

علیرضا محبوب در دیدار رئیس جمهور با کارگران:

حل مشکل بیمه کارگران ساختمانی به بن بست رسیده است

دبیر کل خانه کارگر اظهار کرد: توجه به بیمه کارگران ساختمانی و کمک به این بخش از کارگران، توجه به شریف ترین بخش کارگران کشور است.

به گزارش خبرنگار ایلتا، علیرضا محبوب (دبیر کل خانه کارگر) در گردهمایی جشنواره امتنان که با حضور رئیس جمهور و وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و کارگران منتخب برگزار شد، صبح دیروز به موضوع حل مسئله بیمه کارگران ساختمانی و مسکن کارگری پرداخت. محبوب با بیان اینکه «حل مشکل بیمه کارگران ساختمانی به بن بست رسیده است»، اظهار کرد: توجه به بیمه کارگران ساختمانی و کمک به این بخش از کارگران، توجه به شریف ترین بخش کارگران کشور است.

کارگران ساختمانی نسبت به بسیاری دیگر از کارگران مستحق تر هستند. وی خطاب به سیدابراهیم رئیسی در جمع کارگران گفت: بنده در اینجا و بعداً به صورت کتبی خدمت شما عرض خواهم کرد که موضوع بیمه کارگران ساختمانی مدام به محاق می رود و کم اهمیت تر نزد مسئولین می شود.

❖

رئیس‌ی در جشنواره ملی تقدیر از کارگران نخبه، گروه‌های کارگری و واحدهای نمونه:

دشمن حتما در عرصه اقتصادی هم ناکام خواهد شد

• مسوولان اجازه ندهند کارخانه‌ای تعطیل شود

• دولت با شیوه سه جانبه‌گرایی تعیین حقوق کارگران موافق است

در مراسم روز جهانی کارگر مطرح شد

ما کارگران در برابر حذف شورای عالی کار در موضوع مزد می ایستیم

عضو اتاق تهران:

ریزش دلار آزاد ادامه خواهد داشت

افزایش ۱۲۷ میلیون مترمکعبی تولید گاز ایران با سرمایه‌گذاری ۶.۴ میلیارد دلاری

به گزارش شانا، تفاهم‌نامه توسعه میدان‌های گازی با توان هلدینگ‌های پتروشیمی و شرکت‌های اکتشاف و تولید ایرانی روز (سه شنبه، ۱۱ اردیبهشت) با حضور جواد اوجی، وزیر نفت، محسن خجسته‌مهر، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران، مرتضی شاهمرزایی، مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی و جمعی از مدیران عامل صنعت نفت، گاز و پتروشیمی کشور امضا شد.

نماینده ویژه تجاری ایران در امور عراق تشریح کرد

افزایش ۱۸۰ درصدی واردات

نقش شاخص‌های هنرهای شهری در بهبود نشاط شهروندان



اقتصاد مردم: گمانه‌زنی‌ها

یادداشت em news@yahoo.com

تجربه مشتری

یا Customer Experience

اقتصاد مردم: زهر گلچ
شرکتها اغلب به فکر جذب مشتری جدید هستند در حالی که تحقیقات نشان می‌دهد هزینه نگهداری مشتری قدیمی به مراتب کمتر از هزینه جذب مشتری جدید است. شرکتها حاضرند سالانه هزینه زیادی را بابت آگاهی مشتری‌ان و آشنایی آنها با محصول و خدماتشان پرداخت کنند، ولی ریالی برای نگهداری مشتری هزینه نمی‌کنند.

در حالی که تصور کنید مشتریان فعلی شما قابلیت این را دارند که تبدیل به مشتریان وفادار شما بشوند و از محصولات بعدی شما خریداری کنند. شاید بپرسید اگر هزینه نگهداری یک محصول مشتری فعلی که دوباره خرید کند کمتر از جذب مشتری جدید است و از طرفی قابلیت این را دارد به جای یکبار خرید به مشتری دائمی ما تبدیل شود و حتی کسانی را به شرکت معرفی کند پس دلیل اینکه شرکتها برای این منظور هزینه نمی‌کنند؟ دلیلش این است که آنها چیزی در مورد تجربه مشتریان نمی‌دانند و بلد نیستند تجربه مشتری خلق کنند.

تجربه‌ای که بتواند از یک مشتری فعلی حتی جدید مشتری دائمی و وفادار بسازد. هنوز تعداد زیادی از شرکتها نیستند در برای خلق تجربه مشتری حاضرند بوجه تحقیقاتی صرف کنند و از قبل از خرید تا بعد از خرید مشتری را همراهی کنند.

تجربه مشتری می‌تواند مشتری یکبار خرید مشتری وفادار بسازد چون شما احساس مشتری رادک می‌کنید.

بگذارید برایتان داستانی را تعریف کنم. دوستی تعریف می‌کرد: «دندانپزشکی همیشه برایش تجربه ناخوشایندی بود یک روز حین خوردن غذا دندانش می‌شکند و لوله‌اش خون آلود می‌شود وحشت وجود این دوست را فراموش می‌گردد که دوباره خاطره تجربه ناخوشایند دندانپزشکی و صدای دلخراش تراشیدن دندان و فرایند طولانی درست کردن دندان برایش تداعی شد.

به طریقی با کلینیکی آشنایی می‌شود و با مطب تماس می‌گیرد. منشی با پرسش‌های خوش و مناسب فرمی را دیجیتالی ارسال می‌کند. پُر کردن آن آنقدر سریع و راحت بود که نرس فقط کافی بود جای خالی فرم را پر کند.

به سرعت نوبت مراجعه مشخص شد و زمان مراجعه فرارسید.

دوباره منشی با برخورد خوش و مهربان مرا به اتاق دکتر همراهی کرد، دکتر اول احساس مرا پرسید و بعد گفت کل پروسه دندان شما یک ساعت و نیم طول می‌کشد و لازم نیست دوباره مراجعه کنی و در طول درمان هم با یک موزیک و گفتگو با من تلاش می‌کرد حواس مرا از درد پرت کند.

واقعاً کل فرایند ۱.۵ ساعت طول کشید و دندان من درست شده بود و با کلی برخورد خوب و حس خوب مطب را ترک کردم با این تجربه احساس بد من از دندانپزشکی و تجربه ناخوشایند به کلی محو شد.

ضمناً بعد از مراجعت به خانه هم تماس گرفتیم تا تشکر کنم و منشی با مهربانی دوباره به من گفت می‌خواستم برای پیگیری حس شما با شما تماس بگیرم. این تجربه باعث شد من مشتری وفادار آن کلینیک بشوم و چندین نفر را نیز به آنها معرفی کنم. این مثال به خوبی خلق تجربه را برای مشتری بیان می‌کند.

توسعه ۱۶ میدان گازی با ۶.۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری توسط پتروشیمی‌ها

دبیر کل انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی از امضای تفاهم‌نامه توسعه ۱۶ میدان گازی با ۶.۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خبر داد و گفت: حرکت بزرگ سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی در بالادست صنعت نفت در تاریخ ثبت می‌شود. به گزارش ایستنا، احمد مهدوی‌بهری امروز در آیین امضای تفاهم‌نامه طرح‌های توسعه میدان‌های گازی کشور با هلدینگ‌ها، شرکت‌های پتروشیمی و اکتشاف و تولید با بیان اینکه امروز شاهد حرکتی سازنده و اقتصادی برای کشور در اوضاع جنگ اقتصادی و سیاسی هستیم؛ اظهار کرد: باید از منابع غنی هیدروکربوری ایران به‌شکلی مطلوب حفاظت و استفاده کرد. بهره‌گیری صحیح از منابع هیدروکربوری به‌منزله تبدیل آن‌ها به ارزش افزوده است تا اقتصاد کشور شکوفا شود. وی با بیان اینکه وزارت نفت با وجود جنگ اقتصادی و تحریم‌ها، حرکت‌های بسیار ارزشمندی در کشور انجام داده است؛ از جمله توسعه فازهای پارس جنوبی، به‌ویژه فاز ۱۴ که شاهکاری برای کشور بود و بدون حضور خارجی‌ها به سرانجام رسید، گفت: پتروپالایشگاه کنگان، پالایشگاه بیدبلند خلیج فارس و پتروشیمی کاپوان، بدون حضور خارجی‌ها، از سوی صنعت پتروشیمی اجرا شده‌اند.



اقتصاد مردم: امیر سرداری

کاریکاتور

اگهی مناقصه

۴۰۳۷۷۳۱۰۰۲ - ۴۰۳۷۷۳۱۰۰۳ - ۴۰۳۷۷۳۱۰۰۴

شرکت مخابرات ایران (منطقه بوشهر) در نظر دارد کابل فیبر نوری (۴۸ و ۷۲ کر)، مقصل حرارتی، سیم دوپل، سیم رانژه و کابل بدون مهار را از طریق مناقصه عام یک مرحله‌ای خریداری نماید.

مقتضایان شرکت در مناقصه می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به آگهی مناقصه در سایت شرکت مخابرات ایران منطقه بوشهر مراجعه نمایند.

مهلت تحویل پیشنهاد: تا ساعت ۱۵:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۹

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۴۰۳۷۷۳۱۰۰۲	خرید کابل فیبر نوری	۱/۵۹۶/۰۰۰/۰۰۰
۴۰۳۷۷۳۱۰۰۳	خرید مقصل حرارتی	۳۳۵/۰۰۰/۰۰۰
۴۰۳۷۷۳۱۰۰۴	خرید سیم دوپل، سیم رانژه و کابل بدون مهار	۹۵۶/۰۰۰/۰۰۰

آدرس سایت: bst.ci.ir

شرکت مخابرات ایران (منطقه بوشهر)

آگهی مناقصه عمومی



یک مرحله‌ای

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۷۰۸۵۳۲

- ۱- ارائه سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال.
 - ۲- دارا بودن رشته مناسب با موضوع پروژه (حداقل پایه ۵ رشته اینجی).
 - ۳- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
 - ۴- نفرات اول، دوم و سوم که حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنها به ترتیب به نفع شهرداری ضبط خواهد شد.
 - ۵- ارائه پاکت الف در مهلت قانونی به دبیرخانه شهرداری حمیدیا نیز الزامی است.
 - ۶- اطلاعات تماس شهرداری حمیدیا جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها:
 - ۷- آدرس: یزد، حمیدیا، بلوار شهید دشتی، خیابان شهید نصرا... جعفری، شهرداری حمیدیا تلفن ۰۳۵-۳۸۲۲۲۸۳
 - ۸- اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۱۴۵۶
 - ۹- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه درج گردیده است.
- تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۲/۱۹

شهر دار حمیدیا - مرادعلی...وردی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی



دو مرحله‌ای فشرده

نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۷۰۷۰۲۴

- ۷- تاریخ و محل گشایش پاکت مالی: متعاقب اعلام خواهد شد.
 - ۸- زمان تحویل کالا: ۱۲۰ روزه
 - ۹- ارائه ضمانت حسن انجام تعهدات به میزان ۱۰٪ مبلغ مورد معامله توسط برنده مناقصه قبل از سررسید ضمانتنامه فرایند ارجاع کار ضروری می‌باشد.
- | تعداد | واحد | شرح کالا | قلم |
|-------|------|---|-----|
| ۰۲ | NO | پمپ لجن کش تمام اتوماتیک مدل TH1۰۰۰ ۴ اینچ | ۰۱ |
| ۰۲ | NO | پمپ لجن کش تمام اتوماتیک مدل MS-1۰۰۰ ۴ اینچ | ۰۲ |
| ۰۲ | NO | پمپ لجن کش تمام اتوماتیک مدل MS-1۵۰۰ ۶ اینچ | ۰۳ |
- برای دریافت اطلاعات تکمیلی به سایت های ذیل مراجعه شود.
- آدرس سایت ستاد ایران: <http://setadiran.ir>
<http://mogpc.nisoc.ir>
- تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۲/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۲/۱۲

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مارون

