

شرکت مطالعات توسعه بازار
حرفه روز ایرانیان

متنبحر

پیشگام در پژوهش، پیشرو در نوآوری

۱. کارگزار رسمی پارک علم و فناوری
۲. عضو انجمن علمی بازاریابی ایران
۳. عضو انجمن مدیریت کسب و کار ایران



کلام آغازین

شرکت‌ها (تولیدی، صنعتی، خدماتی و...) اعم از استارت‌آپ، دانش بنیان، تولیدی‌هایی با سابقه چند دهه فعالیت در بازار، مجبورند محصولاتشان را روانه بازار کنند تا بتوانند سهم زیادی از بازار را از آن خود کنند.

چه شرکتی که ایده‌ای دارد و باید ایده را تبدیل به محصول آزمایشی کند یا شرکتی که محصول تولید کرده و در انبارها دپو شده است و یا شرکتی که محصولاتش (کالا یا خدمات) بعد از مدتی در بازار دچار افت سهم بازار و کاهش فروش شده است. همچنین برخی شرکت‌ها بدین مرحله رسیده‌اند که معتقدند جایگاه شایسته آنها، رهبری بازار است. همه این تلاش‌های مربوط به بازاریابی و فروش مستلزم صرف هزینه زیاد است که متأسفانه توأم با ریسک می‌باشد.

لذا می‌توان گفت که هیچ سازمان یا شرکتی نمی‌تواند بر اساس شانس، فروش محصولات خود را پیش‌بینی کرده و بقای آن مجموعه را تضمین کند.

از طرفی با توجه به تحولات روزافزون محیطی و اثرگذاری عناصر آن بر شرکت چه در صحنه ملی و چه در صحنه بین‌المللی، ضرورت آگاهی از اطلاعات و وضعیت موجود در بازار بیش از پیش خواهد بود، زیرا این اطلاعات است که می‌تواند مبنای یک تصمیم‌گیری عاقلانه و مدبرانه در شرکت باشد. آنگاه می‌توان گفت که اطلاعات دقیق و پردازش شده مبنای خوبی برای یک تصمیم‌گیری مناسب بوده و در نهایت امید به یک نتیجه‌ی خوب از تصمیمات خواهیم داشت. این اطلاعات دقیق با توجه به انجام تحقیقات علمی و میدانی بدست می‌آید که شرکت مطالعات توسعه بازار حرفه روز ایرانیان (متبحر) اولین شرکت رسمی ثبت‌شده در کشوره در این حوزه، با در برداشتن کادری علمی و متخصص و به پشوانه بیش از سه دهه تجربه انجام تحقیقات بازاریابی، فروش، آموزش و مشاوره افتخار دارد توفیق انجام این امر مهم را در مجموعه‌ی شما دارا باشد.

پیشگام در پژوهش، پیشرو در نوآوری



برنامه‌ریزی استراتژیک (Strategic Planning) و کسب و کار (Business Planning)

۱. برنامه‌ریزی استراتژیک بازار
۲. برنامه‌ریزی استراتژیک توسعه محصول
۳. برنامه‌ریزی استراتژیک سازمان‌ها
۴. ارزیابی عملکرد سازمان و مدیریت با رویکرد BSC
۵. تدوین طرح کسب و کار (بیزینس پلن) و طرح‌های توجیهی اقتصادی
۶. و سایر



محصولات و خدمات

۱. تجاری سازی (Commercialization) محصولات (کالا-خدمات-ایده-اطلاعات)
۲. برنامه ریزی معرفی محصول
۳. جایگاه یابی (Positioning) محصول و نفوذ در بازار
۴. محاسبه سهم محصول و خدمات
۵. تنوع محصول، انطباق محصول با نیازها
۶. قیمت گذاری محصول متناسب با شرکت و جامعه
۷. و سایر



مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

۱. برنامه ریزی ارتباط مداوم با مشتری (Hardware & Software)

۲. ایجاد رضایت مندی و وفاداری (Satisfaction & Loyalty) مشتری نسبت به محصول، برند و سازمان

۳. شناخت مشتریان، نیازها و طبقه بندی آنان

۴. بررسی عادات مصرف کنندگان

۵. رضایت سنجی از مشتریان

۶. طبقه بندی مشتریان (Customer Classification) و تدوین استراتژی ارتباط با مشتریان

۷. و سایر



بازار، بازاریابی و سهم بازار (Market & Marketing & Market share)

۱. شناخت بازار، تحلیل بازار (بطور خاص برای شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها)
۲. پیش‌بینی بازار، محاسبه سهم بازار
۳. برنامه‌ریزی افزایش سهم بازار
۴. تدوین و طراحی سازمان فروش متناسب با هر محصولاتی
۵. بهره‌برداری بهینه از نیروهای فروش
۶. و سایر



ایجاد جذابیت (Promotion)

