

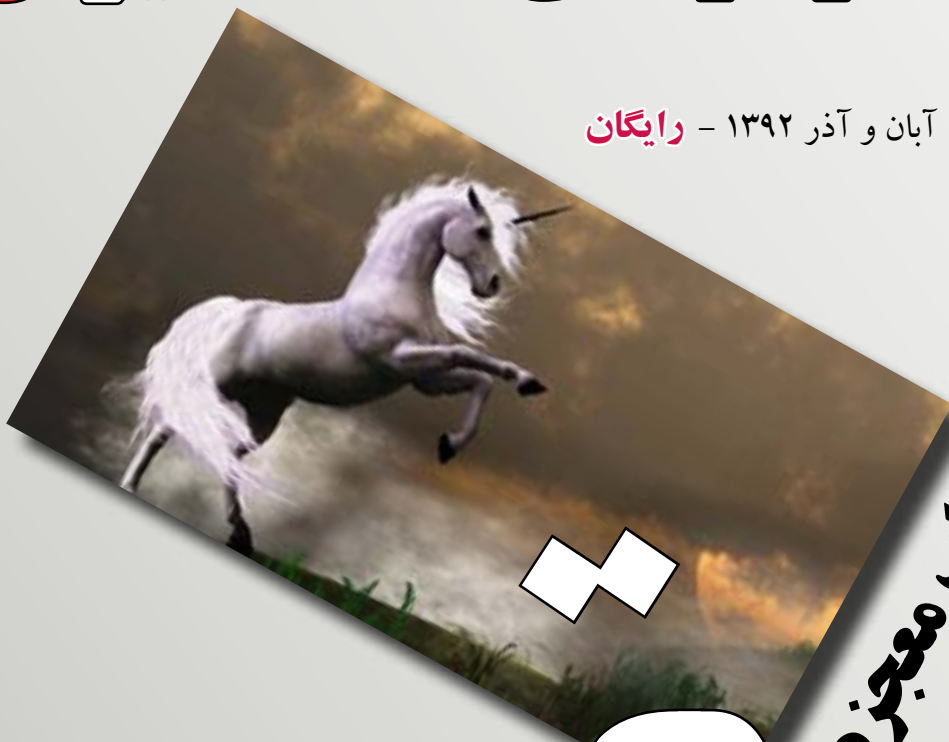
میلیاردرهای آینده ایران

ماهنامه



انجمن میلیاردهای آینده ایران

سال سوم - شماره بیست و هشتم - آبان و آذر ۱۳۹۲ - رایگان



کتاب معجزه

قدرت حق انتخاب

توصیه های بورسی

تبلیغات شرکتی



شماره ۲۸ - آبان، آذر ۱۳۹۲

ماهنامه و سایت «میلیاردرهای آینده ایران»
یک گروه غیرانتفاعی و مردمی می باشد و به
هیچ گروه و یا سازمانی وابسته نیست.

مدیر مسئول: کامیار کاظمی

سر دبیر: کامیار کاظمی

همکاران این شماره:

هوشنگ قربانیان - احمد رضایی - احمد قدسی فاروجی

- کیمیاگر - سجاد دانشفر - کامیار کاظمی

طراحی جلد: کامیار کاظمی

ارتباط با مدیریت:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

پست الکترونیک:

kamiar.kazemi@gmail.com

سایت انجمن:

www.forum.unc-co.ir

پذیرش آگهی انجمن و ماهنامه:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

- مطالب، لزوما نظر مدیران انجمن نیست.
- تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.
- نقل مطالب ماهنامه با ذکر ماخذ بلامانع است.
- مطالب دریافتی مسترد نخواهد شد.
- دوستان و علاقمندان جهت ارسال مطالب خود در راستای موضوعات ماهنامه و انجمن لطفا فایل ها را به صورت word و به آدرس اینترنتی: unc.iran@yahoo.com ارسال نمایند.

صحت مقالات مورد

تائید مدیران نیست

و قضاوت را به

خوانندگان واگذار

می کنیم.



در این شماره به شما می گوئیم که ... شماره صفحه

- ۲ سرمقاله - قدرت حق انتخاب
- ۳ حساسیت خودرو به بستنی
- ۵ آموزش کسب و کار ویژه
- ۹ توصیه های بورسی!
- ۱۳ بررسی تبلیغات شرکت ها
- ۱۵ بررسی کتاب معجزه
- ۱۹ ما شروع کردیم شما چطور؟
- ۲۱ آشنایی با میلیاردرهای آینده ایران

آدم برفی فقط یک پا دارد
چشمانش از دکمه است اما میخندد
آدم برفی در برف میخندد چرا که این شانس را دارد،
باشد حتی بشکل یک آدم برفی ...



قدرت حق انتخاب



کامیار کاظمی

مدیریت

اشکال از صاحبخانه نیست، ایراد از این مهمان کم نظر است.

این قدرت اختیار و انتخاب است که انسان را اشرف مخلوقات عالم قرار داده است، این اشراف بر عالم و دنیای خود، معجزه طبیعت است.

خداوند بخشنده است، خداوند بنده خود را زیبا و عزیز می داند، پس چگونه ممکن است برای تو که بنده عزیز خدا هستی، بهترین بهترین ها را نخواهد؟

خواستن یا نخواستن تو، از لطف خداوند کم نمی کند. این رود همیشه جاری است، پس چه بهتر که در این مدت کوتاه که مهمان او هستیم، بهترین ها را بخواهیم و از وجود پروردگاری بخشنده مانند او شکر گزار باشیم.

پیروز و پایدار باشید



چه زمانی خود را قدرتمند می دانید؟

ثروت زیاد داشته باشید؟

موفقیت بسیار بدست آورید؟

در کار و تحصیل موفق باشید؟

به کلمه قدرت بیشتر فکر کنید ...

شما زمانی قدرتمند خواهید بود که حق انتخاب داشته باشید.

صبح که آغاز میشود و خداوند یک روز را به شما هدیه می دهد، حالا با خود شماس است که از این هدیه چگونه بهره ببرید.

فقیر تر یا ثروتمند تر؟

موفق تر یا شکست خورده تر؟

عاشق تر یا دلشکسته تر؟

بهتر یا بدتر؟

خودت انتخاب کن، این منو باز است و شما هم به مهمانی زندگی دعوت شده اید.

خداوندی که ما را به مهمانی این زندگی دعوت کرده است، یک لیستی از همه نعمت ها را در مقابل ما قرار داده است، حالا اگر شما بجای غذای پادشان، به یک تخم مرغ راضی هستید!

برای استفاده از امکانات سایت «میلیاردرهای آینده ایران»

به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید ...

www.forum.unc-co.ir

تلنگر ماه...!

هیچگاه در

دنیا خود را

با دیگران

مقایسه نکن!

که اگر چنین

کنی به خود

توهین کرده

ای!

حساسیت خودرو به بستنی

سجاد دانشفر

(عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

بخش پونتیاک شرکت خودروسازی جنرال موتورز شکایتی را از یک مشتری با این مضمون دریافت کرد: «این دومین باری است که برایتان می نویسم و از اینکه بار قبل پاسخی نداده اید، گلایه ای ندارم؛ چراکه موضوع از نظر من نیز...انه است!

به هر حال، موضوع این است که طبق یک رسم قدیمی، خانواده ما عادت دارد هر شب پس از شام به عنوان دسر، بستنی بخورد. سالهاست که ما پس از شام رای گیری می کنیم و براساس اکثریت آرا نوع بستنی، انتخاب و خریداری می شود. این را هم باید بگویم که من بتازگی یک خودروی شورولت پونتیاک جدید خریده ام و با خرید این خودرو، رفت و آمدم به فروشگاه برای تهیه بستنی دچار مشکل شده است.

لطفا دقت بفرمایید! هر دفعه که برای خرید بستنی وانیلی به مغازه می روم و به خودرو باز می گردم، ماشین روشن نمی شود؛ اما هر بستنی دیگری که بخرم، چنین مشکلی نخواهم داشت. خواهش می کنم درک کنید که این مساله برای من بسیار جدی و دردسرافرین است و من هرگز قصد شوخی با شما را ندارم. می خواهم پیرسم چطور می شود پونتیاک من وقتی بستنی وانیلی می خرم، روشن نمی شود؛ اما با هر بستنی دیگری راحت استارت می خورد؟

مدیر شرکت به نامه دریافتی از این مشتری عجیب، با شک و تردید برخورد کرد؛ اما از روی وظیفه و تعهد، یک مهندس را مامور بررسی مساله کرد. مهندس خبره شرکت، شب هنگام پس از شام با مشتری قرار گذاشت. آن دو به اتفاق به بستنی فروشی رفتند. آن شب نوبت بستنی وانیلی بود. پس از خرید بستنی، همان طور که در نامه شرح داده شد، ماشین روشن نشد! مهندس جوان و جویای راه حل، ۳ شب پیاپی دیگر نیز با صاحب خودرو وعده کرد. یک شب نوبت بستنی شکلاتی بود، ماشین روشن شد. شب بعد بستنی توت فرنگی و خودرو براحتی استارت خورد. شب سوم دوباره نوبت بستنی وانیلی شد و باز ماشین روشن نشد!



نماینده شرکت به جای این که به فکر یافتن دلیل حساسیت داشتن خودرو به بستنی وانیلی باشد تلاش کرد با موضوع، منطقی و متفکرانه برخورد کند. او مشاهداتی را از لحظه ترک منزل مشتری تا خریدن بستنی و بازگشت به ماشین و استارت زدن برای انواع بستنی ثبت کرد. این مشاهده و ثبت اتفاق ها و مدت زمان آنها، نکته جالبی را به او نشان داد: بستنی وانیلی

پرطرفدار و پرفروش است و نزدیک در مغازه در قفسه ها چیده می شود؛ اما دیگر بستنی ها داخل مغازه و دورتر از در قرار می گیرند. پس مدت زمان خروج از خودرو تا خرید بستنی و برگشتن و استارت زدن برای بستنی وانیلی کمتر از دیگر بستنی هاست.

این مدت زمان مهندس را به تحلیل علمی موضوع راهنمایی کرد و او دریافت، پدیده ای به نام قفل بخار (Vapor Lock) باعث بروز این مشکل می شود. روشن شدن خیلی زود خودرو پس از خاموش شدن، به دلیل تراکم بخار در موتور و پیستون ها مساله اصلی شرکت پونتیاک و مشتری بود.

سه جمله برای

موفقیت!

دانستن پیش

از دیگران،

کار کردن

پیش از

دیگران،

انتظار کمتر از

دیگران

ثروتهای ما
 ما می‌کنند
 تا به آنچه
 لیاقتش
 را داریم
 نرسیم...

خب می‌رسیم به سوال اصلی: طرز فکر افراد ربع (ب) کارآفرینان کسب و

کارهای بزرگ چگونه

است؟

بر خلاف صاحب شغل

کمال گرا، کار آفرینان

عاشق محول کردن کار

هستند

شعار آنها این است:

«چرا این کار را خودم

انجام دهم زمانی که من

می‌توانم کسی بهتر را

استخدام کنم تا آن را

برای من انجام دهد؟»

طرز فکر آنها این است: پول مردم (OPM) و افراد دیگر (OPT) را مدیریت

کن و به ثروت برس.

توضیح (Sad OPM) اختصار کلمه (other people money) است و

(opt) به معنی (oter people transfer) می‌باشد

اصطلاحاتی که در آمریکا استفاده می‌شود.

برای موفقیت در ربع B، به دانستی‌هایی بیشتر از چگونگی ساخت

محصولات و یا خدمات برتر نیاز است.

همانطور که در جلسات قبل عنوان شد، آنها باید بدانند که چگونه

شبکه‌ای از سیستم‌های کسب و کار بسازند که بدون وجود فرمان

آنها، اتوماتیک وار می‌فروشد.



آموزش کسب و کار ویژه

قسمت هشتم

نویسنده: احمدرضایی (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

روز هشتم: طرز فکر افراد کارآفرین چگونه است؟

دوستان عزیز، خواهران و برادران گلم

از عمق وجود دوست دارم در زمان بسیار

کوتاه آینده همگی باهم مرزهای موفقیت را

پشت سر بگذاریم و از

چرخه‌های دورانی، مشکلات - بی پولی -

قرض - عذاب روحی - استرس‌های شبانه -

تحقیرهای اطرافیان -

و شکست‌های مالی عبور کنیم و به دنیای

ثروتمندان وارد شویم، به آزادی مالی و آزادی

زمان برسیم.

بیشتر از چند سالی است که به چگونگی رسیدن

به این مکان فکر کرده‌ام، گاهی نداشتن علم

- گاهی هدف و گاهی عمل بهانه‌های من برای

نرسیدن بوده‌اند، اما اکنون چه؟

اکنون که زمان عمل است باید چگونه فکر کنم

، چه چیزی یاد بگیرم؟ و چگونه عمل کنم.

اگر با من هم‌دل و همراهید، اگر باور کنید که

برای شنیدن این مطالب در آمریکا ۸۵۰ دلار

هزینه می‌کنند، و اگر مطالب این کلاس را هر

چند قبلاً شنیده باشید، به چشم کلاس

جدی آموزشی ببینید، شما بزودی به مرزهای

ثروتمندان نزدیک و از آن عبور خواهید کرد.

قبول کنید

که هرکسی

خطرناک

است و قبول

کنید که

هیچکس

خیلی

خطرناک!

در روزگاری
که لبخند
آدمها بخاطر
شکست
توست،
برخیز تا
بگریند آدمها

منتظر کلاس بعدی باشید ، پس تا جلسه بعد همگی را بخدای منان می سپارم . شب خوش ...



در حقیقت برای موفقیت در ربع (ب) به چیزی بیشتر از ارائه خدمات نیاز است و آن مهارت و هنر رهبری و سیستم سازی درست است .

اکنون دکتر عزیز ما (دکتر شهرام) با آشنایی به این قواعد بازی ، مسیر رشد خود را بازیافته و انشاءالله در آینده نزدیک جزو ثروتمندان انجمن خواهد بود .

دوستان عزیز مثال های این قسمت را فقط برای آشنایی با ۴ خانه مالی ، عنوان می کنیم و انشاءالله در ادامه به چگونگی شروع ، بسط و گسترش کسب و کار خواهیم رسید .

در جلسه بعد به بهترین خانه مالی خواهیم رسید ، جایگاه عالی و بدون نیاز به کار ، آزادی مالی و آزادی زمان .

به گفته خودشان در این مرحله مشکلات خود نمایی می کند
۱- عدم تبصر دکتر همکار و افت رونق کسب و کار
۲- عدم نظارت مستمر دقیق و اعتراض بیماران
۳- عدم وجود سیستم دقیق و خارج شدن امور

از دست
حتماً می توانید
حدس بزنید
که چرا چنین
مشکلاتی رخ داده
است .



در حقیقت آنها تبصر در هنر رهبری دارند. افراد موفق (ب) بهترین ها را در میان افراد خود بر می گزینند ، به طوری که آن افراد به شدت تمایل به این شبکه سیستم کسب و کار دارند. مثال انجمنی :

ما در انجمن دکتر عزیزی داریم که ایده های عالی هم دارد .

در ابتدا ایشان از خانه (ش) مشاغل ، در دفتری به عنوان پزشک مشغول به شغل شریف پزشکی می شوند .

پس از مدتی به علت ظرفیت محدود این خانه ، دیگر نمی توانند جوابگوی خیل بیماران

باشند . پس چاره کار را در گسترش کار می بینند

استخدام همکار و

واگذاری امور به آنها . خب دکتر عزیز ما در حقیقت می خواهند به ربع (ب) وارد شوند و این شروع روند کاری متفاوتی می شود .

اگر بخواهید
دائم در دوره
انسانها فضاوت
کنید، هرگز
فرصت دوست
داشتن آنها
را نخواهید
داشت!

هیچ می دانی
فرستی که از
آن بهره نمی
گیری، آرزوی
دیگران است.

نویسنده: هوشنگ قربانیان (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

توصیه های بورسی!

یک نوازنده سالها می نوازد تا معروف شود و همه اینان هم مزد خوبی بابت زحماتشان می گیرند. و اینک
رسیدن به اهداف باید توام با فعالیت و پشتکار باشد. اینک مدتی است در بورس فعالیت میکنم. باور بفرمائید در این سن روزانه بالای ۱۲ ساعت مطالعه کرده و عملاً هم شروع به حرکت کرده ام. مگر نه اینست که میخواهید درآمد خوبی داشته باشید.
بسم الله.
ولی راه طاقت فرسائی است.

بدون شناخت کامل و مطالعه کافی وارد نشوید

بدون شناخت کامل و مطالعه کافی وارد نشوید. این تاپیک که به همت عظیم عزیز شروع به فعالیت کرده و اساتید دیگری هم مشارکت فرموده اند می تواند زندگی شما را متحول کند.
یک نقاش شبانه روز فعالیت میکند تا مهارت پیدا کند.
یک فوتبالیست جدا از تمرینهای طاقت فرسا شب هم در خواب فوتبال بازی کردن را می بیند.

چند توصیه:

هیچ سهمی در سبدتان وزنی بیش از ۲۵ درصد نداشته باشد

۱- به هیچ عنوان تک سهم نشوید حتی اگر بگویند آن معدن طلاست.

۲- هیچ سهمی در سبدتان وزنی بیش از ۲۵ درصد نداشته باشد. (سبد تعداد سهامی تست که خریداری می کنید)

۳- پله ای بخرید و پله ای بفروشید. با شناسایی حمایت ها و مقاومت های سهم میشه پله ای خرید یا فروخت. (پله ای یعنی مرحله به مرحله در زمانهای مختلف)

۴- در سبد خودتون ۴ یا ۵ سهم بیشتر نداشته باشید تا بتوانید به راحتی کنترل کنید.

در سبد خودتون ۴ یا ۵ سهم بیشتر نداشته باشید



نعره هیچ

شیری خانه

چوبی مرا

خراب نمی

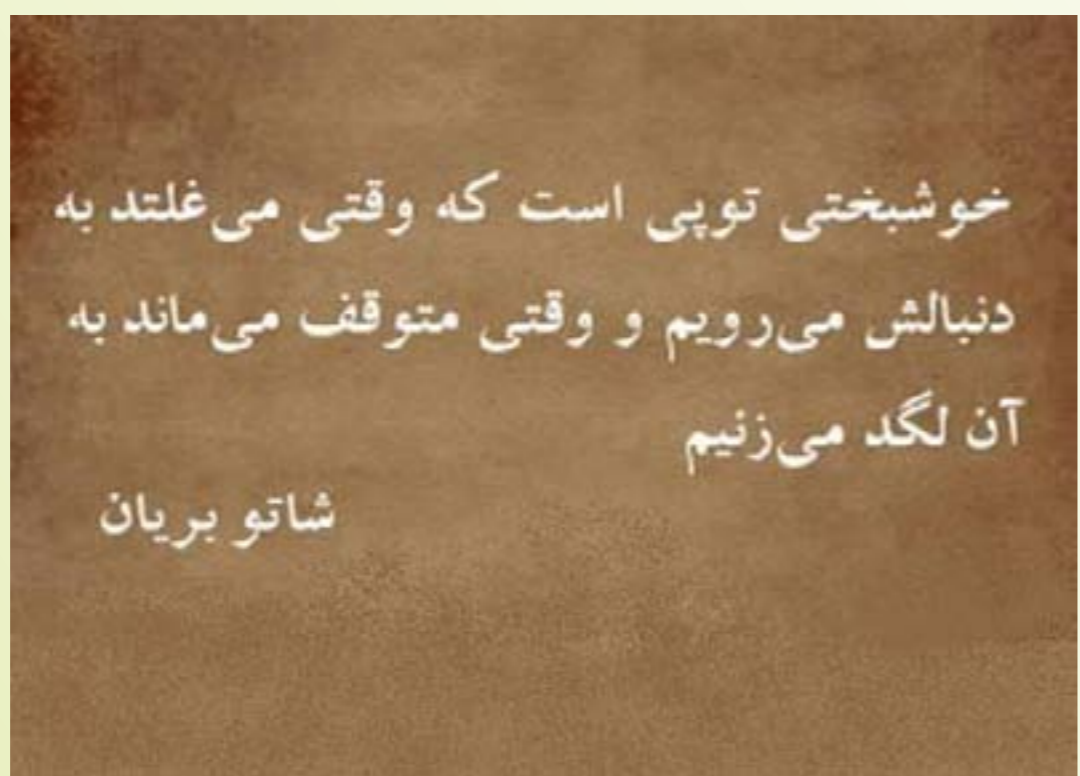
کنده من از

سکوت مورپانه

ها می ترسم.



روزی برای
بعضی آدم
ها تنها یک
خاطره
خواهید
بود...
تلاشی کنید
که لااقل
خاطره
ای خوشی
باشید...



مشکل فکر
های بسته
این است که
دانشان
پوسته
باز است



بررسی تبلیغات شرکت ها

قسمت دوم

نویسنده: احمد قدسی فاروجی (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

با خرید از پدیده هر ماه یک دستگاه بنز جایزه بگیرید....

این خبر ها رو قطعاً خیلی ها در سال ۹۰ و ۹۱ شنیده اید و یا حتی در شعب این شرکت در اقصی نقاط کشور از محصولات غذایی و فروشگاه این شرکت تهیه و استفاده نموده اید.

این سر تیترا خبر اینطوری کامل می شود.... با خرید از پدیده هر ماه یک دستگاه بنز جایزه بگیرید.... تحویل جزیره زیبای کیش....

متوجه چیز خاصی شدید؟

این شرکت با یک فکر هوشمندانه و استفاده از بعضی قوانین توانست با تبلیغاتی هوشمندانه مشتریان و اعتبار زیادی برای خود بدست بیاورد

بدلیل عدم آگاهی مردم از قوانین

در جزیره کیش بدلیل بودن منطقه آزاد ورود خودرهای خارجی بدون گمرک هست و تقریباً ۹۰ درصد ارزان تر از نرخ داخل کشور هست و این در هزینه های جایزه برای این شرکت بسیار کاسته می شود.

و هزینه گمرک و پلاک بعهده برنده جایزه هست که یک هزینه نسبتاً سرسام آوری نیز می باشد.

در حالت عادی شخص برنده صاحب یک دستگاه خودرو بنز شده است



ولی عملاً توانایی یا هزینه کافی برای ورود به کشور رو ندارد ولی بازم با فروش خودرو در کیش صاحب پول قابل توجهی شده که برای وارد کردن به ایران نیاز به پرداخت هزینه های گمرکی نداشته است.

نکته اصلی این تبلیغ اتومبیل خارجی می باشد. شرکت میتواندست خانه یا ویلا در کیش بدهد یا حتی پول و جایزه های نقدی دیگر ولی همه اینها شامل قانون عوارض گمرکی نمی شد و برای شرکت سود خاصی نداشت و می توانست در هر جای دیگر از ایران این کار را بکند ولی فقط اتومبیل شامل عوارض گمرکی می باشد. این روش تبلیغات در کنار سود مفید تبلیغاتی که برای شرکت داشت ضررهای هم در خصوص تبلیغات برای شرکت داشت.

آن دسته از کارشناسان و مردم که از این قانون آشنا بودن و مقاومت کردن هم باعث تبلیغ منفی برای شرکت شد ولی در نهایت این شرکت بود که برنده این تبلیغ شد.

ما هم میتوانیم برای تبلیغات اهدافمان از بعضی قوانین به نفع فعالیتیمان استفاده نمایم

قوانین دیگر با چنین شرایطی رو می شناسید؟

شما هم از این روش تبلیغات استفاده می کنید؟

زمانی

خاطره

هایتان از

امیدهایتان

قوی تر شدند

، روزگار

افولتان در

راه است...

پکوش تا

عظمت در نگاه

تو باشده که در

آنچه بینگری.



به نام خدای عشق

نوشتار یازدهم

بررسی کتاب معجزه (راندنا برون)

نویسنده: کیمیاگر (عضو سایت میلیاردهای آینده ایران)

روز یازده: صبح جادویی

آسان ترین راه کسب اطمینان از این که روز پیش روی تو از جادوی سپاس و امتنان سرشار خواهد بود آن است که صبح خود را با شکر و سپاس گره بزنی. و پیامدهای این کار را سراسر روز خویش مشاهده کن.

سپاس گذاری وقت تو را نمی گیرد. تو می توانی کارهای روزانه خود را انجام دهی و در عین حال سپاسگذار نیز باشی.

روزی که با شکر و سپاس آغاز شده است از تمامی گرایش های منفی پاک خواهد بود. شکر و سپاس ما را بیمه می کند.

امروز هنگامی که چشم به روی روزی تازه باز کنی، پیش از آنکه بر خیزی، پیش از آنکه کاری انجام بدهی، عبارت جادویی سپاسگذارم را بر زبان جاری کن. شکر کن از اینکه زنده ای و از موهبت روزی دیگر برخوردار شده ای.

به خاطر خواب خوش شب گذشته خدا را شکر کن.

آیا بخت آن را داشته ای که در بستری راحت و تمیز بخوابی؟.....خدا را شکر!

آیا کف پاهایت زمین را لمس می کنی؟.....خدا را شکر!

آیا در خانه خویش حمام داری؟.....خدا را شکر!

آیا امکان آن را داری که شیر آب را بچرخانی و آب تازه از دوش جاری شود؟....خدا را شکر!

مسواک، خمیر دندان، حوله، آینه، و هر آنچه مورد استفاده ی توست، همه چیز جای شکر و سپاس دارد.

درباره این نکته فکر کن که به لطف خدا آنقدر لباس داری که از میان آنها دست به انتخاب بزنی.

آیا کفشی برای پا کردن داری؟.....خدا را شکر!

سر سفره صبحانه سپاسگذار باش. شاکر آن باش که در آشپزخانه ی خود یخچال داری، اجاق داری، قوری و سماور داری، بشقاب و استکان داری و...

کسانی که

پشت سرشان

حرف می

زنند، دقیقا به

همانجا تعلق

دارند، پشت

سرشان!

محترم بودن

نتیجه یک

عمر لیاقت

اندوختن

است.



از زمانی که چشمان خود را باز می کنی تا زمانی که آماده می شوی تا سر کار روزانه ی خود بروی، هرچه را لمس می کنی، در ذهن یا بر زبان، عبارت جادویی سپاسگزارم را جاری کن. الان مطمئنی که روزی که در پیش داری روزی جادویی خواهد بود. روزی که مدام خوب می آید.



ما شروع کردیم، شما چطور؟

دوست ندارم خودم را

در یک کار خلاصه کنم ...

وقتی به
یکی زیادی
تو زندگی
اهمیت بدی
! اهمیت تو
زندگیش از
دست میدی

نوع کسب و کار: تولید بیسکویت خانگی
استان/شهر: تهران

داستان این شروع از زبان آتیس:

در این بخش به معرفی عزیزانی میپردازیم که از میان اعضای خوب سایت شروع به راه اندازی کسب و کار خود کرده اند و یک قدم به کسب درآمد حلال نزدیک شده اند...

لام دوستان. از اونجاییکه همیشه به کارهای مربوط به خوراکیها علاقه زیادی داشتم و همینطور دوست ندارم هرگز خودم رو تو یک موضوع (کاری و ...) خلاصه کنم، تصمیم گرفتم بیسکویت های طراحی شده تهیه کنم و از طریق اینترنت سفارش بگیرم. نمونه ش رو اینجا میذارم ببینید. طراحی این بیسکویت ها سه روز زمان میخواد اما نتیجه کار واقعا دیدنی و جالب میشه مخصوصا که برای مناسبتهاى مختلف و غافلگیر کردن نزدیکانمون خیلی ایده جالبی به نظر میرسه.

طرز تهیه و مراحل طراحی این بیسکویت ها رو از یه دوست امریکایی پرسیدم چون خودش مشغول به همین کار هست و به نظرم ایده جالبی اومد. اگر ایده خاصی در رابطه با این کار به ذهنتون میرسه خوشحال میشم راهنماییم کنید.

اگر سفارش از شهرستان باشه با پست برایشون ارسال میکنم. بسته بندی هم چند تا ایده دارم اما میخوام بذارم به انتخاب خود مشتری باشه. ایده های من: تو ظرف شیشه ای - جعبه کادویی - جعبه کادویی طلای شفاف - کیسه های کاغذی با روبان. البته این جعبه بسته بندی هست اما خود شیرینی ها رو تو سلفون میذارم و با روبان میپیچم که جلوه بیشتری داشته باشه. تو هر سفارش هم کمترین مقدار رو ۱۰ تا بیسکویت گذاشتم که درآمدش ارزش وقت و انرژی که باید سه روز صرف هر سفارش بکنم رو داشته باشه.

میتوانید ادامه حرف های ایشان را در سایت دنبال کنید.

همیشه به کارهای مربوط به خوراکیها علاقه زیادی داشتم و همینطور دوست ندارم هرگز خودم رو تو یک موضوع خلاصه کنم



فرصتی که از آن بهره

نمیگیری، آرزوی دیگران است ...

به اندازه ی
باورهای هر
کسی؛ با او
حرف بزن
... پیشتر
که بگویی،
تو را احق
فرض خواهند
کره



گیلان ۱۳۹۲

قاب یادگاری



اصفهان ۱۳۹۲



مشهد ۱۳۹۱



تهران ۱۳۹۰

**آموزش کسب و کار
کتاب های کوچک**

<http://shop.unc-co.ir>

Yes

**بسیار ارزان
دانلود پس از خرید**

**آموزش راه اندازی کسب و کار
موفقیت شخصی و شغلی
مشاوره و کار آفرینی
جلسات و همایش های حضوری و آنلاین
هزاران مقاله و راهنمایی**

**بیش از ۲ سال تجربه
هزاران عضو، استاد و مشاور**

برای استفاده از امکانات رایگان ما به سایت زیر مراجعه کنید:

<http://forum.unc-co.ir>

منتظران هستیم ..

اینجا
محل تبلیغ شماست

کسب و کار و محصولات خود را
به هزاران نفر معرفی کنید ...

برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی
انجمن مراجعه کنید:

www.forum.unc-co.ir

و یا با شماره ۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸ تماس بگیرید.