت مناسبی برای اجرای آن‌ها فراهم می‌کند. مدیر سیستم‌های اطلاعاتی با فراهم کردن منابع فناوری اطلاعات فرایندها و زیرساخت فنی مورد نیاز استراتژی‌ها را ایجاد می‌کند.

استراتژی OCL با محبوب شدن و پذیرش تکنولوژی کارت هوشمند در میان مردم به عنوان یک روش پرداخت کرایه تقویت شد. این استراتژی از ادغام و ائتلاف قوی میان چهار شرکت بزرگ حمل و نقل عمومی در هنگ‌کنگ ایجاد شد. بنابراین به نظر می‌رسد در مراحل ابتدایی، تصویب استراتژی OCL همراستا با پتانسیل تکنولوژی بوده است. این رویکرد تعامل قوی میان محیط



خارجی IT و محدوده کسب و کار را نشان می‌دهد. هر دو سناریو ممکن است در هنگام تدوین استراتژی که بر اساس منابع سازمانی صورت می‌گیرد مورد توجه قرار گیرد که برای OCL نیز منابع موجود در زمان تدوین استراتژی کلید فرمول‌بندی استراتژی کسب و کار توسعه کارت هوشمند اکتاپوس بود.

برخلاف سناریوی ۲ که استراتژی کسب و کار و تکنولوژی به صورت ایستا در نظر گرفته می‌شود، در سناریو ۳ استراتژی کسب و کار ممکن است از طریق بهره‌برداری از تکنولوژی‌های جدید و تغییر حوزه آن تغییر کند. بنابراین این طور می‌توان نتیجه گرفت که اشاعه کارت هوشمند اکتاپوس می‌تواند با سناریو ۲ آغاز و سپس طبق سناریو ۳ دنبال شده باشد به‌طوری‌که پتانسیل تجاری کارت هوشمند اکتاپوس از طریق تقویت تکنولوژی سرویس‌های پرداخت کرایه در اتوبوس‌ها و وسایل نقلیه عمومی با ورود خوانشگرهای موبایلی کارت اکتاپوس توسعه یافته است. استفاده از چنین ابزارهایی به شدت در اشاعه و توسعه کارت‌ها موثر واقع شد.

استراتژی جدید این شرکت، پوشش تمام واحدها علاوه بر حمل و نقل در بازار بود. در مدت زمان کوتاهی کارت اکتاپوس مورد پذیرش سوپرمارکت‌های



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

ایران کیش



جشنواره خانواده ایران کیش از تاریخ ۹۲/۹/۲۸ آغاز شده است. همکاران محترم می‌توانند با درج ۵ شماره کارت در پورتال داخلی kiccc.iri در این طرح شرکت نمایند. اسامی برندگان روزانه در سایت شرکت در قسمت «ویژه همکاران» قابل مشاهده است.

آغاز جشنواره روزشمار خانواده

ایران کیش



پیام کوتاه، کانال ارتباطی منتخب

پذیرندگان ایران کیش

پذیرندگان شرکت کارت اعتباری ایران کیش با شرکت در نظرسنجی مندرج در وبسایت شرکت، ارسال پیام کوتاه را به‌عنوان کانال ارتباطی مورد علاقه خود جهت دریافت اطلاعات انتخاب کردند. بنابر نظرسنجی قرارگرفته بر روی سایت ایران کیش، «سرویس ارسال پیام کوتاه» با بیشترین درصد آرا (۸۱٪)، پرتعدادترین راه تبادل اطلاعات میان ایران کیش و پذیرندگان است، به عبارت دیگر پذیرندگان ترجیح می‌دهند اطلاعات مورد نیاز خود را از طریق پیام کوتاه دریافت کنند.

نظرات ثبت شده در این نظرسنجی حاکی است، سرویس پیام کوتاه با (۸۱٪)، سایت با (۱۰٪)، توضیحات پشتیبان با (۴٪)، مرکز تماس با (۳٪) و بروشور با (۲٪) به‌ترتیب اولویت‌های انتخابی جهت ارتباط پذیرنده هستند. (روابط عمومی ایران کیش)

پوز نوشت



پوز نوشت عنوان صفحه‌ای است که به تازگی به لیست صفحات ماهنامه اضافه شده است. در این صفحه نقد منصفانه آزاد است. تجربیات، خاطرات مثبت و منفی و پیشنهادات خود را همراه با ارایه راهکار با ما به اشتراک بگذارید و در جشنواره فصلی ما شرکت کنید. در پایان هر فصل به جذاب‌ترین، سازنده‌ترین و نوآورانه‌ترین نوشته‌ها، کارت هدیه به مبلغ ۱۰۰ هزار تومان اهدا خواهد شد.

پوز نوشت

«جشنواره روزانه خانواده ایران کیش» که شروع شد، نه جذابیت جشنواره بلکه مشاهده اسامی مشابه در بین برندگان هر روز و کمی حس حسادت که «کاش من هم این همه برنده می‌شدم» باعث شد برای لحظاتی، مایوسانه فروشگاه‌های راسته خیابون ۳۷ متری! رو در ذهنم مرور کنم تا ببینم کجا قبلاً پوز ایران کیش رو دیده‌ام اما دریغ از یک تصویر. همین فکر رو بین بقیه بچه‌ها هم می‌شد احساس کرد. این که بدشون نیامد شانشون رو امتحان کنن اما انگار هیچکس در محله خودشون پوز ایران کیش سراغ نداشت. اولین فایده طرح این بود که ببینیم پوز کجا نصب شده؟ هیچ جا 🤔

بعضی‌ها اون برچسب‌های آبی‌رنگ رو به خاطر آوردن که قرار بود روی در فروشگاه نصب بشه و اعلام کنه «در این فروشگاه، کارتخوان بانک صادرات نصب شده است»؛ ولی از قرار هیچکس این برچسب‌ها رو هم ندیده! حالا چطور باید به سراغ همه مغازه‌ها رفت و بی‌هدف روی کارتخوان ایران کیش کارت کشید؟!

«ایران کیش چیه؟» بی خیال. طرح رو فراموش می‌کنم و یه ظهر خلوت جمعه، فقط به قصد خرید تنقلات وارد مغازه میشم. بعد از پایان خرید و دلخوری فروشنده به خاطر این که حاضر نشدم خرماهای نشسته رو تست کنم، می‌پرسم «پوز ایران کیش دارید؟». میگه «ایران کیش چیه؟»

من: کارتخوان صادرات خرابه. زنگ زدم بیان درستش کنن ولی نیومدن. من: میشه روی همون دستگاه کارت منو بکشید ببینم چه پیغامی میده؟ پوز چیه؟ اسم جدیدشه؟ من: نه. اسم راحتشه. 🤔

نمی‌دونم پیغام «بوق عدم شماره‌گیری» بود یا «عدم بوق شماره‌گیری». راهنماییش کردم که روزای جمعه کال سنتر خلوته و جواب میدن. بهتره که امروز تماس بگیرم. گفت «میشه بی‌زحمت شما بهشون یگی بیان درست کنن؟». یه ابر بالای سرم باز شد با تصویر تنبلی‌های کودکی و مامانم که می‌گفت «تنبل نرو به سایه، سایه خودش میایه»... توی رودرواسی شرکت و به خاطر ضایع نکردن اهالی خانواده پیش غریبه‌ها و کمی هم پوز مشتری مداری، قبول کردم که به پشتیبانی خبر بدم.

حتی این کشف اتفاقی هم نتونست پای منو به قرعه‌کشی خنوداگی ایران کیش باز کنه چه برسه به جمع خوش‌شانس‌های برنده فقط یه کار به کارام اضافه کرد و...

روز جمعه بعد برای وقت گذرونی تصمیم گرفتم به یه قنادی دوردست برم. امان از لحظه‌ای که دیدم پوز ایران کیش داره. قلمم مثل گنجشک می‌زد. به خودم گفتم «عجب شانس». باورت میشه که اینجا پوز ایران کیش داره؟! خدا کنه کارتم رو روی اون بکشه. من می‌خوام برنده بشم. این دفعه دیگه بلیتم برده.»

وای از او چند ثانیه که صندوقدار کارت رو از دستم گرفت تا بره سمت پوزها. تصویر اسلوموشن شد، دوربین کلوزآپ کارت من و دست فروشنده رو توی کادر گرفته بود که به سمت پوز می‌رفت. چند سال گذشت!!! خدای من. شگفتی از این بزرگتر نبود که صندوقدار پوز ایران کیش رو انتخاب کرد... از این مهیج تر این بود که پوز سالم بود و با سرعتی بالا تراکش انجام شد.

ماموریت انجام شد. حالا توی دلم بشکن می‌زدم و باید منتظر قرعه‌کشی روز بعد می‌موندم. بگذریم. من برنده نشدم. بازم «م.خ» و «م.ب» و «م.ک» و «م.و» برنده شدن. منم که «م.ش» هستم. پس چرا این زنجیره تکمیل نشد!!!! اشکالی نداره. من هنوز عرق ایران کیشی دارم.



ایمیل روابط عمومی pr@kiccc.com

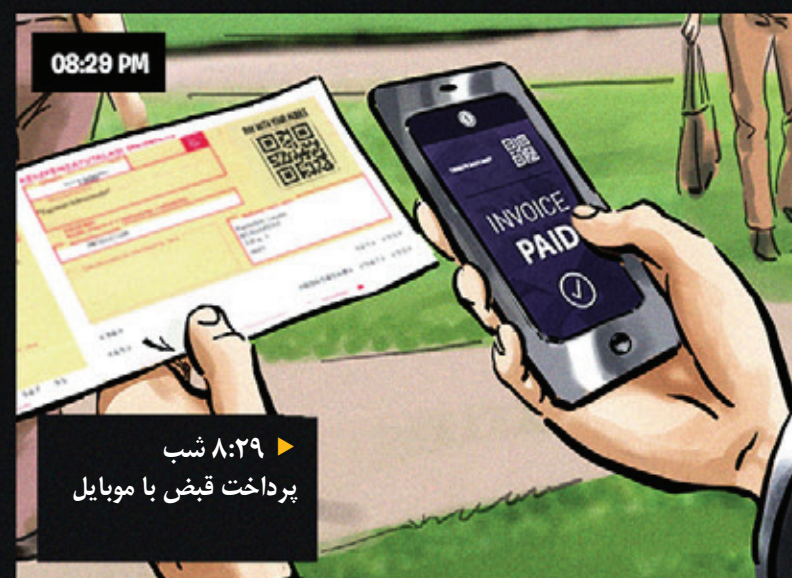
سفر به ۲۰۱۵ یک روز با پرداخت موبایلی



۱۱:۵۵ صبح - کوکا کولا از ماشین‌های خودکار فروش نوشابه با قابلیت پرداخت غیرتماسی موبایلی رونمایی کرد



۱۱:۳۵ صبح - پرداخت کرایه تاکسی با استفاده از گوشی هوشمند یا کد QR



۸:۲۹ شب
پرداخت قبضه با موبایل



۴:۲۳ بعدازظهر - خرید در فروشگاه با NFC



۹ شب - خرید بلیط کلپ یا کنسرت توسط موبایل‌های هوشمند



۷:۰۰ صبح - خرید مستقیم از فروشگاه

۴۱ درصد از دارندگان iPhone حداقل یک خرید با گوشی‌های خود انجام داده‌اند



۷:۴۱ صبح - پرداخت موبایلی در رستوران یا کافی شاپ



۸:۲۹ صبح - پرداخت حق پارک با استفاده از اس ام اس

پاسخ به سوالات متداول در خصوص طرح تشویقی پذیرندگان ایران کیش

طرح‌های تشویقی چگونه کلید زده شد؟

ایده تشویق پذیرندگان ایده جدیدی نیست ولی شرکت کارت اعتباری ایران کیش تصمیم گرفت با رویکردی متفاوت و با لحاظ منافع همکاران تجاری خود با این مقوله برخورد نماید. در این خصوص در ابتدای تیرماه ۹۲ و با تثبیت شرایط شرکت پس از ورود نهاد نظارتی شاپرک و با لحاظ ساختارها و مقررات جدید، طرح انگیزش پذیرندگان مطرح شد. این طرح پس از طی دوره پایلوت خود که دستاوردهای مختلفی نیز برای شرکت داشت هم‌اکنون با ایده‌های جدید و با حمایت‌ها و همکاری ذینفعان در حال اجرا می‌باشد.

طی شش دوره برگزار شده تاکنون به بیش از ۱۰۰۰ نفر از پذیرندگان محترم جوایزی تقدیم شده است. شرایط شرکت در قرعه‌کشی، نتایج قرعه‌کشی و ... در وبسایت شرکت موجود است. در ضمن با توجه به استقبال بالای انجام شده از این طرح، به زودی گروه ویژه‌ای نیز در مرکز تماس شرکت به طور تمام وقت آماده پاسخگویی به سوالات مرتبط در این خصوص خواهند بود. به منظور تقویت طرح مذکور به طور موازی طرح پاییزه پذیرندگان مطرح شد. در این طرح روزانه به ۲۰ پذیرنده که میزان تراکنش ایشان به حد نصاب روزانه رسیده باشد به قید قرعه جوایز یک میلیون ریالی اهدا می‌شود.

در ادامه این طرح‌ها برآیم تا بزودی با راهاندازی باشگاه پذیرندگان بتوانیم به طور مطلوب‌تری به ارائه خدمات به پذیرندگان بپردازیم.

شرکت در طرح تشویقی چگونه است؟ باید ثبت نام کنیم؟ آیا در هر دوره فقط قسمتی از پذیرندگان مشمول طرح می‌شوند؟

جواب: کلیه پذیرندگان شرکت ایران کیش به‌طور خودکار در قرعه‌کشی شرکت داده می‌شوند اما با شانس‌های مختلف. میزان شانس هر پذیرنده برابر است با میزان تراکنش‌های ایشان روی پایانه فروش شرکت ایران کیش که نحوه کسب امتیاز در وبسایت شرکت توضیح داده شده است.

اگر در دوره قبل برنده شده باشیم، باز هم در طرح شرکت داده می‌شویم؟



امروزه شرکت‌های بزرگ دیگر تنها به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی با هدف تامین اهداف اقتصادی مطرح شناخته نمی‌شوند بلکه وظایف گوناگونی در ابعادی چون مسوولیت‌های اجتماعی، فرهنگی، زیست محیطی و... نیز برعهده دارند که البته انجام وظایف مذکور به نوعی تضمین‌کننده اهداف اقتصادی بلندمدت بنگاه‌ها خواهد بود. شرکت ایران کیش نیز در راستای ترویج و افزایش استفاده از خدمات بانکداری الکترونیک به‌صورت مجزا از بانک‌ها، طرح تشویقی ماهانه پذیرندگان ایران کیش را برگزار می‌کند. در این طرح پذیرندگان به‌صورت ماهانه و بر اساس امتیازات کسب‌شده در قرعه‌کشی شرکت داده می‌شوند. اسامی برندگان هر دوره بر روی وبسایت شرکت قرار می‌گیرد. در این خصوص گفت وگویی داشته‌ایم با «علی رزازی»، سرپرست توسعه و برنامه‌ریزی پروژه شرکت به‌عنوان طراح و مدیر این پروژه تا به بسیاری از ابهامات و مشکلاتی که پذیرندگان محترم از طریق ارسال اس‌ام‌اس یا به‌صورت تلفنی با ما درمیان گذاشته‌اند پاسخ دهیم. گفتنی است توضیحات لازم در خصوص طرح‌های تشویقی ایران کیش در صفحه «شرایط شرکت در طرح تشویقی پذیرندگان ایران کیش» در سایت ما به آدرس www.kiccc.com نیز ارایه شده است.

جواب: بله، در زمان هر قرعه‌کشی، کلیه پذیرندگان فارغ از آنکه قبلاً برنده شده باشند یا خیر، در قرعه‌کشی شرکت داده می‌شوند.

زمان لازم برای قرعه‌کشی طرح‌های تشویقی چقدر است و چرا تاکنون فقط شش مرحله انجام شده است؟

جواب: طرح حاضر به‌طور ماهانه برگزار می‌شود بدین معنی که در پایان هر ماه عملکرد پذیرندگان محاسبه شده و در قرعه‌کشی همان ماه شرکت داده می‌شوند. با توجه به آغاز طرح از ابتدای خردادماه و برگزاری دو دوره در شهریور ماه، هم‌اکنون شش دوره طرح برگزار شده است.

«جهت جلوگیری از غیر فعال شدن پایانه خود و شرکت در قرعه‌کشی، نسبت به انجام حداقل ۱۰ تراکنش اقدام فرمایید» یعنی چه؟

جواب: شرط شرکت در جشنواره روزانه پاییزه ایران کیش انجام حداقل ۱۰ تراکنش با مبلغ بالای ۲۰۰۰۰ تومان است. متن پیامک فوق بیانگر این موضوع است. در ضمن با توجه به ورود نهاد نظارتی شاپرک، فعال بودن پایانه‌های فروش بسیار حائز اهمیت است.

«برای من پیامک برنده شدن ارسال شده ولی اسمم را در سایت پیدا نکردم». آیا استنباط پذیرنده از پیامک‌های اطلاع‌رسانی اشتباه بوده و دریافت پیامک را برنده شدن خود تلقی کرده یا اشتباهی در درج فهرست اسامی رخ داده است؟

جواب: با توجه به نظارت‌های موجود در زمان قرعه‌کشی، به تمامی برندگان با حفظ امانت اطلاع‌رسانی می‌شود و اسامی ایشان در وبسایت رسمی شرکت درج می‌شود. در این خصوص آمار تمامی پیامک‌های ارسالی موجود و در صورت نیاز قابل ارائه است. از سوی دیگر پذیرندگان محترم توجه داشته باشند که پیام‌های اطلاع‌رسانی در خصوص اعلام اسامی برندگان در وب سایت را به عنوان خبر برنده شدن خود تلقی نکنند.

«آیا ایران فقط تهران است و شهرهای کوچک جزو قرعه‌کشی نیستند؟» معیار و امتیاز قرعه‌کشی چیست؟ در طول ماه سقف امتیاز باید چقدر باشد که شانس برنده شدن را داشته باشیم؟

جواب: قرعه‌کشی انجام شده کاملاً مطابق با روال قرعه‌کشی بانک‌ها است. روش کار بدین صورت است که ابتدا امتیاز تمامی پذیرندگان محاسبه می‌شود، سپس پذیرندگان براساس استان و شهر مرتب‌سازی می‌شوند. در انتها بر اساس تعداد جوایز، پذیرندگان دسته‌بندی شده و با تعیین یک عدد گام (عدد تصادفی که در قرعه‌کشی محاسبه می‌شود)، برنده در هر دسته مشخص می‌شود. طبعاً تعداد برندگان در استان‌هایی که امتیاز و تعداد پذیرندگان آنها بیشتر باشد، بالاتر خواهد بود.

«چرا مبلغ جوایز کم است؟»

جواب: همان‌گونه که در مقدمه این مصاحبه عنوان شد، هدف ایران کیش و مکانیزم اجرایی آن کاملاً با توجه به منافع کلیه ذی‌نفعان تعیین شده است. ارزش جوایز در حدی است که ضمن قدردانی از شرکت‌کنندگان، با شرایط و تعهدات فعلی شرکت منطبق باشد. امیدواریم بزودی با افزایش میزان جوایز رضایت خاطر پذیرندگان عزیز خود را هر چه بیشتر تامین کنیم. البته لازم به ذکر است که پذیرندگان می‌توانند با حضور فعال در طرح‌ها جوایز فوق‌العاده‌ای داشته باشند برای مثال، پذیرنده فعال در طرح روزشمار پاییزه می‌تواند تا ۸۰ میلیون تومان درآمد داشته باشد.

«برای من پیامک شده که نتایج قرعه‌کشی در سایت است اما من چنین چیزی در سایت ندیدم». نتایج و توضیحات طرح در چه بخش‌هایی روی سایت قرار گرفته است؟

جواب: در صفحه اصلی سایت دو اسلاید به اعلام اسامی برندگان جشنواره پاییزه و طرح تشویقی ماهانه اختصاص داده شده که به فهرست اسامی لینک شده است. اسامی و فهرست برندگان در چهار بخش مختلف قابل مشاهده است که در تصویر زیر ملاحظه می‌فرمایید:



۱. اسلاید

۲. بخش اخبار

۳. پنجره خدمات در صفحه اصلی

۴. بخش خدمات در نوار بالای سایت

«اگر برای محاسبه امتیازات به جای حجم تراکنش‌ها، میزان رشد تراکنش‌ها را در نظر داشته باشید، عدالت بیشتری اعمال می‌شود.»

بله، با تشکر از دقت نظر شما، در این خصوص تغییراتی در طرح بزودی اجرا خواهد شد که در وبسایت شرکت اطلاع‌رسانی می‌شود.



تنها شش ثانیه تا تصاحب شغل آینده‌تان فرصت دارید



کارفرمایان شش ثانیه (یا مسوول استخدام) معمولاً چهار تا پنج دقیقه برای هر رزومه‌ای که مسایت کاری به نام "TheLadders" با کمک نرم افزار وب‌سایت‌های جهت ردیابی مسیر نگاه برای شناسایی رفتار کارفرمایان، این ادعا را رد کرده و حتی نتایج تحقیقاتش حاکی از این است که مسوولان استخدام به‌صورت مفید تنها شش ثانیه صرف ارزیابی اولیه یک رزومه می‌کنند. بنابراین اگر به فکر ارسال رزومه برای بدست آوردن شغل بعدی هستید، از ارتکاب چند اشتباه مهم جلوگیری کنید تا حداقل استفاده را از آن شش ثانیه ببرید.

«جان چلنجر» مدیر یک

شرکت تحقیقاتی به نام Challenger Gray & Christmas

می‌گوید: «کارفرما در ابتدای امر تنها بعضی از چیزهای مهم را نگاه

می‌کند.» مسوول استخدام می‌خواهد بداند چند شغل اخیر شما چه بوده، کی

آنجا کار می‌کردید و آیا مهارت‌ها و تجربه‌هایی که تاکنون بدست آورده‌اید، به

درد پست خالی مانده ایشان می‌خورد یا خیر بنابراین آنچه باید در رزومه‌تان بگذارید

و بیش از همه مهم است، سوابق کاری است نه داستان زندگی. چلنجر پیشنهاد می‌کند

رزومه دیگری با جزئیات بیشتر آماده داشته باشید که اگر کار به مصاحبه کشید، به مسوول

استخدام ارایه کنید.

(برای مطالعه بیشتر به این مطلب مراجعه کنید: Three Little Words to Never Say in an Interview)

ریختن انبوهی متن و پاراگراف فشرده در رزومه یعنی خداحافظی با کار آینده. «آماندا آگوستینه» کارشناس

کاریابی TheLadders معتقد است: «ساختار و چارچوب شکلی رزومه دقیقاً به اندازه محتوای آن اهمیت دارد.» یافته‌های

TheLadders بر اساس ردیابی نگاه حاکی از این است که وجود فضای سفید در رزومه اهمیت اساسی دارد. مدیران، رزومه‌های منظم

و دسته‌بندی شده و پروفایل‌های آنلاین را با رغبت بیشتری نگاه می‌کنند. از یک فونت درشت برای جدا کردن بخش‌های مختلف رزومه

و از نشانه (bullet) در جای مناسب استفاده کنید چون هر چه که باشد «رزومه لیست لباسشویی نیست، بخشی از یک متن بازاریابی است.»

اگر رزومه‌ای که روی یک سایت مثل LinkedIn قرار داده‌اید، حاوی عکس است، مسوول استخدام وقت خود را برای دیدن دوباره آن تلف نخواهد

کرد؛ در غیر این صورت ۱۹ درصد از آن شش ثانیه ارزشمند را به جای مطالعه سوابق و مهارت‌های شما، صرف تماشای عکستان خواهد کرد. (برای مطالعه

بیشتر به این مطلب مراجعه کنید: 'Reasons Your Job Is Making You Miserable')

بررسی TheLadders نشان می‌دهد که وقتی مسوول استخدام یک رزومه بهم ریخته و بی‌سروته را نگاه می‌کند، به جای تمرکز روی بخش‌های مهم، فقط

به کلیت رزومه از بالا تا پایین خیره می‌شود. به گفته آگوستینه «مسوول استخدام انتظار دارد که رزومه از نظر بصری و ساختاری منظم باشد.» وی توصیه

می‌کند «سوابق کاری را در بالای رزومه، قبل از تحصیلات و به ترتیب تاریخی قرار دهید یعنی از شغل فعلی یا آخرین کار خود شروع کنید. بستگی به خودتان

دارد که چقدر وارد جزئیات زمانی شوید اما روی پنج یا ۱۰ سال اخیر تأکید کنید و فراتر نروید که وارد ماقبل تاریخ می‌شوید. این قبیل جزئیات را برای مصاحبه

حضورى نگه دارید.»

مسوول استخدام می‌خواهد بداند آیا شما فرد مناسبی برای پست مورد نظر ایشان هستید یا خیر. راه میانبر ایشان برای فهمیدن این نکته، دقت در کلمات کلیدی

رزومه شماست که باید متناسب با شرح شغل مورد نظر باشد. پیشنهاد چلنجر این است که جزئیات و کلیات رزومه شخص تقریباً هیچ تأثیری در تصمیم‌گیری

اولیه ندارد. بنابراین مطمئن شوید که کلمات کلیدی در رزومه وجود دارد و به این منظور می‌توانید از اصطلاحات مورد استفاده شرکت استخدام‌کننده در خصوص

شغل مورد نظر استفاده کنید.

منبع

■ <http://business.time.com/2013/11/11/5-things-you-should-absolutely-never-put-on-a-resume>

پاورقی‌ها

1. <http://business.time.com/2013/10/21/three-little-words-to-never-ever-say-in-an-interview/>

2. <http://business.time.com/2013/10/28/5-reasons-your-job-is-making-you-miserable/>

تشکیل تیم‌های ورزشی؛ بهبود روحیه کارکنان؛

آغازگر فعالیتهای برندسازی

اسامی بازیکنان تیم
نسیم اسکندری
علی زارع
شهرام اسکندری
مهدی زارع
ناصر زارعی
جواد قاسمی

در راستای تبلیغات و ارتقا برند ایران کیش، دفتر استان فارس در اقدامی خودجوش یک سالن ورزشی (والیبال) را با هزینه خود پرسنل تا آخر سال رزرو کرده و تمرینات ورزشی به صورت هفتگی (روزهای جمعه) انجام می‌شود تا پتانسیل حضور در مسابقات والیبال منطقه‌ای و استانی را بیابند.

به نظر می‌رسد تهیه لباس ورزشی با آرم شرکت و همچنین برگزاری مسابقه با تیم والیبال بانک صادرات فارس علاوه بر اینکه موجبات بهبود روحیه و سلامت کارکنان را فراهم خواهد کرد، می‌تواند آغازگر فعالیتهای برندسازی در زمینه ورزشی باشد.

ضمن تقدیر و دست‌مریزاد به این عزیزان، امیدواریم شاهد اقدامات این چینی از دیگر استان‌های کشور و البته حمایت مادی و معنوی مدیران شرکت از آنان باشیم.

ضمناً سایر همکاران ایران کیشی (بانوان و آقایان) که به صورت گروهی عضو تیم ورزشی به خصوصی هستند می‌توانند با ارسال عکس تیم‌های ورزشی خود برای ماهنامه یاریاران موجبات تشویق سایر همکاران را نسبت به اقدامات مشابه فراهم کنند.

دانستنی‌های صنعت پرداخت الکترونیک

Reversal

تراکنشی از پذیرنده به بانک عامل که مقدار وجه تراکنشی را که به صورت کامل انجام نشده به دارنده کارت بازمی‌گرداند. این نوع تراکنش در صورتحساب دارنده کارت ظاهر نمی‌شود.

Scoring

تکنولوژی که رفتار مشتری را پیش‌بینی می‌کند. در تجزیه و تحلیل اطلاعات افراد خاص، سایر افرادی که مشخصه‌های آن‌ها همچون همان فرد خاص است در یک گروه قرار می‌گیرند بنابراین با این روش، رفتار پرداخت و ریسک‌های احتمالی این افراد تعیین می‌شود.

Secure Server

یک سرور امن، امنیت انتقال اطلاعات رمزگذاری شده را مانند اطلاعات کارت اعتباری در خریدهای آنلاین تامین می‌کند و این اطمینان را ایجاد می‌کند که تنها یک دریافت‌کننده با هویت مناسب می‌تواند اطلاعات را بخواند.

Settlement

تسویه؛ عملی که بوسیله آن تراکنش‌ها برای پرداخت به پذیرنده جهت پردازش ارسال می‌شوند. این روند تمام تراکنش‌های دریافت‌شده را برای واریز به بانک عامل پذیرنده روت می‌نماید.

Settlement Currency

ارزی که فرایند تسویه بر مبنای آن انجام می‌شود.

SSL

یک پروتکل توسعه‌یافته توسط Netscape برای انتقال اطلاعات خصوصی از راه اینترنت. SSL از دو کلید برای رمزگذاری استفاده می‌کند. یک کلید عمومی شناخته شده برای همه و یک کلید خصوصی که محرمانه بوده و تنها دریافت کننده پیام قادر به مشاهده آن است. مرورگر اینترنت SSL را پشتیبانی می‌کند. بسیاری از وبسایت‌ها ممکن است با استفاده از این پروتکل به اطلاعات محرمانه کاربران مانند شماره کارت اعتباری و غیره دسترسی یابند.

Storno

کنسل کردن یک تراکنش

Swift Code (Society for World-wide Interbank Financial Telecommunication)

یک کد الفبایی ۸ یا ۱۱ رقمی که در نقل و انتقالات مالی بین‌المللی برای شناسایی یک موسسه مالی استفاده می‌شود.

شعار برندهای معروف در صنعت پرداخت

هدف از شعار تبلیغاتی، تسهیل در به خاطر سپاری نام تجاری شرکت توسط مشتریان و آرایه اطلاعاتی است که نام تجاری را هویت می بخشد و برای آن جایگاه سازی می کند. شعار تبلیغاتی عبارتی است که به خاطر آوری آن راحت بوده و با هدف افزایش به خاطر آوری آن مکرراً تکرار می شود. شعار تبلیغاتی باید دو ویژگی مهم داشته باشد؛ اولاً توسط مصرف کننده درک و فهمیده شود، ثانیاً به آسانی با نام تجاری که معرف آن است مرتبط شود. ده شاخص یک شعار تبلیغاتی مناسب را می توان اینگونه نام برد؛ به خاطر آوری، به یاد آورنده نام تجاری، بیان گر یک مزیت کلیدی، متمایز کننده نام تجاری، منعکس کننده شخصیت نام تجاری، باور پذیری، راهبردی بودن، رقابتی، اصیل و عدم استفاده آن توسط دیگران.

در این گزارش لیستی از شرکت های فعال در حوزه پرداخت الکترونیک به همراه شعار آن ها ارائه می شود. این شرکت ها عمدتاً از شرکت های برتر در حوزه پرداخت الکترونیک و بانکداری هستند. توجه به شیوه انتخاب این شعارها می تواند راهگشای مدیران و علاقمندان در جهت انتخاب شعار مناسب باشد.



MasterCard

شعار: چیزهای کمی هستند که نمی توان آن ها را با پول خرید، برای سایر چیزها مستر کارت وجود دارد.

(There are some things money can't buy. For everything else there's Mastercard)

مسترکارت نیز یک شرکت چند ملیتی آرایه دهنده خدمات مالی است که دفتر مرکزی آن در ایالات متحده آمریکا است. مهمترین فعالیت مسترکارت پردازش تراکنش های پرداخت میان بانک پذیرنده و بانک صادر کننده کارت یا انجمن های اعتباری خریدارانی که از کارت های نقدی و اعتباری مسترکارت برای خریدها استفاده می کنند.

مسترکارت در سایت interbrand، ۹۷ امین کمپانی برتر معرفی شده است.

