۲۱ روش منحصربه‌فرد برای انگیزه دادن به تیم فروش

انگیزه دادن به تیم فروش یکی از مسائل مهمی است که متاسفانه کمتر به آن پرداخته می‌شود. انگیزه گاهی بیشتر از آمار و ارقام اهمیت پیدا می‌کند. رهبران فروش به روش‌هایی برای انگیزه دادن به تیم فروش نیاز دارند که آنها را ترغیب کند تا درونا اشتیاق به برنده شدن داشته باشند و در عین حال از کار خود لذت ببرند و از آنها قدردانی هم شود.

روش هایی برای انگیزه دادن به تیم فروش

کارمندان فروش پول را دوست دارند؛ پس شما باید با یک ساختار قابل درک و تناوب قابل پیش بینی این موضوع را در نظر بگیرید. به غیر از بحث پول، باید از تاکتیک‌های انگیزه دادن به تیم فروش هم استفاده کنید که البته به روز و منحصربه فرد باشند. در این مقاله از راه مـدیران بـاهم ۲۱ ایـده انگیـزه دادن بـه تیـم فـروش را بررسـی می‌کنیم.

۱. به کار، معنای عمیق‌تری بدهید

طبق تحقیقات انجام شده توسط مدرسه کسب و کارهاروارد، افرادی که در شغل خود معناییی پیدا می‌کنند - آنهایی که تقریباً هر روز از کار خود راضی هستند و احساس خوبی درباره روزشان داشته‌اند - بیش از همه باانگیزه و متعهدند.

ارزش‌ها و ماموریت شرکت تا زمانی که به کارمندان فروش کمک نکنید که نقش خود را در اجرایی کردن این اهداف متوجه شوند، فقط در حرف باقی می‌مانند. به عنوان کارمندان فروش آنها ممکن است هدف خود را صرفاً درآمدزایی برای شرکت بدانند. انگیزه دادن به تیم فروش از درک هدف اجتماعی محصول یا پشتیبانی خدمات شما می‌آید و تاثیری که روی مردم و جوامع می‌گذارد.

به طور منظم داستان‌های موفقیت مشتریان را جمع آوری کنید. - اینکه از طریق محصول یا سرویس شما به چه چیزهایی دست پیدا کرده‌اند یا چگونه زندگی‌شان آسان‌تر شده است. این داستان‌ها را به افراد درون سازمان نیز منتقل کنید. چرا که به همانا اندازه باارزش و معنادار خواهند بود.

۲. کاری کنید افراد احساس باارزش بودن کنند

در حالیکه کارمندان فروش نیاز دارند که معنایی در کار خود پیدا کنند، نیاز دارند تا احساس کنند که کاری که انجام می‌دهند توسط رئیسان و شرکت هم ارزشمند دانسته می‌شود. طبق مطالعه ای که در یک موسسه روانشناسی آمریکایی انجام شد، انگیزه دادن به تیم فروش از طریق انتقال احساس ارزشمند بودن می‌تواند اتفاق بیفتد. تعریف و تمجید کردن شروع خوبی است و توضیح اینکه چرا آنچه انجام داده‌اند اهمیت دارد، پایان قدرتمندتری.

۵ راه برای اینکه فروشندگان احساس ارزشمند بودن کنند:

- آنها را دعوت کنید تا در تصمیم‌گیری‌ها شرکت کنند.
- به آنها فرصت رشد و پیشرفت بدهید.
- چیدمان کاری منعطف ایجاد کنید.
- حقوق مکفی و منصفانه به آنها بدهید.

- جوایزی فراتر از پول نقد به آنها پیشنهاد کنید که می‌دانید برای انگیزه دادن به تیم فروش مناسب هستند. مرخصی، تشویق عمومی، فرصت‌هایی برای به اشتراک گذاری یا رهبری و غیره.

۳. بیشتر از رقابت، روی همکاری تاکید کنید

کارمندان فروش به ذات رقابت‌طلب هستند. اما اینکه مدام با یکدیگر پا به پا حرکت کنند، می‌تواند انگیزه‌های منفی ایجاد نماید. این شرایط باعث می‌شود که بعضی از آنها همکاران خود را نادیده بگیرند و بعضی دیگه کینه‌ورزی کنند.

