نویسنده حوزه تجارت الکترونیک در گفت‌وگو با مردم‌نو:

مشتری‌مداری امتیاز نیست، ضرورت است

مردم‌نو؛ موضوع استارتاپ‌ها، مفهوم جدیدی است و ممکن است بسیاری از مردم با معنای دقیق آن آشنایی نداشته باشند. اما براساس آنچه نویسندگان حوزه تجارت، در سراسر دنیا معتقدند، استارتاپ یک مجموعه یا سازمان موقت است که با هدفِ یافتن یک مدل کسب‌وکار تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر به‌وجود آمده است. طبق این تعریف، می‌توان گفت که کار یک استارتاپ یافتن سریع یک مدل کسب‌وکار مناسب، در کمترین زمان ممکن است. در حقیقت، سرعت و زمان، عوامل مهمی در موفقیت یک استارتاپ هستند. به‌طوری که هرچه دیرتر مدل کسب‌وکار مورد نظر، توسط استارتاپ کشف شود، شانس اینکه رقیبانش زودتر به نتیجه مطلوب برسند، بیشتر می‌شود. ضمن اینکه احتمال دارد با طولانی‌شدن زمان دستیابی به مدل، صبر، حوصله، انرژی و توان مالی گردانندگان آن مجموعه یا سازمان به‌سر رسد و کل کار با شکست مواجه شود.

در کشور ما نیز در مواجهه با واژه استارتاپ تعاریف متعددی طرح می‌شود که اغلب این تعاریف مربوط به موفقیت استارتاپ‌ها یا انتظاراتی است که از این سازمان‌های موقت در اذهان وجود دارد. برای مثال جذب سرمایه بیشتر یا رتبه‌آوردن در مسابقات یا حتی کسب رضایت مخاطب و مشتری‌مداری ازجمله مواردی است که در تعاریفی که در این‌باره وجود دارد، مطرح می‌شود.

محمود بشاش، یکی از فعالان و نویسنده حوزه تجارت الکترونیک در این‌باره عقیده متفاوتی دارد: او معتقد است: در تعریف استارتاپ موفق نباید «رضایت مشتری» به‌عنوان یک امتیاز یا معیاری برای موفقیت، به‌شمار رود. مشتری‌مداری درواقع یک ضرورت است و فلسفه وجودی استارتاپ‌ها را مشخص می‌کند؛ بنابراین از نظر من، رضایت مشتری آیتمی است که سال‌هاست موضوع آن در تجارت تثبیت شده و جزء مسائل بدیهی در این‌باره است. از این‌رو استارتاپ‌ها نباید فکر کنند که می‌توانند نام استارتاپ بر خود بگذارند و در نهایت هم، امتیازی در زمینه مشتری‌مداری دریافت کنند. به عقیده من، سازمانی را که فاقد آیتم‌های مشتری‌مداری و رضایت مشتری است را اصلاً نباید به‌عنوان یک کسب‌وکار به رسمیت بشناسیم! چون این مجموعه‌ها نه‌تنها موفق نخواهند شد، بلکه نام و فرهنگ استارتاپی را زیر سؤال خواهند برد و این برای جامعه استارتاپی بسیار مضر است.

