

گزارش اختصاصی پنجره‌ایرانیان از چهارمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان؛

زنده و رونده همچون زاینده‌رود



اشاره

چهارمین نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان از تاریخ ۳۰ مهرماه ۱۳۹۸ در محل دائمی نمایشگاه‌های اصفهان واقع در بل شهرستان و کرانه زیبای زاینده‌رود آغاز به کار کرد و تا ۳ آبان ماه ادامه داشت. نمایشگاه دروپنجره اصفهان با وجود رکود حاکم بر بازار در شرایط نسبتاً خوبی برگزار شد و همچون زاینده‌رود که در روزهای نمایشگاه با باز شدن دریچه‌هایش پر آب و جاری شده بود، نوید رسیدن به روزهای روشن و پررونق صنعت دروپنجره کشور را می‌داد. در مدت ۴ روز برگزاری این نمایشگاه، تولیدکنندگان انواع دروپنجره، قفل، تجهیزات ایمنی و حفاظتی و سایر محصولات و صنایع وابسته و همچنین ارائه‌کنندگان خدمات در این زمینه آخرین دستاوردهای خود را در معرض دید عموم قرار دادند. هم‌زمان با نمایشگاه دروپنجره اصفهان نخستین نمایشگاه مبلمان و دکوراسیون اداری، ماشین‌آلات، محصولات و ملزومات اداری و دومین نمایشگاه کالا، خدمات، تجهیزات فروشنده‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای نیز برگزار شد. در چهارمین نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان ۲۷ شرکت تولیدکننده دروپنجره و پروفیل‌های آلومینیومی، تولیدکنندگان دروپنجره‌های یوبی‌وی‌سی، سازندگان ماشین‌آلات تولیدکننده دروپنجره و شرکت‌های تولیدکننده یراق‌آلات دروپنجره از استان‌های اصفهان، تهران، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی و مرکزی حضور داشتند. نزدیکی زمان برگزاری نمایشگاه دروپنجره با نمایشگاه صنعت ساختمان اصفهان از عمده‌ترین مواردی بود که برخی مشارکت‌کنندگان از آن گلایه داشتند و خواهان جابجایی تاریخ برگزاری این نمایشگاه به زمان دیگر به‌ویژه فصل تابستان بودند. نشریه پنجره‌ایرانیان مانند دوره‌های گذشته، امسال نیز با برپایی غرفه در نمایشگاه دروپنجره اصفهان حضور یافت و پذیرای عموم بازدیدکنندگان و فعالان صنعت دروپنجره کشور بود. گروه خبری نشریه نیز ضمن تهیه و ارسال گزارش‌های خبری و تصویری در زمان برگزاری نمایشگاه، با تعدادی از غرفه‌داران و مشارکت‌کنندگان در این نمایشگاه گفتگوهای انجام داد که مشروح این گفتگوها را در ادامه با هم می‌خوانیم.

سوالات زیر به صورت مشترک از غرفه‌داران چهارمین نمایشگاه دروپنجره اصفهان پرسیده شد:

۱. درباره پیشینه و نوع فعالیت و همچنین محصولات شرکتان توضیح دهید.
۲. نحوه برگزاری و میزان استقبال از نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
۳. مهم‌ترین عامل و دلیل برای مشارکتان در چنین نمایشگاه‌هایی چیست؟



کتیری | وینسا

۱. شرکت بازرگانی آریا صنعت غرب نماینده رسمی پروفیل وینسا در استان اصفهان است. شرکت دیاکو پروفیل، تولیدکننده پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با برند وینسا در کشور است.

۲. نحوه برگزاری نمایشگاه تقریباً خوب بود فقط در تحویل غرفه‌ها یک مقدار تأخیر داشتند.

۳. مهم‌ترین دلیل ما برای حضور در نمایشگاه معرفی برند و محصولات شرکت است. شرکت ما محصولات مختلفی را پوشش می‌دهد و از نظر تنوع محصولی در سطح خوبی است ولی فرصتی برای معرفی خودمان نداشتیم.



علیرضا شامی | فناوری داده پوشگر

۱. شرکت فناوری داده پوشگر تولیدکننده نرم‌افزارهای تخصصی صنعت دروپنجره، شیشه و صنایع وابسته با برند MasterWin pro در کشور است.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه امسال خوب بود و ما نتایج بسیار مثبتی از این نمایشگاه دریافت کردیم. پشت سر هم قرار گرفتن دو نمایشگاه ساختمان و دروپنجره اصفهان و قرار گرفتن نمایشگاه دروپنجره در میان ایام تعطیل اربعین از جمله مواردی بود که به میزان استقبال از نمایشگاه لطمه وارد کرد.

