نسخه دیجیتالی جاده ابریشم

آشنایی با یک استارت‌آپ مشهدی که می‌خواهد دروازه صادرات تولیدکنندگان ایرانی باشد ۲

ورود تائوس به رقابت داغ کراس‌اوورها ۴

آخرین نگهبان ۴

نگاهی به آخرین ساخته یکی از نوابغ بازی‌سازی دنیا

چند هفته بیشتر به عرضه نسل نهم کنسول‌های بازی نمانده و از همین الان قابلیت‌های تازه پلی‌استیشن ۵ و ایکس‌باکس سری ایکس و بازی‌های تازه‌ای که برای این دو کنسول در حال ساخت است...

شهرآرا لینک ۲۷

ضمیمه رایگان روزنامه شهرآرا

۲۹ ۰۷ ۹۹

۴ صفحه ویژه فناوری اطلاعات و شهر هوشمند

۲۰ اکتبر ۲۰۲۰ | ۳ ربیع الاول ۱۴۴۲

شماره ۳۲۳۰ روزنامه شهرآرا

۳ شنبه

دیجیتالی‌ترین انتخابات آمریکا ۳

۲ هفته دیگر انتخابات مدعی‌ترین دموکراسی جهان در ایالات متحده برگزار می‌شود تا تکلیف چهل‌وششمین رئیس جمهور آمریکا مشخص شود...

(ورودی)

سیدرحمان میرزاییان
کارشناس فناوری اطلاعات

کودکان در فضای مجازی

فرزندان ما امروز بی‌دفاع در فضای مجازی رها شده‌اند، جایی که هیچ‌کس مراقب آن‌ها نیست و همواره مورد تهاجم فکری صدها هزار سودجو هستند. تجربه فضای مجازی تجربه‌ای مشابه دریاست. همان‌طور که دریا مفرح و زیباست و تجربه‌ای نشاط‌آور برای بچه‌ها به همراه دارد، فضای مجازی نیز همین‌گونه است. اما باید مراقب بود. والدین در این مراقبت و نظارت، می‌توانند اولین و بهترین افراد باشند. اولین قدم در این موضوع کسب آگاهی و دانش لازم از سوی والدین است. یعنی والدین باید با حداقل‌های قوانین این فضا آشنا باشند تا بتوانند نقش نظارتی خود را ایفا کنند. دومین قدم آگاهی‌بخشی به فرزندان است. اینکه فرزندان بدانند در این فضا چه می‌گذرد و چه اتفاقاتی می‌تواند جلو پای آن‌ها قرار بگیرد، وظیفه مهم والدین است و نکته مهمی است که والدین می‌توانند از طریق صحبت‌های دوستانه و در جمع خانواده برای فرزند مطرح، و آن‌ها را از عواقب ناشی از اشتباهات احتمالی مطلع کنند.

باید بدانیم فرزندان نخستین و مهم‌ترین الگوی خود را از والدین می‌گیرند. پس سومین قدم خودکنترلی والدین است. وقتی پدر و مادر ساعت‌ها در خانه مشغول کار در فضای مجازی هستند، نه می‌توانند فرزند را از ساعت‌ها کار در این فضا منع کنند، نه می‌توانند الگوی خوبی برای او باشند.

در چهارمین قدم، باید چند قانون خاص در منزل را گوشزد کرد. تعیین زمان مشخص برای کار در فضای مجازی به فرزندان، همراهی فرزند در این فضا به طوری که اجازه دهیم در کنار خود ما تجربیات این فضا را کسب کند، محدود کردن عضویت‌ها در گروه‌های مختلف، توصیه و تأکید به استفاده از فضای مجازی در محیط عمومی خانه و حتی قراردادن رایانه‌ای که متصل به اینترنت است در جایی که همه به آن دسترسی دارند و ... می‌توانند قوانین ابتدایی برای فرزندان تلقی شوند که باید به اجرا درآیند.

پنجم هم اینکه به فرزندان بیاموزیم حضور در فضای مجازی باید با هدف و برنامه مشخص باشد.

(توصیه)

عماد پورشهریاری

چگونه از اینفلوئنسرها بازخورد مناسب‌تری دریافت کنیم؟

همکاری با سلبریتی‌های دنیای مجازی

برای بیشتر دیده شدن در شبکه‌های اجتماعی، روش‌های مختلفی وجود دارد. می‌توانید هشتگ‌های مرتبط استفاده کنید، از دوستانتان بخواهید شما را به دیگران معرفی کنند یا از طریق بهینه کردن محتوا برای موتورهای جست‌وجو، مخاطب به دست بیاورید. در کنار همه این‌ها می‌توانید از یک اینفلوئنسر اینستاگرامی بخواهید در ازای مبلغی شما را معرفی کند. اینفلوئنسرها افرادی هستند که به‌واسطه ویژگی خاص یا محتوایی متفاوت در شبکه‌های اجتماعی به مخاطب‌های زیاد دست پیدا کرده‌اند و اغلب از طریق درج تبلیغات در صفحات خود درآمد کسب می‌کنند. اما برای معرفی یا فروش بیشتر محصولات و خدمات، بهترین اینفلوئنسر برای شما چه کسی خواهد بود؟ چطور متوجه می‌شوید به اندازه مبلغی که می‌پردازید خروجی مناسب دریافت کرده‌اید و چطور باید با اینفلوئنسرها تعامل کرد؟

به دنبال بزرگ‌ترین اشتراک در میان مخاطبان باشید؟

اینفلوئنسر مناسب برای شما صفحه یا فردی است که از نظر مخاطب با شما یکسان باشد. برای این کار، ابتدا باید مخاطب خود را به طور کامل و دقیق تشریح کرده باشید. پرسونای مشتری در این مسیر به شما کمک زیادی خواهد کرد. بعد باید به سراغ صفحه هدف بروید. بررسی کنید مخاطب این صفحه چه کسانی هستند. می‌توانید جدولی آماده کنید و نام صفحات مورد نظر خودتان را در آنجا درج کنید. گاهی ممکن است به دلیل همین اشتراکات مخاطب، یک اینفلوئنسر با ۷۰-۸۰ هزار مخاطب و حتی کمتر، نتیجه بهتری برای شما به همراه داشته باشد تا یک صفحه چندمیلیونی. اینفلوئنسر مارکتینگ در چند سال گذشته بسیار توسعه یافته است اما هرچه تعداد این صفحات بیشتر می‌شود، اهمیت میکرو اینفلوئنسرها یا افرادی که مخاطبان محدودتر اما خاص‌تر دارند بیشتر می‌شود.

به دنبال فروش نباشید مگر...

مخاطبان صفحات پربازدید به تماشای آگهی‌های مختلف عادت کرده‌اند. برای آن‌ها مهم نیست شما یک فروشنده لباس خیلی خاص هستید یا یک خدمت متفاوت ارائه می‌کنید. شما آگهی‌دهنده‌ای هستید که تنها وقت او را تلف کرده‌اید. اگر هم محتوای شما با محتوای مالک صفحه به‌شدت همسو باشد شاید دیده نشوید و در میان حجم بزرگ داده‌های اینفلوئنسر پنهان بمانید. به طور ویژه، اینفلوئنسرها در نقطه فروش کم‌تأثیرند اما تا جایی که بخواهید می‌توانید در حوزه آگهی برند از اینفلوئنسرها انتظار داشته باشید. اگر به دنبال فروش یا معرفی یک پروموشن خاص (مثل تخفیف فصلی) هستید می‌توانید از اینفلوئنسرها استفاده کنید اما بهتر است نام و برند شما از صاحب صفحه بزرگ‌تر باشد یا بارها در آن صفحه معرفی شده باشید. برای نمونه، یک تارنمای نمایش فیلم و سریال که بارها و بارها نام و خدماتش در رسانه‌های مختلف معرفی شده است از اینفلوئنسرها فقط برای یادآوری برخی قابلیت‌ها یا فرصت‌های خاص استفاده می‌کند. میکرواینفلوئنسرهای هدفمند باز هم در نقطه فروش می‌توانند اثرگذاری بسیار بیشتری داشته باشند.

