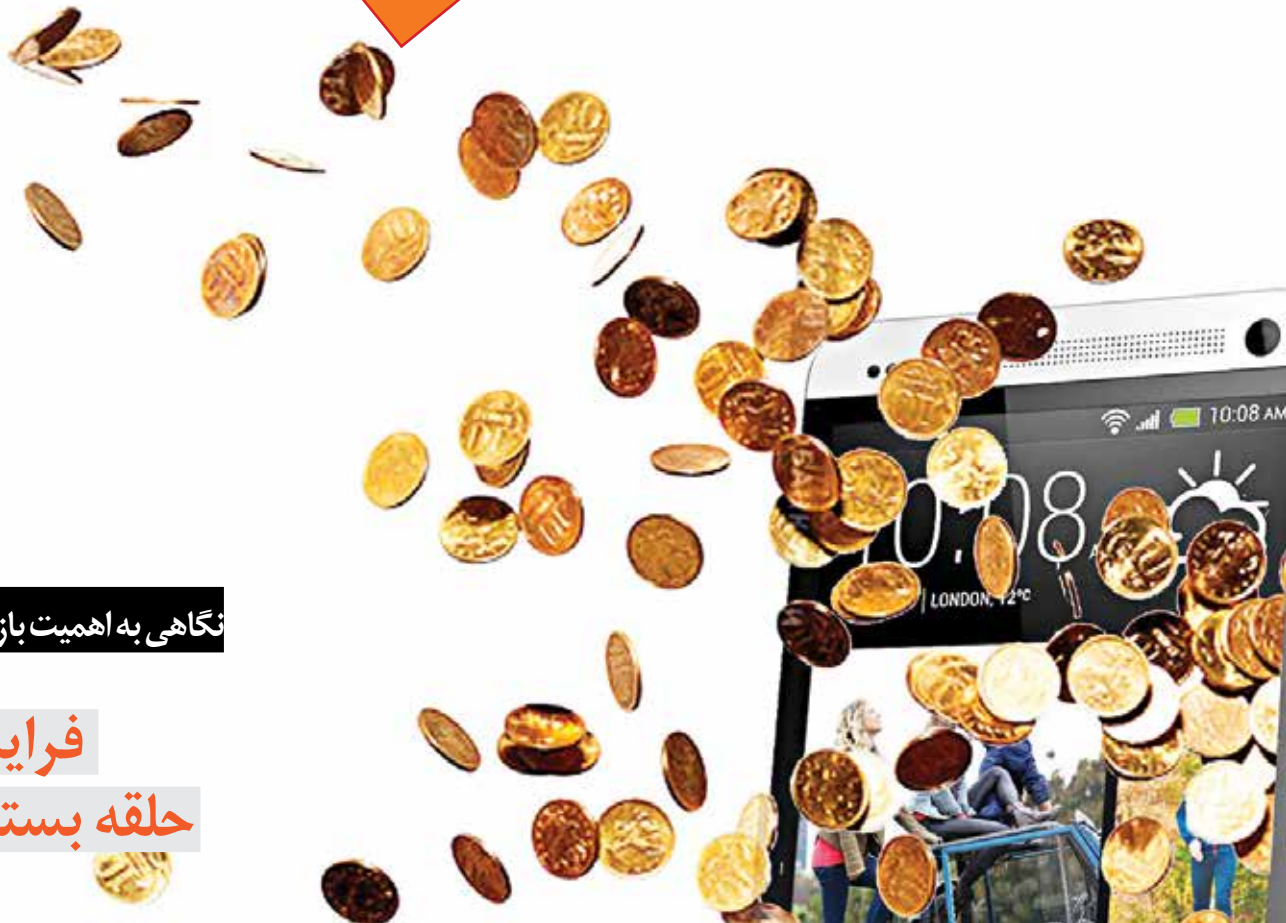


# نیازمندی‌ها

نیازمندی‌ها



نگاهی به اهمیت باز خود گیری در کار؛

فرایند باز خورد  
حلقه بسته چیست؟

۴

## مشتریان چگونه خرید می‌کنند؟

۰۰۰ ۲



ریسک پذیری ذات کار آفرینی است

ریسک کنندگان دنیای ما طبیعتاً بیشتر  
از دیگران برای به دست آوردن شرایط بهتر  
پافشاری می‌کنند

استارت‌آپ‌هایی برای پیشرفت کشاورزی، سرمایه‌گذاری و صرفه‌جویی

نشریات کسب و کار در جهان، با در نظر گرفتن موقعیت‌های مختلف،  
پیش‌بینی می‌کنند کدام استارت‌آپ در دنیای فناوری در سال پیش رو،  
گوی سبقت را از رقبا خواهد ربود...

آیا بازاریابی توصیه‌ای را جدی گرفته‌اید؟

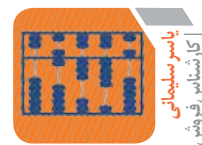
مرسوم‌ترین نوع تاییدیه، تا باید از طرف مشتریان می‌باشد ولی چهار  
نوع دیگر آنرا فراموش نکنید. رسانه‌ها، شرکت‌ها، اشخاص مشهور و  
متخصصین صنعت یا محیط کسب و کار شما



محل  
موفقیت

نگاهی به تکنیک های فروش

## مشتریان چطور خرید می کنند؟



خطر اینکه که شما چیزهایی رو می خرید که بهش نیاز ندارید هزینه کردن روی این موارد باعث می شه برای اقلام مهم و ضروری منابع مالی لازم برای خریدنش رو نداشته باشید

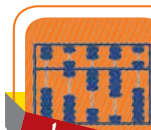
روی صحبت ما در این ستون با فروشندگان عزیزه، کسانی که در خط مقدم کسب و کارها قرار دارن و هنر و مهارتشون تاثیر بسیار زیادی در موفقیت یک کسب و کار داره. میخوایم بدونیم مشتری چطور خرید می کنن؟ خب روش های مختلفی برای پاسخ به این سؤال هست ولی ما میخوایم از زاویه بسیار مهم ((نیاز)) به این موضوع بپردازیم. عنصری که تا حد زیادی می تونه به ما در مدیریت خریدهامون در مقام مشتری و افزایش فروشمون در مقام فروشنده کمک کنه. مشتریایی که ما در طول روز داریم دو دسته ان. مشتریایی که با دوستن نیازشون به ما مراجعه می کنن یا مشتریایی که نیازشون رو نمیدونن و به ما مراجعه می کنن. از اونجایی که ما همیشه فروشنده نیستیم و خیلی اوقات تبدیل به مشتری دیگران هم میشیم بهتره بدونیم که حالت نخست از حالت دوم خیلی بهتره، اما چرا؟! در حالت نخست ما نیازمون رو می دونیم، با یک فهرست مشخص که یا روی کاغذ ثبتش کردیم یا در ذهنمون وارد اون مجموعه میشیم و خریدمون

رو انجام می دیم، خب قاعدتاً با توجه به نیازمون بودجه مشخصی در نظر گرفتیم که اون بودجه باید هزینه بشه و بعد از حساب و کتاب نهایی در نهایت کار خرید به پایان میرسه. یک پایان خوش برای هر دو طرف. (البته در این حالت هم فروشنده می تونه ایجاد نیاز کنه ولی کار به این سادگیا نیست چون شما نیازهای اصلیتون و بودجه مورد نیازشو تهیه کردید.) اما در حالت دوم واقعاً یک تهدید جدی متوجه ماست. اینکه ما بدون اینکه نیازمون رو درست تشخیص داده باشیم وارد فضاهایی مثل مجتمع های تجاری زیبا و شیک یا فروشگاه های زنجیره ای بزرگ و پر از اجناس رنگارنگ می شیم. این یک فرصت طلایی برای فروشندگان ماهر هست که با مهارت خودشون او در ما ((ایجاد نیاز)) کنن و بعد با معرفی محصول یا خدمات خودشون ((رفع نیاز)) رو انجام بدن. چرا این وضعیت خطرناکه و چه تهدیدی متوجه ماست؟ نخستین خطر اینکه که شما چیزهایی رو می خرید که بهش نیاز ندارید و قاعدتاً برای خریدش باید هزینه کنید. هزینه کردن روی این موارد هم باعث

می شه در روزهای بعد وقتی واقعاً به چیزی حس نیاز کردید شاید منابع مالی لازم برای خریدنش رو نداشته باشید. دومین خطر اینکه که خریدن چیزهایی که بهش نیاز ندارید زمینه ساز خریدهای بعدی بشه که به اون ها هم نیازی ندارید مثلاً شما واقعاً به یک گلدون بلور نیاز نداشتید ولی در همین شرایط قرار گرفتید و اون رو خریدید، بعد که گلدون رو بردید خونه قطعاً یا باید داخل این گلدون گل بذارید یا به عنوان تنگ استفاده کنید یا ... خلاصه هر استفاده بعدی لازمه اش یه خرید دیگه اس... سومیش هم زمانه، چیزی که دیگه هیچ جوره نمیشه برش گردوند، شما برای خرید اقلامی که خیلی بهش نیاز نداشتید زمان گذاشتید و حالا برای خریدهای ضرورتون دیگه زمان کافی ندارید. خیلی کوتاه موضوع نیاز رو باز کردم، فردا همراه این ستون باشید تا ببینیم چه طور همیشه از عنصر ((نیاز)) برای فروش استفاده کرد و اصلاً چه نقشی می تونه در فروش داشته باشه؟!

دشت اول

## آیا بازاریابی توصیه ای را جدی گرفته اید؟



دکتر عبدالرضا هنری

مشاور فروش شرکت ها و استارت آپ ها

مرسوم ترین نوع تاییدیه، تایید از طرف مشتریان می باشد ولی چهار نوع دیگر آنرا فراموش نکنید. رسانه ها، شرکت ها، اشخاص مشهور و متخصصین صنعت یا محیط کسب و کار شما

تبلیغ دهان به دهان بخاطر اعتبار آن به عنوان قدرتمندترین شکل بازاریابی ارتباطی شناخته شده است. توصیه نامه ها یکی از ابزارهایی هستند که از طریق آن شرکت ها می توانند قدرت تاثیر گذاری بر خریداران را تحت کنترل خود درآورند. خرید الکترونیکی را تصور کنید- کل مفهوم، حول دادن بازخورد ساخته شده است و یک نوع از تکنیک ارائه تاییدیه است. نمایش تاییدیه ها به صورت خودکار، اعتماد مشتریان را به شرکت شما افزایش خواهد داد و نشان دهنده اینست که شما مدت مدیدی است که در این صنعت فعالیت می کنید و تعدادی مشتری راضی دارید. این مثال عینی است از بازاریابی توصیه ای!

### توصیه ها را باور گردنی کنید

برای اینکه تاییدیه های اثربخش داشته باشید باید آنها باور گردنی شوند. مردم ذاتاً، مشکوک هستند، مخصوصاً زمانی که تاییدیه های مردم فقط با اسم کوچک آنها بیان می شوند. تاییدیه هایی از مردم که فقط اسم کوچک آنها را دارید را منتشر نکنید. این نوع از تاییدیه ها و توصیه ها به راحتی حس ظن و بدگمانی را در بین مشتریان بالقوه شما ایجاد می کنند. اگر امکان دارد محل سکونت یا آدرس شرکت تان را اعلام کنید و در موارد بسیار اثربخش تر

### انواع تاییدیه ها

مرسوم ترین نوع تاییدیه، تایید از طرف مشتریان می باشد ولی چهار نوع دیگر آنرا فراموش نکنید. رسانه ها، شرکت ها، اشخاص مشهور و متخصصین صنعت یا محیط کسب و کار شما. رسانه شاید برترین آنها باشد. توضیحات مندرج در روزنامه های سراسری درباره شرکت شما یا برخی مطالب منتشر شده در خصوص ویژگی محصولات یا شرکت تان در آنها، می تواند یک

موافقت قوی را درباره محصولاتتان در ذهن مشتریان ایجاد کند.

### با رسانه ها در تعامل باشید

شرکت هایی که از توصیه نامه های دیگران در رسانه استفاده می کنند، تاکید زیادی بر پوشش رسانه مورد نظر دارند که می تواند با انتشار بریده صفحه روزنامه و درج آن بر روی صفحات وب سایت شرکت بر اعتبار آگهی دهنده افزوده و همچنین منجر به افزایش شانس دیده شدن باشند.

### چگونه تاییدیه از مشتری بگیریم

ساده بگیرید، فقط بپرسید. بعد از اینکه مشتری کالا یا خدمتی را خریداری کرد جهت بازخورد از ایشان سوال کنید. از آنجایی که، جملات تاکیدی موثر و دقیق، اشاره به نکات خاصی دارند، بنابراین سوالات معینی بپرسید.

