

دوشنبه

۸ دی ۱۳۹۹

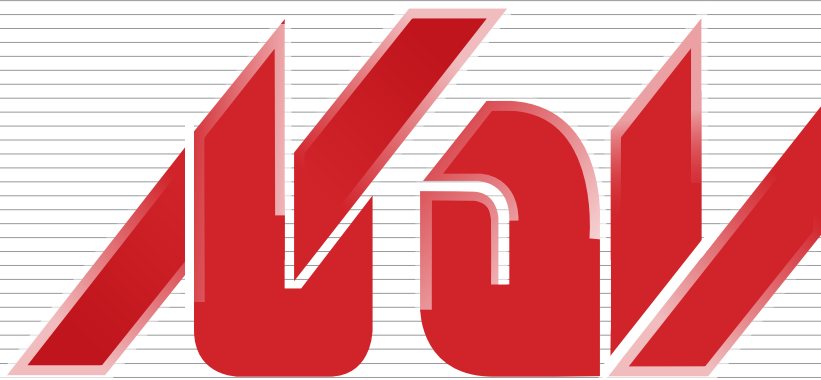
سال سی و چهارم

شماره ۹۴۲۸

ضمیمه نیازمندی‌ها

وکسب و کار روزنامه قدس

شماره ۲۲۸



ما برای بهتر دیده شدن شما اینجاییم

R J A I H S K A I R

نیازمندی‌ها

تقدیمه روز
تشخیص با 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
فرامرز/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
پسروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

خرید ضایعات
آهن، آلومینیوم، مس، برنج
کارتن، لاک و ...
۰۹۰۳۵۳۸۰۱۶۲

سبک تبلیغات شما
چیست؟!

کسی که بخاطر صرفه جویی در هزینه‌ها، تبلیغات خود را متوقف می‌کند؛
مانند کسی است که برای صرفه جویی در وقت ساعتش را متوقف کند.

A man who stops advertising to save money, is like a man who stops a clock to save time.
[Henry Ford]

۳۶۰۴۲۰۰۱ ۳۸۶۴۶۰۷۰
۳۶۶۲۹۲۹۲ ۳۶۰۵۱۲۷۲
۳۵۰۱۴۱۵۱ ۳۷۵۱۳۲۲۲
شبانه روزی ۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

لوله باز کنی فوری
تشخیص ترکیدگی 100 %
با تجهیزات مکانیزه و کادر مجرب
تمام نقاط شهر
۰۹۱۵۳۱۷۸۳۱۸



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



مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس
واحد سفارشات

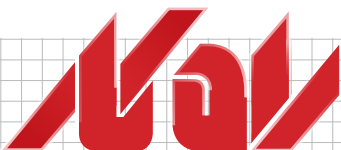
چاپ افست، نشیت، رول،
طراحی حرفه ای، مشاوره، لیتوگرافی،
سلفون، یووی، برش، صحافی

سرفه دارها با
سرفه دارها
سکار مرکز

Email: qqudsnews@yahoo.com

۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

مشهد مقدس، بلوار سجاد، نبش سجاد ۱، (واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس)



فهرست آگهی‌های طبقه‌بندی شده

۱ تلفن و موبایل

گوشی و لوازم جانبی
۱۰۱
تعمیرات تلفن و موبایل
۱۰۲

۲ کامپیوتر و اینترنت

کامپیوتر و لوازم جانبی
۲۰۱
لپ‌تاپ
۲۰۲
اینترنت و شبکه
۲۰۳
تعمیر و نگهداری
۲۰۴

۳ حمل و نقل

حمل و نقل کالا و اثاثیه
۳۰۱
تاکسی تلفنی و پیک موتوری
۳۰۲
کرایه خودرو
۳۰۳

۴ بازار خودرو

پراید / تیا
۴۰۱
پژو / سمند / رانا
۴۰۲
پیکان / رنو / پیک
۴۰۳
دنا / ال‌۹۰
۴۰۴
وانت / نیسان
۴۰۵
خودروهای سنگین
۴۰۶
سایر خودروها
۴۰۷
خودروهای فرسوده
۴۰۸
موتور و دوچرخه
۴۰۹
لوازم یدکی و تعمیرات
۴۱۰
خدمات خودرو
۴۱۱
بیمه خودرو
۴۱۲

۵ خدمات ساختمانی

نقاشی و کاغذ دیواری
۵۰۱
پیمانکاری ساختمان
۵۰۲
دزدگیر / سیستم‌های حفاظتی و ایمنی
۵۰۳
درهای اتوماتیک
۵۰۴
در و پنجره
۵۰۵
شیشه و سکوریت
۵۰۶
نماسازی، آب‌نما و آبشار
۵۰۷
داربست
۵۰۸
ایزوگام و عایق‌کاری
۵۰۹
گچ‌بری و رابیتس‌بندی
۵۱۰
اجرای سقف
۵۱۱
تخریب ساختمان
۵۱۲
سنگ‌سابی / سنگ‌بری و نماشویی
۵۱۳
جرقه‌زنی و بالابر
۵۱۴
آسانسور
۵۱۵
کابینت / ام‌دی‌اف
۵۱۶
مصالح ساختمانی
۵۱۷
نرده و حفاظ
۵۱۸
گازرسانی
۵۱۹
لوله‌کشی / شبکه فاضلاب
۵۲۰
سوله و کانکس کارگاهی
۵۲۱
جوشکاری
۵۲۲
خدمات مهندسی (نقشه‌کشی)
۵۲۳
برق و آیفون ساختمان
۵۲۴

۶ املاک و مستغلات

مشاورین املاک
۶۰۱
رهن و اجاره آپارتمان
۶۰۲
رهن و اجاره خانه، باغ و ویلا
۶۰۳
رهن و اجاره تجاری و اداری
۶۰۴
رهن و اجاره صنعتی و کشاورزی
۶۰۵
خرید و فروش آپارتمان
۶۰۶
خرید و فروش خانه و ویلا
۶۰۷
خرید و فروش باغ و زمین
۶۰۸
خرید و فروش تجاری و اداری
۶۰۹
خرید و فروش صنعتی و کشاورزی
۶۱۰

۷ خرید و فروش لوازم و اثاثیه

خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه
۷۰۱
تصفیه هوا / تصفیه آب
۷۰۲
فرش و موکت
۷۰۳
کالای خواب
۷۰۴

۸ خدمات منزل و تعمیرات

تعمیرات لوازم منزل
۸۰۱
قالی‌شویی
۸۰۲
تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم
۸۰۳
خدمات نظافتی
۸۰۴
آنتن
۸۰۵
پرده و مبلمان
۸۰۶
کولرگازی / پکیج و آبگرمکن
۸۰۷
سم‌پاشی
۸۰۸
تزیینات داخلی
۸۰۹

