



ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

މަތީދާނެ ދާއިރާގެ ސަރަޙައްދު، ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

ފޯން: (20371)، ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

ފޯން: (960) 3345101 ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

އި-މޭލު: admin@mnu.edu.mv ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.

<p>ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ވަނަ ހަރަދުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.</p> <p>ފަލަހުގެ 12-ވަނަ ހަރަދުގެ ތެރެއިން</p> <p>MNU-FHTS/PN/2024/15 ފަލަހުގެ ނަންބަރު</p> <p>2024 ހަފްތާގެ 13 ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.</p>
--

1. ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ނުވަތަ ނިންމުމުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ފަލަހުގެ 12-ވަނަ ހަރަދުގެ ތެރެއިން ފަލަހުގެ ނަންބަރު ފޮތުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.
2. ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ނުވަތަ ނިންމުމުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ފަލަހުގެ 12-ވަނަ ހަރަދުގެ ތެރެއިން ފަލަހުގެ ނަންބަރު ފޮތުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.
3. ފަލަހުގެ 14 ހަފްތާގެ ތެރެއިން 2024 ފަލަހުގެ ނަންބަރު 11:00 ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. procurement@mnu.edu.mv ނުވަތަ fhts@mnu.edu.mv ފޮތުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. 3345262 ނުވަތަ 3345947 ފޮތުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.
4. ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ނުވަތަ ނިންމުމުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ. ފަލަހުގެ 12-ވަނަ ހަރަދުގެ ތެރެއިން ފަލަހުގެ ނަންބަރު ފޮތުގެ ތެރެއިން ދިވެހިރާއްޖޭގެ ޖުމްހޫރީ ޖިނީވަރުނަރުކެއްޗެވެ.



دە ۱۲ (Week-12) نۆپەس مەھسۇلاتىنىڭ ئىشلىتىش تەرتىپى
 مەھسۇلاتنىڭ ئىسمى، مىقدارى، بىرلىكى، نۆپەسى

بىر كۈن

1	Nut Walnuts		kg	2
2	Basil Leaves		gm	500
3	Bell Pepper - Red		kg	1
4	Broccoli		kg	5
5	Brussel Sprout		kg	1.5
6	Cabbage - Chinese		kg	4
7	Carrot		kg	10
8	Carrot - Heirloom		kg	1
9	Cauliflower		kg	3
10	Celery		kg	2
11	Chilli - Padi		gm	250
12	Chives		gm	300
13	Coconut Desiated		pkt	3
14	Fresh Dill		gm	200
15	Fresh Italian Parsley		gm	350
16	Fresh Rosemary		gm	600
17	Fresh Sage		gm	300
18	Fresh Thyme		gm	200
19	Garlic		gm	400
20	Ginger		kg	1.5
21	Leeks		kg	1.5
22	Lemon		nos	75
23	Lettuce Romaine		kg	4
24	Lime		kg	7
25	Mint Leaves		gm	250
26	Mushroom Button Fresh		kg	3
27	Onion		kg	14
28	Onion White		kg	1.5
29	Onion Spring		gm	750
30	Pak Choy		kg	2
31	Parsley		gm	100
32	Potato - Baby		kg	6
33	Potatoes russet		kg	12
34	Pumpkin Butternut		kg	7
35	Shallots		gm	250
36	Spinach Baby		kg	1
37	Tomato		kg	5
38	Tomato - Cherry Red		kg	1.5
39	Zucchini Green		kg	5
40	Frozen Snow Peans		pkt	7
41	Apple - Green		nos	25
42	Avocado		nos	20
43	Blueberry	fresh 125 per pack	pkt	6
44	Mangoe - Honey		kg	6
45	Mangoe - Thai Sweet		kg	5
46	Oranges		nos	75
47	Pear - Green		nos	50
48	Pineapple		nos	4
49	Raspberry		gm	500
50	Red Currant		try	5

