**ĐỀ TÀI: CHÍNH SÁCH MARKETING NHẰM MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CHO SẢN PHẨM GẠCH TERRAZZO, GẠCH BLOCK CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN LONG THỌ TẠI ĐÀ NẴNG**

**CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN LONG THỌ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN**

1.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN LONG THỌ

1.1.1. Tổng quan về công ty

1.1.2. Cơ cấu và tổ chức Công ty:

1.1.3. Sản phẩm và Quy trình công nghệ

1.1.4. Đánh giá tổng quan tình hình hoạt động

1.2. CHIẾN LƯỢC HOẠT ĐỘNG:

1.2.1. Tầm nhìn

1.2.2. Sứ mệnh

1.2.3. Định hướng chiến lược chung của doanh nghiệp

**CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG MARKETING**

2.1. PHÂN TÍCH VĨ MÔ

2.1.1. Môi trường chính trị pháp luật

2.1.2. Mt kinh tế

2.1.3. Môi trường Văn hóa xã hội

2.1.4. Mt công nghệ

2.2. PHÂN TÍCH VI MÔ

2.2.1. Nguồn lực và khả năng của doanh nghiệp

2.2.1.1. Nhân lực

2.2.1.2. Tài chính

2.2.1.3. Thông tin

2.2.2. Phân tích 5 lực lượng cạnh tranh

2.3. PHÂN TÍCH SWOT

**CHƯƠNG 3: XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU MARKETING VÀ XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU**

3.1. CHIẾN LƯỢC S-T-P:

3.1.1. Phân đoạn thị trường

3.1.2. Lựa chọn thị trường mục tiêu:

3.1.2.1. Đánh giá các khúc thị trường

3.1.2.2. Lựa chọn đoạn thị trường

3.1.2.3. Các chiến lược chiếm lĩnh thị trường

3.1.3. Định vị sản phẩm trên thị trường

3.1.3.1. Chiến lược định vị

3.1.3.2. Quy trình định vị

3.2. MỤC TIÊU CỦA KẾ HOẠCH MARKETING

3.2.1. Mục tiêu về doanh thu

3.2.2. Dự báo về thị phần

**CHƯƠNG 4: CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM**

4.1. XÁC ĐỊNH VAI TRÒ CỦA SẢN PHẨM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP

4.2. ĐẶC ĐIỂM THIẾT KẾ SẢN PHẨM

4.2.1. Dự báo vòng đời của sản phẩm

4.2.2. Bao bì sản phẩm

4.2.3. Nhãn hiệu sản phẩm

4.2.4. Dịch vụ khách hàng

4.3. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING THEO CHU KỲ SẢN PHẨM:

4.3.1. Giai đoạn giới thiệu sản phẩm

4.3.2. Giai đoạn tăng trưởng

4.3.3. Giai đoạn trưởng thành

4.3.4. Giai đoạn suy thoái

**CHƯƠNG 5: CHIẾN LƯỢC GIÁ**

5.1. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH GIÁ CHO SẢN PHẨM CỦA DOANH NGHIỆP

5.1.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

5.1.2. Những nhân tố bên ngoài

5.2. Xác định mức giá cơ bản

5.2.1. Tiến trình xác định mức giá cơ bản

5.2.2. Xác định mục tiêu định giá

5.2.3. Xác định nhu cầu của sản phẩm ở thị trường mục tiêu

5.2.4. Dự tính chi phí

5.2.5. Phân tích giá sản phẩm của đối thủ cạnh tranh

5.2.6. Lựa chọn phương pháp định giá(theo chi phí, thị trường, tâm lý,…)

5.2.7. Quyết định mức giá cụ thể

5.3. Xác định các chiến lược giá

5.3.1. Chủ động giảm giá

5.3.2. Chủ động tăng giá

5.3.3. Đánh giá phản ứng của người mua đối với việc thay đổi giá cả

5.3.4. Đánh giá phản ứng của đối thủ cạnh tranh đối với sự thay đổi giá cả

5.3.5. Đáp ứng với những thay đổi giá cả

**CHƯƠNG 6: KÊNH PHÂN PHỐI**

6.1. XÁC ĐỊNH CẤU TRÚC CỦA KÊNH PHÂN PHỐI

6.1.1. Cấu trúc kênh

6.1.2. Lựa chọn một số kênh điển hình

6.1.3. Tổ chức hoạt động của kênh phân phối

6.1.4. Giải pháp quản lý kênh phân phối

6.2. Xác định chiến lược phân phối hàng hóa qua các kênh

6.2.1. Bán lẻ

6.2.2. Bán buôn

**CHƯƠNG 7: XÚC TIẾN HỖN HỢP**

7.1. XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU TRUYỀN THÔNG MARKETING

7.1.1. Xác định người nhận tin – công chúng mục tiêu

7.1.2. Xác định trạng thái/ phản ứng của người nhận tin

7.1.3. Chọn kênh truyền thông

7.1.4. Lựa chọn và thiết kế thông điệp

7.1.5. Tạo độ tin cậy của nguồn tin

7.1.6. Thu thập thông tin phản hồi

7.2. XÁC ĐỊNH HỆ THỐNG XÚC TIẾN HỖN HỢP

7.3. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC XÚC TIẾN HỖN HỢP CHO DOANH NGHIỆP

7.3.1. Quảng cáo

7.3.2. Xúc tiến bán

7.3.3. Tuyên truyền

7.3.4. Bán hàng cá nhân

7.4. XÁC ĐỊNH NGÂN SÁCH CHO HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG

**CHƯƠNG 8: THỰC THI VÀ KIỂM TRA KẾ HOẠCH MARKETING**

5.3. KIỂM TRA KẾ HOẠCH MARKETING

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN LONG THỌ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

* 1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY
     1. Tổng quan về công ty:

1.1.1.1. Giới thiệu Công ty

Tên đơn vị: Công ty cổ phần Long Thọ.

Trụ sở chính: 42 Phùng Chí Kiên, phường An Đông, thành phố Huế.

Địa chỉ: Khu Công nghiệp Thủy Phương, Thị xã Hương Thủy, Thành phố Huế.

Điện thoại: (84.234) 382 2083- 388 1186

Fax: (84.234) 382 6300

Email: [longthohueco@gmail.com](mailto:longthohueco@gmail.com)

Website: <http://www.longthohue.com.vn>

Logo công ty:

Logo

Description automatically generated with medium confidence

Hình 1: Logo của Công ty Cổ phần Long Thọ

Công ty Cổ phần Long Thọ ngày nay là một cơ sở công nghiệp của Thừa Thiên Huế chuyên sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng trên địa bàn Thừa Thiên Huế và các tỉnh miền Trung.

Công ty Cổ phần Long Thọ tiền thân là Công ty SXKDVLXD Long Thọ, thành lập năm 1975, là một đơn vị SXKDVLXD của tỉnh Thừa Thiên Huế được xây dựng và phát triển trên cơ sở nhà máy Vôi thủy Long Thọ được hình thành từ thời Pháp thuộc cách đây hơn 120 năm.

Từ năm 2005, sau khi chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty Cổ phần, Công ty đã nhận được sự ủng hộ rất nhiệt tình từ phía người tiêu dung. Sản phẩm của Công ty ngày càng chiếm được vị trí vững chắc trên thương trường. Các sản phẩm của công ty gồm: xi măng PCB30, PCB40 mang nhãn hiệu đầu rồng, gạch lát Terrazzo, ngói màu, gạch block, tấp lợp Fibro, hầu hết các sản phẩm đều được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại.

Ngoài quy mô sản xuất lớn, trang thiết bị tiên tiến, đội ngũ công nhân lành nghề, Công ty Cổ phần Long Thọ còn tạo cho mình một thế mạnh vượt trội so với các doanh nghiệp cùng ngành là có một hệ thống phân phối trực tiếp đến người tiêu dung thong qua các đại lý và nhiều nhà phân phối trải dài từ các tỉnh Quảng Bình đến Phú Yên, các tỉnh vùng cao Tây Nguyên và các tỉnh thành miền Tây với đội ngũ nhân viên thị trường nhiều kinh nghiệm

1.1.2. Cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Long Thọ:

1.1.2.1. Tổ chức Công ty

Diagram

Description automatically generated

Hình: Sơ đồ Bộ máy Quản lý Công ty Cổ phần Long Thọ

Chức năng, nhiệm vụ phòng ban:

* Xí nghiệp Xi măng: Tập trung nguồn lực sản xuất Xi măng, đảm bảo chất lượng sản phẩm và giá thành có sức cạnh tranh.
* Xí nghiệp Gạch Terrazzo – Ngói màu: sản xuất các loại gạch Block được sử dụng trong các công trình xây dựng, ngói màu và gạch lát Terrazzo.
* Xí nghiệp Cơ điện: quản lý, điều hành các hoạt động; sửa chữa bảo trì máy móc, thiết bị.
* Phòng Kế hoạch – Thị trường: kiểm tra báo giá, điều chỉnh kế hoạch giá thành khi có sự thay đổi giá nguyên vật liệu, theo dõi lượng hàng tồn kho; lập bảng kế hoạch sản xuất hàng năm; Báo cáo thống kê sản xuất hàng tháng cho Cục thống kê theo quy định; Lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, xúc tiến bán hàng mở rộng thị trường, phân tích và dự báo thị trường.
* Phòng Kế toán: kiểm soát tài chính, số liệu các định mức kinh tế, kỹ thuật trên báo cáo giá thành.
* Phòng Kỹ thuật: theo dõi sản xuất, quản lý máy móc thiết bị; lên kế hoạch kiểm tra việc duy tu bảo dưỡng thiết bị định kỳ và đề xuất biện pháp nâng cao tuổi thọ thiết bị.
* Phòng Quản lý chất lượng: đảm bảo việc nghiệm thu nguyên vật liệu đạt yêu cầu quy định; quản lý chất lượng chặt chẽ, chất lượng sản phẩm xuất kho phải đạt tiêu chuẩn quy định.
* Phòng Vật tư: đảm bảo chất lượng vật tư mua vào, tổ chức nghiệm thu theo đúng quy định; chịu trách nhiệm tìm mua vật tư, chất lượng đảm bảo yêu cầu.
* Phòng Tổ chức – Hành chính: quản lý nhân sự, xây dựng quy chế lương, thưởng, phúc lợi.

1.1.3. Sản phẩm và Quy trình công nghệ:

1.1.3.1. Sản phẩm:

* **Gạch lát Terrazzo – Lịch sự đường phố sang trọng sân vườn**: gạch lát Terrazzo sản xuất tại Công ty Cổ phần Long Thọ là loại gạch xi măng sản xuất theo công nghệ ép kín hơi với dây chuyền thiết bị hiện đại của Italy. Có khả năng làm nổi bật vẻ đẹp của chất liệu cấu thành do cấu trúc đồng nhất và chắc rắn, được đánh bóng bề mặt một cách tinh vi. Với lực ép lên đến vài trăm tấn cho phép sản xuất gạch Terrazzo với kích thước 500x500mm đạt TCVN. Đa dạng màu sắc, hoa văn đáp ứng mọi nhu cầu khách hàng. Gạch Terrazzo Long Thọ đã được hợp chuẩn, kiểm soát chất lượng theo TCVN 7744:2013.

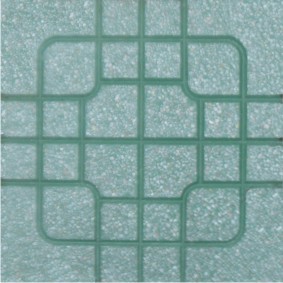
Với 4 màu sắc chủ đạo là: đen, vàng, đỏ, xanh lá.

Nhiều mẫu mã đa dạng như:

* 140: 2 hình tròn.
* 134: caro
* 141: bát giác.
* 1011: rẻ quạt

A picture containing text, manhole cover

Description automatically generatedA picture containing keyboard

Description automatically generatedA close-up of a tile floor

Description automatically generated with low confidenceHình 3: Mẫu Gạch Terrazzo Long Thọ

Bên cạnh đó còn có các kiểu mẫu với hoa văn nổi lên dành cho người khiếm thị như:

