

مجله نو

فصلی نو

از ۰ ۷ ۳ ۱



نشریه داخلی

نوروز ۱۴۰۴



۱۴۰۴

خورشیدی

نوروزتان پیروز





BF5-O

AIR
COOLER



www.barfab.ir

از ۱۳۷۰ فصلی
Barfab

Barfab®
SINCE 1990 New Season

www.barfab.ir

بهار فرصت دوباره نگرستن به دیروز و امروز است. بهار یعنی بهتر زیستن و بهتر نگرستن؛ یعنی بهتر از همه دیروزها، سبزی و طراوت را تلاوت کردن. وقتی نگاه بهار بر دیوار دل و جانمان می‌تابد، از تدبیرکننده شب و روز و بی‌همتای هستی‌بخش، دگرگونی، تحول و بهترین حال‌ها را در لحظات تحویل سال با تمام وجودمان تمنا می‌کنیم. سال ۱۴۰۴ هجری شمسی را در حالی آغاز می‌کنیم که در سال گذشته به یاری خداوند متعال و همت همکاران صدیق و زحمتکش و گرانقدر، با وجود تمام مشکلات و سختی‌های موجود با موفقیت پشت‌سر گذاشتیم و امید که از این پس نیز روند رو به رشد ادامه یابد. ما برآنیم تا با بهره‌گیری از نیروی انسانی کارآمد و با تجربه، استفاده از کلیه منابع و امکانات موجود، ارتقای ساختار اداری و مدیریتی و گسترش آگاهی عمومی، به گونه‌ای عمل نماییم تا سطح رضایت‌مندی ذینفعان و توسعه مشارکت عمومی در راستای اهداف و برنامه‌ها تحقق یابد و به یاری خداوند در سال جدید این مسیر تعالی با سرعتی بیش از پیش طی شود.

سال نو را به همه اعضای گرامی خانواده برفاب تبریک می‌گوییم و سالی پر از آرامش، سلامتی و موفقیت برای تک‌تک شما عزیزان آرزو مندیم.

عزت اله صابری



جناب آقای مهندس عزت اله صابری، رئیس هیئت مدیره برفاب

سال نو مبارک

بار دیگر موهبت الهی، گستره پرمهر زمین را به سرسبزی و خرمی آراست و سالی دیگر فرا رسید تا حیات نو و شکوفایی دوباره را به عنوان سرآغازی مجدد در زندگی انسان قرار دهد. بهار یکی از باشکوه‌ترین جلوه‌های خدا در جهان هستی است که می‌توان با تماشای آن راهی به سوی معبود یافت و جمال پروردگار را به تماشا نشست. نوروز، ارمغان دگرگونی احوال طبیعت و پیام‌آور دوستی و ترنمی از عشق و زیبایی است. ضمن تحسین و تقدیر از تلاش یکایک همکاران عزیز، فرارسیدن نوروز باستانی، سرآغاز رویش و بالندگی طبیعی، شکوه و جلوه‌گاه زندگانی را به تمامی همکاران محترم و خانواده معززشان صمیمانه شادباش می‌گویم. امید است سال ۱۴۰۴ سالی پر از خیر و نیکی، همراه با پیشرفت برای شرکت و شما عزیزان باشد. سالی سرشار از خیر و خوشبختی برای شما آرزومندم.

پویا صابری

نایب رئیس هیئت مدیره



جناب آقای مهندس پویا صابری، نایب رئیس هیئت مدیره برفاب

بسمه تعالی

بار دیگر زلال زندگی از چشمه ساران می‌جوشد و نسیم نوبهار شمیم کوهساران را در رگ‌های روزگار جاری می‌سازد. بیاییم امتداد بهار را با طراوت سبز محبت جاودانه سازیم.

نوروز، فصل آغاز دوباره و نو شدن است؛ فصلی که سرشار از امید و طراوت است و در دل خود، بشارت‌های جدیدی برای موفقیت و پیشرفت به همراه دارد. در این ایام مبارک، که طبیعت با شکوفه‌های خود به استقبال بهار می‌رود، بر خود وظیفه می‌دانم تا فرارسیدن سال نو را به تک‌تک شما عزیزان تبریک و تهنیت عرض نمایم.



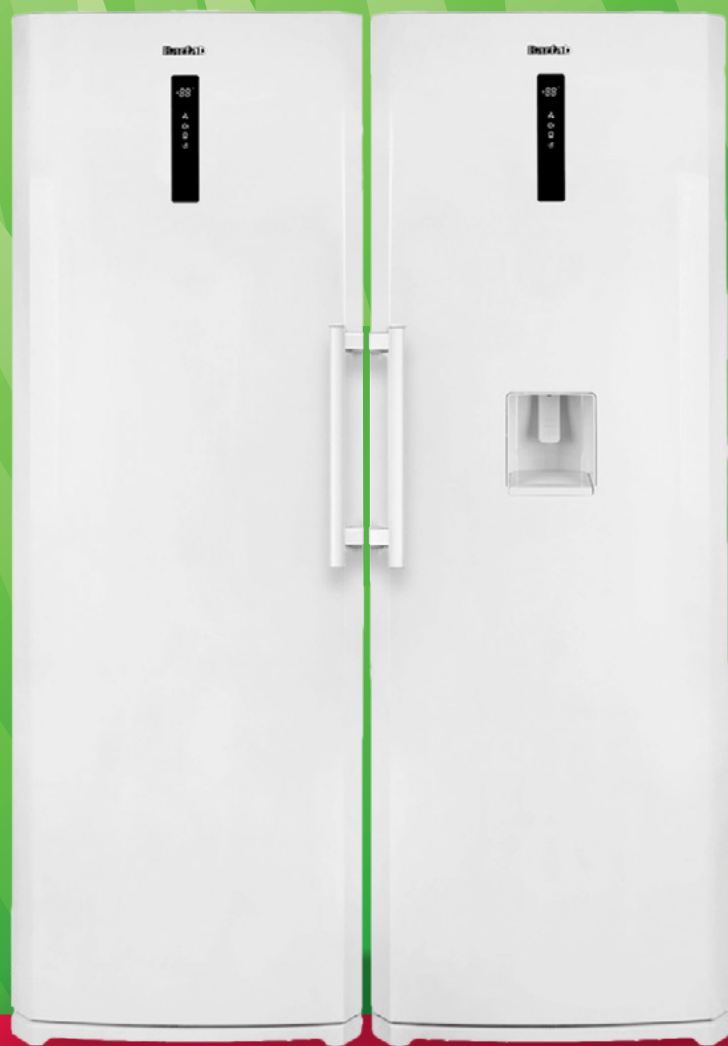
جناب آقای دکتر محمدعلی جلیلی‌پور، عضو هیئت مدیره برفاب

بی‌شک، موفقیت‌های چشمگیر و دستاوردهای ارزشمندی که در سال گذشته به‌دست آوردیم، مرهون تلاش‌ها و همت والای هر یک از شما همکاران گرامی است. امیدوارم در سال پیش‌رو، همچنان با همدلی، همکاری و پشتکار، به سوی قله‌های بلندتر پیش برویم و با اراده‌ای استوار، در مسیر رشد و تعالی گام برداریم.

در این روزهای بهاری، از درگاه خداوند متعال خواستارم که سال نو برای شما و خانواده‌های محترمتان، سرشار از موفقیت، شادی و سلامتی باشد و در کنار هم، با امید و انگیزه بیشتر، به آرمان‌های بزرگ‌تر دست یابیم. باشد که با روحیه‌ای نو و عزم راسخ، در سال جدید نیز همچنان در راه رسیدن به اهداف بلند خود ثابت‌قدم و پیروز باشیم.

محمدعلی جلیلی‌پور

عضو هیئت مدیره



BNF & BNR
No-Frost
Refrigerator
& Freezer



www.barfab.ir



شما (تولید، عرضه و فروش) کدام است؟

به نظرم به صورت خلاصه عدم حمایت دولت و نبود سازوکار تعریف شده برای زنجیره تولید، عرضه و فروش در تمامی زمینه‌ها و در انتها به صورت اظهار من الشمس بی‌ثباتی و عدم ارتباط با بازار بین‌الملل بزرگترین مشکل اقتصاد و بازار کار هستند.

جناب آقای مومنی آینده چشم‌انداز کسب‌وکار خود را در کوتاه مدت و دراز مدت چگونه می‌بینید؟

این روزها فکر می‌کنم چشم‌انداز کوتاه‌مدتی به مفهوم واقعی وجود نداشته باشد و صرفاً تلاش برای بقا و حفظ سرمایه‌های انسانی و مالی بزرگترین هدف است اما در بلندمدت به تاب‌آوری در شرایط بقا وابسته‌ایم. با تاسیس گروه تجاری آرمو که مجموعه کاوه استیل هم عضو مرکزی آن است تلاش می‌کنیم خدمات متنوع‌تری ارائه کنیم و نیروهای متخصص را در ارائه خدمات گسترده‌تر در فرهنگ، هنر، تولید و صنعت به کار گیریم، و بتوانیم از توان نیروهای جوان نهایت استفاده را ببریم تا شاید کمی امید در کسب‌وکار را زنده نگه داریم.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم، در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید؟

ممنون از شما و حسن اعتماد و نظر مثبت شما نسبت به مجموعه ما، امیدواریم همیشه رو به پیشرفت و توسعه باشید و دوست دارم یادآوری کنم که اگر تولیدکنندگان و صنعتگرانی همچون شما در کشور مشغول به فعالیت نباشند شاید تمام تلاش‌های ما بی‌ثمر باشد، امیدوارم در آینده حمایت و درک گسترده‌تری نسبت به این موضوع فراهم شود و امید است روزی همه سرمایه‌های این کشور با تمام عشق خود در کنار یکدیگر مشغول به فعالیت و زندگی باشند.

روانی این روزهاست تا بتوانیم با نهایت توان و حداکثر بازدهی در اتفاقات این روزها مسیر گسترش را برای مجموعه خودمان هموار کنیم از طرفی با توسعه فضای کسب‌وکار اندک امیدی برای نسل جدید ایجاد کنیم.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی است؟ چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می‌کند؟

در ابتدا همیشه سعی کردیم تمام توان خود را به کار گیریم نه برای اینکه بهترین باشیم بلکه وظیفه شخصی و سازمانی خود می‌دانستیم. اما سعی کردم به عنوان عضو کوچکی از این مجموعه همیشه با تولیدکنندگان و صنعتگران لحظه لحظه را زندگی کنم و در تمام مسیر همراهشان باشیم و تنها خدمات خودمان را به فروش محصول محدود نکنیم.

به عنوان شخصی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده و توانسته پیشرفت کند چه توصیه‌ای به کسانی دارید که می‌خواهند در این راه قدم بگذارند؟

در واقع خودمان را در میانه راه می‌بینم و خودم را در جایگاه توصیه نمی‌بینم و کماکان خود را کارمند و عضو کوچکی از مجموعه‌های بزرگی مثل برفاب می‌دانم و همچنان فکر می‌کنم در حال یادگیری و کسب تجربه هستم اما با تمام سختی‌های این روزها، شاید اولین توصیه، ناامیدی از تلاش باشد و سپس به کارگیری دانش روز در کنار صنعت و تجارت و به عبارتی همان عاشق و دیوانه بودن. مثل یک بیت شعری که همیشه روی تخته روبه‌روی خودم هست:

یا مکن با پیل‌بانان دوستی / یا بنا کن خانه‌ای در خورد پیل
بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه

به تاسیس شرکت کاوه استیل اقدام کردم. برای تامین هزینه‌ها به ناچار چند سالی در زمینه‌های مختلف از جمله نمایندگی بیمه و مهندس فروش در ۲ شرکت بازرگانی کار کردم.

ایده اولیه شما در رابطه با تاسیس و راه‌اندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

عاشق صنعت، تولید و بازرگانی بودم و تمام ذهنم در آن زمان که تمامی دوستان و هم‌دانشگاهی‌هایم در حال مهاجرت بودند این بود که چطور می‌توانم مستقیماً نیروی علمی را دخیل و تاثیرگذار در حوزه بازرگانی کنم.

دغدغه اصلی این بود که چطور می‌توان رفتار و مدل ذهنی تازه‌ای را وارد حوزه بازرگانی کرد که هم‌مسیر و همگام با مسیر تولید و صنعت در این کشور باشد.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تاثیر را در موفقیت شما داشته است؟

سال‌ها پیش جمله‌ای از جناب آقای مهندس عزت اله صابری عزیز و گرانقدر شنیدم که در مسیر کسب‌وکار در ایران ابتدا باید راه را مشخص کرد و مسیر بین تجارت و تولید را از دلالتی جدا کرد و برای باقی بودن در مسیر واقعی تولید و تجارت یا باید عاشق بود یا دیوانه، سعی کردم عاشق دیوانه‌ای باشم که خودم و مجموعه‌ام را همیشه در مسیری با تمام تولیدی‌ها ببینم و به التهاب ذهنی که ناشی از بی‌ثباتی اقتصادی موجود است کمی عاشقانه‌تر نگاه کنم و فقط مجدانه سعی و تلاش کنم.

در رابطه با کارآفرینی بصورت مستقیم و غیر مستقیم برای چند نفر اشتغال‌زایی نموده‌اید؟

به صورت مستقیم مجموعه کاوه استیل ۱۷ پرسنل دارد که در بخش اداری مشغول به کار هستند. تعداد افرادی که به صورت غیرمستقیم با مجموعه همکاری می‌کنند واقعا قابل محاسبه نیست. افراد زیادی به واسطه زنجیره تامین متصل به این مجموعه در انبارها و بازار مشغول فعالیت هستند و ما همواره تلاش می‌کنیم بهترین فرصت را برای همه آن‌ها فراهم کنیم.

شکست در کار را چگونه توصیف می‌کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

به نظر شخصی بنده، خارج از مسائل مادی، شکست زمانی اتفاق می‌افتد که مجموعه یا برند دارای هویت مشخص و تعریف شده‌ای نباشد، در چنین شرایطی هر موج یا اتفاقی می‌تواند کسب‌وکار را از روند خود خارج کند. به‌شخصه شکست را مقدمه پیروزی نمی‌دانم، اما عدم نتیجه صحیح که با شکست متفاوت است قطعاً باید منجر به کسب تجربه برای هموار کردن مسیر آینده شود.

مهمترین دغدغه‌ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟
مهم‌ترین دغدغه من حفظ مجموعه در شرایط ملتهب اقتصادی و



گفت‌وگویی با جناب آقای آرش مومنی، مدیرعامل گروه تجاری آرمو و شرکت کاوه استیل، تامین کننده برتر برفاب

با سلام در آستانه فرارسیدن "عید نوروز باستانی" و طمطراق پیک بهار نوان و آغاز سال نو تبریک و تهنیت صمیمانه را تقدیم شما و خانواده محترمان داشته و در پرتو الطاف بیکران خداوندی، سلامتی و بهروزی، طراوت و شادکامی، عزت و کامیابی را آرزومندیم.

آرش مومنی

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب‌وکارتان را بیان کنید.

آرش مومنی هستم مدیرعامل شرکت کاوه استیل و گروه تجاری آرمو، فارغ‌التحصیل کارشناسی عمران از دانشگاه شریف و کارشناسی ارشد عمران از دانشگاه علوم تحقیقات.

پدرم در سال ۱۳۶۸ در پامنار تهران، به نام آهن آلات کاوه شروع به فعالیت در زمینه آهن آلات صنعتی و ساختمانی کرد. در سال ۱۳۸۹ همزمان با دوره تحصیل و برای کمک، چند ماه نزد پدر شاگرد بودم و سپس با ایده‌هایی که در ذهنم شکل گرفت

گفت‌وگویی با شرکت توسعه تجارت ثنا گستر ایرانیان، از نمایندگان برتر فروش تولیدات برفاب

فرا رسیدن سال نو همیشه نوید بخش افکار نو، کردار نو و تصمیم‌های نو برای آینده است. آینده‌ای که همه امید داریم بهتر از گذشته باشد. در سال نو، ۳۶۵ روز سلامتی، شادی، پیروزی، مهر و دوستی و عشق را برای شما آرزومندیم.

توسعه تجارت ثنا گستر ایرانیان

لطفاً خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب‌وکارتان را بیان کنید.

شرکت توسعه تجارت ثنا گستر ایرانیان با بیش از دو دهه تجربه در حوزه صنعت لوازم خانگی با شرکت محترم برفاب به عنوان یکی از مهم‌ترین و بزرگترین شرکای تجاری مشغول به فعالیت می‌باشد. در راستای اعتلای امر مهم توزیع همواره با برنامه‌ریزی و استراتژی حمایت از تولید داخلی در کنار شرکت محترم برفاب ایفای نقش نموده است و در جهت استفاده از ظرفیت‌های حداکثری و حفظ و توسعه سهم بازار خود اقدام به ایجاد دفاتر منطقه‌ای در سطح کشور نموده و در حال حاضر با بیش از ۶۰ نفر نیروی مجرب مستقر در دفاتر استان‌های کشور و بیش از ۹۰ نفر در دفتر مرکزی با هدف توزیع کالا به صورت موثر و نیز فروش مستقیم به مصرف‌کنندگان محترم با شرایط اقساطی در راستای حمایت از حقوق مصرف‌کننده با محصولات باکیفیت برفاب می‌باشد این مجموعه با استفاده از به روزترین روش‌ها و شیوه‌های به‌روز علم فروش و با برگزاری کلاس‌های مختلف آموزشی در حوزه کارمندان محترم فروشگاه‌های سطح کشور و توسعه کانال‌های فروش و تقویت شبکه خدمات پس از فروش نقش بسیار موثری در ارتقاء برند محبوب برفاب نموده است و نیز طی سالیان گذشته دو بار موفق به دریافت لوح تقدیر حمایت از مصرف‌کنندگان شده است و همچنین در جهت ارتقاء سطح کیفیت سازمان در سال جاری موفق به اخذ ایزوهای ۱۰۰۰۲، ۹۰۰۱، ۱۰۰۰۴ و HSE نموده است و این شرکت افتخار توزیع تمامی محصولات شرکت برفاب در بیش از ۹۰ درصد استان‌های کشور را دارد و همچنین طی سالیان گذشته در امر توسعه محصول و اخذ سهم حداکثری از محصول فریزرهای صندوقی را بصورت انحصاری در اختیار داشته و نیز مسئولیت فروش انحصاری کالا در تعاونی ها، ارگان‌ها، سازمان‌های دولتی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، فروشگاه‌های آنلاین و و تمامی فروشگاه‌های مدرن را بر عهده دارد.

ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راه‌اندازی شرکت چه چیزی

بوده است؟

ایده اولیه‌مان برای تأسیس این شرکت از ارائه محصولات یا خدمات خاص در بازار نشأت گرفت. پس از بررسی‌های بازار و مشاهده چالش‌هایی که افراد یا کسب‌وکارهای مختلف با آن مواجه بودند، تصمیم گرفتیم راه حلی نوآورانه و کارآمد پیدا کنیم. این ایده ابتدا به صورت یک طرح ساده شکل گرفت و با تحلیل‌های بیشتر و توسعه منابع، به یک کسب‌وکار موفق تبدیل شد.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تأثیر را در موفقیت شما داشته است؟

احتمالاً پشتکار و تلاش مستمر بیشترین تأثیر را می‌تواند روی موفقیت داشته باشد. اگر بخواهیم کمی بیشتر توضیح دهیم، پشتکار به این معناست که شما هرگز از تلاش دست نمی‌کشید، حتی زمانی که با چالش‌ها و مشکلات مواجه می‌شوید. این ویژگی به شما کمک می‌کند تا در شرایط سخت و در لحظاتی که ممکن است دیگران نا امید شوند، همچنان ادامه دهید و به اهداف بلند مدت خود برسید. موفقیت در کسب‌وکار نیازمند صبر و پشتکار است، شما باید توانایی این را داشته باشید که در برابر مشکلات کوچک و بزرگ ایستادگی کنید و بر آنها غلبه کنید. از سوی دیگر انعطاف‌پذیری به این معناست که وقتی شرایط تغییر می‌کند یا چیزی طبق برنامه پیش نمی‌رود، شما می‌توانید خودتان را تطبیق دهید و راه‌حل‌های جدید را پیدا کنید. توانایی یادگیری از اشتباهات و اصلاح مسیر به شما این امکان را می‌دهد که همواره به‌روزرسانی‌های لازم را در کسب‌وکارتان انجام دهید و از آنچه که تجربه کرده‌اید، به عنوان فرصت یاد بگیرید.

در نهایت دیدگاه مثبت و اعتماد به نفس نیز بسیار مهم است. اگر به خودتان و ایده‌تان ایمان داشته باشید، می‌توانید اعتماد دیگران را جلب کنید و در شرایط بحرانی آرامش و تمرکز خود را حفظ کنید. این ویژگی‌ها به‌ویژه در دنیای کسب‌وکار، نقش حیاتی در موفقیت دارند.

در رابطه با کارآفرینی بصورت مستقیم و غیرمستقیم برای چند نفر اشتغال‌زایی نموده اید؟

در حال حاضر تعداد ۱۵۰ نفر به صورت مستقیم و بالغ بر ۳۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم در این مجموعه مشغول به فعالیت می‌باشند.

مهم‌ترین دغدغه‌ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟

مهم‌ترین دغدغه در دوران فعلی حفظ سرمایه اولیه است.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی است؟
چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می‌کند؟
تفاوت عمده این مجموعه با دیگر مجموعه‌ها در تعامل با مشتریان می‌باشد و اعتقاد و باور این مجموعه، سازگاری با مشتریان است که در خط مقدم اقتصاد مقاومتی و جبهه فروش مشغول به فعالیت می‌باشند و این مجموعه حمایت و صیانت از تولید ملی را از رسالت‌های خطیر خود می‌داند.

به عنوان سازمانی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده و توانسته پیشرفت کند چه توصیه‌ای به کسانی دارید که می‌خواهند

در این راه قدم بگذارند؟

به عنوان گروهی که در راه توسعه کسب‌وکار تجربه داریم، توصیه‌ای که به دیگران داریم این است که:

■ **از اشتباهات نترسید و از آن‌ها یاد بگیرید:** هیچ کارآفرینی بدون شکست به موفقیت نمی‌رسد. مهم این است که از هر اشتباه درس بگیرید و آن را به فرصتی برای رشد تبدیل کنید.

■ **برنامه‌ریزی دقیق و واقع‌بینانه داشته باشید:** بدون داشتن یک طرح جامع و دقیق، پیشرفت دشوار خواهد بود. اهداف خود را مشخص کنید و راه‌های دستیابی به آن‌ها را با جزئیات تدوین کنید.

■ **انعطاف‌پذیری را در اولویت قرار دهید:** دنیا و بازار به‌سرعت تغییر می‌کنند. توانایی تطبیق با این تغییرات و پذیرش ایده‌های جدید، کلید پیشرفت در مسیر کسب‌وکار است.

■ **مشتریان خود را درک کنید و به نیازهای آن‌ها توجه کنید:** همواره به صدای مشتریان گوش دهید و سعی کنید محصولات یا خدماتی ارائه دهید که واقعاً مشکل آن‌ها را حل کند.

■ **شبکه‌سازی و ارتباطات مؤثر بسازید:** هیچ‌کس به‌تنهایی نمی‌تواند موفق شود. با افراد مختلف در صنعت خود ارتباط برقرار کنید، از تجربیات دیگران استفاده کنید و فرصت‌های جدید برای همکاری ایجاد کنید.

■ **صبر و پشتکار داشته باشید:** موفقیت به یک شبه حاصل نمی‌شود. گاهی نیاز است که مدت‌ها برای رسیدن به نتیجه مطلوب تلاش کنید، پس باید همیشه با انگیزه و انرژی مثبت به جلو حرکت کنید.

به‌طور کلی مسیر توسعه کسب‌وکار همیشه پر از چالش‌ها و فرصت‌هاست. باید با ذهن باز و اراده قوی به جلو حرکت کنید و هیچ وقت از تلاش دست نکشید.

بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه شما(تولید، عرضه و فروش) کدام است؟

بزرگترین مشکل در بازار کار در حال حاضر تأمین سرمایه لازم است چرا که به‌دلیل کاهش قدرت خرید مردم، فروش کالا با اقساط بلند مدت می‌تواند راه‌گشا باشد. لازم به توضیح اینکه حمایت بی‌شائبه و



همیشگی شرکت معظم و معزز برفاب در طی این مسیر طاقت‌فرسا مرحمی بر خستگی‌های ما بوده و همواره در تمامی شرایط سخت و دشوار به عنوان یک حامی و پشتیبان در رسیدن به اهداف عالی همواره در کنار این مجموعه ایفای نقش نموده است.

آینده چشم‌انداز کسب‌وکار خود را در کوتاه مدت و درازمدت چگونه می‌بینید؟

کسب و کار ما هم در کوتاه مدت و هم در بلند مدت، به وضوح بر رشد پایدار، نوآوری و برآوردن نیازهای بازار متمرکز است.

در کوتاه مدت، هدف ما این است که بر گسترش و تقویت پایه‌های کسب‌وکار تمرکز کنیم. این شامل بهبود کیفیت محصولات یا خدمات، جذب مشتریان بیشتر، و تقویت روابط با شرکای تجاری می‌شود و علاوه بر این برای افزایش آگاهی از برند و توسعه بازاریابی هدفمند تلاش خواهیم کرد تا به سرعت در بازار جایگاه بهتری پیدا کنیم.

در بلند مدت، چشم‌انداز ما این است که کسب‌وکارمان به یک برند معتبر و پایدار تبدیل شود که در سطح وسیع‌تری شناخته شود و تأثیر مثبتی در صنعت خود داشته باشد. هدف ما این است که با گسترش محصولات یا خدمات، ورود به بازارهای جدید و ایجاد نوآوری‌های مداوم، به یک رهبر در صنعت تبدیل شویم. همچنین به دنبال رشد تیم کاری و توسعه فرهنگ سازمانی مثبت و پر بازده هستیم تا کسب‌وکار در بلند مدت همواره رقابتی و موفق باقی بماند. به طور کلی، چشم‌انداز من یک مسیر تکاملی است که در آن کسب‌وکار همواره در حال پیشرفت و توسعه است و به طور مستمر به مشتریان ارزش‌های جدید و نوآورانه ارائه می‌دهد.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم. در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید.

