

سفیر

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی سفیر؛

آک پروفیل؛ سفیر آسایش و آرامش خانه شما



اشاره

بازرگانی سفیر از جمله مجموعه‌های فعال صنعت در و پنجره کشور است که در زمینه فروش و عرضه پروفیل، پراق آلات و شیشه در و پنجره دوجداره در استان آذربایجان شرقی فعالیت می‌کند. این مجموعه بازرگانی که فعالیتش را در سال ۸۹ با فروش پراق آلات در و پنجره آغاز کرد هم‌اینک با در اختیار داشتن نمایندگی آک پروفیل، سهم نسبتاً مناسبی از بازار این محصول را در استان آذربایجان شرقی در اختیار دارد. تمرکز بر فعالیت بازرگانی و تلاش برای تکمیل سبد محصول باعث شده تا مجموعه سفیر در این سال‌ها از رشد مطلوبی برخوردار باشد و رضایت نسبی مشتریان را نیز به دست آورد. حمایت برند آک پروفیل از نمایندگی‌های ساخت در و پنجره خود در این استان باعث شده است که در زمینه تولید و مونتاژ در و پنجره محصولاتی با کیفیت مطلوب و قیمت مناسب به مشتریان نهایی عرضه گردد. در همین راستا مدیر بازرگانی و تیم فنی برند آک پروفیل به همراه نماینده محترم آذربایجان شرقی بازدید اختصاصی از کارگاه‌های تولید در و پنجره انجام داده و از نزدیک به بررسی نحوه کار و مشکلات آنها پرداختند. به طور کلی، همکاری با آک پروفیل و کسب نمایندگی این برند از جمله اقدامات تاثیرگذار بازرگانی سفیر در راستای تثبیت فعالیتش در بازار و تلاش برای رسیدن به رشد و توسعه‌ای همه‌جانبه بوده که مدیران دو شرکت امیدوارند در سایه همکاری‌های دوجانبه روزبه‌روز شاهد شکوفایی و پیشرفت بیشتر مجموعه‌هایشان باشند. در ادامه توجه شما را به گفتگویی که با حمیدرضا عسگری، مدیرعامل بازرگانی سفیر انجام داده‌ایم، جلب می‌کنیم:

❖ **ضمن معرفی کامل شرکت بازرگانی سفیر، درباره سابقه و پیشینه فعالیت آن کمی توضیح دهید.**

فعالیت ما در این صنعت از سال ۸۹ و در زمینه فروش پراق آلات و تولید شیشه دوجداره شروع شد و از سال ۹۱ با راه‌اندازی شرکت بازرگانی سفیر فروش مستقیم پروفیل را آغاز کردیم. در حال حاضر این مجموعه با در اختیار داشتن ۱۰ تا ۱۲ نفر نیروی کاری مجرب در امر فروش پروفیل، پراق آلات در و پنجره و لوازم شیشه دوجداره در حال فعالیت است.

❖ **در حال حاضر چه محصولاتی در بازرگانی سفیر عرضه می‌شود؟**

عمده‌ترین محصولاتی که در این مجموعه به فروش می‌رسد پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند آک پروفیل، محصولات کارخانه reze ترکیه و winx ترکیه و لوازم شیشه دوجداره می‌باشد.

❖ **چند سال است با آک پروفیل همکاری می‌کنید و نحوه آشنایی و شروع همکاری تان چگونه بود؟**

فعالیت مستقیم در زمینه فروش پروفیل مربوط به سال ۹۱ می‌باشد، و نحوه آشنایی ما با برند آک پروفیل اینگونه بوده که مجموعه در زمینه تامین پراق آلات با شرکت آک پروفیل همکاری داشته و پس از بررسی‌های بیشتر از جانب ما و مجموعه به عنوان نماینده انحصاری فروش برند آک پروفیل در استان آذربایجان شرقی معرفی شدیم.

❖ **چه عاملی باعث شد از میان برندهای مختلف به سمت آک پروفیل متمایل شوید؟ مهم‌ترین نکات مثبت و امتیازات مجموعه آک پروفیل از نظر شما چیست؟**

دلیل اصلی انتخاب برند آک پروفیل ثبات کیفیت محصول، قیمت مناسب، و از همه مهمتر همراهی و همدلی بسیار خوب این مجموعه است.



♦ میزان حمایت و پشتیبانی مجموعه اک پروفیل از نمایندگی‌ها چگونه است؟

میزان حمایت و پشتیبانی شرکت اک پروفیل از نظر ما بسیار ایده‌آل است چراکه در همه حال باور خوبی برای نمایندگان هستند و با تمام توان ما و کلیه همکاران را حمایت می‌کنند. برای نمونه اخیراً مدیر بازرگانی و تیم فنی اک پروفیل مهمان ما بودند و از نزدیک با فعالیت‌های ما آشنا شده و برای بهبود عملکرد ما راهکارهای بسیار مفیدی ارائه دادند.

♦ ارائه خدمات پس از فروش، گارانتی و بیمه محصولات اک پروفیل در شرکت شما به چه صورت انجام می‌گیرد؟

ارائه خدمات به مشتریان همواره به نحو احسن انجام گرفته است و این مجموعه در هر شرایطی نسبت به محصولات تولیدی خود پاسخگو بوده است. تاکنون هیچگونه مشکل جبران ناپذیری در امر تولید پروفیل به وجود نیامده که نیاز به گارانتی باشد، اندک ایرادات کوچکی که در تمام پروفیل‌های تولید شده هم وجود دارد با توجه به بازرسی‌های دوره‌ای که توسط تیم فروش و فنی مجموعه صورت می‌گیرد در سریع‌ترین زمان ممکن برطرف شده و تمام مشتریان را در رضایت کامل نگه داشته‌اند.

♦ شرایط فعلی بازار و صنعت در و پنجره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه شرایط فعلی بازار با توجه به نوسانات ارز کاملاً بالاتکلیف است، نوسان قیمت‌ها بسیار زیاد است و آینده برای کسی معلوم نیست نه تولیدکننده پروفیل و در و پنجره تکلیف خود را می‌داند و نه سازنده ساختمان. همه چیز گنگ و نامعلوم است و این عدم ثبات آسیب بزرگی به تولید داخل و این صنعت وارد کرده است. امیدواریم این وضعیت هر چه زودتر به ثبات برسد که ما هم بتوانیم در کمال آرامش به فعالیت خود ادامه دهیم.

♦ در حال حاضر میزان استقبال از محصولات اک پروفیل در بازار چگونه است و آیا سهم مناسبی از بازار را در اختیار دارد؟

با توجه به کیفیت خوب پروفیل و قیمت مناسب آن و نحوه پشتیبانی از شرکت نسبتاً حجم خوبی از پروفیل‌های مصرفی استان آذربایجان شرقی توسط این برند تامین می‌شود و با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام شده توسط این مجموعه برای آینده تصمیم بر افزایش سهم بازار این برند در استان گرفته شده است.

♦ مهم‌ترین مشکلات فعلی صنف و فعالیت شما چیست و چه راهکاری برای برون‌رفت از این مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟

از مهم‌ترین مشکلات صنفی ما در این مقطع زمانی، عدم ثبات قیمت‌هاست که بسیار آزاردهنده است البته این موضوع شامل تمام صنوف می‌شود؛ اما از عمده‌ترین مشکلات صنف خودمان می‌توان به عدم نظارت لازم و کافی بر تولید، فروش و سایر فعالیت‌های صنفی اشاره کرد. این شرایط باعث شده برخی همکاران متأسفانه هر محصولی را با هر قیمتی در بازار به فروش برسانند و نظارت درستی از سوی مراجع ذیصلاح بر این فعالیت‌ها وجود نداشته باشد. وضعیت کارخانه‌ها و تولید محصولات نیز به همین شکل است و دستگاه‌های نظارتی از جمله اداره استاندارد، وزارت صنعت، معدن و تجارت و... در این زمینه کوتاهی می‌کنند حتی کارخانه‌هایی اقدام به تولید و عرضه محصول می‌کنند که پروانه تولید ندارند و هیچ‌گونه نظارتی نیز بر آنها صورت نمی‌گیرد.

♦ آیا تبلیغات تأثیری در پیشرفت کسب‌وکار و رونق بازار شما دارد؟ بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می‌دانید؟

مطمئناً تبلیغ برای هر محصول و کارخانه تولیدی نقش مثبتی دارد اما نوع تبلیغ و هزینه‌هایی که برای تبلیغ صرف می‌شود اهمیت بیشتری دارد. در مجموع اگر با دید مثبت به این قضیه نگاه کنیم تبلیغ باید به‌گونه‌ای باشد که به نفع مشتری باشد و این مشتری هم شامل ما می‌شود که نماینده کارخانه هستیم، هم تولیدکننده پنجره که از ما پروفیل تهیه می‌کند و هم مشتری که آن پنجره را خریداری می‌کند.

