

ردیف	راه حل	اثر بخشی	امکان سنجی	اثر بخشی با ضریب	امکان سنجی با ضریب
۱	داشتن تبلیغات تلویزیونی و رادیویی				
۲	داشتن میلمان پذیرایی زیبا در ورودی شرکت				
۳	داشتن یک استند همیشه روشن در ورودی شرکت				
۴	استفاده از تبلیغات و کالا های تبلیغاتی در محلهای عمومی بانوان				
۵	استفاده از تبلیغات جالب مثل فرش مجازی در مکان عمومی بالاشهر				
۶	دادن ساعت تبلیغاتی با برند دانش آوران به تمام مشتریان				
۷	استفاده از تبلیغات در کودکانها برای دادن به والدین				
۸	استفاده از تبلیغات روی بادکنکها برای کودکان				
۹	انداختن تصویر دانش آوران با پروژکتور در خیابان چمران				
۱۰	چاپ یک سری بنر آموزشی برای محیط زیست با آرم شرکت و نصب در مکانهای تفریحی عمومی مثل پارکها با هماهنگی شهرداری				
۱۱	داشتن نیروی پرزنتر خانم				
۱۲	سفارش سایبان ماشین با آرم دانش آوران و استفاده توسط پرسنل				
۱۳	ایجاد صفحه اول ویندوز های مشتریان با لوگوی دانش آوران				
۱۴	شرکت در تمامی نمایشگاههای فناوری داخل کشور				
۱۵	شرکت در نمایشگاههای فناوری خارج کشور				
۱۶	بهینه سازی CRM شرکت				
۱۷	تعیین المان منحصر بفرد برای شرکت				
۱۸	تاکید به مشتری جهت تست محصول ما مخصوصا در فرودگاهها و مکانهای عمومی				
۱۹	استفاده از تبلیغات شهری و المانهای شهری برای تبلیغ				
۲۰	استفاده از دانشجویها برای تبلیغ محصولات				
۲۱	تبلیغ دانش آوران بر روی دیوارهای سطح شهر				
۲۲	داشتن تیم فوتبال و یا ورزشهای دیگر در صنف مربوطه و مراکز عمومی				
۲۳	حضور همکاران در راه پیماییها همچون روز قدس با برند شرکت				

ردیف	راه حل	اثر بخشی	امکان سنجی	اثر بخشی با ضریب	امکان سنجی با ضریب
۲۴	ارسال هدایای گران قیمت برای مدیران و مشتریان خاص				
۲۵	جذب بازاریابهای حضوری برای شهرستانها و استانهای دیگر				
۲۶	ایجاد امنیت شغلی برای فروشندگان و بازاریابان				
۲۷	چاپ اختصاصی سررسید با لگوی شرکت				
۲۸	چاپ هدایای تبلیغاتی جهت نمایشگاهها				
۲۹	پوشش شکیل و زیبای فروشنده ها				
۳۰	حذف حاشیه ها در واحد فروش				
۳۱	خدمات پس از فروش و سرکشی مشتریان به شکل دوره ای				
۳۲	پوشش هر بازار هدف در بازه زمانی مشخص				
۳۳	ایجاد پکیج کامل تبلیغاتی جهت هدیه				
۳۴	همکاری بیشتر با همکاران هم صنف				
۳۵	چاپ و تهیه ملزومات اداره یکدست با طراحی جدید				
۳۶	چاپ تبلیغات رزونامه برای بازارهای هدف خاص				
۳۷	داشتن مقاله در مجلان فناوری اطلاعات برای تکنولوژی های جدید				
۳۸	دادن برخی آفرها به مشتریان ویژه				
۳۹	تقدیم تقدیرنامه به مشتریان و مجموعه های بزرگ دولتی و خصوصی				
۴۰	ایجاد مسابقات و قرعه کشی برای مدارس و یا همکاران				
۴۱	ایجاد مضمون همچون مسافرت و یا هدیه برای فروشندگان				
۴۲	تهیه ویدئو کلیپ کوتاه برای تمام محصولات و خدمات				
۴۳	از طرف تمام همکاران ایده تبلیغات فضای مجازی داده شود				
۴۴	طراحی غرفه شکیل در نمایشگاهها				
۴۵	ارائه مشوقهای فروش برای مشتری در تمام فصول سال				
۴۶	داشتن کاتالوگهای مجزا برای مدارس و مراکز مختلف				
۴۷	افزایش بودجه تبلیغات				
۴۸	استفاده از تبلت یا آلبوم شکلی در پرزنت				
۴۹	تهیه نرم افزارهای کاربردی اصناف برای دموی مانیتور				

ردیف	راه حل	اثر بخشی	امکان سنجی	اثر بخشی با ضریب	امکان سنجی با ضریب
۵۰	چاپ کاتالوگ برای هر محصول به شکل مجزا				
۵۱	افزایش مهارت پرزنت پرسنل				
۵۲	تغییر گسترده در کاتالوگ از نظر جنس کاغذ و طرح				
۵۳	تهیه لوازم التحریر با آرم شرکت و هدیه به دانش آموزان در نمایشگاه				
۵۴	استفاده پرسنل از بیج سینه دانش آوران در پرزنت ها				
۵۵	تبلیغات در غالب راه حل برای رفع مشکلی خاص باشد				
۵۶	تهیه فیلم تبلیغاتی حرفه ای محصولات				
۵۷	اعلام وجه تمایز محصولات در بروشورها				
۵۸	چاپ کاتالوگهای خاص برای مشتریان خاص و بزرگ				
۵۹	داشتن پکهای فروش در بازه های زمانی مختلف				
۶۰	چاپ کاتالوگ ویژه نمایندگان و همکاران				
۶۱	پخش برگه های تبلیغاتی در مراکز مرتبط با فعالیت شرکت				
۶۲	تهیه لوازم پذیرایی مناسب جهت مشتریان حضوری در شوروم				
۶۳	افزایش دانایی پرسنل فروش				
۶۴	آگهی روزنامه جهت پذیرفتن نماینده از سراسر کشور				
۶۵	نصب تابلوی زیبا و بزرگ سردر شرکت بر خیابان				
۶۶	همکاری و تعامل با شرکتهای مکمل شرکت ما				
۶۷	قرار دادن نمونه استند در همایشها و در مجتمع های پربازدید				
۶۸	به روز کردن اطلاعات مشتری در سیستم های شرکت				