

# راهِکار

نیازمندی‌ها



## مثبت فکر کنید، تا کامروا شوید!

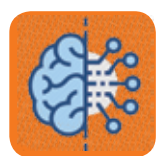
۰۰۰۴

راهکارهای سنجش  
قدرت ریسک‌پذیری

۲

راهکارهایی برای ایجاد  
پارامش در محیط کاری

۵



چگونه قد و قواره مالی کارمان را تخمین بزنیم؟

هنگام تخمین مشتریان بالقوه برای یک رستوران در یک شهر، جمعیت آن را در ویکی پدیا نگاه کنید. آن را به درصدی از شهر محدود کنید که دسترسی به خودرو دارد (اگر ...)

یوما حیوانی آمریکایی؛ یوما پوشاکی آلمانی

همان گربه‌سانی که بر برخی لباس‌ها و پوشاک نقش بسته است.

چند قانون مهم درباره شروع کسب و کاری

تاسیس یک کسب و کار و وارد شدن به عرصه کار آفرینی همواره کار آسانی نیست، اما لذت بخش است و تاسیس یک کسب و کار را همانند سوار شدن بر یک قطار وحشت ...

چگونه قد و قواره مالی کارمان را تخمین بزنیم؟

## راهکارهای سنجش قدرت ریسک پذیری



اروین اعتضاد  
روزنامه نگار

دشت اول

**هنگام تخمین مشتریان بالقوه برای یک رستوران در یک شهر، جمعیت آن را در ویکی پدیا نگاه کنید. آن را به درصدی از شهر محدود کنید که دسترسی به خودرو دارد (اگر پارکینگ موجود است). آن را به درصدی از جمعیت محدود کنید که جذب محصول خاص شما می‌شوند.**

بازار، یکی از سه دلیل اصلی موفقیت یک استارت آپ، در کنار تیم و محصول با سرمایه گذاران مختلف و رهبران آموزش دیده می‌باشد. مارک اندرسون به عنوان یک طرفدار بازار، مکرراً بیان می‌کند که حتی یک تیم متوسط با یک بازار عالی می‌تواند موفق شود. تخمین اندازه بازار چیزی بیشتر از یک تلاش برای کامل کردن ارائه شما به سرمایه گذاران و شرکاست. این فعالیت بیشتر به منظور درک این است که در آینده جهان چگونه از وضعیت فعلی و پیشنهاد یا ایده کسب و کاری شما با توجه به موقعیت رقابتی و میزان تناسب محصول شما با بازار آن حمایت خواهد کرد.

بازار چیست و منظور مردم از اندازه آن چیست؟ برای تخمین اندازه بازار، اولین گام درک کردن و شفاف کردن مفهوم بازار است. به نقل از جفری مور در «عبور از پرتگاه»، بازار:

- مجموعه‌ای از مشتریان بالقوه.
- برای ارائه مجموعه‌ای از خدمات و محصولات.
- که دارای مجموعه‌ای از نیازها و خواسته‌های مشترک هستند.

و هنگام تصمیم‌گیری در خرید، به یکدیگر مراجعه می‌کنند. اساساً بازار مجموعه‌ای از تصمیم‌گیرندگان خرید هستند که نیازها/خواسته‌های مشترکی دارند و مایل به صرف هزینه برای اجرای آن هستند. به نقل از لینووز، آن‌ها پتانسیل مراجعه به یکدیگر را هنگام تصمیم‌گیری دارند.

بازار مجموعه‌ای از مشتریان متصل به هم است، از این رو عموماً جغرافیاهای دور از هم بازارهای جداگانه به حساب می‌آیند.

طبق جمله بالا، بازارهای کاملاً جدا از هم، مانند رستوران‌هایی در مومبای و نیویورک، معمولاً یک بازار مشابه به شمار نمی‌آیند، چون میانگین خریداران نمیتوانند به یکدیگر مراجعه کنند. بنابراین دو بازار جداگانه شمرده می‌شوند.

حال که تعریف بازار شفاف‌تر شده است، تعریف اندازه بازار چیست؟

عموماً اندازه بازار به دو بخش تقسیم می‌شود، اولی از جهت تعداد مشتریان و دومی از جهت ارزش مالی می‌باشد. برای شفافیت بیشتر ابتدا به اندازه بازار و پس از آن به ارزش بازار مراجعه می‌کنیم.

اولین گام در تخمین اندازه بازار، درک بازار است. بازار مجموعه‌ای از تصمیم‌گیرندگان خرید است. آن‌ها نیازها/خواسته‌های مشترک دارند و طبق آن طبقه‌بندی میشوند. در هنگام تخمین اندازه بازار

شرکت خود، نیاز/خواسته مورد سوال است که توسط محصولات/خدمات شما به آن‌ها پاسخ داده خواهد شد. از این رو جمله «مشتری خود را درک کنید» بیش از حد مورد استفاده استارت آپ‌ها و مورد نیاز توسعه شرکت‌ها، می‌باشد.

اگر محصولی را ساخته‌اید و با مشتریان بالقوه و واقعی صحبت کرده‌اید، احتمالاً ایده خوبی دارید که آن‌ها چه کسانی هستند و محصولات/خدمات شما کدام نیاز آن‌ها را محقق می‌کند.

تحلیل‌های خود را با تفکر وسیع‌تر غنی کنید. هربنیان گذاری می‌تواند تایید کند که بسیار سخت است که یک گام به عقب از تمرکز محدود شرکت و محصول برداریم. به همین دلیل است که باید در تمرین‌های کوچک تفرکات خود را گسترش دهیم. حال که نیاز به محصول و مشتریان هدف شفاف شده است، به سراغ ۳ مرحله می‌رویم که به ما اجازه می‌دهد قدمی فراتر برداریم و یک نگاه کلی داشته باشیم.

