

آرامش

نیازمندی‌ها



بیوگرافی تان را مرور کنید
و با تسلط حرف بزنید

۲

شما چه می‌فروشید؟

۲

مدیر تکامل و نوآوری؛

مسئولیتی جدید و مهم در سازمان‌های پیش‌گام



مزایا و معایب خصوصی کردن صفحه‌های تجاری در اینستاگرام
این نوع صفحات معمولاً از محتواهای سوال برانگیز در تبلیغات
خود استفاده می‌کنند که کاربر را ترغیب به دنبال کردن صفحه
خود کنند.



نگاهی به بازار محصول مطلوب؛
هر موقع محصول جدیدی را عرضه می‌کنید، باید آن را
قبل از عرضه آزمایش کرده باشید.



توصیه‌های متداولی که به درد استارت‌آپ‌ها نمی‌خورد
کاملاً درست است که یک استارت‌آپ بدون محصول با کیفیت
محکوم به شکست است، اما اگر محصول تان خوب باشد،
ولی هیچ‌کس از وجود تان اطلاع نداشته باشد، چه اتفاقی ...

احمد یوسفی صراف | دبیرزاهنگار

بیوگرافی تان را مرور کنید و با تسلط حرف بزنید

معمولا در آگهی‌های استخدام، موقعیت‌های شغلی مانند خدمت‌دهنده به مشتری با عباراتی مانند کارمند میز پذیرش هتل یا کارمند اعطای وام و... تفکیک می‌شود اما منظور همگی آن‌ها کارمندی است که باتوجه به شغل مورد نظر به مشتری خدماتی را ارائه دهد.

لحن نوشتاری متن آگهی نیز بسیار مهم است و باید به آن توجه شود. به‌عنوان مثال گاهی اوقات نوشته می‌شود «ترجیحا دارای حس شوخ طبعی»، این یعنی جو محیط کار خشک و رسمی نیست و کارمندان می‌توانند راحت‌تر با یکدیگر صحبت کنند؛ اما زمانی که متن آگهی رسمی نوشته می‌شود به این معنا است که جو شرکت نیز رسمی است. حالا سوال اینجاست که چطور می‌شود یک مصاحبه شغلی خوب را پشت سر گذاشت؟

عبارت «من شخصی هستم که» و داستانی که آماده کرده‌اید را در کنار هم قرار دهید و با صدای بلند تکرار کنید. تمرین کردن با صدای بلند یک تمرین ذهنی نیست بلکه تمرینی فیزیکی است. این تمرین کمک می‌کند ذهن و زبان با همکاری یکدیگر بتوانند ایده‌های را به‌درستی مطرح کنند. برای درک بهتر موضوع تصور کنید برای موقعیت شغلی سرپرست خدمات مشتری شرکتی به‌نام CableAble درخواست همکاری داده‌اید. در وبسایت CableAble متوجه می‌شوید که این شرکت خدمات پشتیبانی قوی دارد و به همین موضوع اهمیت بسیاری می‌دهد. همچنین در متن آگهی نوشته شده است، ترجیحا دارای روابط عمومی و مهارت‌های ارتباطی قوی. روز مصاحبه کارفرما یا کارمند منابع انسانی از شما می‌خواهد بیشتر در مورد خودتان برای او توضیح دهید. بهترین پاسخ در چنین شرایطی می‌تواند به این صورت باشد:

من همیشه شخصیت اجتماعی داشته‌ام. حتی در مدرسه از اینکه با دیگران حتی غریبه‌ها صحبت کنم و به حرف‌های آن‌ها گوش دهم لذت می‌برم، مخصوصا زمانی که می‌توانستم به نحوی به آن‌ها کمک کنم. به همین دلیل مدتی به‌عنوان مشاور در بخش خدمات صنعتی فعالیت کردم و علاقه دارم در آینده در بخش خدمات به مشتری مشغول به کار شوم. من خدمات مشتریان که از سوی CableAble ارائه می‌شود را تحسین می‌کنم زیرا به مشتری‌ها احترام می‌گذارد و به حرف‌های آن‌ها گوش می‌دهد. اخیرا هدف من کمک کردن به یادگیری دیگران است و همچنین می‌خواهم مهارت‌های پشتیبانی از مشتری‌ها را یاد بگیرم و تقویت کنم؛ با کار کردن در این موقعیت شغلی نه تنها می‌توانم به دیگران کمک کنم بلکه کار مورد علاقه‌ام یعنی ارتباط داشتن با مشتری را نیز انجام دهم.

دلیل اینکه این پاسخ ایده‌آل و بدون نقص به نظر می‌رسد این است که متقاضی داستان زندگی حرفه‌ای خود را با نیازمندی‌های اصلی شرکت ترکیب کرده است و همگی در راستای برطرف کردن نیاز شرکت بیان شده‌اند.

پیدا کردن نیازمندی‌های شرکت و تطبیق دادن آن با مهارت‌ها و سابقه‌ی کاری که داشته‌اید، کمک می‌کند نه تنها گزینه‌ی خوبی برای استخدام به‌نظر برسید بلکه از مابقی متقاضیان یک سر و گردن بالاتر دیده شوید. چرا؟ چون با این روش پاسخ‌دهی، نه تنها خودتان را معرفی کرده‌اید بلکه به آن‌ها می‌گویید چرا باید شما را برای این موقعیت شغلی استخدام کنند.



صدرا شمس
روزنامه نگار

هر موقع محصول جدیدی را عرضه می‌کنید، باید آن را قبل از عرضه آزمایش کرده باشید.



نگاهی به بازار محصول مطلوب؛

شما چه می‌فروشید؟

با دقت در دنیای شلوغ فناوری این روزها، به احتمال زیاد عرضه محصولات موفق شرکت‌های بزرگ که از منابع و بودجه‌های بالایی نیز بهره می‌برند، توجه شما را جلب کرده است، اما شاید به این فکر کنید که شما به‌عنوان مدیر یک شرکت نوپا یا یک استارت‌آپ، در ابتدای راه، به اندازه این شرکت‌های بزرگ بودجه در اختیار ندارید و شاید نتوانید مانند آن‌ها محصول یا خدمت جدید خود را به درستی به بازار معرفی کنید.

اما این طرز فکر تاحدی اشتباه است؛ چون با بودجه‌های کم می‌توانید موفقیت بزرگی را در معرفی و عرضه محصول خود شاهد باشید.

