



ارائه شده توسط:

سایت ترجمه فا

مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده

از نشریات معتبر

راه اندازی ایستگاه پمپی - موردی از بازاریابی کارآفرینانه

چکیده

این مورد بر اساس پیچیدگی ها و مشکلات مواجه شده کارآفرینان و مدیران رستوران های کوچک فست فود در پاکستان است. این مورد نیاز به بینش های تصمیم گیری و استراتژی های قوی برای حصول اطمینان از اینکه راه اندازی یک فست فود یا رستوران جدید باید در صنعت فست فود به صورت رقابتی باقی بماند.

ایستگاه پمپی که در موقعیت استراتژیک واقع شده است، یک رستوران گران قیمت تهیه غذا در کراچی ی باشد. با تأکید بر زنجیره تأمین غذا با کیفیت بالا، کانال های توزیع، سفارشی سازی، و خدمات برتر به مشتری، ایستگاه پمپی یک جایگاه برتری برای خود در صنعت ایجاد کرده است. به منظور گسترش عملیات خود، افزایش فروش و پایگاه مشتری، پمپی تصمیم به راه اندازی سیستم تحویل خود با نام ایستگاه پمپی گرفته است. با وجود اینکه پمپی نفوذ خود در بازار را با خدمات تحویل به خانه افزایش داده است، با چالش های جدیدی مواجه است که نیاز دارد تا راه حل های نوآورانه ای را برای حصول اطمینان از پایداری خدمات تحویل خانگی خود ارائه نماید.

کلمات کلیدی: بازاریابی، بازاریابی خدمات، کارآفرینی، راه اندازی کسب و کار، فست فود، کراچی، پاکستان

۱- مقدمه

پمپی در یک باشگاه سلامت و ورزش ترکیبی واقع شده است، یک رستوران تهیه غذا گران قیمت که گلچینی از غذاهای کراچی را دارد. با تأکید بر زنجیره تأمین غذا با کیفیت بالا، کانال های توزیع، سفارشی سازی و خدمات برتر به مشتری، ایستگاه پمپی یک جایگاه برتر برای خود در صنعت ایجاد کرده است. به منظور گسترش عملیات خود، افزایش فروش و پایگاه مشتری، پمپی تصمیم به راه اندازی سیستم تحویل با نام ایستگاه « پمپی » گرفته است. با وجود اینکه پمپی نفوذ بازار خود را با سیستم تحویل به خانه افزایش داده است، با چالش های بسیار زیادی نیز مواجه است که نیاز به راه حل های نوآورانه برای حصول اطمینان از پایداری خدمات تحویل به خانه دارد.

۲- صنعت

صنعت رستوران در پاکستان نسبتاً بالغ و بسیار رقابتی است. رکود اقتصادی به طور قابل ملاحظه ای این صنعت را تحت تأثیر قرار داده است به این دلیل که مشتریان حساسیت بیشتری به قیمت دارند. با این حال، با توجه به تعداد محدود سرگرمی های موجود در پاکستان، مشتریان دائماً تصمیم به خوردن شام در رستوران می گیرند که به عنوان یک سرگرمی برای آنها تلقی می شود، بنابراین، به رشد صنعت در این بخش کمک می شود. صنعت رستوران جزء مهمی از اقتصاد ملی پاکستان است و فرصت های اشتغال در این بخش در آینده به عنوان نتیجه مستقیمی از تغییرات جمعیت شناختی ادامه می یابد. تعداد رستوران های در کراچی به علت تغییرات در عوامل جمعیت شناختی و اقتصادی که تأثیر قابل توجهی در صنعت رستوران در پاکستان دارند، به سرعت در حال افزایش است. افزایش شهر نشینی و افزایش در آمد قابل استفاده، برخی از عواملی هستند که به این رشد کمک می کنند. علاوه بر این، درآمد قابل توجه در میان مشتریان به ویژه در شهرهایی مانند کراچی، لاهور و اسلام آباد گرایش به خوردن غذا و رشد خرده فروشی سازمان یافته تا رشد سوخت در بخش خدمات غذا کمک کرده است. طبق روزنامه *Dawn*، در سال های اخیر پاکستانی ها به دلیل افزایش درآمد و سطح آگاهی، عادت های مربوط به هزینه های خود را از سر گرفته اند. افراد کمتر به مشکلات اقتصادی توجه دارند و مایل هستند غذای بیشتر و لوکس تری را مصرف کنند در حالی که آگاهی بیشتری در مورد اینکه چه چیزی بخرند و چگونه خود را سرگرم کنند، دارند.

صنعت رستوران را می توان به سه بخش تقسیم کرد: (۱) خدمات کامل (۲) فست فود یا خدمات سریع (۳) خدمات مدیریت شده. خدمات کامل زماين است که خدمات مربوط به پیش خدمت ارائه می شود و سفارش گرفته می شود در حالی که مشتری در رستوران نشسته است. در یک فست فود یا خدمات سریع، مشتری معمولاً در یک بخش مربوط به صندوق، سفارش می دهد و قبل از اینکه چیزی بخورد، هزینه مربوط به آن را پرداخت می کند. خدمات مدیریت شده خدمات مربوط به غذا در محل یا یک پیمان کار غذا است.

یکی از بزرگترین چالش های موجود در صنعت رستوران، ایجاد تمایز و حفظ یک تصویر مجزا در ذهن مشتریان است. صدها رستوران در یک منطقه وجود دارد که همان نوع غذا، محیط و سرگرمی را با قیمت مشابهی ارائه می دهند. تم مشتری موفق به راحتی قابل تقلید است و بنابراین تقاضای مشتری اغلب برای چنین خدماتی کوتاه مدت

است. در تلاش برای موفقیت به صورت متمایز، رستوران ها تم های منحصر بفرد، تغییرات در ارائه منو یا کشف کانال های توزیع جدید و یا فعالیت های تبلیغاتی را انتخاب می کنند.

۳- رقابت

تعدادی از رستوران ها به شدت برای سهم بازار و ترافیک مشتری رقابت می کنند. این صنعت نسبتاً صنعت متمرکزی است. رستوران های پیشرو مانند آریزوناگریل، روسترز، پمپئی، فوشیا و اوکرا سهم قابل توجهی از بازار را با کیفیت عالی غذا، ارائه محصولات منحصر بفرد و خدمات خیریه مشتریان را به دست آورده اند.

