

تحلیگر

احترام گذاشتن رمز جذب مشتریان وفادار



حید میرزائی مشاوره مالی و سرمایه گذاری نویسنده کتابهای موفقیت های فردی و کسب و کار

در روزهایی که بسیاری از افراد از شرایط اقتصادی گله مند هستند و پیوسته از فضای سنگین و مه آلود کسب و کارهای خود ابراز نگرانی می کنند باید بی پرده گفت که مشتریان بسیاری پول خوب و کافی برای خرید اجناس و محصولات مختلف را دارند اما به دلایلی مثل سردرگمی، فشارها و استرس های روزانه و... حتی خودشان نیز نمی دانند به چه چیزی نیاز دارند و چه چیزی شرایط آنها را بهتر می کند.

خیلی از آنها دنبال یک فرد قابل اعتماد و دوست داشتنی می گردند که به جای آنها تصمیم بگیرد و آنچه آنها می خواهند اما نمی دانند چپسستی را برای شان انتخاب کنند و این هنر فروشندگان برجسته است که این نقش شگرف و مهم را برای مشتریان ایفا کنند.

اما در این میان فروشندگان به دلیل کم حوصلگی و یا بی تجربه گی با دیدن یک مشتری کلافه و سردرگم یا خسته و عصبانی، سریع به این نتیجه می رسند که نباید وقت شان را روی آن مشتری هدر دهند. از این رو، آنها شناسن مستجابی به فروش های بزرگ و کسب مشتریان وفاداری که سال های سال خریدار محصولات آنها خواهند بود را از دست می دهند.

اما همان طور که اشاره شد کم حوصلگی مهمترین دلیل ناکامی در فروش است شاید شروع این کم طافتی فروشندگان از بی اطلاعی در مورد محصول خود شروع شود. در واقع دانش درباره محصول شاید این طور به نظر برسد که اطلاعات همه فروشندگان درباره محصولاتی که می فروشند کامل است، اما بررسی ها نشان داده است که بسیاری از فروشندگان، درباره محصولات خود، آگاهی کامل و دقیقی ندارند و البته هیچ مسئله ای به اندازه فقدان دانش فروشنده نسبت به محصول، از مشتریان سلب اعتماد نمی کند.

گرچه این نکته بدیهی است که اگر فروشند های از ویژگی های محصول خود معلوماتی نداشته باشد، هرگز قادر به کاربرد هیچ یک از مهارت های ترغیبی خرید بر روی مشتریان نخواهد بود و سرانجام مشتری هم نسبت به محصول و هم نسبت به شرکت تولیدکننده آن محصول و هم نسبت به مرکزی که اقدام به عرضه کرده، بی اعتماد خواهد شد.

فروشندگان موفق باید از کیفیت، ویژگی ها و برتری های محصول خود نسبت به محصولات سایر رقبا اطلاع دقیق داشته باشند. البته فرقی نمی کند که این محصول، کالا یا خدمات باشد، بلکه آنچه مهم است داشتن اطلاعات دقیق از تمامی ریزه کاری ها و ظرایف موجود در محصول است که باعث ایجاد حس انگیزشی در جهت خرید آن می شود.

یک فروشنده حرفه ای باید قادر باشد در مشتریان این درک را ایجاد کند که آنچه از وی خریداری می کند، بهترین گزینه و انتخاب در جهت رفع نیاز وی است. عنصر حیاتی موفقیت فروشنده شاید درباره اطلاعات و دانش های ذکر شده بتواند خود را به سطح قابل قبولی از آگاهی برساند، اما عنصر حیاتی، حلقه واسط و رمز هماهنگ کننده این اطلاعات و دانش ها، طرز تفکر و نگرش فروشنده است. نگرشی که سبب برتری وی بر دیگر فروشندگان و پیرو شدن آنها در جلب مشتری می شود، این نگرش به آنها ایده و الهام می دهد و رویکردی است که به آن «نگرش مثبت» گفته می شود. این تفکر ذهنی و دیدگاه متکامل، مستمرا در جستجوی بهترین ها است، برای این نوع نگرش ناامیدی بی معناست. انتظار پیرو شدن و بهینه بودن، توان روبرو شدن با هر موقعیت و شرایطی را در وی ایجاد می کند و باعث می شود از تمام حوادث و اتفاقات، فرصت ها و جنبه های مثبت را درک کند.

