تکنیکی جذاب برای افزایش مشتری و سود که یادگیری اش به همه فروشندگان توصیه می شود

«گیمیفیکیشن» یا بازی سازی!

گروه خانواده و مشاوره

مشاوره شغلی

هر فروشنده‌ای به دنبال فروش بیشتر برای کسب سود بیشتر است اما در زمان هایی که رکود بر بازار حاکم می شود، تلاش برای فروش زیاد سخت می شود. یکی از موضوعات جدید در دنیای کسب و کار که برای جذب و فروش بیشتر مطرح شده است، «گیمیفیکیشن یا(Gamification)» است. هر چند این کلمه معادل دقیق فارسی ندارد ولی ترجیح می دهیم آن را با تعبیر «بازی سازی» معادل بدانیم. به گزارش عصر ایران، ما در «بازی سازی» می کوشیم که فکر مشتری را با کالا یا خدمات خودمان درگیر کنیم. مشتری به فروشگاه ما می آید، خرید می کند و می رود. فروشنده موفق فردی است که کاری کند تا ذهن خریدار بعد از خروج از مغازه هم درگیر باشد. «گیمیفیکیشن»، همین کار را انجام می دهد.

توضیح این روش با یک مثال واقعی

«سوزان سندلر» از زمان افتتاح گل فروشی کوچک خود در دنور (مرکز ایالت کلرادوی آمریکا) امیدوار بود تا بتواند کسب و کارش را رونق دهد و بخش هایی از هزینه های زندگی خانواده را تامین کند. نام گل فروشی کوچک او «سان فلاور» است که البته به زیبایی توسط سوزان تزیین شده است. مشتریان را معمولا دوستان، نزدیکان و افرادی تشکیل می دهند که در همان محل زندگی می کنند. روزهای اول همه چیز منطبق بر آرزوهای خانم «سندلر» پیش می رفت؛ هر روز دوستان و نزدیکان وی به «سان فلاور» می آمدند، خرید می کردند و چند دقیقه ای را مهمان آن فضای زیبا بودند اما این وضعیت مطلوب فقط مخصوص روزهای اول افتتاح فروشگاه بود زیرا به تدریج مشتری ها کم شدند و سوزان هر روز ساعت ها در انتظار مشتری بود. در نزدیکی فروشگاه سوزان، یک گل فروشی بزرگ تر نیز وجود داشت که سوزان در راه بازگشت به منزل از مقابل آن عبور می کرد. این مسیر رفت و آمد همواره نگرانی های وی را افزایش می داد زیرا در آن فروشگاه گل فروشی همواره چند مشتری حضور داشتند و این به دغدغه فکری سوزان مبدل شده بود که چرا وی در کسب و کار خود ناموفق است؟!

راه حلی به نام تکنیک بازی سازی

او تصمیم گرفت که با رئیس یک دفتر تبلیغاتی ملاقاتی داشته باشد. سوزان از منظر خود، مشکلات کسب و کارش و دلایل موفق نشدنش را برای آقای گرین مشاور فروش به این شرح توضیح داد؛ کوچک بودن فروشگاه در مقایسه با دیگر گل فروشی های نزدیک، سابقه کمتر فعالیت در مقایسه با رقبا، ضعف دکوراسیون فروشگاه و ناتوانی از ارائه قیمت های پایین تر در مقایسه با رقبا. «گرین» پس از شنیدن نظر «سوزان» از وی خواست تا مکان گل فروشی را از نزدیک مشاهده کند. آن ها به همراه هم به «سان فلاور» رفتند و «گرین» پس از یک بررسی دقیق و سریع گفت: «خانم سندلر نگران نباشید مشکل کسب و کار شما به راحتی حل خواهد شد.» او پیشنهاد استفاده از تکنیک گیمیفیکیشن را برای کسب و کار سوزان مطرح کرد. البته سوزان هرگز با این واژه آشنایی نداشت. «گرین» برایش توضیح داد که بازی سازی به کارگیری تکنیک های جذاب برای افزایش مشتری و تضمین وفاداری آن هاست.

