

نیازمندی‌ها

نیازمندی‌ها



صحبت کردن دلنشین
و درست را بیاموزید

۲

برند سازی کنید، تا
کامراوا شوید!

۲

با مشتری هایتان بازی کنید!

۵



تگاهی به نمونه گیمیفیکیشن‌های موفق در جهان

شما در این وبسایت می‌توانید بازی کنید و برنده‌ی تخفیف یا پیشنهاد ویژه شوید. همچنین می‌توانید همبرگر مورد علاقه‌ی خود را بسازید. این وبسایت یک تجربه‌ی...



به مشتری هایتان چقدر فکر می‌کنید؟

نظرسنجی در مورد رضایت مشتریان را اجرا کنید، این کار سبب می‌شود تا مشتریان شما احساس ارزشمندی کنند. همچنین، دیدار از شمند بودن ...



چطور در اینستاگرام به مخاطب هدفمان دست پیدا کنیم؟

قطعا شناخت صحیح مخاطبین هدف به تحقیق و تخصص احتیاج دارد ولی در مرحله اولیه می‌توانید با بررسی و شناخت چند تن از مشتریان خود یا رقبای خودتان مخاطب هدفتان...



برندسازی کسبوکار تجارت الکترونیک در بازار مملو از رقیب

برند سازی کنید، تا کامراوا شوید!

اگر برند شما پیام‌هایی غلط به مخاطبان ارسال کند یا همان پیام‌های صحیح را به‌خوبی ارسال نکند، بازار هدف به‌خوبی صدای شما را نخواهد شنید. در نتیجه کسبوکار برای یافتن پایگاه اصلی خود به مشکل بر می‌خورد. برای انتخاب هر چه بهتر پیام و ارسال صحیح آن به افراد هدف، هیچ راهکاری برتر و مفیدتر از روابط عمومی قوی نیست. همین رویکرد معنای اصلی برندسازی را کامل می‌کند. ارسال صحیح‌ترین پیام به صحیح‌ترین افراد در بهترین زمان، وظیفه‌ای حیاتی خواهد بود که بر عهده تیم روابط عمومی است.

انجام دقیق و منظم وظایف روابط عمومی دشواری‌های خاص خود را دارد. خصوصاً وقتی در بازاری پر رقابت به نام تجارت الکترونیک فعالیت کنید، دشواری‌های کار دوچندان می‌شود. به‌رحال راهکارهای بالا می‌تواند تاحدودی برندسازی را برای کسبوکار تجارت الکترونیک شما آسان کند. فراموش نکنید که برندسازی در این موارد خلاصه نمی‌شود و جزئیات زیادی برای تشکیل هویت کسبوکار باید مدنظر قرار بگیرند.

برند کمک کند. **شبکه‌های اجتماعی را جدی بگیرید** شبکه‌های اجتماعی بهترین ابزار برای تشکیل جامعه‌ی مشتریان هستند. می‌توانید علاوه‌بر کانال‌های عمومی اطلاع‌رسانی، کانال‌ها و گروه‌هایی مخصوص مشتریان و طرفداران ایجاد کنید. به‌عنوان مثال هر فرد با حد مشخصی از خرید به کانال‌ها و گروه‌ها دعوت شده و از امکانات خاصی بهره‌مند می‌شود. حضور در گروه‌های مذکور، درگیری افراد را با برند افزایش می‌دهد که در نهایت می‌تواند به وفاداری هر چه بیشتر و همچنین جذب مشتریان جدید منجر شود.

اهمیت روابط عمومی برندسازی در درک کسبوکار خلاصه می‌شود. به‌بیان دیگر برند یعنی آن شناخت و درکی که افراد از کسبوکار شما دارند. باید از خود بپرسید که بازار هدف چه برداشتی از نام و هویت شما دارد؟ آیا برداشتهای با عقاید آن‌ها همسو است؟ آیا پیام‌های شما با هویت درونی افراد هماهنگ می‌شود و حس ارتباط عمیق‌تر در آن‌ها ایجاد می‌کند؟

در دنیای کنونی جلب توجه بیش از همیشه دشوار به نظر می‌رسد و بازار آنلاین به‌قدری شلوغ و پر از خدمات مشابه شده است که شاید پیام‌های یک کسبوکار در میان رقبای متعدد گم شود. در میان دسته‌های متعدد کسبوکارها نپوا، شرکت‌های مرتبط با تجارت الکترونیک آن هم از نوع فروش محصولات، بیش از همه به چشم می‌خورند. چنین کسبوکارهایی برای جلب نظر مخاطبان چالش‌های بیشتری دارند. تمایلات و رفتارها روانشناختی مردم می‌تواند در مسیر برندسازی در بازاری پر از دحام، کمک شایانی به شما بکند. برای بهره‌برداری از تمایلات مردم به حضور در گروه‌ها، ابتدا باید امکانات مناسب را برای آن‌ها فراهم کنید. تشکیل گروه‌های طرفداری در شبکه‌های اجتماعی، برگزاری رویداد و حتی گردهم‌آیی مشتریان پس از معرفی محصولات جدید، همگی به ایجاد حس تعلق در آن‌ها کمک می‌کند. چنین فعالیت‌هایی می‌تواند به گسترش محبوبیت شما از طریق تبلیغات دهان به دهان افراد و از همه مهم‌تر افزایش وفاداری به



مهدی زارع
روزنامه نگار

فراموش نکنید که برندسازی در این موارد خلاصه نمی‌شود و جزئیات زیادی برای تشکیل هویت کسبوکار باید مدنظر قرار بگیرند.



احمد یوسفی صراف | دبیر راهکار

صحبت کردن دلنشین

و درست را بیاموزید

مخاطب شما در گفتگوهای کاری تان باید تحت تاثیر صدای شما قرار بگیرد. اگر صدای شما انقدر یکنواخت باشد که آنها را یاد صدای GPS خودشان بیندازد مسلماً کسل کننده خواهید بود و آنها شما را به یاد خواهند داشت ولی به عنوان فردی با صدای خسته کننده، پس از صدای خودتان به بهترین شیوه ممکن استفاده کنید و به وضوح صحبت کنید. حتما واژه‌ها را به خوبی تلفظ کنید. و زمانی که از پروژه خودتان حرف می‌زنید سعی کنید که صدایان ذوق و شوق داشته باشد، و از صدای یکنواخت استفاده نکنید. سرعت صحبت کردن شما باید به نحوی باشد که فردی که به شما گوش می‌دهد کاملاً متوجه حرفای شما شود. بسیاری از افراد زمانی که هیجان زده می‌شوند بسیار تندتر از مواقع عادی صحبت می‌کنند، که این سبب می‌شود دیگر پیام واضح نباشد. افرادی که دارای لهجه خارجی هستند نباید احساس خجالت کنند. زیرا در مورد این قضیه کار خاصی نمی‌توان انجام داد، و در حقیقت، لهجه شما سبب جذابیت، تفاوت و به یاد ماندنی تر شدن سخنان شما می‌شود و احتمالاً جذاب تر خواهد بود.

آیا شما می‌توانید دقیقاً دیالوگ های یک فیلم را تکرار کنید؟ احتمالاً پاسخ شما خیر می‌باشد، اما من شرط می‌بندم که شما می‌توانید پس زمینه یا صحنه فیلم را به خوبی توصیف کنید. این دقیقاً شیوه‌ای است که مغز انسان فعالیت می‌کند: ما چیزهایی که می‌بینیم چند برابر نسبت به چیزهایی که به گوشمان می‌خورد راحت تر به حافظه می‌سپاریم. به مخاطبین خودتان نگاه کنید، اما سر خودتان را مانند یک دوربین امنیتی مکرراً تکان ندهید که معمولاً در چنین شرایطی ما این کار را می‌کنیم. به صورت صاف و بدون قوز بایستید. تعادل خودتان را حفظ کنید. اینکه از دستان خودتان استفاده کنید اشکالی ندارد اما نباید این استفاده به حالت اغراق آمیز باشد، بلکه باید در راستای تکمیل اظهارات شما باشد. و مهم تر از همه، لبخند بزنید، زیرا لبخند زدن در تمامی فرهنگ‌ها و کشورها نماد آرامش و خوبی است. و به عنوان انتقال انرژی مثبت و آرامش در حضور دیگران است.

ایجاد یک ارائه خوب قطعاً چالش برانگیز خواهد بود. و نیاز به تکرار های بسیار زیادی دارد تا شما به نتیجه مورد نظر خودتان برسید. سعی نکنید که دیالوگ‌ها را حفظ کنید و به خاطر بسپارید، زیرا این کاری است که بازیگران باید انجام دهند. تنها موضوعات کلیدی که باید انتقال دهید را حفظ کنید. زمانی که شما موارد اولیه ارائه خودتان را بدانید شروع به احساس راحتی خواهید کرد، و کلمات را راحت تر ادا خواهید کرد. و همواره به یاد داشته باشید که کار نیکو کردن از پر کردن است.

به مشتری هایتان چقدر فکر می کنید؟

نیازسنجی و درک نیازهای مشتریان



(CRM)، اطلاعات ارزشمندی در مورد مشتریان شما نگه‌داری می‌کنند که به شما در درک نیازهای مشتریان کمک می‌کنند. در داده‌های مشتریان خود تحقیق کنید، آن داده‌ها به شما اطلاعات زیادی می‌دهند. به دنبال الگوهای سفارشات مشتریان خود باشید. می‌توانید از این داده برای آنالیز عملکرد خود استفاده کنید. میزان سرعت خود در جواب‌دهی به سفارشات و تحویل کالاها را بررسی کنید.

سیستم‌های CRM بسیار پیچیده‌تر از لیست‌های ساده ایمیل هستند. زیرا سیستم‌های CRM اطلاعاتی در مورد رفتار و اولویت‌های مشتریان که می‌تواند رضایت و ابقا مشتریان را بهبود بخشد، نگهداری می‌کنند.

نظرسنجی در مورد رضایت مشتریان را اجرا کنید، این کار سبب می‌شود تا مشتریان شما احساس ارزشمندی کنند. هم‌چنین، دید ارزشمند بودن را به دست می‌آورید. اما اگر برای ایجاد تغییر آماده نشده‌اید، تقاضای بازخورد نکنید. زمانی که اصلاحاتی در کار خود انجام دادید، اقدامات خود به عنوان نتیجه‌ی بازخورد آنان را به اطلاع مشتریان خود برسانید.

درک نیاز مشتریان بر کیفیت تأثیر می‌گذارد. درک نیازهای مشتری مهم‌ترین مرحله در فرایند فروش است. فقط در صورت جوابگویی به نیازهای مشتری است که وی حاضر به خرید یک محصول می‌گردد.

گرایه‌ی مشتریان، منظر نگر داشتن آنان است. اگر در تماس‌های برگشتی یا انجام سفارشات، کند عمل کنید؛ شما در خطر از دست‌دادن مشتریان خود هستید. قبل‌تر از همه‌ی اینها، مشتریان می‌خواهند که به تعهدات خود پایبند باشید و از انتظارات آنان پیشی بگیرید.

در یک کسب و کار کوچک، می‌توانید نگاهی شخصی داشته باشید. اگر نام مشتریان و آخرین گفت‌وگوی خود را با آنان به یاد آورید، روز آنان درخشان خواهد شد. هم‌چنین، آنان به دوستان خود در مورد خدمات عالی شما خواهند گفت. درک نیازهای مشتریان و بهبود خدمات به آنان، باید اولویت کسب و کار شما قرار گیرد. همه افراد از اشخاص جلودار تا کارمندان سطوح پایین‌تر، بهتر است روی پیشگامی خود از انتظارات مشتریان تمرکز کنید.

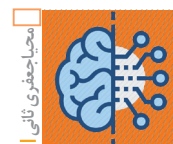
پایگاه داده و سیستم مدیریت ارتباط با مشتری

درک نیازهای مشتریان، نکته کلیدی برای ارائه خدمات خوب به آنها است. برای مراقبت خوب از مشتریان، باید در تعهدات خود پایبند باشید. اما مراقبت از مشتری شامل شناخت دقیق مشتری می‌شود؛ به طوری که بتوانید نیازهای آنان را شناسایی کنید و فراتر از انتظارات آنان گام بردارید. برای درک خوب نیازهای مشتریان، به نیازهای آنان در زمان تماس و ارتباطات، توجه کنید. پاداش‌های پنهانی عالی هستند؛ می‌توانید وفاداری مشتریان را افزایش دهید و آنها را به کمک توصیه به سمت کسب و کار خود بکشانید.

سه روش اصلی برای درک بهتر نیازهای مشتریان وجود دارد. یکی از آنها، این است که خود را به جای مشتریان قرار دهید و از منظر آنان، به کسب و کار خود نگاه کنید. دومین روش، این است که داده‌ها را جمع‌آوری و آنالیز کنید تا رفتار خرید آنها برجسته شود. سومین روش این است که به‌سادگی در مورد تفکرات آنان بپرسید.

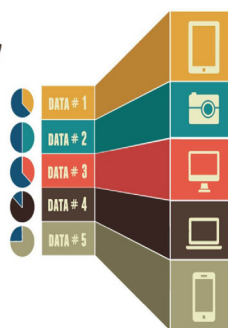
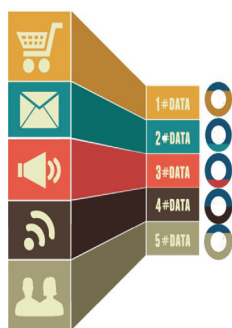
درک نیاز مشتریان، نیازمند این است که به

همه جایگاه‌های تماس مشتریان با کسب و کار خود، نگاه دقیقی بیاندازید. این جایگاه‌ها، می‌توانند شامل ملاقات‌ها و بازدیدها، تماس‌های تلفنی، مراسلات و بسته‌های پستی باشد معمول‌ترین



مخیا جعفری تالی / روزنامه نگار

نظرسنجی در مورد رضایت مشتریان را اجرا کنید، این کار سبب می‌شود تا مشتریان شما احساس ارزشمندی کنند. هم‌چنین، دید ارزشمند بودن را به دست می‌آورید. اما اگر برای ایجاد تغییر آماده نشده‌اید، تقاضای بازخورد نکنید.



چطور در اینستاگرام به مخاطب هدفمان دست پیدا کنیم؟

کنید، تا افرادی که آن پست خاص را لایک کردند نمایش داده شود.

۴- سپس رندوم تعدادی از آن‌ها که صفحه‌شان پابلیک است را فالو کنید.

۵- سپس به صورت روزانه و هر چند ساعت یک بار تب قلب را از پایین صفحه انتخاب کنید و وارد بخش Following شوید.

با انجام و رصد دنبال کنندگان صفحه‌های رقیباتان به صورت مداوم به راحتی می‌توانید به اطلاعات جالبی در مورد مخاطب هدفشان دست پیدا کنید، به‌طور مثال این که معمولاً در چه ساعاتی از روز از اینستاگرام استفاده می‌کنند، یا چه صفحه‌هایی را در اینستاگرام دنبال می‌کنند، در کدام منطقه زندگی می‌کنند، به چه موضوعاتی علاقه مند هستند و...

کسب و کارهایی که به تازگی فعالیت خود در اینستاگرام را شروع کرده‌اند با این کار می‌توانند که جامعه هدفشان را راحت‌تر و بر اساس مخاطبین رقیباتان انتخاب کنند.

مخاطب هدف شما باید فرد یا افرادی باشند که احتمال دارد که به محصول و یا خدمات شما علاقه مند باشند.

قطعاً شناخت صحیح مخاطبین هدف به تحقیق و تخصص احتیاج دارد ولی در مرحله اولیه می‌توانید با بررسی و شناخت چند تن از مشتریان خود یا رقبای خودتان مخاطب هدفتان را تا حدودی پیدا کنید، البته این روش فقط برای کسب و کارهایی جوابگو است که رقیب یا رقبایی در فضای اینستاگرام داشته باشند. این شناخت باید شامل تمام ویژگی‌های جمعیت‌شناسی آنان باشد و هر یک از آنان را باید نماینده یک دسته از مشتریان کسب و کارمان در نظر بگیریم، این ویژگی‌ها شامل جنسیت، محل زندگی، ساعات استفاده از اینستاگرام، صفات اخلاقی، نحوه و میزان تعاملات با دیگر صفحه‌های اینستاگرام و... می‌شود.

۱- برای این کار ابتدا یک اکانت اینستاگرام جدید برای آنالیز مشتریان رقیب ایجاد کنید.

۲- سپس وارد صفحه اینستاگرام رقیباتان شوید و وارد چندتا از پست‌هایشان شوید.

۳- سپس روی عدد تعداد لایک‌های پست‌ها کلیک



قطعاً شناخت صحیح مخاطبین هدف به تحقیق و تخصص احتیاج دارد ولی در مرحله اولیه می‌توانید با بررسی و شناخت چند تن از مشتریان خود یا رقبای خودتان مخاطب هدفتان را تا حدودی پیدا کنید.

خب طبیعتاً هدف هر کسب و کاری از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی این است که بتواند پست‌هایی که منتشر می‌کند را به گوش مخاطب هدفش برساند و برای این کار حتماً باید درک درستی از مخاطب هدفش داشته باشد، در ادامه می‌خواهیم درباره‌ی نحوه شناخت مخاطب هدف و دسترسی به آن صحبت کنیم.

۱- مخاطب هدفتان را بشناسید جامعه هدف به مجموعه افرادی گفته می‌شود که شما قصد فروش محصول و یا ارائه خدمات به آنها دارید.

نگاهی به نمونه گیمیفیکیشن‌های موفق در جهان

با مشتری‌هایتان بازی کنید!

در ذهن مخاطب ماندگار می‌شود. این برند در گیمیفیکیشن خود نیز ایده‌ی جالبی ارائه داده بود. به این صورت که جوانان در هنگام کنگ باید اپلیکیشن رایگانی را دانلود می‌کردند. سپس در یک زمان مشخص در مکان مشخص دور هم جمع می‌شدند. آن‌ها در این زمان مشخص باید اپلیکیشن خود را باز می‌کردند و تلفن خود را جلوی مانیتور تلویزیون تکان می‌دادند تا جایزه و کد تخفیف دریافت کنند. اینکه کاربران نمی‌دانستند با تکان دادن موبایل خود چه جایزه‌ای ممکن است دریافت کنند، باعث تحریک حس کنجکاوی آن‌ها می‌شد. بنابراین هر شخصی، حداقل برای یک بار شانس خود را امتحان می‌کرد. گیمیفیکیشن این برند با شاد کردن جوانان توانست موفقیت بسیار زیادی کسب کند.

