


کرونا در مقابله با گردشگری

سه نکته مهم که برای خلاقیت
در کسب و کارتان باید بدانید

نور احجاب،
برند تخصصی
حجاب در ایران



سرمقاله این شماره: «فرهنگ بهتر است
یا فناوری؟» شاید این موضوع، جایگزینی
به روز و مناسب تر برای جمله «علم بهتر
است یا ثروت؟» باشد و شاید هم افتادن
در یک دور باطل و چرخه بیهوده. البته
نباید از این مولفه ثابت و بی بدیل
صرف نظر کنیم که فرهنگ در هر شرایطی
و موقعیتی، دست بالا را دارد.

تریبون سوم

معماری به سبک شیوه

داستان موفقیت

داستان موفقیت وحید رجبلو

ویترین ایرانی

معرفی اپلیکیشن های خلاق ایرانی



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فهرست مطالب

- ۴..... سرمقاله: درستایش پاسداری از سرشت وهستی
- ۶..... کارگروه خلاق؛ گزارش عملکرد پاییز ۹۹
- ۱۰..... تیتراول؛ مصاحبه با شرکت خلاق نواندیشان راه حجاب (نورا حجاب)
- ۱۲..... مربی؛ مطالب آموزشی کسب و کار به قلم مرکز نوآوری فرهنگی امید
- ۱۴..... تیتردوم؛ اسباب بازی مهارت افزا
- ۱۶..... مقاله؛ صنایع خلاق از بالا (بررسی آماری صنایع خلاق در کشور هند)
- ۲۰..... کتابخوان؛ معرفی کتاب های حوزه کسب و کار و استارتاپی
- ۲۲..... گیمینگ؛ تحلیلی از فضای صنعت بازی های رایانه ای
- ۲۴..... مقاله؛ کرونا در مقابل گردشگری
- ۲۶..... ویتترین؛ معرفی اپلیکیشن های خلاق
- ۲۸..... داستان موفقیت؛ داستان برند شرکت خلاق توان سفیر پارسیان (توانیتو)
- ۳۰..... نساجی؛ تحلیلی از فضای صنعت مد و لباس
- ۳۲..... تریبون ۱؛ معرفی موسسه فرهنگی هنری همایش سازان آشنا (پویانو)
- ۳۳..... تریبون ۲؛ معرفی شرکت خلاق پردیس سرگرمی پيله و بازی ارباب جنگ
- ۳۴..... دکه اخبار؛
- ۳۶..... تریبون ۳؛ معماری به سبک شیوه
- ۳۸..... تریبون ۴؛ معرفی شرکت خلاق فناوری های پیشرو هوش مصنوعی کارن
- ۴۰..... پویانمایی؛ تحلیلی از فضای صنعت انیمیشن



ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان
و توسعه صنایع نرم و خلاق

ویژه نامه زمستان ۱۳۹۹

تهیه کننده:

دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق

دبیر کارگروه:

پرویز کریمی

همکاران این ویژه نامه:

- هلدینگ رسانه ای دیده بان
- بنیاد ملی بازی های رایانه ای
- نساجی دات کام
- خانه انیمیشن



به قلم: پرویز کرمی
دبیرستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق

در ستایش پاسداری از سرشت و هستی

«فرهنگ بهتر است یا فناوری؟» شاید این موضوع، جایگزینی به روز و مناسب تر برای جمله «علم بهتر است یا ثروت؟» باشد و شاید هم افتادن در یک دور باطل و چرخه بیهوده. البته نباید از این مولفه ثابت و بی بدیل صرف نظر کنیم که فرهنگ در هر شرایطی و موقعیتی، دست بالا را دارد. اما مگر می شود فناوری را هم در این روزگار، دست کم گرفت؟ در حقیقت فرهنگ و فناوری به موازات یکدیگر، تمامی شئون زندگی آدمی را در نوردیده اند و در رقابتی تنگاتنگ با یکدیگر، حضوری تمام قد در روزمره انسان ها دارند.

در این میان، «هویت»، ورای هر آن چیزی است که در زندگی هر شخصی به چشم می آید یا لمس و حس می شود. هویت، همه چیز ماست در این عرصه. همه داشتن ها و نداشتن ها، حسرت ها و آرزوها، امیدها و اضطراب ها، سکوت ها و فریادها، شکست ها و پیروزی ها و همه و همه، متاثر از هویت و کیفیت نگهداری از آن است، بنابراین فرهنگ و فناوری در کشاکشی نابرابر و پیچیده، به دنبال ساختن یا باختن هویت جمعی و فردی ما هستند.

در حقیقت، حضور نور با حقیقت فناوری معنا می یابد. بدون تاریکی، روشنایی مفهومی ندارد و در واقع، نور همواره در خود تاریکی را نیز به همراه دارد تا بتواند هویتش را به منصفه ظهور برساند. فرهنگ و فناوری نیز در شرایط حاضر، ترکیبی را ساخته اند که هویت ما را شکل می بخشند. هر چند که نمی شود گفت فرهنگ، نور و فناوری؛ ظلمت. یا بالعکس. اما کارزاری که این دو برای کشاندن انسان به سمتی نامعلوم، به راه انداخته اند، غیر قابل اغماض است.

رابطه مردم و اهل علم اما، می تواند در این کارزار داغ و پرغبار، مفاهیم و نقشه های راه را برای شناخت ما، روشن سازند. مردم از اهل علم چه می خواهند؟ از دستاوردهایشان که معمولا در عرصه فناوری، شکل می یابد، چه خواسته ای را جست و جو می کنند؟ چقدر اهل علم و فناوری قابل اتکا هستند برای عموم مردم؟ اصلاح و حدود خلاقیت و نوآوری که مشخصه اهل علم و فناوری است تا کجاست؟ تا چه اندازه مردم می توانند یافته های دانشمندان و خلاقان و نوآوران را مورد قبول قرار دهند؟ چرا باید عامه مردم، دنباله رو ابتکارات و ابداعات طبقه ای خاص باشند؟ می بینیم که هر چه جلوتر می رویم، تناقض هایی شکل می گیرد که پیچیدگی های هستی را پیش روی آشکارتر می سازد؛ اما واقعیت این است که همه این

سوالات، خود زندگی هستند و مگر باید که غیر از این باشد؟ باز هم برگردیم به همان مبحث مهم و حیاتی «هویت». آنچه در میان اهالی جامعه شناسی درباره علل توسعه نایافتگی ما ایرانیان، محل بحث و اختلاف است، همانا بحران هویت و بودن و نبودن آن است. فارغ از آنکه این موضوع چقدر درست یا نادرست است بر اهمیت بالای خود هویت در نزد ما، تاکید می کند. پس شاید جای آن باشد که با قاطعیت بگوییم آنچه که نژاد اهل دانش، نوآوری و خلاقیت مهم ترین موضوع خواهد بود، حفظ هویت و افزایش کیفیت آن است. در واقع، پاسداری از سرشت و هستی یک جامعه که هویت جمعی آن است، قابل ستایش ترین کار اهالی صنایع خلاق و فناوری خواهد بود.

بد نیست اینجا به یک موضوع روز و واجب در جامعه ایران اسلامی اشاره کنیم که از منظری دیگر به بحث ما مرتبط خواهد بود؛ فرزندآوری. خب، جملگی می دانیم که این قضیه برای کشور از اهمیت استراتژیک بالایی برخوردار است. اما چالش مهمی پیش روی آن وجود دارد؛ مشکلات اقتصادی. خوب نگاه کنیم به چند

دهه قبل و شرایط زندگی در کشور. آن زمان، مثلاً در دهه های سی یا چهل، اوضاع اقتصادی مردم، چنگی به دل نمی زد و فقرا می شد بدون زحمت، به سرعت در گوشه و کناری از کشور مشاهده کرد. اما موضوع فرزندآوری برای خانواده ها، امری مهم و جزئی از فرهنگ و ماموریت ازلی خانواده ها محسوب می شد. رفته رفته با بهتر شدن اوضاع اقتصادی، تغییرات فرهنگی نیز در جامعه سرعت

دهه قبل و شرایط زندگی در کشور. آن زمان، مثلاً در دهه های سی یا چهل، اوضاع اقتصادی مردم، چنگی به دل نمی زد و فقرا می شد بدون زحمت، به سرعت در گوشه و کناری از کشور مشاهده کرد. اما موضوع فرزندآوری برای خانواده ها، امری مهم و جزئی از فرهنگ و ماموریت ازلی خانواده ها محسوب می شد. رفته رفته با بهتر شدن اوضاع اقتصادی، تغییرات فرهنگی نیز در جامعه سرعت



ارزان، بلکه گران به دست مان رسیده است. بد نیست در انتها، یادى کنیم از «فخر فناوری» مان؛ شهید محسن فخری زاده. او که با تکیه برداشته های فرهنگی و اعتقادی مان، توسن دانش و فناوری را در میدان ناملايمات و تحریم ها، تازاند و ما را از دشواری های به ظاهر غیرممکن گذراند. آن شهید والامقام، با عمل و بی شعار به ما آموزاند که با ایمان و امید می شود در خاک کویر، گل رویاند. آری کیمیای سعادت ما همین است؛ با عقل و توکل پیش رویم. زیست بوم نوآوری و فناوری و عرصه مستعد اقتصاد خلاق و صنایع نرم با ترکیب عاقلانه فرهنگ و فناوری و به پشتیبانی از هویت ملی، بسیار زود و با اطمینان به گل و شکوفه خواهد نشست. حالا براساس همه این صحبت ها و نکته ها، شاید بتوانیم هدفمندتر به پاسخ این پرسش بیندیشیم: «فرهنگ بهتر است یا فناوری؟»

گرفت. هرچه وضع ما بهتر شده از فرزندآوری، بیشتر هراسان شده ایم. پس می توانیم نتیجه بگیریم که جامعه مادر میان دوگانه آفرینش فرهنگی - بیگانگی فرهنگی، دست و پنجه نرم می کند. این مثال به ما یادآوری می کند که بسیاری از مشکلات امروزمان، زمینه فرهنگی دارد، نه اقتصادی یا دقیق ترین است که زور فرهنگ همواره بر قدرت اقتصاد، می چربد. این نکته در عرصه اقتصاد و صنایع خلاق و نوآور هم به شدت قابل احساس است. یعنی می توان با قاطعیت گفت که مشکلات اقتصادی جامعه با اصلاح نگاه فرهنگی قابل حل است و بیش از آنکه در این میان به دلاروریال نیاز داشته باشیم به اصالت و شخصیت محتاجیم. اصالت، همانا هویت ما است و شخصیت نیز، فرهنگ مان. جالب آنکه این کار در حوزه اقتصاد و صنعت نرم و خلاق، قابل دستیابی است. اهالی کسب و کارهای نوآورانه و صنایع نرم و



می توان با قاطعیت گفت که مشکلات اقتصادی جامعه با اصلاح نگاه فرهنگی قابل حل است و بیش از آنکه در این میان به دلاروریال نیاز داشته باشیم به اصالت و شخصیت محتاجیم



آمار شرکت‌های خلاق تا پایان پاییز ۱۳۹۹



تعداد مبادی: ۹۵
تعداد شرکت‌ها: ۱۰۴۱





عارضه‌یابی بازاریابی و فروش شرکت‌های خلاق

ارتباط با مشتری، فرایندهای پشتیبان بازاریابی و فروش

میزان حمایت:

خدمات عارضه‌یابی بازاریابی و فروش برای شرکت‌های خلاق (با درآمد کمتر از صد میلیون ریال در آخرین سال مالی به صورت ۱۰ درصد رایگان بوده و تا سقف ۳۰ میلیون ریال توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پرداخت می‌شود.

عملکردی بازاریابی و فروش شرکت است. ۱۲ حوزه عملکردی بازاریابی و فروش یک شرکت به شرح زیر است:

تحقیقات بازار، برنامه‌ریزی بازاریابی و فروش، طراحی مدل کسب‌وکار، بهبود محصول (از منظر واحد بازاریابی)، مدیریت شبکه توزیع، قیمت‌گذاری، برندسازی، تبلیغات و ترویج، بازاریابی مستقیم، خدمات پس از فروش، مدیریت

با توجه به ضرورت توسعه بازار و افزایش سطح فروش محصولات در کشور معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برنامه‌ای برای حمایت از شرکت‌های خلاق فراهم کرده است.

خدمات عارضه‌یابی بازاریابی و فروش شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق شامل ارزیابی و بررسی زیرساخت‌ها و سوابق شرکت به منظور شناسایی نقاط قوت و ضعف قابل بهبود در هر ۱۲ حوزه

وبینارهای تخصصی کسب‌وکار

حمایت از حضور شرکت‌های خلاق جهت حضور در وبینارهای تخصصی به‌ویژه در ایام درگیری با کرونا در فصل پاییز نیز انجام شد.

عناوین برخی از این دوره‌ها با همکاری کارن کراد:

- وبینار آموزشی دوره آنلاین جامع خودآگاهی - پروفایل فردی | ۱۲ الی ۱۶ مهرماه
- وبینار آموزشی دوره آنلاین جامع «الگوهای ارتباط موثر» | ۲۲ و ۲۴ مهرماه
- وبینار آموزشی دوره آنلاین جامع «مدیریت استعداد» | ۲۷ و ۲۸ آبان‌ماه

عناوین برخی از این دوره‌ها با همکاری شتاب‌دهنده فردوسی:

- وبینار برنامه‌ریزی بازاریابی و استراتژی ورود به بازار | ۱۴ آبان‌ماه
- وبینار تکنیک‌های افزایش رتبه سایت در گوگل | ۲۸ آبان‌ماه
- وبینار قانون مالیات بر ارزش افزوده | ۱۰ آذرماه

عناوین برخی از این دوره‌ها با همکاری کریدور توسعه صادرات:

- وبینار آشنایی با قانون کار و حقوق و دستمزد | ۱۳ مهرماه
- وبینار کیف فروش | ۱۴ مهرماه
- وبینار مهارت‌های کوچینگ برای مدیران | ۱۳ مهرماه
- وبینار بایدها و نبایدهای سفر مشتری | ۲۸ مهرماه
- وبینار آشنایی با ساختار تیم و شراکت در استارت‌آپ‌ها | ۳۰ مهرماه
- دومین دوره ورکشاپ بلندمدت آنلاین «مدیریت صادرات کاربردی ۲۰۲۰» | ۲۴ آذرماه (۵ هفته)





مایکت به جمع مبادی شرکت های خلاق پیوست

در همین راستا، با هماهنگی دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مایکت، این استور اندرویدی به عنوان یکی از مبادی معرفی شرکت های خلاق انتخاب شده است.

- توسعه دهندگان حاضر در مایکت که متقاضی ثبت شرکت خلاق هستند، می توانند به نشانی myket.ir/innovative-teams مراجعه و مطابق توضیحات مندرج، مدارک مورد نیاز را ارسال کنند.



مایکت به عنوان یک استور اندرویدی ایرانی با بیش از ۳۵ هزار برنامه و بازی است که از پاییز ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرده است و در حال حاضر بیش از ۲۲ هزار توسعه دهنده ایرانی و خارجی با آن همکاری می کنند و برنامه ها و بازی های تولید شده توسط آنها، پس از بررسی در دسترس کاربران قرار می گیرد. مایکت با بیش از ۱۶ میلیون نصب فعال توانسته جایگاه خود را به عنوان یکی از پرطرفدارترین مارکت های ایرانی ثابت کند.

حمایت از خدمات مشاوره کسب و کار

آشنایی با قوانین کار و تجارت، بیمه، ملاحظات مالیاتی، حسابداری، تبعات حقوقی قراردادهای تجاری، اصول تیم سازی، مدیریت فناوری، توسعه کسب و کار، بازاریابی، فروش و... از جمله نیازهای اولیه شرکت های خلاق در مسیر تجاری سازی و توسعه فناوری است. لذا آگاهی و مشاوره توسط خبرگان هر حوزه برای بنگاه های اقتصادی لازم و ضروری به نظر می رسد. همچنین درخواست های مکرر شرکت های خلاق پیرامون معرفی مشاوران آگاه و توانمند، ضرورت این امر را بیشتر می کند. در همین راستا مشاوره در حوزه های مختلف تجاری سازی و کسب و کار در قالب پیشخوان مشاوره با حمایت معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری به شرکت های خلاق ارائه می شود.

برخی از سرفصل های مشاوره عبارت اند از:

- مالیات و خدمات مالی اداری
- بیمه های تامین اجتماعی و بازرگانی
- مشاوره های حقوقی
- تحقیقات بازار
- بازاریابی و فروش و...

هر شرکت می تواند در یک سال از تعداد ۲۵ جلسه مشاوره به صورت حضوری یا تلفنی یا مجازی یا مکاتبه ای و تا سقف ۶۰ میلیون ریال استفاده کند.

کسب اطلاعات بیشتر و دریافت خدمات:

bizservices.ir

(نام کاربری و کلمه عبور پیش فرض شرکت ها برابر با شناسه ملی شرکت است)

تدوین و ویرایش قراردادهای حقوقی

خدمات مشمول این شیوه نامه: در این شیوه نامه تدوین و ویرایش قراردادهای حقوقی، ۱۰۰ درصد هزینه ها تا سقف ۳۰ میلیون ریال مورد حمایت قرار می گیرد.

- کسب اطلاعات بیشتر و دریافت خدمات: bizservices.ir/service/53/5

کلید شرکت های دانش بنیان و خلاق می توانند از حمایت های مالی برای تدوین و یا ویرایش قراردادهای حقوقی از قبیل قراردادهای اعطای نمایندگی، فروش، سرمایه گذاری، عدم افشا، تبادل فناوری، همکاری با سازمان و نهاد های دولتی و... بهره مند شوند.

تسهیلات مالی ویژه شرکت های خلاق

creative.sepehrfund.ir@gmail.com

Telegram: @Sepehrfund_ir

Instagram: @sepehrfund.ir

- تلفن: ۰۲۱-۶۵۰۱۳۰۴۷
- داخلی ۳۰۳ (آقای خسروی)
- داخلی ۳۰۲ (واحد اعتبارات)

صندوق پژوهش و فناوری سپهر با هدف حمایت مالی از کسب و کارهای خلاق در نظر دارد طرح #حامی_خلاق را در قالب ارائه تسهیلات مالی به شرکت های خلاق (تا سقف ۱ میلیارد ریال) برگزار کند. سود تسهیلات: ۸ درصد، دوره تنفس: ۳ ماه، بازپرداخت: ۹ ماه (در سه قسط). ماه های ششم، نهم و دوازدهم)

با توجه به نتیجه اعتبارسنجی، چک و سفته برای تضامین تعیین خواهد شد. شرکت های دارای مجوز خلاق و فروش تثبیت شده در اظهارنامه سال ۹۸ می توانند درخواست خود را تا ۲۲ بهمن ماه در نشانی زیر ثبت کنند.

● ارسال درخواست: My.sepehrfund.ir

● درگاه های ارتباطی:



پلتفرم خدمات راه نوآوری

پلتفرم راه نوآوری به عنوان بستری برای ایجاد روابط و تبادل بین خدمت‌دهنده‌ها و خدمت‌گیرنده‌ها به منظور توسعه زیست‌بوم نوآوری کشور فعالیت می‌کند. هدف پلتفرم راه نوآوری فراهم آوردن بهترین و مفیدترین شرایط، جهت سرعت بخشیدن به رشد کسب‌وکارهاست. ستاد اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی با ارائه حمایت مادی و معنوی از خدمات ارائه شده در سامانه بر این باور است تا اکوسیستم کارآفرینی کشور را رونق بخشد.

راه نوآوری

این پلتفرم خدماتی را از جمله در دسته‌های زیر ارائه می‌کند:

- بازار یابی و دیجیتال مارکتینگ
- خدمات هوش مصنوعی
- خدمات نرم‌افزاری
- خدمات اداری و منابع انسانی
- خدمات زیرساختی
- خدمات حقوقی و بیمه
- خدمات شتابدهی و سرمایه‌گذاری
- آموزش و مشاوره
- فضای کار اشتراکی
- خدمات پرداخت و...

خدمت‌دهنده‌های بزرگی همچون آسیاتک، ابرآران، ویکست، گرین وب، توسعه ارتباطات هوشمند تبیان، صباسل، فرابوم نوآوری کسب‌وکار، شرکت رایانش ابری پیشرو، فضای کار اشتراکی پارادایس هاب، نماشا و ... خدمات خود را از طریق راه نوآوری و با تخفیف‌های ویژه به اکوسیستم کارآفرینی، خلاق و دانش‌بنیان کشور ارائه می‌دهند.

برای استفاده از خدمات سامانه، دسترسی به تخفیف‌های ویژه و درخواست برای ارائه خدمات خود به سایت راه نوآوری مراجعه کرده و آخرین اخبار آن را دنبال کنید.

سایت: innoway.ir

خدمات و ابزار دیجیتال و ردپرس، ویژه شرکت‌های خلاق

تخفیف انجام دهند. به منظور بهره‌مندی از این طرح حمایتی کافی است مدیرعامل شرکت درخواست خود را طی تیکت ارتباط با ژاکت از نوع سایر موارد با کارشناسان ژاکت در میان گذاشته تا پس از احراز هویت این شرکت، کد تخفیف اختصاصی به ایشان تقدیم شود.

پیرو مذاکره صورت گرفته با مجموعه ژاکت، شرکت‌های خلاق می‌توانند تا پایان سال ۱۳۹۹ از طرح حمایتی ژاکت استفاده کنند. در طرح حمایت ژاکت از شرکت‌های خلاق، ژاکت به منظور حمایت از شرکت‌های خلاق شرایطی را فراهم کرده است تا این شرکت‌ها بتوانند بدون محدودیت کلیه خریدهای خود را با ۲۵ درصد

استقرار در فضای کار اشتراکی

شهید دوسنگانی - مرکز فناوری‌های هوشمند شهری
 ● شماره تماس: ۰۲۱) ۶۶۰۶۷۲۳۰ - آقای اسماعیلی
 ● وبسایت: smartcity.sharif.ir
 ● لینک جدول تعرفه‌ها: b2n.ir/064918
 ● لینک معرفی خدمات و امکانات: b2n.ir/556399

مرکز فناوری‌های هوشمند شهری وابسته به مرکز رشد پارک علم و فناوری شریف با هدف حمایت از کسب‌وکارهای داخلی امکان استفاده از فضای کار اشتراکی خود را به صورت تخفیف ویژه برای تیم‌های استارت‌آپی و شرکت‌های توانمند قرار داده است. مکان: تهران - میدان آزادی - بزرگراه آیت الله سعیدی - خیابان شهید دستغیب - کوچه

حمایت از خرید نرم‌افزارهای مالی، حسابداری و اداری

خرید نرم‌افزارهای اداری، مالی و حسابداری شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق به شرط پیاده‌سازی و استفاده در شرکت، ۵۰ درصد هزینه‌ها تا سقف ۲۰۰ میلیون ریال مورد حمایت قرار می‌گیرد.
 ● متقاضیان می‌توانند ضمن مراجعه به وبسایت bizservices.ir از میزان حمایت و شرایط دریافت آن اطلاع به دست آورند.

حمایت از خرید نرم‌افزارهای اداری، مالی و حسابداری در راستای توانمندسازی شرکت‌ها در مسیر تجاری‌سازی همواره مورد توجه نهادهای حمایتی بوده است. در همین راستا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با توجه به شناخت نیازهای شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق از بخشی از هزینه‌های مربوط به خدمات مالی، حسابداری و اداری شرکت‌ها حمایت می‌کند. در این شیوه‌نامه

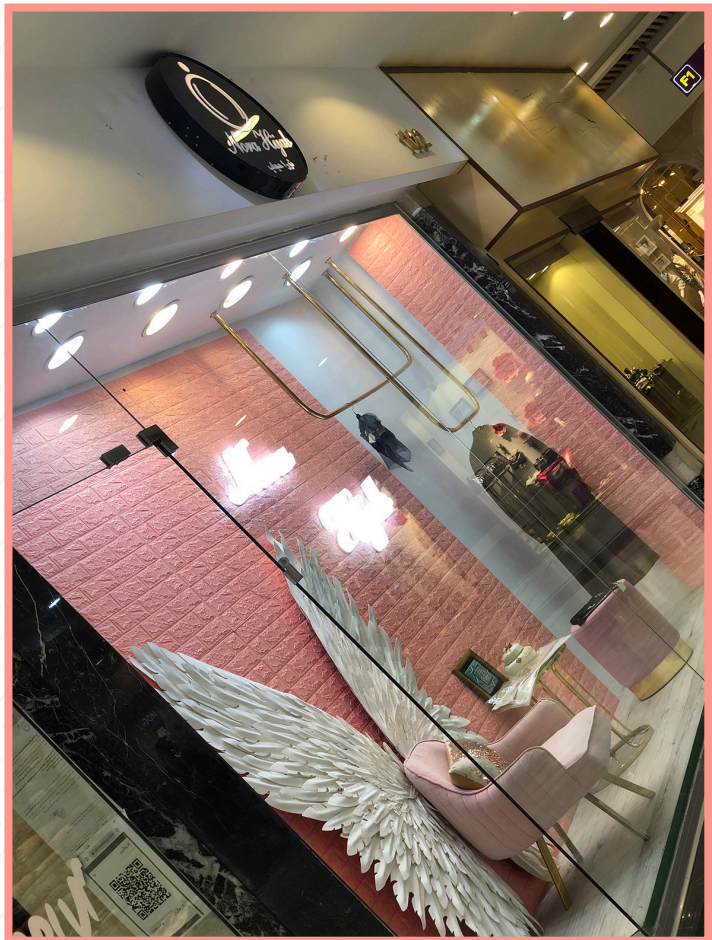




نورا حجاب رو بیشتر برای ما معرفی کنید؟

نورا حجاب یک برند کاملاً خانوادگی است و ایده اولیه شکل‌گیری آن از یک نیاز خیلی معمول خانم‌های محجبه شکل گرفت و اولین محصول حجاب با برش یقه و آستین یک شومیز زنانه وارد به عرصه شد و پس از آن با ورود به یک بازار خیلی محدود، باز خورد معقول و عام پسندی از مخاطب گرفتیم. از آنجا بود که من و همسرم به این نتیجه رسیدیم که این نیاز برای خانم‌های محجبه به صورت خلّائی در جامعه است که نیازمند کار تمام وقت تخصصی است و این بود که بنده به صورت تجربی طرح‌های پوششی که برای خودم استفاده می‌کردم را در یک ابعاد بزرگ‌تر اما محدود به قسمت تولید وارد کردم. گذر کنیم از تجربه‌های تلخ و سختی که همان ابتدای مسیر با آن روبرو شدیم و تجربه‌هایی که برای ما هزینه برو سنگین بود و از همان ابتدای کار مقدار زیادی از سرمایه مان را از دست دادیم اما خسته نشدیم زیرا به هدف مان مصمم بودیم و از تجربه‌های سخت پلی زدیم برای به دست آوردن تجربه‌های شیرین. هرچه بیشتر جلو رفتیم چون خلّاه‌های موجود بسیار عمیق و اساسی بود طراحی‌های تخصصی، ساده و کاربردی ما بیشتر دیده می‌شد.

چه خلّاه‌هایی در زمینه برندسازی حجاب در ایران هست؟ شما چگونه برای رفع آن اقدام کردید؟ یکی از نکات حائز اهمیت خلّاه برندینگ



نورا حجاب؛

برند تخصصی حجاب در ایران

تلاش برای رشد و ترویج فرهنگ ایرانی اسلامی در حوزه حجاب در موسسه‌ای خلاق در زمینه مد و لباس به نام نورا حجاب انجام می‌شود. نورا حجاب پاییز ۱۳۹۵ به عنوان تولیدکننده خصوصی و مستقل محصولات امروزی و کاربردی حجاب فعالیت خودش را با طراحی تخصصی همگام با ترندهای روز دنیا آغاز کرد پس از ورود به فضای مجازی و تعامل بیشتر با مشتریان و مخاطبان به این نتیجه رسیدند نیاز به سکوی فروش حقیقی دارند به این منظور برای اولین بار با یک شعبه مزون تخصصی محصولات حجاب که تماماً طراحی و تولید نورا حجاب بود پا به عرصه گذاشتند. تیتراول این ویژه‌نامه اختصاص دارد به مصاحبه با نرگس بامداد، مدیرعامل شرکت خلاق نوآندیشان راه حجاب.

◀ برنامه شما برای ارتقای

کسب و کارتان در آینده چیست؟

توسعه خطوط تولید و بالابردن گستره مخاطبان (پوشاک زنان و مردان)، ایجاد شعبه در کشورهای مسلمان حوزه خلیج فارس

◀ تاکنون چه موفقیت‌هایی با

نورا حجاب به دست آورده‌اید؟

- طراح برتر کشوری طراحی پوشش‌های سرسال ۹۹
- طراح برتر کشوری طراحی چادر سال ۹۹
- رتبه یک طراحی چادر جشنواره عاشورایی سال ۹۸
- برگزیده بخش موسسات جشنواره فجر سال ۹۸
- برگزیده بخش طراحی زنده جشنواره فجر سال ۹۸
- اولین شرکت خلاق پوشش‌های اسلامی
- مدیرعامل موسسه هنری نواندیشان راه حجاب
- بیش از ۱۰۰ طرح دارای ثبت شیما و مالکیت معنوی
- دارای دو شعبه فروش حضوری در تهران
- بزرگ‌ترین شعبه مجازی عرضه و فروش محصولات حجاب در اینستاگرام

◀ در کسب و کار شما در حوزه مد و

لباس به خصوص در زمینه حجاب چه مشکلاتی می‌بینید؟ چه انتظاراتی از دولت دارید؟

در این حوزه با مشکلاتی مواجه‌ایم از جمله *گران‌ترین مواد اولیه که به علت وارداتی بودن این مواد است و از دولت انتظار می‌رود نظارت جدی و عمیقی داشته باشد تا با حذف واسطه‌ها و ارز نیمایی باعث کاهش قیمت مواد اولیه محصولات حجاب شود.

- تا حد ممکن تلاش شود بخش دولتی با حمایت از نخبگان فنی نساجی نگاه بلندمدتی به این روند داشته باشد.
- ایجاد پایگاه‌های فروش مستمر با نظارت بر نحوه ارائه محصولات یکی از مهم‌ترین شاخص‌های ذات‌سازی در قشر جوان البسه اسلامی است.
- دولت با قرار دادن تبلیغات رسانه‌ای مستقیم و غیرمستقیم (تلویزیون و منابع مجازی معتبر) و غیر رسانه (بیلبرد شهری) نگاه جامعه به بانوی محجبه و محجوب ایرانی را ارتقا و بهبود ببخشد.



یکی از نکات حائز اهمیت

خلاء برندینگ حجاب

است یعنی در این بازار با

توجه به اینکه طراحان

پوشش‌های اسلامی

شناسایی نشدند،

سرمایه‌گذاری نیز در این

بخش مورد استقبال قرار

نگرفته است

به صورت تمام وقت وارد مجموعه شدند و در حال حاضر با ۲۰ نفر نیروی مستقیم و بالای ۸۰ نفر نیروی غیرمستقیم مشغول به فعالیت هستیم.

◀ رقیبی در کار خود در ایران دارید؟

تمایز شما نسبت به نمونه‌های مشابه‌تان چیست؟
بله. طراحی تخصصی، تمایز در سبک ارائه و بسته‌بندی.

حجاب است یعنی در این بازار با توجه به اینکه طراحان پوشش‌های اسلامی شناسایی نشدند، سرمایه‌گذاری نیز در این بخش مورد استقبال قرار نگرفته است. هم طراح هم سرمایه‌گذار به علت نگرانی از بازار قادر به ریسک کردن در این زمینه نیستند و متاسفانه با وجود اینکه کشور ما اسلامی است به جای اینکه صادرکننده الگوهای پوششی بانوان محجبه به سایر کشورهای مسلمان باشیم به دلیل چنین خلاء‌هایی و ترس سرمایه‌گذاری، واردکننده محصولات پوششی هستیم و این بازار بکر که می‌تواند بسیار ارزآور باشد مورد نامهربانی مسئولان دولتی و بخش خصوصی قرار گرفته است. نورا حجاب به عنوان اولین برند تخصصی طراحی و تولید ملزومات حجاب توانست در بین رقبای تولیدکننده بازاری که هر یک سابقه بالای بیست سال تولید داشتند به سرعت پیشی بگیرد و علاوه بر این توانستیم سبکی نو و خلاقانه در طراحی و تولید و در نحوه عرضه محصولات و محتواسازی تصویری داشته باشیم.

◀ تا الان در نورا حجاب چه اقدامات

شاخصی برای ترویج فرهنگ ایرانی اسلامی انجام شده است؟

نورا حجاب توانسته است با تشکیل گروهی متخصص طراحی و تولید، چرخه قدرتمندی در زمینه سبک‌های نوین پوشش‌های سنتی، بسته‌بندی‌های فاخر و رسانه‌سازی قوی و منحصربه‌فرد ایجاد کند و نگاهی نو در جامعه هدف خود به وجود آورد. علاوه بر این گستره کشوری، منطقه‌ای و جهانی نورا حجاب جزء مهم‌ترین اهداف سند راهبردی نورا حجاب است که توانسته است در مدت زمانی کوتاه به این مهم دست یابد. بالابردن شاخص‌های کیفی طراحی، تولید و عرضه متفاوت محصولات حجاب سبب شد تا رده سنی جوان به هویت پوشش‌نگاهی نو و جذاب داشته باشند به طوری که ترویج سبک پوشش‌های مبتنی بر شاخص‌های دینی جزء انتخاب‌های اول پوشش آنها قرار گرفت.

◀ با چه سرمایه و نیروی انسانی کار

خود را شروع کردید و اکنون چه تعداد نیروی انسانی در مجموعه شما فعال هستند؟

اوایل شهریورماه ۹۵ طرحی را ارائه کردم و با پیاده‌سازی آن به کمک یک خیاط، فعالیتیم را در فضای مجازی آغاز کردم. همسر هم مشوق بودند تا اینکه بعد از گذشت دو سال

سه نکته مهم که برای

خلاقیت در کسب و کارتان باید بدانید



در این مطلب علاوه بر تعریف متفاوتی که برای خلاقیت ارائه می شود به ابعادی از مبحث خلاقیت و نوآوری می پردازیم که کمتر شنیده اید اما در عین حال می تواند اثرات فوق العاده ای در کسب و کارتان داشته باشد.



مرکز نوآوری فرهنگی امید

مفهوم خلاقیت

کلمه خلاقیت در نگاه اول ذهن ما را به سمت خلق یک اثر هنری می برد. مثل کشیدن یک نقاشی یا طراحی یک منزل. این نوع دیدگاه خلاف مفهوم واژه خلاقیت نیست؛ اما خلاقیت را فقط برای افراد خاصی در نظر می گیرد که ذاتاً خلاق به دنیا آمده اند و روحیه هنری قوی دارند و همچنین با هنری فرض کردن خلاقیت، آن را لازمه مشاغلی که در دسته هنر و طراحی قرار می گیرند می داند. حال سوال اینجاست که آیا افرادی که در مشاغل دیگر مثل تولید، مدیریت، مشاوره و سایر کسب و کارها فعالیت می کنند هم می توانند افرادی خلاق نامیده شوند؟ این افراد از چه طریقی باید خلاقیت را وارد کسب و کارشان کنند؟ خلاقیت برای این دسته از افراد چگونه تعریف می شود؟

تعریف جامع تری که می توان از خلاقیت ارائه داد این است: خلاقیت یعنی نگرستن به هر چیزی فراتر از وضع موجود. با این تعریف در هر جایگاهی و در هر کاری می توان با بهره گیری از ذهنی خلاق نتایج بهتری را رقم زد و البته این تعریف بیانگر این است که خلاقیت موهبتی نیست که فقط افرادی خوش شانس از آن بهره مند باشند. بلکه به طور طبیعی در همه وجود دارد؛ فقط باید آن را کشف و از آن استفاده کرد.

در ادامه شما را با سه قدم اساسی و مهم که برای رسیدن به خلاقیت لازم است، آشنا خواهیم کرد.

ایده پردازی قدم دوم شماست

شما برای رسیدن به ایده نو و جدید چه کاری انجام می دهید؟ بسیاری از افراد ایده را حاصل یک الهام ذهنی می دانند. خودشان را نیوتون در نظر می گیرند و منتظر افتادن سیبی روی سرشان هستند تا بتوانند به یک موضوع جدید دست پیدا کنند. این افراد تمام عمر خود را به دنبال الهام گم شده خودشان می گردند و اکثرشان هم با حسرت نرسیدن به آن به دیار باقی راهی می شوند! اما آیا واقعا ایده دادن یعنی همان الهام ذهنی از یک اتفاق ناگهانی؟ جواب خیر است.

برای رسیدن به ایده های نو و جدید، کنجکاوای حسی است که شما باید آن را به شدت در خودتان تقویت کنید. اگر با نگاهی کنجکاوانه به میدان بیابید، در پیرامون خود دنبال تجربیات مختلف باشید و فعالانه و آگاهانه ایده را جست و جو کنید قطعاً آن را پیدا خواهید کرد. به یاد داشته باشید که از قوه ی تخیل در ایده پردازی هایتان حتماً کمک بگیرید.

اولین قدم قبل از شروع (خودباوری در خلاقیت)

در ابتدای مسیر باید با مفهوم خودباوری در خلاقیت آشنا باشید. مسئله ای که ارتباط نزدیکی با امید در فرد، تیم و سازمان شما دارد. داشتن خودباوری و ایمان به ظرفیت های ذهنی خلاقانه خودتان، اولین و مهم ترین قدم است. از این موضوع غافل نباشید که در هر زمانی اگر به توانایی های خود تکیه نکنید و امید نداشته باشید؛ در ابتدا خودتان و بعد تیم و سازمانتان را متضرر خواهید کرد.



خلاقیت مفهومی مبتنی

بر دانش است

بنابراین شما باید پایه

و اساس دانش خود را

به طور مداوم

توسعه دهید



راه‌های تقویت در ایده‌پردازی

این شش کار را برای این که ذهن‌تان برای ایده‌پردازی تقویت و آماده شود انجام دهید:

- خلاقیت مفهومی مبتنی بر دانش است بنابراین شما باید پایه و اساس دانش خود را به طور مداوم توسعه دهید و برای ایده‌پردازی بهتر مطالبی را بخوانید که قبلاً نمی‌خواندید و هیچ وقت از یادگیری و آموزش و کسب اطلاعات بیشتر دست نکشید.
- همه چیز را در اطراف خود مهم، واقعی و زنده تصور کنید. حتی تصاویر یک کتاب را! این تمرین به شما کمک می‌کند از کوچک‌ترین و شاید بی‌اهمیت‌ترین مسائل پیرامون خود به راحتی نگذردید و ایده را در هر جا و هر چیزی جست و جو کنید.
- حتماً از زمان‌های استراحت خود بیشتر، خلاقانه‌تر

- هر روز چیزی را برای خود ایجاد کنید. برای این کار حتی اگر شده پنج دقیقه وقت بگذارید. سعی کنید متن کوتاه یا مقاله‌ای بنویسید، طرح و نقاشی جدیدی بکشید، روزنامه بخوانید و مفاهیم آن را برای خود تغییر دهید یا یک پاراگراف از یک کتاب را بخوانید و ادامه‌اش را شما خلق کنید.
- خود را مجبور کنید که روزانه حداقل یک ایده با توجه به آنچه در اطراف‌تان گذشت در دفترتان یادداشت کنید.

- و مفیدتر استفاده کنید. ذهن خود را درگیر کارهای مختلفی کنید. هرچه فعالیت‌های بیشتری را تجربه کنید ذهن‌تان ایده‌پردازتر می‌شود. از کلاس‌های نوازندگی و اسب‌سواری تا حل جدول روزنامه و مجلات!
- به هر چیزی که نگاه می‌کنید در آن چیزی را ببینید که دیگران نمی‌بینند. تا جایی که می‌توانید سعی کنید شبیه هیچکس نباشید. از مسائل کوچک شروع کنید. مثلاً چیدمان میز کارتتان را از دیگر همکاران‌تان متفاوت کنید.

مرحله آخر

اگر به این مرحله، یعنی مرحله ارزیابی ایده‌ها، آزمایش و برنامه‌ریزی برای عمل رسیدید در واقع شما به موفقیت بیشتر از آنچه فکر می‌کنید نزدیک شدید. در مرحله آخر داشتن شهامت و کنار گذاشتن ترس، شما را سریع‌تر به نتیجه مطلوب می‌رساند. برای ارزیابی ایده‌هایتان باید آنها را عمیقاً درک کنید و تصویر واضحی از ایده را در ذهن خود مجسم کنید تا بتوانید راحت‌تر آن را آزمایش کنید. بررسی‌های لازم را انجام دهید و انتخاب کنید که کدام ایده در صورت اجرا، سرعت رسیدن به موفقیت در کسب و کارتان را بیشتر می‌کند. بسیاری از ایده‌های هزینه‌زا و با کم‌کیفیت را باید کنار بگذارید و ایده‌هایی را که جای رشد و توسعه دارد

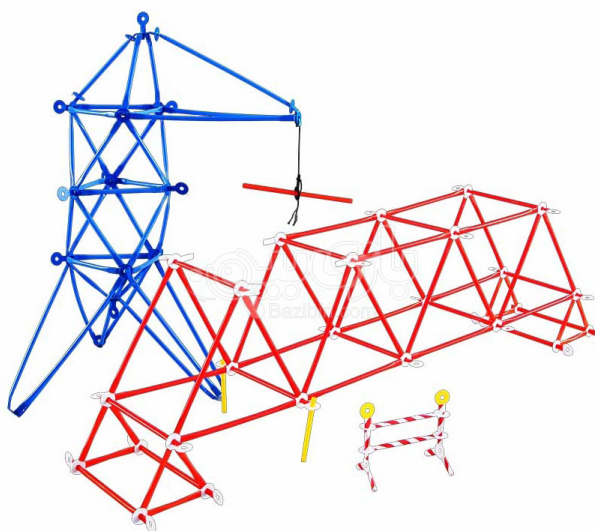
را برگزینید و در نهایت برای پیاده‌سازی آن در کسب و کارتان برنامه‌ریزی کنید. بهتر است از بخش ساده‌تر، کم‌ریسک‌تر و کم‌هزینه‌تر ایده، اجرای آن را شروع کنید.

بعد از آگاهی از این سه مرحله اصلی برای رسیدن به خلاقیت در کسب و کار، اگر بخواهیم جمله فراتر از وضع موجود نگرستن را دقیق‌تر معنی کنیم باید به چند کلمه کلیدی اشاره کرد. ایمان، کنجکاوی، ایده، آزمایش و اجرا. با توجه بیشتر به این واژه‌ها و نکات بیان شده در این مطلب، اکنون راحت‌تر می‌توانید از خلاقیت که یکی از باارزش‌ترین منابعی است که در وجودتان قرار داده شده است در هر کسب و کاری که دارید استفاده کنید.



اسباب بازی های مهارت افزا

یکی از چالش های افرادی که می خواهند وارد بازار کار شوند و یا کسب و کاری برای خود راه بیندازند فقر مهارتی است. یکی از آرمان های شرکت مهارت افزا تربیت نیروی انسانی کارآمد برای کشور است. از این رو سعی کرده است با طراحی اسباب بازی و دوره های آموزشی مبتنی بر مدل آموزشی استیم (STEAM) مواردی را که مربوط به علم، فناوری، مهندسی، هنر و ریاضیات است با ابزار بازی به کودکان این سرزمین آموزش دهد، این مدل تلفیقی سبب می شود که کودکان چرایی یادگیری آموزه ها را درک کنند و اشتیاق آنها به علم و فناوری زیاد شود. گفت و گوی ما با آقای محمد حسین نخچی، در خصوص معرفی این شرکت خلاق در حوزه سرگرمی و اسباب بازی است.



و به پنج محصول اولیه در سال اول رسیدیم و سعی کردیم در فروشگاه ها و نمایشگاه ها حضور داشته باشیم و توانستیم با کسب تجربه، گستره فعالیت خودمان را توسعه دهیم.

حوزه تولیدات ما اسباب بازی های ساختنی، مبتنی بر سیستم آموزشی STEM طراحی شده است. این سیستم ترکیبی از علم، فناوری، مهندسی و ریاضی است و بعضاً هنر. مخفف کلمات علم (science)، فناوری (technology)، مهندسی (engineering))

کار خودمان را به BYC تغییر دهیم و بیاییم تجهیزات آزمایشگاهی درست کنیم که برای کودکان قابل بهره برداری باشد. از این جهت یک سری کیت های آموزشی ساختیم با تاکید بر این که واژه اسباب بازی روی آن اطلاق نشود. رفته رفته فهمیدیم دنیای اسباب بازی دنیای بزرگی است و به کارمان واژه اسباب بازی را اطلاق کردیم و از محصولی مثل منجنیق کارمان را شروع کردیم؛ وارد مارکت اسباب بازی شدیم، محصولات بیشتری تولید کردیم

توضیحی در خصوص

مهارت افزا و حوزه

تولیدات تان بفرمایید؟

تاریخچه شکل گیری شرکت ما به این صورت بود که ما شرکتی دانش بنیان در حوزه هوافضا، تجهیزات آزمایشگاهی و انرژی های نو بودیم و تولیدات ما در این حوزه ها بود، اما رفته رفته تصمیم گرفتیم حوزه

مراکز استان‌ها عرضه کرده ایم. به این دلیل که مخاطب اسباب‌بازی‌های ما خانواده‌هایی هستند که علاقه‌مند به فناوری، نوآوری و کار کردن روی مهارت‌های بچه‌ها هستند و این خانواده‌ها هستند که علاقه‌مند به صرف هزینه در این حوزه هستند.

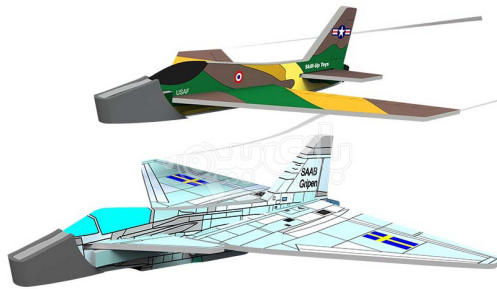
◀ آماری از بازار و بازخورد مخاطبان تان دارید؟

آمار دقیقی نیست اما نکته مهم همان‌طور که عرض شد این است که مخاطبان ما مخاطبان خاصی از حوزه اسباب‌بازی هستند.



◀ انتظارات شما در خصوص حمایت‌های برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق چیست؟

ما بیشتر حمایت‌های زیرساختی از این برنامه انتظار داریم. یک انتظار مهم، نظرسنجی از مخاطبان و شرکت‌های خلاق است اینکه ما شرکت‌ها چه انتظارات و نیازهایی داریم. همچنین ارائه آمارهای تخصصی به شرکت‌هایی مانند ما کمک می‌کند بازار خود را بهتر بشناسیم. حضور در نمایشگاه‌های خارج از کشور و حمایت مالی در این امر نیز خیلی می‌تواند برای ما موثر باشد. همچنین در برنامه‌های فرهنگی که در سفارت‌خانه‌های ایران در کشورهای همسایه و سایر کشورها انجام می‌پذیرد خلاء حضور اسباب‌بازی دیده می‌شود که نیاز به رایزنی با مسئولان ذی‌ربط است.



به هواپیما با بال مستطیلی دارد و در واقع انواع مدل‌های بال را به بچه‌ها یاد می‌دهیم که با شبیه‌سازی هواپیماهای واقعی مانند گریپن و فانتوم و... در کارهای ما انجام می‌شود. اسباب‌بازی خلاقانه‌تری داریم به اسم «استرابیل» که می‌توانند با استفاده از نی و یک سری بست‌ها، شکل‌های مختلفی درست کنند. اسباب‌بازی «پلاس پلاس» را داریم که می‌شود با دو لوک مثبت در مثبت شکل‌های مختلفی بسازند. کیت‌های تکنیکی که بچه ساختنی‌ها و سازه‌های مختلفی با آن می‌سازند و کیت رباتیکی با موتور و جوی‌استیک حرکت آن را انجام می‌دهند.

◀ شما در حوزه صادرات نیز ورود داشته‌اید؟

با توجه به شرایط خاص اقتصادی باز هم به سختی اقدام به صادرات داشتیم. در کشور عراق صادرات داشتیم. البته این کشور بازی‌های فکری کمتری نیاز داشت مخصوصاً در بخش کودکان عراق. ما در لبنان نیز فروش خیلی خوبی داشته‌ایم مثلاً از هواپیماهایی که اشاره شد به صورت اختصاصی با پرچم لبنان محصولات صادر شده است و در عمان هم خیلی محدود سفارش ارسال کرده‌ایم و نیز در یکی دو کشور اروپایی نیز به صورت محدود عرضه داشته‌ایم.



اسباب‌بازی خلاقانه‌تری داریم به اسم «استرابیل» که می‌توانند با استفاده از نی و یک سری بست‌ها، شکل‌های مختلفی درست کنند

ریاضی (mathematic).

◀ دغدغه و تمرکز اصلی شما در حوزه سرگرمی چه مواردی است؟

دغدغه ما مهارت است، اینکه مهارت بچه‌ها را رشد دهیم و آن چیزهایی که در کتاب‌های درسی به بچه‌ها آموزش می‌دهند و تکنیک بهره‌برداری و استفاده از آن وجود ندارد ما در قالب بازی و اسباب‌بازی آموزش می‌دهیم. در واقع فضای مهارتی را با سرگرمی همراه کردیم. ما اعتقاد داریم خلاقیت زمانی ظهور می‌کند و به نوآوری تبدیل می‌شود که با مهارت همراه باشد، اگر مهارت نباشد هر چقدر هم خلاقیت به خرج دهیم نمی‌توانیم کار نوآورانه‌ای داشته باشیم.

◀ تعدادی از محصولات تان را معرفی بفرمایید؟

اولین محصول ما اسباب‌بازی منجنیق بود؛ یک اسباب‌بازی چوبی ساختنی. بعد از آن روی ربات بازوی هیدرولیک کار کردیم که با استفاده از سرنگ‌ها کار میکند و هیدرولیک را به بچه‌ها آموزش می‌دهد که با استفاده از آب وقتی یک سرنگ را از یک سمت اصطلاحاً پوش می‌کند و با یک شلنگ به سرنگ دیگر وصل شود، سر سرنگ حرکت می‌کند و با این نیروی محرکه می‌توانیم اجسام را بالا پایین کرده، حرکت بدهیم و جابه‌جا کنیم. ما با آن یک ربات بازو درست کردیم که گریپر دارد و جسم را از روی زمین برمی‌دارد و جابه‌جا می‌کند و با دو درجه آزادی روی زمین می‌گذارد و بچه‌ها کل مکانیزم ربات، هیدرولیک، درجات آزادی در رباتیک و قوانین نیوتن و بالانس وزنی و پنهان‌تیک را می‌آموزند. ما اسباب‌بازی گلایدرها را داریم که فومی هستند که بچه‌ها خودشان می‌سازند و ایرودینامیک را می‌آموزند. به این صورت که در این کیت ما انواع بال و بدنه را به بچه‌ها یاد می‌دهیم که هواپیماهایی که مثلاً بال مثلثی دارد. سرعت حرکتی بیشتری نسبت

◀ در حال حاضر در چه شهرهایی از ایران محصولات خودتان را توزیع می‌کنید؟

ما بیشتر در شهرهایی مثل تهران و

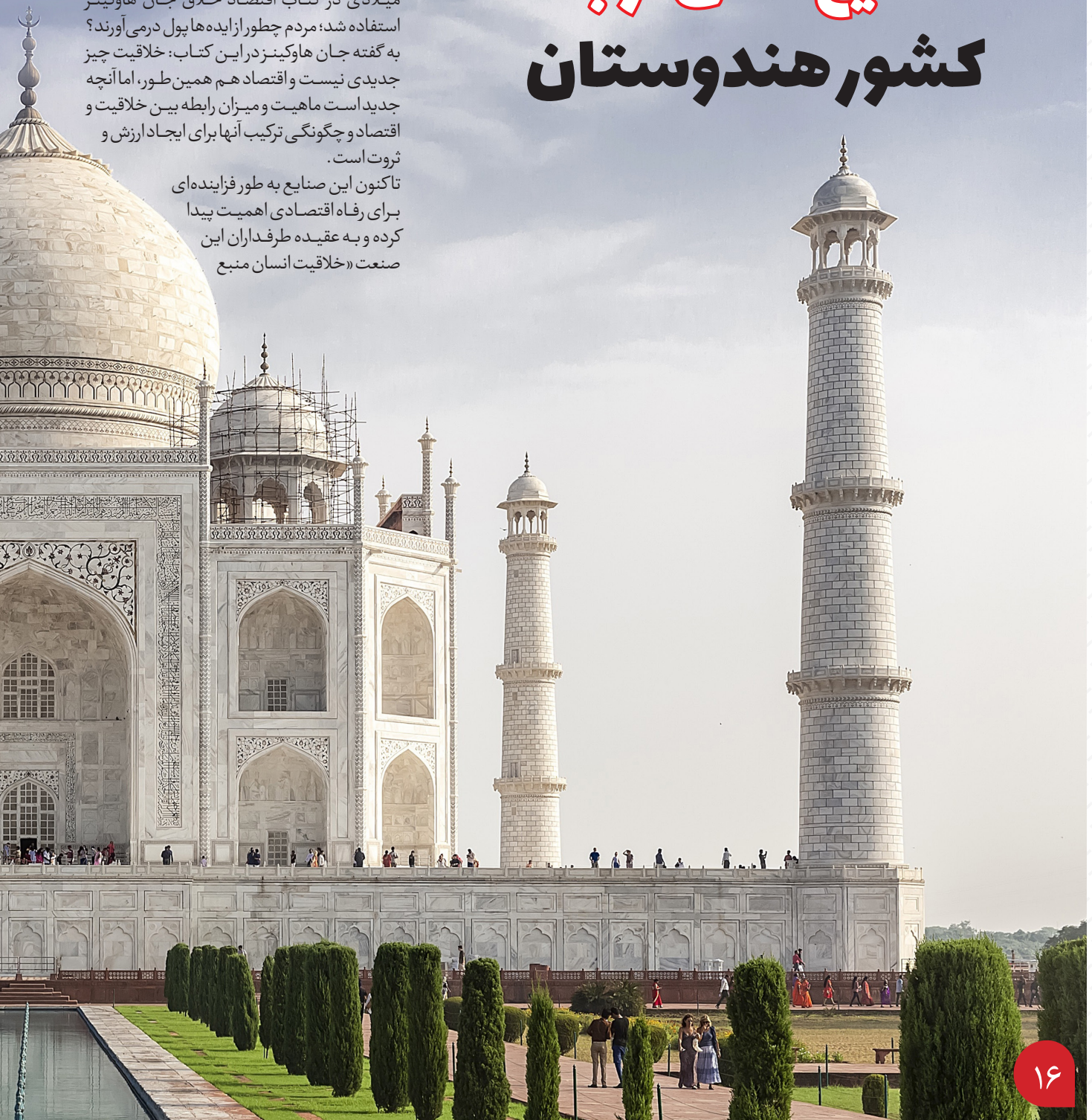


صنایع خلاق از بالا کشور هندوستان

صنایع خلاق منظور از طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی یک کشور است که تماماً مربوط به بخش تولید یا بهره‌برداری از دانش و اطلاعات است و ریشه آن در بخش صنایع فرهنگی یافت می‌شود. صنایع خلاق با پیشرفت فناوری اطلاعات و ارتباط و به طور کلی می‌توان گفت چند سالی است که وارد اقتصاد جهانی شده است.

اصطلاح اقتصاد خلاق اولین بار در سال ۲۰۰۱ میلادی در کتاب اقتصاد خلاق جان هاوکینز استفاده شد؛ مردم چطور از ایده‌ها پول درمی‌آورند؟ به گفته جان هاوکینز در این کتاب: خلاقیت چیز جدیدی نیست و اقتصاد هم همین‌طور، اما آنچه جدید است ماهیت و میزان رابطه بین خلاقیت و اقتصاد و چگونگی ترکیب آنها برای ایجاد ارزش و ثروت است.

تاکنون این صنایع به طور فزاینده‌ای برای رفاه اقتصادی اهمیت پیدا کرده و به عقیده طرفداران این صنعت «خلاقیت انسان منبع



نهایی اقتصادی است.»

دردنیای امروز صنایع خلاق در صنایعی همچون:

- تبلیغات و بازاریابی
- معماری
- صنایع دستی
- طراحی (گرافیک، مد و ...)
- سینما و رادیو
- عکاسی
- نرم افزار و بازی های رایانه ای
- کتابخانه ها و انتشارات

• موسیقی و هنرهای نمایشی و تجسمی

و به طور کلی در تمام صنایع فرهنگی یک کشور وجود دارد و حتی به صادرات و واردات کشورها نیز راه یافته است. البته باید گفت که این صنایع با صادرات است که اقتصادی می شود، یعنی با ورود به

بخش صادرات یک کشور به اقتصاد کمک می کند. این صنعت در کشورمان ایران نیز در پی اقتصاد مقاومتی جان گرفته و بسیار مورد توجه است. البته تحریم ها کمی سرعت پیشرفت این صنایع را کمتر از حدی کرده است که باید باشد.

بر اساس آمار جهانی این صنایع در بسیاری از کشورهای جهان حتی کشور هندوستان راه یافته و مورد توجه بسیاری از افراد قرار گرفته است. درآمدی نیز به بررسی آماری و تحلیلی از وضعیت صنایع خلاق در کشور هندوستان پرداخته ایم.

- صنایع خلاق در هند!
- سهم هند از صنایع خلاق جهان چه مقدار است؟
- ۱۰ صنعت برتر هند با درآمد میلیاردی و سهم صنایع خلاق از این بین!
- صنایع فرهنگی پرطرفدار هند!
- هندوستان در نگاه آمار

صنایع خلاق در سال های اخیر از اهمیت اقتصادی و اجتماعی عظیمی برخوردار شده است. یک اقتصاد خلاق پرورش یافته و پررونق می تواند باعث توسعه

- انسان محوری
- ایجاد اشتغال

• پیشرفت و حفظ صنایع فرهنگی

• افزایش صادرات بر واردات

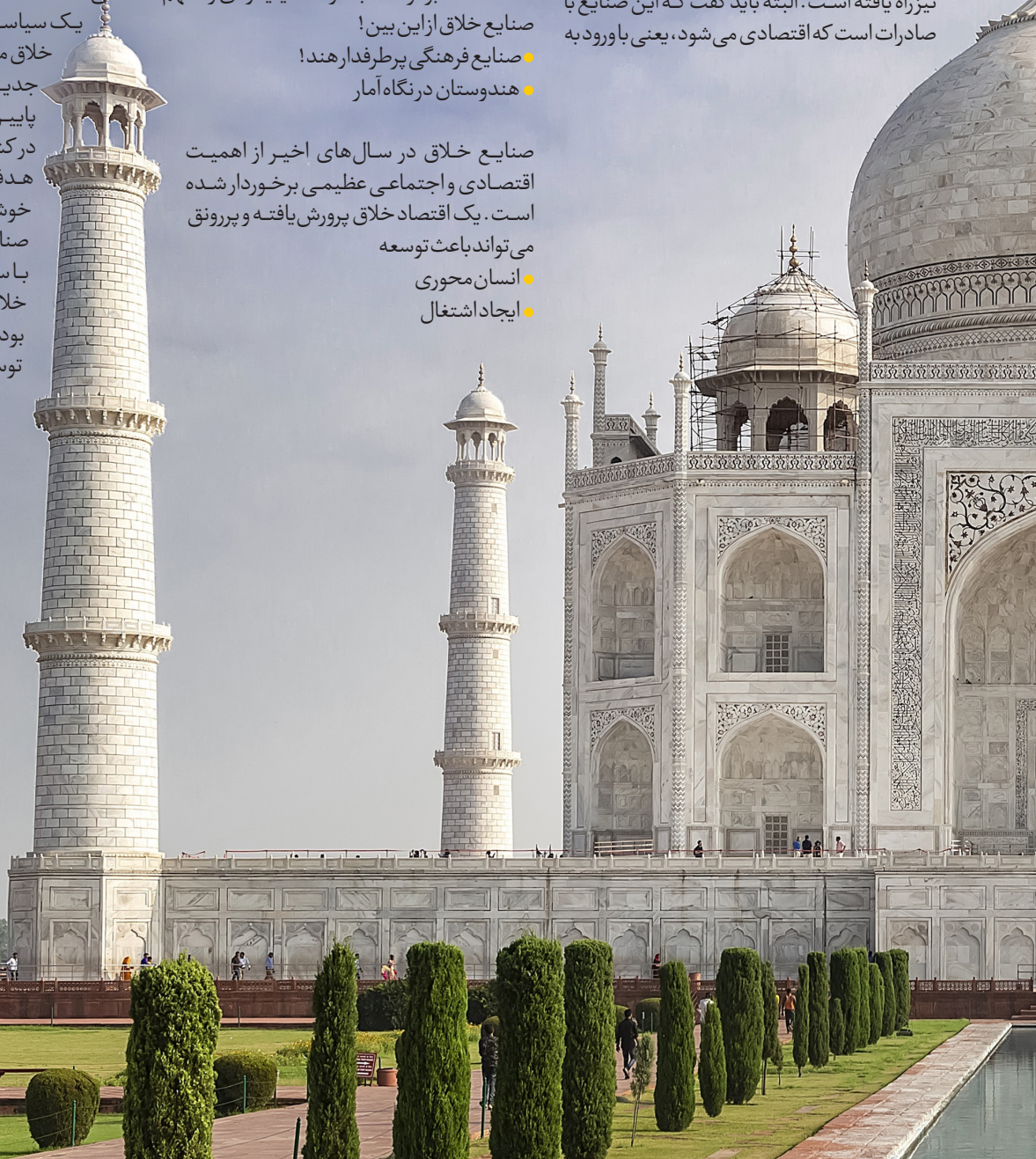
• نوآوری شود.

در عین حال، می تواند شامل عوامل اجتماعی، تنوع فرهنگی و پایداری محیط زیست نیز شود.

با توجه به آمار موجود در کشور هند هم بخش هایی از اقتصاد خلاق همچون طراحی نرم افزار و صنایع دستی یا همان بخش سنتی اقتصاد خلاق پیشرفت کرده است، البته نه از طریق تحقیقات و نه از طریق سیاست پیشرفت زیادی در جهات ارتقا این بخش از اقتصاد صورت نگرفته است. میلیون ها کارگر خلاق با توانایی های مورد نیاز در اقتصاد خلاق بیکار هستند و سهم عمده ای از فقیران این کشور را تشکیل می دهند.

یک سیاست منسجم و آگاهانه در اقتصاد خلاق می تواند به طور خاص فرصت های جدیدی را در اختیار کارگران طبقه پایین قرار دهد. آمار و تحقیقاتی در کشور هند انجام شده است که هدف از آن بررسی اندازه، پتانسیل و خوشه های اقتصاد خلاق همچون صنایع فرهنگی و ... و مقایسه آن با سایر کشورهای موفق در اقتصاد خلاق است.

بودجه این پروژه تحقیقات و آمار توسط سازمان تحقیقات علمی





درآمدهایی میلیاردری وجود دارد که با تامین نیازهای بازار داخلی و صادرات تاثیرات مثبتی در اقتصاد هند ایجاد کرده‌اند. اما چندین بخش از صنعت این کشور است که بسیار بهتر عمل می‌کنند. از میان ۱۰ صنعت موفق کشور هند دو مورد مربوط به صادرات اقتصاد خلاق این کشور است.

۱. داروسازی

۲. رسانه و سرگرمی

۳. کالاهای تندمصرف

۴. مواد شیمیایی

۵. قطعات خودرو

۶. مهندسی ساخت و ساز

۷. خدمات مالی

۸. غذا و نوشیدنی

۹. منسوجات، پوشاک و لوازم جانبی

۱۰. املاک و مستغلات

صنایع فرهنگی پر طرفدار هند!

از قدیم الایام هند به آداب و رسوم خود معروف بوده است. تا آنجا که به هنر و فرهنگ مربوط می‌شود، هند در میان کشورهای ثروتمند فرهنگی دارای بالاترین رتبه در جهان است. صنایع دستی کشور هند در سراسر جهان مورد احترام و علاقه مردم بوده است و همه رابه وجد می‌آورد.

بسیاری از مردم روستا هنوز از طریق هنرهای خلاقانه خود امرار معاش می‌کنند و هند هنوز هم توانسته است صنعتگران، هنرمندان و صنایع دستی خود را حفظ کند. این صنایع فرهنگی و دستی پیش از این که صحبتی از صنایع خلاق شود در هند رواج داشته است.

۶ مورد از شگفت‌انگیزترین صنایع دستی کشور هند

۱. شال پشمینا: پشمینا یک پشم مرغوب است که منسوجات آن ابتدا در کشمیر بافته می‌شود. این شال‌ها از نوع ظریف پشم نرم بافته می‌شوند و سپس به دره کشمیر در شمال هند منتقل می‌شوند و در کشمیر به صورت کامل مورد بررسی قرار می‌گیرند. تمام مراحل از شانه زدن و ریسندهی تا بافتن و اتمام کار، کاملاً با دست صنعتگران و زنان فداکار انجام می‌شود. مرکز عمده تولید پارچه پشمینا، منطقه قدیمی سریناگراست. زمان تقریبی برای بافت و تولید یک شال پشمینا حدود ۱۸۰ ساعت تخمین زده می‌شود.

شال‌های پشمینا در رنگ‌های زیبا و زنده ارائه می‌شوند و دارای گلدوزی‌های نفیس هستند و در عین حال می‌توانند شما را گرم نگه دارند و همچنین به لطافت معروف هستند.

۲. نجاری: هنر نجاری در هند در ایالت‌های شمالی کشور هند دارای یک سنت غنی در انجام کارهای چوبی و نجاری هستند. یکی از مناطق هند که در زمینه نجاری و کارهای چوبی مشهور است، شهر کشمیر است؛ کشمیر به خاطر مصنوعات ساخته شده از درختان گردو مشهور است. مناطق در پنجاب به دلیل مبل‌مان چوبی نفیس معروف



هند (NWO) تأمین می‌شود. در حال حاضر تنها ۵٫۵ درصد اقتصاد کشور هندوستان متعلق به اقتصاد خلاق است، اما باور بر این است که با تمرکز و برنامه‌ریزی و دقت به خلاقیت‌ها و توانایی‌های موجود در این کشور می‌توان این میزان را تا چندین برابر افزایش داد. با پیشرفت این صنایع در اقتصاد هند شاهد افزایش صادرات و کاهش واردات خواهیم بود.

سهم هند از صنایع خلاق جهان چه مقدار است؟

بر اساس اطلاعات و آمار جمع‌آوری شده، البته به صورت رسمی می‌توان گفت که حدود ۵٫۵ درصد اقتصاد کشور هندوستان متعلق به صادرات و تولید صنایع خلاق است. البته سهم کشور هندوستان از اقتصاد خلاق حدود یک دهم جهان است.

به عقیده برخی کشور هند بدون برنامه‌ریزی و بر اساس صنایعی که داشته است موفق به کسب این میزان از سهم جهانی اقتصاد خلاق شده است. به طور مثال، صنعت فیلم‌سازی این کشور که سومین صنعت فیلم‌سازی بزرگ جهان است پیش از این که نامی از صنایع خلاق در جهان برده شود در حال فعالیت و درآمدزایی برای این کشور بوده است.

بعد از ظهور اینترنت‌های نسل دوم و سوم (2G و 3G) نیز دنیای رسانه و سرگرمی و در نهایت بازی‌های رایانه‌ای در هند جان گرفت و سرعت پیشرفت اقتصاد خلاق در این کشور را چند برابر کرد.

حدود ده سال پیش، پیش‌بینی می‌شد دنیای رسانه و سرگرمی در این کشور در سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱ به ترتیب به درآمد ۹٫۴ میلیاردی و ۱۰٫۷ میلیاردی خواهد رسید، اما حالا که این صنایع فرهنگی یکی از صنایع مهم اقتصاد خلاق شده است، سهم کشور هند چندین برابر میزانی شده است که پیش‌بینی می‌شد. در حال حاضر بخش بزرگی از اقتصاد خلاق هند در گرو بازی‌های رایانه‌ای این کشور است، البته هنوز هم سهم دنیای فیلم و رسانه و صنایع دستی در صنایع خلاق هند بسیار بیشتر از دیگر موارد در این صنعت است.

به همین دلیل است که پیشرفت این کشور در این صنعت را بدون برنامه‌ریزی از پیش تعیین شده می‌دانند.

۱۰ صنعت برتر هند با درآمد میلیاردری و سهم صنایع خلاق از این بین!

بخش‌های بسیار زیادی در صنعت هند با



تا آنجا که به هنر و فرهنگ مربوط می‌شود، هند در میان کشورهای ثروتمند فرهنگی دارای بالاترین رتبه در جهان است

هند در نگاه آمار

بر اساس آخرین آمار منتشر شده تا پایان ماه می سال جاری نرخ بیکاری کشور هند ۲۳٫۵ درصد بوده است این در حالی است که تاکنون بیشترین و کمترین نرخ بیکاری در این کشور که یکی از بزرگ‌ترین اقتصاد خلاق جهان را دارد ۶٫۷ و ۲۲٫۵ به ثبت رسیده است. با این وجود در بیشترین حالت ۵۰٫۸ و در کمترین حالت ۴۶٫۸ درصد جمعیت کشور هند مشغول به کار بوده‌اند.

با این حال طبق گزارش ملل متحد صادرات کالاهای خلاق در هند از عدد ۷٫۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۵ به عدد ۲۰٫۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ رسیده که رشد ۳ برابری را نشان می‌دهد. در این میان کالاهای طراحی و هنری بیشترین سهم صادرات را با ارزش ۱۷٫۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ به خود اختصاص داده است. جواهرات نیز با ارزش ۱۳٫۲ میلیارد دلار صادرات مهم آنها بوده است و لوازم جانبی مد نیز رقم ۳٫۲ میلیارد دلار را ثبت کرده است.

در صنایع دستی طبق آمار، محصولات فروش و نخ با صادرات ۱٫۵ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۴ روبرو بوده است. همچنین طبق گزارش‌ها، صنعت انیمیشن و جلوه‌های تصویری هند در سال ۲۰۱۶ با رشد ۱۶٫۴ درصدی به رقم ۸٫۲ میلیارد دلار رسیده است.

در سال ۲۰۱۴، بازارهای اصلی مقصد صادرات کالاهای خلاق هند، آسیا (۵۸ درصد)، آمریکا (۲۰ درصد) و اروپا (۱۹ درصد) بوده است.

وضعیت اقتصادی هند بسیار بدتر از هر زمان دیگری است. با این وجود که هند می‌تواند با صنایع فرهنگی خود سهم بزرگی از اقتصاد خلاق جهان را در دست داشته باشد. به گفته بانک جهانی انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی یا همان GDP هند ۹٫۶ درصد باشد که ۰٫۹۵ درصد آن سهم صنایع خلاق است. با اشاره به اینکه وضعیت اقتصادی این کشور بسیار بدتر از زمان‌های دیگر است.

با توجه به شیوع ویروس کرونا یک وضعیت استثنایی در هند به وجود آمده به طوری که در سه ماهه دوم سال جاری در این کشور، شاهد کاهش ۲۵ درصدی تولید ناخالص داخلی بوده‌ایم. به گفته بانک جهانی شیوع ویروس کرونا اقدامات



هستند با چوب جنگل‌های فراوان، کارهای چوبی یک هنر محبوب در جنوب هند است. این کار عمدتاً روی چوب‌های گل محمدی انجام می‌شود.

۳. سفال‌گری: سفال احساسی‌ترین شکل در بین همه هنرها به حساب می‌آید. سنت سفال‌های دست‌ساز از زمان تمدن هاراپان در هند رواج دارد. هند همچنین به دلیل انواع مختلفی از ظروف سفالی شناخته می‌شود و برای تهیه و ساخت این ظروف سفالی از رنگ‌هایی مانند نارنجی، قهوه‌ای و قرمز روشن استفاده می‌شوند.

۴. چرم (کفش‌های چرمی سنتی هند): سنت قدیمی مهارت چرم در هند توسط حکما و زاهدان باستان ثابت شده است. در گذشته از چرم نه فقط در ساخت لباس و کفش بلکه در ساخت کلاه، کیف، زین، سپر و غیره استفاده می‌شد هند به دلیل محصولات چرمی خود در سراسر جهان مشهور است.

۵. صنایع دستی برنجی: برنج به دلیل ماندگاری مشهور است و این ویژگی وقتی به عنوان کار دستی استفاده می‌شود بر مزیت آن می‌افزاید. وسایل مختلف ساخته شده از برنج مانند گلدان، رومیزی، لامپ‌های سوراخ‌دار، جعبه‌های زینتی، لیوان شراب و موارد دیگر امروزه در بسیاری از خانه‌های هند به طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۶. قالی بافی: قالی بافی نیز یکی از صنایع دستی مهم در شمال هند است. بزرگترین صنایع فرش بافی در کشور هند است و فرش‌ها با طرح‌هایی مانند تاج محل که روی آنها بافته شده است فوق‌العاده زیبا هستند.



مهاران، شرایط عرضه و تقاضا در هند را به شدت مختل کرده است.

گفته می‌شود با هدف جلوگیری از گسترش کووید ۱۹ دقیقاً از ۲۵ مارس سال ۲۰۲۰ قفل کامل در اقتصاد و صنایع فرهنگی این کشور به وجود آمده و ۷۰ درصد از فعالیت‌های:

- اقتصادی
- سرمایه‌گذاری
- صادرات و واردات

مصرف اختیاری را به بن بست رسانده است.

در آخر باید گفت اقتصاد خلاق یک مفهوم در حال تکامل است که مبتنی بر دارایی‌های خلاق است که بالقوه باعث رشد و توسعه اقتصادی یک کشور می‌شود. این برنامه می‌تواند ضمن ایجاد دامنه اجتماعی، تنوع فرهنگی و توسعه انسانی، باعث ایجاد درآمد، ایجاد شغل و درآمد صادراتی نیز شود. همان‌طور که صنعت فیلم‌سازی، دنیای رسانه و سرگرمی، صنایع دستی و... توانستند باعث درآمدزایی در اقتصاد کشور هند شود.



اصطلاح اقتصاد خلاق

اولین بار در سال ۲۰۰۱

میلادی در کتاب اقتصاد

خلاق جان هاو کینز

استفاده شد

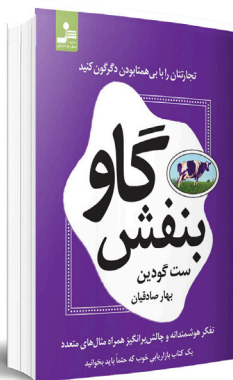


معرفی کتاب‌های کارآفرینی و استارت‌آپی

دست روی دست گذاشت و هیچ قدمی برنداشت. قطعاً راه حلی وجود دارد.

➤ نظریه گاو بنفش به شما یاد می‌دهد که باید متفاوت عمل کنید. تفاوتی که منجر می‌شود شما در ذهن مشتری بمانید و او را تشویق کنید در میان انتخاب‌های زیاد و گوناگون بازار کالای شما را انتخاب کند. در واقع شما باید خلایق داشته باشید و چیزی به مخاطبان خود اهدا کنید که بقیه حتی به ذهن‌شان هم خطور نکرده است! اگر تمام محصولات و خدمات بازار شبیه به یکدیگر باشند مشتری به سراغ ارائه‌کننده‌های پرسابقه و معروف می‌رود و به خودش حتی زحمت بررسی کالای شما را هم نمی‌دهد. شیوه‌های قدیمی بازاریابی دیگر اهمیتی ندارند. تنها راه نجات محصول‌تان در این بازار شلوغ این است که تبلیغات خود را خلاقانه آغاز کنید.

گاو بنفش



نویسنده: ست گودین
مترجم: بهار صادقیان
ناشر: نسل نو اندیش

ست گودین در کتاب گاو بنفش سعی دارد به شما آموزش دهد که با طراحی و فروش محصولات جدید، بازار خود را گسترش دهید و رویکردهای متغیر را با تجارت‌تان منطبق کنید. این کار باعث تضمین ماندگاری شرکت و البته نوآوری آن در آینده خواهد شد.

➤ امروزه سختی‌های زیادی برای آغاز یک کسب‌وکار جدید وجود دارد. زیرا در هر بخشی که بخواهید کار خود را راه‌اندازی کنید، قبلاً افرادی آن را امتحان کرده‌اند و امکان دارد دارای اسم و رسمی هم باشند. خیلی از آنها رقیب نمی‌خواهند. بنابراین اگر دست خالی و با ایده‌های تکراری دست به عمل بزنید، امکان شکست در کسب‌وکار شما وجود دارد. البته این فکر هم درست نیست که چون قبلاً عده‌ای مشغول به کار شده‌اند، باید

دانلود کتاب از وبسایت: ketabrah.ir

جملات برگزیده خلاصه کتاب مهره حیاتی:

➤ کارمندان مولد برای ارائه کاری خوب، منتقدان درونی خود را ساکت می‌کنند.

➤ آنچه به خالقان موفق انگیزه می‌دهد، نه پول؛ بلکه، میل آنان به دیدن هنر بیشتر در جهان است.

➤ کارمندان بلند پرواز با استفاده از روش‌های متعارف شکار شغل به شغل‌های ایده‌آل خود نمی‌رسند.

➤ شرکت‌ها زمانی که به نیروی کار غیر حرفه‌ای تکیه می‌کنند، نسبت به رقبایشان آسیب‌پذیر می‌شوند.

➤ اینترنت، متخصصان را مجبور کرده به دنبال تخصص‌های ویژه باشند و برای حفظ ماهیت رقابتی خود، فردیت خود را نشان دهند.

مهره حیاتی



نویسنده: ست گودین
مترجم و ناشر: شادان پژواک

ست گودین در خلاصه کتاب مهره حیاتی به شما آموزش می‌دهد که چگونه حرفه خود را پیش ببرید و آینده دلخواه‌تان را بسازید. او شما را در این اثر متقاعد خواهد کرد فرصت خوبی در انتظارتان است؛ فرصتی که می‌تواند به طرز چشم‌گیری زندگی‌تان را در جهت مثبت تغییر دهد؛ اما برای بهره‌گیری از این فرصت باید بدانید که قوانین حاکم چه تغییری کرده‌اند.

➤ خلاصه کتاب مهره حیاتی (Linchpin) به کارآفرینان و شاغلان نشان می‌دهد که چگونه در زمینه‌های تخصصی خود افرادی ضروری و اجتناب‌ناپذیر باشند. ست گودین (Seth Godin) معتقد است که دنیای تجارت دیگر مانند گذشته با پر کردن لیست خود از کارمندان معمولی، دارای حداقل توانایی‌های تولیدی، سود کسب نمی‌کند؛ بلکه شرکت‌ها به کارمندانی با تفکر آینده‌نگرانه نیاز دارند تا مشکلات را شناسایی و برای آنها راه حل ارائه کنند.

خرید کتاب از وبسایت: ketabrah.ir

چک لیست استارت‌آپ ۲۵ گام برای یک کسب‌وکار مقیاس پذیر با رشد سریع

پرفروش‌ترین نیویورک تایمز است به سه بخش اصلی تقسیم شده، بخش اول نحوه پرورش ایده را به مخاطب آموزش می‌دهد تا بتواند با شناخت دقیقی از مراحل انجام کار، ایده خود را به محصولی با ارزش تبدیل کند. بخش دوم کتاب به ایجاد شخصیت حقوقی برای هر استارت‌آپ و چگونگی انجام مراحل قانونی و اداری آن پرداخته است. تمرکز این کتاب در بخش سوم بیشتر بر روی مباحث مالی کسب‌وکار از جمله راهکارهای جذب سرمایه، حقوق صاحبان سهام و خروج موفق است.

این کتاب در مقابل کمکی که به شما برای انجام این کار می‌کند، قابل قیمت‌گذاری نیست. این اثر یک راهنمای گام به گام برای گرفتن ایده و تبدیل آن به یک کسب‌وکار است.



نویسنده: دیوید اس. رز

مترجم: پدارم فرزین، حسین سرای لو

ناشر: نشر نوین

این کتاب نوشته دیوید اس. رز، مانند یک مشاور خوب، شما را در مسیر راه‌اندازی استارت‌آپ، جذب سرمایه و خروج موفق راهنمایی خواهد کرد.

شما با مطالعه کتاب چک لیست استارت‌آپ (The startup checklist) به یک دید کلی از مسیر خلق کسب‌وکار دست پیدا می‌کنید و گام به گام می‌آموزید که چگونه باید از هر مرحله عبور کنید تا در این راه دچار اشتباهات بزرگ نشوید.

این کتاب حاصل تجربیات دیوید اس. رز (David S. Rose)، کارآفرین سریالی باتجربه سرمایه‌گذاری بر روی بیش از ۱۰۰ استارت‌آپ است. نشریه فوربس از دیوید رز به عنوان «فرشته بزرگ نیویورک» یاد کرده است.

کتاب چک لیست استارت‌آپ که جزوه

خرید کتاب از وبسایت: ketarah.ir

بردن ایده‌ها به بازار

تبدیل شده. این کتاب می‌خواهد راه تبدیل ایده به طرح را نشان دهد.

این کتاب در ده فصل با شما درباره عملی کردن ایده‌ها سخن می‌گوید. اینکه چطور ایده‌هایتان را تکامل ببخشید و در جهت بازار هدایت کنید، چطور از فناوری و اینترنت برای ارتقای آنها بهره ببرید، چگونه با عملی کردن ایده‌ها به بازار جهانی راه پیدا کنید، از چه راه‌هایی از آخرین تحولات و نوآوری‌های حال حاضر مطلع شوید و بسیاری موضوعات ضروری و جذاب دیگر درباره عملی کردن ایده‌ها در بازار.

این کتاب برای ایده‌پردازان شرکت‌ها، مدیران و تمام کسانی که در سراپده‌ای دارند و می‌خواهند آن را عملی کنند، نوشته شده است.



نویسنده: تیم جونز، سایمون کربی

مترجم: فریبرز قاسم‌زاده دقیق

ناشر: دنیای اقتصاد

بردن ایده‌ها به بازار، نوشته تیم جونز و سایمون کربی است. این اثر درباره این موضوع مهم است که چگونه ایده‌هایی را که در ذهن ما یا روی کاغذ وجود دارند وارد بازار کار کنیم.

امروز مهم‌ترین موضوع در بازار، تشخیص این است که داشتن ایده‌های جذاب برای موفقیت کافی نیست در واقع زایش ایده بخش راحت موضوع است، تصمیم‌گیری موثر درباره این که کدام یک از این راهکارها بهترین است و توسعه موثر آنها به سمت تولیدات و خدمات رقابتی، بخش مشکل موضوع است.

بعضی‌ها آن قدر به تمرکز روی ایده می‌پردازند که انتخاب و انتقال آن فراموش می‌شود. در حالی که امروز در محیط به شدت رقابتی بازار، ایجاد ایده جذاب به قابلیت ضروری برای آینده سازمان‌ها

دانلود کتاب از وبسایت: ketabrah.ir



به قلم: حامد نصیری
معاون پژوهش بنیاد ملی بازی های رایانه ای

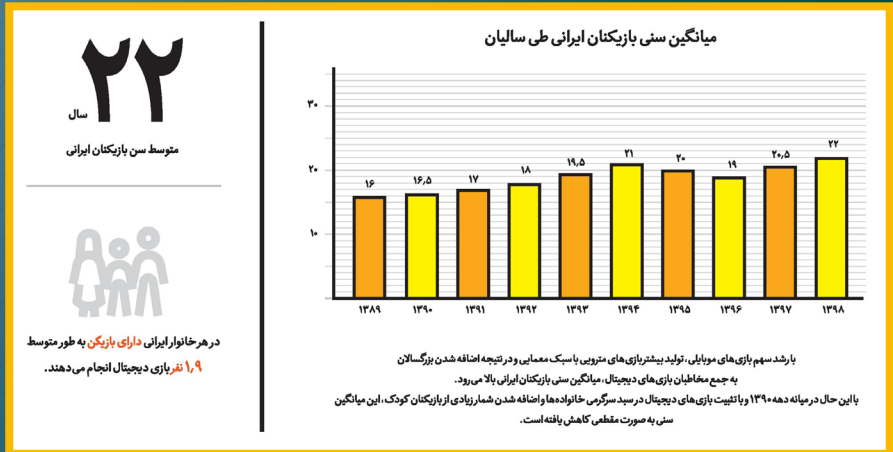
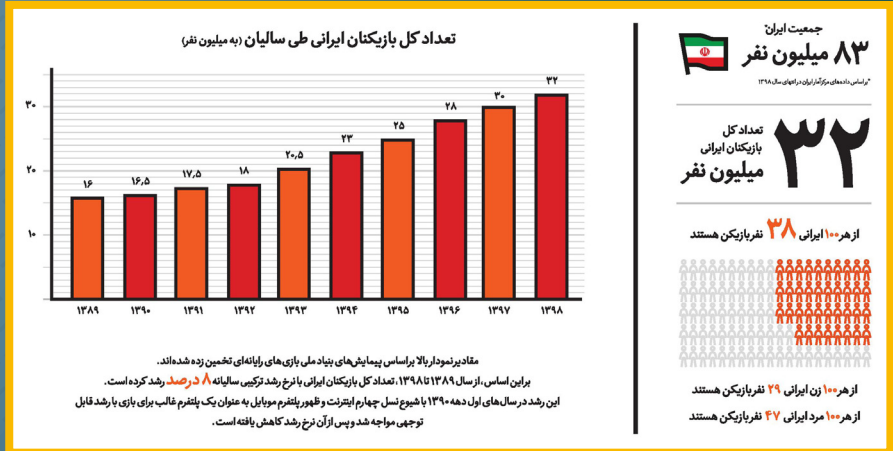
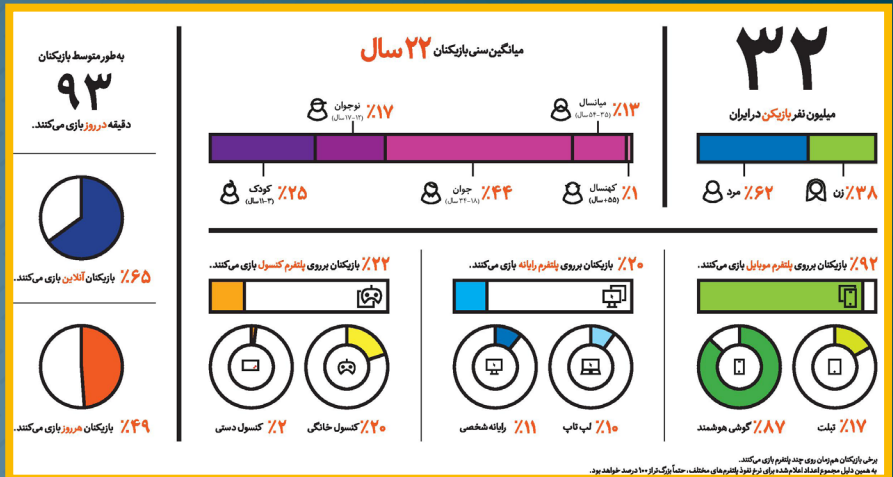


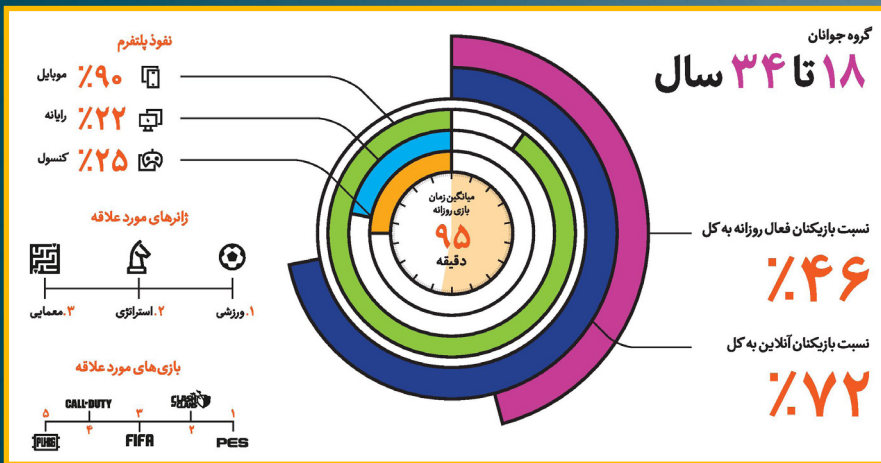
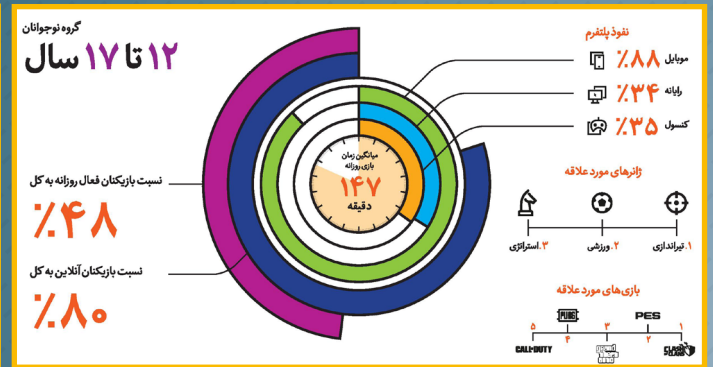
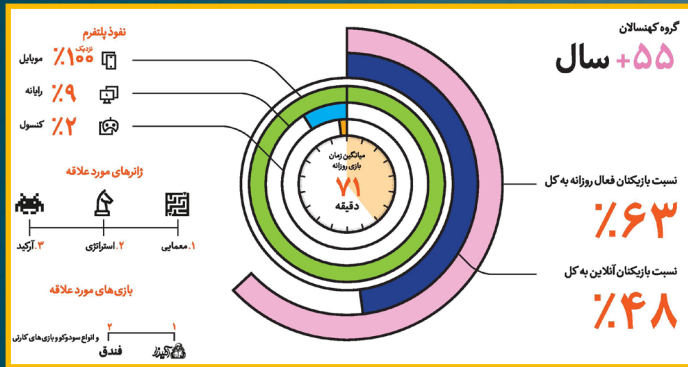
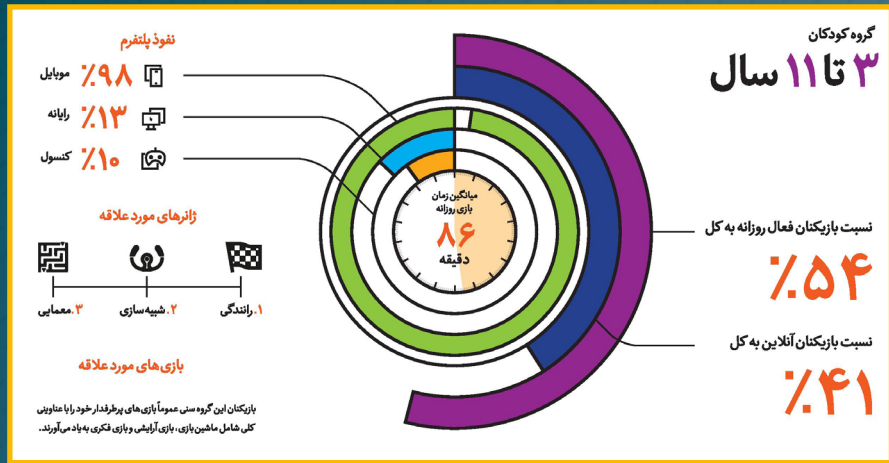
نمای بازار - شاخص ترین اطلاعات مصرف بازی های دیجیتال در ایران (بخش اول)

سلسله پیمایش های ملی بازیکنان دیجیتال در ایران حالا به دهمین سال خود رسیده اند و در پنجمین گامی که برای شناسایی وضعیت مصرف بازی در ایران برداشته ایم اگرچه همچون سایر فعالان این صنعت به دلیل شیوع کرونا با چالش هایی مواجه بودیم اعداد و ارقام به دست آمده می توانند تاریخچه قابل قبولی از آنچه بر بازار بازی ایران گذشته است جهت آماده شدن برای فردامهیا کنند.

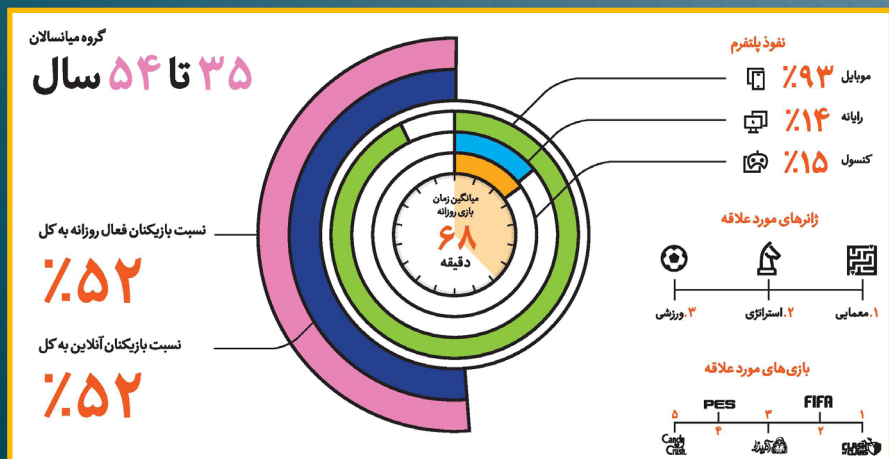
اگرچه همچنان موبایل پرطرفدارترین پلتفرم بازی در ایران و عملاً نیروی محرک این اکوسیستم است استقبال ویژه کاربران از نسل هشتم کنسول ها که موجب اوج گیری مجدد میانگین سنی پیشی گرفتن بازیکنان کنسولی از بازیکنان رایانه ای و چند برابر شدن هزینه کرد مالی بازیکنان به دلیل چند برابر شدن نرخ ارز شد شاید مهم ترین اتفاق دوره اخیر باشد تا علاوه بر تأکید مجدد بر این مهم که بازی فقط برای کودکان نیست مهر تأییدی بر اهمیت پلتفرم های عمیق تر برای بازی سازی زده شود.

با توجه به موفقیت های کسب شده چند سال اخیر برای بازی سازان کنسولی ایران این مسئله دور از انتظار نیست که چه در سطح سیاست گذاری و چه در سطح بنگاه برای خلق بازی های کنسولی تلاش بیشتری شود. آنچه در این میان نیاز به تأکید مضاعف دارد جایگاه اطلاعات ارائه شده در این گزارش و گزارش های بعدی حاصل از پیمایش به عنوان آماری از کلان روندهای بازار ایران در مقایسه با اطلاعات سطح پلتفرم مثلا در مورد جامعه بازی های موبایلی سطح بنگاه و حتی اطلاعات درون بازی ها مثلا در قالب مورد مطالعه موردی عوامل موفقیت یک بازی خاص است. در واقع برای تصمیم گیری در مورد خط مشی های حکمرانی، سرمایه گذاری،





تولید، نشر و سایر فعالیت های این حوزه نه این گزارش و نه سایر گزارش های تولید شده توسط دایرک یا نهادهای همکار به تنهایی کافی نیستند و نگاه فراگیر به تمامی این اطلاعات مقدمه تصمیم گیری در تمام سطوح محسوب می شود. با این حال اطلاعات به دست آمده از پیمایش ملی حلقه گم شده ای از اطلاعات به اشتراک گذاشته شده توسط نهادهای مختلف بوده است که امیدواریم با انتشار آن گامی برای سرآمدی این هنر صنعت در ایران برداشته شود.



نشان دهد همه پروتکل‌ها را رعایت می‌کنیم مثلاً در اقامتگاه گردشگری، رستوران، طی سفر و... تک‌تک پروتکل‌ها را رعایت کنیم و این ماجرا را نشر دهیم.

نکته مهمی که باید توجه داشت این است که ما از این پس باید به حضور کرونا عادت کنیم و رفتارهای خود را تغییر دهیم. در کنار بلیط و پاسپورت باید برگه بهداشت داشته باشیم. باید علاوه بر آذوقه سفر، ماسک و دستکش و مواد ضد عفونی‌کننده همراه داشته باشیم تا زمانی که این بیماری از جهان حذف شود.

باید بپذیریم از این پس ارزش افزوده جدید کسب‌وکارهای این حوزه، رعایت موارد بهداشتی است با همراهی مردم و افزایش نظارت سازمان‌ها.

بازاریابی محتوایی از جمله کارهایی است که شرکت‌های گردشگری در این شرایط استفاده می‌کنند تا ارتباط خود را با مشتریان خود همچنان زنده نگه دارند، چرا که حضور مردم در این دوران در فضای مجازی بیشتر شده و فضایی مناسب در این حوزه ایجاد کرده است.

برخی از مجموعه‌ها نیز تلاش کردند برای زنده ماندن خود، روی به کسب‌وکارهایی نزدیک به گردشگری، مانند صنایع دستی، مزرعه‌داری و... و یا حتی غیرمرتبط بیاورند تا پس از بهبود شرایط مجدداً کسب‌وکار اصلی خود را ادامه دهند. اگر در کسب‌وکار گردشگری خود هنوز به فعالیت ادامه می‌دهیم باید با این اوصاف، تبلیغاتی در همین موضوع داشته باشیم. با انتشار فیلم و اسنادی که

کرد که اصل گردشگری با حضور فیزیکی است و کسب تجربه‌هایی مانند بوییدن علف تازه، خنکای آبشار و... با روش‌های دیجیتال قابل انجام نیست.

تجربیات و مشاهدات نشان می‌دهد که اخیراً کسب‌وکارهایی در حوزه گردشگری به نیازهای لحظه‌ای گردشگران ورود پیدا کردند. این مجموعه‌ها با بررسی اینکه این گردشگران (هرچند اندک و با حجم کم) چه نیازی در سفر دارند به کمک آنها آمدند. مثلاً تهیه پک بهداشتی سفر کار جدیدی بود که سبب شد چند صنعت گردشگری هم آیند؛ صنعت مد برای تبلیغ برند خود با کمک صنعت بهداشت ماسک بالوگویی خود تهیه می‌کند و یک شرکت گردشگر هم ارائه این محصولات را انجام می‌دهد. سوغاتی و صنایع دستی نیز در این شرایط با وجود فروش آنلاین توانستند رشد خود را حفظ کنند.



باید روش‌هایی را ایجاد کنیم که با وجود انجام سفر، امکان انتقال ویروس در این حالات را به حداقل ممکن برسانیم



ترنسنت شبکه مترجمین ایران

Transnet
شبکه مترجمین ایران

انجام، کنترل کیفی پیوسته و استفاده از به روزترین فناوری‌های مترجم‌یار دنیا (CAT Tools).

بر همین اساس، ترنسنت توانسته است جایگاه ارائه‌دهنده برتر خدمات ترجمه در ایران برسد و مفتخر است در سخت‌ترین شرایط تحریمی، موفق شده است از طریق صادرات خدمات برای کشور آرزوری داشته باشد.

لازم به ذکر است در سال ۱۳۹۰، مجموعه شبکه مترجمین دومین محصول خود را با نام ساترا (سامانه ترجمه رسمی آنلاین) راه‌اندازی کرد. این وب‌سایت که بر ارائه خدمات ترجمه رسمی و دارالترجمه‌ای تمرکز دارد، توانسته است با پوشش ضعف‌های دارالترجمه‌های سنتی و خلاقیت در این حوزه، تحولی بزرگ در نحوه انجام خدمات ترجمه رسمی ایجاد کند و عنوان رهبر بازار ترجمه رسمی را از آن خود کند.

مجموعه شبکه مترجمین ایران در مسیر رشد و پیشرفت خود، توانسته است استاندارد تخصصی ISO17001 را در حوزه ترجمه کسب کند و در مجامع بین‌المللی ترجمه مانند GALA و elia عضویت دارد.

ترنسنت (شبکه مترجمین ایران) بزرگ‌ترین پلتفرم انجام پروژه‌های ترجمه، ویرایش و تولید محتوا در ایران است. همه مراحل ثبت، انجام و تحویل سفارش در ترنسنت به شکل آنلاین و بدون مراجعه حضوری انجام می‌شوند. کاربران ترنسنت که هم‌اکنون

از ۲۵۰ هزار نفر هم فراتر رفته‌اند، شامل گستره وسیعی از صاحبان کسب‌وکارهای داخلی و خارجی و سازمان‌های دولتی تا دانشجویان و اساتید می‌شود. مترجمان دورکار ترنسنت بر اساس معیارهایی مشخص انتخاب می‌شوند که ضمن شناسایی استعدادها، کیفیت بالای خدمات ارائه‌شده به کاربران را تضمین می‌کنند.

ترنسنت در کنار تسهیل و بهینه‌سازی مراحل کار کاربر و مترجم، نوعی سیستم کامل مدیریت ترجمه یا Translation Management System را هم در دل خود دارد. در این سیستم، همه امکانات لازم برای انجام صحیح پروژه‌های ترجمه، ویرایش و تولید محتوا فراهم شده است؛ از ایجاد واژه‌نامه برای هر پروژه گرفته تا تخصیص هوشمند پروژه‌ها به بهترین منابع ممکن، نظارت مستمر بر پروژه‌های بزرگ در حال

www.transnet.ir

سامانه هوشمند ویرایش متن فارسی با تایپ گفتاری

ویرا ویراست

- غلط‌یابی واژگانی با دقت ۹۸ درصد
- غلط‌یابی در سطح جمله و بررسی باهم‌آیی واژه‌ها برای اولین بار در ایران
- پیشنهاد جایگزینی مترادف واژه بر اساس بافت جمله
- پیشنهاد جایگزینی واژه‌های فارسی

به جای وام‌واژه‌ها

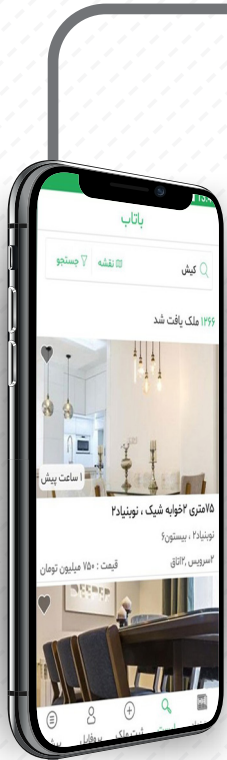
- تحلیل متن (سنجش سختی متن، هشدار برای واژه‌هایی که زیاد در متن تکرار شده‌اند، پیدا کردن جمله‌های تکراری در متن و ...)
- یادگیری خودکار از رفتار کاربر
- قابل دسترسی بر سیستم‌عامل‌های اندروید، ios و افزون مایکروسافت ورد و ... است.

سامانه هوشمند ویراستاری آنلاین متن فارسی ویرا ویراست با استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته و به‌روز هوش مصنوعی و دانش زبان‌شناسی به‌دست توانای کارشناسان جوان تولید شده است. این سامانه یک ابزار مناسب است برای کمک به ویراستاران،

ناشران، خبرنگاران، دانشجویان، دانش‌آموزان، وکلا، پزشکان، کارمندان، تایپیست‌ها و دیگر افرادی که به تولید محتوا در فضای رایانه‌ای می‌پردازند. این نرم‌افزار دارای ویژگی‌های منحصر به فردی همچون:

- تایپ گفتاری فارسی با سرعت و دقت بالا
- اعمال دست‌ورخط صحیح زبان فارسی به صورت هوشمند (طبق مصوبات فرهنگستان ادب و زبان فارسی)

www.viravirast.com



باتاب جستجوگر هوشمند املاک



باتاب، اپلیکیشن هوشمند، سریع و کارا است که جهت جست و جو و انتخاب ملک ابتدا در جزیره زیبای کیش و شیراز، پس از آن در سرتاسر ایران عزیز و سپس در تمام دنیا در دسترس ایرانیان تولید شده است.

شرکت سورین کیش (مالک برند بهکیش و باتاب) با پشتوانه سال ها فعالیت در حوزه املاک که شامل ساخت و فروش پروژه های متعددی است با ثبت شرکت کارافزار باتاب کیش به تولید اپلیکیشن باتاب اقدام کرد تا بتواند با استعانت از درگاه پروردگار این نیاز مهم هم میهنان مان را رفع کند. بررسی نیازهای جست و جوکنندگان ملک با استفاده از هوش مصنوعی در قالب ارائه اطلاعات مورد نیاز با توجه به آخرین جست و جوی کاربر در اپلیکیشن انجام می پذیرد و همچنین با استفاده از نوآوری های گرافیکی در طراحی فضای کاربری سعی شده است محیطی مورد پسند تمام گروه های جامعه را فراهم آورد.

ماموریت شرکت کارافزار باتاب کیش این است که بتواند فرایند عذاب آور پیدا کردن ملک جهت اجاره و یا خرید را به تجربه ای دلچسب و راحت بدل کند تا کلیه ایرانیان عزیز در لحظات آرام حضور در منزل خود بتوانند ملک مورد نظر خود را بیابند.

ویژگی های اپلیکیشن:

- جست و جوی هوشمند ملک بر اساس منطقه، قیمت، تعداد خواب و
- نمایش تصاویر فضای داخلی و خارجی ساختمان به همراه ویژگی ها و خصوصیات ملک
- نمایش تور مجازی برای واحدهای مورد درخواست
- استفاده از فیلترهای متعدد برای راحتی جست و جو و یافتن سریع تر ملک مورد نظر
- نمایش موقعیت املاک روی نقشه نمایش فاصله تا نزدیک ترین مکان های عمومی
- ارتباط مستقیم مالک با مشتری

www.batab.app

هومسا اجاره ویلا، سوئیت و اقامتگاه



هومسا یک سامانه رزرو و اجاره آنلاین ویلا و سوئیت و اقامتگاه است که با کمک تیم متخصصی که دارد، توانسته است هزاران اقامتگاه را در کمتر از یک سال در سراسر ایران در سایت خود ثبت کند تا مسافران بتوانند از طریق این پلتفرم، اقامتگاه مورد نظر خود را رزرو کنند. شرکت هومسا به عنوان زیرمجموعه هدینگ

ارنیکا در سال ۱۳۹۶ شروع به کار کرده است و متعلق به شرکت راهکار نوین سفرآسا است.

خدمات هومسا شامل اجاره آنلاین ویلا و اقامتگاه در اقصی نقاط ایران است. شما می توانید با استفاده از خدمات جست و جوی پیشرفته و فیلترهایی که سامانه هومسا فراهم کرده است، نوع اقامتگاه، تعداد اتاق ها و امکانات اقامتگاه مورد نظر را به دلخواه خودتان انتخاب کنید. محل اقامت شما در سفر برای ما مهم است و تلاش کرده ایم تا به شما کمک کنیم قبل از سفر تمام قسمت های یک اقامتگاه را از طریق تصویر ببینید، شرایط و

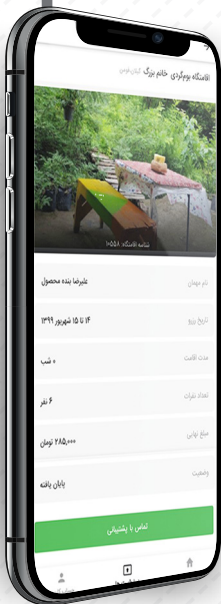
قوانین اقامتگاه را بخوانید و بر اساس بودجه تان تصمیم بگیرید که کدام اقامتگاه را برای سکونت، رزرو کنید.

هومسا تلاش کرده است تا بستری با کیفیت برای میزبانان ارائه کند تا از این طریق بتوانند اقامتگاه های خود را اجاره دهند و از این طریق کسب درآمد کنند. برنامه های تبلیغاتی که

هومسا انجام می دهد، می تواند به معرفی اقامتگاه میزبانان کمک کند و پس از رزرو اقامتگاه، میزبان و مهمان می توانند به صورت مستقیم با هم در ارتباط باشند.

هومسا در نظر دارد با قیمت های مناسبی که ارائه می کند، باعث افزایش سفرهای داخلی شود و بهترین خدمات اقامتی را به گردشگران داخلی و خارجی ارائه دهد. همچنین از اهداف دیگر هومسا افزایش سطح کیفیت اقامتگاه ها از طریق نظارتی که کاربران ثبت می کنند، باعث شناسایی بهترین اقامتگاه ها در سطح کشور می شود.

www.homsa.net



توانیتو

همراه کسی که نمی‌تونه از خونه بیرون بره



متولد ۱۳۶۶ در کرج، طراح سایت، کارآفرینی توانمند و بنیان‌گذار استارت‌آپ توانیتو. او که با وجود درصد کمی از حرکت در بدن، حرکتی بزرگ در دنیای استارت‌آپی ایجاد کرده است. وحید رجب‌لو در سال ۱۳۹۶ پلتفرم آنلاین توانیتورا به عنوان پل ارتباطی میان توان جوانان و خدمات‌رسانان تأسیس کرد و با این کار ۱۷ شغل مستقیم و حدود یک هزار شغل غیرمستقیم ایجاد شد. توانیتو اکنون نزدیک به یک هزار خدمات‌دهنده فعال دارد. داستان موفقیت این شماره اختصاص دارد به مصاحبه با این مدیر توانمند و خلاق در شرکت خلاق «توان سفیر پارسیان»

و البته با چالش اصلی هر استارت‌آپ که سرمایه‌گذاری است هم روبرو شدم.