باید توجه داشت که یک فروشنده زبردست و موفق باید از وضعیت صنعتی که در آن کار می کند اطلاعات کافی و به روز داشته باشد و از تاریخچه صنعت، تکنولوژی های موجود در صنعت، پیشرفت های اخیر آن، تنوع محصولات و کالاهای جایگزین، قیمت محصولات و خدمات شرکت های رقیب، شیاعت و خیرهای غیر واقعی و واقعی موجود در افواه و... دقیقاً مطلع باشد. او باید از شرکت های پیشاز آن صنعت و شخصیت های مهم و اثر گذار آن، ویژگی ها و برتری های اساسی محصولات آن صنعت آگاهی داشته باشد و درکسب این اطلاعات همیشه گامی جلوتر از مشتریان حرکت کند.

واقعیت این است که در همین شرایط سخت اقتصادی نیز می توان کسب و کار بر رونقی داشت و محصولات خود را به مشتریان بسیاری عرضه کرد به شرط آنکه فروشنده بی حوصله ای نبود و برای این حرفه احترام قائل شد.

پیگیری تأسیس بانک مشترک و توافق تجارت آزاد ایران و سوریه

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه اعلام کرد:



تسهیل در فرآیندهای مبادلات تجاری، صنعتی و کشاورزی و همچنین تسهیل در فرآیندهای مبادلات تجاری، صنعتی و کشاورزی از مواردی است که باید مسائل و مشکلات مربوطه را حل کرد و به آن پرداخت. همچنین رئیس اتاق مشترک ایران و سوریه در دیدار با سفیر این کشور در تهران از پایین بود سطح روابط بین دو کشور انتقاد کرد. در این بین سفیر سوریه در تهران از حمایت های

دولت این کشور از شرکت های ایرانی علاقه مند به حضور در بازار سوریه و پروژه بازنسازی این کشور خبر داد. کاشفی با بیان اینکه متأسفانه روابط اقتصادی دو کشور به اندازه روابط سیاسی و اجتماعی آنها، رشد کافی نداشته است، گفت: اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه در تلاش است تا زمینه توسعه روابط اقتصادی بین دو کشور را فراهم کند. سفیر سوریه در تهران نیز با ابراز خرسندی از علاقه شرکت های ایرانی برای حضور در بازار سوریه، تصریح کرد: دولت سوریه حمایت های لازم را از شرکت های ایرانی برای حضور و مشارکت در فعالیت های اقتصادی این کشور خواهد کرد. بر اساس اظهارات شفیق دیوب، فعالان اقتصادی در سوریه و اتاق های بازرگانی این کشور نیز فعالیت های خود را آغاز کردند و به تازگی دیداری هم با نخست وزیر و مسئولان ذی ربط سوریه داشتند.

وی با بیان این مطلب که تقویت روابط اقتصادی بین دو کشور از اولویت های دولت سوریه است، تأکید کرد: افزایش مبادلات تجاری بین دو کشور، تولید کالا و خدمات مشترک که مورد نیاز دو طرف است و تمرکز بر سرمایه گذاری های مشترک مهم ترین مسائلی هستند که باید برای آنها برنامه ریزی کنیم.

دیدار مدیرعامل بانک سینا با کادر درمان کلینیک فوق تخصصی سلامت و دیابت تابان

تقدیر مدیرعامل بانک سینا از کادر درمان و بانوان پرستار به مناسبت روز زن

این بحران، از راه خواهد رسید. مدیرعامل بانک سینا در ادامه با اشاره به قابلیت ها و توانایی های این بانک، اظهارداشت: از جمله امتیازات بانک سینا شفافیت، چابکی، تنوع و کیفیت بالای خدمات به ویژه در حوزه بانکداری الکترونیک است که کادر زحمکش درمان و پزشکان گرامی نیز می توانند از تسهیلات و خدمات این

بانک به ویژه در حوزه اعتباری استفاده کنند. در این دیدار که مدیر امورحوزه مدیرعامل و روابط عمومی نیز حضور داشت، از تلاش های کادر پزشکی خانم و پرستاران به مناسبت روز زن و ولادت با سعادت حضرت فاطمه زهرا (س) با هدایایی تقدیر شد.

صالح آبادی در نشست خبری اعلام کرد:

پرداخت بیش از ۸هزار میلیارد تومان تسهیلات توسط اگزیم بانک

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران گفت: این بانک در ۹ ماهه ۱۳۹۹ بیش از ۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده است. به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات ایران، علی صالح آبادی در نشست خبری به مناسبت دهه فجر با خبرنگاران گفت: به صورت دینبار برگزار شد با بیان اینکه بانک توسعه صادرات وظیفه اصلی خود را حمایت از صادرات کالا و خدمات کشور قرار داده، تصریح کرد: بانک توسعه صادرات ایران، برای پرداخت تسهیلات به صادرکنندگانی که رتبه اعتباری خوبی دارند، معوقات بانکی ندارند و چک گزشتی ندارند، با هیچ گونه محدودیت منابع مالی چه ریالی و چه ارزی مواجه نیست.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران گفت: این بانک در ۹ ماهه ۱۳۹۹ بیش از ۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده است. به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات ایران، علی صالح آبادی در نشست خبری به مناسبت دهه فجر با خبرنگاران گفت: به صورت دینبار برگزار شد با بیان اینکه بانک توسعه صادرات وظیفه اصلی خود را حمایت از صادرات کالا و خدمات کشور قرار داده، تصریح کرد: بانک توسعه صادرات ایران، برای پرداخت تسهیلات به صادرکنندگانی که رتبه اعتباری خوبی دارند، معوقات بانکی ندارند و چک گزشتی ندارند، با هیچ گونه محدودیت منابع مالی چه ریالی و چه ارزی مواجه نیست.

وی با بیان اینکه وظیفه ذاتی این بانک حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی است، اظهار داشت: در حال حاضر و با توجه به شرایط کشور، توسعه صادرات غیرنفتی از اهمیت ویژه تری نسبت به گذشته برخوردار شده و علیرغم تحریرها و مشکلاتی که دشمنان ایجاد کرده اند، از مورد نیاز کشور از محل صادرات غیرنفتی تأمین شده

افزود: صادرات کنندگان از بانک انتظار دارند تسهیلات ارزی و ریالی و خدمات مالی و غیرمالی در اختیارشان قرار دهد و ما با ۳۸ شعبه در سراسر کشور تلاش می کنیم ارتباط منظمی را با بیشتر صادرکنندگان داشته باشیم.

وی افزود: بانک توسعه صادرات منابع قابل توجهی از صندوق توسعه ملی را برای تسهیلات به شرکت ها و بانکهای تولیدی و صادرات محور جذب و پرداخت کرده است و با تمام امکانات موجود، آماده است که بتواند در حوزه نقل و انتقال و تأمین مالی صادرات از فعالان تجاری حمایت کند.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات اظهار داشت که این بانک از پیشگامان استفاده از بستری بانکداری باز است و توجه ویژه ای به موضوع بانکداری دیجیتال دارد.

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب نیز با ارائه گزارشی از فعالیت های انجام شده گفت: با بهره گیری از ۷ خط نورد و دو واحد ذوب ریخته گری در قالب ۵ شرکت تابعه توانستیم تاکنون ۷۵۰ هزار تن محصول تولید کنیم که در تاریخ ۱۰ ساله فعالیت این شرکت بی سابقه بوده و با عمل به شعار جهش تولید، تا پایان سال جاری به رقم ۸۵۰ هزار تن خواهیم رسید که این میزان در سال آتی به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

افزود: بانک توسعه صادرات منابع قابل توجهی از صندوق توسعه ملی را برای تسهیلات به شرکت ها و بانکهای تولیدی و صادرات محور جذب و پرداخت کرده است و با تمام امکانات موجود، آماده است که بتواند در حوزه نقل و انتقال و تأمین مالی صادرات از فعالان تجاری حمایت کند.

