



راهنمای کسب و کار گذر فرهنگ و هنر



وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

معاونت توسعه مدیریت و منابع

دفتر توسعه اقتصاد فرهنگ و هنر

مقدمه

نخستین ویژگی عصر حاضر، پیچیدگی مسائل پیش رو و سرعت آهنگ تغییرات است. کارآفرینی به عنوان یک پدیده نوین در اقتصاد، نقش مؤثری را در توسعه و پیشرفت اقتصادی کشورها یافته است. به عبارت دیگر در یک اقتصاد پویا، ایده‌ها، محصولات و خدمات همواره در حال تغییر می‌باشند و در این میان، کارآفرین است که الگویی برای مقابله و سازگاری با شرایط جدید را به ارمغان می‌آورد. خدمات کارآفرینی مناسب می‌تواند ریسک، زمان و هزینه راه اندازی یک کسب و کار را کاهش داده و اشخاص را در انتخاب آگاهانه کسب و کار و روش آغاز کارآفرینی یاری و راهنمایی کند.

شناسایی و معرفی فرصت‌های کارآفرینی و سرمایه‌گذاری و ارائه اطلاعات مهم و پایه در مورد ابعاد مختلف آن‌ها یکی از نیازهای اصلی نوکارآفرینان و متقاضیان راه‌اندازی و یا توسعه کسب و کارها است. گذرهای فرهنگ و هنر مجموعه‌ای از کسب و کارهای فرهنگی را در کنار خلاقیت و رویدادهای فرهنگی گرد هم می‌آورد تا بستری برای توسعه گفت‌وگو و معرفی ظرفیت‌های فرهنگی و معنوی گذشته به دنیای کنونی و به جوانان زمان حال ما باشد. اقتصاد فرهنگ و هنر یکی از عرصه‌های مناسب برای نوآوری، کارآفرینی و فناوری‌های نرم و سخت تلقی می‌گردد و بر همین اساس، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در راستای رونق بخشی به فعالیت‌های اقتصادی و حمایت از نوآوران، کارفرمایان و کارآفرینان، خدمات و بسته‌های اطلاعاتی متنوعی را طراحی و ارائه کرده است.

تهیه و انتشار راهنماهای کاربردی برای شروع یا توسعه فعالیت اقتصادی مرتبط با گذرهای فرهنگ و هنر یکی از این خدمات موثر است. این راهنماها برای تامین نیازهای اطلاعاتی و آگاهی‌های اولیه فعالان این کسب و کار تدوین شده است.

مهمترین کاربرد این راهنماها و ذینفعان اصلی آنها در ذیل آورده شده است:

کاربرد	مخاطب یا بهره‌بردار راهنما
شناخت و انتخاب کسب و کار، تهیه BP	نوکارآفرینان و استارت‌آپ‌ها
برنامه‌ریزی برای تقویت، تثبیت و یا توسعه کسب و کار	صاحبان کسب و کارها
ارائه خدمات مشاوره و منتورینگ به متقاضیان	مربیان و تسهیل‌گران صنایع فرهنگی و خلاق
معرفی به متقاضیان و ارائه خدمات	پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد، شتابدهنده‌ها
ارزیابی طرح‌های توجیهی و حمایت از طرح‌ها	بانک‌ها و موسسات اعتباری
طراحی و اجرای بسته‌های حمایتی	نهادهای حمایتی و پشتیبانی اشتغال و کارآفرینی

معرفی کلی کسب و کار گذر فرهنگ و هنر

گذر فرهنگ و هنر خیابان، میدان، بازار یا گذری است که در آن مجموعه‌ای از کسب و کارهای فرهنگی و هنری فعالیت می‌کنند و فضای بیرونی آن پیاده‌راهی برای عرضه هنر خیابانی، هنرهای آیینی و دیگر فعالیت‌های فرهنگی و هنری می‌باشد.

محورها و زمینه های اصلی این کسب و کار عبارت است از:

- < احیای شهرسازی فرهنگ مدار
- < اجرای فعالیتهای فرهنگی و هنری
- < اجرای تئاتر خیابانی، نمایشگاه هنرهای تجسمی، کتابفروشی و برنامه های نقد کتاب

این کسب و کار بر اساس شاخص های اقتصادی، استراتژیک و همچنین بررسی اولیه وضعیت عرضه و تقاضای محصولات آنها انتخاب شده است.

مشخصات کلی این کسب و کار در ذیل آورده شده است:

(۱) خلاقیت و نوآوری همراه با محتوا و مضامین ارزشمند فرهنگی و هنری، بنمایه اصلی این کسب و کارها است. در بعضی از کسب و کارها، فناوریهای پیشرفته با عناصر فرهنگی و هنری تلفیق شده است.

(۲) اغلب این کسب و کارها به گروه MSES (کسب و کارهای خرد و کوچک) با تعداد شاغلان کمتر از ۵۰ نفر تعلق دارند. اگرچه در برخی مواقع ممکن است اندازه کسب و کار در مراحل توسعه افزایش یابد.

(۳) سرمایه مورد نیاز برای راهاندازی اغلب این کسب و کارها در مقایسه با سایر بخشهای اقتصادی کم و مدت لازم برای دستیابی به نقطه سربه سر اقتصادی و کسب سود در آنها پایین است.

(۴) این کسب و کارها از نظر فرهنگی و اجتماعی حساس هستند لذا نمیتوان آنها را صرفاً از ابعاد اقتصادی و مالی مورد بررسی قرار داد به همین دلیل یکی از ضرورتهای اساسی برای فعالیت در این کسب و کارها درک کامل و جامعی از امور فرهنگی و اجتماعی و تاثیرات غیر اقتصادی آنها است.

(۵) این کسب و کارها در وهله اول و تا حدود زیادی به نیروی انسانی ماهر و خلاق و با انگیزه و در وهله بعد به بازاریابی و منابع و خدمات ارایه شده در این کسب و کار وابسته هستند؛ ازاینرو برای ورود به این کسب و کار، شناخت و تسلط کافی موسس به این عناصر کاملاً ضروری است.

(۶) مشتریان و مصرف کنندگان محصولات و خدمات این کسب و کارها بسیار گسترده بوده و تقریباً همه مردم، سازمانهای دولتی و غیردولتی، خانواده ها و اقشار مختلف جامعه مشتریان بالقوه آنها به حساب می آیند. این مزیت موجب می شود کسب و کارها بتوانند با استفاده از الگوهای بازاریابی با طیف وسیعی از گروه های هدف و سازمان ها و مراکز ارتباط و تعامل داشته باشند. لذا میتوان ادعا کرد زمینه برای ارائه سبد متنوعی از محصولات با طیف قیمتی گسترده به بازار وسیع مشتریان و گروه های هدف در این کسب و کارها فراهم است. همچنین اغلب این فعالیتهای اقتصادی دارای قابلیت صادرات کالا یا خدمات بوده و یا ارائه آنها به مردم یا مراکز سایر کشورها نیز امکان پذیر است.

ابعاد و محتوای راهنماهای کسب و کار

بسته اطلاعاتی کسب و کار که تحت عنوان راهنما ارائه گردیده است شامل مهمترین و کاربردی ترین اطلاعات و آگاهی های لازم برای آغاز کسب و کار، تثبیت و حفظ کسب و کار و توسعه کسب و کار است. بدیهی است این بسته اطلاعاتی جایگزین طرح کامل

کسب و کار نیست زیرا که اصولاً هر طرح کسب و کار یک سند منحصر به فرد برای یک محصول یا خدمت کاملاً مشخص، یک فرد مشخص و در یک شرایط زمانی و مکانی مشخص است اما اطلاعات این راهنماها تا حدود زیادی تهیه طرح کسب و کار را تسهیل، تسریع و کم هزینه می سازد.

محتوای راهنمای کسب و کار عبارت است از:

➤ معرفی کلی کسب و کار و محصول یا محصولات آن
➤ فرایند تولید محصول
➤ گروه هدف و مشخصات کلی مشتریان
➤ اجزاء و عناصر اصلی کسب و کار شامل ساختار و فرایند
➤ سازمان های مربوط به کسب و کار
➤ فرایند ایجاد کسب و کار
➤ ساختار هزینه و درآمد کسب و کار و معرفی سرفصل های هزینه و درآمد
➤ ملاحظات و نسبت های مالی برای سودآوری کسب و کار
➤ رهبردهای بازاریابی و فروش محصول
➤ مدیریت ریسک در کسب و کار
➤ ابعاد و زمینه های توسعه کسب و کار

روش استفاده از راهنمای کسب و کار

راهنماها به گونه ای تدوین شده اند که اغلب نیازهای اطلاعاتی و راه های دستیابی به اطلاعات بیشتر را برای متقاضیان کسب و کار و سایر بهره برداران راهنما فراهم می نمایند. به منظور استفاده بهتر از محتوای این راهنماها، توصیه می شود حتماً به موارد ذیل توجه شود:

۱. کلیه اطلاعات مالی این راهنماها مربوط به نیمه دوم سال ۱۳۹۹ است. طبیعی است برخی از این اطلاعات ممکن است به مرور زمان و یا تحت تاثیر تحولات اقتصادی به صورت سریع تغییر کند لذا پیشنهاد می گردد در هنگام هر گونه بهره برداری از اطلاعات مالی این راهنماها، قیمت ها و نرخ های روز مد نظر قرار بگیرد.
۲. اطلاعات مندرج در این راهنماها برای شناخت کسب و کار و انتخاب کسب و کار و طراحی کلی فرایند راه اندازی و یا توسعه کسب و کار از کفایت لازم برخوردار است. اما با توجه به این که اغلب این کسب و کارها برای یک عنوان کسب و کار کلی و نه یک محصول و کسب و کار مشخص و بدون در نظر گرفتن مکان راه اندازی یا توانمندی های متقاضی تدوین گردیده اند، لذا توصیه می شود برای تدوین برنامه اجرایی حتماً طرح کسب و کار بر اساس اطلاعات این راهنماها تهیه و تکمیل شود.
۳. از آنجا که بخشی از اطلاعات این راهنماها به فرایند راه اندازی و تعامل با سازمان ها و مراجع ذیربط در فرایند تاسیس و اخذ مجوزهای لازم مربوط است و این فرایند و سازمان ها ممکن است به مرور زمان تغییر کنند، لازم است بهره برداران محترم راهنماها از طریق وبگاه ها یا سایر راه های ارتباطی فرایندهای جدید را استعلام و بر اساس آن اقدام نمایند.

گذر فرهنگ و هنر

قلب خلاق شهر و مدلی اجرایی در مکان‌سازی خلاق برای ایجاد قطب‌های فرهنگی و پیشران توسعه اقتصاد محلی است. در این فرآیند شرکایی از بخش‌های عمومی، خصوصی، غیرانتفاعی و راهبردی جامعه، شخصیت فیزیکی و اجتماعی یک محله، شهر، شهرستان یا مناطق اطراف، و فعالیت‌های فرهنگی و هنری را شکل می‌دهند. این گذر مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای فرهنگی است که خلاقانه بستری برای توسعه و معرفی ظرفیت‌های فرهنگی و معنوی کشور را فراهم نموده است. فضاهای میراثی مثل خانه‌های قدیمی، کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولیدی قدیمی و محوطه‌های آن‌ها، کاروانسراها، مدارس قدیمی و ساختمان‌های اداری که بهره‌برداری آن‌ها متوقف شده و امکان بازسازی دارند و هرنوع فضای آماده‌ای که با تغییر کاربری امکان تبدیل به فضای فرهنگی و هنری را دارند.

