

راهکار

نیازمندی‌ها



هویت در دست و حرفه ای
ترسیم کنید

۲

پازلی برای خوشبختی کسب و کار شما!

۵



برندی یاریشه ایرانی امامشغول در گستردهای جهانی

شرکت منصوری با شرکت‌های بزرگی همکاری داشته دارد و در حال حاضر در شهرهای اوساکا، ستول، اوبوئلی، لس آنجلس و سنگاپور دارای دفاتر بین‌المللی است.

راهنمای تیم سازی در استارت‌آپ‌های ایرانی

اگر با دوستان خود تیم تشکیل می‌دهید، بدانید که کار و روابط دوستانه از یکدیگر جدا هستند. بنابراین در تعاملات کاری جدی باشید و تعارف و شوخی را...

بوم مدل کسب و کار از چه بخش‌هایی تشکیل شده؟

ما باید بدانیم که چقدر پول درمی‌آوریم و چقدر خرج داریم. توجه کنید که هر بیزینسی برای ادامه دادن و رشد کردن به یک پایداری مالی نیاز دارد؛ پس باید بخشی را برای ...



فرایند ساخت و توسعه‌ی هویت برند

هویتی درست و حرفه‌ای ترسیم کنید



البته منظور این نیست که مشتریان، رنگ لوگوی شما را انتخاب می‌کنند. نکته‌ی مهم این است که وقتی نیازها، خواسته‌ها و ارزش‌های مشتریان را درک می‌کنید، انتخاب‌های طراحی مؤثرتری خواهید داشت. ایجاد پرسونا به شما کمک می‌کند افرادی را که می‌خواهید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید، بهتر درک کنید. در واقع اطلاعات روان‌شناختی و دموگرافیک پرسوناها را تشکیل شده، به شما می‌گوید که مخاطبان هدف چه کسانی هستند و از چه چیزهایی انگیزه می‌گیرند.

در بحث هویت برند، همه‌چیز پیرامون تمایز بخشیدن پیش می‌رود. شما باید کاری کنید که برند، قابل مشاهده و چشمگیر، مرتبط و منحصر به فرد شود. اما اگر درک درستی از چشم‌انداز رقابتی خود نداشته باشید، به راحتی اسیر اشتباه می‌شوید. در این مرحله ضروری است که نه تنها رقبا را بشناسید، بلکه بفهمید برند شما به لحاظ ادراک و ارائه، چگونه با سایرین مقایسه می‌شود. اگر در مرحله‌ی تکمیل استراتژی، تحلیل کامل رقابتی را انجام نداداید، حالا ضروری است که این کار را انجام دهید. هم‌زمان رقبا را از لحاظ عناصر بصری، روندها، موضوعات بصری ویژه‌ی صنعت، خصوصیات برند و نظیر آن، زیر نظر بگیرید.

بررسی موقعیت فعلی برند
صرف‌نظر از اینکه می‌خواهید ساخت هویت برند را از ابتدا شروع کنید یا هویت قبلی را به‌روزرسانی کنید، در هر صورت باید دو مورد زیر را به‌طور کامل و دقیق ارزیابی کنید:
وضعیت فعلی هویت برند
چگونه این هویت می‌تواند ساخته شود، یا تغییر یابد، تا با اهداف پیشرفت شما سازگاری داشته باشد.

هدف این است که بفهمید برند شما چه در سطح داخلی و چه در سطح خارجی، چگونه درک می‌شود. دریافت بازخورد صادقانه و دقیق تنها راهی است که به شما نشان می‌دهد چگونه موفق می‌شوید. این مرحله نیز به تحقیقات جدیدی نیاز دارد، از جمله مکالمات و نظرسنجی‌های که شامل کارمندان، اعضای ارشد سازمان و مشتریان هستند. پس از بررسی نظرسنجی‌ها، با استفاده از نتایج کسب‌شده اطلاعات برنامه‌های خلاقیت را کامل کنید.

به یاد داشته باشید که طراحی این عناصر، به‌معنای مؤثر بودن آن‌ها نیست. هویت برند قوی، عملکرد مثبتی در برابر همه‌ی گروه‌های داخلی (مثل سفیران برند و تیم محتوا) و خارجی (مشتریان) دارد. زمانی که روی طراحی کار می‌کنید، مطمئن شوید که هویت برند شما از ویژگی‌های زیر برخوردار است:

واضح و متمایز: هویت برند باید سازمان را از رقبای متمایز کرده و توجه مخاطبان را جلب کند.
به‌یادماندنی: هویت برند تأثیر بصری ایجاد می‌کند. به‌عنوان مثال لوگوی اپل، آن قدر به‌یادماندنی است که این شرکت بدون درج نام «اپل»، فقط لوگو را روی محصولات خود منتشر می‌کند.
مقیاس‌پذیر: هویت برند باید همراه با برند رشد کند و تکامل یابد.

منسجم: هر یک از عناصر باید با سایر بخش‌ها هماهنگ باشند و مجموعه‌ی عناصر یادشده در کنار هم هویت یکپارچه‌ای را تشکیل بدهند.
به‌کارگیری آسان: هویت برند باید واضح و الهام‌بخش طراحان باشد.

اگر هر یک از این ویژگی‌ها را نادیده بگیرید، تیم برندسازی شما در آینده با چالش‌های جدی مواجه می‌شود.

مرحله‌ی ۳: تحقیقات
قبل از مرحله‌ی طراحی، باید تحقیقات مناسبی انجام دهید تا پایه‌های زبان بصری هویت برند را به‌درستی بنا بگذارید. اولین اولویت تحقیقات، جمع‌آوری حداکثر اطلاعات ممکن، در سه حوزه است: افرادی که می‌خواهید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید، رقبا و جایگاه فعلی برند شما. ایجاد پرسونا

هویت برند، «چهره‌ی» شرکت شما در تعامل با جهان است. یکی از تصورات غلط رایج، این است که هویت برند منحصرأ اطلاعات موردنظر شرکت شما را نمایش می‌دهد. اما این‌طور نیست. هویت برند، گزینه‌هایی که تعامل مشتریان را در پی دارد و همچنین چیزهایی را که به عادات مشتریان تبدیل می‌شود، نمایش می‌دهد. اگر هویت برند شما، اشتیاق مشتریان را با خود همراه نکند، کارآمد و تأثیرگذار نخواهد بود.

اگر برند شما در مراحل اولیه‌ی رشد قرار دارد یا اگر برای بازسازی برند خود آماده می‌شوید، می‌توانید با طی کردن مرحله‌ی که در ادامه‌ی مطلب شرح می‌دهیم، هویت برند قوی‌تری ایجاد کنید که موفقیت آینده‌ی سازمان شما را تضمین کند:

مرحله‌ی ۱: استراتژی برند را تکمیل کنید
هویت برند، یکی از ابزارهایی است که به اجرای استراتژی برند کمک می‌کند. استراتژی برند، یک برنامه‌ی دقیق و مشروح است که مقصد تلاش‌های شما و همچنین چگونگی رسیدن به اهداف را به‌طور دقیق نشان می‌دهد. هویت برند در ترکیب با استراتژی محتوا، به شما کمک می‌کند راه‌هایی را که در نهایت به مقصد می‌رسند، تعریف کنید.

بنابراین پیش از متمرکز شدن روی هویت برند، باید استراتژی کسب‌وکار خود را کامل کنید و ارزش‌های اصلی، صدا و معماری پیام‌های برند (موقعیت‌یابی، ارزش‌گذاری، شعار و داستان‌های برند) را تعیین کنید؛ زیرا طراحی بصری برند هم‌راستا با عناصر خواهد بود.

مرحله‌ی ۲: مفهوم هویت برند و عوامل تأثیرگذار بر آن را درک کنید
یک لوگو و پالت رنگ، به‌تنهایی هویت برند شما را شکل نمی‌دهند. هنگامی که می‌خواهید هویت برند را طراحی کنید، باید یک زبان تصویری جامع ایجاد کنید که بتوان آن را در بخش‌های مختلف سازمان، از وب‌سایت گرفته تا بسته‌بندی محصولات، اعمال کرد. بسته‌به نوع کسب‌وکار، ممکن است به ایت‌م‌های مختلفی نیاز داشته باشید:

- لوگو
- رنگ‌ها
- تایپوگرافی
- سیستم طراحی
- عکسی
- تصویرگری
- آیکونوگرافی
- تصویرسازی داده‌ها
- عناصر تعاملی
- ویدئو و موشن
- طراحی وب‌سایت



سوده سعیدی روزنامه نگار

شما باید کاری کنید که برند، قابل مشاهده و چشمگیر، مرتبط و منحصر به فرد شود. اما اگر درک درستی از چشم‌انداز رقابتی خود نداشته باشید، به راحتی اسیر اشتباه می‌شوید. در این مرحله ضروری است که نه تنها رقبا را بشناسید، بلکه بفهمید برند شما به لحاظ ادراک و ارائه، چگونه با سایرین مقایسه می‌شود.



۵۱۲
تخریب ساختمان
تخریب فوری ساختمان
و خاکبرداری کلیه مصالح شما را
به بالاترین قیمت خریداریم
۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸

تخریب
خرید ضایعات و سازه نگهدار
۰۹۱۵۵۵۹۶۵۹۱

۵۱۵
آسانسور
ساخت، تعمیر، اجاره بالابر
ساختمانی، ساخت انواع اسانبرها
حمل بار، کال، غذا، نظریا قیمت مناسب
۰۹۱۵۳۱۰۴۷۴۳۳-۳۶۶۶۱۶۶۱

۵۱۵
آسانسور
ساخت، تعمیر، اجاره بالابر
ساختمانی، ساخت انواع اسانبرها
حمل بار، کال، غذا، نظریا قیمت مناسب
۰۹۱۵۳۱۰۴۷۴۳۳-۳۶۶۶۱۶۶۱

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

توس هیدرولیک
مینی آسانسور ، نفربر ، کالابر
بیمه و ۲ سال ضمانت
۰۹۱۵۵۰۶۲۴۱۲

۵۱۸
نرده و حفاظ
حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آکاردونی
تولیدانبوه و ارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴-تلفن:۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

لوله کشی گاز
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۱۹
گازرسانی
نرده لوله‌های، تعمیرات گاز
۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
تقد اقساط / مدیریت گرمی

۵۰۴
درهای اتوماتیک
میلاد در
مجری کلیه سیستم های
درب اتومات
شیشه ای، جکی، ریلی
کرکره ای، راهبند
۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳
۳۸۶۹۶۸۶۸

۵۰۶
شیشه و سکوریت
شیشه نظری
نصب و فروش سکوریت نو
و دست دوم و کرکره برقی
۰۹۱۵۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۵۱۱۰۴۷۸۲

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۵۰۸
داربست
پیچ و رولپلاک
و داربست اتراک
فروش
۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۶۹۷۹

۴
بازار خودرو
خدمات خودرو
۴۱۱

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۴۱۱
خدمات خودرو
ریمپ تخصصی
کاهش مصرف سوخت
افزایش شتاب
کاهش دمای آب، حذف کات آف
حذف سنسور اکسیژن
اول و دوم
حذف سنسور میل سوپاپ
رفع کپ اول حرکت 206 و 207
بلوار توس، نبش توس ۱۱۴
تنظیم موتور بهرام
(عضویت : ۱۱۰۸)
۰۹۱۵۵۱۱۲۷۵۶

۲
کامپیوتر و اینترنت
کامپیوتر و لوازم جانبی
۲۰۱

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی
پخش انواع
کامپیوتر، تبلت، موبایل
لپ تاپ
lenovo-asus-hp-acer
از ۳/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای خانگی اداری نو
از ۴/۵۰۰ م به بالا
کامپیوترهای حرفه ای نو
از ۶/۵۰۰ م به بالا
لپ تاپ و کامپیوترهای گیمینگ مبتدی
از ۵/۸۰۰ م به بالا
گیمینگ حرفه ای
از ۹/۸۰۰ م به بالا
تلفن متکرم @moeincomputer

فهرست نیازمندی‌ها	
۱ تلن و موبایل ۱۰۱ گوشی و لوازم جانبی ۱۰۲ تعمیرات تلن و موبایل	۹ پوشاک ۹۰۱ پوشاک، کیف و کفش ۹۰۲ پارچه و پارچه ۹۰۳ خز و لباس مویز ۹۰۴ کفش و کفش ایمن
۲ کامپیوتر و اینترنت ۲۰۱ کامپیوتر و لوازم جانبی ۲۰۲ اینترنت و شبکه ۲۰۳ تعمیر و نگهداری	۱۰ خدمات اداری و مالی ۱۰۰۱ خدمات بیمه ۱۰۰۲ سرمایه‌گذاری و مشارکت ۱۰۰۳ خدمات مالی و حسابداری ۱۰۰۴ ثبت شرکت‌ها ۱۰۰۵ خدمات بازرگانی
۳ حمل و نقل ۳۰۱ حمل و نقل کالا و اثاثیه ۳۰۲ تاکسی تلفنی و ریکس موتور ۳۰۳ گریه خودرو	۱۱ بزرگی سلامت و زیبایی ۱۱۰۱ خدمات پزشکی و درمانی ۱۱۰۲ مشاوره و روانشناسی ۱۱۰۳ خدمات آرایشی و بهداشتی ۱۱۰۴ ترک اعتیاد ۱۱۰۵ باشگاه‌های ورزشی
۴ بازار خودرو ۴۰۱ خرید / اجاره / امین ۴۰۲ پیکو / سمند / رانا ۴۰۳ پیکان / رنو / پیکان ۴۰۴ ۵۵ / ال ۴۰۵ وانت / جی‌سان ۴۰۶ خودروهای سنگین ۴۰۷ سایر خودروها ۴۰۸ خودروهای فرسوده ۴۰۹ موتور و موتورخانه ۴۱۰ لوازم پزشکی و تعمیرات ۴۱۱ خدمات خودرو ۴۱۲ بیمه خودرو	۱۲ خدمات آموزشی و فرهنگی ۱۲۰۱ آموزشگاه‌های تخصصی ۱۲۰۲ آموزشگاه‌های زبان ۱۲۰۳ تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی ۱۲۰۴ کتاب و وسایل کمک آموزشی ۱۲۰۵ سمینارهای فرهنگی
۵ خدمات ساختمانی ۵۰۱ نقاشی و کاشی دیواری ۵۰۲ پیمانکاری ساختمان ۵۰۳ مزداگر، سیم‌کشی، کاشی و آهک ۵۰۴ درهای اتوماتیک ۵۰۵ نر و پارچه ۵۰۶ شیشه و سکوریت ۵۰۷ نماکاری، آهک و آهک ۵۰۸ عایق‌بندی ۵۰۹ ایزوگام و نایلونکاری ۵۱۰ آهویی و ریاضی‌بندی ۵۱۱ اجرای سقف ۵۱۲ تخریب ساختمانی ۵۱۳ سنگ‌سازي / سنگ‌سازي و نماکاری ۵۱۴ تزیینات و پارچه ۵۱۵ آسانسور ۵۱۶ کابینت / اجودیف ۵۱۷ مصالح ساختمانی ۵۱۸ نرده و حفاظ ۵۱۹ گازرسانی ۵۲۰ لوله‌کشی / شبکه لوله‌کشی ۵۲۱ سوله و کانکس کارگاهی ۵۲۲ جوشکاری ۵۲۳ خدمات بهداشتی (دندانپزشکی) ۵۲۴ برق و آهون ساختمان	۱۳ عجالتی و مراسم ۱۳۰۱ آژانس‌های و رستوران ۱۳۰۲ برگزاری مجالس و مراسم ۱۳۰۳ عکاسی و تصویربرداری ۱۳۰۴ تاتار پذیرایی و پذیرایی ۱۳۰۵ شیرینی‌ساز ۱۳۰۶ کبابی و دامداری ۱۳۰۷ مواد غذایی و پروتئینی
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	۱۴ استخدام ۱۴۰۱ بازاریابی ۱۴۰۲ منشی و ترجمه ۱۴۰۳ حسابدار ۱۴۰۴ امور پزشکی و درمانی ۱۴۰۵ تصویرگر ۱۴۰۶ نیروی خدماتی و خدمتکار ۱۴۰۷ راننده ۱۴۰۸ فروشنده و سئوکار ۱۴۰۹ کارگر ماهر ۱۴۱۰ کارگر ساده ۱۴۱۱ خیاط و پرده‌ساز ۱۴۱۲ آرایشگر ۱۴۱۳ آشپز ۱۴۱۴ فراخ‌ساز / گرافیکست / امور رایانه ۱۴۱۵ پیک موتوری ۱۴۱۶ پیمانکار کار ۱۴۱۷ مسئول گزینش
۷ لوازم و اثاثیه ۷۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه ۷۰۲ تمهیدات لوازم تزئینی ۷۰۳ فرش و موکت ۷۰۴ کالای خواب	۱۵ خدمات چاپ و تبلیغات ۱۵۰۱ چاپ و تکثیر ۱۵۰۲ چاپ و پخش تراکت ۱۵۰۳ چاپ اگست و بنر ۱۵۰۴ تبلیغاتی ۱۵۰۵ تبلیغات پیامکی و فضای مجازی ۱۵۰۶ خدماتی تبلیغاتی
۸ خدمات منزل و تعمیرات ۸۰۱ تعمیرات لوازم منزل ۸۰۲ نظافت ۸۰۳ نظافت عمیق ۸۰۴ نظافت عمیق ۸۰۵ آهک ۸۰۶ پرده و میلمان ۸۰۷ کاورکافه، پیچ و آبرنگ ۸۰۸ سیم‌کشی ۸۰۹ تزئینات داخلی	۱۶ خدمات گردشگری ۱۶۰۱ آژانس‌های مسافرتی ۱۶۰۲ تورهای مسافرتی ۱۶۰۳ فروش بلیت
۹ لوازم و اثاثیه ۹۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه ۹۰۲ تمهیدات لوازم تزئینی ۹۰۳ فرش و موکت ۹۰۴ کالای خواب	۱۷ خدمات صنعتی و کشاورزی ۱۷۰۱ خرید و فروش ضایعات ۱۷۰۲ ماشین‌آلات صنعتی ۱۷۰۳ خدمات و مزوومات صنعتی ۱۷۰۴ خدمات و مزوومات کشاورزی
۱۰ لوازم و اثاثیه ۱۰۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه ۱۰۰۲ تمهیدات لوازم تزئینی ۱۰۰۳ فرش و موکت ۱۰۰۴ کالای خواب	۱۸ گوشه‌نگون ۱۸۰۱ مفود شده ۱۸۰۲ متفرقه
۱۱ لوازم و اثاثیه ۱۱۰۱ خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه ۱۱۰۲ تمهیدات لوازم تزئینی ۱۱۰۳ فرش و موکت ۱۱۰۴ کالای خواب	۱۹ صفحات ویژه ۱۹۰۱ خدمات آهک قفس رهنوی