* M39: 25 nụ.
* 163: 4 sọc ngang
* ![A picture containing tiled

  Description automatically generated](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4RBuRXhpZgAATU0AKgAAAAgAAwExAAIAAAAHAAAIPodpAAQAAAABAAAIRuocAAcAAAgMAAAAMgAAAAAc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFBpY2FzYQAAAAHqHAAHAAAIDAAACFgAAAAAHOoAAAAIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAP/iDFhJQ0NfUFJPRklMRQABAQAADEhMaW5vAhAAAG1udHJSR0IgWFlaIAfOAAIACQAGADEAAGFjc3BNU0ZUAAAAAElFQyBzUkdCAAAAAAAAAAAAAAAAAAD21gABAAAAANMtSFAgIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAEWNwcnQAAAFQAAAAM2Rlc2MAAAGEAAAAbHd0cHQAAAHwAAAAFGJrcHQAAAIEAAAAFHJYWVoAAAIYAAAAFGdYWVoAAAIsAAAAFGJYWVoAAAJAAAAAFGRtbmQAAAJUAAAAcGRtZGQAAALEAAAAiHZ1ZWQAAANMAAAAhnZpZXcAAAPUAAAAJGx1bWkAAAP4AAAAFG1lYXMAAAQMAAAAJHRlY2gAAAQwAAAADHJUUkMAAAQ8AAAIDGdUUkMAAAQ8AAAIDGJUUkMAAAQ8AAAIDHRleHQAAAAAQ29weXJpZ2h0IChjKSAxOTk4IEhld2xldHQtUGFja2FyZCBDb21wYW55AABkZXNjAAAAAAAAABJzUkdCIElFQzYxOTY2LTIuMQAAAAAAAAAAAAAAEnNSR0IgSUVDNjE5NjYtMi4xAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABYWVogAAAAAAAA81EAAQAAAAEWzFhZWiAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAWFlaIAAAAAAAAG+iAAA49QAAA5BYWVogAAAAAAAAYpkAALeFAAAY2lhZWiAAAAAAAAAkoAAAD4QAALbPZGVzYwAAAAAAAAAWSUVDIGh0dHA6Ly93d3cuaWVjLmNoAAAAAAAAAAAAAAAWSUVDIGh0dHA6Ly93d3cuaWVjLmNoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGRlc2MAAAAAAAAALklFQyA2MTk2Ni0yLjEgRGVmYXVsdCBSR0IgY29sb3VyIHNwYWNlIC0gc1JHQgAAAAAAAAAAAAAALklFQyA2MTk2Ni0yLjEgRGVmYXVsdCBSR0IgY29sb3VyIHNwYWNlIC0gc1JHQgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABkZXNjAAAAAAAAACxSZWZlcmVuY2UgVmlld2luZyBDb25kaXRpb24gaW4gSUVDNjE5NjYtMi4xAAAAAAAAAAAAAAAsUmVmZXJlbmNlIFZpZXdpbmcgQ29uZGl0aW9uIGluIElFQzYxOTY2LTIuMQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAdmlldwAAAAAAE6T+ABRfLgAQzxQAA+3MAAQTCwADXJ4AAAABWFlaIAAAAAAATAlWAFAAAABXH+dtZWFzAAAAAAAAAAEAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACjwAAAAJzaWcgAAAAAENSVCBjdXJ2AAAAAAAABAAAAAAFAAoADwAUABkAHgAjACgALQAyADcAOwBAAEUASgBPAFQAWQBeAGMAaABtAHIAdwB8AIEAhgCLAJAAlQCaAJ8ApACpAK4AsgC3ALwAwQDGAMsA0ADVANsA4ADlAOsA8AD2APsBAQEHAQ0BEwEZAR8BJQErATIBOAE+AUUBTAFSAVkBYAFnAW4BdQF8AYMBiwGSAZoBoQGpAbEBuQHBAckB0QHZAeEB6QHyAfoCAwIMAhQCHQImAi8COAJBAksCVAJdAmcCcQJ6AoQCjgKYAqICrAK2AsECywLVAuAC6wL1AwADCwMWAyEDLQM4A0MDTwNaA2YDcgN+A4oDlgOiA64DugPHA9MD4APsA/kEBgQTBCAELQQ7BEgEVQRjBHEEfgSMBJoEqAS2BMQE0wThBPAE/gUNBRwFKwU6BUkFWAVnBXcFhgWWBaYFtQXFBdUF5QX2BgYGFgYnBjcGSAZZBmoGewaMBp0GrwbABtEG4wb1BwcHGQcrBz0HTwdhB3QHhgeZB6wHvwfSB+UH+AgLCB8IMghGCFoIbgiCCJYIqgi+CNII5wj7CRAJJQk6CU8JZAl5CY8JpAm6Cc8J5Qn7ChEKJwo9ClQKagqBCpgKrgrFCtwK8wsLCyILOQtRC2kLgAuYC7ALyAvhC/kMEgwqDEMMXAx1DI4MpwzADNkM8w0NDSYNQA1aDXQNjg2pDcMN3g34DhMOLg5JDmQOfw6bDrYO0g7uDwkPJQ9BD14Peg+WD7MPzw/sEAkQJhBDEGEQfhCbELkQ1xD1ERMRMRFPEW0RjBGqEckR6BIHEiYSRRJkEoQSoxLDEuMTAxMjE0MTYxODE6QTxRPlFAYUJxRJFGoUixStFM4U8BUSFTQVVhV4FZsVvRXgFgMWJhZJFmwWjxayFtYW+hcdF0EXZReJF64X0hf3GBsYQBhlGIoYrxjVGPoZIBlFGWsZkRm3Gd0aBBoqGlEadxqeGsUa7BsUGzsbYxuKG7Ib2hwCHCocUhx7HKMczBz1HR4dRx1wHZkdwx3sHhYeQB5qHpQevh7pHxMfPh9pH5Qfvx/qIBUgQSBsIJggxCDwIRwhSCF1IaEhziH7IiciVSKCIq8i3SMKIzgjZiOUI8Ij8CQfJE0kfCSrJNolCSU4JWgllyXHJfcmJyZXJocmtyboJxgnSSd6J6sn3CgNKD8ocSiiKNQpBik4KWspnSnQKgIqNSpoKpsqzysCKzYraSudK9EsBSw5LG4soizXLQwtQS12Last4S4WLkwugi63Lu4vJC9aL5Evxy/+MDUwbDCkMNsxEjFKMYIxujHyMioyYzKbMtQzDTNGM38zuDPxNCs0ZTSeNNg1EzVNNYc1wjX9Njc2cjauNuk3JDdgN5w31zgUOFA4jDjIOQU5Qjl/Obw5+To2OnQ6sjrvOy07azuqO+g8JzxlPKQ84z0iPWE9oT3gPiA+YD6gPuA/IT9hP6I/4kAjQGRApkDnQSlBakGsQe5CMEJyQrVC90M6Q31DwEQDREdEikTORRJFVUWaRd5GIkZnRqtG8Ec1R3tHwEgFSEtIkUjXSR1JY0mpSfBKN0p9SsRLDEtTS5pL4kwqTHJMuk0CTUpNk03cTiVObk63TwBPSU+TT91QJ1BxULtRBlFQUZtR5lIxUnxSx1MTU19TqlP2VEJUj1TbVShVdVXCVg9WXFapVvdXRFeSV+BYL1h9WMtZGllpWbhaB1pWWqZa9VtFW5Vb5Vw1XIZc1l0nXXhdyV4aXmxevV8PX2Ffs2AFYFdgqmD8YU9homH1YklinGLwY0Njl2PrZEBklGTpZT1lkmXnZj1mkmboZz1nk2fpaD9olmjsaUNpmmnxakhqn2r3a09rp2v/bFdsr20IbWBtuW4SbmtuxG8eb3hv0XArcIZw4HE6cZVx8HJLcqZzAXNdc7h0FHRwdMx1KHWFdeF2Pnabdvh3VnezeBF4bnjMeSp5iXnnekZ6pXsEe2N7wnwhfIF84X1BfaF+AX5ifsJ/I3+Ef+WAR4CogQqBa4HNgjCCkoL0g1eDuoQdhICE44VHhauGDoZyhteHO4efiASIaYjOiTOJmYn+imSKyoswi5aL/IxjjMqNMY2Yjf+OZo7OjzaPnpAGkG6Q1pE/kaiSEZJ6kuOTTZO2lCCUipT0lV+VyZY0lp+XCpd1l+CYTJi4mSSZkJn8mmia1ZtCm6+cHJyJnPedZJ3SnkCerp8dn4uf+qBpoNihR6G2oiailqMGo3aj5qRWpMelOKWpphqmi6b9p26n4KhSqMSpN6mpqhyqj6sCq3Wr6axcrNCtRK24ri2uoa8Wr4uwALB1sOqxYLHWskuywrM4s660JbSctRO1irYBtnm28Ldot+C4WbjRuUq5wro7urW7LrunvCG8m70VvY++Cr6Evv+/er/1wHDA7MFnwePCX8Lbw1jD1MRRxM7FS8XIxkbGw8dBx7/IPci8yTrJuco4yrfLNsu2zDXMtc01zbXONs62zzfPuNA50LrRPNG+0j/SwdNE08bUSdTL1U7V0dZV1tjXXNfg2GTY6Nls2fHadtr724DcBdyK3RDdlt4c3qLfKd+v4DbgveFE4cziU+Lb42Pj6+Rz5PzlhOYN5pbnH+ep6DLovOlG6dDqW+rl63Dr++yG7RHtnO4o7rTvQO/M8Fjw5fFy8f/yjPMZ86f0NPTC9VD13vZt9vv3ivgZ+Kj5OPnH+lf65/t3/Af8mP0p/br+S/7c/23////hCZFodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvADw/eHBhY2tldCBiZWdpbj0n77u/JyBpZD0nVzVNME1wQ2VoaUh6cmVTek5UY3prYzlkJz8+DQo8eDp4bXBtZXRhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5zOm1ldGEvIj48cmRmOlJERiB4bWxuczpyZGY9Imh0dHA6Ly93d3cudzMub3JnLzE5OTkvMDIvMjItcmRmLXN5bnRheC1ucyMiPjxyZGY6RGVzY3JpcHRpb24gcmRmOmFib3V0PSJ1dWlkOmZhZjViZGQ1LWJhM2QtMTFkYS1hZDMxLWQzM2Q3NTE4MmYxYiIgeG1sbnM6eG1wPSJodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvIj48eG1wOkNyZWF0b3JUb29sPlBpY2FzYTwveG1wOkNyZWF0b3JUb29sPjwvcmRmOkRlc2NyaXB0aW9uPjwvcmRmOlJERj48L3g6eG1wbWV0YT4NCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgPD94cGFja2V0IGVuZD0ndyc/Pv/bAEMABwUGBgYFBwYGBggIBwkLEgwLCgoLFxARDRIbFxwcGhcaGR0hKiQdHyggGRolMiUoLC0vMC8dIzQ4NC43Ki4vLv/bAEMBCAgICwoLFgwMFi4eGh4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLi4uLv/AABEIARsBGwMBIgACEQEDEQH/xAAfAAABBQEBAQEBAQAAAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EAACAQMDAgQDBQUEBAAAAX0BAgMABBEFEiExQQYTUWEHInEUMoGRoQgjQrHBFVLR8CQzYnKCCQoWFxgZGiUmJygpKjQ1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoOEhYaHiImKkpOUlZaXmJmaoqOkpaanqKmqsrO0tba3uLm6wsPExcbHyMnK0tPU1dbX2Nna4eLj5OXm5+jp6vHy8/T19vf4+fr/xAAfAQADAQEBAQEBAQEBAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EQACAQIEBAMEBwUEBAABAncAAQIDEQQFITEGEkFRB2FxEyIygQgUQpGhscEJIzNS8BVictEKFiQ04SXxFxgZGiYnKCkqNTY3ODk6Q0RFRkdISUpTVFVWV1hZWmNkZWZnaGlqc3R1dnd4eXqCg4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2dri4+Tl5ufo6ery8/T19vf4+fr/2gAMAwEAAhEDEQA/AOPH2W38opMQ1z8+ByhGf8BWjFJ5ltGmn7nuc8kxh+Pbue3JPrVKUwJPZCE8Rpg552DPBx2POPyq2lzcKY5orYxsrmLOeSd/X26VrBKxjJu5Tvr64tnJ+0RKiHbImznPcYx+lNe9v3ugIpikYQuCgHzjGRgkc1Gb/wA+/DPb+VAkm4PcHMm/oOTjngVZsY47mM+aTIIvmHmR7MZHTA9qtJEXNi/sZItPguI7mFjPLtiKop3YXJODg+g6fyrIj1C6ijkMsgihjyI0kj2YIH3N/Qf/AFqp2LxXF7GYpEEhP3owSjjuA56elSa8bcW8VtJHyfnBlJ2Lz0z3Pv70rDLdnfSJYPcvfJlhnoDj/GpY3KwxH7RLumhBkfywPLOcgge4/Dk+1c8RGbizvpUS3R0Kfuy/I/DoMVfvL9AbeO9eSMbAsnlxj7gyOCfpTsJ3K9rrF1D4h8i5u3kjXHlgcg+nAHqOv611DanfCZgscsUolISUHdxnv+lcnZxLda27xs6qCgL46oO+PTnNat1IEmv0Z3fzWJjDggfgalDexpy6p4giilEWp3UkQb91k5f8OKDretf6wSzyDjdIQeAe3AOKzLfz453s2ilNwRtRwNnIFXYbnU9OtLu0ju7ry5gvmW5OEds5GRjnmqFctDXNTsbd5E1CeJdhKcpsz9eMVOdX8QXVjb3f9sLET+9ZpGAyM8AnPTpWNdRRi2El1G24nYUaMjJ7DHTGMflUUPkgxxtHKbaU73EZxsx6Dt/9ajQLmmuoa1apFF9vluLg4I8ljgDqcAYz9Perr+INRN+tvLqN4/zOJjDKQwA746/TFYdzLYyzSGCKSPONnlHPl9s5znnHNLbCxWeW680YGM5JUs+MdT3+vFFkFzpPt2rRXMUV1e3scJjL/NMRIcHGAM8/Suc03UJbvX5bueaYygEESHJ4I459qbK8slrawzzb4o3JjzyQGOSR+Q/KsjTplttYkQH95xHGAP7/AAD+QqWi0z2PVZbm4aWMwBhCMMWUDJzndj8c/hWFueLTZjFNEMtuEMkag5AORnvyB+tatrrzxWNpNd6fGbuUsJi2ByM5257Hjk1g3dxaXrRfZYiJDIVaSY5EmepwMY+gFMVzNsNVtt/7zzYJht/eRHPmHJyPQjlR9RntSXZgF/bIss0ETSYUbTx83PfGACOnetq10mwgumiklgEckWxZY5do3EjAB7Nkfjg/Wqes6dZyaVLex3sqlISBabSwkYHjkdD3+oxTJMuWKW1tzauzJIU8t3j5j684Pv8A1rNgjtbO5hWa78uGVhH5nl5288k49Kbb3t3eaf8AbUEZ87D+VIDnO8AFPXABP0x+K38iRxR3FvaGQADzYi3mnJ64AAxz3oBEviLTRp/iAwWl7FcW0MpMdwroQQQOg6Y4xxUkNpdYM4jj82Q5EhI2ZJ4rMeSaTZIEjCRDMsJfjOP50aek8t6Ir6AxImyQY6d8DFAGzo5aPWL8bxI5BHlxkEHgjOc/yNWdSv1lSGeW1k2fOs8kYzkjqO2W7YHt15rG0qWKHUrqOInMpMYP9wYyTWbqTy7ALmXzHiQrJG8pBBBJyChIDnr+NSty/smjcNhUMkdukZd8B3wnTI6n/wCvVY2N5FaXF7G7SYGPLijOFq54cRdT1JRdTyCzlEcu5R5hwMjBL/8A669A1fQYrdDE1uypsZjI0edy+w+mapsmx5LBJc+fHdXAuElLknGNnQYHtW3fnTnk3zbHMfzoIxt7cgdznJ6+gqPxCYbi3tDNfRSxyZFrJbkOfk64A9MYqGC+sjbm9/c3FvH99zjEZ4HfvyOlAzPicfbBcXEQjiIdPNBxsGQcHPU1YvtG1OxtYZWtZFhlfzASQRKCMgZHb2qOeRJbeeR0QS9CAQR6kenQ5qSW8KRW9s6OkUUfyAvxH+H5UCKI8vT/ALP9ptU+TokUhI9QSO+enWt+yst1rE3TK9Oaw/JW5MDbEdpJTyU+cgcjnv3robG7c2cWII8Bcc5zxUSBE8en2+LWVEAm8tpWeQ8kAkn6nHFUIZ7cSiC5urgPMmcyEbMcn8O9alhqejXegfaBZ+Y7QLFFcKSslvNkHpzkEZHPp61ijTZjbyyWYgTKcydHJ7pwKIbA3qTXdzpdzNFGttJO+QY45JQwP0x079anuJpAJbdZg86Sp53m8lQRnH6Yx25qtpjrHPaR3MUb7X/dyZ++UJJz+ePzqvLqF5HdRXUspluftAbN1IGURgHjAGMckn6VYizZW1ozXVw0kscshkEkEL+W5k5A5x0zg4rH/tGF5Yp7iEAwnDF3y7p1zj8DU0k/lQ6qtlMH5Tcc56HPGfuYyeRTYx5E8BngREIzEcknnqDmmBehD/all3h7KRC4l65PXn0xitR7vTLnRbWGbS/smqRSlHvPtTASrnOAvQHoD9KgtpHjeLZ5EdtPvilQ/OV6HPTjoMHPr2qeayNxCLdnERV13OXL4B9D34OPwpAc/aOB4muglwSMxndnsef5V091Nt1CC0iuGjlzJ50YGAEOACCO/U/jWLpEMA8T3gSSQxwpCE42mQDI5/Kruo3Cyaq6o9u9t/y0TaRJgDke4z3qUNmtrdleadL9nuG87UIApY+ZiMnGcZB64/U1Xlupp4TG8cSREKZCc+bE/oMcH1rMjunGZBElvGJMrHjdsi7ZJ5J6VZOoBpEmMM3lmQ/KBwox1x+dUIW/1IxTfvHGSCAvqB3PoetR3d8ZbCVLu6kuboIAZFk3MPbJJOOBUsUIutLM8vz6gGGAvAVfXJ6duMetV5kNxcEGa2WBNoxkh8+x9f8ACgCpZGO6vY5ftJt+nmAchwCMd/er91m0+174xGWk+cSPx7Y9DgU2+tLuKWO62xtap8uYyG3nPTjjrUGrtLNcyJMcW8h8zzi2R5nTHNAGstuZbVmmmJeKNSFJHO7oBxzwDXOxRtNr9xdXL42CMIByXIGAatS+ZbJbCQR3BjkMZI5cHt71X02G4/tMvJxJvQN7Af8A66GNG/rN2PKhktoUWNY/Ld85BHoOMY68fhVX7dJMTM8bk20iSKobfhQcgJ6npnPrVi5Syj81LtRF5xMhgSQc4GcDH0/X1q1bapYfbU0+GyjhaeEEB5MfvCfXj8Pw70CI59Rjnt0mkCr+7wqD58SHOMn8W/POKgs7uWTSntolEUmx5ZI4sg4Az5g9+D0PGOlaNw+n+EtJaS8DO7r5yMGWQlc4A254OR3/AK1g6heKkcSWEUVvHII38o/6wB1zgjpk4I/OlcDNNzLGRPISbYYwcfcP4dutQy3ksequ5PlyBAmwyfJJk/570gl/tCJHguBbYOw27r1Pp75q/babZXJAklSXYTLIYucHjeAM/wCeaYFeW2uZrzyPsbon3AiDje/cflUz6c6XMclxcCSGOPyhsOw5PHGas297BbvLbqZXWaY+WSeUQ/c349easWVrLrBmiTT90qxedIN20RKCFByx4/8A10BcydJEHn3V2knAcpGh642Dk1cso7ezsLm+vpI5Z7uRDGZIQAQCAex5yf0pLa2MWp3YypAdwcYOeMf0qwkqCK+sjNci2ix5cjE437Adp5wQM4Ax0HOakobm4/cvpcLQkyQo9tHGDvxySD/ADjrjpivQtT8Us8NtpupQPZvKGSKbIPmcAdck8k5BxjpnGcV5w01rZ393ewyzCG4jIUycoQRz/hiungs9V12zvoEhtCtnaReSkcSyGQbsxE7u2Y5AQMcHocCkxnHPAsFhZ2iJFJd7Cbcx23+kRw4fzS4DAHoRjqM5zngxx2U+64js4f8AS7W1WSaCd8/uygL4jznk4OST256V0fk+HbWwudY1qUfapbWOeAwboJctvM6hCf4skHk9yMVBbabqmorJf3T3MNjfs5uI5YjCDCA6ABxy64IIzgdOtFwscTbRiHzYnt5JbdiEQrwcyjk47cA/TAq3pUUG0b3Mflgpg9SM8A+/J5rqtbi8vwJBrd0iJCuyDyfMZpXI5GTjjIAyetc1penyJpUOqvdW7IQgMTygygHlRtznGD1xz61YE89yqXuRIIyMhE64OeMfr+laUVjYxxRjyopcqH3/AN7Izn9awftNjFHc+XFM8vmIYzsBDnkHn6kY9ORXoNtqEcNtDEZIQVjUYwPQVDBGbDAZ7GI6bIIhGsaSKU5QHPOPy/Sork3wtrZZBJHdQBlMY5L4Zj83+3838h2qE3ojdFg4hEYijc87x7888+o7VO6SRWFsjsssIlSJI0jJPQ/vDz2/rTWxD3K+kQ3F7D5gitoxb/MRL8j45zgH6/XioLu3a1gaO3MK2+oO1k7yDJ5x9z+dO1FB9mSSMf6QAAhjl2A9uc9aZFc2M0kENzeCM2xaSO1kQ/M4PMoIHICD8xQMyxayS6nJPBFBHcW8nlfIcB+SPn/Edq3/AOyre4uHj86QzdJEk28E85TJyeB2rR8N6bqM+otrl1c3Frpcj4QPtEO8oDkkcE4HHpUIsrK61SW6tfOMayB4/IJBD+uSfUD8xVCJp/C7WtjPra39xOkTRL5KndFg5y2M5AGP581A5v5AY7i2CeW/ljyicFMZyQOBx078V0tmkVhopjaCaNvmWOeDoARkD5u+TnHGc9eKydLvFuYbyLygSjhijR5HljtkcA47k0AcpZSTSeMrp2hjjTarAjkBBwQffArW12Z0v0NunzlDvQAF9nBGcD2OBVS8eAeJylvHIIiI8DduPU8E1v6gst7dIzSSREffSUA+YMd+eB36HtSRbOXtonvriF5pdkUB3yg9SBVrTYhLcX1xHJbmQkJaHy93lDPO9D19M4OKuw6DfLqdpMbY28civJcIAD8uSMbc+oIxWtqGixXmlLcaDm2uLRZQzEqVEpxgdM9MDmmIxLme9S0kxoXlywnBuhISJO2cdcd+BWVcy2yytJpsov441EsgAKEOOxyMmrGq2l3bWsH2yW4jl8qIShCXXIzyCT04/M85qilxdC4ludRvHtncYjgByNn0oQjVjilsliy0ohAaSKFLlTkOe5A9uhx+tTxxwzRRH99bb3zg5TL/ANTgdjVeytrKQC4N080MmXIfKIrdAh7e9Q/2bcHUZJBKjSwyiJ9rBlAPJIxxz0xQInuIyMxW+xBJmTzAcnOecD3pugiVNUkSTYUOCzA5xz1960NAlaz1ATNZyPFFGwjSOTy3VhysgP1/nVS3ljk8QX7xGRhG4I8zGTx6jrSY1uTa5dzxX7sPlkKbh5fDxkejg9/WsfSgn2t1e4Md9MhETlunuD71oTSzNq8ll50dzcNhVxDkZ9j/AE5zmqgjF00UgiEN0JCoUjHluOoP1piH2s9td2txc6jcvMlo/wBnfzh0zk4AGSefpRdwTCPzpfDs1oJJEMchyRx0fZx2NOhS8imEkKESbCJMvkcdDjvWtEBJpCXk0kkkc0m3aG5XI67CMc/5FSMxLy2e2u7jyvI1C6lCAyxRbB1HY/n2p5htixawtZkkQEsnmAnPfJBxjvzUhgtPtptjJceYkgcDaRkY6ZNTF7GL7LY21oRcRKVEsmMshbOQfxP61QhF0yIutzLGsMkkR37DnfnIzyOo9RSx3X2GfepwnlBMyqGSQ+h55qK9eKO8MLrgW+JDcSgHzCcfJ68Dpz2qKUjy7dIg00b5ciX0z9etAFvRpftEtzIR9/cQ5HOdnpWvZJo+m68l/rdm2o28sZ2RJLjYgwAxB9DmsLQ5EkguvLDoUJAH4VdkuJGtnmu7DAimEcg38qh/5aAjtn1xg5qS/smV9osYZL2GIEPGm8Hqfv5GEPpnHHYVraXoOiS2VrHcywzC6dct9pkPkswyv3R6kZzVW5sS73N+JbGG/hGIYVcjOHzgsSBzyP61SkuZLC61O2F9Gkd6DH9ojlO/OwDZnoPTOzP5Cq3EbMOoafpulDVv7QFykKC1a5tjJIwkAIx82Ay4PUryMdqybjXJtQuoylxf2N/veNfsyo4MY5+6eCOTgDr+VSaNfJHby6eYYbqG3uCZCbZMTHIw498E4POQKnuPNvbm7W7mRLiSMMZc4k24MfAyfLwAgGKmw7kfijVrmaf7PrDS3UdumwhYFWO46Dc3QbwTnp+dYM10POs7GzuYjZSQyGMkl5ATk4OACCARyQB+FberGz+z21sJzIgQHf1kkGwnJI7HH5muejiszZR5mvLe5coibAAj54wR7YHWmMjkiR5Dp9mMpjBIGMDPUfzrpI7KPy1/0RpeB85k5b3qF7XTP7GMtjdxjVU3JcrK5BAAHQ4wBjnjnn8Kvw3SLDGsk6q4QAjng4qJCRk3TyhLed3w8WRHsHBGeM9vb8K3o/t+q2MYI8qOSMOBDnLAZBAPqcVmNZ/6Na3TmV5RHl9h2ZG5+R+nFX7aa/ntrC6imjjmgjJEk0rggg5QDHAfpycVS2Je5W1R8eXaSvEiOCMOMMT6D3Hp61npII5JIb62iMLghJukgz2rS1GbU7+Rpby0eQ3DNPdmZNzIUH3s4qs+n3V5FBdJaARmMHDuTkjOBn3xxk1SEaPhq9nu2i0uPTZJNNJIX95+8I5LAjvn0xwBUchsbTVd1jJJE8ZZI8AMnuE9X6DPp61btrKaymieW3RdmEthtO4H5yQecE54HBP5VXtNNluLjzYbq4Uh2MrXB5GBls/hT6gdLZ/2heWjWkk8Q+yxm6lUjAI6dR3wRSWel6dbmzuS4jlDCOT5d0a8k8gdK1fBy20GoxwXFzahynmG1PJYgnbyeCQR+HbvWmumy3GoAi08gMoDbxtXJ54J6+vWpKXY86tRjxTLBaDIaOFRI5HQk8f/AFjUmv2k1rHMZUkJnONx9unpjtU2qRx2HjRrKMMTFbQCWU55bn0HuK6OPSrrUNMgu0s5djSyKoB4dT0LccZPQ0kORyNpdagi3RR5iQMJvJzuIyD7A+vuKnsIb+wiYRn7NcygyGMrkJg9u3/1iK1dR0d4IoXu1/c5AjlVuZBk8HucEHPTnPrWqLC0vLu3gt7qUxsNzEKc5znbg9RwOfrVEHG6dNcXFubq6JkjLEeW/OSQecgDgYH51hXEs8kf2Morz9RI+OM16N/Z9nZ6dLHPqEW6Qt5cVzIxaQAcAED5Qcfzya4Oyf8A0My3UBS5yXEUcfUB8gH04/l70AZN7HI83lneuRkE/fkPH5dK1Y7820qRx2Xyy4fZIeXP8f0q3e20sQiv2syblkzbh06ZJwTjOOh9D3qkQHA+1pMJJTgIOSjd+aALj3Vrcv8AZ4ZJWllVdmw4JA/gP0wfyqlYmUa1Kkj7vnTBHQjmnackd1c20MlsYkiTHmOer9x+PNPsIUh194wyGMGPHPbNSxo0puL+Fppc2tyhYRK2JIgAM59O9XdTW3t5HudOinmtSc228gy4PQE+uMZNZUl1cwl3ureAqFHDLkshPPuM0S6qJdRFzLbRpbRyHPld+MCqEWC7+aC6kEbS0giJjXPUEj+tUL2O4MqNH9wAl4sHIOeuPpWrLf8A2tSItjgSKwXOAfqf/rU7UDNDaQ3TLECwJceUSsijgBT3B78dqAMq/hka0+0eYLhSQ4jI2DPb3NJYEy3sL3U0cc2E2DbgnBPcD/GtaWC41W6gsYLNWM6gLBGCqbs8bfzFVI9Mntrm4muY1iuImCzrJ8rxEYGNtAFXU7f7SvmlHijMpcAYJOever8sFsLVpY2ZTGQIYd3GMcg+/wCHaqX+otpI/tQRpJDJK/lZHPY56dPSnXNzCz26JJFEXGBtHb/Pb3pAVNJZBeXiJGU+dsJjH8HFWbHUI4U162jjkjUHPMefLz3B7569KZaSSXWrajOxBkldinGMZjrRltP+JagjfakJ8wmO4AY56gjuD/nFJFmbpmqyyW7210qyWe/zEurnBz9cDIIOcZz+lZyCUPcRW9oXjN1II/KQE4Pd0PX2+nWtqGMeZm6jEgA+YmPGBngc9RxnPrVVr6OS482VhZyfwNwJMepHIHSgRU1NLiw1GL7JOL22KiWLzZwGdhkfLggYALdfyqW9hvbS6vpNYkglZ5TE1pHsxKMfKHkxxwenb65rJiUW93HLZajaXMsnBe4dIwO4zjvnvmo7YlAbe4t45bcZI2TgAHue5I7/AOGaBC3jCWG3EFq9i0Q+zMYySOQDkYHI5Iz9KZ4Uvo9F1lL2bRIbiBw+5J33R5GQc+nXg+uKJ8D7UQXG9MBDIODnqM+wpA4ubNJbjy3liBxEjgbxTGHiY6Ncap9p0ywksIvv/Zlk80xjaMjf6ensa3oJbQwoRYyOMfeEmAfwrnHijk090kiiiJQEjnl+wJ6966PTY7j7Bb/ubcfIOPkqWUi5qWh6ldmOS2vWUxxqNkRGX755PvVCfwzrVtYxTTXk0cQP7uQ7AEJxx/KtTSp0uhZ7HAS5iIPmD55AM8Edh34rQ1Vbm7ii0+xkENqcLNcYRwWUAYKdx+VCWhL3OWm0fxjFHuOoXReXIJJjA47frVeG18QiIxf275ckPyhC0QA7f/WrtZYZ7TTy81wP3f7ySUEJiTYf04z7VURreKSK7iNtLdTQYLnLZ4+c4Xuc0xnNvofilpMya9K53ghhKuRgdevYUyPT9eWYka5K8YGTKLkZ/wAfrXT3qSiTyg5kSUfuwYx+6cdMH8D37U45tBAI1A+yiMsiAEyEj5m9f/1Cgm5jxadrtzbxS/8ACTXQ2ngJcoAPcYqw1t4olct/wkup5VvllS+AA4xkYwe2K1JhJHcifyoijqRMCOOOc9PX8qoKUCeVDLJuJDjBz/HyPyzRYLjrLTpxqczXl/JcahKQzfaWMkjYOBk/XH5VcvNT8YQyb4vEQjj6bVjhwi5HryRz71SjMn/CVwGYlZEgGEx15zz6d6W5tZvtMkct9GDIjDYQcgDk4x7c/jSSKbKV/N4kuPMnXX08zPmO4SIA55zjtWcsXiqWTNtrSH5SDmWEZBHPGfwrcn0uH7fFJDK0tlI4JCRkfKRxz61oXVksUEs0KkxR7fuj7o7k9qZNzBuNE8XzWkd3NqyLFsMYlkMICdflB7856e9JDpfiwuSNY/1m2MmIRZY9gMc/XFdDdwtJbJAZYZJSTl5I/mMZ7DB4x196qzR/ZEivYLoSCBOJ4kZT1GMAgEfXFUK5jz6J4rs764tL66a2vo1DMm6MMoPPYcdjSXFherMFl1t90ab+iHy+OuQD61qRandi6aOe6k3TYLGQbvOySDkn8KdslMdyvkQloZMDOUQjr+NSO5hJZXE3lvPqsiYxxNLGCTz3x9a2bSwt7e6AjuTNfzKZJWzkA9ug45NTzxQmKDZ5cjfe29MHuBVeCFbXxOAsm4+WsqiLgEEA/wBTSZSZJr3hDxGzTTG6kjtXk3CISRgRjt98+9Yt54V1wW+UvnHl/wAQMZB5xzz/ADr2fWJLiV2VrcSiIYbcuMnOd2Pxz+FYZZ006YxSwjMnmCFo1ByAQRnvyBj8aqwXPLB4c8VmQJa3cu7GMh4x2ycD8O1OTSfEpt44I9dmEcjDESyKRkggcDv/AI13On6paiQpJ5ttMm3MkXPmnJyMdD1Uc9+e1V9Skt7W8tVjkmjjeTYi7enPPtgAjpRYVzkV0LxOJo7eTXJQ0X7zAkXgjvjOaadJ8QzzXEtzrDyzNgmT7QjM3XrjJ9OtdeyyQ2/2ViY3aMqzJ93r2PbP+NZcEUFlcRRy3axRSsEEpjz5fPUkdhSsK5ivoNxI6TPrEu9jg5xnPfoOaSLw/OjRM19OhBzgzIcn8BW94i006d4g8i0vEntopcpcI4IIIHIHTHGOKfDZ3BzN5KmSR94kONgPaiwcxFp1pbRWs2y4W4mfJlkLk4yD19ePSsmLwxqZMaWupfupgSpRowhHOcZOce9aNgUh1y/QkH+9tIK45B55B610GkTw2cMt1dEs8MrALInlgjGAF64Qg57j8s0rFnD6t4P1qHULe0mvHS5aPzVDyRkMvqGzg/TOapTeDtetZZHC/LEDIzDypMr68Z/ya7y60691PUZr7UdUkjSNywit5SYvJGOCDjHHp6VJqSx2l/ZS3N0THLPEgRSz9N4Cnr2HpmmB5zb6VfXMYt7XVD5Zbp9nAHmeh44OM4+nFRS+FJYFla4vEjKgtjYvzEfqa9JjeKLUJrO1nEcMrgtHDAEDkpvHzE5PfoO3tWddWJm3WSXcvkA/LcyXG90HR1zk8dsDjn60C1OFt/Dn7sTu7p0fhMkoehHFWh4as3jkkh1CSQccAYOT0HTqfeusmkFzdRtbXcZm8wxiOGT5I4yMADgDAx/jSTOlrI93a3AlhMYSSLaTgA46dx249adguc5beHbXyxcJdHy8YGSD/IV3Fm+n2lrFajShP5K+WZBKMMRwT+lcfKYZ7UJbxuiDEYYOUweSRk+wx+NbUdtespZZ0GSSR15zzz9c1ElYaZeAmiFlHboC0oHbJwAT9M4HFRXXmiwnu8fYvkD/ADpgFs+w46elaWiwNeXSO1iRPJiNFHQHqADnrnHrTpbNLNfsrSSxXM5kmmtmfJYcjI9gV6Va2JZzM2oX0yTW628lzL5kkbknYnOPUfTrzTYpbaW38i6uR5bRkLkBOgA2cev16VFDasdTto/LuLuG4lAmSaQLkZ7emAD3rXh0nPlmfTMxsxEYPQDuOuO4piuSaVHJdTRuCBkAyNMd3KHBB49B+I5q3qiWrXPkwWBhJlUrPED+8PBPA/HgVn3YOnlI082IGTdGqqcMO557cYqKK5ZbhBaoJSYwHeU8DDjOPoD60CNExRyiYCQx2jjIkz85bvyB7dD6U6SJZ45YIV+ZQPlA2huuDkd+anjjaRZpBHC0cgDAB8DOeg45pfszGX7RKnSMMkhPC9e3rSYHNyyC28UW6uWlme2QJgY6lxWreySNqMSHLW0JaSKMf6wseo/QflVCWK3Hi4XFxMWItYgP+mjl3FS31vK+tG6vIrWKYglHXjnpgj8e9IbNTWHsbhzbW9u9nagKkdtMwEiMBnkjvnkemBVJrQebGkhjluYsKHOScDqT2Pp361lGSC2ZIw3myzy7wcZLyHufap4XupJDHHdFHiO+WQkBEzwAeeKoQ+9aY5NvsMAJMkuO5wBz9cdKlnaWG0e28sRRYAHlckZ9sfXpVyC2mt9HFpLaypayMGWYDGT1+8ecdelZiy25ui4sUMxKIh7gev8A+ugAtC9pdxR3HkzSY3xg9ckjvjrVrWZFtjNtkaRPNwN5IPPJNQk6ZdtDcQu1tfSMwEbEtsx/XB9Kbepm4F0Y5FLDyvLbJR0/v8A//rpWA0o76E2/lwwu6TBUjfzADHj7xOTzyB2/+vz1tNbQ+ICYwXd9iJ2+/nJ/DFW7iJAvmpm1jhlIR89Qfb3qhbQ2/wDbhkG8jEflp6nnk02NHsMWviOzs5rnTs3kpZZi2ByM52g9jxyelYF9NaXjwizVhL5hRpJuRJnqQBjGPQCsPW7sJDDJaxoqpH5bknII9BwBjr/Kqf2yWX9/IhY2rK6oG34UHIC+p9frRYR19lpWnwXckMjwiOSLasscvljcSCAP9rI/Q/Wqms6ZaSaXJex6hLGEhIFptLCQg8fMOB6/his2TVYZbYSkCPMWEj+8RIc45/Fqq6feyPpMltCPKmw0skcec7AM+YPQ8HoeMdKAKFvd3d1Y/a08o/aNj+TIDnO4AFeucAE/TH4rqEkQhW4itGkAA86JpPNwT1wABjnvVIzMi/aCG+zcbHx9w/h261WuLqeLUvMGVkEYTy/M4kyfSmCLkj3DbJAiCOMHzIjJ7Ulgs0s4ivYTCqbJBjp34xUNxHcy3Sw/YyiDgIg43v3/AEqz/Zsq3MElzMJII4/KxGdnJGO/XGaQWKeky28fiO4tkAJmk2ZbsgAJ/Dmuotn1F3mMM0UlhG6xEmQRxpHjk9eRn64wa5TQY7d9ZuJUJJeTESe2BzXqlpoX2nT/ALAtpBGI2iieGafDvG5IH3cE5YnueSfpUos4/XLW5s0s5IpL4SeTKSE+aPqSADkY6+/4Vh315eLi6uBDDZAiUIkmyaQ4AOO3J/TryK6fX4dOvLC+ngWZrJ5QqkSFSNpI6nPBBHbt61haLa7Gv45Dp6Q+Ssdskkhd4i8gxt68nDH+XWqIM7UNVt8LFMTJcRODE8oI3nZnO/PB9OnPtWvpc8do5vJb6NLeN3dAg+RkcdCOe+DjJ6VW1S1l3PZSfZXlWM/6plkkkPfgZy+CAc+/0rJNjPY/ub3T5vORCDkfIQQBhKLDua95d/ar6FzZQxx28kjf6LtGEAIx7H7nHX0FNuFtihkusSW9wweOJRkRDG/B5zk8f+PelZcLX1oDJZP9mt5ikpDgnO0PnB5OQRzitOJHW0kkSaJ95SSJJRh3x1IwRj0+tAgm/wCJgLm3c+XLGQAZOd+U4wPUAmrirBGoSRSzAcmRhuP1pkcMcTXF6JYghUESJyyY4H48jp+QqN/sgID+czbRliOTxUMpHV6LdNc2MMZWQyyyZCRxgnO0YP4Hv64qhMTHqUUdyZfLjxC0scn7zDHnA78k/Tnpmrfh0qLLcYZZ5Yo0LqBkEHoRnA/M9KyvFAubdLi5fyTMh2kDAfIJ6DHT681SB7mXb3mn3xAsLZrW96ZuU80eZgDJ+u/sOK05NFuNjQXl5vmhVCJoRkSHn5ccY5zjPt9axbKK4T7FcyEwxsUjACY6kZzk8DHf2roIXkFhJ5QkugSWjnikwQmRgZfrxnP0pgPjv9Q1CztrWeORogOfNkweCAOe+fT2qnLHFI8ckMhiQIRIjNnaxPB/lT7u2u7h4HW8S5twqARsTxwcv/Kn26JFKAsTeZIFCbycgemTwTx+lBIun4ghhlkMJjtt5ww/1hPHU9vp6Uya6jBlcwSRCNmChjlZMexq1aCTVYY2uondkmwI5D5fyj0OcDqMVHLapDFKYSnkAkldvDODjn2yP1oAzVSS78Q2MmzB8qLJz7np+dXvEdtv1FVmnTfzsbccs5HvjgYH5UaWkkWs2REabDboTgDPU8jtU2pXMQnvJZ83ItmJMjAHnuFPb6j0pIbMGw2W1+IbiEeeN/2cyEEFumAemP51ZRBYLMdTtooE1Al5nY5DBe7g5xnPXjmtu0tdEe4hmgupS9rGSTKoJ3djjHTGPxzVu3vbTWdNuLPVzKI4A0KLM37tVY4JJ9c5P1xTEcbdnT4oZVW9vzHIqPHC4PloCcgevHTg029nS7uZY7qe1tpo4difYlcDPT5/f8a17qxt5beO30qdG8kCKNSu9giE5GeSRz+FYotvsUPmWPlyxvkySSnJyPWhAX47iKUGOwN8ZiCkmZC5398HsBx1zSxaoIp4bNiZpAMvI6hAB25HXnA6f4VFHrKWkcbXEKbwCmYxtEmepz19vwq7HZRXM8sn2Vlj84PCu/ccdh2454FAhLW1OqXUYjiKP5W6TeCREufvEDsKz1tdmuRpE2BG0YzGTg/n9av27Lpksl4lxPFMFIWWL5SN4wV/DPWjT5pbnxC88xEgLIWbq3/1yKTKW5au47MM0V5GIjITIbdZB8+ATgY9gfz9ang1PThdR2EOnCGSeHIDSY/eE+v8voO9U9eu7mLUC3STYWTZ8jxnjo2f1rI0ob7lw1yYr6ZCImLZx6kH3x+tMR10wsPCmjie8jZiy+crblYsM4A29jx3/rWBql6uyFbCGOGKTY/lHHmAOmdpHqcEVXtbi3u7KabULlpksn8h/OHTOTgDknnp0/Si7hJUTS+HZrXdKhjkJYg46Ps+hoAzkuTfRp9nnS22HZ9ndO/p75rUtdOsrkjfMkuP3shi5CHjeMHH6+/aqt1FJDfXHlpbX9zKEHmwxkAHIGOe/ftVpLe2MmbC3mSVB+8QSAnPfJBxj60ALDeQQmW33zOssxEZJ5RT9zOPXmrFhbS6s08cVgZJUi85sNtESghc5J47frUY0yGSQXUsYhlkjIIQ7wckjPIxketOgu/7PlJiwIzGBmWPesp9DzzQBSsLWSLxG6qfmSU5wBg8YFel6lJJdwzzLHtjt282MtKPmOOy9R/Xn1FcB4cke41V5WGY5H67fnB2Dt+lekeVdRabEtpE9rAYjKZJOCeQDHgc/wAWTz6DHokUzzy41NdM0uSe50W3v7mOVZY0LMi9dhDgH5icHOOOBTYoR4lSKGHz9FSGQSyRxKuGARGAOMEP84Ax6HoayvECyvrNppEFx9pRhzFGgG0cvgh8+/Pcc4znN8adJpsj2t8t2UuV2rJ5ReNpC/ybECcnCuTz6HFMEP1rw9F9jivreMy6nbsQjLJ8r4cnL9we/YnNZerXOoNcKdQlgDxxjy4bgfOeBkD2zxk9cV0WtWtxZ/Y/7Yt0isPNwJpHaOSTpgAdGJdG79AK5m5tIo7u5nhH2yNy8h8wZxnsD6fypXAhSaG/ubvbvjziN8ZzG456Y55+nWtmMS2Ih+33BjmwIoo5ItucnrjHpjn3qhZsbee4kt7ceaHMkcpAG8gdiO4PT/61a2nhriK0lvo4fNkkeOUTr2PAGRznqfwGaZJkLeiG2e8NrFHImRGYX3g9Tknnnn9RVgahAyRs/lOxjTLYPPyimXNkEspLmNpYlALiM/IIz7/kB+NXraylktbdwYWBiTnZ1+UUpIcTuvBU9vDp4uzHuicFZVJHTAHT6VieILSyubua4uTshE4aOKVcjHIBH+fWneHra8/si1a3mIijQbo4wDu4Gf61cvre3MsAgmadopv38TAfu+wAx05NJDZkWEi3drtuboxGDMZhjICzDbg5HYgf54rW1LWo9Q0q50lLIhYiInij7xkYVk45Pt7/AI1zPlPLdNtsfLjiJyZuAZM46jr7CtBpX062mGoaZcLBJ5i+bGwJTC5UgH3H8x3qgH21pLZ2crq3lxRoFMjAgg9h7e1ZN3dGM7EvSMEts2ZDj6nv0rY8u1u7W3ljvD5V0BHxx83qQOmOhrMvLWHSrbzpZJFlYtGwxluAemenuaCSzNcT2drJJdW7tGSphSYdDjg/Tnv2xTMXJMss8wMRVpdnmcdAcc9e/FOsrpoZLO5kMrLaZQGTjPTA5Pb8egrMMd35kZuVBzIZTtGSB3AA9h+v1poC/ZyibWbXywQotQQPT534/Sr3iSxV1CQSNmSRh+8GA4HpnketYBu/K16FoY2KFQNj9R+8fivUYdGhMX2a7vJxdvI1xLtU4Oece2B0NStymedm08lXzI8guVEYYeh4K46j19eOnWtptOgghihfEkWCoMg+bdkY5/EfgBV/U4rK3J+yiWOZpMSSFt0XBPTuc8Hn3xS2+v28t9E1wUzHGyYjj4JHOME/ezx+NMVjB060cadJIrebImQW2tkDB/djPJzn9K537E0rhQ++2PARDnJzjqPeu11HWooLExjTUlilVi00xIaMkEbV56jr/wDqrmodPnstPlt0l8uEDLSmPOckEY4OOQOnrQIzbm0mk1JIow75Q72yAkY9vyouEIIlN1NJsGJSMgjHQgdq0LwQNa/Z5JJI0I2zSSAEMQeQMYI4I9fXPaoAklsLYRTHySeZDySnb+XagBTd3pktvNQiGYDf5Q5yDkfy/nRo0yHVrnZD5ecOA/8AB7f59qis45ba4S93y3MKARg4OAM9/pgfnToX3eI5Ng/ijyPU0mNFqaSeXVZbU3Ed1csBGoEOQPofX25qigFwIpfL8m4EhQA8GNx1B+taspb7fC80n+iXKFxErYki2Yzn071d1QW0MrT6dFPJak/6MXIMrA9AffAGTTEY1vHcxTGSJPnKkSB3yCBznHfmr67JtKjvmmkkjkbyxGG5jyOu0jv0o3N5gxGwkABZxGfLXPUEj+tULqCfzQ6ABACTFg8HPXH0oC4kcNr9oNs00weOUEDBGeOmTUwmsbeS0sbW0Y3EKFRLJjJQtnI/M/rUN9DcSWXn+YJYyQ4QjYM9Bx3pLAvJfwteSxpcAJtG3BOCe4GOaAHXcqJe+W4wLY7zcTAEyE4+T16dOe1RTPgW8EQa4jkzI/mdMZ579as6jALhPNCmGNpjIAACeever8sNubRpo5ZBsI8mHdxjHIOf8O1AGf4YkEl4QkeMTD7/AOFez3moBNIm0l4453kz5ZD48vJ5GeuSM8exrxDQQw1xvLBiTzuBjBHAr1NNNstPa8a+mln05lMkg87njngdefpUlnI6ilrp0iy2U0pusI7OwztUYG0nuDzx05PrT4tUs9PiTULLy21WVA0scshMYkCEAqPTn171d12JJrXULuyXzraURtH5vGAvy7c8YJyTjpXOw6HfykrIkUM7q8iwzpkCMdPmGMDsBnNUIq+IdXv/ABVbWE99C0duPvxtMA8UiEjIJx8pyeOv9ay2ZtrK2na4Xypn+VEQHAzg7sc/ieTWhrXm6XpyWeoafE1tGYWS5tJS3lNjEgJ59Rx3wOaq6jpVtcyvZQz+YZF83h8iNz9xTnHX6UAZWwpdiaJbiUx7AUziMgnuMYGOa1rkanYW0lolqXujMQip++NunbA56Y+hxVLWFisZ4bGWF3N1GN9uj7DvLpyT34zx0/OrEF48F5b3UahLry5LaIeYN+wjBYgenGPfntQJlJ0htZZme+WTeJJIUOc5yDsQc5OQRXS6Xc28un28kg+dkyeK4m3imgmtopJUuREDNJiQbxxk8uenQ12WkmGSwjcQbQzOcYP940mVA0PDTzz6DFIWWNcHaC3U49M88Diq8F7qBuRbWtqFuppVEsoUNgA9Rn1H9fWsqz8Oaj5scU8l81tgyER3JQA4yMICOvrUMmh6kkjNFqFzCjHdsS4lyB65z+vvUpg0dd5UsEoOwqZpd3l+ZkKSeOoxnqc9KranOftd5aytGsqyMS23jGB8uO/T3rlX0rxDJDKDrl6U6YM8hPtnnjvWW3h/U7eJ2m1K7SLGT++kC+nr707hY7ixtdNisLMtGySbMSTLkBF5JXHbk9fp61XktFupZ2v5JjDAf3AxnhsYByeMYPTvmuWg0bVoiGbV7tTg7WE8kYAP/Au4q3/ZV4FQza7hOxe7z39zTuFjfGgaleeZqEMIihEnEspIwcc4B79P0rANlJHaOftAkuI5dj5BHGCmM/Q5NWmg1W5hhtk8SyzIOILWS4EiqSf4QT157VWh0u9WWSSTWrGN5D8gkkQb/wAPrj9aLk2LzWkun6xYWl3DsmS3jDDO/nzZOQe4IxXqOq25gVbprpYllUCXaTt3YAA5+g/+vXkyaRqMMyyi4t5JmTYJMhgAPTnAxmtNoPFMckkdzrspSTsWbGP5Ac0kVY6iKUNZ3awyQiPgBpD+8+bq2R2FYtlp9v57MoOoXRBQqx+VjuHOfoew7etUpFvomYtqgkEnUlcjkVGPtxmBh1GJGUgxlQM9O/ftTuFi1qkVpcSpHDFHLEj4yzEnIPBHzfh704pJO7JLGDdx52jO3HXgDPYd6zntrt5RGbu1IHAj8tefqKkdLmOSKWW+gLj5ULxjIOMUXFYrRXEd9cGOaBCRyEOSSRjGaseKNWu9X1k3S2iQ7jHGkMS4XIXH4dOlWiLgfuxfWQ8xcDzIhuPsB196qpaxG3ZRdWHXHlm3UAmi47CpdTwytAZ5BIJCI3U/u8cYP4VTimabxRI0spmb9zvbHUipIoWm2/8AEwsflfAbygMH86gsdEvFvJZLO8tTNkbwRg45xwT7GpbBIlN5cxNIbqC1KIgyCpyyE889s0suqiTVBdSQRrbxyEkx+mMCmNpup5ZLq9i8tZACjIOG9P58VLc6Jf2v2aOWeJVmyFzbghzjpnFO4uQsT3/2tNqMHAkRlQcA/U/h6VJqck0VpBcypFlgSwMZKuo4AU9wcjP0qO3064iXIntunHlxBiPoe1JFe5t/J/tAGGNhmM22xd3qeKLisBiuNUuYdPgtt73Chlt0BCbt2Pl/MVCmnXNvc3E9zCsdzEwWYS/K8RAxjbVx7qW3VXkuof3Z3ALbgYI7jj/OKgm1ON7hrq4uRJJMQZJGttzOPXkc0rj5SpuMNu4+1JGZGMkh8vI57HP09Kknu7eT7OI3ijJAHAwcf/r7e9XJZtKmJuIp4Dk8v9lGcnn0qtcwWsixPHPAO4Kwgc9qLj5B2iXZuPE012+xpJLjcBjA+4Me9drr9yLUA2t5A04YmcMoG4nuSeeQe3fPrXDWNizTTT218qyP88hIGc/0qaSC5tju/wCEhVJgeGBww78UIdjpbNdb1OafeUFnBELSG1YkjBIYnbkAnBHPA6elXJYptNEsckogijiYRnkEkjAwTxnr/QCuKFvKdok8QqSSAgJPJ+venT6fd3UgtpdYkbzSIxGJM7jngYB55piLF3dm6tIxMZozJHHHjYCZVHGTn6ev4GrN9qMPmH7JpETwKP8AWxn70jdDIB09if7vesa70W+t5ns5ry4ieDiZVTy9p9DnB9Kqrod7cxTSx6rdGGP/AFhjkJ2j3APFO4WJ7CKG3E73wNxeiXZFIJBwgyc7CO5PqKNR8J6pbWkeo38ttYQXLSNHG3yyyKRjK8dD/wDX5FZc2mSyFFl1uUED5DJL27Yy9SR2TyIpfWfMwcA5J/DOaXMwsjnhC8lkQt08lyLj94GAOOCOn06fjxXquiQrpemQ6edQt5TAXTzIJQY3+Y/Mp9D1/GuTttLjc701JZIjnO7GCT9K2bSD7PbRwrdW7BBgN5YOfxPNDZNjptHtZtRsLBIph5ksZ4UgSD5RzjqcDPPai406Qwpc+TLJbrgOJZcs2SME8ZOCB+dR+H9Z1PSo7R7KOPKDY/mDoOQce/A5qS/1CW+ln0u0khtYo28tWmI/eyds8/T3oSKbKccI/tKUzL5Akk8uKKIFjk4+83YnB4H061HrJsba0vHNjJc6ndTDCSHzI8Ht0+XnH5DmsfWLrUdMnulV5GW2+eaOSb5o0XORH78/oMVzaas8l7/aulQ/vZozHnzDlkPBPXJPHOKLBc3tSJltY4bjTJPtS/61kiPX1IPJwD1znitawl8IXMmmwpBJZQuhhndpRKJZCchsHn1z6YHXFcrFrt3NcySyXUpuc7NkQJQk9Bj09MUuoR3Eq26WV2bC7WQSSzCPBAz1LjkdfbpzRYLjNSeCS7uX05EaKM/upicCMewHf64qzp+lyapI0st/BDOq+ZJcNwXHTgdOak0hIbmGab7GRJIS8Ukb7VcEkc9vuHOKrJdTC6FwcoLdAOeUk+lBL2NCDT7vTtSS1RZVSVt8e6IqSCfQ8gVrXl3IsCvKYiIyQ4JCmQdOPYk4yfp0rOsZrqS8OoXs0JLEeX5UZGxPQ8DkcVnyGOKSSLzN8sIIKbN42YyAQfrihblfZNSTzDiSQ/OZAcKA5AI9BS/2WBayzIW87HSQ7c/hj+eKTw2Vu72KWeNvsmBujU+WEwTxj6g16Ve6UUWERQhIZskMD83sDTbEeUta3NtDDdX0Ub+a4cSEkZ64xjt0q/NdCKMGWOVo/LRW3fOMgYBB+v8ASnahe2U4i8mSWVJpXt44TkEkYz17AEc1XtLtQZCu+KRQwCHIdwOfkx16H8qYFJ2m+2/aHXKc/uzkkcfwfpViSxL2JvIJbYwyyA43neD6GnQyxyeY5kBGOn/PNiSRye9Me5Hlw+WYwXBf5DvHp16ZoAq3Uklsg+1S/aST5gTYAE9enAPv71JorXM2vvgBGuGi3gHPXIHP+elIoeeKRHicmWUAIe4q34b8qHWLyRivmDywqAdvn71LHE3J1DaxevOQsZlMiIY++45IOeueKztT+3ahcxSfa3t4R/x7rC+QRjJ39AeR+tW9aluf7SuooWwMs22MgHduwQTzz7egqldWMwtIpIpZCDLwY/mUcdeMenf0oQ7kl/LZ21osonJh2oBglyOQf1zTkaziv5wlxHDDOI8xCHBI9CSeevp1rnHe5+yyXj7PIABmLnZIXGeme+P60apcxGJITgiPY8Tyg9Tnv+X5U7Cua11EH32tvcuYsfu5pXyY+xGR2x2qON7fdH5c0Ty7imIWGAp6Y4wBxUNsEjH2mOWNBjzMjuCO/XqcevSmSypM0bfZYY/KLkfZwBjA6fXpSAszAwiS4jxcWkqAOgGeeR/Q/nWWriRB5SOdhAQ5xnt+WavSzBLfypMSI75VRzs9jznv/OohK1yjxshyGwSeSenI9+KCSx4diZtVurUFdhlYHBx/CD19q2ZbSI3MqS7QsY2iXP3R7DrWZ4cEES6mP4zOy5I+6PLT/wCvWvPcQx2Zji+aM43PgDgde+eOO3ekipHPSZt7eS4FrGAOIwkjkPzycD6025v54XisUkVfmGIkXGGx97Paora6id7pY3Iiz135d1J+nFP1kKdQ+yweUZOYxKeCwxweaogume91O5F5e3rTyoDDJNOWYpxjk4JI/A/Sn2MUlsZVimt5NwIhlXfliepwcce38qy7Ga6WKW1f958+HycDkeuOajgNwkpQAG2QlCTk+X6c0wsakVq1yZjIQY45AHkAwPpj8aoXOkh7/wAi2mMcOBnchwXz7VZkiT7THKxBcEOnzkI3GMntUthixn2TzGVy2+YEgmQdPw68fSgCqbUxSn7DcxNEsryR7GwQB14P0xxTxaXV+PtW3y93G3JbGOOufaotTCf2s50q0eK1djGFvExLFHnjIz1ouNThaUrHctGkYEQEMRCnYNucepxk+5NSxo62yia5WwsmMgEwDNxkjAOPpyOSajktrOy1M2epRTXFvDG06xQkNJnrye/fvUmnwxy2NrqJOP3OS3J29eeP58/SsXWvtUOpWskLyuY2IzIAGxxwwAA/CrWwnuZN3rM2o+I2uriVo4ZD5cUZGT04B4wCP1qjeQmKWCRJIorYJIDGcIc85z35q/cYlYXULLAshGC53lxswMgZxSfZ4dtnHcAuEfD7035H49v/ANXepYyLTrKXxNe3KaXfC3tIl80k8mNc4yD689/Wo7C8js4FhmhE0TCSFo2TjI28sByMnnHA4POODk3drEZHura5+zRRzbI4Uk8sEg5G8Yq3cxyumXiSJMY2REYL9yc8+9MZfEYiFzbx7Cjwnykcn92OmBjimWsdwyGLEaQA5BkfJzjPNUtOjuriW5aOSEwpbeW8bg9cjJHHp61L9jubWSK6AR8BMRg8Ejtz07HNShHQaEkcM9w8xyCDsJHHQYP9aW2jksrC5vQtzI83KkgvswfboCf5VT0iG7udSZrmYLHI8hTPUjtV6P7PC95G0JS3IDknHDkZzjqf5ChFPYtGOa+icROwusqoWOTqM9+4Bz0rr73X7y0tLS3vfJNvJ8wkifPyjHzYA6c+vcdc1w9tLaJMt/DndkEODnB6EnvmtyzL3QS3l1GGO1jtVC8iM4OAQx55GCcUMRl3CxpHHptrNI80s3lxQ+YpMXId38wjIJBHA6571HaaeZrqK2CrBfC189ZO4TJPYBR1weBW7ZRWEVo95qUEk9zNbFQjWx80yhiMhlXjI4B9DVC3sbnVPL1KPzLQTzhooZXHlyRKAVwoxx830ouOxzX2e/tI7i/jU3AdPNCSpgZPBwfTH6UlvcWsgSN4vKhSTKJ69fuY69q6u5sxF4WvLuRRFHaD5YfLbzGjJ4znBGR3x3965PSLOOXTZNUluooZAPMSAhiWGcYAx6jpkdqoRLNepb3gYHJTGAgzwRj2/wAireieX/arvzuaKPeWGOd8hrNF5CktzshkkyOCknR85/D0q/pMRTWoxPIMvFGcehweDUspHTXMBmvL2W2to/NlkkuAZpBhsHnHfHX/ADzVaWKCCOeMRyq0cXktHExO0nngnvwava3GLi/nt4owoUt5nzAAAHIAHfr2rADRRRTi7tEmJbfF+8KPvHPJB+nT174oQijpqyC4EUiReVHGzkXUwyffH5enT2qPU7GVJriGR1klkHDpgkAeoz1wOlWWuV1xDbQwHS5JgjyLHGMYycjpnsefel1DTEjtWSaSWSeNv3ZByZDx1zz6VQjJXTjFa+VNbSySRoT/AHAQR0/WlEsqgR2UQjRwk2X5IwD9eQetWtTlmHlvezYRAPLik5PToPUcY5qjPJZyzOHBikPH7sH5DjvxQBNbORFG8kscke8PzgORj6+tWbZfJNxM8kaoTkSpy9QYfYC1yhkKBBG6bDjAz2+n61CLgRW7XHlok2AU8vpk9en41IjV0PyDcamBkB5TjPp5Y/xNS6lgtJKtvJIBFtAH05GBVXQNsuoX0gdMENgevGDV/Vbd7W4tGm5jkU7GXOHOM47ZI/z60RKZieTD9oQoXj8k+YkMWcyk4GPr+fGamKWK3UlxezkXCRvLFGPv4GDj+f60TaxCjRRuPs5kUgHZvGcYCEAjHY/5zUYuoYlWPU5boxDOHBxwe6cECqIGXNzZ3EpuTYFZAUdC55wRn9K1LaR5LG6EEEsy3ABkG3d5fPUHqO9c89wIbuGaS6iuZZLg7Irp3Ke28gHpT4Zj500X9q3NjcSTASC1BMaE84B6449cCgolkNzarGkkrfZynlR7MFEI55OeDjsaiJS4nls7pPLlkQeYMYyOx+tTzRWV7ZvpdhHHcqW84gPgl165OSSec44pmpsSLcTWxTUigQ8chOxP/wBegkS6t5ZBbymS3muFwBI7+nTNXdL066urJbh7xwzs5I3n+8agtbEiSNZpAk2MlD2B78HHtW3pht/sa5st53P823r8xoY0dBpxlis4GjE7OkJJEUecDPT1ydvY9unpw+qXDzTfZoogrrJH8sshOECY59CMDI9/y7vTL7ULPTLdYollh+zyDzQMtGTng/pXml/czWt8Gupf9IxIZQ8Qy/Oe3XPr1J+tC2BhC813qdxBb4je3TI8zo/Odg/77zWnO8Upt40mQOi8y+WDGhAOSc/TrVAi7gjikgFvbxOcvwEkRD2xg9vWnanJDILiGG8RLaSIcSYEmSMnJ5OC+eBzj60CK7XN3YzzOgD2rOnzEbjgnnk9Prmq8ge2ugLcOluSDG8z8geme1WbPUTb2KXUSpJKsZEangE4wmM44qhFHLcSJEZVJQHGwZAfjJye2c0DR1Gjmytbq9spoW88RggxEbHORyc+3GazbwDU7iGaOUyXMkvlkb8JAQeQO3XvUthbg3Dm6tbiby4cjyuh5zj8z6dqtWv2eOG7jt4kgkGJFYDKbzycjqD3z7dKkY3SrqaW/SNj8vmHL5zk5H+NdPaiz0+/gvbu1W/SQEeSzkYAXnn2PI9653Qnle5i81UjdEk3nHU4Bz+YFa7zSCO5lmtYyYXGQSCSnHIx096EP7JSlutPE99FaQCJyHcHln5c8DPXGDitDRNL0r7DFNLNHeGVke5UxySsOeoAOQeeTjFRS2K3CXbSy2kE0A/cgA5JGSCT65qGe6+yPdH7QEFxH5UkkbktG+zoD9e+DVCNC2l0zTLWe6juBMNNk2SeTDkqTLkeWZCTjnHX161R1DUP7TeFLtb1Gd1+zXEcpSRlI4zIfp+YqHS7poBdWSymZY5BOZXjTEoOD364xjPqKuTzS3Wp/vZvLMkPDSffVQeFxngDJ5z1pWC4a1qGowG3tL1ry6s4Yx5GSN78chz364rAkuQklrHZSxx28kpMiiMu4cgY69uD9PwroL42yafbWtrceYSQRuO98ZwT34/+tXOXD2otpDcC5jZCTGYsDvwMfSkMryoDKLa3Bl3jHpv4/nWlpJjTxCkKZfYkW/nJBJI5/AVLZwWAsTAt1HHqUZwnmHhk5wRxgd/TpSaQhXX3lGCRbRgkHIA5PBpsEdpcW7m8vGs4JFDTFfMYbcdSDzznA/nXEa3czC/t7UGLzJn/ANWB3IHPz9en6/SvTJbhrQ3iyfvhLIRGN2MEdCfTnnj2ri5zFE7SxiQTkuIy3JQk5yD2/wDre1CBlUrc2GPtcM7W0kZGUQeX7DGOTkj06GjVBKAongijswMmVneMsMY+h69KvLcwSm2v5JP9LU5aIt8uM8YA/Wuf1XU59XiiSfmOKQxygyYIIOQR+tICpeRRpcySLEJIy5cI/Y4HA9uKS2l+z3sjLDmXmRX2AZIHXPrmrYgItUufMDI0mFGwE/j3/Os3cN29Eld0IHJ4PPGfeqEaNvE0wilnijLvvEiOMPnJxjvnjpQIX+z+Z5hifZwCcAZHXHr/AIVXma5t0SIxE3O470cbxEP6cA/lSxtGn7w3KS5AMZzyfn7DvUiLnh+SQ6tfh08srIx5GMfu88/pWpq1y+rvEs15MzQExxBvuwb+pwB0/wAKztEy+oapKPuSkA55/gApk13cpfeRaxHytm8iQdMDAH6ChFMbfWkcdvJcJE5lIjA7H6g+uMjNV77VLB5pI7a1R4bbIWKb5hjI6kY6ewql9omubpLlrho0zvcg4wRwB/8AWphtpk1GLefM3kuLhE749+34cVZFhsolvBJBdxRCLnM8Z5GOhrU0m1Fqy3F1NGIU2eVI4Bd1GQXB9ecfhWfPbSW9w+GIUvvnAPBHcj8K0XjM2lrEZAmIv3UmeYzvJ4I7HNIDb019K8Naa76XK0k4DYIYN5gYc7iehwT+lIbbR7ma21O+uJYmaIhvLjAbpwMY5btn+lZGjwpFFFE+xpDFvc7SSOwPP51KbFjv09JHaWFsh3GSMjJJ+uentSsBKlsZbW7k04xyRWo2SXBIR2wc5GecE9qo2uotFF5f7wbXYY/4EfeoXzFJJEkpkFwT5cQfAbHXI4/nUlhaNJaRuLpYQc/u3iDleTwWJyaHoNanZaDdTxsumQDLahbCDy8kYztIOeoz0/H6Vw+uxav/AGxdafPaxSmKVxFI52nOQMEdeOvPPPvW3a6dLc3q3fmB/LwIyM5DCMEHI6HmtNjOyS3uo6gTOrKzTXJMg3HHQ/h0+vvRfQdjkbOzkt3jkhvbW5dCXc5KiHA9MZIG/j3p7LJNGftU0RmjIPl4644GwY/X3rrW+yqjXVvJbsso2nyugbjj257+1Yl9bNBMl1JJC7BAAI2GcEnB4OPWndC1OPMV7FHdQyWJ+0YAdPNMjyJ68dQMgZ/wNaF1oUsVramec2sYXfgg78kZxx+WfetqaO2uMOLqUXRC+W5lAEY749OMZ9eapx75dXT7dexSuR9nkk3njGMH1yBxxn8am4y5pBSOSUWtyyyPiQJknYRgEgcf5FampWf2G1k1K5lDswxFEigmbkdMfWjSoldbW/gdCIyoUyhQHw/JYEc5IHXinajeahqF67LLFHbkA3G2EAyAdADjHJHagRTsyYZI5Ig8YkcgbwcEkAHFSWNy8curRRApiFHIKhsHYAX/AMjtUNlbQ25hjjkKTvIZHiL5MeeAD+Vab2jPp5Qb02fvTNHJ8y+oI9OvFCK+yVrLUJJYZYP+Pi1kYMbmQjGR69+1Zy3Uhe78uLh5d6PGOSSOpBHI6cVo2kHmzMHj8yLB/gOcenPXpmoj5HnAPC9uyHy0bGzjpkA1QipqS3FpewPayfaLeQfOJZQAXQ8IgB659ammkvLe9lutSuIURtpSIBCXjPIQkjj8+9UjZAXv2m3vLe6nJ5SXCcHrnHfpio0t5IpJPtNn5gaQv8kmQT657+n4UrgSzXEXlhI7U2jxnIMbbwm8nkYHOCKztPnFhqtrd/2asojbY7MfMU4wRkenFaJtQZHSNHWMpsCb+npjP86gS3EkXlyIT5RIwnBfA7UwJddfTNQuY7uz0/7Gww5hjkDcjJyPbrxUmjTA3kJhUguI1w/UA5/xqrbW8Q0+SR4/s5cESfPj5M/pU3h2Ii6h34jIWMY/EgfyqGNHoM0cUl99s8yQrOxLAkAc9PyrIu0tQhewieSAQGML7jnJ9PT+dWtUkdopDHLDHcnPljAPGffjrnP+RWbb3eoSkQwmGK2hzJgHhmPfA6jrTQ2ZFvYXbASNGkUsn+qjf5yUAyeafLJLaWLRXdgMfI5lhk3lGD9yeR8p/wA9tryRamHOPKjX73K/h6dSPb61lSXIkjkzLKMgrk4Jfk/yz7UXEZ9zZQSyvFHJkSoHJB4TPTr61VuYvssgslhlbz0GYz8mTkck/wBOldI97Csca2unqUCAlgfvE9M+mPX2NZNt5cctwbpmknclIzx0wT06/rQBVkeUSJNFIEuJITFGhfkDnnH1qG2iFoYxcESmFOX3jPPUHJ9T+tWL/RtQt7eOe6aK3jmyY4zxIwPp7f5785XkpdJDGl8vmSZEjy4xHnGSfToKoRu6PLi5lxHhHJz9AgOOfpSauXu7pZLVzE9uR+8HQnaeT9Kl0K3aK78uQhJIRsIznJCDketXNQubuEyn7US8jkYjbYM9v0qUKZhRW9xIVt/MEkAjykmzkP69Km0+C2hyHunmt+WfavmOp7nnjrjtV+ye5tdVguhFmOJlkMZQYkAPPPoefapdTmt5NTn1L7LbWoupWleFTx/wEY96oRXGlag1psjkjlhlleJ5XQA5KAAegyPyqaxAt7Q6bLZ/6kMkt0u44I9unT+dW9NuIJWiuLyWS2tFzKJI/mIwOCB36elUL2W1/tCa6e1byblMvvyrgdQNmeOewoKL0Wp28FzZlRH5yplo5YflboAT/kHk/itzdxXwuiz+Zgkr5Wccdqp3UtvO8iNu80IpikIOSMdD+OPyqrd3jWdpLaiOLygcBxglk5ycg/SgktX9koMbW/lGNDkg9uOx74/oKxWTXHYmK1smjHyq2ANwHAOPfGasXl65soVSOSQnqg4Ge3+RVS3tLu4jM1sB5LuxXntuNJjRsx6QGmmIaYxspdj9ox8xI4x2z9O1UhpWpmWYx32wByTmZzgfXvV2db+eZJI40eLKnGdnb+XX1qldadd2dvHNE8OdhLjzATvzyPr9KVguR/8ACL6tht9xkDGMOXzQPC+pS7xtYnuEibj8BWsmkxxRLIv70YJL4z/n8KuWdxcx6ZPtRCZo1I8uXaZf9lj6Y4xRYLmHD4N1GQ4eMg/9ciP61abwjqUWzbFHzxjHJ+lTQw3cNqEDRgySAhIp1LAdxIAcgfUDPvUl54kvLmWx+2PaTx20RhsxIgESADkYH/66LBcfFoF/bRbUZoscGM9P1NSS6PrAZJPtZ3Q4kROeCOhqg22WYxeUVfZ5sWCCfw3/AP16allBNYySG3OCSBG7DeCP5DmgdxWs72XU/P8ANjW8JGS2TvHY8muistL8Uhj5kkw84fNlGG4e+KydIsx9qglmQpGyYiGf4h2x1Hr+VVrixP8AaGJopPMRMncfXkD/AD0pFXOrl07xJZswaHavl7QTAdoXGMdemKSKy8VECS3DEt/FHF1z9DXIvbwRSSxtFLsiBLkhNhI7DPT8KfPcrFY/vrVXSVA+ZX+Yem3/AD2piudidO8alzKIJN3qsWCPrUcum+MMAXNrJ17QsSfesO51XU9UntmvJIxcW6rC8kaKrGMEgeYAOePWn2Ul/ZaixmMkYkBLGKVZF2+mM4bJxQLmN2Ky8cBT5M04AX90drKyj2HUc1mTWviO3ik8y7/eFiMMSNpJ5OM5zWRNDLPK0ElsFcJlVjOe/rxjvVLUdMktJo4bZgfOBLgnG3GO5780WHznSWmgeLZ8sLZwdmfMEOSfxBzXN3Gl6rFqaKz26Xa4DKybXAznketTHT7+zYmGLfK/llyJRjOMkGrWn28kurrJdoFkEKCMDu+ZP06/pSaGncmXQfEk1z5imRhjJYxscjH8qItI8SGXZ5rDHBzbk9O361hC6meWQJIgEYHy5I44/wAaeJZDGQJZZbmZ8J5ZOU5z/k+9FgudVHpXiJsANExJAA8rmri6N4hVCFaLHQqYh+grj0IWcxIhBfLuTIcnHY/jU/mRRytIJZY7dyGi+fmQkdDx2osFzo5LHxCw8qRI39P3PApY9G8QtIAbcYU5J8lccetYdypltSk0UhmKhVmifOwfQkfSnxpd2dxDDbRl4QUJkAwSO9Fgua8uheInlbarBVUZ/dhePx6jpVdNB8Sr5m1GCEHcRECaz7ibU7TUBfyBZrWEhlYs4ILdsD+o/KtG/uJZR9ridpV8vJDMF7nOfcf0+lFgMldBu11KR0vgLuQZdSgyDjHSll8Lap8jC4DAHvGfwzzVnwrAv9sySSmQy+aPL34Jx8mc12y2U1wpaKUqixeZIbeRQwAPoPmBPy8kHI9qQ2ebN4X1BWfdMnP3wEODnp3pV8OagYo1EwAztQ7Rwfzr0CXTnilguJraWWCTAVQejAE5PqSNwycdKp6TGIbj95sWYsWjt4xuAQE8GRupHAP+FUSee3OjahA6+dPIRwPM8nuewOeaJNAmEZmMxHqTFiuz1eKws7azsbCymu9UklJJufm2kHqsgHPOeBg5Pr1xdUaxmlhaawmiiHMzxoQB0yc4ypJ4yc5JFKw7nJHQ7xnTZclAejuAg+g5oXw9em4ESXjySEE4Un8e/oK9JjTwXczTkPJZW32YSRQXLLKpZV5wevPr7kY6VxErsJTcWPlxyBsJcycgj0CdCOOhosFylFoMnm+TJclpOoEp5/Kuhh8Pav5SbGh244+Wl0/QTfmS7+1QQRg4mHLySZ6ADn8hTBb31kBavExaL5SXHP40NCuV5w40yO3EQke5KZkHBt8EE4+uMfhWqf7MaxiSzuPPuJWb7UDEwETZIwPUn5TmsK6jmuYLJDHcj/ptBJgN9R2pL55ZWkkvJsRCMRKhPyRoO/1JpkGgn22KKMSXtwuCcSqQpaP+4aguzJbxJtTf90ogPCep/wA+tU3vpvKBGwFsRw7gXycgjtWrpkphu7o3cJ8ydSPmziLoAQP6e9UBHZXX2eMymOSSSUl3kOCg/AGsu3iuJEjFxChtWlAjdHwMc9D9Kv3ItcpC01wgiRyxi+T8MCpVh07ULXEV35P2fyzsYbOX+5z+nbqaALdz5dukc0JXyzBvCD70aDjr6/8A1qg0uW0NuJrwPJE27zMJl1I6cD/PPUVBfRO1pEPOjja3HmSpjh044Gfw/wAiqgijFvJFZmVJGVHwCCM9h+n6UAa2nSypf+V5rOjFcRjtyf8A61PhmiZJjfzGW5ABh9XPGee2P5DtVTw/byS6wjM6PKxjD+X0HPaqsCz215F/pG23BOXXqTz8lJblPYtmRBfTWkREsZjyEKZj6ZOadqcUUaQxlDNIFVo8EbMHpxz0rNEPmOosZOZR5pmcZBjGc+4P4c1oyWzapdQiO4jijG3ynb6HjFMkbpdzcQSTfaYD5sgGQq/vMDPah7hra5S2ETeU0ucMQCuR196bdzWE0Ze3uZBL5eS8S43gHBB9a0bGe0YzXb4kSSHywGGDnHBBA5we3egCKYXQcyJNIjMoMhQJmTH6jj096cnnGaWe6CsucJFImcJ6E+uPwrOE13brEJ2QWzyOFkcHOT0AppuDctGkuUdYyoRWwT2yPQ0AaWotY2uoRS6fP/aduj+bKigqdzLyD/unj8PeprU+Xq7wBw7MIiCvGTufH6ED8Kw5vtZghFy9yTb/ALvzLfAMgzxnv+Na2nRtL4kTbbPEzRw5DEkjBcde/rUspbmTMG8yR3jykcYO8EYwR1z61Fb25Er3FsJCCEPlkZyfr3/+vUt09w+n3MXl+WEOCevmfpUcUkcTSCR5ARGCgCHKE8D+dCETJb7RaW9xcZcxOXeMgP6/UdRWhPam3W2kiW5uoWXzRNK+8g9l/X8cVmPdR/aJoJLLyruMF45jh8HIGcfQjipvtjiUR/bkkJGDj7hIHA+v+NUMYFaR5DdxylIURPLEXz5PfPpzRb6jJb3L30v7mU4QMiH7+/vke4qCIfbCXuZJQ5ckAEEdeuO/I6VqyGK3s5LrzJg00hzaynMRynGc9OnSlYdxtvqFzdTJHHGgQeY2/wC50Hvnj/ParCTxmNoZTJOjyAs4J7njjoB0HX0qnpttJFdvIYbX7Rn78YJHJyeDj/61acEfzT200h+R+uwKMHOz8uD+FDELoMkqak6At5om38HkfIPT6V2+k61e285sY4UaynTypZSMsB6DnjqT05xXCeFo5W1u4JAYrKd7564Qf4V1qWbajfNZ5lURxsw8sHdkkADPbg/WpS1HLYWW+u/EBWK1EEMUcmY4ZCPMkA+8Rg9euMc1x+o63e6bG9zczTSWMbYlm8/98pJAH4epx3rfgm0/Tbm6n1FZ5LjTQFt0tAvHpn2Hr069eK4uC/k1HUL8X0iH7SGeOEJuymevT9Oox+NVYhMis9WurC6ubjSIEX7YQZAZN6jGSPqDmrNlrlxcFlS6lkklOwxlCU4znt/TpVRxHaXy3F1JCmnpHGRHG4QhBjjA6H8qktdJ1DWdOv8AUba9jjsLXJJjQOckZ2YPByB1+lMofe+bFeQ3FpdRWVrDEReRmLAkHdCR1BIxjgc+tX7OFBo+4Wk0N0Bl4zJ+77E4z1wRjOTVK3vbWeBtPurQTLcxxyRjH3Tk9+mR3z7daSQSfZLiFyZJAyHcHIcJ6ccZ/wAakSLNrqNzBey36pzvwkUqjG/pkd8UskGs3Esk00tq8jsSWiQ7Tz24qtbR3E0aCSOKNYyRGSeSM4/OrdtDP5K5Mmcn+dDGiq8c11oVj5YyH6YYfJjHXv2P+euQbeKS5+x3rlIpH4OCM9Oc/lW1YBH0iGxuDFJFLGRGnzg9epIPr/KrMmmW2rW/y6nERJMCI/41jyeueeCCPyPeqAylkdNbN/JDPGttH5O058sZGBnHOc/X9Kn3XOmobWHWbeCyk3AwSgSPkDJHQHA4rpoZ7C683QLk24EZVlfaXxt4Cq3XocnPcVzcmgQ6dYy2lu4m+aSWOOU4MQI4XjqOaCSlJcBoLKJ4fLmkkOL17lCsw/3eCOop8XkpbiTUbmCS6VsGMwpgqOjk9/TGKoPZeU/2q4ieQYAjtk/5Zf59auWN1ZABri0EEqjIk3ZzGD0wO+e5oAvy6jb+SiagYpA8gMa7CHOf9jGM/lT53RpPJtpJIgJPLdVHUY5/l2pkq2mp3UbQyyHzITIXaPaIpM4wDk54+n50+GNre/tJYbpYvJYNbsRnDLgnIPbkdfegRa0Kz/s7WlR4yvMcgG8MAOoHB68/5xVF9PmtgtzmVBPJjzMAgpnB79a0otQN7qSzMsWHIy8Ee0Odx5x+IqO6v5rnTpbP/R4YY5FlkxGfMLAYGSTnH044oRXQpCbT4ZIpJFikJk8vfIPlyPcj0P0pkk5mdTeSRCTzPMRu6D13nBP4Ypt1pjmIy3Lq8kaESxDne+cjBH9OtPll0xbOK2e4847BLJmPaRkcgAHPFBJSuFe33SGS3ayhKIPJAjMg5zjPc+9aEV3cQXk0lnJDp67BiK9KNjPBOR61jMlpcH7GthcRqeIyWD+WOx+vvV6w0yeWXyrqIXOI+Zd5G8ZBAz+H5UMZoXtvLFaXMNxcNNdXnBkh5EbjBxGoAA79xWW5tZdMt7qV5Fks8xCQnmTjv+HWuv0TQrfTLy61ya8gnXzRPEkqEIFXOFGDn2zxVa9sodfey1CO4iiVJtoG4jgnJyOgx6+lAHM2UMrzRXHzOFly4i6j6Z966xZXHiWFplA8q3iK46H55D6+9Zs8NtDKBJdxzm2JKmJ22oj4xxxjgH6Z71NMWl1qHzm+Ywx7jF0Hzvj8MEfrSZS3MOWVImlMchiUY8wE8OOx7+9WYfNjWK9sxcXMZcBiHwJB0Ixis3Y4kkOzfIOCJMZPT+VajCS6gtYPNkHJDxoAEfHbI98+9CEygZZ45JpjGhMkoPlHvz3GKjR7WxleMo8tvne+U4/77HSluGtrlpJYc2xcOJNvAzxg4/z2qN4j5kaRT+fkHEJ+45CdD69iaoRps8mo6gZdOa3gijH7zbxzjHT1/wAKkim1ST7RHfSSQ2WEKSiXy1GDzwB1Pf8AOrouzAYQzwJJKvyBY+hHUDniotSaW4tBFeJEC8h8tJH645zkdenTPakOxLbmwWzubaLV1vQmI3LxF5QTknBBGcY9qu2lxdSiKGW5iEAMWFA+UleOSB83A+hOK5HS5jbanLZfYQJnPmIE5IOCMoPxPeuysZYpLOO1kBhuAiy7OgZgOQPpnoKBkekyxx67qHyHAlYDnrlK6R7QRTy3AmaJpwF8xRuPJHC+5PYj8q5XTAh1eRWYtvk6r3Owf4V1GoSbLK7wl1JCUCSCNevyn5RjngMST71K3HLY5O+nmt9Vlkk3NBJB++KY5wT14681n3MMjSHbthE+4mMtuJzzkHnHA/zxTL+6lvLzBQSbJJfOBlJ64P0P3yPbH55+mPNfy3U0RRFt3Ecgl7jpkY9NlWZmpPb2klyGvozIvkkyb487j7nHX/6xrnobaaGW2uYLpvLkJ8u1S4xGwAKHIHf3robl4ri5kkhl24jzvIABHHCnseeKx4rqW3xa30OLWSRx5qxjzMY4wxGR19eaQxLyOTbnaIk48uIcogHv1/U1JbQ3tzaX0p+zyW0ksZj3ZynX098VFaLcjUVsWT5TIYwZz88g9OeDXQaPcWltp9zHFbyi6tpD+7BBjzjk57ZOT+nvQx2M2KK6sNQ805cSE4BOdme49BwRj3qa0iuGtozdmMTkfMD1x27+mKgePz9QivLS5e5d4zP5zHAxjt7VPbXkrQIwiGCPf/CpY1oW7OHGjJcxNGbnG3GDn25wO3bP86p2VpcxGOUlFEZPrxJ1APXA/wDr11nhfSbm/wBFdppLaJZIgsKsAQx67ieo7VNqWlwWcUwmvMSldzQ7ciXOcEduowfpkdcVRJzVlYExC7km8x5SHBBKPEh6jPfFVrPT5De3UY2SCP8A1QDDfkDAJxyRz39RXSR3Vt9kgge3hiYSKsh80YI6bQOg6mrMl5oljLJciFpkcrbKtpw5x15YZxgcZoA891Ezm/upYzvM0r7yR0Ge36/lVG8t/s8FvJyYy/p88meeeOlbqQyf2rc3axm5hupgYopD/CmQckY7fypUhaOzRppoDdAgRx8nI9cjjqP160wKOb2ysogsscfl8FIyM7DxzT31iVbbM0P2jy38qSY/xjFMeCe3je4kkS6kHKE89eoJHUCmCO6jkQb4haiQyOkeD/AcofypAaWleTHrKmOTeI0HmbRgZT0/z61A9zFZyxCOMXEkh8kkZ3g5yfr1xVsNaf2lBJHEZBsV/pyMfj1/Kq2pbfIi+xGPzgQ+XTtkD9f5UhvYjm1G7uJhFbuYoyTGEOMjBySfWqeqIyXqSSpGkksiBHXoR7445/DFW7fzA+25toke5c/vIzyntx/nmrlrHNHKI7qaAW8hGMnAi7dhmmIotFNbSPKgGSBmIJxjpkfkK2tNti+nSQZLLFJI27/V4fAxn/Y46HjnrUfl3CzyyGNZrdXQRyxt0A3nODyc/IOeOv1Gh4QlstPsmtNaku5bmSXywVw8YVgSNwI7k5A+tAFbSbV2tjHLvbLGPyw3yYHOeO2T1qKeG4toprCWQOcb1K5x1OFA6nPP4+tdQf7KtYYGhEAnilEUhViOOWxjPr3HPy81FILa91JfK22aldsc0jA7fxHIxmgDmNPs5zf+UyRqswQSEnID+nPXkYqyIBB4miiBzGttG2I8jOHf1xXbab4bbMN4JIzbkMyyyRnIY4G4A9Tx16Yx3rjNSi+x67CLqFWuY7dPN8vAG7zJAOnqOfx6UmyobmLqHmEzSQ5cB9jgjuew9P8A61Otbjy4IorjMM4QyiLO0ZzkH+RqjPlJEkjuDh5PMdEPUg8ZpC88qWpuQkdxBMfOlIJzGMUwHM8UqRQQiI4OXEhwE/xPXmnOJDFI8VsJXfHIOCB2qO5bzrhyXhLu6bRGNpQYJB9D0ye/PeiH+0ba5kMI6Dyo8f3++B09aLiLuh/arbVzFfyPPFIg2W0rcDHOX9OK2misNRuvtOnpCuQN6ys3lYTI3D14yM1zdvK8dxKl1MY/MRFQZOcv6gDOMA1UgFzGnnRC4ESHDgJsQ445zk96Bm3c2cV/qnmW0kiSx7EBj4L8859B/Suw0WS2XTJZbnabsBowvUAnGT/IVxmmWqSp56Tb3EoAIyAATz1FdBc2t5aNCYJonfLBWVsIExzQBQ0pRBr9+m7EUUnyAcYygFdxqmp6nFpt7axW6iRrdVimiXzCT8vHP4ivPlZItUu5WhJlLkb88Zx/9au50m5ur6yutFti7KxScFM/u9oORxyeOce1Shtnl/2lYLqS3kaORCiI8QiGSemAg47jgVeQ3Njc28VyILazwPMMZAb6Afh/9es+RNT1Cci6sYfORsGYyALs55IH9OtaNvaXVqN9tNa3Z8s5uc4TJJ4xjrxjnsM+tUQVdYZTb3Ef2iA20UoKp0LBcYEmMknHp69RiluL6SOxYxRCWa6TYC3y4343HPpjPbvUl3bvdW5lzHJdcgRpgSB364OPkHp9Kw2juZbbyU06XzZLgiSKOUu6P0yeOM4P5H2oAs28clzK7pJG5QAR46Y57/TFbllDAUvZLu2uZJAUU8fuycEAnP4/nms+90iSyvY5Li6jhSIACNAUMuD6fl69K6HRNwj8i1u/l80/eO7Yjfw+gHfp3qR6lL93HpLLYRrDJE/lRowLhl7BevuMH1HXtJb3myFFVNgA+7jpV/VbX+y0DXbDz7qQfuBHyM/8tOO3HWprCCT7KnlwT7Mtj92fU+9Jhc3tBt7w+GNOmXdiBSNpII5PX1GNp4PvjvTJN8t5N50bXcsgLSYBAGATn3yTVWx1C7j08QrKPLEpQKyKeM5xyPWsa4nlt5gYSEIkVBhR0z0p3KsRvprzX5nnkW1hZwVQDBMfJHTvkD86kv4lisAkTXalwMxl9siqe+euQQP/AK/NY9xeXMM26KXY2eoAz19al1W6uDIz+a258Fj6kDijmJsW7Vm+zxWsRaLy0VRt++TjJPTjn2rMlmjd5LKOORHc+W4xgp+GecVQ1HUb1LC3ZZyGVEwcDIweOamS4lkmS5dg0zPy5UZPFFwsaer3lja6Dp1np1kIp4VkN1NISfOJIwePr0/nUdjNJDszCsPnRhwZIwd/JB61z899dPd3EbzFk8roQCKgsdQvJrQSSzl3+cZIGcZqrhY6+NkN9ZiSCKPBHEYxuAORn8qneeOGR5fsdtEgA525LDrnnPOc1z9jczv5kjysXUcH04qrBe3Mqp5ku77/AFAqUwa0NOW7mtp49kAjV4/MIcEAjGePbHatnXZNHbVjqWj2lzDblYwYm5G4jk89B9feuOOpXvmzN5w3Qh/LOxflz17VejuJp7ZBKwcDplR7/wCJp3Cx0ljNDKhlhLRxcJIfLyD7f5NOWbOox3fmSwmRNkgjIKA5IL5PXjpn1rDuLy5t4raOCXy0ErkBQBzxVxru4Ex2ybPLgj2bAFx19PqaXMFjcvNPinEaRXbiRgpUyDC4J2n6kZJOO+KuaDbfZ7Rml05mMS+ZG0Qz8uR/9kfwrno9QvPssMHnHylZyEwMZ5/xNXIr26QTxpKQhC5GB6U7hY7SwF7LBHaREMrHEbODke+PyrnvFsvleMrMzRnIhhJVlABwznGB9Pyqfw/dzxnzEcByoydo9K5zWry5n1m8kllJdOFIAGAEGOlS2Wkc9+9W7lt40MaAlgSMfIOAR+ND319deXc26OApJISPzAoHYnsM5NQapPM8hd5CzeQiZPoE4FUvDOsahbT6eIZ1Csx3KY1ZW57gjBo5ibG1HbKYE1FJUR7ZMkE7M464GPerwuIbqOCSa6NmS/JjXmM9iPXPpWNrVzNHqVxGhRVy4wEXpn6VWN1MJm5ThI8ZjU9/pV6FWOkiijhvbyXfvkDgmVyMx8cfTv71qxXH2mCGUxZVd2zHK5z3x2xj/JrlYZZDOCXJPmd+fWr+k3EyxFVYBQeAFA7GouFjRFxHYyRrdWzmEysJDsK+W5XAx/XFXtLlIjFlabiiZJkI3AnPOB3rL1S7uPsS/vPvuu75Rz0rDg1G9iY+VcMn7xR8oA44p3Cxr3snl6jqDSAoQkrgPyMmMjP4ZP5Vp6DaX8Uq6vazrBehC0DqSGU52n29evrXLyXVxPcXAmmZ90ZyT1P41k3Gr6nFCnlXsqbcY2nGOanmsNq56kqpFHHdXE8JLSMn+lf8tOpIzj37e1E0FvBE0Vr9nZJjuhkUDaRz69MenvXmUWqajLF5Ul5KyHqpPHap45JXu1heWQx5+7uOKOYlxOpu7VrC5klmChpMA+UwPl4Hp2pstuXuXlsb6UX5f5nLDGOw9xnjBHHFcUSxlCF325HG41rfZoPtcUez5C4yMn0FHMPlNC1ZZ7q7mu72L94nmmZG6EZBwMEnJxxjn2HI6vS0NpcJqUUVuPMBYLKq7Su3g4PBPJ6/454WCNBZTuEG4SFAcfw+lU01fUhd/Zxey+SHGEzx2o5g5Ttr+a/1B7l28r7HlyIoYtrvIRgAH2H5DtT7W50vTreOzk1WNGQZKySZYZ55OPesOTUr9VtrpbuUT7T84bnnrT0tYJgZZU3OzEkljzzScxKJ/9k=)A picture containing kitchenware

