

# اختلاف قیمت های پروموشن

قیمت پروموشن ها بعد از جشنواره (۲۶ بهمن) تغییر می کند.

پروموشن ۱ از ۱۸ میلیون تومان می شود ۲۷ میلیون تومان

پروموشن ۲ از ۳۰ میلیون می شود ۴۵ میلیون

پروموشن ۳ از ۴۰ می شود ۶۰

پروموشن ۴ از ۶۰ می شود ۹۰

پروموشن ۵ از ۱۰۰ می شود ۱۴۵

پروموشن ۶ از ۱۵۰ می شود ۲۱۵

پروموشن ۷ از ۲۰۰ می شود ۲۸۵

پروموشن ۸ از ۳۰۰ می شود ۴۲۵

پروموشن ۹ از ۴۰۰ می شود ۵۶۰

پروموشن ۱۰ از ۶۰۰ می شود ۸۴۰

پروموشن ۱۱ از ۸۰۰ می شود ۱ میلیارد و ۱۲۰ میلیون

پروموشن ۱۲ از ۱ میلیارد تومان می شود ۱ میلیارد و ۴۰۰ میلیون

# کمیت و کیفیت خدمات پروموشن

دلیل افزایش قیمت ها اینست که نخواستیم از کمیت خدمات کم کنیم یا سر و ته آن را بزنیم.

در بازار شاهد این موضوع هستیم که قیمت محصول را ثابت نگه می دارند و از کمیت و کیفیت محصول می کاهند که مشتری هم متوجه نشود.

اما در آراد برندینگ قصد داریم تجارت صادقانه را سرلوحه کارمان قرار دهیم.

اگر قرار به کم کردن خدمات باشد پروموشن ها کارآیی لازم را نخواهند داشت و رشد قابل توجهی به تاجران نخواهند داد.

و در طول زمان اینگونه می شود که مثلا پروموشن ۷ سال بعد مانند پروموشن ۶ سال قبل خواهد بود و این جالب نیست از اینرو کمیت خدمات ارائه شده را کم نکرده و افزایش قیمت دادیم هر چند می دانیم برایتان ناخوشایند است.

اما از آنجا که کارمندان ما هر سال متخصص تر می شوند این انتظار را داریم که کیفیت خدمات روز به روز بهتر شود.

پس اگر افزایش هزینه داشتیم سعی می کنیم با افزایش کیفیت خدمات پروموشن موجب افزایش سود بیشتر برای تاجران خود شویم که رضایت بالایی را بدست آوریم.

امیدواریم با درک شرایط مدیریتی و اقتصادی کشور به کمک هم این راه نورانی را طی کنیم.

تجارت هایتان را جدی بگیرید که سود عائد از تجارت در مقابل هزینه پروموشن ناچیز خواهد بود.

اگر تازه واردی هست که به هر دلیلی نمی خواهد هزینه پروموشن پرداخت کند می تواند از طرح پروموشن نیم استفاده نماید که بعد از گذراندن دروس مدرسه تجارت نصف خدمات پروموشن ۱ را دریافت می کند و پس از رسیدن به سود تجارت ۱۰ درصد سهم آراد را بپردازد و آن وقت که مطمئن شد هزینه پروموشن را بپردازد و تجارتش را رشد دهد.