عرضه یک محصول موفق با شناسایی نیازهای بازار هدف و تمرکز بر روی رفع این نیازها در تولید محصول شروع می‌شود. این حوزه از کار و شناسایی نیاز بازار در حیطه وظایف مدیر تولید است و اگر پستی با عنوان مدیر تولید در شرکت خود ندارید، فردی باید این وظیفه را برعهده بگیرد؛ چون اگر شما قصد عرضه محصول یا خدمت جدیدی به بازار را دارید، باید آمادگی مذاکره با خریداران بالقوه را که بازار هدف محصول

شما محسوب می‌شوند، داشته باشید. با این کار به اطلاعات شما از بازار هدف افزوده می‌شود و ممکن است همین اطلاعات، نقطه عطفی در کسب و کار شما شود.

شما باید همواره به‌خاطر داشته باشید که محصول شما، یک مشکل جدی خریداران را حل خواهد کرد و از این مطمئن شوید که خریداران بابت حل آن مشکل به خرید محصول شما راغب هستند؛ اینکه شما بدانید نیازی در بازار وجود دارد که باید رفع شود، کافی نیست. شما باید راه‌حل آن مشکل را در محصول خود بیابید.

اگر نیاز بازار یک چیز باشد و شما محصولی متفاوت از نیاز عرضه محصول شما زیاد است. محصولات معمولاً پس از بروز یک مشکل حاد برای فرد یا کسب و کار به وجود می‌آیند و مدیران تصمیم می‌گیرند محصولی برای رفع آن مشکل ارائه کنند.

باید به این نکته مهم توجه کنید که «بزرگ‌ترین اشتباه برای یک استارت آپ جوان آن است که از ابتدای کار به سراغ بازارهای بزرگ برود.

این به معنی است که شما

محل
موفقیت



به صورت صحیح دسته‌بندی نکرده‌اید. و شما از هر طرف با رقیبان مختلف مواجه خواهید شد. این صحیح است که شما نیاز به محصولی دارید که بخش بزرگی از بازار را پوشش دهد، در غیر این صورت شما قادر نخواهید بود به یک شرکت بزرگ تبدیل شوید. اما در ابتدا سعی کنید با کوچک شروع کنید تا فرایند کار برای شما مشخص شود و در نهایت می‌توانید به آن هدف اصلی برسید.

تطبیق ویژگی‌های محصول با نیاز بازار و تعیین اهداف مشخص برای عرضه محصول و تحریک بخش تقاضای بازار برای محصول مفید است و به این موارد توجه شود.

هرچه از بازار دانش و اطلاع بیشتری داشته باشید، در این حوزه موفق‌تر خواهید بود. هر موقع محصول جدیدی را عرضه می‌کنید، باید آن را قبل از عرضه آزمایش کرده باشید.

شما می‌توانید با مشتریان درباره دیدگاهشان نسبت به محصول مصاحبه کنید یا می‌توانید تحقیقی درباره طرز تفکر مردم درباره آن انجام دهید. باید درباره مخاطبان و بازارتان قبل از عرضه محصول تحقیق کنید.

۵۱۵ آسانسور

ساخت، تعمیر، اجاره بالابر
ساختمانی، ساخت انواع اسانبرها
حمل بار، کالا، غذا، سفر با قیمت مناسب
۰۹۱۵۳۱۰۴۷۴۳-۳۶۶۶۱۶۶۱

کار آسان ایده

نصب و اجرا، سرویس نگهداری
آسانسور هر توقف ۸۰۰۰
۳۸۸۲۴۴۹۶

۵۱۶ کابینت / ام‌دی‌اف

MDF ستاتور طراح و
مجری کابینت آشپزخانه، کمد
دیواری و... با قیمت مناسب
۰۹۱۵۲۲۹۹۸۰۳

۵۱۸ نرده و حفاظ

حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آکاردنونی
تولیدانبوه و ارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴ متکرم-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

۵۱۹ گازرسانی

گاز - نرده
تفکیک، تعمیرات
آتش نشانی ۰۹۱۵۵۱۲۳۶۵۴
۰۹۱۵۴۱۲۳۶۵۴

گازرسانی

تفکیک کنتور گاز، تعمیرات نرده
نقد و اقساط "سمعی"
۰۹۱۵۵۹۷۶۱۸-۰۹۳۵۹۸۹۹۷۹۲

لوله کشی گاز

نرده لوله‌ای، تعمیرات گاز
۳۳۳۶۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
نقد اقساط / مدیریت گرمی

گازرسانی

خرده کاری
تعمیرات
نرده، حفاظ
۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱



سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

۵۰۶ شیشه و سکوریت

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

۵۰۸ داربست

داربست رحمتی
با بیمه مسولیت
نصب همین امروز
۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲

داربست محمدپور

نصب سریع تخته
۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳

داربست محبین الرضا

نما، کفراژ، پیچ و رولپلاک
۰۹۱۵۳۲۱۶۵۸۰
۰۹۳۶۷۲۳۲۲۷۷

داربست سعدی

پیچ و رولپلاک
۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶
۰۹۱۵۱۲۴۰۰۵۵۴

داربست طریقت

بیمه مسولیت
۰۹۱۵۵۱۰۵۲۰
۳۲۷۳۹۱۲۲-۰۹۱۵۶۱۰۵۲۰

داربست پردیس

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

پیچ و رولپلاک

و داربست ترک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۳۶۹۷۹

ایزوگام شرق

درجه یک با نصب ۱۵۰۰۰
لکه گیری حتی یک متر
۰۹۱۵۴۷۳۷۲۳۶

۵ خدمات ساختمانی

کاغذکیان
کاغذدیواری، کابینت، پارکت، کفپوش
پنل، نقاشی، بلکا، کنتکس
سقف کاذب، تعمیرات
نقد
@kiyandecor
۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸
۰۹۳۳۸۰۴۷۷۰۲

۵۰۱ نقاشی و کاغذ دیواری

نصب ویندوز در منزل یا محل
کار شما ویندوز xp ، ۱۰ ، ۷/۸
عیب یابی و ارتقا
۰۹۳۵۶۸۵۹۷۲۹

حمل و نقل

کنیتکس، بلکا، گرانولیت
نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر
خراسان نما، محبوب ۳۶۵۱۹۷۷۶
۳۷۶۶۵۳۳۴-۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹

گرانولیت، بلکا، سیمان کاری

کاشی (آخرین تماس با ما)
پایین ترین قیمت بدون واسطه
رضایی ۰۹۳۵۶۳۳۹۴۵۸

نقاشی نظری

۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴

اقساط ۳ تا ۱۲ ماهه

انواع کاغذ دیواری خارجی و
ایرانی کفپوش، پارکت، پرده
تور، افقی، بامبو، زبرا، موکت
طراحی و ارسال آلبوم رایگان
شعبه ۱ ۳۲۲۸۱۱۲۹
شعبه ۲ ۳۶۲۳۷۶۵۲
۰۹۱۵۳۰۴۵۹۳۴

۵۰۴ درهای اتوماتیک

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

۵۰۵ در و پنجره

آلمیران
تولید درب و پنجره
دوجداره، توری، رگلاژ
۰۹۱۵۳۰۳۳۵۱۰-۳۷۳۳۴۶۷۷۹

پنجره آرا

تولیدکننده درب و پنجره upvc
آلومینیوم، توری، سجادی
۳۷۵۱۱۷۱۴-۰۹۱۵۵۱۲۶۴۶۷

۲ کامپیوتر و اینترنت

پوشاک
پوشاک، کیف و کفش
پارچه و چادر
مزن و لباس عروس
خیاطی و دوخت لباس
۹۰۱
۹۰۲
۹۰۳
۹۰۴

۲۰۱ کامپیوتر و لوازم جانبی

خدمات اداری و مالی
خدمات بیمه
خدمات مغذاری و مشارکت
خدمات مالی و حسابداری
ثبت شرکتها
خدمات بازرگانی
۱۰۰۱
۱۰۰۲
۱۰۰۳
۱۰۰۴
۱۰۰۵

۳ حمل و نقل

خدمات آموزشی و فرهنگی
آموزشگاههای تخصصی
آموزشگاههای رانندگی
تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی
کتاب و وسایل کمک آموزشی
محصولات فرهنگی
۱۲۰۱
۱۲۰۲
۱۲۰۳
۱۲۰۴
۱۲۰۵

۳۰۱ حمل و نقل کالا و اثاثیه

اتوبار سید
وانت، نیسان، خاور
۳۶۲۳۹۸۱۰-۱۱
۰۹۱۵۹۰۷۸۵۷۳

طالب بار

ارزاتر از همه جا
۳۷۵۱۹۲۹۳
۳۷۵۲۹۲۹۳
۳۷۵۳۱۹۹۰
۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳

خسروبار

وانت - خاور - کارگر
۳۶۶۷۴۴۰۰-۳۷۶۶۲۱۲۶
۳۸۹۱۵۱۵۹

کلات بار

وانت، خاور و کامیون
شهر - شهرستان بدون تعطیلی
۳۲۶۲۵۰۰۲-۳
۳۶۶۸۵۸۱۱-۳۲۶۲۱۰۵۰
۰۹۱۵۵۸۰۵۰۰۲-۳
مدیریت: فتحعلی پور

طاها و یاسین بار

بدون شعار
۳۲۱۳۶۳۹۳-۴
۰۹۰۱۳۵۶۳۸۲۸



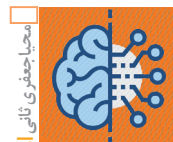
بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

فهرست نیازمندی‌ها

۱	تلفن و موبایل	گوشی و لوازم جانبی تعمیرات تلفن و موبایل
۲	کامپیوتر و اینترنت	کامپیوتر و لوازم جانبی لپتاپ اینترنت و شبکه تعمیر و نگهداری
۳	حمل و نقل	حمل و نقل کالا و اثاثیه تاکسی تلفنی و بیگ موتوری کرایه خودرو
۴	بازار خودرو	پراید / تیا پژو / سمند / رانا پیکان / رنو / ربیسی دا / ال / ۹۰ وانت / نیسان خودروهای سنگین سایر خودروها خودروهای فرسوده موتور و دوجرخه لوازم یدکی و تعمیرات خدمات خودرو بیمه خودرو
۵	خدمات ساختمانی	نقاشی و کاغذ دیواری پیمانکاری ساختمان زندگیز / سیستمهای حفاظتی و ایمنی درهای اتوماتیک در و پنجره شیشه و سکوریت نما سازی، آب نما و آبخار داربست ایزوگام و عایق کاری گوبری / رایبیتس بندی اجرای سقف تخریب ساختمان سنگبری / سنگبری و نماشویی جرقیل و بالابر آسانسور کابینت / ام‌دی‌اف ممالج ساختمانی نرده و حفاظ گازرسانی لوله کشی / شبکه فاضلاب سوله و کانکس کارگاهی جوشکاری خدمات مهندسی (تفصیحاتی) برق و آیفون ساختمان
۶	املاک و مستغلات	مشاورین املاک رهن و اجاره آپارتمان رهن و اجاره خانه، باغ و ویلا رهن و اجاره تجاری و اداری رهن و اجاره صنعتی و کشاورزی خرید و فروش آپارتمان خرید و فروش خانه و ویلا خرید و فروش باغ و زمین خرید و فروش تجاری و اداری خرید و فروش صنعتی و کشاورزی
۷	لوازم و اثاثیه	خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه تصفیه هوا / تصفیه آب فرش و موکت کالای خواب
۸	خدمات منزل و تعمیرات	تعمیرات لوازم منزل قالب شویی تخلیه چاه، لوله بارزکی و رفع نم خدمات نظافتی آتش پرده و میلمان کولرگازی، پمپ و آبگرمکن سپاسی تزیینات داخلی
۹	پوشاک	پوشاک، کیف و کفش پارچه و چادر مزن و لباس عروس خیاطی و دوخت لباس
۱۰	خدمات اداری و مالی	خدمات بیمه خدمات مغذاری و مشارکت خدمات مالی و حسابداری ثبت شرکتها خدمات بازرگانی
۱۱	پزشکی سلامت و زیبایی	خدمات پزشکی و درمانی مشاوره و روانشناسی خدمات آرایشی و بهداشتی ترک اعتیاد باشگاههای ورزشی
۱۲	خدمات آموزشی و فرهنگی	آموزشگاههای تخصصی آموزشگاههای رانندگی تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی کتاب و وسایل کمک آموزشی محصولات فرهنگی
۱۳	مجالس و مراسم	آشپزخانه و رستوران برگزاری مجالس و مراسم عکاسی و تصویربرداری تالار پذیرایی و باغسرا شیرینی‌سرا کرایه‌چی قشما و دامداری مواد غذایی و پروتئینی
۱۴	استخدام	بازاریاب منشی و تایپست حسابدار امور پزشکی و درمانی تعمیرکار نیروی خدماتی و خدمتگذار راننده فروشنده و مسدوقدار کارگر ماهر کارگر ساده خیاط و چرخکار آرایشگر آشپز طراح سایت / گرافیکست / امور رایانه پیک موتوری جوبای کار مشاغل گوناگون
۱۵	خدمات چاپ و تبلیغات	تایپ و تکثیر چاپ و پخش تراکت چاپ افست و بنر تابلوسازی تبلیغات پیامکی و فضای مجازی هدایای تبلیغاتی
۱۶	خدمات گردشگری	آژانسهای مسافرتی تورهای مسافرتی فروش بلیت
۱۷	خدمات صنعتی و کشاورزی	خرید و فروش شایعات ماشین آلات صنعتی خدمات و ملزومات صنعتی خدمات و ملزومات کشاورزی
۱۸	گوناگون	مفقود شده متفرقه
۱۹	صفحات ویژه	خدمات آستان قدس رضوی



توصیه های متداولی که به درد استارت آپ هانمی خورد



مجموعه خبری تالی روزنامه نگار

کاملاً درست است که یک استارت آپ بدون محصول با کیفیت محکوم به شکست است، اما اگر محصولتان خوب باشد، ولی هیچ کس از وجودتان اطلاع نداشته باشد، چه اتفاقی می افتد؟

به عنوان کارآفرین تازه کاری که شرکتتان را به تازگی تاسیس کرده اید، حتماً انبوه منابع و اطلاعات موجود گاهی کلافه تان می کند و از طرفی تمام آشنایان، پیر و جوان نصیحت تان می کنند که چطور در کسب و کارتان موفق شوید. واقعاً چطور می توانید متوجه شوید که چه توصیه ای به کارتان می آید و کدام را باید نادیده بگیرید تا مشکلی برای شرکت نوپای تان به وجود نیاید؟

اگر رویاهای تان را دنبال کنید، به نتیجه می رسید

به گفته مارک داونوست، بنیانگذار شرکت Quiet Light Brokerage, Inc هر کسب و کاری با هدف رسیدن به یک رویا راه اندازی می شود، اما رویاپردازی دستیابی به موفقیت آنی را تضمین نمی کند. داونوست می گوید: «غالباً می شنوم که کارآفرینان موفق برای رسیدن به رویاهای شان یا دنبال کردن علائقه شان سر راه موفقیت خود قرار می گیرند، اما موفقیت به جز رویا و شور و اشتیاق، به برنامه ریزی و اجرا نیز نیاز دارد. من سری سرشاراز ایده های هیجان انگیز و رویاهای بلندپروازانه و قلبی مملو از شور و شوق داشتم، اما اکثر این رویاهای شغلی هیچ گاه به حقیقت مبدل نشدند. فقط آن ایده هایی به ثمر نشستند که برای تحقق آنها برنامه ریزی کرده بودم.»

رشد را مقدم بر سوددهی بدانید

اینکه تمام سرمایه تان را برای رشد هزینه کنید و سوددهی را نادیده بگیرید، چندان هم راهبرد عاقلانه ای به نظر نمی آید. ویک بیتل، مدیرعامل Future Hosting تمرکز بر رشد همه جانبه و مقدم دانستن آن بر سوددهی را برای سرمایه گذاران خطرپذیری مفید می داند که در این میان حداقل بر روی یک برنامه خروجی گسترده خطر کرده اند؛ حال آن که



اگر محصولتان خوب باشد، ولی هیچ کس از وجودتان اطلاع نداشته باشد، چه اتفاقی می افتد؟ مسلماً باز هم به بن بست می رسید. به همین دلیل است که بازاریابی نقش مهمی در رشد کسب و کار و جذب مشتریان وفادار دارد.

طرح کسب و کار دقیق و مفصل تهیه کنید

طرح کسب و کار دقیق و مفصلی که تک تک حرکات تان در آن پیش بینی شده باشد، ظاهراً گام برداشتن کسب و کار در مسیر موفقیت را تضمین می کند، اما جسیکا گونزالس، مدیرعامل شرکت InCharged می داند، کاملاً با این توصیه مخالف است و یک طرح انعطاف پذیر را مفیدتر می داند.

وبلاگ نویسی کار

بهبوده ای است

راه اندازی یک کمپین مرتبط و جذاب بازاریابی محتوا هنوز هم یکی از بهترین راه هایی است که یک استارت آپ نوپا می تواند خود را بیشتر و بهتر به مخاطبین معرفی کند، بنابراین چرا باید وبلاگ نویسی را بی فایده تلقی کنید؟ شن اگل، موسس Location Rebel می گوید: «سال ها است می شنوم، در دنیایی که رسانه های اجتماعی در همه جا وجود دارد، یوتیوب همه جا را به تسخیر خود درآورده است و تبلیغات پولی ضروری به نظر می رسد، وبلاگ نویسی به درد نمی خورد.»

مسلماً استارت آپ ها توانایی این خطرپذیری را ندارند.

اگر محصولتان خوب باشد، بازاریابی مهم نیست

کریس فن دوزن از Bota Hemp می گوید: «کاملاً درست است که یک استارت آپ بدون محصول با کیفیت محکوم به شکست است، اما

مزایا و معایب خصوصی کردن صفحه های تجاری در اینستاگرام



محمد خاکیه

کارشناس شبکه های اجتماعی

این نوع صفحات معمولاً از محتوای سوال برانگیز در تبلیغات خود استفاده می کنند که کاربر را ترقیب به دنبال کردن صفحه خود کنند.

خیلی از پیج های بزرگ اینستاگرام به خصوص در زمینه های آموزشی و یا سرگرمی اخیراً صفحه های خود را پرایویت یا خصوصی می کنند در ادامه مطلب مزایا و معایب خصوصی کردن صفحه را بیان می کنیم.

۱- وقتی صفحه خود را خصوصی می کنید دیگر پست های شما در صفحه اکسپلور نمایش داده نمی شوند و همانطور که می دانید صفحه اکسپلور یکی از بهترین قابلیت های اینستاگرام برای بیشتر دیده شدن پست ها است و با خصوصی کردن صفحه خود این قابلیت را از دست می دهید.