بهره‌برداری از این راهنماها برای شروع یا توسعه کسب‌وکارهای مربوط به گذر فرهنگ و هنر لازم است اما کافی نیست. بر همین اساس، تدوین‌کنندگان این راهنماها بر تکمیل اطلاعات و آگاهی‌های لازم و انجام محاسبات بر پایه اطلاعات و شرایط زمانی و مکانی با کمک مشاوران و یا منتورهای کسب‌وکار تاکید می‌نمایند. برای شروع کار قطعاً لازم است طرح کسب‌وکار گذر فرهنگ و هنر خودتان را براساس شرایط خاص خوتان، تهیه کنید.

فهرست مطالب:

۶	فصل اول: کلیات شناختی و ساختاری
۶	(۱) مقدمه و کلیات
۶	(۲) معرفی کلی کسب و کار گذر فرهنگ و هنر
۷	(۳) زمینه‌ها و اولویت‌های کاری
۸	(۴) محصولات و خدمات
۸	(۵) فناوری و فرآیند تولید محصولات (کالا یا خدمات)
۹	(۶) امکانات و تجهیزات
۹	(۷) گروه هدف و مشتریان اصلی
۱۱	(۹) سازمان و مدیریت کسب و کار
۱۲	(۱۰) نیروی انسانی مورد نیاز برای راه‌اندازی و توسعه
۱۳	(۱۱) مهارت‌های ضروری برای موسس و مدیر
۱۴	(۱۲) رقبا و همکاران
۱۴	(۱۳) آغاز کار
۱۵	(۱۴) دستورالعمل‌ها و ضوابط مورد نیاز برای سازمان‌های مرتبط
۲۰	(۱۵) معرفی یک نمونه
۲۲	فصل دوم: برنامه بازاریابی
۲۲	(۱) راهبردها و روش‌های بازاریابی
۲۳	(۲) مزیت‌های رقابتی و راهبردهای رقابت
۲۴	(۳) فرآیندها و عملیات عرضه و فروش محصولات و خدمات
۲۶	فصل سوم: برنامه مدیریت مالی
۲۶	(۱) سرفصل‌های هزینه
۲۹	(۲) سرفصل‌های درآمد
۲۹	(۳) ابعاد مالی
۳۰	فصل چهارم: برنامه مدیریت ریسک
۳۰	(۱) زمینه‌ها و ابعاد ریسک‌ها
۳۰	(۲) راهبردها و راهکارهای مواجهه با ریسک
۳۳	فصل پنجم: برنامه توسعه
۳۳	(۱) زمینه‌ها و ابعاد توسعه
۳۵	(۲) راهبردها و راهکارهای توسعه

فصل اول: کلیات شناختی و ساختاری

(۱) مقدمه و کلیات

گذر در فرهنگ اصطلاحات تهران قدیم به مکان‌هایی خاص در بافت قدیمی شهر اشاره داشت. گذرها معابری بودند که محلات مختلف شهرهای قدیم و به خصوص تهران را به یکدیگر متصل می‌ساختند. بر اساس نوشته ناصر نجمی، بازارهای بی سقف تهران را گذر می‌گفته‌اند.

گذرهای فرهنگ و هنر مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای فرهنگی را در کنار خلاقیت و رویدادهای فرهنگی گرد هم می‌آورد تا بستری برای توسعه گفت‌وگو و معرفی ظرفیت‌های فرهنگی و معنوی گذشته به دنیای کنونی و به جوانان زمان حال ما باشد. خارج شدن از فضای بسته فرهنگی و هنری و رفتن به سمت اجتماعی شدن فرهنگ و هنر از اهداف مهم گذرهای فرهنگی است. گذرهای فرهنگی جدا از معماری اصیل و زیبای خود محلی برای اجرای فعالیت‌های فرهنگی و هنری محسوب می‌شوند.

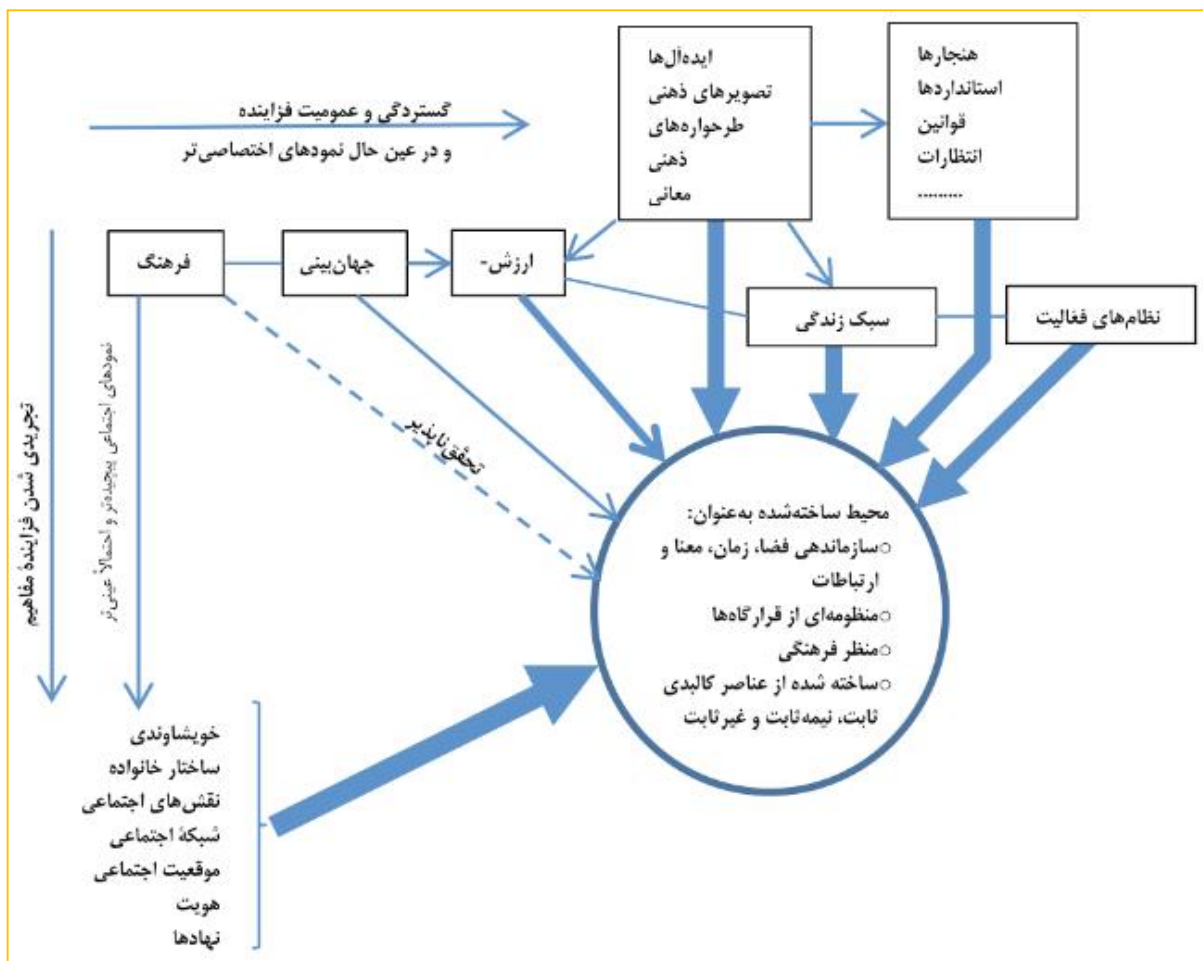
(۲) معرفی کلی کسب‌وکار گذر فرهنگ و هنر

گذر فرهنگ و هنر، خیابان، میدان، بازار یا گذری است که در آن مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای فرهنگی و هنری فعالیت می‌کنند و فضای بیرونی آن پیاده‌راهی برای عرضه هنر خیابانی، هنرهای آیینی و دیگر فعالیت‌های فرهنگی و هنری می‌باشد.

از جمله اهداف اصلی این گذرگاه‌ها موارد زیر را می‌توان برشمرد:

- < ایجاد زمینه‌های مناسب برای توسعه سرمایه گذاری در حوزه فرهنگ و هنر
- < حمایت از سرمایه گذاری بخش خصوصی در راه اندازی کسب‌وکار فرهنگی
- < پشتیبانی از کار آفرینی و فعالیت های نوآورانه در حوزه فرهنگ و هنر
- < فراهم آوردن امکانات لازم برای افزایش دسترسی مناسب عامه مردم به آثار ، خدمات و کالاهای فرهنگی و هنری
- < افزایش نشاط اجتماعی
- < کمک به توسعه پایدار شهری
- < احیای هویت فرهنگی شهرهای ایران
- < ارائه تجربیات امن که چشم‌اندازهای فرهنگی را تغییر دهد و منجر به رشد شخصی در افراد، در زمینه‌ی شغلی و مهارت‌های مرتبط با فرهنگ در هر منطقه شود.

گذر فرهنگی اصطلاحی است که در ابتدای پیدایش، به مکان‌های خاص در بافت قدیمی شهرها اطلاق می‌شد که معابر مختلف شهرها را به یک دیگر متصل می‌کردند. اکنون اما گذر فرهنگی از شکل سابق خود خارج شده و تبدیل به اصطلاحی برای تبادلات فرهنگی و سنتی یک شهر یا کشور و یکی از المان‌های کالبد فرهنگ در شهر شده است.



شکل ۱: اجزای فرهنگ و نسبت آن با طراحی و کالبد شهر (Rapoport, ۲۰۰۸)

۳) زمینه‌ها و اولویت‌های کاری

امروزه گذر فرهنگی از یک مکان ثابت، فراتر رفته است و حتی یک سایت اینترنتی نیز می‌تواند یک گذر فرهنگی محسوب شود. رسالت اصلی گذر فرهنگی، تبادل میان فرهنگ و سنت یک منطقه با مناطق دیگر است.

با پیشرفت راه‌های ارتباطی، گذر فرهنگی نیز از حالت ثابت خود خارج و به ریشه لغوی‌اش نزدیک‌تر شده است. "گذر" به معنای محل عبور است؛ جایی که در آن نمی‌توان سکونت دائمی داشت. فرهنگ نیز معنای مختلفی دارد. از سنت پخت یک غذا گرفته تا چگونگی اجرای یک هنر معاصر، در دل فرهنگ جای می‌گیرند.

گذر فرهنگی در زمان معاصر می‌تواند هر راه ارتباطی باشد که از طریق اتصال به آن بتوان فرهنگ یک منطقه را به مناطق دیگر معرفی و از رویدادهای فرهنگی منطقه‌ای دیگر، عناصری را دریافت کرد.

لذا زمینه‌های فعالیت زیر برای یک گذر فرهنگی متصور است:

- مکانی برای فروش محصولات فرهنگی
- آرایه آموزش‌های غیرمستقیم به شهروندان، در قالبی حرفه‌ای و هنرمندانه

- ایجاد مرکز گفت‌وگو مردمی و فرهنگی به صورت عام
- بازگرداندن هویت فرهنگی خیابان‌ها، محلات، بناهای قدیمی و...
- ایجاد جاذبه گردشگری

۴) محصولات و خدمات

مطالعات بینا فرهنگی، درک متقابل فرهنگی با تاکید بر انسان‌شناسی، ترویج درک جهانی، الهام بخشی ذهنی از طریق تبادلات فرهنگی و پرورش راه‌حل‌های پایدار از اهداف امروزی گذرهای فرهنگی در سطح جهانی هستند. گذر فرهنگی با تأثیر گذاشتن بر دیدگاه‌ها و بیان مفاهیم جدید از بشریت، باید به توسعه پایدار متعهد باشد. همچنین در گذرهای فرهنگی، باید برای مشارکت کنندگان فضای مطمئنی ایجاد شود تا این تعاملات به صورت داوطلبانه صورت بگیرد و به جای آنکه ایجاد وابستگی کند، به استقلال جوامع در فرهنگ، هنر و سبک زندگی کمک کند. از این منظر، مهمترین خدمات این کسب‌وکار شامل موارد زیر می‌شود:

- 🎨 کتاب‌فروشی و فروشگاه محصولات فرهنگی و هنری
- 🎨 تماشاخانه، نگارخانه و نمایشگاه دائمی هنرهای تجسمی
- 🎨 نمایش فیلم، تئاتر خصوصی (معرفی و شناخت نمایشنامه و اجرای زنده نمایش و...)
- 🎨 کارگاه‌های آموزشی هنری و فرهنگی (هنرهای تجسمی: نقاشی، خوشنویسی، صنایع دستی و...)
- 🎨 فروشگاه و کارگاه طراحی مد و لباس ایرانی
- 🎨 موزه خصوصی فرهنگی و هنری
- 🎨 خدمات دیجیتالی و کسب‌وکارهای نوپا
- 🎨 کارگاه‌های تولیدی صنایع پشتیبان فرهنگ و هنر (هنرهای تجسمی، صنایع دستی، سنتی و...)
- 🎨 کافه اینترنتی فرهنگی و هنری
- 🎨 فروش صنایع دستی و یادگاری‌های گردشگری
- 🎨 برنامه‌هایی نظیر نقد کتاب
- 🎨 برگزاری مراسم آیینی و مذهبی
- 🎨 برگزاری جشن‌های ملی
- 🎨 برگزاری هفته‌های فرهنگی-قومی

۵) فناوری و فرآیند تولید محصولات (کالا یا خدمات)

گرچه ممکن است در نگاه اول برای یک گذر فرهنگ و هنر فناوری خاصی به نظر نرسد، اما این کسب‌وکار نیز همانند دیگر مشاغل از فناوری اطلاعات بهره می‌گیرد. استفاده از سایت و یا اپلیکیشن جهت ارتباط مستقیم با مخاطبان و ارائه خدمات آنلاین، برای هر گذر فرهنگ و هنر یک مزیت محسوب خواهد شد. همچنین جهت برگزاری رویدادهای فرهنگی از جمله

جنگ‌های خیابانی، نمایش‌های خیابانی، کنسرت و بعضاً نمایش فیلم ناگزیر از استفاده از ادوات صوتی و تصویری خواهد بود؛ لذا به طور خلاصه پیشنهاد می‌شود به عنوان کارگزار این کسب‌وکار، تامین موارد زیر را در نظر بگیرید:

- سایت
- اپلیکیشن اطلاع‌رسانی و فروش آنلاین
- ابزار و ادوات صوتی و تصویری

۶) امکانات و تجهیزات

فضای فیزیکی گذر فرهنگ و هنر	فضاهای میراثی مثل خانه‌های قدیمی، کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولیدی قدیمی و محوطه‌های آن‌ها، کاروانسراها، مدارس قدیمی و ساختمان‌های اداری که بهره‌برداری آن‌ها متوقف شده و امکان بازسازی دارند و هر نوع فضای آماده‌ای که با تغییر کاربری امکان تبدیل به فضای فرهنگی و هنری را دارند.
تجهیزات فروش	این تجهیزات شامل میزهای فروش، صندلی، غرفه‌ها و ... می‌باشد.
تجهیزات رفاهی	این تجهیزات شامل صندلی و یا سکوهایی برای استراحت مردم، آب‌خوری و یا دستگاه‌های فروش خودکار تنقلات می‌باشد.
تجهیزات برگزاری نشست‌ها و آیین‌ها	شامل فضای باز برای برگزاری مراسمی از قبیل نمایش و کنسرت خیابانی به همراه امکانات آرایه ویدئو از قبیل صفحه نمایش (اعم از الکترونیکی و غیر الکترونیکی)، دستگاه‌های ویدئوپرژکتور، دستگاه‌های صوتی و تصویری و...

۷) گروه هدف و مشتریان اصلی

گذر فرهنگ و هنر، قلب خلاق شهر و مدلی اجرایی در مکان‌سازی خلاق برای ایجاد قطب‌های فرهنگی و پیش‌ران توسعه اقتصاد محلی است. در این فرآیند شرکایی از بخش‌های عمومی، خصوصی، غیرانتفاعی و راهبردی جامعه، شخصیت فیزیکی و اجتماعی یک محله، شهر، شهرستان یا مناطق اطراف، و فعالیت‌های فرهنگی و هنری را شکل می‌دهند. مکان‌سازی خلاق به فضاهای عمومی و خصوصی و چشم‌انداز گذرگاه‌ها بویژه در شهرستان‌ها جانی تازه می‌بخشد، موجب بهبود و پایداری فضای کسب‌وکار محلی و امنیت عمومی می‌شود و مردم در هر قشر و گروهی این الهام‌بخشی و الهام را با هم گرمی می‌دارند. گروه هدف و مشتریان اصلی گذر فرهنگی شامل موارد زیر می‌باشد:

- علاقمندان به محصولات فرهنگی
- هنرمندان و فروشندگان محصولات فرهنگی

- گردشگران
- ساکنان محله‌های اطراف گذر
-

۸) عوامل موثر بر جذب بازدیدکننده و مشتریان

مشتریان همواره برای خرید کالا و خدمات گوناگون مورد نیاز خود ملاک‌های گوناگونی را متناسب با ویژگی‌های آن در نظر می‌گیرند. محصولات و اماکن فرهنگی نیز به عنوان یک کالای موجود در بازار از این قاعده مستثنی نبوده و فروش برخی از ویژگی‌ها موجب اقبال بیشتر مردم به یک گذر فرهنگ و هنر می‌شود:

- دسترسی آسان به گذر
- بافت و معماری
- تنوع محصولات و خدمات ارائه شده
- نوآوری‌ها و جذابیت‌های گردشگری
- اقدام‌های تبلیغی و ترویجی
- امنیت و امکانات رفاهی

همچنین با در نظر گرفتن عناصر گوناگون گذرهای فرهنگ و هنر در جدول زیر سعی شده است به صورت خلاصه برخی توصیه‌ها برای بهبود عملکرد این گذرها ارائه گردد:

توصیه‌های مربوطه	مولفه‌های گذر فرهنگ و هنر
خود را به جای بازدیدکنندگان بگذارید. به صاحبان کسب و کار اصول مشتری مداری را آموزش دهید. بازدیدکنندگان را دسته بندی و متناسب با ویژگی های هر دسته رفتار نمایید.	بازدیدکنندگان
مشتری مدار باشید خدمات پس از فروش ارائه دهید سفارش‌های ویژه مخاطبان را مورد توجه قرار دهید.	صاحبان کسب و کار
برای ساکنان و کسبه محل آلودگی صوتی و نوری ایجاد نکنید. مانع و محدودیت برای کسب و کارهای محلی ایجاد نکنید.	ساکنان و کسبه محل

نظافت و جارو کردن گذر مرتب کردن وسایل و تجهیزات چینش منظم میزهای فروش تامین جای پارک مناسب برای بازدیدکنندگان و صاحبان کسب و کار تامین تسهیلات رفاهی از جمله نیمکت، آب سردکن، دستگاه خودپرداز و...	سایر وظایف غیر از فروش
ظاهری آراسته داشته باشید. رفتاری حرفه ای داشته باشید. وقت شناس باشید. در هر حال با بازدیدکنندگان، اهالی محل و صاحبان کسب و کار با حوصله و ادب برخورد کنید اصول اخلاقی مانند مسئولیت پذیری و قابلیت اعتماد را همواره سرلوحه ی کار خود قرار دهید.	کارکنان

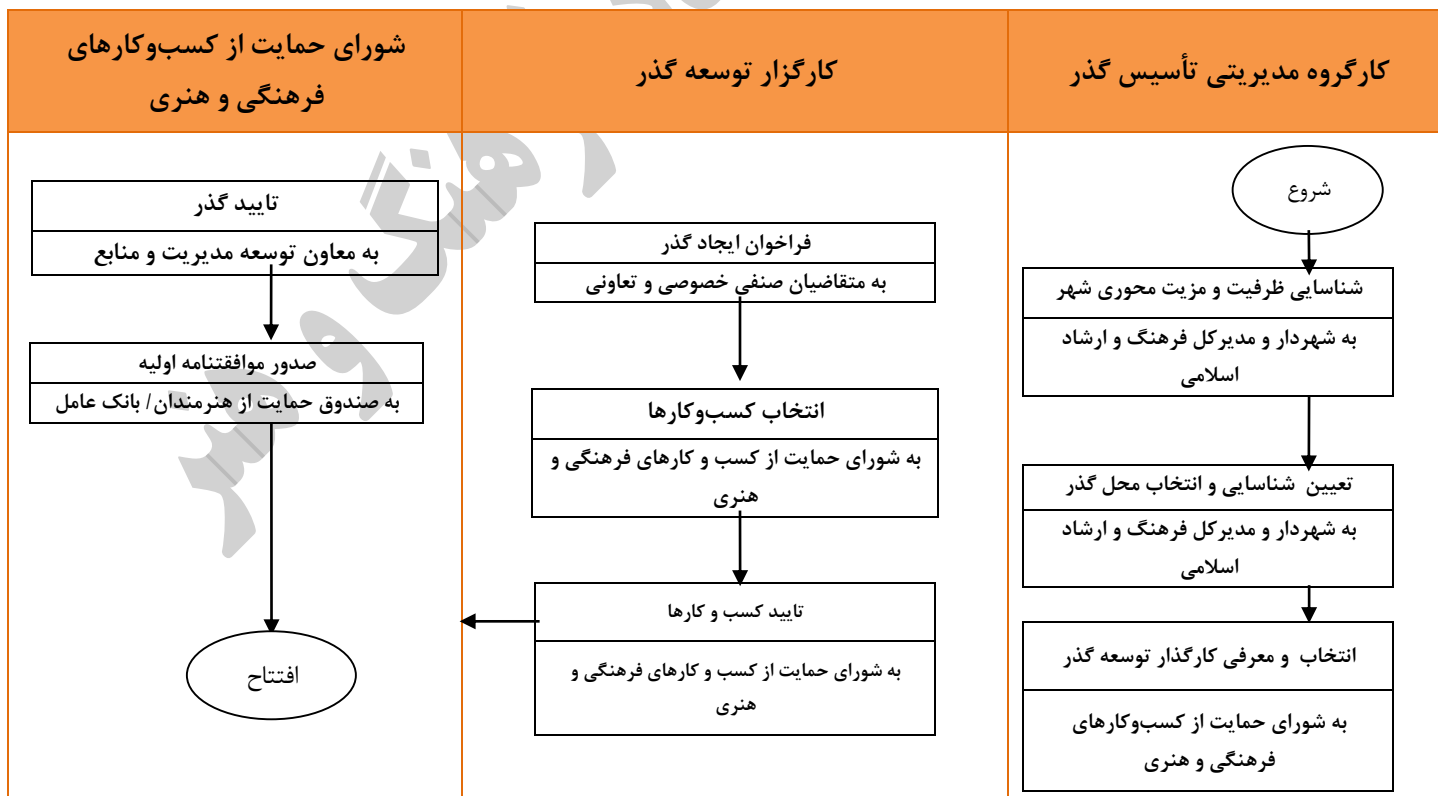
۹) سازمان و مدیریت کسب و کار

طرح ها و اقدامات ایجاد گذر فرهنگ و هنر با رویکردهای مؤثر و هدفمند با در نظر آوردن آفرینشگران و مخاطبان در دو سوی میدان عرضه و تقاضای کالاها و خدمات فرهنگی و هنری تدوین شده است.

ساز و کار ایجاد گذر فرهنگ و هنر بطور معمول شامل مراحل زیر می باشد:

- ایجاد یک کارگروه مدیریتی و کانونی برای تأسیس گذر در اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی استان و یا شهرستان با مسئولیت مدیر فرهنگ و ارشاد اسلامی و عضویت: نمایندگان شهرداری، کارگزار توسعه گذر و نمایندگان دیگر ادارات و سازمان های فعال و مرتبط در زیست بوم صنایع فرهنگی و خلاق
- شناسایی ظرفیت و مزیت محوری شهر در اقتصاد فرهنگ و هنر
- تعیین، شناسایی و انتخاب حدود جغرافیایی گذر
- توافق با شهرداری و دیگر نهادهای مؤثر محلی طی فرآیند مشارکتی که تمام ذی نفعان و همکاران بخش های خصوصی و عمومی و همچنین جامعه مدنی در آن حضور داشته اند.
- آماده سازی برنامه عملیاتی و ارائه درخواست مشترک با شهرداری
- شناسایی ذی نفعان شهری، منطقه ای و بین المللی
- ایجاد یک گروه مشورتی از ذی نفعان مربوط از همه بخش ها نمایندگان انجمن های فرهنگی و هنری
- پیاده سازی پژوهش های مرتبط با زمینه ها و امکانات شهری
- ارائه یک پیش نویس ۲ ساله و برنامه عملیاتی گذر
- تشکیل واحد مدیریت گذر برای نظارت بر استقرار کسب و کارها و پرهیز از تغییر کاربری پس از تاسیس گذر

- پیشنهاد بودجه و بررسی فرصت‌های مالی
- ارائه برنامه رسمی از سوی شهرداری
- ارسال درخواست با تمام اسناد و مدارک در مدت زمان مقرر
- تعیین و معرفی کارگزار توسعه گذر (افراد حقیقی و یا حقوقی شامل: سرمایه‌گذار، کارآفرین، صاحب کسب و کار و یا نمایندگان انجمن‌های فرهنگی و هنری)
- ابلاغ شیوه‌نامه حمایت از راه‌اندازی کسب و کارهای فرهنگی و هنری به منظور توسعه کسب و کار برای اشتغال و هماهنگی
- فراخوان تأسیس گذر برای استقرار کسب و کارها و اجرای طرح‌ها و پروژه‌های راه‌اندازی گذر با حمایت رسمی از انجمن‌های فرهنگ و هنر محلی
- تکمیل فرم و مشخصات کلی و تفصیلی کسب و کارهای متقاضی استقرار بر اساس رسته فعالیت منتخب دارای اولویت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
- احصاء طرح‌ها و پروژه‌های راه‌اندازی گذر ذیل رسته فعالیت‌های منتخب دارای اولویت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی



۱۰) نیروی انسانی مورد نیاز برای راه‌اندازی و توسعه

مکان‌سازی خلاق به فضاهای عمومی و خصوصی و چشم‌انداز گذرگاه‌ها به ویژه در شهرستان‌ها جانی تازه می‌بخشد، موجب بهبود و پایداری فضای کسب و کار محلی و امنیت عمومی می‌شود و مردم در هر قشر و گروهی این الهام‌بخشی و الهام را با هم گرامی می‌دارند. در این رابطه، نیروی انسانی حداقل نقش‌های مورد نیاز برای راه‌اندازی، اداره و توسعه این کسب و کار شامل موارد زیر می‌شود:

الف (موسس/صاحب گذر فرهنگ و هنر

ب (کارگزار توسعه گذر

ج (کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای نوآورانه در حوزه فرهنگ و هنر

د (حسابدار

ه (کارمند دفتر/ پشتیبانی

و (نیروی خدمات

ز (نگهبانی و حراست

در این میان بیشترین نقش را نقش کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای نوآورانه در حوزه فرهنگ و هنر به خود اختصاص می‌دهد. از لحاظ مدرک تحصیلی باید بگوییم که اکثر نیروی انسانی تحصیلاتی از دیپلم تا کارشناسی را دارا می‌باشند. لازم به ذکر است لزوماً تعداد کارکنان این تعداد نخواهد بود، کما اینکه یک نفر می‌تواند به طور همزمان نقش‌های حسابدار و کارمند دفتر/ پشتیبانی را ایفا کند.

در صورتی که تصمیم دارید این کسب و کار را به فضای مجازی نیز توسعه دهید لازم است که در تیم خود کارشناس فناوری اطلاعات را نیز در نظر بگیرید.

۱۱) مهارت‌های ضروری برای موسس و مدیر

کارگزار توسعه گذر فرد حقیقی یا حقوقی دارای تخصص و تجربه در حوزه توسعه اشتغال و کسب و کارهای فرهنگی و هنری و همچنین دارای توان پیشبرد برنامه‌های توسعه‌ای متناسب با برنامه‌های توسعه سیستم کسب و کار است. هر کارگزار توسعه گذر، برحسب شرایط، تعدادی مدیر کسب و کار در رسته فعالیت تخصصی را در سطح گذر مدیریت خواهد کرد. مهارت‌های ضروری برای یک کارگزار توسعه گذر فرهنگ و هنر شامل موارد زیر است:

۱. دارای تخصص و تجربه در حوزه توسعه اشتغال و کسب و کارهای فرهنگی و هنری باشد
۲. توان پیشبرد برنامه‌های توسعه‌ای متناسب با برنامه‌های توسعه سیستم کسب و کار داشته باشد
۳. حسن شهرت داشته باشد.
۴. در خود توانایی گذشت و تحمل و مواجهه با مشکلات مختلف داشته باشد و ویژگی‌های اخلاقی برای تعامل با سنین، سلیقه‌ها و توقعات و رویکردهای مختلف رفتاری شایسته و صبورانه پیشه کند و متعهد شود.
۵. تجربه و سابقه کار یا تخصص در محیط‌های فرهنگی داشته باشد.
۶. توان مدیریتی موفق از لحاظ اقتصادی و نیروی انسانی داشته باشد.

۷. آشنایی با قوانین و مقررات مالی و مالیاتی، کار و تأمین اجتماعی داشته باشد.

۸. از قوانین مرتبط به سرمایه‌گذاری و تسهیلات بانکی آگاهی داشته باشد.



۱۲) رقبا و همکاران

طرح‌ها و اقدامات ایجاد گذر فرهنگ و هنر با رویکردهای مؤثر و هدفمند با در نظر آوردن آفرینشگران و مخاطبان در دو سوی میدان عرضه و تقاضای کالاها و خدمات فرهنگی و هنری تدوین شده است. با توجه به این امر، هر نوع کسب‌وکار جهت نیل به این هدف به عنوان رقیب بالقوه گذر فرهنگ و هنر محسوب می‌گردد. از جمله:

- ❖ بازارچه‌های فرهنگی و هنری
- ❖ فرهنگسراها، خانه‌های فرهنگ و نگارخانه‌ها
- ❖ نمایشگاه‌های فرهنگی و هنری
- ❖ فروشندگان دوره‌گرد محصولات فرهنگی و هنری
- ❖ سامانه‌های آنلاین فروش محصولات فرهنگی و هنری

به عنوان صاحب کسب‌وکار گذر فرهنگ و هنر، هریک از موارد فوق به عنوان همکار و رقیب بالقوه شما محسوب شده و برای ارتباط مؤثر با آنها می‌باید برنامه‌ریزی کنید.

۱۳) آغاز کار

برای راه‌اندازی گذرهای فرهنگ و هنر، پس از تعیین مکان‌های مناسب، باید درخواست شهرهای متقاضی با امضای شهردار و رئیس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی و معاون منابع و توسعه وزارت فرهنگ ارایه گردد. درخواست پس از کارشناسی، توسط شورایی متشکل از معاون توسعه و منابع، مشاور برنامه‌ریزی وزیر و مسئول کلان برنامه، تصویب می‌شود.

باید توجه داشت که آماده‌سازی مکان و فضای مناسب برای راه‌اندازی گذر فرهنگ و هنر در هر شهر به عهده شهرداری است و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی از طرق مختلف از جمله از طریق صندوق اعتباری هنر و از افراد، موسسات، انجمن‌ها، مراکز و

شرکت‌هایی که قصد راه‌اندازی کسب‌وکارهای فرهنگی و هنری در گذرهای فرهنگ و هنر یا فضاهای قابل تغییر به فضاهای فرهنگی و هنری را داشته باشند، حمایت می‌کند.

۱۴) دستورالعمل‌ها و ضوابط مورد نیاز برای سازمان‌های مرتبط

به عنوان موسس/صاحب گذر:

برای تاسیس گذر فرهنگ و هنر، رییس اداره فرهنگ و هنر شهرستان و شهردار می‌باید درخواست خود را به شورای حمایت از کسب‌وکارهای فرهنگی و هنری ارائه دهند. این درخواست می‌باید دربرگیرنده موقعیت جغرافیایی و فرهنگی مکان تعیین شده، موقعیت فرهنگی و سوابق تاریخی آن، مساحت و مختصات بنا و درنهایت ویژگی‌های مکان تعیین شده و امتیازات آن نسبت به سایر مکان‌ها باشد.

به عنوان کارگزار توسعه گذر:

کارگزار توسعه گذر فرد حقیقی یا حقوقی دارای تخصص و تجربه در حوزه توسعه اشتغال و کسب‌وکارهای فرهنگی و هنری و همچنین دارای توان پیشبرد برنامه‌های توسعه‌ای متناسب با برنامه‌های توسعه سیستم کسب‌وکار است. هر کارگزار توسعه گذر، برحسب شرایط، تعدادی مدیر کسب‌وکار در رسته فعالیت تخصصی را در سطح گذر مدیریت خواهد کرد. این فرد از سوی موسس گذر به منظور اجرای برنامه‌های توسعه انتخاب شده و جهت اجرای طرح‌های مرمت و بازسازی گذر ناگزیر از اخذ مجوزهای لازم از سازمان میراث فرهنگی و گردشگری و شهرداری می‌باشد.

به عنوان مدیر کسب‌وکار فرهنگی در گذر فرهنگ و هنر:

مهمترین رسالت گذرهای فرهنگ و هنر شامل موارد زیر است:

- ✚ حمایت از ایجاد فرصت‌های شغلی از طریق رشد اقتصادی اشتغالزا و تحرک بخشی بازار فرهنگ و هنر
- ✚ ترویج خلاقیت و بیان خلاقانه، به ویژه در میان اقشار آسیب پذیر از جمله زنان و جوانان
- ✚ افزایش دسترسی به زندگی فرهنگی و شرکت در آن و همچنین بهره‌مندی از محصولات فرهنگی
- ✚ فعال سازی ظرفیت‌های محلی به منظور رونق اقتصاد فرهنگ در اتصال به بازار
- ✚ تقویت خلاقیت، تولید، توزیع و بهره‌مندی از محصولات و خدمات فرهنگی در سطح محلی
- ✚ تلفیق صنایع فرهنگی و خلاق در برنامه‌های توسعه محلی

لذا اگر شما در هر یک از زمینه‌های فوق فعالیت می‌کنید می‌توانید از بستر گذرهای فرهنگ و هنر برای توسعه فعالیت خود بهره بگیرید. بسته به نوع فعالیتی که قصد انجام آن را دارید، ضمن اخذ مجوز کسب‌وکار، مجوز مخصوص آن را باید کسب کنید.

فرآیند صدور مجوز کسب‌وکار

با توجه به درخواست دفتر پایش و بهبود محیط کسب و کار و دبیرخانه شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و الزامات قانونی مبنی بر احصاء و ثبت اطلاعات مجوزهای کسب و کار استانی، ارائه پیشنهادات حذف، اصلاح و تجمیع مجوزهای کسب و کار ملی و استانی در سامانه‌های دفتر مذکور، فرآیند صدور مجوز کسب و کار در شکل ۲ ارائه شده است.