  Description automatically generated006: 16 ô vuông

1.1.3.2. Quy trình công nghệ

a. Chuẩn bị nguyên liệu:

Trước khi sản xuất, nguyên vật liệu được tập kết gần máy theo một cơ số nhất định. Nguyên liệu thuộc máy nào thì tập kết tại máy đó. Các loại nguyên liệu không được để lẫn lộn, xen kẽ nhau, không gây cản trở cho người và phương tiện qua lại.

Các loại nguyên liệu như cát, mạc đá, trước khi cho vào máy trộn phải được qua sang nếu cần loại bỏ tạp chất và những hạt quá kích cỡ.

b. Trình tự công nghệ:

b.1. Trộn

Nguyên liệu được chia ra hai nhóm và được trộn bằng hai máy trộn theo yêu cầu kĩ thuật khác nhau

Lớp mặt: lớp mặt được trộn theo bảng phối liệu riêng như sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nguyên liệu | Đơn vị tính | Gạch đen  (1 mẻ) | Gạch màu  (1 mẻ) |
| Xi măng PCB30 | kg | 58 | 7 |
| Xi măng trắng | kg | 0 | 40 |
| Bột đá trắng | kg | 90 | 90 |
| Đá trắng | kg | 140 | 140 |
| Bột màu | kg | 1,2 | 1,2 |
| Nước sạch | kg | 50 | 50 |
| Tổng | kg | 339,2 | 328,2 |

Bảng 1: Bảng phối liệu lớp mặt của Gạch Terrazzo

Lớp đế:

Xi măng đen, cát , mạt đá, phụ gia và nước được cho vào máy trộn lớp đế theo phối liệu quy định tương đương **mác 200**.

Tất cả các nguyên liệu trước khi cho vào máy trộn đều phải được cân( đối với xi măng trắng, xi măng đen, đá hạt, bột đá, bột màu) hoặc đong( đối với cát, mạt đá và phụ gia) riêng lượng nước phải được điều chỉnh cho phù hợp với độ ẩm của nguyên liệu, đảm bảo độ sụt của lớp mặt và độ ẩm của lớp đế.

Độ sụt của lớp mặt **10mm±1**

Độ ẩm của lớp đế **6%±0,5**

Nguyên liệu phải được trộn đều, đảm bảo độ đồng nhất.

b.2. Tạo hình:

* Gạch Terrazzo được tạo hình bằng khuôn kim loại và ép thủy lực được tổ hợp liên hoàn trên máy 5 trạm OPA 540D hoặc máy 4 trạm OPA 850D.
* Quy cách, mẫu mã, kích thước gạch phụ thuộc vào quy cách, mẫu mã của khuôn.
* Hiện nay có hai loại kích thước chính là **400x400x35mm** và **300x300x28mm** với mẫu hoa văn khác nhau. Khách hàng có thể lựa chọn hoa văn, màu sắc gạch để đặt hàng cho nhà sản xuất.
* Quá trình tạo hình được tiến hành theo chu kì sau: Nguyên liệu sau khi trộn đều, được đưa vào khuôn theo 2 công đoạn:
* Nạp phối liệu lớp mặt:

Phối liệu lớp mặt được đưa vào khuôn ở vị trí số 1. Tại đây, phối liệu được dàn đều bằng thủ công kết hợp bộ phận rung của máy. Sau đó khuôn được quay sang vị trí số 2 và phối liệu tiếp tục được máy tự động rung để tạo độ sít chặt.

* Nạp phối liệu đế:

Sau khi được lèn chặt, khuôn lại được quay sang vị trí số 3. Tại đây khuôn được bộ phận cấp liệu tiếp phối liệu lớp đế theo định lượng cài đặt.

Tiếp đến khuôn được quay đến vị trí số 4. Toàn bộ phối liệu của cả 2 lớp trong khuôn được máy ép chặt lại với nhau. Do bị ép chặt, phần nước của phối liệu lớp mặt được phối liệu lớp đế hút lên làm cho toàn viên gạch có độ ẩm đồng đều tạo điều kiện cho gạch mau cứng và có cường độ.

Sau khi ép xong, khuôn lại được chuyển sang vị trí số 5 và được bộ phận tháo

dỡ gạch ra khỏi khuôn.

Toàn bộ chu kì này được tự động hóa **100%**(trừ khâu nạp phối liệu lớp mặt) và được lặp đi lặp lại cho đến khi ngừng sản xuất.

b.3. Bảo dưỡng:

Sau khi tạo hình, gạch được lấy ra khỏi khuôn và được xếp nghiêng theo phương thẳng đứng vào pallet dựa sát vào nhau. Mỗi pallet chứa **≤120 viên**. Trọng lượng mỗi viên gạch lúc này là **6±0,2kg**. Sau khi xếp đủ gạch, các pallet này được xe nâng hàng chuyển đến một vị trí nhất định có mái che để tránh mưa, nắng. Các pallet gạch được xếp chồng lên nhau nhưng không quá 3 lớp.

Tại đây sau 24h kể từ khi tạo hình, gạch được bảo dưỡng bằng hệ thống vòi phun nước trong thời gian 7-14 ngày tùy theo nhiệt độ và độ ẩm môi trường.

b.4. Mài gạch:

Sau khi bảo dưỡng được 7-14 ngày, các pallet gạch được xe nâng hàng chuyển đến máy mài. Tại đây gạch được mài thành 2 giai đoạn:

* Mài đế:

Mục đích của công đoạn này là tạo mặt đế bằng phẳng và song song với mặt chính.

Việc mài đế có thể được thực hiện bằng đầu mài phá của máy mài và bằng đá mài có hợp chất kim cương.

* Mài mặt:

Sau khi mài đế xong, gạch được quay lại để mài mặt. Mặt gạch được mài bằng 2 đầu mài là mài thô và mài mịn.

Trong quá trình mài, máy mài được cấp nước tự động. Tại đầu ra của máy mài phải có vòi nước sạch xịt trực tiếp vào bề mặt viên gạch để rửa sạch bề mặt gạch.

b.5. Phân loại:

Sau khi mài, gạch được phân loại. Loại đạt được xếp lên pallet để chở ra kho thành phẩm; loại chưa đạt xếp lên pallet khác chở đến máy mài thủ công sửa chữa khuyết tật trước khi đưa đến kho thành phẩm; loại không đạt yêu cầu được chở đến bãi phế phẩm.

b.6. Sắp xếp thành phẩm:

Kho thành phẩm có thể để ngoài trời, nhưng nếu có điều kiện thì nên bao che để quá trình sắp xếp, bảo quản, xuất hàng.. được thuận tiện hơn.

Nền kho phải bằng phẳng, không đọng nước,… đảm bảo cho xe có tải trọng lớp vào lấy hàng thuận tiện.

Gạch phải được sắp xếp thành lô có biển ghi mã số( có thể ghi thêm màu sắc, hoa văn, loại đá, số lượng, ngày sản xuất) dễ thấy, giữa các lô có khoảng hở từ 10-15cm.

Gạch xếp thành chồng không quá 50 viên. Khi xếp, hai mặt gạch phải được úp vào nhau.

Diagram

Description automatically generatedc. Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất Gạch lát Terrazzo

Hình : Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất Gạch Terrazzo

1.1.4. . Đánh giá tổng quan tình hình hoạt động

Qua 2 năm đại dịch Covid-19 xuất hiện làm ảnh hưởng nghiêm trọng, sau dịch vụ thì khu vực công nghiệp và xây dựng chịu ảnh huổng nặng nề nhất. Việc sản xuất trì trệ ảnh hưởng lớn đến việc kinh doanh của doanh nghiệp, gây ra trình trạng tồn đọng hàng rất nhiều. Từ cuối năm 2020, do ảnh hưởng Covid-19, kinh tế khó khăn, mưa lũ liên miên nên nhiều dự án, công trình xây dựng tạm dừng hoặc giãn tiến độ, khiến thị trường VLXD gặp không ít khó khăn. Từ đầu năm 2021, các đơn hàng đặt trước đó bắt đầu triển khai cùng với thời tiết tạnh ráo, kinh tế phục hồi, nhiều công trình đã triển khai xây trở lại

Bởi ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, doanh thu của Công ty Long Thọ giảm mạnh so với những năm trước đó, sản lượng tiêu thụ cũng giảm hơn so với trước đây. Việc giãn cách xã hội trong đại dịch cũng làm việc xây dựng không thể triển khai dẫn đến lượng sản phẩm gạch Terrazzo mà Công ty sản xuất ra tồn đọng nhiều.

Báo cáo cuối năm 2019, sản lượng tiêu thụ đạt 107% sản lượng sản xuất, tuy nhiên chỉ sau một năm, cuối năm 2020 thì sản lượng tiêu thụ giảm xuống chỉ còn lại 93%. Qua năm 2021, có một chút tiến triển hơn là tiêu thụ bắt đầu tăng so với năm 2020 là thành 103%.

Kể từ đầu năm 2022, việc kinh doanh sản xuất đã bắt đầu khôi phục trở lại, tuy nhiên doanh thu của Công ty vẫn chưa hồi phục 100%, như việc tiêu thụ sản lượng Gạch lát Terazzo lại giảm chỉ còn 91% so với sản lượng sản xuất ra.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **SỐ LƯỢNG SẢN XUẤT** | | | **SỐ LƯỢNG TIÊU THỤ** | | |
| **Năm** | **2019** | **2020** | **2021** | **2019** | **2020** | **2021** |
|  | 3,011,000 | 3,241,000 | 3,158,000 | 3,221,439 | 3,033,717 | 3,270,050 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm** | **Đvt** | **KH 6 tháng đầu năm** | **SẢN XUẤT** | | | |
| **Thực hiện** | | **So với cùng kỳ** | **So với kế hoạch** |
| **6 tháng đầu năm 2021** | **6 tháng đầu năm 2022** | **Tỷ lệ** | **Tỷ lệ** |
| Gạch Terrazzo | viên | 1,900,000 | 1,465,000 | 1,646,000 | 112% | 87% |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm** | **Đvt** | **KH 6 tháng đầu năm** | **TIÊU THỤ** | | | |
| **Thực hiện** | | **So với cùng kỳ** | **So với kế hoạch** |
| **6 tháng đầu năm 2021** | **6 tháng đầu năm 2022** | **Tỷ lệ** | **Tỷ lệ** |
| Gạch Terrazzo | viên | 1,550,000 | 1,474,632 | 1,501,668 | 102% | 97% |

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG MARKETING

Mỗi doanh nghiệp, bất kể lớn hay nhỏ, thì hoạt động trong môi trường marketing cũng đều vô cùng quan trọng. Sự tồn tại ở hiện tại và tương lai của doanh nghiệp, lợi nhuận, hình ảnh và định vị phụ thuộc vào môi trường bên trong và bên ngoài của nó. Môi trường kinh doanh là một trong những khía cạnh năng động nhất của doanh nghiệp. Để hoạt động và tồn tại lâu trên thị truồng, chúng ta phải hiểu và phân tích môi trường marketing và các thành phần của nó đúng cách.

Để có thể xây dựng và đưa ra các hoạt động marketing mix thành công, doanh nghiệp phải đánh giá và phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp. Môi trường marketing là các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng quản trị tiếp thị của doanh nghiệp.

2.1. PHÂN TÍCH VĨ MÔ:

2.1.1. Môi trường pháp luật:

Quy hoạch vật liệu xây dựng phải gắn liền với quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội, quy hoạch ngành công nghiệp, quy hoạch đất đai, quy hoạch đô thị, kết cấu hạ tầng của tỉnh phù hợp với quy hoạch tổng thể ngành công nghiệp VLXD của cả nước, của vùng Bắc Trung Bộ, quy hoạch phát triển các sản phẩm VLXD chủ yếu…, đảm bảo tính khoa học và khả thi cao. Phát triển sản xuất VLXD phải đi đôi với quản lý Nhà nước trong lĩnh vực VLXD để đảm bảo sự phát triển bền vững, gắn hiệu quả kinh tế với hiệu quả xã hội, bảo vệ tốt nguồn tài nguyên thiên nhiên, môi trường sinh thái, di tích văn hóa, lịch sử, cảnh quan, đảm bảo an ninh quốc phòng và không làm ảnh hưởng đến du lịch, một lĩnh vực kinh tế quan trọng.

Triển khai thực hiện các nội dung về bảo vệ môi trường quy định trong Luật Bảo vệ moi trường năm 2020 và các văn bản khác có liên quan, trong năm 2021 Bộ xây dựng đã xây dựng, ban hành một số văn bản pháp luật, quy chuẩn, tiêu chuẩn đến công tác bảo vệ môi trường như: Thông tư số 15/2021/TT-BXD ngày 15/12/2021 hướng dẫn về công trình hạ tầng kỹ thuật thu gom, thoát nước thải đô thị, khu dân cư tập trung; Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia QCVN 02:2021/BXD về Quy hoạch xây dựng; Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia QCVN 4:2021/BXD về Nhà chung cư…. Năm 2022 là năm Luật Bảo vệ môi trường năm 2020 và các văn bản hướng dẫn có hiệu lực thi hành. Để nâng cao hiệu quả công tác bảo vệ môi trường ngành Xây dựng hướng tới mục tiêu phát triển xanh, bền vững, Bộ Xây dựng tập trung thực hiện một số nội dung nhiệm vụ. Để thực hiện các nhiệm vụ đó, cần thực hiện một số giải pháp, gồm chủ động rà soát kế hoạch xây dựng văn bản quy phạm pháp luật, để đề xuất việc nghiên cứu lồng ghép các yêu cầu, nội dung, quy định về bảo vệ môi trường trong quá trình xây dựng, bản hành các văn bản quy phạm pháp luật, các quy chuẩn, tiêu chuẩn, định mức kinh tế kỹ thuật ngành Xây dựng. Tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống cơ sở dữ liệu về môi trường để phục vụ cho công tác quản lý bảo vệ môi trường ngành Xây dựng.

Phát triển sản xuất VLXD trên cơ sở phát huy sức mạnh tổng hợp của các thành phần kinh tế tham gia sản xuất VLXD, tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế cùng phát triển, chống độc quyền, gây kích thích cạnh tranh trong sản xuất và lưu thông phân phối VLXD, để tạo động lực cho việc cải tiến công nghệ, cải tiến công tác quản lý nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm VLXD trên thị trường trong nước và nước ngoài.

2.1.2. Môi trường kinh tế:

Những năm qua, đầu tư phát triển VLXD được triển khai mạnh mẽ và tiến bộ vượt bậc. VLXD đang dần trở thành ngành kinh tế công nghiệp có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội, đáp ứng cơ bản nhu cầu trong nước và hướng đến xuất khẩu. Lĩnh vực sản xuất VLXD ở nước ta thời gian qua đã có sự thay đổi rõ rệt, công nghệ ngày càng hiện đại, từng bước hòa nhập với trình độ chung của khu vực và thế giới. Một số doanh nghiệp có trình độ sản xuất tiên tiến, có uy tiến trên thị trường. Theo báo cáo của Bộ Xây dựng, các chung loại sản phẩm VLXD chủ yếu đã cơ bản thỏa mãn được nhu cầu tiêu dùng của xã hội, đáp ứng yêu cầu xây dựng trong nước; đồng thời một số sản phẩm VLXD đã tham gia vào thị trường xuất khẩu.

Trong 2 tháng đầu năm 2022 đã chứng kiến giá vật liệu xây dựng(VLD) tăng chóng mặt, hầu hết các loại VLXD phổ biến như sắt, thép, cát, xi măng,… đều đã tăng giá khoảng 10-20% so với thời điển cuối năm 2021. Bên cạnh việc giá nhập các mặt hàng VLXD tăng thì cửa hàng cũng phải tăng các chi phí do giá xăng, dầu, vận chuyển tăng cao.

Nhìn lại năm 2021, giá một số vật liệu xây dựng đã đạt đỉnh vào giữa năm trong chu kì tăng giá bắt đầu từ tháng 4/2020. Nguyên nhân chủ yếu là do chi phí sản xuất tăng, dưới tác động của chuỗi sự kiện:Thứ nhất, việc Trung Quốc đóng cửa một số mỏ than và đưa ra lệnh cấm nhập khẩu không chín thức từ Úc đã khiến giá than tăng tới 200% so với đầu năm 2021.Thứ hai, chính sách giảm khí thải của Trung Quốc. Các chính sách điều tiết cung cầu của Trung Quốc có hiệu ứng lan tỏa lớn. Việc Trung Quốc cắt giảm sản lượng sản xuất trong khi nhu cầu tiêu thụ trong nước tăng mạnh nhờ phục hồi sau đại dịch dẫn đến tình trạng mất cân đối cung cầu trầm trọng trên thị trường vật liệu xây dựng như thép, xi măng, nhôm… Thứ ba, đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu đã dẫn đến việc gia tăng chi phí vận chuyển.

Đối với thị trường quốc tế, dự báo nhu cầu nguyên vật liệu vẫn đạt mức tăng trưởng tốt trong ở hầu hết các khu vực trên thế giới. Trong đó nhu cầu nguyên vật liệu xây dựng của nhiều nước phát triển như Nhật Bản, Mỹ, các nước EU… sẽ phục hồi trở về mức trước đại dịch trong năm 2022. Ngược lại, nhu cầu nguyên vật liệu xây dựng tại Trung Quốc có thể sẽ tăng trưởng chậm lại do những lo ngại liên quan đến rủi ro của thị trường bất động sản. Còn vưới Việt Nam, thị trường vật liệu xây dựng sẽ được hưởng lợi từ đầu tư công và gói kích thích kinh tế.

2.1.3. Môi trường văn hóa xã hội:

Sản xuất gạch không nung đang được coi là bước chuyển lớn của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng, góp phần giảm thiểu ô nhiễm môi trường do sản xuất gạch đất sét nung tạo ra. Tuy nhiên việc lựa chọn công nghệ mới lại là điều đang phải bận tâm vì chúng ta dễ chuyển từ loại ô nhiễm này sang loại hình ô nhiễm khác đó là ô nhiễm tiếng ồn.

Hoạt động đầu tư sản xuất gạch không nung tại Việt Nam đã bắt đầu nở rộ với hàng trăm doanh nghiệp đầu tư sản xuất loại vật liệu này, được người tiêu dùng đón nhận. Tuy nhiên, công nghệ mà nhiều doanh nghiệp đang sử dụng, chủ yếu và chiếm ưu thế là các loại máy ép rung thủy lực. Các dòng máy này có ưu điểm là sản xuất được đa dạng sản phẩm, sản lượng lớn và suất đầu tư thấp. Tuy nhiên, nhược điểm là tiếng ồn quá lớn. Như vậy thực trạng chung của các nhà máy sản xuất gạch không nung bằng công nghệ ép rung là đang gây ô nhiễm môi trường về tiếng ồn một cách trầm trọng.

Những công trình nhà ở hay các công trình công cộng ngoài yêu cầu tính kĩ thuật và chất lượng cao thì tính thẩm mỹ luôn được chú trọng. Những dự án cao cấp như biệt thự, resort, vỉa hè đường thành phố thì yếu tố thẩm mỹ lại càng được quan tâm. Trong toàn bộ thiết kế của các cong trình công cộng, gạch lát nền được xem như là một trong những vật liệu quan trọng nhất tạo nên tính thẩm mỹ cũng như độ an toàn, tính bền vững cho công trình.

2.1.4. Môi trường công nghệ:

Gạch Terrazzo là vật liệu xây dựng không thể thiếu cho các công trình kiến trúc từ xưa đến nay. Với đặc tính của nó là chịu lực tốt nên trong xây dựng, loại gạch này được dùng để lát vỉa hè, sân vườn, khu vực công cộng,,,, rất phổ biến. Ngoài ra được thiết kế với nhiều mẫu mã đa dạng, hoa văn phong phú với nhiều màu sắc đẹp mắt thích hợp cho nhiều công trình khác nhau, được thiết kế với công nghệ tiên tiến giúp cho quá trình thi công lắp đặt được dễ dàng, nhanh chóng và tiết kiệm thời gian và chi phí nhất.

Với công nghệ sản xuất hiện đại, các sản phẩm gạch đang đảm bảo độ đồng bộ đông đều, chính xác nên thuận tiện cho việc vận chuyển. Gạch terrazzo được sản xuất thông qua công nghệ ép rung hiện đại, là sản phẩm gạch không nung nên đảm bảo gần gũi với thiên nhiên, không gây ô nhiễm môi trường.

Với công nghệ sản xuất hiện đại giúp tiết kiệm được chi phí và nhân công lao động mà sản phẩm gạch lại đạt được chất lượng cao, đáp ứng được yêu cầu và mục đích sử dụng trong các lĩnh vực xây dựng. Đời sống ngày càng hiện đại nên các nhà sản xuất gạch Terrazzo cũng không ngừng sáng tạo ra những mẫu mã mới lạ, đẹp mắt đáp ứng được nhu cầu mục đích sử dụng của người tiêu dùng Việt.

**2.2. PHÂN TÍCH VI MÔ**

2.2.1. Nguồn lực của doanh nghiệp

2.2.1.1. Nhân lực.

Hơn 40 năm kể từ ngày khôi phục lại nhà máy Vôi Long Thọ, Đảng bộ Công ty Cổ phần Long Thọ đã lãnh đạo đơn vị nỗ lực phấn đấu thực hiện thắng lợi toàn diện nhiệm vụ chính trị của Đảng và Nhà nước giao cho: Xây dựng đội ngũ công nhân tu dưỡng ý chí cách mạng, hăng hái lao động sản xuất, đẩy mạnh phong trào thi đua “Năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế”.

Cùng với sự nỗ lực đó, nguồn nhân lực của Công ty không ngừng phát triển cả về số lượng lẫn trình độ.

Tổng nguồn nhân lực: 226 người, trong đó:

* Lao động trực tiếp: 176 người.
* Lao động gián tiếp: 50 người.

Trình độ:

* Đại học, thạc sĩ: 55 người.
* Trung cấp: 6 người.
* Công nhân kỹ thuật bậc 3/7 đến 7/7: 165 người.

Bên cạnh đó, Công ty không ngừng chăm lo cải thiện đời sống lao động thực hiện các chính sách BHLĐ, BHXH, BHYT; Tổ chức bữa ăn công nghiệp, khám sức khỏe định kỳ, bồi duỗng nghề nghiệp; tổ chức phong trào vui vẻ, nâng cao thu nhập cho lao động cả về tiền lương và phúc lợi tập thể; chăm lo xây dựng lực lượng tự vệ và công tác quốc phòng toàn dân, sẵn sàng chiến đấu, bảo vệ trật tự trị an, giữ vững truyền thống đơn vị “Anh hùng lực lượng vũ trang Nhân dân”, Xây dựng hệ thống chính trị Đảng, chính quyền và các đoàn thể đạt chuẩn trong sạch vững mạnh.

Với những hoạt động chăm lo và phát triển nguồn nhân lực trên, Công ty Cổ phần Long Thọ từng bước trưởng thành, phát triển lớn mạnh theo hướng CNH – HĐH đất nước.

Kết luận: Nguồn nhân lực tương đối dồi dào tuy nhiên để tìm kiếm được công nhân tay nghề cao thì khá khó, lực lượng trẻ ít, việc đào tạo công nhân cần thời gian dài. Công ty nên chú trọng vào chế độ đãi ngộ khi khối lượng công việc lớn để giữ công nhân tay nghề cao và tránh công nhân được đào tạo chưa thành thạo đã bỏ việc.

2.1.1.2. Tài chính:

**2.2.2. Phân tích 5 lực lượng cạnh tranh:**

2.2.2.1: Đối thủ ngành:

Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều doanh nghiệp, nhà máy sở hữu công nghệ sản xuất gạch lát Terrazzo,

2.2.2.2. Đối thủ tiềm ẩn:

2.2.2.3. Nhà cung ứng:

Số lượng nhà cung cấp sẽ quyết định đến áp lực cạnh tranh, quyền lực đàm phán của họ đối với ngành, doanh nghiệp. Nếu trên thị trường chỉ có một số vài nhà cung cấp có quy mô lớn sẽ tạo áp lực cạnh tranh, ảnh hưởng tới toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành.

Nguyên liệu để sản xuất chủ yếu bao gồm:

* Xi măng PCB30.
* Xi măng trắng.
* Bột đá trắng.
* Đá trắng.
* Cát.

Về nguồn cung ứng, công ty có xi măng nội bộ vì công ty có 2 xưởng sản xuất riêng biệt là xí nghiệp xi măng và xí nghiệp gạch terrazzo, qua đó xi măng được sản xuất và vừa xuất bán ngoài và vừa có sử dụng trong nội bộ trong công ty do đó nguồn cung xi măng PCB30 được đảm bảo để việc sản xuất không ảnh hưởng.

Giá cát xây dựng tại các khu vực thị trường quý III/2021 được thể hiện như bảng sau:

|  |  |
| --- | --- |
| **Khu vực thị trường** | **Cát vàng** |
| **Trung du và miền núi phía Bắc** | 306.222 |
| **Đồng bằng sông Hồng** | 426.448 |
| **Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung** | 329.892 |
| **Tây Nguyên** | 471.274 |
| **Đông Nam Bộ** | 427.425 |
| **Đồng bằng sông Cửu Long** | 506.365 |

Bảng: Giá bán cát vàng trên các thị trường.

Bột đá trắng cần có thông số như sau:

|  |  |
| --- | --- |
| **Độ mịn** | 120-150 micron |
| **Độ trắng** | 88-90% |
| **Hàm lượng CaCO3** | 95-97% |

**Kết luận:**

Do đặc thù các nguyên vật liệu đầu vào của ngành sản xuất gạch lát Terrazzo chủ yếu là những hàng hóa công nghiệp nặng nên chịu phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện thời tiết, quá trình khai thác, sản xuất của các đơn vị cung cấp. Giá cả nhập nguyên vật liệu cũng bị ảnh hưởng từ giá vận chuyển khi mà giá xăng dầu trên thế giới tăng cao hoặc hạ giá bất ngờ.

2.2.2.4. Khách hàng:

Với sự phát triển của ngành Xây dựng và Bất động sản, lượng tiêu dùng trong nước được dự đoán là sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh, điều này phản ánh qua sự xuất hiện của rất nhiều công trình xây dựng như khu du lịch, resort, khách sạn, nhà hàng, quán cà phê,… Việc các công trình xây dựng mọc lên ngày càng nhiều sẽ góp phần tiêu thụ mạnh sản lượng gạch trong tương lai gần.

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng vẫn còn nhiều khó khăn nhưng đã có những chuyển biến tích cực và cho thấy tín hiệu tiếp tục phục hồi. Sự phục hòi ngành xây dựng sẽ là yếu tố hỗ trợ cho ngành vật liệu xây dựng nói chung và gạch ốp lát nói riêng. Tốc độ đô thị hóa nhanh cùng tốc độ tăng dân số 0.9% mỗi năm sẽ thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng gạch ốp, lát. Theo ước tính từ số liệu của Tổng điều tra dân số 2019, trong giai đoạn 2019-2023, tổng nhu cầu nhà ở xây mới và thay thế sx

2.2.2.5. Sản phẩm thay thế.

Bên cạnh việc sử dụng gạch lát terrazzo thì người tiêu dùng còn có sự lựa chọn đó là lát đá tự nhiên như là đá granite – đá tự nhiên. Tuy nhiên việc lát đá này chỉ nên ở diện tích vừa phải như sân vườn, khuôn viên văn phòng công ty,… bởi vì giá thành tương đối cao nếu áp dụng cho lát diện tích rộng lớn.

Với ưu điểm của đá lát là có độ cứng cao, chống chọi tốt với thời tiết. Các loại đá lát sân vườn có đặc tính chống thấm tốt, không dễ rạn nứt theo thời gian nên độ bền theo thời gian lâu, các loại đá lát được chọn có độ nhám cao để tránh gây nguy hiểm khi bị dính nước gây trơn trượt.

Có nhiều loại với nhiều kích thước như đá granit dạng khối, dạng tấm hay là đá cẩm thạch. Giá thành ứng với từng loại sẽ có từng mức giá khác nhau. Giá cao, chỉ phù hợp với những công trình cao cấp hoặc các gia đình có mức thu nhập cao.

2.3. PHÂN TÍCH SWOT:

|  |  |
| --- | --- |
| **ĐIỂM MẠNH (S)** | **ĐIỂM YẾU(W)** |
| * Là đơn vị hàng đầu của tỉnh Thừa Thiên Huế về việc sản xuất gạch lát Terrazzo. * Nguồn cung ứng bền vững, giá thành nguyên vật liệu thấp, hợp lý. * Sản phẩm có cường độ chịu lực cao, tính ma sát lớn. * Dễ dàng thi công nhanh chóng. * Giá thành rẻ hơn so với các loại gạch lát vỉa hè khác * Có nhiều màu sắc, đảm bảo thân thiện với môi trường. * Giá thành phù hợp với điều kiện kinh tế của hầu hết các hộ gia đình hiện đại | * Có lịch sử tương đối lâu đời nhưng lực lượng công nhân hiện nay tay nghề còn kém, không được đào tạo kỹ thuật bài bản. * Quãng đường phân phối sản phẩm vào Đà Nẵng tương đối xa(100km). * Khả năng chịu lực thấp hơn gạch bê tông tự chèn. |
| **CƠ HỘI ( O)** | **THÁCH THỨC (T)** |
| * Thị trường bất động sản phát triển nhanh. Tạo cơ hội cho ngành xây dựng và vật liệu xây dựng phát triển mạnh. * Tốc độ đô thị hóa ở nước ta ngày một tăng mạnh mẽ nên nhu cầu vật liệu xây dựng nói chung và gạch lát terrazzo nói riêng cũng tăng. | * Có nhiều đối thủ cạnh tranh ở thị trường mới. * Công nghệ ép rụng gây ô nhiễm tiếng ồn. * Việc giá xăng dầu tăng cao gây ảnh hưởng đến định mức giá thành sản phẩm và giá vận chuyển gây áp lực lên việc tiêu thụ sản phẩm. * Chi phí điện tăng cao. * Nhu cầu của người tiêu dùng tăng cao, đòi hỏi sản phẩm có mẫu mã mới, hoa văn bắt mắt. |

CHƯƠNG 3: XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU MARKETING VÀ XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

3.1. CHIẾN LƯỢC S-T-P:

3.1.1. Phân đoạn thị trường:

**Phân đoạn thị trường theo địa lý:**

Sản xuất gạch ốp lát tại Việt Nam là một trong số ít các ngành công nghiệp vươn lên tầm cỡ khu vực và thế giới. Tổng công suất hiện đạt tới 500 triệu m2/ năm, đứng đầu Đông Nam Á và thứ 6 thế giới. Riêng gạch sản xuất gạch Granite hiện có công suất còn khiêm tốn, trên 60 triệu m2/năm.

Tập trung chủ yếu ở phía Bắc, gần vùng nguyên liệu. Các nhà máy sản xuất gạch ốp lát nằm trải khắp cả nước tuy nhiên tập trung phần đông ở khu vực phía Bắc do đây là khu vực có trữ lượng lớn các nguyên liệu sản xuất gạch như đất sét, tràng thạch. Với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp. Ngoài các doanh nghiệp nội địa như Viglacera, Đồng Tâm, Thạch Bàn, CMC,… còn có sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài như Taicera, Bạch Mã, Prime,… cùng với các Công ty tư nhân mới được thành lập không lâu nhưng có năng lực sản xuất rất lớn như Catalan (18 triệu m2/năm), Toko (15 triệu m2/năm), Vitto (36 triệu m2/năm), Tasa (24 triệu m2/năm),.. Các chủng loại sản phẩm gạch ốp lát giá rẻ nhập khẩu từ Trung Quốc mặc dù đã giảm so với các năm trước nhưng vẫn có sức cạnh tranh lớn.

Các doanh nghiệp trong nước vẫn đứng vững nhờ bảo hộ và đầu tư tốt về mặt công nghệ. Tại thị trường Việt Nam, gạch Trung Quốc đang trực tiếp cạnh tranh với hàng nội địa. Tuy nhiên hiện tại gạch nội đang chiếm ưu thế nhờ sử dụng các dây chuyền sản xuất tiên tiến từ châu Âu đảm bảo chất lượng sản phẩm, lợi thế về địa lý giúp giảm giá thành và đáp ứng các nhu cầu đơn hàng từ nhỏ đến lớn. Bên cạnh đó, ngành vẫn đang được sự bảo hộ lớn. Các sản phẩm gạch nhập khẩu hiện vẫn chịu thuế suất nhập khẩu cao làm giảm tính cạnh tranh với hàng trong nước.

**Phân đoạn thị trường theo hành vi mua hàng:**

* Lý do mua hàng:
* Trong hộ gia đình: Gạch được mua nhằm phục vụ cho việc trang trí trong khuôn viên nhà ở, vườn nhà,..
* Ngoài hộ gia đình: Các thầu công trình xây dựng, cơ quan, doanh nghiệp,… mua gạch lát Terrazzo nhằm mục đích sử dụng để ốp lát vỉa hè, công viên, một số công trình công cộng khác như trường học, bệnh viện, sân vườn,…
* Lợi ích tìm kiếm:
* Gạch lát Terrazzo đã trở thành vật liệu quen thuộc như một phần của quang cảnh cuộc sống. Càng ngày độ phổ biến của loại gạch này càng mở rộng quy mô ảnh hưởng, có thể dễ dàng tìm kiếm. Vì sản phẩm được ứng dụng rộng rãi, thường là dùng cho các không gian ngoài trời như sân vườn, vỉa hè, đường đi trung tâm thương mại, bệnh viện, công viên.

**Phân đoạn thị trường theo yếu tố nhân khẩu học:**

Bắc Trung Bộ: với tổng diện tích đất tự nhiên khoảng 5,15 triệu ha, là phần phía Bắc của miền Trung Việt Nam, tính đến 2022, Bắc Trung Bộ có khoảng trên 10,5 triệu dân, đây là một trong 7 vùng kinh tế được Chính phủ giao lập quy hoạch tổng thể kinh tế xã hội.

Duyên hải Nam Trung Bộ: với diện tích tự nhiên hơn 44.390 km2 (tỷ lệ 13,4% so với tổng diện tích cả nước), với 9.385.214 người (tỷ lệ 9,6% so với tổng dân số cả nước.

Tây Nguyên: có hơn 4,4 triệu dân (năm 2002), trong đó đồng bào dân tộc ít người chiếm khoảng 30%, là nơi cư trú của nhiều dân tộc ít người, dân cư thưa nhất nước ta, đời sốn còn nhiều khó khăn và đang được cải thiện.

**Phân đoạn thị trường theo đặc điểm kinh doanh:**

Khách hàng lựa chọn là nhà sản xuất thiết bị gốc: khách hàng là các nhà đầu tư, các công ty xây dựng có nhu cầu sử dụng gạch lát Terrazzo để trang trí khuôn viên các công trình như nhà ở, trường học, bệnh viện, khách sạn, resort, vỉa hè đi bộ,… Nhà máy áp dụng phương pháp bán hàng trực tiếp sau khi thỏa thuận và kí kết hợp đồng công ty sẽ bốc hàng lên xe và vận chuyển đến tận công trình, giá cả và chiết khấu sẽ được thương lượng trước khi kí hợp đồng giữa 2 bên.

Khách hàng là các nhà phân phối công nghiệp: là các cơ sở kinh doanh, đại lý phân phối sản phẩm gạch terrazzo, sẽ có bộ phận bán hàng của công ty đến tận nơi khảo sát, kí kết hợp đồng và giá đã qua chiết khấu xong sẽ tiến hành giao hàng.

**Kết luận:** Thông qua các tiêu thức thị ta chọn phân đoạn thị trường theo địa lý là phù hợp nhất để thực hiện quá trình phát triển việc kinh doanh sản phẩm

3.1.2. Lựa chọn thị trường mục tiêu:

Công ty Cổ phần Long Thọ được gây dựng nên ở Huế với khoảng thời gian đã lâu, đã có vị thế nhất định của công ty tại thị trường cung cấp gạch Terrazzo ở trong thành phố Huế và các huyện trong tỉnh. Mức độ phủ sóng của sản phẩm này của công ty là rất lớn.

Hiện tại mục tiêu của công ty là bắt đầu mở rộng thị trường cung cấp gạch không chỉ ở Huế mà sang địa bàn lân cận là thành phố Đà Nẵng với vị trí cách trung tâm thành phố Huế gần 100km. Đây là thị trường tiêu thụ tốt nếu công ty có thể nắm bắt được cách thức chiếm lĩnh, nếu giành được thị phần này sẽ đem lại lợi nhuận lớn hơn cho công ty, giải quyết vướng mắt tồn kho trong thời gian trở lại đây.

3.1.2.1. Đánh giá các khúc thị trường:

Gạch lát Terrazzo được coi là bước cuối hoàn thiện công trình xây dựng. Hàng năm, với sự phát triển mạnh mẽ của ngành xây dựng, nên ngành sản xuất vật liệu xây dựng nói chung và ngành sản xuất gạch lát Terrazzo cũng đang trên đà phát triển mạnh mẽ. Đất nước đang trong giai đoạn phát triển nhanh, cơ sở hạ tầng tiếp tục được đầu tư lớn, không chỉ đầu tư bằng nguồn vốn ngân sách Nhà nước vào việc thay đổi bộ mặt và diện mạo đô thị tại các tuyến phố, các dự án chỉnh trang đô thị như sửa chữa thay thế vỉa hè, quảng trường, công viên, công trình công cộng,…

Nhiều tập đoàn, doanh nghiệp đã đầu tư những khu đô thị, khu nghỉ dưỡng quy mô lớn, trong đó kiến trúc cảnh quan sân vườn, lối đi, vỉa hè, khu vui chơi, khu dạo bộ… được đầu tư nhiều hơn với tiêu chuẩn cao hơn về kỹ thuật và mỹ thuật để làm điểm nhấn cho các dự án thương mại giúp việc quảng bá và bán các sản phẩm bất động sản của dự án được thuận lợi hơn, cạnh tranh hơn.

Ngoài ra, với thị trường bán lẻ là các chủ đầu tư nhà ở riêng lẻ ở khu vực ngoại ô, vùng dân cư ngoài đô thị, các địa phương hiện nay với mức thu nhập và đời sống người dân ngày càng cao, nhu cầu làm đẹp không gian sân vườn, ngõ xóm ngày càng lớn. Chỉ có lát gạch bê tông mới có thể đủ khả năng chịu lực đảm bảo công năng mà vẫn đáp ứng tính đa dạng và tính thẩm mỹ phong phú.

3.1.2.2. Lựa chọn đoạn thị trường:

Thành phố Đà Nẵng đang trở thành đô thị lớn, sinh thái và thông minh, là trung tâm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và thành phố biển đáng sống đạt đẳng cấp khu vực châu Á. Hai mũi quy hoạch phát triển đô thị được xác định là phía Đông Nam và Tây Bắc thành phố. Sự phát triển về phía Nam để kết nối đô thị Điện Bàn, phát triển về hướng Tây và Tây Bắc hình thành các đô thị vệ tinh, các khu sản xuất tập trung với các dự án đầu tư động lực để phát triển kinh tế.

Đến hiện nay, Đà Nẵng có 323 dự án đầu tư trong nước với tổng vốn đầu tư 97.699,6 tỷ đồng và 716 dự án FDI với tổng vốn đầu tư 3.352 tỷ USD. Theo đó , trong vòng vài năm trở lại đây, mật độ xây dựng tại các khu đô thị của Đà Nẵng tăng lên đáng kể.

Nguồn lực đầu tư lớn, kéo theo sự phát triển kinh tế xã hội đã kéo theo một lượng lớn người dân đến Đà Nẵng sinh sống lập nghiệp. Việc dân số tăng dẫn đến việc nhu cầu xây dựng nhà ở tăng. Xây dựng phát triển dẫn đến việc sản xuất gạch terrazzo cũng dần tăng theo.

3.1.2.3. Các chiến lược chiếm lĩnh thị trường:

**Tăng giá trị sản phẩm không đồng nghĩa tăng giá bán:**

Với chiến lược này, người hưởng lợi là khách hàng tiêu dùng. Khi sản phẩm được tung ra tại thị trường Đà Nẵng, để thu hút sự quan tâm chú ý của khách hàng, công ty tạo giá bán thấp nhưng chất lượng sản phẩm tốt hơn để có thể cạnh tranh với sản phẩm đang có của đối thủ. Sau đó, các đối thủ cạnh tranh hiện tại tại thị trường Đà Nẵng sẽ hạ giá bán để có thể cạnh tranh với sản phẩm của công ty.

Song, công ty phải đưa ra giải pháp phù hợp để tăng giá trị sản phẩm mà giá bán không thay đổi sẽ có lợi hơn hẳn so với việc giảm giá. Bên cạnh đó, công ty có thể tìm nguồn cung mới hoặc áp dụng thêm công nghệ mới làm giảm giá thành. Điều này sẽ khiến khách hàng hài lòng hơn khi mua hàng.

**Hợp tác dùng các doanh nghiệp khác:**

Khi mà công ty có tham vọng mở rộng thị trường sang địa bàn thành phố Đà Nẵng với vị trí cách trung tâm thành phố Huế gần 100km đường đi bộ. Việc cần thiết lúc này là hợp tác với một đơn vị chuyên vận chuyển hàng hóa nặng nhưng bàn bạc và kí kết hợp đồng với một mức giá hợp lý.

Bên cạnh đó cần phải liên hệ với các cơ sở phân phối vật liệu xây dựng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng để mời tham khảo sản phẩm gạch của công ty mình để có thể phân phối.

**Bán hàng trực tiếp:**

Công ty cần thiết lập bộ phận thị trường – bán hàng mới ở thị trường Đà Nẵng, để có lực lượng gặp mặt trực tiếp khách hàng để khảo sát và cung cấp cho họ thông tin về sản phẩm thông qua việc giới thiệu catalog sản phẩm, công dụng và cách lắp đặt. Tuy nhiên với chiến lược này đòi hỏi doanh nghiệp phải có đội ngũ nhân viên bán hàng với kỹ năng tốt, hướng ngoại, am hiểu thói quen đời sống của người dân Đà Nẵng, để có thể thuyết phục khách hàng lựa chọn sản phẩm.

**Internet Marketing/ Social Marketing:**

Đây là chiến lược marketing mang lại hiệu quả cao được áp dụng rộng rãi nhất. Theo thống kê cho thấy, số lượng người sử dụng internet ở nước ta chiếm 70.3% tổng dân số, trong đó bao gồm cả mạng xã hội facebook. Điều này cũng cho thấy xu hướng marketing gắn liền với internet thông qua các kênh s

3.1.3. Định vị sản phẩm trên thị trường:

Muốn đưa sản phẩm thâm nhập thị trường Đà Nẵng để tiêu thụ sản phẩm. Điều cần thiết là phải biết rõ các đối thủ hiện tại của công ty sẽ đối đầu khi muốn thâm nhập thị trường này.

Với thông số kỹ thuật:

|  |  |
| --- | --- |
| **Kích thước gạch** | 300x300x30 |
| **Sai lệch chiều dài cạnh, % không lớn hơn** | 0,30 |
| **Chiều dày viên gạch, mm** | Từ 27-30 |
| **Độ bền uốn, Mpa, không nhỏ hơn** | 5,0 |
| **Độ mài mòn lớp mặt không lớn hơn (G/cm2)** | 0,45 |
| **Độ hút nước không lớn hơn (%)** | 8 |
| **Độ chịu lực va đập xung kích số lần không nhỏ hơn (số lần)** | 30 |
| **Tải trọng uốn gãy toàn viên, không nhỏ hơn (daN/viên)** | 100 |
| **Độ cứng bề mặt không nhỏ hơn** | Đạt tiêu chuẩn |

Với chất lượng đã được hợp chuẩn, kiểm soát chất lượng theo TCVN 7744:2013 chính là điểm tựa chắc chắn để có thể dễ dàng cạnh tranh trên thị trường khi mà thời đại hiện này yêu cầu mọi thứ phải đạt chất lượng cao mới có thể tồn tại để cạnh tranh trên thị trường.

3.1.3.1. Chiến lược định vị:

* Định vị dựa trên đặc điểm: sản phẩm gạch terrazzo với kích thước 300x300x28 mm. Có 4 màu sắc là đen, đỏ, xanh lá, vàng.Có 4 loại hoa văn chính là rẻ quạt, ca rô, bát giác, 2 hình tròn. Với đặc điểm khác lạ với các đối thủ là mặt dưới của gạch Terrazzo Long Thọ được in logo của công ty trong quá trình ép thủy lực.
* Định vị dựa trên giá cả: việc giá xăng dầu đã giảm so với đầu năm nay, biến động xăng dầu đã bắt đầu ổn định, vì vậy việc sản xuất có thể giảm một phần chi phí máy móc, nguồn cung vật liệu là xi măng lại là nguồn nội bộ. Nên phần chi phí sản xuất có thể có chính sách giảm bớt một phần.
* Text

  Description automatically generatedĐịnh vị dựa trên chất lượng và uy tín: là doanh nghiệp hàng đầu về sản xuất gạch lát ở Huế, có tuổi đời hơn 50 năm về sản xuất vật liệu xây dựng. Công nghệ càng tân tiến hóa. Quá trình sản xuất tự động hóa để tiết kiệm sức lao động. Gạch lát terrazzo là loại gạch xi măng sản xuất theo công nghệ ép kín hơi với dây chuyền thiết bị hiện đại của Italy. Có khả năng làm nổi bật vẻ đẹp của chất liệu cấu thành do cấu trúc đồng nhất và chắc rắn, được đánh bóng bề mặt một cách tinh vi. Gạch Terrazzo Long Thọ đã được hợp chuẩn, kiểm soát chất lượng theo TCVN 7744:2013.

Hình : Giấy chứng nhận tiêu chuẩn đo lường chất lượng sản phẩm gạch Terrazzo Long Thọ

3.1.3.2. Quy trình định vị:

* Tiến hành nghiên cứu thị trường: Công ty cần phải tìm hiểu rằng khách hàng có những lựa chọn thay thế nào đối với sản phẩm của mình để có thể làm nổi bật điều gì cho sản phẩm của mình trở nên khác biệt, đặc sắc hơn so với đối thủ.. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh trực tiếp và gián tiếp với công ty để tham khảo cách họ tiếp cận, quảng bá sản phẩm đến với khách hàng. Thiết lập đội ngũ nhân viên thị trường, bán hàng có am hiểu về đời sống, nhu cầu của các đối tượng khách hàng tương lai để thu nhập ý tưởng, giới thiệu sản phẩm đến với các chủ thầu xây dựng, các địa phương có những công trình đang chuẩn bị xây dựng. Khảo sát tình hình giá cả các đối thủ hiện tại. Điều này sẽ cho phép công ty phân biệt được sự khác biệt giữa sản phẩm của mình và đối thủ cạnh tranh và giúp doanh nghiệp giải thích cho khách hàng tiềm năng tại sao sản phẩm của công ty là lựa chọn tốt.
* Đánh giá sản phẩm: phải dựa trên giá trị duy nhất mà công ty và sản phẩm của doanh nghiệp cung cấp. Thực hiện phân tích Swot là cách hữu ích để phân tích một cách khách quan những gì mà sản phẩm của công ty thể hiện. Điều này đảm bảo rằng thông điệp tiếp thị của doanh nghiệp phù hợp với trải nghiệm sản phẩm, do đó giúp khách hàng.

CHƯƠNG 4: CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM

4.1. XÁC ĐỊNH VAI TRÒ CỦA SẢN PHẨM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP:

4.2. ĐẶC ĐIỂM THIẾT KẾ SẢN PHẨM

4.2.1. Nhận diện thương hiệu:

* Tên công ty: Cổ phần Long Thọ.
* Nhãn hiệu sản phẩm( tên sản phẩm): Gạch lát Terrazzo
* Logo

  Description automatically generated with medium confidenceLogo:

* Điểm đặc biệt: các sản phẩm gạch lát Terrazzo Long Thọ được sản xuất với công nghệ ép kín hơn của OCEM, với điểm đặc biệt là khung ép được khắc tên công ty ở mặt dưới sản phẩm, tạo điểm riêng biệt chỉ có ở gạch Terrazzo Long Thọ.

4.2.3. Dịch vụ khách hàng:

Khi khách hàng đặt mua sản phẩm của công ty: Trước khi kí kết hợp đồng, công ty sẽ cho nhân viên đến tận nơi để đo đạt kích thước khuôn viên cần lắp đặt để tính toán số lượng gạch cần thiết để sử dụng. Sẽ có quy trình ký hợp đồng kinh doanh rõ ràng với các điều khoản ràng buộc. Có 2 phương thức thanh toán như sau: thanh toán trước khi giao hàng bằng hình thức chuyển khoản đến số tài khoản của công ty thì sẽ được hưởng mức chiết khấu với giá trị là 10% giá sản phẩm. Còn thanh toán khi nhận hàng thì cũng sẽ nhận được mức chiết khấu nếu thanh toán toàn bộ chi phí. Còn nếu thanh toán không hoàn toàn thì sẽ không được hưởng mức chiết khấu. Sẽ được thông báo trong điều khoản khi kí kết hợp đồng mua bán.

Công ty có tặng kèm catalog hướng dẫn lắp đặt gạch lát Terrazzo.

4.3. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING THEO CHU KỲ SẢN PHẨM:

4.3.1. Giai đoạn giới thiệu sản phẩm:

4.3.2. Giai đoạn tăng trưởng:

4.3.3. Giai đoạn trưởng thành:

4.3.4. Giai đoạn suy thoái:

THÔNG SỐ KỸ THUẬT:

|  |  |
| --- | --- |
| MÁY | THÔNG SỐ KỸ THUẬT |
|  | Chiều dài khung nâng: 2445mm  Chiều rộng: 1200mm  Chiều cao gầm xe: 110mm  Bán kính quay: 2120mm  Chiều cao cột, mở rộng: 4050mm  Góc nghiêng: 6/11  Loại lốp: Khí nén, lốp đặc.  Trọng lượng xe: 3800kg.  (xe Komatsu) |
|  | Dung tích gầu: 3-4.2 mét khối.  Kích thước tổng thể: 8300x3016x3515mm  Tâm trục: 3300mm  Khoảng sáng gầm xe: 500mm  Chiều cao nâng tối đa: 5510mm  Trọng lượng toàn xe:17800kg  Lực nâng lớn nhất: 7500kg.  (xe xúc lật) |
|  | Kích thước tổng thể: 3100x1600x2480mm  Trọng lượng máy:5T  Công suất máy trộn: 5,5kw  Năng lực sản xuất: 3000-4000 viên/ngày.  (máy ép ngói thủy lực) |
|  | Kích thước máy: 3800x1400x2000mm.  Kích thước gạch mài: 300x300mm, 400x400mm  Công suất máy: 35,2kW/h, 3 pha 380V.  Trọng lượng máy: 2,7 tấn  Năng suất máy: 2200-2400 viên/ ca. |
|  |  |

Phân phối

CÔNG TY LONG THỌ

NHÀ SẢN XUẤT

ĐẠI LÝ

NHÀ BÁN LẺ

KHÁCH HÀNG TIÊU DÙNG