51	Strawberry		kg	2.5
52	Cheese Mascarpone		kg	3.3
53	Cheese Parmesan Block Grana Padano		kg	4
54	Cheese Ricotta		kg	2
55	Cheese Cream		kg	3.5
56	Chesse Mozzarella Block		kg	1
57	Bread Wholemeal	brown	loaf	2
58	Mixed Fruits	Dry (peels)	gm	400
59	Nut Almond Whole		kg	1
60	Nut Hazelnuts		kg	1.5
61	Nut Hazelnuts Shelled		gm	300
62	Nut Hazelnuts Roasted		gm	200
63	Nut Peanut		gm	500
64	Nut Pecan		gm	400
65	Raisin Golden		gm	600
66	Raisin Sulatanas		gm	800
67	Passionfruit		nos	30
68	Plain yogurt	Greek	ltr	4
69	ground almond	almond flour	kg	4
70	Coriander Fresh		gm	200
71	french Beans		kg	3
72	peanut butter smooth	360 g per bottle	btl	1
73	Pine nuts		gm	100
74	Pandan leaves	Big	nos	6
75	pearl onion		gm	1
76	Fennel bulb	fresh	nos	8
77	Dried Cherry	Dry	gm	400
78	Butter Milk		ltr	1
79	Curd		cup	3
80	Kaffir lime leaves		pkt	2
81	Marshmallow plain		pkt	3
82	Cheese Feta in oil		gm	200
83	Apple cider veniger		btl	1

2. خاتمه و نتیجه گیری

1. در بررسی‌های انجام شده، مشخص شد که اکثر شرکت‌ها در زمینه‌های مختلف، از جمله تولید، بازاریابی و خدمات مشتری، با چالش‌های متعددی مواجه هستند. این چالش‌ها می‌تواند ناشی از تغییرات سریع در سبک زندگی مشتریان و رقابت شدید در بازار باشد.
2. برای غلبه بر این چالش‌ها، شرکت‌ها نیازمند اتخاذ رویکردهای نوین و استفاده از ابزارهای دیجیتال هستند. این امر می‌تواند به بهبود تجربه مشتری و افزایش وفاداری منجر شود.
3. همچنین، سرمایه‌گذاری در تحقیقات و توسعه (R&D) برای ایجاد محصولات و خدمات جدید و متمایز، یک ضرورت است. این امر به شرکت‌ها کمک می‌کند تا در بازار رقابتی خود، جایگاه متمایزی را تثبیت کنند.
4. در نهایت، موفقیت در بازار به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله کیفیت محصول، خدمات مشتری و توانایی شرکت در پاسخگویی به نیازهای مشتریان. بنابراین، تمرکز بر این عوامل می‌تواند به دستیابی به اهداف کسب‌وکار منجر شود.
5. علاوه بر این، همکاری و شراکت با سایر شرکت‌ها می‌تواند به اشتراک‌گذاری منابع و تخصص‌ها منجر شود و به بهبود عملکرد کلی شرکت‌ها کمک کند.
6. در نتیجه، برای موفقیت در بازار، شرکت‌ها باید به‌طور مستمر در به‌روزرسانی استراتژی‌ها و فرآیندها، سرمایه‌گذاری کنند. این امر می‌تواند به ایجاد مزیت رقابتی پایدار و افزایش سودآوری منجر شود.
7. همچنین، توجه به نیازهای خاص مشتریان و ارائه خدمات شخصی‌سازی شده، می‌تواند به افزایش رضایت مشتری و وفاداری منجر شود. این امر به شرکت‌ها کمک می‌کند تا در بازار رقابتی خود، جایگاه متمایزی را تثبیت کنند.
8. در نهایت، موفقیت در بازار به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله کیفیت محصول، خدمات مشتری و توانایی شرکت در پاسخگویی به نیازهای مشتریان. بنابراین، تمرکز بر این عوامل می‌تواند به دستیابی به اهداف کسب‌وکار منجر شود.
9. در نتیجه، برای موفقیت در بازار، شرکت‌ها باید به‌طور مستمر در به‌روزرسانی استراتژی‌ها و فرآیندها، سرمایه‌گذاری کنند. این امر می‌تواند به ایجاد مزیت رقابتی پایدار و افزایش سودآوری منجر شود.

- در نهایت، موفقیت در بازار به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله کیفیت محصول، خدمات مشتری و توانایی شرکت در پاسخگویی به نیازهای مشتریان.
- در نتیجه، برای موفقیت در بازار، شرکت‌ها باید به‌طور مستمر در به‌روزرسانی استراتژی‌ها و فرآیندها، سرمایه‌گذاری کنند.
- همچنین، توجه به نیازهای خاص مشتریان و ارائه خدمات شخصی‌سازی شده، می‌تواند به افزایش رضایت مشتری و وفاداری منجر شود.
- در نهایت، موفقیت در بازار به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله کیفیت محصول، خدمات مشتری و توانایی شرکت در پاسخگویی به نیازهای مشتریان.

شکری است.