



# فصلنامه بدرتک الکترونیک

۶۲ تابستان ۹۷

■ سخن مدیریت عامل ■ برخی پروژه های شرکت بدرتک الکترونیک ■ چیلر اسکال ظرفیت بالا ■ بیست و یکمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، معماری و عمران، صنایع سرمایشی و گرمایشی | مشهد ■ سازمان های جهانی، رضایت مشتری را مهمترین و حیاتی ترین ابزار استراتژیک در رسیدن به اهداف می دانند ■ تولید جدیدترین یونیت داخلی کاستی چهارطرفه VRF سری بی صدا



با گوشی موبایل تان دمای منزل  
یا محل کار خود را کنترل کنید!

# سخن مدیرعامل



دکتر نعیم مایلی کهن  
مدیریت عمل شرکت  
بسنل پاکستان

چند وقت پیش مطلبی می خواندم که ترجیح دادم خلاصه آنرا با شما به اشتراک بگذارم چرا که در کار و زندگی می تواند مثمر ثمر باشد، بخصوص برای افرادی که در بخش فروش فعالیت دارند. موضوع بحث اثر گذاری و افزایش نفوذ در دیگران بود. امروزه موفق ترین و قدرتمند ترین افراد کسانی هستند که می توانند دیگران را قانع و همراه کنند. دکتر بهزاد ابوالعلائی ۷ عامل زیر را برای افزایش قدرت اثر گذاری و نافذ بودن معرفی می کند:

- ۱ مردم باید ما را در موضوع مورد نظر متخصص بدانند.
  - ۲ آنها باید ما را خیر خواه خود بدانند. این خیر خواهی را باید قبلاً نشان داده و اثبات کرده باشیم.
  - ۳ دیگران باید احساس کنند ما در این موضوع، نفع شخصی نداریم (برای مثال معلمی را در نظر بگیرید که کتابی را در کلاس درس به دانشجویان معرفی می کند که خودش آن را تالیف یا ترجمه یا منتشر نکرده است).
  - ۴ مردم باید ما را جذاب ببینند و دوست داشته باشند. اگر خود ما را دوست نداشته باشند، دشوار است که نظر و باور ما را دوست بدارند. استفاده از افراد جذاب و دوست داشتنی در تبلیغات، به همین دلیل است.
  - ۵ نباید صراحتاً اعلام و تاکید کنیم که می خواهیم دیگران را تحت تأثیر قرار داده و تغییر دهیم.
  - ۶ باید از زبان مشترک با مخاطب برای اثر گذاری بر او استفاده کنیم. شباهت ما با او، شانس ما را برای اثر گذاری افزایش می دهد.
  - ۷ هر قدر خود ما به آنچه که می گوئیم باور، اطمینان و اشتیاق داشته باشیم، کسب تأیید و همراهی دیگران هم راحت تر است، لذا در طرح ایده نباید مردد یا بی تفاوت به نظر برسیم.
- در آخر این نکته را متذکر می شوم که در جدیدترین اعلام یونسکو فرد باسواد کسی است که توانایی تغییر داشته باشد یعنی بتواند با استفاده از خواننده ها و آموخته های خود به نسبت تغییرات محیطی، در کار و زندگی خود تغییر ایجاد کند. این مطلب با توجه به اوضاع نوسانی اقتصادی و سیاسی کنونی کشور ما بسیار حائز اهمیت است. فرمولها و عاداتی قدیمی دیگر در این شرایط به کار نمی آید.

موفق و سر بلند باشید





# برخی پروژه‌های شرکت بدر تک الکتریک

۱ پروژه مسکونی تجاری خلیج فارس | تهران (بزرگراه امام علی شمال)  
نوع محصول: فن کویل. چیلر

۲ کلینیک فوق تخصصی گوارش و کبد گیلان  
نوع محصول: فن کویل. هواساز. چیلر

۳ مجتمع مسکونی عدالت | یزد  
نوع محصول: چیلر سانتریفیوژ. فن کویل

۴ مجتمع تجاری سهند | تهران (تهرانسر)  
نوع محصول: ۱۵ کت اسپلیت. VRF. چیلر





مرتضی جعفری نسب  
کارشناس فروش مهندسی



## چیلر اسکرال ظرفیت بالا

از مهم ترین مزایای این چیلرهای توان به موارد زیر اشاره نمود:

- محدوده کارکرد در حالت سرمایش تا ۵۲ درجه سانتی گراد و گرمایش تا ۱۵- درجه سانتی گراد
- استفاده از مبرد R410a سازگار با محیط زیست
- راندمان بالا و مصرف انرژی کم (COP:3.1 - IPLV:3.7)
- دارای به ترتیب سه و چهار کمپرسور در مدل ۹۵ و ۱۲۵ تن تبرید
- مبدل از نوع پوسته و لوله با راندمان بالا
- فن و کمپرسور با سطح صدای کم (A) 68~76db
- تولید گرمایش با استفاده از گرمای حاصل از کندانس در حالت سرمایش به صورت همزمان و در نتیجه کاهش مصرف انرژی
- دارای پمپ آب، مخزن انبساط، شیر اطمینان، شیر هواگیری، گیج فشار و شیر کنترل جریان (به صورت سفارشی)
- نمایشگر رنگی لمسی ۷ اینچی
- گواهینامه معتبر AHRI

امروزه کمبود منابع آبی کشور، راندمان بالا و استهلاک کم کمپرسورهای اسکرال باعث شده تا استفاده از چیلرهای اسکرال هواخنک بیشتر مورد توجه قرار گیرد. پیش از این به علت ظرفیت کم این چیلرها، استفاده از آنها در پروژه های بزرگ متداول نبوده است. به همین دلیل شرکت مایدا اقدام به طراحی و تولید نسل جدید چیلرهای اسکرال هوایی در ظرفیت های ۹۵ و ۱۲۵ تن تبرید نموده است که قابلیت ترکیب شدن به صورت ۸ دستگاه تا ۱۰۰۰ تن تبرید را دارا می باشد و می تواند به صورت همزمان سرمایش و گرمایش تولید کند که انتخاب مناسبی برای پروژه های بیمارستانی و لوکس است.

## Reference Projects



## سازمان های جهانی، رضایت مشتری را مهمترین و حیاتی ترین ابزار استراتژیک در رسیدن به اهداف می دانند



پورنگ سلیمانی سالم  
مدیریت خدمات پس از فروش

سازمان های جهانی، رضایت مشتری را مهمترین و حیاتی ترین ابزار استراتژیک در رسیدن به اهدافشان می دانند که این اهداف در هر سازمانی متغیر است.

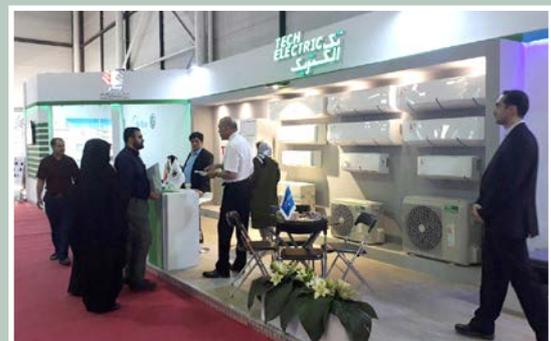
جلب رضایت مشتری باید با حفظ مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید در برآورده ساختن مستمر نیازها و انتظاراتشان همراه باشد تا سازمان به سود و اهداف خود دست یابد.

حفظ مشتری لازمه بقای یک صنعت است و آنچه علوم بازرگانی همه به آن تاکید دارند این است که حفظ مشتری فعلی از بدست آوردن مشتری جدید کم هزینه تر است.

خدمات پس از فروش به همراه خدمات حین فروش یکی از راه های ارتقاء با پیشبرد فروش است که در نهایت موجب جلب اعتماد مشتری شده و تداوم خرید را به دنبال خواهد داشت.

استفاده از فناوری های روز در فرآیندهای خدمات پس از فروش، راه را برای رسیدن به هدف اصلی که همان رضایت و حفظ مشتریان است، هموارتر می سازد.

# بیست و یکمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، معماری و عمران، صنایع سرمایه‌گذاری و گرمایشی | مشهد ۱۳۹۷



شرکت بدر تک الکتریک نماینده رسمی محصولات تهویه مطبوع مرکزی مایدیا در ایران در بیست و یکمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، معماری و عمران، صنایع سرمایه‌گذاری و گرمایشی مورخ ۲۹ خرداد لغایت ۲ تیر ماه ۱۳۹۷ واقع در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی شهر مشهد حضور به عمل رسانید.



# تولید جدیدترین یونیت داخلی کاستی چهار طرفه VRF سری بی صدا (Four - Way Cassette VRF Indoor Unit Silent Series)



جواد شیرمحمدی  
کارشناس فنی

در همین راستا شرکت بدر تک الکتریک قصد دارد محصولات جدیدی از نوع یونیت داخلی کاستی چهار طرفه VRF سری بی صدا را به بازار عرضه نماید. محصول جدید دارای مجموعه‌ای از ویژگی‌های بی نظیر است که عملکرد دستگاه را ارتقا می‌دهد، شیر انبساط ساخته شده در سری بی صدا باعث شده ابعاد بدنه کوچکتر شود و همچنین سطح صدای دستگاه کاهش یابد.

**بنابراین از این پس نوع پنل های معمولی مشخص شده جدول ذیل سفارش گذاری نمی گردد و سری بی صدا جایگزین نوع معمولی خواهد شد.**

صنعت تاسیسات مانند هر صنعت دیگری، در حال گسترش، نوآوری و به روز رسانی می باشد و هر روزه سیستم های تاسیساتی جدید با رویکردهایی متفاوت و متناسب با نیاز بشر وارد بازار می شود. امروزه تفاوت های چشم گیری بین نیازهای مشتریان با آنچه سالیان پیش رایج بود، به چشم می خورد. مواردی نظیر کاهش میزان انرژی، کاهش میزان آلودگی صوتی، حفظ محیط زیست و تولید آلاینده های کمتر و افزایش طول عمر سیستم های تاسیساتی، بسیار بیش از پیش مورد توجه مشتریان قرار گرفته است. از اصلی ترین دغدغه های مشاوران دست اندرکار در صنعت تهویه مطبوع، طراحی نوین سیستم های تاسیساتی است که ضمن رعایت اصول معماری و کمک به حفظ زیبایی در محیط، بالاترین سطح آسایش و آرامش را برای کاربران فراهم نماید.

سری	ظرفیت	مدل	برق ورودی	تاریخ سفارش نهایی		
یونیت کاستی چهار طرفه سری معمولی	2.8kW	MDV-D28Q4/N1-D	220-240V-50Hz	Dec. 31, 2018 پاییز ۱۳۹۷		
	3.6kW	MDV-D36Q4/N1-D				
	4.5kW	MDV-D45Q4/N1-D				
	5.6kW	MDV-D56Q4/N1-D				
	7.1kW	MDV-D71Q4/N1-D				
	8kW	MDV-D80Q4/N1-D				
	9kW	MDV-D90Q4/N1-D				
	10kW	MDV-D100Q4/N1-D				
	11.2kW	MDV-D112Q4/N1-D				
	14kW	MDV-D140Q4/N1-D				
	2.8kW	MDV-D28Q4/N1-D			220-240V-60Hz	Dec. 31, 2018 پاییز ۱۳۹۷
	3.6kW	MDV-D36Q4/N1-D				
	4.5kW	MDV-D45Q4/N1-D				
	5.6kW	MDV-D56Q4/N1-D				
7.1kW	MDV-D71Q4/N1-D					
8kW	MDV-D80Q4/N1-D					
9kW	MDV-D90Q4/N1-D					
10kW	MDV-D100Q4/N1-D					
11.2kW	MDV-D112Q4/N1-D					
14kW	MDV-D140Q4/N1-D					

**TECH  
ELECTRIC**



**UK  
Registered  
Trademark**



# تک الکتریک سازگار با محیط زیست



www.badrtech.com



شرکت  
بدر تک  
الکتریک  
(سهامی خاص) | بدر

شرکت بدر تک الکتریک نماینده انحصاری تهویه مطبوع مرکزی **مایدیا**،  
کولرهای گازی **تک تریک** و خدمات مشتریان **توشیبا** و **کریبرد** در ایران  
تهران | خیابان شهید مطهری | خیابان ترکمنستان | شماره ۱۸  
تلفن: ۶ - ۸۸۴۵۵۰۶۱ | شماره: ۸۸۴۳۶۰۴۰ |  
www.badrtech.com | info@badrtech.com

■ سامانه پیام کوتاه:

پیامک پیشنهادات و انتقادات به شماره ۱۰۰۰۸۸۴۵۵۰۷۰

■ مشاوره رایگان:

تماس با ۶ - ۸۸۴۵۵۰۶۱

■ دریافت فصلنامه:

دانلود تمامی شماره‌های قبلی [www.BadrTech.com](http://www.BadrTech.com)

یا ارسال درخواست به [newsletter@badrtech.com](mailto:newsletter@badrtech.com)

■ دریافت نسخه کاغذی رایگان:

تماس با ۶ - ۸۸۴۵۵۰۶۱