صنعت رستوران با توجه به قیمت، ارزش و تبلیغات، خدمات، محل و کیفیت غذا بسیار رقابتی است. شمار قابل توجهی از عملیات در رستوران ها وجود دارد که برای ترافیک مشتری رقابت می کنند. با این حال، ارزیابی تعداد کل رستوران ها در پاکستان بسیار مشکل است زیرا مقدار زیادی از رستوران های نوپای سازمان دهی نشده نیز وجود دارد. رستوران ها در مناطق نیمه شهری و روستایی ایجاد می شود که ممکن است شامل رستوران های جاده ای و دابا (*dhabas*) در جاده های بین شهری و بزرگراه ها می باشد که همگی برای ترافیک مشتری یکسانی رقابت می کنند. بنابراین، به منظور حصول موفقیت، برای یک رستوران مهم است که به طور مداوم هزینه را برای جذب مشتری در نظر بگیرند. این با استفاده از محصولاتی با کیفیت بالا، خدمات برتر به مشتری و رضایتمندی مشتری انجام می گیرد. از آنجا که مشتریان به شدت بر ارزش غذا متمرکز هستند، اگر رستوران ها قادر به ارتقا و ارائه درجه بالاتری از ارزش غذایی نباشند، از سطح ترافیک مشتری رنج می برند، در نتیجه این موضوع بر درآمد تأثیر گذار می باشد. روند رو به رشدی از کافه های کنار جاده ای و داباها وجود دارد. مردم از رانندگی های طولانی مدت لذت می برند و به جاهای دوری برای تماشای دریا یا بزرگراه می روند تا از غذاهای کنار جاده ای لذت ببرند. یکی دیگر از عواملی که به داباهای کنار جاده ای کمک می کند، ارزش اقتصادی است که آنها ارائه می دهند. زنجیره رستوران های گران قیمت در این بخش از بازار نیز رقابت سختی را تجربه می کنند.

۴- تمایلات خاص (روند خاص)

روند نو ظهور در صنعت رستوران شامل افزایش سطح آگاهی، محبوبیت غذایی سالم، استفاده از مواد تازه و معتبر، پذیرش مفاهیم فیتوژن جدید و استفاده از ابزارهای بازاریابی برای ارتقا می باشد. تغییر شیوه زندگی مشتریان پاکستانی نیز به رشد چشمگیر در صنعت رستوران کمک کرده است. سطح آگاهی مشتریان به دلیل مواجهه با فرهنگ و غذاهای غربی افزایش یافته است. خانواده های شهری متشکل از متخصصین در حال کار با سطوح درآمد بالا و برنامه های پر مشغله، ترجیح می دهند که غذای آماده و بیرونی بخورند، در نتیجه، این امر منجر به رشد سریع بخش فست فود در پاکستان شده است. افزون بر این، افزایش زنان شاغل، درآمدهای بیش از حد بالا، کاهش تعداد خانوارها، افزایش جمعیت جوان در حال کار، و نیاز به راحتی موجب تقویت فرهنگ غذا خوردن و افزایش تقاضا برای صرف غذا در رستوران ها شده است. سایر تمایلات پیشرو شامل گسترش رستوران های خدمات سریع، مفاهیم ادغام (فیتوژن) با طیف گسترده ای از غذاها، رستوران هایی متمرکز بر سرگرمی و رستوران های قومی و منطقه ای می باشد.

افزایش قدرت خرید مشتریان پاکستانی باعث رشد بخش خدمات غذا شده است و پاکستان رشد ۳,۶ درصد را در هزینه های غذا از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ گزارش داده است. روند رو به رشد تنوع در منو وجود دارد زیرا مشتریان پاکستانی با درآمد بالا به دنبال انتخاب غذاهای متفاوت هستند. مشتریان شهری از غذاهای مختلف بین المللی (قاره ای، چینی، مکزیکی، ایتالیایی، تایلندی و ژاپنی) آگاه هستند و تعداد روز افزونی از مردم تمایل به استفاده از غذاهای جدید دارند. تعداد خانوارهایی با درآمد دو برابر که در آن هم زن و هم شوهر کار می کنند نیز افزایش یافته است. بیش از ۱۳ درصد از زنان پاکستانی تمام وقت کار می کنند و اغلب وقت خود را خارج از خانه صرف می کنند؛ این عامل مهمی است که بر روند وعده های غذایی خارج از خانه تأثیر می گذارد. اندازه خانوارهای پاکستانی طی چند سال گذشته کاهش یافته است (از ۷,۳ نفر در هر خانوار در سال ۲۰۰۰ تا ۶,۸ نفر در سال ۲۰۱۰). این خانوارها دارای درآمد قابل قبول بالایی نسبت به هر عضو در خانواده می باشند و تمایل بیشتری برای صرف غذا دارند.

علاوه بر این، تعداد محدودی از سرگرمی ها برای پاکستانی ها وجود دارد، اکثریت پاکستانی ها غذا را به عنوان یک سرگرمی در نظر می گیرند. غذا خوردن بیرون از خانه در آخر هفته، کمبود گزینه های سرگرمی در کشور را جبران

می کند. پاکستانی ها تمام مناسبت ها از جمله روزهای تولد، سالگرد، فارغ التحصیلی، جشن های مذهبی و غیره را با غذا خوردن در خارج از خانه جشن می گیرند. بنابراین، فرصت های فوق العاده ای برای کارآفرینان در این صنعت وجود دارد. امروز پاکستانی ها غذا را به عنوان یک نوع فعالیت تفریحی در نظر می گیرند. این شکاف یک بازار مهم و فرصت های در حال رشد برای کارآفرینان را نشان می دهد. رستوران ها به هر طریقی تلاش می کنند تا خودشان را از بقیه رستوران ها متمایز کنند و موقعیت متفاوتی در ذهن مشتریان ایجاد نمایند. این کار با صرف موارد زیادی از جمله فیزیکی، کیفیت غذا، و موقعیت نقش راحتی و محیط رستوران ها انجام می شود. همچنین، رستوران ها از طعم و مزه های غذاهای پاکستانی در بشقاب های غذای خود استفاده می کنند و آیتم های تندتری در منوهای خود اضافه می نمایند.

