

خیره‌کننده‌ترین مناظر برفی ایران

سفید پوش شدن بیشتر استان‌های کشور مان، رنگ‌وبوی دیگری به طبیعت بخشید؛ علاوه بر تماشای این تصاویر از تکنیک‌های عکاسی در روزهای برفی هم گفتیم

پرونده

قبلاً بارش برف مساوی بود با ساخت آدم‌برفی، تیوب‌بازی، سُرخوردن و صدای مردان ز حمت کشتی که برف پارو می‌کردند؛ اما حالا بارش برف برابر است با داغ شدن یساط سلفی و عکس. البته آسمان خیلی از شهرها مثل مشهد هنوز سفید نشده، اما بد نیست برای وقت مناسب چند نکته برای عکس‌برداری در روزهای برفی را مرور کنیم. همچنین بارش برف سنگین در بیشتر شهرهای کشور مان، باعث ثبت تصاویر ماندگاری از طبیعت زمستانی شده است که در پرونده امروز، تعدادی از آن‌ها را هم خواهید دید.

تکنیک‌های عکس خودمانی در روزهای برفی

۱) نور طبیعی را از دست ندهید | عکاسی در شب‌های برفی زیباست اما ابزار و مهارت زیادی می‌خواهد، چون انعکاس نور فلش گوشی در برف خیلی عکس‌ها را خراب می‌کند؛ اما در نور طبیعی یک فرصت جذاب برای ثبت یک لحظه شیرین را دارید.

۲) تنظیمات و ابزار مخصوص | اگر می‌خواهید با دور بین عکس بگیرید حتماً تنظیمات مخصوص روز و شب برفی را یاد بگیرید و حتی بخشی از کار را در منزل انجام دهید، چون با سرمای هوا و حین بارش برف، خودتان و دور بین گرمی‌تان برای تنظیم مکرر اذیت می‌شود. دستکش، برسی باتری، محافظ سه پایه و کوله برای محافظت از دور بین برابر برف را هم فراموش نکنید.

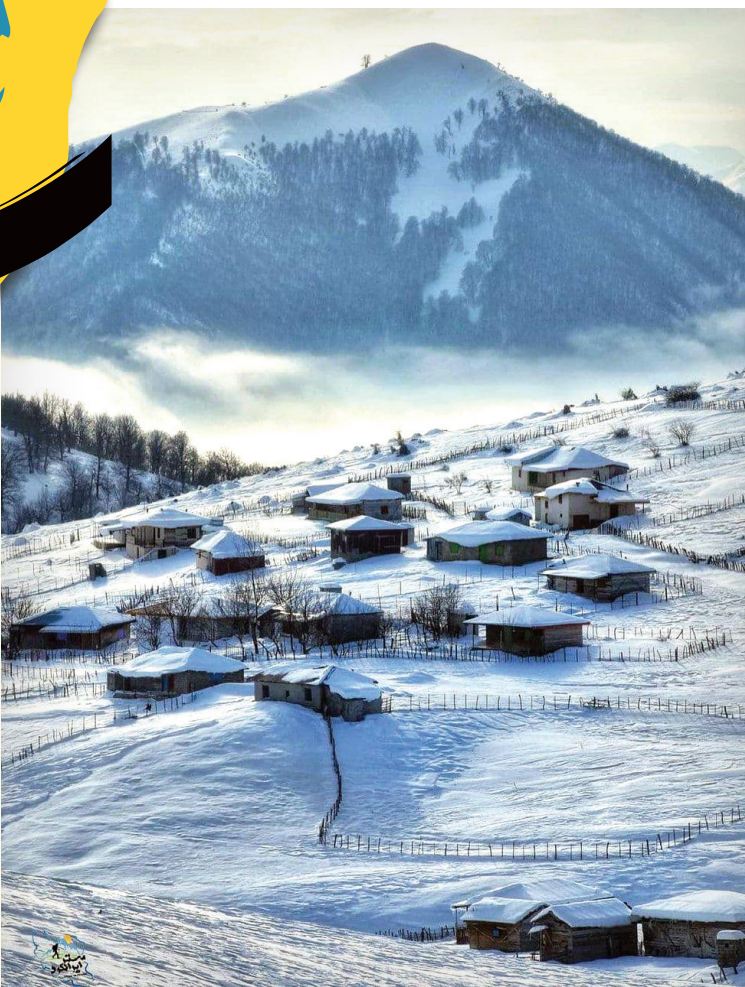
۳) منو یاد داشته باشید | یک سلفی خوب از خودتان یا جمع‌تان با توجه به این‌که در روزهای برفی هوا تمیز است و عمق بهتری در عکس مشخص است نیاز به ابزاری مثل منویاد دار. دتا فاصله گوشی از شما بیشتر باشد.

۴) از مزایای روزهای برفی استفاده کنید | همان‌طور که گفتیم هوای تمیز تر و میدان دید بهتر از مزایای این روزهاست. در کنار این‌ها سایه‌های بلند به‌خاطر نوع قرارگیری خورشید و همین‌طور بارش برف در نزدیکی منابع نور مثل چراغ خیابان از فرصت‌های خوبی است که در شب و روز برفی دارید تا عکس خودتان یا منظره را جذاب‌تر کنید.

۵) برف تازه | سعی کنید با برف سفید و تازه عکس بگیرید، اگر هم ردپایی روی برف هست تازه باشد تا ایده‌محور باشد. برفی که یک دست نیست عکس شما را خراب می‌کند.

۶) ایده‌های مستقیم | هر چند خیلی از ایده‌ها به‌شدت تکراری هستند، اما می‌توانید از پرتربه‌پشت پنجره برفی، گرفتن اشیای مقابل برف، چراغ‌های شهر به‌ویژه از روی پل، منظره خیابان، برف روی دیوار، قلب برفی و... استفاده کنید. ایده فنان و لیوان چای و قهوه مقابل برف به‌شدت تکراری است. همین‌طور برف ریختن روی هوا و پرش و...

۷) تست سلفی | سعی کنید در سلفی سرتان پایین نباشد تا آخمو به‌نظر نرسید. قوز هم نکنید و در نهایت مواظب عکس خراب‌کن‌هایی مثل گرچه‌ها، بچه‌ای که پشت سر گریه می‌کند و هر چیزی که منظره شما را خراب می‌کند باشید. در نهایت هم فراموش نکنید زود عکس بگیرید تا از سکوت و حس خوب روز برفی عقب نمانید.



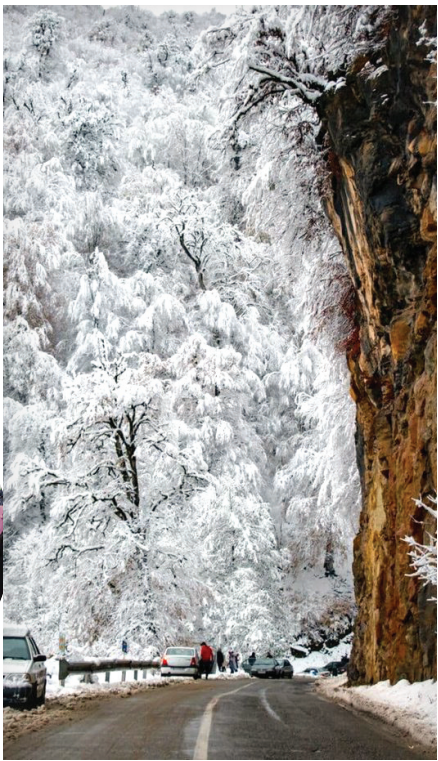
ترکیب جنگل و دشت

منطقه بیلاقی اسلام‌استان گیلان از طریق جاده‌ای به شهرستان خلخال استان اردبیل متصل می‌شود. اقلیم کوهستانی و ترکیب جنگل و دشت در زمستان و پس از بارش برف، طبیعتی زیبا با مناظری بکرا به وجود می‌آورد. (عکس از فارس)



دریاچه یخی

قابی زمستانی از دریاچه یخ‌زده گهر در استان لرستان را مشاهده می‌کنید که زیبایی توصیف‌نشده‌ای دارد. (عکس از مشرق نیوز)



جاده هیجان‌انگیز برفی

این تصویر دیدنی از جاده جنگلی دالخان در ارتفاعات رامسر که توسط برف سفید پوش شده، یکی از هیجان‌انگیزترین مقاصد زمستانی کشور محسوب می‌شود. (عکس مربوط به سال ۹۶)



خانه‌های صخره‌ای زیر برف

کندوان در استان آذربایجان شرقی، یکی از سه روستای صخره‌ای جهان است که جذابیت بی‌نظیری دارد. از خصوصیات بارز خانه‌های صخره‌ای کندوان این است که هوای داخل آن‌ها در زمستان گرم‌تر است (عکس از ایرنا).