در بین خطوط برانید

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها
۳۷۰۸۸

بوم مدل کسب و کار از چه بخش‌هایی تشکیل

پازلی برای خوشبختی کسب و کار

باشد، ما قبلاً در مقاله «پرسونای ما» مخاطب این روند را به طور کامل ت همان مخاطبان شما هستند؛ منتها براساس ویژگی‌های مشتری ایده‌آل پرسوناها، همه چیز مشتری، از زندگی برایتان روشن می‌کند؛ و شما با شنیدن می‌توانید به بهترین شکل محصولتان را در بازاریابی استفاده کنید، حتماً مقاله از اینکه پرسوناها را طراحی کردید، آن‌ها را بخش‌بندی کنید. ببینید، شما زیاد بیشتر از ۱ مدل خواهید داشت کنید این تعداد بیشتر از ۵ تا نشود حواس‌پرتی چیزی عایدتان نمی‌شود.

یک نکته مهم

ممکن است شما دو تا مشتری متفاوت داشته باشید که هر دو یک یکسان را به یک دلیل یکسان می‌کنید که این دو مشتری هر دو در (Customer segment) قرار می‌دهم ممکن است شما دو مشتری کاملاً کنید (دوقلو) داشته باشید که به یک یکسان را می‌خرند؛ در این حالت، بگیرند؛ پس؛ بعد از طراحی پرسونا، به از بخش‌بندی می‌دانید که بهتر است داشته باشید و کدام بخش‌ها برایتان

مرحله چهارم: ارزش پیشنهادی به مشتری (proposition)

خیلی‌ها می‌گویند بخش سخت ما طراحی کردن ارزش پیشنهادی (value proposition) انتظار دریافت آن را در ذهن مشتری گفته می‌شود. اصلاً تا به حال فکر کرد خدمات شما پول بدهد؟ فقط چون کارش راه می‌افتد؟ اگر این هرگز تا این موفق نمی‌شود؛ پس نک است، همان ارزش پیشنهادی براند

مرحله اول: چرایی کسب و کارتان را بدانید

بباید با خودتان صادق باشید؛ چرا دارید این کسب و کار را می‌سازید؟ با دانستن چرایی، خیلی راحت می‌توانید بفهمید که چه بخش‌هایی باید مورد بحث قرار بگیرند و چه بخش‌هایی دست‌وپاگیرند و نیازی نیست رویشان وقت بگذاریم. چرایی هر کسب و کاری نشان‌دهنده ذات و رسالت آن کسب و کار است؛ اما خیلی وقت‌ها می‌بینیم که موسسان بیزینس‌ها درک روشنی از آن ندارند و بیشتر فکرشان کسب درآمد است.

اگر جزو این دسته افراد هستید همین‌جا دست نگه دارید! چرایی، یک چیزی بالاتر از درآمد و هزینه است. شما باید بدانید که چرا این کار شروع کرده‌اید و قرار است که کدام نیاز مخاطبان را برطرف کنید. سایمون سینک، این بحث را به همراه دایره طلایی کسب و کار، در یک تداک به خوبی توضیح داده است. توصیه میکنم حتماً به مقاله «دایره طلایی: با چرایی شروع کنید!» بروید و به حرف‌های او گوش کنید.

بعد از دانستن چرایی، راحت‌تر متوجه می‌شوید که:

چه تصمیماتی بگیرید

موفقیت برای شما چیست

دست به انجام چه کارهایی نخواهید زد

مرحله دوم: هدف تعیین کنید

وقتی که هدف نداشته باشید، اصلاً نمی‌دانید که بوم به چه کارتان می‌آید و چگونه باید آن را طراحی کنید. پس بباید حالا که چرایی بیزینس‌مان را می‌دانیم، هدف‌های کوتاه‌مدت بوم کسب و کارمان را هم تعیین کنیم. یک سوال: تا به حال فکر کرده‌اید که هدف درست، چه هدفی است؟

مرحله سوم: مخاطبان را بخش‌بندی کنید (Customer Segments)

حالا دیگر وارد بوم شده‌ایم و اولین چیزی که باید بدانیم این است که مشتری ما چه کسی است؟ مشتری همان کسی است که لازم است او را متقاعد کنید و سر ذوق بیاورید، تا از شما خرید کند. بدون شناخت مشتری و تکمیل کردن این بخش، بقیه بخش‌های بوم عملاً بلااستفاده هستند. به عبارت دیگر، در هر کسب و کاری که باشید، بدون شناخت مشتری‌هایتان نمی‌توانید محصولی به آن‌ها بفروشید.

ممکن است بپرسید که برای شناخت مشتری باید چه کار کرد؟ اولین چیزی که شما به آن نیاز دارید یک پرسونای بازاریابی است. اگر یادتان

بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas) پازلی است که از کنار هم قرار گرفتن ۹ بخش تشکیل می‌شود. هر یک از این ۹ بخش، قسمتی از کسب و کار شما هستند. در نگاه اول شاید ۹ قسمت کمی پیچیده به نظر برسد، برای همین طبق مدل Lenses IDEO ۳ جدول را در ۳ بخش برایتان خلاصه می‌کنیم. با توجه به این سه بخش (یا ۳ لنز) راحت‌تر می‌فهمید که روی چه بخش‌هایی زوم کنید و چه بخش‌هایی را نادیده بگیرید.

خواستنی بودن

خواستنی بودن یعنی اینکه بدانیم چه چیزهایی به مشتری انگیزه می‌دهد، او چطور با ما تعامل می‌کند و چه چیزی باعث می‌شود که از ما خرید کند. ما نیاز داریم که مشتری‌ها ما را بخواهند، وگرنه نمی‌توانیم چیزی بفروشیم!

امکان‌پذیر بودن

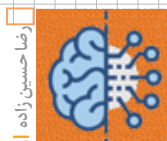
این قسمت به پشت صحنه کسب و کار مربوط است و کمک می‌کند که بدانیم چه کسانی را باید استخدام کنیم، با چه کسانی شریک شویم به نفعمان است، روی چه فعالیت‌هایی بیشتر تمرکز کنیم و از چه ابزارهایی استفاده کنیم. برنامه‌ریزی ما باید امکان‌پذیر باشد، وگرنه در توهم و خیالات سقوط می‌کنیم.