ارواح در کمین سرمایه شما هستند

بسیاری از صفحات پرمخاطب، به‌ویژه در اینستاگرام، کیفیت بسیار نازلی دارند به این معنی که ممکن است از بر فرض ۵۰۰ هزار مخاطب یک صفحه تنها ۲۰ هزار نفر مخاطب جدی باشند. روش‌های مختلفی برای افزایش غیرواقعی مخاطبان یک صفحه وجود دارد اما گاهی ممکن است بدون استفاده از هیچ‌یک از این مدل‌ها هم آن صفحه مخاطب بی‌ارزش داشته باشد. مخاطب گوست یا روح به مخاطبی گفته می‌شود که به هر دلیل با صفحه دنبال‌شده تعاملی ندارد و بر اساس الگوریتم‌های اینستاگرام به‌تدریج این صفحه را نمی‌بیند. برای اینکه گرفتار این ارواح نشوید، می‌توانید میزان لایک و نظرات را بررسی کنید. در همان جدولی که به نامزدهای اینفلوئنسر تهیه کرده‌اید برگردید و جلو هرکدام نسبت ساده میزان تعامل (لایک و نظر) به تعداد مخاطبان را محاسبه کنید.

به خلاقیت اینفلوئنسر اعتماد کنید

مهلک‌ترین اقدام برای یک راهبرد اینفلوئنسرمارکتینگ تأکید بر انتشار یک محتوای خاص و از پیش تولیدشده از سوی شما در صفحات مختلف است. وقتی صفحه هدف را شناسایی کردید، برنامه، پیام و هدف خود را برای او به طور کامل شرح دهید. هرچه می‌توانید، جزئیات بیشتری در اختیار آقا یا خانم اینفلوئنسر قرار دهید نتیجه بهتر خواهد بود. اما در نهایت، اجازه بدهید خود او با زبان خودش پیام شما را به مخاطبانش ارائه دهد. اگر به هر دلیل نتیجه نهایی مدنظر شما نبود یا فکر کردید که نمایش آن محتوا به کسب‌وکار شما لطمه می‌زند، مطمئن باشید در انتخاب اینفلوئنسر اشتباه کرده‌اید.

(تریبون)

وفایی‌نیا

جریمه با فناوری تشخیص چهره

از حدود یک هفته پیش که بحث جریمه افرادی که ماسک نمی‌زنند با استفاده از دوربین و فناوری تشخیص چهره اعلام شد، حدس‌وگمان‌های زیادی درباره امکان‌پذیر بودن اجرای چنین طرحی در کشور مطرح شده است. موضوع اولی که در این زمینه درباره آن صحبت می‌شود این است که آیا واقعا پیاده‌سازی فناوری تشخیص چهره در سطحی به گستردگی کل کشور اتفاق افتاده است یا اینکه تشخیص چهره‌ای به شکل گفته‌شده در کار نیست و این صحبت‌ها تنها مطرح شده است تا بخش بیشتری از مردم به دلیل جریمه نشدن، از ماسک استفاده کنند. موضوع دومی که باید به آن پرداخت این است که در صورت وجود سیستم تشخیص چهره، درصد خطای آن تا چه میزان است. برای اجرای چنین طرحی، سیستم این دوربین‌ها باید به دیتابیسی از تصاویر کل جمعیت کشور متصل باشد تا بتواند تصویر همه افراد را شناسایی کند. اصولا با توجه به بحث‌های فنی مختلفی که در حوزه فناوری تشخیص چهره وجود دارد، تا چه اندازه می‌توان به درست بودن جریمه‌های احتمالی که از سوی این سیستم صادر می‌شود اعتماد کرد؟ آخرین و مهم‌ترین موضوعی هم که در این زمینه درباره آن بحث می‌شود، مسئله رعایت حریم شخصی افراد است. در خیلی از کشورهای دنیا از این فناوری برای موارد مختلف استفاده می‌شود. برای نمونه، فرودگاه‌هایی در آمریکا و ژاپن به چنین سیستم‌هایی مجهزند و با استفاده از آن‌ها بر مسافرانی که در این مکان‌ها رفت‌وآمد می‌کنند نظارت می‌شود. اما اینکه چنین نظارتی در سطحی به گستردگی یک شهر یا کشور به طور دائم بر تمام مردم اعمال شود، مسئله‌ای است که در دنیا هم مخالفانی جدی داشته است. در حقیقت، بسیاری از شهرها از جمله سان‌فرانسیسکو، کمبریج و ماساچوست استفاده از تشخیص چهره در سازمان‌های اجرای قانون را ممنوع کرده‌اند. مدافعان این فناوری معتقدند حتی در دوران پساکرونا، استفاده از این فناوری می‌تواند با شناسایی سریع‌تر مجرمان، به افزایش امنیت در جامعه کمک کند اما آیا افراد حاضرند حریم خصوصی خود را به قیمت امنیت بیشتر به خطر اندازند؟

راهبرد

استیو جابز
بنیان‌گذار اپل

معیاری برای تعیین کیفیت باشید. بیشتر افراد عادت ندارند عالی باشند ولی شما می‌توانید بهترین باشید.

ترند

داستان همگانی شدن اطلاعات تحصیلی

چند روز پیش وزیر ارتباطات اعلام کرد ممکن است اطلاعات مدارک تحصیلی شهروندان با حذف بخش‌های مربوط به حریم خصوصی، به شکل عمومی منتشر شود. به گفته آذری جهرمی، این کار با هدف جلوگیری از جعل عناوین تحصیلی از سوی افراد انجام خواهد شد. این کار موافقان و مخالفانی در فضای مجازی داشت و باعث بحث‌هایی درباره حفظ حریم شخصی افراد شد. در ادامه بخشی از این نظرات را می‌خوانیم.

@samanmatin2
فقط لطف کنین معدل‌ها مونو نزنین. آبروریزی می‌شه! درضمن، این‌هایی که از سازمان مدیریت صنعتی و دانشگاه صنایع MBA و DBA گرفتن، این‌ها مدرک واقعی نیست. خودشون رو فوق‌لیسانس و دکتر جا نزنن.

@wisdom_miner
این کار نقض آشکار حریم خصوصی است که با اطلاعات لو رفته قبلی، در کنار هم، قشنگ یک بیگ‌دیتای مناسب برای مهندسی اجتماعی و کلاهبرداری‌های تازه شکل خواهد داد.

@amhn_j
آقای وزیر ارتباطات، با چه اجازه‌ای می‌خوای اطلاعات خصوصی ما رو منتشر کنی؟ به جای این کارها بشین اینترنت رو درست کن که هر روز قطع نباشه.

@fz2010
خیلی خوب بود یک وبسایت درست می‌کردین که توش توانایی و مهارت کاری هر ایرانی ثبت بشه. اون وقت با بررسی میزان درآمد و توانایی افراد، عدالت اقتصادی هم رعایت می‌شد. ضمنا پیدا کردن نیروی کار و کارآفرینی هم ساده‌تر می‌شد.

@torabialiasqhar
کاش سایتی طراحی می‌شد تا لیاقت و شایستگی افراد در پست‌هایی که اشغال کرده‌اند هم معلوم می‌شد و مردم با خیال راحت به زندگی‌شون می‌رسیدند.

@psma4hk
اصلا چه لزومی دارد قبل اسامی افراد، مدرک تحصیلی آن‌ها را ذکر کنیم؟ آیا در کشورهای خارجی هم قبل از اسم طرف، مدرکش را می‌گویند؟ من که تا به حال نشنیده‌ام مثلا بگویند دکتر مکرون یا دکتر پوتین.

ایستگاه

رویداد آنلاین همکلامی‌های استارت‌آپی
تاریخ: ۳۰ مهر
ساعت: ۱۶
لینک ثبت نام: yun.ir/0fetjf
ورکشاپ آشنایی با میکروتیک
تاریخ: ۳۰ مهر
ساعت: ۱۸:۳۰
لینک ثبت نام: yun.ir/tsqnqc
کارگاه آنلاین طراحی وب‌سایت
تاریخ: ۰۱ آبان
ساعت: ۹
لینک ثبت نام: yun.ir/5xplfd

برای ثبت نام اسکن کنید

نسخه دیجیتالی جاده ابریشم

آشنایی با یک استارت‌آپ مشهدی که می‌خواهد دروازه صادرات تولیدکنندگان ایرانی باشد

حامد سرادار
h.saradar@shahraranews.ir

بی‌گمان نام جاده ابریشم بارها به گوشتان خورده است، شبکه راه‌هایی به‌هم‌پیوسته با هدف بازرگانی در آسیا که شرق، غرب و جنوب قاره کهن را به هم و به شمال آفریقا و شرق اروپا پیوند می‌داد. این مسیر تا قرن پانزدهم میلادی به مدت ۱۷۰۰ سال بزرگ‌ترین شبکه بازرگانی و صادراتی دنیا بود. امروزه توسعه فناوری‌ها و اینترنت همه‌چیز از جمله حوزه‌های بازرگانی و صادرات را متحول کرده است. در این بین، استارت‌آپ مشهدی AliBtoB قصد دارد علاوه بر کمک به کارآفرین‌ها و تولیدکنندگان کشور در صادر کردن محصولاتشان، مشکلات ناشی از تحریم‌های بانکی را هم دور بزند و با قراردادهای هوشمند مبتنی بر بلاک‌چین، مشکلات انتقال مالی در وضعیت فعلی کشور را برای صادرکننده‌ها برطرف کند.

از کارگاه تولیدی تا استارت‌آپ

علیرضا محمودی، بنیان‌گذار این پلتفرم دیجیتال، متولد ۲۵ شهریور ۱۳۵۱ در مشهد است. او که کارشناسی خود را در رشته ژنتیک و اصلاح نباتات گرفته است، قبل از راه‌اندازی استارت‌آپ خود، شغل‌های مختلفی را تجربه کرده است: ۱۰ سال کارگاه تولیدی قطعات پلاستیکی داشتم. ابتدا کار را با ۲ کارگر آغاز کرده بودم و پس از ۱۰ سال، حدود ۳۵۰ نفر در مجموعه مشغول به کار بودند اما کار تولید در سال‌های گذشته در کشور مشکلات فراوانی پیدا کرد و فشارهای مختلفی به تولیدکنندگان وارد شد. همین فشارها باعث شد در نهایت مجموعه تولیدی خود را واگذار کنم. پس از آن هم مدتی مشغول فعالیت در حوزه ساختمان بودم اما در نهایت، تصمیم گرفتم با توجه به تجربه‌ای که در زمینه تولید داشتم، کسب‌وکاری برای ارائه خدمات صادراتی به تولیدکنندگان راه‌اندازی کنم.

ایده اولیه از سرزمین اژدهای سرخ

محمودی ایده اولیه شکل‌گیری استارت‌آپ خود را به سفری که به کشور چین داشت مربوط می‌داند: یکی از نکات جالب این بود که در مدارس چین، از همان سنین کم، تلاش می‌کردند بچه‌ها را با کارآفرینی و خلاقیت در تولید آشنا کنند. از طرفی، در آنجا بسترهای موفقی مانند سایت علی‌بابا وجود دارد که مردم می‌توانند با استفاده از آن، محصولات خود را به کل دنیا عرضه کنند. اما در کشور ما با اینکه جوانان با استعداد فراوانی داریم، تقریبا هیچ بستری برای عرضه توانمندی‌های آن‌ها وجود ندارد. استفاده از حمایت‌های نهادهای دولتی در موارد بسیاری نیازمند داشتن رانت است. اگر هم برای توسعه کارشان به دنبال سرمایه‌گذار خصوصی باشند، معمولا سرمایه‌گذار بخش عمده‌ای از سود کار را برای خود می‌خواهد. همین شرایط باعث شده است نتوانند کار و توانایی خود را به‌خوبی عرضه و به مشتری‌های خارج از مرزهای کشورمان ارائه کنند.

این وضعیت باعث شد فکر ایجاد بستری دیجیتال برای حل این مشکل در ذهنم ایجاد شود. البته میزان نیاز به چنین بسترهایی در کشور ما بسیار بیشتر از ظرفیت و توان استارت‌آپ ماست، اما همین‌قدر که بتوانیم به بخشی از این نیاز هم پاسخ دهیم و تعدادی از کارآفرینان ایرانی بتوانند محصولات خود را با استفاده از این بستر به دست مشتریان داخلی و خارجی برسانند، برای من ارزشمند است. با همین هدف پلتفرم AliBtoB را راه‌اندازی کردم.

پلتفرمی با ۲۷۰۰ گروه کالایی

به گفته محمودی، با توجه به تحریم‌هایی که در سال‌های گذشته کشورمان با آن روبه‌رو شده است، این استارت‌آپ مشهدی تمرکز اصلی خود را روی کمک به صادرات محصولات شرکت‌ها و کارآفرینان قرار داده است: بستری را فراهم کردیم برای کارآفرینان تا بتوانند تولیدات خود یا حتی ایده‌هایی را که برای تولید محصول دارند در بازار جهانی عرضه کنند. با توجه به وضعیت سخت اقتصادی که این روزها در کشورمان حاکم است، کارآفرینان و تولیدکننده‌ها تا آخر امسال می‌توانند کالاهای خود را برای عرضه به بازارهای جهانی، به صورت رایگان در پلتفرم ما قرار دهند. AliBtoB در ۳۰ شاخه کلی و حدود ۲۷۰۰ گروه کالایی تعریف شده است و سعی کردیم تقریبا هر چیزی که در حوزه‌های مختلف قابلیت تولید و صادرات دارد در پلتفرم خود بگنجانیم. استارت‌آپ ما به نوعی یک دفتر فروش دیجیتالی و جهانی برای تولیدکننده‌ها و کارآفرینان به حساب می‌آید. افراد پس از ورود و ثبت‌نام در این پلتفرم، می‌توانند فهرست محصولات خود را در این دفتر فروش دیجیتالی بارگزاری کنند و درباره کارخانه و نحوه فعالیتشان هم توضیحاتی به مشتری‌ها ارایه دهند. مشخصات تماس خود را هم در این دفتر فروش آنلاین می‌گذارند. از آن طرف، مشتری‌ها هم پس از ورود به پلتفرم ما، به دسته‌بندی موردنظر خود می‌روند و از بین محصولات موجود، انتخاب خود را انجام می‌دهند. سپس با استفاده از اطلاعات تماسی که هر تولیدکننده در بخش محصولاتش قرار داده است، با تولیدکننده محصولی که انتخاب کرده‌اند ارتباط می‌گیرند.

تعامل کسب‌وکارها

بنا به صحبت‌های بنیان‌گذار این پلتفرم، فضای کار این کسب‌وکار با یک فروشگاه آنلاین متفاوت است: در واقع، ما برنامه خود را با توجه به مشتری‌های عمده برای کسب‌وکارها تعریف کرده‌ایم. در واقع، مفهوم BtoB (کسب‌وکار با کسب‌وکار) هم به همین نکته اشاره می‌کند. به نوعی شبیه به یک نمایشگاه بین‌المللی آنلاین از توانمندی‌های کارآفرینان ایرانی است که کسب‌وکارها و شرکت‌های خارجی می‌توانند با استفاده از آن، نیازهای خود را به صورت عمده از آنجا تهیه کنند. یکی از چالش‌های موجود برای صادرات، داشتن تیم بازرگانی متخصص و هزینه‌های بسیار زیادی است که افراد باید برای آن بپردازند. شرکت‌های بزرگی که چه در ایران چه در دنیا در حال فعالیت هستند، از نظر مالی بسیار قدرتمندند و توان لازم برای پرداخت این هزینه‌ها را دارند اما تولیدکنندگان و کارآفرینان متوسط و کوچک توان پرداخت هزینه‌های این‌چنینی را ندارند. جامعه هدف پلتفرم ما این بخش هستند که می‌توانند با کمک استارت‌آپ ما و بدون نیاز به پرداخت هزینه‌های مربوط به تیم بازرگانی، به حوزه صادرات محصولاتشان وارد شوند.

عبور از تحریم با قرارداد هوشمند

زمانی که صحبت از صادرات به میان می‌آید، یکی از مهم‌ترین چالش‌های آن در شرایط فعلی یعنی تحریم‌های بین‌المللی علیه کشورمان، یکی از موضوعات اصلی که باید برای آن چاره‌ای اندیشید، مسئله‌ای که به گفته محمودی، کسب‌وکار او برای آن راه‌حل دارد: در حال طراحی قراردادهای هوشمند برای عبور از مشکلاتی هستیم که به دلیل تحریم‌ها، کسب‌وکارهای ایرانی با آن‌ها درگیرند. قراردادهای هوشمند به این صورت است که طرفین معامله در هرکجای دنیا می‌توانند پس از ارائه خدمت یا محصول مورد معامله، آن را فعال کنند. در قالب قراردادهای هوشمند راه‌هایی را گنجانده‌ایم که بتوان با استفاده از آن‌ها، نقل و انتقالات مالی را در شرایط تحریم انجام داد. علاوه بر آن، در معامله با شرکت‌های خارجی، خیلی از تولیدکنندگان داخلی شاید با موارد حقوقی و قراردادها آشنا نباشند. به همین دلیل، در تیم ما افرادی آشنا به حقوق بین‌الملل هم هستند که تولیدکنندگان می‌توانند در صورت نیاز، آموزش‌های لازم در زمینه قراردادهای بین‌المللی و لازمه‌های آن را ببینند و از مشاوره‌های کافی بهره‌مند شوند. در کنار این روش، برای آگاهی بیشتر هم فضایی کارگاهی با نام «دونات» ایجاد کرده‌ایم که افراد می‌توانند هر ۲ هفته یک بار در آن شرکت کنند و با شرایط ویژه حقوقی و قراردادی در حوزه کاری خودشان آشنا شوند.

درآمدزایی در کنار کمک به کارآفرینان

به گفته بنیان‌گذار AliBtoB کار راه‌اندازی این استارت‌آپ از حدود ۵ سال پیش آغاز شده است: در این مدت، مشکلات فراوانی که با آن روبه‌رو بودیم باعث شد رونمایی از پلتفرم به تعویق بیفتد. در نهایت، از چندماه پیش کارهای نهایی را هم انجام دادیم و شروع به ارائه خدمات به تولیدکننده‌ها کردیم. الان ۱۹ نیرو در بخش‌های مختلف در حال همکاری با ما هستند. کار را با سرمایه اولیه‌ای که از کارهای قبلی داشتم آغاز کردم و تا امروز چیزی حدود ۸۰۰ میلیون تومان برای آن هزینه شده است. البته عجله‌ای در بازگشت سرمایه ندارم و تا الان تلاش برای کمک به کارآفرینان و تولیدکننده‌های کشور اولویت بیشتری از رسیدن سریع به درآمدزایی داشته است. زمانی که در حوزه تولید فعال بودم، با مشکلات فراوان این حوزه به‌خوبی آشنا شدم. هدفم از راه‌اندازی این استارت‌آپ هم بیشتر این بود که بتوانم قدم مثبتی برای جوان‌های بااستعدادی که در حوزه کارآفرینی مشغول هستند بردارم. البته صددرصد در آینده به دنبال سوددهی این پلتفرم هم هستیم، اما در وضعیت فعلی برای رسیدن به نقطه سوددهی خیلی عجله ندارم.

حرکت به سمت بلاک‌چین

صحبت از آینده این استارت‌آپ که می‌شود، مسیر گفت‌وگو با محمودی دوباره به موضوع تحریم‌ها و وضعیت کشور در برابر آن‌ها برمی‌گردد: یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که امروزه با توجه به تحریم‌ها در کشور داریم، نگرانی‌های مختلف تولیدکنندگان در حوزه صادرات است. یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که در آینده استارت‌آپ AliBtoB قصد داریم روی آن مانور بدهیم، همان موضوع قراردادهای هوشمند است که می‌تواند تا حد زیادی مشکلات ناشی از تحریم‌ها را برای صادرکنندگان کشور مرتفع کند. این کار بسیار بزرگی است که در حال انجام آن هستیم و احتمالا در آینده، بسیاری از تولیدکننده‌هایی که در کشور مشغول فعالیت هستند به جمع استفاده‌کننده‌ها از قراردادهای هوشمند ما بپیوندند. تا حدود ۳ ماه آینده این پروژه وارد فاز عملیاتی خواهد شد و می‌تواند بخشی از گره‌های موجود به دلیل تحریم‌ها را باز کند. این قراردادها یکی از کاربردهای فناوری بلاک‌چین است که در آن هیچ واسطه‌ای وجود نخواهد داشت. در این مدل قرارداد، هزینه کار از خریدار نهایی گرفته می‌شود و زمانی که محصول یا خدمت به دست او برسد و تأیید شود، هزینه به فروشنده پرداخت خواهد شد. پیاده‌سازی این پروژه از نظر فنی، کار بسیار سنگینی است، اما مزیت آن علاوه بر امکان عبور از تحریم‌ها، اعتمادی است که در قالب آن به طرفین معامله داده خواهد شد.

به دنبال جایگاه ایران در بازار جهان

محمودی با توجه به تجربیاتی که در سال‌های گذشته به دست آورده است، توصیه‌هایی هم برای افرادی داشت که قصد دارند استارت‌آپی در حوزه صادرات راه بیندازند: یکی از نیازهای اساسی کشور برای پیشرفت، توسعه صادرات است و کسانی که می‌خواهند در استارت‌آپ‌های حوزه صادرات وارد شوند، مسیری سخت اما ارزشمند را انتخاب کرده‌اند. برای موفقیت در این زمینه باید بتوانند در شاخه‌های مختلفی دوره‌های آموزشی را بگذرانند. اگر با همه وجود در این مسیر تلاش کنند، می‌توانند در کمتر از یک سال به درآمد برسند و موفق باشند. شاید خیلی‌ها تصور کنند با وجود تولیدات سرشار کشوری مانند چین در بازارهای جهانی، کار صادرات محصولات ایرانی و پیدا کردن بازار جهانی برای آن بسیار سخت است، اما در همین وضعیت فعلی، بسیاری از کشورهای همسایه مشتری‌های تولیدات ایرانی هستند. با توجه به افزایش قیمت ارز در کشور، اکنون بهای تمام‌شده محصولات ما در دنیا حتی از چین هم کمتر است. همین مسئله می‌تواند مزیت رقابتی خیلی خوبی برای صادرات کالاهای ایرانی در دنیا به حساب بیاید. باید بتوانیم با همین وضعیت و حتی با حضور کشورهایی مانند چین و هند، جایگاه خودمان را در بازار محصولات منطقه و جهان به دست بیاوریم و آهسته‌آهسته پیشرفت بیشتری در این زمینه داشته باشیم. این اتفاق با توجه به توانمندی‌هایی که در جوانان کشورمان وجود دارد، کاملا شدنی است.

استارت‌آپ مشهدی AliBtoB قصد دارد علاوه بر کمک به کارآفرین‌ها و تولیدکنندگان کشور در صادر کردن محصولاتشان، مشکلات ناشی از تحریم‌های بانکی را هم دور بزند

برای مشاهده گفت‌وگوی کامل این بار کد را اسکن کنید

تازه‌های فناوری

اطلاع از شلوغی اماکن با گوگل‌مپس

در شرایط همه‌گیری کرونا و لزوم رعایت فاصله اجتماعی، اطلاع‌یافتن از میزان تراکم جمعیت در برخی مکان‌ها از جمله رستوران‌ها و مراکز تجاری بسیار مهم است. در همین راستا گوگل‌مپس به‌زودی میزان تراکم جمعیت را روی نقشه نشان می‌دهد. با کمک قابلیت جدید گوگل‌مپس، کاربران به‌راحتی می‌توانند از میزان شلوغ بودن مکان‌های مختلف مطلع شوند. گوگل‌مپس در قابلیت جدید خود می‌تواند اطلاعاتی کاربردی همچون تعداد افراد حاضر در یک مکان خاص را نیز ارائه دهد. حتی از طریق این ویژگی می‌توان متوجه شد در یک روز و ساعت خاص، وضعیت تراکم جمعیت در مکانی مشخص به چه صورت است.

گوگل در رویدادی به نام Search On برخی از جدیدترین ویژگی‌های گوگل‌مپس را که برای کاربران بسیار کاربردی خواهد بود و می‌توانند در شرایط کرونایی از این قابلیت‌ها به شکل خوبی استفاده کنند، معرفی کرد. ویژگی نمایش تراکم جمعیت در گوگل‌مپس را می‌توان از مهم‌ترین قابلیت‌های نمایش داده‌شده در این رویداد به شمار آورد.

کاربران به‌زودی می‌توانند به صورت مستقیم روی نقشه از قابلیت جدید کمک بگیرند و در شرایط کرونایی، از میزان تراکم جمعیت در مکان‌های مختلف اطلاع پیدا کنند. در دموی شبیه‌سازی‌شده این قابلیت، شلوغی بیش از حد برخی مکان‌ها به‌خوبی نشان داده شده است.

گوگل‌مپس وضعیت مکان مشخص‌شده را به کاربر اطلاع می‌دهد. مثلا به کاربر می‌گوید آن مکان شلوغ‌تر از همیشه است یا اعلام می‌کند که تراکم جمعیت موقعیت مکانی مورد نظر کاربر، مثل همیشه است یا خیر. اگر صندلی‌ای در آن مکان وجود داشته باشد، گوگل‌مپس مشخص می‌کند کسی روی صندلی نشسته است. در نتیجه، کاربر متوجه می‌شود باید با رعایت فاصله اجتماعی، صندلی دیگری را برای نشستن انتخاب کند. این قابلیت به‌زودی در دسترس کاربران قرار خواهد گرفت تا بتوانند در شرایط همه‌گیری کرونا از آن به بهترین شکل استفاده کنند.

از دیگر مواردی که در رویداد Search On از سوی گوگل رونمایی شد، بهینه‌سازی در الگوریتم جست‌وجوی گوگل بود. این بهینه‌سازی که به کمک هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی امکان‌پذیر شده است، به موتور جست‌وجو اجازه می‌دهد آهنگ‌ها را تنها با زمزمه یا ادای ریتم پیدا کند و بهتر از گذشته غلط‌های املایی را در کلمات جست‌وجوشده بیابد.

قابلیت تازه به کاربر اجازه می‌دهد با ادای عبارتی گنگ یا حتی سوت زدن، شانس پیدا کردن موزیکی را که ذهنش را درگیر کرده است اما متن یا اسم آن را به یاد ندارد پیدا کند. قابلیت دیگر به تشخیص بهتر جست‌وجوهایی برمی‌گردد که با غلط املایی نوشته شده‌اند. به گفته کتی ادواردز، معاون بخش مهندسی گوگل، ۱۰ درصد جست‌وجوهای گوگل به صورت نادرست نوشته می‌شوند. تاکنون با نمایش گزینه «آیا منظور شما این بود» عبارت درست به کاربر نشان داده می‌شد اما از ماه آینده با اضافه شدن الگوریتمی جدید که متکی بر شبکه عصبی با ۶۰۰ میلیون پارامتر است، قدرت تشخیص اشتباهات املایی هنگام جست‌وجو دوبرابر خواهد شد.

چشم‌انداز

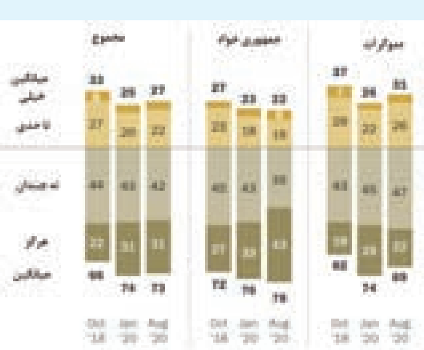
عادل نجفی
مترجم

دیجیتالی‌ترین انتخابات آمریکا

۲ هفته دیگر انتخابات مدعی‌ترین دموکراسی جهان در ایالات متحده برگزار می‌شود تا تکلیف چهل‌وششمین رئیس جمهور آمریکا مشخص شود. در حالی که همه مردم جهان به نحوی از پیامدهای این انتخاب و به قدرت رسیدن هریک از نامزدها متأثر خواهند بود، خود رأی‌دهندگان آمریکایی دغدغه متفاوتی دارند. آن‌ها نیز مانند شهروندان در کشورهای مختلف جهان متأثر از سیستم‌های رسانه‌ای و شبکه‌های اجتماعی‌ای هستند که مغز متفکر و ریشه آن‌ها در کشور خودشان است. اگر تا پیش از این کشورهای مختلف اروپایی و آسیایی از دستکاری افکار عمومی از سوی شبکه‌های اجتماعی که کنترل زیادی بر آن‌ها ندارند نگران بودند، این بار نوبت خود آمریکایی‌هاست که نگران بنیان‌های مردم‌سالاری در کشور خود باشند.

مؤسسه افکارسنجی PEW یافته‌های پیمایش ماه گذشته میلادی خود را در حالی منتشر می‌کند که فیس‌بوک، توییتر و گوگل در ماه‌های گذشته اعلام کردند که همه سعی خود را برای جلوگیری از انتشار اطلاعات گمراه‌کننده تا انتخابات نوامبر به کار خواهند بست. اما یافته‌های افکارسنجی‌ها نشان می‌دهند اگرچه سه‌چهارم از واجدان حق رأی در آمریکا بر این باورند که پلتفرم‌های غول‌های دنیای مجازی موظف به جلوگیری از انتشار اخبار جعلی و اطلاعات گمراه‌کننده هستند، تنها یک چهارم از پاسخ‌گویان به سؤالات نظرسنجی‌ها به عملکرد شبکه‌های مجازی در این زمینه اعتماد دارند. نظرسنجی‌ها که به صورت پیمایش‌های زمانی از سال ۲۰۱۸ میلادی آغاز شده است نشان می‌دهد اگرچه هر ۲ طیف رأی‌دهندگان جمهوری‌خواه و دموکرات بر مسئولیت غول‌های دنیای مجازی در جلوگیری از انتشار اطلاعات گمراه‌کننده تا حدود ۱۰ ماه قبل تأکید داشتند، به‌تدریج و با داغ‌تر شدن تنور انتخابات در این کشور، بدگمانی جمهوری‌خواهان در مقایسه با دموکرات‌ها در باب نقش شبکه‌های اجتماعی مجازی بیشتر و بیشتر شده است.

تحلیل جزئیات داده‌های این پیمایش نیز حاکی از آن است که ۷۳ درصد از واجدان حق رأی هرگز به فیس‌بوک، توییتر و گوگل برای جلوگیری از مداخله و اثرگذاری در انتخابات نوامبر ۲۰۲۰ اعتماد ندارند یا بسیار کم اعتماد دارند. به عبارت دیگر، تنها ۲۷ درصد از رأی‌دهندگان آمریکایی به این شبکه‌ها برای حفظ بی‌طرفی و محافظت از کاربران خود اعتماد دارند.



نظرسنجی‌ها اشتباه می‌کنند!

بدون تردید انتخابات در ایالات متحده یکی از دیجیتالی‌ترین رأی‌گیری‌های جهان خواهد بود. به‌ویژه در روزگار کووید ۱۹ که حتی برگزاری میتینگ‌های رایج انتخاباتی امکان‌پذیر نیست، مباحث بیش از پیش به فضای مجازی کشیده شده است. در این میان، چالش صحت نظرسنجی‌ها و افکارسنجی‌های اینترنتی از سوژه‌های بسیار داغ مشترک میان سیاستمداران و اهالی دنیای فناوری تبدیل شده است. نشریه فورچن در آخرین گزارش خود، انتخابات ۲۰۲۰ را انتخابات هوش مصنوعی لقب داده و با استناد به یافته‌های Expert.ai آن را برخلاف نظرسنجی‌ها بسیار پیش‌بینی‌پذیر خوانده است. تا زمان تنظیم گزارش فورچن، همه‌چیز در نظرسنجی‌ها به نفع جو بایدن، نامزد دموکرات‌ها، است و حتی پیروزی او بسیار چشمگیر پیش‌بینی می‌شود اما تحلیل احساسات ابرازشده در پلتفرم‌های مختلف اجتماعی مجازی از سوی هوش مصنوعی روندی در مخالفت با افکارسنجی‌های اینترنتی نشان می‌دهد. براساس تحلیل هوش مصنوعی، بایدن تنها با ۳ درصد اختلاف، اکنون از ترامپ جلوتر قرار دارد که این نسبت بسیار شکننده است. جزئیات یافته‌های این تحلیلگر از فعالیت‌های ۲ نامزد در شبکه‌های اجتماعی نشان می‌دهد ترامپ سوژه ۶۰ درصد از محتواهای تولیدی در فضای مجازی بوده است در حالی که این رقم برای بایدن تنها ۱۷ درصد است. اما تحلیل محتوا نشان می‌دهد احساسات مثبت نظیر «موفقیت» و «امید» در میان هواداران بایدن در مقابل شاخص‌های منفی نظیر «ترس» و «نفرت» در میان هواداران ترامپ بسیار قوی‌تر بوده است.

نجفی) دکه مطبوعات

«وب» برای همگان

استفاده از فضای مجازی و فناوری‌های مرتبط با آن در زندگی امروز امری بسیار بدیهی است اما همان‌طور که در زندگی واقعی افراد با توانمندی‌های مختلف در استفاده از امکانات و خدمات شهری متمایز هستند، افراد در سنین و با توانایی‌های گوناگون در استفاده از فضای وب نیز متفاوت هستند. نشریه Web User در شماره جدید خود با اختصاص پرونده اصلی به این سوژه با تیتر «وب را دسترسی‌پذیرتر کنیم» به سراغ راهکارهایی رفته است که از طریق آن‌ها بتوان اپلیکیشن‌ها و وب‌سایت‌های مختلف را آسان‌تر خواند، شنید و استفاده کرد. برای نمونه، یوتیوب به عنوان مشهورترین وب‌سایت اشتراک‌گذاری ویدئو در جهان، امکان اضافه کردن زیرنویس خودکار به ویدئوها را در خود قرار داده است. این سرویس که برای ویدئوهای فاقد زیرنویس نیز از طریق هوش مصنوعی به تولید زیرنویس اقدام می‌کند، می‌تواند برای کم‌شنوایان، افراد کهن‌سال و حتی کسانی که زبان اصلی ویدئو را متوجه نمی‌شوند بسیار مفید باشد. در نمونه دیگری، کاربران اندروید می‌توانند با استفاده از اپلیکیشن VoiceAloudReader به جای خواندن صفحات وب‌سایت‌های مختلف، آن‌ها را بخوانند. تنظیماتی نظیر هشدار بیدارباش تلفن همراه یا دریافت دستورهای صوتی از دیگر کاربردهای این نرم‌افزار است. یک نکته کوچک اما کاربردی درباره استفاده از حالت Dark Mode برای چشمان هنگام استفاده از وب‌سایت‌هاست که به‌تازگی بسیار رایج شده است. جالب است بدانید نتایج بررسی‌ها نشان می‌دهند استفاده از این حالت تأثیر چندان مثبتی بر عملکرد بینایی ندارد و کاربران در این حالت هنگام کار طولانی‌مدت با صفحات نمایشگر تلفن همراه، تبلت یا لپ‌تاپ بیشتر پلک می‌زنند. در دنیای کسب‌وکارهای مجازی به‌تازگی اعداد و پیشنهادهای جدید زیادی شنیده می‌شود. برای چندمین بار شایعات خرید سگا، بازی‌ساز محبوب ژاپنی، از سوی مایکروسافت اوج گرفته است اما WebUser می‌نویسد این بار نیز این شایعه از سوی هواداران سگا برای تحریک آن‌ها به تولید عناوین جدیدتر در دنیای بازی‌هاست.

خنک‌کننده‌های نانو

رقابت در دنیای سخت‌افزارهای فناوری اطلاعات اگرچه بسیار پیچیده‌تر است، رسانه‌ها کمتر به آن می‌پردازند. نشریه MaximumPC از معدود نشریات این حوزه است که در شماره جدید خود به سراغ خنک‌کننده‌های نانو رفته است. استفاده از خنک‌کننده‌های فیزیکی نظیر پروانه‌ها و مکنده‌های هوا امر رایج و عادی این روزهای دنیای فناوری است. اما نشریه MaximumPC از معدود نشریاتی است که به سراغ سیستم‌های خنک‌کننده مایع یعنی لوله‌ها و محلول‌هایی رفته است که این بار با استفاده از فناوری‌های حوزه نانو فراوری شده‌اند. محلول شش‌نانومتری XTR که از آن به عنوان پادشاه خنک‌کننده‌ها یاد می‌شود محصول شرکت Mayhem است. ذرات نانومتری تولیدی این شرکت بریتانیایی برای فعال‌سازی یا جایگزینی، دست‌کم ۱۰ سال به مکمل شیمیایی دیگری نیاز ندارند. نشریه در پرونده دیگری تحت عنوان «رازهای مکانیکی» به سراغ صفحه‌کلیدها رفته و آن‌ها را پادشاهان حقیقی دستگاه‌های ورودی لقب داده است. دیو الکک، گزارشگر MaximumPC، سابقه آن‌ها را ۱۵ سال پیش از تولید اولین نسخه‌های ماوس یا همان موشواره‌ها معرفی می‌کند که به لطف شرکت‌هایی مانند IBM استاندارد شکلی و ظاهری خود را مدیون آن هستند تا امروزه شما با قرار گرفتن در مقابل هر رایانه‌ای بتوانید با آن ارتباط برقرار کنید. نویسنده بر این باور است که قیمت ارزان، طراحی استاندارد و دقت بالا در عملکرد باعث شده است سال‌ها رشد و پیشرفت دنیای فناوری نتواند آن‌ها را حتی در نسخه‌های مجازی حذف کند. در مطلب دیگری، نشریه به سراغ WordPress رفته است و راهکارهایی برای طراحی وب‌سایت چندکاربره، انتشار اطلاعات نویسنده مطالب، بهبود سئو و عملکرد وب‌سایت معرفی کرده است. برای نمونه، در بخش مدیریت نظرات توصیه کرده است با ایجاد امکان ثبت‌نام در وب‌سایت، مخاطب وفادارتری دست‌وپا کنید و از شر اسپمرها در امان بمانید.

آخرین نگهبان

نگاهی به آخرین ساخته یکی از نابغه‌های بازی‌سازی دنیا

علیرضا وفایی‌نیا
a.vafaeenia@shahraranews.ir

چند هفته بیشتر به عرضه نسل نهم کنسول‌های بازی نمانده و از همین الان قابلیت‌های تازه پلی‌استیشن ۵ و ایکس‌باکس سری ایکس و بازی‌های تازه‌ای که برای این دو کنسول در حال ساخت است، به بحث داغ خیلی از گیمرها تبدیل شده است. ولی در مطلب این هفته می‌خواهیم کمی از این فضا فاصله بگیریم و به سراغ «آخرین نگهبان»، یکی از شاهکارهای نسل قبلی بازی‌ها، برویم. خیلی‌ها سازنده این بازی یعنی فومیتو اوئدا را به عنوان شخصی می‌شناسند که صنعت گیم را با هنر ترکیب کرد و نظر کاربران را درباره دنیای بازی‌های ویدئویی تغییر داد. ۲ بازی قبلی اوئدا، یعنی «ایکو» و «سایه کلسوس»، هم تحسین خیلی از منتقدان را به همراه داشت و آخرین پروژه او که ساخت آن ۱۰ سال زمان برد، در نهایت تجربه جذاب دیگری برای گیمرها به ارمغان آورد.