American Express

شعار: زندگی من، کارت من
(My life. My card)



کمپانی American Express که همچنین با AmEx نیز نام برده می شود یک کمپانی چند ملیتی آرایه دهنده خدمات مالی است که در سال ۱۸۵۰ در نیویورک تأسیس شد. این کمپانی بیش از همه برای کارت های اعتباری، کارت های شارژی و چک های مسافرتی شناخته شده است. کارت های AmEx ۲۴٪ از سهم کل تراکنش های کارت اعتباری آمریکا را به خود اختصاص داده است.

Interbrand این شرکت را به عنوان بیست و دومین برند برتر جهان معرفی کرده است و ارزش این برند را ۱۴,۹۷ میلیارد دلار پیش بینی کرده است.



Visa

شعار: هر روز را دوست بدارید.
(Love every day)

ویزا نیز یک کمپانی چند ملیتی آرایه دهنده خدمات پرداخت است که دفتر مرکزی آن در ایالات متحده آمریکا قرار دارد. این شرکت مأموریت نقل و انتقال و جابه جایی وجوه الکترونیک را در سراسر جهان برعهده داشت. ویزا کارتی را صادر یا تمدید نمی کند، ویزا نرخ کارمزدی را برای مشتریان تعیین نمی کند اما ویزا موسسات مالی را به محصولات پرداخت ویزایی مجهز می کند تا آن ها بتوانند دسترسی نقدی، پیش پرداختی و اعتباری را به مشتریان خود پیشنهاد دهند. در سال ۲۰۰۸ طبق گزارش نیلسون، ۳۸,۳ درصد از سهم بازار کارت اعتباری و ۶۰,۷ درصد از سهم بازار کارت نقدی در ایالات متحده متعلق به ویزا بود. در سال ۲۰۰۹ شبکه جهانی ویزا ۶۲ میلیارد تراکنش به حجم ۴,۴ تریلیون دلار پردازش کرد.

First data

شعار: هوشمند در هر تراکنش
(Intelligence in every transaction)



First Data یک کمپانی جهانی است که دفتر مرکزی آن در ایالات متحده است. این شرکت تأمین کننده سولوشن های تجارت و پرداخت الکترونیک است. از جمله فعالیت های این شرکت می توان به پردازش تراکنش های پذیرنده مانند سفارشات کارت های هدیه، پیش پرداختی، کارت های نقدی، اعتباری و تجاری اشاره کرد. از دیگر فعالیت های آن می توان به سولوشن های مبارزه با کلاهبرداری و تأیید هویت و سولوشن های موبایلی و اینترنتی اشاره کرد.

این شرکت در مجله Fortune جزء ۱۰۰ شرکت برتر شناخته شده بود.



Barclaycard Credit Card

شعار: کلید
(The Key)

Barclaycard در حقیقت زیرمجموعه کمپانی بزرگ بانکداری و خرده فروشی Barclays است. Barclaycard اولین کارت اعتباری است که در انگلیس معرفی شد. Barclaycard بعدها به عضویت شبکه ویزا درآمد اما در حال حاضر هم ویزا و هم مسترکارت را آرایه می دهد. این کمپانی بزرگ ادعا می کند که با ۱۰,۴ میلیون مشتری در انگلیس و ۱۰,۸ میلیون خارج از انگلیس صادر کننده پیشرو کارت اعتباری در اروپا به حساب می آید.

Diners Club credit card

شعار: کارت کلید حل مشکلات است.
(The Card is key)



Diners Club در سال ۱۹۵۰ به عنوان کمپانی کارت های نقدی تأسیس شد. زمانی که این شرکت ظهور کرد تنها شرکت مستقل کارت اعتباری در جهان بود که ایده تولید کارت های اعتباری را برای سفر و سرگرمی آرایه کرد.

اخبار مشتریان



◀ امکان پرداخت اقساط درون بانکی مشتریان از طریق «سفیر» بانک توسعه صادرات فراهم شد



امکان پرداخت اقساط درون بانکی مشتریان از طریق تلفنبانک، همراه بانک، اینترنت بانک و خودپردازهای بانک توسعه صادرات فراهم شد. مشتریان این بانک بدون حضور در شعبه پرداخت کننده تسهیلات می توانند از طریق سامانه فراگیر یکپارچه رایانه ای بانک توسعه صادرات موسوم به «سفیر» اقساط خود را بپردازند. مشاهده موجودی حساب، صورتحساب، انتقال وجه اعم از داخلی و بین بانکی، دریافت و تغییر رمز دوم کارت، پرداخت قبض، مسدود نمودن کارت، تعیین مبلغ چک، غیرفعال نمودن رمزباب، فعال سازی رمزباب غیرفعال شده، درخواست رمزباب جدید، دستور پرداخت برای انتقال مبلغی خاص از یک حساب به حساب دیگر داخل بانک در زمان های مشخص از جمله خدمات قابل ارایه در سیستم سفیر بانک توسعه صادرات است. (روابط عمومی بانک توسعه صادرات)

◀ جشنواره «از یلدا تا امید» بانک تجارت آغاز شد



جشنواره از یلدا تا امید بانک تجارت با اهدای جوایز هزینه سفر به جام جهانی برزیل و ده ها دستگاه تبلت آغاز شد. این بانک به مشتریانی که از شب یلدا (اول دی ماه) تا ششم فروردین، موسوم به روز امید در فرهنگ ایران باستان، اقدام به افتتاح حساب کنند هر هفته جوایزی شامل سفر به جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل و ده ها تبلت و به مشتریان حقوقی هفت برابر میانگین حساب، تسهیلات اعطا می کند. بر اساس این خبر، مشتریانی که مانده حساب آنها در تمام روزهای هفته بالای ۵۰۰ هزار ریال باشد در قرعه کشی آن هفته شرکت داده می شوند و به ازای هر ۳۰ هزار تومان در هر روز یک امتیاز به آنها تعلق می گیرد. (روابط عمومی بانک تجارت)

◀ پست بانک ایران ۱۸ ساله شد



پست بانک ایران پس از تصویب اساسنامه توسط هیات محترم وزیران از دی ماه سال ۱۳۷۵ فعالیت خود را به طور رسمی آغاز کرد و در حال حاضر با دارا بودن ۱۴۵۰۰ شعبه، دفتر و مرکز در سراسر کشور انواع خدمات بانکی و مالی را به هموطنان عزیز ارایه می دهد. گسترش خدمات پولی و مالی در شهرها و روستاهای کشور، کمک به توسعه سیستم بانکی و گسترش تسهیلات بانکی، انجام نمایندگی در پرداخت و دریافت ناشی از مبادلات تجاری، کمک به کاهش مسافرت های شهری و روستایی و هزینه های مربوط، کمک به توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) کشور و توسعه خدمات مالی خرد با مشارکت دفاتر خدمات بانکی شهری و روستایی منتخب، از وظایف و مأموریت این بانک است. شرکت کارت اعتباری ایران کیش قرارداد همکاری با پست بانک ایران را به مدت سه سال از تاریخ ۲۳ مهرماه ۱۳۹۱ آغاز کرد. ایران کیش ضمن تبریک هجدهمین سالروز تاسیس پست بانک و آرزوی موفقیت روزافزون برای این بانک، به توسعه هر چه بیشتر همکاری ها امیدوار است. (روابط عمومی ایران کیش)

