

دروس پزشکی را پیدا نمی‌کنند. به دانشجویان پیشنهاد می‌کنم دنیا را متفاوت ببینند، ورود به عرصه کارآفرینی مستلزم داشتن تفکر انتقادی است و اگر دانشجویان چنین دیدگاه و تفکری را در خود پرورش دهند به راه حل‌های خوبی می‌رسند که راه را برای ورود آنان به عرصه کارآفرینی و دانش بنیان هموار می‌کند. در مسیر کارآفرینی و ورود به عرصه دانش‌بنیان جقدر حمایت شدید؟ جهانشاهی: از لحاظ درآمدزایی با چالش‌های مختلفی مواجه بودیم. در ابتدای فعالیت‌مان، هنوز هوش مصنوعی به طور کامل شناخته شده نبود و اعتماد به آن خیلی کم و محدود بود اما به تدریج در بین مردم شناخته‌تر شد و امروز ۲ هزار مشترک اپلیکیشن، بدون تبلیغات به جمع ما اضافه شدند و درآمد حاصله به راحتی می‌تواند هزینه‌های موجود شرکت را پوشش دهد. در سال ۱۴۰۱ توانستیم اقدام به جذب سرمایه کنیم و حمایت‌های پارک علم و فناوری گلستان در حوزه آموزش و سرمایه‌گذاری کمک زیادی به ما کرد و توانست به روند کار، سرعت ببخشد.

چه درخواستی از مسوولان دارید؟

جهانشاهی: هیچ حمایت مالی از مدیران نمی‌خواهیم چراکه شرکت دانش بنیان ما در بخش مالی مشکلی ندارد و خودش، هزینه‌های خود را تامین می‌کند اما مشکلی اصلی ما فقدان قوانین در حوزه هوش مصنوعی است و همین مساله دست ما را برای انجام اقدامات گسترده و هزینه روی بازارایی و معرفی و تبلیغ بیشتر کارمان، بسته لذا بیشتر به صورت پنهانی کار می‌کنیم و هوش مصنوعی به اسم جست و جوی پیشرفته به مردم معرفی می‌شود حال آنکه توانمندی‌های خیلی بیشتری می‌تواند داشته باشد. از دولت و مجلس انتظار می‌رود قوانین مربوط به هوش مصنوعی را تسهیل کنند و در مواردی که خلا قانونی به چشم می‌خورد قانون پایهای تدوین شود تا این تکنولوژی گسترش یابد. در حال حاضر نبود قانون و بروکراسی اداری برای اجرای کارهای فناورانه در وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی، روند پیشرفت ما را به شدت کند کرده و این مساله بسیار هزینه‌بر است. برای ارزیابی عملکرد و کیفیت خدمات هوش مصنوعی هیچ سازوکار مشخصی وجود ندارد و از سویی دیگر ورود به عرصه پزشکی به ویژه حوزه پوست به دلیل ارتباط با اطلاعات خصوصی بیماران، با قوانین سخت‌گیرانه‌ای مواجه است. در کنار ضرورت ورود مجلس شورای اسلامی برای قانونگذاری در بخش هوش مصنوعی، به هم‌افزایی و هماهنگی بیشتر بین وزارت بهداشت، سازمان فناوری اطلاعات و مجلس شورای اسلامی نیاز است تا ضمن قانونمند شدن اقدامات ما، زمینه رصد دقیق‌تر آن فراهم شود. در واقع نبود هماهنگی بین دستگاهی موجب شده تا این مهم تاکنون به نتیجه مشخصی نرسد و بسیاری از دانش‌بنیان‌ها و استارت‌اپ‌ها را با شکست مواجه کند. ما برای تدوین قانون و اساسنامه‌های مرتبط در حوزه هوش مصنوعی لحظه‌شماری می‌کنیم تا به کمک ما بیاید.

مهم‌ترین چالش شما چیست؟

جهانشاهی: یکی از چالش‌های حوزه کارآفرینی نبود اعتماد به فعالان این عرصه از سوی سرمایه‌گذاران و شتاب‌دهنده‌ها است. در واقع سرمایه‌گذاران قبل از حمایت میزان دستیابی به سرمایه را ملاک قرار می‌دهند و در نتیجه از حمایت شرکت‌های دانش‌بنیان پریسک شانه خالی می‌کنند در واقع بها دادن به جوانان کم‌تجرب شده و سرمایه‌گذار به درآمدزایی و جذب سرمایه بیش از هر موضوع دیگری توجه می‌کند.

هوش مصنوعی بلافاصله تعدادی مقاله را برای مطالعه بیماری موردنظر به فرد پیشنهاد می‌دهد. اگر بیمار با مشاهده و مطالعه مقالات یشنه‌ادی به نتیجه کافی نرسید با انتخاب بررسی کارشناس از سوی پزشک مورد بررسی قرار گرفته و راهنمایی می‌شود. از سویی دیگر داده‌ها و محتوای پزشکی ما می‌تواند به کمک هر پزشک بیاید و در آینده نزدیک داده‌های مربوط به سه هزار نوع بیماری غیرپوستی نیز وارد این اپلیکیشن می‌شود تا صرفا به عنوان یک محتوای پزشکی به کمک پزشکان بیاید اما داده‌ها و خدمات مربوط به بیماری‌های پوستی برای عموم مردم قابل استفاده است.

چرا دانشجویان کمتر به عرصه فناوری و دانش‌بنیان ورود می‌کنند؟

جهانشاهی: به عنوان کسی که در دانشگاه علوم پزشکی تحصیل کردم، معتقدم دانشگاه علوم پزشکی برخلاف سایر دانشگاه‌ها در دوران تحصیل بیشتر به مطالب پزشکی و کتب درسی محدود می‌شود و دانشجویان شرایط لازم برای ارتقای مهارت‌های خارج از رشته تحصیلی و

برنامه‌تان برای آینده چیست؟ باز هم در حوزه پوست فعالیت خواهید کرد؟

جهانشاهی: یکی از مهم‌ترین نکات برای موفقیت در حوزه کارآفرینی حفظ تمرکز در این یک حوزه و وارد نشدن به شاخه‌های دیگر است لذا تلاش ما فعالیت در حوزه پوست است و برنامه بعدی ورود به مرحله مراقبت‌های پوستی است. در آینده علاوهبر بیماری‌های پوستی به موضوع روئین‌های پوستی نیز ورود خواهیم کرد و در نهایت به سمت تولید سخت‌افزارها و وسایل برای آنالیز پوست می‌رویم. در حال حاضر افراد با تلفن همراه خود از ضایعه پوستی ایجاد شده در بدن خود عکس می‌گیرند و پس از بارگذاری در اپلیکیشن ویزیمان به برخی سوالات در خصوص علائم ضایعه پوستی پاسخ می‌دهند که در مرحله بعدی،



طی گفت وگویی بررسی شد؛

هوش مصنوعی در تنگنای قانون؛ روایت یک کارآفرین از چالش‌های نوآوری

استخدام ادمین؛

مهارت‌ها، وظایف و درآمد این شغل در حوزه‌های مختلف

بیشتری دارند. علاوه بر این، مسئولیت‌هایی مثل پاسخگویی به مشتریان، مدیریت تبلیغات و تحلیل داده‌ها می‌توانند بر افزایش حقوق تأثیر بگذارند.

شهر و محل کار

درآمد ادمین‌ها در شهرهای بزرگ مانند تهران، مشهد و اصفهان معمولاً بالاتر از شهرهای کوچک‌تر است. شرکت‌های بزرگ نیز نسبت به کسب‌کارهای کوچک، حقوق بیشتری به ادمین‌های خود پرداخت می‌کنند.

نوع همکاری (دورکاری یا حضوری)

ادمین‌هایی که در شرکت‌ها به‌صورت حضوری کار می‌کنند، معمولاً حقوق ثابت و مزایای بیشتری دارند. اما در مقابل، ادمین‌های دورکار این امکان را دارند که با چندین کسب‌وکار همکاری کرده و درآمد بیشتری کسب کنند.

مهارت در تبلیغات و فروش

یکی از مهم‌ترین فاکتورهای تأثیرگذار بر درآمد ادمین‌ها، توانایی در جذب مخاطب و افزایش فروش است. ادمین‌هایی که می‌توانند تبلیغات مؤثری انجام دهند و استراتژی‌های فروش را به‌خوبی اجرا کنند، معمولاً حقوق بالاتری دریافت می‌کنند.

آینده شغلی و فرصت‌های رشد در حوزه ادмініتی

حوزه ادмініتی یکی از مشاغلی است که با گسترش کسب‌وکارهای آنلاین رشد قابل توجهی داشته است. امروزه بسیاری از شرکت‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی به دنبال استخدام ادمین غیرحضوری یا حضوری هستند تا مدیریت صفحات اجتماعی، پاسخگویی به مشتریان و هماهنگی‌های داخلی را برعهده بگیرند. با توجه به نیاز روزافزون به حضور فعال در فضای دیجیتال، ادمین‌ها نقش کلیدی در تعامل با مخاطبان و افزایش فروش دارند. این موقعیت شغلی نه‌تنها برای افراد باتجربه، بلکه برای تازه‌کارها نیز می‌تواند یک شروع مناسب در مسیر حرفه‌ای باشد.

فرصت‌های رشد در این زمینه بسیار متنوع هستند و بستگی به توانایی فرد در یادگیری مهارت‌های جدید دارند. ادمین‌هایی که علاوه بر مدیریت محتوا و پاسخگویی، توانایی تجزیه‌وتحلیل داده‌ها، اجرای تبلیغات و آشنایی با الگوریتم‌های شبکه‌های اجتماعی را داشته باشند، می‌توانند در مدت کوتاهی به موقعیت‌های بالاتری مانند مدیر شبکه‌های اجتماعی یا استراتژیست دیجیتال ارتقا پیدا کنند. بسیاری از افراد از طریق کسب تجربه در ادмініتی، مسیر شغلی خود را به سمت دیجیتال مارکتینگ، مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی و حتی راه‌اندازی کسب‌وکار شخصی هدایت کرده‌اند. فرصت‌های شغلی استخدام ادمین، از جمله استخدام ادمین پاسخگویی دایرکت، استخدام استخدام ادمین آنلاین شاپ، استخدام ادمین پاسخگویی دایرکت، استخدام ادمین پاسخگویی غیر حضوری ...و نشان می‌دهند که این حرفه در حوزه‌های مختلفی کاربرد دارد. از فروشگاه‌های اینترنتی تا شرکت‌های خدماتی و برندهای شخصی، همگی به استخدام ادمین‌های توانمند نیاز دارند. با افزایش تقاضا برای این شغل، رقابت نیز بیشتر شده و کسانی که مهارت‌های ارتباطی قوی، دقت بالا و آشنایی با ابزارهای مدیریت شبکه‌های اجتماعی دارند، شانس بیشتری برای پیشرفت خواهند داشت.

جمع‌بندی

در این مقاله، به اهمیت و جزئیات استخدام ادمین در حوزه‌های مختلف آشنا شدیم. از مدیریت شبکه‌های اجتماعی تا اداره وب‌سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین، ادمین‌ها نقش کلیدی در رشد و موفقیت کسب‌وکارهای دیجیتال ایفا می‌کنند. مهارت‌های موردنیاز این شغل شامل تولید محتوا، مدیریت تبلیغات، تحلیل داده‌ها و توانایی برقراری ارتباط مؤثر با کاربران است. همچنین، میزان درآمد ادمین‌ها به عواملی مانند تجربه، پلتفرم کاری، نوع همکاری و مهارت‌های تخصصی بستگی دارد. با توجه به رشد روزافزون بازار دیجیتال، فرصت‌های شغلی برای استخدام ادمین همچنان در حال گسترش است و افرادی که مهارت‌های لازم را کسب کنند، می‌توانند آینده شغلی موفق‌ی در این حوزه داشته باشند.

مناسب، نوشتن کپشن‌های جذاب و بهینه‌سازی پروفایل، تأثیر زیادی بر رشد پیج خواهد داشت.

تسلط بر ابزارهای تحلیلی

برای بررسی میزان موفقیت یک پیج، ادمین باید بتواند از ابزارهای تحلیلی مانند **Google Analytics** و **Instagram Insights** استفاده کند. این ابزارها اطلاعاتی درباره تعامل کاربران، میزان بازدید و عملکرد محتوا ارائه می‌دهند که می‌توانند به بهبود استراتژی‌های آینده کمک کنند.

آشنایی با تبلیغات و بازاریابی دیجیتال

ادمین‌های موفق باید با روش‌های تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی آشنا باشند. تنظیم تبلیغات هدفمند، شناخت الگوریتم‌های پلتفرم‌ها و اجرای کمپین‌های مؤثر، نقش مهمی در افزایش تعامل و جذب مخاطب دارد. **درآمد ادمین‌ها در ایران؛ چه عواملی بر حقوق تأثیر می‌گذارد؟**

شغل ادмініتی این روزها به یکی از پرتقاضاترین مشاغل در دنیای دیجیتال تبدیل شده است. اما درآمد ادمین‌ها در ایران چقدر است و چه عواملی بر میزان حقوق آن‌ها تأثیر می‌گذارد؟ در ادامه به مهم‌ترین فاکتورهایی که بر دستمزد ادمین‌ها اثر دارند، می‌پردازیم.

نوع پلتفرم و حوزه کاری

میزان حقوق ادمین بسته به اینکه در چه پلتفرمی (اینستاگرام، تلگرام، سایت، یا فروشگاه‌های آنلاین) فعالیت می‌کند، متفاوت است. ادمین‌های فروشگاه‌ی معمولاً درآمد بیشتری دارند، چراکه مستقیماً بر فروش و درآمد کسب‌وکار تأثیر می‌گذارند.

میزان تجربه و مهارت‌ها

هرچه یک ادمین باتجربه‌تر باشد و مهارت‌های بیشتری مانند تولید محتوا، تدوین و ویرایش ویدیو، کار با ابزارهای تحلیل و تبلیغات را بداند، شانس بیشتری برای دریافت حقوق بالاتر دارد. ادمین‌های تازه‌کار معمولاً دستمزد کمتری دریافت می‌کنند.

میزان ساعت کاری و حجم مسئولیت‌ها

ادمین‌هایی که به‌صورت تمام‌وقت کار می‌کنند، نسبت به افراد نیمه‌وقت یا فریلنسرها درآمد

استخدام ادمین در دنیای دیجیتال امروزی به یکی از فرصت‌های شغلی پرتقاضا تبدیل شده است. از مدیریت صفحات اینستاگرام تا اداره وب‌سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین، ادمین‌ها نقشی کلیدی در تعامل با کاربران و بهبود عملکرد کسب‌وکارها ایفا می‌کنند. اما چه مهارت‌هایی برای این شغل ضروری هستند؟ درآمد یک ادمین به چه عواملی بستگی دارد؟ و چگونه می‌توان در این حوزه پیشرفت کرد؟ در ادامه این مقاله به بررسی کامل این شغل پرداخته‌ایم؛ پس با ما همراه باشید.

