



**TECH
ELECTRIC**

TOSHIBA

Carrier

خبرنامه بدر تک الکتریک

۵۴

تیر و مرداد ۹۳

- گزارش نمایشگاه ساختمان - مرداد ۹۳
- معرفی پروژه‌های اجرا شده توسط شرکت بدر تک الکتریک
- معرفی نماینده منتخب فروش - جناب آقای ناصر فاتحی (آبادان)
- انتخاب سیستم ها و تجهیزات تهویه مطبوع (قسمت اول)



اسپلت‌های میدیا
همانند یک اثر هنری

Midea



گزارش نمایشگاه تهران

۱۱۹ الی ۲۲ مرداد ۱۳۹۳

دهمین نمایشگاه تخصصی تاسیسات ساختمان تهران از ۱۹ لغایت ۲۲ مرداد ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران، برگزار گردید. در این نمایشگاه عموم شرکت‌های معتبر در زمینه تاسیسات ساختمانی حضور داشتند و آخرین دستاوردهای خود را به نمایش گذاشتند. شرکت بدر تک الکتریک همانند سال‌های گذشته به منظور تبادل اطلاعات، دانش فنی و آشنایی با آخرین دستاوردهای سیستم‌های سرمایش-گرمایش و همچنین ارتباط مستقیم و تعامل بیشتر با نمایندگان فروش، انبوه‌سازان، کارفرمایان، مشاوران و مصرف‌کنندگان یکی از شرکت‌کنندگان اصلی در این نمایشگاه بود که با استقبال بی‌نظیر بازدیدکنندگان محترم مواجه گشت. امیدواریم با بهره‌گیری از نظرات سازنده و مفید شما عزیزان خدمات ارزنده‌تری را در آینده فراهم آوریم.



پروژه‌های انجام شده توسط شرکت بدرتک الکتریک



◀ پروژه مسکونی خیابان روشنایی



◀ پروژه همکاران سیستم



◀ پروژه مسکونی خیابان جمال آباد



◀ پروژه آقای فرهنگ
(تهرانپارس - خیابان رشید)



◀ پروژه خیابان دزاشیب

مشتریان ما می باشد و این عامل باعث رضایتمندی مشتری و فروشنده است .
 - **قیمت محصولات و شرایط فروش:** قیمت محصولات و شرایط فروش معمولاً با شرایط بازار و رقابت با دیگر برندها همخوانی و پیرو شرایط بازار است .
 - **واحد فروش نمایندگی:** پرسنل این واحد از هر نظر افرادی صادق و متعهد هستند و همواره با تعامل خوب در صدد کمک به افزایش فروش نماینده و در نتیجه شرکت می باشند .

- **تبلیغات و بازاریابی:** تبلیغات شرکت در زمینه معرفی محصولات کم است و امید است با توجه به رقابت شدیدی که بین شرکتهای مختلف در زمینه فروش وجود دارد ، رویکرد شرکت نیز در این زمینه نیز تغییر پیدا کند .

• **به نظر جنابعالی نقطه قوت و ضعف شرکت بدر تک الکتریک چه می باشد و توقع شما از این شرکت چیست؟**
 بالطبع هر شرکتی نقاط ضعف و قوتی دارد که البته این امر کاملاً طبیعی است از نظر اینجانب :

- **نقطه قوت:** حمایت همه جانبه از نمایندگان فروش و برآورد خواسته های نمایندگان و نگاه ویژه به خدمات پس از فروش و حمایت از حقوق مصرف کنندگان.



- **نقطه ضعف:** تنها نقطه ضعفی که در حال حاضر وجود دارد عدم انجام تبلیغات است . با توجه به اینکه سایر شرکتهای از تبلیغات خوبی در این منطقه برخوردار هستند متأسفانه جای خالی Midea در این بین بسیار خالی است .

- **توقع:** بنده به عنوان نماینده فروش تقاضا دارم که برند Midea با تبلیغات بیشتر و البته همکاری نمایندگان فروش ، نزد مشتری بیشتر و بهتر معرفی شود و تصور می کنم که ایجاد یک نمایشگاه و ارائه سبد محصولات شرکت در آن میتواند در این زمینه کمک بسیار خوبی کند .

• **به نظر جنابعالی عوامل موفقیت خویش، روش ها و سیاست های مثبت و موثر در پیشرفت فعالیت شما چیست؟**

امید به خدا و یاری جستن از پروردگار از اصلی ترین عوامل موفقیت بنده بوده . البته برنامه ریزی دقیق ، آینده نگری و اتحاد بین سایر برادرانم نیز نقش بسیار پررنگی در موفقیت اینجانب دارد .

• **توصیه جنابعالی به دیگر همکاران شاغل در این بازار به منظور افزایش حجم فروش و جذب هر چه بیشتر مشتری، چه می باشد؟**

توصیه می کنم با ارائه کلیه محصولات و معرفی بیشتر آن به مشتریان در کمال صداقت و درستی به جذب بیشتر مشتریان بپردازند و ضمن مشتری مداری به حجم فروش خود بیافزایند .

• **در خاتمه هر صحبتی که با مخاطبین خبرنامه دارید مطرح فرمایید.**
 در پایان با تشکر از شما که این امکان فراهم گردید تا با دیگر همکاران و شرکاء در گروه بدر تک الکتریک در کشور صحبت کوتاهی داشته باشم و تشکر از شرکت بدر تک الکتریک بابت حمایت ایشان از نمایندگان فروش و تشکر آخر از خریداران و مصرف کنندگان محصولات Midea

• **ضمن عرض سلام، خواهشمند است به صورت مختصر به معرفی خود بپردازید.**
 ضمن عرض سلام خدمت مسئولین محترم شرکت بدر تک الکتریک و کلیه خوانندگان محترم و ضمن تشکر از اطلاع رسانی شما در زمینه فروش و خدمات پس از فروش، اینجانب ناصر فاتحی متولد سال ۱۳۵۵ و ساکن شهر آبادان که از سال ۱۳۷۵ تا کنون به همراه برادرانم در ۴ شعبه در زمینه فروش کلیه لوازم خانگی بصورت جزئی و عمده فعالیت دارم و تقریباً با کلیه برندهای معتبر همکاری دارم .

• **سابقه کار، تخصص و تجربیات خود را در زمینه تهویه مطبوع شرح دهید.**
 ۱۷ سال است که در ارتباط با فروش کلیه لوازم خانگی فعال هستم و با توجه به گرمای طاقت فرسای خوزستان و بویژه شهر آبادان ، در زمینه فروش و پخش دستگاههای تهویه مطبوع بطور گسترده فعالیت دارم و در زمینه های مشاوره قبل از فروش و انتخاب محصول و ظرفیت سنجی از محیط دارای تجربه می باشم .

• **نکاتی را در مورد شهر و منطقه مورد فعالیت خویش و بازار تهویه مطبوع آن برابمان بگویید.**

آبادان از شهرهای جنوبی کشور با آب و هوایی بسیار گرم محسوب می شود که در طول سال گرما سهم بیشتری در زندگی مردم دارد و با توجه به پیشرفت تکنولوژی مردم خوشبختانه رویکرد بهتری به سمت استفاده از کولرهای اسپلیت (دو تکه) به جهت شیک تر و کم صدا بودن و البته حجم کم در فضای اشغال شده

نماینده منتخب فروش آقای ناصر فاتحی (آبادان)

آبادان - احمدآباد-خیابان ۱۲ فرعی - بین ششم و هفتم اصلی
 فروشگاه فاتحی
 تلفن: ۰۶۳۱-۴۴۲۰۴۴۴

دارند و این امر رونق خاصی به بازار این محصول داده و نسبت به گذشته که مردم بیشتر به دنبال مدل های پنجره ای بودند مدل های اسپلیت از فروش قابل قبول تری برخوردار است .

• **از چه زمانی همکاری با شرکت بدر تک الکتریک و برند میدیا را آغاز کردید؟**

آغاز همکاری بنده با شرکت بدر تک الکتریک به حدود ۱۰ سال پیش برمی گردد که با شرکت توشیبا همکاری ام آغاز شد که این همکاری منجر به یک آشنایی ۷ ساله با شرکت بدر تک الکتریک شد و اکنون حدود ۳ سال است که از همکاری بنده با برند Midea می گذرد و میتوانم بگویم شرکت بدر تک الکتریک و البته برند Midea یکی از چند برند برتری بوده که با فروش خود در استان خوزستان از جایگاه ویژه ای برخوردار است .

• **نظر شما در خصوص شرکت بدر تک الکتریک چیست و در مورد موضوعات زیر چه نظری دارید؟**

شرکت بدر تک الکتریک یکی از بهترین شرکتهایی بوده که تاکنون با آن همکاری نموده ام و از جمله خصوصیات منحصر به فرد این شرکت حمایت ویژه ای است که از نمایندگان فروش خود در شهرستانها دارد و در یک جمله می توان گفت که این شرکت هم حامی فروشندگان بوده و هم حامی حقوق مصرف کنندگان این شرکت .
 - **طیف محصولات:** شرکت بدر تک الکتریک یکی از معدود شرکتهایی می باشد که از نظر سبد کالایی از تنوع بسیار خوبی برخوردار است و پاسخگوی کلیه نیازهای

انتخاب سیستم هوا و تجهیزات تهویه مطبوع

قسمت اول

از آنجا که انتخاب سیستم ها و تجهیزات تأسیسات مکانیکی ساختمان همواره براساس شرایط استاندارد صورت می گیرد، جهت کارکرد صحیح آنها در شرایط مورد نظر پروژه باید از ضرایب تصحیحی برای انتخاب آنها استفاده نمود. این جداول مورد نیاز جهت انتخاب درست و مناسب برخی از سیستم های تأسیسات مکانیکی و اجزای آنها ارائه شده است.

- جداول و منحنی های مشخص فن ها براساس شرایط جوی استاندارد (درجه حرارت ۷۰ درجه فارنهایت و فشار 14.7 psi که فشار هوا در سطح دریاست) تهیه شده اند. اگر فن در شرایطی غیر از شرایط استاندارد کار کند، باید انتخاب فن مطابق روش زیر تصحیح گردد:

- تعیین نسبت چگالی هوا در ارتفاع و دمای مورد نظر از جدول زیر.

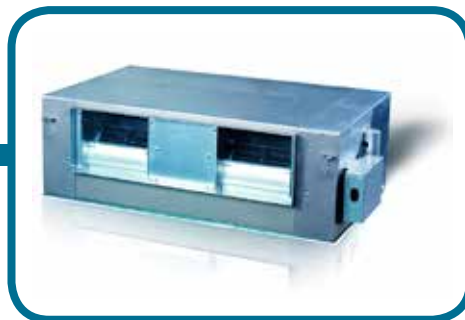
- محاسبه فشار استاتیک معادل از تقسیم فشار استاتیک معین به نسبت چگالی هوا.

- تعیین سرعت چرخش و قدرت فن با در دست داشتن دبی معین و فشار استاتیک معادل و مراجعه به منحنی مشخصات فن (کاتالوگ سازنده)

- ضرب قدرت بدست آمده از منحنی مشخصات فن در نسبت چگالی هوا به منظور تعیین قدرت فن در شرایط مورد نظر.

فن کوئل :

برای انتخاب صحیح فن کوئل ها باید میزان هوادهی مورد نیاز و ظرفیت حرارتی و برودتی مورد نیاز فضا و همچنین ارتفاع از سطح دریا را برای منطقه محل نصب فن کوئل بدانیم. ظرفیت فن کوئل ها در ارتفاعات مختلف، متفاوت است. برای تعیین مشخصات یک فن کوئل برای شرایط کار در سطح دریا و دور حداکثر فن می توان از جدول استاندارد ASHRAE استفاده نمود این جدول براساس شرایط هوای خشک ورودی 80°F، هوای مرطوب ورودی 67°F و آب ورودی 45°F برای بار برودتی و شرایط هوای خشک ورودی 70°F و آب ورودی 180°F برای بار حرارتی بوده و هر گونه اختلاف شرایط پروژه با شرایط فوق باید از طریق ضرایب تصحیح که از جداول بعدی بدست می آیند اصلاح گردد.



Air density factors for Altitude and Temperature

Altitude (ft.)	Temperature							
	70	100	200	300	400	500	600	700
0	1.000	0.964	0.803	0.697	0.616	0.552	0.500	0.457
1000	0.964	0.912	0.774	0.672	0.594	0.532	0.482	0.441
2000	0.930	0.880	0.747	0.648	0.573	0.513	0.465	0.425
3000	0.896	0.848	0.720	0.624	0.552	0.495	0.448	0.410
4000	0.864	0.818	0.694	0.604	0.532	0.477	0.432	0.395
5000	0.832	0.787	0.668	0.580	0.513	0.459	0.410	0.380
6000	0.801	0.758	0.643	0.558	0.493	0.442	0.400	0.366
7000	0.772	0.730	0.620	0.538	0.476	0.426	0.386	0.353
8000	0.743	0.703	0.596	0.518	0.458	0.410	0.372	0.340
9000	0.714	0.676	0.573	0.498	0.440	0.394	0.352	0.326
10000	0.688	0.651	0.552	0.480	0.424	0.380	0.344	0.315
15000	0.564	0.534	0.453	0.393	0.347	0.311	0.282	0.258
20000	0.460	0.435	0.369	0.321	0.283	0.254	0.230	0.210

Use of Air Density Factors – An Example

A fan is selected to deliver 7500 CFM at 1-1/2 inch SP at an altitude of 6000 feet above sea level and an operating temperature of 200° F. From the table above, **Air Density Factors for Altitude and Temperature**, the air density correction factor is determined to be 0.643 by using the fan's operating altitude and temperature. Divide the design SP by the air density correction factor.

$$1.5" \text{ SP} / .643 = 2.33" \text{ SP}$$

Referring to the fan's performance rating table, it is determined that the fan must operate at 976 RPM to develop the desired 7500 CFM at 6000 foot above sea level and at an operating temperature of 200° F.

The BHP (Brake Horsepower) is determined from the fan's performance table to be 3.53. This is corrected to conditions at altitude by multiplying the BHP by the air density correction factor.

$$3.53 \text{ BHP} \times .673 = 2.27 \text{ BHP}$$

The final operating conditions are determined to be 7500 CFM, 1-1/2" SP, 976 RPM, and 2.27 BHP.



چیلر اسکرال مادولار میدیا



بدر

شرکت بدر تک الکترونیک (سهامی خاص)

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 ارسال نمایید.

جهت دریافت رایگان خبرنامه، لطفا درخواست 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 وجود دارد.

شرکت بدر تک الکترونیک نماینده انحصاری خدمات مشتریان تهویه مطبوع میدیا، تک الکترونیک، توشیبا و کریر در ایران
تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان ترکمنستان، روبروی فروشگاه شهروند، شماره ۱۸
تلفن: ۰۶-۸۸۴۵۵۰۶۱-۸۸۴۳۶۰۴۰ نمابر: