

نیازمندی‌ها

نیازمندی‌ها

درس‌هایی از محصولات ناموفق برای استارت‌آپ‌ها

۵

فرمول‌هایی برای رسیدن
به فروش بیشتر؛

دغدغه مشتریان
خودتان را متوجه شوید

۲



چرا اخلاق در کسب و کار عموماً نادیده گرفته می‌شود؟

انتخاب‌های ما بر اساس منطق خودمان است نه منطق اخلاقیانسان‌ها بر اساس توجیهات ذهنی خود، مسائل را تفسیر می‌کنند و بر اساس تفسیرهای خود عمل می‌کنند

آیا اینستاگرام کم‌کم فروغ می‌شود؟

طبق یک تحقیق روانشناختی میزان تعاملات افراد با پست‌هایی که به محض باز کردن اینستاگرام می‌بینند به نسبت پست‌هایی که در رتبه‌های...

روزش دست‌هایتان را بدلتید!

بهتر است بدانید این حالت دست‌ان شما نشانه تست سلطه و غلبه است فراموش نکنیم تکان دادن دست‌تان در حال که کف دست‌ها به سمت پایین قرار گرفته است نشانه خوبی نیست



محل
موفقیت

فرمول هایی برای رسیدن به فروش بیشتر؛

دغدغه مشتریان خودتان را متوجه شوید



سارا سربایان
روزنامه نگار

اگر شما کسب و کار خودتان را بر اساس پر کردن یک نیاز واقعی برای خودتان توسعه دهید، در نتیجه می توانید با مشتریان احتمالی بیشتری ارتباط برقرار کنید



من چه تاثیری بر روی وضعیت مالی خواهد داشت؟ بازپرداخت این سرمایه گذاری به من چگونه خواهد بود؟ برای حل این مشکل به شخصه به عنوان یک سرمایه گذار باید عمل می کردم و باید راه حلی را طراحی می کردم که هم مشکلات مخاطبانم را حل کند و هم از نیاز های آنها صحبت کند. هر گونه ویژگی این پلتفرم بیانگر یکی از مسائل واقعی زندگی بوده است. اگر شما کسب و کار خودتان را بر اساس پر کردن یک نیاز واقعی برای خودتان توسعه دهید، در نتیجه می توانید با مشتریان احتمالی بیشتری ارتباط برقرار کنید. در اینجا به شما می گوئیم که چگونه با یک رویداد همدان اقدام به توسعه موفقیت آمیز محصولات موفق و مشتری محور کنید:

۱. مشکلات خودتان را حل کنید

به دنبال فرصتی در صنایع فعلی باشید زمانی که خدمات این صنایع به مقدار لازم کافی نیست و یا توسط شرکت هایی انحصاری شده است که به ارائه خدمات ضعیف می پردازند. به میان دوستان و خانواده خود بروید و ببینید آیا آنها نیز از این مشکلات رنج می برند؟ پس حال وقت آن است که اقدام به ایجاد یک راه حل کنید. برای مثال جو گبیا و برایان چسکی، یک شرکت ۳۰ میلیارد دلاری را با حل دغدغه های خودشان ایجاد کردند. آنها ابتدا خانه زیر شیروانی خودشان را اجاره می دادند و پس از مدتی متوجه شدند که آنها تنها کسانی نیستند که می خواهند از قسمتی از محل سکونت خودشان در آمدی داشته باشند. آنها این مفهوم را گسترش دادند، و نتیجه این حرکت شرکت Airbnb ایجاد شد، و تبدیل به یکی از بزرگترین داستان های موفقیت سلیکون ولی شد. اوپر نیز یکی دیگر از شرکت های موفق با داستانی مشابه بوده است، و در یک راه نسبتا مشابه فعالیت خودش را آغاز کرد. پس از اینکه تراویس کالانیک و گارت کمپ در یک شب برفی در پاریس موفق به دریافت یک تاکسی نشدند، تصمیم گرفتند که به این ایده برسند که نرم افزاری را طراحی کنند که تنها با کیلیک بر روی یک دکمه برای آنها تاکسی ای را فراهم سازد. زمانی که در سال ۲۰۰۹ و در سان فرانسیسکو اوپر شروع به کار کرد ف موفق شد که راه حل های جایگزین بسیار مناسبی را به سیستم حمل و نقل شهر پیشنهاد دهد. و بقیه موارد این چنینی را می توانید در تاریخ دنبال کنید.