فرار از لانه هیولاها

بازی بدون هیچ توضیح خاصی داخل یک زیرزمین شروع می‌شود و شما خود را بیهوش کنار یک هیولای بی‌شاخ‌ودم و زخمی که به زمین زنجیر شده است پیدا می کنید. بعد از به هوش آمدن و کمی جست‌وجو در خرابه‌ها به این نتیجه می‌رسید که به‌تنهایی قادر نیستید از این مکان خارج شوید و چاره‌ای ندارید جز اینکه برای نجات از زندان، به شکلی با هم‌سلولی عظیم‌الجثه خود که تریکو نام دارد تعامل کنید. فلسفه اصلی بازی از همین جا آغاز می‌شود، شروع رابطه‌ای عمیق و احساسی بین پسرکی که مشخص نیست کیست و حیوانی بزرگ که نمی‌دانید از چه نوع است و چرا در کنار پسرک از خواب بیدار می‌شود. نیاز شما به تعامل با تریکو زمانی پررنگ‌تر می‌شود که برای اولین بار به فضای باز می‌رسید و می‌فهمید درون مکانی به اسم «لانه هیولاها» گیر افتاده‌اید و تنها راه ورود و خروج از آنجا آسمان است.

همین‌طور که عزم خود را برای رد شدن از هزارتویی که در آن گیر افتاده‌اید به سوی بلندترین برجی که در وسط این مکان قرار دارد جزم می کنید، بازی با نمایش فلاش‌بک‌هایی نحوه گیر افتادن شما در این مکان را برایتان روایت می کند. قصه بازی پر از راز و رمزهایی است که باید قبل از رسیدن به هدف نهایی خود، آن‌ها را کشف کنید. هم‌چنین داستان بازی با چرخش‌هایی همراه است که یکی بعد از دیگری سعی در غافل گیر کردن شما دارند و در بیشتر موارد هم در این کار موفق عمل می کنند.

وسواس در گیم‌پلی

ساز و کار گیم‌پلی برای بازی با پسرک بسیار ساده است و تشکیل‌شده از پرش و دستور دادن به تریکو. در حقیقت، این رابطه بین پسرک و تریکو است که در مرکزیت گیم‌پلی قرار می گیرد، نه دستورهای عجیب و غریب و پیچیده برای کنترل پسرک. بعد از مدتی به صورت ناخودآگاه شروع به ارتباط برقرار کردن با تریکو خواهید کرد، موجودی که به قدری طبیعی و باورپذیر ساخته شده است که از دیدن آن تعجب خواهید کرد. او دقیقا همانند یک حیوان خانگی از خود رفتارهای مختلفی نشان می‌دهد که واقعا تحسین‌برانگیز است. جزئیات انیمیشن‌ها، هوش مصنوعی و حالات روحی تریکو به قدری وسواس گونه طراحی شده‌اند که گاهی شاید تا چند دقیقه بازی را رها کنید و به تماشای رفتار او خیره شوید. در ادامه بازی، تریکو رفتار پسرک را یاد می گیرد. اکنون می‌توانید به او دستورهایی ساده مثل حرکت، پرش و حمله بدهید که در روند بازی به شما کمک خواهند کرد. از اینجا رابطه شما عمیق‌تر می‌شود و دیگر نخواهید توانست از تریکو دل بکنید. چشمان مظلوم تریکو هنگامی که از شما غذا طلب می کند یا واکنش‌های سراسیمه او برای نجات پسرک هنگام خطر واقعا تحسین‌برانگیز است. به واسطه تریکو می‌توانید به مکان‌های بلند دسترسی پیدا کنید و از بعضی از مکان‌های دشوار بگذرید، پازل‌ها را حل، و راه را برای ادامه دادن آماده کنید. او همیشه در کنارتان هست و همانند یک دوست و همراه صمیمی مراقب شماست. در مقابل، پسرک هم وظایفی دراین‌باره بر دوش دارد. لحظاتی هست که تریکو آزرده‌خاطر می‌شود و از چیزی می‌ترسد. اکنون وظیفه پسرک است که با لمس تریکو و گفتن نجوایی آهسته، او را آرام کند. رابطه‌های این گونه از ابتدا تا پایان بازی با شما همراه خواهند بود. لحظات پرتنش، هیجان‌انگیز و احساسی در این ماجراجویی در انتظار شما هستند.

تنها در برابر معماها

بخشی از طراحی مراحل بازی به معماهای مختلفی مربوط است که باید برای پیشروی در داستان، آن‌ها را حل کنید. پازل‌های بازی اصلا سخت نیستند اما گاهی ممکن است تا بیش از ۱۰ دقیقه بدون داشتن هیچ سرنخی به دور اتاق برای یافتن راه حل بچرخید. دلیل این کار نبود هیچ‌گونه کمک و یاری از طرف سازنده و بازی است. در دورانی که بازی‌های ویدئویی به یک فیلم سینمایی تبدیل شده‌اند و بازیکن فقط با فشار چند دکمه ساده روند بازی را جلو می‌برد، و حتی در صورتی که موفق به انجام آن کار نشود، بازی خودش با نشانگرهای بزرگ راه را به بازیکن نشان می‌دهد. وجود چنین عناوینی می‌تواند یادآور بازی‌های کلاسیک دوران طلایی نسل ششم و قبل از آن باشد، عناوینی که برای یافتن راه‌حل معماها ساعت‌های متمادی و گاهی حتی روزها باید با محیط و همه آنچه در آن بود سر و کله می‌زدیم تا بالأخره موفق به حل کردن آن بشویم.

طراحی بر پایه هنر

گرافیک بازی با اینکه برای نسل قبل طراحی شده بود، بسیار زیباست و اصلا حس و حال قدیمی بودن نمی‌دهد. به‌جرئت حتی می‌تواند با خیلی از عناوین نسل بعد از خود رقابت کند. از نظر تکنیکی، در بعضی از مکان‌های خیلی معدود تجربه افت فریم خواهید داشت اما مطمئن باشید این افت فریم‌ها طوری نیستند که به تجربه شما از بازی لطمه‌ای وارد کنند. سایه‌زنی‌ها و نورپردازی روی گیاهان و درخت‌ها واقعا زیبا دیده می‌شوند و کاملا مناسب این نسل هستند. علاوه بر این، پویانمایی تریکو واقعا تحسین‌برانگیز است. در کنار او، پسرک نیز از این قاعده مستثنا نیست و شاهد انیمیشن‌هایی بسیار زیبا از او هستیم. هنگام دویدن یا پایین رفتن از پله‌ها احتمالا این انیمیشن‌ها شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند و گاه لبخند رضایت بر لبانتان خواهد نشاند. از دید هنری، باید گفت این عنوان در جایگاه بسیار خوبی قرار می گیرد. در اصل، این عنوان و حتی ۲ بازی قبلی اوئدا بر پایه هنر بنا شده‌اند، هنری که مختص اوست و مانند ندارد: نماهای بسیار عظیم و باشکوه از بناها و درختان و محیطی بسیار زنده و پویا که پسرک و تریکو نیز بخشی از آن محسوب می‌شوند. وزش باد در بین چمن‌ها، درختان و پرهای تریکو حس آرامش و زیبایی خاصی به مخاطب انتقال می‌دهد. این‌ها را در کنار صداگذاری زیبا و آواز پرندگان و صدای تریکو قرار دهید تا بتوانید از یک عنوان هنری لذت ببرید.

ورود تائوس به رقابت داغ کراس‌اوورها

بیشتر شدن علاقه مردم دنیا به خودروهای کراس‌اوور باعث شده است بازار این مدل خودروها داغ‌ترین دوران خود را سپری کند. از این رو، بسیاری از خودروسازان در تلاش‌اند با تمرکز بر توسعه و تولید چنین مدل‌هایی، خود را با تحولات بازار همگام و سهم بیشتری از آن را تصاحب کنند. فولکس‌واگن یکی از این خودروسازان است که در سال‌های گذشته چند کراس‌اوور جدید به سبد محصولات خود اضافه کرده است. تازه‌ترین عضو این کلاس مدلی به نام تائوس (Taos) است که هفته گذشته رونمایی شد.

فولکس‌واگن تائوس از ابعاد کوچکی برخوردار است و در دسته کراس‌اوورهای کامپکت قرار می گیرد. مثل بیشتر محصولات این شرکت، این خودرو نیز طراحی ساده و محافظه‌کارانه‌ای دارد و خبری از خطوط پیچیده یا هر گونه حجم‌پردازی‌های اغراق‌آمیز در بدنه آن نیست.

