

**TECH  
ELECTRIC**

**Midea**

**TOSHIBA**

**Carrier**

# خبرنامه بدر تک الکتریک

۵۶

زمستان ۹۴

- سخن مدیر عامل
- اخبار محصولات جدید تک الکتریک - میدیا
- حضور شرکت بدر تک الکتریک در نمایشگاه بین المللی تهران
- معرفی چیلرهای سانتریفیوژ آب خنک توربو گر
- خدمات پس از فروش شرکت بدر تک الکتریک
- معرفی پروژه های شرکت بدر تک الکتریک



**TECH  
ELECTRIC**

مبدل کربن زیستار



شرکت بدر تک الکتریک (سهامی خاص)



**TECH  
ELECTRIC**

**Midea**

**TOSHIBA**

**Carrier**

## به نام خدا

نزدیک شدن بهار، از یک سوی یاد آور پشت سر گذاشتن زمانی یک ساله بوده و فرد را به مرور ایام سپری شده متمایل می سازد و از سوی دیگر؛ شکفتن طبیعت انگیزه و هیجان جهت تلاش برای برنامه ریزی آینده را موجب می شود. شرکت بدر تک الکتریک در سال گذشته توانست جایگاه خود به عنوان یکی از شرکت های پیشرو در زمینه تهویه مطبوع در سطح کشور را حفظ نماید. افزایش فروش محصولات در بخش محصولات خانگی و همچنین سیستم های صنعتی در کنار بهبود سطح خدمات پس از فروش محصولات، موجب شده است که مشتریان با اطمینان خاطر همیشگی محصولات مورد نیاز خود در بخش تهویه مطبوع را با ضمانت بدر تهیه و از آن با خیالی آسوده استفاده نمایند. بی تردید اطمینان مشتریان به شرکت بدر تک الکتریک به جز همدلی همکاران شرکت در کنار تلاش نمایندگان محترم فروش و خدمات در سراسر کشور میسر نمی گردید که از فرصت استفاده نموده و مراتب قدردانی خود را از تمامی این عزیزان اعلام می دارم.

با پشت سر گذاشته شدن نوسانات اقتصادی ناشی از تحریم ها، مجموعه بدر تک الکتریک نیز با توکل به پروردگار، سال آینده را با امید و نگاه رو به جلو آغاز خواهد نمود. آغاز ورود کولر های اسپلیت توشیبا، کریر و تک الکتریک بعد از دوره ای وقفه از مهمترین اقدامات سال آینده خواهد بود که تنوع بالای آن ها پاسخگوی نیازهای متفاوت مصرف کنندگان خواهد بود. همچنین محصولات میدیا در بخش محصولات صنعتی همچون قبل با ضمانت بدر به متقاضیان عرضه شده و پشتوانه کیفیت و خدمات آن خواهد بود.

اینجانب سال نو را به تمام اعضای خانواده بزرگ شرکت بدر تک الکتریک و گروه بدر و خصوصاً نمایندگان محترم فروش و خدمات پس از فروش و همچنین خریداران محصولات شرکت تبریک عرض نموده و شادکامی و موفقیت را برای شما عزیزان در سال ۱۳۹۵ آرزو می نمایم.

دکتر محمد محمود

مدیر عامل شرکت بدر تک الکتریک



# TECH ELECTRIC

نسلی نو از ریخته‌های کهن

Midea | TOSHIBA | Carrier

● نصب رایگان

● ۵ متر لوله رایگان

● ۵ سال ضمانت بی قید و شرط



بدر

شرکت بدر تک الکتریک (سهامی خاص)

# مهرماه ۱۳۹۴ گزارش نمایشگاه تهران





# معرفی چیلرهای سانتریفیوژ آبخنک توربوکر

• نسل جدید چیلرهای سانتریفیوژ میدیا مجهز به کمپرسور توربوکر دانفوس و اواپراتور مرطوب با راندمان بالا بدون نیاز به روغن می باشد که علاوه بر راندمان بالا در بارهای کامل دارای راندمان بالا در بارهای جزئی IPLV هستند این چیلرها دارای مصرف انرژی پایین نسبت به چیلرهای جذبی و چیلرهای سانتریفیوژ متداول می باشند علاوه بر مزایا ذکر شده میزان قطعات مکانیکی در این چیلر پایین بوده و عدم وجود روغن باعث بالا رفتن طول عمر چیلر میشود که مزایای آن به صورت مختصر به شرح زیر میباشد :

WHAT'S YOUR EFFICIENCY LOSS?	
OIL IN EVAPORATOR	EFFICIENCY LOSS
1-2%	2-4%
3-4%	5-8%
5-6%	9-11%
7-8%	13-15%

Table 1. For every percent of excess oil in a chiller, some efficiency is lost in the chiller due to loss of heat transfer.

• هزینه های بهره برداری پائین در طول عمر چیلر در چیلرهای سانتریفیوژ با کمپرسورهای توربوکر پیچیدگی طراحی و کار با تجهیزات به حداقل رسیده است و سادگی محصول باعث ایجاد هزینه های بهره برداری پایین گردیده است. مزایای نداشتن روغن در سیکل تبرید، مصرف پایین، هزینه های پایین تعمیرات، باعث می گردد که هزینه های نگهداری چیلرهای توربوکر کمتر از نیمی از هزینه های چیلرهای معمولی گردد.

• چیلر با تعدد کمپرسور

استفاده از کمپرسورهای متعدد در ساخت چیلرها فرصتهای مناسبی به طراحان داده تا با استفاده از قابلیت های چیلر، قابلیت موتورخانه را افزایش و هزینه ایجاد موتورخانه ها را کاهش دهند. استفاده از کمپرسورهای کوچک که هر کدام مجهز به سیستم کنترل دور می باشند به چیلر اجازه می دهد که کمتر از ۵٪ ظرفیت بار برودتی بدون خاموش و روشن نمودن آن کار کنند.

• COP و IPLV بسیار عالی

در چیلرهای سانتریفیوژ توربوکر به دلیل تکنولوژی حذف روغن از تمام سیستم راندمان در بارهای کلی و جزئی سیستم افزایش چشم گیری دارد. همانطور که میدانید وجود روغن در اواپراتور باعث افت ظرفیت برودتی و افت در راندمان چیلرها می گردد.

Model	Capacity	Full load kW/ton	Part load IPLV
	tons		
CCWE250EV	250	0.565	0.397
CCWE300EV	300	0.547	0.384
CCWE350EV	350	0.545	0.382
CCWE400EV	400	0.557	0.376
CCWE450EV	450	0.547	0.367
CCWE500EV	500	0.549	0.369
CCWE550EV	550	0.558	0.374

محمد رضاخانی

کارشناس واحد فروش مهندسی



## خدمات بیس از فروش نترک بدر تک الکتریک

امروزه عوامل مختلفی از جمله ازدیاد شرکت های تولید کننده و رقابت تنگاتنگ در حوزه های بازاریابی و فروش باعث شده سطح انتظار مشتریان از کیفیت محصول و خدمات آن بسیار بالاتر از دهه گذشته باشد بر همین اساس در بسیاری از سازمان ها خدمات پس از فروش از شکل یک واحد فرعی خارج شده و یکی از ارکان اصلی سازمان ها را تشکیل می دهد و حتی در برخی از سازمان ها خدمات پس از فروش به سازمان مستقلی تبدیل شده است که این امر مبین اهمیت خدمات پس از فروش و نقش استراتژیک آن در حیات سازمان هاست. اصولاً خدمات پس از فروش مدرن و بهینه، بهترین ابزار تبلیغاتی برای بازاریابی و بازاریابی فروش محصولات است. این عامل می تواند بدون پرداخت هزینه تبلیغات، تبلیغات گسترده ای را بین مشتریان ایجاد کند.

### « پاسخگویی صحیح به تلفن ها و پیگیری تماسها

دایر نمودن بخش پاسخگویی به مشتریان (call center) با هدف پاسخگویی دقیق و صحیح با رعایت احترام برای مشتریان و پیگیری تماس های ناموفق به سازمان که توسط ثبت تماسها بر حسب تاریخ و زمان تماس در چند بخش پیگیری می گردد، باعث افزایش کمی و کیفی خدمات پس از فروش به مشتریان و تلاش جهت جلب رضایت آنان می گردد.

### « انجام خدمات ، مضاعف بر انتظارات مشتریان

مشاوره، راهنمایی و کمک به مشتریان در تمام مراحل به منظور انتخاب صحیح کالا یا خدمات مورد نیاز، نیز یکی دیگر از وظایف واحد خدمات پس از فروش می باشد. خرسندیم از اینکه هرگامی که برای مشتریان خود بر می داریم مورد توجه آن هاست و آن را به طرق گوناگون به جامعه انتقال می دهند.

### ارزیابی خدمات پس از فروش شرکت بدر تک الکتریک

از آنجا که اکثر کالاهای مصرفی بادوام موجود در بازار دارای ویژگی های تقریباً یکسانی هستند، لذا مهمترین عامل افزایش سهم بازار هر یک از شرکت های فعال پس از کیفیت محصول به کیفیت خدمات پس از فروش محصولات است. با تصویب قانون رعایت حقوق مصرف کنندگان این امکان به وجود آمده است که فعالیت های خدمات پس از فروش به سمت استاندارد شدن پیش رود. پس از بررسی های صورت گرفته، امتیاز حاصل از ارزیابی شرکت بدر تک الکتریک در حوزه خدمات پس از فروش برابر ۷۸/۹۶ از ۱۰۰ می باشد.

مدیر خدمات پس از فروش

پورنگ سلیمانی سالم



# پروژه‌های شرکت بدرتک الکتریک



▲ پروژه مجتمع چینگر - تهران  
مجری: آقای اکبر امینی کله‌رودی



▲ پروژه اتاق بازرگانی ایران - تهران - مجری: آقای ابراهیم صادقی



▲ پروژه مجتمع اداری تجاری ملاصدرا - تهران  
مجری: آقای ابراهیم صادقی



▲ پروژه خانه تاریخی مجد - اصفهان  
مجری: آقای رضا فرهادیان



▲ پروژه مدرسه تاریخی دارالفنون - تهران  
مجری: آقای رضا محمودی



▲ پروژه رستوران بین المللی  
ایستون پالاس - تهران  
مجری: آقای ابراهیم صادقی

Midea®

ALL DC INVERTER

V5

Series VRF  
Beyond your Expectation  
Max. combination 88HP



All DC inverter VRF



بدر

شرکت بدر تک الکترونیک (سهامی خاص)

شرکت بدر تک الکترونیک نماینده انحصاری خدمات مشتریان تهویه مطبوع

میدیا، **MDV** و تک الکترونیک، توشیبا و کریر در ایران

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان ترکمنستان، روبروی فروشگاه شهروند، شماره ۱۸

تلفن: ۶-۸۸۴۵۵۰۶۱ نمابر: ۸۸۴۳۶۰۴۰

سامانه پیام کوتاه:

مشتریان عزیز پیشنهادات و انتقادات ارزشمندتان را به شماره ۱۰۰۰۸۸۴۵۵۰۷۰ ارسال نمایید.

ارائه مشاوره رایگان:

شرکت بدر تک الکترونیک آمادگی دارد تا در صورت اعلام تمایل شما، مهندسان خبره شرکت را جهت بازدید از پروژه‌های مورد نظر شما اعزام نماید و نظرات کارشناسی در مورد سیستم‌های سرمایش و گرمایش تاسیسات مورد نیاز را به صورت رایگان در اختیار کارفرمایان محترم قرار دهد.

ارسال خبرنامه:

جهت دریافت نسخه الکترونیکی این شماره، خواهشمند است درخواست خود را به آدرس پست الکترونیک [newsletter@badrtech.com](mailto:newsletter@badrtech.com) ارسال نمایید.

جهت دریافت رایگان خبرنامه، لطفا در خواست خود را با ذکر مشخصات به شرکت بدر تک الکترونیک ارسال فرمائید. همچنین امکان دریافت تمامی شماره‌های قبلی خبرنامه، از طریق سایت، به آدرس [www.badrtech.com](http://www.badrtech.com) وجود دارد.