«تجارت» گزارش می‌دهد؛

حال و هوای کسب و کارهای سنتی

تجارت-محمد خادمی: در چند سال اخیر وجود برخی مواد صنعتی در مواد غذایی مانند روغن پالم در روغن‌های مایع و جامد غذایی، مواد قندی صنعتی در نوشیدنی‌ها مانند آبمیوه‌های بسته بندی، مواد شیمیایی در آبلیمو و سرکه، مواد غیراستاندارد در ادویجات و.... بی میلی مشتریان برای خرید این محصولات را در پی داشته است. از همین رو کسب و کارهای جدیدی راه‌اندازی شده است تا از این طریق اعتماد مشتریان را به خود جلب کند و بازار این محصولات غذایی پابرجا بماند. این کسب و کارها به این شکل است که در حضور مشتری مواد اولیه غذایی تبدیل سازی می‌شود. این مشاغل را می‌توان از روغن گیری در حضور مشتریان تا آبگیری میوه جات شامل آب هویج و کرفس، آب گیری لیمو ترش به عنوان چاشنی مواد غذایی و در برخی محیط‌ها آسیاب کردن فلفل، دارچین، زرد چوبه نام برد؛ که موجب استقبال مردم شده است و این روزها در هر محلی از پایتخت اصناف گوناگونی وجود دارند که مواد غذایی را در حضور مشتری و به شکل ارگانیک و بدون افزودنی به فروش می‌رسانند. در این گزارش به سراغ تعدادی از این اصناف رفته‌ایم تا از چند و چون این بازار پر رونق با خبر شویم.

■ **آبمیوه گیری بدون مواد صنعتی**

اگر در سطح معابر اصلی شهر تردد داشته باشید، با تبلیغات آبمیوه گیری‌ها مواجه می‌شوید، هر یک از این آبمیوه گیری‌ها با قیمت‌های گوناگون به دنبال جذب مشتری هستند، قیمت هر یک لیتر و نیم آب هویج در بازار از ۶ تا ۹ هزار تومان به فروش می‌رود، آب کرفس نیز این روزها به عنوان ماده چربی سوز مورد استقبال قرار گرفته که هزینه یک بطری یک و نیم لیتری آن نزدیک به ۸ هزار تومان است. بیشتر ابمیوه گیری‌ها که در حضور مشتری در شهر مشغول به کار هستند، مربوط به اصناف بستنی فروشی‌ها است، که در این باره «سارا کربلایی» دبیر اجرایی اتحادیه بستنی، آبمیوه و کاف شاپ تهران به خبرنگار «تجارت» می‌گوید: «از گذشته‌های دور تا به امروز آبمیوه فروشی در حضور مشتری در این صنف انجام می‌گرفته است، اما به تازگی این نوع کسب و کار رونق بیشتری گرفته است و مردم تمایل دارند آبمیوه مورد نیازشان در حضور خودشان تهیه شود.» او ادامه می‌دهد: «تعداد بستنی و آبمیوه فروشی در تهران که به شکل مجوز دار مشغول به فعالیت هستند حدود ۸۰۰ مغازه است و ۲۰۰ مجوز نیز در حال بررسی و رسیدگی برای صدور مجوز هستند، البته ۵۰۰ کافی شاپ نیز با مجوز در تهران مشغول به کار هستند که این محیط‌ها می‌توانند اقدام به آبمیوه گیری در حضور مشتری کنند.» دبیر اجرایی اتحادیه بستنی، آبمیوه و کاف شاپ تهران در پاسخ به سوال خبرنگار «تجارت» درباره اینکه در برخی محیط‌ها آبمیوه گیری در حضور مشتری انجام می‌شود که صنف بستنی فروشی نیست، به طور مثال در عطاری یا لبنیاتی در سطح شهر شاهد آبمیوه گیری هستیم؟ می‌گوید: «طبق تبصره ۲ ماده ۳ آئین نامه اجرای قانون نظام صنفی یک ملک تجاری می‌تواند در یک محیط چند پروانه کسب داشته باشد بدون اینکه ملک را تفکیک کند، البته باید شرایط بهداشتی، اماکنی و فضای کاری را داشته باشد تا بتواند از داشتن چند پروانه صنفی بهره مند شوند و مانعی برای کسب و کار وجود ندارد.» او در پاسخ به سوال دیگر خبرنگار «تجارت» درباره اینکه آیا اتحادیه با آبمیوه فروشی‌های غیر مجاز در سطح شهر برخورد می‌کند؟ می‌گوید: «به هر حال در هر صنفی افرادی هستند که به شکل غیر قانونی فعالیت می‌کنند، اما در صنف بستنی، آبمیوه و کاف شاپ به دلیل اینکه با مواد غذایی سروکار دارند باید از محیط‌های کاملا بهداشتی استفاده کنند که در این خصوص بازرسان اداره بهداشت، پلیس اماکن، بازرسان اتحادیه و مردم از فعالیت صنف غیر مجاز مطلع می‌شوند و جلو فعالیت غیر مجاز آن‌ها گرفته می‌شود. در شهر تهران مغازه میوه فروشی وجود دارد که مشغول به آبمیوه گیری است و بسیار محیط بهداشتی دارد.» برای بررسی بیشتر این موضوع به بلوار ستارخان رفته‌ایم و به تعدادی از آبمیوه فروشی‌ها سر زده‌ایم، دلیل ارزان بودن آبمیوه طبیعی را از یکی کسبه این صنف جویا می‌شویم که در این باره «رضا» می‌گوید: «ارزان بودن برخی آب میوه‌ها به این دلیل است که همکارانم میوه‌ها را از میدان بزرگ تره بار تهیه می‌کنند و این موضوع باعث ارزان شدن آبمیوه می‌شود، از سوی دیگر کسبه این صنف هر میوه را آبگیری نمی‌کنند و تنها میوه‌هایی که پر آب هستند و حجم زیادی دارند عرضه می‌شود.» او دلیل استقبال مردم از آبمیوه گیری در جلو دید مشتری را این طور عنوان می‌کند: «متاسفانه چند شرکت آبمیوه تخلفاتی در محتوای محصول شان داشته‌اند و همینطور آن‌ها هزینه زیادی را برای آن محصول دریافت می‌کنند به همین خاطر مردم حاضر هستند آبمیوه را در جلو دید خودشان تهیه کنند.»

■ **روغن گیری بدون پالم در حضور مشتری**

از دیگر کسب و کارهای جدیدی که رونق گرفته است، روغن گیری در حضور مشتری است، این فعالیت در اصناف گوناگون صورت می‌گیرد و حتی در برخی هایپر مارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای انجام می‌شود، دلیل استقبال مردم از روغن گیری در حضور مشتری برمی‌گردد به زمانی که وجود روغن پالم در مواد غذایی مطرح شد و مردم به دلیل بی اعتمادی به کارخانه‌های این مواد غذایی حاضر شدند این محصول را از محیطی که به شکل طبیعی تولید می‌کند تهیه کنند. یکی از کسبه تهران که در حال روغن گیری کنجد است به خبرنگار ما می‌گوید: «دلیل اینکه روغن کنجد گیری در کشور باب شده است، بر می‌گردد به یکسری فعالیت مافیایی چرا که این دستگاه‌ها ارزش هر کدام از آن‌ها نزدیک به ۸ میلیون تومان است که از خارج کشور وارد می‌شود و از سوی دیگر تمامی کنجدهایی که برای روغن گیری در خرده فروشی‌ها و حتی کارخانه‌ها استفاده می‌شود از کشور چین و افغانستان وارد می‌شود.» او برای اثبات صحبت‌هایش بسته کنجدهای تهیه شده در مغازه اش را به خبرنگار ما نشان می‌دهد که با نوشته‌های خارجی از آن سوی مرز وارد بازار شده است، ادامه می‌دهد: «اگر راست می‌گویند چرا دستگاهی راه‌اندازی نمی‌کنند که تخمه آفتاب گردان را جلوی چشم مردم روغن گیری کنیم.» وی با بیان اینکه شغل روغن گیری جزو حرفه‌هایی است که با صنعت کشاورزی ارتباط مستقیمی دارد، می‌افزود: «اگر بازار روغن گیری در جامعه رواج پیدا کرده است، باید مواد اولیه آن را از داخل کشور تهیه کنیم تا رونق صنعت کشاورزی کشور نیز صورت بگیرد، نه اینکه هم دستگاه‌های روغن گیری از خارج می‌آید و هم اینکه بازاری برای محصولاتی مانند کنجد برای خارجی‌ها شده است.» یکی از خریداران روغن کنجد در این باره به خبرنگار ما می‌گوید: «بطری‌هایی که در هنگام روغن گیری استفاده می‌شود پلاستیکی است و این بطری‌ها مشکل بهداشتی دارد، اما به دلیل اینکه روغن این محصول جلوی چشمان خودمان گرفته شده است و مواد افزودنی به آن اضافه نشده است اقدام به خرید این محصول می‌کنم.» از دیگر خریداران روغن کنجد «میلاد» است که می‌گوید: «روغن گیری که در برخی از مغازه‌ها رواج پیدا کرده است در یک محیط غیر بهداشتی که مدام گرد و خاک در آن محیط وجود دارد انجام می‌شود، از سوی دیگر بی کیفیت بودن محصول اولیه و پاک نشدن کنجدها مشکلات بهداشتی را به وجود می‌آورد.» از سوی دیگر در اطلاعیه سازمان ملی استاندارد که چند وقت پیش منتشر شد آمده است که روغن‌های کنجدی که به روش سنتی و در حضور مشتری روغن گیری می‌شوند نباید از سوی مردم مصرف شود. سازمان ملی استاندارد در اطلاعیه‌ای نسبت به مصرف روغن‌های کنجدی که به روش سنتی روغن گیری می‌شوند، هشدار داد. در این اطلاعیه آمده است: با توجه به گسترش روغن گیری دانه‌های روغنی به ویژه کنجد به روش سنتی با عنوان «روغن گیری در حضور شما» از هموطنان درخواست می‌شود به دلایل عدم اطمینان از مواد اولیه مصرفی مناسب از نظر نوع دانه و احتمال بالا بودن میزان آلودگی میکروبی از جمله کپک زدگی، سموم قارچی مانند آفلاتوکسین و شرایط نامناسب نگهداری مواد اولیه، از مصرف این روغن‌ها خودداری کنند. مردم به دلیل عدم رعایت بهداشت دستگاه‌های روغن کشی طبق معیارهای استاندارد ملی، وجود برخی ناخالصی‌های مضر در محصول نهایی مانند فلزات سنگین و همچنین فسادپذیری روغن استحصالی بویژه در اثر شرایط نامناسب بسته بندی و نگهداری، از خرید و مصرف این گونه روغن‌ها خودداری و از انواع روغن بسته بندی شده دارای علامت استاندارد معتبر استفاده کنند.

■ **آبلیمو گیری جلو چشم مشتری**

آبغوره و آبلیمو از گذشته‌های دور به عنوان چاشنی غذاهای ایرانی بوده است و این روزها مغازه‌هایی در سطح شهر وجود دارند که در طول سال به این امور مشغول هستند و شغلشان آبلیمو گیری است، حتی کسبه این کار لیمو را در طول سال در مغازه خود نگهداری می‌کنند تا در حضور مشتری آب آن را بگیرند، برخی از محله‌های تهران مانند سازمان آب میدان صادقیه، خیابان پیروزی و نازی آباد بورس آبلیمو و آبغور گیری در حضور مشتری است، علت افزایش این صنف نیز این است که برخی از کارخانه‌های مواد غذایی به جای تهیه طبیعی این محصول از مواد صنعتی استفاده کرده‌اند که باعث ایجاد مشاغلی مانند آبلیمو گیری در حضور مشتری شده است و مردم نیز از آن استقبال کرده‌اند و دیگر خیال شان راحت است اسید به جای آبلیمو مصرف نمی‌کنند.

■ **ادویه کوبی جلو دید مشتری**

در برخی از عطاری‌ها دستگاه آسیاب وجود دارد که ادویه‌های گوناگون شامل زرد چوبه، دارچین، فلفل، آویشن و... را در حضور مشتری آسیاب می‌کنند، این نوع کسب نیز این روزها مورد استقبال مردم قرار گرفته است و در هر عطاری یک دستگاه آسیاب وجود دارد. یکی از صاحبان عطاری معروف تهران به خبرنگار ما می‌گوید: «بیشتر ادویه‌هایی که در بازار ایران وجود دارد از خارج از کشور وارد ایران شده است و بسیاری از مشتریان ما تصور می‌کنند ادویه‌هایی که در جلو چشم شان آسیاب می‌شود در داخل کشور به عمل می‌آید، به طور نمونه دانه فلفل سیاه از کشورهای افریقایی به ایران می‌آید.»

او دلیل استقبال مردم از ادویه‌هایی که جلو چشمشان آسیاب می‌شود را این طور عنوان می‌کند: «گویا برخی از کارخانه‌های بسته بندی محصولات غذایی از جمله ادویه محصولات شان را با قیمت بالا به بازار عرضه می‌کنند، بنابراین مردم رو به محصولاتی می‌آورند که به شکل فله (کیلویی) عرضه می‌شود تا هزینه بسته بندی را نپردازند، از سوی دیگر مشتریان در این حوزه خیال شان راحت است که ناخالصی در ادویه شان وجود ندارد.»

پیشخوان

عجیب‌ترین شغل‌های جهان

شاغل عجیب و غریب دنیا کم نیستند. اما در میان همان مشاغل عجیب هم باید به چند مورد اشاره‌ای ویژه داشته باشیم که اصولا روی ترکیب «عجیب و غریب» را سفید کرده‌اند. آنچه در پی می‌آید نگاهی است به همین مشاغل.

■ **آدامس پاک کن**

آدامس پاک کن‌ها باید با کمک دستگاه‌های مخصوص تولید بخار آدامس‌های چسبیده شده به پیاده‌روها، نیمکت‌های کنار خیابان‌ها و هر جایی دیگر که آنها چسبیده باشند، بکنند و محل آغشته شده را تمیز کنند.

■ **مغزخالی کن**

منظور ما از «مغزخالی کن» آن دسته از افرادی نیستند که مدام سوال و اطرافیان‌شان را کلافه می‌کنند، بلکه مغزخالی کنی شغلی رسمی و محترمانه است و فردی که چنین حرفه‌ای را انتخاب می‌کند باید هر روز در کشتارگاه‌ها حاضر شود، سر حیوان ذبح شده را روی میز قرار دهد یا به یک قلاب آویزان کند و سپس جمجمه را شکافته و مغز آن را که در برخی از کشورها غذایی بسیار لذیذ محسوب می‌شود، خارج کند.

■ **مورچه‌گیر**

شاید شما هم جزو آن دسته از مردمی باشید که در دوران کودکی صاحب یک مزرعه کوچک مورچه بوده‌اید. پس لازم است بدانید بعضی از آن مورچه‌ها متعلق به مزارع بسیار بزرگتر هستند و در این مکان‌ها پرورش یافته‌اند. اما رفتن به مناطق جنگلی و بیابانی و دفن کردن مورچه‌ها برای پرجمعیت کردن آن مزارع بزرگ راهی برای امرار معاش بعضی از مردم است. واقعا تعجب‌آور است که چطور آنها می‌توانند این حشرات را گرفته و به صورت محموله دریایی به نقاط دیگر جهان ارسال کنند!

■ **ژله پرکن شیرینی‌های دونات**

فردی که شغل وی پر کردن دونات‌ها با ژله است باید صاحب دستانی ماهر و اعصابی فولادین باشد، زیرا تنها مقدار ناچیزی ژله اضافه -بمب!- می‌تواند دونات‌ها را مانند یک نارنجک دستی منفجر و متلاشی کند.

■ **ساقدوش عروس کرایه‌ای**

در برخی از کشورها که داشتن ساقدوش عروس جزو جدانشدنی مراسم ازدواج و عروس خانم نیز از داشتن دوستان و اقوام نزدیک بی‌بهره است، چه کسی باید وظیفه ساقدوشی را انجام دهد و وی را در این مراسم به یادماندنی همراهی کند؟ خیلی ساده است عروس خانم باید دست به جیب شود تا ساقدوش کرایه‌ای این نقش را ایفا کند.

■ **توپ گلف جمع کن**

توپ گلف جمع کن‌ها افرادی هستند که هر تالاب، دریاچه یا بستر آبی را که در نزدیکی زمین‌های گلف واقع شده، به دقت جست‌وجو می‌کنند تا شاید توپ گلف مفقود شده‌ای را بیابند، آن را بار دیگر جلا دهند و مجددا به فروش برسانند. این افراد روزانه دست کم ۳۰۰۰ توپ گلف جمع می‌کنند.

■ **داوربو**

داورهای بو معمولا در صنایع مختلف مشغول به کار می‌شوند. برای مثال برخی از داورهای بو برای کارخانه‌های تولید کننده بو زداهای زیر بغل (دئودورانت‌های زیر بغل) کار می‌کنند و از جمله وظایف آنها این است که زیر بغل افرادی که دئودورانت‌های مختلف را استفاده کرده‌اند، ببویند.

اخبار بیمه

تقدیر از نمایندگان برتر، مدیران و شبکه فروش بیمه ایران معین

نخستین گردهمایی سراسری مدیران وشبکه فروش شرکت بیمه ایران معین صبح روز ۲۲ مهر ۹۶ در هتل کوثر زیباکنار برگزار شد.

به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی شرکت بیمه ایران معین، در این مراسم که اعضای هیات‌مدیره، مدیران و نیز نمایندگان شبکه فروش حضور داشتند آقای ابراهیم حمیدی مدیرعامل، آقای حسن اسلامی‌پناه رییس هیات مدیره و آقای محمد زاهدنیا نایب رییس هیات مدیره به ایراد سخن پرداختند.

مدیرعامل بیمه ایران معین در سخنرانی افتتاحیه با مدیران و نمایندگان فروش ضمن بررسی عملکرد شرکت، در خصوص توسعه و بهبود فضای کسب و کار شرکت و اهتمام به توسعه بیمه‌های زندگی به عنوان راهبرد اصلی بیمه ایران معین سخن گفت.

رییس هیات مدیره نیز در سخنانش در این مراسم ضمن تقدیر از موفقیت‌ها و جایگاه مناسب شرکت بیمه ایران معین، انتظار دستیابی به موفقیت‌های بیشتر را مطرح کرد و از کلیه شرکت کنندگان خواست تا برای رسیدن به این مهم تلاش کنند.

نایب رییس هیات مدیره نیز بر حرفه‌ای شدن نمایندگان و شبکه فروش تاکید کردند و در خصوص مدل فروش، مذاکره و ارتباط با مشتری سخن گفتند.

نشست صمیمانه شبکه فروش و مدیران شرکت؛ در بخش دیگری از این گردهمایی کارگروه‌های هم اندیشی نمایندگان تشکیل شد و شبکه فروش در خصوص مسایل و مشکلات فروش محصولات شرکت و همچنین راهکارهای پیشنهادی برای حل این مسایل به بحث و تبادل نظر پرداختند.

سخنگویان هریک از کارگروه‌ها پس از جمع بندی مسایل و درخواست‌های مطرح شده در کارگروه، آنها را با معاونت و مدیران فنی و سایر بخشهای مربوطه در میان گذاشتند. در پایان بخش هم‌اندیشی، حوزه معاونت فنی شرکت آقایان شباهنگ، رحیم‌زاده و حمزوی ضمن پاسخ به سوالات و مسایل نمایندگان، برای تسهیل فرآیند کاری شبکه فروش در آینده قول مساعدت و همکاری بیشتر دادند.

تقدیر از نمایندگان برتر؛ تقدیر از نمایندگان برتر کشور، نمایندگان برتر فروش بیمه‌نامه مان و نیز نمایندگان برتر شعب بخش دیگری از این گردهمایی بود.

اعضای هیات مدیره آقایان حمیدی، اسلامی‌پناه، زاهدنیا و معاون فنی شرکت آقای شباهنگ لوح‌های تقدیر و جوایز نمایندگان را اهدا کردند.

در میان نمایندگان کشوری نمایندگی شهرام جم از شعبه ماکو، نمایندگی نازیلا فدائی شجاعی از شعبه جلفا و نمایندگی بنت‌الهدی خیری از شعبه عسلویه به ترتیب به عنوان نمایندگان اول تا سوم برتر کشوری معرفی شدند.

نمایندگان برتر فروش بیمه‌نامه مان بیمه ایران معین نیز به شرح زیر مورد تقدیر اعضای هیات مدیره شرکت و تشویق حضار قرار گرفتند:

رتبه اول نمایندگی النازشهیدی علمدار از شعبه جلفا، رتبه دوم نمایندگی حمیدرضا غفاری از شعبه آبادان و رتبه سوم نمایندگی محمد مهدی اکرامیان از شعبه خرمشهر.

همچنین در بخش دیگری از این مراسم از آقای صلاح‌الدین آذیش رییس سابق شعبه ماکو و آقای حبیب حیاتیان رییس سابق شعبه آبادان تقدیر به عمل آمد.

در پایان این گردهمایی صمیمانه مدیرعامل بیمه ایران معین اعلام کرد که مهمترین هدف این برنامه دیدار با شبکه فروش و شنیدن نقطه نظرات آنان بود که به لطف خدا این مهم محقق شد. ایشان از سخنگویان کارگروهها خواستند تا سایر نظرات، مسایل و دیدگاههای مطرح شده در کارگروه‌ها را به صورت مکتوب به مدیریت شرکت ارائه کنند تا مدیران بتوانند با فرصت و فراغت بیشتری پاسخگوی این سوالات باشند.

راه‌اندازی فاز اول سامانه نظارت تخصصی بیمه کوثر

فاز اول سامانه نظارت تخصصی شرکت بیمه کوثر در حوزه درمان گروهی راه‌اندازی شد. به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی و اعلام مدیر فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات شرکت بیمه کوثر؛ با استفاده از اطلاعات موجود در بانک اطلاعاتی سیستم جامع بیمه‌گری شرکت این سامانه تحلیل‌ها، گزارش‌ها و هشدارهای متنوع را در سطوح مختلف مدیریتی در اختیار مدیران ستادی و استانی شرکت قرار خواهد داد تا با استفاده از این ابزار، فروش بیمه‌نامه‌های درمان به‌صورت هوشمندانه و خدمت‌رسانی در این حوزه به بیمه‌شدگان با سرعت و کیفیت بالاتر صورت گیرد.

محمدرضا مومنی از راه‌اندازی فاز دوم این سامانه در حوزه اتومبیل در آینده نزدیک خبرداد و گفت: این سامانه با هدف کاهش ریسک صدور و تمدید بیمه‌نامه‌های جدید، ارایه نرخ مناسب و کارشناسی در بیمه‌نامه، افزایش کیفیت خدمات پرداخت خسارت، درجه‌بندی مشتریان این رشته، بررسی عملکرد استانی بیمه‌گذاران و مراکز درمانی، ارایه‌امار دقیق و به‌روز با سرعت بالا تا سطح جزییات ریز بیمه‌نامه و پرونده‌های خسارت در لحظه، ارایه انوع گزارش‌ها در حوزه صدور و خسارت مراکز درمانی، بررسی عملکرد مراکز درمانی از ابعاد مختلف، بررسی رفتار بیمه‌شده‌ها در حوزه‌های مختلف میزان، نوع خسارت‌ها، شرایط سنی و غیره، کشف خطاهای احتمالی عمدی و غیرعمدی بیمه‌گذاران و مراکز درمانی و نیز بررسی عملکرد پزشکان معالج با همکاری معاونت فنی، اداره نظارت تخصصی و مدیریت بیمه‌های درمان طراحی و اجرایی شد. وی صدور اینترنتی بیمه‌نامه‌های حوادث انفرادی را از برنامه‌های آینده این مدیریت برشمرد و خاطرنشان کرد: صدور اینترنتی طرح‌های نسیم و کوثر بیمه‌های آتش‌سوزی و سامانه مکاتبه با بیمه‌گذاران حوزه درمان به‌منظور توسعه خدمات الکترونیکی بیمه کوثر به بهره‌برداری رسید.

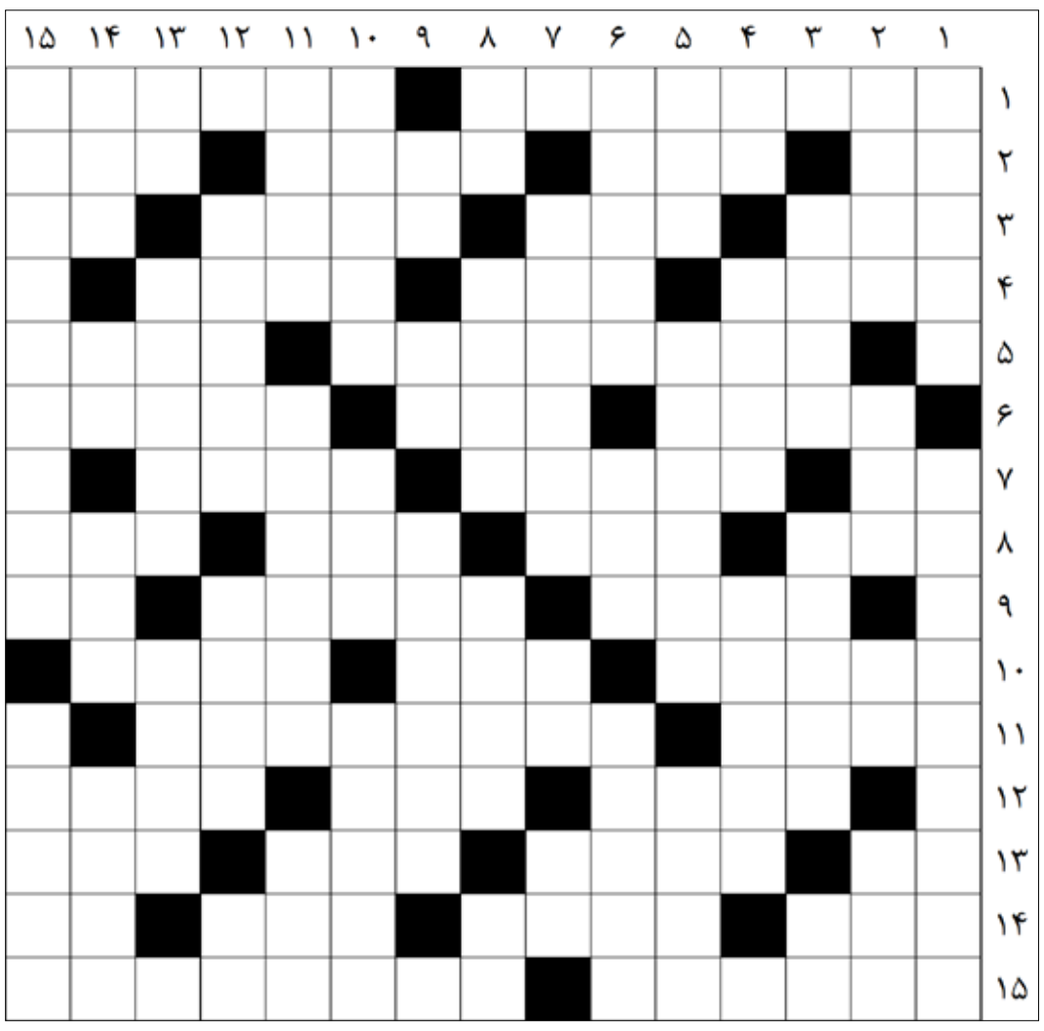
"اتوپلاس" بیمه نوین به البرز رسید

معاون امور شعب، شبکه فروش و بازاریابی پس از اجرای موفق اتوپلاس در استان‌های تهران و خراسان رضوی، این طرح در البرز اجرایی می‌شود.