۶- بستنی مگنوم

شرکت تولید شکلات مگنوم از یک کمپین بسیار هیجان‌انگیز و جدید برای معرفی نوعی از بستنی‌های خود به نام **Magnum Temptation** استفاده کرد. این برند با حمایت سایت‌هایی مانند یوتیوب یک بازی دیجیتال آنلاین با یادبود سوپر ماریو طراحی کرد. اما با این حال بازی واقعی از طریق صفحات اینترنت انجام می‌شد. به این صورت که کاربران باید در سراسر صفحات مشخص وب جستجو و آب‌نبات پیدا می‌کردند. در نهایت وقتی دوباره وارد سایت مگنوم می‌شدند، امتیاز آن‌ها حساب می‌شد. هر چقدر تعداد آب‌نبات‌ها بیشتر بود، مقامی که کاربر کسب می‌کرد نیز بالاتر می‌رفت. این گیمیفیکیشن در

دادن به مشتری‌ها است. **My Starbucks Rewards** نام گیمیفیکشنی است که این برند برای اثبات همین موضوع راه‌اندازی کرد. این بازی ۳ مرحله داشت. به این صورت که مشتری‌ها با هر بار خرید ستاره دریافت می‌کردند. زمانی که هر ۳ ستاره پر می‌شد، می‌توانستند غذا و نوشیدنی مجانی دریافت کنند. این گیمیفیکشن بسیار ساده و جویز آن نیز برای کاربران بسیار وسوسه‌کننده بود.

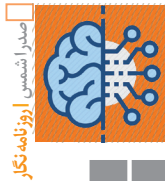
۴- مک دونالد

برند مک دونالد نیز برای افزایش فروش محصولات خود از بازی معروف مونوپولی برای گیمیفیکیشن استفاده کرد. این بازی در سال ۱۹۸۷ و به صورت آنلاین طراحی شده بود. به این صورت که بعد از خرید

تکنیک گیمیفیکیشن به این معنا نیست که باید تمام جوانب آن مرتبط با بازی باشد. بلکه باید به گونه‌ای طراحی شود که با اهداف و استراتژی‌های شما همخوانی داشته باشد. هدف اصلی استفاده از مکانیک بازی، ارتقاء تجربه‌ی کاربر و هدایت آن به سمت تغییرات مثبت است. اینکه کاربران انگیزه‌ی بیشتری بابت تعامل با محتوای شما پیدا کنند و اقدامات مورد نظر شما را انجام دهند. بسیاری از برندها نمی‌توانند نتیجه‌ی دلخواهشان را از بازیابی به روش گیمیفیکیشن بگیرند؛ زیرا روی خروجی و هدف آن تمرکز نمی‌کنند. در این بخش به معرفی چند مورد از موفق‌ترین گیمیفیکیشن‌های برندهای معروف می‌پردازیم:

۱- اسمارتیز M&M

شرکت **M&M** در سال ۲۰۱۳ گیمیفیکیشن جالبی در راستای کمپین تبلیغاتی نوعی از بیسکویت‌های خود طراحی کرد. این بازی بر اساس پیدا کردن یک شیء خاص در یک محیط شلوغ طراحی شده بود. سادگی این بازی باعث شد که از محبوبیت خوبی در میان مخاطبان برخوردار شود. در این بازی تصویری از اسمارتیزهای **M&M** به کاربر داده می‌شد که یک بیسکویت در میان آن‌ها مخفی شده بود. کاربر باید این بیسکویت را در میان اسمارتیزها پیدا می‌کرد. نتیجه گیمیفیکیشن این بود که صفحه‌ی فیسبوک برند بیش از ۲۵ هزار لایک دریافت کرد. همچنین



صدرا شمس | روزنامه نگار

شما در این وبسایت می‌توانید بازی کنید و برندهای تخفیف یا پیشنهادهای ویژه شوید. همچنین می‌توانید هم‌گرم مورد علاقه‌ی خود را بسازید. این وبسایت یک تجربه‌ی فراموش‌نشدنی برای کاربر رقم می‌زند.



Gamification

شبکه‌های اجتماعی سروصدای زیادی کرد. حتی یک روز **url** سایت مگنوم توانست رکورد بیشترین توییت در جهان را از آن خود کند. بازی مگنوم بسیار

هوشمندانه طراحی شده بود؛ زیرا نه تنها محصول جدید خود را تبلیغ کرد بلکه آمار بازدید سایت همکارانش را نیز بالا برد.

۷- فور فود (4Food)

وبسایت **4Food** مانند یک بازی هیجان‌انگیز طراحی شده است. شما در این وبسایت می‌توانید بازی کنید و برندهای تخفیف یا پیشنهاد ویژه شوید. همچنین می‌توانید هم‌گرم مورد علاقه‌ی خود را بسازید. این وبسایت یک تجربه‌ی فراموش‌نشدنی برای کاربر رقم می‌زند. گیمیفیکیشن این وبسایت نه تنها ارزش‌های شرکت را برای مشتری تعریف می‌کند بلکه هم‌زمان از سازمان‌های خیریه نیز حمایت می‌کند. بنابراین می‌توان این‌طور نتیجه‌گیری کرد که گیمیفیکیشن جنبه‌های متفاوتی از افزایش عملکرد برند گرفته تا معرفی آن در شبکه‌های اجتماعی دارد.