در ادامه نویسنده کتاب تاجر دیروز، تاجر امروز، داشتن نگاه بین‌المللی را عامل دیگری برای موفقیت استارتاپ‌های نوپای جامعه ما دانست و در این‌باره بیان کرد: به‌نظر من بد نیست فضای اقتصادی امروز که استارتاپ‌های کوچک از کشورها و شهرهای کوچک، خدماتی جهانی ارائه می‌دهند و با غول‌های بزرگ رقابت می‌کنند، یک آیتم به‌نحوه ارزیابی موفقیت استارتاپ‌های ما اضافه شود و آن‌هم نگاه بین‌المللی خدماتشان است. وی در تشریح این موضوع گفت: این چیزی است که می‌تواند حتی اقتصاد ما را نجات دهد، اما متأسفانه خیلی کم به آن پرداخته شده است. برای مثال شما ساده‌ترین خدمات را که مربوط به فروشگاه‌های آنلاین است در نظر بگیرید. آیا می‌توانید یک فروشگاه آنلاین در ایران، (حتی آن‌هایی که همیشه جزء بهترین‌ها محسوب می‌شوند)، نام ببرید که مثلاً یک دانشجوی غیر ایرانی در ایران بتواند از آن‌ها خرید کند؟ یا یک توریست که در هتلی در ایران اقامت دارد بتواند از آن‌ها خرید کند؟ یا خانواده سفیرهای کشورهای خارجی بتوانند از آن‌ها خرید آنلاین انجام دهند؟ یا زائرینی که به تعداد بسیار زیاد و در همه فصول سال به ایران سفر می‌کنند بتوانند خرید آنلاین انجام دهند؟ آیا همین دسته افراد که مثال زدم می‌توانند از اسنپ یا تپسی، تاکسی سفارش دهند؟ آیا می‌توانند در نرم‌افزار آپ، تراکنش انجام دهند؟ در حالی که بسیاری از این نوع مشکلات، به‌سادگی قابل برطرف شدن هستند، اما متأسفانه در حد بسیار زیادی در خدمات آنلاین ما دیده می‌شود که شاید برطرف کردن آن‌ها در حد تغییر چند سطر کد ساده باشد و بسیاری از استارتاپ‌های ما می‌توانند با تغییر نگاه خود با کمی تلاش، به سرعت بین‌المللی شوند و ارزش‌آفرینی‌های درخشانی را به نمایش بگذارند. در واقع اگر ما که به‌دنبال جذب سرمایه‌گذار خارجی هستیم باید خدماتی را به آن‌ها ارائه کنیم. آن‌ها می‌آیند که مدتی در شهر یا کشور ما زندگی کنند اما اغلب خدمات آنلاین و استارتاپ های ما در اختیار آن‌ها قرار نمی‌گیرد. در این راستا اضافه‌شدن زبان بین‌المللی و گنجاندن امکانات و استانداردهایی در این‌باره می‌تواند موفقیت استارتاپ‌ها را بر مبنای جذب مخاطب و مشتری بیشتر پایه‌گذاری کند.

نویسنده و فعال حوزه تجارت الکترونیک در ادامه اضافه کرد: احتمالاً خواهید گفت که حرف‌های من در حد رویاپردازی است، ولی بسیاری از این رویاها دیر یا زود محقق خواهند شد. پس به امید آن روز.

۱۶ ایده کار پاره‌وقت فصلی و غیر فصلی

کارهای پاره‌وقت، مشاغلی هستند که به شما امکان می‌دهند تا در کنار کار اصلی خود کارهای دیگری هم انجام دهید و در عین حال بتوانید درآمد خود را افزایش دهید. مشاغلی که در ادامه به‌عنوان ایده کار پاره‌وقت معرفی می‌شود می‌توانند به‌عنوان مشاغل پاره‌وقت جذاب و هیجان انگیز لحاظ شوند چون این مشاغل انعطاف‌پذیری بالایی دارند. باید بگوییم برای این که آنها قوه انعطاف پذیری زیادی دارند. اگر شما هم مثل اغلب مردم تصمیم به شروع یک کار پاره‌وقت دارید باید بگویم، ایده شروع یک کار پاره‌وقت الزاماً به معنای پولدار شدن نیست، ایده کار پار وقت به معنای ایجاد درآمد در هنگام انجام یک کار اضافی، در کنار کار فعلی شماست.

شاید شما هم تمایل داشته باشید تا زمان بیشتری را با فرزندان‌تان سپری کنید. یا دوست دارید در فصل‌های سرد سال به جاهای گرمتر سفر کنید. یا شاید هم شغلی دارید اما برای گذران زندگی نیاز به یک درآمد جانبی هم دارید. یک ایده خوب برای کار پاره‌وقت می‌تواند تمام این نیازمندی‌های بالا را به صورت یک جا تأمین کند. در این لیست انواع ایده کار پاره‌وقت که بیان شده است به دو گروه تقسیم‌بندی می‌شود:

ایده کار پاره‌وقت فصلی
ایده کار پاره‌وقت غیرفصلی

۹ ایده کار پاره‌وقت فصلی برتر

با توجه به اینکه کارهای فصلی نیاز به زمان زیادی دارند، اما باید به خاطر داشته باشید که این مشاغل می‌توانند مزایای دیگری نیز داشته باشند. مانند اینکه به شما این امکان را می‌دهد که یک فصل را به‌عنوان تعطیلات به خود اختصاص دهید. فصلی که در آن هر کاری دوست داشته باشید انجام دهید، و یا هر کجا که دوست داشته باشید بروید، مثل یک پرنده آزاد. به قول معروف هم فال است و هم تماشا. این نوع کارها علاوه بر اینکه سبب می‌شود تا کسب درآمد کنید، باعث می‌شود تا مدت زمان مناسب را هم در تعطیلات سپری کنید.

۱- کرایه قایق، قایق‌های پدالی، کایاک و یا دوچرخه:

برای هر نوع تفریح و فعالیتی شبیه به آن، همیشه تعداد کسانی که ترجیح می‌دهند وسیله‌های تفریحی‌شان را کرایه کنند خیلی بیشتر از کسانی است که ترجیح می‌دهند آنها را بخرند. نمونه موارد بیان شده را می‌توان در شهرهای توریستی ایران و شهرهای شمالی ایران مشاهده کرد که وسایل مربوط به حمل‌ونقل مانند قایق، قایق‌های پدالی و دوچرخه توسط برخی از کسب‌وکارها به علاقه‌مندان کرایه داده می‌شود.

۲- دکه‌ها و یا کامیون‌های مواد غذایی سرپایی و یا خوراکی فروشی سیار: مثل ماهی کباب در ساحل، بستنی فروشی و یا کوکو و آش و ساندویچ‌های کوچک. در ضمن غذاهای مورد نیاز در جشن‌ها و نمایشگاه‌های بزرگ و یا مجموعه‌های نمایشگاهی را هم فراموش نکنید. در این گونه نمایشگاه‌ها و یا جشن و غرفه‌های خیابانی افراد زیادی هستند که ترجیح می‌دهند یک وعده غذای ساده و خوشمزه و البته سرپایی بخورند. این گونه نمایشگاه‌ها می‌توانند سود زیادی داشته باشد. پس هر کجا نمایشگاهی برپا شود به گوش و آماده باشید.

۳- تمیز کردن و نگهداری حیاط: افراد خیلی خیلی کمی هستند که ترجیح می‌دهند کار تمیز کردن و نگهداری حیاط‌شان را خودشان انجام دهند. این ایده کار پاره‌وقت خوب و مفرحی است. یادتان باشد، شما نمی‌توانید این را تبدیل به یک کار پاره‌وقت در تمام سال کنید، ولی در عوض می‌توانید مثلاً در زمستان‌ها برف‌ها را پارو کنید و در پاییز برگ‌ها را جمع کنید و در تابستان استخر را آماده استفاده کنید.

۴- نصب و نگهداری سیستم آبیاری: بخش اصلی این ایده کار پاره‌وقت بر می‌گردد به قسمت فروش این وسیله‌ها. بهار و تابستان هم می‌تواند فصل اوج کار شما باشد. با توجه به اینکه به تازگی فرهنگ و علاقه افراد به نگهداری گل‌های آپارتمانی در ایران نیز افزایش پیدا کرده است، می‌توانید این کار را به راحتی در ایران انجام دهید. ولی باید این نکته را مد نظر داشته باشید که در ابتدا مدتی زمان نیاز است تا به‌عنوان یک کسب‌وکار شناخته شوید و مشتریان به شما اعتماد بکنند.

۵- ارائه کننده تورهای محلی: با توجه به محل سکونت شما، می‌توانید تورهای مختلف طبیعت‌گردی از جمله، راهنمای کوهنوردی، تورهای کایاک، اسب سواری و غواصی به راه بیاندازید. یا حتی چیزهای کاملاً متفاوت و کمی دیوانه! مثل تورهای وحشت و یا بهترین مکان‌های پخش موسیقی و غیره. با توجه به شرایط اقلیمی ایران می‌توانید تورهای مختلفی را برای انواع گردشگران ارائه دهید. عباس برزگر نمونه موفقی است که توانسته است با خلاقیت و پشتکار خود تورهای محلی را به گردشگران خارجی ارائه دهد.

۶- تخت و صبحانه: این ایده کار پاره‌وقت را فقط در فصول توریستی خود به راه بیندازید. یادتان باشد این کار فقط مخصوص کنار دریا و یا دریاچه‌ها نیست. اسکی بازان و اسکیت سواران هم به اینجور تعطیلات می‌روند. ایده استارتاپ AIRBNB هم از این ایده نشات گرفته است.

۷- مربی ورزش‌های فصلی: مثل مربی اسکی و یا کایاک، مربی غواصی و اسب سواری تفریحی.

۸- طراح لباس‌های مخصوص برای جشن‌ها و اتفاقات خاص: مثل شب چله، چهارشنبه سوری و عید نوروز و یا جشن‌های دیگر. جشن نوروز می‌تواند یکی از بهترین موقعیت‌های مناسب برای راه اندازی یک ایده کار پاره‌وقت خوب باشد. می‌توانید سفره‌های هفت سین تزیین کنید و یا لباس‌های عمو نوروز را تهیه کنید. می‌توانید لباس‌های محلی مختلف برای کودکان علاقه‌مند درست کنید. این شغل به طور کل هم مفرح است و هم می‌تواند فرهنگ گذشته شما را زنده نگهدارد.

۹- انجام کارهای اداری و بانکی مردم در فصل تعطیلات: این ایده کار پاره‌وقت مخصوص کسانی است که اطلاعات و یا آموزشی درباره کارهای بانکی و حسابداری داشته باشند.

۷ ایده کار پاره‌وقت غیر فصلی:

این کارهای پاره‌وقت از جمله مشاغلی هستند که شما می‌توانید در تمام سال انجام‌شان دهید، اما به یاد داشته باشید اولویت اول شغل اصلی‌تان است و باید مد نظر داشته باشید که آیا زمان مناسبی برای انجام کارهای پاره‌وقت دارید یا نه؟

۱- ارائه خدمات: خدماتی در تمام زمینه‌ها مانند خدمات آرایشی و بهداشتی مانند آرایش مو، خدمات ناخن. مراقب از حیوانات خانگی نیز یکی دیگر از مواردی است که می‌توانید به‌عنوان ایده کار پاره‌وقت غیر فصلی مد نظر داشته باشید.

۲- طراحی: از انواع طراحی داخلی گرفته تا طراحی محوطهٔ باغ و استخر و حیاط.

۳- هنر و صنایع دستی: شامل هنرهای گرافیکی مثل نقاشی، طراحی، معرق، کوزه گری، سفالگری و طراحی طلا و جواهر. تبلیغات و فروش آنلاین می‌تواند یکی از بهترین راه‌های افزایش درآمد و سفارشات باشد.

۴- مشاوره: تقریباً در هر زمینه می‌توان مشاوره داد، اما یادتان باشد برای مشاور بودن یا نیاز به علم دارید و یا تجربه و یا هر دو.

۵- کارهای دفاتر اسناد: مثل وکالت، حسابداری، کتابداری، معماری، پزشکی و پرستاری.

۶- تجارت‌های مختلف: مثل کابینت سازی، بنایی و کاشی کاری. اگر شما جز افرادی هستید که در کار خود مهارت زیادی را دارید می‌توانید کسب‌وکار موفقی را برای خود ایجاد کنید. افرادی که علاوه بر تخصص در کار خود تعهد هم دارند مورد استقبال افراد بسیاری قرار می‌گیرند.

۷- فروش مستقیم: این ایده کسب کار را از شرکت‌های فروش بزرگ الهام گرفته شده است. هزاران نفر در سراسر دنیا وجود دارند که به کار فروش مستقیم از لباس زیر زنانه تا بیمه‌های مختلف می‌پردازند. اما برای اینکه یک فروشنده موفق باشید باید به این کار علاقه‌مند باشید.

به یاد داشته باشید هر نوع فروش مستقیمی نمی‌تواند مورد تأیید و یا قانونی باشد، به همین علت از درست و قانونی بودن شرکت‌هایی که با آنها به خرید و فروش می‌پردازید مطمئن شوید.

شما چه ایده کار پاره‌وقت دیگری دارید؟ چه تجربه‌ای از انجام ایده کار پاره‌وقت خود دارید؟ تجربه‌های خود را با ما به اشتراک بگذارید. /شبتا

افزایش قیمت ۳ برابری خودرو طی ۱۲ سال

رئیس انجمن تخصصی قطعه سازان کشور گفت: صنعت خودرو طی ۱۲ سال گذشته تنها ۲.۵ تا ۳ برابر افزایش قیمت داشته و این همه هیاهو برای هیچ است. محمدرضا نجفی منش در گفتگو با ایبنا، درباره اظهار نظرهای افزایش قیمت خودرو که اخیراً مطرح شده، توضیح داد: براساس بررسی صورت گرفته از آمارهای موجود، طی سال‌های ۸۴ تا ۹۶ اقلام مختلف مصرفی و سرمایه‌ای، بین ۷ تا ۲۵ برابر افزایش قیمت داشته است. وی افزود: اما طی این ۱۲ سال که مورد بررسی قرار گرفت، صنعت خودرو تنها ۲.۵ تا ۳ برابر افزایش یافته است و این نشان می‌دهد که این سر و صداها درباره قیمت خودرو، هیاهو برای هیچ است، زیرا کمترین افزایش قیمت را طی این مدت بین اقلام مختلف، صنعت خودرو داشته و حتی به دلیل اینکه قیمت گذاری به شورای رقابت واگذار شده خودروسازان ما با زیان مواجه هستند. رئیس انجمن تخصصی قطعه سازان کشور در این باره، گفت: از طرفی به خودرو سازان دستور داده شده تا خودرو با قیمتی کمتر از قیمت تمام شده به فروش برسد به گونه‌ای که اگر قیمت تمام شده یک خودرو ۲۰ میلیون تومان است، قیمت اعلامی از سوی کارخانه ۱۸ میلیون تومان باید باشد اما ما باز هم شاهد این هستیم که به دلیل وجود دلالان در بازار، قیمت‌ها در بازار بیش از این ارقام خواهد بود. نجفی منش، ادامه داد: تقاضا ما به‌عنوان فعالان این حوزه، این است که با اصلاح روند غلطی که از ۷ سال گذشته اجرایی و قیمت گذاری خودرو بر عهده شورای رقابت گذاشته شد، به کاهش قیمت خودرو و همچنین ایجاد شرایط برای ادامه حیات صنعت قطعه سازی کمک شود. به‌گزارش ایبنا، قیمت خودرو از جمله اقلامی است که حساسیت عمومی بر آن بسیار بالا و افزایش یا کاهش حتی اندک در این صنعت، سر و صدا بسیاری به پا خواهد کرد؛ به تازگی نیز با نوسانات نرخ ارز و تغییراتی که در سیاست گذاری ارزی ایجاد شد، شاهد افزایش قیمت خودرو بودیم. به گونه‌ای که براساس اعلام کارشناسان، شاخص قیمت خودروهای منتخب داخلی نسبت به ماه گذشته افزایش ۰.۱ درصدی داشته است.

اطلاعات اقتصادی

تا لحظه انتشار روزنامه!

شاخص بورس	۱۰۸۸۳۰۰
انس طلا	۱۲۳۱/۷۷
مثقال طلا	۱۱۵۲۰۰۰۰
طلا ۱۸	۲۶۵۹۶۰۰
سکه بهار آزادی	۳۰۳۰۵۰۰۰
سکه امامی	۳۲۸۱۰۰۰۰
نیم سکه	۱۵۹۰۵۰۰۰
ربع سکه	۸۱۰۵۰۰۰
سکه یک گرمی	۴۳۳۰۰۰۰
دلار	۴۲۰۰۰
یورو	۱۰۵۴۵۰
پوند	۱۱۸۲۴۰
لیره ترکیه	۱۸۷۳۰
درهم امارات	۲۴۵۲۰
نفت سبک	۶۸/۱۳
نفت برنت	۷۲/۹۹
نفت اپک	۷۰/۹۱
بنزین (گالن)	۲/۰۶۵۵
شاخص آلومینیوم	۲۰۴۵/۵
شاخص نیکل	۱۳۵۱۵
شاخص سرب	۲۱۳۸
شاخص روی	۲۵۸۴/۵
شاخص مس	۶۱۵۱/۵

خبر

شرایط دریافت وام از محل اندوخته بیمه‌های عمر

تمامی بیمه گذاران بیمه‌های عمر انفرادی طبق ماده ۲۶ آیین نامه شماره ۱۳ بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری، در صورت احراز شرایط خاص، مشمول دریافت وام از محل ذخایر بیمه نامه‌های خود خواهند بود.