◀ راه اندازی سیستم ارسال پیامک آنی تراکنش های بانک سپه

بانک سپه سرویس ارسال پیامک آنی تراکنش های بانکی با ویژگی های جدید و به صورت آنلاین را راه اندازی کرد. «حسین صلواتی» رییس اداره کل خدمات فناوری اطلاعات و توسعه بانکداری نوین بانک سپه گفت: «پیامک های ارسالی شامل اطلاعاتی همچون شماره حساب، مبلغ واریزی یا برداشتی، مانده حساب پس از انجام تراکنش مالی، درگاهی که در آن تراکنش



صورت گرفته (اینترنت، شعبه، پایانه فروش، خودپرداز، تلفن همراه و...)، بانک پذیرنده، شرح تراکنش و تاریخ تراکنش خواهد بود.» وی گفت: «یکی از مزایای خدمت یادشده، امکان مدیریت دقیق نوع و چگونگی پیامک های ارسالی با استفاده از گزینه «شرط دلخواه» است. به عنوان مثال مشتری می تواند با انجام تنظیمات مدنظر خود انتخاب کند که صرفا پیامک تراکنش هایی که مبلغ آنها بیش از پنج میلیون ریال است یا صرفا پیامک تراکنش های برداشت از حساب یا پیامک تراکنش هایی که در یک بازه زمانی خاص از روز انجام می شوند، برای وی ارسال شود.» وی در خصوص نحوه غیرفعال سازی این خدمت نیز گفت: «غیرفعال سازی این خدمت از طریق این مراحل امکان پذیر است: ورود به سامانه اینترنت بانک با شماره حساب و رمز ورود، انتخاب گزینه «تنظیمات پیامک آنی» از منوی صفحه اصلی و انتخاب دکمه حذف در صفحه نمایش داده شده. در این حالت دیگر پیامک تراکنش ها برای مشتری ارسال نخواهد شد.» (روابط عمومی بانک سپه)

◀ امکان پرداخت هزینه های قبوض از طریق کار تخوان های پست بانک



پست بانک امکان پرداخت قبوض را بر روی پایانه های فروش خود راه اندازی کرد. بنابر اعلام اداره کل بانکداری الکترونیک پست بانک، با فراهم شدن این امکان، هموطنان می توانند از طریق دستگاه های کارتخوان مستقر در دفاتر خدمات بانکی و فروشگاه ها و مراکز خرید سراسر کشور نسبت به پرداخت هزینه های قبوض مصرفی خود اعم از آب، برق، گاز، تلفن ثابت و همراه و سایر قبوض اقدام نمایند. بنابراین گزارش، در حال حاضر دستگاه های کارتخوان (POS) پست بانک ایران در تمامی دفاتر خدمات بانکی شهری و روستایی این بانک و همچنین فروشگاه ها و مراکز خرید سراسر کشور نصب شده و علاوه بر ارایه خدمات متنوع آماده دریافت قبوض مصرفی هموطنان نیز می باشد. (روابط عمومی پست بانک)

◀ پرداخت سه میلیون و ۳۰۰ هزار قبض غیر حضوری در بانک صادرات ایران



مشتریان بانک صادرات ایران طی آبان ماه سال جاری تعداد سه میلیون و ۷۰۷ هزار قبض خدمات شهری خود را از طریق ابزارهای الکترونیک این بانک پرداخت کرده اند. بر همین اساس از مجموع کل قبوض پرداختی، تعداد ۴۰۷ هزار فقره به صورت حضوری و تعداد سه میلیون و ۳۰۰ هزار فقره به صورت غیرحضوری پرداخت شده است. شایان ذکر است بانک صادرات ایران با در اختیار داشتن بیش از چهار هزار و ۲۰ دستگاه خودپرداز، ۳۸۷ هزار دستگاه پایانه فروش و ارایه خدمات پرداخت قبوض از طریق همراه بانک، اینترنت بانک و تلفن بانک (۰۹۶۰۲) و با بیش از شش دهه فعالیت در عرصه اقتصادی و اجتماعی و تعداد ۵۰ میلیون حساب الکترونیک به عنوان بزرگترین بانک خصوصی کشور از ظرفیت ها و توانمندی های بسزایی در تحقق اهداف بانکداری الکترونیک در کشور برخوردار است. (روابط عمومی بانک صادرات)

◀ مانده گیری و انتقال وجه شتابی در شعب بانک تجارت فعال شد



بانک تجارت، امکان «مانده گیری» و «انتقال وجه» کارت های عضو شتاب از طریق دستگاه های POS منصوبه در شعب این بانک را فراهم کرد. با برقراری سامانه حواله الکترونیک بین بانکی سحاب، به منظور رفاه حال مشتریان دارنده کارت های شتاب، امکان ارایه سرویس های مانده گیری و انتقال وجه شتابی از کارت سایر بانک ها به کارت تجارت تا سقف ۱۵۰ میلیون ریال در هر شبانه روز برقرار شد. بر این اساس مشتریان می توانند با همراه داشتن کارت ملی و شماره کارت مقصد از این خدمت جدید بانک تجارت استفاده کنند. (روابط عمومی بانک تجارت)

مصاحبه با دو تن از کارکنان ساعی ایران کیش

نسیم اسکندری

♦ شیراز و آب رکنی و باد خوش نسیم

عیش مکن که خال رخ هفت کشور است

همکاری با شرکت ایران کیش اولین سابقه شغلی من

است. از طریق اداره کار با شرکت آشنا شدم و در

حال حاضر رییس دفتر استان فارس هستم. ابتدای

سال ۸۸ به عنوان کارشناس پشتیبانی همکاری خود

را با شرکت آغاز و سال ۸۹ با تغییر سمت به عنوان

کارمند دفتری فعالیت خود را ادامه داده و از سال ۹۱

به عنوان رییس دفتر استان فارس افتخار همکاری با

شرکت را دارم. از نظر کیفیت خدمات رسانی در این

استان جایگاه شایسته‌ای داریم و امیدواریم که بتوانیم

شایستگی خود را اثبات کنیم. کلیه پرسنل شرکت در

وفادار کردن مشتری به سازمان تاثیر گذارند و مسلما

کارشناسان پشتیبانی بیشترین تاثیر را خواهند داشت.