۵- رستوران پمپی

پمپی در یک باشگاه ورزش و سلامتی ترکیبی واقع شده است که یک رستوران گران قیمت مجلل با گلچینی از غذاهای کراچی است. ایستگاه پمپی در مرکز راه آهن تاریخی واقع شده است که یک فضای با هوای ملایم و مطبوع را ارائه می دهد. همانطور که انتظار می رفت، این بشقاب های غذا با استفاده از بهترین مواد تشکیل دهنده آماده می شوند و دستورالعمل هایی با تجربه و طعم اختصاصی یکی از رستوران های پیشرو و بسیار دوست داشتنی کراچی ایجاد شده است. در حال حاضر، پمپی قلب کراچی ها را به دست آورده است. این مکان کوچک است و حداکثر ظرفیت را در یک زمان دارد. قبل از بازدید باید مکان مورد نظر خود را در میان کراچی ها رزرو نمایند.

ایستگاه پمپی با کیفیت ترین مواد غذایی را استفاده می کند و هنگام سفارش غذا، وعده های غذایی تازه ای را آماده می کند. هیچ MSG (نمک چینی) یا هیچ نوع تقویت کننده طعمی در غذاها استفاده نمی شود. دستورالعمل هایی برای کاهش نمک و سلامیت قلب طراحی شده است. و فقط به طور طبیعی از سویا سس دم کرده و سرکه وارداتی غیر سینتتیک در دستورالعمل ها استفاده می شود.

پاکیزگی و شیوه های مناسب بهداشتی از اهمیت زیادی برخوردار است. پمپی از کدهای بهداشت و ایمنی ایالات متحده برای رستوران ها و همچنین دستورالعمل های بهداشت عمومی و بهداشت کارکنان پیروی می کند. مدیر کل

در پمپئی بسیار واجد شرایط است و در ایالات متحده با تجربه زیاد در زمینه مهمان نوازی آموزش دیده است. کارکنان آشپزخانه دیپلم *PITHM* و گواهی نامه برای بهداشت عمومی و آماده سازی دریافت کرده اند. علاوه بر این، همه همکاران قبل از استخدام باید تحت غربالگری سلامت قرار بگیرند و به اندازه کافی در مورد نگهداری و مراقبت از رستوران آموزش ببینند.

هر لحظه از روز، پمپئی دارای یک محیط مناسب برای مشتری با یک وعده غذای لذت بخش می باشد. اینکه آیا شما بعد از کار در نیاز به غذای خوشمزه داشته باشید که به خانه شما ارسال شود یا می خواهید در یک مکان منحصر بفرد که در آنجا پارکینگ بسیار زیاد است را غذا را میل کرده و استراحت نمایید، پمپئی تنها گزینه ای است که شما به آن نیاز دارید. پمپئی مشتاقانه منتظر خدمت رسانی به شما می باشد.

در سال ۲۰۰۳ هنگامی که برای اولین بار پمپئی افتتاح شد، تصمیم گرفت که بر روی غذاهای ایتالیایی متمرکز شود. در طول سال های متوالی، بسیاری از غذاها و دستورات عمل ها که در منو نمی توانست اضافه شود، به وجود آمد. در طول سالها، بسیاری از مشتریان درخواست غذاهای الهام گرفته از غذاهای قاره ای و آسیایی کردند، که ایده ایجاد یک روش دیگر که به واقعیت نزدیک است را به ارمغان آورد. پمپئی تصمیم گرفت که انواع مختلفی از غذاها را در منوی خود داشته باشد، اما همه چیز با استفاده از بهترین مواد تشکیل دهنده و دستورات عمل های معتبر درست انجام شد. هنگامی که فضایی در ساختمان تاریخی شکل گرفت، این مفهوم در نهایت به واقعیت تبدیل شد. به عنوان قدردانی از باشگاه راه آهن قدیمی که زمانی در این مکان وجود داشت، تصمیم گرفته شد که نام این رستوران ایستگاه پمپئی نامگذاری شود. می توانید استانداردهای بالا، کیفیت برتر غذا و خدمات خیرخواهانه مشتریان را از پمپئی انتظار داشته باشید. دستورات عمل های ساده و معتبر ایجاد شده فقط با بهترین مواد غذایی در بشقاب های منحصر بفرد غذا تحویل داده می شود. غذایی با طعم عالی، اقلام نوآورانه منو و تحویل سریع همراه با ارزش واقعی پولی که پرداخت می کنید، این رستوران را نسبت به رستوران های دیگر جلو انداخته است. بشقاب های غذا ممکن است ساده باشد، اما در واقع یک انتخاب گسترده ای وجود دارد، هر آنچه خلق و خوی شما آن را می پسندد.

۶- ایستگاه پمپئی: بازار هدف

با توجه به زنجیره تأمین مواد غذایی با کیفیت بالا، کانال های توزیع، سفارشی سازی، و خدمات برتر مشتری، پمپی را یک برند خاص در صنعت کرده است. این رستوران گلچینی از بهترین غذاهای جامعه را تهیه می کند، با این حال، با توجه به قیمت گذاری آن، ایستگاه مشتری پمپی بسیار محدود می باشد. به منظور گسترش عملیات خود، افزایش فروش و درآمد، پمپی تصمیم به راه اندازی سیستم تحویل به خانه گرفته است. پمپی مطمئن است که کانال تحویل، فروش او را افزایش می دهد. پمپی بر ارائه ارزش به مشتریان و زمان متمرکز است. سیستم تحویل با توجه به روند رشد وعده های غذایی از راه دور، رونق صنعت فست فود و امکان تهیه غذا به پایگاه حجیمی از مشتریان کراچی ارائه شده است. این هدف عمدتاً برای افزایش پایگاه مشتریان پمپی همراه با ارائه راحتی به مشتریان خود بوده است. تغییر شیوه زندگی مشتریان از رستوران ها می خواد تا روش های نوآورانه و مناسبی از خدمت رسانی را به مشتریان ارائه دهند. سیستم تحویل به خانه گامی به سوی نوآوری و تلاشی توسط پمپی برای افزایش پایگاه مشتری خود و آوردن غذاهای ایتالیایی به درب منزل مشتری است. با این حال، سرویس تحویل غذا به درب منزل ایستگاه پمپی اخیراً افتتاح شده است که رد حال حاضر با چالش های زیادی مواجه است که باعث افزایش هزینه برای رستوران شده است و حاشیه سود آن را از بین برده است. با مشتریانی که خواستار غذای گرم و تازه در خانه یا دفاتر خود هستند، رستوران ها تلاش می کنند تا وعده های تحویل خود را افزایش دهند. با توجه به این عوامل سیستم تحویل پمپی پاسخ مورد انتظار را دریافت نکرده است و واکنش بی ثباتی در بخشی از مشتریان نشان داده شده است.

با توجه به روند فوق، فرصت های تجاری فوق العاده ای در صنعت رستوران در پاکستان وجود دارد. آینده ای عالی برای رستوران های محلی یا پاکستانی وجود دارد. با این حال، مهم است که توجه داشته باشید که مشتریان پاکستانی می خواهند ترکیبی از غذاهای بین المللی و آماده با سطح خاصی از ادویه جات را تجربه کنند. پمپی باید بشقاب های غذای خود را تغییر دهد و طعم بیشتری به بشقاب های غذای خود اضافه کند در حالی که اطمینان می دهد که بشقاب غذای اصلی دست نخورده باقی مانده است. بنابراین، به منظور موفقیت در بازار، پمپی

باید قبل از طراحی منو و ارائه محصول، این عامل را در نظر بگیرد. روند رو به رشد رستوران های بین المللی، ایتالیایی، مدیترانه ای، تایلندی، اسپانیایی، کره ای و سایر غذاهای خارجی نیز وجود دارد.

۷- ایستگاه پمپئی: بازاریابی ترکیبی

محصول: پمپئی یک رستوران ایتالیایی است که تلاش می کند غذاهای ایتالیایی را به علاقمندان به غذاهای پاکستانی به ارمغان آورد. بشقاب های غذا در منو عمدتاً ایتالیایی می باشند، با این حال، این منو اصلاح شده است تا غذای ایتالیایی را به غذای محلی تبدیل کند به طوری که از نظر تعداد افرادی که ترجیح می دهند بیرون غذا بخورند، می تواند تجدید نظر گسترده ای داشته باشد. ورودی اولیه پمپئی به بخش رستوران های گران قیمت این امکان را به وجود می آورد که خود را به عنوان رستوران برتر ایتالیایی در کراچی معرفی کند. این ورودی اولیه به بخش رستوران های گران قیمت پمپئی را قادر می سازد تا نام تجاری قوی خود را در صنعت توسعه دهد. این منو دارای بشقاب های غذای ایتالیایی و منویی حاوی توضیحات کوتاه از هر غذا می باشد که به مشتریان کمک می کند تا هنگام سفارش بهتر تصمیم گیری کنند. این منو دارای طیف گسترده ای از پیشنهادات، از قبیل سوپ ها مانند کاپرزه تا قارچ های پر شده می باشد. پاستا، *Zeppoli* و *Buschetta* نیز بشقاب های غذای ایتالیایی سنتی هستند که توسط بیشتر بازدیدکنندگان ترجیح داده می شوند. از این رو، پمپئی خود را به عنوان یک رستوران معرفی می کند که طعم غذاهای ایتالیایی را به کراچی آورده است.

قیمت: قیمت گذاری یک مسأله استراتژیک مهم برای هر رستوران است زیرا قیمت نوع مشتریان یک رستوران را که می خواهند جذب شود، تعیین می کند. همچنین قیمت گذاری موقعیت رستوران را مشخص می کند و تأثیر مهمی بر ساختار هزینه در رستوران دارد. برای مشتری، قیمت بیان پولی از ارزش مواد مورد استفاده یا مزایای مصرف یک سرویس در مقایسه با سایر انتخاب موجود می باشد. پمپئی یک رستوران گران قیمت است که خود را مطابق با آن قرار داده به همین دلیل قیمت هایی بالای را برای غذای خود مطالبه می کند. میانگین قیمت برای هر آیتم غذا بالای ۶۰۰ تا ۷۰۰ روپیه است که در مقایسه با سایر رستوران ها در آن منطقه بسیار گران قیمت است. اکثر کافه ها و رستوران ها در زاماما دارای بازه قیمت ۳۵۰ تا ۴۵۰ روپیه می باشد، اما پمپئی تصمیم گرفته است که مشتریانی با

درآمد بالاتر را هدف قرار دهد. بنابراین، قیمت های پمپئی در مقایسه با سایر رستوران ها بیشتر است و از این رو فقط افرادی با درآمد بالا معمولاً از این رستوران ها بازدید می کنند.

مکان: پمپئی در یک باشگاه ورزش و سلامت واقع در ایستگاه راه آهن قدیمی در کانت کراچی واقع شده است.

این منطقه در یک ناحیه کوچک و قدیمی در کراچی واقع شده است که به سبک عرفانی رستوران اضافه می کند. باشگاه راه آهن تاریخی محیط و دکوراسیون رستوران را تعریف می کند و باعث ایجاد تجربه لذت بخش از غذا خوردن می شود. با وجود اینکه رستوران در مقاصد غذاخوری مشهور مانند زامزاما، *boat Basin* یا *Tariq Road* واقع شده است، این مکان تا حدودی مجزا است و به تجدید نظر در مورد منحصر بفرد بودن و اعیانی بودن آن افزوده است. افرادی که ساکن کراچی هستند، ممکن است برای پیدا کردن محل رستوران دچار مشکل شوند، زیرا به باشگاه راه آهن قدیمی در منطقه کانت آشنایی ندارند. هنگامی که یک نفر برای رهایی از سر و صدا و ترافیک جاده ای و شلوغی خیابان ها به آنجا می رود، مکان مجزای پمپئی به عنوان یکی از مکان های مطلوب برای غذا خوردن به حساب می آید چرا که این مکان حریم خصوصی و همچنین آرامش را برای مردم فراهم می آورد. بنابراین این واگن های غذاخوری می توانند وعده های غذایی آرامش بخشی را در اختیار افراد قرار دهند تا از آن لذت ببرند و مکان هنگامی که یک نفر برای رهایی از سر و صدا و ترافیک جاده ای و شلوغی خیابان ها به آنجا می رود یک فضای دنج و راحت است که رستوران تلاش می کند تا به مردم ارائه دهد.

تبلیغ: پمپئی یک رستوران گران قیمت است و در نتیجه تلاش می کند تا خود را به عنوان تجربه یک غذاخوری خوب با استفاده از رسانه های سنتی و جدید تبلیغ کند. هنگامی که پمپئی در ابتدا راه اندازی شد، شخصیت های معروف محلی و شخصیت های تلویزیونی را همراه با کانال های خبری برای پوشش رویداد و پخش برنامه تلویزیونی دعوت کرد. شخصی های معروف مانند بازیگران مدل پاکستانی، میزبان های تلویزیونی و شخصیت های معروف در عرصه موسیقی در افتتاحیه رستوران حضور داشتند. گزارشگران مجلات و روزنامه های محلی نیز برای پوشش رویداد حضور داشتند. همچنین پمپئی تبلیغات بیلبوردی در *Clifton, Zamzama, Defence* و *Road Tariq* برای تبلیغ رستوران خود قرار داده است. در ابتدا، آگهی ها در بخش سبک زندگی روزنامه *Dawn* چاپ می شد که در

آن پمپی به عنوان یک رستوران ایتالیایی در کراچی معرفی می شد. آگهی هایی نیز در مجلات محلی و در سایر روزنامه های انگلیسی مانند *Express Tribune* چاپ شده است. پمپی همچنین در اینترنت در سایت *karachisnob.com* که یک وب سایت محلی محبوب است و در صفحه فیس بوک خود که در آن کاربران می توانند نظرات خود را بنویسند یا حتی بشقاب های غذای ایتالیایی جدید پیشنهاد دهند، تبلیغ کرده است. اما شاید بهترین شکل تبلیغ برای پمپی تبلیغات مثبت آن از سوی افرادی باشد که از پمپی بازدید کرده اند.

محیط و دکور فریبنده، کارکنان خوب، آرایش صندلی و میزها و بیشتر غذاها به عنوان یک ابزار تبلیغاتی برای پمپی عمل می کند. با توجه به کثرت مشتریان، بیشتر جنبه مؤثر رستوران بعد از منوی آن، محیط رستوران می باشد. دیوارهای گلی، یک چشم انداز خنک برای چشم های خسته به ویژه در گرمای تابستان به ارمغان می آورد. دو درخت نخل، فضای بیرونی را با سبزی بیشتر تعریف کرده است زیرا رستوران دارای آرایش صندلی هم در داخل و هم در خارج رستوران می باشد. اکثر بازدیدکنندگان در شب ترجیح می دهند که در بیرون غذا بخورند جایی که پاسیو به یک چمن سرسبز و پر از زرق و برق باز می شود. چرغ های کم و کابین های نسبتاً منحصر بفرد حریم خصوصی را برای افرادی که برای غذا خوردن به رستوران می آیند، فراهم می آورد و به ایجاد یک فضای بسیار عاشقانه کمک می کند. با حداقل دکوراسیون، از جمله چند شمع روشن که روی یک قفسه قرار گرفته اند، به دیوارها رنگ قهوه ای تیره می دهند، سادگی و رمانتیک بودن و حریم خصوصی رستوران باعث جذابیت آن شده است. صندلی های چوبی به رنگ قهوه ای روشن، همراه با چند کابین راحت و سفارشی به رنگ سبز مایل به آبی یک خوشامد گویی صمیمانه از رستوران را ایجاد کرده است.

مردم: بسیار مهم است که رستوران ها درک دقیقی از آنچه که مشتریان واقعا می خواهند، داشته باشند. شناسایی انتظارات خاص مشتریان، ابعاد کیفیت خدمات و اهمیت نسبی آنها برای مشتری و هر بخش خاص رستوران به بهبود کیفیت خدمات کمک می کند. بنابراین، جای تعجب نیست که توجه داشته باشید که پمپی اهمیت زیادی به کیفیت خدمات می دهد و باعث می شود که خدمات با کیفیتی را به مشتریان ارائه دهد. پمپی یک برنامه آموزشی برای تمام کارکنان از جمله پیش خدمت ها، مدیران رستوران و سرآشپز ها دارد. پیش خدمت ها و مدیران در زمینه

های مهمی مانند آماده سازی سرویس غذاخوری، آگاهی، درک، ارتباطات، دانش در مورد غذا و نوشیدنی، خدمات مشتریان و تکنیک فروش، سیستم های کامپیوتری، دستورالعمل های بهداشتی و ایمنی خدمات غذا و همچنین بررسی کلی درک خدمات مشتری رستوران آموزش دیده اند. سرآشپزها برای منوی غذاهای خاص ایتالیایی که در رستوران های دیگر ایتالیایی ارائه نمی شوند و نحوه حفظ استانداردهای بهداشتی و ایمنی در آشپزخانه آموزش دیده اند. همچنین، مدیران در مورد نحوه برخورد با مشتریان مشکل پسند و رسیدگی به مشکلات که ممکن است تجربه غذاخوری مشتریان را تحت تأثیر قرار دهد، آموزش دیده اند.

فرایندها: به منظور تضمین بهترین کیفیت مواد غذایی پمپئی می خواست تا زنجیره تأمین و شبکه توزیع قوی ای را توسعه دهد. رستوران، تأمین کنندگان محلی را برای تهیه مواد غذایی با کیفیت مناسب انتخاب کرده است. برخی از مواد اولیه مانند گیاهان خارجی از دبی وارد می شوند چرا که آنها در پاکستان وجود ندارند. تأمین کنندگان توسط مدیریت پمپئی آموزش دیده اند و باید استانداردهای کیفیت مناسب را که توسط رستوران قابل قبول است را دنبال کنند. به منظور اطمینان از اینکه منابع رستوران در زمان مناسب برسد، پمپئی یک سیستم توزیع قوی را با همکاری توزیع کننده خود که فرایند زنجیره تأمین را برای پمپئی مدیریت می کند، توسعه داده است. گوشت با کیفیت عالی و سایر مواد فاسد شدنی توسط تأمین کنندگان به دست می آید و به سرعت به رستوران تحویل داده می شود و یا در اتاق های سرد برای استفاده در آینده ذخیره می شوند. همچنین تأمین کننده مسئول کنترل کیفیت، مدیریت موجودی، تحویل به رستوران، جمع آوری اطلاعات و ضبط و گزارش گیری است. زنجیره سرد نیز به رستوران کمک می کند تا مواد اضافی مانند گوشت و سایر مواد فاسد شدنی را به راحتی در اتاق های سرد برای استفاده آینده ذخیره کنند. همچنین، رستوران دارای یک کامیون حمل مواد سر بسته سرد می باشد که برای حمل گوشت و سبزیجات استفاده می شود تا بتواند تازگی و طعم آن را حفظ کند. علاوه بر این، استفاده از کامیون های سرد فریزردار و اتاق سرد به رستوران کمک کرده است تا میزان اتلاف مواد غذایی را کاهش دهد و همچنین تازگی و کیفیت مواد غذایی را حفظ نماید. همچنین پمپئی یک سیستم صورت حساب کارآمد دارد و پول نقد و همچنین کارت های اعتباری را از مشتریان خود می پذیرد.

شواهد فیزیکی: ترکیبی از ظرافت روستایی و معاصر و تعریف آن با خدمات بی نظیر باعث شده است که پمپئی نسبت به رقبای خود واقعاً منحصر بفرد باشد. فضا و دکور آرامش بخش است، و رستوران بر راحتی مشتری تمرکز دارد در حالی که احساس ظرافت و دلفریبی خود را نیز حفظ کرده است. غرفه های غذاخوری در سمت غرب رستوران قرار گرفته است و برای افرادی که دنبال تجربه غذاخوری خصوصی تری هستند، مناسب می باشد. میزهای بلند در مرکز رستوران واقع شده اند تا جمعیت های بزرگ در آن جا شوند و میزهای کوچک در شرق اتاق اصلی برای خانواده کوچک قرار گرفته است. همچنین بازدیدکنندگان می توانند برای غذا خوردن بیرون پاسیو را انتخاب کنند که به یک چمن زار سر سبز و پر زرق و برق از باشگاه قدیمی راه آهن باز می شود. رستوران با نور ملایم القا شده است و موسیقی ایتالیایی در پس زمینه پخش می شود که به اندازه کافی بلند است تا یک فضای دلپذیر را ایجاد نماید. دیوارها با هنر مدرن و همچنین سنتی مبت کاری شده اند و میزها با نور شمع و گل تزیین شده اند. محیط زیبای پمپئی باعث افزایش تجربه غذا خوری مشتریان شده است.

۸- راه رو به جلو

پس از موفقیت بسیار خوب در میان مخاطبان مورد نظر، ایستگاه پمپئی تصمیم به شروع خدمات تحویل درب خانه کرده است تا به مشتریانی که غذای ایتالیایی می خواهند اما نمی توانند به رستوران بیایند، خدمت رسانی کند. برای مشتریانی که غذای گرم و تازه در اتاق و یا دفاتر خود می خواهند، رستوران تلاش کرده است تا خدمات تحویل خود را تقویت نماید. هدف از معرفی سرویس تحویل پمپئی، ارائه خدمات سریع و راحت به مشتریان هم زمان با افزایش پایگاه مشتری پمپئی است. تعداد زیادی از افرادی هستند که سختشان است که به بیرون بروند، بنابراین، سیستم تحویل درب منزل به پمپئی اجازه می دهد تا به مشتریان همراه با افزایش نفوذ خود در بازار خدمت رسانی نماید. برای سفارش غذا مشتریان باید با شماره های ۲۱۰۴-۲۰۰- (۲۱-۹۲) و ۸۶۴۲-۲۰۶-۳ تماس بگیرند و سفارش خود را به طور مستقیم توسط کارکنان رستوران دریافت کنند. رستوران برای ان کار آموزش دیده و کارکنان جدایی برای انجام این تماس اختصاص داده شده اند و این تماس ها توسط این کارکنان ضبط می شوند و سفارش در یک کامپیوتر ثبت می شود. سپس سفارش به آشپزخانه منتقل می شود که در آن غذا آماده می گردد. پمپئی برای

تحويل به خانه خود هزینه اضافی مطالبه نمی کند زیرا تحويل رایگان به عنوان یک مزیت اضافی برای سفارش از پمپی در نظر گرفته شده است. زمان تحويل از ساعت ۱۲ ظهر تا ۱۱ بعد از ظهر بدون در نظر گرفتن حداقل سفارش می باشد. مناطق تحويل *I.I.Chundrigar, Defence, Clifton* و *Dhahrah-e-Faisel* است و از مشتریان درخواست می شود تا ۴۵ دقیقه از زمان سفارش تا دریافت آن منتظر بمانند.

تغییر شیوه زندگی مشتریان از رستوران درخواست دارد تا روش های نوآورانه و مناسب خدمت رسانی را به مشتریان ارائه دهد. سیستم تحويل به خانه ایستگاه پمپی گامی به سوی این نوآوری و تلاشی توسط پمپی برای افزایش پایگاه مشتریان خود با آوردن غذاهای ایتالیایی به درب خانه مشتریان است. با این حال، سرویس تحويل درب خانه ایستگاه پمپی اخیراً افتتاح شده است و در حال حاضر با بسیاری از چالش ها مواجه است که باعث افزایش هزینه برای رستوران و از بین رفتن حاشیه سود آن شده است. یکی از چالش ها این است که با افزایش جمعیت شهری و تشدید وضعیت قانون و نظم، ترافیک در شهر افزایش یافته است که این به نوبه خود موجب تأخیر در زمان لازم برای تحويل سفارش می شود. تأخیر در تحويل سفارش باعث خدمت رسانی ضعیف به مشتریان می شود و تأثیر تجمعی سفارشات تأخیر می تواند برای پمپی هزینه بر باشد. یکی دیگر از چالش هایی که پمپی با آن مواجه است، عدم تبلیغ آن بعد از افتتاح موفقیت آمیز است. پمپی در فعالیت های تبلیغاتی سرمایه گذاری نمی کند و عمدتاً بر آگهی های شفاهی متمرکز است و انتظار دارد که مشتریان باعث ارتقای ایستگاه پمپی شوند. در حالی که کلمات شفاهی مثبت برای متقاعد کردن دیگران برای بازدید از ایستگاه پمپی مؤثر است توانایی تبلیغ شفاهی برای رسیدن به پایگاه مشتریان گسترده تر، بسیار کم می باشد. بنابراین، ایستگاه پمپی نیازمند آگهی تبلیغاتی با استفاده از بیلبردها و آگهی چاپی در روزنامه ها و مجلات می باشد تا بتواند افراد بیشتری را جذب کند و باعث آگاهی مردم از برند برتر شود. سومین چالش برای ایستگاه پمپی شامل مناسب کردن منو برای برآورده کردن طعم و مزه های محلی است. منتقدان ایستگاه پمپی از مواد غذایی بیش از حد نرم و ادویه دار شکایت کرده اند. بنابراین، ایستگاه پمپی نیاز به توسعه یک استراتژی جدی برای برآورده کردن چالش های موجود در برند خود دارد.

به منظور ارائه خدمات تحویل به خانه کارآمدتر، ایستگاه پمپی باید مناطقی را که می تواند غذا تحویل دهد را محدود کند. به عنوان مثال، ایستگاه پمپی فقط باید به قسمت های *shahrah-e-Faisal* تحویل دهد که نسبتاً به رستوران نزدیک تر می باشد. همچنین وسایل مخصوص گرم نگه داشتن (جعبه هایی که روی موتور سیکلت های حمل غذا قرار دارد) باید برای تحویل غذا استفاده شود تا اطمینان حاصل شود که غذا هنگامی که به مشتری تحویل داده می شود، گرم باقی مانده است. برای ارتقا رستوران و افزایش آگاهی از نام تجاری، ایستگاه پمپی باید با استفاده از بیلبردها و آگهی های چاپی در دوزنامه ها و مجلات تبلیغ کند به طوری که بتواند افراد بیشتری را هدف قرار دهد و آگاهی بیشتری از نام تجاری خود ایجاد نماید. و در نهایت، پمپی باید بشقاب های غذای خود را تغییر دهد و عطر و طعم بیشتری را به غذاهای خود بدهد در حالی که تضمین می کند که طعم اصلی غذا دست نخورده باقی مانده است. پاکستانی ها مواد غذایی ادویه دار را مورد استفاده قرار می دهند و غذاهای ملایم را دوست ندارد، بنابراین، ایستگاه پمپی باید ادویه حجات و چاشنی هایی را به بشقاب های غذای خود اضافه کند، اما باید همزمان تضمین نکند که تمامیت بشقاب غذا حفظ شده و مردم هر بار که به ایستگاه پمپی می روند، یک تجربه واقعی از غذای ایتالیایی را به دست آوردند.

نمایش: منوی تحویل ایستگاه پمپی

Soup - Salad - Starters

Tomato Cream Soup	200
Chicken Potato Soup	250
Tom Kha Gai))	250
<i>(Chicken coconut soup)</i>	
Laksa))	250
<i>(Thai soup with noodles)</i>	
Hot and Sour Soup))	250
Chicken and Vegetable Clear Soup	250
Cream of Chicken Soup	250
Chicken Corn Soup	250
Chicken Caesar Salad	275
Cesar Salad	200
Grilled Chicken Salad	250
<i>Iceberg lettuce, tomatoes and boiled egg tossed in light italian dressing</i>	
Greek Salad	200
<i>Iceberg lettuce, black & green olives, tomatoes, cucumber and feta cheese tossed in citrus vinaigrette dressing</i>	
French Fries	100
Cheese Fries	125
<i>Imported premium quality, cheese sauce</i>	
Chicken Nuggets With Fries	200
Spring Roll (4 Pcs)	200

Burgers & Sandwiches

Chicken Salad Sandwich	225
<i>Brown bread, mayo, celery and pickles</i>	
Classic Cheese Burger	275
<i>½ lb pure beef on toasted sesame bun</i>	
Chicken Burger	275
<i>½ lb pure chicken on toasted sesame bun</i>	
Philly Cheese Steak Sandwich	275
<i>Beef tenderloin, mushrooms, onions, & cheese sauce</i>	
Tuna Salad Sandwich	250
<i>Tuna, mayo, celery & capers on toasted brown bread.</i>	
Station Club Sandwich	275
<i>Chicken breast, roast beef, cheddar cheese & egg</i>	
Chicken Tikka Sandwich	275
<i>Chicken breast, cheddar cheese on brown bread</i>	
Chicken or Beef Hot Dog With Fries	150
Chicken Burrito	250
<i>Roast chicken, iceberg, cheese, salsa & sour cream</i>	

)) Spicy

Main Courses

Pan Seared Snapper	275
<i>Seared snapper served with baked potato</i>	
Fish & Chips	275
<i>Homemade tartar sauce</i>	
High Protein Platter	275
<i>Grilled chicken, boiled egg, fresh tomato slice, fresh cucumber, cheese & baked potato & brown bread</i>	
Beef with Broccoli	400
<i>Stir fried beef tenderloin with onions, carrot and broccoli</i>	
Beef with Spring Onions))	400
<i>Stir fried beef tenderloin with green chilli and spring onions</i>	
Thai Beef Curry (Red)))	375
<i>Coconut based curry with basil, lemongrass night shades and baby crou.</i>	
Thai Chicken Curry (Red)))	325
<i>Coconut based curry with basil, lemongrass & red curry paste</i>	
Thai Chicken Curry (Green)))	325
<i>Coconut based curry with basil, lemongrass & green chillies</i>	
Stir fried beef noodles	325
<i>Rice noodles and oyster sauce</i>	
Thai Beef with Basil	350
<i>Stir fried tenderloin with garlic & chillies</i>	
Thai Chicken Basil	350
<i>Stir fried chicken with garlic & chillies</i>	
Fish with Tamarind Sauce	450
<i>Crispy red snapper in thai tamarind sauce</i>	
Beef Mushroom with Oyster Sauce	400
<i>Beef tenderloin, mushrooms, onions & carrots</i>	
Chicken With Vegetables	350
<i>Chicken with carrots, peppers & onion</i>	
Sweet & Sour Chicken	325
<i>Tangy sauce with fresh vegetables</i>	
Chicken Chow Mein	300
<i>Noodles, chicken & vegetables</i>	
Sesame Chicken	325
<i>Crispy chicken in sweet & spicy sauce</i>	
Orange Chicken	350
<i>Crispy chicken in zesty orange sauce</i>	
Beijing Beef	350
<i>Crispy beef, green onion and special sauce</i>	
Kung Pao Chicken))	350
<i>Chicken with roasted peanut & vegetables</i>	

)) Spicy

Sweet & Sour Prawn <i>Tangy sauce with french vegetable</i>	550
Chicken Karahi)) <i>Served with 2 nans</i>	375
Chicken Tikka Masala)) <i>Chicken in creamy tomato served with 2 nans</i>	375
Chicken Fried Rice	375
Prawn Fried Rice	375
Vegetable Fried Rice	275
Steamed Rice	175

Pastas

Farfalle with Mushroom <i>Alfredo sauce with mushrooms & Spinach</i>	350
Pene Bolognese <i>Minced Beef with Marinara sauce</i>	300

Pompei Station Lunch Box Offer

1. Chinese Lunch Box	250
Includes vegetable fried rice + chicken spring roll + soft drink + your choice of any one item	
Items	
Chicken with Vegetables	
Sesame chicken	
Sweet & sour chicken	
Kung Pao Chicken	
Orange Chicken	
Beijing Beef	
2. Thai Lunch Box	250
Includes steam rice + chicken spring roll + soft drink + your choice of any one item	
Items	
Thai beef with basil	
Thai Chicken with basil	
Thai Chicken Coconut Curry (Red)	
Thai Chicken Coconut Curry (Green)	

)) Spicy

Wood Oven Pizza

	Regular 9"	Large 11"
Margherita <i>Tomato sauce, fresh basil and cheese</i>	350	500
Italian Sausage <i>Homemade beef sausage, fresh mushrooms and black olives with tomato sauce and cheese</i>	450	600
Grilled Chicken <i>Chicken cubes, marinated peppers and onions with tomato sauce and cheese</i>	425	575
Pepperoni <i>Imported beef pepperoni with tomato sauce and cheese</i>	500	650
Extra Topping <i>Cheese, mushrooms, jalapeno peppers, olives green peppers, onions</i>	50each	

Buffalo Style Chicken Wings

	10 pcs	20 pcs	30 pcs	50 pcs (Party Pack)
Regular				
Hot))	200	375	525	800
Hot B.B.Q))				

Beverages + Deserts

Coke, Sprite, Fanta, Diet Coke, Diet Sprite	40 <small>Small/Large</small>
Nestle Mineral Water	30/80
Chocolate Fudge Brownie	150

Please inquire for any additional menu

All Prices are exclusive of 17% G.S.T. / 1% SED

راه اندازی ایستگاه پمپئی: موردی از بازار یابی کار آفرینانه

الف) آموزش یادداشت برداری

ب) مخاطب هدف

این مورد برای دانشجویان دوره کارشناسی در هر یک از حوزه‌ها یعنی مدیریت بازاریابی، بازاریابی خدمات و کارآفرینی در نظر گرفته شده است.

ج) اهداف آموزش

- ۱- درک هفت پینوشت از بازاریابی خدمات
- ۲- درک فرایند تمایز و اهمیت آن در نتایج سطح بالا (درجه یک)
- ۳- درک تقسیم بندی و هدف قراردادن رستوران‌ها در کراچی
- ۴- درک اهمیت تبلیغ شفاهی در مقایسه با رسانه‌های تبلیغاتی گران قیمت
- ۵- تجزیه و تحلیل نیاز به تغییر شیوه زندگی و سرعت تغییر دارد

د) متدولوژی موردی

این مورد مبتنی بر آموزش، یکی از زمینه‌هایی است که او برای بیش از یک دهه تجربه کرده است. همه حقایق و ارقام مورد استفاده در این مورد از منابع ثانویه استخراج شده است و همه منابع ذکر شده است و به طور مناسب مورد تأیید قرار گرفته است. این مورد، یک مورد آزمایشی است و صرفاً برای کلاس درس و اهداف دانشگاهی نوشته شده است. این مورد قصد ندارد که تأثیر یا بی تأثیر بودن بررسی وضعیت مدیریتی را نشان دهد. مواد یا آمارهای ارائه شده نمی‌تواند توسط شخص ثالث به عنوان مدرک استفاده شود. این استراتژی در توصیف مفاهیم اساسی از طریق طراحی مطالعه موردی در بسیاری از موارد دیگر اثبات شده است (*Anjam & Siddiqui, 2013; Fahim & Siddiqui, 2013; Husain & Siddiqui, 2013; Mangi & Siddiqui, 2013; Salman & Siddiqui, 2013; Siddiqui & Anjam 2013a; Siddiqui & Anjam 2013b; Siddiqui & Anjam 2013c; Siddiqui & Fahim 2013*). اخیراً بیشتر مفاهیم بازاریابی در پاکستان از طریق یک مطالعه موردی در بخش خدمات نشان داده شده است (*Siddiqui & Fahim 2014; Sibghatullah, Siddiqui & Siddiqui, 2016, Latif, Sibghatullah, & Siddiqui, 2016*).

ه) فرصتی برای تجزیه و تحلیل دانشجویان

تفاوت بین بازاریابی کارآفرینانه و بازاریابی کارآفرینی درون سازمانی

تم اصلی در بازاریابی کارآفرینانه

بازاریابی کارآفرینانه به عنوان یک ابزار استراتژیک

Marketing Management Practice

- **Entrepreneurial marketing:**
 - Businesses started by individuals
 - Creativity, drive, and perseverance are keys to success
 - The origins of "guerilla" marketing
- **Formulated marketing:**
 - Professional, disciplined approach
 - Achieving a market orientation
- **Intrepreneurial marketing:**
 - Encouraging initiative at the local level
 - Putting creativity and passion back into the marketing effort

Major Themes in Entrepreneurial Marketing

Entrepreneurial Marketing: Major Themes



Entrepreneurial Marketing as strategic tool



9. References

- Anjam, M., & Siddiqui, K., (2013). WAPDA-HUBCO Dispute: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 62-69
- Fahim, S.M., & Siddiqui, K., (2013). Privatization of Habib Bank: Corporate Governance Compliance, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 26-29
- Husain, S., & Siddiqui, K., (2013). ZARCO Exchange: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 57-61
- Latif, A.A., Sibghatullah, A., & Siddiqui, K.A., (2016). Repositioning Horlicks in Pakistan, *Journal of Marketing Management and Consumer Behavior*, 1(2) pp: 44-53
- Mangi, R.A., & Siddiqui, K., (2013). Privatization of PTCL: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 30-35
- Pompei Station http://www.karachisnob.com/pompei_station_karachi.htm
- Salman, F., & Siddiqui, K., (2013). Mehrangate Scandal: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 41-46
- Sibghatullah, Siddiqui, & Siddiqui (2016). Repositioning Virtual University of Pakistan, *Developing Country Studies* 5 (6), 98-108
- Siddiqui, K., & Anjam, M., (2013a). Banker's Equity Limited: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 47-51
- Siddiqui, K., & Anjam, M., (2013b). NIB-PICIC Merger: Corporate Governance Compliance, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 22-25
- Siddiqui, K., & Anjam, M., (2013c). Privatization of MCB: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 36-40
- Siddiqui, K., & Fahim, S.M., (2013). Khanani & Kalia International: Corporate Governance Failure, *The IUP Journal of Corporate Governance*, Vol: XII, No. 4, pp 52-57
- Siddiqui, K., and Fahim, S.M., (2014) Repositioning of DAWNNEWS Channel to Mass Market (January 7, 2014). *Rev. Integr. Bus. Econ. Res.* Vol 3(1) pp 191-200



این مقاله، از سری مقالات ترجمه شده رایگان سایت ترجمه فا میباشد که با فرمت PDF در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت تمایل میتوانید با کلیک بر روی دکمه های زیر از سایر مقالات نیز استفاده نمایید:

لیست مقالات ترجمه شده ✓

لیست مقالات ترجمه شده رایگان ✓

لیست جدیدترین مقالات انگلیسی ISI ✓

سایت ترجمه فا ؛ مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده از نشریات معتبر خارجی