### این سوالات می توانند

• آیا بابت استفاده از کالاها/خدمات ما خوشحال شدید؟  
• آیا در خصوص خدماتی که شرکت ما به مشتریانش می دهد رضایتمندی کامل دارید؟  
• بهترین مورد دوست داشتنی که در خصوص کالاها/خدمات ما دیدید چه بود؟  
• آیا ما را به دیگران توصیه خواهید کرد؟

# ایران

**پیچ و رولپلاک**  
**و داربست اترک**  
 خرید ۰۹۱۵۳۳۶۹۷۹ - ۳۲۱۱۷۳۹۳  
 فروش

**داربست کیهان**  
 نصب سریع داربست با بیمه  
 مسئولیت ۰۹۱۵۵۱۲۲۱۸  
 ۰۹۳۶۱۴۷۸۷۴ - ۳۸۵۷۳۹۴۴

**داربست فلزی اسرار**  
 مدیریت آزاد-تخفیف ویژه  
 ۰۹۱۵۳۲۰۵۷۶۵

**داربست طریقت**  
 نصب سریع بیمه مسولیت  
 ۰۹۱۵۵۱۰۵۵۲۰  
 ۳۲۷۳۹۱۲۲ - ۰۹۱۵۶۰۱۵۵۲۰

**داربست محمدپور**  
 نصب سریع تخته  
 ۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳

**۵۰۹**  
**ایزوگام و عایق کاری**

**آسفالت**  
 محوطه، زیرسازی  
 جدول کاری  
**قیرگونی، ایزوگام**  
 ۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

**ایزوگام شرق**  
 (گمران نخریذ)  
 تخفیف ویژه و بی‌زهره  
 شرافتی ۰۹۳۴۵۲۶۵۷۰۴

**ایزوگام شرق**  
 به قیمت درب کارخانه  
 ۰۹۳۶۶۴۸۴۴۴۹ - ۳۲۷۲۱۷۸۹ - ۰۹۱۵۳۱۳۲۵۰۴

**ایزوگام شرق**  
 زیر قیمت بازار - خرم آبادی  
 ۰۹۱۵۳۲۳۰۵۷۶۶ - ۳۸۲۳۱۷۹۰

**ایزوگام شرق**  
 قیرگونی، آسفالت لکه گیری  
 حتی ۱ متر «حاجی رضانی»  
 ۰۹۱۵۳۰۵۹۳۰۲ - ۳۷۵۷۱۰۶۸

**۵۱۱**  
**اجرای سقف**

**ایراناکناف**  
 طراحی و اجرای انواع سقف کاذب  
 کناف، تایل، PVC مشاوره رایگان  
 ۰۹۱۵۴۰۲۴۱۸۳

**۵۱۲**  
**تخریب ساختمان**

**کرگیری، کاشت انواع**  
 بلت، شیازنی و تخریب  
 موسوی ۰۹۱۵۸۰۲۲۵۳۳

**تخریب فوری ساختمان**  
 و خاکبرداری کلیه مصالح شما را  
 به بالاترین قیمت خریداریم  
 ۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸

**کنیتکس**  
**عالی، فوری، ارزان**  
 ۰۹۳۰۹۷۸۸۰۶۳ - ۰۹۱۵۳۱۱۰۴۵۹

**روغنی، پلاستیک، طرح کاغذ**  
 کنیتکس، اکرولیک، مولتی کالر  
 بلکا (شهر و شهرستان)  
 ۰۹۱۵۲۴۴۹۱۸۲ - ۳۳۴۱۴۲۲۰

**۵۰۴**  
**درهای اتوماتیک**

**میلاد در**  
 مجری کلیه سیستم های  
**درب اتومات**  
 شیشه ای، چکی، ریلی  
 کرکره ای، راهبند  
 ۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳  
 ۳۸۶۹۶۸۶۸

**۵۰۵**  
**در و پنجره**

**پنجره آرا**  
 تولیدکننده درب و پنجره UPVC  
 آلومینیوم، توری، سجادی  
 ۰۹۱۵۵۱۴۶۴۶۷ - ۳۷۵۱۱۷۱۴

**تولید درب و پنجره**  
 دوجداره آلومینیوم، رگلاژ،  
 توری پشه گیر  
 ۰۹۳۸۱۷۹۰۸۳۹ - ۳۷۳۳۴۶۷۷۹

**۵۰۶**  
**شیشه و سکوریت**

**شیشه نظری**  
 نصب و فروش سکوریت نو  
 و دست دوم و کرکره برقی  
 ۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰ - ۰۹۳۵۱۱۰۱۴۸۲

**۵۰۸**  
**داربست**

**داربست سعدی**  
 پیچ و رولپلاک  
 ۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶  
 ۰۹۱۵۱۲۴۰۵۵۴

**داربست پردیس**  
 با بیمه مسولیت تخفیف ویژه  
 جاده قدیم و سنتو  
 ۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵ - ۳۶۶۶۷۶۴۳

**پیچ و رولپلاک**  
**داربست**  
 ۳۲۱۱۳۷۱۲  
 ۰۹۱۵۵۰۲۲۳۷۱

**داربست فلزی آرش**  
 ۰۹۱۵۱۱۸۷۴۰۳  
 ۰۹۱۵۹۰۵۴۶۵۸

**داربست رحمتی**  
 با بیمه مسولیت  
 نصب همین امروز  
 ۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲

**طالب بار**  
**ارزانتتر از همه جا**  
 ۳۷۵۱۹۲۹۳  
 ۳۷۵۲۹۲۹۳  
 ۳۷۵۳۱۹۹۰  
 ۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳

**پیروز بار**  
**ارزانتتر از همه جا**  
 سراسر مشهد ۳۵۲۲۴۳۴۲  
 ابوطالب، عبدالملک ۳۷۲۹۴۱۱۲  
 طالب، طبرسی ۳۲۷۷۱۰۱۰  
 هدایت، منور ۳۷۵۲۸۳۱۶  
 تهران و شهرستان همه روزه

**۴**  
**بازار خودرو**

**۴۰۸**  
**خودروهای فرسوده**  
**فرسوده و تصادفی**  
 خریداریم / سبک و سنگین  
 حتی داخل پارکینگ  
 ۰۹۱۵۹۲۵۸۲۱۹ - ۰۹۳۳۹۲۶۷۳۰

**۵**  
**خدمات ساختمانی**

**۵۰۹**  
**نقاشی و کاغذ دیواری**

**اقساط ۳ تا ۱۲ ماهه**  
 انواع کاغذ دیواری خارجی و  
 ایرانی کفپوش، پارکت، پرده  
 تور، اقسای، یامبو، زبرا، موکت  
 طراحی و ارسال آبوم رایگان  
 شعبه ۱ ۳۲۲۸۱۱۲۹  
 شعبه ۲ ۳۶۲۳۷۶۵۵  
 ۰۹۱۵۳۰۴۵۹۳۴

**کاغذکیان**  
 کاغذدیواری، کابینت، پارکت، کفپوش  
 پنل، نقاشی، بلکا، کنیتکس  
 سقف کاذب، تعمیرات  
**نقد اقساط**  
 @kiyandecor  
 ۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸  
 ۰۹۱۵۹۰۴۷۷۰۲