به جای رقابت، همکاری را پرورش دهید تا در انگیزه دادن به تیم فروش موفق‌تر عمل کنید. هدف این است که دربرابر رقبا رقابت

کنید نه یکدیگر. با منتور کردن، اشتراک دانش و تلاش برای کار با یکدیگر، همکاری را ترویج دهید تا بر رقابت پیشی بگیرد.

۴. ابتکار عمل را بشناسید و تشویق کنید

افراد را هم به همکاری و هم به خلاقیت تشویق کنید تا بتوانند ایده‌هایی برای رشد کسب و کار داشته باشند. به آنها زمان، فضا و آزادی بدهید تا بتوانند ایده‌های خود را امتحان کنند. البته به آنها نظارت هم داشته باشید که مطمئن شوید وقت خود را هدر نمی‌دهند یا راه اشتباهی نمی‌روند.

به آنها برای ایده‌های جدیدی که برای گسترش سهم بازار و پیدا کردن مشتریان جدید ارائه می‌کنند، پاداش بدهید. برای ایده‌هایی که قابل اجرا هستند پاداش بیشتری در نظر بگیرید و حتی پاداش‌های بزرگتر برای آن دسته از ایده‌هایی که جواب می‌دهند.

۵. از افرادی که با آنها همکاری می‌کنید باخبر باشید

بستن معاملات یکی از بخش‌های بسیار مهم فروش است. برای کارمندان فروش بستن قرارداد با مشتریانی که دوست دارند از هرچیزی مهم‌تر است. تروی هَزارد، کارآفرین و مشاور فروش تجربه شخصی خود درباره انگیزه دادن به تیم فروش را با ما به اشتراک گذاشته است: او متوجه شد که ۶۰ درصد از مشتریان شرکتش

افرادی هستند که کارمندان فروش تیم او از آنها خوششان نمی‌آید و به آنها احترام نمی‌گذارند یا اعتماد ندارند. او اما این دسته از مشتریان را نادیده نگرفت بلکه به تیم فروش خود گفت که روی ارزش‌های شرکت تمرکز کنند. او در یک یادداشت برای آنها نوشت:

از همین حالا شرط جدید ما برای کار با کسب و کارهای جدید این خواهد بود که مشتری را دوست داشته باشید و او هم حاضر باشد مبلغ پیشنهادی ما برای محصول یا خدمت را پرداخت کند. از این هدف منحرف نشوید و ابتکار عمل را به دست بگیرید. سعی کنید هیچ مشتری بالقوه‌ای که با فرهنگ و آنچه هدف ماست همخوانی دارد را از دست ندهید.

۶. پیروزی‌های کوچک را جشن بگیرید

قرار نیست هربار که کارمند فروشی یک قرار ملاقات با مشتری تنظیم کرد یک مهمانی ترتیب دهید. اما وقتی دستاوردهای کوچک هم نادیده گرفته نشوند، حاشیه‌ها کمتر خواهد بود. پیروزی‌های کوچک قدرت خوبی برای انگیزه دادن به تیم فروش ایجاد می‌کنند که می‌توانند نوع نگاه به چالش‌ها را تغییر دهند. این موفقیت‌ها را از طریق یک تشویق کلامی به رسمیت بشناسید. تشویق‌های بیشتر را برای موفقیت‌های بزرگتر نگه دارید.

۷. همه را تشویق کنید که پیروزی‌های خود را دنبال کنند

در فروش اینکه بخواهید روی شکست‌ها و عقب نشینی‌ها تمرکز کنید کار سختی نیست. چرا که بیشتر از موفقیت‌ها اتفاق می‌افتند. اما برای انگیزه دادن به تیم فروش باید کاری کنید که آنها هم روی موفقیت‌های روزانه خود تمرکز کنند. حتی اگر این موفقیت کوچک یک گفتگوی عالی با یک مشتری بوده باشد.

حداقل یکی از این موفقیت‌ها را برای هر کارمندی تبدیل کنید به یک یادداشت هفتگی. همچنین موفقیت‌هایی که برای کسب و کار شما مهم هستند را هم یادآور شوید. به طور مثال پیشرفت حرفه‌ای، درک صنعت، شرکت در یک رقابت یا امضای یک معامله برای اولین

بار.

