

نیازمندی ها

راه های امتیاز گرفتن وبسایت شما از گوگل

۵۰۰۰۰

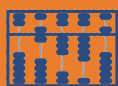
مراقب مسیرت باش!

۵

امتیاز کیفی تبلیغات

گوگل چیست؟

۲



نگاهی به راهکارهای بازاریابی برای هر کسب و کاری

فرایند ارزیابی جذابیت هر یک از بخش های مختلف بازار است تا از میان آنها آن بخش یا بخش هایی که ارزش ورود دارند انتخاب شوند.

همه چیز درباره اهمیت تولید محتوا

فکر کنید که برند شما دارای پا است . محتوا پای چپ برند شماست که از مردم مراقبت میکند و عمل کردن به قول ها و وعده هایتان پای راست شماست .

چطور محتوای تبلیغاتی بهتری تولید کنیم؟

این که محتوای ما قرار کجا و کی توجه مخاطبش را جلب کند، محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۹ صبح منتشر بشود قطعاً باید با محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۸ شب در...

نگاهی به راهکارهای بازاریابی برای هر کسب و کاری

بازاریابی به زبان ساده

محل
موفقیتصدراشمس
خبرنگار

فرایند ارزیابی
جذابیت هر یک از
بخش های مختلف
بازار است تا از
میان آنها آن بخش
یا بخش هایی که
ارزش ورود دارند
انتخاب شوند.



بازاریابی چیست؟ هر کاری که باعث شود تجارت زنده و سرپا بماند بازاریابی است. اگر بصورت عملی بخواهیم بیان کنیم بازاریابی مدیریت روابط سودمند با مشتری است که دو هدف دارد :

(۱) جذب مشتریان جدید با وعده ی ارزش برتر از رقبا
(۲) افزایش فروش به مشتریان فعلی از طریق تامین رضایت آنها

اگر در بازاریابی بتوان نیازهای مصرف کننده را شناخت ، کالا و خدماتی تولید کرد که که بالاترین فایده را داشته باشد، قیمت گذاری ، توزیع و خدمات موثری هم داشت در این صورت کالا و خدمات به راحتی به فروش خواهند رسید.

مدیریت بازاریابی : دانش ظریف انتخاب بازارهای هدف و ایجاد روابط سودآور با این بازارها در مدیریت بازاریابی ۲ سؤال مطرح است :

(۱) بازار هدف ما کدام است ؟
(۲) چگونه به بهترین نحو میتوان به این مشتریان هدف رسانی کرد؟

برای این کار شرکت مشتریان را به بخش های مختلف (بخش بندی بازار) تقسیم میکند و بعد انتخاب میکند که کدام بخش را مد نظر قرار دهد (بخش بندی بازار) پس وظیفه مدیر بازاریابی پیدا کردن تعداد زیادی مشتری و افزایش تقاضا نیست بلکه ارائه خدمات مطلوب به مشتریان فعلی است بنابراین مدیریت بازاریابی مدیریت مشتری و مدیریت تقاضا است.

شرکت باید بتواند در رابطه با نحوه خدمت رسانی به مشتریان هدف و اینکه چگونه میتواند نسبت به رقبا متمایز و صاحب جایگاه باشد هم تصمیم گیری کند.

فایده پیشنهادی هر شرکتی مجموعه ای از مزایا و فوایدی است که آن شرکت وعده آن را به مصرف کنندگان خود برای تامین نیازهایشان میدهد. وظیفه بازاریابی دستیابی به رشد سودآور است. بازاریابی باید علاوه بر شناسایی و ارزیابی و انتخاب فرصت های بازار، راهبردهای لازم را نیز برای استفاده از این فرصت ها تعیین کند. شبکه توسعه محصول / بازار یکی از ابزارهای مفید تعیین فرصت های رشد به شمار می آید.

شبکه توسعه محصول / بازار ابزار برنامه ریزی ترکیب فعالیت ها برای شناسایی فرصت های رشد شرکت از طریق نفوذ در بازار، توسعه بازار، توسعه محصول یا متنوع سازی است. نمونه بازار از تعریف این شبکه شرکت استار باکس است.

۱- نفوذ در بازار : از طریق افزایش دامنه فروش محصولات فعلی به بخشهای موجود بازار بدون اینکه محصولات تغییر کنند. بعنوان نمونه شرکت استار باکس اقدام به فروش قهوه بیشتر به مشتریان خود کند. او بدون تغییر در محصول باید تعداد فروشگاه های فعلی را افزایش دهد تا مشتریان بیشتر و آسان تر بتوانند برای خرید به فروشگاه ها مراجعه کنند.

۲- توسعه بازار : راهبرد رشد شرکت با شناسایی و توسعه بخش های جدید بازار برای محصولات فعلی شرکت است. بعنوان نمونه مدیران شرکت استار باکس میتوانند بازارهای جغرافیایی و یا جمعیت شناختی جدید را بررسی کنند، بعنوان نمونه در بحث جمعیت شناختی ممکن است گروههای جدید مانند بزرگسالان یا گروه های قومی را بتوان

ترغیب کرد تا برای اولین بار به کافه های استار باکس بروند.

۳- توسعه محصول : راهبرد رشد شرکت با عرضه محصولات اصلاحی یا جدید به بخش های فعلی بازار است. مثلاً گزینه های کم کالری به بازار توسط استارباکس اضافه گردید.

۴- متنوع سازی : راهبرد رشد شرکت از طریق راه اندازی یا خرید کسب و کارهایی که ارتباطی با محصولات و بازارهای فعلی ندارد. بعنوان نمونه استارباکس در سال ۱۹۹۹ اقدام به خرید (HEAR music) کرد، این کار آنقدر با موفقیت همراه بود که شرکت مجبور شد در زمینه سرگرمی بخش جدیدی را ایجاد کند.

شرکت ها نباید فقط به فکر رشد ترکیب فعالیت های کسب و کار خود باشند بلکه باید راهبردهای کوچک سازی این کسب و کارها را هم مد نظر داشته باشند. کوچک سازی یعنی کاهش ترکیب کسب و کار را حذف محصولات واحدهای کسب و کاری که سودآوری نداشته یا دیگر با راهبرد کلان شرکت تناسب ندارد.

بازاریابی از طرق مختلف بر روی برنامه ریزی راهبردی شرکت اثر میگذارد :

۱- بازاریابی دارای فلسفه راهنما یا مفهوم بازاریابی است بدین معنا که راهبرد شرکت باید در جهت برقراری روابط سودآور با گروه های مصرف کننده مهم باشد.

۲- از طریق شناسایی فرصت های بازار و ارزیابی توان بالقوه شرکت میتواند داده های لازم را برای برنامه ریزان راهبردی فراهم کند.

۳- در درون هر واحد اقتصادی، بازاریابی، طراح راهبردهای لازم برای نیل به اهداف واحد اقتصادی وجود دارد پس از تعیین اهداف واحد اقتصادی، وظیفه بازاریابی کمک به نیل به این اهداف به صورت سودآور است.

راهبرد بازاریابی و ترکیب عناصر بازاریابی : راهبرد بازاریابی منطق بازاریابی است که شرکت

امیدوار است به واسطه آن به اهداف بازاریابی شرکت برسد. شرکت از طریق رهنمود راهبرد بازاریابی ، از عناصر بازاریابی (4P) ترکیبی یکپارچه طراحی میکند. شرکت برای بدست آوردن بهترین راهبرد و ترکیب عناصر بازاریابی، شروع به تجزیه و تحلیل بازاریابی، برنامه ریزی ، اجرا و کنترل می کند.

راهبرد بازاریابی مشتری مدار : از آن جا که شرکت ها نمی توانند به همه ی مصرف کنندگان ارائه خدمات کنند لذا هر شرکتی باید کل بازار را به بخش های کوچک تر تقسیم کند و بهترین آن ها را انتخاب کند. این فرایند مستلزم بخش بندی بازار ، هدف گیری در بازار، تمایز و جایگاه یابی در بازار است.

بخش بندی بازار : مصرف کنندگان را میتوان بر اساس عوامل جغرافیایی، جمعیت شناختی ، روانشناختی و رفتاری به گروه های مختلف بخش بندی و تقسیم کرد و به آنها به روش های مختلف خدمت رسانی کرد. فرایند تقسیم بازار را به گروه های مختلفی از خریداران که ضمن داشتن نیازها و مشخصات و یا رفتارهای متفاوت ممکن است به محصولات یا برنامه های بازاریابی جداگانه ای هم نیاز داشته باشند بخش بندی بازار گویند. هر بازار بخش هایی دارد اما تمام راه های بخش بندی به یک میزان مفید نیستند.

هدف گیری در بازار: فرایند ارزیابی جذابیت هر یک از بخش های مختلف بازار است تا از میان آنها آن بخش یا بخش هایی که ارزش ورود دارند انتخاب شوند.

تمایز و جایگاه یابی در بازار : پس از تصمیم درباره بخش های مختلف بازار ، شرکت ها باید در مورد نحوه ی متمایز کردن هر آن چه که هر یک از بخش های هدف گیری شده به بازار عرضه میکنند و کسب جایگاه مورد نظر در همان بخش ها تصمیم گیری کنند. جایگاه هر محصول مکانی است که آن محصول، در مقایسه با محصولات رقبا، در ذهن مصرف کنندگان اشغال میکند.

MDF سناتور طرح و مجری کابینت آشپزخانه ، کمد دیواری و ... با قیمت مناسب
۰۹۱۵۲۲۹۹۸۰۳

۵۱۸

نرده و حفاظ

حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آکاردنونی
تولیدانبوه وارزان
۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱ **۰۳۸۶۶۱۱۹۴** **۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱**

۵۱۹

گازرسانی

گازرسانی
خرده کاری
تعمیرات
نرده، حفاظ
۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

لوله کشی گاز

نرده لوله‌ای، تعمیرات گاز
۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱ / **۰۳۳۶۴۰۰۰۷**
نقد اقساط / مدیریت کرمی

گازرسانی

تفکیک کنتور گاز ، تعمیرات نرده
نقد و اقساط "سمعی"
۰۹۱۵۵۵۹۷۶۱۸-۰۹۳۵۹۸۹۹۷۹۲

۵۲۲

جوشکاری

جوشکاری سیار
در و پنجره، اسکلت، سایه بان
سقف شیب دار، نرده، حفاظ و ...
۰۹۱۵۹۱۷۹۵۷۶

۶

املاک و مستغلات

۶۰۱

مشاورین املاک

خرید
طرقبه، ویلا شهر
۰۹۱۵۳۱۴۲۶۱۱ **۰۳۴۲۲۴۲۰۰**

مشاور خانم و آقا
در منطقه الهیه با پورسانت
عالی نیازمندیم.رحمانیه ۵
روحبخش **۰۹۱۵۷۰۲۱۴۰۷**

مشاور املاک مرکزی طرقبه
۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۴-۳۴۲۳۴۳۱۹
مدیریت:قنبری
طرقبه ،طرقدردورمیدان

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

پیچ و رولپلاک
وداربست اترک
۰۹۱۵۳۲۳۶۹۷۹ **۳۲۱۱۷۳۹۳**
فروش
خرید

داربست سعدی
پیچ و رولپلاک
۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶
۰۹۱۵۱۲۴۰۰۵۵۴

داربست محبین الرضا
نما ، کفراژ ، پیچ و رولپلاک
۰۹۱۵۳۲۱۶۵۸۰
۰۹۳۶۷۲۳۲۲۷۷

داربست پردیس
با بیمه مسئولیت تخفیف ویژه
جاده قدیم و سنتو
۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵ **۰۳۶۶۶۷۶۴۳**

داربست طریقت
بیمه مسئولیت
۰۹۱۵۵۰۱۵۲۰ **۰۹۱۵۶۰۱۵۲۰**
۰۳۲۷۳۹۱۲۲

۵۰۹

ایزوگام و عایق‌کاری

ایزوگام شرق
به قیمت درب کارخانه
۰۹۱۵۳۱۳۲۵۰۴ **۰۳۲۷۲۱۷۸۹**
۰۹۳۳۶۶۴۸۴۴۹

ایزوگام شرق
(گران نخرید)
تخفیف ویژه و ویژه
شرافتی **۰۹۳۶۵۲۶۵۷۴**

ایزوگام شرق

ایزوگام ، قیرگونی ، آسفالت
لکه گیری حتی یک متر
۰۹۱۵۳۰۳۰۵۱۶ **۰۹۱۵۳۰۳۰۵۱۶**

۵۱۱

اجرای سقف

ایراناکتاف
طراحی و اجرای انواع سقف کاذب
کتاف ،تایل، PVC مشاوره رایگان
۰۹۱۵۴۰۲۴۱۸۳

۵۱۲

تخریب ساختمان

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

تخریب فوری ساختمان
واکبرداری کلیه مصالح شما را
به بالاترین قیمت خریداریم
۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸

۵۱۶

کابینت / ام‌دی‌اف

اجرای انواع کابینت
کمد دیواری ، MDF مدرن
و کلاسیک
۰۹۳۳۶۹۶۰۰۴۳

مصنای فلزی و MDF
برادران حسن پور- ساخت
انواع کابینت ، اشکاف و ...
۰۹۱۵۱۲۰۳۹۵-۰۹۱۵۶۴۸۹۹۲۵

۵

خدمات ساختمانی

۵۰۱

نقاشی و کاغذ دیواری

کنیتکس، بلکا، گرانولیت
نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر
خراسان نما، محبوب **۰۳۶۵۱۹۷۷۶**
۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹۱ **۰۳۷۶۶۵۳۴۴**

کاغذکیان

کاغذدیواری، کابینت، پارکت، کفپوش
پنل، نقاشی، بلکا، کنیتکس
سقف کاذب، تعمیرات
نقد
@kiyandecor
۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸
۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸ **۰۳۷۷۰۴۷۷۰۲**
اعلانی

۵۰۴

درهای اتوماتیک

۵

میلاد در

مجری کلیه سیستم های

درب اتومات

شیشه ای، جکی، ریلی

کرکره ای، راهبند

۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳

۳۸۶۹۶۸۶۸

۵۰۵

در و پنجره

۵۰۶

پنجره آرا

تولیدکننده درب و پنجره upvc

آلومینیوم، توری، سجادی

۰۹۱۵۵۱۲۴۶۶۷

۵۰۶

شیشه و سکوریت

شیشه نظری

نصب و فروش سکوریت نو

دست دوم و کرکره برقی

۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۵۱۱۰۴۸۲

۵۰۸

داربست

داربست رحمتی
با بیمه مسوولیت
نصب همین امروز
۰۹۱۵۷۰۳۷۴۲

داربست فلزی اسرار
مدیریت آزاد-تخفیف ویژه
۰۹۱۵۳۲۰۵۷۶۵

۳

حمل و نقل

۳۰۱

حمل و نقل کالا

و اثاثیه

خسرو بار
وانت - خاور - کارگر
۰۳۶۶۷۴۴۰۰ **۰۳۷۶۶۲۱۲۶**
۰۳۸۹۱۵۱۵۹

کلات بار

وانت، خاور و کامیون
شهر- شهرستان بدون تعطیلی
۰۳۲۶۲۵۰۰۲-۳
۰۳۶۶۵۸۵۱۱-۳۲۶۲۱۰۵۰
۰۹۱۵۵۸۰۵۰۰۲-۳
مدیریت: فتحعلی‌پور