به پاس تمام زحمات مدیران لایق، تلاشگر و کاردان شرکت محترم برفاب و همچنین از تمامی مهندسین و تکنسین‌های عزیز و کارگران بزرگوار و زحمت‌کش و تمامی عوامل تیم پر افتخار شرکت محترم برفاب تقدیر و تشکر می‌نمایم.

با آرزوی توفیق روز افزون

گفت و گویی با جناب آقای احسان یزدیان، مدیرعامل کالا تجارت یزدان، از نمایندگان برتر فروش تولیدات بر فاب



احسان یزدیان

حلول سال نو و بهار پرطراوت را که نشانه قدرت لایزال الهی و تجدید حیات طبیعت می‌باشد را به شما تبریک و تهنیت عرض کرده و سالی سرشار از برکت و معنویت را از درگاه خداوند بزرگ و سبحان برای شما مسئلت می‌کنم.

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب و کارتان را بیان کنید.

اینجناب احسان یزدیان متولد ۳ خرداد ۱۳۶۲ در شهر اصفهان و دارای مدرک تحصیلی لیسانس در رشته‌ی حسابداری می‌باشم و در سال ۱۳۸۱ به اتفاق برادریم تصمیم گرفتیم شرکت کالا تجارت یزدان را تأسیس نماییم. از آنجا که پدرم از سال ۱۳۴۷ کسب و کار خود را در بازار اصفهان شروع کرده و از معتمدین و از صاحبان مشاغل در شهر اصفهان بوده و خود نیز از سال ۱۳۸۰ در این حرفه و فروش لوازم خانگی مشغول بوده‌ام.

ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راه اندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

با آغاز به کار شرکت کالا تجارت یزدان از سال ۱۳۹۰ وارد حوزه‌ی بازرگانی شدیم سپس با توجه به رویکرد کمک به تولید داخلی در کشور ادامه‌ی روند توسعه‌ی مجموعه را پایه‌گذاری کردیم.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تاثیر را در موفقیت شما داشته است؟

من موفقیت خود را مدیون لطف خداوند متعال، پشتکار و اتحاد بین خود و برادریم می‌بینم.

در رابطه با کارآفرینی به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای چند نفر اشتغالزایی نموده‌اید؟

با توجه به اینکه ایجاد اشتغال در روند ایجاد ثبات اقتصادی و تولید ملی موثر می‌باشد خوشحالم که توانسته‌ایم به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای بالغ بر ۲۰۰۰ نفر شغل ایجاد کنیم.

شکست در کار را چگونه توصیف می‌کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

عموماً فعالیت‌های اقتصادی و بازرگانی همواره دارای فراز و فرودهای بسیاری است و ما نیز از این امر مستثنی نبوده‌ایم و با الطاف پروردگار تاکنون به شکست نرسیده‌ایم و با توجه به اهدافی که برای خود مشخص کرده‌ایم می‌دانیم و ایمان داریم که شکست پله‌ی اول موفقیت است.

مهم‌ترین دغدغه‌ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟
در حال حاضر برای من بزرگترین دغدغه حفظ ثبات مجموعه با توجه به نوسانات اقتصادی و تحریم‌های موجود در کشور می‌باشد.

گفت و گویی با جناب آقای نعمت‌الله بلباسی، مدیرعامل بازرگانی امیر از نمایندگان برتر فروش تولیدات بر فاب



سرمایه، ازدیاد چک‌های برگشتی و قاچاق محصولات لوازم خانگی و عدم ثبات قیمت می‌باشد.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی است؟ چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می‌کند؟
در راجب تمایز اینجناب نسبت به دیگران می‌توان صداقت و تعهد و شفافیت در انجام کار و قیمت‌گذاری درست محصولات را در نظر گرفت. تهیه و توزیع کالای معتبر و بازاریابی فروش و خدمات پس از فروش را می‌توان تفاوت با دیگران دانست.

به عنوان شخصی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده و توانسته پیشرفت کند چه توصیه‌ای به کسانی دارید که می‌خواهند در این راه قدم بگذارند؟

راه اندازی کسب و کار قطعا سخت‌تر از ادامه دادن آن است زمانی که کارها سر روال بیفتد راحت‌تر می‌توان به درآمد و سود رسید و خستگی راه را از شما به دور می‌کند. البته اگر خواستید به درآمد پایدار برسید باید اصولی کارتان را شروع کنید و از همان ابتدا گام‌ها را قوی بردارید که لطف خدا همیشه با کاسب حبيب الله هست.

بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه شما (تولید، عرضه و فروش) کدام است؟

طی چند سال اخیر مهم‌ترین دغدغه فعالان اقتصادی نوسانات نرخ ارز و افت شدید ارزش پول ملی بوده به گونه‌ای که در سال‌های گذشته بسیاری از شرکت‌ها به دلیل نوسانات شدید نرخ ارز سرمایه اولیه خود را از دست داده‌اند.

جناب آقای بلباسی آینده چشم‌انداز کسب و کار خود را در کوتاه مدت و دراز مدت چگونه می‌بینید؟

با توجه به حدود ۴۰ سال فعالیت صادقانه در امر خرید و فروش با مشارکت و همراهی فرزندان در این صنف و با در نظر گرفتن انصاف و صداقت و تلاش ان شاء الله شرکت ما سربلند و موفق خواهد بود.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم، در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید؟

در خاتمه ضمن قدردانی از مدیریت محترم عامل و فروش کارخانجات معظم بر فاب، ضمن آرزوی بهروزی و سربلندی و موفقیت برای پرسنل سخت کوش، تولید محصولات با کیفیت و قیمت‌گذاری مناسب نسبت به دیگر تولیدکنندگان را خواهیم.

خداوند بزرگ را شاکریم که در سایه لطف یزدان پاک کارخانجات معظم بر فاب با کوشش و تلاش مجدداً پُرسنل سخت کوش در راه اهداف بلند خود و در جهت حمایت از تولید کالای ایرانی و ارتقای کیفیت محصولات خود به موفقیت‌های چشمگیری دست یافتند. امیدوارم در سال پیش رو همچنان سال‌های گذشته به جایگاه برتر و والای خود ادامه دهد.

مدیریت بازرگانی امیر فرارسیدن عید نوروز باستانی و آغاز سال جدید را به کلیه مدیران و کارکنان محترم شرکت بر فاب صمیمانه تبریک و تهنیت عرض نموده و از پرودگار دادار بهترین‌ها را برای شما آرزو دارم.

نعمت‌الله بلباسی . بازرگانی امیر

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب و کارتان را بیان کنید.

اینجناب نعمت‌الله بلباسی ساکن شهرستان آمل از سال ۱۳۷۰ در حرفه توزیع لوازم خانگی در استان مازندران و شمال کشور فعالیت دارم.

ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راه اندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

به منظور کسب روزی حلال و سهولت در توزیع لوازم خانگی با امکانات حمل و نقل رایگان در استان مازندران تصمیم به تأسیس شرکت پخش لوازم خانگی نمودم.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تاثیر را در موفقیت شما داشته است؟

بهترین ویژگی کاسب صداقت، امانت‌داری، حسن اخلاق، سخت کوشی، ریسک‌پذیری و شکرگزاری و استعانت از خدای قادر و متعال در امر خرید و فروش می‌باشد.

در رابطه با کارآفرینی به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای چند نفر اشتغالزایی نموده‌اید؟

در مجموعه ما ۱۱ نفر به صورت مستقیم و ۲۰ نفر به صورت غیر مستقیم مشغول به کار می‌باشند.

شکست در کار را چگونه توصیف می‌کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

یک واقعیت و آن هم که موفقیت اغلب با شکست روبه‌رو می‌شود ولی کاسب با صداقت نباید از روزی‌رسان بی‌منت، خدای مهربان غافل باشد و با اعتماد به نفس و سعی و کوشش می‌تواند دوباره همه چیز را عوض کند مثل کیمیاگران شکست را به موفقیت تبدیل نماید.

مهم‌ترین دغدغه‌ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟
مهم‌ترین دغدغه کسبه در حال حاضر ضعف بازار، نرخ بالای تامین

گفت و گویی با جناب آقای ابراهیم کمالی، مدیرعامل کالامان از نمایندگان برتر فروش تولیدات برفاب

سال نو خورشیدی ۱۴۰۴ را خدمت تمامی مردمان ایران زمین تبریک و آرزوی سالی فوق العاده را برای هم میهنانم دارم.

ابراهیم کمالی . کارآفرین و مدیر کالامان

www.kalamaan.com

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب و کارتان را بیان کنید.

اینجانب ابراهیم کمالی در سال ۱۳۷۵ با نام اولیه بازرگانی نفیس شروع به فعالیت و توزیع لوازم خانگی ریز و درشت در استان یزد نمودم. در سال ۱۳۹۱ با شرکت بزرگ برفاب شروع به فعالیت نمود و توزیع انواع کولر و لوازم خانگی تولیدی این شرکت در استان یزد و جنوب کشور را دارم. در سال ۱۳۹۳ با ثبت نام کالامان (کمالی) در اداره ثبت شرکتها فعالیت خود را ادامه دادم.

ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راهاندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

ما با تمرکز بر سه ارزش احترام به مشتری، صداقت و پویایی در کنار شما هستیم.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تاثیر را در موفقیت شما داشته است؟

تلاش و پشتکار شبانه روزی و تمرکز بر ارائه خدمت به هموطنانم، مهمترین ویژگی فردی بنده در راه موفقیت بوده است.

در رابطه با کارآفرینی به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای چند نفر اشتغالزایی نموده اید؟

در حال حاضر به صورت مستقیم برای ۱۰ نفر و غیرمستقیم برای ۵۰ نفر اشتغالزایی کرده ایم.

شکست در کار را چگونه توصیف می کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

شکست در کار را جزئی از کسب و کار و عامل فرصت جهت پیشرفت و پیروزی می دانم.

مهمترین دغدغه ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟

مهمترین دغدغه بنده اوضاع اقتصادی حال حاضر است که تصمیم گیری را برای ما کارآفرینان سخت و دشوار کرده است.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی



است؟ چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می کند؟ وجه تمایز و ارزش آفرینی ما، ارائه محصولات ایرانی با کیفیت بالا و خدمات سریع و فوق العاده به مشتریان مان می باشد.

به عنوان شخصی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده و توانسته پیشرفت کند چه توصیه ای به کسانی دارید که می خواهند در این راه قدم بگذارند؟

بنده به عنوان عضو کوچکی از این جامعه خدمت دوستانم و به خصوص جوانان عرض می کنم که با توکل بر خدا و داشتن هدف و همچنین با تلاش، پشتکار و تکیه بر دانش و تکنولوژی های روز وارد این عرصه شوند و بدانند که کجا می خواهند بروند.

بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه شما (تولید، عرضه و فروش) کدام است؟

از نظر بنده مشکل معنی ندارد ولی مسائلی است که ما در مسیر کسب و کار و بازار کار و اقتصاد با آن روبه رو هستیم. که مهمترین آن می تواند همان مسائل اقتصادی حال حاضر و تحریمها باشد.

جناب آقای کمالی آینده چشم انداز کسب و کار خود را در کوتاه مدت و دراز مدت چگونه می بینید؟

آینده چشم انداز کسب و کار خودم را گزینه ای متمایز، مطمئن و ارزش آفرین برای مصرف کنندگان و فروشندگان مرکز و جنوب ایران می بینم. ماموریت ما برای فروشندگان لوازم خانگی منفعت و آرامش، و برای مصرف کنندگان اطمینان و لذت خرید برندهای معتبر را به ارمغان می آورد.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم، در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید؟

در انتها از مدیران محترم شرکت برفاب که با درایت و هدفمندی فوق العاده شان، با سرمایه گذاری کافی و تلاش بی وقفه ای که داشته و دارند، و با این حجم از مسائل و موانع بر سر راه تولید همچنان استوار و با پشتکار در عرصه تولید به جلو می روند و با ارائه کالای با کیفیت و قیمت مناسب، برای آبادانی و سرافرازی کشور بزرگمان ایران گام بر می دارند، ابتدا تبریک و سپس قدردانی دارم.

گفت و گویی با جناب آقای رضا زینالی، فروشگاه برادران زینالی، از نمایندگان برتر فروش تولیدات برفاب

فرارسیدن نوروز باستانی و سال نو را به شما و خانواده محترم ایران تبریک و آرزوی سربلندی و موفقیت برای مردم ایران را داریم.

رضا زینالی

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب و کارتان را بیان کنید.

رضا زینالی هستیم با نیم قرن سابقه کسب در بازار تهران و سه راه امین حضور، در کنار مرحوم پدر و برادران حدود ۴۰ سال در فروش محصولات لوازم خانگی مشغول فعالیت می باشم از سال ۱۳۷۹ در سه راه امین حضور به عرضه و فروش محصولات لوازم خانگی فعال هستیم. ابتدای همکاری با شرکت محترم برفاب با خرید بخاری شومینه گازی که از نظر مرغوبیت نسبت به سایر رقبا بسیار عالی و با کیفیت بود جا دارد از همکاری و مساعدت عزیزان مدیر عامل محترم جناب آقای مهندس صابری که در این مسیر همواره کمک و همراهی داشتند قدردانی و تشکر ویژه داشته باشیم. ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راهاندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

کسب رزق حلال و پیشرفت در کار. از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تاثیر را در موفقیت شما داشته است؟

استقامت و پایداری و پیگیری کارها و عدم ناامیدی در صورت شکست.

در رابطه با کارآفرینی به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای چند نفر اشتغالزایی نموده اید؟

حدود ۲۰ نفر

شکست در کار را چگونه توصیف می کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

انتخاب روش اشتباه در کار باعث شکست و جهت جبران آن توکل به خدا و ادامه کار البته شکست لازمه پیروزی نیست لیکن می تواند باعث پیشرفت و موفقیت گردد.

مهم ترین دغدغه ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟

وضعیت نامساعد اقتصادی مملکت و بازار کار.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی است؟ چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می کند؟

صداقت و پایبندی به حق و حقوق دیگران و انتخاب کالای ممتاز و مناسب و باکیفیت جهت ارائه به مشتریان.

به عنوان شخصی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده



و توانسته پیشرفت کند چه توصیه ای به کسانی دارید که می خواهند در این راه قدم بگذارند؟

داشتن صداقت و پشتکار و انتخاب افراد معتبر و با شخصیت و شرکت های موجه.

بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه شما (تولید، عرضه و فروش) کدام است؟

مشکلات بازار و اقتصاد در تولید، عرضه و فروش می تواند به عوامل مختلفی بستگی داشته باشد، اما چند چالش کلیدی که بسیاری از کسب و کارها با آن ها روبه رو هستند، به شرح زیر است:

نوسانات اقتصادی و عدم ثبات
عدم دسترسی به منابع و مواد اولیه
رقابت شدید و فشار بر قیمت ها
مشکلات زنجیره تأمین و لجستیک
بازاریابی و جذب مشتری
قوانین و مقررات پیچیده

محدودیت در دسترسی به سرمایه و تامین مالی
مشکلات نیروی انسانی

جناب آقای زینالی آینده چشم انداز کسب و کار خود را در کوتاه مدت و دراز مدت چگونه می بینید؟

در کوتاه مدت، هدف من تقویت زیرساخت ها، بهبود کیفیت خدمات و جذب مشتریان بیشتر است. تمرکز بر بازاریابی دیجیتال، افزایش فروش و ایجاد روابط مستحکم با شرکای تجاری و مشتریان از اولویت ها خواهد بود.

در بلندمدت، چشم انداز من تبدیل کسب و کار به یک برند معتبر و پایدار است. هدفم گسترش به بازارهای جدید، نوآوری مستمر در محصولات و ایجاد یک تیم قوی و متخصص است تا به یک رهبر صنعت تبدیل شویم.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم، در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید؟

از شما بابت خدمات عالی و حرفه ای که ارائه دادید، صمیمانه تشکر می کنم. تعهد شما به کیفیت و رضایت مشتریان واقعاً قابل تقدیر است. همکاری با شما تجربه ای مثبت و ارزشمند است. امیدوارم این همکاری با شرکت برفاب ادامه پیدا کند و موفقیت های بیشتری برای شما به ارمغان آورد.

با آرزوی موفقیت روز افزون آن شرکت محترم



بزرگترین مشکلات موجود در بازار کار و اقتصاد از دیدگاه شما (تولید، عرضه و فروش) کدام است؟ مشکلات عمده در بازار کار و اقتصاد ایران شامل نوسانات اقتصادی، تورم بالا و تحریمات است که تولید، عرضه و فروش کالا را با چالش مواجه می‌کند.

جناب آقای بابایی آینده چشم‌انداز کسب‌وکار خود را در کوتاه مدت و دراز مدت چگونه می‌بینید؟ در کوتاه‌مدت، تمرکز ما بر تقویت بنیه علمی و فنی سرویس کاران و بهبود مشتری‌مداری است. اما در بلندمدت، هدف ما تأمین قطعات اصلی و باکیفیت و ارائه خدمات مشاوره آنلاین به مشتریان برای رفع نیازهای آن‌ها است.

از توضیحات شما بسیار سپاسگزارم، در انتها اگر موضوع یا صحبتی هست بفرمایید؟ ضمن تبریک مجدد سال نو و آرزوی بهترین‌ها برای مجموعه برفاب و تمامی همکاران و مشتریان عزیز، از آنجا که سرویس کاران و نمایندگان جزئی مهم و بازوی اجرایی شرکت هستند، پیشنهاد می‌گردد عوامل تشویقی و برنامه‌های ارتقای دانش فنی این بخش مهم را نیز در دستور کار سال جدید خود در نظر داشته باشند. امیدوارم دوستان ما در این مجموعه همواره در راستای مشتری‌مداری، بهبود کیفیت محصولات و خدمات خود قدم بردارند.

رضایت مشتری است. همچنین حفظ نیروی انسانی حرفه‌ای نیز یک چالش جدی است، چرا که دستمزد پایین با توجه به شرایط اقتصادی جامعه منجر به نارضایتی نیروی کار حرفه‌ای می‌شود.

وجه تمایز کار شما با افراد دیگر این حرفه در چه مواردی است؟ چه چیزی محصولات و خدمات شما را متفاوت می‌کند؟

وجه تمایز ما در ارائه خدمات با کیفیت، توجه به نیازهای خاص مشتریان و رعایت اصول اخلاقی است. تیم ما با جدیت، پیگیری به موقع، وجدان کاری و صداقت در کار، همیشه تلاش می‌کند بهترین تجربه را برای مشتریان فراهم کند.

به عنوان شخصی که در زندگی تجربیات زیادی کسب کرده و توانسته پیشرفت کند چه توصیه‌ای به کسانی دارید که می‌خواهند در این راه قدم بگذارند؟ توصیه من به کسانی که می‌خواهند قدم به این راه بگذارند، این است که با جدیت و پشتکار ادامه دهند و از اشتباهات خود بیاموزند. همیشه به صداقت و وجدان کاری پایبند باشند و ارتباطات خوب با مشتریان برقرار کنند. همچنین، آموزش مستمر و به‌روزرسانی دانش فنی، نقش مهمی در موفقیت بلندمدت دارد. به قول پرفسور سمیعی، "تلاش، تلاش، تلاش؛ هیچ چیزی بدون تلاش به دست نمی‌آید."

را تحت عنوان نمایندگی مجاز خدمات پس از فروش لوازم خانگی با برندهای مختلف داخلی و خارجی ادامه دادم. طی این سال‌ها همواره نیروهای جوان و کارآمد را آموزش داده و هدفم را که مشتری‌مداری بوده سرلوحه کار خود قرار دادم. همچنین از سال ۱۳۹۰ نیز افتخار همکاری با شرکت برفاب را دارم.

ایده اولیه شما در رابطه با تأسیس و راه‌اندازی شرکت چه چیزی بوده است؟

با توجه به نیاز بازار و کمبود خدمات حرفه‌ای، تصمیم گرفتم شرکتی راه‌اندازی کنم که هم به مشتریان خدمات عالی و با کیفیت ارائه دهد و هم از طریق آموزش جوانان، فرصت‌های شغلی جدیدی ایجاد کند. هدف من همیشه این بوده که هم کسب‌وکار سودآوری داشته باشم و هم در ایجاد شغل و ارتقاء مهارت‌های جوانان نقشی داشته باشم.

از دیدگاه شما کدام ویژگی فردی بیشترین تأثیر را در موفقیت شما داشته است؟

علاقه به این حوزه کاری، جدیت در انجام وظایف، پشتکار در رسیدن به اهداف و همچنین مشتری‌مداری، از ویژگی‌هایی بوده‌اند که بیشترین تأثیر را در موفقیت من داشته‌اند. این خصوصیات باعث شدند تا در مواجهه با چالش‌های این کار مقاوم باشم.

در رابطه با کارآفرینی بصورت مستقیم و غیر مستقیم برای چند نفر اشتغال‌زایی نموده‌اید؟ حدود ۱۵ نفر به صورت مستقیم و ۲۵ نفر بصورت غیر مستقیم.

شکست در کار را چگونه توصیف می‌کنید؟ به نظر شما آیا شکست لازمه پیشرفت و پیروزی هستش؟

شکست را به عنوان یک تجربه یادگیری می‌بینم. در مسیر کسب‌وکار، شکست‌ها فرصتی برای تحلیل و بهبود هستند. به نظر من، شکست بخش مهمی از پیشرفت است، چراکه به ما کمک می‌کند تا نقاط ضعف خود را شناسایی کرده و به سمت موفقیت حرکت کنیم. باید بدانیم که بدون شکست‌های کوچک، نمی‌توان به پیروزی‌های بزرگ دست یافت.

مهمترین دغدغه‌ای که اکنون با آن مواجه هستید چیست؟ مهم‌ترین دغدغه‌ای که این روزها در این صنف با آن مواجه هستیم، تأمین به موقع قطعات مورد نیاز به منظور حفظ



گفت‌وگویی با جناب آقای مهندس حسین بابایی، نماینده برتر خدمات پس از فروش برفاب

لطفا خودتون رو معرفی و تاریخچه کوچکی از کسب‌وکارتان را بیان کنید.

به نام خدا ضمن تبریک سال نو و تشکر از شرکت برفاب، من حسین بابایی، یکی از نمایندگان فعال خدمات پس از فروش برفاب هستم.

علاقه به این حرفه از دوران دبیرستان در من ایجاد شد و در همان سال‌ها کارورزی خود را شروع کردم، پس از آن با طی دوره‌های تخصصی فنی و حرفه‌ای در این زمینه مسیر حرفه‌ای خود را آغاز کردم. از سال ۱۳۷۱ با تکیه بر دانش فنی و تجربی خود فعالیتیم



WM-900
Twin-Tub
Washing
Machine



WM-15
Twin-Tub
Washing
Machine

www.barfab.ir

از ۱۳۷۰ فصلی
www.barfab.ir

Barfab®
SINCE 1990 New Season

www.barfab.ir

رویدادها

فوتسال با برفاب روزی پر از انرژی و هیجان!

در برفاب، ما به اهمیت حفظ سلامتی و تقویت روحیه تیمی اعتقاد داریم. به همین منظور یک روز در هفته را به فعالیت‌های ورزشی اختصاص داده‌ایم تا همکاران عزیزمون بتوانند در کنار هم با انرژی و شور و شوق بیشتری در محیط کار حاضر شوند.

یک روز در هفته تیم برفاب جمع می‌شود و به سالن فوتسال می‌روند تا در کنار هم یک بازی هیجان‌انگیز را تجربه کنند. این روز فرصتی است برای همکاران که از فشارهای کاری فاصله بگیرند و با انرژی تازه‌تری به کار بازگردند.

مزایای بازی فوتسال برای تیم برفاب:

تقویت روحیه تیمی: بازی فوتسال فرصتی عالی است تا همکاران در یک محیط غیررسمی‌تر با هم ارتباط برقرار کنند و همکاری و هم‌افزایی را تقویت کنند.

سلامتی و نشاط: ورزش بدن را شاداب و پرانرژی می‌کند. این فعالیت‌های ورزشی به کاهش استرس و بهبود سلامت جسمانی کمک می‌کند.

تفریح و لذت: علاوه بر فواید جسمی و روحی، این فرصت باعث می‌شود تا همکاران در کنار هم لحظات شاد و لذت‌بخشی را تجربه کنند و از کارهای روزمره فاصله بگیرند.

فرصت برای بهبود مهارت‌های فردی و گروهی: بازی فوتسال به همکاران این امکان را می‌دهد که مهارت‌های همکاری و تصمیم‌گیری سریع را در یک محیط دوستانه تمرین کنند. در نهایت، این روزهای فوتسال در برفاب، به ایجاد فضایی مثبت و شاد در میان کارکنان کمک می‌کند و نشان‌دهنده‌ی توجه و



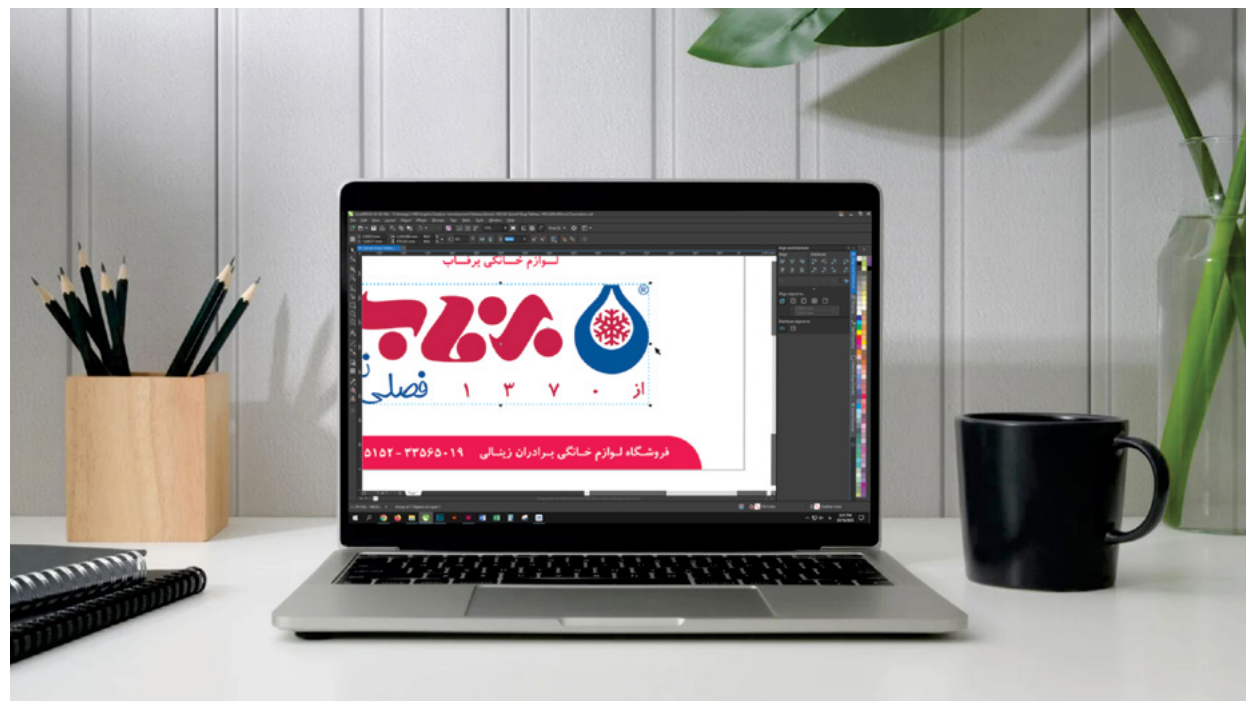
اهمیت برفاب به سلامت جسمانی و روحی اعضای تیم است. برفاب همیشه در تلاش است تا با ایجاد محیطی سالم و پرانرژی، انگیزه و کارایی تیم را در بالاترین سطح نگه دارد.

لحظات آرامش و سلامت برای خانم‌های برفاب:

شنا برای آرامش و نشاط

در برفاب، ما به سلامت و رفاه تمامی همکاران اهمیت می‌دهیم و برای ایجاد فضایی شاد و سالم، برنامه‌های مختلفی برای پرسنل طراحی کرده‌ایم. یکی از این برنامه‌ها، برگزاری جلسات شنا برای خانم‌های عزیز تیم برفاب است. شنا، ورزشی کامل برای سلامتی جسم و روح و یکی از بهترین روش‌ها برای کاهش استرس، بهبود سلامت قلب و عروق و تقویت عضلات بدن است. این فعالیت ورزشی علاوه بر فواید جسمی، به ایجاد حس آرامش و نشاط در افراد کمک می‌کند.

این جلسات شنا که به‌طور ویژه برای خانم‌ها در نظر گرفته شده، فرصتی است برای استراحت، تقویت روحیه و همچنین ارتقاء سلامت جسمانی. همکاران خانم برفاب می‌توانند در محیطی آرام و دوستانه، از این فرصت استفاده کنند و انرژی تازه‌ای برای روزهای کاری داشته باشند.



نظر مشتریان یا نمایندگان:

در این خصوص، جناب آقای زینالی می‌گوید: تابلو جدید واقعاً به برفاب کمک کرده تا شناخته‌تر شویم و ارتباط بهتری با مشتریان داشته باشیم.

نتیجه‌گیری:

این تغییرات در تبلیغات، گامی دیگر در مسیر نوآوری‌های برفاب است که به ما کمک می‌کند همیشه در صدر رقابت بمانیم.

برفاب نوآوری در هر قطره

نوآوری در تبلیغات

تابلو تبلیغاتی جدید نماینده برفاب در شهر تهران

تحولی جدید در نمایش برند برفاب

در راستای تقویت برند و ارتباط بیشتر با مشتریان، نماینده برفاب در تهران تابلو تبلیغاتی خود را به‌روزرسانی کرد.

این تغییر به‌منظور جذاب‌تر کردن تصویر برند و انتقال پیام‌های قوی‌تر به مخاطبان طراحی شده است.

جزئیات تغییرات:

تابلوی جدید با طراحی مدرن‌تر و رنگ‌های جذاب‌تر، نمایی تازه از برند برفاب را به نمایش می‌گذارد. این تابلو به گونه‌ای طراحی شده که هم به‌راحتی توجه رهگذران را جلب کند و هم اطلاعات کلیدی برند را به شکل واضح و تاثیرگذار منتقل کند.

ویژگی‌های تابلو جدید:

استفاده از رنگ‌ها، عناصر گرافیکی و طراحی‌های خاص باعث می‌شود تا تابلو بیشتر در ذهن مخاطب باقی بماند. همچنین استفاده از متریا‌های مقاوم و بادوام در برابر شرایط محیطی، ضامن طول عمر بالا و کیفیت عالی تابلو است.

چرا این تغییر مهم است:

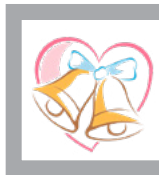
این تغییر نه تنها باعث جذاب‌تر شدن تابلوها شده، بلکه نشان‌دهنده‌ی توجه دقیق برفاب به جزئیات و اهمیت برندسازی است. با این نوآوری، برفاب در مسیر رسیدن به جایگاه برجسته‌تری در بازار هدف خود گام برداشته است.



جناب آقایان صادق قهرمان‌پور، محمدرضا رئیسی و انانی، ایمان سامانی، فرشاد پیشکار، هیبت الله کریم زاده سورشجانی، علی جلیلی، فریدون رضامند، محمد انصاری، غلامرضا امیدی شهرکی و ارسلان هزاریان فر مصیبت وارده به شما ما را نیز متأثر کرد، برای گذشتگان شما آرامش ابدی را آرزومندیم.



بدینوسیله ازدواج همکاران عزیزمان جناب آقایان محمد توکلی زانانی، مهدی امانی بنی، حسین قائدامینی هارونی، مهدی آذری بنی، محمود الله گانی دزکی، محمدعلی شریف پور لاطانی و جواد حیدری بنی را تبریک می‌گوییم و سالیان سال عشق، آرامش و سلامتی را برایشان آرزومندیم.



جناب آقایان سلیمان یگانگی، وحید عبدالله زاده، علیرضا رضابوریان و میلاد کیانپور تولد فرزند عزیزتان را تبریک می‌گوییم.



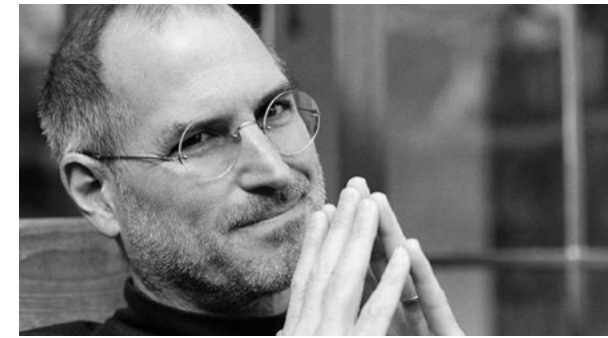
کارآفرینان برتر جهان، نوآورانی که دنیای کسب و کار را تغییر دادند

منابع: careeraddict.com

کارآفرینان برتر کسانی هستند که می‌توانند فراتر از پایان روز کاری و گزارش درآمد ۳ ماهه بعدی را ببینند. در سال‌های گذشته شاهد رهبران بزرگ و اثرگذاری در دنیای کسب‌وکار بوده‌ایم که بسیاری از استارت‌آپ‌های نوپا پیروشان هستند و تلاش می‌کنند تا به جایگاه آن‌ها برسند. در واقع، لیست مردان و زنان موفق همچنان در حال رشد و تکامل است. در بسیاری از مشاغل افرادی وجود دارند که به کارآفرینان برتر تبدیل شده‌اند، اما این راه موفقیت همیشه تضمینی نیست.

برای ایجاد هر شرکت بزرگ و موفق، صدها و حتی هزاران نفر شکست می‌خورند؛ اما برای کسانی که با انگیزه، متمرکز و متعهد باقی می‌مانند، پیروزی هدفی دست‌یافتنی به شمار می‌آید؛ به همین دلیل است که شیفته عادت‌ها یا مهارت‌های روزمره این افراد هستیم، خواه این مهارت‌ها ذاتی باشند و خواه اکتسابی.

لیستی از ۱۰ فرد خودساخته موفق را گردآوری کرده‌ایم که نه فقط برندهای شناخته‌شده و بزرگی را ساخته‌اند، بلکه با مهارت و فداکاری خود، جهانی را که در آن زندگی می‌کنیم، تغییر داده‌اند.



۱. استیو جابز (Steve Jobs)

استیو جابز هنگامی متولد شد که دنیای کامپیوتر به‌تازگی در حال توسعه بود. جابز با شیوه کاری قاطع، مصمم و سرسختانه شرکت اپل (Apple) را به جایی که امروز هست رساند. او پس از ترک مدرسه به استیو وزنیاک (Steve Wozniak) پیوست و این مشارکت به تأسیس شرکتی منجر شد که امروزه از شهرت و اعتبار جهانی بسیار خوبی برخوردار است. جابز در سن ۵۶ سالگی بر اثر سرطان لوزالمعده درگذشت، اما سبک مدیریت قاطع و تفکر خلاق او به الگویی برای همه انسان‌ها و در همه زمان‌ها تبدیل شد. جابز حتی در مرگش نیز نکات مفیدی را در راستای خودساختگی ارائه می‌دهد!

۲. سر ریچارد برانسون (Sir Richard Branson)



سر ریچارد برانسون، تاجر، نویسنده و ابرسرمایه‌گذار بریتانیایی، به داشتن مهارتی مشهور است که بیشتر ما فقط می‌توانیم آرزوی آن را داشته باشیم؛ یعنی توانایی ریسک‌پذیری. او در سن جوانی تصمیم گرفت که کسب‌وکاری را راه‌اندازی کند. در دهه ۱۹۷۰ کسب‌وکار خود را با عنوان ثبت سفارشات پستی ویرجین رکوردز (Virgin Records) آغاز کرد و طی ۲ دهه، شرکت‌های هواپیمایی ویرجین آتلانتیک (Virgin Atlantic) را راه‌اندازی کرد. برند او به سرعت رشد کرد و تا جایی ادامه پیدا کرد که در برنامه فضایی به نام ویرجین گالاکتیک (Virgin Galactic) سرمایه‌گذاری کرد.

طی سال‌های گذشته، برانسون در تجارت مخابرات، خدمات اینترنتی، هتل‌ها، بهداشت و درمان و همچنین گردشگری

سرمایه‌گذاری کرده است. برانسون نه فقط کارآفرین برتر است، بلکه فردی است که ارزش بسیاری برای فعالیت‌های غیرکاری خود نیز قائل است. ذوق ماجراجویی، او را به چهره جهانی محبوبی تبدیل کرده است. فعالیت‌های انسان‌دوستانه و کارهای دیگر او باعث شد تا در سال ۲۰۰۰ نشان شوالیه را دریافت کند.

۳. ایلان ماسک (Elon Musk)



ایلان ماسک بنیان‌گذار تسلا، اسپیس‌ایکس، و پی‌پال ایلان ماسک یکی از برجسته‌ترین کارآفرینان در زمینه‌های مختلف است. او با تأسیس تسلا، اسپیس‌ایکس و چندین شرکت دیگر، به پیشبرد فناوری‌های نوین در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر، فضاوردی و پرداخت‌های آنلاین پرداخته است. ایلان ماسک به خاطر تفکر بلندمدت، خلاقیت بی‌پایان، و اراده بی‌نظیرش شناخته می‌شود. او ریسک‌پذیری بالایی دارد و از شکست‌ها به عنوان فرصت‌هایی برای یادگیری و رشد استفاده می‌کند. همچنین، او علاقه زیادی به آینده‌نگری و حل مشکلات بزرگ بشری دارد، مانند معضلات محیط‌زیستی و تغییرات اقلیمی. ماسک همچنین به عنوان فردی با ظرفیت کاری بسیار بالا شناخته می‌شود و در چندین پروژه به طور همزمان مشغول است. او به شدت بر نوآوری و تحولات تکنولوژیک تأکید دارد و هیچ‌گاه از چالش‌های بزرگ هراس ندارد.

۴. مارک زاکربرگ (Mark Zuckerberg)



مارک زاکربرگ یک میلیاردرد بزرگ رسانه‌های اجتماعی است که احتمالاً یکی از مشهورترین کارآفرینان برتر جوان

به حساب می‌آید. زاکربرگ با ایده‌های نوآورانه و توجه به جزئیات، هم در دنیای رسانه‌های اجتماعی و هم در اینترنت انقلابی را به وجود آورد. او می‌دانست که مردم، به‌ویژه جوانان، چه می‌خواهند و به همین دلیل است که اکنون فیس‌بوک (Facebook) میلیاردها دلار ارزش دارد.

در سال ۲۰۱۹ ارزش دارایی او تقریباً ۶۸ میلیارد دلار بود؛ با این حال، راه موفقیت او در خوابگاه در سال ۲۰۰۴ هنگامی که در هاروارد (Harvard) بود آغاز شد.

او ایده ساخت سیستمی را مطرح کرد که افراد بتوانند از طریق آن از فراسوی مرزهای جغرافیایی به‌صورت آنلاین با هم ارتباط برقرار کنند. او به پیشرفت نام تجاری خود ادامه داده است و با وجود جنجال‌هایی که در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد باز هم در لیست ۱۰ فرد ثروتمند جهان قرار دارد.

۵. جف بزوس (Jeff Bezos)



درمورد این فرد چیزی وجود دارد که احتمالاً آرزویش را می‌کنید؛ جف بزوس ثروتمندترین فرد جهان است. دارایی خالص بزوس، به‌عنوان بنیان‌گذار آمازون (Amazon)، بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود.

بزوس در نیومکزیکو به دنیا آمد؛ به دانشگاه پرینستون رفت و در رشته مهندسی برق فارغ التحصیل شد. وی هنگام کار در سیاتل (Seattle) در سال ۱۹۹۴ آمازون را تأسیس کرد. در آن زمان این شرکت یک کتاب‌فروشی آنلاین بود که به تدریج به فروش کامپیوتر و سایر تجهیزات مربوط به آن ارتقا پیدا کرد.

در عرض ۱ دهه بزوس آمازون را به بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین جهان تبدیل کرد که تقریباً هر محصولی را در جهان به فروش می‌رساند. با وجود خدمات مشتریان بسیار عالی و تحویل سریع، انتظار می‌رود که آمازون طی چند سال آینده بزوس را به اولین تریلیونر جهان تبدیل کند.

چطور بزوس تا این حد موفق شد و تبدیل به یکی از کارآفرینان برتر دنیا شد؟ به یک دلیل، او خدمتی را ارائه داد که میلیون‌ها

نفر در سراسر جهان تقاضای آن را داشتند. مهارت مهم دیگر او، ذهنیت و سبک رهبری خودش ساخته معروف وی است که برد استون (Brad Stone) آن را فراگیر و سرسخت توصیف می‌کند.

۶. بیل گیتس (Bill Gates)



بیل گیتس با ثروت خالص شخصی ۹۸ میلیارد دلار، دومین فرد ثروتمند کره زمین است. نکته چشم‌گیر در راه او برای رسیدن به ثروت، پشتکار و روحیه خودش ساختگی اوست. با وجود اینکه در آزمون‌های ارزیابی تحصیلی در هاروارد نمرات بالایی کسب کرده بود، با دیدن یک فرصت شغلی تصمیم گرفت که تحصیل را نیمه‌کاره رها کند و این کار در نهایت، نتیجه‌بخش بود.

گیتس از کودکی به کامپیوتر علاقه داشت و تصمیم گرفت که یک شرکت کامپیوتری، به نام مایکروسافت (Microsoft)، را راه‌اندازی کند. او فقط در مدت ۱ دهه، با تکمیل و ارائه نرم‌افزاری که زندگی ما را برای همیشه تغییر داد، به یک نام محبوب در سراسر جهان تبدیل شد.

امروز گیتس بازنشسته شده است، اما همچنان درگیر تحقیقات واکسن و سایر اقدامات بهداشتی و درمانی است. او همچنان در آموزش و سخنرانی در مورد کارآفرینی، کسب‌وکار، مدیریت و موفقیت نقشی اساسی دارد؛ همچنین یکی از مشهورترین خیرین جهان است.

۷. لارنس پیج (Lawrence Page)



لارنس پیج یک مهندس نرم‌افزار آمریکایی است که با شریک تجاری خود، سرگئی برین (Sergey Brin)، شرکت گوگل (Google) را تأسیس کرد. وی در حالی که دوره دکترا را در دانشگاه استنفورد (Stanford) می‌گذراند، از یک محقق به یک کارآفرین برتر تبدیل شد. وی با کمک دوستان و خانواده، گوگل را در سال ۱۹۹۸ تأسیس کرد و در طول ۱ دهه، یکی از ثروتمندترین افراد جهان شد.

رمز موفقیت وی داشتن چند مهارت مهم بود که در کسب‌وکار ضروری هستند؛ این مهارت‌ها عبارت‌اند از: سخت‌کوشی، تعهد و دیدگاهی آزاد که بسیار متفاوت از مفهوم سنتی بوروکراسی بود؛ او همچنین مخترع سیستم رتبه‌بندی صفحه گوگل است. امروز، پیج تمرکز خود را روی تحقیق در مورد انرژی‌های تجدیدپذیر معطوف کرده است. وی با دارایی تقریبی ۶۲ میلیارد دلار، یکی از بزرگ‌ترین خیرین جهان است.

۸. آریانا هافینگتون (Arianna Huffington)



آریانا هافینگتون، زن موفق آمریکایی-یونانی است که شهرت خود را به‌عنوان بنیان‌گذار شرکت روزنامه‌نگاری هافینگتون پست (The Huffington Post) به‌دست آورده است. او به‌عنوان یکی از برترین زنان بانفوذ جهان رتبه‌بندی شده است و نامی قدرتمند در دنیای تجارت و نشر است.

هافینگتون در ۱۶ سالگی از یونان به لندن نقل مکان کرد و برای چند دهه در صنعت رسانه کار کرد. در سال ۲۰۱۱ هافینگتون پست را خریداری کرد و یک‌شبه نامی جهانی شد. وی با تعهد و سبک مدیریت سرسختانه خود که جایی برای خطا باقی نمی‌گذاشت، از احترام و ارادت سیاستمداران، وال‌استریت (Wall Street) و رسانه‌ها برخوردار شد. او در سال ۲۰۱۶ از موقعیت خود در هافینگتون پست کناره‌گیری کرد و از آن زمان، به حوزه سلامتی و درمان پرداخت.

۹. اپرا وینفری (Oprah Winfrey)

یکی دیگر از افراد موفق اپرا وینفری است. اپرا وینفری یکی از بانفوذترین زنان در دنیای کسب‌وکار، سرگرمی و رسانه است



که اغلب او را ملکه رسانه‌ها می‌نامند.

او پرا در فقر شدید، در روستایی در می‌سی‌سی‌پی (Mississippi) بزرگ شد. او دانشجوی سخت‌کوشی بود که بورسیه کامل تحصیلی دانشگاه را دریافت کرد. در حالی که دانشجوی بود، به‌آرامی به اخبار شب محلی شیکاگو (Chicago) راه یافت و در طی چند سال، جذابیت و اخلاق کاری چشم‌گیرش به او کمک کرد تا به یک نام مطرح تبدیل شود.

وینفری به‌سرعت دریافت که توانایی‌های لازم را دارد و یکی از محبوب‌ترین و طولانی‌ترین برنامه‌های گفت‌وگو در طول تاریخ، یعنی نمایش اپرا وینفری (The Oprah Winfrey Show) را راه‌اندازی کرد؛ این برنامه بعد از ۲۵ فصل به پایان رسید. و امروز شرکت تولید چندرسانه‌ای خودش را، به نام تهیه‌کنندگی هارپو (Harpo Productions)، اداره می‌کند. وینفری با دارایی خالص تقریبی ۳ میلیارد دلار یکی از بزرگ‌ترین خیرین در ایالات متحده است. او در مورد موضوعات اجتماعی نیز بسیار صریح است و همیشه هنگام حمایت از افراد مستضعف و مورد تبعیض در مقابل دستگاه‌های دولتی پیش‌قدم می‌شود.

۱۰. کارلوس اسلیم (Carlos Slim)



کارلوس اسلیم، بیزینسمن مکزیکی است که از طریق مخابرات ثروت فراوانی را کسب کرده است. او در سنین جوانی فروشگاه

خانوادگی خود را اداره کرد و سپس وارد املاک و مستغلات شد. بعدها وارد صنعت رستوران، گردشگری و صنایع حمل و نقل شد؛ اما به لطف شهود و بینشش متوجه شد که مخابرات جایی است که پول در آن قرار دارد.

اسلیم اکنون در تجارت اینترنتی و تلفن همراه در مکزیک سرمایه‌گذاری عظیمی کرده است. در واقع تقریباً تمام تلفن‌های ثابت و تلفن‌های همراه در مکزیک به شرکت‌های وی مرتبط هستند. ثروت او تقریباً ۵۰ میلیارد دلار است.

۱۱. مارتا استوارت (Martha Stewart)

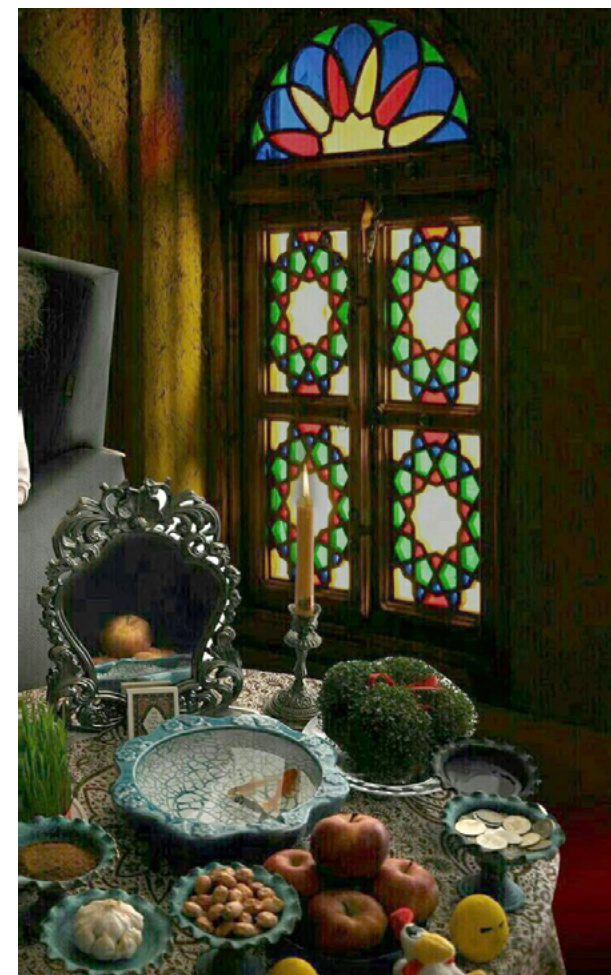


مارتا استوارت، یک زن موفق آمریکایی، مدل سابق و شخصیتی تلویزیونی است. او پس از ورود به رسانه یک تجارت بزرگ الکترونیکی ایجاد کرد که به‌سرعت رشد کرد و او تبدیل به یکی از کارآفرینان برتر شد. مارتا در این راه کتاب‌های بسیاری را نوشت و در چندین زمینه به موفقیت‌شغلی بسیاری دست پیدا کرد.

استوارت به‌عنوان یک کارآفرین برتر و سرسخت شناخته شده است؛ ویژگی مهمی که اگر مایل هستید ایده‌هایتان را عملی کنید و به نتیجه برسانید ضروری است. استوارت با دارایی خالص ۸۰ میلیون دلار ثابت کرده است که با سخت‌کوشی می‌توان موفق شد.

شکی نیست که این افراد از کارآفرینان برتر و خودش ساخته عصر ما هستند. به‌طور قطع دلیل مهمی دارد که آن‌ها میلیاردر (یا تقریباً میلیاردر) شده‌اند. مطمئناً بسیاری از زنان و مردان موفق جایگاه میلیونر را به دست آورده‌اند، اما برای میلیاردر شدن تلاش زیادی لازم است.

تنها کار لازم این است که ایده جدیدی را خلق کنید که در جهان اثرگذار باشد و مهارت‌های خود را به بالاترین حد برسانید تا به یکی از مشهورترین افراد روی کره زمین تبدیل شوید. آیا شما آنچه را برای کارآفرین شدن لازم است دارید؟ با یک استارت‌آپ فوق‌العاده، پشتکار و کمی شانس هیچ محدودیتی در این زمینه وجود ندارد!



آیین نوروز باستانی ایرانیان

نوروز جشنی باستانی با قدمتی بیش از ۵۰۰۰ سال است که ریشه در ایران باستان دارد. قدمت این آیین به قبل از دوره مادها و هخامنشیان برمی گردد. از سه هزار سال پیش از میلاد در آسیا "عید آفرینش" در اوایل پاییز و "عید رستاخیزی" در آغاز بهار مرسوم بوده است که بعدها ترکیب آن دو به عنوان "عید نوروز" در اوایل بهار برگزار می شد. همان طور که از ابوریحان بیرونی نقل شده است: «نوروز نخستین روز است از فروردین ماه و از این جهت روز نو نام کردند که پیشانی سال نوست». در ادامه با این جشن باستانی و آیین هایش بیشتر آشنا خواهید شد.

ریشه باستانی عید نوروز

در طول تاریخ نوروز همواره به عنوان یکی از مهم ترین جشن های ایرانیان است. ریشه باستانی عید نوروز به دوران ایران قبل از ظهور زرتشت بازمی گردد. در آن زمان مردم ایران باستان معتقد بودند که جهان در شش دوره آفریده شده است و هر دوره با آفرینش یکی از عناصر اصلی (آسمان، آب، زمین، گیاه، جانور و انسان) آغاز شده است.

آنان معتقد بودند که در آغاز هر دوره جهان به حالت صلح و آرامش کامل بود اما با گذشت زمان اهریمن (دیو شر) بر جهان غلبه می کرد و تاریکی و ظلم بر آن حاکم می شد. در نهایت در پایان هر دوره یک منجی (فرشته) از طرف اهورامزدا (خدای خیر) به یاری مردم می آمد و اهریمن را شکست می داد. "نوروز" به عنوان نمادی از پیروزی خیر بر شر و آغاز یک دوره جدید صلح و آرامش در اولین روز بهار جشن گرفته می شد.

برخی از شواهد و دلایل مربوط به ریشه باستانی نوروز

در ایران "آیین مرگ و رستاخیز سیاوش" با نوروز پیوند دارد؛ در گذشته از چند روز پیش از عید به سوگ سیاوش می نشستند و با فرارسیدن نوروز به جشن و شادی می پرداختند؛ با این باور که گویا سیاوش زنده شده باشد.

جشن فروردگان در آیین آریایی ها جشن فروهرها بود و ظاهراً در آن هنگام ده روز و ده شب برگزار می شد؛ نوروز ششمین روز این جشن است که مربوط به بازگشت مردگان همزمان با آغاز فصلی نو بود.

در "تخت جمشید" پایتخت باستانی ایران گچ بری هایی وجود دارد که نشان دهنده جشن نوروز است. همچنین بر روی برخی از سکه های باستانی ایران تصاویری از "جمشید شاه" در حال جشن گرفتن نوروز دیده می شود.

با گذشت زمان و ظهور اسلام در ایران برخی از آداب و رسوم نوروز تغییر کرد اما اصل و اساس این جشن باستانی حفظ شد. امروزه نوروز به عنوان یکی از مهم ترین جشن های ایرانیان در سراسر جهان گرمای داشته می شود. ریشه باستانی نوروز به ما یادآوری می کند که این جشن فقط یک سنت قدیمی نیست، بلکه نمادی از هویت و فرهنگ ایرانی است. حفظ و گرامیداشت این جشن باستانی به ما کمک می کند تا با گذشته خود ارتباط برقرار کرده و آن را به نسل های بعدی منتقل کنیم.

تاریخچه و جغرافیای نوروز را بهتر بشناسیم

جشن نوروز شادی و فرح مشترک تمام اقوام در فلات ایران و حتی فراتر از آن در ۱۶ کشور است؛ این آیین باستانی علاوه بر ایران در کشورهای عراق، هند، افغانستان، تاجیکستان، ازبکستان، آذربایجان، روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، آلبانی، ترکیه، ترکمنستان، سوریه، گرجستان، پاکستان و مقدونیه شمالی برگزار می شود.

به علت گسترده بودن این آیین باستانی در پرونده ثبت جهانی نوروز در یونسکو تمامی این ۱۶ کشور عضو هستند و مناطق جغرافیایی را تشکیل می دهند که نوروز در آنجا جشن گرفته می شود.

آداب و رسوم نوروز در ایران: از باستان تا امروز

آداب و رسوم نوروز از گذشته تا به حال دستخوش تغییراتی شده

است اما اساس و پایه آن ها یکسان است. می توان این رسوم را به دو بخش قبل از نوروز و فرآیندهای آمادگی برای آن و همچنین بخش عید نوروز و سفره و جشنی که برپاست تقسیم کرد.

آیین آمادگی برای نوروز

خانه تکانی: مردم با گذشتن چندین روز از اسفند ماه به گردگیری و پاکیزگی خانه می پرداختند؛ خانه تکانی در واقع نمادی از پاکسازی جهان از شر و تاریکی بود.

سبزه کاشتن: یکی از مراسم پیش از نوروز کاشتن بذر انواع حبوبات از قبیل گندم، جو، برنج، لوبیا، عدس، ارزن، نخود، کنجد، باقلا، ذرت و ماش بود که از روئیدن این غلات به خوبی و بدی زراعت سال بعد پی می بردند.

کوزه شکستن: ظرف های موجود در هر خانه بایستی در روزهای پیش از نوروز نو گردد؛ از این رو رسم بر این بود که هر چه کاسه و کوزه کهنه و قدیمی را از پشت بام پرتاب کرده و می شکستند و به جای آن ها کاسه و کوزه نو تهیه می کردند.

جشن شب سوری: مردم در شبی از شب های پایان سال (در حال حاضر چهارشنبه) آتش برمی افروختند تا هم ارواح مردگان به یاری بازماندگان بیایند و هم آتش برای یاری رساندن به تسریع گرمای هوا در جهت رخت بر بستن سرمای زمستان روشن می شد. **قاشق زنی:** این آیین تمثیلی است از بازگشتن مردگان که گرسنه و تشنه هستند و باید از آن ها پذیرایی شود. از آنجایی که ارواح موجودات پنهانی و ناشناس هستند؛ بازماندگان نیز صورت خود را می پوشاندند و با کوبیدن قاشق بر ظرف مسی تقاضای طعام می کردند.

آیین مراسم جشن نوروز

سفره هفت سین: سفره هفت سین نمادی از آغاز سال نو و تجدید قوا است که دارای فواید روانشناختی نیز است. رنگ های شاد و نمادهای مثبت این سفره به ایجاد احساس امید و شادی در افراد کمک می کند.

مراسم آب پاشی: مردم هنگام سپیده دم اولین روز بهار خود را می شستند و در آب کاریزها و آبگیرها غوطه ور می شدند.

حاجی فیروز: حاجی فیروز بازمانده آیین بازگشت سیاوش از جهان مردگان با لباسی سرخ نشان از خون سرخ سیاوش؛ شادی او زایش دوباره است که رویش و برکت با خود می آوردند. حاجی فیروز مقارن با نوروز و سال نو در کوی و برزن مردم را به طرب درمی آورد.

دید و بازدید: دید و بازدید نمادی از صلح و آشتی بود. چیدن سفره هفت سین فرصتی برای دید و بازدید با اقوام و دوستان و صله رحم است.

عیدی دادن و هدایای نوروزی: عیدی دادن نمادی از خیر و



برکت بود. در نوروز و مهرگان رسم بود که بزرگان و اشراف و عامه مردم هر یک به اندازه استطاعت به یکدیگر و دربار هدایایی می دادند.

سیزده بدر: رسم بیرون رفتن از خانه در روز سیزدهم فروردین ماه و خوش گذرانی در آن روز آخرین بخش رسم های جشن بهاری است که از شب چهارشنبه سوری آغاز و پس از برگزاری مراسم سال نو، در روز سیزده فروردین پایان می یابد.

چرا سفره هفت سین می اندازیم؟

خوان نوروزی در آیین باستان

در نزد ایرانیان باستان، عناصری که در خوان نوروزی بکار می رفته است با «سین» یا «شین» آغاز نمی شد. این عناصر عبارت بودند از:

- سبزه نو دمیده
- آتشدان و دانه های مقدس اسپند و چوب های خشک خوشبو
- شمعدان
- ماهروی و برسم یا همان شاخه هایی کوتاه بریده شده از انار، بید، انجیر یا زیتون
- کتاب مقدس اوستا
- کوزه آب پُر شده توسط دختران نورسیده
- گرده نان های پخته شده به اندازه کف دست یا اندکی کوچکتر و کمی شیر



- تخم مرغ‌های سفید و رنگین، نماد نطفه و باروری
- آیین، سمنو، سنجد، انار، سیب، ماهی، سکه‌های زرین و سیمین، گل بیدمشک، نارنج، شیرینی و نقل
- سفره هفت سین نمادی از هفت عنصر اصلی آفرینش در فرهنگ ایرانی است که هر کدام مفهومی خاص را دارند. این هفت عنصر عبارتند از:
- اهورامزدا: خدای خیر و روشنایی
- وهومن: منش نیک
- اردیبهشت: بهترین راستی
- شهریور: فرشته نگهبان پادشاهی
- سپندارمذ: فرشته زمین و عشق
- خرداد: فرشته نگهبان آب
- امرداد: جاودانگی

شمایل امروزی سفره هفت سین:

سفره هفت سین یک سنت دیرینه و زیبا در فرهنگ ایرانی است که می‌توان آن را روی زمین، میز یا هر سطح دیگری پهن کرد. معمولاً سفره هفت سین را با یک سفره سفید و آینه و شمع‌دان تزیین می‌کنند. هر کدام از سین‌های سفره هفت سین باید در یک ظرف جداگانه قرار داده شوند. می‌توان از تخم مرغ رنگی، گل، فال حافظ و شیرینی نیز برای تزیین سفره هفت سین استفاده کرد. بهتر است سفره هفت سین تا روز سیزدهم فروردین در خانه بماند.

نماد کامل سین‌های سفره هفت سین:

۱. سبزه: نماد سرسبزی، شادابی و نو شدن طبیعت
۲. سمنو: نماد برکت، روزی و شیرینی زندگی
۳. سنجد: نماد سلامتی، طول عمر و صبر

۴. سرکه: نماد چاشنی زندگی و تیزبینی
۵. سیر: نماد دفع بیماری و میکروب
۶. سیب: نماد سلامتی، زیبایی و تندرستی
۷. سماق: نماد صبر و بردباری

سنت کادو دادن در عید نوروز

عیدی دادن یکی از رسوم دیرینه و رایج در عید نوروز است که در آن بزرگ‌ترها به کودکان و نوجوانان هدیه‌ای به عنوان عیدی می‌دهند. این هدیه می‌تواند پول نقد، اسباب بازی، کتاب، لباس یا هر چیز دیگری باشد. ریشه عیدی دادن به دوران ایران باستان باز می‌گردد. در آن زمان، مردم ایران باستان در روز اول بهار به پادشاه خود هدیه می‌دادند. این هدیه نمادی از تقدیر و تشکر از پادشاه و همچنین بیعت با او بود.

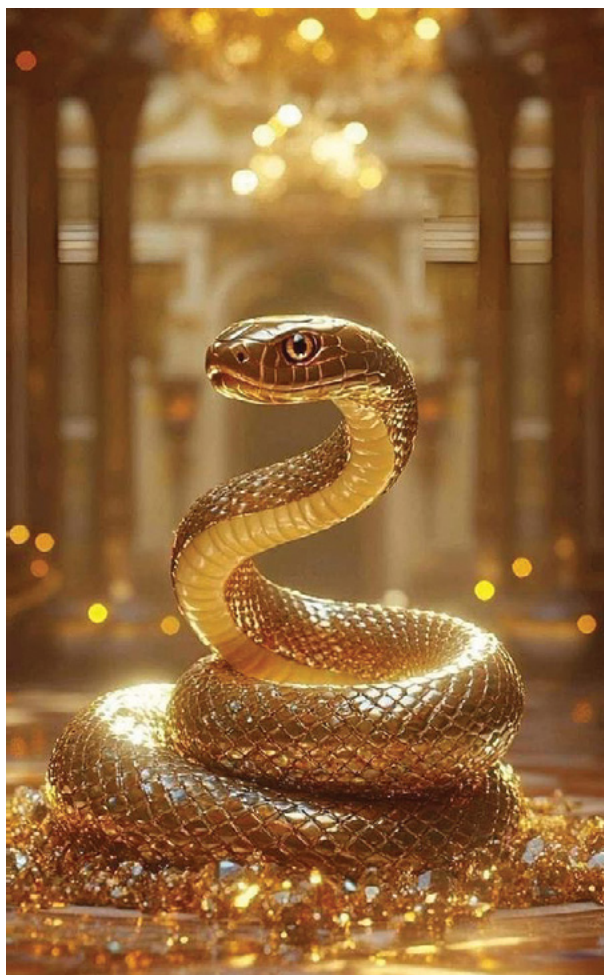
عیدی دادن در فرهنگ ایرانی

عیدی دادن در فرهنگ ایرانی دارای معانی و مفاهیم مختلفی است؛ از جمله:

- ابراز محبت و علاقه: عیدی دادن راهی برای نشان دادن محبت و علاقه بزرگ‌ترها به کودکان است.
- آرزوی خوشبختی: عیدی دادن نمادی از آرزوی خوشبختی و سلامتی برای کودکان در سال نو است.
- تبرک: عیدی دادن به عنوان یک عمل تبرک آمیز تلقی می‌شود.
- تقویت روابط: عیدی دادن فرصتی برای دید و بازدید و تقویت روابط بین افراد فامیل و دوستان است.

جمع‌بندی

عید نوروز این آیین باستانی که نشان از فرهنگ و باورهای ماست، به ما خاطر نشان می‌کند که روز و سال نو می‌شوند، روح و تن باید نو شود. آنچه از گذشته با ما مانده است باید در خاطرات سالی که رفت، ماندگار شود و ما به تمامی برای خلق یک سال نو و جدید آماده باشیم و توش و توان خود را جمع کنیم. نو کردن از خانه که امن‌ترین جای جهان است، آغاز می‌شود تا به نگاه ما می‌رسد؛ ظرف و ظروف، رخت و لباس و هر آنچه نیاز داریم را نو می‌کنیم و دست در دست هم به مهربانی سفری دیگر را شروع می‌کنیم؛ سفری از سبزه‌های روییده در سفره‌ها تا گرمای آتش جشن سوری در پایان سال بعد؛ چه خاطرات و روزگاری را سپری خواهیم کرد. در این مسیر نو شدن، هدیه دادن سنت دیرینه‌ای است، سنت مهربانی و فراموشی هر چه ناخوشی است برای جذب عشق و محبت در مدار زمین. طلا هدیه زمین است به ما آدمیان، ارزشمندترین سنگ از کره‌ای که بر آن پا می‌گذاریم. خرید طلا نشان از محبت، ارزش، سرمایه جمعی و عشق و علاقه‌ای دارد که به دیگران نثار می‌کنید.



سال ۱۴۰۴ چه حیوانی و نماد چیست؟

در برخی از کشورها و ملل جهان هر ۱۲ ماه یک سال را با عنوان و یا نماد یک حیوان نام‌گذاری کرده‌اند و آن حیوان را به عنوان نماد اصلی آن سال جدید می‌شناسند به طوری که در همان ابتدای سال جدید حیوانی که نماد سال جاری می‌باشد را به مردم معرفی کرده و نمادی از آن را در مراسم و جشن‌های سال جدید خود استفاده می‌کنند.

جالب است بدانید که این نام‌گذاری‌ها و عناوین حیوانی هم از دیرباز و گذشته در این ملل و کشورها وجود داشته‌اند و دلیل اصلی این نام‌گذاری‌ها را هم می‌توان در اعتقادات و فرهنگ و آداب و رسوم این کشورها پیدا و جست‌وجو کرد. این نام‌گذاری و یا مشخص کردن یک حیوان به عنوان نماد سال جدید در تقویم شمسی کشور عزیز ما ایران هم پس از دوران مغول راه پیدا کرد و در فرهنگ ما نیز متداول و مرسوم شد به طوری که امروزه می‌بینیم بر سر بسیاری از سفره‌های هفت سین مردم کشور ما نمادی از آن حیوانی که برای سال جدید انتخاب شده است وجود داشته است و مردم نیز آن سال جدید و جاری را به عنوان نام آن حیوان و برخی از

خصوصیات آن می‌شناسند.

همان‌طور که در مطالب بالاتر نیز گفته شد سال ۱۴۰۴ را با نماد و عنوان حیوان مار می‌شناسند و مار نیز دارای معانی و نمادهای مختلف و متعدد فراوانی است که ما در اینجا به برخی معانی و نمادهای معروف و مشهور آن اشاره می‌کنیم:

۱. در فرهنگ‌های مربوط به غرب مار به عنوان نماد تولد و تغییر می‌باشد زیرا که این حیوان هر چند وقت یک بار پوست خود را می‌اندازد و پوست جدیدی در بدن او شکل می‌گیرد که این پوست انداختن آن نیز دلیل اصلی این نام‌گذاری و نماد تولد و تغییر در سال جاری می‌باشد.

۲. در فرهنگ‌های مربوط به منطقه آسیایی مار به عنوان نماد دانش شناخته می‌شود و به همین عنوان سال جدید را با نماد حیوان مار به عنوان نماد خرد و دانش نیز می‌شناسند.

۳. قدرت هم یکی دیگر از نمادهای حیوان مار می‌باشد.

سال ۱۴۰۴ چگونه سالی خواهد بود؟

مار به عنوان نماد قدرت، تولد و تغییر و دانش شناخته می‌شود که از این عناوین و نمادها می‌توان اینگونه برداشت کرد که سال ۱۴۰۴ دارای تغییرات چشم‌گیر و فراوانی و رشد می‌باشد و برای همین هم باید هر فردی در خود تغییرات خوب و مثبت فراوانی ایجاد کند به طوری که این تغییرات در تمام زندگی او دیده شده و مانند تولد دوباره‌ای برای او محسوب شود و همچنین او باید در این مسیر پر قدرت حضور داشته باشد. توجه داشته باشید که دانش و خرد نیز در این سال از اهمیت چشم‌گیری برخوردار بوده و به همین دلیل هر فردی باید دانش و خرد خود را نیز افزایش دهد و همچنین این دانش و خرد هم به صورت رشد فردی در زندگی او وجود و حضور داشته باشد. بنابراین، سال ۱۴۰۴ (سال مار) می‌تواند سالی باشد که بر دقت و برنامه‌ریزی، هوش و استراتژی تأکید دارد. این سال برای افرادی که با دقت به جلو می‌روند و ریسک‌های محاسبه‌شده می‌کنند، می‌تواند فرصت‌های زیادی به همراه داشته باشد.

در این سال، برفاب بر اهمیت دقت در کار، تحلیل وضعیت بازار و نوآوری هوشمندانه تأکید می‌کند. این زمان برای ارزیابی دقیق مسیر پیش رو، تقویت استراتژی‌های موجود و شجاعت در مواجهه با چالش‌هاست. سال مار فرصتی است تا با تمرکز بیشتر بر کیفیت و بهینه‌سازی فرآیندها، به رشد و پیشرفت مستمر دست یابیم.

همچنین، مانند مار که با قدرت و سرسختی خود در شرایط مختلف به موفقیت می‌رسد، برفاب نیز در سال ۱۴۰۴ باید با اراده‌ای قوی و تمرکز بر اهداف بلندمدت به سوی پیشرفت حرکت کند. این سال، سالی است که در آن همگی باید به دنبال نوآوری‌های جدید، بهبود کیفیت خدمات و تقویت همکاری‌های درون‌سازمانی باشیم.

بیایید در این سال به دقت و شجاعت در تصمیم‌گیری‌هایمان افتخار کنیم و با استراتژی‌های هوشمندانه، برفاب را به اهداف بزرگ‌تر برسانیم.



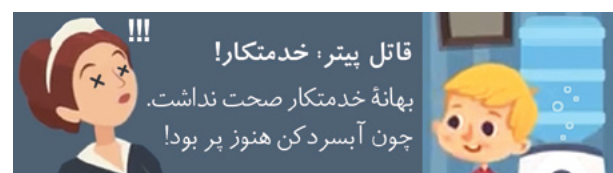
مردی در طبقه آخر یک ساختمان ۲۳ طبقه مشغول به کار است. هر روز او کار عجیبی انجام می‌دهد! او با آسانسور تا طبقه ۱۵ می‌رود و از آنجا به بعد را با پله تا طبقه بیست و سوم می‌رود! او فقط در روزهای بارانی یا مواقعی که فرد دیگری همراه او در آسانسور هست مستقیماً با آسانسور به طبقه ۲۳ می‌رود. این در حالی است که نقشه ساختمان و آسانسور هیچ مشکلی ندارند و مرد حتی از رفت آمد با پله‌ها هم بیزار است. پس به نظر شما چرا چنین کاری را انجام می‌دهد؟

پاسخ شما:

نام و نام خانوادگی: کد پرسنلی:



برندگان مسابقه نشریه داخی بهار-تابستان ۱۴۰۳ برفاب: سرکار خانم‌ها نگار نقاش و نگار بهروز و جناب آقای علیرضا یزدانی



پاسخ معمای مسابقه شماره پیش نشریه داخلی، بهار-تابستان برفاب را در روبه‌رو مشاهده کنید. به ۳ شرکت‌کننده در این مسابقه که پاسخ صحیح داده بودند جوایزی به قید قرعه اهدا شد. مبارکشان باشد.

کارشناسان معتقدند این رنگ در نگاه اول کاکائو، شکلات و قهوه را به یاد مخاطب می‌آورد. کد رنگ سال ۲۰۲۵ که توسط تیم پنتون معرفی شد Pantone 17-1230 است. تیم حرفه‌ای پنتون معتقدند که رنگ سال ۲۰۲۵ یعنی رنگ موکا موس، پیشرفته و بروز شده رنگ سال گذشته یعنی رنگ هلویی است. موکا موس از دید کارشناسان حس یک خوراکی سبک و لذیذ را برای مخاطب تداعی می‌کند. موکا موس یکی از لطیف‌ترین طیف‌های رنگ قهوه است. رنگ سال ۲۰۲۵ رنگ قهوه‌ای گرم و غنی بوده که افراد با آن احساس راحتی زیادی دارند.

چرا موکا موس به عنوان رنگ سال انتخاب شد؟

تیم پنتون رنگ سال ۲۰۲۵ را در شرایط آشفته سیاسی جهان معرفی کرد. شاخص جهانی صلح ۲۰۲۴ نشان می‌دهد که ۵۶ کشور در حال حاضر درگیر جنگ هستند. این میزان از زمان جنگ جهانی دوم بی‌سابقه بوده و در بالاترین سطح خود به سر می‌برد. لوری پرسمن که معاون مؤسسه پنتون است به نیویورک تایمز گفت: «برنامه اصلی رنگ سال ۲۰۲۵ این بود که بتوانیم به زبان خاموش، یعنی با رنگ، راهی برای تعامل با مصرف‌کننده در مورد آنچه در جهان رخ می‌دهد پیدا کنیم. رنگ سال ۲۰۲۵ انعکاسی برای بیان نیازهای کنونی جهان است.»

روانشناسی رنگ سال ۲۰۲۵ چیست؟

رنگ موکا موس در نگاه اول در مخاطب احساس لطافت را ایجاد می‌کند. از نظر تیم پنتون موکا موس رنگی آرامش بخش بوده و حس گرما و لذت را به نمایش می‌گذارد. راحتی و آرامش در رنگ سال ۲۰۲۴ یعنی رنگ هلویی نیز قابل لمس بود. این ویژگی‌ها در رنگ سال ۲۰۲۵ چندین برابر شده است. مدیر اجرایی کمپانی پنتون در مصاحبه خود بیان کرد: «موکا موس میل به لذت‌های روزمره را می‌تواند در مخاطب افزایش دهد». این موضوع در شرایط کنونی دنیا اهمیت زیادی داشته و از واجبات است. مؤسسه پنتون معتقد است که موکا موس با ظرافت می‌تواند در مخاطب احساس لوکس و با ارزش بودن را ایجاد کند. تیم پنتون معتقدند که موکا موس رنگی است که می‌تواند میل لذت بردن از نعمت‌های کوچک زندگی را در مخاطب زنده کند.

رنگ سال ۲۰۲۵ چه تاثیری بر دنیای مد و فشن دارد؟

رنگ سال ۲۰۲۵ چه مستقیم و چه غیرمستقیم بر بسیاری از صنایع تاثیر می‌گذارد. مطمئناً رنگ سال ۲۰۲۵ تاثیر مشخص و بزرگی را بر دنیای مد خواهد گذاشت. این را می‌توان با نگاه به ویتترین و رگال فروشگاه‌ها در سال ۲۰۲۵ به خوبی متوجه شد. برندها و طراحان لباس به هیچ عنوان نمی‌خواهند در این زمینه نتیجه و میدان را به رقبای خود واگذار کنند. از این رو مطمئناً به زودی شاهد محصولات متنوع و زیادی به رنگ سال ۲۰۲۵ خواهیم بود. از آنجایی که این رنگ در ماه دسامبر و در روزهای سرد سال به دنیا معرفی می‌شود، مطمئناً پارچه‌های پاییزه و زمستانه بیشتری به رنگ سال ۲۰۲۵ یعنی رنگ موکا موس تولید خواهند شد.



رنگ سال ۲۰۲۵ چیست؟

منبع: www.pantone.com

قبل از اینکه به بررسی رنگ سال ۲۰۲۵ بپردازیم لازم است با شرکت انتخاب‌کننده این رنگ بیشتر آشنا شویم. شرکت پنتون یکی از معروف‌ترین شرکت‌های تولید رنگ در دنیا است. این شرکت در کشور آمریکا و در شهر نیوجرسی قرار دارد. کمپانی پنتون یکی از معتبرترین مؤسسه‌های رنگ‌سازی در دنیا بوده و در سال ۱۹۵۰ تأسیس شده است. این شرکت ۲۶ سال است که مسئولیت معرفی رنگ سال را دارد. انتخاب رنگ سال ۲۰۲۵ نیز توسط شرکت پنتون انجام گرفته است.

رنگ سال بر چه پایه و اساسی تعیین می‌شود؟

یکی از مهم‌ترین سؤالاتی که در زمینه انتخاب رنگ ممکن است برای مخاطبان ایجاد شود این است که این اقدام بر چه پایه و اساسی انجام می‌گیرد. شرکت پنتون به رهبری لائتریس آیزمن فرآیند مهمی را هر ساله در این زمینه طی می‌کند. این شرکت از یک تیم حرفه‌ای تشکیل شده است. تیم پنتون با بررسی صنعت‌های مختلف و تاثیر آن‌ها بر زندگی مردم، شرایط اجتماعی و سیاسی دنیا و... سعی می‌کند بهترین رنگ را به عنوان رنگ سال به جهانیان معرفی کند. این شرکت با بررسی زمینه‌های مختلف مثل هنر، ورزش، تکنولوژی و حتی سبک زندگی اکثریت جامعه، تلاش می‌کند تا رنگی را انتخاب کند که بیشترین تاثیر را بر کیفیت زندگی مردم داشته باشد. دوست داشتنی بودن و همه پسند بودن رنگ سال یکی از ویژگی‌های مهمی است که باید در زمان انتخاب مد نظر قرار بگیرد.

رنگ سال ۲۰۲۵ چیست؟

شرکت پنتون در ماه دسامبر ۲۰۲۴ رنگ سال ۲۰۲۵ را معرفی کرد. این رنگ به نام موکا موس (Mocha mousse) نام‌گذاری شد. موکا موس یک رنگ قهوه‌ای ملایم و شبیه به نسکافه‌ای است.



30-70
Refrigerator
Freezer

40-60
Refrigerator
Freezer



www.barfab.ir

از ۱۳۷۰ فصلی
www.barfab.ir

Barfab
SINCE 1990 New Season

www.barfab.ir



Barfab®

SINCE 1 9 9 0 **New Season**

1404

HAPPY
NOWRUZ

www.barfab.ir