استراحت زیر برف

یک شنبه بیست‌وششم دی‌ماه، بعد از دو سال استان کردستان، برفی شد. اگر چه رفت‌وآمد در جاده‌ها کند و دشوار شده است اما نفس تازه و خنک برف، این استان را از همیشه زیباتر کرده است. عکسی را که می‌بینید، «یختیار صمدی» در سندانج ثبت کرده است.



کوه همیشه برفی

دالامپ در ۴۸ کیلومتری ارومیه واقع شده و در مرز سه کشور عراق و ترکیه و ایران قرار دارد. این کوه با ارتفاع ۳۵۰۰ متری از سطح دریا تقریباً در تمام سال پوشیده از برف است اما در فصل زمستان شما منظره منحصر به‌فردتری از این منطقه خواهید دید. (عکس مربوط به سال ۹۹ است)



پاوه در یک روز برفی

پاوه یکی از شهرهای شمالی استان کرمانشاه است که در همه فصول زیباست. این منطقه بسیار خوش آب و هواست و در کنار کوهستان شاهو قرار گرفته است. ساکنان این شهر گرد هستند و به گویش هورامی تکلم می‌کنند. این عکس را «آزادقاری» ثبت کرده است.



استخر یخ

محمد سینا که کوهنورد است و در صفحه‌اش به‌طور تخصصی از کوه‌های تهران می‌نویسد، با انتشار این عکس در توضیحش نوشته: «استخری یخ‌زده واقع در ارتفاع ۲۲۵۰ متری مسیر صعود به قله دارآباد.»

ZENDEGI-SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

پنج شنبه • ۳۰ دی ۱۴۰۰

۱۷ جمادی الثانی ۱۴۴۲ • ۲۰ ژانویه ۲۰۲۲

شماره ۲۰۸۵۷

۲۰۷۷

با مشتری‌ات دوست شو

روز «شناختن مشتری‌ان» بهانه‌ای شد تا درباره اهمیت و راهکارهای

ایجاد ارتباط دوستانه با مشتری برای بهبود کسب‌وکار بگوئیم

فرزانه شهریار دوست | کارشناس ارشد روان‌شناسی بالینی

«برادر من سال‌هاست در یک محله، مغازه نوشت‌افزار و کتاب‌فروشی دارد. تقریباً از قدیمی‌ترین و شناخته‌شده‌ترین کاسب‌های محله است. ارتباطش با اهالی این جوری است که اگر تا دیر وقت مغازه بماند، یک نفر برایش شام می‌آورد، از مسافرت برایش سوغات می‌آورد، از باغ‌هایشان برایش میوه‌نوبرانه می‌آورد، شیرینی‌خانه‌دار شدن، ماشین‌دار شدن و ارتقای شغلی‌شان را برایش می‌آورد، کلید خانه‌شان را به او می‌سپارند تا بچه‌شان که از مدرسه برگشت از او بگیرد. یکی می‌گوید شوهرم را در مغازه معطل کن تا در خانه برایش تولد سورپرایزی بگیریم. وقتی مریض می‌شود در همان مغازه مشتری‌های پزشکش ویزیتش می‌کنند. بچه‌هایی هستند که از کلاس اول ابتدایی تا دبیرم مشتری‌اش بودند. من این روابط کاسب‌ها و همسایه‌ها را بسیار بیشتر می‌پسندم تا فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فروشندگان مودب و رسمی‌شان». این مطلب را، دکتر «پرستو امیری» درباره برادرش نوشته که شاید باورش برای بعضی از مردم شهرنشین امروزی، سخت باشد. واضح است به‌همان اندازه که

کیفیت و مرغوبیت محصول می‌تواند مشتری را پایبند یک مغازه کند، منش و رفتار فروشنده هم می‌تواند یک مشتری را دوباره به مغازه افراد برگرداند. ۲۱ ژانویه، روز «شناختن مشتری‌ان» است و همین مناسبت بهانه‌ای شد تا از نحوه دستیابی به این هدف بگوئیم. ۵ توصیه برای برقراری ارتباط دوستانه با مشتری رعایت یک سری مشتری‌مداری از نظر روان‌شناختی می‌تواند بر رضایت‌مندی مشتریان و رونق اقتصادی شغل‌تان اثرگذار باشد. در این بین، تلاش شما برای دوستی با مشتری و

این که او احساس صمیمیت بیشتری با شما داشته باشد، نیازمند رعایت چند توصیه است که در ادامه به آن‌ها اشاره خواهد شد.

