

نیازمندی‌ها

مشتریان خود را مبهوت کنید

۰۰۰۰ ۴

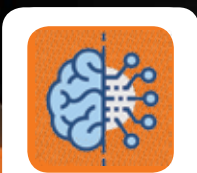
انتقاد پذیری یا انتقاد گریزی؟

۵

ابزارهای روابط عمومی

کدامند؟

۲



بهترین راه‌های تبلیغات برای جذب مشتری

بسیاری از تبلیغ کنندگان،

برای ایجاد تصویری همیشگی در ذهن مشتریان

کوچی؛ برندی از چکمه‌ی اروپا

کوچی امروزه در کنار تولید پوشاک، در تولید
جواهرات و محصولات چرمی هم نیز حضور دارد.

سایز مناسب برندان چیست؟

درست در صفحه هوم پست ها همان طور که هستند
نشان داده می شوند اما در صفحه پروفایل و در



نگاهی به اصول روابط عمومی

ابزارهای روابط عمومی کدامند؟



سعید اتحادی
روزنامه نگار

در شبکه های اجتماعی، شما به راحتی دیگر رسانه ها را دور زده و مستقیم به سراغ مشتری میروید. در شبکههایی مثل فیسبوک و توئیتر، شما به راحتی ترافیک رایج سمت خود میکشید



خلق و نگهداری از شهرت و اعتبار خوب، یک فرآیند پیچیده بوده که نیاز به تداوم نیز دارد. بدون داشتن روابط عمومی مؤثر، جلب توجه مخاطبان هدف بسیار دشوار است و تأثیرگذاری بر عقاید و تصمیمات آنها بسیار کمتر امکان پذیر خواهد بود. اما هنگامی که رابطه با گروه هدف برقرار شود، باید این رابطه در سطح بالایی حفظ شود. این روند مشابه روابط بین فردی عمل می کند. هنگامی که دو نفر ارتباط خود را از دست می دهند، تقریباً از زندگی یکدیگر ناپدید می شوند، مهم نیست که قبلاً چقدر نزدیک بوده اند. به صورت مشابه اگر نتوانید رابطه با مخاطبان هدف را در سطح مطلوبی حفظ نمایید، همین اتفاق برای شما نیز رخ خواهد داد. روابط عمومی معقوله بسیار جامعیت. برای بهتر درک کردن آن نیاز به تعاریف جزئی تری داریم. ولی می توان گفت که بهترین راه برای تعریف روابط عمومی شناخت بهتر ابزارهایش می باشد. این رشته ابزارهای فراوانی دارد. در ادامه به چندی از آنها به همراه تعاریف و موارد استفاده آنها اشاره خواهیم کرد.

۱. رپورتاژ آگهی

رپورتاژ آگهی نوعی خبر سفارشی می باشد که اسپانسر آن شرکت یا کسب و کار است. این خبر به هدف بالا بردن اطلاعات مصرف کنندگان و بازار هدف از محصول انتشار می یابد. رپورتاژ آگهی، با وجود اینکه به منظور بالا بردن فروش و جلب توجه مشتریان و مصرف کنندگان به یک محصول یا یک سری خدمات انتشار می یابد، اما اصلاً قالب تبلیغی نداشته و همین خصوصیت است که آن را به یکی از بهترین ابزارها برای روابط عمومی و بازاریابی تبدیل می کند. در میان کارشناسان روابط عمومی، از رپورتاژ آگهی به عنوان بهترین و در عین حال، کم هزینه ترین ابزار روابط عمومی یاد می شود زیرا از طریق ارائه یک داستان، اعتماد مشتری را جلب کرده، و بدون اینکه خود او متوجه شود، محصول را به او معرفی می کند. بسیاری شرکتها، کوچک یا بزرگ، امروزه از رپورتاژ آگهی

برای تبلیغات و تثبیت محصول استفاده می کنند. (مشاهده تعرفه رپورتاژ آگهی)

۲. شرکت در رویدادها

وقتی حرف از سخنرانی به میان می آید، بسیاری پا پس می کشند. عدم برگزاری رویدادهای مختلف از ترس گرفته تا عدم داشتن اطلاعات کافی، همه و همه می توانند در این امر دخیل باشند. برای جلب توجه عموم، کارشناسان روابط عمومی هیچ رویداد عمومی و موقعیت سخنرانی در اجتماعات را از دست نمی دهند. این کار به آنها اجازه می دهد تا به صورت مستقیم و غیر مستقیم با افراد بسیار زیادی که می توانند مصرف کنندگان بالقوه محصولات یا خدمات یک کسب و کار باشند ارتباط برقرار کنند. البته، در کسب و کارهای کوچک، که واحد روابط عمومی کمی هزینه بر است، می توان از خدمات یک شرکت مشاور برای آموزش سخنرانی در چنین رویدادهایی به یکی از مدیران شرکت استفاده کرد. یا اینکه کل این کار را برون سپاری کرد. امروزه برون سپاری یکی از راه حل های بسیار مناسب برای انجام کارهاست.

۳. انتشار هفته نامه، بروشور، و کاتالوگ

فرستادن هفته نامه های مرتبط با محصولات یا خدمات شرکت از دیگر ابزارهایی است که یک کسب و کار می تواند بویسه آن نام و نشانش را بیشتر در ذهن عموم جا بیندازد، تبلیغات کسب و کار را بنماید، با مشتریان ارتباط برقرار کند، و آنها را بهتر و راحت تر در جریان محصولات یا خدمات جدید قرار دهد. بازاریابان از هفته نامه برای تبلیغ محصولات استفاده می کنند اما روابط عمومی از این ابزار برای خبررسانی در مورد شرکت بهره می برد. باید گفت که با به اشتراک گذاشتن اخبار و اطلاعاتی در مورد شرکت، اطلاعاتی که ممکن است برای خوانندگان جالب باشد، واحد روابط عمومی مشتریان قدیمی را حفظ کرده و مشتریان جدیدی نیز برای کسب و کار

جذب می کند. با طراحی بروشورهای جذاب همچنین می توانید اعتماد مشتریان را به خود بیشتر از پیش جلب کنید. این امر در نهایت به بالا رفتن ترافیک سایتتان منجر خواهد شد.

۴. بلاگ ها و شبکه های اجتماعی

صاحبان کسب و کار و کارشناسان روابط عمومی همچنین می توانند از طریق بلاگ ها برای شناساندن نام خود به کاربران آنلاین (یک بازار بالقوه دیگر) استفاده کنند. اخیراً روشی هم استفاده می شود به نام میکرو بلاگینگ. این کار به آنها اجازه می دهد رابطه ای با خوانندگان هدف برقرار کنند و نه تنها به آنها اطلاعات بدهند، بلکه حتی باز خورد مستقیم از آنها بگیرند. همچنین می توان از شبکه های اجتماعی به این منظور بهره جست. شبکه های اجتماعی برای برقراری ارتباط دوطرفه و مستقیم با عموم مردم، مصرف کنندگان، سرمایه گذاران، و دیگر گروه های هدف مناسب هستند. در شبکه های اجتماعی، شما به راحتی دیگر رسانه ها را دور زده و مستقیم به سراغ مشتری می روید. در شبکه هایی مثل فیسبوک و توئیتر، شما به راحتی ترافیک را به سمت خود می کشید. در این بین، روزنامه نگارانی هم هستند که شما را دنبال کنند و این خیلی خوب است. در این شبکه ها همچنین امکان این را خواهید داشت که به سرعت به ابهامات و مشکلات پاسخ دهید.

۵. خبرنامه ها

ارسال خبرنامه اطلاعات مربوط به سازمان یا محصولات و خدمات آن مستقیماً برای مخاطبان هدف، روشی متداول برای ایجاد و حفظ رابطه محکم با مردم است. خبرنامه هایی که محصولات تبلیغاتی را ارائه می دهند نیز یک استراتژی متداول بازاریابی هستند، اما متخصصان روابط عمومی از آن برای به اشتراک گذاشتن اخبار و اطلاعات عمومی استفاده می کنند که ممکن است مورد توجه مخاطبان هدف قرار داشته باشد و نه صرفاً تبلیغ محصولات / خدمات.

بهترین راه‌های تبلیغات برای جذب مشتری

مشتریان خود را مبهوت کنید



این تاثیر، موجب تغییر نتیجه نهایی می‌شود. یکی از بهترین راه‌های تبلیغات برای جذب مشتری، تبلیغات مناسب در محل مناسب است. ممکن است که مجله، ایستگاه رادیویی یا حتی برنامه تلویزیونی مورد علاقه شما، برای مخاطبان هدفتان جذابیتی نداشته باشد. شما باید در مورد بازار هدف خود تحقیق کنید تا آن‌ها را بهتر بشناسید و بدانید که چه چیزهایی را مطالعه می‌کنند، چه برنامه‌هایی را تماشا می‌کنند و به چه چیزهایی گوش می‌دهند. سپس، تبلیغات را در رسانه مناسبی قرار دهید، تا بتوانید پیامتان را به بازار هدفتان برسانید. بسیاری از صاحبان کسب و کارها، بر اساس قیمت و نرخ بالقوه بازدهی، بهترین مکان برای تبلیغات را انتخاب می‌کنند و پس از مدتی متوقف می‌شوند. در تبلیغات هم مانند سرمایه‌گذاری، نباید همه تخم‌مرغ‌هایتان را در یک سبد بگذارید. پول‌هایی را که قصد دارید برای تبلیغات هزینه کنید، در بین انواع رسانه‌های مناسب برای مخاطبان هدف و

بودجه‌تان، پخش کنید. اگر پول و زمان کافی برای سرمایه‌گذاری بر روی گروه‌های کانونی (focus group) دارید، می‌توانید تبلیغات خود را بر روی افراد دیگر آزمایش کنید و واکنش آن‌ها را بسنجید. آیا آن‌ها پیامی را که می‌خواهید منتقل کنید، درک می‌کنند و می‌پذیرند؟ اگر چنین نیست، بفهمید که چگونه می‌توانید پیامتان را به شکل موثرتری به آن‌ها منتقل کنید.



استوری ۱۰۸۰ و ۱۹۲۰ است اما بازهم نکته مهم در مورد استوری این است که همه دیوایس‌ها از این سایز پشتیبانی نمی‌کنند و اگر استوری‌تان را در این سایز آپلود کنید ممکن قسمتی از استوری شما نمایش داده نشود و اصطلاحاً کراپ می‌شود پس بهتر است در استوری هم محتوای عکس یا ویدئو در وسط صفحه باشند که در همه دیوایس‌ها به طور کامل نمایش داده می‌شوند.

که ارتفاع آن‌ها از طولشان خیلی بیشتر باشد، اما نکته‌ای که باید دقت کنید این است که در صفحه هوم پست‌ها همان‌طور که هستند نشان داده می‌شوند اما در صفحه پروفایل و در صفحه اکسپلور اینستاگرام همچنان پست‌ها به صورت مربع شکل نمایش داده می‌شوند و این موضوع باعث می‌شود که ملزم به این باشیم که محتوای اصلی پست را در مربع وسطی آن قرار بدهیم. در مورد استوری سایز استاندارد برای

هر چقدر هم که محصولات یا خدمات شرکت شما فوق‌العاده باشد، اگر برای آن‌ها تبلیغات نکنید، هیچ‌کس از وجود آن‌ها آگاه نخواهد شد. هدف از برنامه تبلیغاتی، رسیدن به بیشترین مخاطبان ممکن و جذب مشتریان جدید، با کمترین هزینه است. اگر تبلیغات به درستی انجام شود، می‌تواند به سرمایه‌گذاری فوق‌العاده‌ای برای کسب و کار کوچک شما تبدیل شود؛ ولی اگر به شکلی درست انجام نشود، موجب هدر رفتن مقدار زیادی از پول‌های نازنینتان می‌شود. در واقع تبلیغات می‌تواند بازی ماهرانه و هوشمندانه‌ای باشد.

یکی از نکات مهم در تبلیغات، برجسته کردن جوانب مثبت کسب و کار شماست؛ یعنی همان عواملی که موجب مزیت رقابتی شما می‌شوند. آگهی‌های تبلیغاتی بسیار زیادی وجود دارد که هوشمندانه ساخته شده‌اند، ولی در فروش مزیت‌های ویژه‌ی محصول یا خدمات تبلیغ شده، ناتوان هستند. تا زمانی که این مزایا را برجسته نکنید، تبلیغات، ارزش ویژه محصولات شما را به مشتریان بالقوه نشان نمی‌دهد.

وقتی در بزرگراه با سرعت در حال حرکت هستید، به راحتی متوجه تابلوهای تبلیغاتی کوکاکولا می‌شوید. در واقع محصولات فراوانی وجود دارند که آن‌ها را از روی شکل بسته‌بندی یا لوگویشان تشخیص می‌دهید. باید بدانید که تصویر در تبلیغات و ترویج کسب و کارتان، اهمیت زیادی دارد. بسیاری از تبلیغ‌کنندگان، برای ایجاد تصویری همیشگی در ذهن مشتریان تلاش نمی‌کنند و فرصت تاثیر گذاشتن بر مشتریان احتمالی خود را از دست می‌دهند. راه‌هایی برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها وجود دارد، ولی در تبلیغات نباید خلاصت به خرج بدهید و کیفیت را فدای کاهش هزینه کنید؛ زیرا این کار بر میزان فروش تاثیر می‌گذارد و



مجموعه‌های تبلیغاتی روزنامه نگار

بسیاری از تبلیغ‌کنندگان، برای ایجاد تصویری همیشگی در ذهن مشتریان تلاش نمی‌کنند و فرصت تاثیر گذاشتن بر مشتریان احتمالی خود را از دست می‌دهند. راه‌هایی برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها وجود دارد، ولی در تبلیغات نباید خلاصت به خرج بدهید و کیفیت را فدای کاهش هزینه‌ها کنید.

سایز مناسب

برندتان چیست؟

شاید عنوان در نگاه اول یک عنوان پیش پا افتاده باشد اما نکاتی در این مورد وجود دارد که خیلی از صفحه‌ها نمی‌دانند یا به آن توجه نمی‌کنند ابعاد در اینستاگرام هم در پست‌ها و هم در استوری‌ها نکاتی دارد که دانستن آن‌ها خالی از لطف نیست. چندسالی می‌شود که اینستاگرام محدودیت سایز پست‌ها را برداشته و لازم نیست که طول و عرض عکس‌ها برابر باشند فقط عکس‌های را نمی‌پذیرد



محمد خاکبیه

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

درست در صفحه هوم پست‌ها همان‌طور که هستند نشان داده می‌شوند اما در صفحه پروفایل و در

انتقاد پذیری یا انتقاد گریزی؟

را به درک درست بازخورد خود اختصاص نمی‌داد، چنین تغییر شگرفی در او رخ نمی‌داد.

یک اقدام نمادین انجام دهید

حتی اگر تغییر چشمگیری در یک رفتار اتفاق بیفتد، دلیل نمی‌شود که الزاما همه از آن مطلع شوند. مارشال گلداسمیت که مربی رهبری است، ضمن تأیید این موضوع می‌گوید: تغییر تصور دیگران از رفتار ما بسیار مشکل‌تر از تغییر خود رفتار است. اگر انرژی خود را صرف بهبود بر اساس بازخورد از سمت همکاران کنیم اما آن‌ها متوجه تغییر نشوند، تنها دلسرد می‌شویم. در همین مورد، با چند مراجع مربی در مورد جنبه‌های مربوط به روابط عمومی در رفتارشان کار کردم. تنها کمی پس از دریافت گزارش بازخورد، یک اقدام آشکار و نمادین را انتخاب می‌کنیم تا نشان دهد این افراد تا چه میزان در مورد تغییر کردن جدیت دارند. یکی از این مراجعین، پاول بود؛ او بخش رادیولوژی یک مرکز پزشکی منطقه‌ای بزرگ را اداره می‌کرد. زمانی که با کارمندان او مصاحبه می‌کردم، احساس ناراحتی می‌کردند. آن‌ها به من اطلاع دادند که پاول توجه یا اهمیتی برای چالش‌های روزانه‌ی کارمندان قائل نیست و این موضوع برای آن‌ها بسیار ناامیدکننده و غیرقابل تحمل است. من با این مسئله در مصاحبه‌های مختلف درگیر بودم. چند هفته قبل از آن، زیردردی در پهلوی او رخ داد. پاول به بخش رادیولوژی خراب شده بود. کارمندان مجبور بودند برای انتقال بیمار، به‌سختی در پهلوی او فشار بدن خود باز کرده و پیش از این که در بسته شود به‌سرعت برانکار را به‌جلو هدایت کنند. آن‌ها برای کنار آمدن با این مشکل به‌سختی تلاش می‌کردند اما زیردردی حتی چند هفته‌ی بعد هم تعمیر نشد. این مسئله‌ی نسبتاً جزئی در بازخورد تیم پاول نسبت به او به‌وضوح به ضررش تمام شده بود.

برنامه‌ای که پاول طراحی کرد، دربردارنده‌ی استراتژی‌های عالی و بلندمدتی برای به‌دست آوردن اعتماد اعضای تیمش بود. اما حتی پیش از شروع به پیاده‌سازی آن، ما اقدامات پیش‌روی او را مشخص کرده بودیم. فردا او باید در شلوغ‌ترین ساعت روز وارد بخش می‌شد و در عملی به‌ظاهر ساده، زیردردی را با دست‌ان خود تعویض می‌کرد. کارمندان پاول بلافاصله متوجه این حرکت شدند و از اقدام نمادین او قدردانی کردند. این اتفاق، شناسایی تغییرات دیگری که به پاول برای حرکت کردن رو به جلو کمک می‌کنند را بسیار ساده کرد.

خواست؟ در مصاحبه‌های ما، افراد دارای سطح خودآگاهی بسیار بالا به این سوال پاسخ می‌دهند. در کمال تعجب متوجه شدیم اکثر این افراد، دایره‌ی بازخورد نسبتاً محدودی دارند. یکی از افراد که مدیر خدمات مشتریان است، می‌گوید: من همیشه بازخورد دریافت می‌کنم اما این بازخوردها از سمت افراد محدودی ارائه می‌شوند. من تنها از سمت دسته‌ی کوچکی از افراد قابل اعتماد و آشنا بازخورد دریافت می‌کنم که مطمئنم با من صداقت دارند. این منتقدان دوست‌داشتنی، افراد مورد اعتماد و به‌شدت روراست هستند. منتقدان دوست‌داشتنی لزوماً افرادی نیستند که به آن‌ها نزدیک هستیم (حتی غریبه‌های ناشناس هم می‌توانند تصورات بسیار صحیحی در مورد شخصیت ما داشته باشند). از میان سه منتقد دوست‌داشتنی که کیم برای خود انتخاب کرده بود، یک نفر از همه غریبه‌تر بود و اتفاقاً همان فرد بارزش‌ترین اطلاعات را در اختیارش گذاشت. کیم با کمک این فرد توانست خیلی زود متوجه اشکال در رفتار خود شود و همین به او قدرت داد تا انتخاب‌های متعددی داشته باشد. چند ماه بعد، رئیس کیم گفت که او از جایگاه یکی از کارکنان سطح پایین به مهم‌ترین عضو تیمش تبدیل شده است. اگر کیم زمانی

چند دقیقه زمان گذاشتن برای یادآوری جنبه‌های بارزش دیگر هویت فردی، در کنار جنبه‌های که در خطر است باعث می‌شود واکنش فیزیکی به تهدید کم شود و با روی بازتری به استقبال بازخورد انتقادی برویم. برای مثال اگر خود را به‌عنوان یک مدیر سختگیر و کنترل‌گر برای تیم خود معرفی کرده باشید، باید به خاطر بسپارید که شما همچنین نقش یک دوست حامی، عضو فداکار جامعه یا یک والد دوست‌داشتنی را نیز دارید. وقتی نگاه فرد گسترده‌تر و دقیق‌تر باشد، دیدگاه مورد نظر را نیز در جایگاه درست خود قرار می‌دهیم. تنها در این صورت است که می‌توانیم تصمیم بگیریم چه واکنشی باید داشته باشیم.

اطلاعات بیشتری جمع‌آوری کنید

پذیرفتن این که مردم همیشه ما را آن‌گونه که خودمان می‌شناسیم، نمی‌بینند ساده نیست. زمانی، یک مراجع مربیگری به‌نام کیم داشتیم؛ کیم، یک مدیر باهوش و متمرکز بود و زندگی‌اش به‌تازگی توسط یک گزارش زیر و رو شده بود. او در تمام طول کار خود با احساس عدم امنیت روبرو بود اما از چشم همکاران خود دارای روحیه‌ی متهاجم و متکبر در جلسات دیده می‌شد. کیم نمی‌توانست اشکالی در رفتار خود پیدا کند که موجب به‌وجود آمدن این تصور شده است. (یکی از اشکالات گزارش بازخورد ۳۶۰ درج‌های این است که ممکن است سوال‌های بسیاری بدون جواب بمانند.)

تا زمانی که کاملاً یک بازخوردر را درک نکرده‌ایم، نمی‌توانیم روی آن کار کنیم. مخصوصاً زمانی که بازخورد جدیدی می‌شنویم، بهتر است از چند منبع نظر صادقانه بخواهیم و از آن‌ها بپرسیم که آیا متوجه بروز چنین رفتاری شده‌اند یا خیر. این کار باعث می‌شود اطلاعات بیشتری از عملکرد خود برای ایجاد یک تأثیر به‌دست آوریم؛ همچنین از تصحیح بیش از حد دیگران بر اساس عقیده‌ی فردی جلوگیری می‌کند. همان‌گونه که مارکوس آئورلیوس، فیلسوف رومی می‌گوید: تمام گفته‌های دیگران، تنها باورهای فردی آن‌ها هستند و نباید حقیقت برداشت شوند.