مبین بار

۰۳۶۶۲۳۲۴۰۰ **۰۳۶۶۱۰۰۰۰**
برگزاری مجالس و مراسم
مجهز به انواع وانت و خاور
مسقف و کامیونهای سنگین

طالب بار

ارزاتر از همه جا
۰۳۷۵۱۹۲۹۳
۰۳۷۵۲۹۲۹۳
۰۳۷۵۳۱۹۹۰
۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳

اتوبار سید

وانت ، نیسان ، خاور
۰۱۱-۰۳۶۲۳۹۸۱۰
۰۹۱۵۹۰۷۸۵۷۳

طاها و یاسین بار

بدون شعار
۰۴-۰۳۷۱۳۶۳۹۳
۰۹۰۱۳۵۶۳۸۲۸

با کمترین قیمت

آر ادبار

خاور مسقف اتاق بزرگ

کارگر مجرب تضمینی

سراسر شهر و شهرستان

تخفیف ویژه مستاجرین

۰۳۷۱۲۳۰۳۰

۰۳۶۲۰۲۰۰۲

۴

بازار خودرو

۴۰۸

خودروهای فرسوده

فرسوده و تصادفی
خریداریم / سبک و سنگین
حتی داخل پارکینگ
۰۹۱۵۹۲۵۸۲۱۹-۰۹۳۹۳۹۲۶۷۳۰

فهرست نیازمندی ها

۱	تلفن و موبایل	۹	پوشاک
۱۰۱	گوشی و لوازم جانبی	۹۰۱	پوشاک، کیف و کفش
۱۰۲	تعمیرات تلفن و موبایل	۹۰۲	پارچه و چادر
۲	کامپیوتر و اینترنت	۹۰۳	مزون و لباس عروس
۲۰۱	کامپیوتر و لوازم جانبی	۹۰۴	خیاطی و دخت لباس
۲۰۲	لپتاپ		
۲۰۳	اینترنت و شبکه		
۲۰۴	تعمیر و نگهداری		
۳	حمل و نقل	۱۰	خدمات اداری و مالی
۳۰۱	حمل و نقل کالا و اثاثیه	۱۰۰۱	خدمات بیمه
۳۰۲	تاکسی تلفنی و پیک موتوری	۱۰۰۲	سرمایه‌گذاری و مشارکت
۳۰۳	کرایه خودرو	۱۰۰۳	خدمات مالی و حسابداری
		۱۰۰۴	ثبت شرکت‌ها
		۱۰۰۵	خدمات بازرگانی
۴	بازار خودرو	۱۱	پزشکی سلامت و زیبایی
۴۰۱	پراید / تپیا	۱۱۰۱	خدمات پزشکی و درمانی
۴۰۲	پژو / سمند / رانا	۱۱۰۲	مشاوره و روانشناسی
۴۰۳	پیکان / رنو / پیکو	۱۱۰۳	خدمات آرایشی و بهداشتی
۴۰۴	دنا / ال۹۰	۱۱۰۴	ترک اعتیاد
۴۰۵	وانت / نیسان	۱۱۰۵	باشگاه‌های ورزشی
۴۰۶	خودروهای سنگین		
۴۰۷	سایر خودروها		
۴۰۸	خودروهای فرسوده		
۴۰۹	موتور و دوجره		
۴۱۰	لوازم بدکی و تعمیرات		
۴۱۱	خدمات خودرو		
۴۱۲	بیمه خودرو		
۵	خدمات ساختمانی	۱۲	خدمات آموزشی و فرهنگی
۵۰۱	نقاشی و کاغذ دیواری	۱۲۰۱	آموزشگاه‌های تخصصی
۵۰۲	پیمانکاری ساختمان	۱۲۰۲	آموزشگاه‌های رانندگی
۵۰۳	زدگیر / سیستم‌های حفاظتی و امنیتی	۱۲۰۳	تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی
۵۰۴	درهای اتوماتیک	۱۲۰۴	کتاب و وسایل کمک آموزشی
۵۰۵	در و پنجره	۱۲۰۵	محصولات فرهنگی
۵۰۶	شیشه و سکوریت		
۵۰۷	نما سازی، آب‌بما و آشپز		
۵۰۸	داربست		
۵۰۹	ایزوگام و عایق‌کاری		
۵۱۰	گچبری و رابیتس‌بندی		
۵۱۱	اجرای سقف		
۵۱۲	تخریب ساختمان		
۵۱۳	سنگ‌سای / سنگبری و نماشویی		
۵۱۴	چرتقیل و پالار		
۵۱۵	آسانسور		
۵۱۶	کابینت / امدی‌اف		
۵۱۷	مصالح ساختمانی		
۵۱۸	نرده و حفاظ		
۵۱۹	گازرسانی		
۵۲۰	لوله‌کشی / شبکه فاضلاب		
۵۲۱	سوله و کانکس کارگاهی		
۵۲۲	جوشکاری		
۵۲۳	خدمات مهندسی (نقشه‌کشی)		
۵۲۴	برق و آیفون ساختمان		
۶	املاک و مستغلات	۱۳	مجالس و مراسم
۶۰۱	مشاورین املاک	۱۳۰۱	آشپزخانه و رستوران
۶۰۲	رهن و اجاره آپارتمان	۱۳۰۲	برگزاری مجالس و مراسم
۶۰۳	رهن و اجاره خانه، باغ و ویلا	۱۳۰۳	عکاسی و تصویربرداری
۶۰۴	رهن و اجاره تجاری و اداری	۱۳۰۴	تأاری پذیرایی و باغسرا
۶۰۵	رهن و اجاره صنعتی و کشاورزی	۱۳۰۵	شورینی‌سرا
۶۰۶	خرید و فروش آپارتمان	۱۳۰۶	کرایه‌چین
۶۰۷	خرید و فروش خانه و ویلا	۱۳۰۷	قصابی و دامداری
۶۰۸	خرید و فروش باغ و زمین	۱۳۰۸	مواد غذایی و پروتئینی
۶۰۹	خرید و فروش تجاری و اداری		
۶۱۰	خرید و فروش صنعتی و کشاورزی		
۷	لوازم و اثاثیه	۱۴	استخدام
۷۰۱	خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه	۱۴۰۱	بازاریاب
۷۰۲	تصفیه هوا/ تصفیه آب	۱۴۰۲	منشی و تایپیست
۷۰۳	فرش و موکت	۱۴۰۳	حسابدار
۷۰۴	کالای خواب	۱۴۰۴	امور پزشکی و درمانی
		۱۴۰۵	تعمیرکار
		۱۴۰۶	نیروی خدماتی و خدمتگزار
		۱۴۰۷	راننده
		۱۴۰۸	فرشده و صندوقدار
		۱۴۰۹	کارگر ماهر
		۱۴۱۰	کارگر ساده
		۱۴۱۱	خیاط و چرخکار
		۱۴۱۲	آرایشگر
		۱۴۱۳	آشپز
		۱۴۱۴	طراح سایت / گرافیکست / امور رایانه
		۱۴۱۵	پیک موتوری
		۱۴۱۶	جوبای کار
		۱۴۱۷	مشاغل گوناگون
۸	خدمات منزل و تعمیرات	۱۵	خدمات چاپ و تبلیغات
۸۰۱	تعمیرات لوازم منزل	۱۵۰۱	تاپ و تکثیر
۸۰۲	قالی‌شویی	۱۵۰۲	چاپ و پخش تراکت
۸۰۳	تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم	۱۵۰۳	چاپ افست و بنر
۸۰۴	خدمات نقاشی	۱۵۰۴	تابلوسازی
۸۰۵	آنتن	۱۵۰۵	تبلیغات پیامکی و فضای مجازی
۸۰۶	پرده و میلمان	۱۵۰۶	هدایای تبلیغاتی
۸۰۷	کولرگازی / پکیج و آبگرمکن		
۸۰۸	سپاسی		
۸۰۹	ترتیبات داخلی		
۹	مصنعات ویژه	۱۶	خدمات گردشگری
		۱۶۰۱	آژانس‌های مسافرتی
		۱۶۰۲	تورهای مسافرتی
		۱۶۰۳	فروش بلیت
۱۰	گوناگون	۱۷	خدمات صنعتی و کشاورزی
۱۰۰۱	مفقود شده	۱۷۰۱	خرید و فروش شایعات
۱۰۰۲	متفرقه	۱۷۰۲	ماشین‌آلات صنعتی
		۱۷۰۳	خدمات و ملزومات صنعتی
		۱۷۰۴	خدمات و ملزومات کشاورزی
۱۱	مصنعات ویژه	۱۸	گوناگون
		۱۸۰۱	مفقود شده
		۱۸۰۲	متفرقه
۱۲	مصنعات ویژه	۱۹	مصنعات ویژه
		۱۹۰۱	خدمات آستان قدس رضوی