۲- وقتی صفحه خود را خصوصی می کنید پست ها و همچنین استوری های صفحه شما چنانچه

دارای هشتمگ و یا هشتمگ های خاصی باشند در صفحه آن هشتمگ نمایش داده نمی شوند همچنین برای دنبال کنندگان آن هشتمگ خاص نیز ارسال نمی شوند.

۳- وقتی صفحه خود را خصوصی می کنید، صفحه شما باید شخصی باشد یعنی صفحه های تجاری (Business) خصوصی نمی شوند به همین خاطر شما قابلیت هایی که اینستاگرام در اختیار صفحه های تجاری قرار می دهد مثل نمایش آمار پست ها و یا تبلیغات اسپانسر اینستاگرام را از دست می دهید.

۴- وقتی صفحه خود را خصوصی می کنید چنانچه شخصی پست شما را در دایرکت برای شخص دیگری ارسال کند آن شخص تا وقتی که

صفحه شما را دنبال نکند نمی تواند پست صفحه شما را ببیند پس مجبور می شود که صفحه شما را دنبال کند، این حسن برای صفحه هایی که محتوای سرگرمی دارند خیلی تأثیر گذار است.

۵- وقتی صفحه خود را خصوصی می کنید در هنگام تبلیغات مخاطبین نمی توانند پست های شما را ببینند تا وقتی که صفحه شما را دنبال کنند، در حالی که صفحه عمومی باشد خیلی از مخاطبین فراموش می کنند که صفحه شما را دنبال کنند ولی در صفحه های خصوصی از این اتفاقات جلوگیری می شود. این نوع صفحات معمولاً از محتوای سوال برانگیز در تبلیغات خود استفاده می کنند که کاربر را ترقیب به دنبال کردن صفحه خود کنند.

تکامل و نوآوری، نسل جدیدی از مدیریت کسب و کار



مدیر تکامل و نوآوری مسئولیتی در سازمان‌های امروزی است که با وجود عمر کوتاه، اهمیتی بسیاری در رشد و توسعه آن‌ها دارد.

امروزه در سازمان‌های بین‌المللی در کنار تمامی موقعیت‌های مدیریتی مدرن، نام یک موقعیت کاری بیش از همه جدید و جذاب و مهم به‌نظر می‌رسد. مدیر تکامل و نوآوری (Chief Innovation Office) یا CINO یا CTIO (Chief Technology Innovation Officer) موقعیتی مدیریتی است که احتمالاً ۲۰ سال پیش هیچ نامی از آن در دنیای کسب و کار شنیده نمی‌شد. جالب است بدانید در سال ۲۰۱۷، حدود ۲۹ درصد از شرکت‌های حاضر در فهرست معتبر فورچن ۵۰۰، مدیری ارشد با مسئولیت نوآوری داشتند.

مدیر نوآوری موقعیت کاری جدیدی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود؛ به‌همین دلیل، هنوز تعریف و استاندارد مشخصی برای آن وجود ندارد. مسئولیت‌های این شغل بسته به نوع شرکت و مشکلات کسب و کار و پس‌زمینه‌ی افراد شاغل در آن تنوع زیادی دارند. افرادی که در موقعیت مدیریت نوآوری فعالیت می‌کنند، از مدیران با تجربه و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و نوآوران برجسته تا متخصصان مسائل مالی و مدیران خلاق و بنیان‌گذاران استارت‌آپ را شامل می‌شوند.

بسیاری از سازمان‌های بزرگ امروزی به اهمیت به کارگیری مدیران نوآوری پی برده‌اند. در این میان، آن‌ها با مشکل بزرگی برای انتخاب فرد صحیح در موقعیت مذکور روبه‌رو هستند. مدیران ارشد برای انتخاب فرد صحیح در موقعیت مدیریت نوآوری، باید به چنین سؤال‌هایی جواب دهند: کدام نوع از مدیران نوآوری را استخدام کنیم؟ چگونه افراد را کیفیت‌سنجی کنیم؟ پاسخ به پرسش‌ها در همان مراحل ابتدایی تعیین انتظارها مشخص می‌شود. کلمه‌ی «نوآوری» مانند «استراتژی» نشان‌دهنده‌ی المان‌های گوناگون به افراد گوناگون خواهد بود؛ در نتیجه، اولین وظیفه در مسیر استخدام مدیر نوآوری، مشخص کردن اهداف نوآوری در سازمان است.

مدیران نوآوری در سازمان‌های گوناگون، دسته‌بندی‌های شخصیتی و رویکردی متفاوتی دارند. هر چند نمی‌توان هیچ دسته‌بندی را به‌صورت خاص برای یک سازمان پیشنهاد داد، اطلاع‌دانشتن از توضیحات و تفاوت‌های هر یک می‌تواند در شناخت نیازها و راهکارهای نوآوری سازمان مفید باشد. در نهایت هر سازمانی بسته به نیاز اختصاصی خود باید مدیر مدنظر را پیدا کند یا حتی از میان مدیران موجود پرورش دهد.

محقق یا پژوهشگر
محققان از شهرت یافتن کلمه‌ی «نوآوری» در تیتراژ



تجاری باید آن‌ها را به‌سمت ایده‌هایی هدایت کنند که علاوه بر جذاب‌بودن سودآور هم باشند. به‌علاوه محققان باید در سازمان‌هایی فعالیت کنند که حاضر به سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت برای اهداف بلندمدت باشند.

مهندسان برخلاف محققان ارتباط زیادی با نظریه‌ها ندارند. آن‌ها به‌دنبال ساختن چیزی هستند که هم‌اکنون کارایی داشته باشد. مهندسان ایده‌های متنوع را آزمون و خطا می‌کنند تا در نهایت به نتیجه برسند. رویکرد مهندس با عبارت «همیشه تلاش برای بهتر کردن چیزی به‌اندازه‌ی حتی کوچک» تعریف می‌شود. مهندس عموماً در دپارتمان‌های توسعه‌ی محصول دیده می‌شود و شاید او را بسیاری از اوقات مشغول تعمیر تجهیزات خودش ببینید که از این کار هم واقعا لذت می‌برد.

رویکرد مهندسان عموماً با بررسی تجربی ایده‌ها هم‌تراز می‌شود. آن‌ها ایده‌های بسیار زیاد را با تجربه‌های نزدیک و طوفان‌های فکری و آزمایش‌های متعدد و بعضاً گران‌قیمت بررسی می‌کنند. مهندسان در صنایعی موفق می‌شوند که پیچیدگی فناوری ارائه‌ی راهکارهای جاری بهینه‌سازی را ممکن می‌کند. به‌عنوان مثال، می‌توان به صنایع تولید سخت‌افزار و خودرو اشاره کرد.