۳. مجموعه ما یکی از بزرگترین و اولین شرکت‌های تولیدکننده نرم‌افزار دروپنجره و تنها شرکت دانش‌بنیان در این زمینه در کشور است که برای معرفی محصولات جدید و عرضه بدون واسطه آن باید در نمایشگاه‌ها حضور فعال داشته باشیم. با توجه به پانزدهمین سالگرد تاسیس شرکت فناوری داده پوشگر تصمیم گرفتیم که به این مناسبت، کلیه محصولات را در بازه نمایشگاهی با تخفیفات ۵۰ درصدی ارائه کنیم که خوشبختانه با استقبال خوبی از سوی همکاران و مشتریانمان همراه شد.



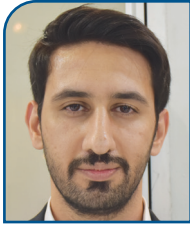
ابوالفضل خان میرزایی | آلفورال

۱. شرکت حامیان صنعت آلومینیوم در زمینه طراحی و تولید پروفیل‌های آلومینیومی نان‌ترمال و ترمال‌بریک با برند آلفورال فعالیت می‌کند. مهم‌ترین خصوصیت پروفیل‌های آلومینیوم آلفورال امکان استفاده و به‌کارگیری برآلات یوپی‌وی‌سی در این پروفیل است.

۲. استقبال از نمایشگاه امسال در مقایسه با سایر نمایشگاه‌ها چندان خوب نبود. نحوه برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب بود و مشکل خاصی نداشتیم.

۳. مهم‌ترین عامل حضور ما در نمایشگاه بحث برندینگ و معرفی استراتژی عرضه محصولمان در بازار است. به این صورت که مشتریان و همکاران ببینند که در این شرایط رکود و سیر نزولی بازار، مجموعه ما همچنان با تمام توان و پرقدردی و با روند صعودی و رو به رشد در بازار حضور دارد و محصولات و خدمات خود را به مشتریان عرضه می‌کند. ایجاد حس اعتماد در مشتری و اینکه بگوئیم ما در هر شرایطی در کنار و همراه مشتریانمان هستیم، از دلایل اصلی حضور ما در نمایشگاه است.





امید نصر | پارس آلومینیوم

۱. گروه تولیدی پارس آلومینیوم در زمینه تولید دروپنجره و نماهای شیشه‌ای کرتین‌وال، حفاظ نرده‌ای شیشه‌ای، استیل و آلومینیوم در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. زمان برگزاری نمایشگاه به دلیل نزدیکی آن به زمان نمایشگاه ساختمان مناسب نبود و باعث شد میزان استقبال از نمایشگاه کمتر شود. نحوه برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب بود فقط از نظر تبلیغات و اطلاع‌رسانی جای کار بیشتری داشت. حداقل در سطح شهر و استان اصفهان باید تبلیغات محیطی بیشتری انجام می‌دادند تا مردم از برگزاری این نمایشگاه اطلاع پیدا می‌کردند.

۳. معرفی برند و محصولات جدید مهم‌ترین هدف ما از حضور در نمایشگاه است. چون محصولات متنوعی داریم که قابل رقابت با بسیاری از برندها و شرکت‌ها هستیم. محصولات ما تحت لیسانس شرکت‌های معتبر و با کیفیت قابل قبول در داخل کشور تولید و عرضه می‌شود.



نیما قاضی فر | یکتا آلومینیوم پارس

۱. شرکت یکتا آلومینیوم پارس عرضه‌کننده محصولات برند آلتک (ALTEC) در داخل کشور است. یکتا آلومینیوم تولیدکننده انواع مختلف مقاطع اختصاصی، صنعتی و ساختمانی با توان تولید روزانه ۲۰ تن از انواع مقاطع آلومینیومی و انواع بیلتهای آلیاژی از سری ۱۰۰۰ تا ۷۰۰۰ است.

۲. با توجه به محصول جدیدی که عرضه کردیم میزان استقبال بازدیدکنندگان از غرفه ما خوب و قابل قبول بود. علاوه بر حضور بازدیدکنندگان که استقبال خوبی از نمایشگاه کردند دوست داشتیم شرکت‌ها و مجموعه‌های بیشتری در نمایشگاه مشارکت می‌کردند و شاهد غرفه‌های بیشتری در نمایشگاه می‌بودیم.

۳. امروزه در دورانی به سر می‌بریم که مردم در همه زمینه‌ها با برندها سروکار دارند و معرفی برند شرط موفقیت در بازار است. ما هم با توجه به محصولی که عرضه می‌کنیم و کیفیت و قیمت مناسبی هم دارد دوست داریم که این برند را به جامعه و بازار هدف معرفی کنیم تا مصرف‌کننده ایرانی از محصول باکیفیت داخلی استفاده کند.



محمد انصاری | آکرول

۱. مجموعه ما نماینده رسمی محصولات شرکت آلومرول نوین (آکرول) در استان اصفهان است. شرکت آلومرول نوین تولیدکننده مقاطع آلومینیومی (کرکره - نما - نرده - دروپنجره) با برند آکرول، در اراک فعالیت می‌کند.

۲. میزان بازدیدکنندگان نمایشگاه تا امروز خوب بود و استقبال خوبی از غرفه و محصولات ما شده است. نحوه برگزاری نمایشگاه هم خوب بود فقط تبلیغات نمایشگاه مانند همیشه ضعیف بود و جا داشت که سرمایه‌گذاری بیشتری در این زمینه صورت می‌گرفت.

۳. برند آکرول تا حدودی برای مردم و مشتریان شناخته شده است با این حال لازم است که با حضور در نمایشگاه محصولات جدید و خدمات این مجموعه به جامعه بیشتر معرفی شود.



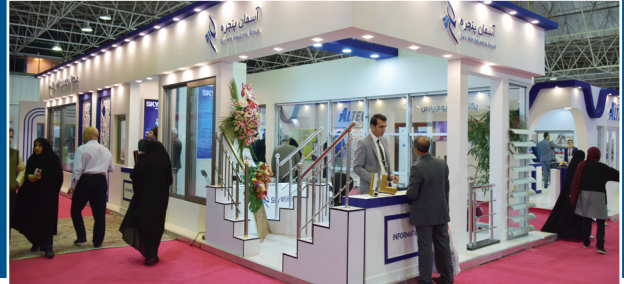


مهسا صفری | آسمان پنجره

۱. گروه تولیدی آسمان پنجره در زمینه تولید دروپنجره دوجداره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم فعالیت می‌کند. شرکت ما همچنین نماینده انحصاری پروفیل همارشتن در استان اصفهان است.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته بسیار ضعیف‌تر شده است و بیشتر همکاران و اهالی همین صنعت در نمایشگاه حضور دارند و مردم عادی کمتر در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنند. البته این نکته را اضافه کنم که شاید میزان حضور بازدیدکننده کم باشد اما از نظر کیفی و نتیجه خوب بوده است. نحوه برگزاری نمایشگاه خوب بود و مشکلی نداشت.

۳. مهم‌ترین دلیل حضور ما بحث برندینگ و شناساندن برند آسمان پنجره و محصولات آن به مشتریان است. معرفی محصولات جدید به‌ویژه سیستم‌های آلومینیومی که با استفاده از براق‌آلات یوپی‌وی‌سی از نظر عایق هم شرایط خوبی دارند یکی دیگر از اهداف ما بود.



احسان غلامی | آکپا ایران

۱. مجموعه ما دفتر اصفهان شرکت صنایع آکپا ایران کیش است که در زمینه تولید پروفیل دروپنجره و نما در کشور فعالیت می‌کند. شرکت آکپا ایران، تولیدکننده انواع پروفیل‌های اختصاصی آلومینیوم (نرمال و ترمال-بریک) و رنگ‌کاری به روش‌های الکترواستاتیک (پودری)، دکورال و آنادایزینگ است.

۲. چون نمایشگاه دروپنجره یک نمایشگاه تخصصی است میزان بازدیدکنندگان نسبت به نمایشگاه‌های عمومی مثل صنعت ساختمان کمتر است اما از لحاظ کیفی و اهدافی که مدنظر ما بود نمایشگاه در سطح قابل‌قبولی برگزار شد. شهر اصفهان از نظر جغرافیایی و مرکزی‌تری که دارد و همچنین به دلیل وجود شرکت‌های بزرگ صنعتی در این استان لازم است که تبلیغات بیشتری برای نمایشگاه‌های آن صورت گیرد تا از این ظرفیت‌ها استفاده بیشتری شود.

۳. مهم‌ترین هدف ما در نمایشگاه صرف حضور است که به بحث برندینگ ما خیلی کمک می‌کند. همچنین معرفی محصولات و ارتباط با مشتریان و نمایندگی‌های شهرستانی از دیگر اهداف ماست.



اکبر پوریا | آلومینیوم مازندران

۱. شرکت ما نماینده رسمی شرکت آلومینیوم مازندران با برند ALTRAL در استان اصفهان است. شرکت آلومینیوم مازندران در زمینه تولید انواع پروفیل‌های اختصاصی آلومینیوم در شمال کشور و شهر امل فعالیت می‌کند.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه به دلیل تعطیلات چندان خوب نبود البته از شهرستان‌ها بازدیدکنندگان زیادی داشتیم که نسبت به سال‌های قبل رشد خوبی در این زمینه شاهد بودیم. مدیریت نمایشگاه به دلیل سابقه و تجربه زیادی که دارند خوب بود و امکانات و خدمات مناسبی را در اختیار ما قرار دادند.

۳. هیچ مجموعه‌ای بدون تبلیغات و معرفی محصولش به بازار نمی‌تواند موفق باشد و نمایشگاه فرصت مناسبی است تا محصولات و خدماتمان را به مردم و مشتریان معرفی کنیم.





امیرحسین میری | اپل وین

۱. گروه تولیدی اپل وین در زمینه تولید دروپنجره دوجداره صنعتی و نماهای شیشه‌ای در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. نمایشگاه دروپنجره اگرچه یک نمایشگاه تخصصی است و عموم بازدیدکنندگان نیز کسانی هستند که در این صنف و صنعت فعالیت می‌کنند اما برگزاری نمایشگاه در ایام تعطیل باعث شد تا برخی همکاران و بازدیدکنندگان نتوانند در این نمایشگاه شرکت کنند. نحوه برگزاری نمایشگاه خوب بود و سال به سال هم دارد بهتر می‌شود و امیدواریم این روند روبه‌جلو همچنان ادامه داشته باشد. البته جا داشت تبلیغات محیطی سطح شهر بیشتر می‌بود تا افراد بیشتری از نمایشگاه اطلاع پیدا می‌کردند.

۳. وظیفه هر فعال صنفی و صنعتی است که استاندارد ملی و جهانی محصول و خدماتی را که ارائه می‌دهد به بازار هدفش معرفی کند و از سوی دیگر آخرین تکنولوژی و جدیدترین محصولات را در معرض دید مشتریان قرار دهد. نمایشگاه بهترین مکان برای چنین اقداماتی است که می‌تواند به رونق فضای کسب‌وکار نیز کمک کند.



سامیار امیدوی مقدم | دوام شیمی

۱. شرکت مهندسی صنعت دوام شیمی با برند PG FIX در زمینه تولید و عرضه محصولات شیمیایی شامل چسب‌های ساختمانی، ماستیک‌ها و خمیرهای درزگیر، چسب کف‌پوش و عایق‌های ساختمانی و... فعالیت می‌کند.

۲. میزان بازدید در این نمایشگاه نسبت به نمایشگاه ساختمان ضعیف‌تر بود اما در حوزه کاری خودمان میزان حضور بازدیدکنندگان در غرفه نسبتاً خوب بود. میزان تبلیغات در سطح شهر چندان زیاد نبود یا در جاهایی بود که من ندیدم و جا داشت که تبلیغات بیشتری صورت می‌گرفت.

۳. معرفی برند و محصول، جذب مشتری و بازاریابی مهم‌ترین دلایل حضور ما در نمایشگاه است. مراودات و رایزنی‌هایی که در حین نمایشگاه با همکاران و مشتریان صورت می‌گیرد از دیگر نکات مثبت نمایشگاه است و به‌عنوان مثال ما در همین نمایشگاه توانستیم با چند نفر جهت اعطای نمایندگی در شهر اصفهان مذاکره کنیم که به نتایج خوبی نیز دست پیدا کردیم.



