

نیازمندی‌ها

نیازمندی‌ها

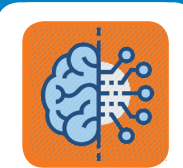
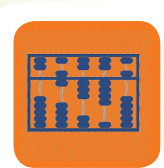


تفاوت میان اطلاعات و محتوا چیست؟

نکاتی برای حین مکالمه:
چه زمانی چه بگویید

۲
تولید محتوا مثل یک
هنر است است!!!

۴



دغدغه مشتریان تان را بداندید

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...

چه طور احتمال هک شدن صفحه خود را کاهش دهیم؟

برای اطمینان بیشتر می توانید از این صفحه عکس بگیرید تا اگر روزی گوشی شما سرقت شد نیز بتوانید از طریق این کدها وارد اکانت خود شوید

چگونه می توانید محصولات بهتری را تولید کنید؟

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...



احمد یوسفی صراف | دبیر راهکار

نکاتی برای حین مکالمه:

چه زمانی چه بگویید

به یاد داشته باشید که اسم هر فرد برای وی شیرین ترین و مهم ترین آوا در هر زبان است. باید اسم تمام مشتری های احتمالی و کسب و کارتان را بدانید. اگر نمی دانید پس یاد بگیرید. حافظه ضعیفی دارید؟ از نرم افزار CRM برای نظارت بر تمام مشتری های احتمالی و تمام معاملات در حال اجرا استفاده کنید.

نه تنها به یاد داشتن و استفاده از نام مشتری احتمالی تان حکمی از ادب است بلکه رابطه شما با وی را نیز قدرت می بخشد و نشان می دهد که شما جدا از معاملات تجاری تان به او به عنوان یک انسان احترام می گذارید. به این دلیل است که استفاده از سلام [اسم مخاطب] در بازاریابی با ایمیل در حال تبدیل به امری همه گیر است.

بهترین راه برای متقاعد کردن مشتری این است کاری کنید که فکر کنند آن ها اول به موضوع فکر کرده اند. راه این کار هم این است که به اندازه یا بهتر از خودشان نقاط ضعف و قدرت شان را بشناسید و سوال هایی بپرسید که آن ها را به راهکار پیشنهادی تان راهنمایی کند.

برای انجام این کار با سوال هایی که می دانید جواب آن ها مثبت است شروع کنید. این کار باعث می شود مشتریان احتمالی تان به اینکه شما می دانید آن ها در چه جناحی هستند ایمان پیدا کنند و در آینده هم با شما موافق باشند. همچنین این موضوع باعث می شود پرونده تان را تکه به تکه بسازید و لازم نباشد هر چند وقت با مخالفت مواجه بشوید.

کلمات سوال هایتان را به صورتی انتخاب کنید که محصولات را به عنوان بهترین انتخاب جلوه دهند. به جای اینکه بپرسید "بهترین راه برای بهبود بخش X از کسب و کارتان چیست؟" سعی کنید بر ارزش محصولات تاکید کنید: اگر قرار باشد که عمل X که به وسیله محصول شما انجام می شود را انجام دهید و در نتیجه نتیجه Y مثبت آید، آیا برای تیم تان مفید خواهد بود؟"

نکته ای از ویکی ها: پس از اینکه مراحل اکتشاف و ایجاد راهکار فروش را گذراندید، دیگر سوال هایی که جوابشان را نمی دانید نپرسید. در عوض، تمام کارها را طوری انجام دهید که همه چیز را بدانید و بتوانید مخالفت ها را پیش بینی کرده و دور بزنید. ما غالباً رفتارها و الگوی سخنوری افرادی را که با آن ها معاشرت داریم تقلید می کنیم. چرا؟ چون دوست داشتنی تر می شویم.

یکی از تحقیق های انجام شده نشان داد که افراد معمولاً نسبت به کسانی که از آن ها تقلید می کنند احساس مثبت گزارش می کنند. علاوه بر این، پس از اینکه از یکی از شرکت کننده ها تقلید شد، آن ها نسبت به عموم افراد هم رفتار بهتری از خود نشان دادند حتی آن دسته افرادی که در مکالمه اولیه حضوری نداشتند.

کاملاً مرغ مقلد نشوید بلکه تنها حواستان به رفتار مشتری احتمالی تان باشد و رفتار خودتان را مطابق آن سوق دهید. اگر آن ها نگران بودند با نگران نشان دادن خودتان به آن ها فشار مضاعف وارد نکنید و بالعکس.

نگاهی به تفاوت های میان داده و اطلاعات داده،

تفاوت میان اطلاعات و محتوا چیست؟

ناشی از دیتا و اطلاعات است. وقتی مقاله ای با هدف گردآوری اطلاعات و نهایتاً تولید دانش تهیه می کنید، گرچه محتوا تولید کرده اید اما هدف شما طبق تعاریفی که در سالهای اخیر در مورد محتوا ارائه شده متفاوت است. هدف شما تولید علم و با توجه به اصالت علم و وفاداری به علم بوده است. اما وقتی با نگاه تولید محتوا و نه تولید علم، اقدام به نوشتن می کنید در واقع به دنبال اهداف دیگری از جمله بازاریابی محتوا، پر کردن فضا، جریان سازی، فروش کالا و هزار و یک هدف دیگری هستید. در اینجا اصالت با علم نیست بلکه مخاطب است و نهایتاً وفاداری به مقوله تولید محتوا.

