

# نیازمندی‌ها

نیازمندی‌ها

## استارت آپ یک فرایند گروهی است

۴

اما چگونه فرایند فروشتان را بهینه سازی و سریعتر رشد کنید؟

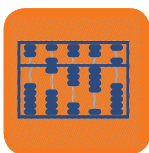
۲

چقدر حضور ذهن

دارید؟

۲

### TEAMWORK



اخلاق مدارترین فروشنده باشید

مدیران اخلاقی از قوانین و مقررات مربوط به فعالیت‌های کسب و کار خود به‌ور کامل آگاه هستند و از تمام آن‌ها موبه مو پیروی می‌کنند.



تتفلیکس رسانه‌ای قابل حمل و سیال

جالب است بدانید طبق آخرین آماری که منتشر شد، چیزی در حدود ۷۴ میلیون نفر اشتراک تتفلیکس داشته‌اند.



از تهدیدها فرصت بسازید

عبارت «باز خورد منفی» این احساس را در انسان ایجاد می‌کند که رسیدن به یک راه حل سازنده، سخت و چالش‌انگیز خواهد بود؛



## باید حواستان به همه چیز باشد

# چقدر حضور ذهن دارید؟

احمد یوسفی صراف | دبیر راهکار

اما چگونه فرایند فروشتان را بهینه سازی

و سریعتر رشد کنید؟

شاید شما هم به عنوان کسی که در زمینه فروش فعالیت دارید؛ روز کاریتان را با خستگی و احساسات منفی شروع میکنید. بد نیست بدانید که شما در این زمینه تنها نیستید. بسیاری از افراد با تجربه در زمینه فروش هم گاهی دچار این مشکل می شوند. اما ادامه این روند، موقعیت شغلی و پولی شما را به خطر می اندازد.

برای اینکه بهترین نتیجه را در زمینه کسب و کار بگیرید؛ باید روی فرآیندهای درست تمرکز کنید. شما می توانید کارهایی که انجام می دهید را کنترل کنید؛ اما درآمدتان را نه.

برای موفق شدن، باید همه تلاشتان را بکنید که موثرترین فرآیند فروش را ایجاد کنید. بعد از آن، باید به طور مداوم، جامع و وسواسی بهینه سازی این فرآیند را ادامه دهید تا درآمد ماهانه تان را به حداکثر برسانید. مدیریت عملکرد فروش نیازمند توسعه ردیابی فروش، پیش بینی و گزارش فروش با کیفیت است تا به طور مستمر روند فروش شما را بهینه سازی کند.

با دنبال کردن این مراحل، توانایی های شما و مهارتتان افزایش یافته و یکی از افراد خیره در زمینه فروش میشوید! مدیریت عملکرد و فروش با کیفیت نیاز به ردیابی، پیش بینی و گزارش دقیق و عملی دارد. شما باید عملکرد خود را نظارت کنید تا بدانید دقیقا باید چه کارهایی انجام دهید و چه مشکلاتی در این مسیر وجود دارد. شما باید قبل از اینکه این مشکلات در روند کار شما اختلال ایجاد کنند؛ برای پیشگیری از آنها و یا حلشان راهکاری داشته باشید.

موفقیت پایدار مستلزم تکرار فرآیند فروش است تا شما بتوانید عملکردتان را اندازه گیری، پیگیری و تجزیه و تحلیل کنید. فقط در این صورت شما می توانید به طور مداوم روندتان را بهبود بخشید و بیشتر معاملات مناسب با مشتریان مناسب داشته باشید.

دانستن اینکه قرارداد بعدی شما با چه شخص و یا شرکتی خواهد بود؛ باعث میشود کنترل اوضاع برایتان بسیار راحت تر شود.

خیلی از مدیران فروش، دادن اطلاعات به اعضای تیم فروش و تحلیل داده ها را یک کار اضافی میدانند و معمولا برای انجامش وقتی ندارند. داشتن یک نرم افزار سی آر ام مثل دیدار، کمک زیادی به این دست مدیران میکند تا بتوانند اطلاعات مورد نیاز و دقیق را به اعضای تیم توضیح دهند و فرآیند فروش را پیشبینی، پیگیری، اندازه گیری و بهینه سازی کنند.



سعید اتحادی کارشناس فروش

اگر یک قرار کاری یا تلفنی مهم دارید؛ قبل از شروع آن یک نفس عمیق بکشید. کاملا روی چیزهایی از این قرار و مشتری انتظار دارید متمرکز شوید و در تمام طول صحبت کاملا متمرکز و ذهن آگاه باشید.



ذهن آگاهی یا (mindfulness)؛ یعنی در اینجا و اکنون بودن و در هر لحظه فقط یک کار را با تمام وجود انجام دادن. ذهن آگاهی یک مفهوم اساسی در همه مراحل زندگی است و با وجود اینکه کمی عجیب به نظر میرسد؛ در فروش هم به شما کمک میکند

ذهن آگاهی چگونه به فروش بیشتر کمک میکند؟

یکی از دوستانم سالها پیش از اینکه یک مدیر فروش موفق شود؛ خانه به خانه کتاب میفروخت. خود او میگوید که کار آن روزهایش بسیار طولانی و خسته کننده اما تمرینی برای موفقیت های آینده اش بوده است. او میگفت هر روز فکر میکرد چه حرف هایی ممکن است از مشتریان بشنود و جواب های احتمالی را در ذهنش آماده داشته است. این کار بعدها در آموزش به نیروهای جدیدی که استخدام کرد هم کمک زیادی کرد.

شاید فکر کنید استفاده از این روش هیچ احتیاجی به ذهن آگاهی ندارد؛ شما قرار است مثل یک روبات از روی سناریو پیش بروید. اما در عمل اینطور نیست! شما چه از روی یک سناریوی از پیش نوشته شده پیش بروید و چه نه؛ مهمترین کاری که باید انجام بدهید این است که دقیقا بدانید مشتری چه میگوید و در ذهنش چه میگذرد. نه اینکه فقط حدس بزنید

مشتری درباره چه چیزی حرف میزند.

دوستی که از او نام بردم؛ امروز یکی از موفقترین مدیران فروش است و دلیل آن؛ انگیزه و پشتکاری است که همیشه دارد. هر وقت قرار باشد او با یک مشتری دیدار کاری داشته باشد؛ محصول یا خدمتی که قرار است فروخته شود را پشت در میگذارد و با صد درصد توجهش با کسی صحبت میکند که روبروی اوست. او به معنای

گفته میشود نلسون ماندلا هم فردی بسیار ذهن آگاه بود. او در جلساتی که با افراد مختلف داشت؛ طوری به آنها توجه میکرد که آنها هرگز این میزان از اهمیت را قبلا ندیده بودند.

«این هم گذشت» یک فرد مایندفول؛ اگر یک تلاش ناموفق داشته باشد از این روش استفاده می کند. شما هم احتمالا وقتی بتوانید محصول یا خدمتتان

واقعی کلمه mindful است! دو فایده اساسی ذهن آگاهی اولین فایده ذهن آگاه بودن این است که دقیقا متوجه میشوید چه چیزی به شما گفته میشود. اینکه بدانید طرف مقابل به شما چه چیزی گفته؛ بدون اینکه توسط

انتظارات و یا پیش داوری های ذهنی شما تحریف شده باشد؛ یک امتیاز بزرگ برای فروش بهتر است. بدون اینکه بدانید چه چیزی در ذهن مشتری

میگذرد نمیتوانید انتظار داشته باشید جواب درست و کاملی از او بگیرید یا محصولات را بفروشید. اما به عنوان دومین مزیت مهم ذهن آگاهی میتوان به این اشاره کرد که مردم متوجه میشوند شما با تمام وجود اینجا حضور دارید یا نه! تا چند سال قبل انجام دادن همزمان چند کار (multi-tasking) مزیت محسوب میشد. هر کس را که نگاه میکردید چندین زونکن و ورق و تلفن در دست داشت. اما حالا اکثر مردم به این نتیجه رسیده اند که صحبت کردن با مشتری، وقتی که تمام حواستان را به او میدهید اثر فوق العاده ای روی او میگذارد.

در هنگام صحبت کاری با مشتری، گوشه‌ی تلفنتان را خاموش کنید و تمام تمرکزتان را روی فرد مقابل بگذارید. حتی اگر شما قیمت بالاتری هم پیشنهاد بدهید؛ باز احتمالا او از شما خرید خواهد کرد. چرا که همه مردم، به صورت «ناخودآگاه» میدهند از کسی خرید کنند که به آنها این حس را میدهد که فهمیده میشوند.

گفته میشود نلسون ماندلا هم فردی بسیار ذهن آگاه بود. او در جلساتی که با افراد مختلف داشت؛ طوری به آنها توجه میکرد که آنها هرگز این میزان از اهمیت را قبلا ندیده بودند.

«این هم گذشت» یک فرد مایندفول؛ اگر یک تلاش ناموفق داشته باشد از این روش استفاده می کند. شما هم احتمالا وقتی بتوانید محصول یا خدمتتان

را بفروشید؛ میگویید صحبت کاری شما موفق بوده و اگر نتوانید؛ فکر میکنید در ملاقاتتان شکست خورده اید. در حالیکه

۱ صلا



اینطور نیست! قرار نیست همه افراد نرخ تبدیل سرنخ به فروش صد درصد داشته باشند. همان دوستی که درباره اش صحبت کردم؛ وقتی در بحث نمیتوانست طرف مقابلش را قانع کند؛ نه عصبی میشد نه سعی میکرد با اصرار بیشتر مشتری را مجبور به خرید کند. در این مواقع او همه تمرکزش را صرف این میکرد که بفهمد طرف مقابل دقیقا چه میگوید و چه حسی دارد و با این روش بهترین احساس را در مشتری برمی انگیزد. او به خوبی میدانست قرار نیست همه بحث ها به فروش برسند. علاوه بر این او میدانست که نشست کاری موفق داشته؛ چرا که همه تلاشش را انجام داده بود.

البته که همیشه ذهن آگاه بودن در زمینه فروش عملی نیست. حتی بزرگترین افراد هم در این زمینه نمیتوانند ادعا کنند همیشه با تمام تمرکزشان در قرارها حضور دارند. اما وقتی مایندفول باشید؛ میبینید که از فرآیند فروش لذت بیشتری میبرید و نتایج بسیار بهتری هم کسب میکنید

اگر یک قرار کاری یا تلفنی مهم دارید؛ قبل از شروع آن یک نفس عمیق بکشید. کاملا روی چیزهایی از این قرار و مشتری انتظار دارید متمرکز شوید و در تمام طول صحبت کاملا متمرکز و ذهن آگاه باشید. قول میدهم صحبت شما کاملا موفقیت آمیز پیش برود.



## استارت‌آپ یک فرایند گروهی است

فکر  
بکر

صدر آشمس روزنامه نگار

برای داشتن  
منسجم‌ترین تیم  
وجلوگیری از از هم  
پاشیدن آن، هر  
چند وقت یک بار  
اهدافتان را مرور  
کنید و راه‌های  
رسیدن به آن‌ها را  
بررسی کنید.

از ابتدا باید بدانیم که تنها ایده خوب دلیلی برای موفقیت یک استارت‌آپ نیست و رشد و شکوفایی آن نیازمند یک تیم متخصص است. برای فرد کارآفرین که کسب و کارش تمام زندگی‌اش است کار سختی است که افرادی مشابه خودش به تیم اضافه کند اما باید توجه داشته باشیم که انتخاب نادرست اعضای یک تیم هزینه مادی و معنوی بالایی را در پی خواهد داشت، به همین دلیل داشتن تیم خوب و منسجم از بزرگ‌ترین دغدغه‌های هر استارت‌آپ است تا بتواند با قدرت و انگیزه برای انجام کاری مشخص با هدفی مشترک گام بردارد.

از بزرگ‌ترین مشکلاتی که باعث عدم موفقیت در تیم‌سازی می‌شود نبودن چشم‌انداز واحد و عدم باور به موفقیت ایده است. زمانی که اعضای یک تیم چشم‌اندازهای متفاوتی برای کسب و کارشان متصور باشند، دچار اختلاف نظر خواهند شد که ممکن است استارت‌آپ را از مسیرش منحرف کند. بنابراین لیدر تیم باید افرادی را انتخاب کند که دارای اهداف مشترک و یا نزدیک به هم هستند. در ابتدا سعی کنید تیم را کوچک نگه دارید. یک استارت‌آپ منابع مالی محدودی دارد. پس از استخدام نیروهای تمام وقت به غیر از نیروی فنی و برنامه‌نویس که باید به توسعه محصول بپردازند پرهیز کنید این را بدانید که در آغاز فعالیت نیازی نیست به ازای هر نقش یک نفر حضور داشته باشد، بهتر است هر کس که توانایی انجام دادن کاری را دارد آن را انجام دهد و چندین نقش را ایفا کند. اگر با دوستان خود تیم تشکیل می‌دهید، بدانید که کار و روابط دوستانه از یکدیگر جدا هستند. بنابراین در تعاملات کاری جدی باشید و تعارف و شوخی را

کنار بگذارید. با توجه به منابع مالی محدود می‌توانید از دانشجویان به عنوان کارآموز کمک بگیرید. در این مدت سعی کنید مسیر رشد را برایشان فراهم کنید تا آن‌ها را پس از فارغ التحصیلی‌شان به صورت نیروی ثابت جذب کنید.

بهرتر است اعضای یک تیم دارای تیپ‌های شخصیتی متفاوتی باشند. وجود افراد مختلف با نقطه نظرات گوناگون باعث هم‌افزایی و تکمیل کردن یکدیگر خواهد شد. همچنین آن‌ها را قادر خواهند ساخت تا مسائل را از جوانب مختلف بررسی کنند و شش کلاه تفکر را که هر کدام رنگ متفاوتی دارند بر سر بگذارند.

مباحث مالی از مسائل مهم و حساس یک استارت‌آپ است. قبل از استخدام بهتر است به دنبال افرادی

با ذخیره مالی باشید که با حقوق ناچیز حاضر به فعالیت باشند چون احتمال اینکه با شما به توافق برسند بیشتر است. صرفه جویی در اوایل کار، برای کسب و کارتان مفیدتر است تا به جای آن با افزایش حقوق کارکنان، به دنبال جلب رضایت آن‌ها باشید. به مرور با رشد کسب و کار قادر به افزایش حقوق آن‌ها خواهید بود. فراموش نکنید که از ابتدا با یکدیگر شفاف باشید و بر سر مواردی مثل درصد سهام و شرایط پرداخت حقوق با هم کنار آمده باشید.

برای داشتن منسجم‌ترین تیم وجلوگیری از از هم پاشیدن آن، هر چند وقت یک بار اهدافتان را مرور کنید و راه‌های رسیدن به آن‌ها را بررسی کنید.

در جامعه.

**عمل کردن به همه وعده‌های خود:**

به آن چه که در قراردادهای خدماتی و تبلیغات وعده می‌دهید عمل کنید. زیرا این باعث می‌شود که مشتریان بدانند که می‌توانند به شما اعتماد کنند و تقلب در کار شما وجود ندارد. مدیران اخلاقی قابل اعتماد هستند زیرا تمام تلاش خود را انجام می‌دهند تا به تعهدات وعده‌های خود به صورت تمام و کمال عمل کنند.

**انصاف و عدالت:**

مدیران اخلاقی سعی دارند تا عدالت و انصاف را در تمام جنبه‌های کسب‌وکار خود رعایت کنند. آن‌ها به صورت آشکار به عدالت تعهد دارند، رفتار برابری با افراد دارند، از اشتباهات و مشکلات دیگران سوءاستفاده نمی‌کنند، به هنگام انجام دادن اشتباه قادر به اعتراف به آن و در صورت لزوم مواضع و اعتقادات خود را تغییر می‌دهند.

**احترام به دیگران:**

مدیران اخلاقی با همه با رعایت احترام حرف می‌زنند. آن‌ها به کرامت انسان، استقلال، حفظ حریم خصوصی و منافع همه کسانی که سهمی در کسب‌وکار دارند، احترام می‌گذارند. آن‌ها با ادب هستند و با همه مردم صرف نظر از جنس، نژاد یا ملیت با احترام و منزلت برابر رفتار می‌کنند.

**تعهد به تعالی:**

مدیران اخلاقی به دنبال تعالی در همه چیز، در همه زمان‌ها هستند. آن‌ها به دنبال انجام وظایف خود، آگاه و آماده، به طور مداوم در تلاش هستند تا مهارت‌های خود را در تمام زمینه‌ها افزایش دهند.

**اطاعت از قانون:**

مدیران اخلاقی از قوانین و مقررات مربوط به فعالیت‌های کسب‌وکار خود به ور کامل آگاه هستند و از تمام آن‌ها موبه مو پیروی می‌کنند.

اخلاق در کسب و کار، به بررسی مسائل اخلاقی در محیط‌های کاری می‌پردازد. اخلاق در کسب و کار یا اخلاق حرفه‌ای شامل دستور العمل‌ها و وظایف فردی و سازمانی در کسب و کار می‌شود که انتظاری رود، کارمندان به آن پایبندی نشان دهند. اخلاق در کسب و کار باعث بهبود کیفیت خدمات و محصولات کسب و کار می‌شود و در نتیجه افزایش روند وفاداری مشتری به کسب و کار افزایش خواهد یافت. پایبندی به اخلاق در کسب و کار باعث می‌شود که اعتبار قابل قبولی در بین مشتریان و بازار هدف بدست آید. نمونه‌هایی از مهارت‌های اخلاقی مطرح کرده ایم.

**رفتار خوب با کارکنان:**

پرداخت حقوق عادلانه و به موقع، عمل کردن به وعده‌های خود و سطح احترام بالایی را به کارکنان قائل شدن. نتیجه‌ای نهایی: وفاداری کارکنان، انگیزه بالای کارکنان، بهره‌وری و در نهایت رشد سریع شرکت شما.

**صادق بودن در تمام معاملات کسب‌وکاری:**

صداقت سنگ‌بنای اعتماد است، مدیران اخلاقی در تمام ارتباطات و معاملات سعی دارند تا همواره صادق باشند. پرداخت مقدار توافقی شده و به موقع به عرضه‌کنندگان، منصفانه بودن با مشتریان و غیره که در نهایت منجر به اعتبار استرلینگ می‌شود که شرکت شما را حتی زمانی که در شرایط سختی قرار گرفته‌اید کمک خواهد کرد.

**مسئولیت‌پذیری اجتماعی:**

آیا شما مسئولیت اجتماعی خود را رعایت می‌کنید؟ آیا باعث آلوده شدن محیط زیست نمی‌شوید؟ اقدامات مفیدی برای جامعه انجام دهید، به عنوان مثال پولی را برای اقدامات خیریه جمع‌آوری کنید و یا دیگر کارهای شایسته که جامعه به آن‌ها نیازمند است. نتیجه نهایی: حسن نیت و افزایش شهرت شما به عنوان یک نیروی مثبت

اخلاق مدارترین  
فروشنده باشید

محمد خاکبیه

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

مدیران اخلاقی از قوانین  
و مقررات مربوط به  
فعالیت‌های کسب‌وکار خود  
به ور کامل آگاه هستند و از  
تمام آن‌ها موبه مو پیروی  
می‌کنند

## چگونه باز خورد منفی را سازنده کنیم



بازخورد منفی یکی از عوامل رشد کسب و کار است. اما باید به صورت صحیح بیان شود تا بتواند تأثیر خوبی روی طرف مقابل بگذارد و سازنده باشد.

یکی از سخت‌ترین کارها برای هر مدیری این است که بازخورد های مهم و حیاتی را با اعضای تیم خود در میان بگذارد. هیچ شخصی دوست ندارد که از کارش انتقاد شود و هیچ شخصی هم دوست ندارد که این خبر بد را با فرد مورد نظر در میان بگذارد. اما اگر می‌خواهید تیمتان رشد کند و به موفقیت برسد، باید با این نوع مسائل کنار بیایید. روش‌هایی که بررسی شده‌اند، فرایند بازخورد دادن را هم برای شخص مورد انتقاد و هم شخص انتقادکننده راحت‌تر می‌کنند. همچنین کارمندان را تشویق می‌کنند که عملکرد مثبت‌تری برای کار خود در آینده داشته باشند.

## ۱- معیار سنجش بیان کنید

اگر کارمندان نتوانند میزان انتظارات شما را درک کنند، انتقاد شما برای آن‌ها قابل فهم نخواهد بود. بازخوردها نیازمند معیاری برای مقایسه هستند. زمانی که شما کارمندی را مورد انتقاد قرار می‌دهید یعنی عملکرد او نتوانسته است به معیار مورد نظر شما نزدیک شود. بنابراین خیلی مهم است که معیارهای خود را با اعضای تیمتان در میان بگذارید تا متوجه شوند که عملکردشان در چه حدی است. زمانی که معیارهای عملکرد در اختیار اعضای تیم قرار بگیرد، خود به خود متوجه می‌شوند که بازخورد منفی در راه است. در نتیجه مدیران راحت‌تر می‌توانند این پیغام را با آن‌ها در میان بگذارند و با همفکری، راه حل مناسبی برای از بین بردن مشکل پیدا کنند.

## ۲- صادق باشید

مکالمه خود را در جریانی پیش ببرید که تنها روی بررسی مشکل تمرکز نداشته باشد، بلکه هدف آن یافتن راه حلی برای مشکل ایجاد شده باشد. شما باید در طول مکالمات خود صادق باشید و دقیقاً به آن‌ها بگویید که کارشان چه مشکلی داشته است. البته حفظ صداقت به معنای ایجاد جو منفی نیست. شما با طرز بیان مثبت خود می‌توانید مکالمه را به سمت پیدا کردن راه حل هدایت کنید. لحن بیان شما بیشتر از چیزی که می‌گویید اهمیت دارد. بسیار مهم است که انتظارات خود را صادقانه با دیگران در میان بگذارید همچنین این نکته هم بسیار مهم است که در طول مکالمه لحن مثبتی داشته باشید. به آن‌ها ایده‌های جدید بدهید و بگویید که برای رفع مشکل بهتر است چه کاری انجام دهند.

## ۳- طفره نروید

اگر می‌خواهید از کار خود نتیجه واقعی بگیرید، باید در زمان بروز مشکل با کارمندان صادق باشید. به همین دلیل بهترین کار این است که طفره رفتن را کنار بگذارید و مستقیماً سراغ مشکلی اصلی بروید. بنابراین در بیان بازخورد خود صادق باشید و مشکل را تا جای ممکن به صورت قابل فهم ارائه دهید. حتی می‌توانید با یک مثال قضیه را برای کارمندان خود شفاف‌تر کنید و دقیقاً به آن‌ها بگویید چه انتظاری دارید. بسیار مهم است که انتقاد خود را با لحن تند و زنده بیان نکنید؛ اما این موضوع هم مهم است که در مورد مشکل اصلی صحبت کنید و وارد حاشیه نشوید. هدف پیشرفت شرکت است و بازخورد مثبت نیز به اندازه‌ی بازخورد منفی مهم است.

## ۴- رابطه دوستانه برقرار کنید

یکی از تأثیرگذارترین راه‌ها برای برقراری ارتباط با کارمندان زبردست این است که ببینند و احساس کنند که شما هم انسان هستید. بنابراین هیچ اشکالی ندارد که اجازه دهید آن‌ها هم

اشتباهات شما را بدانند. مخصوصاً اگر این کار به آن‌ها کمک کند که راه جدیدی برای بهبود عملکرد خود پیدا کنند. همه‌ی کارمندان شرکت به نوعی در طول فعالیت کاری خود مرتکب اشتباه شده‌اند. هیچ شخصی دوست ندارد تنها به دلیل مقامش مورد احترام دیگران قرار بگیرد. افرادی که به جایگاه بالا می‌رسند انسان‌های زحمتکشی هستند و مطمئناً در طول مسیر خود دچار اشتباه شده‌اند. بنابراین صحبت کردن از اشتباهات خود و بازگو کردن عواقب آن، تأثیر خوب و مثبتی روی طرف مقابل خواهد گذاشت.

## ۵- همیشه با احترام صحبت کنید

همیشه سعی کنید با اعضای تیم خود با احترام صحبت کنید. هیچ موقع حرفشان را قطع نکنید و اجازه بدهید که صحبت‌هایشان تمام شود. در زمان بازگو کردن انتقادها همیشه این احتمال را در نظر بگیرید که تکه‌ای از پازل را نمی‌دانید. بنابراین همیشه با اعضای تیم خود محترمانه صحبت کنید و قضیه را از زبان آن‌ها نیز بشنوید. شاید شما تمام ماجرا را نمی‌دانید و بعد از شنیدن حرف‌های آن‌ها متوجه شوید که چیزی را از قلم انداخته‌اید. کمتر حرف بزنید و بیشتر گوش دهید تا بتوانید از کل ماجرا اطلاع پیدا کنید. این کار به شما کمک می‌کند که راه حل‌های بهتری ارائه دهید و در نتیجه از بروز اتفاقات مشابه در آینده جلوگیری کنید.

## ۶- عبارت بازخورد منفی را از ذهن خارج کنید

عبارت «بازخورد منفی» این احساس را در انسان ایجاد می‌کند که رسیدن به یک راه حل سازنده، سخت و چالش‌انگیز خواهد بود؛ در حالی که چنین چیزی صحت ندارد. دادن بازخورد برای حفظ بقای تیم ضروری است؛ مخصوصاً زمانی که مشکلی در عملکرد اعضای تیم مشاهده شود. اما به این معنا نیست که این فرآیند باید جو منفی داشته باشد. بازخورد سازنده یعنی به اشتراک گذاشتن دانش برای افزایش میزان رشد و این موضوع یک فرآیند مثبت و ضروری است. هرچه میزان افکار منفی، سرزنش و سخت‌گیری در بیان یک بازخورد بیشتر باشد، روند انجام کار نیز بدون هیچ تأثیر مثبتی سخت‌تر خواهد شد.

نقشه نیک‌بخت از نامه نگار



عبارت «بازخورد منفی» این احساس را در انسان ایجاد می‌کند که رسیدن به یک راه حل سازنده، سخت و چالش‌انگیز خواهد بود.

## نتفلیکس رسانه‌ای قابل حمل و سیال

به آن جا رسیدیم که نتفلیکس به دنبال گسترش فعالیت خود، سر از کانادا درآورد. آیا قضیه به همین نقطه ختم شد؟ خیر. الان نه تنها کانادا، بلکه حدود ۱۹۰ کشور دیگر مقصد خدمات نتفلیکس است. نتفلیکس در سال ۲۰۱۳ اولین سریال خود را منتشر کرد. سریالی که بعدها به شهرتی جهانی و مخاطبانی میلیونی رسید. سریال آمریکایی خانه پوشالی اولین سریالی بود که نتفلیکس ساخت و ارائه کرد. و اما اکنون نتفلیکس صدها ساعت برنامه تولید می‌کند. برنامه‌هایی که اغلب مخاطبان بسیاری را هم جذب خود کرده است. جالب است بدانید طبق آخرین آمار که منتشر شد، چیزی در حدود ۷۴ میلیون نفر اشتراک نتفلیکس داشته‌اند و از آن استفاده می‌کردند. نتفلیکس با اینکه در کشورهای بسیاری خدمات می‌دهد اما در کشورها و مناطقی همچون کره شمالی، کریمه، سوریه، چین و کشور عزیزمان ایران خدماتی ندارد. و اگر هم داشته باشد به واسطه‌ی برکت حضور فیلتر شکن‌های متعدد است. در پایان بد نیست بدانید که نتفلیکس علاوه بر خانه پوشالی، سریال‌هایی همچون بریکینگ بد، سرقت پول، چیزهای عجیب و ... را هم تولید و ارائه کرده است.

در دنیای جذاب و دل‌فریب رسانه، همیشه‌ی خدا شبکه‌ها، شرکت‌ها، برنامه‌ها و ... بوده‌اند که با هم رقابت داشته باشند. در این رقابت که بسیاری از اوقات رقابتی نابرابر بوده است، برخی از آن‌ها به حدی از محبوبیت و مقبولیت رسیده‌اند که امروزه به صورت میلیونی اشتراک می‌دهند و مخاطب دارند. و در میان آن‌ها، رسانه‌های اینترنتی و از جمله آن‌ها رسانه‌های اشتراک فیلم و سریال محبوبیت چندین برابری داشته‌اند. یکی از آن‌ها «نتفلیکس» است. نتفلیکس اولین بار و در دوران ابتدایی عمر خودش در سال ۱۹۹۸ با ارسال پستی دی‌وی‌دی، کارش را آغاز کرد. و در سال ۲۰۰۷ سرویس رسانه سیال را ارائه کرد و پس از طی این مراحل در مدتی حدود ۹ سال، تصمیم گرفتند که این فعالیت را در کشور کانادا گسترش دهند و عملاً دوازده‌ای جدید را به روی خود بکشایند. یکی از بنیانگذاران این کمپانی «رید هستینگز» شصت ساله است. که در حال حاضر علاوه بر مدیرعاملی نتفلیکس، عضو هیئت مدیره‌ی فیس‌بوک می‌باشد. وی علاوه بر این، کارآفرین و نیکوکار هم نیز هست. بیاییم از اصل موضوع دور نشویم. دوباره برویم سراغ نتفلیکس ...

محمد قدوسی

روزنامه نگار

جالب است بدانید طبق آخرین آمار که منتشر شد، چیزی در حدود ۷۴ میلیون نفر اشتراک نتفلیکس داشته‌اند

نماینده‌های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده‌ی الهیه حمیدی نیا  
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده‌ی طلاب رحمتی  
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده‌ی راهنمایی سلیمی  
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده‌ی قاسم آباد قلمی  
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

### قالی و مبیل شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران  
سرویس سراسر شهر

۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴  
۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۷  
۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰

دفعه اولی

### قالی و مبیل شوئی نمونه

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۳۱ - ۳۷۲۲۹۷۰۵ - ۳۷۲۳۶۰۶۰  
۳۶۶۱۲۵۸۶ - ۳۸۸۲۲۵۰۰ - ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸  
۳۲۷۶۵۵۵۱ - ۳۲۱۳۵۹۵۶

دفعه اولی

### قالی و مبیل شوئی امین

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۲۹۲۲۹۶ - ۳۲۲۵۲۳۷۸  
۳۶۵۷۰۱۸۴ - ۳۷۳۴۸۷۰۳

دفعه اولی

### قالی و مبیل شوئی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

دفعه اولی

### 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 - ۳۷۱۳۸۹۰۲ - ۳ - قری  
بیروزی ۲۸۷۶۹۰۱۵ - ۱۶ - ۳۳۶۹۵۴۲۱ شهیدا  
عدل خمینی ۳۸۵۸۰۷۲۰ - ۱ - ۳۳۴۱۲۱۲۹ نخرسی  
بلوار معلم ۳۶۱۰۸۰۹۱ - ۲ - ۳۶۲۳۶۵۵۲ - ۳ - قاسم آباد  
سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

## قالیشوئی ابریشم مشهد

عضورسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد، حسینیه ها، مهمانپذیرها و هتلها با تخفیف ویژه

۰۹۱۵۵۶۸۴۲۸۹ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۶۰ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۵۰ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۵۰

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

### قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳  
۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵  
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

### قالی شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۱

۳۸۸۲۵۷۴۷ - ۳۸۵۹۵۱۳۶ - ۳۷۳۲۹۸۵۹  
۳۳۴۴۲۲۰۱ - ۳۳۶۸۰۸۴۱ - ۳۲۷۳۱۸۹۲  
۳۲۴۲۴۹۷۱ - ۳۲۱۳۵۹۴۸ - ۹ - مدیریت سید علی  
۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳ - ایام تعطیل

### شاندیز

اراضی ششدانگ استاندارد با پروانه و امکانات و سایر تعاونی ها خرید و فروش

امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۶۴  
۰۹۰۱۶۳۶۲۰۴۱

۱۱۰۰ متر زمین منزل آباد

انتهای امیریه بهشت ۱۸ میخ کوبی و تحویل

۰۹۱۵۴۴۱۳۰۷۲

### ۶۰۲ رهن و اجاره آپارتمان

اجاره آپارتمان ۷۱ متری هنرستان ۳۳ دو خوابه، طبقه دوم، انباری پارکینگ، ۱۰ واحدی اجاره ۳ م + ۱۰ م رهن عکس و فیلم و مشخصات کامل در تلگرام

۰۹۱۰۵۷۷۶۶۲۹

### ۶۰۸ خرید و فروش باغ و زمین

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

۰۹۱۵۳۰۰۸۳۲۹

قطعات زمین در گلپهار

۲۰۰ متری ۴ میلیون  
۲۵۰ متری ۵ میلیون  
۳۰۰ متری ۶ میلیون

با سند ملکی، نقشه ثبتی و کلیه استعلامات دولتی تسویه در محضر

۰۹۱۵۶۲۶۲۵۸۱  
۰۹۱۵۲۳۹۱۰۰۲

### سوران

خرید و فروش زمین باغ ویلا

۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴۱  
۰۹۱۵۳۰۷۶۴۲۵

### قالیشوئی مدرن

رفو پذیرفته می شود

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

### ۷۰۳ فرش و موکت

خرید لوازم منزل و اداری فوری و بدون تعطیلی

۰۹۱۵۶۲۴۷۱۷۸ - ۳۷۲۷۶۴۰۳  
۰۹۳۰۳۲۶۱۹۰۶

### ۷۰۱ خرید و فروش لوازم و اثاثیه منزل

خریدار لوازم منزل ضایعات، کابینت خرده ریز انباری حسن پور

۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲  
۰۹۳۰۲۹۷۸۶۹۸

### ۷۰۴ خریدار لوازم منزل

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!

۳۷۶۸۵۰۱۱ - ۴

### قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

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

۳۸۴۶۵۴۲۳ - ۳۷۲۳۶۱۳۵ - ۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲  
۳۸۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۱۳۱۹۷ - ۳۷۷۹۳۵۰۲

### قالی و مبیل شوئی قدسی

سرویس سراسر شهر

۳۸۷۱۶۲۷۷ - ۳۸۴۲۱۰۸۶ - ۳۷۶۵۹۴۲۹  
۳۷۲۴۲۱۲۵ - ۳۶۰۹۹۰۳۵ - ۳۶۰۹۸۶۹۳  
۳۲۷۹۴۲۶۴ - ۳۲۱۲۱۲۸۸

### قالیشوئی غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰  
۳۷۲۸۶۰۵۰  
۳۶۲۲۲۲۳  
۳۳۶۶۱۱۱۵  
۳۳۶۷۰۹۷۶  
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

مدیریت روحبخش

### قالیشوئی ابتکار

شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی سرویس تمام نقاط شهر

۳۶۰۱۱۸۲۰  
۳۶۲۳۶۲۱۰  
۳۸۷۱۳۳۱۲  
۳۲۱۷۳۲۴۲  
۳۸۸۰۰۰۷۹

نماینده مطهری  
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰  
منشادی

نماینده دانشجوی  
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷  
برات نژاد

نماینده پیروزی  
۰۹۱۵۵۱۶۶۴۵۹  
امانی مقدم

نماینده کوهسنگی  
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲  
ابراهیم بای

نماینده توس  
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱  
یزدانی

# ایمان

**فالیشویی سید**  
۱۰۰٪ اسلامی  
سرویس دهی به تمام نقاط شهر  
۳۲۷۷۸۹۲۳  
۲۲۵۶۸۵۲۵  
۲۷۳۴۱۱۲-  
۳۳۴۹۰۸۴۸  
۳۲۱۴۱۷۹۷  
۳۸۸۴۷۱۵۹  
۳۶-۱-۹۷۶  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

**قالی شویی بازوبندی**  
تمام اتوماتیک  
۳۳۶۶۹۷۴۶-۳۶۵۸۵۷۰۰  
۳۷۶۰۵۶۱۴-۳۲۷۹۰۶۰۱  
۳۶۱۱۰۵۰۲  
۰۹۱۵۴۰۲۰۷۶۹  
۰۹۰۱۴۱۲۷۷۰۰

**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

**قالیشویی تهران**  
۳۶۰۴۷۵۷۶  
۳۸۴۵۳۸۸۷  
۳۲۲۴۳۲۳۹  
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰  
قالیشویی مدرن با ضمانت رنگ ندادن و پاره نشدن به روش کاملا اسلامی با سرویس رایگان

۸۰۳  
تخلیه چاه  
لوله بازکنی و رفع نم

**لوله بازکنی مشهدالرضا**  
وصل اگو  
تشخیص ترکیدگی و نم زدگی بادنستگاه  
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

تخلیه چاه  
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰  
۰۹۱۵۱۲۳۳۵۳۰

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

۸۰۴  
خدمات نظافتی

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

**نظافتی یاران نوین**  
(شماره ثبت ۶۸۶۹۱)  
اعزام نیروی خانم و آقا به تمام نقاط شهر- شستشوی فرش ، موکت و مبیل در محل انجام کلیه امور نظافت ساختمان با دستگاه قیمت مناسب - کیفیت عالی  
عبدالملک ۰۹۱۹۳۸۶۴۹۰  
سجاد ۳۷۴۱۲۸۵۰

۸۰۶  
پرده و میلمان

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

تعمیرات تخصصی  
مبیل در محل  
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۸۰۷  
کولرگازی، پکیج و آبگرمکن

تعمیر آبگرمکن و تعویض منبع  
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹  
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۲۹۹۳

۱۱  
پزشکی سلامت و زیبایی

۱۱۰۱  
خدمات پزشکی و درمانی

**سالمتندان مهرماه**  
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 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 استخر، باشگاه، سالن غذا خوری، حسینیه و فضای سبز  
برگزاری جلسات بهبود و مهارتی و گروه درمانی و مشاور خانواده دفتر ۳۶۷۷۵۳۶۱  
عاقبت خواه ۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸

۱۲  
خدمات آموزشی و فرهنگی

۱۲۰۱  
آموزشگاه های تخصصی

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

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

۱۳۰۶  
کرایه چپی

**اجناس گرایه مصطفی سفار تجیب**  
صندلی ، مبیل ، میز ، ظروف فرش Lcd ، رقص نور ، پاند و...  
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰  
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

تابلوساز صنعت آذین  
چلینیوم، استیل، LED  
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش لیزر، هدایا تبلیغاتی  
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

۱۳۰۷  
قصابی و دامداری

**دامداری مقدم**  
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷  
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

۱۴  
استخدام

۱۴۰۶  
نیروی خدماتی و خدمتگزار

**مهرگستران**  
استخدام نیرو جهت نگهداری از کودک یا سالمند، کار در منزل با حقوق بالا و امنیت شغلی نیمه وقت یا تمام وقت  
بین احمد آباد ۷۵۰۵  
مجتمع نور واحد ۱۳  
۳۸۴۶۴۸۹۴-۳۸۴۶۴۸۹۳

۱۴۰۷  
راننده

تعدادی راننده با وانت برای پخش نیاز مندییم.  
۰۹۱۵۵۲۵۵۰۳۱  
۳۶۲۳۲۷۲۰

۱۴۱۶  
جویای کار

**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 تیبیغات

۱۵۰۴  
تابلوسازی

۱۶۰۱  
آژانس های مسافرتی

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

۱۷  
خدمات صنعتی و کشاورزی

۱۷۰۱  
خرید و فروش ضایعات

**خرید انواع ضایعات**  
کلی و جزئی به بالاترین قیمت حمل رایگان ۳۸۹۶۳۸۹۶  
۰۹۰۱۰۷۶۳۸۹۶  
۰۹۰۳۹۱۰۷۱۲۰

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

**ضایعات فلاح**  
خرید آهن، آلومینیوم، مس و... شرکت در مزایده  
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

**نعمی**  
در پنجره و کابینت خورده ریز و غیره  
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

**تخریب - خرید ضایعات**  
درب و پنجره، جوشکاری سیار  
۰۹۳۷۰۵۱۰۰۶  
۰۹۳۰۵۸۲۸۰۸۴

۱۸۰۱  
مفقود شده

**مفقود شده**  
سند موتور هندا ۱۲۵ مدل ۱۳۹۱ به شماره پلاک : ۷۶۷/۶۶۷۵۸ : شماره موتور : cG125NB1A3120658 به شماره تنه : ۹۱۲۴۶۱۸ : بنام مهدی عبدالهی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقطی باشد

**تبلیغات هزینه نیست سرمایه گذاری است.**

## نیاز مندی ها

### بهترین وسیله ایمنی، ایمن کار کردن است.



قابل توجه همشهریان گرامی  
به اطلاع می‌رساند آقای حسین صدیقی  
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۲۳۹۴  
به نشانی: **بلوار فردوسی، نبش فردوسی ۸**  
مشارالیه در خواست کناره‌گیری از شغل خود  
را دارند لذا از کلیه متعاملینی 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: ۰۹۱۵۵۰۷۳۰  
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

**رفع نم بدون خرابی**  
ضمائم نامہ نامحدود  
آشپز خانه، توالت  
پشت بام، استخر  
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

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

حفاظ-بوته ای-کمانی  
میلگردی-آکاردوننی  
تولیدانبوه وارزان  
۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۳۱۱

09020037088  
سرویس سازمان آگهی‌ها

تشخیص یا دستگاه دیجیتال ضمانت نامه کتبی  
**لوله باز کنی، رفع نم بدون خرابی**  
سجاد/فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳  
هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷  
وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲  
فرامرزی/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷  
**پیروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۲۰۴۵۵۲۴**

نصب در محل رایگان  
**باتری جوادپور**  
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  
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

آزادشهر-معلم-وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱  
سجاد-فرامرزی-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-الیه-ستو ۳۵۰۱۴۱۵۱  
شاهد-طرقبه-شاندیز ۳۷۵۱۳۲۲۲  
۱۰۰ متری-مظهری-خواجه ربیع 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!**