پایدار بودن

این بخش درباره چیزی نیست جز پول! ما باید بدانیم که چقدر پول درمی‌آوریم و چقدر خرج داریم. توجه کنید که هر بیزینسی برای ادامه دادن و رشد کردن به یک پایداری مالی نیاز دارد؛ پس باید بخشی را برای روز مبادا کنار بگذاریم تا اگر شرایط عوض شد بتوانیم سر پا بمانیم. حالا این ویژگی را روی بوم کسب و کار اعمال می‌کنیم. خواستنی بودن، در بخش‌های بخش‌بندی مخاطبان، ارتباط با مشتریان، ارزش پیشنهادی اعمال می‌شود؛ امکان‌پذیر بودن، در پشت صحنه اجرایی - یعنی منابع کلیدی، فعالیت‌های کلیدی و همکاران اصلی - در نظر گرفته می‌شود؛ به پایدار بودن، در ساختار هزینه و درآمد شما توجه می‌شود.

مراحل طراحی بوم مدل و کسب و کار

همانطور که می‌دانید، بوم کسب و کار از ۹ بخش تشکیل شده است؛ اما برای اینکه آن را به درستی تکمیل کنیم، به ۲ مرحله اولیه هم نیاز داریم که فهمیدن چرایی و اهداف کسب و کارمان است.



رضا حسین زاده آروزنامه نگار

ما باید بدانیم که چقدر پول درمی‌آوریم و چقدر خرج داریم. توجه کنید که هر بیزینسی برای ادامه دادن و رشد کردن به یک پایداری مالی نیاز دارد؛ پس باید بخشی را برای روز مبادا کنار بگذاریم تا اگر شرایط عوض شد بتوانیم سر پا بمانیم. حالا این ویژگی را روی بوم کسب و کار اعمال می‌کنیم.

جنبه سیاه اینستا

راهنمای تیم سازی در استارت‌آپ‌های ایرانی

گونگون باعث هم‌افزایی و تکمیل کردن شد. همچنین آن‌ها را قادر خواهند ساخت جوانب مختلف بررسی کنند و شش کدام رنگ متفاوتی دارند بر سر بگذارند. مباحث مالی از مسائل مهم و حساس یک قبل از استخدام بهتر است به دنبال افراد باشید که با حقوق ناچیز حاضر به فعالیت احتمال اینکه با شما به توافق برسند به جویی در اوایل کار، برای کسب و کار تا به جای آن با افزایش حقوق کارکنان رضایت آن‌ها باشید. به مرور با رشد افزایش حقوق آن‌ها خواهید بود. فراموش با یکدیگر شفاف باشید و بر سر مواردی شرایط پرداخت حقوق با هم کنار آمده برای داشتن منسجم‌ترین تیم و جلوگیری آن، هر چند وقت یک بار اهدافتان را مر رسیدن به آن‌ها را بررسی کنید.

ابتدا سعی کنید تیم را کوچک نگه دارید. یک استارت‌آپ منابع مالی محدودی دارد. پس، از استخدام نیروهای تمام وقت به غیر از نیروی فنی و برنامه‌نویس که باید به توسعه محصول بپردازند پرهیز کنید این را بدانید که در آغاز فعالیت نیازی نیست به ازای هر نقش یک نفر حضور داشته باشد، بهتر است هر کس که توانایی انجام دادن کاری را دارد آن را انجام دهد و چندین نقش را ایفا کند.

اگر با دوستان خود تیم تشکیل می‌دهید، بدانید که کار و روابط دوستانه از یکدیگر جدا هستند. بنابراین در تعاملات کاری جدی باشید و تعارف و شوخی را کنار بگذارید. با توجه به منابع مالی محدود می‌توانید از دانشجویان به عنوان کارآموز کمک بگیرید. در این مدت سعی کنید مسیر رشد را برایشان فراهم کنید تا آن‌ها را پس از فارغ التحصیلی‌شان به صورت نیروی ثابت جذب کنید.

بهتر است اعضای یک تیم دارای تیپ‌های شخصیتی متفاوتی باشند. وجود افراد مختلف با نقطه نظرات

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

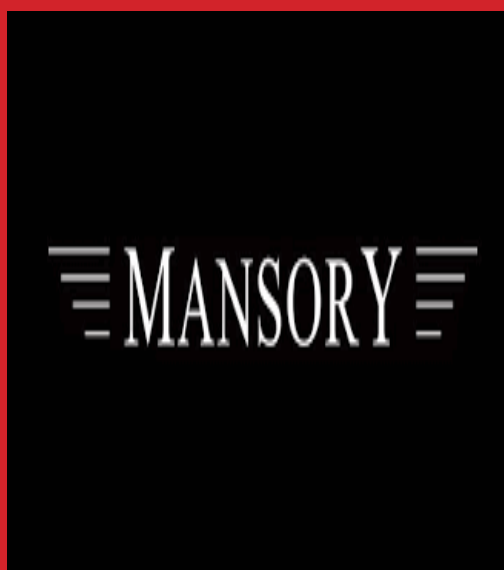
از بزرگترین مشکلاتی که باعث عدم موفقیت در تیم سازی می‌شود نبودن چشم‌انداز واحد و عدم باور به موفقیت ایده است. زمانی که اعضای یک تیم چشم اندازهای متفاوتی برای کسب و کارشان متصور باشند، دچار اختلاف نظر خواهند شد که ممکن است استارت‌آپ را از مسیرش منحرف کند. بنابراین تیم باید افرادی را انتخاب کند که دارای اهداف مشترک و با یکدیگر به هم هستند. در



محیا جعفری نانی

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

اگر با دوستان خود تیم تشکیل می‌دهید، بدانید که کار و روابط دوستانه از یکدیگر جدا هستند. بنابراین در تعاملات کاری جدی باشید و تعارف و شوخی را کنار بگذارید. با توجه به منابع مالی محدود می‌توانید از دانشجویان به عنوان کارآموز کمک بگیرید.