در نمای روبه‌رو جلوپنجره عریض یکپارچه با چراغ‌های اصلی بیش از هر چیز دیگری جلب توجه می کند. سپر دورنگ و سینی محافظ تحتانی جزو موارد درخور ذکر در نمای روبه‌رو هستند.

در نمای جانبی با پیکره‌ای بسیار ساده روبه‌رو هستیم. لبه مربعی‌شکل گل گیرها، محافظ‌های پلاستیکی و خط شانه نسبتا ضخیمی که از چراغ جلو تا چراغ عقب امتداد پیدا کرده است از خصوصیات فولکس‌واگن تائوس در این نما هستند. این خودرو در ۸ رنگ متنوع و با رینگ‌های ۱۷ تا ۱۹ اینچی قابل انتخاب خواهد بود.

درست مثل نمای بیرونی، تائوس در داخل کابین هم طراحی نسبتا ساده‌ای دارد و به غیر از فرمان D شکل و روکش استاندارد دورنگ صندلی‌ها نمی‌توان ویژگی شاخص دیگری را پیدا کرد. اما خبر خوب این است که این کراس‌اوور کوچک آلمانی به تجهیزات و فناوری‌های زیادی مجهز شده است.

تائوس به طور استاندارد از نمایشگر دیجیتال ۱۲٫۳ اینچی در پشت فرمان سود می‌برد. سیستم اینفوتینمنت MIB3 هم در مدل‌های پایین‌رده و میانی با نمایشگر هشت اینچی و در مدل‌های بالارده از طریق نمایشگر ۱۰٫۲۵ اینچی کنترل می‌شود. شارژر بی‌سیم و سیستم نورپردازی با ۱۰ رنگ متفاوت از دیگر ویژگی‌های استاندارد تائوس هستند. فرمان گرم‌شونده، صندلی برقی هشت‌جهته راننده و سیستم صوتی ساخت Beats با ۸ اسپیکر برخی دیگر از آپشن‌هایی هستند که فولکس واگن برای تائوس ارائه می کند. با توجه به ابعاد مناسب فولکس‌واگن تائوس، میزان فضای داخلی آن در سطح مطلوبی قرار دارد. به گفته ژرمن‌ها فضای پای سرنشینان عقب تائوس برابر با رقم چشمگیر ۹۶۳ میلی‌متر است. حجم محفظه بار هم ۷۶۹ لیتر اعلام شده است که در صورت خواباندن صندلی‌های عقب این رقم به ۱۸۷۷ لیتر افزایش می‌یابد.

تازه‌ترین کراس‌اوور فولکس‌واگن بر مبنای پلتفرم MQB توسعه پیدا کرده است. در زیر کاپوت تائوس یک موتور ۱٫۵ لیتری چهارسیلندر توربوشارژ نصب شده است که توانایی تولید ۱۵۸ اسب بخار قدرت و ۲۴۹ نیوتن متر گشتاور را دارد. وظیفه انتقال قدرت در این کراس‌اوور به گیربکس هشت‌سرعته خودکار محول شده است. در حالت استاندارد، این گیربکس نیروی تولیدی موتور را به چرخ‌های جلو منتقل می کند، اما در صورت سفارش آپشن AWD و جایگزینی گیربکس هشت‌سرعته با نمونه هفت‌سرعته DSG، چرخ‌های هر دو محور از نیروی موتور بهره‌مند می‌شوند. فولکس‌واگن تائوس به سیستم‌های کمکی و ایمنی متعددی تجهیز شده است که از مهم‌ترین آن‌ها باید به مواردی مثل اخطار برخورد از جلو با ترمز اتوماتیک، کروزکنترل تطبیق‌پذیر با قابلیت توقف و شروع حرکت دوباره، پایش فعال نقاط کور، دستیار سفر، دستیار اضطراری، کنترل نوربالا و سیستم حفظ خودرو در بین خطوط اشاره کرد. اما نکته تعجب‌برانگیز این است که برخلاف بسیاری از رقبا، تقریبا همه این سیستم‌ها به عنوان آپشن قابل انتخاب هستند.

بر اساس جدول زمانی، فولکس‌واگن تائوس به عنوان مدل ۲۰۲۲ و در ۳ مدل از تابستان آینده راهی بازار خواهد شد.

منبع: carsscoops.com

اسکن کنید

«آخرین نگهبان»، یکی از شاهکارهای نسل قبلی بازی‌ها است که ساخت آن ۱۰ سال زمان برد، در نهایت تجربه جذاب دیگری برای گیمرها به ارمغان آورد

ترفند

ایجاد کلید میان‌بُر در مرورگر کروم

گوگل کروم افزونه‌های بی‌شماری دارد که هرکدام عملکرد متفاوتی در اختیار شما قرار می‌دهد. یکی از این مدل افزونه‌ها برای تعریف کلیدهای میان‌بر در این مرورگر است.

با استفاده از کلید میان‌بر می‌توان سرعت استفاده از برنامه را تا حد زیادی افزایش داد. در این مطلب شما را با ۲ افزونه Custom Hotkeys و Chrome Shortcuts آشنا می کنیم. با استفاده از آن‌ها می‌توانید کلیدهای میان‌بر مختلفی در مرورگر کروم تعریف کنید.

Custom Hotkeys

در گام اول، این افزونه را روی مرورگر گوگل کروم نصب کنید. ضمنا می‌توانید از آن برای همه مروگرهای مبتنی بر کرومیوم مانند اج و بریو نیز استفاده کنید. روی آیکون این افزونه کلیک، و گزینه Options را انتخاب کنید. در بخش پایینی این صفحه یک آیکون به‌علاوه به چشم می‌خورد. با کلیک روی این آیکون، کلید میان‌بر خود را اضافه کنید. هم‌چنین سایتی را که خواهان استفاده از این کلید در آن هستید در بخش سایت وارد کنید. برای نمونه، می‌توانید نام یک سایت پادکست را وارد کنید و کار متوقف کردن پخش فایل‌ها را با فشردن کلید P تعریف کنید. با این کار، هنگامی که در حال گوش دادن به پادکست در سایت موردنظر خود باشید، با فشردن کلید P پخش آن متوقف خواهد شد که مشابه عملکرد دکمه اسپیس در یوتیوب است. برای دانلود افزونه ایجاد کلید میان‌بر در کروم، کد زیر را اسکن کنید.

Chrome Shortcuts

گوگل کروم و سایر مرورگرهای مبتنی بر کرومیوم تنظیمات زیادی دارند که می‌توانید در بخش تنظیمات به آن‌ها دسترسی پیدا کنید. برای این کار تنها به چند کلیک نیاز دارید و به احتمال زیاد، برای دسترسی به گزینه‌های مورد نظر خود، در تنظیمات جست‌وجو خواهید کرد.

افزونه Chrome Shortcuts شورتکات تنظیماتی را که اغلب از آن‌ها استفاده می کنید مانند پسورد، پرچم‌ها، تغییر موتور جست‌وجوی پیش‌فرض، زبان و موارد دیگر در اختیارتان قرار می‌دهد. با کلیک روی آیکون این افزونه در کنار نوار آدرس می‌توانید به همه تنظیمات در یک تب دست پیدا کنید. با این افزونه، دیگر نیازی به جست‌وجو درون تنظیمات در تب‌های مختلف نخواهید داشت و برای نمونه، با انتخاب پسورد، مستقیم به این بخش می‌روید. برای دانلود این افزونه، کد زیر را اسکن کنید.

مظنه

قیمت برخی هدفون‌های بی‌سیم

شیائومی مدل Redmi AirDots	۴۲۲,۰۰۰ تومان
کیو سی وای مدل T5	۴۴۳,۰۰۰ تومان
هایلو مدل GT1 Pro	۴۹۵,۰۰۰ تومان
سامسونگ مدل Galaxy Buds Plus	۲,۷۸۰,۰۰۰ تومان
سامسونگ مدل Galaxy Buds Live	۴,۱۷۹,۰۰۰ تومان