گام گسترشی اول: محصولات جانشین به این سوالات پاسخ دهید:

- چه محصولاتی در حال حاضر جانشین محصولات من هستند؟

- رقیبان اصلی چه کسانی هستند؟

- آیا دقیقاً همان نیازها را برآورده می‌نمایند؟

خود را جای مشتری‌ها بگذارید و سعی کنید از دیدگاه آن‌ها به این سوالات پاسخ دهید:

گام گسترشی دوم: محصولات جایگزین

حال یک گام فراتر برویم:

- جایگزین‌هایی که مشتری برای برآوردن همان نیاز دارد، کدام‌اند؟

- معایب آن‌ها چیست؟

- قیمت آن‌ها چه قدر است؟

- چه تعداد از مردم آن را می‌خرند؟

دومین گام در تخمین اندازه بازار: تحقیق کردن

شما تاکنون باید ایده خوبی از این که بازار چیست پیدا کرده باشید. حال وقت آن است که تعداد مشتریانی که بازار دارد را تخمین بزنید.

این گام معمولاً خیلی بستگی به بازار دارد. اما دستورالعمل‌هایی نیز برای آن وجود دارد.

- شروع گسترده: هنگام تخمین مشتریان بالقوه برای یک رستوران در یک شهر، جمعیت آن را در ویکی پدیا نگاه کنید. آن را به درصدی از شهر محدود کنید که دسترسی به خودرو دارد (اگر پارکینگ موجود است).

دسترسی به خودرو دارد (اگر پارکینگ موجود است).

آن را به درصدی از جمعیت محدود کنید که جذب محصول خاص شما می‌شوند.

- واقع بین باشید: عموماً اگر تحلیل‌های شما به این ختم شود که تقریباً همه را به عنوان مشتریان بالقوه شناسایی کند، احتمالاً باید به مرحله اول بازگردید.

این تمرین بیشتر برای شما است: سرمایه گذاران و سهام داران نیز علاقه مند به دانستن اندازه بازار شما هستند. اگرچه این اعداد به اندازه‌ای که شما را تحت تاثیر قرار می‌دهند، آن‌ها را تحت تاثیر قرار نمی‌دهند.

آن‌ها تنوع پذیر هستند، در تعداد زیادی از شرکت‌ها سرمایه گذاری کرده‌اند و هنگامی که شرایط نامطلوب می‌شود، مجبور نیستند با مشتریان و کارمندان مواجه شوند. داشتن ارقام معتبر، قابل اطمینان و واقع بینانه در بازار یک مزیت رقابتی می‌باشد که بیشتر شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

آینده را در نظر بگیرید: بازارها همیشه در حال حرکت‌اند. ده سال پیش بازار نرم افزارهای گوشی‌های هوشمند وجود نداشت. حال شرکت‌هایی که این نرم افزارها را توسعه می‌دهند میتوانند به ارزشی بیش از یک بلیون دلار دست یابند.

گذشته و آینده بازار به اندازه وضعیت کنونی بازار حائز اهمیت هستند.

با توجه به این فرایض و دستورالعمل‌ها برای این رویکرد، شما باید در شناسایی موارد زیر گام بردارید:

۱- بازار بالقوه، حد بالای اندازه بازار است. بیشینه سطح تقاضا برای یک محصول در یک حوزه خاص

و یک دوره زمانی می‌باشد و نشان می‌دهد:

- هر شخصی که قادر به استفاده از محصول باشد، از آن استفاده می‌کند.

- هر کاربر محصول را در هر مورد استفاده می‌پذیرد.

- هر بار که محصول پذیرفته می‌شود، در میزان بهینه خود استفاده شده است.

۲- اندازه بازار کل (یا تقاضای اولیه): حجم کل محصولات یا خدماتی است که توسط گروه خاصی

از مصرف کنندگن مشخص خریداری میشود.

نکته: به یاد داشته باشید نه تنها باید تعداد مشتریان در بازار را اندازه بگیرید، بلکه تناوب استفاده از محصول در یک چارچوب زمانی خاص را نیز لحاظ کنید.

نتیجه‌گیری: کمبود بازار را شکست دهید

اگر قاتل شماره یک شرکت، کمبود بازار است، شناخت بخش مشتریان خود، رفتار، تعداد کل و قدرت خرید آن‌ها به شما فرصت بی نظیری در افزایش شانس موفقیت، بودجه و رشد می‌دهد.

محل  
موفقیت

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

**۵۱۲**  
تخریب ساختمان

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

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

**تخریب**  
خرید ضایعات وسازه نگهبان  
۰۹۱۵۵۵۹۶۵۹۱

**۵۱۵**  
آسانسور

**کار آسان ایده**  
نصب و اجرا ، سرویس نگهداری  
آسانسور هر توقف ۸۰۰۰ ات  
۳۸۸۲۴۴۹۴

**۵۱۶**  
کابینت / ام‌دی‌اف

**مصنوع فلزی و MDF**  
برادران حسن پور - ساخت  
انواع کابینت ، اشکاف و ...  
۰۹۱۵۱۲۰۹۳۹۵-۰۹۱۵۶۴۸۹۹۲۵

**۵۱۸**  
نرده و حفاظ

**حفاظ-بوته ای-کمانی**  
میلگردی-آکاردئونی  
تولیداتنوهورازان  
۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

**۵۱۹**  
گازرسانی

**گازرسانی**  
خرده کاری  
تعمیرات  
نرده، حفاظ  
۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

**لوله کشی گاز**  
نرده لوله‌ای، تعمیرات گاز  
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۳۸۲۱۱  
نقد اقساط / مدیریت گرمی

**گازرسانی**  
تفکیک کنتور گاز ، تعمیرات نرده  
نقد و اقساط «سمیعی»  
۰۹۱۵۵۵۹۷۶۱۸-۰۹۳۵۹۸۹۹۷۹۲

**پمپ توزیع روزنامه نظارت کنیدا**  
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

**۵۰۴**  
درهای اتوماتیک

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

**۵۰۵**  
در و پنجره

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

**۵۰۶**  
شیشه و سکوریت

**شیشه نظری**  
نصب و فروش سکوریت نو  
و دست دوم و کرکره برقی  
۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۳۱۱۰۱۴۸۲

**۵۰۸**  
داربست

**داربست پردیس**  
با بیمه مسئولیت تخفیف ویژه  
جاده قدیم و سنتو  
۳۶۶۶۷۶۳۳-۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵

**داربست طریقت**  
بیمه مسولیت  
۳۲۷۳۹۱۲۲-۰۹۱۵۶۰۱۰۵۲۰

**پیچ و رولپلاک**  
و داربست اترک  
فروش  
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۳۶۹۷۹

**داربست محمدپور**  
نصب سریع تخته  
۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳

**داربست سعدی**  
پیچ و رولپلاک  
۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶  
۰۹۱۵۱۲۴۰۵۵۴

**۵۰۹**  
ایزوگام و عایق کاری

**ایزوگام شرق**  
به قیمت درب کارخانه  
۳۲۷۲۱۷۸۹-۰۹۱۵۳۱۳۲۵۰۴  
۰۹۳۶۶۴۸۴۴۶۹

**ایزوگام شرق**  
(گران نخرید)  
از ۱۵ الی ۲۵ هزار تومان  
شراقتی ۰۹۳۶۵۲۶۵۷۰۴

**طاها و یاسین بار**  
بدون شعار  
۳۲۱۳۶۳۹۳-۴  
۰۹۰۱۳۵۶۳۸۲۸

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

**۴**  
بازار خودرو

**۴۱۱**  
خدمات خودرو

**تنظیم موتور بهرام**  
را در گوگل جستجو کنید  
(عضویت : ۱۱۰۸)  
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

**۵**  
خدمات ساختمانی

**۵۰۱**  
نقاشی و کاغذ دیواری

**نقاشی نظری**  
۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴

**اقساط ۳ تا ۱۲ ماهه**  
انواع کاغذ دیواری خارجی و  
ایرانی کفپوش ، پارکت، پرده  
تور، افقی ، بامبو ، زیر ، موکت  
طراحی و ارسال آلبوم رایگان  
شعبه ۱ ۳۲۲۸۱۱۲۹  
شعبه ۲ ۳۶۲۳۷۶۵۵  
۰۹۱۵۳۰۴۵۹۳۴

**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

**کاغذکیان**  
کاغذدیواری، کابینت، پارکت، کفپوش  
پنل، نقاشی، بلکا، کنیتکس  
سقف کاذب، تعمیرات  
**نقد اقساط**  
@kiyandecor  
۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸  
۰۹۳۸۸۰۴۷۷۰۲

**سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها**  
۳۷۰۸۸

**۲**  
کامپیوتر و اینترنت

**۲۰۱**  
کامپیوتر و لوازم جانبی

**پخش انواع کامپیوتر، تبلت، موبایل لپ تاپ**  
lenovo-asus-hp-acer  
از ۵۰۰/۳۳ به بالا  
کامپیوترهای خانگی اداری نو  
از ۵۰۰/۳۴ به بالا  
کامپیوترهای حرفه ای نو  
از ۵۰۰/۳۶ به بالا  
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ میدی  
از ۵۰۰/۸۵ به بالا  
گیمینگ حرفه ای  
از ۸۰۰/۸۹ به بالا  
کانل تلگرام @moeincomputer  
۳۷۲۳۳۳۰۰  
۰۹۳۸۴۳۸۰۹۰۲  
بازرگانی معین  
\*\*تعمیرات تخصصی\*\*

**۳**  
حمل و نقل

**۳۰۱**  
حمل و نقل کالا و اثاثیه

**پیروز بار**  
ارزانت‌تر از همه جا  
۳۵۲۲۴۳۴۲  
۳۷۲۹۴۱۱۲  
۳۲۷۷۱۰۵۰  
هدایت ، هنور ۳۷۵۲۸۳۱۶  
تهران و شهرستان همه روزه

**خسرو بار**  
وانت - خاور - کارگر  
۳۶۶۷۴۴۰۰-۳۷۶۶۲۱۲۶  
۳۸۹۱۵۱۵۹

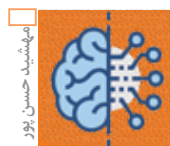
**طالب بار**  
ارزانت‌تر از همه جا  
۳۷۵۱۹۲۹۳  
۳۷۵۲۹۲۹۳  
۳۷۵۳۱۹۹۰  
۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳

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

فهرست نیازمندی‌ها		
۱	تلفن و موبایل	۱۰۱ تلفن و لوازم جانبی تعمیرات تلفن و موبایل
۲	کامپیوتر و اینترنت	۲۰۱ کامپیوتر و لوازم جانبی لپ تاپ اینترنت و شبکه تعمیر و نگهداری
۳	حمل و نقل	۳۰۱ حمل و نقل کتا و اثاثیه تاکسی تلفن و پیک موتوری فریبه خورنو
۴	بازار خودرو	۴۰۱ پراید / تویا پژو / سمند / رانا پیکان / رنو / پیکان سدا / لادا وانت / نیشان خودروهای سنگین سایر خودروها خودروهای فرسوده موتور و دورچه لوازم بدنه و تعمیرات خدمات فونرو بیمه خودرو
۵	خدمات ساختمانی	۵۰۱ نقاشی و کاغذ دیواری پیمانکاری ساختمان سازگاری سیستمهای حفاظتی و امنیتی درهای اتوماتیک در و پنجره غشبه و سکوریت نمازنی، آبخا و آبشار داربست ایزوگام و کاشیکاری آببری و رایسیندنی اجرای سقف تعمیرات ساختمان سنگبری / سنگبری و نمازنی جرنگل و پاکر آسانسور کابینت / نودیف مصالح ساختمانی نرده و حفاظ گازرسانی نقاشی / شرکت فاضلاب سوله و کاشی کارگاهی جوشکاری خدمات بهداشتی - بهداشتی برق و آلبوم ساختمان
۶	املاک و مستغلات	۶۰۱ 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	۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه تعمیرات لوازم خانگی فرش و موکت کالی خواب
۸	خدمات منزل و تعمیرات	۸۰۱ تعمیرات لوازم منزل کالی خواب تعمیرات لوازم خانگی خدمات نظافتی آنتن پرده و بستن کولرگازی، پمپ و آبگرمکن سختاب تزیینات داخلی
۹	پوشاک	۹۰۱ پوشاک، کیف و کیفی پارچه و پارچه زبون و لباس مردوس کفش و کفشهای
۱۰	خدمات اداری و مالی	۱۰۰۱ خدمات بیمه سرمایه‌گذاری و مشاورت خدمات مالی و حسابداری ثبت شرکت‌ها خدمات بازرگانی
۱۱	بزرگسالی سلامت و زیبایی	۱۱۰۱ خدمات پزشکی و درمانی مشاوره و روانشناسی خدمات آرایشی و بهداشتی ترک اعتیاد باشگاههای ورزشی
۱۲	خدمات آموزشی و فرهنگی	۱۲۰۱ آموزشگاههای تخصصی آموزشگاههای زبان تعمیرات تخصصی و مشاوره تحصیلی کتاب و وسایل کمک آموزشی مجموعات فرهنگی
۱۳	عجالتی و مراسم	۱۳۰۱ آژیرخانه و رستوران بزرگاری و مراسم و مراسم عجالتی و تصویربرداری تاج پادشاهی و بافرا شیرینی‌سرا گرافیک عجالتی و داماداری نواد کاشی و پروتئینی
۱۴	استخدام	۱۴۰۱ بازاریاب حفاظتی و نظافت حسابدار امور پزشکی و درمانی تعمیرات راننده فروشنده و صندوقدار کارگر جاجر کارگر ساده خیاب و پردهکار آرایشگر آشپز فراخ سایت / گرافیک / امور رایانه پیک موتوری نویسندگان مشاغل گوناگون
۱۵	خدمات چاپ و تبلیغات	۱۵۰۱ تایپ و نگارش چاپ و پخش تراکت چاپ انست و بار تابلوسازی تعمیرات پیامکی و فضای مجازی هدیات تبلیغاتی
۱۶	خدمات گردشگری	۱۶۰۱ خرید و فروش شایعات طافون گات ساختمانی خدمات و مترجمان ساختمانی خدمات و مترجمان کشاورزی
۱۷	خدمات صنعتی و کشاورزی	۱۷۰۱ خرید و فروش شایعات طافون گات ساختمانی خدمات و مترجمان ساختمانی خدمات و مترجمان کشاورزی
۱۸	گوناگون	۱۸۰۱ مطبخ فته مشاوره
۱۹	صنایع ویژه	۱۹۰۱ خدمات آسمان قدس رضوی

## راهکارهایی برای ایجاد آرامش در محیط کاری

## تا کامروا شوید! مثبت فکر کنید



مهمترین حساسیت یونان روزنامه نگار

تمرکز بر روی منفی ها انرژی را می گیرد و باعث می شود که احساس تاسف کنید و در نتیجه به هیچ وجه کمکی نخواهد کرد. در بخش زیر برخی از نکاتی که باید بر روی آن ها تمرکز کنید آورده شده است:

با خودتان مهربان باشید، درباره خودتان منفی حرف نزنید. حالا اشتباهاتتان را پذیرفته اید و آن ها را در آغوش گرفته اید و وقتی با خودتان صادق بودید و می دانید چه عواملی را می توانید بهبود بخشید، کافی است و نیازی نیست که برای شکست خود احساس بدی داشته باشید.

یک فیلم کمدی خوب تماشا کنید یا با یکی از دوستان بامزه تان صحبت کنید. خیلی جدی گرفتن زندگی ارزش ندارد - در هر صورت هیچ کس از زندگی زنده بیرون نمی رود.

مدیتیشن یا یوگا انجام دهید. به جای تمرکز بر گذشته، در زمان حال حاضر باشید و بر روی افکار خود کار کنید و به آرامی به یک طرز فکر خوش بینانه برسید.

تفکر مثبت به معنی نادیده گرفتن حقایق نیست و در هنگام ارزیابی خودتان واقع گرا باشید اما تاکید زیادی بر نکات منفی نکنید. بودن در کنار افراد درست:

یکی از آیتم های مورد علاقه جیم رات این جمله است: "شما به طور متوسط شبیه پنج نفری هستید که بیشترین زمان را با آن ها سپری می کنید" در موردش فکر کنید: اگر شما خود را با افراد بدبین احاطه کنید، به یکی از همان ها تبدیل خواهید شد.

اگر هنوز به نتیجه نرسیده اید، حلقه دوستان خود را ارزیابی کنید و ببینید چه کسی واقعاً سزاوار آن است که در زندگی شما بماند و اگر تنها یک دوست پس از "ارزیابی کلی" باقی ماند هم این کاملاً خوب است - حداقل شما می دانید که همیشه می توانید بر روی او تکیه کنید.

خود را با انگیزه نگه دارید:

اکنون که اشتباهات خود را پذیرفتید، زمان آن رسیده که جلو بروید و سرانجام اینجا هستید - در بزرگترین لحظه زندگیتان و وقت آن است که دوباره امتحان کنید. اما چطور؟ "ممکن است کسی بپرسد. این جایی است که انگیزه به وجود می آید.



انتظارات را کنار بگذارید و تنها با این فکر نکنید که اگر این کار را انجام دهید چه اتفاقی می افتد و اگر احساس بدی درستی است با شهود خود پیش بروید. کتاب ها و فیلم های انگیزشی تماشا کنید و همیشه عالی است به شما بگوید می توانید هر چه خواهید را بسازید و حتی ممکن است قبلاً متوجه شده باشید زمان ها هست که شنیدن برخی نکته ها طرف شخص دیگری، آن پیام را قدرتمند تر و موثر تر می کند. برنامه اهداف خود را مشخص کنید و در مورد آنچه می خواهید در درازمدت به دست آورید، فکر کنید. زمانی که احساس می کنید تسلی شدید، به این فکر کنید که چرا و کار سخت خود در برابر هدفان دهید.

انگیزه داشتنن برای پیشبرد زندگی مهم است، قوی باشید و اجازه ندهد بر شما تأثیر بگذارد. بهبود را ادامه دهید: همانطور که قبلاً ذکر کردیم، به موفقیت است. شما بر روی انگیزه



کتاب ها و فیلم های انگیزشی بخوانید و تماشا کنید و همیشه عالی است که کسی به شما بگوید می توانید هر چه می خواهید را بسازید و حتی ممکن است قبلاً متوجه شده باشید زمان هایی هست که شنیدن برخی نکته ها از طرف شخص دیگری، آن پیام را قدرتمند تر و موثر تر می کند.

## چند قانون مهم درباره شروع کسب و کاری



رضاسمیعی

کارشناس شبکه های اجتماعی

تاسیس یک کسب و کار و وارد شدن به عرصه کار آفرینی همواره کار آسانی نیست، اما لذت بخش است و تاسیس یک کسب و کار را همانند سوار شدن بر یک قطار وحشت می داند در یک قطار وحشت فرد حاضر در قطار در کنار حس لذت، ترس، وحشت و سایر احساسات را نیز تجربه می کند شاید برخی از این احساسات برای او ناخوشایند باشد اما وقتی فرد از قطار خارج می شود می گوید لذت بردم و این دقیقاً همانند تاسیس یک کسب و کار و حس و حال یک کار آفرین می باشد.

اگر می خواهید کسب و کار شخصی خودتان را شروع کنید خیلی عالی است اما قبل آن باید بدانید که در طی مسیر ساخت کسب و کارتان و رشد آن باید همواره به چند اصل مهم و ضروری توجه کنید و گرنه کسب و کارتان همانند بسیاری از کسب و کارهای ناموفق دیگر بعد از مدتی شکست می خورد.

دارن هاردی در کتاب "دیوانگان ثروت ساز" بیان می کند که تاسیس یک کسب و کار و وارد شدن به عرصه کار آفرینی همواره کار آسانی نیست، اما لذت بخش است و تاسیس یک کسب و کار را همانند سوار شدن بر یک قطار وحشت می داند در یک قطار وحشت فرد حاضر در قطار در کنار حس لذت، ترس، وحشت و سایر احساسات را نیز تجربه می کند شاید برخی از این احساسات برای او ناخوشایند باشد اما وقتی فرد از قطار خارج می شود می گوید لذت بردم و این دقیقاً همانند تاسیس یک کسب و کار و حس و حال یک کار آفرین می باشد.

فرقی ندارد قصد دارید چه کاری انجام دهید، یک کسب و کار آنلاین را تاسیس کنید یا

افلاین در هر دو حالت شما باید نکاتی را در راه اندازی کسب و کار خود رعایت کنید. موفقیت و یا ثروت یک شبه وجود ندارد چیزی به نام موفقیت یک شبه یا ثروت خیلی سریع وجود ندارد برای موفقیت زمان نیاز است و هیچ گاه ثروت یا موفقیتی یک شبه ایجاد نمی شود، وقتی این جمله را بیان می کنیم بسیاری از افراد یاد افرادی مثل مارک زاکربرگ و... می افتند که توانستند در کمتر از یک سال ثروت مند شوند، این در حالی است که عموم افراد در نظر نمی گیرند که مارک زاکربرگ نیز قبل از فیسبوک استارت آپ های مختلفی را راه اندازی کرده و شکست خورده عموم افراد صرفاً وضعیت اکنون یک فرد را مشاهده می کنند و از سختی ها و شکست های قبلی او نیز خبری ندارند.

فضای آنلاین نیز سختی های خودش را دارد بسیاری از افراد فکر می کنند در فضای آنلاین نیز می توانند سریع ثروت مند شوند و اصولاً به چیزی به نام دیجیتال مارکتینگ، برندینگ و صبر اعتقادی ندارند بسیاری از افراد فکر می کنند که برای ورود به بازار آنلاین و فروش رویایی تنها کافیست در قدم اول: طراحی سایت فروشگاهی

خود را انجام دهند و در قدم دوم: فروش کنند این در حالی است که موفق شدن در مسیر راه اندازی کسب و کار آنلاین به فاکتور های بسیار زیادی مرتبط است و رعایت تمامی این فاکتور های در کنار هم باعث موفقیت و عدم شکست سریع یک کسب و کار می شود.

راه خود را مشخص کنید همان طور که دارن هاردی کارآفرینی و تاسیس کسب و کار آنلاین را همانند یک قطار وحشت تشبیه کرد باید بگوییم که در مسیر راه اندازی کسب و کار شخصی هیچ تضمین ۱۰۰ درصدی بر امنیت شغلی و درآمد شما وجود ندارد و هر کسب و کاری همانند مسیر یک قطار وحشت بالا و پایین های خودش را دارد، نمی خواهیم بگوییم که در این مسیر حتماً باید شکست بخورید و یا برشکسته شوید و دارایی های خود را از دست بدهید، منظور ما از شکست مواقعی است که شرایط سخت می شود و این تنها شما هستید که با سخت کار کردن می توانید کسب و کارتان را از مسیر شکست احتمالی نجات دهید در این مواقع است که اگر سه اصل زیر را رعایت کرده باشید هیچ گاه شکست نمی خورید.



## پوما حیوانی آمریکایی؛ پوما پوشاک آلمانی

دنیای لباس، پوشاک و مد را بررسی‌های مداومی داشتیم. اما در این میان و در این دنیا چیزی را از قلم انداختیم. و آن اینکه هر پوشاکی جایگاه خودش را دارد. در دنیای پوشاک، برندهای متفاوتی مشغول به فعالیت هستند و در این بین اما، برندها در زمینه‌های متفاوتی در دنیای پوشاک فعالیت می‌کنند و فعال‌اند. یکی از آن زمینه‌ها، زمینه ورزشی است. حوزه ورزش و به خصوص فوتبال طرفداران خودش را دارد و حوزه‌ای مورد توجه در صنایع و کسب‌وکار هاست. از جمله جاهایی که ورزش بسیار مورد توجه قرار می‌گیرد، بخش پوشاک آن است. بخشی که عموماً به اسم ورزشکاران است و به کام جهانیان. پوشاک ورزشی از جمله پوشاک پرطرفدار در جوامع و کشورها، و در هر سنی است. و ای به این دلیل نیست که اهمیت ویژه‌ای به ورزش داده می‌شود، چراکه بسیاری هستند که تنها پوشاک ورزشی را ترجیح می‌دهند. آن هم به دلایل مختلف و متفاوت. مثلاً راحتی این دست از پوشاک، بخشی است که افراد بسیار زیادی را به پوشیدن و استفاده از این پوشاک ترغیب می‌کند. بگذاریم. قرار است تا خدمتتان از برندی بگوییم که برندی معروف و خوشنام است. و آن بند برندی نیست جز، "پوما". همان گربه‌سانی که بر برخی لباس‌ها و پوشاک نقش بسته است.

گربه‌سانی نام آشنا در عرصه‌ی ورزش .... همانطور که خدمتتان عرض شد، پوما شرکتی چند ملیتی آلمانی است که در سال ۱۹۴۸ بنیان نهاده شد. یعنی ۷۲ سال پیش. که این امر نشان از تجربه و قدمت این پوشاک است. تجربه و قدمتی که توانسته کمکی جدی برای پوما باشد؛ در دستش در میان رقبای تازه‌اش بازتر باشد و آن هم به شرطها و شروطها. شرط و شروط آن نیز همان است که توانسته باشد از آن تجربیات به خوبی استفاده کند و آن‌ها را پلکانی کند برای رسیدن به پیشرفت و مقصود نهایی‌اش. پوما علاوه بر تولید و عرضه‌ی پوشاک و محصولات ورزشی، وظیفه‌ی اسپانسرری را هم به خوبی انجام می‌دهد. از اسپانسرری باشگاه‌های ورزشی و افراد سرشناس دنیای ورزش گرفته تا اسپانسرری تیم ملی فوتبال کشورمان در جام جهانی ۱۹۹۸ فرانسه. از جمله افرادی که پوما اسپانسرری آن‌ها را به عهده داشته است می‌توان به پله، اوسین بولت، سرخیو آگوئرو و ... اشاره کرد.

به راستی رودلف داسلر از کجا می‌دانست روزی، شرکتی که ساخته است به چنین جایگاهی برسد!!



محمد قدوسی / روزنامه نگار

همان گربه‌سانی که بر برخی لباس‌ها و پوشاک نقش بسته است.

انگیز می شود اما چه کسی بدون پشت کار موفق شده؟ آیا می دانید توماس ادیسون پیش از اختراع لامپ چندبار شکست خورده بود؟ حداقل یک هزار بار اما آیا می دانید که درک او از این موضوع چه بود؟ "من شکست نخورده ام و من فقط ۱۰,۰۰۰ روش پیدا کردم که کار نمی کنند".

زمانی برای خودتان بگذارید: حداقل مطمئن شوید که به خودتان توجه دارید و تمرکز فقط روی موفقیت و فراموش کردن خودتان ممکن است به آرامی شما را دیوانه کند. برای خواندن آنچه دوست دارید وقت بگذارید، با دوستان خود اوقات خوبی را سپری کنید و با خانواده خود بخندید. دوست داشتن خودتان جایی است که زندگیتان شروع می شود.

با پذیرفتن اشتباهات در زندگی خود جلو بروید، با خودتان صادق بمانید و از اشتباهاتتان درس بگیرید، مثبت فکر کنید، اطراف خود را با افراد مناسب محاصره کنید و برای دوست داشتن خودتان وقت بگذارید.

سر روی زمان حال تمرکز کنید و به انجام دهم یا آن کار را انجام دهم، من می کنید این تصمیم



ببود مداوم تنها راه صعود از نردبان زه خود کار کنید و این واقعاً شگفت



نماینده‌های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده‌ی الهیه حمیدی‌نیا  
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده‌ی طلاب رحمتی  
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۳

نماینده‌ی راهنمایی سلیمی  
۰۹۱۵۳۱۳۷۷۸۷

نماینده‌ی قاسم‌آباد قنصی  
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۳۰

## قالی و مبیل شوئی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

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 جریمه و شکستگی - کاور به دلخواه

دنگ برداری / نظامی شوئی / دفرگرتی

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱ کلاهدوز ۳۷۲۳۰۹۰۸  
احمدآباد ۵-۲۸۴۶۵۷۵۴ قری ۳-۲۷۱۳۸۹۰۲  
بیروزی ۱۶-۲۸۷۶۹۰۱۵ شهدا ۳۳۶۹۵۴۲۱  
عدل خمینی ۱-۲۸۵۸۰۷۲۰ نخریسی ۳۳۴۱۲۱۲۹  
بلوار معلم ۲-۳۶۱۰۸۰۹۱ قاسم آباد ۳-۳۶۲۳۶۵۵۲  
سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

## قالی و مبیل شوئی امین

دوگرتی / شستشو با ضمانت

ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۰۴۴۳  
تحت پوشش بیمه ایران  
۳۷۲۹۲۲۹۶-۳۲۲۵۲۳۲۸  
۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

## قالی و مبیل شوئی نمونه

دوگرتی / تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۷۳۳۶۰۶۰  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸  
شستشو ۱۰۰٪ اسلامی  
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۸۸۲۲۵۰۰  
۳۷۲۶۵۵۵۱-۳۲۱۳۵۹۵۶

## قالی و مبیل شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران / سرویس سراسر شهر / دوگرتی

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴  
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷  
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

## قالیشوئی مدرن عدالتیان

رفو پذیرفته می‌شود

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

## قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

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

۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲  
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۲۷۹۳۵۰۲  
پاره نشدن و رنگ ندادن