مهندسان برای موفقیت نیازمند راه‌های هرچه‌بیشتر و کارآمدتر برای آزمایش ایده‌ها و دستاوردهای اولیه هستند. آن‌ها باید بتوانند محصولات را در نمونه‌های اولیه و با مشتریان متعدد آزمایش کنند. رؤسای مهندسان باید میل آن‌ها به بررسی انواع محصولات جدید را کنترل کنند؛ چون در غیر این صورت شاید به هرج‌ومرج تحقیق و توسعه منجر شود.

سرمایه‌گذار
یکی از نادرترین دسته‌های مدیر نوآوری، سرمایه‌گذاران هستند. سرمایه‌گذار نوآوری را ابزاری در مسیر هدف می‌داند؛ هدفی که تنها با کلمه‌ی «رشد» آن‌هم از نوع رشد عظیم تعریف می‌شود. نوآوری موفق در ذهن سرمایه‌گذار به‌معنای جمع‌آوری دقیق منابع با هدف بهینه‌سازی فرصت‌های برگزیده است. این مدیران افرادی تحلیلگر با هوش مالی درخور توجه و متمرکز بر داده و پرتابری هستند. برای پیدا کردن چنین مدیری، دنبال فردی با لباس‌های رسمی کار باشید که با فایل صفحه‌گسترده (اکسل) دست‌وپنجه نرم می‌کند؛ در حالی که همکارانش با تی‌شرت و شلوار جین با فایل‌های پاورپوینت مشغول هستند!

سرمایه‌گذاران در محیط‌هایی موفق می‌شوند که نوآوری از هر سمت (مشتری، رقیب، استارت‌آپ و آزمایشگاه) و از هر فرم (بازارها یا مدل‌های کسب و کاری یا نوآوری‌های جدید) ایجاد می‌شود. تمرکز آن‌ها روی درک مفهوم از مجموعه‌ای عظیم و پیچیده از داده است تا بهترین روش از میان آن‌ها انتخاب شود. کسب و کارهای مبتنی بر کالاهای مصرفی که وظیفه‌ی رشد اصلی خود را در انتخاب و توسعه‌ی محصولات صحیح در پورتفولیو بیان می‌کنند، از چنین مدیران نوآوری سود خواهند برد.

خبری و هیاهوی توسعه‌ی کسب و کار راضی نیستند. آن‌ها این عبارت را کلمه‌ای نونمی‌دانند؛ چون سال‌ها در فعالیت‌های خود نوآوری را به‌عنوان هدف برگزیده‌اند. نوآوری در دید محققان، همیشه همان «یافتن پدیده‌ی بزرگ و مهم بعدی» تعریف می‌شود. محققان اغلب در دسته‌ی افراد ساکت‌تر قرار می‌گیرند و علاقه‌شان به پوشش آزمایشگاهی و همچنین مدارج علمی متعدد، از خصوصیات ویژه محسوب می‌شود. آن‌ها نوآوری با «اختراع چیزهای کاملاً جدید» معنای می‌کنند.

فرد محقق برای کنترل ایده‌های بسیار فراوان ذهن خود، از روش‌های علمی استفاده می‌کند و بینش خود را از مجموعه‌های عظیم داده به‌دست می‌آورد. آن‌ها در محیط‌هایی فعالیت می‌کنند که نوآوری علاوه‌بر پیدا کردن پاسخ صحیح، به مطرح کردن پرسش صحیح هم وابسته باشد. محققان در سازمان‌هایی می‌توانند نقش مدیر نوآوری را با موفقیت ایفا کنند که تغییرهای مرحله‌ای نیاز باشند. به‌علاوه در آن سازمان‌ها باید سازوکار محکمی هم برای مسائل مالکیت معنوی وجود داشته باشد. صنایع دارویی، هوافضا، ساخت و تولید و فعالیت‌های مبتنی بر علم مواد می‌توانند از محققان به‌عنوان مدیران نوآوری بهره ببرند.

نوآوری در چنین سازمان‌هایی عموماً با نرخ موفقیت پایین و بررسی‌های موشکافانه‌ی قانونی نیز همراه می‌شود. محققان برای بهره‌وری هر چه بیشتر نیازمند سرمایه‌گذاری‌های صحیح هستند و باید شرکای تجاری قدرتمندی در کنارشان حضور داشته باشند. شرکای

مهدی زارع سبزی روزنامه‌نگار



رویکرد مهندسان عموماً با بررسی تجربی ایده‌ها هم‌تراز می‌شود. آن‌ها ایده‌های بسیار زیاد را با تجربه‌های نزدیک و طوفان‌های فکری و آزمایش‌های متعدد و بعضاً گران‌قیمت بررسی می‌کنند.

نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده گی الهیه حمیدی نیا
۰۹۱۵۴۴۲۶۶۸

نماینده گی طلاب رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده گی راهنمایی سلیمی
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده گی قاسم آباد قدمی
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

قالی و مبیل شویی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

اولین قالی شویی همراه با ارسال فیلم شستشو با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد

سرویس دهی رایگان سراسر مشهد

عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف بدون چروک و شکستگی - کاور به دلخواه

دکتر برداری
شامپو شویی
دفرگری

بلاور وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱ کلاهدوز ۰۸-۳۷۲۳۰۹۰۸
احمدآباد ۵-۳۸۴۶۵۷۵۴ قری ۰۳-۳۷۱۳۸۹۰۲
پیروزی ۱۶-۲۸۷۶۹۰۱۵ شهدا ۰۳۳۶۹۵۴۲۱
عدل خمینی ۱-۳۸۵۸۰۷۲۰ نخریسی ۰۳۳۴۱۲۱۲۹
بلوار معلم ۲-۳۶۱۰۸۰۹۱ قاسم آباد ۰۳-۳۶۲۳۶۵۵۲
سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

قالی و مبیل شوئی امین

دفرگری

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۲۹۲۲۹۶ - ۳۲۷۶۲۸۷۶ - ۳۲۴۲۴۶۹۷۳
ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۰۴۴۳
تحت پوشش بیمه ایران

قالی و مبیل شوئی نمونه

دفرگری

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۲۳۶۵۰۶ - ۳۷۳۲۹۷۰۵ - ۳۷۴۹۰۲۳۱
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی عدالتیان

دفرگری

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰

قالیشویی ابریشم مشهد

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

۰۹۱۵ ۵۶۸ ۴۲ ۸۹ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۶۰ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۵۰

با مدیریت برادران داوود دنیا

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

قالیشویی عدالتیان

دفرگری

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸ و ۸۹

۳۸۸۲۵۷۴۷ - ۳۸۵۹۵۱۳۶ - ۳۷۳۲۹۸۵۹
۳۳۴۴۲۰۱ - ۳۳۶۸۰۸۴۱ - ۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱ - ۳۲۱۳۵۹۴۸ - ۹
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالیشویی مدرن

دفرگری

رفو پذیرفته می شود

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳
سید رحیم
عدالتیان و پسران ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

قالیشویی ممتاز ایران

دفرگری

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳
۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

۸ خدمات منزل و تعمیرات

۷ خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۶۰۶ خرید و فروش آپارتمان

۶ املاک و مستغلات

آپارتمان ۸۷ متری میاد ۹/۵ طبقه سوم بدون آسانسور صفر تا ۱۰۰ بازسازی شده فی ۵۵۰ م ۰۹۱۵۸۸۳۹۴۲۸

قالی شوئی نیما

دفرگری

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

خرید و فروش کارگرده

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

۳۸۴۶۵۴۲۳ - ۳۷۲۳۶۱۳۵ - ۰۹۱۵۵۰۹۹۶۷۲
۳۸۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۱۳۱۹۷ - ۳۲۷۹۳۵۰۲

۸۰۲ قالیشویی

۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

۷۰۳ فرش و موکت

۶۰۷ خرید و فروش خانه و ویلا

۶۰۱ مشاورین املاک

منزل ویلایی توس ۳۳ ۱۰۶ متر شمالی دارای کلیه امتیازات ۰۹۳۷۹۰۳۱۱۹۲

خرید و فروش طر قبه، ویلا شهر ۳۴۲۲۴۲۰۰ - ۰۹۱۵۳۱۴۲۶۱۱

قالیشویی غزال

دفرگری

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

۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

قالیشویی میلاد

دفرگری

قالی شویی بازوبندی تمام اتوماتیک

۳۷۳۱۴۶۰۰
۳۷۶۴۹۵۱۸
۳۷۳۳۹۶۰۰

شستشوی اسلامی

قالی شویی بازوبندی تمام اتوماتیک ۳۳۶۹۷۴۶ - ۳۶۵۸۵۷۰۰
۳۷۶۰۵۶۱۴ - ۳۲۷۹۰۶۰۱
۳۶۱۱۰۵۰۲
۰۹۱۵۴۰۲۰۷۶۹
۰۹۰۱۴۱۲۷۷۰۰

قالیشویی تهران

دفرگری

۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۲۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

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

قالیشویی مدرن عدالتیان

دفرگری

۳۲۱۲۱۴۳۶
۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۸۸۴۶۲۶۸

فرش منسوری

دفرگری

خریدار فرش دستباف و ماشینی

.. به بالاترین قیمت .. بدون تعطیلی ۳۷۲۴۳۱۲۷
۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها ۳۷۰۸۸

۶۰۸ خرید و فروش باغ و زمین

۶۰۲ رهن و اجاره آپارتمان

مشاور املاک مرکزی طر قبه ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶ - ۳۴۲۳۴۳۱۹
مدیریت: قنبری طر قبه، طر قدر دور میدان

جلدک، صفی آباد چاهک، راه آهن، جهاد سنگ سفید، خرید و فروش ۰۹۱۵۳۰۰۸۳۲۹

۶۰۴ همکف، ۶۰ متر، یک خوابه ۴۰ م رهن یا توافقی حسینی ۰۹۳۵۱۱۸۶۹۳۰

سوران خرید و فروش زمین باغ ویلا ۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴
۰۹۱۵۳۰۷۶۲۶۵

نماینده مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

نماینده دانشجوی
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد

نماینده پیروزی
۰۹۱۵۵۱۶۶۴۵۹
امانی مقدم

نماینده کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۲۸۲۲
ابراهیم بای

نماینده توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدانی

اخبار

شنبه ۱۲ / بهمن ۱۳۹۸ / سال سی و سوم / شماره ۱۷۴

قدسی
۰۳۷۶۵۹۴۲۹ - ۰۳۸۴۲۱۰۸۶ - ۰۳۸۷۱۶۲۷۷
۰۳۶۰۹۸۶۹۳ - ۰۳۶۰۹۹۰۳۵ - ۰۳۷۷۲۲۱۲۵
آب کنی اسلامی با ضمانت بیمه
۰۳۷۷۹۴۲۶۴ - ۰۳۷۱۲۱۲۸۸

تخلیه چاه
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
۰۹۱۵۱۲۳۳۵۳۰

لوله بازکنی
مشهدالرضا
وصل اگو
تشخیص تردگی
ونم زدگی بادستگاه
ترمیم کف سرویس با مصالح
پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
فردوسی ۳۸۸۲۵۲۶۴
کوهسنگی ۳۸۸۲۵۲۶۴
مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
عبادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
هاشمیه ۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

وصل اگوی مطمئن
۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲
۳۶۲۰۰۰۱۳

۸۰۴
خدمات نظافتی

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

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی
میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

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

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

قالی شویی
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

سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۲۰
۳۲۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶-۱-۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

۸۰۳
تخلیه چاه
لوله بازکنی و رفع نم

رفع نم
لوله بازکنی
تشخیص نم زدگی
رفع نم و بو
با مصالح و بتابی
۳۰ سال سابقه
سجاد - فردوسی - خیام
۳۶۹۰۹۲۸۰
فلسطین - ستاپاد - کلامدوز
۳۷۶۷۸۰۷۶
سیدرزی - معلم - دانشجوی
۳۶۹۱۱۴۱۲
هاشمیه - هفت تیر - میاد
۳۸۹۰۲۴۱۴
الهیه - قاسم آباد - امام مادی
۳۶۹۱۰۸۴۰
عبادی - عبدالملک - مطهری
ابوطالب - هدایت - توس
۳۶۹۰۹۲۸۰
تیم سیار
۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

۸۰۷
کولرگازی، پکیج
و آبگرمکن

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

تعمیر آبگرمکن
و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۷۱۱۲۹۹۳

۱۱
پزشکی
سلامت و زیبایی

۱۱۰۱
خدمات
پزشکی و درمانی

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

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز درمان اعتیاد بهار
با مسئولیت فنی - دکتر قربانی
۳۷۶۸۴۹۶۹-۰۹۱۵۴۱۲۶۴۱۴

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 ۳۶۷۷۵۳۶۱
عاقبت خواه ۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸۸۸۹۶

۱۱۲
خدمات آموزشی
و فرهنگی

۱۲۰۱
آموزشگاه‌های
تخصصی

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

شغل مناسب
با کمترین هزینه
دوره تعمیرات تخصصی موبایل
و تبلت کاملا کاربردی دوره
سیستمهای ایمنی حفاظتی
(زدگیر، دوربین مدار بسته، اعلام
حریق، آیفون تصویری، دریهای
اتوماتیک)، تعمیر لوازم خانگی،
دوره های برق صنعتی و PLC
و تابلوهای روان، دوره مونتاژ
کامپیوتر و تعمیرات تخصصی
سخت افزار، دوره های
ICDL، اتو کد، فتوشاپ و ..
دوره های حسابداری +
نرم افزار، مهارت های دیپلم
ویژه بازماندگان از تحصیل
آموزشگاه شهریار
با گواهینامه فنی و حرفه ای
۳۷۲۸۵۶۶۲ مطهری جنوبی ۱۳

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۶
کرایه‌چی

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

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۸۸۹۶

۱۴
استخدام

۱۴۰۳
حسابدار

موسسه آسیا ثبت ۱۷۶۷
نیروی حسابدار با حقوق و مزایا
بعد از دوره عملی و تخصصی
سریعا نیاز مندمیم ۳۸۴۴۴۳۹۷

یک حسابدار ترجیحا خانم
باسابقه جهت خدمات ساختمانی
نیاز مندمیم.
۰۹۱۵۱۵۶۶۶۵۹

شماره سروش سازمان آگهی‌ها
۰۹۰۲۰۳۷۰۸۸

۱۴۰۶
نیروی خدماتی
و خدمتگزار

مهرگستران
استخدام نیرو جهت نگهداری از
کودک یا سالمند، کار در منزل
نیمه وقت یا تمام وقت
با حقوق بالا و امنیت شغلی
بین احمد آباد ۷۵۰
مجمع نور واحد ۱۳
۳۸۴۶۴۸۹۴-۳۸۴۶۴۸۹۳

۱۴۱۱
خیاب و چرخکار

به چند خیاب راسته دوز
خانم ماهر و نیمه ماهر
جهت کار در کارگاه فوری
نیاز مندمیم.
مسلم شمالی ۱۳ پ ۴۱۸
احمدی ۰۹۰۱۴۳۱۵۰۰۹
۰۹۰۱۶۰۲۶۵۶۰
۰۹۰۲۴۰۵۵۹۴۶

۱۴۱۷
مشاغل گوناگون

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

۱۵
خدمات چاپ
و تزیینات

۱۵۰۴
تابلوسازی

تابلوساز صنعت آذین
چلنیوم، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدايات، تزیینات
۰۹۱۵۴۰۵۷۲۹۰

۱۶۰۱
آژانس‌های مسافرتی

کیش - قشم
تضمین پایین ترین نرخ تور
آترینا پرواز
۳۲۲۳۱۴۱۶-۳۲۲۳۵۶۵۶

۱۷
خدمات صنعتی
و کشاورزی

۱۷۰۱
خرید و فروش
ضایعات

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

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

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

نعمی
در، پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

تخریب - خرید ضایعات
درب و پنجره، جوشکاری سیار
۰۹۳۷۰۵۱۰۰۶
۰۹۳۰۵۸۲۰۸۴

۱۸
گوناگون

۱۸۰۲
متفرقه

خرید / فروش / تعویض
جعبه نوشابه - سبید میوه
۰۹۱۵۳۰۸۵۲۳۶

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می‌رساند آقای محمد تقی واحدی
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۵۲۴۶
به نشانی: **جاده سنتی کیلومتر ۱۸ روبرو از روستا**
مشار الیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود
را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر
مشار الیه مدارکی دارند خواهشمند است جهت
تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ نشر آگهی به
محل فوق‌الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل بگیرید. لازم به
توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام
شکایت خود از مشار الیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسؤولیتی در قبال
مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.
تلفن تماس دفتر مشاور املاک: ۰۹۱۵۵۱۱۶۶۰
روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

نیازمندی‌ها

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
 ۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

رفع نم
 عضو اتحادیه
بدون خرابی
 ۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷
 پشت بام، استخر
 آشپزخانه، توالت
 ضمانت نامه نامحدود

حفاظ-بوته ای-کمانی
 میلگردی-آکار دنونی
 تولید انبوه و ارزان
 ۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

مشهد کاور قدیم
 طلق و پارچه بدون پرو
 ۱۷ سال سابقه
 ۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱-۰۹۳۸۰۹۰۴۴۷۹

لوله بازکنی
 تشخیص با دستگاه دیجیتال
 نصف قیمت
 رفع نم بدون خرابی

سجاد/فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳
 هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷
 وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میثاق ۳۶۰۱۰۵۷۲
 فرامرز/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
 یسروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

خریدار روزنامه باطله در محل ۵۰۰۰
کتاب، دفتر ضایعات کاغذ و ...
 ۰۹۱۵۴۲۲۷۵۱۱

باتری جواد پور
 نصب در محل رایگان
 عرضه کننده انواع باتری اتومبیل ایرانی و خارجی
 تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰
 ۰۹۱۵۱۰۰۱۷۹
 آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

در بین خطوط برانید

رفع نم بدون خرابی
 با ضمانت نامه نامحدود
 استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی

لوله بازکنی
 تشخیص ترکیدگی 100%
شبانه روزی

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

پیروزی-احمدآباد-کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰
 رضاشهر-آب و برق-سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲
 قاسم آباد-الهیه-ستو ۳۵۰۱۴۱۵۱
 شاهد-طرقبه-شاندیز ۳۷۵۱۳۲۲۲
 ۱۰۰ متری-مطهری-خواجهریغ ۳۷۵۱۳۲۲۲

واحد سفارشات مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس



افست/شیت/رول

خدمات پیش از چاپ
 (طراحی/لایتوگرافی)
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!