حالا سوال اینجا است که باید از چه کسی اظهار نظر

فاطمه مختاری روزنامه‌نگار



حتی اگر تغییر چشمگیری در یک رفتار اتفاق بیفتد دلیل

نمی‌شود که الزاما همه از آن مطلع شوند. مارشال گلداسمیت

که مربی رهبری است، ضمن تأیید این موضوع می‌گوید: تغییر

تصور دیگران از رفتار ما بسیار مشکل‌تر از تغییر خود رفتار است.

تصور دیگران از رفتار ما بسیار مشکل‌تر از تغییر خود رفتار است.

گوچی؛

برندی از چکمه‌ی اروپا

گوچیو گوچی موسس این خوشنام است. که از قضا نام فامیلی خودش است. تا سال ۲۰۱۲ یعنی ۸ سال پیش درآمد این برند چیزی در حدود ۴/۷ میلیارد یورو برآورد شده است. مبلغی بسیار بسیار جالب توجه. گوچی از جمله برندهای نوآور ایتالیایی است که یک تنه توانسته کیفیت محصولات ایتالیایی را تضمین کند. هدف گوچی شناساندن شکوه، زرق‌وبرق و کیفیت ساخت محصولات ایتالیایی برای مرد و زن است. در این صنعت، یعنی تولید چنین محصولاتی همیشه برند گوچی جزو بهترین‌ها و غیرقابل قیاس بوده است. با ورود گوچی به قرن جدید، مسئولیت‌های سازمانی گوچی قوی‌تر و جدی‌تر شد. از توسعه‌ی پایدار به انسان دوستی. گوچی توانسته تا به حال به نقش خود در اجتماع پایبند باشد. نقشی که بیش از هرکس برای خودش اهمیت دارد، که چگونه و به چه شکل به سرانجام برسد. در ادامه‌ی این فعالیت‌های انسان‌دوستانه، گوچی با عقد قراردادی بلند مدت با یونیسف، تصمیم گرفت بخش قابل توجهی از درآمد خود را به امور زنان و کودکان در قاره‌های آسیا و آفریقا اختصاص دهد. خلاصه آنکه اگر برندی هم باشد که به شکل جدی و به طور خاص به موضوعات بشردوستانه و انسانی بپردازد، برند گوچی است. اقدامات موثر و جدی‌ای که در این زمینه‌ها داشته و انجام داده است.

محمد قدوسی

روزنامه‌نگار



گوچی امروزه در کنار تولید پوشاک، در تولید جواهرآلات و محصولات چرمی هم نیز حضور دارد.

باری دیگر پوشاک، چه کنیم؟ نیازها را نمی‌شود نادیده گرفت. و نیازهای اصلی همیشه مهم بوده‌اند. دنیای پوشاک همیشه‌ی خدا دنیای متنوع و چشمگیر بوده است. رقابت در این دنیا هم همیشه سرنوشت‌ساز و فشرده بوده است. ایتالیا همیشه به‌یچیزی معروف بوده و هست. از پیتزا و پیزاش گرفته تا غذا و لباس ... همیشه حضور پررنگی در میان برندهای جهانی داشته و همیشه سعی داشته تا جزو بهترین‌ها باشد. از آن برندها و از همان بهترین‌ها گوچی است. برندی جهانی و محبوب که صادره از ایتالیا است. گوچی را ما بیشتر به لباس‌هایش می‌شناسیم. اما آیا تمام گوچی این است؟ خیر. گوچی از جمله برندهایی است که تنها به این حوزه اکتفا نکرده، بلکه به این حوزه شناخته شده. گوچی امروزه در کنار تولید پوشاک، در تولید جواهرآلات و محصولات چرمی هم نیز حضور دارد. گوچی در سال ۱۹۲۱ و در فلورانس ایتالیا بود که پا به عرصه صنعت نهاد.

نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده گی الهیه حمیدی نیا
۰۹۱۵۴۲۲۶۶۸

نماینده گی طلاب رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده گی راهنمای سلیمی
۰۹۱۵۳۱۳۷۷۸۷

نماینده گی قاسم آباد قمی
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۰

قالی و مبیل شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران
سرویس سراسر شهر

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

دوگونی

قالی و مبیل شوئی نمونه

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۲۲۹۷۰۵-۳۷۲۳۶۰۶۰
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۸۸۲۵۰۰۰-۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
۳۲۷۶۵۵۵۱-۳۲۱۳۵۹۵۶

شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی امین

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۲۹۰۲۲۹۶-۳۲۲۵۲۳۷۸
۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

ایام تعطیل ۰۹۱۵۳۰۰۰۴۴۳

قالی و مبیل شوئی ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد
سرویس دهی رایگان سراسر مشهد
عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف
بدون چروک و شکستگی - کارور به دلخواه

قالی شوئی

اولین قالی شوئی همراه با ارسال فیلم شستشو

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱
احمدآباد ۳۸۴۶۵۷۵۴-۵
بیسروزی ۲۸۷۶۹۰۱۵-۱۶
عدل خمینی ۳۸۵۸۰۷۲۰-۱
بلوار معلم ۳۶۱۰۸۰۹۱-۲

سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

قالی شوئی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳
۳۳۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۲۶۶۳۵
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

قالیشوئی ابریشم مشهد

عضورسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد، حسینیه ها، مهمانپذیر ها و هتل ها با تخفیف ویژه

۰۹۱۵۵۶۸۴۲۸۹ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۶۰ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۵۰

۳۶۰۲۲۲۴۰	۳۶۲۰۱۹۸۹	۳۲۵۱۲۲۸۵	۳۶۶۲۸۶۱۱	۳۸۵۸۱۷۴۱
۳۶۰۲۲۲۴۱	۳۶۲۰۱۹۹۰	۳۲۱۴۱۰۰۴	۳۶۶۱۷۳۷۷	۳۸۵۱۵۸۳۲
۳۶۰۳۳۳۹۱	۳۶۲۰۱۹۹۳	۳۲۷۳۷۶۷۸	۳۷۳۴۹۸۹۴	۳۸۸۴۷۵۰۶
۳۶۰۳۵۲۲۲	۳۶۲۰۱۹۹۱	۳۳۴۹۰۳۳۰	۳۷۶۴۸۲۷۰	۳۸۸۳۷۳۲۵
۳۶۰۴۳۱۷۵	۳۶۲۰۱۹۹۲	۳۵۰۲۳۱۲۲	۳۸۴۶۲۴۹۱	۳۶۱۱۰۲۳۳
۳۶۰۵۹۵۲۱	۳۶۲۳۸۶۸۰	۳۵۲۲۵۹۵۵	۳۸۴۷۱۲۰۸	۳۶۵۱۹۲۱۲
۳۶۰۷۲۱۶۱	۳۶۲۳۸۶۸۱	۳۶۵۷۱۸۲۳	۳۸۸۲۲۱۸۴	۳۶۲۰۱۸۸۲

سرویس رایگان در تمام نقاط سطح شهر مشهد

قالیشوئی مدرن

رفو پذیرفته می شود

۳۲۱۲۱۴۳۶-۳۲۱۱۸۲۹۵-۳۵۱۳۴۲۱۳
سید رحیم عدالتیان و پسران
۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

قطعات زمین در گلپهزار

۲۰۰ متری ۴ میلیون
۲۵۰ متری ۵ میلیون
۳۰۰ متری ۶ میلیون

با سند قطعی، نقشه ثبتی و کلیه مدارک لازم در اختیار مشتری

۰۹۱۵۶۲۶۲۵۸۱
۰۹۱۵۲۳۹۱۰۰۲

قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

تخصصی در شستشوی فرشهای گرم، دست باف و ماشینی تراکم بالا

۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۶۷۷
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۲۷۹۳۵۰۲

قالیشوئی عدالتیان

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۲۳۹۸۵۹
۳۳۴۶۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

سوران

خرید و فروش زمین باغ ویلا

۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴۱
۰۹۱۵۳۰۷۶۴۲۵

قالیشوئی ابتکار

شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی
سرویس تمام نقاط شهر

۳۶۰۱۱۸۲۰
۳۶۲۳۶۲۱۰
۳۸۷۱۳۳۱۲
۳۲۱۷۳۲۴۲
۳۸۸۰۰۰۷۹

قالی شوئی عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر

هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۲۳۹۸۵۹
۳۳۴۶۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

فرش و موکت

۷۰۳

خدمات منزل و تعمیرات

۸۰۲

قالیشوئی

قالیشوئی جهان آستانه

سریع، تمیز، ارزان و با ضمانت حتی تعطیلات تحویل ۴۸ ساعته

مبیل شوئی جهان آستانه

۳۶۵۱۴۱۸۳
۳۷۱۳۰۲۴۰
۳۶۵۱۹۰۴۹
۳۲۱۳۸۹۶۳
۳۶۶۱۸۶۱۴

۰۹۱۵۶۱۷۲۳۰۵

فرش منصور

خریدار فرش دستباف و ماشینی.. به بالاترین قیمت.. بدون تعطیلی

۳۷۲۴۳۱۲۷-۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۷۰۱

قالیشوئی تهران

قالیشوئی مدرن با ضمانت رنگ ندادن و پاره نشدن به روش کاملاً اسلامی با سرویس رایگان

۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۲۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

خرید لوازم منزل و اداری فوری و بدون تعطیلی

۰۹۱۵۹۲۴۷۱۷۸-۳۷۲۷۶۴۰۳
۰۹۳۰۳۲۶۱۹۰۶

قالیشوئی گل افشان

شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی
سرویس تمام نقاط شهر

۳۳۷۱۳۳۸۹ ۳۷۳۱۵۷۹۹
۳۲۷۸۷۰۰۶ ۳۷۴۱۱۴۰۴
۳۲۵۶۴۴۱ ۳۶۶۱۵۸۵۲
۳۳۴۲۷۵۰۳ ۳۸۷۱۲۲۷۵
۳۳۶۶۶۰۲۱ ۳۷۵۸۳۲۸۳

قالیشوئی تاز

شستشو به روش ۱۰۰٪ اسلامی

۳۸۹۲۴۴۱۸
۳۲۷۱۵۳۷۴
۳۸۴۷۱۵۸۴
۳۷۲۵۵۴۵۴

خریدار لوازم منزل

ضایعات، کابینت خرده ریز انباری حسن پور

۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲
۰۹۳۰۲۹۷۸۶۹۸

قالیشوئی سید

۱۰۰٪ اسلامی فوری
سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۲۷۳۱۱۲۰
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶۰۱۰۹۷۶

ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

قالیشوئی جهان آستانه

سریع، تمیز، ارزان و با ضمانت حتی تعطیلات تحویل ۴۸ ساعته

مبیل شوئی جهان آستانه

۳۶۵۱۴۱۸۳
۳۷۱۳۰۲۴۰
۳۶۵۱۹۰۴۹
۳۲۱۳۸۹۶۳
۳۶۶۱۸۶۱۴

۰۹۱۵۶۱۷۲۳۰۵

سازمان آگهی ها

۳۷۰۸۸

نمایندگی توس
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱
یزدانی

نمایندگی کوهسنگی
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۳
ابراهیم بای

نمایندگی پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم

نمایندگی دانشجو
۰۹۱۵۱۴۲۵۲۷۷
برات نژاد

نمایندگی مطهری
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
منشادی

آرتیریا پرواز
کیش
تضمین پایین ترین نرخ تور
کشم
۳۲۲۳۵۶۵۶
۳۲۲۳۱۴۱۶

آرش سیر
کیش
ارزانترین نرخ
۰۵۱۳۲۲۸۲۱۰۳
@charterme

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

۱۱
پزشکی
سلامت و زیبایی

مرکز اقامتی
بهبود و بازتوانی
بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست
با مجوز رسمی از سازمان
بهریستی، کادر مجرب پزشکی،
روانشناسی، مددکاری
سالن مجزا برای نوجوانان دارای
استخر، باشگاه، سالن غذا خوری،
حسینیه و فضای سبز
برگزاری جلسات بهبود و مهارتی
و گروه درمانی و مشاوره
دستر ۳۶۷۷۵۳۶۱
عاقبت خواه ۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸

لوله بازکنی
مشهدالرضا
وصل اگو
تشخیص ترکیدگی
ونم زدگی بادستگاه
ترمیم کف سرویس بامصالح
پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
فردوسی ۳۸۸۲۵۲۶۴
کوهسنگی ۳۸۸۲۵۲۶۴
مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
عبادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
هاشمیه ۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

قالیشویی
ملرن
مدالتيان
۳۲۱۲۱۴۳۶
۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۸۸۴۶۲۶۸

۱۸۰۱
مفقود شده

مفقود شده
کارت هو شمند خودرو
مینی بوس هیوندا مدل ۱۳۸۴
رنگ سفید بشماره انتظامی
۸۸۶ ع ۵۳ ایران ۴۲ و شماره
موتور ۳۷۹۱۲۰۴۲۲۹۴۲۹
به مالکیت محمدباقر شالباغ
مفقود گردیده و از درجه اعتبار
ساقط می باشد

۱۷
خدمات صنعتی
وکشاورزی

۱۷۰۱
خرید و فروش
ضایعات

۱۴
استخدام

۱۴۰۲
منشی و تایپیست

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

به چند کارآموز و یک منشی
خانم نیازمندیم. آموزشگاه
کرامت عبادی ۴۱ (مراجعه
حضوری) ۰۹۱۵۳۱۳۶۵۲۱

۸۰۴
خدمات نظافتی

نظافتی آیسان
خشکشویی فرش، موقت
مبلمان، نظافت کلی ساختمان
راه پله و پیلوت اعزام کارگر
خانم و آقا (تضمینی)
۳۵۲۲۸۹۳۴ - ۳۵۲۲۸۹۳۵
۰۹۱۵۱۰۲۰۷۶۴
۰۹۱۵۵۵۷۳۷۰۲

۱۸۰۲
متفرقه

خطا و ابلاغ جناب آقای محمد
نظافت بموجب حکم صادره
از شعبه ۹ مشهد همسر شما
خانم مریم کریمی گزگوه ثبت
واقعه طلاق با شما را نموده
اند، لذا به مدت یک هفته
به دفترخانه مراجعه و ذیل
اوراق و اسناد را امضاء در
غیر این صورت طلاق شما
یکطرفه به ثبت خواهد رسید
ابراهیم آخوندی سردفتر
ازدواج ۱۰۷ و طلاق ۶۲ مشهد

خرید ضایعات
کارتن، آهن، پلاستیک
۰۹۱۵۵۲۳۴۷۵۲ خاکشور

آهن آلات توس
ساخت، خریدوفروش درب
پنجره، حفاظ (مهرجو-دای-زاده)
۰۹۱۵۱۱۷۶۲۷۳-۰۹۱۵۵۱۳۷۰۳۲

ضایعات فلاخ
خرید آهن، آلومینیوم، مس و...
شرکت در مزایده
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

خرید ضایعات
آهن، آلومینیوم، مس
برنج، کارتن، لاک
۰۹۰۳۵۴۸۰۱۶۲

۱۴۱۱
خیاط و چرخکار

یک نفر چرخکار خانم
ماهر یا نیمه ماهر
دونفر بردستکار خانم
جهت کار در تولیدی
لباس زیر زنانه
نیاز مندیم.
حقوق چرخ کار ماهر یا
نیمه ماهر یک میلیون
تا یک میلیون دویست.
بر دستکار ۷۰۰ تا ۸۰۰
ساعت کار ۹ صبح تا ۵ عصر
هشت ساعت کاری
تولیدی هم محدوده
(طلاب بازار فردوسی)
۰۹۰۱۵۸۴۰۰۹۹

۱۳
مجالس و مراسم

۱۳۰۴
تالار پذیرایی
و باغسرا

نظافتی پاران نوین
(شماره ثبت ۶۸۶۹۱)
اعزام نیروی خانم و آقا به تمام
نقاط شهر- شستشوی فرش،
موکت و میل در محل انجام کلیه
امور نظافت ساختمان با دستگاه
قیمت مناسب - کیفیت عالی
عبدالمطلب - ۰۹۱۹۳۸۶۴۹۰۰
سجاد ۳۷۴۱۲۸۵۰

مفقود شده
مجوز دفتر مهندسی
۲۰۱ به مدیر مسئولی
اینجناب محمد رضا
روزبهانه مفقود گردیده
و از درجه اعتبار ساقط
می باشد

خرید انواع ضایعات
کلی و جزئی به بالاترین قیمت
حمل رایگان
۰۹۰۱۵۰۷۶۳۸۹۶
۰۹۰۳۹۱۰۷۱۲۰

نعیمی
در، پنجره وکابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

۱۵۰۴
تابلوسازی

تابلوساز صنعت آذین
چلچلیو، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدایتیابی
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

باغ تالار فانوس
آماده برگزاری باشکوه ترین
 جشن ها و مراسم شما عزیزان
با دو باغ و دو سالن مجزا با
کادری مجرب می باشد
آزادی ۱۵۹ بین گلستان ۳ و ۱
۳۵۴۳۳۸۷۷-۸
۰۹۱۵۱۱۵۳۷۲۴

۱۳۰۶
کرایه چی

اجناس کرایه
مصطفی
سفار نجیب
سندلی، میل، میز، ظروف
فرش، Led، رقص نور، باند و...
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی
میل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۸۰۷
کولرگازی، پکیج
و آبگرمکن

تعمیر آبگرمکن
و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۷۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۷۳۱۱۲۹۹۳

قالی شویی
شست و شو به
روش اسلامی
تحت پوشش
بیمه ایران
دارای مجوز
رسمی
تلفن کارخانه:
۳۶۶۶۳۳۰
۳۶۶۵۲۸۲۰
۳۲۲۱۳۴۳۳
تلفن دفاتر:
۳۶۶۱۱۱۱۶
۳۲۲۲۰۲۳۳
۳۶۰۹۸۵۸۴
۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶
۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵
۳۶۵۸۰۴۵۷

قالیشویی
غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

۸۰۳
تخلیه چاه
لوله بازکنی و رفع نم

وصل اگوی مطمئن
۰۹۱۵ ۲۰ ۰۰۰۹۲
۳۶۲۰۰۰۱۳

تخلیه چاه
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
۰۹۱۵۱۲۲۳۵۳۰

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می رساند آقای حمیدرضا مولوی زاده
یزدی
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۱۴۲۸۴
به نشانی: **هاشمی رفسنجانی ۱۰۱ رحمانیه ۵**
مشارایه درخواست کناره گیری از شغل خود
را دارند لذا از کلیه متعاملین که در دفتر
مشارایه مدارگی دارند خواهشمند است جهت
تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ نشر آگهی به
محل فوق الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل بگیرید. لازم به
توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام
شکایت خود از مشارایه، اتحادیه هیچ گونه مسوولیتی در قبال
مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.
تلفن تماس دفتر مشاور املاک: ۰۹۱۵۳۱۴۹۵۲۰
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

۰۲-۱۱-۳۷۶۸۵
بازتوزیع روزنامه نظارت کنید!

سالن های مجهز و مدرن همایش و کنفرانس خبری
مؤسسه فرهنگی قدس

سالن همایش	۲۲۰ نفر
سالن کنفرانس خبری	۱۱۰ نفر
اتاق ویژه جلسات	۲۵ نفر

شماره تماس رزرو و هماهنگی
۰۵۱) ۳۷۶۸۵۰۱۱
مشهد: نبش سجاد یک

اتاق مالتیپورینگ / تجهیزات صوتی پیشرفته / امکانات تصویربرداری / سالن پذیرایی مجزا

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها
۳۷۰۸۸

خریدار روزنامه باطله در محل ۴۰۰۰
کتاب، دفتر ضایعات کاغذ و ...
۰۹۱۵۴۷۲۷۵۱۱

نصب در محل رایگان باطری جواد پور
عرضه کننده انواع باطری اتومبیل ایرانی و خارجی
تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰ / ۰۹۱۵۱۰۰۱۷۹
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نش امام رضا ۶۸

لوله بازگنی، رفع نم بدون خرابی
سجاد/فلسطین ۳۷۶۶۲۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳
هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/معلم ۳۶۰۱۲۷۲۷
وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲
فرامرز/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
پسروری ۳۸۷۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

تولید و پخش مقوای ۲۵۰ گرمی قیمت مناسب
۰۹۱۵۱۱۲۶۲۹۹

رفع نم بدون خرابی
عضو اتحادیه
پشت بام، استخر، آشپزخانه، توالت
ضمانت نامه نامحدود
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

حفاظ-پوتنه ای-کمانی میلگردی-آکار دوتونی تولیداتیوه وارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴ متلگرام ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱
09020037088
سروش سازمان آگهی‌ها

در بین خطوط برانید

رفع نم بدون خرابی
با ضمانت نامه نامحدود استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

لوله بازگنی
تشخیص نرکیدگی 100%
شیانگه روزی
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

پیروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷
رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲
قاسم آباد - الهیه - سترو ۳۵۰۱۴۱۵۱
شاهد - طرهبه - شانددیز ۳۷۵۱۳۲۲۲
۱۰۰ متری - منطری - خواجه ربیع

مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس
واحد سفارشات
چاپ افست، تثبیت، رول، طراحی حرفه ای، مشاوره، لیتوگرافی، سلفون، یووی، برش، صحافی
مجهزترین چاپخانه شرق کشور با پرسنل حرفه ای
۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶
مشهد مقدس، بلوار سجاد، نبش سجاد ۱، (واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس)
Email: qqudsnews@yahoo.com

با درج آگهی در نیازمندی‌های قدس خودتان را به دیگران معرفی کنید!
۳۷۰۸۸
توانمندی‌ها و تخصص‌های خود را به ادارات، فروشندگان، کارخانجات، صاحبان کسب و کار، پیمانکاران پروژه‌های عمرانی و خدماتی و شرکت‌های تولیدی و خدماتی معرفی کنید.