اکثر مردم دنیا را، فضایی با قانون بخور تا خورده نشی تصور می کنند، اما اطلاعات آماری اخیر نشان می دهد که بهترین شرکت ها آن دسته از شرکت هایی هستند که اغلب همدل و دوست با مشتریانشان هستند گزارشی که در مورد میزان همدلی جهانی منتشر شده بود نشان داده است که ۱۰ کسب و کاری که از این قانون استفاده می کردند نسبت به ۱۰ مورد پایین تر دارای ۵۰ درصد عملکرد بهتری بوده اند. البته این موضوع کاملا منطقی است. بنیانگذاران اغلب یک کسب و کار را برای رسیدگی به یک نیاز شخصی که در صنعت فعلی جای خالی رسیدگی به آن وجود دارد ایجاد می کنند. توسعه یک شرکت برای رفع مشکلات شخصی انگیزه بسیاری از کار آفرینانی بوده است که تمایل به طراحی محصولاتی با کیفیت بالا داشتند، و اولیت آنها صداقت و شفافیت بوده است. نه فقط سود دهی و دوام داشتن در بازار. همدلی فقط به مفهوم مسئولیت اجتماعی با حسنی خوشایند نیست، بلکه یک کسب و کار هوشمند است. زمانی که شما اقدام به ساخت محصولات یا ارائه خدماتی برای رفع نیازهای خود می کنید، شما در واقعیت نقاط ضعف و درد، موارد استفاده و موانع مخاطبان خودتان را متوجه شده اید.

۲. بهترین ایده ها با همدلی شروع می شود

مشکلی که من با نوسانات، بازده کم و عدم وجود گزینه های سرمایه گذاری خارج از بازار سهام داشتم الهام بخش من بود تا شرکت فعلی خودم را تاسیس کنم. من می خواستم میلیون ها آمریکایی از جمله خودم را، به منظور افزایش میزان رفاه مالی با ارائه دسترسی به محصولات سرمایه گذاری با کیفیت بالا که پیش از این تنها برخی از سرمایه گذاران از آنها برخوردار بودند همراه کنم. من پیش از این در جایگاه مشتریان بوده ام، من شروع به ساخت یک پلتفرم آسان که برای سرمایه گذاری ها شفاف بوده و در آن من می توانستم پیشنهادات را مورد بررسی قرار دهم و تنها با چند کلیک بر روی آنها سرمایه گذاری لازم را انجام دهم و نمونه کارهای خودم را نیز بدین شکل مدیریت کنم. برای از بین بردن پیچیدگی ناشی سرمایه گذاری بدون اطلاعات مهم آموزشی، ما سیستمی را بر اساس نیازها و دغدغه های خودمان طراحی کردیم که عبارت بودند از: چرا من باید سرمایه گذاری کنم؟ سرمایه گذاری های

۲. اطمینان حاصل کنید که شما (و تیم شما) دقیقا می دانید که چه کاری را به چه دلیلی انجام می دهید

پیش از اینکه وارد توسعه محصول شوید، از خودتان سوالی مشابه را بپرسید: چرا این محصول؟ چرا این صنعت؟ اگر تنها به سود کار فکر می کنید و هیچ گونه شور و اشتیاقی برای آنچه در حال ایجاد آن هستید ندارید، کارتان را متوقف کنید و به دنبال چیزی باشید که برای آن اشتیاق دارید. شما نمی توانید همزمان مشتریان شوید اگر خودتان همان مشکل را نداشته باشید و قلبا آن را احساس نکرده باشید و در نهایت نمی توانید کمکی برای حل این مشکل کنید. به عنوان مثال نگاهی به ژان کوم داشته باشید. او نرم افزار واتساپ را به عنوان یک راهی برای به روز رسانی یک متن برای تصویر ایجاد کرد، و از ابتدا می خواست که کاربران برای برنامه پولی را پرداخت کنند. اما زمانی که متوجه گریه های یک دانش آموزی که به دلیل عدم استطاعت در پرداخت هزینه های تماس با خانه قادر به برقراری تماس با خانه نبود ماموریت اصلی وی شروع شد: تماسی ارزان و سریع برای ارتباطات مردم در سراسر دنیا فراهم کرد. و این تغییر در چشم انداز کاری وی بود که سبب شد واتساپ توسط فیسبوک به قیمت ۱۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ خریداری شود و تمامی این داستان به دلیل تغییر "دلیل" وی برای ایجاد نرم افزار بود. همه کارکنان نیز باید "دلیل" خودشان را برای کار برای شما داشته باشند و این نباید تنها به دلیل چک های حقوقی باشد، بلکه باید به این دلیل باشد که دیدگاه شما را به واقعیت تبدیل کنند. محصولات، بازاریابی و برند سازی همواره باید منعکس کننده ماموریت اساسی شما باشد. همانطور که سامون سینک گفته است، مردم برای کاری که شما انجام می دهید هزینه ای پرداخت نمی کنند، آنها به دلیل کاری که شما انجام می دهید هزینه پرداخت می کنند.

تنها به مردم فروش نداشته باشید به آنها آموزش دهید هر صنعتی دارای برخی از مناطقی است که در کلیت آنها برای مصرف کننده ها سخت خواهد بود. به این فکر کنید که درک کدام یک از جنبه های صنعت شما برای مردم چالش برانگیز ترین بوده است، سپس، از بین خودتان برای روشن سازی آن مناطق برای مشتریان استفاده کنید. آنها قطعا قادران این حرکت شما خواهند بود، و به دلیل این کار ارزشمند شما حتما از شما خرید خواهند کرد.



ارزش دست هایتان را بدانید!

حالت جادویی دستها در مصاحبه کاری



برای موفقیت در یک مصاحبه کاری حساس باید رازهای بسیاری را بدانید، از رنگ لباس و پوشش تا طرز صحبت و حرکتهایی که زبان بدن نام دارند.

بهترین و بدترین حالات دستها در مصاحبه کاری

در مصاحبه کاری حرکت و نکته کوچک می تواند موثر باشد از توانایی های شما در نگاه کردن تا رنگ لباس، هر کدام تاثیری در پذیرش و یا رد شدن شما خواهند داشت پس با تمرکز بیشتر و توجه کافی تمام اجزا را در مصاحبه کاری بررسی کنید. در این بخش از سبک زندگی به پیامهایی که حالت دستانتان شما در جریان حضور در مصاحبه شغلی دارند خواهیم پرداخت.

نکات مهم زبان بدن در دستها برای مصاحبه کاری موفقیت داشته باشید که شما با حرکات و حالات دستانتان بخشی از افکار و وضعیت روحی خود را به مصاحبه گر نشان می دهید پس بدانید کدام یک می تواند قدرت و تاثیر گذاری شما را در این اتفاق مهم کاری افزایش دهد.

در مصاحبه کاری کف دست خود را نشان دهید

این حالت بخشی از زبان بدن است که صداقت شما را به فرد مقابل نشان میدهد. بیشتر کشورها این حالت را مرتبط با صداقت و راستگویی می دانند درست همان چیزی که از یک کارمند انتظار می رود.

چین مصاحبه کاری انگشتان را به یکدیگر بفشارید

روان شناسان این حالت از زبان بدن را نشانه ی اعتماد به نفس و خودباوری می دانند. اگر دوست دارید فرد مقابل شما را با اعتماد به نفس بالا ببیند دقایقی از مصاحبه کاری خود را در این حالت بمانید.

در مصاحبه کاری کف دست های تان را روی میز و به سمت پایین قرار ندهید بهتر است بدانید این حالت دستانتان شما نشانه تست

تکان و لرزش انگشتان نشانه ی عجله و ناتوانی شما در صبر کردن است. اصولاً شرکتها و موسسات نمی توانند به افراد عجول اعتماد داشته باشند و به همین دلیل اغلب این دسته افراد را به عنوان نیروی کار نمی پذیرند.

در مصاحبه کاری دستانتان را به حالت دست به سینه به هم گره نزنید

این حالت حالتی تدافعی است و طرف مقابل را به هیچ عنوان مجذوب شما نخواهد کرد بهتر است دستانتان را در حالت باز نگاه دارید تا حس برقراری ارتباط مناسب با شما در او ایجاد شود.

سلطه و غلبه است فراموش نکنیم تکان دادن دستانتان در حال که کف دست ها به سمت پایین قرار گرفته است نشانه خوبی نیست.

برای موفقیت در مصاحبه کاری دستانتان را زیر میز پنهان نکنید

قرار دادن دستانتان داخل جیب و یا پنهان کردن دست زیر میز هنگام صحبت کردن در جریان مصاحبه کاری نوعی بی ادبی محسوب می شود و فرد مصاحبه کننده با شما حس منفی خواهد یافت.

چین مصاحبه کاری مراقب باشید انگشتان را با تکان های مداوم نلرزانید

همان طور که در مطالب قبلی توضیح داده ایم الگوریتم اینستاگرام طوری رفتار می کند که پست هایی که Likelihood یا احتمال بیشتری برای پسندیده شدن توسط هر فرد خاص باشند برای آن فرد رتبه های بالاتری نمایش داده می شود و پست هایی که از صفحه های آن شخص تعامل کمتری با آن ها داشته در رتبه های پایین تری نمایش داده می شوند ممکن است اصلاً توسط آن شخص دیده نشوند.

پس برطبق همین موضوع افرادی که به تازگی صفحه شما را دنبال کرده اند و هنوز با هیچ یک از پست های شما تعاملی نداشته اند پست های جدید شما را در رتبه معقولی مشاهده خواهند کرد که اینستاگرام بتواند میزان تمایل آن شخص به صفحه شما را دنبال کرده اند با پست های جدید شما تعامل مناسبی نداشته باشند اینستاگرام رتبه پست های شما را به مرور زمان کاهش می دهد.

از طرف دیگر طبق یک تحقیق روانشناختی میزان تعاملات افراد با پست هایی که به محض باز کردن اینستاگرام می بینند به نسبت پست هایی که در رتبه های بعدی هستند بیشتر است چرا که به مرور زمان و پس از مشاهده چند پست حوصله کاربر نسبت به پست های بعدی کاهش پیدا می کند و همین قضیه باعث می شود که صفحه هایی که پست هایشان در رده های پایینی به کاربر نمایش داده می شوند به مرور تعاملات کمتری از کاربران دریافت می کنند.

همین موضوع باعث می شود که به مرور زمان میزان Likelihood دنبال کنندگان جدید نسبت به صفحه شما کاهش پیدا کند و همین موضوع باعث می شود که پست های شما برای آن افراد جدید در رتبه های خیلی پایین تر نمایش داده شوند که این امر باعث میشود که خیلی



از این افراد پست های جدید شما را در صفحه هوم اینستاگرام نبینند و در نتیجه Reach پست های شما به مقدار قابل توجهی کاهش پیدا می کند که گویا این افراد جدید اصلاً صفحه شما را دنبال نکرده اند. به خاطر همین قضیه توصیه می شود که در زمان هایی که جذب مخاطب دارید یعنی به طور مثال تبلیغات می کنید پست های جذاب تری منتشر کنید و سعی کنید مقدار قابل توجهی از کامنت ها جواب دهید که میزان تعامل افراد جدید با صفحه شما افزایش پیدا کند که پست های آینده شما را در رتبه های بهتری ببینند و در نتیجه با جذب افراد جدید میزان تعاملات پست ها همچنین میزان Reach پست های شما افزایش پیدا کند.



مصحف جعفری ثانی روزنامه نگار حوزه کسب و کار



بهتر است بدانید این حالت دستانتان شما نشانه تست سلطه و غلبه است فراموش نکنیم تکان دادن دستانتان در حال که کف دست ها به سمت پایین قرار گرفته است نشانه خوبی نیست

آیا اینستاگرام کم کم فروغ می شود؟



محمد خاکپه

کارشناس شبکه های اجتماعی

طبق یک تحقیق روانشناختی میزان تعاملات افراد با پست هایی که به محض باز کردن اینستاگرام می بینند به نسبت پست هایی که در رتبه های بعدی هستند بیشتر است

چرا اخلاق در کسب و کار عموماً نادیده گرفته می شود؟

از وجدان خود، به دنبال دلیل و برهان نباشید و به ندای وجدانتان توجه بیشتری کنید تا روند اخلاق مداری در شما تقویت شود.

به ساده ترین قانون ها نیز پایبند باشید. به خود نگویید که فلان مساله چیز مهمی نیست؛ اخلاق مداری به شما می گوید، که هست!!!

اگر صاحب کسب و کار هستید، برای کارمندانان کلاس هایی با محوریت اخلاق مداری، برگزار نمایید. سعی نمایید کارمندانان را بیشتر به رعایت اخلاق در کسب و کار تشویق کنید.

در بحث مدیریت کسب و کار، برای انجام هر تغییری، خودتان باید شروع کننده باشید. خودتان اخلاق مداری و نظم کاری را سرلوحه ی رفتار حرفه ای قرار دهید تا کارمندان از رفتار شما بیاموزند. روند اخلاق مداری را از خودتان شروع کنید.



می کنند، پس ترجیح می دهند از راه های آسان تر به کامیابی و نتیجه مطلوب برسند.

انتخاب های ما بر اساس منطق خودمان است نه منطق اخلاقی انسان ها بر اساس توجیحات ذهنی خود، مسائل را تفسیر می کنند و بر اساس تفسیر های خود عمل می کنند.

اغلب انسان ها، زیر پا گذاشتن اخلاقیات را به راحتی توجیه می کنند. چند بار این اتفاق برایتان افتاده است که از چراغ قرمز عبور کرده اید، چون دیرتان بوده است؟ یا برای جلوگیری از افتادن در صف، کمردرد و پا درد را بهانه کرده اید؟ همه ی این موارد در مثال های بیشتر دلایلی است که برای توجیه بی اخلاقی به کار می بریم.

برای اصلاح خودمان و تقویت اخلاق مداری چه باید کرد؟

از گول زدن خود و ارائه ی توجیحات درونی به خودتان، اجتناب کنید. برای فرار کردن

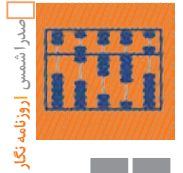
اگر چه همه ی انسان ها دوست دارند در محیط سالم و اخلاق مدار زندگی کنند، اما در خیلی جوامع تلاش جمعی برای رسیدن به جامعه ای سالم، صورت نمی گیرد. مردم دوست دارند سالم زندگی کنند اما گاهی هیچ تلاشی نمی کنند. به راستی چرا مردم در ارتباط با مسائل اخلاقی در جامعه ی کنونی ما و کسب و کار، سهل انگاری می کنند؟؟؟ اگر چه روند زیر پا گذاشتن اخلاق در کسب و کار نیازمند به آسیب شناسی بیشتری است، ما در زیر به سه دلیل ابتدایی و ساده که باعث ترویج بی اخلاقی در جامعه و کسب و کار ها می شود، اشاره می کنیم:

راه های خلاف، آسان تر هستند!

ممکن است در شرایط سختی قرار بگیریم که یک دروغ ساده بتواند دردی را از ما درمان کند، اینجا چه خواهیم کرد؟ اگر با زیر پا گذاشتن مسائل اخلاقی، بتوانیم رقیبمان را از سر راه کسب و کارمان برداریم، چه خواهیم کرد؟ در موارد این چنینی چقدر به اخلاق مداری پایبند می مانیم؟ از آن جا که راه های غیر اخلاقی آسان تر هستند، همه ی ما امکان دارد نتوانیم از آزمایش های اخلاقی سر بلند بیرون بیاییم و باعث شود به خاطر منافعمان اخلاق حرفه ای را نادیده بگیریم. ما به هر قیمتی می خواهیم پیروز باشیم.

پیروزی به هر قیمتی؟

به طور خاص تاجران و کاسبان، دوست دارند در تجارت به موفقیت برسند. بسیاری از افراد معتقدند پایداری به اخلاقیات، فرصت هایشان را محدودتر



انتخاب های ما بر اساس منطق خودمان است نه منطق اخلاقی

انسان ها بر اساس توجیحات ذهنی خود، مسائل را تفسیر می کنند و بر اساس تفسیر های خود عمل می کنند

درس هایی از محصولات ناموفق برای استارت آپ ها

باشید باز هم می توانید آن را به فروش برسانید. جالب این که ما وقتی تمام سوتین مخصوص زمان استراحتمان در کمتر از یک ماه، متوجه این موضوع شدیم. به این طریق دریافتیم که «راحت خواب» یک محصول جانبی نیست؛ بلکه یکی از محصولات اصلی ما می تواند باشد. و چندماه بیشتر طول نکشید که آن را برای همیشه به موجودی انبار خود اضافه کردیم. سخت است که بتوان پیش بینی کرد کدام محصولات ممکن است مورد استقبال بازار قرار گیرند. بعضی اوقات ممکن است درست حدس بزنید، ولی در بیشتر مواقع پیش بینی ها غلط از آب درمی آید. پس سعی کنید زیاد از قبل بر روی چیزی سرمایه گ ذاری نکنید که اگر فروش نرفت بر روی دستتان بماند.

هر محصولی نمی تواند برنده شود

وقتی محصولات یا رده محصولات جدیدی را به بازار عرضه می کنید، ممکن است در مورد همه چیزهایی که مد نظرتان است، برنامه ریزی کنید. ولی، هرگز واقعاً نمی دانید چه چیز خوب جواب می دهد. حتی پیش بینی های خود من نیز بارها اشتباه از آب درآمده است.

سوتین مشکی رنگ زیبا داشتیم که یک توری بالای قسمت فنجانگی - شکل آن قرار داشت. اما چون سوتین و توری هر دو به رنگ تیره بودند، به سختی می شد طرح توری را در عکس ها و ویدیوها تشخیص داد. ما حتی سعی کردیم عکس ها را طوری اصلاح کنیم که مردم بتوانند تمایز بین آن و توری را ببینند. اگر چه در نهایت، تصمیم گرفتیم فروش آن را متوقف کنیم.

اگر مشتریان نتوانند ویژگیهای محصول شما مشاهده کنند، نمی توانند آن را درک کنند. و اگر نتوانند آن را درک کنند، آن را نخواهند خرید. ولی وقتی که به گونه ای داستان محصول را خود را برای آنان بازگو کنید که با برند شما هم خوانی و مطابقت داشته باشد، احتمال بیشتری دارد که مشتریان درک کنند که چگونه محصول شما می تواند نیازهای آن ها را برآورده سازد.

همیشه محصولات خود را با مشتریان آزمایش کنید تا از خریدهای مازاد پرهیز کنید. بسیاری از افراد فکر می کنند که یکی از بدترین گناهان در عالم کسب کار این است که انبارشان ته بکشد و نتوانند پاسخگوی تقاضای مشتری باشند. اما در کوتاه مدت، این خیلی هم خوب است که همه محصول به فروش برسد. این که محصولی تمام شود ارزش آن محصول را نشان داده، موجب بیشتر شدن تقاضا برای آن شده و به شما اطمینان می دهد که اگر از آن محصول در انبار داشته



صدف رستگار

روزنامه نگار

همیشه محصولات خود را با مشتریان آزمایش کنید تا از خریدهای مازاد پرهیز کنید. بسیاری از افراد فکر می کنند که یکی از بدترین گناهان در عالم کسب کار این است که انبارشان ته بکشد و نتوانند پاسخگوی تقاضای مشتری باشند.

شما می توانید بهترین محصول را در اختیار داشته باشید، ولی اگر مشتریان شما در مورد آن اطلاعات کافی نداشته باشند یا نتوانند آن را به خوبی درک کنند، نمی تواند فروش خوبی داشته باشد. برای آن که مشتریان بتوانند دانش و درک کافی در مورد محصول شما به دست بیاورند، باید فعالیت های بازاریابی خود را منطبق با محصول خود پیش ببرید به طوری که بتوانید محصول خود را به بهترین شکل به نمایش بگذارید. به مشتریان بگویید که چگونه و چرا این محصول را طراحی کرده اید، چه تفاوت یا برتری نسبت به محصولات موجود در بازار دارد، و چه ویژگی هایی آن را متمایز می سازد.

بعضی اوقات، انجام این کار دشوار است. به عنوان مثال، یک



قالی و مبیل شوئی

امین

دو فری

۳۲۷۲۲۲۹۶ - ۳۲۷۲۲۸۷۶ - ۳۲۷۲۲۹۷۳
 ۳۲۱۳۳۰۳۰ - ۳۲۲۵۲۳۷۸
 ۳۶۵۷۰۱۸۴ - ۳۷۳۴۸۷۰۳

ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۰۴۴۳
 تحت پوشش بیمه ایران

قالی و مبیل شوئی

نمونه

دو فری

۳۷۴۹۰۲۳۱ - ۳۷۳۲۹۷۰۵ - ۳۲۷۳۶۵۰۶
 ۳۶۶۱۲۵۸۶ - ۳۵۱۳۰۴۷۴
 ۳۲۴۲۴۹۷۲ - ۳۲۱۳۵۹۵۶

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
 شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی

عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴
 ۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۲۲۸۷۷
 ۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰

سرویس سراسر شهر

قالی و مبیل شوئی

قدسی

۳۸۷۱۶۲۷۷ - ۳۸۴۲۱۰۸۶ - ۳۷۶۵۹۴۲۹
 ۳۷۲۶۲۱۲۵ - ۳۶۰۹۹۰۳۵ - ۳۶۰۹۸۶۹۳
 ۳۲۷۹۴۲۶۴ - ۳۲۱۲۱۲۸۸

آب کشی اسلامی
 سرویس سراسر شهر

قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

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

۳۸۴۶۵۴۲۳ - ۳۷۲۳۶۱۳۵ - ۰۹۱۵۵۰۹۹۴۲۲
 ۳۸۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۱۳۱۹۷ - ۳۲۷۹۳۵۰۲

خرید و فروش کارکرده
 ۱۰۰٪ اسلامی یا ضمانت
 پاره نشدن و رنگ ندادن

۶۰۸
 خرید و فروش باغ و زمین

۵۱۷
 مصالح ساختمانی

۷
 خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۶۰۸
 اجرای انواع کابینت کمد دیواری، MDF مدرن و کلاسیک و ۰۹۳۳۶۹۶۰۰۴۳

۵۱۷
 بورس کلیه مصالح ساختمانی کلی و جزئی - با نازلترین قیمت ۳۶۹۰۷۳۳۵ ۰۹۱۵۵۰۴۸۵۸۸

۵۱۸
 نرده و حفاظ

۷۰۱
 خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

۵۱۹
 گازرسانی

۷۰۳
 فرش و موکت

۷۰۳
 خریدار لوازم منزل شایعات، کابینت، شوقاژ، خرده ریز انباری حسن پور ۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲

۷۰۳
 فرش منصوری خریدار فرش دستباف و ماشینی... به بالاترین قیمت... بدون تعطیلی ۳۷۲۴۳۱۲۷ ۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

۸
 خدمات منزل و تعمیرات

۶
 املاک و مستغلات

۶۰۱
 مشاورین املاک

۸۰۲
 قالی شوئی

۶۰۱
 مشاور املاک مرکزی طبقه ۳۳۶۴۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱ ۳۳۶۴۰۰۷ - ۳۴۲۳۴۳۱۹ ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶ - مدیرییت: قنبری طبقه، طرقدردور میدان

۳۴۲۳۴۳۱۹ - ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶
 خرید و فروش طر قبه، ویلا شهر ۳۴۲۳۴۳۱۹ - ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶

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
 ۳۲۴۲۴۹۷۱ - ۳۲۱۳۵۹۴۸ - ۹
 ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

مدیریت: سید علی
 عدالتیان

قالیشویی مدرن

رفو پذیرفته می شود

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳
 ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

سید رحیم
 عدالتیان و پسران

قالی شوئی

ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۲۱۳
 ۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵
 ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

ایام تعطیل

قالیشویی غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰
 ۳۷۲۸۶۰۵۰
 ۳۶۲۲۲۲۲۳
 ۳۳۶۶۱۱۱۵
 ۳۳۶۷۰۹۷۶
 ۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

مدیریت روحبخش

رفع نم

لوله بازکنی تشخیص نم زدگی رفع نم و بو با مصالح و بنایی ۳۰ سال سابقه

سجاد - فردوسی - خیام ۳۶۹۰۹۲۸۰
 فلسطین - سنا باد - کلاهدوز ۳۷۶۷۸۰۷۶
 سیدرضی - معلم - دانشجو ۳۶۹۱۱۴۱۲
 هاشمیه - هفت تیر - میاد ۳۸۹۰۲۴۱۴
 الهیه - قاسم آباد - امام مادی ۳۶۹۱۰۸۴۰
 عیادی - عبدالمطلب - مطهری ابوطالب - هدایت - توس ۳۶۹۰۹۲۸۰
 تیم سیار ۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

۸۰۳
 تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع نم

تخلیه چاه ۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
 ۰۹۱۵۱۲۲۳۵۳۰

خدمات نظافتی

۸۰۴

وصل اگوی مطمئن ۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۰۹۲
 ۳۶۲۰۰۰۱۳

نظافتی آيسان

خشکشویی فرش، موکت، میلمان، نظافت کلی ساختمان راه پله و پیلوت اعزام کارگر خانم و آقا (تضمینی)

۳۵۲۲۸۹۳۴ - ۳۵۲۲۸۹۳۵
 ۰۹۱۵۱۰۲۰۷۶۴
 ۰۹۱۵۵۵۷۳۷۰۲

لوله بازکنی مشهدالرضا وصل اگو تشخیص ترکیدگی ونم زدگی بادستگاه ترمیم کف سرویس با مصالح

پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
 سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
 فردوسی ۳۸۸۲۵۶۲۴
 کوهسنگی ۳۸۸۲۵۶۲۴
 مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
 معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
 وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
 عیادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
 هاشمیه ۳۸۸۲۵۶۲۴
 هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها ۳۷۰۸۸

قالی شوئی

اطمینان

نامی آشنا و مطمئن

۳۲۲۱۶۴۳۱
 ۳۳۸۵۰۰۱۴
 ۳۳۸۷۲۲۵۹ - ۶۲
 ۳۸۸۲۷۸۶۶
 ۳۲۶۷۳۲۳۷
 ۰۹۱۵۱۱۳۰۴۷۰

قالیشویی تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶
 ۳۸۴۵۳۸۸۷
 ۳۲۲۴۳۲۳۹
 ۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

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

قالیشویی سید

۱۰۰٪ اسلامی رفو

سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۳۲۷۷۷۸۹۳
 ۳۲۵۶۸۵۲۵
 ۳۷۳۴۱۱۳۰
 ۳۲۴۹۰۸۴۸
 ۳۲۱۴۱۷۹۷
 ۳۸۸۴۷۱۵۹
 ۳۶۰۱۰۹۷۶
 ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

ایام تعطیل

قالیشویی مهران

۳۲۱۲۱۴۳۶
 ۳۵۱۳۴۲۱۳
 ۳۸۸۴۶۲۶۸

گازرسانی

خرده کاری تعمیرات نرده، حفاظ

۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

لوله کشی گاز

نرده لوله‌های، تعمیرات گاز نقد و اقساط "اسمیعی"

۰۹۱۵۵۵۹۷۶۱۸ - ۰۹۳۵۹۸۹۶۷۲

مشاورین املاک

مشاور املاک مرکزی طبقه ۳۳۶۴۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱ ۳۳۶۴۰۰۷ - ۳۴۲۳۴۳۱۹ ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶ - مدیرییت: قنبری طبقه، طرقدردور میدان

قالیشویی مهران

۳۲۱۲۱۴۳۶
 ۳۵۱۳۴۲۱۳
 ۳۸۸۴۶۲۶۸

خرید و فروش طر قبه، ویلا شهر ۳۴۲۳۴۳۱۹ - ۰۹۱۵۳۱۶۸۸۱۶

نماینده توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدان

نماینده کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲
ابراهیم بای

نماینده پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم

نماینده دانشجو
۰۹۱۵۱۴۲۲۷۷
یرات نژاد

نماینده مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

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

۱۶۰۱
آژانس‌های مسافرتی

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

۱۴۰۶
نیروی خدماتی و خدمتگزار

مهرگستران
استخدام نیرو جهت نگهداری از
کودک یا سالمند. کار در منزل
نیمه وقت یا تمام وقت
با حقوق بالا و امنیت شغلی
بین احمد آباد ۷۵
مجمع نور واحد ۱۳
۳۸۴۶۴۸۹۴-۳۸۴۶۴۸۹۳

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۶
کرایه‌چی

مرکز درمان اعتیاد راه امید
در میدان امام هادی
باتیم مجرب پزشکی و پرستاری
۰۹۱۵۴۸۸۴۳۲۲
۰۹۱۵۲۱۴۱۷۳۳

۸۰۶
پرده و میلمان

تعمیرات تخصصی مبل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۱۸
گوناگون

۱۷
خدمات صنعتی و کشاورزی

۱۴۰۷
راننده

به یک راننده و تعدادی کارگر جهت کار در باربری نیاز مندیم.
۰۹۱۵۴۲۵۶۸۵۸
۰۹۱۵۴۲۸۰۴۵۵

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

مرکز اقامتی بهبود و باز توانی بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصصی ماست
با مجوز رسمی از سازمان
بهبودی، 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

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

۱۸۰۱
مفقود شده

۱۷۰۱
خرید و فروش ضایعات

تعمیم
در، پنجره و کابینت
خروده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

۱۴۰۹
کارگر ماهر

جوشکار CO2 کار و مونتاژ کار خانم و کارگر فنی و صنعتی خانم نیاز مندیم.
آدرس: پلیس را امام هادی بین
آزادی ۱۴۱ و ۱۴۳ جنب اتوبان
مارکت لوازم ورزشی محمدی
۰۹۱۵۵۱۳۳۷۲۳
۳۶۰۷۵۸۷۱

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

۱۲
خدمات آموزشی و فرهنگی

۱۲۰۱
آموزشگاه‌های تخصصی

۸۰۷
کولرگازی، پکیج و آبگرمکن

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

تعمیر آبگرمکن و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۷۳۱۱۲۹۹۳

مفقود شده پروانه کسب اینجانب فریدون دین پناه به شماره عضویت ۱۲۳۲ و شماره پروانه ۱۳۱۲۳/۱۳۱۲۳ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد پروانه جدید صادر شده است

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

خرید خرده ریز انباری
لوازم منزل و ضایعات در کل
سطح شهر
۰۹۱۵۳۰۳۹۳۰۴
۰۹۳۹۰۳۰۹۳۰۴

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

۱۴۱۷
مشاغل گوناگون

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

۱۴
استخدام

۱۴۰۱
بازاریاب

به تعدادی بازاریاب جهت همکاری در هفته نامه نیاز مندیم
۰۹۱۵۵۵۹۶۰۸۸

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

۱۰
خدمات اداری و مالی

۱۰۰۳
خدمات مالی و حسابداری

۱۸۰۲
متفرقه

خرید / فروش / تعویض جعبه نوشابه - سبد میوه
۰۹۱۵۳۰۸۵۲۳۶

خرید ضایعات درب و پنجره به بالاترین قیمت
۰۹۳۷۰۵۰۱۰۵۶
۰۹۳۰۵۵۸۲۸۰۸۴

خرید کارتین ، پلاستیک آهن ، مس ، لوازم خانه و انباری
۰۹۱۵۸۱۳۱۹۶۱

۱۵
خدمات چاپ و تیبیغات

۱۵۰۴
تابلوسازی

۱۴۰۳
حسابدار

موسسه آسیا ثبت ۱۷۶۷
نیروی حسابداری با حقوق و مزایا بعد از دوره عملی و تخصصی سریعاً نیاز مندیم
۳۸۴۴۳۴۹۷

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، دوره درهای اتوماتیک، هوشمندسازی ساختمان، دوره های برق صنعتی و PLC و تابلوهای روان، دوره مونتاژ کامپیوتر و تعمیرات تخصصی سخت افزار، دوره های ICID، اتو کد، فتوشاپ و .. دوره های حسابداری + نرم افزار، مهارت های دیپلم ویژه باز ماندگان از تحصیل
آموزشگاه شهریار با گواهینامه فنی و حرفه ای
مطهری جنوبی ۱۳
۳۷۲۸۵۶۶۲

شرکت سروش محاسبه پارس
شماره ثبت ۳۹۶۲۴
ارائه تمام خدمات مالی و حسابداری
۰۹۱۵۳۵۸۰۸۷-۳۷۳۳۹۵۱۸

۱۱
پزشکی سلامت و زیبایی

۱۱۰۱
خدمات پزشکی و درمانی

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می رساند آقای پیمان حسن زاده دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۱۲۹۱۸ به نشانی: **نوفل لوشاتو خیابان شهید کلانتری ۱۱ نوفل ۱۶/۲ پلاک ۱۸۸** مشارالیه در خواست کناره گیری از شغل خود را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر مشارالیه مدارکی دار ند خواهشمند است جهت تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ نشر آگهی به محل فوق الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل بگردند. لازم به توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق با عدم اعلام شکایت خود از مشارالیه، اتحادیه هیچگونه مسؤلیتی در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.
تلفن تماس دفتر مشاور املاک: **۰۹۳۵۹۰۴۳۷۸**
روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

سالن‌های مجهز و مدرن همایش و کنفرانس خبری مؤسسه فرهنگی قدس

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



شماره تماس رزرو و هماهنگی
(۰۵۱)۳۷۶۸۵۰۱۱
مشهد: لیش سجاده یک

اتاق مانیتورینگ تجهیزات صوتی پیشرفته امکانات تصویربرداری سالن پذیرایی مجزا

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز درمان اعتیاد بهار
با مسئولیت فنی - دکتر قربانی
۳۷۶۸۴۹۹۹-۰۹۱۵۴۱۲۶۴۱۴

اهدای عضو
اهدای زندگی

آیا می‌دانید هر
بخشنده عضو، جان
هشت انسان دیگر
را نجات می‌دهد!

مشهد کاور قدیم
طلق و پارچه بدون پرو
۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱-۰۹۳۸-۰۹۴۴۷۹

حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آگار دئونی
تولیداتپوه وارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

لوله بازکنی
تعمیرات دو روز
سجاد/فلسطین ۰۲۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۰۳۸۴۰۱۶۶۳
هاشمیه/هنرستان ۰۳۸۸۱۴۰۳۶ معلم/معلم ۰۳۶۰۱۲۷۳۷
وکیل آباد/اقبال ۰۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میتاق ۰۳۶۰۱۰۵۷۲
فراهمرز/فردوسی ۰۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۰۳۸۶۴۸۰۴۷
بیروزی ۰۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

رفع نم
بدون خرابی
۰۹۱۵۴۴۱۲۱۲۷

پشت بام، استخر
آشپزخانه، توالت
ضمانت نامه نامحدود

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

بیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۰۳۸۶۴۶۰۷۰
رضاشهر - آب و برق - سرفرازان
۰۳۶۶۲۹۲۹۲ ستو - الهیه - ستو
۰۳۵۰۱۴۱۵۱ شاهد - طرقله - شاندریز
۰۳۷۵۱۳۲۲۲ ۱۰۰ متری - معطری - خواجه ربیع

لوله بازکنی
تشخیص ترکیدگی 100%
شیانگروزی
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۰۳۶۰۴۲۰۰۱
سجاد - فراهمرز - سیدرضی ۰۳۶۰۶۷۴۷۴
فردوسی - خیام - شفا
ابوطالب - کلاهدوز - سناباد
عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر ۰۳۸۶۴۶۰۷۰

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

مجهزترین چاپخانه شرق کشور با پرسنل حرفه ای

۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

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

Email: qudsnews@yahoo.com

صرفه‌ها را با
صرفه‌ها را
سکار میکنند

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.