شیوه اجرا کردن این تکنیک

گیمیفیکیشن یا بازی سازی مدنظر گرین برای افزایش رونق کسب و کار به طور مثال در گل فروشی شرایطی را شامل می شود که در ادامه بدان خواهیم پرداخت. اولا نیازی به کاهش قیمت ها نیست. گل های خود را به همان قیمتی که رقبا ارائه می دهند، عرضه خواهید کرد. با این حال باید برای مشتریان خود یک بورد وفاداری ایجاد کنید تا بتوانید نام آن ها را پس از هر خرید ثبت کنید. بورد را روی دیوار فروشگاه دقیقا بالای سر میز کارتان قرار دهید تا خریداران نیز با وفادارترین مشتریان «سان فلاور» آشنا و از نظر روانی مقداری درگیر این بازی شوند. کارت هایی کوچک مثلا تا سه برابر اندازه یک در بطری آب معدنی استاندارد را روی مقوایی با کیفیت با پوششی مقاوم از جنس نایلون سفارش می دهید تا یک دفتر خدمات چاپ برایتان آماده کند. این کارت های زرد رنگ به شکل خورشید با اشعه های دور آن طراحی خواهد شد و روی آن با فونت سیاه اطلاعات مربوط به فروشگاه ثبت می شود. اگر یک شاخه گل رز مثلا یک دلار باشد، شما به ازای هر یک دلار خرید یک خورشید به مشتری خود می دهید و این را در همان بورد وفاداری مشتریان ثبت می کنید. بعد نسبتی مشخص برای امتیازات تعریف می کنید و آن را روی دیوارهای گل فروشی و همچنین در تراکت های تبلیغاتی ذکر می کنید. مثلا هر خورشید اگر ۱۰ امتیاز داشته باشد، آن گاه مشتری با ارائه ۱۵۰ امتیاز یا همان ۱۵ خورشید، در هنگام خرید از تخفیف مثلا ۵ دلاری برخوردار می شود. انتخاب طرح ها و بازی با توجه به امتیازات بستگی به نظر صاحب کسب و کار دارد.

تحول کسب و کار با این تکنیک

پیشنهادهای «گرین» برای سوزان بسیار جذاب بود زیرا با محاسباتی که وی انجام داد، در صورت افزایش تعداد مشتریان، میزان تخفیف ها تنها بخش جزئی از سود را کاهش می دهد و اصلا به چشم نمی آید. از این رو سوزان دستورات مشاور تبلیغاتی خود را به دقت اجرا کرد و طی دو روز تراکت ها در تمام خیابان ها و محله های اطراف پخش شد و در واقع مشتریان به میدان بازی فراخوانده شدند. آن چه سوزان انجام داد، درگیر سازی ذهن مشتریان بود که وقتی گلی می خرند و یک خورشید ۱۰ امتیازی می گیرند، به این فکر می کنند که خورشیدشان می تواند در خریدهای آینده از نظر مالی برایشان مفید باشد. بنابراین خریدهای بعدی را از همین گل فروشی انجام می دهند تا بتوانند بعد از چند خرید، یک خرید رایگان یا با تخفیف داشته باشند.

چند مثال ساده دیگر

در ادامه مطلب چند نمونه دیگر درباره استفاده از گیمیفیکیشن خواهید خواند که در آن ها هم ذهن مشتری درگیر محصول می شود.

* یک تولید کننده بیسکویت را در نظر بگیرید. این تولید کننده داخل هر بسته بیسکویت خود یک کارت کوچک که روی آن یک حرف الفبا چاپ شده است می گذارد و اعلام می کند هر کس بتواند حروف تشکیل دهنده این بیسکویت را که مثلاً شش حرفی است، جمع کند و به فروشنده تحویل دهد، یک جایزه از شرکت می گیرد.