ادمین کیست و چه وظایفی را برعهده دارد؟

ادمین به فردی گفته می‌شود که مسئولیت مدیریت و نظارت بر یک سیستم، شبکه یا پلتفرم را برعهده دارد. استخدام ادمین معمولاً به منظور اطمینان از عملکرد صاف و کارآمد سیستم‌ها انجام می‌شود. این افراد باید دارای دانش و مهارت کافی در زمینه‌های فنی باشند تا بتوانند مشکلات احتمالی را به سرعت حل کنند. ادمین‌ها می‌توانند در زمینه‌های مختلف از جمله مدیریت سرورها، شبکه‌ها یا سیستم‌های نرم‌افزاری فعالیت کنند. جدیدترین آگهی‌های استخدام ادمین معمولاً توسط کارفرماهای مختلفی منتشر می‌شوند. ادمین پیج در شبکه‌های اجتماعی نقش مهمی در مدیریت محتوا و تعامل با کاربران دارد. این افراد باید بتوانند محتوای جذاب و مناسب را تولید کنند و به سوالات و نظرات کاربران پاسخ دهند. همچنین، ادمین سایت وظیفه دارد تا از امنیت و کارایی وب‌سایت اطمینان حاصل کند و در صورت بروز هرگونه مشکل، آن را به سرعت حل کند. در این زمینه، ادمین تلگرام و ادمین اینستاگرام نیز به عنوان مدیران کانال‌ها و صفحات در این پلتفرم‌ها فعالیت می‌کنند و مسئولیت مدیریت و به‌روزرسانی محتوا را برعهده دارند. ادمین‌ها می‌توانند بسته به نیاز سازمان یا شرکت، به صورت دورکاری یا حضوری کار کنند. در برخی موارد، ادمین خانم یا آقا می‌تواند بر اساس تخصص و تجربه خود در یک زمینه خاص فعالیت کند. این افراد باید توانایی کار تیمی داشته باشند و بتوانند با سایر بخش‌های سازمان در ارتباط باشند. همچنین، آن‌ها باید در حال به‌روزرسانی دانش خود باشند تا با جدیدترین فناوری‌ها و روش‌ها آشنا باشند و بتوانند به طور مؤثر در سازمان خود نقش‌آفرینی کنند.

مهارت‌های ضروری برای یک ادمین موفق

در این بخش، تمرکز ما روی مهارت‌های لازم برای ادمین شبکه‌های اجتماعی است. در دنیای دیجیتال، مدیریت صفحات و حساب‌های کاربری آنلاین دیگر فقط یک وظیفه ساده نیست، بلکه یک مهارت حرفه‌ای محسوب می‌شود. یک ادمین موفق باید بتواند تعامل با مخاطبان را به خوبی مدیریت کند، محتوای جذاب تولید کند و از ابزارهای دیجیتال برای بهبود عملکرد پیج استفاده کند.

مهارت ارتباطی قوی

یک ادمین باید بتواند با مخاطبان به‌درستی ارتباط برقرار کند، نظرات و پیام‌ها را پاسخ دهد و فضایی دوستانه و حرفه‌ای در صفحه ایجاد کند. توانایی مدیریت انتقادات و برخورد مؤدبانه با مشتریان ناراضی نیز از مهارت‌های کلیدی در این حوزه است.

آشنایی با تولید محتوا

ادمین‌ها باید بتوانند محتوای جذاب و متناسب با مخاطبان تولید کنند. این وظیفه شامل نوشتن کپشن‌های مناسب، انتخاب تصاویر باکیفیت و استفاده از هشتگ‌های مؤثر برای افزایش دیده شدن پست‌ها می‌شود. آگاهی از اصول کپی‌رایتینگ نیز می‌تواند به افزایش تعامل کاربران کمک کند، **مدیریت و زمان‌بندی محتوا**

برنامه‌ریزی و زمان‌بندی مناسب پست‌ها یکی از وظایف اصلی یک ادمین موفق است. استفاده از ابزارهایی مانند **Meta Business Suite** یا **Hootsuite** می‌توانند به نظم‌دهی و انتشار منظم محتوا کمک کنند. انتشار پست‌ها در زمان مناسب باعث افزایش تعامل و دیده شدن بیشتر می‌شود.

آشنایی با اصول سئو

ادمین‌ها باید با اصول بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو (**SEO**) آشنا باشند تا محتوای آن‌ها در جستجوهای کاربران بهتر دیده شود. استفاده از کلمات کلیدی