۱) صادق بودن با مشتری در هر شرایطی

مشتریان این روزها، خیلی سریع و آسان فرق بین یک فروشنده صادق و فروشنده دروغ‌گور که توجهی به جیب مشتری ندارد و بازی فقط به فکر فروش بیشتر است، می‌فهمند و بر این اساس تصمیم می‌گیرند از چه کسی خرید کنند. صداقت فروشنده رمز اعتمادسازی اوست. در صورتی که مشتریان احساس کنند با فروشنده‌ای روبرو هستند که حاضر است برای فروش و درآمد بیشتر هر دروغی بگوید، اعتماد خود را از دست خواهند داد و نمی‌توانند به گفته‌های فروشنده درباره کیفیت محصولات اطمینان کنند. این موضوع به ریزش مشتریان در طولانی‌مدت منجر خواهد شد.

۲) به بدن‌سیردن سلیقه مشتری

احتمالاً برای شما تا به حال اتفاق افتاده که به مغازه‌ای می‌روید و به فروشنده می‌گویید که فلان کالا را می‌خواهید و فروشنده بدون این که بر ند مد نظر شما را سوال کند، همان برند مورد انتخاب شما را تحویل‌تان می‌دهد. اصولاً برخی از مشتریان از دقت و تیزبینی فروشنده و توجه به سبک خرید و سلاقی و انتخاب‌های مشتریان لذت می‌برند. این مسئله که فروشنده بدون این که از مشتری خودبیرسد که چه برندی از آن محصول را می‌خواهد، همان برند مد نظر مشتری را به او می‌دهد، نشان می‌دهد فروشنده به انتخاب‌های قبلی او توجه داشته و بین تعدادی مشتری حواسش به این مسئله هست که هر مشتری چه انتخاب‌هایی دارد و از کدام محصولات بیشتر استقبال می‌کند. این نکته از جمله عواملی است که می‌تواند یک مشتری را پایبند به مغازه‌ای کند.

۳) نهم یاد صحبت کنید، نه کم

برخی فروشندگان گمان می‌کنند هرچه بیشتر با مشتری صحبت کنند، او بیشتر جذب خواهد شد اما بدون شک صحبت کردن زیاد با خریدار، تعریف بیش از حد از کالاهای موجود در فروشگاه و تلاش بسیار برای متقاعد کردن وی برای خرید در مشتری دافعه ایجاد خواهد کرد. به همان نسبت وقتی مشتری داخل فروشگاه می‌شود و احساس کند فروشنده به ورود و حضور به مغازه بی‌تفاوت است یا کمکی در خرید کالا به مشتری نمی‌کند، احساس خوشایندی به او نمی‌دهد. این که تا چه میزان صحبت کردن مفید است و تا چه میزان باعث دافعه خواهد شد، مسئله‌ای است که با تجربه بیشتر و توجه به بازخورد مشتریان در خواهید یافت.

۴) وقت گذاشتن برای مشتری

فرض کنید فروشنده لباس هست. «اگر واقعا خریدار هستید، لباس را بازکنم تا ببینید؟». احتمالاً فروشنده‌گان بسیاری مشتریان خود را به دلیل همین جمله از دست خواهند داد چرا که مشتری در فروشگاه آن‌ها احساس راحتی نمی‌کند به این دلیل که فروشنده حاضر نیست وقت زیادی برای مشتری بگذارد یا متحمل زحمت بیشتری برای آوردن محصول، باز کردن و جمع کردن آن شود و فقط حاضر است اجناس محدودی را به مشتری نشان دهد، آن‌هم بعد از این که مطمئن شود، مشتری قصد خرید دارد. این رفتار هم دشمن صمیمی شدن کاسب با مشتری‌اش است.

۵) پرهیز از رفتارهای نامناسب

برخی فروشندگان به رغم این که اجناس خوبی برای عرضه دارند، اما رفتار نامناسب‌شان با مشتری، سبب ناراحتی و احتمالاً ترک آن مغازه برای همیشه خواهد شد. قابل اعتماد نبودن، کنجکاوی در زندگی شخصی مشتری‌ها، رعایت نکردن اصول اخلاقی، داشتن رفتارهای دور از شان در محل کار و... باعث می‌شود تا افراد احساس خوبی از خرید در چنین مغازه‌هایی نداشته باشند.