* رستوران های زنجیره ای مک دونالد از سال ۱۹۸۷ به ازای هر خرید، کارتی را در اختیار مشتری قرار می داد که تصاویری روی آن قرار داشت. هدف آن بود تا مشتریان با جمع آوری تعدادی از تصاویر هم رنگ موفق به دریافت جایزه از مک دونالد شوند و این بازی سازی افزایش فروش ۵/۶ درصدی برای مک دونالد در آمریکا را به دنبال داشت. در حالی که برخی از مشتریان عملا به احمقانه بودن این بازی اشاره داشتند اما خود آن ها هنگام استفاده از فست فود، مک دونالد را به دلیل احتمال کامل شدن مجموعه تصاویر هم رنگ خود انتخاب می کردند.

* شرکت نایکی با استفاده از یک سنسور که زیر کفه داخلی کفش و در محفظه ای مخصوص قرار می گیرد و نرم افزار نایکی پلاس که روی انواع سیستم های عامل و دستبندهای هوشمند نصب می شود، پیوسته اطلاعات دقیقی از سلامت و تناسب اندام کاربران خود ارائه می دهد و بدین ترتیب برای آن دسته از مخاطبان محصولات ورزشی شرکت مذکور که درگیر سبک زندگی سالم هستند تعاملی دایمی ایجاد می شود و این تضمینی برای فروش بیشتر محصولات نایکی از طریق بازی سازی است.

* بیشتر پیتزا فروشی های مطرح آمریکا در ازای تعداد سفارش های مشخص (مثلا هر پنج سفارش) یک پیتزای مجانی در اختیار مشتریان خود قرار می دهند.

بعد از خواندن این مطلب، زمان آن است که به کسب و کارتان نگاه کنید و ببینید چه بازی سازی هایی را می توانید انجام دهید تا ذهن مشتریان تان را درگیر کنید و سودتان را بالا ببرید. کمی خلاقیت در هر شرایطی، فروش و سودتان را خواهد ترکاند!

برش هایی از جدید ترین مصاحبه «احمدرضا عابدزاده» که نکات جالبی درباره دلایل موفقیت هایش دارد

عقاب هم الکی عقاب نمی شود!

حسین زاده

موفقیت

یکی از مهم ترین دروازه بانان تاریخ فوتبال ایران، احمدرضا عابدزاده است که هنوز چنان مورد علاقه هواداران فوتبال است که برخی می کوبند و تا متل قو می روند تا عقاب را مقابل رستورانش ببینند. در حالی که او با عینکی به صورت و هندزفری بر گوش، پاسخ تقاضای آن ها و عکس یادگاری را می دهد و با لبخند دست های بلندش را دور شانه مردم می اندازد. این حرکتی است که وقتی او جوان تر بود، هرگز از او نمی دیدیم؛ نه به این دلیل که وقت سلفی و ابزارهای تکنولوژیک نرسیده بود بلکه به دلیل روحیه خاص دروازه بانی بود که از شماره یک بودن، همه چیزش را داشت از جمله این که دور از دیگران فقط متمرکز کار خودش باشد. به گزارش مجله ایستاو در ادامه، نکاتی جالب درباره سبک زندگی عقاب آسیا که از یک مصاحبه طولانی خلاصه شده، خواهید خواند که یک بار دیگر شانسی نبودن رسیدن به موفقیت را ثابت می کند.

اعتیاد به تمرین سخت!

شاید باور نکنید که عابدزاده، ۳۰ سال است لب به نوشابه و غذای چرب نزده است. بسیاری از مردم تصور می کنند که بیشتر افراد موفق، بدون تلاش و فقط بر اساس بخت و اقبال به این مهم دست یافته اند. صحبت های او درباره اعتیادش به تمرین و کلیپ هایی که از عابدزاده و تمرینات سختش در این سن و سال می بینیم، گویای چیز دیگری است. او می گوید: «من هر روز وزن خودم را کنترل می کنم و الان که ۵۳ ساله ام، اجازه نمی دهم وزنم اضافه شود. مثل آدم هایی که صبح تا شب قلیان و سیگار می کشند، من هم به تمرین سخت عادت کرده ام.»

با فرار از سختی به موفقیت نمی رسیم

او درباره نسل حاضر و روحیه سخت کوشی و تلاش برای رسیدن به موفقیت، می گوید: «زمانی که مربیگری دروازه بانی را شروع کردم، مثل معلم سخت گیری بودم که شاگردها از دستم فرار می کردند. فشار تمرینات خیلی زیاد بود و برای یک سری سخت بود. البته به شما بگویم که این بازیکن ها که فرار می کنند به هیچی نمی رسند. من در آمریکا کار می کنم، ۲/۵ ساعت باید با گلر کار کنیم. ۱/۵ ساعت هم شب ها لب ساحل و روی ماسه باید کار کنیم که آن هم جداست.» به نظر می رسد که حرف عقاب آسیا درست است و این روحیه در بچه های نسل الان وجود ندارد. چیزی که باعث می شود ۲۰ سال بعد از پایان فوتبال عابدزاده نظرسنجی بگذارند و او هنوز ستاره باشد، همین روحیه سخت کوشی و پشتکار او بوده و بس.

تربیت بچه باید درست و حسابی باشد

او درباره نحوه تربیت فرزندانش به خصوص «امیر عابدزاده» که دروازه بان تیم ملی هم بوده، نکات جالبی مطرح می کند و می گوید: «امیر بازیکنی است که اصلا ایران نبوده، از اول راهنمایی انگلیس زندگی کرده، کلاسش، درسش و تمریناتش آن جا بوده است. شش ماه با تاتنهام و سه ماه با منچستر یونایتد بوده. امیر دیپلمش را گرفته است. سه زبان می خواند. دخترم هم ایتالیایی می خواند، هم انگلیسی. آینده بچه هایم را از قبل درست کردم. اجازه ندادم با ماشین بیاید نصف شب با فلان بازیکن برود تا ساعت ۳-۲ شب. یک پدر و مادر درست و حسابی بالای سرش بوده که هر شب سر وقت می خوابیده که به این جا رسیده است. الان هم نتیجه مثبت داده. اساسی و اصولی دروازه بانی را یاد گرفته است. الان دیگر اروپا زندگی می کند. آمد پرسپولیس حاشیه زیاد شد، گفتم این جا به درد تو نمی خورد، باید بروی. رفت ترکیه، آن جا هم یک ایرانی گفت برویم پرتغال؟ گفت برویم. امیر نزدیک سه ماه خودش هزینه کرد، رفت و آمد تا باشگاه انتخابش کرد، چون دیدند زحمت می کشد. دیگر نیازی به من ندارد. فقط از نظر روحی-روانی با او صحبت می کنم. ساعت ۹- ۹:۳۰ شب به صورت حرفه ای خواب است. این بازیکن های شما در استقلال و پرسپولیس تا ساعت ۳ شب قلیان می کشند. این دیگر مشکل من نیست. به خانواده ها ربط دارد. در پرتغال وقتی امیر می خواهد که سر تمرین برود یک ساعت و نیم زودتر می رود، یک ساعت امضا می دهد و بعد نیم ساعت خودش به تنهایی تمرین می کند تا بقیه تیم برسند ولی بازیکنان باشگاه های استقلال و پرسپولیس، یکی شان هست که سر وقت بیاید یا یک ساعت قبلش بیاید تمرین کند؟». همین جا باید توجه خانواده هایی را جلب کنیم که تنها عامل موفقیت فرزندان شان را داشتن استعداد می دانند. درست است که داشتن استعداد در هر زمینه ای، مسیر را هموارتر می کند اما آن چه که باعث به ثمر رسیدن و دیدن نتیجه مثبت در هر کاری می شود، برنامه ریزی و سبک زندگی اصولی است. چه بسیار استعدادهایی که به دلیل بی توجهی به معیارهای سبک زندگی درست، تلاش، پشتکار و... نابوده شده اند و هیچ گاه رنگ موفقیت را ندیده اند.

یکشنبه ها

یک داستان، یک بیماری

مدام پوست دستش را می کند!

سپیده پورحسین

روان شناس

من، امین و مینا، هر سه نفرمان از پدرمان یک خال گوشتی روی دست راست مان به ارث برده بودیم. ارث جالبی که از بچگی همه مان با آن مشکل داشتیم اما کم کم با بزرگ شدن، با آن کنار آمدیم و به عنوان یک جزء طبیعی بدن مان، آن را پذیرفتیم. با این حال و بعد از گذشت سال ها، وقتی که «مینا» خواهرم، ۱۸ ساله بود به شدت از این ارث پدری بیزار شد و اصرار بر این داشت که با یک جراحی سطحی اثری از این خال روی دستش نماند. بعد از این که به خواسته اش رسید تا مدت ها مدام پشت دستش را با خارش های متوالی زخمی می کرد. هر چند با اثر داروها حتی ردی از جای زخم باقی نماند اما متاسفانه او این حساسیت و خارش روی پوستش را از دست نداد و الان حدود یک سال است که مدام پوست اطراف زخم را ناخودآگاه ناخن می کشد تا به خون می رسد. بارها والدینم و خودم از او خواستیم که این کارها را نکند و تا این حد به پوست دستش آسیب نرساند. او نیز هر بار این قول را می دهد که دیگر این کار را تکرار نکند اما بی فایده است و انگار دست خودش نیست! من به جرئت می توانم بگویم که خواهرم خودش هم از ته قلب راضی به این پوست کندن و صدمه زدن به پوست دست خودش نیست اما ظاهرا از امتناع این کار عاجز است. این اولین باری است که در تمام این سال ها، خواهر جوانم را تا این حد عاجز و خسته می بینم.

اختلال پوست کنی

این اختلال که کم و بیش بین بعضی نوجوان ها و جوان ها فراگیر است، عود کننده است و به ضایعات پوستی منجر می شود. باید توجه داشت که پوست کنی ناشی از تاثیرات فیزیولوژیکی دیگر مثل مصرف مواد یا بیماری های جسمی نیست بلکه یک اختلال روانی قابل درمان است.

می ترسم دختری شوهرم را از من بگیرد

من عقد کردم ولی خیلی روی شوهرم حساسم، خیلی زیاد. به زنگ زدن و زنگ خوردن گوشی اش و سلام و علیک کردن با دیگران. به همه چیز حساسم. زندگی ام دارد خراب می شود، نمی دانم دیگر چه کار کنم. به شدت هم فکر های منفی می کنم و بدبین، بی اعتماد و شکاک شده ام. با این کارها دارم شوهرم را از خودم دور می کنم. می ترسم دختری او را از من بگیرد. زندگی ام مختل شده است. لطفا راهنمایی ام کنید.

رضا زیبایی | روان شناس

مشاوره زوجین

شما در طرح مسئله اصلا نشانی از مستندات واقعی کشف شده ای که اثبات بدعهدی همسرتان را داشته باشد، نکردید و این می تواند صرفا نشانه سوءظن و بدگمانی شما باشد و اگر بوده و ذکر نکردید، تا اندازه ای حق دارید که به وی مشکوک باشید.

۲ دلیل بدبینی به همسر

دلایل بدبینی معمولا به دو موضوع برمی گردد.

۱-علت ژنتیکی یا به اصطلاح ذاتی: یکی از علل بدبینی، ارثی است به این معنا که پدر یا مادر شما نیز دارای این خصلت اند که می توانید در برادران و خواهران خود یا دایی و عمه خود نیز مشاهده کنید و الزاماً در همه آن ها بروز ندارد؛ ممکن است در بعضی از آن ها دیده شود ولی این علت معمولاً آن قدر شدید نیست که جلوی ازدواج فرد را بگیرد ولی بعد از ازدواج بسته به میزان شدت آن و از سویی وقایع محیطی رخ داده، می تواند یکی از متغیرهای جدی اختلافات زناشویی باشد.

اگر شما درباره رفتار بدبینانه خود آگاهی کافی دارید و می توانید آن را مدیریت کنید، میزان آزردگی نگران کننده نیست ولی اگر درباره آن آگاهی کافی و کنترلی روی آن ندارید و معمولا دیگران از رفتار شما آزرده یا خشمگین می شوند و دایم هم به شما برچسب شکاک و بدبین می زنند میزان آزردگی در شما بالاست و نیاز مبرم به دارو درمانی و روان درمانی دارید.

۲-علت محیطی یا تجربه و خاطرات گذشته

شما: وجود وقایع شکل دهنده بدبینی، سوءظن و بدگمانی در روند رشدی و گذشته فرد نیز می تواند منجر به این امر شود. وجود مکرر وقایع بسیار پربار از نظر هیجانی و شکل گیری نگرش منفی به موضوعات و از همه مهم تر آدم ها می تواند فرد را در آستانه بیماری بدبینی قرار دهد. به طور مثال شکست در ازدواج آن هم دو بار می تواند مسبب ترس از ازدواج و بدبینی به مردان شود و از همه قدرتمندتر خیانت همسر که می تواند باعث انرژی منفی زیاد و مستمری شود تا فرد به کلیت ازدواج و جنس مخالف سوءظن جدی و افراطی پیدا کند.

حرمت شوهرتان را خدشه دار نکنید

توصیه مهم دیگری که در حوزه خانواده درمانی به شما و دیگر بانوان می کنم، توجه به حفظ شان و منزلت همسر است. اشتیاق و انرژی همسر شما به شما هرگز به معنای وجود اشتیاق آتشین و غیرقابل کنترل وی به زنان دیگر نیست. شکل گیری روابط و درآمیختن به آن نیاز به چندین پیش نیاز جدی دارد و تا نباشد روابط این گونه نیز هرگز شکل نخواهد گرفت. پس مراقب باشید با تکیه بر برداشت ها و تصورات غلط زنانه که بیشتر نشانه عشق و نیاز به توجه و دیده شدن از سوی همسرتان است و نه بدبینی به او، شان و حرمتش را خدشه دار نکنید که بی شک آسیب بلند مدتی به کیفیت رابطه شما وارد خواهد کرد.

با دیگران درد دل نکنید

از طرح شبهات معمول و حتی جدی خود به هر فردی به طور جدی پرهیز کنید که بی آبرویی مردتان را به طور مستقیم با خشم و بی میلی به ادامه زندگی مشترک برای هر دو نفرتان خواهد داشت. فراموش نکنید در این حالت در صورتی که با مراجعه به یک مشاور کاردان می توانستید مسئله را شفاف سازی و مدیریت کنید، با طرح و اعلام آن به نزدیکان و اقوام شعله ای را به خرمن آتش بدل کرده اید.

به روان درمان خبره مراجعه کنید

درباره نحوه برخورد با خیانت جدی و مستدل همسر، بارها در همین صفحه اشارات تخصصی و تجربی بی شماری شده که مطالعه آن ها از طریق آرشیو می تواند کارساز باشد. با این حال و حداقل بر اساس متن پیامک، مشکل شما این چنین به نظر نمی رسد. البته یکی از بهترین روش های درمان، شناخت-رفتار درمانی تحت نظر روان درمان خبره است. بدین معنا که روان درمان با استخراج دلایل قدیم و جدید آزردگی شما تلاش می کند نگرش های منفی بسیار هسته ای و مقاوم به تغییر را آرام آرام ترمیم و با نگرش های مثبت و هنجار جایگزین کند که در این فرایند ممکن است از درمان دارویی نیز به عنوان درمان مکمل بهره جوید.

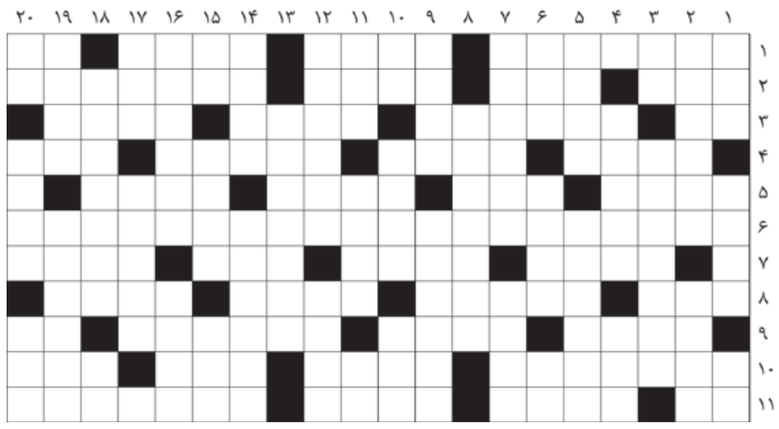
جدول سخت [شماره ۴۱۱]

طراح جدول: بیژن گورانی

افقی: ۱-طرفدار اصلاحات و دگرگونی های اساسی در جامعه-داشتن مال و ثروت-خوابیده-سیستم عاملی در کامپیوتر ۲-علت ها-رفوگر-پنهان-کنایه از آدم بلاتکلیف و آواره است ۳-پول تایلند-پاک و پاکیزه-چندرئیس-دور کعبه گشتن ۴-اعلان-پایتخت غنا-ویروس فلج اطفال-احساس ترحم ۵-دستگاه تولید آب سرد برای سیستم های تهویه مطبوع-قوم ساکن شمال ایران-پسر گودرز در شاهنامه-از سازهای زهی ۶-طرفدار استقرار آزادی در کشورهای شرقی و ایجاد وحدت میان مسلمانان بود ۷-عنوان شاهزادگان دوره صفوی-تاکنون-هر نوع سبزی خوردنی-یار داماد ۸-روستای پلکانی اطراف شهر مشهد در دامنه کوه بینالود-یخ زده-ولخرج-نوعی بیماری ویروسی که سیستم دفاعی بدن را مختل می کند ۹-بصیر-دور کننده-موثر و مفید-من و شما ۱۰-ذره ای بدون بار الکتریکی که در واکنش های هسته ای ایجاد می شود-نیایش کردن-رشته کوهی در اروپا-مراسم سوگواری ۱۱-حشره ای خونخوار-پندار-صفحات داخلی روزنامه-از جرایم خشن.

عمودی: ۱-ترس و وحشت-ارزن-مخفف اینک ۲-از خانواده های اصلی زبانی-نوعی چرم نرم ۳-جزبه ره عشق نپوید هرگز-پل معلقی که نماد شهر فرانسیسکو است ۴-جوینده عاطفه-قیمت ۵-منبر و عظ و خطابه-از رشته های پزشکی ۶-ضایعه در دناک در دهان-همسایه کنگو و کامرون-پیشوندی منفی ۷-بیهوده و بی فایده-مفیدترین سرگرمی دنیا ۸-ایالتی در آمریکا ۹-از اوراق بهادار-واحد دفن مهندسی و بهداشتی پسماند ۱۰-مغز سر-سفر دسته جمعی-از نمازهای یومیه ۱۱-بی دینی-چوب سوزاندنی-خط کش مهندسی ۱۲-تخته مصنوعی-اقامت گزیدن ۱۳-جزیره ای در اندونزی ۱۴-همسایه چین-گردن کش ۱۵-دویار هم قد-قوه حافظه-پیش مقدمه مکالمه تلفنی ۱۶-کنایه از مهارت و قدرت است-واحد اندازه گیری شدت جریان الکتریکی ۱۷-شهری در ترکمنستان-نفی بلد ۱۸-دانشگاهی معتبر در شهر کمبریج ایالت ماساچوست آمریکا-مشک ۱۹-کامیاب-اسبابی برای اندازه گیری میزان پرتوی رادیواکتیو ۲۰-نیم کاسه!-ورزش توپ و راکت-بی سواد.

حل جدول شماره ۴۱۰



جدول متوسط [شماره ۷۲۰۱]

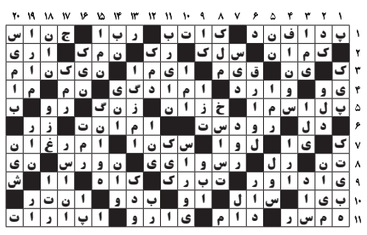
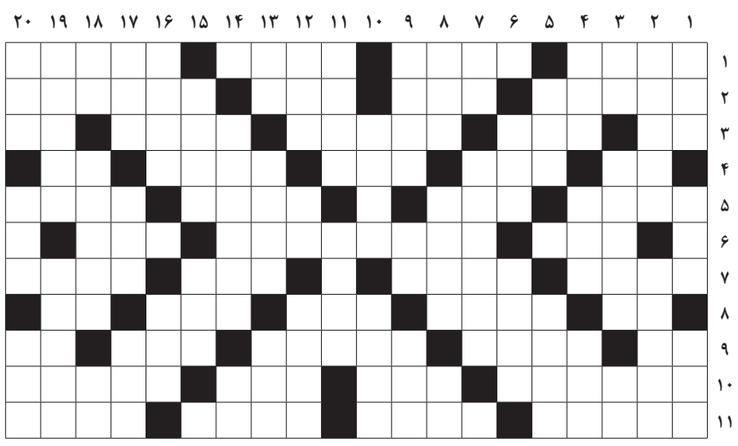
طراح جدول: مجید شادروح

افقی

۱-بزرگ تر-واحد شمارش صابون-اشک-ویرانه ۲-راهرو-نخوت-اشاره به نزدیک-آرمان شهر ۳-تکرار حرف-سقف-کوتاه ترین نوع شعر ژاپنی-شهری در گیلان-واحد سطح ۴-پوستین-جرس-گره دریایی-نخستین زن برنده جایزه نوبل-شکوه و جلال ۵-وسیله ای برای پرواز انفرادی-سبب-مزار-پرنده ای شبیه کبک ۶-گیج-ایالتی در اتازونی-دشمنی ۷-راهیابی-شاعر نوپرداز-پرستار بیگانه-لابه ۸-جهت-دیتا-سره-ضایع و بی حاصل-درون ۹-کافی-دیگر-عامل بیماری زا-خشک-مادر لر ۱۰-الهه شکار و حاصلخیزی در یونان باستان-منزل-تقویت امواج-متقال ۱۱-بیشه-پشیمان-از اشکال هندسی-وسیله ای استوانه ای که با آن خمیر را پهن و صاف می کنند.

عمودی

۱-ابوالبشر-مقعر-پسوند حفاظت ۲-نخی که از پشم یا کرک می ریسند و به وسیلهٔ میل با آن معمولاً لباس های زمستانی می بافند-چارقد ۳-مخترع تلفن-نخستین پادشاه گورکانی-پایان نامه ۴-نوعی حلزون-سریع-آسمان ۵-کرشمه-برقرار ۶-جلوگیری-دلپذیر خارجی ۷-دربست کارخانه-هواپیمای بی موتور ۸-کناره-از پارچه های گران بها-پسوند شباهت ۹-تیز-ویتامین جدولی-سخن زیر لب ۱۰-توانایی-غلاف شمشیر ۱۱-خاموش-درودگر ۱۲-مکر و حیله-مکیدن-بازار معامله اوراق بهادار ۱۳-ریگ-حاشیه-زنبیل ۱۴-سریالی از مهدی فخیم زاده-اندوه ۱۵-جنگ و نبرد-سالم و بی عیب ۱۶-از گل ها-مخزن بنزین ۱۷-امتحان-چابک-سده ۱۸-بالای فرنگی-بازی نهایی-شامه نواز ۱۹-گیاهی که ساقهٔ راست و بلند نداشته باشد و شاخه های آن روی زمین بیفتد-گیرنده امواج ۲۰-سگ بیمار-سرپرست-شیر



حل جدول شماره ۷۲۰۰