برندی با ریشه ایرانی اما مشغول در گستره‌های جهانی

در دنیای مدرن و پیشرفته امروز کالاهای لوکس طرفداران بسیاری دارد. و برندهای صاحب نام برای طراحی و به نوعی لوکس و جذاب کردن محصولاتشان با برندهایی که این کار، یعنی طراحی و تولید کالاهای لوکس را بر عهده دارند قراردادهای قابل توجهی را به امضا می‌رسانند. در میان صاحبان نام در این عرصه، نام برندی به گوش می‌خورد که ریشه‌های ایرانی دارد و بیانگذار آن ایرانی است. "منصوری" برندی فعال و مولد در عرصه تیونینگ خودرو، طراحی و تولید کالاهای لوکس است. برندی مستقل که همین استقلالش سبب شناخته شدن و پرطرفدار شدنش بوده است. در تعریف کمپانی منصوری شاهد هستیم که آن را این چنین معرفی می‌کند، "شرکت خودروسازی لوکس بریتانیایی مستقر در آلمان... اما با توجه به فعالیت و تولیدات این شرکت نمی‌توان آن را صرفاً شرکت خودروسازی به حساب آورد. چرا که برند منصوری محصولات متعددی را طراحی و تولید کرده است. اما عمده فعالیت و تولیداتش در عرصه خودروسازی و این صنعت بوده است، که به همین واسطه او را برندی تولیدکننده در عرصه خودروسازی لوکس می‌دانند. برند منصوری در سال ۱۹۸۹ توسط کوروش منصوری که مهاجری ایرانی فعالیت خود، در زمینه ارائه خدمات مهندسی و تأمین قطعات مختلف خودرو برای سایر شرکت‌ها فعالیت می‌کرد. در اواسط دهه ۱۹۹۰ میلادی بود که این شرکت با هدف توسعه فعالیت‌هایش به شهر مونیخ نقل مکان کرد. پس از آن بود که این شرکت تمرکز خود را بر تیونینگ و توسعه مدل‌های خاصی از خودروهای شرکت‌های رولز-رویس، بنتلی و استون مارتین معطوف کرد. البته امروزه گستره فعالیت این شرکت، خودروهای بسیار دیگری را هم شامل می‌شود. در کنار این مطلب باید خدمتتان عرض شود که در حال حاضر فعالیت شرکت منصوری در عرصه طراحی داخلی هواپیماهای تجاری، کشتی‌های تفریحی و همچنین تولید و طراحی لوازم خانگی و ... دیده می‌شود. شرکت منصوری با شرکت‌های بزرگی همکاری داشته و دارد و در حال حاضر در شهرهای اوساکا، سئول، اوبوژبی، لس آنجلس و سنگاپور دارای دفاتر بین‌المللی است. برند منصوری برندی موفق و پیشرو در این عرصه است و توانسته تا در میان سایر برندهایی که به کار طراحی و تیونینگ مشغول هستند، جایگاهی معتبر برای خودش داشته باشد.

شرکت منصوری با شرکت‌های بزرگی همکاری داشته و دارد و در حال حاضر در شهرهای اوساکا، سئول، اوبوژبی، لس آنجلس و سنگاپور دارای دفاتر بین‌المللی است.

می‌دهید گوشی آیفون بخرید؛ چون متفاوت است و شما فکر می‌کنید که با اپل یک تجربه خاص و منحصر به فرد خواهید داشت؛ یا چون اپل در ایران کالای لوکسی است و شما دوست دارید خاص و لوکس به نظر برسید. همانطور که می‌بینید، ما پول را بابت SMS دادن با گوشی اپل، تماس گرفتن یا ویژگی‌های دیگر آن، پرداخت نمی‌کنیم؛ ما اپل را انتخاب می‌کنیم چون حس خوبی به ما می‌دهد! این همان نکته مهمی است که بازاریابان موفق به خوبی از آن آگاهند و می‌دانند که چطور از آن استفاده کنند. انواع ارزش‌های پیشنهادی کدامند؟ ارزش‌های پیشنهادی در ذهن مشتری را در سه دسته می‌توانیم خلاصه کنیم:

ارزش‌هایی که جنبه عملکردی (Functional) دارند

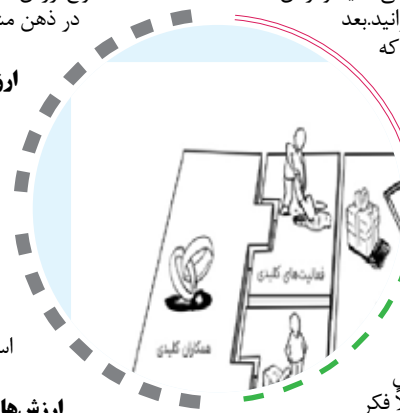
فرض کنید تشنه هستید و برای خرید آب معدنی به اولین مغازه مراجعه می‌کنید. در اینجا هدف شما رفع تشنگی است؛ برای همین فکر نمی‌کنم خیلی برایتان فرقی داشته باشد که از کدام برند، آب معدنی می‌خرید! پس رفع تشنگی یک ارزش عملکردی برای برند آب معدنی است و قرار است نیاز شما را برطرف کند. همین.

ارزش‌هایی که جنبه احساسی (Emotional) دارند

این ارزش‌ها قرار است حس خوبی در مشتری ایجاد کنند یا از حس‌های بد آن کم کنند. چطور؟ مثلاً فردی ممکن است با خرید یک خودروی لوکس، از نظر اجتماعی خودش را بالا نشان دهد و حس خوبی پیدا کند. یک نفر دیگر ممکن است با خرید کیف از برند اس.تی.دوپونت احساس خوبی داشته باشد؛ در صورتی که اگر همین شخص آن کیف را از یک برند فیک (اما کاملاً مشابه با برند اصلی) تهیه کند، هیچوقت آن حس خوب را ندارد. همانطور که می‌بینید، این برندها هستند که در ذهن ما احساس لوکس یا خاص بودن را جا می‌اندازند.

ارزش‌هایی که جنبه اقتصادی (Economic) دارند

گاهی اوقات مشتری دوست دارد بدانند نسبت به هزینه‌ای که می‌کند، محصولش تا چه مدت کارایی خواهد داشت. این بخش از ارزش، در دسته اقتصادی قرار می‌گیرد. در کل قیمت محصول شما نسبت به رقیب، کارایی محصول در بلندمدت و هزینه‌ای که مشتری حاضر است بپردازد، جزو ارزش‌های اقتصادی هستند. پس تصمیم بگیرید که قرار است مشتری از برند شما انتظار چه کارایی و چه رنج قیمتی را داشته باشد.



مشتری؛ مسیری برای درک عمیق توضیح دادیم. پرسونا‌های بازاریابی، وجود خارجی ندارند و شما آن‌ها را خودتان ترسیم کرده‌اید.