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب نیز با ارائه گزارشی از فعالیت های انجام شده گفت: با بهره گیری از ۷ خط نورد و دو واحد ذوب ریخته گری در قالب ۵ شرکت تابعه توانستیم تاکنون ۷۵۰ هزار تن محصول تولید کنیم که در تاریخ ۱۰ ساله فعالیت این شرکت بی سابقه بوده و با عمل به شعار جهش تولید، تا پایان سال جاری به رقم ۸۵۰ هزار تن خواهیم رسید که این میزان در سال آتی به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب نیز با ارائه گزارشی از فعالیت های انجام شده گفت: با بهره گیری از ۷ خط نورد و دو واحد ذوب ریخته گری در قالب ۵ شرکت تابعه توانستیم تاکنون ۷۵۰ هزار تن محصول تولید کنیم که در تاریخ ۱۰ ساله فعالیت این شرکت بی سابقه بوده و با عمل به شعار جهش تولید، تا پایان سال جاری به رقم ۸۵۰ هزار تن خواهیم رسید که این میزان در سال آتی به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

گروه بازاریاد trades@jahaneghtesad.com

عضو هیات رئیسه اتاق ایران در جریان سفر به دمشق و دیدار با مقامات ارشد وزارتخانه های دارایی، اقتصاد و تجارت داخلی سوریه، تأسیس بانک مشترک ایران و سوریه، اجرای توافقنامه تجارت آزاد و تسریع کاهش و حذف تعرفه های گمرکی میان دو کشور را از الزامات توسعه روابط اقتصادی ایران و سوریه عنوان کرد.

به گزارش جهان اقتصاد به نقل از پایگاه خبری اتاق ایران، کیوان کاشفی در جریان سفر به سوریه و دیدار با مقامات ارشد وزارتخانه های دارایی، اقتصاد و تجارت داخلی این کشور، گفت: تجارت سودمند و افزایش تبادلات اقتصادی ایران و سوریه از اهداف این سفر است.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوریه، ادامه داد: در جهت افزایش مبادلات اقتصادی پیشنهاد می شود بانک مشترکی برای پشتیبانی از فعالیت های اقتصادی تأسیس شود تا فعالان اقتصادی دو طرف با ارزهای محلی لیره و ریال تعامل داشته باشند.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران افزود: کاهش تعرفه های گمرکی

دکتر ایمانی در این دیدار با اشاره به از خودگذشتگی ها و ایثارگری های مدافعان سلامت در ایام همه گیری شیوع کرونا گفت: کارکنان نظام سلامت کشور در این ایام و به واسطه شیوع کرونا، زحمات زیادی را متحمل شدند و فداکارانه در راه خدمت به تحقق ارزشهای انسانی، از جان مایه گذاشتند و ما قدردان تمامی این عزیزان هستیم.

با اجرای طرح های توسعه ای مجتمع فولاد صنعت بناب محقق می شود

بزرگترین سرمایه گذاری بخش خصوصی در حوزه فولاد کشور

بزرگترین سرمایه گذاری بخش خصوصی در حوزه فولاد کشور با اجرای طرح های توسعه ای در مجتمع فولاد صنعت بناب عملیاتی می شود.

به گزارش روابط عمومی گروه مالی گردشگری، نمایندگان استان آذربایجان شرقی با حضور در مجتمع فولاد صنعت بناب از خطوط تولید بازدید و در جریان طرح های توسعه ای مگاپروژه گسترش فولاد شهرداری قرار گرفتند.

حجت الاسلام باقری بنایی نماینده مردم شهرستان بناب در مجلس شورای اسلامی در جریان این بازدید به طرح های توسعه ای اشاره کرد و گفت: گروه مالی گردشگری با سرمایه گذاری ۶۰۰ میلیون یورویی و اجرای ۶ طرح توسعه ای در قالب شرکت گسترش فولاد شهرداری اقدام و قرارداد اجرای آن را با قرارگاه خاتم الانبیا منعقد کرده است.

رئیس مجمع نمایندگان استان آذربایجان شرقی در این بازدید با تحسین برنامه ریزی خردن توسعه فولاد بناب اظهار کرد: سرمایه گذاری

توبت اول
آگهی مزایده (مرحله اول)
شهرداری آران و بیدگل در نظر دارد به استناد مصوبه ۲۱۲۶ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۱ شورای اسلامی شهر آران و بیدگل نسبت به واگذاری قطعه زمین دارای قسمتی از پلاک ثبتی شماره ۱۶۱۶ اصلی با کاربری مسکونی واقع در آران و بیدگل، مسجد جنگل آباد آران به متراژ ۶۴/۶۵ متر مربع جمعا به مبلغ ۴۲۰/۲۲۵/۰۰۰ ریال از طریق مزایده عمومی اقدام نماید، لذا از کلیه واجدین شرایط دعوت بعمل می آید جهت اطلاع از شرایط ، اخذ مدارک و شرکت در مزایده حداکثر ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار دوم این آگهی به شهرداری آران و بیدگل مراجعه نمایند. (کمسیون در رد یا قبول پیشنهادات مختار می باشد)
احسان کوزه گر شهردار آران و بیدگل

توبت اول
آگهی مزایده (مرحله اول)
شهرداری آران و بیدگل در نظر دارد به استناد مصوبه شماره ۲۱۲۸ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۱ شورای اسلامی شهر آران و بیدگل نسبت به واگذاری قطعه زمین شماره ۹ دارای قسمتی از پلاک ثبتی شماره ۲۶۳۸ اصلی با کاربری مسکونی واقع در آران و بیدگل، خیابان وشاد، کوچه ۱۲ متری (باغ حقیقت) به متراژ ۲۳۰ متر مربع به ازای هر متر مربع ۱۶۷۰۰۰/۰۰۰ از طریق مزایده عمومی اقدام نماید، لذا از کلیه واجدین شرایط دعوت بعمل می آید جهت اطلاع از شرایط ، اخذ مدارک و شرکت در مزایده حداکثر ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار دوم این آگهی به شهرداری آران و بیدگل مراجعه نمایند. (کمسیون در رد یا قبول پیشنهادات مختار می باشد)
احسان کوزه گر شهردار آران و بیدگل

توبت اول
صنعت نمایشگاهی جان دوباره می گیرد بر گزاری همزمان سه نمایشگاه بزرگ صنعتی در تهران
پوشاک را در معرض دید علاقمندان قرار می دهند. دوازدهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی، کف پوش، موکت و صنایع وابسته نیز سومین نمایشگاهی است که همزمان در محل نمایشگاه های بین المللی تهران برپا می شود. در این نمایشگاه برای نخستین بار فرش های ضدلک، ضد میکروب، فرش آنتی باکتریال اکریلیک و فرش های با عرض بلند که در کارخانه های ایرانی تولید شده به نمایش گذاشته خواهد شد. نمایش انواع واحدهای طراحی فرش، دستگاه های خط تولید، انواع پارکت، انواع کف پوش، موکت، و قطعات و ماشین آلات مربوطه از دیگر بخش های این نمایشگاه است. صنعت فرش ماشینی حدود ۵۰ درصد از ارزش صادرات سالیانه صنایع نساجی را به خود اختصاص داده و علاوه بر اشتغالزایی مناسبی که در کشور ایجاد کرده، سالیانه حدود ۳۵۰ میلیون دلار ارزآوری به همراه دارد. ظرفیت نصب شده صنعت فرش ماشینی در کشور بیش از ۱۲۰ میلیون مترمربع است و تولید سالیانه آن به ۸۰ میلیون مترمربع می رسد که حدود ۵۰ میلیون مترمربع آن در داخل کشور مصرف می شود. براساس آخرین امار اعلام شده، مصرف سرانه فرش ماشینی در کشور حدود ۲۳ میلیون مترمربع است و مازاد آن نیز به بازارهای جهانی صادر می شود. این نمایشگاه ها که با رعایت کامل پروتکل های بهداشتی ستاد ملی مقابله با کرونا برگزار می شوند، فرصت بسیار مناسبی در اختیار تولیدکنندگان، بازرگانان و سایر دست اندرکاران صنعت نساجی، پوشاک و فرش ماشینی کشور قرار خواهد داد تا ضمن رقابت با شرکت های خارجی و بهره مندی از آخرین پیشرفت های این حوزه، با استفاده از دانش و تخصص خود، چهره شایسته ای از محصولات ایرانی را به جامعه نشان داده و توانمندی های صنعتگران داخل را در معرض حضرات مخاطبان قرار دهند. معرفی دستاوردها، ظرفیت ها و توانمندی های کارخانه ها و شرکت های داخلی نمایش آخرین تحولات و دستاوردهای علمی، فنی و صنعتی داخلی و خارجی این حوزه ها، ایجاد رقابت و تبادل اطلاعات بین تولیدکنندگان و صادرکنندگان، ارتقا سطح تولید داخلی کشور، کمک به توسعه اشتغال، بازاریابی و صادرات و افزایش راندمان تولید داخلی از مهمترین اهداف برگزاری این نمایشگاه ها اعلام شده است.

فراخوان مناقصات عمومی یک مرحله ای	
نام مناقصه گزار: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان زنجان نشانی: زنجان، بلوار شیخ اشراق، خیابان راهدار	بهرترین سرمایه آدمی سلامت است آن را حفظ کنید. شناسه آگهی: ۱۰۸۹۹۳۷
موضوع مناقصات	مبلغ برآورد (ریال)
مناقصه اول (تجدید مناقصه): بهسازی راه روستایی پری- علم کندی (کیلومتر ۱۰-۲۱) حوزه شهرستان ماهشنان	۵۱۰۴۸۱۲۶۸۹۹
مناقصه دوم (تجدید مناقصه): بهسازی راه روستایی لهنه و زرده شهرستان طارم	۱۰/۹۸۱/۲۹۵/۳۲۹
مناقصه سوم: عملیات لکه گیری و روکش مقطعی آسفالت محور فرعی حصار- شهید چمنی - گرماب و راه های منشعب	۸۹/۹۳۳/۱۵۶/۳۸۰
نحوه دریافت	صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی اینترنتی www.setadiran.ir
زمان دریافت	از روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۸ لغایت روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۵
صلاحیت مورد نیاز جهت شرکت در مناقصات	گواهینامه احراز صلاحیت بیمه تکماری و دارای اعتبار حداقل رتبه ۵ و بالاتر رشته راه و ترابری از سازمان مدیریت و برنامه ریزی
مهلت و محل تحویل	تا ساعت ۱۲:۰۰ ظهر روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۰۹ (به دبیرخانه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان زنجان)
زمان و محل گشایش پیشنهاد قیمت	ساعت ۹:۰۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۱۰ در محل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان زنجان

توبت اول
فراخوان تجدید مناقصه عمومی
شرکت آب منطقه ای کرمانشاه در نظر دارد تجدید مناقصه عمومی عملیات ساماندهی رودخانه تنگ کشت به شماره ۲۰۹۹۰۰۱۳۳۲۰۰۰۷۹ از راه طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. لذا از شرکتهای دارای صلاحیت حداقل رتبه ۰ (اینگ) آب در صورت تمایل با توجه به مشخصات زیر دعوت می شود. نسبت به تهیه اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نمایند.
۱. مبلغ برآورد اولیه براساس فهارس پایه سال ۱۳۹۹-۱۵۹/۹۸۳/۰۷۴/۵۵۶ ریال
۲. محل اجرای پروژه: شهر کرمانشاه
۳. مدت اجرای عملیات: ۴ ماه
۴. مبلغ تضمین: ۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
مراحل برگزاری مناقصه از مرحله دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازرگانشی پکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی اعضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۹/۱۱/۲۱ می باشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی از سامانه: ساعت ۱۴ مورخ ۹۹/۱۱/۱۸ لغایت ساعت ۱۴ مورخ ۹۹/۱۱/۲۵
زمان تحویل اسناد: ۹۹/۱۲/۵
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد ارزیابی کیفی و ارائه پاکت ها کرمانشاه، میدان سپاه پاسداران (نفت) بلوار زن - ضلع غربی پالایشگاه - شرکت آب منطقه ای کرمانشاه و تلفن ۰۸۳۳۳۳۷۰۱۳۵ و ۰۸۳۳۳۳۷۰۱۳۳
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام: ۸۹۶۹۶۹۳۷ و ۸۵۱۳۶۷۸
م. الف ۲۵۰۴
شرکت آب منطقه ای کرمانشاه