فرآیند صدور مجوز اجرای برنامه‌های فرهنگی

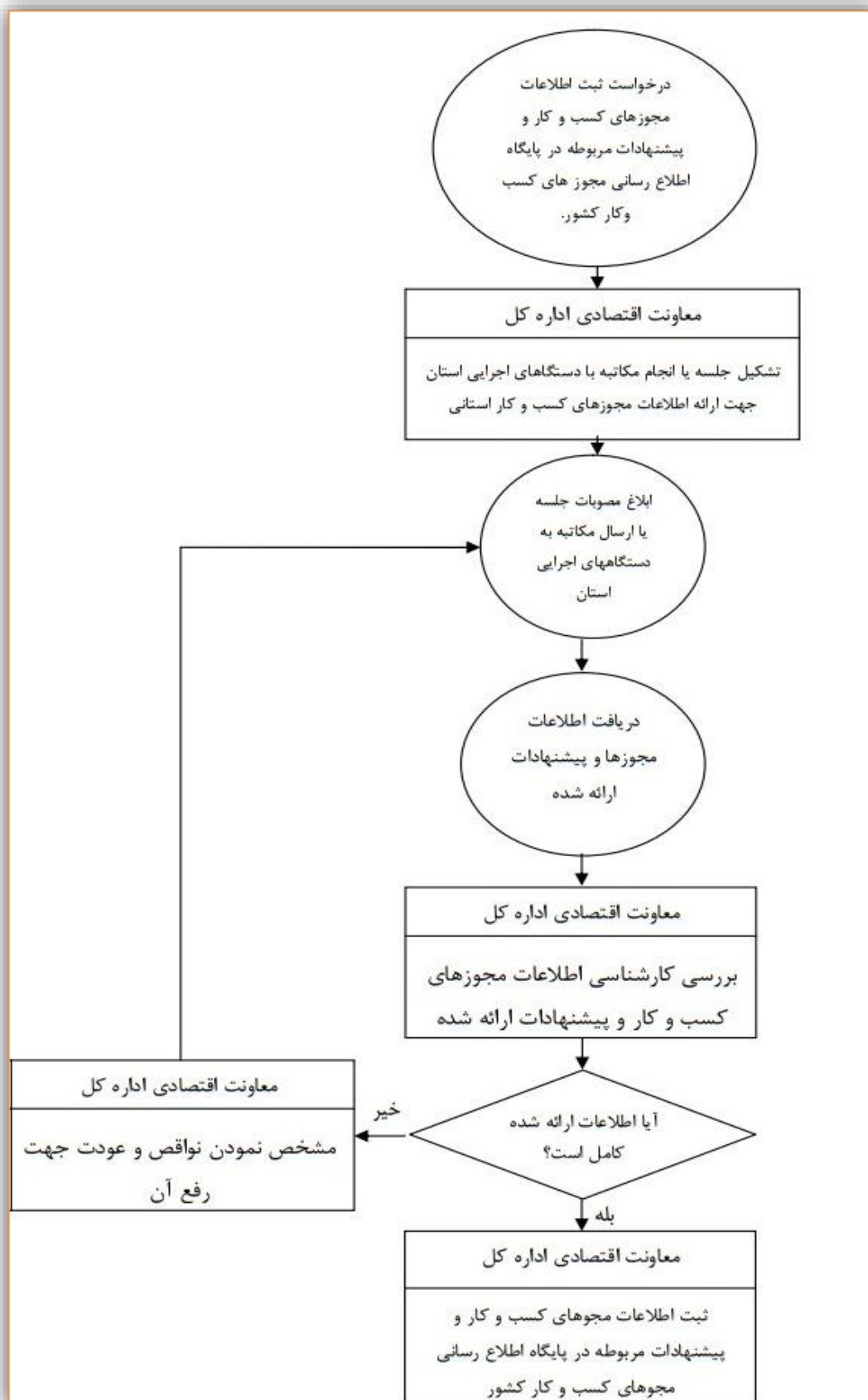
در صورتی که قصد برگزاری یک برنامه فرهنگی در گذر فرهنگ و هنر را دارید، نیازمند اخذ مجوز از اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی می‌باشید. فرآیند اخذ مجوز لازم برای این فعالیت در شکل ۳ نشان داده شده است.

صدور مجوز برگزاری جشنواره فرهنگی و هنری

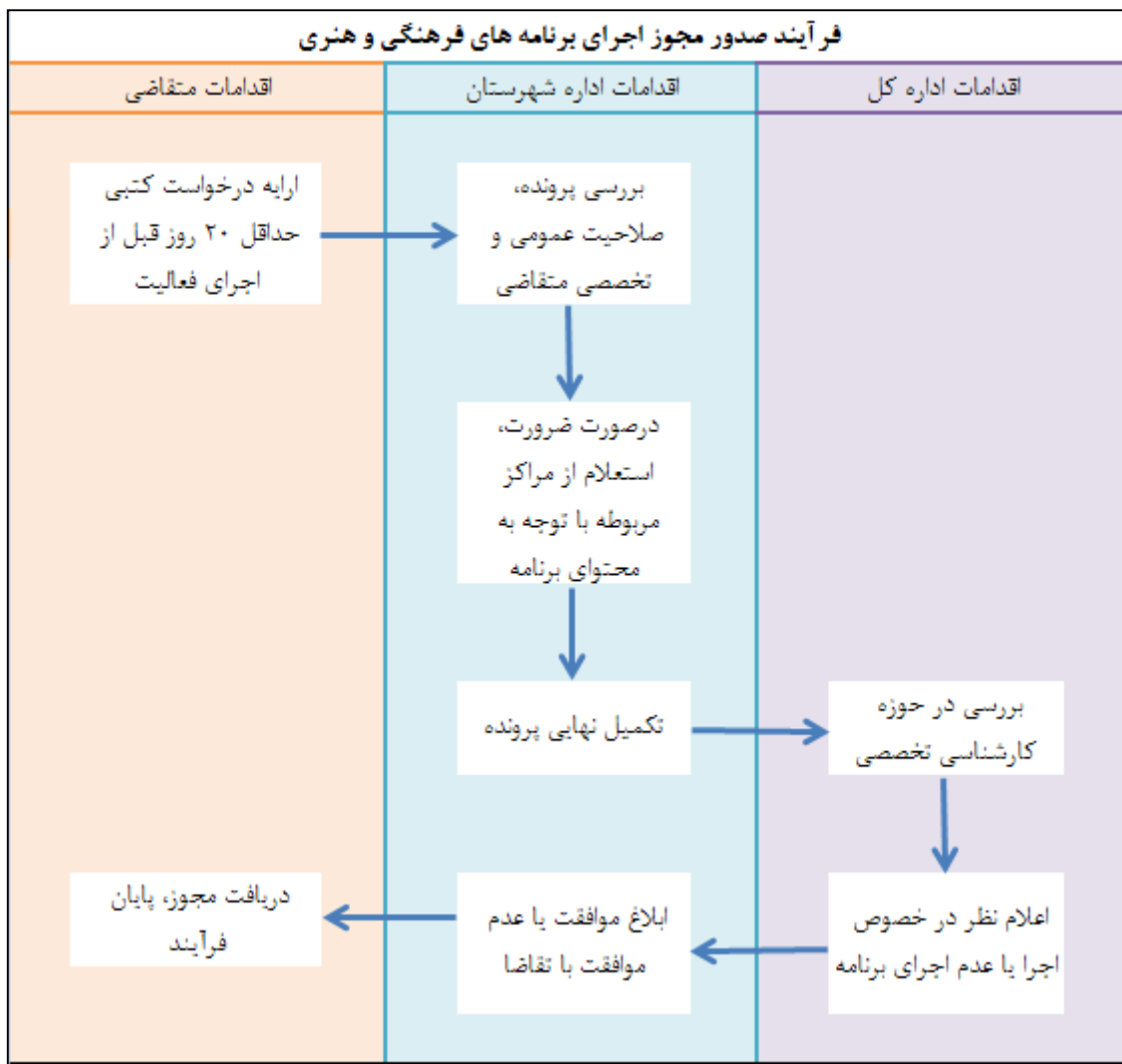
درخواست صدور این مجوز خطاب به اداره کل مجامع، تشکله‌ها و فعالیت‌های فرهنگی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، به همراه مدارک زیر می‌باید ارسال گردد:

- درخواست کتبی
- تحویل اساسنامه، تصویر روزنامه رسمی، پروانه تاسیس، آگهی ثبت شرکت‌های موسسه
- طرح تفصیلی برنامه شامل هدف و معیارهای طرح، تعیین سطح جغرافیایی برگزاری، تعیین اشخاص حقیقی و حقوق، بازیگران طرح، اسپانسرها و راه‌های تامین بودجه و تعیین تقویم اجرایی، روش تبلیغاتی، سوابق فعالیت، زمان و مکان برگزاری
- ارائه گزارش عملکرد قبلی در صورت وجود سابقه.





شکل ۲: فرآیند صدور مجوز کسب و کار



شکل ۳: فرآیند صدور مجوز اجرای برنامه های فرهنگی و هنری

شرایط صدور مجوز برگزاری جشنواره فرهنگی و هنری به شرح زیر باشد:

۱. پرهیز از اشاعه فرهنگ خرافه و موهومات
 ۲. پرهیز از برنامه های مبتذل و مغایر با هنجارهای اجتماعی
 ۳. پرهیز از مباحث سیاسی و مخرب افکار عمومی که موجب متشنج شدن فضای جشنواره شود.
 ۴. رعایت ادب و اخلاق اسلامی، توهین نکردن به اعتقادات، دیدگاه ها، آیین ها و خرده فرهنگ ها به صورت تصویری، صوتی، نقاشی، کاریکاتور، گرافیکی و...
 ۵. پرهیز از هرگونه تغییر و دخل و تصرف بر خلاف تعهدات
 ۶. تجربه تخصصی و سابقه روشن در فعالیتهای اجرایی و فرهنگی موفق
- توضیح: چنانچه فعالیت به صورت استانی باشد، مرجع صدور مجوز اداره کل ارشاد استان مربوطه می باشد.

فرآیند صدور مجوز اجرای نمایش های صحنه ای و خیابانی

مدارک لازم برای صدور مجوز اجرای نمایش‌های صحنه ای و خیابانی:

۱. تکمیل فرم تقاضای بررسی نمایشنامه
۲. نامه درخواست مدیریت تماشاخانه
۳. چهار نسخه از نمایشنامه
۴. موافقت کتبی نویسنده ، مترجم ، شاعر ، ناشر بر حسب لزوم

این فرآیند سه هفته به طول می انجامد.

شرایط لازم برای صدور مجوز اجزای نمایش‌های صحنه‌ای و خیابانی:

کارگردان نمایش اعم از صحنه‌ای و خیابانی باید حائز شرایط اختصاصی زیر باشد:

- ✓ داشتن مدرک تحصیلی لیسانس مرتبط در حوزه نمایش یا رزومه فعالیت موثر که مورد تایید شورای نمایش باشد.
- ✓ رزومه قابل قبول:

الف - سوابق بازیگری

ب - سوابق دستیاری کارگردان

ج - سایر فعالیت‌های مرتبط با اجرای نمایش در حوزه عوامل تولید نمایش

مراحل صدور مجوز :

۱. تکمیل و ارائه مدارک زیر :

الف (فرم تقاضای بررسی نمایشنامه (فرم شماره یک)

ب (فرم اظهار نظر کارشناس (فرم شماره دو)

ج (نمایشنامه (برای نمایش‌های خیابانی ارائه ی طرح هم قابل قبول است)

هر کدام از موارد مذکور در چهارنسخه تهیه ، تکمیل و به اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی یا ادارات فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان حسب مورد تحویل گردد.

۲. بررسی نمایشنامه یا طرح در شورای ارزشیابی و نظارت بر نمایش

۳. اعلام نتیجه به متقاضی اعم از موافقت ، مخالفت یا اعلام نیاز به اصلاحات حسب تصمیم شورا

۴. در صورت تایید نمایشنامه یا طرح، ارائه نامه موافقت از مدیریت مکان مورد تقاضا برای تمرین توسط کارگردان

۵. صدور مجوز تمرین نمایش با توجه به مکان پیشنهادی کارگردان توسط اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی

۶. اعلام زمان مورد نیاز برای بازیینی نمایش توسط کارگردان به اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی (کارگردان لازم است حداقل دو هفته قبل از زمان مورد نظر برای بازیینی نمایش، درخواست مکتوب خود را به اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی ارائه نماید).

۷. بررسی درخواست و اعلام زمان بازیینی نمایش به کارگردان توسط اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی

۸. بازیینی نمایش توسط شورای ارزشیابی و نظارت بر نمایش

۹. اعلام نتیجه به کارگردان اعم از موافقت ، مخالفت یا اعلام نیاز به اصلاحات حسب تصمیم شورا

۱۰. در صورت موافقت با اجرای نمایش ارائه موارد زیر توسط کارگردان به اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی :

الف) نامه موافقت از مدیریت مکان مورد تقاضا برای اجرای نمایش

ب) ارائه نمونه طرح تبلیغات اعم از بروشور ، پوستر ، تراکت، بلیط و ...

ج) تکمیل فرم تعهدنامه

۱۱. صدور مجوز اجرای نمایش توسط اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی و ارائه به متقاضی

۱۵) معرفی یک نمونه

در سال‌های اخیر برای رشد اقتصادی در کشور، صنایع خلاق یا گردشگری خلاق به عنوان محور خلق ثروت مطرح شده است و برنامه‌های مختلف محرک توسعه که باعث افزایش جذب سرمایه‌گذار و در نهایت افزایش گردشگر در شهر اصفهان می‌شود، آغاز شده که پیاده‌راه‌سازی چهارباغ یکی از این برنامه‌ها است. خیابان چهارباغ اصفهان، تاریخ غنی از سنت و فرهنگ شهر اصفهان را در دل خود جای داده است. برای هر نسل از اهالی اصفهان، خیابان چهارباغ خاطره‌سازی کرده؛ از سالن سینماها گرفته تا هتل جهان که اکنون سازنده شدنش کوک شده است.



پیاده‌راه‌سازی چهارباغ یکی از طرح‌هایی است که با عنوان طرح‌های محرک توسعه شناخته می‌شود؛ این طرح‌ها که با نام طرح پرچم نیز شناخته می‌شود به عنوان طرح محرک توسعه آغاز شده و به صورت دومینو به حرکت‌های بعدی می‌انجامد، به نحوی که منجر به جذب سرمایه‌گذاران و رونق محدوده می‌شود.

در این راستا، پیاده‌راه چهارباغ به عنوان معروف‌ترین گذر فرهنگ و هنر اصفهان محل برگزاری رویدادهای فرهنگی از جمله بازارچه‌های فرهنگی و مراسم آیینی است.

فعالیت‌های فرهنگی و هنری ارایه شده در این گذر محدوده وسیعی از حوزه تغذیه با غذاهای سنتی تا صنایع دستی و یا خلاقیت‌ها و نوآوری‌های جدید و برپایی پاتوق‌ها و نمایش تئاتر را در بر می‌گیرد.

با توجه به آماده بودن زیرساخت‌ها، این عرصه هم اکنون آماده است تا هنرمندان با حمایت‌های معنوی و شورای شهر با حمایت‌های مادی در تعامل با مجموعه شهرداری به صحنه بیایند. کما این‌که آیین‌نامه‌ای برای حمایت از هنرمندان در مدیریت شهری در حال تدوین است.



با استقبال گردشگران از گذر فرهنگ و هنر چهارباغ، زیرساخت‌ها و زمینه‌هایی ایجاد شده که این مکان و مغازه‌ها پاسخگوی نیاز گردشگران شده و افراد آن را به عنوان محل تفریح جمعی و انفرادی تلقی می‌کنند که علاوه بر تفریح از سایر امکانات فرهنگی نیز بهره می‌برند.

همچنین بخش‌هایی از تغییرات به عهده کسبه و واحدهای صنفی مستقر در چهارباغ بوده است که با تغییر شغل‌ها و استقبال از کسب‌وکارهای جدید و ایده‌پردازی استارت‌آپ‌ها جلوه‌ای نو به این گذر تاریخی داده‌اند.

فصل دوم: برنامه بازاریابی

۱) راهبردها و روش‌های بازاریابی

تبلیغات و استراتژی‌های کلی بازاریابی

با استفاده از هر راهی برای آشنایی مردم با گذر فرهنگ و هنر خود اقدام کنید. راه‌های زیر می‌توانند در این امر مفید واقع شوند.

ا. تبلیغات تلویزیونی و رادیویی: رادیو و تلویزیون به عنوان فراگیرترین رسانه صوتی و تصویری این فرصت را برای شما فراهم می‌آورد که طیف وسیعی از مخاطبین در سراسر کشور را با کسب و کار خود و فعالیت‌ها و برنامه‌های آن آشنا کنید.

ب. تبلیغات محیطی: نصب بنر، پلاکارد و تبلیغات محیطی شهری راه دیگری برای معرفی گذر فرهنگ و هنر خواهد بود. بسیاری از مسافران در بدو ورود به شهر، با دیدن تبلیغات مربوط به کسب و کار شما به بازدید از آن تشویق می‌شوند. همچنین چاپ بروشورهای حاوی اطلاعات درباره کسب و کار شما و توزیع آن در ترمینال‌های مسافری، فرودگاه‌ها و هتل‌ها روشی دیگر برای آگاه‌سازی مسافران از گذرهای فرهنگ و هنر محسوب می‌شود.

ج. بازاریابی دهان به دهان: این روش راهی موثر برای جذب بازدیدکنندگان جدید است: از مشتریان قدیمی و آشنایان خود بخواهید گذر را به دوستان خود معرفی و پیشنهاد کنند.

د. خدمات: باعث می‌شود که سهم بیشتری در بازار فرهنگ و هنر داشته باشند. برای این منظور می‌توان از خدمات فضای نگهداری/بازی کودکان، راهنمایی بازدیدکنندگان در محل و آگاهی‌رسانی به آن‌ها استفاده کرد. آگاهی‌رسانی به بازدیدکنندگان ممکن است هدفمند باشد یا غیر هدفمند که می‌تواند فهرست کسب و کارها و یا برنامه‌ها در باره موضوعی خاص در اختیار افراد خاص قرار بگیرد و یا در اختیار همه افراد قرار بگیرد. در این صورت لازم است با توجه به تاریخچه بازدیدهای قبلی مشتریان و یا مشتریان مشابه به آنها پیشنهادات مشابه ارائه گردد.

ه. استفاده از تکنولوژی (فناوری): استفاده از این امر می‌تواند در افزایش تعداد بازدیدکنندگان و پیشبرد در این کسب و کار مفید باشد. یکی از موارد استفاده از فناوری، استفاده از نرم‌افزارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی برای این کسب و کار می‌باشد که از جمله این نرم‌افزارها می‌توان از ادول و هاب اسپات نام برد.

یکی از موارد دیگر را می‌توان استفاده از اینترنت ذکر کرد که این خدمات را می‌توان در دسته‌های زیر ذکر نمود:

- خدمات مبتنی بر تلفن همراه : مثل طراحی اپلیکیشن‌های گوناگون
- طراحی وبسایت اختصاصی: این وبسایت اختصاصی می‌تواند شامل معرفی گذر، معرفی کسب و کارها و برنامه‌های در حال اجرا، باشگاه هواداران، تماس و... باشد. در حال حاضر و با توجه به گسترش فناوری استفاده از این مورد می‌تواند در بازاریابی و اطلاع‌رسانی اینترنتی مفید باشد.
- استفاده از شبکه‌های اجتماعی: امروزه نقش شبکه‌های اجتماعی در جهان انکار ناپذیر است. مدیران گذرهای فرهنگ و هنر می‌توانند در بازاریابی، معرفی و اشتراک اخبار مرتبط از این شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام، واتساپ و... استفاده کنند.



استراتژی های بازاریابی و فروش بیشتر

- الف) زیباسازی فضای گذر با استفاده از نورپردازی مناسب و چیدمان مناسب کسب و کارها
- ب) استفاده از جشنواره های تخفیف
- ج) پخش موسیقی در فضای گذر
- د) استفاده از نایلون ها و تراکت و پوستر تبلیغاتی
- ه) استفاده از مواردی که می تواند در فروش و بازاریابی کمک کند مثل هدایای تبلیغاتی
- و) تنوع برنامه های اجرا شده و ایجاد خلاقیت در ارائه آن ها و

۲) مزیت های رقابتی و راهبردهای رقابت

اگر در فضایی که قصد دارید گذر فرهنگ و هنر را افتتاح کنید، مراکز دیگری نیز وجود دارند که محلی برای تجمع کسب و کارها و یا فعالیت های فرهنگی هستند، برای جذب مشتری و تضمین فروش خود نیازمند ایجاد یک مزیت رقابتی هستید. برای ایجاد آنچه شما را از رقیبان متمایز می کند لازم است موارد زیر را به دقت در نظر داشته باشید:

- به یاد داشته باشید که گذر فرهنگ و هنر، می باید از جاذبه گردشگری برخوردار باشد. معماری خاص، لباس های متحدالشکل و متفاوت و... می توانند این جاذبه را ایجاد کنند.
- به سراغ محصولات و خدماتی بروید که دیگر مراکز عرضه نمی کنند.
- بر روی یک دسته بازدیدکننده خاص تمرکز کنید بعنوان مثال تمامی کسب و کارهای فرهنگی و هنری مرتبط با یک جشن یا آیین خاص را دور هم گردآورید.

- در فعالیتهای خود تنوع ایجاد کنید: برگزاری جشنها و یا برنامههای اختصاصی ملی و مذهبی نه تنها طیف گوناگونی از مخاطبان را به گذر جلب می کند، بلکه این امکان را فراهم می سازد که در تمامی طول سال فعال باشید.
- ایجاد امکانات رفاهی از جمله محل نگهداری و بازی کودکان به خانواده ها این فرصت را می دهد تا با خاطر آسوده در گذر فرهنگ و هنر به بازدید و خرید بپردازند.
- محل گذر را به شکلی انتخاب کنید که دسترسی آسان داشته باشد.
- کسب و کارهای مشغول در گذر را به گونه ای انتخاب کنید که برطرف کننده نیازهای فرهنگی مشتریان بوده و آن ها را به خرید بیشتر تشویق کنند.

توجه داشته باشید که استراتژی شما می تواند توجه به بازار، محصولات و بازدیدکنندگان خاص باشد و یا کاهش حاشیه سود و در نتیجه بازدیدکنندگان بیشتر، اما حرکت در هر دو زمینه اغلب با صرف انرژی و هزینه زیاد و عدم موفقیت همراه خواهد بود.



۳) فرآیندها و عملیات عرضه و فروش محصولات و خدمات

باید توجه داشت که با توجه به ماهیت عملکردی متفاوت گذرهای فرهنگ و هنر، فرآیندهای عرضه و فروش خدمات برای این کسب و کار نیز متفاوت خواهد بود. به عنوان محلی برای جمع شدن کسب و کارهای هنری و فرهنگی، خدمت اصلی ارائه شده توسط یک گذر فرهنگ و هنر، فراهم آوردن جایی شبیه به بازارچه برای صاحبان کسب و کارهای فرهنگی و هنری و محلی شبیه به نمایشگاه و مرکز خرید محصولات فرهنگی برای مخاطبان و خریداران است. از این دیدگاه، ارائه فرآیندهای اصلی ارائه خدمات شامل موارد زیر خواهد بود:

✚ فروش مستقیم از طریق میزهای فروش

✚ فروش تلفنی و ارسال پستی

✚ فروش آنلاین از طریق شبکه های اجتماعی، وبسایت و اپلیکیشن

✚ فروش نمایشگاهی از طریق نمایشگاه های فصلی و رویدادهای فرهنگی

فروش در حاشیه برگزاری مراسم و آیین‌های ملی و مذهبی

برگزاری کلاس‌های آموزشی فرهنگی و هنری



فصل سوم: برنامه مدیریت مالی

۱) سرفصل‌های هزینه

سرفصل‌های کلی هزینه برای یک گذر فرهنگ و هنر به شرح زیر است:

- ✓ تامین مکان و بازسازی آن
- ✓ تامین زیرساخت‌هایی از جمله برق و خطوط تلفن و اینترنت
- ✓ تامین منابع یا خدمات مکمل

با توجه به موارد مذکور اهم هزینه‌های ایجاد یک گذر فرهنگی و هنری در ذیل آمده است:

هزینه‌های سرمایه‌ای

- الف) هزینه اخذ مجوزهای لازم
- ب) خرید یا اجاره مکان و بازسازی آن
- ج) هزینه تامین منابع
- د) هزینه تجهیز گذر

هزینه جاری

- الف) هزینه مربوط به برق، خطوط تلفن، اینترنت
- ب) هزینه مربوط به نیروی انسانی (حقوق، بیمه و...)
- ج) هزینه تبلیغات یا بازاریابی

موارد زیر به عنوان تخمین حداقل سرفصل‌های هزینه و مخارج یک گذر فرهنگ و هنر در مرحله ایجاد و تاسیس آن، به عنوان راهنما ارائه می‌شود:

۱. مخارج پرسنلی (سالانه / میلیون تومان)

ردیف	عنوان	میزان	توضیحات
۱	مدیر	۷۰	مدیریت/بازاریابی
۲	حراست	۸۰	تمام وقت
۳	حسابدار	۲۰	نیمه وقت
۴	نیروی خدماتی	۴۰	تمام وقت
	مجموع	۲۱۰	

توضیحات

- ← این مخارج بر اساس فعالیت با ظرفیت کامل محاسبه شده است.
- ← مخارج پرسنلی با احتساب بیمه در نظر گرفته شده است.
- ← پیشنهاد می شود ۱۰ درصد از درآمد ناخالص به عنوان پاداش به افراد موثر در کسب درآمد تعلق گیرد.
- ← در مرحله توسعه می توان تعداد فروشندگان، کارشناسان و مشاوران را افزایش داد.

۲. مخارج مکان (سالانه/میلیون تومان)

۳.

ردیف	موضوع	میزان	توضیحات
۱	اجاره محل*	۱۰۰۰	
۲	هزینه بازسازی	۵۰۰ الی ۴۰۰۰	
	هزینه سنگفرش خیابان	۲۱۸	این هزینه برای یک گذر به طول ۱۲۰ متر و عرض ۱۵ متر در نظر گرفته شده
۳	تجهیز گذر	۱۳۲	شامل هزینه های دفتری، میز و صندلی فروش، روشنایی، نیمکت و روشنایی شهری، آب سردکن و موتور برق با هزینه استهلاک سالانه ۲۰ میلیون- تومان
۴	امور جاری و مصرفی	۱۰۰	خدمات، حمل و نقل، پست، تلفن و اینترنت و ...
	مجموع	۵۲۳۲ الی ۱۴۵۰	

* با توجه به این که مالکیت فضاهای میراثی مثل خیابان ها و خانه های قدیمی، کارخانه ها و کارگاه های تولیدی قدیمی و محوطه های آن ها، کاروانسراها، مدارس قدیمی و ساختمان های اداری که بهره برداری آن ها متوقف شده و امکان بازسازی دارند اغلب در اختیار شهرداری و یا سازمان میراث فرهنگی می باشد، هزینه اجاره این اماکن به یک گذر فرهنگ و هنر بسته به ضوابط تعیین شده دولت و با توجه به نوع بنا تعیین خواهد شد و لذا عدد ارایه شده در این جدول تنها به عنوان تخمین ارایه شده است.

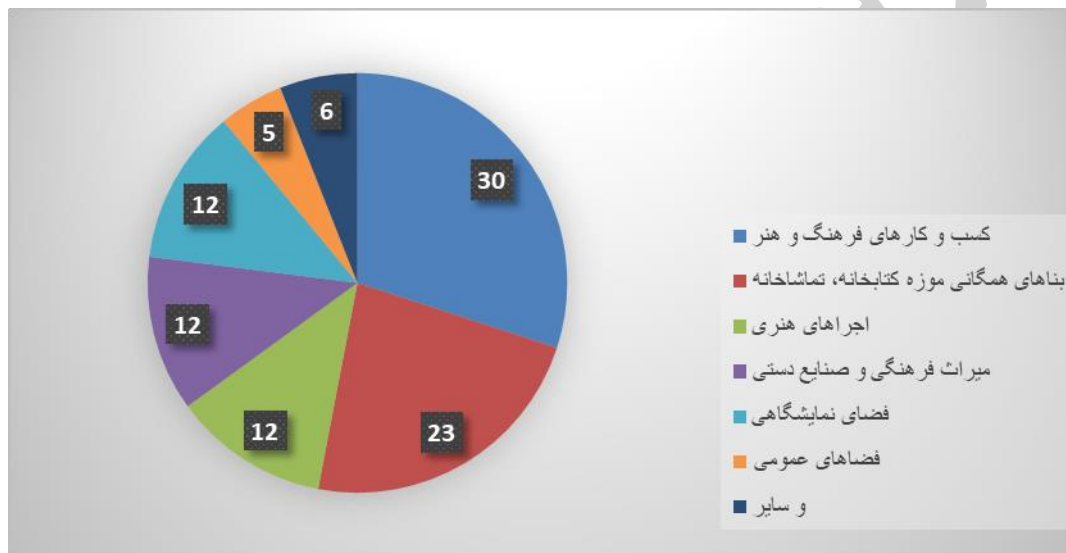
۴. هزینه های عملیاتی (سالانه/میلیون تومان)

ردیف	موضوع	میزان
۱	تبلیغات	۲۰
۲	قرارداد برگزاری جشن و کارناوال	۲۰۰
	جمع	۲۲۰

۵. هزینه تامین مالی:

هزینه تامین منابع مالی (یا همان سود تسهیلات بانکی) معادل ۱۵ درصد فرض شده است. اگرچه بعضاً تا ۲۰ درصد نیز افزایش می‌یابد. کارگزاران توسعه گذرهای فرهنگ و هنر از طریق ریاست اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان جهت دریافت تسهیلات به شورای حمایت از راه‌اندازی کسب و کارهای فرهنگی و هنری می‌شوند.

همچنین ساز و کار تأمین مالی برای بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط مستقر در گذر فرهنگ و هنر از طریق شورای حمایت از کسب و کارهای فرهنگی و هنری ایجاد شده است. کسب و کارهای مورد حمایت در گذرهای فرهنگ و هنر بر اساس مفاد برنامه حمایت از ایجاد فرصت‌های شغلی و در چارچوب رسته‌های دارای اولویت- بر مبنای تفاهم‌نامه منعقد با سازمان برنامه و بودجه کشور در بخش فرهنگ و هنر- با پیش‌بینی حمایت از ایجاد ۱۲۶۵۸ هزار فرصت شغلی پایدار شهری در نمودار زیر نشان داده شده است:



درخواست جهت اخذ تسهیلات راه‌اندازی کسب و کار فرهنگی و هنری در گذرهای فرهنگ و هنر می‌بایست به مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان/ رییس اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان ارایه شده و حاوی اطلاعات ذیل باشد:

۱. مشخصات عمومی متقاضی شامل اطلاعات شخصی، نام موسسه، شماره پروانه فعالیت و موضوع فعالیت
۲. سوابق فرهنگی
۳. سوابق تخصصی در موضوع مورد درخواست
۴. عنوان کسب و کار پیشنهادی و محل اجرای طرح
۵. نشانی و محل جغرافیایی محل اجرای طرح به همراه کروکی
۶. مساحت و وضعیت مالکیت ملک مورد نیاز (شامل اطلاعاتی از قبیل شماره ثبتی ملک، مساحت و...)
۷. توجیه فرهنگی طرح
۸. توجیه اقتصادی طرح
۹. شیوه اجرای طرح
۱۰. منابع تامین مالی

۱۱. میزان اشتغالزایی

بعلاوه پرداخت تسهیلات وام از طریق صندوق اعتباری هنر، در سقف ۳۰۰ میلیون تومان با میزان سود بانکی ۴ درصد (دوره بازپرداخت ۳۶ ماهه؛ مهلت تنفس با کاهش دوره بازپرداخت تا شش ماه) برای کسب و کارهای فرهنگی و هنری در برخی گذرهای فرهنگ و هنر مسبوق به سابقه بوده است.

۲) سرفصل‌های درآمد

درآمد گذر فرهنگ و هنر ارتباط مستقیم با محصولات و خدمات ارائه شده و تنوع آن دارد.

- درآمد حاصل از اجاره میز فروش
- درآمد حاصل از برگزاری نمایشگاه‌های هنری
- فروش نمایشگاهی و رویدادهای فرهنگی
- درآمد حاصل از آموزش‌های فرهنگی و هنری

۳) ابعاد مالی

به منظور برآورد دقیق مخارج لازم برای ایجاد یا توسعه این کسب و کار و همچنین میزان درآمد ناخالص و خاص این کسب و کار به اطلاعات دقیق و مشخص در مورد آن، محل، زمینه کاری منتخب و استراتژی‌های مؤسس در مورد روش راهاندازی و فعالیت گذر فرهنگ و هنر نیاز است که این اطلاعات صرفاً در قالب طرح کسب و کار و برای هر یک از متقاضیان به صورت کاملاً انحصاری قابل تهیه و تنظیم است. بر همین اساس در این بخش، موارد ذیل به عنوان مبنای انجام محاسبات مالی و برآورد نقطه سر به سر و سایر شاخص‌های مالی و اقتصادی کسب و کار آورده می‌شود.

۱) سرفصل‌های هزینه و مخارج کسب و کار و برآوردهای کلی و مقدماتی

۲) سرفصل‌های درآمدی کسب و کار

۳) تعیین الزامات و مشخصات مورد نیاز برای سودآوری کسب و کار

با توجه به سرفصل‌های هزینه و درآمد ارائه شده، نقطه سر به سری برای شما زمانی اتفاق می‌افتد که درآمد شما برابر با هزینه شما باشد. پس از این نقطه، کسب و کار شما به سودآوری خواهد رسید.

همچنین با توجه به پارامترها اقتصادی، نسبت‌های مالی طرح باید به گونه‌ای باشد که نرخ بازدهی سرمایه بیش از ۲۵ درصد برآورد گردد.