۹ پوشاک

پوشاک، کیف و کفش
۹۰۱
پارچه و چادر
۹۰۲
مزون و لباس عروس
۹۰۳
خیاطی و دوخت لباس
۴۰۴

۱۰ خدمات اداری و مالی

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

۱۱ پزشکی سلامت و زیبایی

خدمات پزشکی و درمانی
۱۱۰۱
مشاوره و روانشناسی
۱۱۰۲
خدمات آرایشی و بهداشتی
۱۱۰۳
ترک اعتیاد
۱۱۰۴
باشگاه‌های ورزشی
۱۱۰۵

۱۲ خدمات آموزشی و فرهنگی

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

۱۳ مجالس و مراسم

آشپزخانه و رستوران
۱۳۰۱
برگزاری مجالس و مراسم
۱۳۰۲
عکاسی و تصویربرداری
۱۳۰۳
تالار پذیرایی و باغسرا
۱۳۰۴
شیرینی‌سرا
۱۳۰۵
کرایه‌چی
۱۳۰۶
قصابی و دامداری
۱۳۰۷
مواد غذایی و پروتئینی
۱۳۰۸

۱۴ استخدام

بازاریاب
۱۴۰۱
منشی و تایپیست
۱۴۰۲
حسابدار
۱۴۰۳
امور پزشکی و درمانی
۱۴۰۴
تعمیرکار
۱۴۰۵
نیروی خدماتی و خدمتگزار
۱۴۰۶
راننده
۱۴۰۷
فروشنده و مندوقدار
۱۴۰۸
کارگر ماهر
۱۴۰۹
کارگر ساده
۱۴۱۰
خیاط و چرخکار
۱۴۱۱
آرایشگر
۱۴۱۲
آشپز
۱۴۱۳
طراح سایت / گرافیکست / امور رایانه
۱۴۱۴
پیک موتوری
۱۴۱۵
جویای کار
۱۴۱۶
مشاغل گوناگون
۱۴۱۷

۱۵ خدمات چاپ و تبلیغات

تایپ و تکثیر
۱۵۰۱
چاپ و پخش تراکت
۱۵۰۲
چاپ افست و بنر
۱۵۰۳
تابلوسازی
۱۵۰۴
تبلیغات پیامکی و فضای مجازی
۱۵۰۵
هدایای تبلیغاتی
۱۵۰۶

۱۶ خدمات گردشگری

آژانس‌های مسافرتی
۱۶۰۱
تورهای مسافرتی
۱۶۰۲
فروش بلیت
۱۶۰۳

۱۷ خدمات صنعتی و کشاورزی

خرید و فروش شایعات
۱۷۰۱
ماشین‌آلات صنعتی
۱۷۰۲
خدمات و ملزومات صنعتی
۱۷۰۳
خدمات و ملزومات کشاورزی
۱۷۰۴

۱۸ گوناگون

مفقود شده
۱۸۰۱
متفرقه
۱۸۰۲

۱۹ صفحات ویژه

خدمات آستان قدس رضوی
۱۹۰۱

قابل توجه آگهی‌دهندگان محترم! آگهی‌های صفحات نیازمندی‌ها توسط نرم‌افزار (و طبق الگوریتم تعریف شده برای آن) در ذیل کدهای اختصاص یافته، چیده می‌شود و نیروی انسانی در تغییر چیدمان و جابجایی آگهی‌ها دخالتی ندارد.

۵۱۵ آسانسور داربست محمدپور نصب سریع تخته ۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳	کنیتکس، بلکا، گرانولیت نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر خراسان نما، محبوب ۳۶۵۱۹۷۷۶ ۰۹۱۵۳۰۲۶۷۲۲ ۰۹۳۵۶۳۵۳۵۱۳	خرید خودروهای فرسوده بالاترین قیمت، بازدید رایگان پرهیزگار ۰۹۱۵۳۰۲۶۷۲۲ ۰۹۳۵۶۳۵۳۵۱۳	طالب بار ارزاتر از همه جا ۳۷۵۱۹۲۹۳ ۳۷۵۲۹۲۹۳ ۳۷۵۳۱۹۹۰ ۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳	۳ حمل و نقل
۵۱۷ مصالح ساختمانی کار آسان ایده نصب و اجرا، سرویس نگهداری آسانسور هر توقف ۸۰۰۰ ات ۳۸۸۲۴۴۹۴	۵۰۳ دزدگیر/سیستم‌های حفاظتی و ایمنی فروشگاه آنلاین دوربین مدار بسته و دزدگیر Karapro.ir ۳۶۰۳۷۰۰۹-۰۹۱۵۶۲۰۰۰۷۱	۵۰۱ خدمات ساختمانی نقاشی و کاغذ دیواری اتومبیل کرایه بدون راننده استان خراسان رضوی سعید علیزاده ۰۹۱۵۳۵۵۲۹۸۳-۰۹۱۵۳۵۵۹۴۶۷	۳۰۳ کرایه خودرو خسرو بار وانت - خاور - کارگر ۳۶۶۷۴۴۰۰-۳۷۶۶۲۱۲۶ ۳۸۹۱۵۱۵۹	۳۰۱ حمل و نقل کالا و اثاثیه باربری نمونه امام رضا شهر، شهرستان همه روزه ۳۲۱۳۶۳۹۳-۴ سلطانی ۰۹۱۵۲۴۹۴۲۳۲
۵۱۹ گازرسانی لوله کشی گاز نرد لوله‌ای، تعمیرات گاز ۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱ نقد اقساط / مدیریت گرمی	۵۰۴ درهای اتوماتیک میلاد در مجری کلیه سیستم های درب اتومات شیشه ای، جکی، ریلی کرکره ای، راهبند ۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳ ۳۸۶۹۶۸۶۸	۵۰۱ نقاشی نظری ۳۶۰۷۲۷۶۰ ۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴ گرانولیت، بلکا، سیمان کاری کاشی (آخرین تماس با ما) پایین ترین قیمت بدون واسطه رضایی ۰۹۳۵۶۳۳۹۴۵۸	۳۰۳ کرایه خودرو کرایه اتومبیل رهنورد ارائه لوکس ترین خودروهای ایرانی و خارجی با راننده و بدون راننده ۳۶۰۲۶۶۹۶-۰۹۱۵۵۱۱۵۶۹۲	۳۰۱ کرایه خودرو پونک بار بزرگ خراسان قبول حمل اثاثیه منزل و بارهای تجاری و صنعتی ۳۳۶۸۵۹۰۰ ۳۳۸۹۵۸۵۶ ۳۳۸۹۵۸۵۵ ۳۶۲۳۷۳۴۰ ۳۶۲۳۷۳۴۱ خاور - کامیون - تریلی شبهانه روزی - بیمه رایگان سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۵۲۲ جوشکاری جوشکاری و برشکاری اجرای اسکلت، پله، نما، ساین پارکینگ، خورده کاری، درب و پنجره آبرگ من ۰۹۱۵۵۱۸۴۲۴۸	۵۱۲ تخریب ساختمان تخریب فوری ساختمان و خاکبرداری کلیه مصالح شما را به بالاترین قیمت خریداریم ۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸	۵۰۸ داربست داربست رحمتی با بیمه مسوولیت نصب همین امروز ۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲	۴۰۸ خودروهای فرسوده خرید خودروهای فرسوده بالاترین قیمت - بازدید رایگان حسین زاده ۰۹۱۵۶۲۴۶۷۲۲ ۰۹۰۳۸۰۱۷۰۳۸	۴ بازار خودرو

شتاب دهنده های استارتاپ چه پیشنهادهایی می دهند؟

پروژه انجام می دهند از شتاب دهنده های معتبر حمایت می کنند و در بهترین ایده های کسب و کار آن ها سرمایه گذاری می کنند.

چه کسانی باید متقاضی برنامه های شتاب دهنده باشند؟

دلایل زیادی وجود دارد که یک استارتاپ باید درخواست برنامه شتاب دهنده را مدنظر قرار دهد اما، قاعده کلی این است که شما باید شروع کنید تا کسب و کار خود را به واقعیت تبدیل کنید. منظور این است که شما ایده قوی دارید، تحقیقات اولیه بازار را انجام داده اید، یک تیم بنیادی دارید، اولین پیش نویس مدل کسب و کارتان را نوشته اید، و شاید در حال حاضر با مشتریان احتمالی خود نیز صحبت کرده باشید.

۱. برنامه خود را با شتاب دهنده خاص تطبیق دهید. وقتی یک درخواست تهیه می کنید و آن را به تمام شتاب دهنده ها ارسال می کنید، کاملاً مشخص است. کسانی که این کار را انجام می دهند، به ندرت به مرحله بعد می رسند.

۲. درخواست خود را به صورت فایل پی.دی.اف ارسال کنید. ارسال درخواست به صورت فایل پاورپوینت یا کینوت، خوب نیست و امکان دارد در اجرای آن به مشکل برخورد کنید. فایل پی.دی.اف این اطمینان را به شما می دهد که فردی که درخواست شما را می خواند آن را به ترتیبی که شما دلتان می خواهد خواهد خواند.

نیاز دارد. افرادی که شتاب دهنده های استارتاپ را ایجاد کرده اند، عموماً کارآفرینان کهنه کاری در عرصه تکنولوژی هستند که می دانند چگونه می توان محصول یا خدمتی را وارد بازار کرد. آیا این، اپلیکیشن است که به درد مشتری ها می خورد یا چیزی که بیشتر برای خدمات ۲۴ مناسب است؟ از آنجاکه تولیدکننده های نرم افزار معمولاً بهترین مدیران کسب و کار نیستند، شتاب دهنده ها می توانند مهندسان بی تجربه را به تیم های مدیریتی حرفه ای متصل کنند.

بازخورد

چهارمین خدمت مهمی که شتاب دهنده های استارتاپ ارائه می کنند، دادن بازخورد و راهنمایی درخصوص خود تکنولوژی است. در شتاب دهنده ها مهندسان و متخصصان خلاق حل مسئله با هم کار می کنند و می توانند ایده های خوبی را اصلاح و حتی آن را تبدیل به چیز بهتری بکنند. بسیاری از شتاب دهنده های استارتاپ روی نوع خاصی از تکنولوژی تمرکز می کنند، برای مثال اپلیکیشن های شبکه های اجتماعی، سلامت و تکنولوژی. آنها تنها در همین حوزه های تخصصی، خدماتی در سطح بالا ارائه می کنند.

سرمایه گذار

آخرین خدمتی که شتاب دهنده ها ارائه می کنند، فراهم کردن ارتباط با سرمایه گذاران است. گروهی از سرمایه گذاران و شرکت هایی که سرمایه گذاری های

پنج حوزه ی عمده وجود دارد که شتاب دهنده های استارتاپ می توانند کمک کنند تا ایده ای به محصول تبدیل شود.

فضای فیزیکی

نخستین مورد، فضای فیزیکی برای کار کردن است. بیشتر شتاب دهنده های استارتاپ دفاترهای رایگان در اختیار پروژه های انتخابی شان قرار می دهند. مدل رایج، دفتر بزرگ بازی است که افراد زیادی از پروژه های مختلف در آن دفتر کار، اتاق کنفرانس، میز کار، اینترنت و دستگاه های قهوه ساز، به طور مشترک استفاده می کنند.

سرمایه اولیه

خدمت مهم دیگری که شتاب دهنده ها ارائه می دهند، سرمایه ی اولیه است. بیشتر شتاب دهنده ها به هریک از تیم های کارآفرینی هزاران دلار پول می دهند. این پول نه تنها کمک می کند هزینه های اولیه ی کسب و کار تأمین شود، بلکه هزینه های سفر و اقامت سه ماهه در این مکان را نیز تأمین می کند.

مشاوره ی مدیریت و کسب و کار

سومین خدمت ارزشمندی که شتاب دهنده ها ارائه می کنند، فراهم کردن خدمات مشاوره ای کسب و کار و مدیریت است. همان طور که گفتیم، راه اندازی کسب و کاری موفق به چیزی بیش از ایده ای فوق العاده

نماینده‌گی
پذیرش آگهی
در شهر مشهد

نماینده‌گی الهیه
حمیدی‌نیا
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده‌گی طلاب
رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده‌گی راهنمایی
سلیمی
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

قالی و مبیل شوئی
عدالتیان
تحت پوشش بیمه ایران
سرویس سراسر شهر
دفعه‌گی
۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

قالی و مبیل شوئی
نمونه
دفعه‌گی
۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۷۳۳۶۰۶۰
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
شستشو ۱۰۰٪ اسلامی
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۸۸۲۲۵۰۰
۳۲۷۶۵۵۵۱-۳۲۱۳۵۹۵۶

قالی شوئی
ممتاز ایران
سرویس دهی
تمام نقاط شهر
ایام تعطیل
۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳
۳۲۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۲۶۶۳۵
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

۶
املاک و مستغلات

**ملک از شما
ساخت از ما**
بایهترین متریال
زینلی
۰۹۱۰۵۵۰۲۷۲۴

۷
خرید و فروش
لوازم و اثاثیه

۸۰۲
قالی‌شوئی

۶۰۱
مشاورین املاک
مشاور املاک مرکزی طبقه
۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶-۳۴۲۳۴۳۱۹
مدیریت: قنبری
طبقه، طرقدور میدان

**خریدار
زمین
جلدک**
۰۹۱۵۱۰۱۶۲۸۸
تبریزی

۷۰۱
خرید و فروش لوازم
منزل و اثاثیه
خریدار ضایعات
آهن، مس، برنج
درب و پنجره
۰۹۱۵۳۰۳۰۶۲۲

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

**مشارکت
در ساخت
تبریزی**
۰۹۱۵۱۰۱۶۲۸۸

۶۰۸
خرید و فروش
باغ و زمین
شان‌دیز
خرید و فروش
زمین، باغ و ویلا
اکرمی ۰۹۱۵۱۱۱۶۷۳۳

**بهترین و بالاترین خریدار
لوازم منزل فیروزی**
«حاج قاسم» ۳۲۷۶۶۲۹۶
۰۹۱۵۵۱۳۵۱۰۲
خریدار لوازم منزل
ضایعات، کابینت خرده ریز انباری
حسن پور ۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲
۰۹۳۰۲۹۷۸۶۹۸

قالیشوئی امیرکبیر
۳۳۸۷۲۴۵۰
۰۹۱۵۳۱۴۱۳۴۳
۰۹۳۶۶۶۶۲۰۴۶
بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

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

قالیشوئی
مدرن
رفو پذیرفته می‌شود
۳۲۱۲۱۴۳۶-۳۲۱۱۸۲۹۵-۳۵۱۳۴۲۱۳
سید رحیم
عدالتیان و پسران
۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸



چطور اینفلوئنسر بهتری برای صفحه خود انتخاب کنیم؟

تجربه‌ی سب و کار

همانطور که در مطالب قبلی درباره اینفلوئنسرهای توضیح داده‌ام، لزوماً هر شخصی که تعداد بالایی دنبال کننده دارد اینفلوئنسر محسوب نمی‌شود و لزوماً یک اینفلوئنسر باید بتواند در رفتار و خرید مخاطبانش تأثیر بگذارد در این مطلب می‌خواهم بگویم که هر اینفلوئنسری هم بدر کسب و کار نمی‌خورد و چه نکاتی را باید رعایت کنیم تا بتوانیم اینفلوئنسر مناسبی را انتخاب کنیم.

۱- تعداد دنبال کننده

خب طبیعتاً اینفلوئنسرهایی که دنبال کننده‌های بیشتری دارند عموماً افراد بیشتری را تحت تأثیر خودشان دارند و می‌توانند اثرگذارتر باشند، البته که عموماً اینفلوئنسرهایی که دنبال کنندگان بیشتری دارند هزینه بالاتری بابت تبلیغات دریافت می‌کنند و باید به تعادل خوبی بین تعداد دنبال کننده و هزینه تبلیغات برسیم.

۲- نرخ تعامل

نرخ تعامل یکی از مهم‌ترین عوامل در انتخاب اینفلوئنسر مناسب است، طبیعتاً شخصی که دنبال کنندگان تعامل

کننده بیشتری دارد احتمالاً تأثیر بیشتری روی دنبال کنندگانش دارد، تعداد کامنت‌ها از مهم‌ترین مصداق‌های تعامل برای اینفلوئنسر است، البته باید با بررسی کامنت‌ها مطمئن شویم که کامنت‌ها جعلی (فیک) نیستند.

۳- میزان تبلیغات

اینفلوئنسرهایی که تأثیر خوبی روی رفتار و یا خرید مخاطبانشان دارند عموماً با برندهای زیادی کار می‌کنند و هر از چندگاهی پست‌های تبلیغاتی در صفحه آن‌ها مشاهده می‌شود، اما باید این نکته را هم در نظر داشته باشیم که اینفلوئنسرهایی که خیلی زیاد تبلیغات می‌کنند هم تأثیرگذاری خوبی روی مخاطبانشان ندارند.

۴- زمینه فعالیت

همانطور که در مطالب‌های قبلی توضیح داده‌ام، به اینفلوئنسرهایی که در زمینه خاصی به طور تخصصی فعالیت می‌کنند، میکرو اینفلوئنسر گفته می‌شود و میکرو اینفلوئنسر گفته می‌شود و میکرو اینفلوئنسر عموماً تعداد دنبال کنندگان کمتری دارند و به همین دلیل معمولاً هزینه

کمتری بابت تبلیغات دریافت می‌کنند ولی چون که در یک زمینه خاص به طور تخصصی فعالیت می‌کنند علاوه بر اینکه اعتماد بیشتری از دنبال کنندگانشان دریافت می‌کنند، مخاطبانشان دارند که مخاطبان هدف آن حوزه خاص هستند و در آن زمینه می‌توانند مشتریان بیشتری را به خرید محصولات و یا خدمات ترقیب کنند، پس اگر در زمینه کاری خودتان اینفلوئنسرهای خوبی می‌شناسید و می‌خواهید هدفمندتر تبلیغات کنید بهتر که از میکرو اینفلوئنسرهای استفاده کنید.

۵- شخصیت برند

پس از رعایت همه این اصول و پیدا کردن اینفلوئنسرهای مناسب باید دقت کنیم که شخصی که برای تبلیغات انتخاب می‌کنیم از نظر طرز بیان، اعتبار و... متناسب با شخصیت برند ما باشد چرا که همانقدر که اینفلوئنسر مارکتینگ می‌تواند تأثیر مثبت روی برند ما داشته باشد همانقدر هم می‌تواند تأثیر منفی روی برند ما داشته باشد.



نماینده پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم



نماینده دانشجو
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد



نماینده مطهری
۰۹۳۵۲۱۵۵۲۵۰
منشادی



نماینده قاسم آباد
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰
قلمی

فرآورده های غذایی صابری
جهت تکمیل کادر فروش خودوینیتور
باسابقه خانم و آقا استخدام می نماید
حقوق ثابت + پورسانت + بیمه
۰۹۰۳۲۳۴۲۸۲۷

۱۱
پزشکی
سلامت و زیبایی

لوله بازکنی
مشهد الرضا
وصل اگو
تشخیص ترکیدگی
و نم زدگی بادستگاه
ترمیم کف سرویس بامصالح
پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
فردوسی ۳۸۸۲۵۲۶۴
کوهسنگی ۳۸۸۲۵۲۶۴
مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
عبادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
هاشمیه ۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

قالی شوئی نیما
بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید
خرید و فروش
کارکرده
تخصص در سنتنوی فرشهای گرم، دست باف و ماشینی تراکم بالا
۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵
۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷
۳۲۷۹۳۵۰۲
۱۰۰٪ اسلامی یا ضمانت
پاره نشدن و رنگ ندادن

ضایعات مشهدی
خریدار کلیه ضایعات فلزی
آهن، آلومینیوم
جمع آوری موتور خانه
خورده ریز انباری
حمل و بازدید رایگان
۰۹۳۳۴۹۵۹۰۱۶

۱۵۰۴
تابلوسازی
تابلوساز صنعت آذین
چلیپنیوم، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدایت تبلیغاتی
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

۱۱۰۱
خدمات
پزشکی و درمانی
پرستاری سفید بالان
ویزیت، فیزیوتراپی، خدمات
پرستاری مراقبت و نگهداری
در منازل و بیمارستان ها
اجاره تجهیزات پرستاری پزشکی
تست زردی نوزادان (فتوتراپی)
بین عبدالملک ۱۳۰۱۲
پلاک ۱۹۸ جنب بانک انصار
۳۷۱۲۷۱۳۷

۸۰۶
پرده و مبلمان
تعمیر رویه میل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازید رایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳

قالی شویی حافظ
۱۰۰٪ اسلامی
بدون چین و چروک
لکه گیری چای، قهوه، آب
انار، جوهر، قطره آهن و ...
۳۸۸۴۸۸۸۱، ۳۳۸۹۶۸۰۰، ۳۷۶۳۶۱۰۰، ۳۶۲۰۳۸۰۰
۳۳۸۶۴۹۳۳، ۳۲۱۴۷۰۱۸، ۳۳۴۴۹۲۶۴، ۳۷۳۴۷۹۳۸
۳۲۷۴۵۸۱۵، ۰۹۱۵۴۴۴۴۶۵۵
سرویس رایگان

خرید آهن آلات
تخریبی و ضایعات و ...
(عضویت ۸۳۳)
۰۹۱۵۷۰۰۶۱۰۴
۰۹۳۹۷۳۹۶۱۰۴
ضایعات فلاح
خرید آهن، آلومینیوم، مس و ...
شرکت در مزایده
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

۱۷
خدمات صنعتی
و کشاورزی

۱۲
خدمات آموزشی
و فرهنگی

۸۰۶
پرده و مبلمان
تعمیر رویه میل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازید رایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳

قالیشویی غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

قالیشویی سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۳۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶-۱۰-۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

۱۸۰۲
متفرقه
اخطار و ابلاغ به آقای سعید
موسوی فرزند علی اکبر همسر
شما خانم نجمه خدوردی
فرزند حسن تصمیم بر مطلقه
نمودن خود را دارند طبق
آگهی ظرف مدت یک هفته به
دفتر خانه مراجعه نمایید
حبیب اله حبیبی سردفتر
ازدواج و طلاق ۱۰-۳ مشهد

۱۷۰۱
خرید و فروش
ضایعات
خرید ضایعات
و آهن آلات
۳۶۹۰۱۷۹۶
۰۹۱۵۱۱۱۸۴۴۱
مرادی

۱۲۰۱
آموزشگاه های
تخصصی
شغل مناسب
با کمترین هزینه
دوره تعمیرات تخصصی موبایل
و تبلت کاملاً 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
دوره های حسابداری +
ICDL، اتو کد، فتوشاپ و ...
نرم افزار، مهارت های دیپلم
ویژه بازارمندان از تحصیل
آموزشگاه شهریار
با گواهینامه فنی و حرفه ای
مطهری جنوبی ۱۳
۳۷۲۸۵۶۶۲

۸۰۶
پرده و مبلمان
تعمیر رویه میل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازید رایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳

قالیشویی غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

قالیشویی سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۳۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶-۱۰-۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

فروش
برنج هندی ۱۱۲۱
شماره تماس
۰۵۱-۳۲۲۵۹۵۷۵
۰۹۱۵۵۸۳۷۲۲۰

نعمی
در، پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

۱۲۰۱
آموزشگاه های
تخصصی
شغل مناسب
با کمترین هزینه
دوره تعمیرات تخصصی موبایل
و تبلت کاملاً 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
دوره های حسابداری +
ICDL، اتو کد، فتوشاپ و ...
نرم افزار، مهارت های دیپلم
ویژه بازارمندان از تحصیل
آموزشگاه شهریار
با گواهینامه فنی و حرفه ای
مطهری جنوبی ۱۳
۳۷۲۸۵۶۶۲

۸۰۶
پرده و مبلمان
تعمیر رویه میل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازید رایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳

قالیشویی غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

قالیشویی سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۳۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶-۱۰-۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

فروش
برنج هندی ۱۱۲۱
شماره تماس
۰۵۱-۳۲۲۵۹۵۷۵
۰۹۱۵۵۸۳۷۲۲۰

نعمی
در، پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

۱۲۰۱
آموزشگاه های
تخصصی
شغل مناسب
با کمترین هزینه
دوره تعمیرات تخصصی موبایل
و تبلت کاملاً 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
دوره های حسابداری +
ICDL، اتو کد، فتوشاپ و ...
نرم افزار، مهارت های دیپلم
ویژه بازارمندان از تحصیل
آموزشگاه شهریار
با گواهینامه فنی و حرفه ای
مطهری جنوبی ۱۳
۳۷۲۸۵۶۶۲

۸۰۶
پرده و مبلمان
تعمیر رویه میل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازید رایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳

قالیشویی غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

قالیشویی سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۳۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶-۱۰-۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

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

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

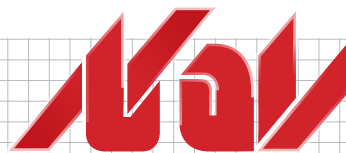
۲ متن آگهی بررسی و مبلغ قابل پرداخت به شما اعلام می شود!

۳ وجه آگهی را به حساب سازمان آگهی های روزنامه قدس نزد بانک ملت واریز می کنید؛ شماره حساب: **5858483778** شماره کارت: **6104337754465142**

۴ طرح آگهی را برای شما می کنیم، پس از تایید شما...

۵ آگهی برای چاپ ارسال می شود.

09020037088



چگونه پرسونای خریدار می تواند کسب و کار شما را بهبود ببخشد

شما چقدر مشتری شناس هستید؟



سید را شمس
روزنامه نگار

بعضی اوقات، یک تجارت ممکن است یک گروه مشتری هدف بزرگ داشته باشد. به عنوان مثال، بیابید شرکت هایی را که تیغ های اصلاح را می فروشند در نظر بگیریم

پرسونای خریدار چیست؟

پرسونای خریدار را می توان به عنوان یک نمایش داستانی و کلی از مشتریان هدف خود تعریف کرد. پرسونا شرح مفصلي از نوع شخصي است که ممکن است علاقه مند به خرید محصولات و خدمات شما باشد. پرسونای خریدار طوری نوشته می شود که گویی توصیفی از یک شخص واقعی است.

پرسونا باید همه چیز راجع به مشتری ایده آل شامل اطلاعات جمعیت شناختی از جمله سن، جنس، قومیت، تحصیلات، وضعیت تأهل و اندازه خانواده، سوابق شخصی و حرفه ای، اهداف، چالش ها و نگرانی ها، سرگرمی و علاقه، روند خرید گذشته و غیره را در بر بگیرد.

هدف از ایجاد پرسونای خریدار کمک به شما در درک بهتر مشتریان است. پرسونا این امکان را به شما می دهد تا خود را در نقش مشتریان خود قرار دهید و از هر جنبه ای از زندگی روزمره آنها تصویر روشنی داشته باشید. این امکان را برای شما فراهم می کند که وارد مغز مشتری و چشم انداز مشتری شوید و بفهمید که آنها چگونه فکر می کنند و رفتار می کنند و انگیزه آنها چیست.