همه چیز درباره اهمیت تولید محتوا

محتوا مساوی با اطلاعات است

فکر
بکر

فکر کنید که برند شما دارای یا است. محتوا پای چپ برند شماست که از مردم مراقبت میکند و عمل کردن به قول ها و وعده هایتان پای راست شماست.

کارشناسان بر این عقیده اند که اصولا محتوا در فضای مجازی و وبسایت ها دو دسته اند؛ اطلاعات و تجربیات. حال در این مطلب می خواهیم نگاهی به هریک از این دو دسته داشته باشیم. خب برویم سراغ دسته اول یعنی آنهایی که محتوا را نوعی اطلاعات میدانند:

۱- محتوا هر چیز جذاب، قابل اعتماد و مرتبط با یک موضوع خاص برای سرگرم کردن یا روشنگری و آگاه کردن مخاطب است که در قالب صوت، متن، تصویر یا فیلم ارائه می شود.

۲- محتوا اطلاعاتی است که برای مصرف، لذت بردن و اشتراک گذاری بسته بندی میشود و در اختیار مخاطب گذاشته می شود.

۳- محتوای وب یک مکالمه روزمره و عمومی بین شما و بازدید کننده است که ممکن است این مکالمه یک طرفه باشد یعنی شما بگویید و بازدید کننده گوش کند، یا دو طرفه باشد یعنی مثلاً بین بازدید کننده و شما مثلاً به عنوان کامنت یا بین بازدید کننده ها با هم

۴- محتوا چیزی است که در شکل های مختلفی مثل صوت، ویدئو و متن ارائه میشود و می تواند باعث سرگرمی، آموزش یا آگاهی کسی شود که آن را مصرف میکند.

۵- محتوا یک سری اطلاعات به صورت کلمات، عکس ها، فیلم و صدا است.

۶- محتوا مجموعه ای از اطلاعات، ایده ها و پیام هایی است که به شکل نوشته، تصویر یا صدا برای استفاده دیگران ترجمه میشود.

۷- محتوا یک سری اطلاعات یا دانش به روز و ارزشمند یا سرگرم کننده هست.

۸- محتوا چیزی هست که شما تولید میکنید که مخاطب شما با تمام احساساتش آن را

مصرف کند.

۹- محتوا چیزی هست که به صورت پراکنده یا منظم و برنامه ریزی شده منتشر میشود و می توانید از این محتواها برای ایجاد محتواهای بیشتر استفاده کنید.

۱۰- محتوا اطلاعاتی است که به بیننده یا خواننده یا شنونده انتقال داده میشود. محتوای خوب قطعاً ارزش آفرین است.

محتوا مساوی با تجربه

۱- محتوا هر چیزی است که به زندگی مخاطب ها ارزش اضافه میکند. این ارزش ممکن است با هوشمند تر کردن مخاطب یا خنداندن او یا کمک به او برای انجام بهتر کارهای روزانه اش و ایجاد شود.

۲- متخصص بعدی هم بامزه بود و گفته بود که ای کاش یک زمانی برسد که ما از صحبت کردن در مورد محتوا دست برداریم (کود حیوانی و انسانی هم محتوا است اما آدم ها دوست ندارند آن را بخورند و هضم کنند یا به عبارتی مصرف کنند!) پس بیایید به جای محتوا از ایجاد تجربه برای مخاطب حرف بزنیم

۳- محتوا هر چیزی هست که باعث ایجاد اعتماد و اطمینان بین مخاطب یا مشتریان و کسب و کارها می شود.

۴- این متخصص هم تعریف جالبی دارد و میگوید: فکر کنید که برند شما دارای یا است.

محتوا پای چپ برند شماست که از مردم مراقبت میکند و عمل کردن به قول ها و وعده هایتان پای راست شماست. و شما برای راه رفتن به هر دو پا نیاز دارید!

۵- محتوا هر نوع ارتباطی در هر رسانه ای با مخاطب ها است که می تواند به هدف کمک، آموزش، تاثیرگذاری، هشدار و برای مخاطب ایجاد شده باشد.

۶- چیزی که مردم را درگیر میکند.

ارائه خواهد شد؟

این موضوع عملاً بیشترین تاثیر را در محتوای تبلیغاتی ما خواهد داشت، این که محتوای ما قرار کجا و کی توجه مخاطبش را جلب کند، محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۹ صبح منتشر بشود قطعاً باید با محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۸ شب در اینستاگرام منتشر بشود متفاوت باشد چرا که از نظر روانشناختی حالات و عکس العمل های انسان ها در ساعات مختلف متفاوت، یا این که محتوای تبلیغاتی ما قرار در یک صفحه ای منتشر بشود که خیلی بیشتر تبلیغات می کند و محتوای تبلیغاتی ما باید در بین محتواهای تبلیغاتی دیگر جلب توجه کند.

۴- چه سنجی ای برای موفقیت یا عدم موفقیت آن محتوای تبلیغاتی داریم؟

داشتن سنجی در هر قسمت از هر کاری تنها چیزی که باعث می شود آن کار هر روز از روز قبلش جایگاه بهتری داشته باشد، در صورتی که ما ندانیم محتوای تبلیغاتی که در گذشته منتشر کرده ایم عملکرد خوبی داشته یا نه قطعاً تلاشی برای بهبود آن محتوای تبلیغاتی نمی کنیم، در بحث تبلیغاتی به طور کلی سه عمل محتوای تبلیغاتی شما را به سمت بهتر شدن می برد که این سه عمل، آزمایش، یادگیری و بهبود است، آزمایش به معنی تست کردن محتوای تبلیغاتی و بهبود معنی استفاده از یادگیری برای بهتر کردن محتوای تبلیغاتی است.