به طور کلی میزان رضایت‌مندی پذیرندگان از شرکت

بستگی به کیفیت عملکرد واحد امور مشتریان داشته

و بنابراین جلب رضایت مشتری مهمترین هدف این

واحد است.

لازم به ذکر است نشریه یار یاران توانسته بر کیفیت

خدمات ارایه شده به پذیرندگان تاثیر گذار باشد.

حرف آخر

اسکندری ◀ از کلیه پرسنل فارس که تمام تلاش

خود را بکار گرفته و نهایت همکاری را با اینجانب

دارند کمال تشکر و قدردانی را دارم.

فرقانی ▶ ممنون از این که این مصاحبه انجام شد

تا درد دل ما هم گفته شود ولی صحبت‌ها بسیار زیاد

است. انشا الله این سوال و جواب‌ها باعث بهتر شدن

روند کارها شود. موفق و پایدار باشید.

بیان یکی از خاطرات در شرکت

اسکندری ▶ حضور در همایش سالگرد تاسیس

شرکت به همراه کلیه پرسنل فارس

فرقانی ▶ اوایل حضورم در شرکت به پذیرنده گفتیم

«کار تخون» دارید، پذیرنده فکر کرد منظورم کارت

«خون» است، گفت «کارت خونم» کجا بوده جوون

نسیم اسکندری

متولد: ۱۳۶۳ / فارس

تحصیلات: مهندسی نرم افزار کامپیوتر

کارمند واحد: دفتر فارس



محمدرضا فرقانی

متولد: ۱۳۵۹ / فارس

تحصیلات: کاردانی

کارمند واحد: پشتیبانی فارس



محمدرضا فرقانی

♦ فرزند آخر و متاهل هستیم. در کارخانه بستنی به عنوان انباردار

حدود دو سال کار می کردم. ساکن شهرستان فسا هستیم. شهر ما از

شمال به شیراز و سروستان، از جنوب به جهرم و داراب از شرق به

استهبان و نیریز و از غرب به چندین روستا راه دارد. شهر ما مرکبات

(پرتقال) عالی دارد و سوغات اصلی هم نان فسایی و زیتون است.

به وسیله یکی از کارمندان فعلی دفتر با ایران کیش آشنا شدم و اکنون

به عنوان کارشناس پشتیبانی در حال خدمت هستیم.

یک پشتیبان یکی از ارکان اصلی وفادار کردن مشتری است ولی

پشتیبان به تنهایی این قدرت را ندارد. کار ما یک کار تیمی و

تخصصی است مثلا اگر من به عنوان یک پشتیبان هر کاری انجام

بدهم ولی مشکلی مثل قطع بودن سرور حدود یک ماه وجود داشته

باشد، مشتری به هیچ عنوان وفادار نخواهد ماند. مشتری وفادار

در منطقه کاری من زیاد است ولی زمانی که دستگاه او حدود دو الی

سه ماه است که سوخته و تمامی کارتخوان هایش را هم فقط و فقط

بخاطر دستگاه ایران کیش به شرکت های مربوطه پس داده و حالا

بلا تکلیف مانده؛ به نظر شما یک پشتیبان بایست چقدر وعده و وعید

بدهد تا این مشتری وفادار بماند. متاسفانه مدتی است مشکلات

قطع شدن بسیار زیاد سرور و خطاهای زیاد دستگاه ها و مغایرت

حساب ها و تحریم ها تاثیر زیادی روی مشتریان گذاشته است.

بعضی از شرکت ها با دادن یک برنامه روی دستگاه هایشان مدت ها

نیازی به تغییر ورژن ندارند و عملکرد دستگاه هایشان هم بسیار

عالی است.



شما با واحد امور مشتریان ما تماس گرفته اید.

این مکالمه ضبط شده و جهت ایجاد فضای مفرح و افزایش

روحیه کارکنان. مجددا پخش خواهد شد.



از شما می خوام به پاورپوینت خوب در رابطه با "اخلاق در کسب و کار" درست کنی، می خوام ارایه اش کنم، اگر هم جایی اطلاعاتی نیاز داشت فعلا می تونی از اینترنت اون ها رو بدزدی.

منبع

www.Glasbergen.com



چهل ستون قزوین

خانواده ایران کیش



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

..... تولد

جناب آقای محسن قادری، جناب آقای مرتضی مانقوطانی، جناب آقای سید مجتبی سجادی، جناب آقای حمید کیانی، جناب آقای مازیار یادگاری، جناب آقای علی کرمانی نسب، جناب آقای عباس کشاورزان، جناب آقای علی ریاحی، جناب آقای محمد بیگی با تقدیم صمیمانه ترین شادباش ها به یمن تولد فرشته کوچکتان، آرزومندیم لحظات زندگیتان سرشار از شادی های پردوام باد.

..... ارتقا

جناب آقای محمد باهنر، جناب آقای محسن برجاس

ارتقای شما به سمت کارمند دفتری را تبریک گفته و برایتان موفقیت روزافزون را خواستاریم.

..... ازدواج

جناب آقای امین بشیری، جناب آقای احسان سرمست قهفرخی،

با تقدیم هزاران شاخه گل سرخ پیوندتان را تبریک گفته و آرزو داریم شادکامی قرین تمامی روزهای زندگی تان باد.

..... انتصاب

جناب آقای فرشاد نوری میانرود (مدیر پروژه پست بانک)، جناب آقای سید سهیل سادات گوشه (مدیر پروژه بانک تجارت)، جناب آقای فرید صفائی نیک (مدیر پروژه بانک سپه)، جناب آقای محمدرضا حیدری معین (مدیر پروژه بانک رفاه)، جناب آقای محمد حیدری (مدیر پروژه بانک آینده)، سرکار خانم بهناز فاضل علیان (مدیر پروژه بانک صادرات ایران)، جناب آقای حسن محمدطاوولی (سرپرست حوزه هیات مدیره و مدیرعامل)،

انتصاب شما را تبریک گفته و برایتان موفقیت روزافزون آرزومندیم.



www.kiccc.com

دستگاه‌های پایانه فروش ایران کیش
تنها دستگاه دارای امکان خرید شارژ
تلفن همراه به صورت همزمان و به
تعداد دلخواه در یک تراکنش

فروش شارژ تلفن همراه به صورت گروهی



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)