۱. پیاده‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی
۲. محاسبه ضریب نفوذ تبلیغات
۳. انتخاب بهترین رسانه تبلیغاتی (سنتی، مدرن، شبکه‌های مجازی و...)
- با کمترین هزینه و بیشترین ضریب نفوذ و اثرگذاری
۴. برنامه‌ریزی پیام‌رسانی از تکنیک‌های روابط عمومی، مصاحبه‌ها و...
۵. و سایر

برندسازی (Branding)

۱. دیجیتال مارکتینگ
۲. ایجاد نام تجاری و برندینگ
۳. تعریف شاخصه‌های نام تجاری و لوگو
۴. ارزش‌گذاری نام و نشان تجاری
۵. تعیین پرتفولیوی نام و نشان تجاری
۶. تدوین استراتژی برای نام و نشان تجاری محصولات جدید



توزیع (Distribution/Place)

۱. تدوین مدل بهینه توزیع
۲. طراحی سیستم توزیعی برای شرکت
۳. برنامه ریزی توزیع مویرگی
۴. انطباق توزیع با مدل استراتژیک بازاریابی
۵. طراحی سازمان پخش و توزیع
۶. و سایر



آموزش (Education)

۱. آموزش مدیران درسه رده سازمانی (عالی، میانه و سرپرستی)
۲. آموزش مدیران فروش
۳. آموزش سرپرستان، بازاریابان و ویزیتورهای فروش
۴. آموزش کارکنان در رابطه با روابط سازمانی و سایر موضوعات سازمانی
۵. و سایر

مشاوره (Consulting)

۱. ارائه کلیه مشاوره‌های سازمانی/بازاریابی



پیشگام در پژوهش، پیشرو در نوآوری

طرح‌های انجام شده و در حال انجام توسط این شرکت



* مطالعات بازار و طرح توسعه بازار *

Market Research & Market Development

- ۱) مطالعات بازار و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی شرکت فولاد خراسان
- ۲) انجام تحقیقات بازاریابی تدوین سیستم توزیع بهینه برای شرکت نان قدس رضوی
- ۳) ارائه مدل فروش برای محصولات گروه تولیدی چینی مقصود (درسا)
- ۴) طرح تجاری (BP) مجتمع صنعتی دوچرخه‌سازی قوچان (آساک)
- ۵) تحقیقات بازاریابی به منظور توسعه بازار و افزایش فروش محصولات کیمیا توس
- ۶) تحقیقات بازار برای کمربند با ماژول حرارتی سینا طب
- ۷) تحلیل بازار رسیور صنعتی هانا
- ۸) انجام تحقیقات بازاریابی تعیین قیمت محصول جدید در بازار برای شرکت امنیت گستر توس
- ۹) تدوین مدل فروش براساس تحلیل وضعیت بازار محصولات ترافیکی کیمیا صنعت اسپیتمان
- ۱۰) ارائه مدل آمیخته بازاریابی برای شرکت نان قدس رضوی
- ۱۱) بررسی وضعیت موجود بازار (تحلیل بازار) آب در مشهد برای شرکت کانی گل
- ۱۲) برنامه‌ریزی استراتژیک بازار آب برای شرکت کانی گل
- ۱۳) برنامه‌ریزی بازاریابی داخلی در مجتمع ذوب و احیای روی قشم
- ۱۴) بررسی وضعیت بازار آریا مبتکر شرق (پت هان)

*** مطالعات بازار و طرح توسعه بازار ***
Market Research & Market Development

۱۵) مقایسه تغییرات طبقه‌بندی مشتریان شرکت سیمان شرق طی دو دوره

از طریق تجزیه و تحلیل ارزش دوره عمر مشتری

۱۶) طراحی کمپین تبلیغاتی گروه تولیدی عالیس

۱۷) اندازه‌گیری وفاداری و رضایت‌مندی مشتریان بانک رفاه مشهد

۱۸) طبقه‌بندی مشتریان از طریق تجزیه و تحلیل ارزش دوره عمر مشتری در شرکت سیمان شرق

۱۹) بررسی وضعیت موجود بازار لنت ایران با استفاده از دو مدل پست و پورتر در سال ۱۳۹۳-۹۴

۲۰) توسعه بازار محصولات شرکت زینو مهر

۲۱) مطالعه بازار محصولات تولیدی گروه تولیدی مقصود (درسا)

۲۲) بررسی وضعیت فروش مجازی چرمیران

۲۳) بررسی عنصر حقیقی محصول بر عملکرد صادراتی تولیدی مواد غذایی شرکت‌های صنعتی شهرستان مشهد

۲۴) تدوین استراتژی تبدیل ایده به محصول و فروش (این پروژه حدود سه سال به طول انجامید)



* برنامه ریزی استراتژیکی بازار و سازمان *

Strategic planning of market & organization

- ۲۵) برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی برای گروه تولیدی عالیس
- ۲۶) برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی برای موسسه مالی و اعتباری اعتماد ایرانیان
- ۲۷) تدوین ساختار سازمانی موسسه مالی و اعتباری اعتماد ایرانیان
- ۲۸) برنامه ریزی استراتژی تمایز پورتر بر عملکرد سازمانی از طریق بسته بندی کالاها در شرکت های مواد غذایی آستان قدس رضوی
- ۲۹) برنامه ریزی استراتژیکی اماکن اقامتی مشهد
- ۳۰) برنامه ریزی استراتژیک شرکت آسان فوم
- ۳۱) برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی برای شرکت امنیت گستر توس
- ۳۲) برنامه ریزی استراتژیکی سازمانی و سازمان فروش شرکت زغال یاقوت کبود (الدبی)
- ۳۳) برنامه ریزی توسعه بازار گروه تولیدی عالیس در طبقه و جاغرق
- ۳۴) برنامه ریزی توسعه بازار گروه تولیدی عالیس در شاندیز
- ۳۵) استراتژی ورود محصول به بازار عرقیات گیاهی مختار در سطح استانی
- ۳۶) تاثیر استراتژی بازاریابی بر عملکرد فروش شرکت سیمان شرق



* نام تجاری و برندینگ و تبلیغات *

(Advertising and branding)

۳۷) تعیین نام تجاری و لوگوی موسسه مالی و اعتباری اعتماد ایرانیان (برندینگ)

۳۸) بررسی بازار و جایگاه برند عالیس و ارزیابی اثر بخشی تبلیغات

۳۹) طراحی سیستم فروش و بازاریابی شرکت آسان فوم

۴۰) برندسازی دُرسا

۴۱) برندسازی گروه تولیدی رزین نادر

۴۲) بررسی محبوبیت برند عالیس از منظر خرده فروشان

۴۳) بررسی عملکرد برند و استراتژی‌های موقعیتیابی شرکت‌های تحت پوشش موسسه کیفیت رضوی



* ارزیابی عملکرد با کارت امتیازی متوازن *

(Balanced Scorecard)

۴۴) عارضه‌یابی سیستم فروش شرکت زغال یاقوت کبود (الدبی)

۴۵) عارضه‌یابی سیستمی محصولات گندم دشت خراسان

۴۶) عارضه‌یابی سیستم سازمانی گروه تولیدی رزین نادر

۴۷) عارضه‌یابی بخش بازار گروه تولیدی عالیس

۴۸) عارضه‌یابی سیستمی گروه تولیدی گرینه

۴۹) بررسی عملکرد فروشندگان شرکت افرند اطلس تهران

* مدیریت ارتباط با مشتری *

Customer Relationship Management

۵۰ آموزش بازاریابی و مشتری‌مداری برای موسسه مالی و اعتباری اعتماد ایرانیان

۵۱ برنامه‌ریزی بازاریابی داخلی در مجتمع ذوب و احیای روی قشم

۵۲ بررسی نحوه نگرش مردم مشهد نسبت به پرداخت بهای خدمات شهری و شناسایی شیوه‌های تاثیرگذار به تغییر نگرش

۵۳ مقایسه تغییرات طبقه‌بندی مشتریان شرکت سیمان شرق طی دو دوره از طریق تجزیه و تحلیل ارزش دوره عمر مشتری

۵۴ تحلیل وضعیت مشتریان در راستای مطالعات CRM در اقامت ۲۴

۵۵ طبقه‌بندی مشتریان از طریق تجزیه و تحلیل ارزش دوره عمر مشتری در شرکت سیمان شرق

۵۶ پروژه مدیریت ارتباط با مشتری در گروه تولیدی عالیس

۵۷ اجرای پروژه در شرکت سرمایه‌گذاری مسکن شمال شرق

* طرح‌های بین‌المللی انجام شده و در مراحل پروپزال *

International Marketing & Sales

۵۸ طرح ورود به بازار عراق برای شرکت چدن ریز کمال شرق

۵۹ طرح ورود به بازار عراق برای شرکت آریا مبتکر شرق

۶۰ تحقیقات بازاریابی به منظور ورود به بازار عراق برای شرکت ذوب ریز همدان

۶۱ طرح توسعه بازار عراق برای شرکت آبساران چدن ریزی

۶۲ بررسی بازار افغانستان برای شرکت بازرگانی شعبانی

۶۳ طرح توسعه بازار عراق برای شرکت مکانیک آب

۶۴ بررسی بازار عراق برای شرکت صنایع غذایی چورک توس

پیشگام در پژوهش، پیشرو در نوآوری

 www.MOTABAHER.COM/IR

 info@motabaher.com

 مشهد مقدس، کیلومتر ۱۲ جاده آسیایی (مشهد - قوچان)

پارک علم و فن آوری خراسان

ساختمان موسسات دانش بنیان و فن آور، واحد ۱۲۷

    ۰۹۰۳ ۱۰۷ ۲۰۰۷

 ۰۵۱۳ ۵۴۲ ۵۴۲ ۶