از مشکلاتی که در مسیر راه تا رسیدن به این جایگاه داشتید بگویید. چطور از آنها عبور کردید؟

این سوال خیلی کلی است، اما اینکه چطور به اینجا رسیدم سعی کردم به هیچ وجه مستمر داشته‌م. من از مشکلات هیچ وقت عبور نکردم بلکه همیشه به دنبال حل آنها بودم، چون اگر از مشکلات عبور کنید، باقی می‌ماند و سنگین می‌شوند و باید حل شوند.

چه نیازی در بازار احساس کردید که به سمت ایجاد توانیتو آمدید؟

چرا دسترسی معلولان به خدمات موردنیازشان راحت نیست؟ حتی افرادی مثل سالمندان و خانم‌های باردار همیشه با این مسئله درگیرند. در واقع، این امکانات هیچ وقت برای کسانی که به هر دلیلی نمی‌توانند از خانه خارج شوند، فراهم نبود. اینجا بود که تصمیم گرفتم برای خودم و همه کسانی که به این خدمات نیاز دارند، کاری کنم. من نیازی که احساس کردم این بود که فکر می‌کردم

برای مخاطبان خلاق ما بگویید شما چه مسیری را در زندگی طی کردید تا به این جایگاه در موقعیت کارآفرینی رسیدید؟

از آغاز راه رسیدن به این جایگاه، حدود ۱۳ الی ۱۴ سالی هست که گذشته است. من کار خود را با اولین کامپیوتری که اقساطی خریدم و با وجود محدودیتی که داشتم و هر روز پیشرفت می‌کرد با انجام خدمات کامپیوتری در منزل و با ارائه سرویس به مشتری شروع کردم. از همان جا کار کردن من شروع شد تا اینکه وارد سایر حوزه‌های آی تی مانند برنامه‌نویسی، گرافیک و سپس تبلیغات شدم؛ تا اینکه به آنجا رسیدم که فکر کردم باید کسب و کار خودم را راه‌اندازی کنم، اگرچه که قبلاً هم داشتم اما تک نفره بود و من ایده استارت‌آپی که نیاز خودم هم بود را پرورش دادم. با چندین بار تست و خطا و تحقیقات میدانی استارت‌آپ توانیتورا برای معلولان ایجاد کردم. سرویس‌های فرضی ایجاد کردم و مشتری برای آن جلب شد. تا سه ماه تست خوبی داشتم و این طور شد که استارت‌آپ توانیتورا راه‌اندازی شد

چند میلیون فرد دارای معلولیت در کشور هستند که سرویس‌های متعددی نیاز دارند، از طرفی انسان‌های زیادی در جامعه هستند که با وجود مهارتی که دارند اما بیکار هستند و می‌توانند همین سرویس‌ها را برای افراد معلول و یا سالمند ارائه دهند و این کار به اشتغال‌زایی نیز کمک می‌کند. از طرفی دیگر افرادی که مثل من خودشان درگیر این مشکلات جسمی هستند، غالباً نمی‌توانند حس استقلال شخصی را تجربه کنند و برای خیلی از کارها مجبورند از کمک خانواده و دیگران استفاده کنند. اما اگر این خدمات به‌سادگی و با هزینه مناسب در دسترس این دوستان قرار بگیرد، خیلی از این دغدغه‌های وابستگی هم حل می‌شود.

من از مشکلات هیچ وقت عبور نکردم بلکه همیشه به دنبال حل آنها بودم، چون اگر از مشکلات عبور کنید، باقی می‌ماند و سنگین می‌شوند

به چند روش است. وارد سایت tavanito.com می‌شوید. در دسته‌بندی‌ها سرویس خودتان را انتخاب می‌کنید و رزرو انجام می‌دید و پرداخت آنلاین یا حضوری انجام می‌شود. همچنین اگر امکان رزرو اینترنتی ندارید می‌توانید به صورت تلفنی این کار را انجام دهید.

🔗 چه دسته‌بندی از خدمات در توانیتو ارائه می‌شود؟

خدمات پزشکی، توان بخشی، آموزشی، عمومی و البته حمل و نقل نیز به زودی اضافه می‌شود. خدمات درمانی مانند کاردرمانی، ارتوپدی، پرستاری، طب سنتی و... خدمات آموزش شامل دروس تحصیلی، زبان، کامپیوتر، هنری، ورزشی و... خدمات عمومی مانند تاسیسات، فنی، آرایشگری، خدمات بیمه، مشاوره مالی و...

🔗 مخاطبان چه طور می‌توانند خدمات خود را با شما معرفی کنند؟

خدمات دهنده‌های گرامی می‌توانند بعد از ثبت نام در سایت به عنوان «خدمات دهنده» از طریق منوی مربوط به خدمات دهنده اطلاعات شخصی، مدارک هویتی، مدارک شغلی، آدرس‌های کاری و خدمات قابل ارائه را وارد کنند. سپس در قسمت زمان بندی، مشخص کنند که این خدمت را در چه روزها و ساعت‌هایی ارائه خواهند کرد. موارد فوق پس از تایید ادمین سیستم در سایت نمایش داده می‌شود و کاربران می‌توانند آن را رزرو کرده و از آن بهره‌مند شوند.

🔗 و سخن پایانی

آرزو می‌کنم با پیشرفت توانیتو در خدمات‌رسانی که باعث مستقل شدن خیلی از افراد کم‌توان می‌شود، بتوانیم روزهایی را ببینیم که به معلولیت فقط به دید یک «تفاوت» نگاه شود و نه یک نقطه ضعف.

من، وحید رحیلو، برای آن روز و روزهای درخشان‌تر، خیلی تلاش خواهیم کرد.



بود. همه نیازهای پزشکی، پرستاری، آزمایشگاهی، آموزشی، حتی کارهای روزانه مثل آرایشگری، خیاطی، عکاسی و خیلی خدمات دیگر را می‌توانید از طریق توانیتو سفارش دهید و مطمئن باشید که تیم پشتیبانی ما در لحظه به لحظه ارائه این خدمات، مراقب و همراه عزیز شما و خانواده‌تان خواهد بود.

🔗 از ویژگی خاص توانیتو برای ما بگویید؟

این ویژگی که خود افراد دارای معلولیت آن را راه‌اندازی کردند و این نشان دهنده این است که این افراد ساکت نمی‌نشینند و چقدر استعداد دارند. چون توانیتو بدون سرمایه‌ای راه‌اندازی شد و اینکه سرویس‌هایی که به معلولان ارائه می‌شود، متخصص‌هایی ارائه می‌دهند که با افراد دارای معلولیت در ارتباط بوده و با آنها کار کرده‌اند و با این فضا آشنا هستند. تخفیفات فراوان نیز که از جایی دیگر تامین می‌شوند تا قیمت‌های بازار شکسته شوند از ویژگی دیگر توانیتو هست.

🔗 نحوه ارائه خدمات به مخاطبان شما چگونه است؟

قصه از همین جا شروع شد. اعضای تیم توانیتو کم‌کم دور هم جمع شدند و وقت و انرژی‌شان را به صورت شبانه‌روزی روی طراحی و ایجاد این پلتفرم گذاشتند. برای همه ما مهم بود بهترین‌ها را انتخاب کنیم؛ طراحی ساده و قابل استفاده‌ای داشته باشیم؛ کیفیت را در کنار قیمت مناسب بگذاریم و در نهایت بتوانیم فضایی از اعتماد و آسایش بسازیم.

🔗 توانیتو رو برای ما کامل تر معرفی کنید؟

توانیتو یک پلتفرم ارائه خدمات هست و هر کس که خدمتی دارد که می‌خواهد به صورت آنلاین آن را ارائه کند می‌تواند از آن استفاده کند و خدمتش را روی سایت تعریف کند. از این رو خدمات ارائه شده در توانیتو وابسته به افرادی است که خدمات خودشان را روی سایت تعریف کرده‌اند.

خیلی از خانواده‌ها همین الان دغدغه نگهداری از عزیز معلول، بیمار یا سالمندشان را دارند. دوست دارم از همین جا و با اعتماد کامل به همه این دوستان اعلام کنم که با توانیتو، این عزیزتان دیگر هیچ‌وقت تنها نخواهد



توانیتو یک پلتفرم ارائه خدمات هست و هر کس که خدمتی دارد که می‌خواهد به صورت آنلاین آن را ارائه کند می‌تواند از آن استفاده کند و خدمتش را روی سایت تعریف کند

چگونه می توان به کسب و کار پوشاک وارد شد؟

خود را به آنها بفروشید (در بازار داخلی) یا باید فروشگاه اختصاصی خود را باز کنید و یا اینکه به دنبال نمایندگی های خریدی باشید که در زمینه خرید بین المللی فعالیت می کنند. اگر قصد تولید پوشاک برای بازارهای محلی را دارید با مغازه دارانی که در زمینه فروش پوشاک فعالیت می کنند تماس بگیرید و نیازمندی های آنها را شناسایی کنید. ممکن است صحبت با مغازه داران منجر به ایده های جالبی برای انتخاب محصول شود.

تشکیل پایگاه تامین کنندگان برای مواد اولیه و خدمات

در یک کسب و کار تولیدی، کیفیت مواد اولیه مهم ترین پیش شرط تولید یک لباس با کیفیت به حساب می آید. قسمت اعظم مواد اولیه در کار تولید پوشاک پارچه، لوازم تزئینی و اقلام بسته بندی است. در عصر اطلاعات، شما به راحتی می توانید فهرستی از تامین کنندگان با کمک وبسایت های طبقه بندی شده رایگانی مانند [IndiaMART](http://IndiaMART.com)، alibaba.com، just-dial.com و سایت های دیگر تهیه کنید.

تامین کنندگان را در لیست کوتاه خود قرار داده و با آنها تماس بگیرید. یا می توانید جهت کسب اطلاعات مورد نیاز در مورد تامین منابع با صاحبان کسب و کارهای موجود هم صحبت کنید.

ضمناً شما باید برای آشنا شدن با رنج قیمتی مواد اولیه درباره بازار تحقیقات کافی انجام دهید. به هر حال هدف کاهش هزینه تامین منابع و مواد اولیه تا حد ممکن است.

شناخت عملکردهای این حرفه

اگر تمایل دارید استراتژی شغلی قوی داشته باشید باید تا می توانید درباره عملکردهای مهم این حرفه مانند فرایندهای تجاری پوشاک، زنجیره تامین و بازاریابی کسب و کار (و صد البته محصول) خود، حسابداری، مدیریت

در این مطلب قصد داریم تا مواردی را به شما نشان دهیم که برای شروع یک کسب و کار در مقیاس کوچک به آنها نیاز دارید. به یاد داشته باشید که لازم نیست همه چیز را در مورد تولید پوشاک یاد بگیرید. فقط یاد بگیرید که بر چه حوزه هایی باید تمرکز کنید و چگونه گام به گام وارد این حرفه شوید. در موارد دیگر می توانید از کمک متخصصان و کارشناسان ماهر بهره بگیرید. ضمناً به یاد داشته باشید که با خواندن این مقاله کم چم به یک متخصص در زمینه راه اندازی تجارت پوشاک تبدیل نمی شوید، اما قطعاً خواندن این مقاله شما را در برنامه ریزی برای اقدامات عملی راهنمایی می کند.

مراحل اصلی ورود به کار تولید پوشاک

انتخاب دامنه محصول

خط تولید لباس خود شامل دسته بندی های مختلفی است. قبل از اینکه کار خود را از مراحل دیگر شروع کنید، ابتدا باید چند محصول را انتخاب کنید. برای انتخاب محصول مناسب باید درباره چند مورد مثل روند فعلی مد، محصولات پرفروش و دامنه محصولات پایه تحقیق کنید. لیستی از محصولاتی را که دوست دارید تولید کنید تهیه کرده و برای پایه گذاری کسب و کار رویایی خود بر روی دامنه کالاهای انتخابی تمرکز کنید.

به دست آوردن اطلاعات در مورد صنعت

منظور کسب اطلاعات درباره صنعت پوشاک است. اینترنت کمک خوبی برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد صنعت پوشاک به حساب می آید. فرض کنیم که شما دوست دارید یک کارخانه تولید پیراهن راه اندازی کنید. از این روشها باید به دنبال جمع آوری اطلاعات در مورد تولید پیراهن باشید. باید به روند تولید پیراهن، مواد اولیه مورد نیاز و ماشین آلات لازم برای تولید پیراهن توجه کنید.

جمع آوری سرمایه

همان طور که می دانید راه اندازی یک کار تولیدی مستلزم سرمایه گذاری بر روی ماشین آلات، مواد اولیه و نیروی انسانی است. از این روشها به جمع آوری سرمایه نیازمند هستید. میزان پولی که نیاز دارید به اندازه کسب و کار شما و مشخصات محصولی که قرار است تولید کنید

بستگی دارد. برای تامین سرمایه مورد نیازتان با شخصی که علاقه مند به شروع کار در این زمینه است می توانید مشارکت کنید. دریافت وام از بانک هم گزینه خوبی محسوب می شود. شرایط دریافت وام های دولتی را بررسی کنید تا در صورت امکان از آن تسهیلات هم استفاده کنید، چرا که دولت ها همیشه طرح هایی برای حمایت از کسب و کارهای استارت آپی کوچک دارند که در زمینه تولید پوشاک فعالیت می کنند.

توسعه پایگاه مشتریان (خریداران)

فارغ از محصولی که تولید می کنید، باید مشتریانی را پیدا کنید که محصولات خود را به آنها بفروشید. از این رویا باید به دنبال فروشندگانی باشید که بتوانید کل محصولات





مدارک مورد نیاز برای امور تجاری و حقوقی خود ندارید.

شروع کسب و کار

ممکن است مدت‌ها در فکر راه‌اندازی یک کسب و کار بوده باشید، اما هرگز این اتفاق نیفتاده باشد. شاید دلیل این کار کمبود اعتماد به نفس یا نداشتن اطلاعات لازم باشد. منتظر یک زمان مناسب نمانید. اگر مدت‌هاست به فکر راه‌اندازی کسب و کار خود هستید، سریعاً دست به کار شوید. یک قلم و کاغذ بردارید و پیش‌نویس طرح کسب و کار خود را بنویسید. برای جمع‌آوری و کسب اطلاعات مورد نیاز تا می‌توانید در اینترنت جست‌وجو کنید. براساس طرح و کسب و کارتان قدم به قدم شروع به ساخت رویای خود کنید. اگر دوست دارید وارد کار تولید پوشاک شوید (چه در مقیاس کوچک و چه در مقیاس بزرگ) حتماً باید مواردی را که در این مطلب ذکر شد، دنبال کنید.

لینک کوتاه مطلب: b2n.ir/228282

خواندن کتاب‌هایی در مورد مدیریت کسب و کارهای کوچک

داستان‌های موفقیت و شکست کسب و کارهای حوزه پوشاک یا سایر کسب و کارها را بخوانید. اگرچه هر کسب و کاری به نوبه خود منحصر به فرد محسوب می‌شود، اما این کتاب‌ها به شما کمک می‌کنند تا به خوبی با مدیریت یک کسب و کار آشنا شوید. بدین‌گونه شما متوجه می‌شوید که چه مسیری را باید طی کنید و از چه مسیری نباید عبور کنید.

تکمیل اسناد حقوقی و رسمی

با استفاده از یک حسابدار رسمی و سایر افراد حرفه‌ای دیگر نیازی به آشنایی با اسناد اداری و

کسب و کار و موارد دیگر اطلاعات کسب کنید.

استخدام یک متخصص

اگر در این زمینه تازه‌کار هستید، مهم‌ترین نکته‌ای که باید به خاطر داشته باشید این است که برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی پوشاک، حتماً باید یک متخصص (مشاور) استخدام کنید. این کار مزایای زیادی برای شما به همراه دارد، چون در این صورت می‌توانید بر روی انواع مختلف ماشین‌آلات سرمایه‌گذاری کنید، طرح کارخانه را به درستی بریزید و از همان ابتدای کار سیستم‌های خود را توسعه دهید. کار کردن با یک متخصص از جنبه‌های مختلفی به شما کمک می‌کند؛ یکی از مهم‌ترین آنها این است که شما سریعاً با خیلی از امور تخصصی آشنا می‌شوید. در این صورت می‌توانید ماشین‌های دوزندگی و سایر ماشین‌آلات و تجهیزات را بر اساس محصولات و مقدار تولید برنامه‌ریزی شده خریداری کنید. یک مشاور در تمام مراحل راه‌اندازی کارخانه، شما را راهنمایی خواهد کرد و هر آنچه که نیاز باشد به شما گوشزد خواهد کرد.

پیدا کردن متخصصان ماهر

سعی کنید در تمام نقش‌های شغلی، کارمندان حرفه‌ای را به خدمت بگیرید. برای انتخاب متخصصان مناسب می‌توانید بر روی کمک حرفه‌ای‌های این صنعت نیز حساب باز کنید.



اگر قصد تولید پوشاک برای بازارهای محلی را دارید با مغازه‌دارانی که در زمینه فروش پوشاک فعالیت می‌کنند تماس بگیرید و نیازمندی‌های آنها را شناسایی کنید

تولید انیمیشن به شیوه تعاملی

پلتفرم پویانو تلاش دارد در وسعتی عظیم به تولید انیمیشن تعاملی، بازی و کتاب‌های پویا و تعاملی به صورت ساده و کاربردی پردازد تا هر تولیدکننده (محتوای کودک) در حین استفاده از آن بتواند محصولاتی با سرعت بالا و هزینه پایین را تولید کند. در این بخش گفت‌وگویی داریم با حمیدرضا بحرینی، بنیان‌گذار پلتفرم پویانو.

تولید محتوای پویا!

مخاطبان به چه شکل می‌توانند از محصول شما بهره‌مند شوند؟

تولیدکنندگان محتوا می‌توانند در قالب مشارکت با این مجموعه از این پلتفرم استفاده کنند و نسبت به تولید محتوا اقدام کنند و محتوای خود را از طریق اپلیکیشن اختصاصی ما و یا اپلیکیشن خودشان منتشر کنند.

درآمد شما در پویانو به چه صورت است؟

شیوه‌های بسیار زیادی را برای مدل درآمدزایی این محصول می‌توان در نظر گرفت؛ به طور نمونه می‌توان به شیوه‌های ذیل اشاره کرد:

- ۱- فروش محتوای تولیدشده توسط تولیدکنندگان محتوا
- ۲- ارائه خدمات و گرفتن حق عضویت در اپلیکیشن اختصاصی پویانو و



شیوه تعاملی کاربر نهایی می‌تواند هم‌زمان با تماشای انیمیشن در روند روایت آن تعامل و همکاری کند و گاهی خودش در مورد قصه‌ها تصمیم بگیرد. ما این کار را با ساده‌ترین ابزار در پویانو ممکن کرده‌ایم به این شکل که با آموزش نیروهای نیمه حرفه‌ای و آماتور در زمان کمتر از ده ساعت می‌توان به خروجی قابل توجهی در این نرم‌افزار دست پیدا کرد که هزینه‌های تولید را سه تا پنج برابر کمتر می‌کند.

اهداف اصلی شما در پویانو چیست؟

هدف ما ارائه شیوه جدیدی از تولید انیمیشن و روایت خیلی از کتاب‌های چاپی به شیوه تعاملی است. پویانو می‌تواند ابزار خیلی مناسبی برای انتشارات، سازمان‌ها و نهادهایی باشد که دغدغه آموزش و فرهنگ دارند و همچنین به دنبال کار تحقیقاتی در زمینه‌های گوناگون هستند.

یکی دیگر از اهداف اصلی پویانو ایجاد فرصت ساخت انیمیشن برای گروه‌های آماتور و کوچک، همچنین اشخاص حقیقی و حقوقی که وقت و هزینه‌های بزرگ ندارند هم‌زمان با انیمیشن‌های بزرگ دارند هم‌زمان با آموزش و تفریح می‌توانند مخاطبان خود را رصد و علاقه‌مندی آنها را آنالیز کنند.

ایده پویانو از کجا شروع شد؟

راهبرد ارتباطی سرگرم‌آموزی که فنون سرگرمی را به منظور افزایش اثربخشی فرایند یادگیری وارد مناسبات آموزش کرده، قدمتی نزدیک به چند هزار سال دارد، اما قالب‌های این راهبرد با ظهور فناوری‌های جدید، متحول شده و تجربه‌های جذابی را برای نسل هزاره سوم که علاقه فراوانی به سرگرم شدن به وسیله فناوری دارند، فراهم کرده است. یکی از روش‌های سرگرم‌آموزی، تولید محتوای انیمیشن‌های تعاملی با هدف انتقال مفاهیم در قالب سرگرمی است و از طرفی کار با نرم‌افزارهای ساخت انیمیشن در کنار نرم‌افزارهای تولید بازی‌های دیجیتال، زمان‌بر و پرهزینه است و نیاز به نیروی فنی متخصص دارد. بنابراین تصمیم بر توسعه نرم‌افزاری گرفتیم که دو کار تولید انیمیشن و تولید بازی‌ها و محتوای تعاملی را هم‌زمان با هم پیش ببرد. به زبان ساده بتوانیم انیمیشن تعاملی تولید کنیم.

پویانو را بیشتر برای ما معرفی کنید؟

نرم‌افزار پویانو یک پلتفرم ساخت انیمیشن به شیوه تعاملی است. در



هدف ما ارائه شیوه

جدیدی از تولید انیمیشن

و روایت خیلی از

کتاب‌های چاپی به شیوه

تعاملی است



Pileh Studio

ارباب جنگ

تریبون این بخش اختصاص دارد به گفت‌وگو با سعید حسینی، مدیر شرکت خلاق «پردیس سرگرمی پیله»



◀ در ابتدا معرفی از استودیو پیله و فعالیت‌های آن داشته باشید.

استودیو پیله از اوایل سال ۹۷ کار خود را به صورت جدی شروع کرد و تیم ما به طور رسمی از خرداد ۹۸ به عنوان شرکت پردیس سرگرمی پیله ثبت شد. شرکت پیله در بهمن ماه ۹۷ اولین محصول خود، بازی «ارباب جنگ» را وارد فاز سافت لانچ کرد. این بازی به محض ورود به مارکت کافه بازار با اینکه هنوز در مرحله سافت لانچ قرار داشت جزو بازی‌های منتخب بازار قرار گرفت.

در همین سال ارباب جنگ موفق به دریافت جوایز بهترین بازی از دیدگاه فنی و بهترین بازی سبک اکشن از هشتمین جشنواره بازی‌های ویدئویی ایران شد و همچنین در این جشنواره جزو سه کاندید اصلی بهترین بازی سال نیز قرار گرفت و در اوایل سال ۹۸ نیز چندین جایزه مختلف از جشنواره بازی سازان مستقل ایران دریافت کرد. استودیو پیله در این مدت با تمرکز روی پروژه ارباب جنگ تلاش بر این داشته که محصولی از هر نظر استاندارد و کامل را برای ورود به بازار آماده کند.

◀ از بازی ارباب جنگ بگوئید و آن را به ما معرفی کنید.

بازی ارباب جنگ یک بازی آنلاین PVP در سبک Artillery است که با المان‌های مدیریت منابع ترکیب شده است. در این بازی که در دنیایی فانتزی روایت می‌شود کاربر کنترل اردوگاهی را به عهده می‌گیرد و با مدیریت اردوگاه خود در مبارزات بین تانک‌ها شرکت می‌کند.

به محض ورود به بازی سه تانک از ۱۰ تانک موجود در اختیار کاربر قرار می‌گیرد که با پیشرفت در بازی تانک‌های دیگر نیز آزاد می‌شود کاربر

باید از میان تیرهایی که در دسترس او قرار گرفته ۱۰ تیر را انتخاب کرده و وارد مبارزه شود.

تیرها و تانک‌ها در بازی قابل ارتقا هستند که سطح پیشرفت کاربر وابسته به این موضوع است و با بالا رفتن این سطح، موارد جدیدی در دسترس او قرار می‌گیرد.

◀ چه چالش‌ها و مشکلاتی در مسیر کار شما هست؟

من فکر می‌کنم خیلی از مشکلاتی که ما با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم در بین اکثر استارت‌آپ‌ها مشترک است، مثل کمبود بودجه برای توسعه شرکت؛ بحث‌های اداری که معمولاً در گروه‌های کوچک به دلیل نداشتن تخصص در این زمینه‌ها همیشه این نگرانی وجود دارد که نکند این مسائل مشکلات بزرگی ایجاد کنند و معمولاً خود این موضوع باعث می‌شود تمرکز تیم از کار اصلی‌شان برداشته بشود و موارد دیگری مثل نبودن نیروی کار متخصص یا در صورت پیدا شدن این نیروها عدم توانایی در جذب‌شان به دلیل هزینه بالای دستمزد ها،

چالش‌های زیاد برای ورود به بازار جهانی و ... که همان‌طور که در بالا گفتیم فکر می‌کنم این موارد مشکلات خیلی از استارت‌آپ‌ها مثل ما هستند.

◀ چه برنامه‌ای برای آینده دارید؟

در حال حاضر روی پشتیبانی و توسعه بازی ارباب جنگ کار می‌کنیم و تلاش می‌کنیم تاراهی به بازار جهانی پیدا کنیم و به تازگی هم یک پروژه دیگر در سبک 2D Online Arena Shooter استارت زدیم و روی نسخه پروتوتایپ آن کار می‌کنیم.

در کل با بررسی بازار جهانی ما فکر می‌کنیم صنعت سرگرمی و به خصوص بازی‌های ویدئویی قابلیت رشد بالایی دارد و نه فقط از این طریق می‌شود به رشد تولید و ایجاد ثروت در کشور کمک کرد بلکه با ورود به بازارهای جهانی می‌توانیم مسیری برای صادرات فرهنگ خودمان نیز به کشورهای دیگر ایجاد کنیم و به نظر ما این موضوع کاملاً ارزش این را دارد که در این حوزه سرمایه‌گذاری شود.



خیلی از مشکلاتی که ما با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم در بین اکثر استارت‌آپ‌ها مشترک است

مجلس شورای اسلامی در پی اقدام برای حمایت قانونی از شرکت های خلاق

مجلس در حمایت از شرکت های خلاق و صنایع نرم پیشگام می شود

احسان ارکانی، عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی با اشاره به برخی کاستی های قانون حمایت از شرکت ها و موسسات دانش بنیان به عدم توجه این قانون به شرکت های خلاق و فناوری اشاره کرد و گفت: قانون فعلی حمایت از شرکت های دانش بنیان شامل حال شرکت های فناوری، خلاق و صنایع نرم نمی شود در حالی که در مسیر بین تبدیل شدن یک شرکت عادی به شرکت دانش بنیان، شرکت فناوری و خلاق حضور دارند. به گفته وی، ما برای این شرکت های واسط هیچ قانون حمایتی نداریم و شرکت های فناوری ما در این مرحله به دلیل عدم حمایت دچار مشکلات متعدد و در مواردی دچار شکست و تعطیلی می شوند. بر این اساس باید قانونی تصویب کنیم که مشمول شرکت های خلاق و صنایع نرم و فرهنگی هم شود و این مسئله در حال پیگیری است.

قانون حمایت از دانش بنیان ها باید به شرکت های خلاق نیز تعمیم یابد

محمد سرگزی، عضو فراکسیون دانش بنیان مجلس شورای اسلامی، گفت: تا کنون در فراکسیون دانش بنیان چند جلسه اختصاصی با موضوع شرکت های خلاق و مسائل و مشکلات مرتبط با آنها برگزار شده است. حمایت از این شرکت ها و تصویب قوانین حمایتی در پشتیبانی از شرکت های خلاق، یکی از برنامه های محوری فراکسیون محسوب می شود. این نماینده مجلس شورای اسلامی، افزود: باید تمام قوانین تصویب شده در حمایت از شرکت های دانش بنیان به شرکت های خلاق نیز تعمیم یابد. البته این قوانین بیش از تعمیم باید متناسب با ویژگی های شرکت های خلاق مناسب سازی و بازنویسی شود.

قانون بخشی از بودجه را به سمت شرکت های خلاق هدایت می کند

حسین حسین زاده، نماینده مردم در حوزه انتخابیه لارستان، خنج، گراش و اوز در یازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی، گفت: با توجه به تحریم های ظالمانه که علیه کشور اجرا شده است، بهترین فرصت است تا توانمندی های شرکت های خلاق و نوآور مورد توجه قرار گیرد. شرکت های خلاق که در حوزه صنایع نرم و خلاق و فرهنگی کار می کنند و علاوه بر ایجاد ارزش افزوده از ظرفیت ایجاد تحول فرهنگی و اقتصادی نیز برخوردار هستند. عضو فراکسیون دانش بنیان مجلس در ادامه گفت: با توجه به عرصه های مختلفی که شرکت های خلاق در آن فعال هستند، مانند گیاهان دارویی و طب سنتی، طراحی و معماری، میراث فرهنگی و گردشگری و صنایع دستی، چاپ و نشر، کسب و کار دیجیتال و فضای مجازی، هنرهای تجسمی و نمایشی، صنایع دیداری و شنیداری و بازی، اسباب بازی و سرگرمی باید در قانون گذاری الزامات هر رشته مورد توجه قرار گیرد.

در حوزه صنایع نرم و خلاق نیازمند تصویب قانون هستیم

مسلم صالحی، نماینده دوره یازدهم مجلس شورای اسلامی، گفت: با توجه به نبود قوانین حمایتی در خصوص صنایع نرم و خلاق، دولت می تواند با پیشنهاد معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری لایحه ای را در این باره به مجلس ارائه دهد یا آنکه این معاونت می تواند به پشتوانه فراکسیون دانش بنیان، حمایت از شرکت های خلاق را در قالب یک طرح در مجلس پیگیری کند.

صالحی ضمن توضیح برخی موانعی که شرکت های خلاق با آن مواجه هستند، گفت: به دلیل عدم آشنایی احتمالی برخی نهادهای اجرایی با شرکت های خلاق و فرایندهای طولانی اداری، برخی اوقات ممکن است یک فرد جوان که بنیان گذار استارتاپ و یک شرکت خلاق است، اصولاً دلسرد و از ادامه راه منصرف شود. به همین دلیل تسهیل گری فرایندهای اداری و صدور مجوزهای قانونی از جمله مسائلی است که حتماً نیازمند تصویب قانون است تا زیست بوم صنایع نرم و خلاق به رشد و تعالی مورد نظر دست یابد.



دبیر ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق منصوب شد

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، در حکمی پرویز کرمی را به عنوان دبیر ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق منصوب کرد. سورنا ستاری ضمن تشکر از تلاش های مهندس سجادی نیبری در طول مدت تصدی دبیری ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت سازی بیان کرد: انتظار می رود فعالیت های هدفمند معاونت در حوزه های نرم و هویت ساز و فرایند تجاری سازی علوم انسانی با تکیه بر ایجاد و حمایت از شرکت های این حوزه و نیز ارتقای کمی و کیفی شرکت ها و استارت آپ های حوزه صنایع خلاق به عنوان برنامه مکمل حمایت از شرکت های دانش بنیان که طبیعتاً منجر به ارتقای فرهنگ اقتصاد دانش بنیان در کشور خواهد شد با مسئولیت آقای پرویز کرمی سرعت بیشتری بگیرد.

روغمایی از وب سایت «فرم بازی» با رویکرد ارتقای سواد بازی های ویدئویی

به گزارش اداره ارتباطات و امور بین الملل بنیاد ملی بازی های رایانه ای، سید صادق پژمان، مدیرعامل بنیاد ملی بازی های رایانه ای، با اعلام این خبر تصریح کرد: وب سایت فرم بازی با رویکرد تولید محتوا در خصوص جنبه های فرهنگی مرتبط با بازی های ویدئویی و ایجاد فضای گفت و گو و تبادل نظر درباره جنبه های فرهنگی «رسانه بازی» و رفتار فرهنگی «بازی کردن» طراحی شده است.

وی افزود: مخاطبان اصلی سایت فرم بازی، والدین و بازیکنان نوجوان و جوان هستند؛ اما در ادامه موضوعات و دیدگاه ها با تنوع بیشتری برای طرح مباحث فرهنگی درباره بازی در نظر گرفته خواهد شد تا این سایت به عنوان مرجعی برای زمینه سازی ایجاد گفتمان سواد بازی در میان گروه های مختلف اجتماعی شناخته شود.

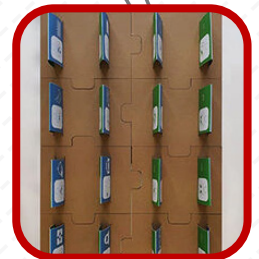


امسال جشنواره بین المللی مد و لباس فجر برگزار خواهد شد

به گزارش خبرگزاری مهر، سیده مرضیه شفاپور، دبیر کارگروه سامان دهی مد و لباس کشور درباره برگزاری جشنواره بین المللی مد و لباس فجر به خبرنگار مهر گفت: امسال طبق معمول هر سال جشنواره بین المللی مد و لباس فجر برگزار خواهد شد. او ادامه داد: در تدارک فعالیت و کارهای اولیه این جشنواره هستیم تا فراخوان را منتشر کنیم. حتی کمیته های جشنواره هم مشخص شده است، اما منتظریم تا برخی از آیین نامه آماده شود تا فراخوان را منتشر کنیم. امیدوارم بتوانیم جشنواره را مثل هر سال برگزار کنیم. جشنواره مد و لباس فجر هر سال بهمن ماه برگزار می شود که پارسال اختتامیه نهمین جشنواره مد و لباس فجر به دلیل شیوع کرونا کنسل شد و سال ۹۹ برگزارکنندگان آن معرفی شدند.

طراحی سرگرمی «داستان دست ها» ویژه ناشنوایان

بازی «داستان دست ها» عنوان سرگرمی است که ویژه ناشنوایان طراحی شده و در سومین رویداد ملی ایده آزاد اسباب بازی کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان به عنوان ایده برتر معرفی شد. به گزارش اداره کل روابط عمومی و امور بین الملل کانون، با توجه به اینکه اصلی ترین مشکل ناشنوایان از دست دادن ابزار زبان به عنوان رایج ترین وسیله ارتباطی است، این بازی با هدف جایگزینی ابزارهای مشترک برای ایجاد زمینه برقراری ارتباط میان افراد شنو و ناشنو طراحی شده است. سرگرمی «داستان دست ها» با طراحی نیمه قاعده ای و نوا خالصی یک بازی فراگیر، مناسب افراد شنو و ناشنو شامل یک بسته ی بازی است که اجزایی مانند کارت ها، صفحه قرارگیری، مهره های بازی و راهنمای بازی است که دست کم دو گروه دو نفره می توانند با هم بازی کنند.



در این دوره سخت کرونا، گالری ها توانستند محیطی وابسته به شرایط را برای مخاطبان فراهم کنند

هادی مظفری، مدیرکل هنرهای تجسمی وزارت ارشاد، در حاشیه بازدید از نمایشگاه آثار قهوه خانه ای گفت: در این دوره سخت پاندمی بیماری کرونا و قرنطینه های گسترده خانگی، بسیاری از گالری ها به خوبی توانستند محیطی وابسته به شرایط را برای مخاطبان خود فراهم کنند. هماهنگ شدن محیط های هنری و هنرمندان عزیز حوزه تجسمی با شرایط ویژه شیوع ویروس کرونا در جامعه از مهم ترین دستاوردهای این دوران است.



گفت‌وگویی این بخش به سید امیر حسینی، مدیر پژوهش شرکت خلاق «طرح و معماری شیوه» فعال در حوزه معماری اختصاص دارد.

◀ شرکت معماری شیوه چطور شروع به کار کرد و در حوزه معماری چه فعالیتی دارد؟

شیوه فعالیت خود را از سال ۹۴ شروع کرد. در آن زمان ما کارمان را با یک پروژه آموزشی شروع کردیم. از همان ابتدا موضوع پژوهش برای شرکت مهم شد و برای طراحی مدرسه ابتدایی شروع به مطالعه در زمینه فضاهای آموزشی نوین کردیم. پس از آن اغلب پروژه‌ها، اداری یا مراکز نوآوری بودند که امروز دیگر زمینه اصلی پژوهش و طراحی ماست. زمانی که درگیر پروژه‌های اداری و مراکز نوآوری شدیم خلاء مبنای نظری و چارچوب‌های مفهومی در حوزه طراحی نوین این فضاها را احساس کردیم. مطالعات اندکی در ایران انجام شده بود و ما برای طراحی این فضاها نیاز به دانشی جهانی و در عین حال پاسخگو به مسائل بومی خودمان بودیم. این شد که هم زمینه پژوهش و هم طراحی شیوه درگیر فضاهای نوین اداری و مراکز نوآوری شد. هرچند پروژه‌های مسکونی، آموزشی و... نیز در این مدت داشتیم.

◀ اهداف و دغدغه‌های اصلی شما چیست؟

دغدغه اصلی معماری ساختن فضای پاسخگو به نیازهای مردم است. این نیازها طیفی از مسائل را در برمی‌گیرد. دغدغه شیوه این است که ضمن پاسخ به مسائل عملکردی، فضای با هویت و پاسخگو خلق کند، فضایی مناسب زیست انسانی.

◀ تعدادی از پروژه‌های موفق و مشتریان ویژه خود را معرفی می‌کنید؟

ما پروژه‌های اداری متعددی را با سازمان‌های خصوصی و دولتی به انجام رسانده‌ایم. برخی از پروژه‌های اخیر شیوه که برایمان جذاب تر بوده را شرح می‌دهم. به طور مثال ما چندین پروژه بازسازی و طراحی اداری داشتیم که کارفرما یک فضای اداری فرهنگی نوین می‌خواست. نحوه مواجهه ما با سنت معماری ایرانی و در عین حال مدرن و به روز بودن، یک چالش این دست پروژه‌هاست.

جدا از پروژه‌های خرد مقیاس این چینی‌ها ما چند کار مشترک با دانشگاه‌های علم و صنعت و صنعتی شریف داشتیم. باشگاه نوآوری نیترو در دانشگاه علم و صنعت؛ چالش‌های خاص خودش را داشت؛

معماری به سبک شیوه



شیوه
گروه معماری

طراحی در بافتی به شدت یکدست، تغییر کاربری یک سوله نجاری به مرکز نوآوری و بودجه محدود باعث شد در عین احترام به بافت اجری پیرامون با کمترین هزینه تمایز ایجاد کنیم. نیترو یک فضای کار مختلط است فضای کار اشتراکی، دفاتر اختصاصی، مرکز رویدادها، فضای بازی و... همه کمینه‌گرادر کنار هم جمع شدند.

◀ در زمینه پژوهش و توسعه مجموعه چه اقداماتی انجام می‌دهید؟

ما دو محور اصلی برای پژوهش در شیوه قرار دادیم. یکی فضاهای نوین آموزشی بود و دیگری فضاهای نوین اداری. عمده پروژه‌های طراحی و ساخت شیوه هم در همین دو زمینه بوده است. ما در ایران سه نسل فضاهای آموزشی را تجربه کردیم که



تحکیم جایگاه شرکت در زمینه طراحی فضاهای اداری و آموزشی که پیش از این هم در آنها فعال بوده در ضمن ورود به بازار پروژه‌های مسکونی از اهداف آینده شیوه است



سیاست‌گذاری هستند. مثلاً کشور در بازار مسکن مدت‌ها درگیر رونق و رکودهای متوالی است و از ثبات کافی برای فعالیت مستمر برخوردار نیست. نوسانات ارزی و تحریم‌ها از جمله مشکلات دیگر کلان این صنعت هستند. مسکن و ساختمان به یک کالای سرمایه‌ای تبدیل شده و سوداگری جای کیفیت را گرفته است. به اینها فقدان کارسازانه‌ای در زمینه ذائقه‌سازی، پرورش سواد محیطی در عموم مردم را هم که اضافه کنید دیگر جایی برای کیفیت و ارزش‌های معماری ایرانی باقی نمی‌ماند.

در مقیاس کوچک‌تر، مشکلاتی که در نهادهای صنفی مثل نظام مهندسی و... وجود دارد اغلب موجب شکست قیمت‌ها و به تبع آن کاهش کیفیت طراحی و ساخت توسط عده‌ای در بازار شده.

چالش‌هایی نیز هستند که هم می‌توانند فرصت باشند و هم تهدید و بستگی به برخورد و عمل خود شرکت‌ها دارد مثلاً موضوع تکنولوژی‌های جدید، نقش رایانه در تحول حرفه معماری، بحث مصرف انرژی و بحران‌های اقلیمی و محیط زیستی همه از این دست هستند.



**مشکلات این حوزه
را می‌توان در سطوح
مختلفی تقسیم‌بندی
کرد یک بخش مشکلات
کلان و ساختاری و البته
از جنس سیاست‌گذاری
هستند**

برنامه توسعه شما برای آینده این شرکت چیست؟

تحکیم جایگاه شرکت در زمینه طراحی فضاهای اداری و آموزشی که پیش از این هم در آنها فعال بوده در ضمن ورود به بازار پروژه‌های مسکونی از اهداف آینده شیوه است. یکی از دغدغه‌های همیشگی اعضای تیم، ورود و تاثیرگذاری در حوزه مسکن مستضعفان و روستایی بوده که تاکنون اغلب در قالب فعالیت‌های خیریه در کشور انجام شده اما هدف تاثیرگذاری بیشتر در حوزه بافت‌های فرسوده، مناطق روستایی و... است. حوزه فضاهای یادمانی نیز هم طبق علاقه‌ها و تجربه‌های جسته‌گریخته سال‌های قبل شیوه در طراحی یادمان‌های مختلف هنوز جزو برنامه‌های شیوه است. تولید مبلمان اداری نوین از دیگر عرصه‌های فعالیت شیوه در دو سال اخیر است که ان‌شالله در سال آتی به مجموعه منسجم در حوزه تولید مبلمان نوین تبدیل خواهد شد.

در حوزه کسب‌وکار خود چه چالش‌ها و مشکلاتی می‌بینید؟

مشکلات این حوزه را می‌توان در سطوح مختلفی تقسیم‌بندی کرد یک بخش مشکلات کلان و ساختاری و البته از جنس

هرکدام با سیستم آموزشی و اهداف آن تناسب داشته‌اند. نسل نوین فضاهای آموزشی و چهارچوب مفهومی که شیوه به آن رسیده در پاسخ به سیستم‌های آموزشی نوین مدارس پیشرو است. در این مدارس اغلب سیستم معلم‌محور، یادگیری مبتنی بر حفظیات و... کنار رفته و بر روی خلاقیت، یادگیری مشارکتی، تفکر انتقادی و... کار می‌شود. در جمع‌بندی مطالعاتی که روی این قبیل مدارس داشتیم به شش اصل در طراحی این مدارس رسیدیم و آنها را سرلوحه طراحی قرار دادیم که از حوصله این مصاحبه خارج است. اما در مورد فضاهای اداری هم باید بگوییم عموماً فضا در خدمت اهداف سازمان و دانش مدیریت قرار داشته. نوع کار، فرهنگ سازمانی، رویه‌های اداری همه بر روی سازمان‌دهی فضایی تاثیرگذار است.

در کنار اینها یکی دو استارت‌آپ کوچک راه‌اندازی کردیم یکی از اینها «هایکا» بود که هم‌اکنون ساخت مبلمان اداری نوین را دنبال می‌کند.

چه تعداد نیروی انسانی و با چه تخصصی در مجموعه شما فعالیت دارند؟

یک نیروی تخصصی در ساخت، یکی از دوستان مان به عنوان سرپرست طراحی و یک تیم دو نفره در بخش پژوهش و توسعه، بخشی از نیروی انسانی ما را تشکیل می‌دهد. از جنبه‌های محتوایی هم می‌شود این‌طور دسته‌بندی کرد. علاوه بر اینها یکی از همکاران جدی مان در مجموعه نیز در بحث انرژی در معماری و بهینه‌سازی طراحی به شیوه کمک می‌کند. عموماً کارهای مدیریتی، مالی و سیاست‌گذاری‌هایی که جنبه‌های حیاتی یک شرکت نوپا به آنها وابسته است نیز توسط یکی از دوستان انجام می‌شود.



یک تکنولوژی خلاقانه هر آن چیزی که

از جذابیت انتظار دارید!

Touchfloor



فناوری تاج فلور حاصل پروژه‌های دانشگاهی مقطع کارشناسی ارشد مدیران شرکت «فناوری‌های پیشرو هوش مصنوعی کارن» است. تمام تخصص و تلاش مجموعه کارکنان شرکت، ارائه یک فناوری بی‌نقص و خلاق است. پوریا حداد، مدیرعامل شرکت از فعالیت خود در این مجموعه می‌گوید.

مخاطبان تاج فلور چه گروه

هایی از جامعه می‌توانند باشند؟

یکی از بخش‌ها استفاده در دانشگاه‌ها و سازمان‌ها به عنوان وسیله‌ای برای اطلاع‌رسانی کاربردی و جذاب هست. بخش دیگری از مخاطبان، شهرداری‌ها هستند برای استفاده از این سیستم به صورت شهری و برای انجام کمپین‌های فرهنگ‌سازی. همان‌طور که گفته شد به خاطر جذابیت بالای استفاده از تاج فلور، اقبال عمومی برای استفاده از آن بیشتر است و همین موقعیت باعث می‌شود امکان رساندن پیام‌های محتوایی به مخاطب در حین استفاده از این سیستم بیشتر باشد. بخش دیگر مخاطبان خانگی هستند. این بخش به خصوص برای کودکان از جذابیت بالایی برخوردار است. ویژگی مهم استفاده از تاج فلور برای کودکان، انجام فعالیت بدنی در حین بازی کردن است. یکی از مشکلات بازی‌های رایانه‌ای، عدم تحرک آنهاست که ممکن است موجب بیماری‌های گوناگون شود.



شاید مهم‌ترین ویژگی‌های تاج فلور، جذابیت و تحرک باشد

(Interactive) است. به بیان ساده، وقتی تصویری روی سطحی مثل دیوار یا زمین نمایش داده می‌شود در صورت عبور فرد یا جسمی از جلوی آن، تصویر نسبت به آن حرکت از خود واکنش مناسب نشان می‌دهد برای تشخیص افراد و اجسام، از تکنولوژی TOF استفاده می‌شود. همچنین با کمک هوش مصنوعی و استفاده از Image Processing امکان تشخیص دقیق محل حرکت ممکن می‌شود.

به عنوان مثال یکی دیگر از کاربردهای تاج فلور که در حال حاضر در برخی از دانشگاه‌های کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد، قابلیت ایجاد تابلو اطلاع‌رسانی هوشمند هست. به کمک این تکنولوژی، برنامه‌ها و رویدادهای دانشگاه در قالب تصاویر کارت‌هایی روی دیوار نمایش داده می‌شود و زمانی که دانشجویها دست خود رو جلوی این تصویر قرار می‌دهند، کارت برمی‌گردد و جزئیات مربوط به آن رویداد (زمان، مکان، مدرس و ...) را به مخاطبان نمایش می‌دهد.

فعالیت شما در شرکت فناوری‌های پیشرو هوش مصنوعی کارن چگونه آغاز شد؟

از همان ابتدا همیشه علاقه مند به فعالیت‌های کارآفرینی و استارت‌آپی بودم. در زمان تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد، موقعیتی ایجاد شد تا به همراه ۴ نفر از دوستان خود، ایده اولیه محصول تاج فلور را برنامه‌نویسی و پیاده‌سازی کنیم. محصول حداقلی اولیه (MVP) را به پارک علم و فناوری ارائه دادیم و به خاطر جذابیت بالا، به سرعت پذیرش گرفتیم و مستقر شدیم. بعد از مدتی تصمیم گرفتیم برای این کسب‌وکار، شرکت سهامی خاصی داشته باشیم که حاصل آن، شرکت فناوری‌های پیشرو هوش مصنوعی کارن بود.

تاج فلور را بیشتر برای ما معرفی کنید؟

تاج فلور از انواع فناوری‌های واکنشگرا



شروع به انجام فعالیت هایی مشابه فیلاگر کنند و فیلاگر به عنوان لیدر بازار در این بخش انتخاب شود. فیلاگر همچنین سامانه زیرساخت هوش مصنوعی را ایجاد کرده است. در این سامانه امکان دریافت سرویس های هوش مصنوعی از سرورهای فیلاگر موجود است.

در حوزه کسب و کار خود چه چالش ها و مشکلاتی می بینید؟ دولت در این حوزه چه کمکی می تواند بکند؟

چالش اصلی برای تاج فلور، تغییرات قیمت ارز است. برای فیلاگر نیاز به کمک های معنوی دولت جهت ایجاد زیرساخت مناسب هستیم. با توجه به اهمیت استراتژیک هوش مصنوعی برای کشور و از طرفی با توجه به ورود به دوره انقلاب صنعتی چهارم، دولت می تواند با حمایت از فیلاگر به عنوان بازوی بخش خصوصی هوش مصنوعی ایران در جهت ارتقای این تکنولوژی مهم گام بردارد. همچنین فیلاگر به عنوان جامعه هوش مصنوعی ایران مخاطبان خوبی دارد که می توانند آماده ورود به بازار کار شوند و جهت تحقق این امر، نیاز به حمایت های دولتی احساس می شود.

ارتباط با این شرکت خلاق:
touchfloor.ir

توضیحی درباره پلتفرم فیلاگر که در حوزه هوش مصنوعی هست هم بفرمایید؟

فیلاگر از یک نیاز داخلی شروع شد. در زمان توسعه سیستم های مبتنی بر هوش مصنوعی در شرکت کارن، متوجه عدم وجود تعداد کافی نیروهای متخصص هوش مصنوعی شدیم. همچنین متخصصان موجود یا در دسترس نبودند، یا اغلب دانش به روز مورد نیاز شرکت را نداشتند. به همین جهت فیلاگر را به عنوان جامعه هوش مصنوعی ایران ایجاد کردیم.

فیلاگر در ابتدا به صورت یک رویداد با نام فیلاگر ایونت و با حضور نخبگان ایرانی هوش مصنوعی از شرکت های گوگل، اپل، مایکروسافت، eBay و ... فعالیت می کرد. فیلاگر ایونت، اولین رویداد هوش مصنوعی ایران به صورت تکرار شونده هست که از سال ۹۸ آغاز به کار کرده است.

بعد از استقبال بسیار خوب از رویدادهای فیلاگر، آکادمی فیلاگر جهت آموزش برنامه نویسی هوش مصنوعی شروع به کار کرد و به صورت رایگان، زبان برنامه نویسی پایتون را به مخاطبان آموزش داد. در ادامه جهت ارتقای دانش اعضای جامعه هوش مصنوعی ایران، به صورت رایگان برنامه خوانش گروهی با فیلاگر آغاز شد که در آن با حضور مهندس هوش مصنوعی گوگل دکتر سنقری، شروع به خواندن گروهی کتاب های پایه هوش مصنوعی و آموزش مفاهیم آن کردیم. همچنین برای اولین بار ژورنال کلاب هوش مصنوعی نیز توسط فیلاگر اجرا شد. کارگاه های آموزش شبکه های عصبی از مبتدی، انتقال تجربه و از متخصصان هوش مصنوعی و مواردی از این دست، همگی برای اولین بار توسط فیلاگر انجام شد تا فیلاگر شایسته لقب خود یعنی «جامعه هوش مصنوعی ایران» باشد. خوشحالیم که این کار باعث شد شرکت ها و گروه های دیگر نیز

تاج فلور با اضافه کردن تحرک به این سرگرمی ها از این مشکل جلوگیری می کند.

تاج فلور همچنین در مراکز آموزش کودکان به عنوان یک وسیله جهت آموزش مورد استفاده قرار می گیرد. همین طور محصولی مانند دیوایپ که یکی از طرح های تاج فلور هست در مراکز ورزشی و جهت فرایندهای صخره نوردی مورد استفاده قرار می گیرد.

از ویژگی ها و امکانات خاص آن بگویید.

شاید مهم ترین ویژگی های تاج فلور، جذابیت و تحرک باشد. برای مثال در طرح دیوایپ، شما علاوه بر صخره نوردی، جذابیت یک بازی را نیز تجربه می کنید. همین طور به جای اطلاع رسانی های فرهنگی یا تبلیغات غیر تعاملی و خسته کننده، تاج فلور با وارد کردن افراد به یک فرایند و سرگرمی، پیام مورد نظر را به مخاطب ارسال می کند.

تاکنون چقدر مخاطب جذب کرده اید و چه بازخوردی از تاج فلور در بین آنها داشته اید؟

تاج فلور علاوه بر جذب تعداد زیادی مخاطب در داخل کشور از سال گذشته به کشور آلمان نیز صادر شده و مخاطبان خوبی را در این کشور به خود جذب کرده است. بعد از حضور تاج فلور در نمایشگاه های بین المللی برگزار شده در داخل کشور، تاج فلور در یک اکران عمومی در لوبورک آلمان به نمایش درآمد و توانست نظر مثبت مخاطبان را به خود جلب کند.

برنامه آینده شما برای این محصول چیست؟

در حال حاضر در حال طراحی یک سیستم تکمیلی هستیم که فرایندهای اطلاع رسانی و تبلیغاتی درون شهری را به صورت کلان و مدیریت شده توسط تاج فلور انجام می دهد.



فیلاگر ایونت، اولین رویداد هوش مصنوعی ایران به صورت تکرار شونده هست که از سال ۹۸ آغاز به کار کرده است



استودیوی «لیمون اسکای» برای ارائه «سانتیاگواز دریاها» با وجود این ناخوشی همه گیر (کرونا) به حرکت بی وقفه خود ادامه می دهد

تیم خلاق با کمک و پشتیبانی «نیکلودئون»، کار خود را به سرعت و از راه دور ادامه دادند و با موفقیت روی جنبه های مختلف انیمیشن کار کردند و منجر به تولید آثار هنری با کیفیت و تحویل به موقع انیمیشن سریالی جدید شدند.

با وجود این همه گیری جهانی، استودیوی «لیمون اسکای» هم توانسته است کارهای هنری با کیفیت بسازد و هم به موقع سری جدید اکشن و ماجراجویی انیمیشن نیکلودئون «سانتیاگواز دریاها» را ارائه دهد. این دومین پروژه استودیو با «نیکلودئون» است.

سانتیاگواز دریاها که توسط نیکی لویز، لسللی والدز و والری والش والدس ساخته شده است، داستانی رادنبال می کند که در آن سانتیگو (سانتی مونتس) هشت ساله، یک دزد دریایی شجاع و مهربان است. او با انجام ماموریت های نجات جسورانه،



خاطرات زمستان

از محصولات حمایتی خانه انیمیشن
برنده بهترین انیمیشن ضد جنگ در
جشنواره انیمافانتاز یارومانی
سلکشن رسمی در ۹ جشنواره بین المللی

خلاصه داستان: پیرزنی که از مشکل حافظه کوتاه مدت رنج می برد به طور پیاپی خاطرات دوران کودکیش را مرور می کند؛ زمانی که سعی می کرد برای پدرش که به جنگ رفت و هیچ وقت برنگشت شال ببافد.

نکاتی در مورد ساخت انیمیشن زوتوپیا



می افتد سیری تکراری از امیدواری و ناامید شدن است، در واقع کاراکتر صبح را با امید بازگشت پدرش می گذراند و در حالی روز را به سر می رساند که به یاد می آورد که پدرش هیچ وقت برنگشت.

روال تولید کار با بررسی ایده های مختلف پیرامون ارتباط میان پدر و دختر شروع شد. سیناپس های مختلفی بر اساس این ارتباط شکل گرفت و در نهایت تصمیم گرفته شد تا طرحی در ارتباط با اثر بلندمدت این رابطه مدنظر قرار گیرد. پس از تکمیل داستان و فیلمنامه، روال تولید کار از سر گرفته شد و طی پروسه ای چندین ماهه ساخته شد.

ایده اولیه کار از ارتباط ناگسستنی میان پدر و فرزند ایجاد شده که حاصل زندگی شخصی کارگردان است. جنبه دیگری که در داستان مدنظر بود نشان دادن یک روز از زندگی زنی است که متاثر از دست دادن پدرش در کودکی است و با یادداشتن به دوره کهنسالی و از دست دادن حافظه کوتاه مدتش درگیر روال تکراری در زندگی روزمره می شود و از طرفی کاراکتر در وضعیت ذهنی خاصی قرار می گیرد که فکر می کند در دوران کودکی زمانی که پدرش به جنگ رفت و بازنگشت در حالی که او به امید بازگشتش هر روز منتظر بود به سر می برد. آنچه در نهایت برای کاراکتر اتفاق



اجرای Seas، اظهار داشت: «هنگام بروز همه‌گیری، ما در اواسط تولید این مجموعه بودیم و مطمئن نبودیم که این کار تا چه حد بر تولید تأثیر خواهد گذاشت. لیمون اسکای استودیو به سرعت راه‌حل‌هایی یافت. من شیوه همکاری آنها را در طی این مراحل دوست دارم. فرهنگ موجود در آن استودیو سرشار از همکاری و انرژی است. آنها واقعا کیفیت را در برابر افزایش دادند.»

استودیوی لیمون اسکای روی مجموعه‌های انیمیشن قابل توجه دیگری از جمله قایق بادبانی سیدنی، زنبور عسل و دوستان، Trucktown و Tinpo کار کرده است. آنها همچنین صاحب افتخار IP خود، Ichiro، AstroLOology with another هستند که در حال تولید است.

منبع: استودیوی Lemon Sky

حدود یک تیم ۱۰۰ نفره روی جنبه‌های مختلف انیمیشن کار کردند که همه از راه دور کار می‌کردند. آنها روی عناصر جادویی که در خط داستانی وجود دارای ویژگی‌های جادویی هستند که هنگام شروع ماجراهای خود، لباس‌های خود را تغییر می‌دهند. به غیر از جلوه‌های تصویری سینمایی که برای ایجاد جلوه‌های ویژه و واقع‌گرایانه دریا به کار رفته است، جنبه جادویی سریال چیزی بود که تیم به آن توجه بیشتری نشان داد.

وونگ چنگ فی، مدیرعامل شرکت استودیوی لیمون اسکای، توضیح داد: «این زمان‌هایی که در آن به سر می‌بریم برای صنعت خلاقیت، چالش برانگیز است. ما بسیار سپاسگزاریم که مشتری ما این ایمان را داشت که پروژه را با استودیوی لیمون اسکای انجام دهد. روبرو شدن با موانع با هم به ما امکان ایجاد یک انرژی مشترک شگفت‌انگیز با نیکلودئون را می‌دهد. اکنون با اطمینان کامل می‌توانم بگویم که آنها بخشی از خانواده لیمون اسکای ما شده‌اند. نیکی لویز، خالق و تهیه‌کننده



جست‌وجوی گنجینه‌ها و امن نگه داشتن دریاها دنیای کارائیبی خارق‌العاده‌ای را می‌سازد. این مجموعه در دنیایی ساختگی رخ می‌دهد که از فرهنگ و مکان‌های کارائیب لاتین الهام می‌گیرد و شامل آسمان‌های آبی و آبریز؛ امواج پرسر و صدا؛ توالی آب و کشتی‌های باشکوه است. برای ایجاد این جلوه‌های متحرک جزئیات زیادی لازم است. خطوط داستانی که شامل صحنه‌های آبی زیادی هستند اغلب به حاشیه رانده می‌شوند، زیرا کار CGI مورد نیاز برای ایجاد آنها، می‌تواند دلهره‌آور باشد. با وجود این چالش‌ها و با حمایت و مشارکت «نیکلودئون»، تیم «لیمون اسکای» با تلاش و پشتکار برای ایجاد یک نیروی کار از راه دور کار کرد.

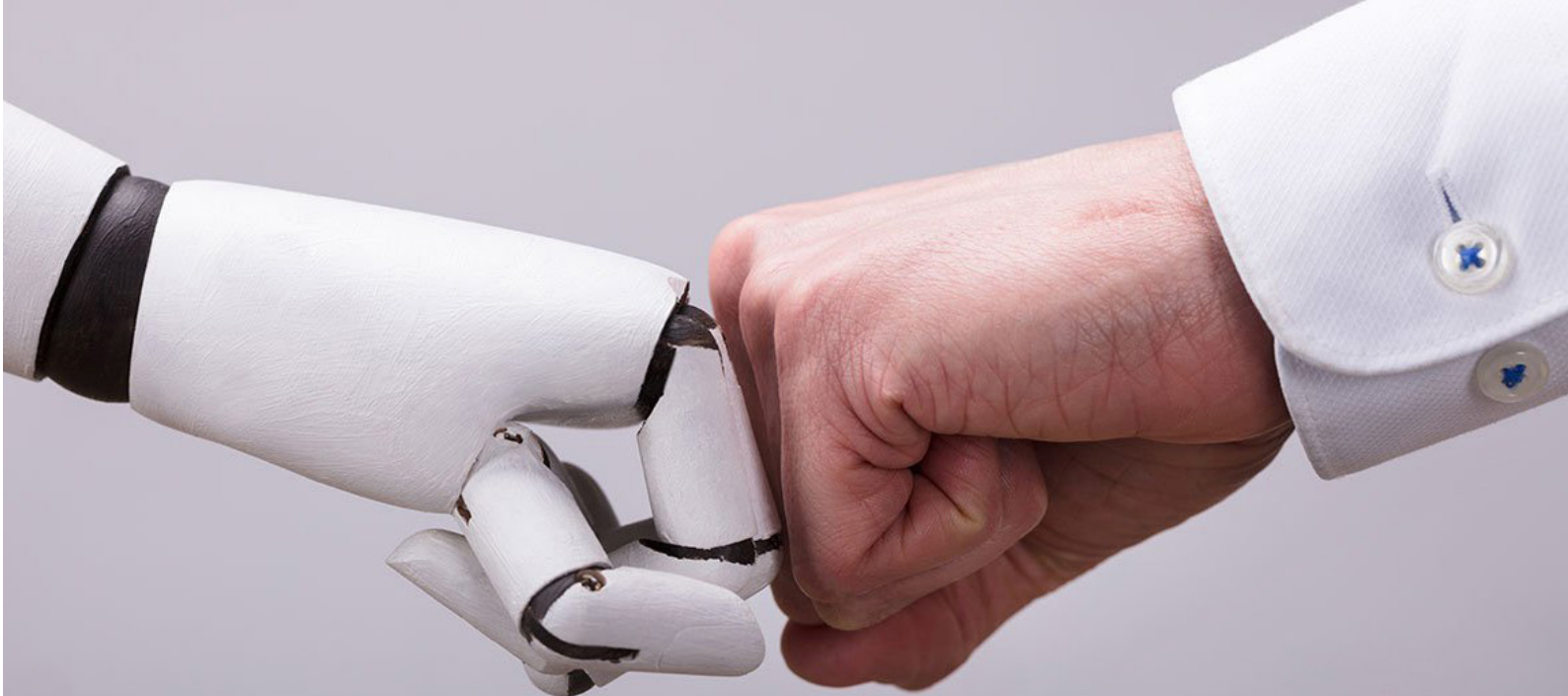
Loo Hon Gene، رئیس تولید بخش انیمیشن در استودیوی لیمون اسکای، اظهار داشت: «ما برای تهیه طرحی برای تیم خود تلاش کرده بودیم تا بتواند از راه دور کار کند. باید یک گردش کار کاملا جدید برقرار می‌شد، باید پرونده‌ها بومی‌سازی می‌شدند، روش‌های سازگار با امنیت برای کار کردن با سرور، ایجاد شده و یک تنظیم مجدد جزئی برای برنامه انجام شد. تیم خیلی سریع با تغییرات و SOP های جدید سازگار شد و ما توانستیم به نتیجه‌ی این تلاش‌ها افتخار

مرتب کردن و الگوهای متفاوت توسعه داد. برای ایجاد بازی‌های بی‌عیب و نقص دیزنی از نیترو استفاده کرد که یک نرم‌افزار نشان‌دهنده بدون درنگ است و از سال ۲۰۱۲ و انیمیشن «رالف خرابکار» توسعه داده بود. برای خلق محیط دیزنی از ابزار بونسای که ابزاری برای خلق درخت و گیاهان است استفاده کرد که اولین بار از آن در انیمیشن «یخ‌زده» در سال ۲۰۱۳ استفاده کرده بود. برای خلق گونه‌های مختلف جنگل‌های پیچیده استوایی با لایه‌های پیچیده‌ای از شاخ و برگ‌ها بیش از ۷٫۷ میلیون درخت و ۴ تریلیون پلیگان استفاده شده است. سلاح مخفی دیزنی سیستم زندرینگ هابیرینون است که اولین بار در «شش قهرمان بزرگ» در سال ۲۰۱۴ استفاده شد. این سیستم می‌تواند تعداد بی‌نهایت هندسه در سکانس‌ها از جمله محیط و کاراکترها را با استفاده از زندر فارم ۵۵ هزار هسته‌ای رندر کند.



در انیمیشن زوتوپیا که توسط دیزنی تولید شده است ۶۴ گونه مختلف حیوانی و ۸۰۰ هزار کاراکتر مختلف مدل شده است. یک کاراکتر موش در زوتوپیا ۴۸ هزار مو و یک زرافه ۹ میلیون تار مو بر روی بدن خود دارد. زندر برخی فریم‌ها بیش از ۱۰۰ ساعت به طول انجامید. برای واقعی به نظر رسیدن کاراکترها دیزنی ابزاری به نام Groom برای





ایستیم مطلقا



ircreative.isti.ir



aparat.com/ircreative



ircreative@isti.ir



[@ircreative.ir](https://www.instagram.com/ircreative.ir)



[@icreative](https://www.telegram.com/@icreative)



بخش پذیرش

۰۲۱-۸۳۵۳۲۴۷۵



بخش خدمات

۰۲۱-۸۳۵۳۲۴۷۴