**نقاشی نظری**  
 ۳۶۰۷۲۷۶۰  
 ۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴

**کنیتکس، بلکا، گرانولیت**  
 نقاشی با ۳ سال تجربه، دفتر  
 خراسان نما، محبوب ۳۶۵۱۹۷۷۶  
 ۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹ - ۳۷۶۶۵۳۴۴

**۲**  
**کامپیوتر و اینترنت**

**۲۰۱**  
**کامپیوتر و لوازم جانبی**  
**بهترین قیمت و تسویه**  
**کامپیوتر، تبلت، موبایل**  
**لپ تاپ آک ۳ م acer-hp-asus-Lenovo**  
**و کامپیوترهای خانگی نو**  
 ۲ هسته ای ۳/۳۹۰  
 ۴ هسته ای ۳/۸۹۰  
 ۸ هسته ای ۷/۷۰۰  
**بازرگانی معین**  
 ۳۷۱۳۳۳۰۰  
 ۳۷۲۳۳۳۰۰

**۳**  
**حمل و نقل**

**۳۰۱**  
**حمل و نقل کالا و اثاثیه**  
**کلات پار**  
 وانت، خاور و کامیون  
 شهر - شهرستان بدون تعطیلی  
 ۳۲۶۲۵۰۰۲ - ۳۲۶۲۱۰۵۰  
 ۳۶۶۵۸۵۱۱ - ۰۹۱۵۵۸۰۵۰۲  
 ۰۹۱۵۵۸۰۵۰۲ - ۳  
 مدیریت: فتحعلی پور

**۳۰۱**  
**حمل و نقل کالا و اثاثیه**

**خسروبار**  
 وانت - خاور - کارگر  
 ۳۶۶۷۴۴۰۰ - ۳۷۶۶۲۱۲۶  
 ۳۸۹۱۵۱۵۹

**با کمترین قیمت**  
**آرادپار**  
 خاور مسقف اتاق بزرگ  
 کارگر مجرب تضمینی  
 سراسر شهر و شهرستان  
**\*\*\*تخفیف ویژه مستاجرین\*\*\***  
 ۳۷۱۲۳۰۳۰  
 ۳۶۲۰۲۰۰۲

**اتوبار سید**  
 وانت، نیسان، خاور  
 ۳۶۲۳۹۸۱۰ - ۱۱  
 ۰۹۱۵۹۰۷۸۵۷۳

**مبین بار**  
 ۳۶۶۱۰۰۰۰ - ۳۶۲۳۲۴۰۰  
 مجهز به انواع وانت و خاور  
 مسقف و کامیونهای سنگین

**طاها و یاسین بار**  
**بدون شعار**  
 ۳۲۱۳۶۳۹۳ - ۴  
 ۰۹۱۳۵۶۳۸۲۸

فهرست نیازمندی ها	
<b>۱</b> تلفن و موبایل	۱۰۱ گوشی و لوازم جانبی
۱۰۲ تعمیرات تلفن و موبایل	۲ کامپیوتر و اینترنت
۲۰۱ کامپیوتر و لوازم جانبی	۳ حمل و نقل
۲۰۲ تعمیرات تلفن و موبایل	۴ بازار خودرو
۳۰۱ حمل و نقل	۵ خدمات ساختمانی
۳۰۲ تعمیرات تلفن و موبایل	۶ انگلیز و مستندات
۳۰۳ حمل و نقل	۷ لوازم و اثاثیه
۳۰۴ تعمیرات تلفن و موبایل	۸ خدمات منزل و تعمیرات
۳۰۵ حمل و نقل	۹ پوشاک
۳۰۶ تعمیرات تلفن و موبایل	۱۰ خدمات اداری و مالی
۳۰۷ حمل و نقل	۱۱ بزرگسای سلامت و زیبایی
۳۰۸ تعمیرات تلفن و موبایل	۱۲ خدمات آموزشی و فرهنگی
۳۰۹ حمل و نقل	۱۳ مجانسی و مراسم
۳۱۰ تعمیرات تلفن و موبایل	۱۴ استخدام
۳۱۱ حمل و نقل	۱۵ خدمات چاپ و تبلیغات
۳۱۲ تعمیرات تلفن و موبایل	۱۶ خدمات گردشگری
۳۱۳ حمل و نقل	۱۷ خدمات صنعتی و کشاورزی
۳۱۴ تعمیرات تلفن و موبایل	۱۸ گوناگون
۳۱۵ حمل و نقل	۱۹ سفحات ویژه
۳۱۶ تعمیرات تلفن و موبایل	

## نیازمندی ها

فکر  
بکر

نگاهی به اهمیت بازخورد گیری در کار

## فرایند بازخورد حلقه بسته چیست؟

بسیاری از افراد زمانی را صرف جمع‌آوری بازخورد از سوی افرادی مثل مشتریان و کارمندان می‌کنند. آنها شاید از صندوق پیشنهادها یا نظرسنجی‌ها استفاده کنند یا حتی مشاورانی استخدام کنند تا میزان رضایت مشتری و کارمند را به شیوه‌ای علمی تر بسنجند. مشکل این است که افراد اغلب براساس چنین بازخوردی عمل نمی‌کنند. بنابراین، عملکرد فرد یا شرکت هیچ‌گاه بهبود نمی‌یابد. این فرآیند، فرآیند بازخورد حلقه باز نامیده می‌شود و نتیجه‌ای جز شکست ندارد.

### گام اول: داده‌ها را جمع‌آوری کنید

برای اجرای موفق فرایند حلقه بسته، ابتدا باید به تعریف چگونگی جمع‌آوری بازخورد بپردازید. برای مثال، آیا یک نفر مسئول جمع‌آوری بازخورد خواهد بود یا اعضای تیم بازخوردهای دریافتی‌شان را به یک پایگاه داده‌ی مرکزی اضافه می‌کنند و شما بعداً به طور منظم آن را بررسی خواهید کرد؟ در کنار جمع‌آوری بازخورد و شکایات، شما می‌توانید نظرسنجی‌هایی برای اطلاع از میزان رضایتمندی افراد ارسال کنید یا در حین مکالمات تلفنی عادی، از افراد در مورد بازخوردشان بپرسید.

همچنین شناسایی معیارهایی که نیاز به سنجش دارند، به شما کمک خواهد کرد. «آیا میزان رضایت مشتری از جدیدترین محصولات شرکت‌تان یا میزان شادمانی کارمندان‌تان از بسته‌های تشویقی جدید را می‌سنجید؟» با چنین پرسش‌هایی می‌توانید از حوزه‌هایی که باید روی آن‌ها متمرکز شوید و درصدد بهبودشان باشید، اطلاع پیدا کنید.