به‌گزارش ایبنا، بیمه گذاران در صورتی که ۲ سال از حق بیمه پرداختی‌شان گذشته باشد و بیمه نامه آنها فسخ، بازخرید یا معلق نشده باشد، می‌توانند تا ۹۰ درصد ارزش بیمه نامه خود را وام بگیرند.

بهره این وام، ۴ درصد بیشتر از نرخ بهره فنی بیمه نامه خواهد بود. بیمه‌گذاری که از این محل وام دریافت کند، می‌تواند اقساط خود را با هماهنگی با شرکت بیمه گر، ماهیانه یا هر سه ماه یکبار پرداخت کند.

اگر بیمه گر در موعد مقرر نسبت به پرداخت اقساط وام خود اقدام نکند، این وام نیز مانند سایر تسهیلات مشمول جریمه دیرکرد خواهد بود. همچنین اگر مدت بیمه نامه تمام شود یا بازخرید آن قبل از مدت بازپرداخت وام انجام شود، بیمه گر نسبت به تسویه اجباری وام پرداخت شده از محل بیمه نامه عمر اقدام خواهد کرد.

نکته مهم آن است که هر زمانی مجموع بدهی‌های وام در هر لحظه (شامل مانده وام، جمع اقساط پرداخت نشده و جرائم دیرکرد) بیش از ارزش بازخرید بیمه نامه در آن لحظه باشد، بیمه نامه پس از یک دوره اخطار، به طور خودکار فسخ خواهد شد.

۲۰۹۷۹۴

آگهی مناقصه عمومی (نوبت دوم)

دانشگاه زنجان

دانشگاه زنجان در نظر دارد ایاب و ذهاب کارکنان دانشگاه زنجان برای سال ۹۸- ۹۷ را از طریق انجام مناقصه عمومی به اشخاص حقوقی واجد شرایط واگذار نماید. بدینوسیله کلیه متقاضیان شرکت در مناقصه (دارای گواهی تائید صلاحیت در رشته امور حمل و نقل از وزارت تعاون، کار و امور اجتماعی) می‌توانند از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نمایند. کلیه مراحل برگزاری مناقصه اعم از دریافت اسناد و تحویل اسناد پیشنهادات قیمت و سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. **تاریخ انتشار آگهی در سامانه ۹۷/۰۵/۰۱ می‌باشد.**

الف- شماره مناقصه (مرجع): ۱۰۵

ب- شماره فراخوان درج شده در سامانه تدارکات الکترونیک: ۲۰۰۹۷۳۷۹۸۰۰۰۰۰۳

ج- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: مناقصه‌گران می‌توانند از ساعت ۸ صبح روز دوشنبه تاریخ ۹۷/۰۵/۰۱ لغایت تا ساعت ۸ روز شنبه به تاریخ ۹۷/۰۵/۰۶ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) مراجعه و نسبت به شرکت در مناقصه اقدام نمایند.

د- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد قیمت: تا ساعت ۱۰ روز سه‌شنبه تاریخ ۹۷/۰۵/۱۶

ی- زمان و محل بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۱۰ روز چهارشنبه تاریخ ۹۷/۰۵/۱۷ دفتر معاونت اداری- مالی

ه- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: سپرده شرکت در مناقصه شامل ضمانت‌نامه بانکی (مدت اعتبار تضمین‌های بانکی باید حداقل ۳ ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهادها باشد) چک تضمین شده بانکی و یا واریز وجه نقد به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب۱۷۰۳۰۵۱۸۱۹ بانک تجارت به نام سپرده دانشگاه زنجان و ارائه اصل فیش بانکی.

تذکر مهم: مناقصه‌گر، از زمان دریافت اسناد تا ارسال پاکت الف، ب و ج الزاماً تمام مراحل را از طریق سامانه ستاد انجام خواهد داد و مناقصه‌گر به غیر از اقدام از سامانه ستاد، پاکت‌های مذکور را می‌بایست به صورت فیزیکی تا ساعت ۱۲ تاریخ ۹۷/۰۵/۱۶ به دبیرخانه مرکزی دانشگاه زنجان تحویل نمایند.

شماره تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر با مدیریت امور حقوقی و قراردادها، ۳۳۰۵۲۸۲۶ – اداره خدمات و پشتیبانی ۳۳۰۵۲۳۵۲

روابط عمومی دانشگاه زنجان