ارائه خواهد شد؟

۴- چه سنجی ای برای موفقیت یا عدم موفقیت آن محتوای تبلیغاتی داریم؟

۱- مخاطب محتوای تبلیغاتی ما کیست؟

برای اشراف بر این موضوع باید بدانید که چه کسانی قرار که به محتوای تبلیغاتی شما توجه کنند، برخی افراد مخاطبین صفحه ای که قرار محتوای تبلیغاتی آن ها در آن منتشر شود را مخاطب تبلیغاتشان در نظر می گیرند، اشتباه نکنید! این تصور کاملاً غلط است، مخاطب محتوای تبلیغاتی شما صرفاً کسانی هستند که انتظار دارید توجه آن ها را جلب کنید ممکن است بخشی یا همه مخاطبین صفحه ای باشند که شما در آن تبلیغ می کنید و یا ممکن است با واسطه محتوای تبلیغاتی شما را ببینند و عملاً مخاطبان آن صفحه خاص نباشند.

۲- محتوای تبلیغاتی ما درباره چه چیزی است؟

در محتوا تبلیغاتیمان چه چیزی را می خواهیم به مخاطب بگوییم یا چه چیزی را به وی ارائه دهیم، آیا قرار که بخشی از محتوای صفحه ما را به آن ارائه بدهیم یا نه صرفاً قرار برنرمون را به آن معرفی کنیم، قطعاً در این دو حالت باید رویکرد متفاوتی در طراحی محتوای تبلیغاتیمان داشته باشیم و فهم این موضوع از ابتدای کار در تدوین محتوای تبلیغاتی کمک فراوانی به ما می کند.

۳- این محتوای تبلیغاتی در چه جایگاهی به مخاطب

اول می خواهیم یک مقدار خود کلمه محتوای تبلیغاتی را توضیح بدهم برای دوستانی که شاید درست ندانند که محتوای تبلیغاتی در اینستاگرام به چه چیزی گفته می شود، طبیعتاً ما برای اینکه محتوای صفحه مان دیده شود و بیننده های بیشتری داشته باشد، یکی از راه هایی که داریم تبلیغات کردن برای جذب مخاطب برای محتوای صفحه مان، در اینستاگرام در ایران تبلیغات به این صورت هست که ما محتوای تبلیغاتیمان را به صفحه هایی که به نظر مخاطب مناسبی دارند ارائه می دهیم و آن را در ازای دریافت هزینه ای محتوای تبلیغاتی ما را داخل صفحه شان منتشر می کنند و ما از این طریق می توانیم مخاطبین جدیدی برای صفحه مان جذب کنیم

همانطور که می دانید محتوای تبلیغاتی در اینستاگرام شامل یک مدیا (عکس یا فیلم) و یک کپشن می باشد، که هر چه بتوانیم مدیا و کپشن بهتر و مناسب تری آماده کنیم افراد بیشتری را جذب خواهیم کرد همانطور که صد در صد هدف همه ما از صرف انرژی برای تهیه محتوا تبلیغاتی همین برای این کار باید حتماً اشراف کامل به چند نکته زیر داشته باشیم.

۱- مخاطب محتوای تبلیغاتی ما کیست؟

۲- محتوای تبلیغاتی ما درباره ی چه چیزی است؟

۳- این محتوای تبلیغاتی در چه جایگاهی به مخاطب

چطور محتوای تبلیغاتی بهتری تولید کنیم؟



محمد خاکیه

کارشناس شبکه های اجتماعی

این که محتوای ما قرار کجا و کی توجه مخاطبش را جلب کند، محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۹ صبح منتشر بشود قطعاً باید با محتوای تبلیغاتی که قرار ساعت ۸ شب در اینستاگرام منتشر بشود متفاوت باشد

امتیاز کیفی تبلیغات گوگل چیست؟

راه‌های امتیاز گرفتن و بسایت شما از گوگل



نرخ کلیک
به ازای نمایش

مرتبط بودن تبلیغ

تجربه کاربر از
صفحه فرود

امتیاز کیفی

نرخ کلیک مورد انتظار (Expected ClickthroughRate)

نرخ کلیک در گوگل ادز (به اختصار CTR) یعنی اینکه نسبت تعداد ورودی تبلیغ شما به تعداد نمایش آن چقدر است. به عبارتی دیگر، نرخ کلیک یعنی از میان تعداد کاربرانی که تبلیغ شما را دیده‌اند، چند نفرشان روی آن کلیک کرده‌اند.

به عنوان مثال نرخ کلیک ۱۰ درصد، یعنی از ۱۰۰ نفری که تبلیغ شما را دیده‌اند، تنها ۱۰ نفر روی آن کلیک کرده و وارد سایت شما شده‌اند. حالا هرچقدر نرخ کلیک شما بالاتر باشد، گوگل امتیاز بیشتری را روی این شاخص به شما می‌دهد. چرا؟

دلیلش کاملاً مشخص است. فرض کنیم شما خودتان به دنبال خرید یک هندزفری باشید. در گوگل عبارت «خرید اینترنتی هندزفری» را جستجو می‌کنید. تعدادی متن تبلیغ به شما نمایش داده می‌شود. شما کدام را انتخاب می‌کنید؟ احتمالاً انتخاب شما تبلیغی است که حداقل ویژگی‌های زیر را داشته باشد:

جذاب باشد؛ یعنی نظر شما را جلب کند و به شما انگیزه بدهد تا روی آن کلیک کنید. مرتبط باشد؛ یعنی آیا این سایت محصول مورد نظر شما را دارد یا خیر. شفاف باشد؛ یعنی مشخص باشد که فروشنده به دنبال چیست و چه خدماتی دارد. حالا هرچقدر نرخ کلیک تبلیغ شما بالاتر باشد، گوگل به تبلیغ شما امتیاز بالاتری می‌دهد. دلیلش هم ساده و مشخص است: نرخ کلیک بالاتر یعنی متن تبلیغ شما بهتر از تبلیغ رقبای شماست و کاربران بیشتری آن را دوست دارند.

کیفیت یک تبلیغ چگونه اندازه‌گیری می‌شود؟

خب، تا به اینجا فهمیدیم که کیفیت تبلیغ، در رتبه تبلیغ و هزینه‌های ما اهمیت بسیار زیادی دارد. حالا بیایید کمی دقیق‌تر شویم و ببینیم که گوگل ادز دقیقاً به چه چیزی امتیاز می‌دهد؟ آیا جایگاه طبیعی سایت (سئو) تأثیری بر این امتیاز دارد؟ (بگذارید همین حالا پاسختان را بدهم: خیر، اصلاً به هیچ وجه).

به طور کلی گوگل برای امتیاز دادن به تبلیغ شما ۳ معیار مختلف را در نظر می‌گیرد که عبارتند از:

نرخ کلیک
مرتبط بودن تبلیغ
تجربه کاربر از صفحه فرود

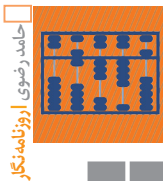
در یک جمله، گوگل ادز به تبلیغ شما یک امتیاز کیفیت از ۱۰ می‌دهد و از این معیار در رتبه‌بندی تبلیغ‌تان استفاده می‌کند. هرچقدر این امتیاز بالاتر باشد، بیشتر خوش به حال شما می‌شود! یعنی علاوه بر آنکه هزینه‌های شما کاهش می‌یابد، گوگل تبلیغ شما را بیشتر و در رتبه بالاتری قرار می‌دهد.

کیفیت کار شما برای گوگل مهم‌تر از هزینه‌ای است که پرداخت می‌کنید

اینطور به این قضیه نگاه کنید که اگر کیفیت کار شما بالاتر باشد، گوگل هم از شما تقدیر و تشکر می‌کند. زیرا شما رضایت کاربران را جلب کرده‌اید و گوگل هم به پاس زحمات شما، حاضر است با هزینه کمتری تبلیغ شما را در رتبه بالاتر قرار دهد. بار دیگر تکرار می‌کنم که این یک بازی ۳ سر برد است! مشتری، تبلیغ‌دهنده و گوگل هر سه برنده این بازی هستند!

البته برعکس این قضیه هم وجود دارد. یعنی ممکن است شما امتیاز پایینی بگیرید و گوگل تمایل چندانی برای نمایش تبلیغ شما نداشته باشد و اگر هم بخواهد آن را نمایش دهد، هزینه زیادی از شما بگیرد!

همانطور که در نمودار زیر هم مشاهده می‌کنید، هرچقدر امتیاز شما بیشتر باشد، هزینه تبلیغات شما (به طرز محسوسی) کمتر خواهد شد.



نرخ کلیک در گوگل ادز (به اختصار CTR) یعنی اینکه نسبت تعداد ورودی تبلیغ شما به تعداد نمایش آن چقدر است. به عبارتی دیگر، نرخ کلیک یعنی از میان تعداد کاربرانی که تبلیغ شما را دیده‌اند، چند نفرشان روی آن کلیک کرده‌اند.

گوی و مبدان

محمد جعفرزاده

روزنامه‌نگار

مراقب مسیرت باش!

درک نیازهای کاربر و همدلی با او بدون درک عمیق رفتار، افکار و احساسات او میسر نیست. از سوی دیگر نه تنها باید کاربران خود را درک کنیم بلکه باید به همکارانمان هم کمک کنیم تا آن‌ها نیز به درک درستی از کاربرانمان برسند، استفاده از نقشه همدلی یکی از راه‌هایی است که به ما در رسیدن به این دو کمک می‌کند.

نقشه همدلی تجسمی از داده‌های ما در مورد کاربران را در اختیارمان می‌گذارد، و علاوه بر ایجاد درک مشترک در مورد نیازهای کاربر در تصمیم‌گیری نیز به ما کمک می‌کند.

در یک نگاه کلی نقشه همدلی به ما کمک می‌کند تا با کاربران نهایی خود همدلی ایجاد کنیم و فرای تعصب، تیم خود را با درک مشترکی از کاربر همراه سازیم.

نقشه همدلی

این نقشه به چهار قسمت تقسیم شده است، گفته‌ها، افکار، کارها و احساسات هر کدام در یک کنج و کاربر در مرکز آن قرار دارد، با اضافه کردن داده‌های مربوط به هر بخش، می‌توانیم دیدی کامل نسبت به کاربر ایجاد کنیم. باید این را به خاطر داشته باشیم که با توجه به پیچیدگی شخصیت کاربران، تضاد بین داده‌های هر یک از این بخش‌ها و همچنین وجود داده‌های یکسان در چند بخش کاملاً طبیعی است. حتی ممکن است داده‌ها در بخش‌هایی مانند افکار و احساسات مبهم به نظر برسد.

اما وقتی چیزی برای قرار دادن در بخش‌ها نداشته باشیم، یعنی قبل از شروع روند طراحی به تحقیقات بیشتری نیاز داریم. نقشه‌های همدلی انعکاسی از یک کاربر خاص یا جمعی از کاربران هستند، نقشه‌های جمعی معمولاً با ترکیب چندین نقشه همدلی از کاربرانی که رفتار مشابه از خود بروز داده‌اند ساخته می‌شود و به ما در خلاصه کردن داده‌های کیفی کمک می‌کند. نقشه همدلی و سنتز داده‌های به دست آمده در مورد کاربر می‌تواند اولین قدم برای ایجاد پرسونا باشد.

در یک نگاه کلی نقشه همدلی به ما کمک می‌کند تا با کاربران نهایی خود همدلی ایجاد کنیم و فرای تعصب، تیم خود را با درک مشترکی از کاربر همراه سازیم، به وسیله نقشه‌های همدلی نقاط ضعف و قوت تحقیقات ما آشکار می‌شود و ممکن است داده‌هایی از کاربر به دست آوریم که حتی خود او هم از وجود آن‌ها اطلاع نداشته باشد.



نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده الهیه حمیدی نیا ۰۹۱۵۴۴۲۲۶۶۸

نماینده طلاب رحمتی ۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده راهنمای سلیمی ۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده قاسم آباد قلمی ۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

قالی و مبیل شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴

۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷

۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

سرویس سراسر شهر

قالی و مبیل شوئی نمونه

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۲۷۳۶۵۰۶

۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۵۱۳۰۴۷۴

۳۲۴۲۴۹۷۲-۳۲۱۳۵۹۵۶

سشتسو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی امین

تحت پوشش بیمه ایران

۳۲۴۲۴۹۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۶-۳۷۲۹۲۲۹۶

۳۲۱۳۳۰۳۰-۳۲۲۵۲۳۷۸

۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۰۴۴۳

تحت پوشش بیمه ایران

قالی و مبیل شوئی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

نقش

دگ برداری

شامپو شوئی

دشوگری

اولین قالی شویی همراه با ارسال فیلم سشتسو

با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد

سرویس دهی رایگان سراسر مشهد

عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف

بدون چروک و شکستگی - کارور به دلخواه

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱

کلاهدوز ۳۷۲۳۰۹۰۸

احمدآباد ۳۸۴۶۵۷۵۴-۵

پیروزی ۳۸۷۶۹۰۱۵-۱۶

عدل خمینی ۳۸۵۸۰۷۲۰-۱

بلوار معلم ۳۶۱۰۸۰۹۱-۲

سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

قالیشویی مدرن

ر فو پذیرفته می شود

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳

سید رحیم

عدالتیان و پسران ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

قالیشویی ابریشم مشهد

✓ عضو رسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد ، حسینیه ها ، مهمانپذیر ها و هتل ها با تخفیف ویژه

۰۹۱۵۵۶۸۴۲۸۹ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۶۰ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۵۰

با مدیریت برادران داوودنیا

۳۶۰۲۲۲۴۰	۳۶۲۰۱۹۸۹	۳۲۵۱۲۲۸۵	۳۶۶۲۸۶۱۱	۳۸۵۸۱۷۴۱
۳۶۰۲۲۲۴۱	۳۶۲۰۱۹۹۰	۳۲۱۴۱۰۰۴	۳۶۶۱۷۳۷۷	۳۸۵۱۵۸۳۲
۳۶۰۳۳۳۹۱	۳۶۲۰۱۹۹۳	۳۲۷۳۷۶۷۸	۳۷۳۴۹۸۹۴	۳۸۸۴۷۵۰۶
۳۶۰۳۵۲۲۲	۳۶۲۰۱۹۹۱	۳۳۴۹۰۳۳۰	۳۷۶۴۸۲۷۰	۳۸۸۳۷۳۲۵
۳۶۰۴۳۱۷۵	۳۶۲۰۱۹۹۲	۳۵۰۲۳۱۲۲	۳۸۴۶۲۴۹۱	۳۶۱۱۰۲۳۳
۳۶۰۵۹۵۲۱	۳۶۲۳۸۶۸۰	۳۵۲۲۵۹۵۵	۳۸۴۷۱۲۰۸	۳۶۵۱۹۲۱۲
۳۶۰۷۲۱۶۱	۳۶۲۳۸۶۸۱	۳۶۵۷۱۸۲۳	۳۸۸۲۲۱۸۴	۳۶۲۰۱۸۸۲

سرویس رایگان در تمام نقاط سطح شهر مشهد

۶۰۸

خرید و فروش باغ و زمین

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

۰۹۱۵۳۰۰۸۳۲۹

۸۰۲

قالیشویی

اراضی کاهو با درخت ۲۰ ساله داخل مجتمع ، دور دیوار ، آب و برق ، قطعات ۲۰۰ متری

فی ۳۰۰ ۰۹۱۵۱۱۰۴۲۹۱

قالیشویی ملت

شست و شو به روش اسلامی تحت پوشش بیمه ایران دارای مجوز رسمی

تلفن کارخانه: ۳۶۶۶۳۳۰

۳۶۶۵۲۸۲۰

۳۲۲۱۳۴۳۳

تلفن دفاتر: ۳۶۶۱۱۱۱۶

۳۲۲۲۰۲۳۳

۳۶۰۹۸۵۸۴

۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶

۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵

۳۶۵۸۰۴۵۷

فرش منصور

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

بدون تعطیلی ۳۷۲۴۳۱۲۷

۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها

۳۷۰۸۸

قالیشویی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸ و ۸۹

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۳۲۹۸۵۹

۳۳۴۴۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲

۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

مدیریت رسید علی عدالتیان

قالیشویی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

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

۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲

۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۲۷۹۳۵۰۲

۱۰۰٪ اسلامی با ضمانت

پاره نشدن و رنگ ندادن

قالیشویی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶

۳۸۴۵۳۸۸۷

۳۲۲۴۳۲۳۹

۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

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

قالی و مبیل شوئی قدسی

۳۸۷۱۶۲۷۷-۳۸۴۲۱۰۸۶-۳۷۶۵۹۴۲۹

۳۷۲۴۲۱۲۵-۳۶۰۹۹۰۳۵-۳۶۰۹۸۶۹۳

۳۲۷۹۴۲۶۴-۳۲۱۲۱۲۸۸

سرویس سراسر شهر

قالیشویی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳

۳۳۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۲۶۶۳۵

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

قالیشویی غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰

۳۷۲۸۶۰۵۰

۳۶۲۲۲۲۲۳

۳۳۶۶۱۱۱۵

۳۳۶۷۰۹۷۶

۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

مدیریت روحبخش

قالیشویی مدرن عدالتیان

۳۲۱۲۱۴۳۶

۳۵۱۳۴۲۱۳

۳۸۸۴۶۲۶۸

نیازمندی ها



نماینده‌ی توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدانی



نماینده‌ی کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲
ابراهیم بای



نماینده‌ی پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم



نماینده‌ی دانشجو
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد



نماینده‌ی مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

خرید ضایعات
حاضری
آهن ، چدن ، مس
برنج ، آلومینیوم و
خرده ریز انباری
بازدید و حمل بار رایگان
۰۹۱۵۵۰۴۴۷۱۹

۱۸
گوناگون

۱۸۰۲
متفرقه

خرید / فروش / تعویض
جعبه نوشابه - سبد میوه
۰۹۱۵۳۰۸۵۲۳۶

آگهی فقدان دانشنامه
آقای محمد مهدیزاده فخرآبادی
دارای شناسنامه شماره ۱۳۵۳
ماده از مشهد متولد ۳۶/۱۲/۱۵
فرزند قربان اظهار می دارد
که دانشنامه پایان تحصیلات
مقطع کارشناسی ایشان مفقود
گردیده است. لذا به موجب این
آگهی دانشنامه مذکور ابطال
می گردد. از یابنده تقاضا می شود
مدرک فوق را از طریق پست به
نشانی مشهد- پردیس دانشگاه
فردوسی- مدیریت آموزشی-
اتاق ۲۰۲ ارسال و یا در صورت
امکان تحویل نمایند.

09020037088
سروش سازمان آگهی ها

۱۶
خدمات گردشگری

۱۶۰۱
آژانس های مسافرتی

۱۷
خدمات صنعتی و کشاورزی

۱۷۰۱
خرید و فروش ضایعات

خرید خرده ریز انباری
لوازم منزل و ضایعات در کل
سطح شهر **۰۹۱۵۳۰۳۹۳۰۴**
۰۹۳۹۰۳۰۹۳۰۴

تعمیم
در: پنجره و گابیت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

تخریب - خرید ضایعات
درب و پنجره، جوشکاری سیار
۰۹۳۷۰۵۰۱۰۰۶
۰۹۳۰۵۸۲۸۰۸۴

ضایعات فلاح
خرید آهن، آلومینیوم، مس و...
شرکت در مزایده
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

خرید ضایعات
آهن ، آلومینیوم ، مس
برنج ، کارتن ، لک
۰۹۰۳۵۴۸۰۱۶۲

۱۴۰۶
نیروی خدماتی و خدمتگزار

مهرگستران
استخدام نیرو جهت نگهداری از
کودک یا سالمند، کاردر منزل
نیمه وقت یا تمام وقت
با حقوق بالا و امنیت شغلی
بین احمد اباد و ۷۵
مجمع نور واحد ۱۳
۳۸۴۶۴۸۹۴-۳۸۴۶۴۸۹۳

۱۴۰۹
کارگر ماهر

۱۴۱۵
پیک موتوری

به تعدادی پیک موتوری
با پورسانت ۱۳٪
و درآمد بالای
۱۵۰ هزار تومان
سریعا نیاز مندیم.
۰۹۱۵۹۱۲۳۲۶۲

به تعدادی پیک موتوری
با پورسانت ۱۳٪
و درآمد بالای
۱۵۰ هزار تومان
سریعا نیاز مندیم.
۰۹۱۵۹۱۲۳۲۶۲

به تعدادی پیک موتوری
با پورسانت ۱۳٪
و درآمد بالای
۱۵۰ هزار تومان
سریعا نیاز مندیم.
۰۹۱۵۹۱۲۳۲۶۲

۱۴۱۷
مشاغل گوناگون

ثبت نام دوره جدید طب سنتی و گیاهان دارویی (فنی و حرفه ای) خانم آقا آغاز شد
موسسه کرامت ۳۲۲۵۶۳۴۴

۱۵۰۴
تابلوسازی

تابلوساز صنعت آذین
چلیپونیم، استیل، LED.
کامپوزیت، پتر، فلکس، چاپ، اجسام، برش
لیزر، هدایت تبلیغاتی
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

موسسه آسیا ثبت ۱۷۶۷
نیروی حسابدار با حقوق و مزایا
بعد از دوره عملی و تخصصی
سریعا نیاز مندیم
۳۸۴۴۳۹۷

۱۲
خدمات آموزشی و فرهنگی

۱۲۰۱
آموزشگاه های تخصصی

مشاوره تخصصی رایگان
جهت اخذ دیپلم
(تاسیسات و معماری و کامپیوتر)
۳۸۳۳۱۵۴۰
۰۹۱۵۵۱۸۰۷۲۶

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۶
کرایه چی

اجناس کرایه مصطفی
سفار نجیب
صندلی ، مبل ، میز ، ظروف
فرش ، Led ، رقص نور ، باند و...
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

۱۴
استخدام

۱۴۰۳
حسابدار

مرکز درمان اعتیاد بهار
با مسئولیت فنی - دکتر قربانی
۳۷۶۸۴۹۶۹-۰۹۱۵۴۱۶۶۴۱۴

مرکز درمان اعتیاد راه امید
در میدان امام هادی
باتیم مجرب پزشکی و پرستاری
۰۹۱۵۴۸۸۴۳۲۲
۰۹۱۵۲۱۴۱۷۳۳

تعمیرات تخصصی میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

شستشوی اختصاصی پرده اریکه
همراه با خدمات باز و نصب
لطفاً کیفیت را مقایسه کنید
۳۸۴۴۶۵۴۱
۰۹۱۵۶۹۶۶۶۴۰

۸۰۷
کولرگازی، پکیج و آبگرمکن

تعمیر آبگرمکن و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۲۹۹۳

تاسیسات پیرنیا
تعمیرات و نصب فوری پکیج،
آبگرمکن، شوفاژ و لوله کشی
شبهانه روزی **۰۹۱۵۶۲۳۹۹۳۹**

۱۱۰۱
خدمات پزشکی و درمانی

سالمندان مهرماه
بلوار سجاد، فضای VIP
خدمات با کیفیت کادر مجرب
۳۶۰۲۴۱۶۶-۰۹۱۵۴۰۷۷۹۱۶

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز اقامتی بهبود و بازتوانی بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست
با مجوز رسمی از سازمان
بهریستی، کادر مجرب پزشکی،
روانشناسی ، مددکاری
سالن مجزا برای نوجوانان دارای
استخر، باشگاه، سالن غذا خوری،
حسینیه و فضای سبز
برگزاری جلسات بهبود و مهارتی
و گروه درمانی و مشاور خانواده
دفتر **۳۶۷۷۳۶۱**
عاقبت خواه **۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸۰۸۸۳**

۸۰۳
تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع تم

لوله بازکنی
تشخیص نم زدگی
رفع تم و بو
با مصالح و بتابی
۳۰ سال سابقه
سجاد - فردوسی - خیام
۳۶۹۰۹۲۸۰
فلسطین- سناباد - کلاهدوز
۳۷۶۷۸۰۷۶
سیدرشنی- معلم - دانشجو
۳۶۹۱۱۴۱۲
هاشمیه - هفت تیر - میاد
۳۸۹۰۲۴۱۴
الهیة- قاسم آباد - امام هادی
۳۶۹۱۰۸۴۰
عبادی - عبدالملک - مطهری
ابوطالب - هدایت - توس
۳۶۹۰۹۲۸۰
تیم سیار
۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

۸۰۴
خدمات نظافتی

نظافتی آپسان
خشکشویی فرش ، موکت
مبلمان ، نظافت کلی ساختمان
راه پله و پیلوت اعزام کارگر
خانم و آقا (تضمینی)
۳۵۲۲۸۹۳۴ - ۳۵۲۲۸۹۳۵
۰۹۱۵۱۰۲۰۷۶۴
۰۹۱۵۵۵۷۳۷۰۲

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۸۰۳
تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع تم

لوله بازکنی
مشهد الرضا
وصل اگو
تشخیص ترکیدگی
و نم زدگی بادیستگاه
ترمیم کف سرویس با مصالح
۳۸۷۶۴۴۶۷
۳۸۷۶۴۴۶۸
۳۸۸۲۵۲۶۴
۳۸۸۲۵۲۶۴
۳۷۲۸۵۶۷۰
۳۸۷۶۴۴۶۷
۳۸۷۶۴۴۶۷
۳۷۲۸۵۶۷۰
۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

تخلیه چاه
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
۰۹۱۵۱۲۲۳۵۳۰

رفع نم لوله بازکنی
تشخیص نم زدگی
رفع تم و بو
با مصالح و بتابی
۳۰ سال سابقه
سجاد - فردوسی - خیام
۳۶۹۰۹۲۸۰
فلسطین- سناباد - کلاهدوز
۳۷۶۷۸۰۷۶
سیدرشنی- معلم - دانشجو
۳۶۹۱۱۴۱۲
هاشمیه - هفت تیر - میاد
۳۸۹۰۲۴۱۴
الهیة- قاسم آباد - امام هادی
۳۶۹۱۰۸۴۰
عبادی - عبدالملک - مطهری
ابوطالب - هدایت - توس
۳۶۹۰۹۲۸۰
تیم سیار
۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

وصل اگوی مطمئن
۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲
۳۶۲۰۰۰۱۳

۸۰۴
خدمات نظافتی

نظافتی آپسان
خشکشویی فرش ، موکت
مبلمان ، نظافت کلی ساختمان
راه پله و پیلوت اعزام کارگر
خانم و آقا (تضمینی)
۳۵۲۲۸۹۳۴ - ۳۵۲۲۸۹۳۵
۰۹۱۵۱۰۲۰۷۶۴
۰۹۱۵۵۵۷۳۷۰۲

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

اهدای عضو
اهدای زندگی
آیا می دانید هر
بخشده عضو، جان
هشت انسان دیگر
را نجات می دهد!

در بین خطوط برانید



ضمیمه نیازمندی‌ها و کسب و کار روزنامه قدس

ما برای بهتر دیده شدن شما اینجا هستیم

صاحب امتیاز: مؤسسه فرهنگی قدس (وابسته به آستان قدس رضوی)

Instagram@Rah.Kar

نشانی سازمان آگهی‌ها:

مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها: ۳۷۰۸۸

سامانه پیامکی سازمان آگهی‌ها: ۳۷۰۸۸

تلفن: ۰۵۱۳۷۶۵۹۶۵ / ۰۵۱۳۷۶۵۹۶۴

پذیرش اشتراک روزنامه قدس

۳۰۰۰۷۲۳۰۴

عدد ۸۸۸ را به شماره بالا پیامک کنید

حفاظ - بوته ای - کمپانی

میلگردی - آکار دونی

تولید انبوه و ارزان

۳۸۶۶۱۱۹۴ تلگرام ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

مشهد کاور قدیم

طلقی و بارچه بدون پرو

۱۷ سال سابقه

۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱ - ۰۹۳۸۰۹۰۴۴۷۹

لوله بازکنی

تشخیص با دستگاه دیجیتال

رفع نیم بدون خرابی

نصف قیمت

سجاد/ فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/ کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳

هاشمیه/ هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/ معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷

وکیل آباد/ اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/ میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲

فرامرز/ فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/ هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷

پروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

بسیار چیزهای کوچک که به واسطه تبلیغات صحیح، بزرگ شدند.

Many a small thing has been made large by the right kind of advertising.

[Mark Twain]

رفع نیم

بدون خرابی

۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

پشت بام، استخر

آشپزخانه، توالت

ضمانت نامه نامحدود

باتری جوادپور

نصب در محل رایگان

عرضه کننده

انواع باتری اتومبیل ایرانی و خارجی

تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰

۰۹۱۵۱۰۰۱۷۹

آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

رفع نیم

بدون خرابی

با ضمانت نامه نامحدود

استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی

۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

لوله بازکنی

تشخیص ترکیدگی ۱۰۰٪

شبانگه‌روزی

۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

پروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰

رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲

قاسم آباد - الهیه - سننو ۳۵۰۱۴۱۵۱

شاهد - طرقله - شاندریز ۳۷۵۱۳۲۲۲

۱۰۰ متری - مطهری - خواجه ربیع ۳۸۶۴۶۰۷۰

آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱

سجاد - فرامرز - سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴

فردوسی - خیام - شفا ۳۷۵۱۳۲۲۲

ابوطالب - کلاهدوز - سناباد ۳۸۶۴۶۰۷۰

عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر ۳۸۶۴۶۰۷۰

واحد سفارشات مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس



افست/شیت/رول

خدمات پیش از چاپ

(طراحی/لیتوگرافی)

خدمات پس از چاپ

(سلفون/یووی/برش/صحافی)

پوستر / بروشور / کاتالوگ / کتاب / مجله / روزنامه / نشریات / ...

مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک، واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس

051-37676596

توانمندی‌ها و تخصص‌های خود را به ادارات، فروشندگان، کارخانجات، صاحبان کسب و کار، پیمانکاران پروژه‌های عمرانی و خدماتی و شرکت‌های تولیدی و خدماتی معرفی کنید.

۳۷۰۸۸

با درج آگهی در نیازمندی‌های قدس

خودتان را به دیگران معرفی کنید!