فصل چهارم: برنامه مدیریت ریسک

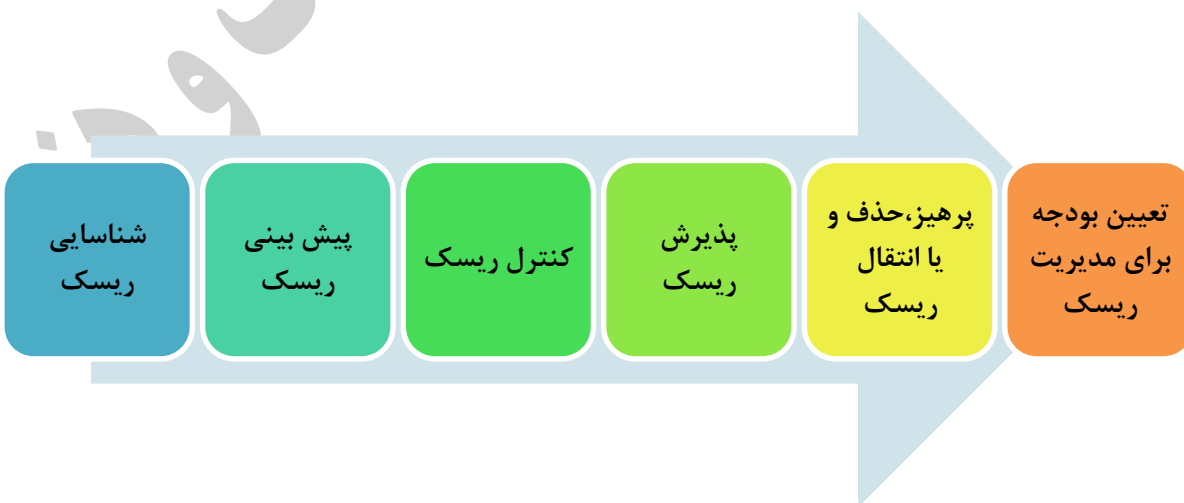
۱) زمینه‌ها و ابعاد ریسک‌ها

ریسک‌های گذرهای فرهنگ و هنر از ریسک‌های سایر کسب و کارهای فرهنگی و هنری جدا نیست. ریسک‌های این کسب و کار، در کشورهایی که خود گرفتار بحران‌های دیگری، مثلاً اقتصادی، سیاسی یا اجتماعی هستند شدت بیشتری دارد و این خود به مشکلات فرهنگی دامن می‌زند. برخی از ریسک‌ها و مشکلات گذرهای فرهنگ و هنر عبارتند از:

- < مشکلات در همکاری‌های بین نهادی که منجر به مشکلاتی از جمله تغییر کاربری بنای تعیین شده برای احداث گذر می‌شود.
- < ریسک ناشی از دائمی نبودن کسب و کارهای مستقر در گذر
- < شرایط فورس‌ماژور مثل همه‌گیری بیماری‌ها، سیل، زلزله و...
- < عدم اقبال بازدیدکنندگان به دلایلی از قبیل شرایط کاهش امنیت، تورم بالا و کوچک شدن سهم کالاهای فرهنگی در سبد خانوار و ...
- < رواج روش‌های خرید نوین از جمله خرید اینترنتی محصولات فرهنگی به جای خرید حضوری
- < تغییر قوانین و سیاست‌گذاری‌های دولت در زمینه کسب و کارهای فرهنگی و هنری
- < مخالفت‌های مدنی جهت احداث و ادامه کار گذر از طرف اهالی محل و کسبه
- < ...

۲) راهبردها و راهکارهای مواجهه با ریسک

بدون تردید کاهش تاثیر منفی ریسک‌های موجود در زمینه کسب و کار به معنای رفع کامل شان نیست. ما باید همچنان با برنامه‌ریزی به دنبال پیشگیری از ریسک‌ها یا مدیریت آن‌ها در مواقع مورد نیاز باشیم. در غیر این صورت، کسب و کارمان به زودی با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهد شد. برخی از اجزای اساسی یک استراتژی کاربردی برای مدیریت ریسک در کسب و کار عبارتند از:



راه کارهای زیر جهت مدیریت ریسک‌های اشاره شده در بخش قبل پیشنهاد می‌شود:

در نظر داشته باشید که به دلیل عدم هماهنگی بین سازمان‌های مختلف ذیربط پس از انجام کلیه مطالعات مفهومی و تهیه طرح کسب و کار گذر، ممکن است به مشکلاتی از جمله تغییر کاربری بنا، تغییرات نقشه شهری و... برخورد کنید. جهت کنترل و کاهش این ریسک لازم است در مرحله مطالعات مفهومی درباره طرح‌های توسعه شهری و زیرساخت‌های شهری از مراکزی مانند شهرداری، ادارات آب، برق، گاز و مخابرات استعلامات لازم صورت پذیرفته و با آن‌ها تفاهم‌نامه‌های بلند مدت و الزام‌آور منعقد گردد. همچنین شریک ساختن سازمان‌های ذیربط در منافع بازارچه از طریق واگذاری تدریجی بخشی از فضای کسب و کار به آن‌ها به شما در مدیریت این ریسک کمک خواهد کرد.

پیشنهاد می‌شود در راستای پایدارسازی مشاغل شکل گرفته در گذر و برای کاهش ریسک تعطیل شدن آن‌ها، فضای در اختیار برخی از کسب و کارها به روش‌هایی مانند اجاره به شرط تملیک و یا قراردادهای اجاره بلند مدت (۲۰ ساله) به صاحبان کسب و کارهای مستقر در گذر واگذار شود تا آن‌ها با دلگرمی و برنامه‌ریزی بهتری به ارائه محصولات و خدمات خود در گذر فرهنگ و هنر بپردازند.

به روش‌های فروش کسب و کارهای مستقر در گذر تنوع ببخشید: ایجاد یک سامانه بازدید و فروش اینترنتی و یا پستی یکپارچه در کنار روش‌های فروش سنتی به کسب و کارهای حاضر در گذر شما این شانس را می‌دهد که در شرایطی که حضور فیزیکی بازدیدکنندگان میسر نیست، همچنان درآمدزا باشند. تداوم درآمد کسب و کارهای گذر به تداوم درآمد گذر منجر خواهد شد.

تلاش کنید که کسب و کارهای با محصولات با قیمت پایین را جذب کنید و به کسب و کارهای گذر تنوع ببخشید. یا کاهش حاشیه سود در دوران تورم مشتریان و بازدیدکنندگان خود را حفظ کنید.

در جهت افزایش جاذبه گردشگری بازار، به شکلی که بازدیدکنندگان و مخاطبان گذر به محدوده‌های جغرافیایی گسترده‌تر تعمیم یابد، تلاش کنید.

بازار هدف گذر فرهنگ و هنر را به گردشگران، بازدیدکنندگان و خریداران خارجی گسترش دهید.

فعالیت‌های گذر را به فعالیت‌های مختلف فرهنگی و هنری تنوع دهید به شکلی که گذر فرهنگ و هنر، با چابکی خود را با تغییرات سیاست‌های فرهنگی دولت به‌روز کند.

اغلب هر تغییر جدید شهری با مقاومت و مخالف مدنی اهالی محل و کسبه روبرو می‌شود. لذا به منظور اجتناب از این مخالفت‌ها لازم است برنامه‌ریزی متناسبی انجام داد. پیشنهاد می‌شود با استفاده از رسانه‌های مختلف به تبیین منافع احداث گذر برای مردم بپردازید. همچنین لازم است در انتخاب نوع کسب و کارهای شاغل در گذر و برنامه‌های فرهنگی و هنری آن به بافت فرهنگی محل توجه ویژه داشته باشید. نیز در نظر گرفتن تسهیلات و اولویت راه‌اندازی کسب و کار برای ساکنان محله گذر، به همراهی و حمایت بیشتر آن‌ها خواهد انجامید.



فصل پنجم: برنامه توسعه

(۱) زمینه‌ها و ابعاد توسعه

بقای هر کسب و کاری پس از رسیدن به سودآوری اولیه، در گرو توسعه خواهد بود. بطور کلی توسعه می‌تواند در صورت وجود موارد زیر انجام پذیرد :

- + تعیین اهداف و چشم اندازهای برنامه توسعه
- + برنامه‌ریزی استراتژیک و برنامه استراتژی
- + وجود امکانات مورد نیاز بخصوص منابع انسانی متناسب با برنامه توسعه
- + وجود مزیت رقابتی و شایستگی‌های محوری به عنوان اساس و مبنای توسعه
- + درآمد و منابع مالی کافی
- + اهتمام موسس و نیروهای کلیدی مجموعه
- + برندسازی و اعتمادسازی مجموعه در طول دوران فعالیت
- + توانایی مدیریت و کاهش ریسک‌های بوجود آمده در طول دوران فعالیت
- + مشاوره‌های تخصصی کسب و کار از افراد خبره در حوزه فعالیت مجموعه
- + ایده‌پردازی، طراحی، خلاقیت در ارائه راهکار
- + سازمان‌دهی و برنامه‌ریزی فعالیت‌ها
- + زمان‌بندی وظایف و کارها
- + به‌روز بودن در دانش فنی
- + تجزیه و تحلیل و پردازش اطلاعات
- + ارزیابی میزان انطباق با معیارها

توسعه فعالیت‌ها، برنامه‌ها و اهداف مجموعه در دو دسته کلی توسعه محصول یا خدمت و توسعه بازار قابل انجام بوده و در ابعاد زیر می‌تواند صورت پذیرد :

توسعه محصول یا خدمت:

- ✚ برگزاری نمایشگاه‌های فرهنگی و هنری
- ✚ برگزاری فستیوال‌های فرهنگی و هنری
- ✚ برگزاری مراسم آیینی ملی و مذهبی مانند مراسم عاشورا، شب یلدا و...
- ✚ برگزاری بازارچه غذاهای سنتی و محلی
- ✚ برگزاری کلاس‌های آموزشی فرهنگی و هنری

توسعه بازار:

- ✚ توسعه روش‌های فروش (فروش اینترنتی، فروش پستی، ...)
- ✚ فروش اقساطی محصولات کسب و کارها
- ✚ برگزاری رویدادهای با مخاطبان با مشکلات خاص (نابینایان، ناشنوایان و...)
- ✚ ایجاد اتحاد/ خواهرخواندگی با دیگر گذرهای کشور
- ✚ حضور در جشنواره‌های خاص گردشگری بین‌المللی



۲) راهبردها و راهکارهای توسعه

راهکار توسعه برای آینده کسب و کار گذر فرهنگ و هنر، مستقیماً به چشم‌اندازی که برای آن در نظر گرفته‌اید وابسته است. در این راستا می‌باید با توجه به شرایط موجود به پیش‌بینی بازار و رفتار مشتریان خود بپردازید. سپس با توجه به مزیت‌های رقابتی خود، در راستای کاهش ریسک‌هایی که شناسایی کرده‌اید، تصمیم‌گیری کنید.

به عنوان مثال در شرایط کنونی و با توجه به نرخ برابری دلار و ریال، کشور ما به عنوان یک مقصد گردشگری ارزان‌قیمت جهت گردشگران خارجی محسوب می‌شود. لذا با برنامه‌ریزی بازاریابی موثر و با جذب گردشگران خارجی، علاوه بر ارزآوری برای کشور می‌توانید از سود مناسب حاصل از این بازار بهره بگیرید.

همچنین روش‌های فروش اینترنتی و پستی در زمان همه‌گیری بیماری‌ها به عنوان روش مناسبی جهت توسعه کسب و کار شما خواهد بود.

با برقراری پیوندهای خواهرخواندگی با دیگر گذرهای فرهنگ و هنر کشور و حتی دنیا، می‌توان از شهرت و تبلیغات آن‌ها در جهت بازاریابی و جذب مشتری بهره جست.

