

۱۴۰۴/۰۲/۱۳

۴۰۴-۰۲-۰۰۳

ریاست محترم شرکت مدیریت ثروت اوپال

سرکار خانم فرهمند

با سلام

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

شرح	پیش بینی سه ماهه دوم (سلول ۳)	واقعی سه ماهه دوم	درصد پیشرفت	دلیل انحراف بیشتر از ۵ درصد
درآمد اجاره اتاق	۸۷,۳۲۲	۱۲۵,۷۵۵	۱۴۴%	درآمد غذا و نوشابه مهمانان مقیم هتل در سرفصل درآمد اجاره اتاق ثبت شده است .
درآمد رستوران و کافه	۶۴,۴۲۷	۴,۸۹۸	۸%	درآمد غذا و نوشابه مهمانان مقیم هتل در سرفصل درآمد اجاره اتاق ثبت شده است .
جمع کل درآمدها	۱۵۱,۷۴۹	۱۳۰,۶۵۳	۸۶%	به دلیل وجود فصل کم درآمد زمستان
جمع هزینه های عملیاتی	۵۸,۲۵۰	۳۳,۱۱۰	۵۶%	
سود عملیاتی	۹۳,۴۹۹	۹۷,۵۴۳	۱۰۴%	
سهم ۳۰ درصد پیمان اجاره	۲۸,۰۵۰	۲۹,۲۶۳	۱۰۴%	
سود علی الحساب گواهی های شراکت	۲۱,۴۹۴	۲۱,۴۹۴	۱۰۰%	
سود متقاضی ناشی از اجرای طرح	۶,۵۵۶	۷,۷۶۹	۱۱۸%	

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 بهاری 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)

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.

محمدحسین ممدوحی

مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره

شرکت نوآوران سفر دنیای سپید



شرکت مدیریت ثروت اوبال

(سهامی خاص)

مهر و امضاء