در زمان جمع‌آوری بازخورد یا پاسخ‌دهی به شکایات،

مخاطب جعفری ثانی | روزنامه‌نگار حوزه کسب و کار



هر گونه تبلیغات  
که مخاطب در  
بیرون از منزل خود  
با آن روبه‌رو بشود،  
در زمره تبلیغات  
مخفی قرار  
می‌گیرد

چشم‌پوشی می‌شود. اگر هم اقدامی انجام نمی‌دهید، باز هم آن را (گاهی) انتقال دهید. دلایل اینکه چرا اتفاقی نمی‌افتد را توضیح دهید یا بر اقدامات جایگزین‌تان تأکید کنید.

### گام چهارم: تغییرات را اصلاح کنید

این گام حلقه‌ی بازخورد را کامل می‌کند. در اینجا، از هر بازخورد اضافه‌ای که به عنوان بخشی از گام انتقال دریافت کرده‌اید، برای اصلاح و بهبود آنچه انجام می‌دهید، استفاده کنید. از ایده‌های کابزن (هنر بهبود مستمر) استفاده کنید تا همیشه به دنبال بهبود شیوه‌های انجام کارتان باشید.

ونکته مهم دیگر این است که برای ایجاد یک همکاری واقعی و حل مشکلات، شما و تیم‌تان باید مسئولیت مشکل به وجود آمده را بپذیرید و به فرد اجازه دهید که بداند شما از نظرش آگاه شده‌اید. آموزش تیم‌تان برای ارتباط با افراد، هم در سطح حرفه‌ای و هم سطح فردی، ضروری است تا فرد به یک قهرمان برای سازمان یا تیم‌تان تبدیل شود.

سؤالات مشخص بپرسید. سؤالات مبهم مثل «آیا از خدمات راضی هستید؟» به ندرت داده‌های کافی برای اجرای تغییرات واقعی فراهم می‌کند. سؤالاتی مشخص‌تر مثل «تیم خدمات مشتری تا چه حد پاسخگویتان بوده است؟» اطلاعات کاربردی بیشتر به شما می‌دهد.

### گام دوم: اقدام کنید

زمانی که داده‌ها را در اختیار دارید، دست به اقدام بزنید. این گامی است که افراد غالباً از قلم می‌اندازند. به یاد داشته باشید، جمع‌آوری داده تا زمانی که اقدامی صورت نگیرد یا تغییری رخ ندهد، هیچ ارزشی ندارد.

### گام سوم: بازخورد را انتقال دهید

زمانی که براساس بازخوردهای دریافتی، دست به اقدام می‌زنید، دیگران را باخبر کنید! این کار به افراد نشان می‌دهد که شما واقعا گوش داده‌اید و به آنها اطمینان خاطر می‌دهد تا در آینده هم بازخورد دهند. این کار نیز گام مهم دیگری در فرایند بازخورد است که اغلب از آن

دومین نوع سوگیری وقتی است که در پیامدهای شکست‌ها مبالغه می‌کنیم. وقتی واقعیت خارج از کنترل ماست، بدترین نوع پیامدها را پیش‌بینی می‌کنیم. وقتی احتمالات ناخوشایندی برای ریسک کردن تصور می‌کنید، این موارد را به‌خاطر بسپارید.

لازم است قبل از اقدام به ریسک و خطر کردن، عملی که قصد دارید انجام دهید را به دقت مورد ارزیابی و تحلیل قرار دهید.

اگر شما در یک موقعیت، فقط به فکر ریسک کردن باشید بدون اینکه به عواقب منفی آن فکر کنید می‌تواند پیامدهای جبران‌ناپذیری برای شما در پی داشته باشد.

به همین دلیل است که می‌گوییم، حتی زمانی که می‌خواهید از قدرت ریسک خود در کسب و کارتان استفاده کنید حتماً به خوبی مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار دهید و پیامدهای احتمالی منفی آن را شناسایی کنید. این کار به شما کمک می‌کند بتوانید در صورت شکست، برنامه‌ریزی‌هایی برای جبران آن داشته باشید و خودتان را از سقوط و شوک‌های مالی و اعتباری نجات دهید.

اما تنها یک عنصر مشترک میان همه ریسک‌ها وجود دارد. آن‌ها متمایز کننده‌اند، زیرا بیشتر مردم تمایلی به ریسک‌پذیری ندارند. ریسک‌کنندگان دنیای ما طبیعتاً بیشتر از دیگران برای به‌دست‌آوردن شرایط بهتر، پافشاری می‌کنند.

گول نزنید که همه ریسک‌ها ریسک‌های خوبی هستند یا ریسک‌پذیری همیشه گزینه‌ای پرخطر است که نتیجه‌بخش خواهد بود. بعضی ریسک‌ها، حتی ریسک‌های قابل ارزیابی، به شکست منتهی می‌شوند. به‌جای اینکه از این واقعیت غفلت کنید، سعی کنید بر نگرانی‌های ناشی از ریسک کردن غلبه کنید. به خودتان اجازه دهید احتمال شکست را بپذیرید و وقتی شکست می‌خورید، خودتان را مقصر ندانید. از تجربیاتتان بیاموزید و رو به جلو حرکت کنید.

دو نوع سوگیری در ذهن آدمی وجود دارد که تصورمان را از ریسک کردن، مخدوش می‌کند. نخستین سوگیری این است که تمایل داریم در شکست خوردن مبالغه کنیم. در ارزیابی خام با داده‌های عددی محدود شده، مردم به طور بدبینانه‌ای به شکست، بیشتر از توجیه موقعیت‌های واقعی تمایل دارند.



ریسک کردن دلهره‌آور است، خواه در بازی دوستانه پوکر، خواه وقتی تصمیم می‌گیرید شغل اصلی‌تان را برای شروع ایده تجاری‌تان رها کنید. اغلب افراد از ریسک کردن دوری می‌کنند. تنها دلیلش هم این است که سکون راحت‌تر از حرکت است. جالب است بدانید اکثر افراد موفق به شما خواهند گفت اصلی‌ترین علت موفقیت‌هایشان اشتیاق و صف‌ناپذیری آن‌ها برای ریسک کردن در کارهایی بوده است که افراد پیرامونشان هیچ تمایلی به آن‌ها نداشتند. اساساً کارآفرینی با ریسک‌پذیری گره خورده است. باید مقداری از سرمایه‌تان را برای توسعه تجارت‌تان سرمایه‌گذاری کنید. البته این امر در بیشتر مواقع اتفاق می‌افتد، به‌عبارت دیگر، هرزگامی اعتبارتان را بابت ایده‌ای اثبات نشده به‌خطر خواهید انداخت.

در بیشتر مواقع از چک دست‌مزدتان برای چندمین بار چشم‌پوشی خواهید کرد. بنابراین هر تصمیمی که می‌گیرید، چندین ریسک کوچک دربردارد.

ریسک‌پذیرهای خوش‌بین این‌گونه‌اند که اگر در کاری ۵۰ درصد احتمال موفقیت باشد، به آن کار یک شانسن خوب می‌گویند و اگر ۷۵ درصد احتمال موفقیت باشد، سوددهی آن را ۱۰۰ درصد می‌دانند. در دانش‌نامه موفقیت، ریسک‌پذیری عموماً نتایج رضایت‌بخشی به دنبال دارد. به‌رحال، خودتان را با این فکر

## ریسک‌پذیری ذات کارآفرینی است



محمد خاکیه

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

ریسک‌کنندگان  
دنیای ما طبیعتاً  
بیشتر از دیگران برای  
به‌دست‌آوردن شرایط  
بهتر، پافشاری می‌کنند



## نگاهی به انواع وکالت

روزنامه نگار  
صدرالتمس

معنی لغوی وکالت، تفویض و واگذار نمودن است. قانون مدنی ایران در ماده ۶۵۶ وکالت را این طور تعریف کرده است: «وکالت عقدی است که بموجب آن یکی از طرفین طرف دیگر را بر انجام امری نایب خود قرار می دهد.» اما وکالت در همین تعریف یک خطی محدود نمی شود و حیطة کاری گسترده ای را شامل می شود. وکالت در همین معنا، انواع مختلفی را نیز دارد.

**وکالت مقید:** همان طور که از معنای کلمه بر می آید در چنین وکالتی، وکیل حیطة کاری و چارچوب فعالیت مشخص و تعیین شده ای را دارد و تنها در همان چارچوب می تواند از حقوق موکل خود دفاع کند. در صورتی که مورد توافق رفع شود، وکالت هم از اعتبار ساقط می شود.

**وکالت مطلق:** در این نوع وکالت، موکل، به وکیل خود اختیار تام می دهد که در تمام امور مربوط به وی آزادی عمل داشته باشد، این امور شامل کارهای اداری، مالی و قضایی است. در این نوع وکالت وکیل در اجاره دادن اموال موکل، خرید و فروش آن و هر نوع فعالیت دیگری آزادی عمل دارد.

وکالت به نوع رسمی و غیر رسمی و شفاهی نیز تقسیم بندی شده است. در خصوص وکالت باید اضافه کرد که فرد در صورتی قادر به دادن وکالت به دیگری است که به موجب قانون یا طبیعتاً در انحصار شخص نباشد مثل وکالت در مجلس معامله که باید خودش عمل نماید و نمی تواند دیگری را وکیل نماید. به گزارش سایت **Persian immigration attorney** در یک تقسیم بندی دیگر وکالت به وکالت قضایی و غیر قضایی تقسیم می شود:

**وکالت قضایی:** زمانی که شخص برای انجام امور دادگاهی خود، شخص دیگری را به عنوان نماینده خود به دادگاه معرفی می نماید؛ به این نوع وکالت که محدود به امور قضایی است، وکالت قضایی گفته می شود. مانند دادن وکالت به وکلای دادگستری.

**وکالت غیر قضایی:** عبارت است اینکه شخصی به طور رسمی یا عادی جهت انجام امور کاری یا اداری خود به شخص دیگری وکالت می دهد.

**وکالت بلاعزل:** از آنجایی که وکالت یک عقد جایز است، قابل بر هم زدن و فسخ است. اما وکالتی که طرفین حق بر هم زدن آن را ندارند و با فوت و جنون نیز باطل نمی شود، وکالت بلاعزل نامیده می شود. وکالت بلاعزل یعنی تبدیل وکالت جایز به وکالت لازم. مثلاً زمانی که معامله ای در کار است و در اصطلاح حقوقی، وکالت در ضمن یک قرارداد بیع بسته شده است، که به موجب آن فروشنده یا خریدار تعهدی را انجام دهند.

## استارت آپ هایی برای پیشرفت کشاورزی، سرمایه گذاری و صرفه جویی

نشریات کسب وکار در جهان، با در نظر گرفتن موقعیت های مختلف، پیش بینی می کنند کدام استارت آپ در دنیای فناوری در سال پیش رو، گوی سبقت را از رقبای خود خواهد ربود. بر همین اساس بیزنس اینسایدر در گزارشی به نقل از متخصصان استارت آپ در شرکت های مختلف، استارت آپ هایی را که در سال ۲۰۱۸ ارزش زیادی به خود گرفته اند، مورد بررسی قرار داده است و ۵۰ تا از آنها را که طبق گفته آنها معود قابل توجهی را تجربه کرده اند، را فهرست کرده است. ما در این بخش به بررسی و معرفی این استارت آپ ها پرداخته ایم؛ با ما همراه باشید.

### Fintual

Fintual



استارت آپ Fintual که در سانتیاگو شیلی واقع شده است، در این تابستان موفق شد با شرکت در برنامه شتابدهی Y Combinator در سان فرانسیسکو سرعت حرکت خود را افزایش دهد. این شتاب دهنده در سال های اخیر سرمایه مورد نیاز **Dropbox** و **Airbnb** را فراهم کرده است. این استارت آپ که در سال ۲۰۱۶ افتتاح شده است با اتوماتیک کردن فرآیند سرمایه گذاری، به کاربران کمک می کند تا بتوانند با مقدار کم سرمایه گذاری انجام دهند. می توان گفت Fintual نسخه آمریکای لاتین شرکت های **Betterment** و **Wealthfront** است. مسئولان این شرکت هم ادعا کرده اند از همین شرکت ها الهام گرفته اند.

### Flux Biosciences Flux Biosciences



به نظر می رسد موسس استارت آپ **Theranos** که در زمینه تست خون فعالیت می کند همچنان روی این صنعت تمرکز دارد. این بار نیز استارت آپ این شخص روی تست های سلامتی تمرکز دارد. این استارت آپ که در سال ۲۰۱۷ و در پالو آلتو کانادا راه اندازی شده است تکنولوژی ای ارائه می دهد (البته این تکنولوژی همچنان در حال توسعه است) که با استفاده از بزاق دهن، اوره و خون، نشانگرهای زیستی وابسته به استرس، تمرین، باروری و رژیم را بررسی می کند. این تکنولوژی در مرحله بعد این اندازه گیری ها را با اطلاعاتی که درباره خواب و فعالیت با استفاده از دستگاه های پوشیدنی (مثل ساعت هوشمند) جمع آوری کرده است ترکیب می کند. در حقیقت با استفاده از این تکنولوژی می توانید درک بهتری نسبت به خودتان داشته باشید.



Frubana



چه اتفاقی می افتد اگر رستوران ها بتوانند مواد مورد نیاز خود را مستقیماً از کشاورز تهیه کنند؟ آن هم با استفاده از یک اپلیکیشن! امروزه با کمک این استارت آپ آن ها می توانند چنین کاری بکنند. این استارت آپ کلمبیایی که یک پلتفرم **B2B** آنلاین است امکان تهیه مواد اولیه از کشاورز را برای رستوران ها فراهم می کند. هدف **Frubana** این است که مواد اولیه با کیفیت، قابل پیش بینی و تازه را برای رستوران دار فراهم کند. به علاوه این کار میزان فروش کشاورز را نیز بالا می برد.

### Goodr

Goodr



هدف این استارت آپ ساده است: بهبود دسترسی به غذا و جلوگیری از هدر رفتن آن. این پلتفرم یک ساله که برای مدیریت غذا است قابلیت اهدا کردن غذای اضافی به خیریه ها را فراهم می کند. سرویس این استارت آپ برای مراکزی که سودمحور نیستند رایگان است ولی کسب و کارهایی که می خواهند از غذای اضافی خود خلاص شوند باید هزینه جمع آوری آن را پرداخت کنند. سازمان هایی که با این استارت آپ همکاری کنند سودهایی در زمینه مالیات خود کسب می کنند.



### قالی و مبیل شوئی

## امین

دوگروئی

۳۲۴۲۴۹۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۶ - ۳۷۲۹۲۲۹۶  
 ۳۲۱۳۳۰۳۰ - ۳۲۲۵۲۳۷۸  
 ۳۶۵۷۰۱۸۶ - ۳۷۳۴۸۷۰۳

تحت پوشش بیمه ایران  
 شستشو با ضمانت

### قالی و مبیل شوئی

## نمونہ

دوگروئی

۳۷۴۹۰۲۳۱ - ۳۷۳۲۹۷۰۵ - ۳۲۷۳۶۵۰۶  
 ۳۶۶۱۲۵۸۶ - ۳۵۱۳۰۴۷۴  
 ۳۲۴۲۴۹۷۲ - ۳۲۱۳۵۹۵۶

تحت پوشش بیمه ایران  
 شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

### قالی و مبیل شوئی

## عدالتیان

دوگروئی

۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴  
 ۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۷  
 ۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰

تحت پوشش بیمه ایران  
 سرویس برابری شهر

### قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

تخصص در شستشوی فرشهای گرم، دست باف و ماشینی تراکم بالا

۳۸۶۶۵۴۲۳ - ۳۷۲۳۶۱۳۵  
 ۳۸۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۱۳۱۹۷ - ۳۲۷۹۳۵۰۲

خرید و فروش کارگروه  
 ۱۰۰٪ اسلامی یا ضمانت پاره نشدن و رنگ ندادن

### قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳  
 ۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵  
 ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

ایام تعطیل

### ۵۹ گازسانی

لوله کشی گاز

نرده لوله‌های، تعمیرات گاز  
 ۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۴۱۱  
 نقد و اقساط / مدیریت گرمی

### ضایعات توس

خریدار کلیه ضایعات انبار میدان فهمیده

کشاوری ۱

۰۹۱۵۸۳۵۵۹۶۵  
 ۰۹۳۹۷۱۹۵۴۲۶

### قالیشویی مدرن

رفو پذیرفته می‌شود

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳  
 ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

سید رحیم عدالتیان و پسران

### قالی شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸

۳۸۸۲۵۷۴۷ - ۳۸۵۹۵۱۳۶ - ۳۷۳۲۹۸۵۹  
 ۳۳۴۴۲۲۰۱ - ۳۳۶۸۰۸۶۱ - ۳۲۷۳۱۸۹۲  
 ۳۲۴۲۴۹۷۱ - ۳۲۱۳۵۹۴۸ - ۹۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

ایام تعطیل

### ۵۱۹ گازسانی

لوله کشی گاز - مسکونی

تفکیک کنتور گاز، تعمیرات نرده نقد و اقساط "اسمیعی"  
 ۰۹۱۵۵۵۹۷۶۱۸ - ۰۹۳۵۹۹۹۷۹۷۳

### ۵۱۵ آسانسور

تخریب و خاکبرداری خرید ضایعات و...

۰۹۱۵۵۵۹۶۵۹۱  
 ۰۹۱۵۱۰۹۱۱۷۸

### قالی و مبیل شوئی قدسی

۳۸۷۱۶۲۷۷ - ۳۸۴۲۱۰۸۶ - ۳۷۶۵۹۴۲۹  
 ۳۷۲۴۲۱۲۵ - ۳۶۰۹۹۰۳۵ - ۳۶۰۹۸۶۹۳  
 ۳۷۷۹۴۲۶۶ - ۳۲۱۲۱۲۸۸

سرویس برابری شهر

### ۸ خدمات منزل و تعمیرات

### شان‌دیز

اراضی شش‌دانگ استناداری با پروانه و امکانات و سایر تعاونی‌ها خرید و فروش

امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۴۴  
 ۰۹۰۱۶۳۳۲۰۴۱

### ۵۲۲ جوشکاری

جوشکاری سیار ساخت و تعمیر درب و پنجره جوشکاری آبرگرمکن

۰۹۱۵۶۹۵۶۰۷۵

### ۵۱۶ کابینت / ام‌دی‌اف

کابینت چوب و MDF کابینت چوب ۱/۴۰۰/۰۰۰ ام‌دی‌اف ۷۵۰/۰۰۰ هایگلاس ۱/۱۰۰/۰۰۰ وکیوم ۱/۲۰۰/۰۰۰ کم‌دیواری ملائینه ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰

۰۹۱۵۹۰۵۰۱۹۹

### قالیشویی سید

۱۰۰٪ اسلامی سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۳۲۷۷۷۸۹۳  
 ۳۲۵۶۸۵۲۵  
 ۳۷۳۴۱۱۲۳  
 ۳۲۴۹۰۸۴۸  
 ۳۲۱۴۱۷۹۷  
 ۳۸۸۴۷۱۵۹  
 ۳۶۰۱۰۹۷۶

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۱۵۹۸

### قالی شویی ملت

شست‌وشو به روش اسلامی تحت پوشش بیمه ایران دارای مجوز رسمی

تلفن کارخانه: ۳۶۶۶۳۳۰  
 ۳۶۶۵۲۸۲۰  
 ۳۲۲۱۳۴۳۳  
 تلفن دفاتر: ۳۶۶۱۱۱۱۶  
 ۳۲۲۲۰۲۳۳  
 ۳۶۰۹۸۵۸۴  
 ۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶  
 ۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵  
 ۳۶۵۸۰۴۵۷