گی خانوادگی تا موانع ذهنی‌شان را، ناخستگی که از مشتری پیدا می‌کنید، را تبلیغ کنید و بفروشید. پیشنهاد پرسونا طراحی کنید و از آن به پرسونا را بخوانید. بعد وقت آن است که

سما به احتمال ت؛ اما سعی ؛ چون جز

ری کاملاً

محصول

فرند؛ توجه

در یک بخش

گیرند. اما گاهی

لا پکسان (اصلاً فکر

ایل متفاوت یک محصول

بن دو نفر باید در دو بخش جدا قرار دقت آن‌ها را بخش‌بندی کنید. بعد روی کدام بخش‌ها تمرکز بیشتری مهم نیستند.

نوی را بررسی کنید (Value)

جرا در طراحی یک بیزینس مدل، مشتری است.

Valu چیست؟ به ارزشی که برندها ی ایجاد می‌کنند، ارزش پیشنهادی ده‌اید مشتری چرا باید بابت کالا یا

بنظور بود کمپانی بزرگی مثل اپل تته کار چیست؟ نکته‌ای که مطرح اپل به مشتری است. شما ترجیح



تیم سازی

ن یکدیگر خواهد ست تا مسائل را از ده تفکر را که هر

ک استارت‌آپ است. ی با ذخیره مالی الیت باشند چون بیشتر است. صرفه ن مفیدتر است ن، به دنبال جلب کسب‌وکار قادر به نکند که از ابتدا ثل درصد سهام و اشید.

ی از هم پاشیدن ور کنید و راه‌های



قالی و مبیل شوئی

عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران

سرویس سراسر شهر

دوفوری

۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰

قالی و مبیل شوئی

نمونته

تحت پوشش بیمه ایران

دوفوری

۳۷۴۹۰۲۳۱ - ۳۷۳۲۹۷۰۵ - ۳۷۳۳۶۰۶۰
۳۶۶۱۲۵۸۶ - ۳۸۸۲۲۵۰۰
۳۲۷۶۵۵۵۱ - ۳۲۱۳۵۹۵۶

قالی و مبیل شوئی

امین

تحت پوشش بیمه ایران

دوفوری

۳۷۲۹۲۲۹۶ - ۳۲۲۵۲۳۷۸
۳۶۵۷۰۱۸۴ - ۳۷۳۴۸۷۰۳

قالی و مبیل شوئی

ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

دوفوری

۳۷۲۳۰۹۰۸ - ۳۸۹۲۸۱۶۱
۳۷۱۳۸۹۰۲ - ۳۸۴۶۵۷۵۴
۳۳۶۹۵۴۲۱ - ۳۸۷۶۹۰۱۵
۳۳۴۱۲۱۲۹ - ۳۸۵۸۰۷۲۰
۳۶۲۳۶۵۵۲ - ۳۶۱۰۸۰۹۱

قالی شوئی

عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۹ و ۸۸

دوفوری

۳۸۸۲۵۷۴۷ - ۳۸۵۹۵۱۳۶ - ۳۷۳۲۹۸۵۹
۳۳۴۴۲۲۰۱ - ۳۳۶۸۰۸۴۱ - ۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱ - ۳۲۱۳۵۹۴۸ - ۹
۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳ - ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالیشویی

مدرن

رفو پذیرفته می شود

سید رحیم

عدالتیان و پسران

۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

۶۰۸

خرید و فروش باغ و زمین

قطعات زمین در گلپهزار

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

پاسدانی عالی، نقشه انبساطی و کلیه مستندات دولتی تسویه کار محضری

۰۹۱۵ ۶۲۶ ۲۵ ۸۱
۰۹۱۵ ۲۳۹ ۱۰۰۲

۸۰۲

خدمات منزل و تعمیرات

قالی شوئی

سوران

خرید و فروش زمین باغ ویلا

۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴۱
۰۹۱۵۳۰۷۶۴۲۵

شاندیز

اراضی شش دانگ استاندارد با پروانه و امکانات و سایر تعاونی ها خرید و فروش

امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۶۴
۰۹۰۱۶۳۶۲۰۴۱

قالیشویی

سید

۱۰۰٪ اسلامی

سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۲۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۳
۳۲۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶۰۱۰۹۷۶
۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

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

خرید و فروش کارگاه

۳۸۴۶۵۴۲۳ - ۳۷۳۲۶۱۳۵ - ۰۹۱۵۵۰۹۹۶۷۲
۳۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۱۳۱۹۷ - ۳۲۷۹۳۵۰۲

قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

امان تعطیل

۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳
۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

۷

خرید و فروش لوازم و اثاثیه

قالی شوئی

گل افشان

۳۳۷۱۳۳۸۹ ۳۷۳۱۵۷۹۹
۳۲۷۸۷۰۰۶ ۳۷۴۱۱۴۰۴
۳۲۵۶۴۴۴۱ ۳۶۶۱۵۸۵۲
۳۳۴۲۷۵۰۳ ۳۸۷۱۲۲۷۵
۳۳۶۶۰۰۲۱ ۳۷۵۸۳۲۸۳

قالیشویی

غزال

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

۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴

۰۹۰۲۰۰۳۷۰۸۸

سروش سازمان آگهی ها

۷۰۱

خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

لوازم منزل، ضایعات و خرده ریزی انباری خریداریم

محمدی ۰۹۳۵۸۳۴۸۷۲۶

خرید لوازم منزل و اداری فوری و بدون تعطیلی

۰۹۱۵۹۲۴۷۱۷۸ - ۳۷۲۷۶۴۰۳
۰۹۳۰۳۲۶۱۹۰۶

قالیشویی

تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۲۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

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

قالیشویی جهان

آستانه

۳۶۵۱۴۱۸۳
۳۷۱۳۰۲۴۰
۳۶۵۱۹۰۴۹
۳۲۱۳۸۹۶۳
۳۶۶۱۸۶۱۴

سریع، تمیز، ارزان و با ضمانت حتی تعطیلات تحویل ۴۸ ساعته

مبیل شوئی جهان

آستانه

۳۶۵۱۴۱۸۳
۰۹۱۵۶۱۷۲۳۰۵
تاسیس: ۱۳۸۴
دفتر مرکزی: آزادی ۱۰۱
سرویس سراسر مشهد
۰۹۱۵۵۳۳۴۰۲۹

