






خبرنامه بدر تک الکتریک

۴۷

سال ۷ / مرداد ۹۲

- سخن مدیر عامل
- معرفی پروژه‌های اجرا شده توسط شرکت بدر تک الکتریک
- گزارش تصویری از شرکت در نمایشگاه‌های مشهد و تهران
- معرفی برنامه‌های مدیر خدمات پس از فروش شرکت بدر تک الکتریک
- مقاله (مقایسه بین کمپرسور اسکرال دیجیتال با کمپرسور اسکرال اینورتردار در سیستم‌های VRF)

R410A

چیلر اسکرال مادولار میدیا
کم مصرف با کاربری آسان



شرکت بدر تک الکتریک (سهامی خاص)

سازمان‌ها به جامعه خدمت می‌کنند: سازمان‌ها مهم هستند چرا که آنها نهادهای اجتماعی هستند که نیازها و ارزش‌های فرهنگی پذیرفته شده را بازتاب می‌کنند. آنها به ما اجازه می‌دهند که در کنار هم در یک مسیر متمدن زندگی کنیم و به عنوان یک جامعه اهداف را محقق سازیم. از یک پاسگاه پلیس محلی گرفته تا یک شرکت بزرگ چند ملیتی، همه سازمان‌ها با بهتر کردن، امن‌تر کردن، ارزان‌تر کردن و دلپذیر کردن محل زندگی به جامعه خدمت می‌کنند. سازمان‌ها مقاصد را به انجام می‌رسانند: یک لحظه در نظر بگیرید چه تعداد از سازمان‌ها درگیر هستند تا کاغذی که در این خبرنامه است چاپ گردد و آماده شود: چوب بره، یک کارخانه چوب‌بری، تولیدکنندگان انواع ابزارهای مختلف و عرضه‌کنندگان، رانندگان کامیون، آسیاب‌کاغذ، توزیع‌کنندگان، شرکت تلفن و برق، تولیدکنندگان سوخت، سرویس‌های پستی، بانک‌ها و دیگر نهادهای مالی و نهادهای دیگر. واضح است که سازمان‌ها و مردمی که آنها را مدیریت می‌کنند این نقش‌های مورد نیاز را انجام می‌دهند؛ با هماهنگ کردن تلاش‌های افراد مختلف سازمان‌ها ما را قادر می‌سازند که به اهدافمان برسیم. اهدافی که بدون سازمان رسیدن به آنها خیلی سخت‌تر یا حتی غیر ممکن است.

سازمان‌ها دانش را حفظ می‌کنند: ما از تاریخ می‌دانیم که هنگامی که دانش ثبت‌شده در یک مقیاس بزرگ نبود گردید (هنگامی که موزه و کتابخانه اسکندریه در سه قرن پیش از میلاد سوخته شد)، بسیاری از آنها هرگز دوباره به دست نیامد. ما وابسته‌ایم به فعالیت‌های گذشتگان برای ایجاد بنیان دانشی

خود که با ساخت آن می‌توانیم دانش بیشتر و نتایج بزرگ‌تر به دست آوریم. بدون این ثبت‌ها علم و سایر دانش‌ها ثابت می‌مانند. سازمان‌هایی مثل دانشگاه‌ها، موزه‌ها و شرکت‌های بزرگ ضروری هستند، چرا که آنها محافظت و نگهداری می‌کنند از بسیاری از دانش‌های مهمی که تمدن ما آن را به دست آورده و ثبت کرده است. به عبارت دیگر سازمان‌ها به وسیله دانش پل پیوسته‌ای را مابین نسل گذشته، حال و آینده ایجاد می‌کنند. علاوه بر این، سازمان‌ها خودشان نیز با ایجاد و بیشتر کردن راه‌های انجام کارها به دانش ما اضافه می‌کنند. سازمان‌ها شغل فراهم می‌کنند: در نهایت سازمان‌ها مهم هستند زیرا آنها برای کارمندانشان منابع معاش را فراهم می‌کنند و بسته به اثر بخشی و ساختار مدیرهایشان، شاید آنها به رضایت کامل و خود شکوفایی برسند. بسیاری از ما تمایل داریم که به فرصت‌های شغلی در یک شرکت تجاری بزرگ بپیوندیم، اما در حقیقت بسیاری از سازمان‌های دیگر مثل دولت، مدرسه‌ها و بیمارستان‌ها نیز شغل‌های با درآمدی پیشنهاد می‌کنند.

سخن مدیرعامل: چرا سازمان‌ها و مدیرها مورد نیاز هستند؟



دکتر محمد محمود

این مطلب ادامه دارد...



عکس پروژه آقای کاردانیپور در اصفهان (چیلر اسکرال هواخنک مادولار و فن کویل سقفی توکار)



پروژه برج قائم کرج (چیلر اسکرال هواخنک مادولار و فن کویل کاستی ۴ طرفه)



پروژه خیابان اندرزگو (فن کویل زمینی)



پروژه سالن دانشگاه آزاد کشاورزی رشت (مولتی اسپلیت (VRF) به همراه یونیت داخلی دیواری)



شرکت بدرنگ الکتریک
پروژه های انجام شده توسط



مرکز خرید آرننگ لاهیجان (مولتی اسپلیت (VRF) به همراه یونیت داخلی دیواری و کاستی ۴ طرفه)



پروژه ونک، روبروی برج آفتاب (چیلر اسکرال هواخنک مادولار و فن کویل کاستی ۴ طرفه)



پروژه خیابان دیباجی جنوبی (مینی چیلر اسکرال یکپارچه و فن کویل کاستی یکطرفه)

گزارش نمایشگاه‌های مشهد و تهران

و گسترش جایگاه قدرتمند شرکت و همچنین ارتقای جایگاه گارانتی و خدمات پس از فروش «بدر» به عنوان تنها گارانتی مجاز محصولات و برندهای موضوع فعالیت شرکت در ذهن مصرف‌کنندگان محترم و بازار بوده است که تا حدود زیادی به این هدف دست یافته‌ایم.

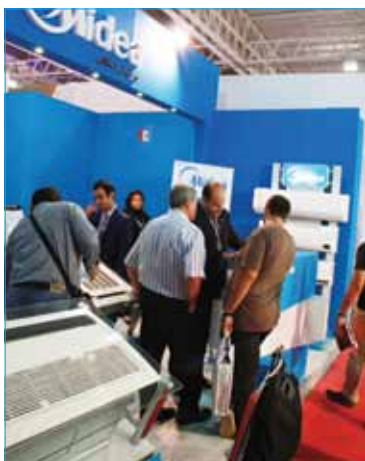
گرمایشی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد و شرکت بدر تک الکتریک نیز با ایجاد غرفه و نمایش محصولات خود یکی از شرکت‌کنندگان اصلی این نمایشگاه‌ها بود و این غرفه‌ها با استقبال بسیار خوبی از سوی بازدیدکنندگان روبرو شد. هدف ما برای شرکت در نمایشگاه تداوم

همانطور که مستحضر هستید در روزهای ۲۸ الی ۳۱ خردادماه ۱۳۹۲، شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و صنایع سرمایشی و گرمایشی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی شهر مشهد و همچنین در روزهای ۱۲ الی ۱۵ تیرماه ۱۳۹۲، سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و صنایع سرمایشی

نمایشگاه مشهد ۲۸ الی ۳۱ خردادماه ۱۳۹۲



نمایشگاه تهران ۱۲ الی ۱۵ تیرماه ۱۳۹۲



آقای مسعود سپهر، مدیر جدید خدمات پس از فروش، ضمن قدردانی از عملکرد مجموعه خدمات پس از فروش در سال گذشته، مهمترین اهداف و برنامه‌های مهم واحد خدمات پس از فروش را در سال جاری بیان کرده‌اند که متن کامل آن را پیش رو دارید:

شرکت بدر تک الکترونیک همواره با هدف ارتقاء سطح رضایت مشتریان از طریق نهادینه‌سازی و سرلوحه قرار دادن کیفیت و سرعت در کلیه فعالیت‌های خدمات پس از فروش با استفاده از کادر فنی مجرب و گستردگی بیش از ۳۰۶ نماینده برگزیده و منتخب در سراسر کشور در طول سالیان متمادی همواره پشتیبان مطمئن خانواده بزرگ محصولاتی همچون میدیا، توشیبا بوده است. شیوه مدیریت مشارکتی در سطح بالای سازمان، تلاش برای افزایش هماهنگی بین بخش‌های مختلف شرکت و از همه مهم‌تر افزایش اعتماد به کارکنان همانند اضلاع اصلی یک مثلث، همواره سرلوحه شرکت بدر و از جمله اهداف اجتناب‌ناپذیر این شرکت رخ نمایی خواهد نمود. باور ما بر این است که ارتقاء سطح دسترسی به کالا، اصلاح مسیرهای فروش، توزیع و گسترش عرضه کالا و در نهایت افزایش سهم بازار جز با رایج خدمات پس از فروش متمایز میسر نخواهد گردید و ارائه خدمات نوین پس از فروش پیش‌نیاز و تنها معیار نیل به آن می‌باشد، به گونه‌ای که تمام برنامه‌ریزی‌ها باید در این جهت باشند که شرکت بدر تک الکترونیک بتواند با رعایت اصول مشتری‌مداری، مشتریان وفادار خود را حفظ کرده و با جذب مصرف‌کنندگان جدید سهم خود از بازار را ارتقاء دهد. تجهیز واحد ارتباط با مشتریان و واحد امور نمایندگان این شرکت به یکی از مدرن‌ترین نرم‌افزارهای خدمات گامی مثبت به سمت انجام خدمات برتر پس از فروش در سطح کشور محسوب گردیده و در حال حاضر با استفاده از نرم‌افزارهای مدرن کنترلی خدمات پس از فروش تماس‌های ورودی مشتریان و نمایندگان پایش شده و امکان دریافت درخواست‌ها، نظرات و پیشنهادات، شکایات و همچنین ثبت مکانیزه سفارشات نمایندگان را فراهم آورده است.

معرفی برنامه‌های مدیر خدمات پس از فروش شرکت بدر تک الکترونیک



مسعود سپهر

ضرورت نیاز پاسخگویی Online و Ontime به مشتریان و نمایندگان خدمات در سراسر کشور ایجاب نموده است که این واحد با صرف منابع کلان مالی نسبت به خرید و راه اندازی نرم افزار فوق و همچنین پنل اختصاصی ارسال و دریافت SMS امکان پاسخگویی و اطلاع رسانی شمار زیادی از مشتریان و نمایندگان خود را در یک لحظه بدست آورد. به گونه‌ای که باعث شده مشتریان در اولین لحظات برقراری تماس با این مرکز به خوبی هدایت شده و ارائه پاسخ صحیح به تماس‌گیرندگان در مدت زمان بسیار کوتاهی صورت پذیرد.

با توجه به ورود نسل جدید محصولات با تکنولوژی روز دنیا علی‌الخصوص در حوزه سیستم‌های تهویه مطبوع صنعتی، افزایش بینش و مهارت‌های فنی واحدهای نمایندگی خدمات و تعمیم آن به سایر نمایندگان تابعه گروه بدرسان، از جمله اقدامات بعدی در راستای توسعه نمایندگان واحد خدمات پس از فروش خواهد بود و همه این اقدامات زمانی موثر خواهد بود که بخش‌های درگیر همانند گذشته تلاش بیشتری در زمینه هماهنگی و کار تیمی از خود نشان دهند. تردیدی نیست که برای موفقیت کسب و کار، تلاش بنیادین و خستگی‌ناپذیر در همه ارکان شرکت لازم است. لذا از همه کارکنان و مدیران شرکت بدر انتظار داریم همانند گذشته تلاش بیشتری در زمینه هماهنگی و کار مشارکتی از خود نشان دهند.

با آرزوی توفیق روز افزون

مقایسه بین کمپرسور اسکرال دیجیتال با کمپرسور اسکرال اینورتر دار در سیستم‌های VRF



کارشناس فروش مهندسی - مهندس محمد رضاخانی

س (زمان پاسخگویی:

VRF دیجیتال:

در کمپرسورهای اسکرال دیجیتال تغییر ظرفیت بلافاصله در خروجی صورت می‌پذیرد. بطور مثال تغییر ظرفیت از ۱۰٪ به ۹۰٪ بطور آنی صورت می‌پذیرد. این امر در زمان بار کامل (فول لود) یا بدون بار (آنلود) بدون دخالت هیچ عامل خارجی و توسط خود کمپرسور صورت می‌پذیرد که در نتیجه زمان پاسخگویی اجرایی دیگر سیستم مثل شیر انبساط که می‌تواند به سرعت باز یا بسته شود را نیز کاهش می‌دهد و تاخیری در تامین نیاز دمایی اتاق بوجود نمی‌آید.

VRF اینورتر دار:

کمپرسور اسکرال اینورتر تری در ظرفیت‌های متوسط نیاز به تغییرات مورد نیاز سرعت دارد. بطور مثال اگر سرعت از ۱۸۰۰ به ۶۰۰۰ دور بر دقیقه بخواهد برسد، کمپرسور مجبور است برای رسیدن به دور نهایی، از تمامی دورهای متوسط عبور کند.

این تغییرات سرعت، با توجه به نیاز دمایی اتاق، مدت زمانی بطول خواهد انجامید و با تاخیر زمانی نیاز دمایی اتاق برطرف می‌گردد. در واقع سرعت پاسخگویی به نیاز دمایی پیل داخلی در اینورتر آهسته‌تر از سیستم دیجیتال می‌باشد.

ش (رطوبت‌گیری:

کمپرسور اسکرال دیجیتال در حالت کارکرد بار کامل (فول لود) و بدون بار (آنلود) بهترین رطوبت‌گیری را انجام می‌دهد. بطور مثال ظرفیت ۵۰٪ سیکل در طی زمان ۱۰ ثانیه مورد تست فرار می‌گیرد در این حالت زمان فول لود ۵ ثانیه می‌باشد که در آن جریان جرمی زیاد و فشار مکش پایین است. زمان آنلود ۵ ثانیه که در آن جریان جرمی پایین و فشار مکش بالاست. اگر میزان متوسط فشار مکش را در طی زمان سیکل بر اساس وزن جریان جرمی بررسی کنیم بدین نتیجه می‌رسیم که متوسط فشار مکش پایین‌تر است که در نتیجه فشار مکش پایین، رطوبت‌گیری بهتر در زمان کنترل ظرفیت (پارت لود) می‌باشد.

در سیستم اینورتر تری در ظرفیت پایین، کمپرسور در یک فرکانس پایین‌تر کار می‌نماید که این باعث کاهش جریان جرمی می‌گردد که سبب افزایش فشار مکش می‌گردد. در نتیجه ضریب حرارت محسوس (SHF) بالاتر رفته و رطوبت بیشتری را حذف می‌نماید.

ص (تداخل الکترومغناطیسی (Noise):

در سیستم دیجیتال اسکرال، تداخل الکترومغناطیسی ناچیزی (بدون تداخل) در هنگام فول لود یا آنلود ایجاد می‌گردد. این قابلیت منحصر به فرد نه تنها باعث حذف نیاز به سرکوب گران الکترومغناطیسی (نویز گیرها) می‌گردد، بلکه به قابلیت اطمینان و ساده سیستم دیجیتال نیز می‌افزاید.

یکی از بزرگترین معایب سیستم‌های اینورتر دار، نیاز این سیستم‌ها به فیلترهای EMI برای سرکوب نمودن میدان‌های الکترومغناطیسی می‌باشد که باعث پیچیده‌تر شدن سیستم برقی و افزایش هزینه‌های اولیه و جاری سیستم‌های اینورتر تری می‌گردد.

این مطلب ادامه دارد...



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، مهندسین 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 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 (سهامی خاص)

شرکت بدر تک الکترونیک نماینده انحصاری خدمات مشتریان تهویه مطبوع میدیا، تک‌الکترونیک، توشیبا و کریر در ایران

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان ترکمنستان، روبروی فروشگاه شهروند، شماره ۱۸
تلفن: ۶-۸۸۴۵۵۰۶۱-۸۸۴۳۶۰۴۰ نمابر: