

راهنمای خرید چرخ خیاطی

هفته گذشته به دو ویژگی که برای خرید چرخ خیاطی به کارتان می‌آید اشاره شد؛ این هفته نیز به چند مورد دیگر از این نکات می‌پردازیم.

- **چرخ خیاطی با قابلیت سوزن پایین**
این مدل چرخ خیاطی به شما امکان می‌دهد تا موقعیت سوزن را انتخاب کنید و در واقع بعد از توقف آن، سوزن را در موقعیت بالا یا پایین قرار دهید.
- **سوزن نخ کن اتوماتیک**
چرخ‌های دارای سوزن نخ کن اتوماتیک این



امکان را می‌دهد که بتوانید بدون نیاز به دست و فشار وارد کردن به چشم، سوزن را نخ کنید.

- **پشتیبانی از تمام برنامه‌های دوخت**
 یک چرخ خیاطی با کیفیت باید حداقل دارای دوخت مستقیم، کوک زیگزاگ، دوخت دکمه و کوک کند و راست باشد. پس چرخ را انتخاب کنید که از همه برنامه‌های دوخت پشتیبانی کند.

آشنایی با استارت آپ های خدمات مشتریان

چگونه مشتری همیشگی داشته باشیم؟

وحیده‌امینی
کارشناس حوزه ای تی

استارت آپ ها امروزه به هر حوزه ای سرک می کشند تا بتوانند با اعمال ایده های جدید در آن حوزه مشتریان و کاربران بیشتری را به خود جذب کنند. کسب و کارهای جدید امروزه بر خلاف گذشته که برای جذب مشتری و نگه داشتن مشتریان قبلی باید از تماس های تلفنی و اس ام اس استفاده می کردند، می توانند این خدمات را بر عهده استارت آپ هایی بگذارند که به همین منظور طراحی شده اند. استارت آپ های خدمات مشتریان با ارائه رویکردهای نوین از کسب و کارها به آن ها کمک می کنند تا با راهکارهای بلند مدت به دیدگاه بلند مدت و مشتریان وفادار و پایدار دست پیدا کنند. به عبارت دیگر استارت آپ های خدمات مشتریان با کسب و کارهای جدید کمک می کنند تا علاوه بر چگونگی جذب مشتری از طریق راه حل های آنلاین بتوانند مشتریان خود را تبدیل به مشتریان دائمی کنند. در واقع امروزه کسب و کارهای جدید با توانمند با مشتریان شان داریم در ارتباط باشند تا از نیازهای هرروزه آن ها آگاه شوند و پا به پای آن ها به سمت پیشرفت خود حرکت کنند. در ادامه به چند استارت آپ در زمینه خدمات مشتریان و راه حل های آن ها برای ارتباط موثر با مشتریان می پردازیم.

در دو بخش خدمات کارت‌های مشتریان و خدمات فروشگاه‌های تجزیه‌ای فعالیت می‌کند و در بخش فروشگاه اینترنتی هم به فروش انواع نرم‌افزار و لوازم فرهنگی می‌پردازد. خدمات کارت مشتریان در این سایت تعریف می‌شود و معرفی دارد و به کارت طلایی، کارت آتیه و پس‌انداز و پس‌انداز می‌شود. خدمات طلایی برای جذب مشتریان خود استفاده می‌کند. حدود ۱۱۶ شرکت با امضای این کارت با خدمات باشگاه مشتریان این شرکت دارد و حدود ۲۱۴۴ نفر هم از این نوع کارت استفاده می‌کند. در سایت می‌توانید برای هر یک از طرف قرارداد باشگاه مشتریان امضا کنید و بررسی کنید و اگر مایل به همکاری با این استارت‌آپ هستید در قسمت همکاری با ما درخواست نمایندگی کنید. با ورود به قسمت یکپایه طلایی سایت می‌توانید از انواع یکپایه‌های دیگر همچون بسته مزین، بسته نقره‌ای و فیروزه‌ای که این سرویس برای جذب مشتریان می‌دهد مطلع شوید.

www.emway.ir

باشگاه کش فلو

استارت آپ تازه تاسیس که به تازگی کار در بازار کرده است، یک باشگاه آنلاین ورزش و غذای اینترنتی بر باری کش فلو در آن واقع این سامانه بر پایه بازی کش آموزش هایی را در زمینه تکنیک های پول می دهد. باشگاه کش فلو، به عبارت دیگر ارتقای هوش مالی افراد را در طریق انجام بازی در آن با ورود به دوره نیمه خصوصی آموزش کش فلو علاوه بر یادگیری اصول های ثروت و سرمایه گذاری می توانست از طریق امکانات این بر سراسر دنیا بازی کنند علاوه بر این شما می توانید مهارت های کار آفرینی و مهارت های گزاری، کار آفرینی این برنامه مشورت کنید و به این روش های در زمینه کسب و کارتان از فلو همچنین اردوهای تفریحی و آموزشی صاحبان کسب و کارها یا کسانی که به بازار کار شوند می توانند از این طریق با رحل کارشان آشنا شوند.

www.cashflowclub.ir



دخل وخرج

شنبه ۱۲ بهمن ۱۳۹۸ - شماره ۵۱

شماره ۲۰۳۰۷ خراسان

آموزش



پیشنهاد ویژه

چند ایده متفاوت ارتباط آنلاین با مشتری

همان طور که در مطلب استرات آ ب های حوزه خدمات مشتریان اشاره کردیم، حوزه خدمات مشتریان از آن دسته موضوعاتی است که امروزه با رشد بسیار و کارهای نوپا به مضمون‌های پیش از پیش احساس نیاز و ضرورت به روز رسانی می‌باشد. در عرصه ارائه این خدمات متنوعی می‌شوند که از شناسایی مشتریان گرفته تا نیاز سنجی بازار و جذب مشتریان جدید و خلق مشتریان وفادار همه و همه توسط این استرات آ ب ها انجام می‌شود. اما علاوه بر خدماتی که این شرکت ها ارائه می‌دهند استرات آ ب های خارجی نیز توانسته‌اند پا را به حوزه‌های فراتر بگذارند که در ادامه به دو مورد از آن‌ها اشاره می‌کنیم.

Narvar



این استارت آپ که مجهز به یک نرم افزار تجارت الکترونیکی برای کنترل مراحل بعد از فروش است، توانسته با استفاده از کدهای رهگیری سفارشات ارسال کند با آن ها را عودت دهد. حدود بیش از ۴۰۰ سایت تجارت الکترونیک از این نرم افزار در دنیا استفاده می کنند. هزینه ۱۰۰۰ خرده فروشی ۲۵۰ میلیون مشتری در سال هم به سراغ این شرکت می روند که سود کالای را نصیب طراحان این استارت آپ می دهد. یکی از دلایل جذب خرده فروشی ها به این سایت عمدتاً این است که با رشد فروشگاه های آنلاین خود، خرده فروشی های سنتی نیاز به بازار جدید تر و راهبردهای جدید مشتری متنوع تر دارند. به همین دلیل هم به سراغ این شرکت می روند زیرا این استارت آپ از طریق کانال های ارتباط موثرتر و سریع تر با مشتری رونق فوق العاده ای به کسب و کارها می دهد.

Gladly



این شرکت به ارائه یک نرم افزار، هوشمند خدمات مشتری و پرداخته که به وسیله آن مشتریان کسب و کارها را از طریق واسطه‌هایی همچون صدا، ایمیل، اس ام اس، چت و همچنین شبکه‌های اجتماعی شناسایی می‌کند.

این کار کمک می‌کند تا این استراتژی با کنار هم قرار دادن تماس‌های تلفنی، ایمیل‌ها، اس ام اس‌ها، پیام‌های فیس بوک و سایر ابزارهای ارتباطی بتواند به یک تاریخچه کامل از مشتریان جدید و وفادار دست یابد و ارتباط مستحکم‌تری را با آن‌ها بسازد. گلدی توانسته از این طریق خدمات بیشتری ارائه دهد.

آن که به فلان شهر سفر کنی.» به عشق دیدار، رنج این مسافرت توان فرسا را از خود هموار کرد و پس از چند روز به آن شهر رسید. در آن جا چله گردی، روزی سی و هفت می و هشتم و یو افتند: «آن حضرت بقیه... در بازار انگران، در مغازه مرد قفل سازی نشسته اند، هم اکنون برخیز و به خدمت حضرت شرفیاب شو.» با اشتیاق از جا برخاست، به دکان پیر مرد رفت. وقتی رسید دید امام زمان آن جا نشسته اند و با پیرمرد گرمی گرفته اند. پیر مرد این پیرزن را به نام آمد و با دست لرنز قللی را به پیر مرد نشان داد و گفت: «اگر ممکن است برای رضای خدا این قفل را به مبلغ سه شاهی بخردی که من به سه شاهی پول نیاز دارم.» پیرمرد قفل را گرفت و نگاه کرد و دید سالم است. «خواهرم! این قفل بهشت شاهی از شر دزدان و پیر پول کلید آن، بیش از دوشاهی نیست، شما اگر دو شاهی به من بدهید، من کلید این قفل را می سازم و ۱۰ شاهی قیمت آن خواهد بود.» پیرزن گفت: نه به آن نیازی ندارم، شما این قفل را سه شاهی از من بخردی، شما را دهم می کنم. پیرمرد با کمال سادگی گفت: «خواهرم! از مسلمانان، که به مسلمانان چرا مثل مسلمانان از زن و بچرم و خود را ضایع کنم؟ این قفل اکنون بهشت شاهی از شر دارد، من اگر بخوام مفت

هفته های گذشته به فوت و فـ
های خرید کردن اشاره کردیم، امروز
نیز به آخرین ترفند خرید کردن
می پردازیم؛ یکی از نکات مهمی که
قرار گیرد، اخلاق حرفه ای خرید است.
کس باید در همه مراحل زندگی اش
ف در سخن گفتن، انصاف در قضاوت،
ف در خرید، حضرت امیرالمؤمنین علی
فات را از بین می برد و موجب الفت و

ایک داستان

یکی از علما، آرزوی زیارت امام زمان (عج) را داشت. آن چنان که در میان طلاب حوزه نجف مشهور است، شب های چهارشنبه به مسجد سهله می رفت و به عبادت می پرداخت تا شاید توفیق دیدار آن محبوب عاشقان نصیبش شود. اما باز هم نتیجه ای نگرفت، روزی در حالت معنوی به او گفته شد: «دیدن امام زمان برای تو ممکن نیست، مگر

کتاب اقتصاد خانوار در اسلام

تألیف: دکتر محمد نعمتی، رضا تنهای مقدم و امین مرادی باصیری