

۱۴۰۳/۱۱/۲۹

۴۰۳-۰۱-۳۴۱

ریاست محترم شرکت مدیریت ثروت اوپال

سرکار خانم فرهنگد

با سلام

احتراما گزارش سه ماهه ی اول طرح تامین مالی جمعی شرکت نوآوران سفر دنیای سپید مطابق جدول ذیل تقدیم حضور می گردد .

شرح	پیش بینی سه ماهه اول	واقعی سه ماهه اول	درصد پیشرفت	دلیل انحراف بیشتر از ۵ درصد
درآمد اجاره اتاق	۸۷,۳۲۲	۷۷,۳۲۲	۸۹٪	به دلیل سرما و بارندگی شدید در استان گیلان
درآمد رستوران و کافه	۶۴,۴۲۷	۵۴,۴۴۷	۸۵٪	به دلیل عدم راه اندازی کامل رستوران از ابتدای دوره
جمع کل درآمدها	۱۵۱,۷۴۹	۱۳۱,۷۶۹	۸۷٪	به دلیل عدم راه اندازی کامل رستوران از ابتدای دوره
جمع هزینه های عملیاتی	۵۸,۲۵۰	۳۹,۲۵۰	۶۷٪	به دلیل عدم راه اندازی کامل رستوران از ابتدای دوره
سود عملیاتی	۹۳,۴۹۹	۹۲,۵۱۹	۹۹٪	
سهم ۳۰ درصد پیمان اجاره	۲۸,۰۵۰	۲۷,۷۵۶	۹۹٪	
سود علی الحساب گواهی های شراکت	۲۱,۴۹۴	۲۱,۴۹۴	۱۰۰٪	
سود متقاضی ناشی از اجرای طرح	۶,۵۵۶	۶,۲۶۲	۹۶٪	

به منظور بهبود عملکرد و دستیابی به اهداف پیش بینی شده، راهکارهای زیر به کار گرفته خواهد شد :

۱. بهره برداری از فرصت های فصلی :

با توجه به فعالیت شرکت در زمینه هتل داری و گردشگری و در پیش بودن تعطیلات نوروزی و تابستانی، انتظار می رود روند سودآوری شرکت بهبود یابد. با برنامه ریزی دقیق و آمادگی کامل برای استقبال از مسافران در تعطیلات پیش رو، حداکثر استفاده از این فرصت ها به عمل خواهد آمد .

شرکت مدیریت ثروت اوپال
(سهامی خاص)

مهرات

۲. تقویت استراتژی بازاریابی و برندینگ :

برنامه بازاریابی گروه هتل های دُنسه در سال پیش رو با تمرکز بر افزایش سهم بازار داخلی و جذب خانواده های کم جمعیت تدوین شده است. این استراتژی شامل موارد زیر می باشد:

- بهینه سازی حضور در شبکه های اجتماعی: تولید محتوای جذاب و متناسب با سلیقه مخاطبان هدف، افزایش تعامل با کاربران و استفاده از تبلیغات هدفمند در شبکه های اجتماعی، به افزایش آگاهی از برند و تسهیل جذب مشتریان جدید کمک خواهد کرد.
- تقویت روابط عمومی و رسانه ای: برقراری ارتباط مؤثر با رسانه ها و انتشار اخبار و اطلاعات مرتبط با شرکت و خدمات آن، به افزایش آگاهی از برند و ایجاد تصویری مثبت از شرکت در ذهن مخاطبان یاری می رساند.
- اجرای کمپین های بازاریابی ارتباطی هدفمند: طراحی و اجرای کمپین های بازاریابی که بر ایجاد تعامل با مخاطبان و ارائه تجربیات شخصی سازی شده متمرکز هستند، می تواند به افزایش وفاداری مشتریان کنونی و جذب مشتریان جدید منجر شود.
- ارائه محتوای جذاب و تجربیات شخصی سازی شده: تولید محتوای با کیفیت و جذاب (مانند تصاویر، ویدئو ها، مقالات و ...) که مخاطبان را به خود جذب کند و ارائه تجربیات شخصی سازی شده بر اساس نیازها و علایق مشتریان، نقش مهمی در افزایش آگاهی از برند و ایجاد تمایل به استفاده از خدمات شرکت ایفا می کند.

با اجرای راهکارهای فوق، انتظار می رود عملکرد شرکت در دوره های آتی بهبود یافته و اهداف تعیین شده محقق گردد.

محمد حسین ممدوحی

مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره

شرکت نو آوران سفر دنیای سپید



شرکت مدیریت ثروت اوبال
(سهامی خاص)

کرامات