هنگامی که مشتریان خود را کاملاً درک کردید، اکنون می توانید پیام های خود، محتوا، محصولات و خدمات خود را متناسب با رفتارها، نیازها و نگرانی های خاص مشتریان تنظیم کنید

با داشتن یک پرسونای خریدار، هیچ شانس‌ای برای اشتباه کردن وجود ندارد، زیرا شما در مورد مشتریان حدس نمی‌زنید یا چیزی را فرض نمی‌کنید، آنچه مشتریان شما می‌خواهند و نیاز دارند و پیام‌هایی که به احتمال زیاد به آنها پاسخ می‌دهند را به صورت واقعی می‌شناسید.

آیا ایجاد پیرسونای خریدار ضرورت دارد؟

بسیاری از بازاریابان از پرسونای خریدار چشم پوشی می کنند زیرا خلق پرسونای خریدار دقیق، نیاز به وقت و تلاش دارد. آنچه بسیاری متوجه نمی شوند این است که نبود پرسونای خریدار در واقع سایر فعالیت های بازاریابی شما را به حداقل می رساند. در زیر برخی از دلایلی که برای ایجاد پرسونای خریدار

خلق پرسونای مشتری به شناسایی خواسته ها و نیازهای مشتری کمک می کند

مشتریان، کالاها و خدمات را صرفاً به دلیل موجود بودن در بازار خریداری نمی کنند. در عوض، مشتریان خرید می کنند زیرا محصول و خدمات یک خواسته یا نیاز خاص را برآورده می کند.

■ به شما در شناسایی خواسته ها و نیازهای مشتری کمک می کند

مشتريان كالاهاء و خدمات را صرفاً به دليل موجود بودن در بازار پريداري نمي کنند. در عوض، مشتريان خريدي مي کنند زيرا محصول و خدمات يک خواسته يا نياز خاص آنها را برآورده مي کند. يک پرسوناي خريدار به شما امکان مي دهد خواسته ها و نيازهاي و آنها را با محصولات و خدماتي که مي کنيد، خوشحال کنيد. به جاي تلاش براي متقاعد کردن آسانتر مي شود.

□ به شما در شناسایی خواسته ها و نیازهای مشتری کمک می کند

مشتریان کالاها و خدمات را صرفاً به دلیل موجود بودن در بازار خریداری نمی کنند. در عوض، مشتریان خرید می کنند زیرا محصول و خدمات یک خواسته یا نیاز خاص آنها را برآورده می کند. یک پرسوئی خریدار به شما امکان می دهد خواسته ها و نیازها را و آنها را با محصولات و خدماتی که می کند، خوشحال کنید. به جای تلاش برای متقاعد کردن مشتریان، می شود.

□ تطبیق پیام بازاریابی شما با مشتریان را آسانتر می کند

تصور کنید که شما کفش های خانم ها را می فروشید. آیا می توانید از یک پیام بازاریابی برای خانم های ۲۰ ساله و ۴۰ ساله استفاده نمایید؟

احتمالاً نه، زیرا این دو گروه به چیزهای مختلفی اهمیت می دهند. مطمئناً هر دو ممکن است یک کفش مشابه را خریداری کنند، اما دلایل خرید کفش متفاوت است.

برای فروش کفش به هر یک از آنها، باید از پیامی استفاده کنید که با مشتری و دلایل خرید او مطابقت دارد.

پرسونای خریدار به شما کمک می کند تا شخصیت ها، خواسته ها و انگیزه های خرید مشتریان را درک کنید، به شما امکان می دهد پیام بازاریابی خود را متناسب با خواسته های خاص هر مشتری تنظیم کنید.

☐ به شما کمک می کند درک کنید که مشتری چگونه در مورد خرید تصمیم گیری می کند.

گروه های مختلف مشتریان تصمیمات خرید خود را از طرق مختلفی می گیرند.

در هنگام خرید خودرو، یک فرد مجرد ۲۵ ساله ممکن است به دنبال مواردی مانند سرعت و جذابیت خودرو باشد. از طرف دیگر، یک پدر ۴۵ ساله با دو بچه، بیشتر می تواند به فضای ماشین و سوخت اقتصادی علاقه داشته باشد.

ایمن امر نه تنها بر نحوه بازاریابی آنها تأثیر می گذارد، بلکه بر موارد اضافی که می توانید با ماشین بفروشید نیز تأثیر می گذارد.

شخص ۲۵ ساله ممکن است بیشتر به شیک‌پوشی و به روزرسانی‌های عملکردی مانند توربوها، سوپر شارژرها علاقه داشته باشد، در حالی که پدر ۴۵ ساله دو کودک ممکن است به صندلی‌های کودک برای امنیت کودک خود علاقه مند باشد.

☐ به شما در توسعه و بهبود محصولات و خدمات کمک می‌کند

هرچه مشتریان خود را بهتر درک کنید، درک کمبودها و چالش‌هایی که هنگام استفاده از محصولات و خدمات شما با آنها روبرو می‌شوند، آسان‌تر خواهد شد. سپس می‌توانید از این اطلاعات برای بهبود پیشنهادات خود استفاده کنید برای رفع این چالش‌ها و ایجاد محصولات و خدمات جدیدی باشید، بنابراین، به سبوه به شما این امکان را می‌دهد تا، ارتباط را



مشت بازي، اتقوت نمايد.

■ به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید مشتری‌های شما در کجا زمان خود را سپری می‌کنند.

برای اینکه بطور موثر محصولات و خدمات خود را به بازار عرضه کنید، باید بدانید که مشتریان شما دوست دارند وقت خود را چه به صورت، هم به صورت آنلاین و هم در زندگی واقعی سپری کنند، در نتیجه می توانید به آنها دسترسی پیدا کنید و در آن مکان ها با آنها گفتگو کنید. اگر شخصیت خریدار شما مدیر ارشدی است که بیشتر وقت آنلاین خود را در لینکدین سپری می کند، بازاریابی شما در فیس بوک ممکن است ناکام باشد.

اگر مشتریان ایده آل شما خانم های جوانی هستند که بیشتر زمان خود را در اینستاگرام می گذرانند، با به کارگیری تکنیک های بهبود سئو، موفق به جذب آنها نخواهید شد. ایجاد پرسونای خریدار به شما کمک می کند تا دریابید که در چه مکانی و چگونه می توانند به محتوای شما دسترسی پیدا کنند.

اطمینان حاصل کنید که همه افراد در ایجاد و استفاده از پسونامشارکت می کنند.

اگر فکر می‌کنید پرسونای خریدار فقط برای بخش‌های فروش و بازاریابی مفید است، دوباره فکر کنید. تیم محصول باید دقیقاً بداند که محصول را برای چه کسانی تولید می‌کنند. نمایندگان خدمات مشتری شما باید برای حفظ رضایت مشتریان از شخصیت، رفتارها و خواسته‌های مشتریان خود مطلع شوند.

❑ به شما کمک می کند تا فعالیت های بازاریابی خود را
بخش بندی کنید

بعضی اوقات، یک تجارت ممکن است یک گروه مشتری هدف بزرگ داشته باشد. به عنوان مثال، بیابید شرکت هایی را که تیغ های اصلاح را می فروشند در نظر بگیریم. تیغ های بازاریابی شده برای آقایان، اساساً مشابه مواردی است که به زنان عرضه می شود. اما اگر بازاریابان از یک کمپین روابط عمومی مشترک برای بازاریابی برای هر دو مخاطب استفاده کنند، این محصلاً، به آن زمان و به آن هزینه خواهد شد.

اگر آنها روی یک مخاطب تمرکز کنند، فروش گروه دیگر مخاطبان را از دست می دهند. کاری که این شرکت ها باید انجام دهند، خلق پرسونای خریدار برای این دو مخاطب و سپس راه اندازی کمپین های بازاریابی تقسیم شده است که برای هر پرسونا جذاب است.

شرکت ها در نهایت از رنگ های مختلف روی تیغ ها بسته بندی های مختلف و پیام های مختلف استفاده می کنند. با تقسیم تلاش های بازاریابی خود به هر پرسونای خریدار، تلاش های بازاریابی آنها در مقایسه با یک رویکرد عمومی بازاریابی مؤثر تر واقع خواهد شد.

آیا مطالعه شما را خوشحال تر می‌کند؟

کتاب درمانی؛ یا کتاب، درمانی برای همه ناملایمات!



برت‌هود و سوزان‌الدركين تجویز رمان برای یکدیگر را تا سال‌های بعد ادامه دادند و این کار به توصیه‌ی کتاب به دوستان و آشنایان و فامیل هم گسترش پیدا کرد. تا اینکه در سال ۲۰۰۷ وقتی پروفسور آلن‌دوباتن، همکلاسی دانشگاهی آن‌ها داشت به راهاندازی مدرسه زندگی می‌اندیشید، به او پیشنهاد کلینیک کتاب‌درمانی را دادند.

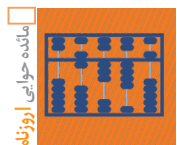
برت‌هود گفت: برت‌هود و سوزان‌الدركين تجویز رمان برای یکدیگر را تا سال‌های بعد ادامه دادند و این کار به توصیه‌ی کتاب به دوستان و آشنایان و فامیل هم گسترش پیدا کرد. تا اینکه در سال ۲۰۰۷ وقتی پروفسور آلن‌دوباتن، همکلاسی دانشگاهی آن‌ها داشت به راهاندازی مدرسه زندگی می‌اندیشید، به او پیشنهاد کلینیک کتاب‌درمانی را دادند. برت‌هود گفت: تا پیش از این چنین کلینیکی وجود نداشته و این درمان تابحال انجام نشده است. اگر کتاب‌درمانی وجود داشت، پایهی مفاهیم درمانی بسیاری از درمان‌ها با تاکید بر کتاب‌های خودیاری قرار می‌گرفت. ما به‌عنوان راه‌حل نهایی، توصیه‌ی کتاب‌های داستانی را در نظر گرفتیم؛ چون برای خوانندگان تجربه‌ای متحول کننده به‌ارمغان می‌آورد. برت‌هود و الدركين کتاب‌درمانی را از زمان گذشته تاکنون مرور کردند. در یونان قدیم بالای سر در کتابخانه‌ای در طبرس این جمله حک شده بود: «اینجا مکانی شفا بخش برای روح است.» تمرین کتاب‌خوانی از اواخر قرن نوزدهم، زمانی که زیگموند فروید استفاده از ادبیات را در جلسات روانکاوی آغاز کرد، به‌وجود آمد. بعد از جنگ جهانی اول، برای سربازان مجروح و خسته که به خانه‌هایشان بازمی‌گشتند، یک دوره‌ی کتاب‌خوانی تجویز شد. الدركين می‌گوید: کتاب‌دارها درباره‌ی چگونگی دادن کتاب به سربازان جنگ جهانی آموزش می‌دیدند و درست هم‌زمان ماجرای جالبی درباره‌ی استفاده از رمان‌های جین آستین برای کتاب‌درمانی سربازان در انگلستان مطرح شد.

الدركين، اغلب مشغول تمرین کتاب‌درمانی مؤثر به‌منظور حمایت از قدرت نیرومند و تجدید کننده خواندن ادبیات داستانی هستند. این دو بیش از ۲۰ سال پیش یکدیگر را در دوران تحصیل در دانشگاه کمبریج ملاقات کردند و خیلی زود به‌خاطر اشتراک‌گذاری محتوای کتاب‌های خوانده‌شده‌شان به یکدیگر پیوستند. این اشتراک‌گذاری به‌ویژه حول کتاب «ایتالو کالوینو» نویسندۀ سرشناس ایتالیایی، به‌نام «اگر شبی از شب‌های زمستان مسافری» پیرامون ماهیت کتاب خواندن بود.

به‌تدریج که دوستی آن‌ها عمیق‌تر شد، تجویز رمان‌های مختلف به یکدیگر را به‌منظور بهبود مشکلات روحی‌شان نظیر شکست عاطفی و بی‌ثباتی شغلی آغاز کردند. وقتی سوزان، بحرانی درباره‌ی تخصصش پیدا کرد، (او) می‌خواست نویسنده شود، اما نمی‌دانست می‌تواند با واقعیت تلخ رد شدن نوشته‌هایش کنار بیاید یا نه) برت‌هود شعرهای «دان مارکوس» را به‌دلیل تشابه مشکل شخصیت اصلی با مسئله‌ی سوزان به او پیشنهاد داد. سال‌ها بعد الدركين رمان «پاتریک گیل» به‌نام «یادداشت‌هایی از نمایشگاه» را به برت‌هود که می‌خواست بفهمد چطور میان نقش مادری و هنر نقاشی‌اش تعادل برقرار کند، توصیه کرد. این کتاب درباره‌ی یک هنرمند زن موفق اما پر از چالش بود.

برای تمام خوانندگان مشتاق و علاقمند به مطالعه، که در تمام زندگی با کتاب‌های عالی، خوددرمانی کرده‌اند، تعجبی ندارد اگر بگوییم مطالعه برایتان مفید است. کتاب‌درمانی (به‌انگلیسی: **bibliotherapy**) اصطلاح گسترده‌ای برای همان تمرین قدیمی تشویق به مطالعه برای دریافت اثرات درمانی است. اولین استفاده از این عبارت به سال ۱۹۱۶ برمی‌گردد؛ مقاله‌ای با عنوان «کلینیک ادبیات» در ماهنامه آتلانتیک چاپ شده است که در این مقاله، نویسنده از یک مؤسسه گردآورنده کتاب صحبت می‌کند که در طبقه زیرین کلیسایی متعلق به باگستر ایجاد شده است. باگستر در این مکان توصیه‌هایی برای مطالعه دارد که ارزش درمانی دارند و به‌این‌شکل توضیح می‌دهد: کتاب‌درمانی یا مطالعه‌درمانی علم جدیدی است؛ یک کتاب می‌تواند مانند دارویی محرک یا آرام‌بخش یا خواب‌آور عمل کند. نکته اینجا است که مطالعه باید برایتان کاری انجام دهد و شما باید بدانید که آن کار چیست. یک کتاب ممکن است ماهیت شربت آرام‌بخش را داشته باشد یا از نوع پماد خردل برای تسکین درد باشد.

