

گفتگو با سید مهدی میر حسینی، عضو هیئت مدیره شرکت پارس پروفیل سازان؛

ارزآوری با صادرات محصولات پارس پروفیل

اشاره

شرکت پارس پروفیل سازان یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های فعال در زمینه تولید پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه مورد استفاده در دروپنجره‌های یوپی‌وی‌سی است که قریب به ربع قرن در این صنعت حضور فعال دارد. این مجموعه تولیدی که با تلاش و همفکری جوانانی سخت‌کوش و مجرب شکل گرفته است تلاش می‌کند تا با به‌کارگیری آخرین تکنولوژی روز و ماشین‌آلات پیشرفته و همچنین استفاده از دانش و تجربه نیروی کار جوان و پویای ایرانی محصولی با کیفیت و در حد و اندازه‌های استاندارد جهانی طراحی، تولید و روانه بازار کند. محصولات تولیدی شرکت پارس پروفیل سازان کاملاً تابع نقشه‌های فنی است که کارشناسان طراح پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی آنها را تهیه می‌کنند و سعی بر این است که تولیدات این شرکت از نظر کمی و کیفی انطباق کامل با نقشه‌های پیشنهادی داشته باشند تا پنجره‌های تولیدشده با استفاده از پروفیل‌های تقویتی تولیدشده در این مجموعه، دارای حداکثر ماندگاری و استحکام مورد انتظار باشد. کیفیت بالای این محصولات باعث شده تا بازارهای هدف منطقه‌ای و جهانی نیز استقبال قابل‌اعتنایی از این محصولات داشته باشند و حضور مستمر این مجموعه در نمایشگاه‌های خارجی و صادرات محصول به چندین کشور نیز مویید این نکته است. نشریه پنجره‌ایران به‌منظور آشنایی هرچه بیشتر مخاطبان و فعالان صنعت دروپنجره کشور با این مجموعه موفق گفتگویی با مهندس سید مهدی میر حسینی، عضو هیئت مدیره شرکت پارس پروفیل سازان انجام داده که در ادامه توجه شما را به این گپ و گفت جلب می‌کنیم.



آینده نزدیک در زمره برترین تامین‌کنندگان پروفیل‌های سازه کفاف باشیم. در تولید پروفیل گالوانیزه مورد استفاده دروپنجره یوپی‌وی‌سی چه استانداردها و الزامات فنی باید رعایت شود؟

مهم‌ترین نکته فنی در تولید پروفیل‌های تقویتی استحکام و تطابق ابعاد با پروفیل یوپی‌وی‌سی است که مجموعه پارس پروفیل سازان با به‌کارگیری متخصصان و کارشناسان خبره در صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی تلاش کرده با توجه به نقشه‌های فنی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی اقدام به طراحی و تولید پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه کند.

سیاست کلی فروش و بازاریابی در شرکت پارس پروفیل سازان چگونه است؟

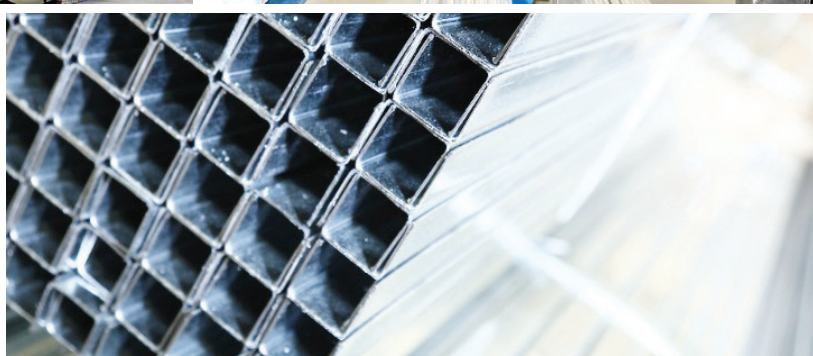
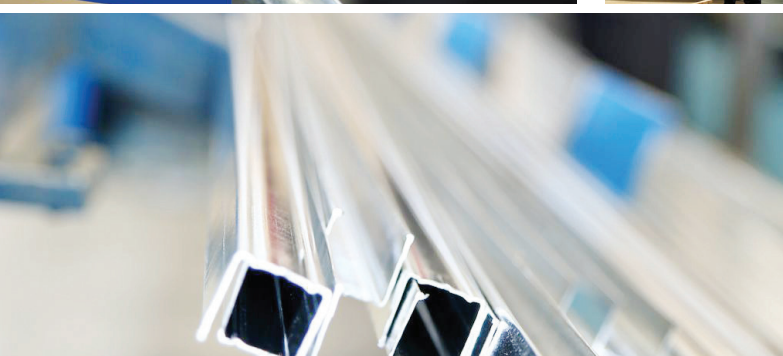
همواره کوشیده‌ایم با برنامه‌ریزی برای بازارهای گوناگون، راهکارهای مناسبی را مطابق با بازارهای هدف برگزینیم. خوشبختانه با توجه به سهم قابل‌توجهی که در بازار داخلی داریم و همچنین حضور فعال در نمایشگاه‌های خارجی و همچنین صادرات محصول به بازارهای منطقه‌ای، توانسته‌ایم در حد قابل قبولی به اهداف موردنظرمان در این راستا دست پیدا کنیم.

برای آشنایی بیشتر مخاطبان نشریه ابتدا مختصری پیرامون تاریخچه تاسیس و فعالیت شرکت پارس پروفیل سازان توضیح دهید.

شرکت پارس پروفیل سازان تولیدکننده پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه از سال ۱۳۸۷ در شهرک صنعتی عباس‌آباد تهران آغاز به فعالیت کرد. این مجموعه با تجربه‌ای ۱۴ ساله در این صنعت، هم‌اکنون یکی از برترین تامین‌کنندگان پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه در کشور است که سهم قابل‌توجهی از این محصول را در بازار دروپنجره کشور در اختیار دارد.

پارس پروفیل سازان در حال حاضر چه محصولاتی تولید و به بازار دروپنجره کشور عرضه می‌کند و آیا برنامه‌ای برای تولید و عرضه محصول جدید دارید؟

در راستای راهبرد توسعه محصول شرکت پارس پروفیل سازان، این شرکت در زمستان سال ۱۴۰۰ اقدام به نصب و راه‌اندازی به‌روزترین خطوط تولید سازه‌های سقف‌های کاذب (کناف) کرد و هم‌اکنون در زمره تولیدکنندگان این دسته محصولات نیز قرار گرفته است. امیدواریم در سایه تجربه و تلاش همکاران و لطف خداوند در



به همراه داشت، افق‌های جدیدی رو به این شرکت گشوده شد.
به نظر شما کامل بودن سبد محصولات یک مجموعه چه میزان در رشد و ارتقا سازمانی آن مجموعه موثر است؟
پارس پروفیل‌سازان می‌کوشد با دارا بودن سبندی کامل از محصولات پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه، نمایندگی پخش و فروش پروفیل پلاس‌پن و دارا بودن سایر ملزومات، نقش سازنده‌ای در صنعت دروپنجره یوبی‌وی‌سی و همچنین با تولید سازه‌های سقف کاذب (کناف) در صنعت ساختمان کشور ایفا کند.

مهم‌ترین راهبرد در مواجهه با مشتری را چه چیزی می‌دانید؟
تمام تلاش همکاران من طی ۱۴ سال گذشته بر این بوده که مشتریان ارجمند با یک‌بار خرید از این مجموعه ضمن برخورداری از باکیفیت‌ترین و به‌صرفه‌ترین پروفیل تقویتی گالوانیزه، نیازشان برای خرید پروفیل یوبی‌وی‌سی و سایر ملزومات به‌یک‌باره تامین و لبخند رضایت بر لبانشان جاری شود.

و سخن آخر...
شاید ما اولین تولیدکننده پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه نباشیم اما تمام تلاش ما در این سال‌ها بر این بوده که با بهبود مستمر فرایندها در ذهن و قلب شما عزیزان «مشتری مدارترین باشیم».

به‌طور کلی راهبرد فعلی شرکت پارس پروفیل‌سازان توسعه بازار، نفوذ در بازار و توسعه محصول است که در این راستا دستاوردهایی داشته که به‌اختصار به اطلاع مخاطبان می‌رسانیم: برآورد بنده این است که پارس پروفیل‌سازان حدود نیمی از نیاز بازار کشور را تامین می‌کند و از این امکان برخوردار است تا با امکانات موجود ماهیانه ۳۰۰۰ تن پروفیل تقویتی گالوانیزه باکیفیت و در کمترین زمان ممکن تحویل مشتریان ارجمند دهد. البته این دستاورد مقدور نبود جز با تلاش مضاعف همکاران و لطف مشتریان گرامی که یقیناً سرمایه‌ای ارزشمند برای ما محسوب می‌شوند.

پارس پروفیل‌سازان در زمینه توسعه بازار داخل کشور، فعالیت در بازارهای منطقه‌ای و صادرات محصول به خارج از کشور چه برنامه‌ای دارد؟

همواره کوشیده‌ایم با نگاهی علمی در جهت تحقق اهداف کلان ارزآوری و ارتقاء جایگاه کالای ایرانی و همچنین اهداف شرکت در حرکت باشیم. پارس پروفیل‌سازان با دارا بودن تمام مجوزهای رسمی صادراتی از ابتدای سال ۱۴۰۰ در بازارهای کشورهای همسایه حضوری پررنگ داشته و با صادرات به کشورهای افغانستان، ارمنستان و عراق در این مسیر ختیر قدم گذاشته است. در همین راستا با حضور در نمایشگاه پروژه ساختمانی اربیل اقلیم کردستان عراق در خردادماه سال جاری که نتایج بسیار ارزشمندی برای مجموعه ما