



دیداری‌ها بیشتر از چه چیزهای لذت می‌برند؟

گزارش عملکرد کافه دیدار



گزارش عملکرد کافه دیدار

سال ۱۴۰۱



OPEN

ROCKET
ESPRESSO MILANO
LINEA PROFESSIONALE

کافه دیدار شاید یکی از دیداری‌ترین قسمت‌های ما باشد؛ فضایی که بچه‌ها از هر تیمی و با هر موقعیت شغلی با یکدیگر هم صحبت می‌شوند، می‌خندند، دوست می‌شوند و برای لحظاتی ارزشی فراتر از کارهایشان، تسک‌هایشان و روزمرگی‌هایشان خلق می‌کنند.

کافه دیدار چگونه کار می‌کند؟ بچه‌های تیم فنی اپلیکیشنی برای آن توسعه دادند که ابتدای هر ماه کیف پول بچه‌های دیدار شارژ شده و می‌توانند در طول ماه از آن استفاده کنند و باریستای کافه نیز مسئول آماده سازی سفارشات است.

در دیدار آشپزها و قنادهای خوبی کار می‌کنند؛ بچه‌های شرکت غذا و کیک درست می‌کنند و دستپخت خود را به رخ دیگران می‌کشند و بقیه می‌توانند آن را تهیه کرده و لذتش را ببرند.

رشوه‌گیرها به بهشت نمی‌روند؛ فرض کنید حامد از تیم فروش برای زودتر اجرایی شدن کمپین از نوید که تیم مارکتینگ است کمک می‌خواهد ولی نوید تسک‌های زیادی دارد، خب راه حل چیست؟ حامد از قسمت رشوه اپلیکیشن مقداری از شارژ خود را به نوید انتقال می‌دهد. نتیجه چیست؟ حامد زودتر کمپین را شروع می‌کند و نوید با کیک روی میزش مابقی تسک‌ها را خوشحال‌تر ادامه می‌دهد.

در گزارش پیش رو مروری خواهیم داشت به اتفاقات آماری یک سال گذشته کافه دیدار که دیدنش خالی از لطف نیست.



محصولات فوق العاده توسط آدم‌هایی
ساخته می‌شود که حالشان فوق العاده‌ست.
حمید محمودزاده



مهمان‌های ویژه کافه دیدار در سال ۱۴۰۱

عادل طالبی
نشر برآیند





محمد رضا شعبان علی
متمم

سمیه محمدی
آریانا قلم



ترین‌های کافه دیدار

پرسفارش ترین محصولات کافه دیدار

[illegible]

۱۱ مرداد ۱۴۰۱

پر سفارش‌ترین روز سال با ۹۴ سفارش
در کم‌سفارش‌ترین ماه سال!

تعداد سفارش



شکموترین افراد دیدار

مزگان اسماعیلی با ۳۲۰ سفارش



رشوه دهنده‌ترین فرد دیدار

ستاره رسانه



رشوه گیرنده ترین فرد دیدار

مژگان اسماعیلی



دمنوش خورترین فرد دیدار

حسام شاهرخي





قهوه خورترین فرد دیدار

حامد بایرام زاده

اولین سفارش سال ۱۴۰۱

سودابه بیک محمد

۶ فروردین | لته



زودترین سفارش

ایمان بوستان

ساعت ۷:۴۵ | ۲۳ شهریور ۱۴۰۱



دیرترین سفارش

مژگان اسماعیلی

ساعت ۲۳:۴۰ | ۹ مرداد ۱۴۰۱





رویدادهای کافه دیدار

۴۷ کارگاه تغییر نگرش

۱ دوره اکادمی فروش

۲ دوره بازارگاه مشاورین فروش ایران

۱ جشن یلدا

و بارها با مناسبت‌های متفاوت دور هم

جمع شدیم و خاطره ساختیم .

محیط جذاب و دوست داشتنی، با حس عمیق لذتِ اثرگذاری، چیزی است که ما برای نشرِ فرهنگی متفاوت از کار کردن، در شرکت های ایرانی، هر روز در جستجوی ایده جدیدی برای آن هستیم.

آدم های با حالِ خوب

کارهای نشدنی را شدنی می کنند ،

محصول خوب خلق می کنند،

عاشق حل کردن مسائل مشتریان شان هستند،

و چرخه بی انتهای برکت را در رگ های سازمان جاری می کنند .

و اینجا جایی است که فرهنگ شرقی با تکنولوژی غربی چیدمان خوشرنگی از معنای اثرگذاری را خلق می کند.



برای نشر ایده ما کمک کنید این مستند بیشتر دیده شود.

didar.me