چرا کتاب‌درمانی؟ برای میان‌سالانی که عقایدشان تاحدودی خشک‌تر و غیرانعطاف‌پذیرتر است، باگستر این نسخه را تجویز می‌کند: «رمان‌های بیشتری بخوانید؛ نه کتاب‌های داستانی خوشایند که باعث می‌شود خودتان را فراموش کنید. باید در جستجوی رمان‌های قوی و تندوتیز و بی‌رحمانه و زنده باشید.» (جرج برنارد شو در صدر این فهرست قرار می‌گیرد.) در پایان، نویسنده‌ی مقاله از تعامل با مشتاقان کتاب می‌گوید که بیش‌از‌حد درگیر ادبیات جنگ شده‌اند. توصیه او این است که این افراد به کتاب‌هایی بیندیشند که زندگی جدیدی را روبه‌رویمان قرار می‌دهند و سپس ضربان زندگی را قوی اما آرام می‌کنند. امروز، کتاب‌درمانی شکل‌های گوناگونی به‌خود گرفته است؛ از دروس ادبی برای زندانیان تا حلقه‌های مطالعه برای افراد در آستانه‌ی پیری که از آلزایمر رنج می‌برند. این کار در قالب جلسه‌های گروهی یا فردبه‌فرد برای کسانی که مطالعه را کنار گذاشته‌اند و دوباره می‌خواهند راهشان را برای لذت‌بردن از خواندن کتاب پیدا کنند، انجام می‌شود. آغاز تحقیق درباره‌ی کتاب‌درمانی «برت‌هود» و همکار کتاب‌شناس قدیمی‌اش، «سوزان



ماتده خوانی روزنامه نگار

در یونان قدیم بالای سر در کتابخانه‌ای در طبرس این جمله حک شده بود: «اینجا مکانی شفا بخش برای روح است.» تمرین کتاب‌خوانی از اواخر قرن نوزدهم، زمانی که زیگموند فروید استفاده از ادبیات را در جلسات روانکاوی آغاز کرد

زندگی کوتاه با مک دونالد؛ مبارزد به زندگی بلند بدون مک دونالد.

داشت، فرصت را غنیمت شمرد تا با آن دو شریک شود. و همین قدر خلاصه بگوییم که در واقع این ری کراک بود که مک دونالد را، مک دونالد کرد. ری کراک فردی بود که یک شبه به این موفقیت بزرگ رسید. با این تفاوت که این یک شب، سال‌ها طول کشید. و این ری کراک بود که شد، مالک یکی از بزرگترین رستوران‌های زنجیره‌ای دنیا. بی‌انصافی است اگر بخواهیم فقط ری کراک را توصیف کنیم و در این بین زحمات و تلاش برادران مک دونالد را نادیده بگیریم. می‌توانیم بگوییم نقش این دو برادر همانند نقش یک بذر در رشد یک گیاه بوده است، و اگر این دو برادر نبودند هرگز و به هیچ عنوان مک دونالدی وجود نداشت.

از آن جا که هدف از ایجاد رستوران غذا است، هدف ایجاد مک دونالد هم نیز همین بود. اما بعدها مک دونالد به جایگاهی رسید که دیگر شکم‌ها را سیر نمی‌کرد، بلکه باعث گرسنه شدن افکار می‌شد. در واقع اگر به شکل ساده‌تر بخواهیم بگوییم، مک دونالد می‌توانست سرنوشت یک کشور را عوض کند. بگذریم ... در این میان اما، فردی بیشتر از همه اثرگذار بود. ری کراک. شریک برادران مک دونالد. او که در واقع، مهره طلایی این دو برادر بود، باعث شد تا اولین سیستم سرویس و خدمات برای مشتری به وجود آید. برادران مک دونالد که در آن روزها هم و غم‌شان غرفه کوچک همبرگر فروشی‌شان بود، با ملحق شدن ری کراک به آن‌ها، دیگر تمام هم و غم‌شان این نبود. ری کراک که شریک تجاری این دو برادر بود، با بازدید از کسب و کار کوچک آن دو برادر که در آن کسب و کار بیش از هر چیز کیفیت غذا برایشان اهمیت



از هر چه بگذریم، سخن غذا خوش‌تر است. در این گیتی، غذا و خوراک از ملزومات و بایدهای زندگی بشری بوده و هست. از زمانی که انسان‌های اولیه وجود داشته‌اند تا به حال.

در این میان اما، با گذشت زمانی بلند، روزی از روزها در این جهان، انقلابی خوردنی رخ داد. درست در پانزده می سال یک‌هزار و نهصد و چهل میلادی، در آمریکا رستورانی تأسیس شد که نامش «مک دونالد» بود. این رستوران توسط موریس و ریچارد مک دونالد با مشارکت ری کراک پا به عرصه وجود گذاشت.

نماینده فعال در تمام استان های کشور

طلاب

خیابان مفتح،

داخل مفتح ۳، سمت چپ

۳۲۷۶۷۰۰۸ - ۳۲۷۰۶۹۰۲

۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

آقای رحمتی

مطهری جنوبی

بین مطهری ۱۵ و ۱۳

۳۷۲۷۸۳۴۲ - ۳۷۲۷۷۶۱۶

۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰

آقای منشادی

دفتر مرکزی ۳۷۰۸۸

پیروزی

بین پیروزی ۴۶ و ۳

میدان هنرستان، پلاک ۱۷۰،

جنب ساختمان پزشکان ارم

۳۸۸۴۶۰۳۸ - ۳۸۸۴۶۰۳۹

۰۹۱۵۵۱۴۶۴۵۹

آقای امانی مقدم

دانشجو

بلوار دانشجو،

بین دانشجو ۱۴ و ۱۶، پلاک ۱۸۸

۳۸۹۳۹۴۳۹ - ۳۸۹۳۹۳۵۰

۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷

خانم برات نژاد

راهنمایی

خیابان راهنمایی، نبش راهنمایی ۳

مجتمع تجاری زهره، طبقه ۲، واحد ۷

۳۸۴۴۵۵۱۳ - ۳۸۴۳۵۲۵۴

۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

آقای سلیمی

نمایندگان استان های خراسان

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

پیرچند

مخاطبان گرامی می توانند

پیشنهادهای، انتقادات و شکایات خود نسبت به نمایندگان پذیرش آگهی

در سطح شهر مشهد و سراسر کشور را با شماره ذیل در میان بگذارند.

دفتر مرکزی: بلوار سجاد، بین سجاد
۳۰۱، ساختمان مرکزی روزنامه قدس

۳۷۰۸۸