به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی بیمه نوین، محمدرضا تمجیدی؛ معاون امور شعب، شبکه فروش و بازاریابی با اعلام این خبر افزود: طرح اتوپلاس از تیرماه در استان تهران و پس از آن در استان خراسان رضوی به اجرا درآمد و پس از استقبال بیمه گذاران و موفقیت آن، این طرح در استان البرز نهایی و اجرایی شده است. وی در ادامه گفت: این طرح با همکاری شبکه فروش شرکت و اجرای گام به گام این طرح با هدف ارائه مطلوب‌ترین شکل خدمات به بیمه گذاران، با آماده سازی زیرساخت‌های فنی و ارائه‌اموزش‌های لازم به شعب و نمایندگان به منظور پایش دقیق آن در کیفی سازی خدمت رسانی صورت می‌گیرد. تمجیدی با تأکید بر خدمات ویژه و رایگان این طرح خاطرنشان کرد: رویکرد بیمه نوین در توسعه محصول و خدمت، ارائه خدماتی با هدف خلق ارزش و رضایت برای بیمه گذاران است؛ چرا که تمام بیمه گذاران براساس نیازشان می‌توانند از طرح‌های پیشنهادی ویژه برخوردار شوند. این طرح شامل خدمات نوین برای تمام بیمه گذاران بیمه بدنه خودروی این شرکت است که در دو سطح می‌توانند از پوشش‌های متنوع و خدمات امدادی رایگان بهره مند شوند. معاون امور شعب، شبکه فروش و بازاریابی بیمه نوین در پایان از اجرای این طرح در دیگر استان‌ها در آینده نزدیک خبر داد.

تجارت آنلاین
آخرین اخبار و تحلیل روز اقتصادی را در پایگاه اینترنتی تجارت آنلاین بخوانید
www.tejaratonline.ir

جدول شماره ۵۳۰



افقی:

۱- مدیریت منابع در بازار پول - جهت و راستا ۲- رودی در روسیه - جزایر دوگانه جنوب ایران - جزیره استراتژیک ایران - برداشت محصول ۳- خوراک سفر - کنار - مذهب اهل سنت - از ضمایر منفصل ۴- بلند مرتبه - سنگ زیرین آسیا - از گازهای آلی ۵- پیرمرد شب عید کریسمس - لوله گیاهی ۶- حجاب برتر - دستور و حکم - آرام و یواش ۷- حرف مشایعت - قالی فرسوده - درس نوشتنی ۸- انعکاس صدا - میان برنامه کوتاه تلویزیونی - تیز و قاطع - از حروف یونانی ۹- رود مرزی - شهرت - واژه تمجید ۱۰- بهانه جویی - نظیر - مهره ای در شطرنج ۱۱- سیاهه - از آثار داستایوفسکی ۱۲- واحد طول انگلیس - شمع - نوعی تخم مرغ ۱۳- اثر چربی - دستکاری روی عکس - شهری در آلمان - لطیف و ملایم ۱۴- خشت پخته - شهری در مازندران - بیماری مسری و عفونی - پسوند شباهت ۱۵- بندری در خوزستان - ساز زهی اروپایی

عمودی:

۱- تفتیش کننده - از درب های مسجد الحرام ۲- آرزوها - شکاف - دهن کجی - پرسش از مکان ۳- پارچه ای گرانبها - بازدید - راه میانبر ۴- یار شلوار - از گل های زیبا - قوم مغول ۵- گوشه خلوت - فیلمی از سیروس الوند - مبنای حقوق کارمندان ۶- آبفشان مصنوعی - آلوی کوهی - دوره ها ۷- دستور کار - مخفف شاه - طرف تاریک زمین ۸- آب صفر درجه - مجلس روسیه - گرامی تر - تکیه ۹- مترادف آشغال - برابر ومساوی - از کشورهای آمریکای جنوبی ۱۰- گسیل کردن - برگه های انتخاباتی - متشکرو سپاسگذار ۱۱- ثروت - پرآب ترین رود جهان - طولانی ترین حبس ۱۲- فاقد شایستگی های لازم - عدد بلبل - ضمیر غائب ۱۳- وحشی - تازه بنا شده - نویسنده دانمارکی ۱۴- بهشت شداد - الفبای موسیقی - درخت انداز - تشکر فرانسوی ۱۵- برابر یک سال - اعتقاد قلبی

حل جدول شماره قبل

www.tejaratonline.ir