۸. گروه را به صورت عمومی تمجید کنید

به رسمیت شناختن موفقیت‌های کوچک می‌تواند در انگیزه دادن به تیم فروش بسیار موثر واقع شود. خصوصاً برای فروشندگانی که چندان با تشویق شدن در جمع راحت نیستند. پیشنهاد می‌کنیم افراد را در جلسات عمومی یا زمانی که در حال کار کردن هستند تشویق کنید. همکاران آنها درباره موفقیت‌شان صحبت خواهند کرد و به او تبریک خواهند گفت که تاثیر مثبت خوبی خواهد داشت.

۹. تیم سازی کنید

فعالیت‌های تیم سازی عمومی به جای اینکه برای کارمندان هیجان‌انگیز باشند، مورد استقبال آنها قرار نمی‌گیرد. اما تحقیقات نشان داده است که حتی با این وجود هم می‌تواند در انگیزه دادن به تیم فروش مورد استفاده قرار گیرد. نکته کار در اینجاست که از گروه بخواهید که با هم تعامل داشته باشند و به یک روش طبیعی مهارت‌های خود را توسعه دهند. تا جایی که می‌شود به سراغ بازی‌ها و فعالیت‌هایی که چندان برای کارمندان جذاب نیستند نروید.

۱۰. مثبت باشید

هرکسی در حرفه فروش به صورت هفتگی - حتی گاهی روزانه - با موقعیت‌های منفی رو به رو می‌شود. رد شدن، خشم و گیجی از جمله احساساتی هستند که با آنها مواجه می‌شوید. غلبه به این چالش‌ها و باانگیزه ماندن در این شرایط ممکن است کمی سخت باشد.

اینجا همان جایی است که رهبران فروش باید وارد شوند. جایی که باید کارمندان خود را تشویق کنند. اما سه نکته را فراموش نکنید:

- نگرانی‌ها و شکست‌های فروشندگان را بشناسید اما زیاد به آنها پر و بال ندهید.
- از خستگی‌های آنها باخبر باشید اما از ادبیاتی مثبت استفاده کنید و پیشنهاد نمایید که روی اهداف شخصی و ارزش‌های شرکت تمرکز کنند.
- چالش‌ها و ترس‌ها را شناسایی کنید اما ریسک پذیر هم باشید.

۱۱. آنها را به آینده شغلی‌شان وصل کنید

برای انگیزه دادن به تیم فروش فعالیت‌های امروز را به آینده شغلی آنها ارتباط دهید. به آنها کمک کنید تا بتوانند مسیر خود را به سمت اهداف شغلی‌شان ترسیم کنند. حتی شاید بتوانند از طریق شرکت شما در این مسیر جلو بروند و با یک کسب و کار یا صنعت

دیگر آشنا شوند. به آنها اجازه دهید که فعالیت‌های روزانه‌ای را انجام دهند که مهارت‌هایی لازم برای رسیدن به اهداف بلند مدت شغلی آنها را تامین می‌کنند.

فراموش نکنید که تمام فروشندگان به دنبال یک شغل بهتر نیستند. بعضی از آنها از همین جایی که هستند رضایت داشته و به اندازه کافی برای ادامه انگیزه دارند. آنها ترجیح می‌دهند به مشتریان کمک کنند تا اینکه بخواهند نقش‌های مدیریتی بگیرند. قبل از اینکه بخواهید به کسی بالا رفتن از نردبام را یاد بدهید مطمئن شوید که تمایل به اینکار دارد یا خیر.

۱۲. آموزش دهید

انگیزه دادن به تیم فروش می‌تواند از طریق دادن شانسی به آنها برای یادگیری و بیشتر درباره صنعت، مشتریان، محصولات، خدمات یا موضوعات مرتبط دیگر باشد که به آنها کمک می‌کند تا در شغل و زندگی خود موفق‌تر ظاهر شوند.

با اختصاص دادن زمان و تعیین سطح انتظار آنها برای شرکت در رویدادهای آموزشی حضوری و آنلاین، در مسیر انگیزه دادن به تیم فروش گام بردارید. آنها را در وبینارهای مرتبط ثبت نام کنید، به آنها کتاب بدهید و پادکست‌های مناسب را معرفی نمایید.

۱۳. برای هشدار آتش آماده باشید!

رهبران فروشی که خود را در فرایند فروش درگیر نگه می‌دارند بیشتر می‌توانند با چالش‌های روزمره فروشندگان احساس همدردی کنند. کارمندان فروش وقتی ببینند مدیران‌شان هم با آنها همدردی می‌کنند و می‌توانند در صورت نیاز - به زنگ درآمدن هشدار آتش - جای آنها را بگیرند، بیشتر انگیزه پیدا می‌کنند. اینکه بدانید

رئیس‌تـان هـوای شمـا را دارد یـک تقـویت کننـده مـوثر بـه حسـاب می‌آید.

۱۴. به آنها گزینه‌های انگیزشی پیشنهاد دهید

هـر فروشنـده ای بـه شکلـی انگیـزه مـی‌گیرد. بعضـی از افـراد بـا یـک پـاداش ترغیـب می‌شونـد و بعضـی دیگـر بایـد مزایـای متفـاوتی نصیب‌شان شود. یک تکنیک انگیزه دادن به تیم فروش مستقیم عمل می‌کند و تکنیک دیگر همانند آتش زیر خاکستر. توجه داشته باشید که تمام تکنیک‌های انگیزه دادن به تیم فروش معرفی شده در این مقاله هم قرار نیست به طور یکسان برای همه یک تاثیر داشته باشند.

اجازه بدهید خود فروشندگان پاداش دلخواه خود را انتخاب کنند. یـک مطـالعه نشـان داده اسـت کـه شرکت‌هـایی کـه پاداش‌هـای متفـاوتی را بـرای کارمنـدان خـود در نظـر مـی‌گیرد ۳۳ درصـد شـانس بیشتری دارد که سقف مورد نظر را بزنند. پس در محدوده بودجه خود، پاداش‌های مختلفی را پیشنهاد دهید و اهدافی بگذارید تا فروشندگان بتوانند به طور واقع بینانه، به آنها برسند و به پاداش دلخواه خود دست پیدا کنند.

۱۵. یک مربی استراتژیک و متعهد باشید

مدیران فروش معمولاً نقش کوچ فروشندگان را نیز به عهده دارند و ممکن است تنها بعد از یک اشتباه یا شکست برای مربیگری اقدام کنند. در این شرایط فروشندگان کوچینگ را صرفاً با شکست مرتبط می‌دانند که در روحیه آنها تاثیر منفی خواهد گذاشت.

انگیزه دادن به تیم فروش را با نشان دادن تعهد به کوچینگ انجام دهید. برای تشویق و تمجید آنها، ساخت و بهبودشان و زمان بندی استراتژیک برای کمک در شرایطی که به آن نیاز دارند، وقت بگذارید.

۱۶. روابط حیاتی را پرورش دهید

وقتی برای انگیزه دادن به تیم فروش اقدام می‌کند چیزهایی که معمولاً نادیده می‌گیرید همان‌هایی هستند که تاثیرات معکوس می‌گذارند. مثلاً مشاجره کردن، اشاره مستقیم به افراد کردن، زیرآب زدن بخش‌های مهمی همچون مارکتینگ یا خدمات مشتریان.

رهبران فروشی که این روابط را می‌سازند و ارتباطات خوب بین فروشندگان و سایر دپارتمان‌ها پرورش می‌دهند، بیشتر می‌توانند در انگیزه دادن به تیم فروش موفق باشند. گروه‌ها را به هم نزدیک کنید و روش‌هایی برای برقراری ارتباط بهتر پیدا نمایید. همکاری روی پروژه‌هایی با محوریت مشتری می‌توانند پیروزی‌های گروهی را در پی

داشته باشند.

۱۷. از بازی‌ها به درستی استفاده کنید

استفاده از گیمیفیکیشن برای انگیزه دادن به تیم فروش نه تنها موثر است بلکه بسیار هم توصیه می‌شود. اما باید حواس‌تان به نوع رقابت‌هایی که ایجاد می‌شود باشد. فارغ از نوع بازی و رقابتی که میزبانش هستید، این المان‌های حیاتی را برای موفقیت در ذهن داشته باشید.

- **کوتاه نگه دارید:** تاثیرات انگیزشی هر رقابتی کوتاه مدت است. حتی اگر پاداش در نظر گرفته شده برای آن مقیاس‌پذیر باشد. فروشندگان از اینکه در یک رقابت شرکت کنند برای چند هفته کوتاه هیجان‌زده خواهند شد و برندگان هم از پیروزی خود برای چند روز لذت خواهند بود.
- **ساده نگه دارید:** هر رقابتی باید برای انگیزه دادن به یک رفتار در نظر گرفته شود. برای مثال برقراری تماس‌های بیشتر، تنظیم قرار ملاقات‌های بیشتر، بستن قراردادهای بیشتر.
- **نتایج را اعلام کنید:** به صورت ایده‌آل شما باید نتایج در لحظه داشته باشید تا فروشندگان بتوانند متوجه شوند که در این رقابت کجا ایستاده‌اند. بیشتر نرم افزارهای فروش و CRM این قسمت را به عهده می‌گیرند.

- **تیم محور کار کنید:** می‌دانیم که تمام رهبران فروش تعداد فروشنده کافی برای ساخت یک رقابت تیمی ندارند اما اگر می‌توانید این کار را انجام دهید. رقابت‌های تیم محور می‌توانند مهربانی و عدالت بیشتری با خود به همراه داشته باشند. رقابت‌های فرد محور متاسفانه در نهایت به شکایت درباره تقلب و نابرابری ختم می‌شوند. رقابت‌های تیمی همچنین می‌توانند بازی را در یک سطح بالایی نگه دارند. با اینکار افرادی خاص همیشه رقابت را نمی‌برند و افراد با عملکرد پایین هم شانس برنده شدن دارند.
- **از افراد اجرایی کمک بگیرید:** از افراد درجه بالا در شرکت بخواهید که افراد را در حین رقابت‌ها تشویق کنند. شناخته شدن توسط مدیران اجرایی می‌تواند حتی فروشندگانی که برنده نمی‌شوند را هم ترغیب کند.
- **به سراغ ایده‌های تازه بروید:** همیشه همان رقابت‌های تکراری را اجرا نکنید. معیارهای جدید، قالب‌های تازه، اهداف و جایزه‌هایی مبتنی برای نیازهای صنعت و سازمان خود در نظر بگیرید.

۱۸. منعطف باشید

شاید شما برای همه افراد تیم، مدیر و رهبر باشید اما نیازی نیست که برای همه یکسان عمل کنید. مدیریت با یک روش برای همه، می‌تواند به انگیزه دادن به تیم فروش صدمه وارد کند. فرقی نمی‌کند چه هدفی را دنبال می‌کنید. برای انگیزه دادن به تیم فروش

باید هرکدام از آنها را به شیوه ای که به نوع کار و مدل شخصیتی‌شان می‌خورد مدیریت کنید. برای اینکه ببینید چطور باید هرکسی را مدیریت کنید سوالات زیر را بپرسید:

- چند بار در هفته دوست دارید که تعامل داشته باشیم؟
- آیا تشویق جلوی دیگران را ترجیح می‌دهید یا به صورت خصوصی؟
- چه نوع بازخوردی را ترجیح می‌دهید؟
- دوست دارید من چطور به شما فیدبک بدهم؟ رو در رو، به صورت نوشتاری، از طریق کوچینگ و غیره.
- چقدر می‌خواهید من در فرایند فروش شما نقش داشته باشم؟
- چگونه درباره نگرانی‌ها و دستاوردهای خود به من اطلاع می‌دهید؟

۱۹. فروتنانه کمک کنید

تا اینجا متوجه شدیم که در فرایند انگیزه دادن به تیم فروش، آموزش و اضافه کردن معنا به کار دو فاکتور بسیار مهم موفقیت کارمندان فروش هستند. اما رهبران نمی‌توانند این دو مورد را صرفاً بعد از یک دوره آموزشی یک ماهه تیک بزنند و تمام. دِب کالورت نویسنده کتاب فروش را متوقف کنید و رهبری را شروع کنید، بنیانگذار کانال متخصصین فروش، می‌گوید انگیزه دادن به تیم

فروش از طریق کمک کردن به کارمندان برای رشد در حد ظرفیت، اعتماد به نفس و صلاحیت ممکن می‌شود. به علاوه اینکه باید کاری کنید که احساس مهم بودن کنند.

به طور مرتب از آنها بپرسید که آیا انتظارات شما منطقی است و آیا منابع کافی در اختیار آنها گذاشته‌اید. برای آنچه انجام داده‌اند تشویق‌شان کنید و به آنها اعتماد به نفس بدهید. سپس به آنها توضیح دهید که چرا این موارد برای شما، مدیران اجرایی، مشتریان و آینده سازمان مهم است و وظیفه شما این است که نیازهای مهم را تامین کنید.

۲۰. اجازه بدهید آنها قهرمان باشند

قهرمان‌ها آنقدر انگیزه دارند که بتوانند در بدترین شرایط غیرطبیعی‌ترین کارها را انجام دهند. کاری که بسیار شبیه به اتفاقی است که در فرایند فروش می‌افتد.

رهبران باید بتوانند قهرمانان را شناسایی کند، از آنها حمایت کرده و به آنها به طرق مختلف از جمله تشویق کردن پاداش دهند. تا یک حد منطقی از شکست را تحمل کنید و از افرادی که سر بزنگاه اقدام می‌کنند، تجلیل نمایید. برای انگیزه دادن به تیم فروش خصوصاً افراد قهرمان، پیشنهادات زیر را به کار ببندید:

- **از خلاقیت، کشف و قبول ریسک هوشمندانه حمایت کنید:** وقتی این اتفاق می‌افتد فروشندگان احساس می‌کنند قهرمان هستند.
- **به فروشندگان کمک کنید تا باورهای قدرتمند داشته باشند:** هرچه کارشناسان فروش بیشتر شاهد مزایای محصولات و خدمات شما باشند، بیشتر به چیزی که می‌فروشند معتقد خواهند بود. وقتی خرید مشتری هم با موفقیت انجام شود، این احساس مثبت بیشتر خواهد شد.
- **مابقی افراد را تشویق کنید:** به کارشناسان فروش زمان و منابع کافی برای پیش گرفتن یک رویکرد ژرف اندیشانه، بدهید. مراقبه، یوگا و سایر روش‌های ریلکسیشن به آنها کمک می‌کند تا زیر فشار کاری خسته نشوند.

۲۱. به فکر تجدید نیروی آنها باشید

کارشناسان فروش شغل و زندگی شلوغ و پرتکاپویی دارند. بیشتر آنها در حال سفر هستند. بعضی باید بیش از حد تلاش کنند. این موارد می‌توانند تعادل خواب، ورزش و تغذیه را به هم بریزند. وقتی این اتفاق بیفتد انگیزه دادن به تیم فروش کار سختی خواهد شد.

رهبران فروش باید حواسشان هم به اعداد فروش باشد هم به وضعیت جسمانی اعضای تیم. اگر فروشنده‌ای خسته یا خواب‌آلوده به نظر برسد، بهتر است به او زمانی برای استراحت یا تایمی برای مرخصی داده شود. برای آنها یک رژیم غذایی سالم در نظر بگیرید و

اطلاعات لازم در این زمینه را بهشان بدهید. آنها را تشویق کنید تا برای ورزش زمان بگذارند و به سلامتی خود اهمیت بدهند.

کلیه نکات گفته شده در این مقاله، می‌توانند برای انگیزه دادن به تیم فروش مورد استفاده قرار گیرند. اما بعضی تکنیک‌ها و ترفندها را نمی‌توان در مقالات و حتی کتاب‌ها پیدا کرد. این دسته از اطلاعات را می‌بایست از افرادی دریافت کنید که تجربه کار کردن در بازار کار را داشته‌اند. آقای بهزاد استقامت به عنوان منتور و مدرس دوره‌های فروش و بازاریابی تلفنی تجربیات عملی خود را در دوره‌های حضوری و آنلاین راه مدیران در اختیار شما عزیزان گذاشته است. شما می‌توانید با مراجعه به فروشگاه سایت راه مدیران، از این دوره‌ها استفاده کنید.

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

[box type="info" align="" class="" width=""]این مطلب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[/box]

[box type="shadow" align="aligncenter" class="" width=""]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[box/]