

مخاطب: هتل های لوکس در شهر های تهران، مشهد، شیراز، اصفهان، کیش، تبریز، رشت، یزد

بازار یابی ماه اول b2c و b2b

برای هر واحد اتاق: دو عدد از محصول

و پوشش 20 درصد از ابزار فروشی های تهران

هر هتل مدقل دارای یک سرویس بهداشتی عمومی که در آن 3 واحد سرویس بهداشتی موجود است میباشد

مد اقل هر هتل یک رستوران با پانزده میز دارا میباشد

تهران	یزد	مشهد	کیش	تبریز	اصفهان	رشت	شیراز
پارسیان استقلال: ۵۵۱	صفائیم: ۱۰۵	المانرو: ۲۱۶	ترنج: ۱۰۵	هتل لاله پارک: ۲۲۰	هتل عباس: ۲۵۵	هتل بزرگ گیلان: ۹۶	هتل بزرگ: ۱۵۸
اسپینا سولار: ۴۰۰	۱۰۵ اتاق در یزد	مدرسه لاله: ۳۲۰	هتل مارینا: ۱۸۶	پارسیان گل: ۱۸۰	پارسیان کوثر: ۱۷۰	۱۹۶ اتاق در رشت	هتل زندیه: ۷۲
کازادز: ۴۷۵		درویش: ۲۲۳	هتل داریوش: ۱۶۸	هتل شهریار: ۲۰۲	۴۲۵ اتاق در اصفهان		هتل چمران: ۲۵۰
هما: ۱۷۳		قصر طلای: ۳۵۷	پانوراما: ۲۶۷	۶۰۲ اتاق در تبریز			هتل هما: ۲۳۲
اسپینا سولار: ۲۷۴		پارسیان: ۱۶۲	شایان: ۱۹۵				هتل پارسیان: ۱۸۸
پرشین پلانز: ۱۰۰		هتل قصر: ۳۱۰	میراث: ۱۷۷				هتل پرسپولیس: ۱۰۴
نووتل تهران: ۲۹۶		هتل سرنور: ۲۸۶	کوروش: ۱۹۸				۱۰۰۴ اتاق در شیراز
ویستریا: ۹۸		هتل پارسیان مشهد: ۲۲۸	شایان: ۱۴۸				
لام: ۳۷۰		هتل بزرگ پارک صیانت: ۳۲۰	هتل بیخ لاله کیس: ۹۶				
		هتل هما: ۱۳۵	ویدا: ۱۴۴				
		هتل هما: ۲۰۰	پارسیان: ۱۶۸				
		هتل پارسیان: ۱۱۲	کازادز: ۱۷۱				
		هتل کوثر ناب: ۱۷۴	۲۰۲۳ اتاق در کیش				
		۳۰۴۳ اتاق در مشهد					

تعداد محصول برای فروش به هتل ها:

$$(47 * (15 + 3)) + (2 * (2737 + 105 + 3043 + 2023 + 602 + 425 + 96 + 1004)) = 846 + 20070 = 20,916$$

$$10\% * 20916$$

تعداد ابزار فروشی ها تهران:

2095

میزان پوشش ما:

419

تعداد محصول برای فروش به ابزار فروشی ها:

$$20 \times 419 = 8380$$

میزان فروش نهایی ما در ماه اول:

$$2091 + 8380 = 10471$$