۸۰۳

تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع نم

وصل آگوی مطمئن

۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲
۳۶۲۰۰۰۱۳



سامانه تلفنی نیازمندی های روزنامه قدس

370888



نماینده مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشای

نماینده دانشجو
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد

نماینده پیروزی
۰۹۱۵۵۱۶۶۴۵۹
امان مقدم

نماینده کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۳
ابراهیم بای

نماینده توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدانی

لوله باز کنی
مشهد الرضا
وصل اگو
تشخیص ترکیب
ونم 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

۸۰۴
خدمات نظافتی

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

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی
میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

مشاور تبلیغاتی
شما کیست؟! ♦♦♦

۱۱
پزشکی
سلامت و زیبایی

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز اقامتی
بهبود و بازتوانی
بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست
با مجوز رسمی از سازمان
بهریستی، 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
دفترا ۳۶۷۷۵۳۶۱
عاقبت خواهان ۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۴
تالار پذیرایی
و باغسرا

باغ تالار فانوس
آماده برگزاری باشکوه ترین
جشن ها و مراسم شما عزیزان
با دو باغ و دو سالن مجزا با
کادری مجرب می باشد
آزادی ۱۵۹ بین گلستان ۳ و ۱
۳۵۴۲۳۸۷۷-۸
۰۹۱۵۱۱۵۳۷۲۴

۱۳۰۶
کرایه چپ

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

۱۴
استخدام

۱۴۰۹
کارگرماهر

به یک کارگر آشنا به
کشاورزی با امکانات اتاق
نیاز مندیم ۰۹۱۵۳۱۶۵۴۰۳

به تعدادی نیروی ماهر
برشکار و استادکار ماهر
جهت کار در تولیدی
نیاز مندیم.
حقوق عالی - بیمه
۰۹۱۵۳۰۴۰۰۸۴

به چند کارگر وارد به کار
گاو داری شیری و راننده
تراکتور نیاز مندیم
۰۹۱۵۱۱۰۴۵۰۵

♦♦♦
تبلیغات، جان
یک تجارت است.

۱۴۱۰
کارگر ساده

به تعدادی
کارگر ساده
نیاز مندیم
جاده قدیم قوچان
توس ۸۸ نیش
چهارراه اول
بستنی فروشی
۰۹۰۲۱۰۱۴۸۳۰

۱۴۱۱
خیاط و چرخکار

به تعدادی
زیگزاگ دوز
و بردست آقا
نیاز مندیم
۰۹۱۵۱۰۲۶۹۸۶

۱۵
خدمات چاپ
وتببغات

تابوساز صنعت آذین
چاپینیوم، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدایا تبلیغاتی ۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

۱۷
خدمات صنعتی
و کشاورزی

۱۷۰۱
خرید و فروش
ضایعات

خرید ضایعات
کارتن، آهن، پلاستیک
۰۹۱۵۵۲۳۴۷۵۲ خاکشور

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

آهن آلات توس
ساخت، خرید و فروش درب
پنجره، حفاظ (مهرجو-دایی زاده)
۰۹۱۵۱۱۷۶۲۷۳-۰۹۱۵۵۱۳۷۰۳۲

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

نعمی
در، پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها
۳۷۰۸۸



اهدای خون: اهدای زندگی

پذیرش آگهی
در سراسر کشور
۳۷۰۸۸
توزیع در بیش از ۷۰ شهر و شهرستان کشور



لوله باز کنی
بیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰
رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲
قاسم آباد - الهیه - ستو ۳۵۰۱۴۱۵۱
شاهد - طرقله - شانددیز ۳۷۵۱۳۲۲۲
۱۰۰ متری - مطهری - خواجه ربیع ۳۸۶۴۶۰۷۰
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

رفع نم بدون خرابی
با ضمانت نامه نامحدود
استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱
آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱
سجاد - فرامرزی - سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴
فردوسی - خیام - شفا ۳۷۵۱۳۲۲۲
ابوطالب - کلاهدوز - سناپاد ۳۸۶۴۶۰۷۰
عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر

رفع نم بدون خرابی
حفاظ - بوته ای - کمانی
میگلر دی - آکار دنونی
تولید انبوه وارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴ تلگرام ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

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

خریدار روزنامه باطله در محل ۴۰۰۰
کتاب، دفتر
ضایعات کاغذ و ...
۰۹۱۵۴۷۲۷۵۱۱

88073
سازمان تبلیغات اسلامی روزنامه قدس

رفع نم بدون خرابی
عضو اتحادیه
پشت بام، استخر
آشپزخانه، توالت
ضمانت نامه نامحدود
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

لوله باز کنی، رفع نم بدون خرابی
تعمیرات و دور
تعمیرات با دستگاه دیجیتال ضمانت نامه کتبی
سجاد/ فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/ کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳
هانشیه/ هنرستان ۳۶۸۸۱۴۰۳۶ امامت/ معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷
وکیل آباد/ اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/ میثاق ۳۶۰۱۰۵۷۲
فرامرزی/ فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/ هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
بیروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

تولید و پخش مقوای ۲۵۰ گرمی
قیمت مناسب
۰۹۱۵۱۱۲۶۲۹۹
کیش
تضمین پایین ترین نرخ تور
۳۲۲۳۵۶۵۶
۳۲۲۳۱۴۱۶

واحد سفارشات

مجموع چاپ و نشر روزنامه قدس

چاپ افست
تثبیت/رول
چاپ برگزیده سال ۱۳۹۳
فعال برتر حوزه چاپ سال ۱۳۹۴
فعال برتر حوزه چاپ سال ۱۳۹۵

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

Quds Publish & Print
E.mail: qqudsnews@yahoo.com
۰۵۱-۳۷۶۷۴۵۹۶

پوستر . بروشور . کاتالوگ . کتاب .
مجله . روزنامه . نشریات .
مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک، واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس

سالن‌های مجهز و مدرن همایش و کنفرانس خبری
مؤسسه فرهنگی قدس

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

شماره تماس رزرو و هماهنگی
۰۵۱-۳۷۶۸۵۰۱۱
مشهد: نبش سجاد یک

ویدئو پروژکتور | پرده نمایش و تلویزیون | اتاق مانیتورینگ | تجهیزات صوتی پیشرفته | امکانات تصویربرداری | سالن پذیرایی مجزا