طراحی یک بازی قوی و تأثیرگذار نیازمند استراتژی دقیق است. شما باید نسخه‌های متفاوتی از بازی را امتحان کنید و نهایتاً بهترین گیمیفیکیشن را از میان آن‌ها برگزینید. اگر نمونه‌ی جالبی از گیمیفیکیشن برندهای مختلف را می‌شناسید، آن را با ما به اشتراک بگذارید.

مشتری از رستوران، یک بلیت به او داده می‌شد. هر بلیت نماینده‌ی یک جایگاه در برد مونوپولی بود. مشتری باید تمام قطعات یکی از رنگ‌ها را جمع می‌کرد تا بتواند جایزه‌ی نهایی را دریافت کند. این بازی به اندازه‌ای محبوب شده بود که میزان فروش محصولات این رستوران را در سال ۲۰۱۰ به میزان ۵۶ درصد در آمریکا بالا برد.

۵- کوکاکولا

برند کوکاکولا همیشه به ابداع و نوآوری در طرح‌های تبلیغاتی خو معروف بوده است. این برند به گونه‌ای نوشابه‌های خود را تبلیغ می‌کند که برای همیشه

بیش از ۶ هزار اشتراک‌گذاری و ۱۰ هزار کامنت، از جمله دیگر نتایج این گیمیفیکیشن بودند. درست است که این بازی جزئی از کمپین تبلیغاتی شرکت بود؛ اما جنبه‌ی سرگرم‌کننده‌ی آن توانست تمام فضای شبکه‌های اجتماعی را تحت پوشش قرار دهد.

۲- نایک پلاس

نایک برای معرفی جامعه‌ی نایک پلاس خود کمپینی به نام **NikeFuel** برگزار کرد. در این کمپین کاربران بر اساس میزان فعالیت‌های فیزیکی روزانه‌ی خود با یکدیگر به رقابت می‌پرداختند. اپلیکیشن نصب‌شده روی موبایل آن‌ها تمام فعالیت‌هایشان را ثبت می‌کرد و به آن‌ها امتیاز می‌داد. این گیمیفیکیشن بعد از رسیدن کاربر به یک مرحله‌ی خاص، جوایز و امتیاز مخصوصی به آن‌ها اهدا می‌کرد. این بازی نه تنها باعث تحرک کاربران می‌شد، بلکه باعث می‌شد آن‌ها امتیاز خود را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. همین موضوع میزان حضور برند را در شبکه‌های اجتماعی افزایش داد.

۳- استارباکس

استارباکس یک برند شناخته‌شده در زمینه‌ی اهمیت

نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده گی الهیه حمیدی نیا
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده گی طلاب رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده گی راهنمایی سلیمی
۰۹۱۵۳۲۷۷۸۷

نماینده گی قاسم آباد قلمی
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۰

قالی و مبیل شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران
۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

سرویس سراسر شهر
دوگروئی

قالی و مبیل شوئی نمونه

دوگروئی
۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۲۲۹۷۰۵-۳۲۷۳۶۵۰۶
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۵۱۳۰۴۷۴
۳۲۲۲۶۹۷۲-۳۲۱۳۵۹۵۶

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی امین

دوگروئی
۳۲۴۲۴۹۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۶-۳۷۲۹۲۲۹۶
۳۲۱۳۳۰۳۰-۳۲۲۵۲۳۷۸
۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۴۴۳
تحت پوشش بیمه ایران

قالی و مبیل شوئی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد
نقلش
دوگروئی

اولین قالی شوئی 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 - کارور به دلخواه

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱ کلاهدوز ۳۷۲۳۰۹۰۸
احمدآباد ۳۸۴۶۵۷۵۴-۵ قری ۳۷۱۳۸۹۰۲-۳
پیروزی ۲۸۷۶۹۰۱۵-۱۶ شهیدا ۳۳۶۹۵۴۲۱
عدل خمینی ۳۸۵۸۰۷۲۰-۱ نخرسی ۳۳۴۱۲۱۲۹
بلوار معلم ۳۶۱۰۸۰۹۱-۲ قاسم آباد ۳۶۲۳۶۵۵۲-۳
سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

قالیشوئی ابریشم مشهد

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

۰۹۱۵ ۸۲۱۰۸۵۰ - ۰۹۱۵ ۸۲۱۰۸۶۰ - ۰۹۱۵ ۵۶۸ ۴۲۸۹

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

قالیشوئی مدرن عدالتیان

رفو پذیرفته می شود

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳

سید رحیم
عدالتیان و پسران ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

قالی و مبیل شوئی قدسی

۳۸۷۱۶۲۷۷-۳۸۴۲۱۰۸۶-۳۷۶۵۹۴۲۹
۳۷۲۴۲۱۲۵-۳۶۰۹۹۰۳۵-۳۶۰۹۸۶۹۳
۳۲۷۹۴۲۶۶-۳۲۱۲۱۲۸۸

سرویس سراسر شهر
آب کفی اسلامی یا تصانت سینه

قالی شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر
هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۱ و ۸۸

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۲۲۹۸۵۹
۳۳۴۴۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹
مدیریت: سید علی عدالتیان
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالیشوئی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۲۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

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

قالیشوئی سید

۱۰۰٪ اسلامی رفو
سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۲۳۴۱۱۳۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶۰۱۰۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

قالیشوئی ابتکار

۳۶۰۱۱۸۲۰
۳۶۲۳۶۲۱۰
۳۸۷۱۳۳۱۲
۳۲۱۷۳۲۴۲
۳۸۸۰۰۰۰۷۹

شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی
سرویس تمام نقاط شهر

قالیشوئی مدرن عدالتیان

۳۲۱۲۱۴۳۶
۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۸۸۴۶۲۶۸

قالی شوئی ملت

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

تلفن کارخانه: ۳۶۶۶۶۳۳۰
۳۶۶۵۲۸۲۰
۳۲۲۱۳۴۳۳
تلفن دفاتر: ۳۶۶۱۱۱۱۶
۳۲۲۰۲۳۳
۳۶۰۹۸۵۸۴
۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶
۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵
۳۶۵۸۰۴۵۷

۸ خدمات منزل و تعمیرات

۷ خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۸۰۲ قالی شوئی

۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

قالیشوئی غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

خریدار لوازم منزل ضایعات، گابیت خرده ریز انباری حسن پور ۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲ ۰۹۳۳۵۵۴۷۴۸۵

۷۰۳ فرش و موکت

فرش منصور

خریدار فرش دستباف و ماشینی .. به بالاترین قیمت ..
بدون تعطیلی ۳۷۲۴۳۲۱۲۷ ۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

در بین خطوط برانید

اشارا

نماینده‌گی توس
۰۹۱۵۰۳۷۲۵۱
یزدانی

نماینده‌گی کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲
ابراهیم بای

نماینده‌گی پیروزی
۰۹۱۵۵۱۶۶۴۵۹
امانی مقدم

نماینده‌گی دانشجو
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد

نماینده‌گی مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

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

خرید انواع ضایعات
کلی و جزئی به بالاترین قیمت
حمل رایگان
۰۹۰۱۰۷۶۳۸۹۶
۰۹۰۳۹۱۰۷۱۲۰

نعیمی
در پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۱۳۵۴۶۰۴۷۴۵

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

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

گوناگون
۱۸

مفقود شده
۱۸۰۱

مفقود شده
پروانه کسب اینجاناب
سید علی علوی با کد
عضویت ۳۵۵۱ و شماره
ملی ۰۹۴۵۱۳۰۳۰۹۲
گرفته و از درجه اعتبار
ساقط می باشد

مترقه
۱۸۰۲

خرید / فروش / تعویض
جعبه نوشابه - سید میوه
۰۹۱۵۳۰۸۵۲۳۶

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

۱۴۱۳
آشپز

رستوران اصغر جوجه
به یک آشپز
ماهر نیاز مندیم
محدوده خواجه ربیع
۰۹۱۵۵۵۹۰۸۰۶

۱۴۱۷
مشاغل گوناگون

ثبت نام دوره جدید طب سنتی و گیاهان دارویی (فنی و حرفه ای) خانم وآقا آغاز شد
موسسه کرامت
۳۲۵۶۳۴۴

خدمات چاپ و تیبغات
۱۵

تابلوسازی
۱۵۰۴

تابلوساز صنعت آذین
چلیبیوم، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدایت‌یابی
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

خدمات گردشگری
۱۶

آژانس‌های مسافرتی
۱۶۰۱

کیش - قشم
تضمین پایین ترین نرخ تور
آترینا پرواز
۳۲۲۳۱۴۶-۳۲۲۳۵۶۵۶

خدمات صنعتی و کشاورزی
۱۷

خرید و فروش ضایعات
۱۷۰۱

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

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۶
کرایه‌چی

اجناس کرایه مصطفی سفار نجیب
مندلی ، میل ، میز ، ظروف
فرش ، Lcd ، رقص نور، باند و ...
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

استخدام
۱۴

نیروی خدماتی و خدمتگذار
۱۴۰۶

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 اباد ۷۵
مجمع نور واحد ۱۳
۳۸۴۶۴۸۹۶-۳۸۴۶۴۸۹۳

فروشنده و مندوقدار
۱۴۰۸

به یک فروشنده آقا تمام وقت برای لوله کشی محدوده دانشجو نیاز مندیم
۰۹۱۵۶۱۱۱۱۹۲

خیاط و چرخکار
۱۴۱۱

تعدادی راسته دوز ماهر جهت کار در محیطی کاملا زنانه نیاز مندیم
۰۹۳۶۱۲۴۳۹۸۵

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز درمان اعتیاد بهار
با مسئولیت فنی - دکتر قربانی
۳۷۶۴۸۹۶۹-۰۹۱۵۴۱۲۶۴۱۴

مرکز اقامتی بهبود و باز توانی بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست
با مجوز رسمی از سازمان بهزیستی، کادر مجرب پزشکی، روانشناسی ، مددکاری
سالن مجزا برای نوجوانان دارای اختلال، باشگاه، سالن غذا خوری، حسینیه و فضای سبز
برگزاری جلسات بهبود و مهارتی و گروه درمانی و مشاور خانواده
دفتر **۳۶۷۷۵۳۶۱**
عاقبت خواه **۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸۰۸**

۱۲
خدمات آموزشی و فرهنگی

آموزشگاه‌های تخصصی
۱۲۰۱

قابل توجه جوانان جویای کار و آموزش آموزشگاه نمونه آرایش و پیرایش گل (بامدیریت علی اکبر گل زاده)
با ۵ سال سابقه آموزش عالی
با مربیان مجرب و به همراهی طراح و مجری گریم سینما و تلویزیون (امید گل زاده)
پذیرای شما جوانان علاقمندان
نیش چهارراه خواجه ربیع (عبادی) آموزشگاه گل
۳۷۲۴۶۲۰۹-۳۷۲۴۶۷۴
۰۹۱۵۱۱۳۵۵۱۳-۳۷۲۴۸۶۳۷
۰۹۳۶۲۸۱۰۰۹۲

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 (دزدگیر، دوربین مدار بسته، اعلام حریق، آیفون تصویری، دربهای اتوماتیک)، تعمیر لوازم خانگی، دوره های برق صنعتی و PLC و تابلوهای روان، دوره مونتاز کامپیوتر و تعمیرات تخصصی سخت افزار، دوره های اتو، کد، فتوشاپ و ..
دوره های حسابداری + نرم افزار، مهارت های دیپلم ویژه با ماندگان از تحصیل
آموزشگاه شهریار
با گواهینامه فنی و حرفه ای
مطهری جنوبی **۳۷۲۸۵۶۶۲**

۱۱
پزشکی سلامت و زیبایی

۱۱۰۱
خدمات پزشکی و درمانی

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

قالی شوئی نیما
بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید
تخصصی در شستشوی فرشهای گرم، دست بافی و ماشینی تراکم بالا
کارکرده خرید و فروش
۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۷۷۹۳۵۰۲
پارچه نظافتی با ضمانت
پاره نشدن و رنگ ندادن

۸۰۳
تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع تم

۸۰۶
پرده و مبلمان

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

تعمیرات تخصصی مبیل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۸۰۷
کولرگازی، پکیج و آبگرمکن

هوا صنعت تنها مرکز پخش جنرال اصلی
۳۸۶۴۱۲۳۰
۰۹۳۸۲۳۷۹۰۳۷
انواع کولر گازی

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

تعمیر آبگرمکن و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۷۱۱۲۹۹۳

۱۱
وصل آگوی مطمئن
۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲
۳۶۲۰۰۰۱۳

۸۰۴
خدمات نظافتی

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

نیازمندی ها



قابل توجه همشهریان گرامی
 به اطلاع می‌رساند آقای غلامرضا ابراهیمی
 دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۷۰۸۲
 به نشانی: شهرک طرق بلوار شهید ساعی نبش
 ۴۳
 مشارالیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود
 را دارند لذا از کلیه تعاملمی که در دفتر
 مشارالیه 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
 مشارالیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسؤلیتی در قبال مشکلات و ادعاهای
 احتمالی بعدی نخواهد داشت.
 تلفن تماس دفتر مشاور املاک: ۰۹۱۵۱۷۸۸۴
 روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

رفع نم
 بدون خرابی
 ۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷
 پشت بام، استخر
 آشپزخانه، توالت
 ضمانت نامه نامحدود
 بر تزیین روزنامه نظارت کنید!
 ۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

رفع نم
 عضو اتحادیه
 حفاظ-بوته ای-کمانی
 میلگردی-آکار دئونی
 تولیدانبوه وارزان
 ۳۸۶۶۱۱۹۴-تلفن ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

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

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

پیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰
 رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۲۶۶۲۹۲۹۲
 قاسم‌آباد - الهیه - ستسو ۳۵۰۱۴۱۵۱
 شاهد - طرهبه - شانددیز ۳۷۵۱۳۲۲۲
 ۱۰۰ متری - مطهری - خواجه ربیع ۳۷۵۱۳۲۲۲

لوله باز کنی
 تشخیص ترکیدگی ۱۰۰٪
شبانه‌روزی
 ۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

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

رفع نم
 بدون خرابی
 با ضمانت نامه نامحدود
 استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی
 ۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

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!