یکبار دیگر به ابتدای سخن

برگردیم

ممکن است با یک محتوا (مانند مقاله یا یادداشت کوتاه، پادکست یا یک ویدئو) در یک موضوع خاص و مورد علاقه مواجه بشویم که البته رضایت ما را جلب نکند. ممکن است آن را ناقص بدانیم و از نداشتن اطلاعات یا دیتاهای کافی در آن محتوا ناخرسند باشیم. اما وقتی به این درک رسیده باشیم که نویسنده به دنبال تولید علم نبوده و طبق شرایط و انگیزه ها و متناسب با فضای نشر مطلبی را با هدف تولید محتوا ارائه کرده، دیگر او را سرزنش نمی کنیم.

دارای ارزش باشد. وقتی که چنین شد و معنای مشخص پیدا کرد، به اطلاعات تبدیل می شود. به طور مثال مجموعه از صداها که یک ویژگی خاص دارند (مثل شدت صوت، فرکانس و ...) دیتا هستند اما اینکه بدانیم این صدا، صدای یک اتومبیل است در حیطه اطلاعات تعریف می شود. به بیان دیگر می توان گفت اطلاعات، داده هایی گروه بندی شده، ذخیره و حتی پالایش و حتی سازماندهی شده هستند تا برای استفاده فرد یا افرادی خاص، ارزشمند بشوند.

البته در این بین، مفهوم دیگری نیز قرار خواهد گرفت تحت عنوان دانش (knowledge) که پرداختن به آن به کار ما نخواهد آمد.

محتوا (content)

محتوا را جور دیگری توصیف می کنیم. در این توصیف (یا تعریف سفارشی) محتوا را مجموعه ای از تولیدات میدانیم که دیتا، اطلاعات و دانش را در بسته های مختلف، برای مخاطب خاص (و متناسب با بستر نشر) ارائه می دهند. این بسته ها میتوانند یک یادداشت، کتاب، ویدئو، متنوگرافی، پادکست یا حتی یک شعار نیم خطی باشند.

بر سر تعریف محتوا وحدت نظر دقیقی وجود ندارد و هرکس به فراخور کار خود، تلاش کرده است تعریف یا لاقول توصیفی را ارائه کند. اما هرچه هست، محتوا

ممکن است با یک محتوا (مانند مقاله یا یادداشت کوتاه، پادکست یا یک ویدئو) در یک موضوع خاص و مورد علاقه مواجه بشویم که البته رضایت ما را جلب نکند. ممکن است آن را ناقص بدانیم و از نداشتن اطلاعات یا دیتاهای کافی در آن محتوا ناخرسند باشیم. چراکه میزان تسلط ما بر آن مفهوم نسبتاً خوب است و انتظار داریم آن محتوا همه انتظارات ما را برآورده کرده باشد. اما اگر تمایز میان محتوا و سایر موضوعات ذکر شده (یعنی اطلاع و دیتا) را درک کنیم، این ناراحتی به یک درک تبدیل می شود.

داده ها (data)

داده ها یا دیتاها شامل مواردی چون دانسته ها، آگاهی ها، داشته ها، آمارها، شناسه ها، پیشینه ها و پنداشته ها، نشانه ها، معانی یا مقادیر یا ویژگی های قابل اندازه گیری می باشند. این نشانه ها می توانند شکلهای متفاوتی داشته باشند؛ از علائم گرفته تا اشکال نقاشی شده و کلمات چاپ شده. حتی امواج صدا را میتوان دیتا در نظر گرفت. گاهی در قلمرو ذهنی، «داده»ها را محرکهای حسی معرفی کرده اند که از راه حواس، دریافت می شوند. برای مثال، صداهایی که می شنویم، داده هستند.

اطلاعات (information)

داده به تهایی به درد نمی خورد. باید قابل ارائه و برای گیرنده



محمد میرزابیگی
کارشناس فروش

ممکن است با یک محتوا (مانند مقاله یا یادداشت کوتاه، پادکست یا یک ویدئو) در یک موضوع خاص و مورد علاقه مواجه بشویم که البته رضایت ما را جلب نکند.



۵۱۳

سنگ سابی، سنگ بری و نماشویی

سنگ سابی الماس شرق سنگ- بتن، موزائیک پیچ و رولپلاک، سند پلاست
۰۹۱۵۸۰۲۳۹۶۱

۵۰۸

داربست

داربست پردیس با بیمه مسئولیت تخفیف ویژه جاده قدیم و سنتو
۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵-۳۶۶۶۷۶۴۳

۵۱۵

آسانسور

کارآسان ایده نصب و اجرا، سرویس نگهداری آسانسور هر توقف ۸۰۰۰ ساعت
۳۸۸۲۴۴۹۴

۵۱۶

کابینت / ام دی اف

اجرای انواع کابینت کمد دیواری، MDF مدرن و کلاسیک
۰۹۳۳۶۹۶۰۰۴۳

۵۱۸

نرده و حفاظ

حفاظ- بوته ای- کمانی میلگردی- آکاردونی تولید انبوه و ارزان
۰۹۱۵۳۱۲۴۱۱۴-۳۸۶۶۱۱۹۴

۵۱۹

گازرسانی

نرده لوله ای، تعمیرات گاز نقد اقساط / مدیریت گرمی
۰۹۱۵۳۱۲۴۱۱۴-۳۳۶۴۰۰۰۷

۵۱۱

اجرای سقف

ایرانا کتاف طراحی و اجرای انواع سقف کاذب کتاف، تایلر، PVC مشاوره رایگان
۰۹۱۵۴۰۲۴۱۸۳

۵۱۲

تخریب ساختمان

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

۵۱۳

مشاورین املاک

خرید **طرقه، ویلا شهر**
۰۹۱۵۳۱۲۴۱۱۴-۳۴۲۲۴۲۰۰

۵۱۴

مشاورین املاک

املاک سراسری قاسم آباد **فقط در یک روز** خرید، فروش - رهن و اجاره
۳۶۲۱۶۵۸۸ - ۳۶۲۲۵۵۸۸

۵

خدمات ساختمانی

کنتیکس وصال **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

کنتیکس، بلکا، گرانولیت نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر خراسان نما، محبوب **۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹-۳۷۶۶۵۳۴۴**

نقاشی نظری **۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴**

نقاشی ساختمان هزار رنگ قیمت مناسب- کیفیت بالا **۰۹۳۸۸۹۱۳۴۹۱**

نقاشی نوین فوری و ارزان بازدید رایگان با رنگ الوان **۰۹۱۵۳۱۶۱۳۵۱**

درهای اتوماتیک **۰۹۱۵۳۱۶۱۳۵۱**

میلاد در مجری کلیه سیستم های **۰۹۱۵۳۱۶۱۳۵۱**

درب اتومات شیشه ای، چکی، ریلی کرکره ای، راهبند **۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳**

درب و پنجره **۰۹۳۸۱۷۹۰۸۳۹-۳۷۳۴۶۷۷۹**

شیشه و سکوریت **۰۹۳۸۱۷۹۰۸۳۹-۳۷۳۴۶۷۷۹**

اتوماتیک مشهدنما خرید و فروش شیشه های نو و دست دوم پاینده **۰۹۱۵۱۰۲۷۰۱۶**

شیشه نظری نصب و فروش سکوریت نو و دست دوم و کرکره برقی **۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۵۱۱۰۱۴۲۲**

۳

حمل و نقل

حمل و نقل کالا و اثاثیه **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

حجاب بار خاور / وانت **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

مبین بار مجهز به انواع وانت و خاور مسقف و کامیونهای سنگین **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

طاها و یاسین بار بدون شعار **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

کلات بار وانت، خاور و کامیون شهر- شهرستان بدون تعطیلی **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

خسرو بار وانت - خاور - کارگر **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

بازار خودرو **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

خدمات خودرو خریدار خودروهای فرسوده و تصادفی به بالاترین قیمت **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

خدمات گردشگری **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

خدمات صنعتی و کشاورزی **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

گوناگون **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

صفحات ویژه **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

۳۰۱

حمل و نقل کالا و اثاثیه

حجاب بار خاور / وانت **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

مبین بار مجهز به انواع وانت و خاور مسقف و کامیونهای سنگین **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

طاها و یاسین بار بدون شعار **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

کلات بار وانت، خاور و کامیون شهر- شهرستان بدون تعطیلی **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

خسرو بار وانت - خاور - کارگر **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

بازار خودرو **۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹**

خدمات خودرو خریدار خودروهای فرسوده و تصادفی به بالاترین قیمت **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

خدمات گردشگری **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

خدمات صنعتی و کشاورزی **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

گوناگون **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

صفحات ویژه **۰۹۱۵۷۱۳۷۰۷۸-۰۹۳۶۰۸۳۳۵۸۱**

۵

خدمات ساختمانی

نقاشی و کالند دیواری پیمانکاری ساختمان دزدگیر / سیستمهای حفاظتی و ایمنی درهای اتوماتیک در و پنجره شیشه و سکوریت نماسازی، آبنما و آبشار داربست ایزوگام و عایق کاری گچبری و رابیتس بندی اجرای سقف تخریب ساختمان سنگساری / سنگبری و نماشویی جرتقیل و پالابر آسانسور کابینت / ام دی اف مصالح ساختمانی نرده و حفاظ گازرسانی لوله کشی / شبکه فاضلاب سوله و کانکس کارگاهی جوشکاری خدمات مهندسی (نقشه کشی) برق و آیفون ساختمان

املاک و مستغلات 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

لوژم و اثاثیه خرید و فروش لوژم منزل و اثاثیه تصفیه هوا / تصفیه آب فرش و موکت کالای خواب

خدمات منزل و تعمیرات تعمیرات لوژم منزل قالی شویی تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم خدمات نظافتی آنتن پرده و میلمان کولرگازی / پیچ و آبرگرمکن سپاسی تزئینات داخلی

فهرست نیازمندی‌ها

۱	تلفن و موبایل	۱۰۱	گوشی و لوازم جانبی	۱۰۲	تعمیرات تلفن و موبایل	۲	کامپیوتر و اینترنت	۲۰۱	کامپیوتر و لوازم جانبی
		۲۰۲	لپتاپ	۲۰۳	اینترنت و شبکه	۳	حمل و نقل	۳۰۱	حمل و نقل کالا و اثاثیه
		۲۰۴	تعمیر و نگهداری	۳۰۲	تاکسی تلفنی و پیک موتوری	۳۰۳	کرایه خودرو	۳۰۴	کرایه خودرو
		۳۰۵	وانت / نسان	۳۰۶	خودروهای سنگین	۴	بازار خودرو	۴۰۱	پراید / تپدا
		۴۰۲	پژو / سمند / رانا	۴۰۳	پیکان / رنو / پیک	۴۰۴	دنا / ۹۰ل	۴۰۵	وانت / نسان
		۴۰۶	خودروهای سنگین	۴۰۷	سایر خودروها	۴۰۸	خودروهای فرسوده	۴۰۹	موتور و دوجرخه
		۴۱۰	لوازم یدکی و تعمیرات	۴۱۱	خدمات خودرو	۴۱۲	بیمه خودرو		
		۵	خدمات ساختمانی	۵۰۱	نقاشی و کالند دیواری	۵۰۲	پیمانکاری ساختمان	۵۰۳	دزدگیر / سیستمهای حفاظتی و ایمنی
		۵۰۴	درهای اتوماتیک	۵۰۵	در و پنجره	۵۰۶	شیشه و سکوریت	۵۰۷	نماسازی، آبنما و آبشار
		۵۰۸	داربست	۵۰۹	ایزوگام و عایق کاری	۵۱۰	گچبری و رابیتس بندی	۵۱۱	اجرای سقف
		۵۱۲	تخریب ساختمان	۵۱۳	سنگساری / سنگبری و نماشویی	۵۱۴	جرتقیل و پالابر	۵۱۵	آسانسور
		۵۱۶	کابینت / ام دی اف	۵۱۷	مصالح ساختمانی	۵۱۸	نرده و حفاظ	۵۱۹	گازرسانی
		۵۲۰	لوله کشی / شبکه فاضلاب	۵۲۱	سوله و کانکس کارگاهی	۵۲۲	جوشکاری	۵۲۳	خدمات مهندسی (نقشه کشی)
		۵۲۴	برق و آیفون ساختمان	۶	املاک و مستغلات	۶۰۱	مشاورین املاک	۶۰۲	رهن و اجاره آپارتمان
		۶۰۳	رهن و اجاره خانه، باغ و ویلا	۶۰۴	رهن و اجاره تجاری و اداری	۶۰۵	رهن و اجاره صنعتی و کشاورزی	۶۰۶	خرید و فروش آپارتمان
		۶۰۷	خرید و فروش خانه و ویلا	۶۰۸	خرید و فروش باغ و زمین	۶۰۹	خرید و فروش تجاری و اداری	۶۱۰	خرید و فروش صنعتی و کشاورزی
		۷	لوژم و اثاثیه	۷۰۱	خرید و فروش لوژم منزل و اثاثیه	۷۰۲	تصفیه هوا / تصفیه آب	۷۰۳	فرش و موکت
		۷۰۴	کالای خواب	۸	خدمات منزل و تعمیرات	۸۰۱	تعمیرات لوژم منزل	۸۰۲	قالی شویی
		۸۰۳	تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم	۸۰۴	خدمات نظافتی	۸۰۵	آنتن	۸۰۶	پرده و میلمان
		۸۰۷	کولرگازی / پیچ و آبرگرمکن	۸۰۸	سپاسی	۸۰۹	تزئینات داخلی		

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها

۲۷۰۸۸

تولید محتوا مثل یک هنر است!!!

فکر
بکر

ویژگی‌های مهم کارشناس تولید محتوا



تأمی توانید در باره‌ی
موضوع‌های
مختلف مطلب
بخوانید. هر چه
بیشتر بخوانید،
بهتر و جذاب‌تر
و متفاوت‌تر
می‌نویسید و از
مطالب و ساختار
بهتر و متنوع‌تری
در نوشتن متن خود
استفاده می‌کنید

۳ آشنایی با ظرایف و ظرفیت‌های زبانی و ویژگی‌ها و ساختارهای زبان فارسی:
همان‌طور که در توضیح ویژگی‌های برون‌متنی گفتیم، زبان فارسی بسیار منعطف است. اما این انعطاف با نوشتن جملات بی‌سروته و رعایت نکردن قواعد فرق دارد؛ چون زبان فارسی به همان اندازه که منعطف است، ساختاربندی مشخصی نیز دارد. شما باید با خواندن متن‌های اصیل فارسی ذهن خود را با این فراز و فرودهای زبان فارسی و نیز ساختار درست جملات آشنا کنید.

۴ داشتن اطلاعات عمومی و تخصصی:
تا می‌توانید درباره‌ی موضوع‌های مختلف مطلب بخوانید. هر چه بیشتر بخوانید، بهتر و جذاب‌تر و متفاوت‌تر می‌نویسید و از مطالب و ساختار بهتر و متنوع‌تری در نوشتن متن خود استفاده می‌کنید. باید در جریان تمام مسائل روز دنیا باشید. غفلت جایز نیست. کارشناس تولید محتوا باید در هر زمینه‌ای اطلاعات داشته باشد تا بتواند به راحتی به تولید محتوا بپردازد. علاوه بر اطلاعات عمومی، سعی کنید در چند حوزه‌ی خاص هم مهارت کسب کنید. به این صورت می‌توانید بازار کاری مخصوص به خود داشته باشید.

به روز کردن دانش خود باشید. هنگامی که می‌خواهید درباره‌ی موضوع خاصی محتوا تولید کنید، تا جایی که امکان دارد درباره‌ی آن موضوع و حواشی خاصش اطلاعات کسب کنید و تمام جوانب و ضعف‌ها و قوت‌های آن را در نظر بگیرید. باید بدانید که روی کدام قسمت از موضوع می‌توانید مانور بیشتری بدهید. به علاوه باید توجه کنید سفارش‌دهنده‌ی محتوای شما بیشتر روی کدام جنبه از سفارش خود تأکید دارد.

۲ پرهیز از پراکنده‌گویی و داشتن انسجام ذهنی:
سعی کنید شلخته ننویسید. یک جنبه از موضوع را به خوبی پرورش دهید، جمع‌بندی کنید، تمام کنید و بعد به سراغ جنبه‌ی دیگر بروید. از شاخه‌ای به شاخه‌ی دیگر پریدن مخاطب را خسته می‌کند و از کشش و جاذبه‌ی متن شما می‌کاهد. مخاطب شما با خواندن هر جمله باید مشتاق خواندن جمله‌ی بعدی باشد. اگر ذهن شما منسجم نباشد، این عدم انسجام در روند تولید محتوای شما هم تأثیر می‌گذارد و مخاطب با خواندن متن شما متوجه گسیختگی ذهنشان می‌شود. لازمه‌ی انسجام ذهنی هم تسلط کامل به تمام جوانب موضوع است.

تا زمانی که فکر کنید همه دارند شما را نگاه می‌کنند نمی‌توانید خوب ببینید. برای خوب دیدن باید چشم‌هایتان را ببندید و حل شوید توی منظوم یک چیزی تومایه‌های قوی سیاه (Black Swan) است. زمانی که توی ریتم و داستان حل شدید می‌توانید فرم بدهید به تان و نقش اول داستان را بازی کنید. محتوا هم همین است، زمانی که توی ریتم سطر سطر کلماتی که تایپ می‌کنید حل شدید و فهمیدید که چه می‌خواهید بگویید، نوشته‌هایتان فرم می‌گیرد و متولد می‌شود. وقتی در محتوا حل شدید می‌دانید که مخاطبان چه می‌خواهد بدانند، می‌دانید که خودتان چه می‌خواهید بگویید و همه را با یک ریتم هماهنگ کنار هم می‌چینید. بعد از اینکه تان با کلمات تمام شد یک بار دیگر نوشته را باز بینی می‌کنید و اگر از خواندنش لذت بردید آن را با دیگران قسمت می‌کنید. در برای تولید محتوا باید چه ویژگی‌هایی را رعایت کنید؟ گفتیم که شما به عنوان کارشناس تولید محتوا باید ویژگی‌های خاصی داشته باشید یا آن‌ها را کسب کنید.

۱. تسلط کافی به موضوع مورد بحث:
هیچ وقت اطلاعات خود را در زمینه‌ی تولید محتوا کامل ندانید و همیشه به دنبال

چه طور احتمال هک شدن صفحه خود را کاهش دهیم؟

خسته نباشید! حال با این کار شما یک سری Backup Codes دریافت می‌کنید و از این به بعد حتی اگر شخصی رمز عبور اکانت شما را هم داشته باشد نمی‌تواند وارد اکانت شما بشود و باید حتماً به موبایل شما دسترسی داشته باشد. همچنین برای اطمینان بیشتر می‌توانید از این صفحه عکس بگیرید تا اگر روزی گوشی شما سرقت شد نیز بتوانید از طریق این کدها وارد اکانت خود شوید و پیجتان را از سارق پس بگیرید.

تا حدود زیادی می‌توانید امنیت صفحاتتان را افزایش دهید.
در ابتدا وارد بخش Setting Two-factor authentication را لمس کنید. سپس در این بخش تیک مربوط به Security را فعال کنید. در این مرحله باید شماره تماس خود را که به آن دسترسی دارید برای دریافت پیامک Add Number برای این کار وارد کنید. را لمس کنید.

همانطور که می‌دانید ساختار شبکه‌های اجتماعی همانند اینستاگرام ساختار به نسبت امنی و به ندرت پیش می‌آید که کسی بتواند به این ساختارها نفوذ کند، البته که غیرممکن نیست اما آن چیزی که عموماً در اینستاگرام اتفاق می‌افتد از نظر تکنیکی هک نیست و بیشتر از روی بی‌دقتی افراد در انتخاب رمز و یا رعایت نکردن نکات امنیتی در اینستاگرام در این مطلب می‌خواهم یک نکته بگویم که با رعایت کردنش



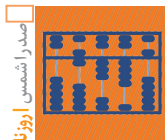
محمد خاکبیه

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

برای اطمینان بیشتر می‌توانید از این صفحه عکس بگیرید تا اگر روزی گوشی شما سرقت شد نیز بتوانید از طریق این کدها وارد اکانت خود شوید

چگونه می توانید محصولات بهتری را تولید کنید؟

دغدغه مشتریان تان را بدانید



صدر ششمی روزنامه نگار

هر صنعتی دارای برخی از مناطقی است که در کلیت آنها برای مصرف کننده ها سخت خواهد بود. به این فکر کنید که در کدام یک از جنبه های صنعت شما برای مردم چالش برانگیزترین بوده است

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 کارآفرینانی بوده است که تمایل به طراحی محصولاتی با کیفیت بالا داشتند، و اولویت آنها صداقت و شفافیت بوده است نه فقط سود دهی و دوام داشتن در بازار.

همدلی فقط به مفهوم مسئولیت اجتماعی با حسی 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.

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 تأسیس 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 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 نیازهای 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 گویم که چگونه با یک رویداد همدلانه 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 جیبا و برایان چسکی، یک شرکت ۳۰ میلیارد دلاری را با حل دغدغه های خودشان ایجاد کردند. آنها ابتدا خانه زیر شیروانی خودشان را

چه کاری را به چه دلیلی انجام می دهید

پیش از اینکه وارد توسعه محصول شوید، از خودتان سؤالی 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.

سه کارکنان نیز باید "دلیل" ودشان را برای کار برای شما شته باشند و این نباید تنها به لیبیل چک های حقوقی باشد، لکه باید به این دلیل باشد که پدگاه شما را به واقعیت تبدیل کنند. محصولات، بازاربایی 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 در کدام یک از جنبه های صنعت شما برای مردم چالش برانگیزترین بوده است، سپس، از بینش خودتان برای روشن سازی آن مناطق برای مشتریان استفاده کنید. آنها قطعا قدردان این حرکت شما خواهند بود، و به دلیل این کار ارزشمند شما حتما از شما خرید خواهند کرد.

بزرگترین چالشی که شرکت من با آن روبرو بود این بود که سرمایه گذاری امری گیج کننده و غیر قابل دسترس بود. بر اساس پژوهش هایی که توسط ترنس آمریکا صورت گرفته است ۷۲ درصد از نسل فعلی گفته اند که به طور کامل نمی دانند که سرمایه گذاری بازنشستگی چگونه است. پس این وظیفه ما است که آنها را با استراتژی ها و گزینه هایی که پیش رو دارند آموزش دهیم.

دانشگاه YieldStreet ما در حال حاضر شامل بیش از ۱۰۰ قطعه محتوای طراحی شده برای دسترس پذیر سازی محصولات ما و استفاده آسان برای درک همگان است. زمانی که خوانندگان ۴۰۰۰ بار به مطالب آموزشی شما رجوع می کنند شما می دانید که کارتان را به خوبی و درستی انجام داده اید.

انسان ها موتورهای نوآوری هستند. ما به طور مداوم در حال تکامل هستیم تا زندگی خودمان را آسان تر و بهتر کنیم. فناوری سبب می شود که کارآفرینان موانع گذشته را کنار بزنند و به تعداد بی سابقه ای از مصرف کنندگان برسند. اما به یاد داشته باشید که: شما نمی توانید همدلی خودتان را با مشتریان از دست دهید حتی اگر از این ابزارهای جدید برای در دست گرفتن بازار استفاده می کنید



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.

اوبر 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 کلیک بر روی یک دکمه برای آنها تاکسی ای را فراهم سازد. زمانی که در سال ۲۰۰۹ و در سان فرانسیسکو اوبر 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.

۲. اطمینان حاصل کنید که شما (و تیم شما) دقیقا می دانید که

نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده گی الهیه حمیدی نیا
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده گی طلاب رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده گی راهنمایی سلیمی
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده گی قاسم آباد قلمی
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

قالی و مبیل شویی
ترنج
هیچ شعبه دیگری ندارد

اولین قالی شویی همراه با ارسال فیلم شستشو
با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد
سرویس دهی رایگان سراسر مشهد
عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف
بدون چروک و شکستگی - کارور به دلخواه

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

قالی و مبیل شوئی
عدالتیان
تحت پوشش بیمه ایران
سرویس سراسر شهر

قالی و مبیل شوئی
نمونه
تحت پوشش بیمه ایران

قالی و مبیل شوئی
امین
تحت پوشش بیمه ایران

قالی شویی
ممتاز ایران
سرویس دهی تمام نقاط شهر

قالیشویی ابریشم مشهد
✓ عضو رسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد ، حسینیه ها ، مهمانپذیر ها و هتل ها با تخفیف ویژه
با مدیریت برادران داوود دنیا
۰۹۱۵ ۵۶۸ ۴۲ ۸۹ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۶۰ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۵۰

۳۶۰۲۲۲۴۰	۳۶۲۰۱۹۸۹	۳۲۵۱۲۲۸۵	۳۶۶۲۸۶۱۱	۳۸۵۸۱۷۴۱
۳۶۰۲۲۲۴۱	۳۶۲۰۱۹۹۰	۳۲۱۴۱۰۰۴	۳۶۶۱۷۳۷۷	۳۸۵۱۵۸۳۲
۳۶۰۳۳۳۹۱	۳۶۲۰۱۹۹۳	۳۲۷۳۷۶۷۸	۳۷۳۴۹۸۹۴	۳۸۸۴۷۵۰۶
۳۶۰۳۵۲۲۲	۳۶۲۰۱۹۹۱	۳۳۴۹۰۳۳۰	۳۷۶۴۸۲۷۰	۳۸۸۳۷۳۲۵
۳۶۰۴۳۱۷۵	۳۶۲۰۱۹۹۲	۳۵۰۲۳۱۲۲	۳۸۴۶۲۴۹۱	۳۶۱۱۰۲۳۳
۳۶۰۵۹۵۲۱	۳۶۲۳۸۶۸۰	۳۵۲۲۵۹۵۵	۳۸۴۷۱۲۰۸	۳۶۵۱۹۲۱۲
۳۶۰۷۲۱۶۱	۳۶۲۳۸۶۸۱	۳۶۵۷۱۸۲۳	۳۸۸۲۲۱۸۴	۳۶۲۰۱۸۸۲

سرویس رایگان در تمام نقاط سطح شهر مشهد

۶۰۴ رهن و اجاره تجاری و اداری
۸۰۲ قالی شویی
خدمات منزل و تعمیرات

قالی شویی
ملت
رهن و اجاره
چهارراه عشرت آباد به سمت راه آهن، نرسیده به هاشمی نژاد ۱۹ جنب هاپیر مارکت هفت ۲ دربند مغازه تجاری دائم و ۱۵ و ۲۰ متر، نوساز، سنگ و سرامیک ارتفاع سقف ۴/۵ متر
۲ عدد زیرزمین (هر کدام ۴۰ متری)
تجاری دائم سنگ و سرامیک، ارتفاع سقف ۳/۷ متر
۰۹۱۵۳۱۰۸۳۲۸
۳۲۲۵۴۶۹۷

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

سبک تبلیغات شما چیست؟!
پذیرش اشتراک روزنامه قدس
۳۰۰۰۷۲۳۰۴
عدد ۸۸۸ را به شماره بالا پیامک کنید

قالیشویی
مدرن
ر فو پذیرفته می شود
سید رحیم
عدالتیان و پسران
۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۶۲۶۸

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
۳۳۴۶۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۶۱-۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۶۸-۹
مدیریت: سید علی
عدالتیان
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالیشویی و مبیل شویی
تاز
شستشو به روش ۱۰۰٪ اسلامی
۳۸۹۲۴۴۱۸
۳۲۷۱۵۳۷۴
۳۸۴۷۱۵۸۴
۳۷۲۵۵۴۵۴

قالیشویی جهان
آستانه
سریع، تمیز، ارزان و با ضمانت حتی تعطیلات
تحويل ۴۸ ساعته
مبیل شویی جهان
آستانه
۳۶۵۱۴۱۸۳
۰۹۱۵۶۱۷۲۳۰۵
تاسیس: ۱۳۸۴
دفتر مرکزی: آزادی ۱۰۱
سرویس سراسر مشهد
۰۹۱۵۵۳۳۴۰۲۹

قالی شوئی نیما
بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید
خرید و فروش کارکرده
تخصص در شستشوی فرشهای گرم، دست باف و ماشینی تراکم بالا
۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۷۲۹۳۵۰۲
پاره نشدن و رنگ ندادن

قالیشویی
مدرن
عدالتیان
۳۲۱۲۱۴۳۶
۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۸۸۴۶۶۲۶۸

قالیشویی
سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۲۷۳۴۱۱۳-
۳۳۴۹۰۸۶۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶۰۱۰۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

شماره سرویس سازمان آگهیها
۰۹۰۲۰۰۳۷۰۸۸

نماینده‌ی توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدانی

نماینده‌ی کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲
ابراهیم بای

نماینده‌ی پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم

نماینده‌ی دانشجو
۰۹۱۵۶۲۵۲۷۷
برات نژاد

نماینده‌ی مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

کیش / ارزش سپهر
ارزانترین نرخ
۰۵۱۳۲۲۸۲۱۰۳
@charterme

کیش / آتریپ پرواز
کیش قشم
تضمین پایین ترین نرخ تور
۳۲۲۳۵۶۵۶
۳۲۲۳۱۴۱۶

درب و پنجره آهن الات توس
ساخت، خرید و فروش انواع درب و پنجره حفاظ، سایبان...
نو مستعمل و انواع فلزات
توس ۰۹۱۵۱۱۷۶۲۷۳
مهرجو ۰۹۱۵۵۱۳۷۰۳۲

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

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

گوئاگون
۱۸

مترقه
۱۸۰۲

خرید ضایعات کارتن، آهن، پلاستیک
۰۹۱۵۵۲۳۴۷۵۲

تخریب - خرید ضایعات
درب و پنجره، جوشکاری سیار
۰۹۳۷۰۵۰۱۰۵۶
۰۹۳۰۵۸۲۸۰۸۴

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

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

با رعایت قوانین رانندگی از خسارات جانی و مالی جلوگیری کنید.

کرایه‌چی
۱۳۰۶

اجناس گرایه مصطفی سفار نجیب
سندلی، میل، میز، ظروف فرش Led، رقص تور، باند و...
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

خدمات چاپ و تیبغات
۱۵

تابلوسازی
۱۵۰۴

تابلوساز صنعت آذین
چلیتیوم، استیل، LED کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش لیزر، هدایت تبلیغاتی
۰۹۱۵۴۰۵۷۲۹

خدمات صنعتی و کشاورزی
۱۷

خرید و فروش ضایعات
۱۷۰۱

در، پنجره و کابینت
خروده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

پذیرش اشتراک روزنامه قدس

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

پزشکی سلامت و زیبایی
۱۱

ترک اعتیاد
۱۱۰۴

مرکز اقامتی بهبود و بازتوانی بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست با مجوز رسمی از سازمان بهزیستی، کادر مجرب پزشکی، روانشناسی، مددکاری سالن مجزا برای نوجوانان دارای استخر، باشگاه، سالن غذا خوری، حسینیه و فضای سبز
برگزاری جلسات بهبود و مهارتی و گروه درمانی و مشاور خانواده
دفتر ۳۶۷۷۵۳۶۱
عاقبت خواه ۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸

مجالس و مراسم
۱۳

برگزاری مجالس و مراسم
۱۳۰۲

قاری مداح
مجالس ترحیم
۰۹۱۵۷۷۹۶۵۴۰
۰۹۳۷۷۳۵۴۸۲۳

۳۷۶۵۵۷۷۴
دریافت اشتراک با یک تماس به شماره فوق

لوله بازکنی مشهدالرضا وصل اگو
تشخیص ترکیدگی ونم زدگی بادستگاه ترمیم کف سرویس با مصالح
پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
فردوسی ۳۸۸۲۵۲۶۴
کوهسنگی ۳۸۸۲۵۲۶۴
مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
عبادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
هاشمیه ۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

خدمات نظافتی
۸۰۴

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

پرده و میلمان
۸۰۶

تعمیرات تخصصی
میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

کولرگازی، پکیج و آبگرمکن
۸۰۷

تعمیر آبگرمکن
و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۲۹۹۳

قالی شویی گل افشان
۳۳۷۱۳۳۸۹ ۳۷۳۱۵۷۹۹
۳۲۷۸۷۰۵۶ ۳۷۴۱۱۴۰۴
۳۲۵۶۴۴۴۱ ۳۶۶۱۵۸۵۲
۳۳۴۲۷۵۰۳ ۳۸۷۱۲۲۷۵
۳۳۶۶۶۰۲۱ ۳۷۵۸۳۲۸۳

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

تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع نم
۸۰۳

رفع نم لوله بازکنی
تشخیص نم زدگی رفع نم و بو با مصالح و بنایی ۳۰ سال سابقه
سجاد - فردوسی - خیام ۳۶۹۰۹۲۸۰
فلسطین - سناباد - کلاهدوز ۳۷۶۷۸۰۷۶
سیدرضی - معلم - دانشجو ۳۶۹۱۱۴۱۲
هاشمیه - هفت تیر - میباد ۳۸۹۰۲۴۱۴
الهیه - قاسم آباد - امام مادی ۳۶۹۱۰۸۴۰
عبادی - عبدالمطلب - مطهری ابوطالب - هدایت - توس ۳۶۹۰۹۲۸۰
تیم سیار ۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

تخلیه چاه
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
۰۹۱۵۱۲۲۳۵۳۰

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

09020037088

- متن آگهی خود را در سروش به شماره 09020037088 ارسال کنید!
- بررسی و مبلغ قابل پرداخت به شما اعلام می‌شود!
- وجه آگهی را به حساب سازمان آگهی‌های روزنامه قدس نزد بانک ملت واریز می‌کنید؛ شماره حساب: 5858483778 شماره کارت: 6104337754465142
- طرح آگهی را برای شما ارسال می‌کنیم، پس از تایید شما...
- آگهی برای چاپ ارسال می‌شود.

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می‌رساند آقای سید مهدی محمدزاده رحیمی
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت **۱۲۵۱۴**
به نشانی: **امام خمینی ۶ سمت چپ**
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 بگیرید. لازم به توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام شکایت خود از مشارالیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسؤلیتی در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.

تلفن تماس دفتر مشاور املاک: **۰۹۱۵۱۰۷۷۰۷۷**
روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می‌رساند آقای رمضانعلی فراز فاروجی
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت **۱۴۴۸**
به نشانی: **ایثارگران بین ۱۲ و ۱۴**
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 بگیرید. لازم به توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام شکایت خود از مشارالیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسؤلیتی در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.

تلفن تماس دفتر مشاور املاک: **۰۹۱۵۵۱۳۵۰۴۲**
روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

نصب در محل رایگان
باتری جوادپور
عرضه کننده
انواع باتری اتومبیل ایرانی و خارجی
تلفن: **۳۸۳۸۱۰۰۰**
۰۹۱۵۱۰۰۱۷۹
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶

حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آکار دتونی
تولیدانبوه و ارزان
تلفن: **۳۸۶۶۱۱۹۴** / **۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱**

لوله بازکنی
تعمیرات و دستگاه دیجیتال
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**
پیروزی **۳۸۷۶۶۶۰۲** تمام نقاط **۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴**

رفع نم بدون خرابی
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷
پشت بام، استخر
آشپزخانه، توالت
ضمانت نامه نامحدود
سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

خلاقیت بدون استراتژی را "هنر" می‌نامند.
خلاقیت با استراتژی را "تبلیغات" گویند.
Creative without strategy is called "art"
Creative with strategy is called "advertising."
[Jef I. Richards]

پیروزی - احمدآباد - کوهسنگی
۳۸۶۴۶۰۷۰
رضاشهر - آب و برق - سرفرازان
۲۶۶۲۹۲۹۲
قاسم آباد - الهیه - سنتو
۳۵۰۱۴۱۵۱
شاهد - طرقله - شاندریز
۳۷۵۱۳۲۲۲

لوله بازکنی
تشخیص ترکیدگی **۱۰۰٪**
شیانهروزی
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

آزادشهر - معلم - وکیل آباد
۳۶۰۴۲۰۰۱
سجاد - فرامرز - سیدرضی
۳۶۰۶۷۴۷۴
فردوسی - خیام - شفا
۳۷۵۱۳۲۲۲
ابوطالب - کلاهدوز - سناباد
۳۸۶۴۶۰۷۰
عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

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
Email: qqudsnews@yahoo.com
۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶
مشهد مقدس، بلوار سجاد، نبش سجاد (ا)، (واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس)