

۱۶۴۷۵۸۸

از سری کتابهای روی خط اقتصاد

# کاربرد هوش مالی

برای هایپر و سوپر مارکت ها - به زبانهای انگلیسی، فارسی و عربی

اعدادهای عملی افزایش درآمد ۳ برابری  
برای مالکان و کارکنان  
**هایپر و سوپر مارکت**

امید علیزاده

روزنامه نگار و بنیانگذار انجمن خبرنگاران و نویسندگان نوین ایران

مؤلف کتاب پرفروش شاهکار قرن و هوش مالی

تهران ۱۳۹۷ - ۲۰۱۸



0-1000 0.5 1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 5.5 6 6.5 7 7.5 8 8.5 9 9.5 10

- ۱۳۴۲ هـ -

تاریخ شوم نالین برای شامیر و سوبیر تارک شاه زبانهای انگلیسی فارسی و عربی را آشکارا می‌نماید. (فراس و داجر ۳: ۱۸۱) برای مالکین و کارکنان شامیر و سوبیر تارک/عزوف امید علیزاده.

1. *Journal of the American Medical Association*, 1979; 241: 1237.

میرزا حسن (دیکو) جندول، پشاور (پنجشیر، دیکو)،

ج ۱۰ حضور (برندگی) جدول، نگارنده شخصی (بدن)،  
 - - - - -

تلفون: 0212 330 60 973

11

اسمیت و فرسٹ یونیورسٹی

: انگلیسی - عربی - فارسی

شماره گذاری صفحات از راست به چپ فارسی و از چپ به راست لاتین است.

راهکارهای عملی: طراحی، آزمایش، تولید ۲ برابری برای مالکات و کارکنان فاسد و سبزه‌ها:

۲. **مؤلفان:** دکتر کیسین و کار

Success in business

Volume 22, No. 3, 1995, pp. 483-502

Success in business-- Fiction

1. **IT BUSINESS - Fiction**

Business intelligence

business intelligence :  
 1. 23 - 11. 2011

Francia Regional

HEAVENLY CREATIONS

PROBATION ST-1149 :  
16-0 :

10-71 1

تیمار و گیاهت ملی

رَبانهای انگلیسی، فارسی و عربی

از سری کت‌های روی خط اقتصاد

مولف: امید علیزاده

سال و محل نشر: بهران ۱۳۹۷

انتشارات : نشر مہنف

شماره استاندارد بین المللی کتاب: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴-۰۴۰۲

نوبت چاپ : اول

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت : ۲۳/۵۰۰ تومان

بخش کتاب و هماهنگی جهت ارتباط با نویسندگان:



+9A 9.3 366 4173

www.grand.nexus21@gmail.com

کلیه حقوق مادی و معنوی این کتاب متعلق به ناشر مولف است و هرگونه استفاده از کتاب به صورت جایی و الکترونیکی و ارائه در پایگاههای مجازی، نمایش، اقتباس، تلخیص، تبدیل، ترجمه و تکثیر به هر شکل و نوع، بدون کسب مجوز از نویسنده ممنوع است و متخلفان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

## فهرست مطالب

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| فرستی برای مقدمه نیست                                            | ۶   |
| استراتژی اصلی تان در این شغل باید این باشد                       | ۱۲  |
| کدامیک از امکانات و توانمندیهای شما در افزایش درآمد نقش دارند    | ۱۴  |
| چه نقطه ضعف هایی در این شغل شما را به جلو می برد                 | ۲۰  |
| پرهیز از قریح، درخت گردو، ویا کاشت بامبو؛ مسئله شما این است      | ۲۲  |
| بازار هدف مشخص است این افراد را رصد کنید و برایشان برنامه بچینید | ۲۵  |
| بانک فرصتی برای شما، در کسب درآمد یاری می کنند                   | ۲۷  |
| چند ماهی که نباید به درآمد این شغل دست بزنید                     | ۳۲  |
| این خرگوش هرگز به دیرینه نخراند رسید                             | ۴۰  |
| در این شغل هم، بیش از این باج نسیم                               | ۴۳  |
| اهرم های قدرتمند کسب درآمد در این شغل را جدی تر بگیرید           | ۴۸  |
| اگر می خواهید کاری به موقع انجام شود آن را خودتان انجام ندهید    | ۶۰  |
| میاداد نیمکت شما در این شغل خشک شده باشد                         | ۶۵  |
| مزیتی که باعث می شود مردم از بین رقبا، شما را انتخاب کنند        | ۶۷  |
| رفع یک نیاز در این شغل                                           | ۷۲  |
| با دو برابر شدن دخل، سودتان از پنج برابر هم بیشتر می شود         | ۷۴  |
| شدت این آب نباید زیاد باشد                                       | ۷۷  |
| آغاز متن عربی                                                    | ۸۳  |
| آغاز متن انگلیسی                                                 | ۱۱۲ |