## شان‌دیز

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

امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۶۴  
۰۹۰۱۶۳۶۰۴۱

## ۶ املاک و مستغلات

## قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی / تمام نقاط شهر / ایام تعطیل

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳  
۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵  
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

## قالی شوئی بازوبندی

تمام اتوماتیک

۳۳۶۶۹۷۴۶-۳۶۵۸۵۷۰۰  
۳۷۶۰۵۶۱۴-۳۲۷۹۰۶۰۱  
۳۶۱۱۰۵۰۲  
۰۹۱۵۴۰۲۰۷۶۹  
۰۹۰۱۴۱۲۷۷۰۰

## ۸ خدمات منزل و تعمیرات

## قطعات زمین در گلپهزار

۲۰۰ متری ۴ مبیلون  
۲۵۰ متری ۵ مبیلون  
۳۰۰ متری ۶ مبیلون

با سند ملکی، نقشه ثبتی و کلیه استعلامات دولتی قسرده در دسترس

۰۹۱۵۶۲۶۲۵۸۱  
۰۹۱۵۲۳۹۱۰۰۲

## ۶۰۱ مشاورین املاک

خرید / فروش / طر قبه، ویلا شهر

۳۴۲۲۴۲۰۰-۰۹۱۵۳۱۴۲۶۱۱

## قالیشوئی مدرن عدالتیان

۳۲۱۲۱۴۳۶  
۳۵۱۳۴۲۱۳  
۳۸۸۴۶۲۶۸

## قالیشوئی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶  
۳۸۴۵۳۸۸۷  
۳۲۲۴۳۲۳۹  
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

## قالیشوئی غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰  
۳۷۲۸۶۰۵۰  
۳۶۲۲۲۲۲۳  
۳۳۶۶۱۱۱۵  
۳۳۶۷۰۹۷۶  
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

## ۸۰۲ قالیشوئی

## ۷ خرید و فروش لوازم و اثاثیه

## ۶۰۸ خرید و فروش باغ و زمین

## سبک تبلیغات شما چیست؟! ♦♦♦

## قالیشوئی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶  
۳۸۴۵۳۸۸۷  
۳۲۲۴۳۲۳۹  
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

## قالیشوئی سید

۱۰۰٪ اسلامی / سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۳۲۷۷۷۸۹۳  
۳۲۵۶۸۵۲۵  
۳۷۳۴۱۱۳۰  
۳۳۴۹۰۸۴۸  
۳۲۱۴۱۷۹۷  
۳۸۸۴۷۱۵۹  
۳۶۰۱۰۹۷۶  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

## ۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

خرید لوازم منزل و اداری فوری و بدون تعطیلی

۰۹۱۵۹۲۴۷۱۷۸-۳۷۲۷۶۴۰۳  
۰۹۳۰۳۲۶۱۹۰۶

## ۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

## ۶۰۸ خرید و فروش باغ و زمین

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

۰۹۱۵۳۰۰۸۳۲۹

سوران / خرید و فروش زمین باغ ویلا

۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴۱  
۰۹۱۵۳۰۷۶۴۲۵

## با کانال سروش سازمان آگهی‌های روزنامه قدس همراه شوید سفارش آگهی از هر مکانی که هستید!

ارسال کنید! 09020037088

متن آگهی خود را در سروش به شماره 09020037088 ارسال کنید!

متن آگهی بررسی و مبلغ قابل پرداخت به شما اعلام می‌شود!

شماره کارت: 6104337754465142

شماره حساب: 5858483778

ارزین می‌کنید؛ وارزین می‌کنیم؛ نزد بانک قدس روزنامه آگهی‌های سازمان آگهی‌ها به وجه آگهی را

طرح آگهی را برای ارسال می‌کنیم، پس از تایید شما...

آگهی برای چاپ ارسال می‌شود.

09020037088



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

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



**۱۷**  
خدمات صنعتی  
و کشاورزی

**۱۷۰۱**  
خرید و فروش  
ضایعات  
**تعمیمی**  
در پنجره و کابینت  
خورده ریز و غیره  
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

**۱۴**  
استخدام

**۱۴۱۱**  
خیاط و چرخکار  
**به تعدادی**  
زیگزاگ دوز  
و بردست آقا  
نیاز مندیم  
۰۹۱۵۱۰۲۶۹۸۶

**۱۲۰۱**  
آموزشگاه‌های  
تخصصی

**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 مونتاژ  
کامپیوتر و تعمیرات تخصصی  
سخت افزار، دوره های  
ICDL، اتو کد، فتوشاپ و ...  
دوره های حسابداری +  
نرم افزار، مهارت های دیجیتال  
ویژه باز ماندگان از تحصیل  
**آموزشگاه شهریار**  
با گواهینامه فنی و حرفه ای  
مطهری جنوبی ۱۳  
۳۷۲۸۵۶۶۲

**قدسی**  
قالی و مبیل شوئی  
۳۸۷۱۶۲۷۷-۳۸۴۲۱۰۸۶-۳۷۶۵۹۴۲۹  
۳۷۲۶۲۱۲۵-۳۶۰۹۹۰۳۵-۳۶۰۹۸۶۹۳  
با نشانی  
آب کشی اسلامی  
بیمه  
۳۷۷۹۴۲۶۶-۳۷۱۲۱۲۸۸  
سرویس سراسر شهر

**قالی شوئی**  
**عدالتیان**  
دوگزی  
تحت پوششی بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر  
هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸ و ۸۹  
۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۳۲۹۸۵۹  
۳۳۴۴۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲  
مدیریت سید علی  
**عدالتیان**  
۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قابل توجه همشهریان گرامی  
به اطلاع می‌رساند آقای علی پایگار  
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۶۶۹۸  
به نشانی: **جاده قدیم بلوار توس شهید طالبی**  
مشارالیه درخواست 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 بگیری. 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: ۰۹۱۵۱۲۲۶۴۹۹  
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

**۱۵**  
خدمات چاپ  
و تیبغات

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

**۸۰۳**  
تخلیه چاه  
لوله‌بازکنی و رفع نم  
**وصل اگوی مطمئن**  
۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲  
۳۶۲۰۰۰۱۳

**قالیشویی**  
**ابتکار**  
۳۶۰۱۱۸۲۰  
۳۶۲۳۶۲۱۰  
۳۸۷۱۳۳۱۲  
۳۲۱۷۳۲۴۲  
۳۸۸۰۰۰۷۹  
شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی  
سرویس تمام نقاط شهر

قابل توجه همشهریان گرامی  
به اطلاع می‌رساند آقای ابوالحسن کریمی  
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۲۸۳۲  
به نشانی: **میثم شمالی ۱۳ و ۱۵**  
مشارالیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود  
را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر  
مشارالیه مدارکی دارند خواهشمند است  
تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از  
تاریخ نشر آگهی به محل فوق‌الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل  
بگیرند. 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: ۰۹۱۵۷۰۲۹۴۳۴  
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

**۱۵۰۴**  
تابلوسازی  
**تابلوساز صنعت آذین**  
چلیچنیوم، استیل، LED  
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش  
لیزر، هداپانلیغاتی  
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

**قابل توجه جوانان**  
جویای کار و آموزش  
آموزشگاه نمونه  
آرایش و پیرایش گل  
(بامدیریت علی اکبر گل زاده)  
با ۵۳ سال سابقه آموزشی  
بامریان مجرب و به همراهی  
طراح و مجری گریم سینما و تلویزیون  
(امیدگل زاده)  
پذیرای شما جوانان علاقمندانست  
نیش چهارراه خواجه ربیع  
(عبادی) آموزشگاه گل  
۳۷۲۴۶۲۰۹-۳۷۲۴۷۶۷۴  
۰۹۱۵۱۱۳۵۵۱۳-۳۷۲۴۸۶۳۷  
۰۹۳۶۲۸۱۰۰۹۲

**۱۱**  
پزشکی  
سلامت و زیبایی

**۱۱۰۴**  
ترک اعتیاد

**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

قابل توجه همشهریان گرامی  
به اطلاع می‌رساند آقای جعفر محقق بیهنگی  
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۸۲۱۲  
به نشانی: **وکیل آباد ۶۶**  
مشارالیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود  
را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر  
مشارالیه مدارکی دارند خواهشمند است  
تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از  
تاریخ نشر آگهی به محل فوق‌الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل  
بگیرند. 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: ۰۹۱۵۵۲۲۵۱۰۶  
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

**۱۶**  
خدمات گردشگری

**۱۳۰۶**  
کرایه‌چی

**مرکز درمان اعتیاد بهار**  
با مسؤلیت فنی - دکتر قربانی  
۳۷۶۸۴۹۹۹-۰۹۱۵۴۱۲۶۴۱۴

**مرکز اقامتی**  
بهبود و بازتوانی  
بهار زندگی مشهد  
درمان اعتیاد تخصص ماست  
با مجوز رسمی از سازمان  
بهبودستی، 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

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

**۱۶۰۱**  
آژانس‌های مسافرتی  
**کیش - قشم**  
تضمین پایین ترین نرخ تور  
آترینا پرواز  
۳۲۲۳۱۴۱۶-۳۲۲۳۵۶۵۶

**سالن‌های مجهز و مدرن همایش و کنفرانس خبری**

**مؤسسه فرهنگی قدس**

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

شماره تماس رزرو و هماهنگی  
**(۰۵۱) ۳۷۶۸۵۰۱۱**  
مشهد؛ نیش سجادیک

امکانات تصویربرداری | سالن پذیرایی مجزا

**لطفا توجه کنید!**  
چاپ آگهی در نیازمندی‌های روزنامه قدس  
به منزله سخت و تیرید آگهی نمی‌باشد، لذا  
نارم است همشهریان گرامی نسبت به  
سخت و کیفیت کار و خدمات و همچنین  
سلامت جنود کار آگهی‌دهنده بررسی‌های  
نارم را حاشیه باشد.

**۳۷۶۵۵۷۷۴**  
در یافت اشتراک با یک تماس به شماره فوق

پذیرش  
اشتراک  
روزنامه  
قدس

**نصب در محل رایگان**  
**باتری جواد پور**



عرضه کننده  
انواع باتری اتومبیل ایرانی و خارجی  
تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰  
۰۹۱۵۱۰۰۰۱۷۹  
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

**خریدار روزنامه باطله در محل ۴۰۰۰ ت**  
**کتاب، دفتر ضایعات کاغذ و ...**  
۰۹۱۵۴۲۲۶۷۵۱۱

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

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

**لوله باز کنی، رفع نم بدون خرابی**  
تعمیرات روز  
تشخیص با دستگاه دیجیتال ضمانت نامه کتبی  
سجاد/فلسطنین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳  
هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷  
وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲  
فرامرزی/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشگاه/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷  
پیسروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

**در بین خطوط برانید**

**لوله باز کنی**  
بیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰  
رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲  
قاسم آباد - الهیه - سترو ۳۵۰۱۴۱۵۱  
شاهد - طرقله - شانديز ۳۷۵۱۳۲۲۲  
۱۰۰ متری - معظری - خواجه ربیع ۳۸۶۴۶۰۷۰  
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

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

**واحد سفارشات**  
مجموع چاپ و نشر روزنامه قدس

**چاپ افست**  
نشیت/رول

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

خدمات پیش از چاپ (طراحی . لیتوگرافی)  
خدمات پس از چاپ (سلفون . پیوی . برش . صحافی)

**چاپ افست**  
کتاب . نشریات . مجله . روزنامه . نشریات . پوستر . بروشور . کاتالوگ . کتاب . مجله . روزنامه . نشریات . پوستر . بروشور . کاتالوگ . کتاب

**Quds Publish & Print**  
E.mail: qqudsnews@yahoo.com  
مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک، واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس  
۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

**با درج آگهی در نیازمندی‌های قدس خودتان را به دیگران معرفی کنید!**  
۳۷۰۸۸

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.