### ۸۰۲ قالی شویی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶  
 ۳۸۴۵۳۸۸۷  
 ۳۲۴۴۳۳۳۹  
 ۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

قالیشویی مدرن با ضمانت رنگ ندادن و پاره نشدن به روش کاملاً اسلامی با سرویس رایگان

### ۷ خرید و فروش لوازم و اثاثیه

خریدار لوازم منزل ضایعات، کابینت، شرفاز خرده ریز انباری حسن پور

۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲

### ۶۰۱ مشاورین املاک

خرید و فروش طر قبه، ویلا شهر

۳۴۴۲۴۴۰۰ - ۰۹۱۵۳۱۴۴۶۱۱

### ۵۱۷ مصالح ساختمانی

بورس کلیه مصالح ساختمانی کلی و جزئی - با نازلترین قیمت

۳۶۹۰۷۳۳۵  
 ۰۹۱۵۵۰۴۸۵۸۸

### قالیشویی عدالتیان

۳۲۱۲۱۴۳۶  
 ۳۵۱۳۴۲۱۳  
 ۳۸۸۴۶۲۶۸

### قالی شویی اطمینان

نامی آشنا و مطمئن

۳۲۲۱۶۴۳۱  
 ۳۳۸۵۰۰۱۴  
 ۳۳۸۷۲۲۵۹ - ۶۲  
 ۳۸۸۲۷۸۶۶  
 ۳۲۶۷۳۲۳۷  
 ۰۹۱۵۱۱۳۰۴۷۰

### قالیشویی غزال

عضو درجه یک اتحادیه رفوگری، شستشو با اصول مذهبی تحت پوشش بیمه ایران

۳۸۱۱۲۰۳۰  
 ۳۷۲۸۶۰۵۰  
 ۳۶۲۲۲۲۲۳  
 ۳۳۶۶۱۱۱۵  
 ۳۳۶۷۰۹۷۶  
 ۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

مدیریت روحبخش

### ۷۰۳ فرش و موکت

فرش و موکت

### ۶۰۸ خرید و فروش باغ و زمین

خرید و فروش باغ، صفی آباد چاهک، راه آهن، جهاد سنگ سفید، خرید و فروش

۰۹۱۵۳۰۰۸۳۲۹

### ۵۱۸ نرده و حفاظ

حفاظ - بوته ای - کمپانی میلگردی - آکاردونی تولیدانبوه و ارزان

۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱  
 ۳۸۶۶۱۱۹۴

### قالی شویی اطمینان

نامی آشنا و مطمئن

۳۲۲۱۶۴۳۱  
 ۳۳۸۵۰۰۱۴  
 ۳۳۸۷۲۲۵۹ - ۶۲  
 ۳۸۸۲۷۸۶۶  
 ۳۲۶۷۳۲۳۷  
 ۰۹۱۵۱۱۳۰۴۷۰

### ۰۹۰۲۰۰۳۷۰۸۸

شماره سرویس سازمان آهلی‌ها

### فرش منصور

خریدار فرش دستباف و ماشینی .. به بالاترین قیمت .. بدون تعطیلی

۳۷۲۴۳۱۲۷  
 ۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

### ۷۰۳ فرش و موکت

فرش و موکت

### گل‌بهار

۲۵۰ متری یا سده هکتاری و نقشه ثبتی از ۴/۵۰۰ متری ۵۰۰ م سونو در محضر

۰۹۱۵۶۲۶۳۵۸۱

### ۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!



### لوله بازگنی

تخصص با دستگاه دیجیتال  
نصف قیمت  
رفع نم بدون خرابی

سجاد / فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد / کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳  
هاشمیه / هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت / معلم ۳۶۰۱۲۷۲۷  
وکیل آباد / اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد / میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲  
فرامرزی / فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو / هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷  
پیروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

نصب در محل رایگان  
باتری جواد پور  
عرضه کننده  
انواع باتری انومیل ایرانی و خارجی  
تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰  
۰۹۱۵۱۰۰۰۱۷۹  
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

### مشهد کاور قدیم

طلق و پارچه بدون پرو  
۱۷ سال سابقه  
۰۹۱۵۷۷۹۹۷۱۱ - ۰۹۳۸۰۹۰۴۴۷۹

### رفع نم بدون خرابی

عضو اتحادیه  
پشت بام، استخر  
آشپزخانه، توالت  
ضمانت نامه نامحدود  
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

### حفاظ-بوته ای-کماتی

میلگردی-آکار دکونی  
تولیداتیوه وارزان  
۳۸۶۶۱۱۹۴ تلگرام ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها  
۳۷۰۸۸

### اهدای زندگی

آیا می دانید هر  
بخشنده عضو، جان  
هشت انسان دیگر  
را نجات می دهد!

### رفع نم بدون خرابی

با ضمانت نامه نامحدود  
استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی

آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱  
سجاد - فرامرزی - سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴  
فردوسی - خیام - ثنا ۳۷۵۱۳۲۲۲  
ابوطالب - کلاهدوز - سناباد ۳۸۶۴۶۰۷۰  
عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر ۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

پیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰  
رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲  
قاسم آباد - الهیه - ستو ۳۵۰۱۴۱۵۱  
شاهد - طرهبه - شانبدیز ۳۷۵۱۳۲۲۲  
۱۰۰ متری - مطهری - خواجه ربیع ۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

## واحد سفارشات

مجموع چاپ و نشر روزنامه قدس

### چاپ افسست

تشیت/رول

خدمات پیش از چاپ (طراحی، لیتوگرافی)  
خدمات پس از چاپ (سلفون، پیووی، برش، صحافی)

ناشر برگزیده سال ۱۳۹۳  
فعال برتر حوزه چاپ سال ۱۳۹۴  
فعال برتر حوزه چاپ سال ۱۳۹۵

پوستر، بروشور، کاتالوگ، کتاب، مجله، روزنامه، نشریات

مشهد، بلوار سجاده، نبش

۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

E-mail: qqudsnews@yahoo.com

Publish & Print

### سالن های مجهز و مدرن همایش و کنفرانس خبری

#### مؤسسه فرهنگی قدس

سالن همایش	سالن کنفرانس خبری	اتاق ویژه جلسات
۲۲۰ نفر	۱۱۰ نفر	۲۵ نفر

شماره تماس رزرو و هماهنگی  
۰۵۱۳۷۶۸۵۰۱۱  
مشهد: نبش سجادیک

ویدئو پروژکتور / پرده همایش و تلویزیون / اتاق ماینورینگ / تجهیزات صوتی پیشرفته / امکانات تصویربرداری / سالن پذیرایی مجزا