صالح حبیبی | زرین آلومین اسپادانا

۱. شرکت زرین آلومین اسپادانا در زمینه تولید دروپنجره‌های آلومینیومی، جام بالکنی تجاری، پارتیشن‌های اداری تک و دوجداره، نماهای مختلف فریم لس لامل، جام بالکن‌های شیشه‌ای جمع‌شو، انواع توری، سقف‌های کاذب و... در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. میزان تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه خیلی ضعیف است. باید در سطح شهر و جاهای مهم بنر و پلاکارد نصب شود و حتی از طریق تلویزیون و رسانه‌های عمومی به مردم اطلاع‌رسانی شود. به همین دلیل میزان حضور مردم در این نمایشگاه تا الان خوب نبود. امیدواریم روزهای آخر که پنجشنبه و جمعه است شرایط بهتر شود.

۳. ما بیشتر برای معرفی شرکت و شناساندن محصولاتمان به بازار در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنیم و بحث جذب مشتری و فروش برایمان خیلی مطرح نیست.





اسماعیل اصغری | آلفیکس و بهسا درب

۱. شرکت آلفیکس و بهسا درب در زمینه تولید انواع دروپنجره‌های آلومینیومی دوجداره و واردات انواع یراق‌آلات دروپنجره فعالیت می‌کند.

۲. میزان استقبال مردم از نمایشگاه در روزهای

اول و دوم چندان خوب نبود اما امروز کمی بهتر شده است که امیدواریم فردا با توجه به این که روز آخر نمایشگاه و جمعه است شاهد حضور بازدیدکننده بیشتری باشیم. شرایط برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب و راضی‌کننده بود. اما اگر میزان تبلیغات نمایشگاه بیشتر بود، علاوه بر همکاران و اهالی صنف سایر مردم نیز از قبیل سازندگان ساختمان، پیمانکاران و حتی مردم عادی بیشتر حضور پیدا می‌کردند و در نتیجه راندمان این نمایشگاه افزایش می‌یافت.

۳. مهمترین عامل برای حضور ما در نمایشگاه بحث بازاریابی و معرفی محصولات جدیدی است که به تازگی وارد سبد کالایی مجموعه ما شده است.



احمد صمدانی | جی‌سان

۱. گروه صنعتی جی‌سان در کنار تجربه ۲۰ ساله‌ای که در زمینه قالب‌سازی در صنعت پلاستیک دارد حدود ۷ سال است در زمینه قطعات پلاستیکی مورد استفاده در صنعت ساختمان از قبیل پنجره‌های تاشو و قطعات پلاستیکی آسانسورها نیز فعالیت می‌کند. تولید و عرضه یراق‌آلات پنجره‌های تاشو که پیش از این از خارج و کشور ترکیه وارد می‌شد مهمترین بخش فعالیت ما در این صنعت است.

۲. همان‌طور که می‌دانید نمایشگاه صنعت ساختمان اصفهان چند روز پیش برگزار شد و به دلیل هم‌سنخ و هم‌راستا بودن این دو نمایشگاه و برگزاری پشت سر هم آنها باعث شده تا نمایشگاه از آن شور و نشاط همیشگی برخوردار نباشد. هرچند اگر فاصله زمانی بیشتری بین این دو نمایشگاه وجود داشت شرایط بهتری را شاهد بودیم با این حال نمایشگاه دروپنجره نمایشگاه خوبی بود و ما از آن راضی هستیم.

۳. هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه‌ها، عرضه و معرفی محصولات باکیفیتی است که در داخل تولید کرده‌ایم و نیز در پی این هستیم که با فروش بیشتر برای ایجاد اشتغال و به کارگیری نیروی کار جوان شرایط بهتری فراهم کنیم.



مهیار | آلومینوم حکمتی

۱. مجموعه ما نماینده انحصاری شرکت صنایع آلومینوم حکمتی، تولیدکننده پروفیل دروپنجره آلومینیومی با برند سیلبر (SILBER) در استان اصفهان است و در زمینه عرضه پروفیل دروپنجره آلومینیومی فعالیت می‌کند.

۲. نمایشگاه دروپنجره اصفهان تا الان خیلی خوب بود و میزان استقبال همکاران از نمایشگاه بیشتر از حد تصور ما بود. نحوه برگزاری نمایشگاه هم عالی بود و هیچ کم و کسری نداشته است. اگر زمان برگزاری نمایشگاه دروپنجره را به فصل تابستان منتقل کنند تا شهرها و استان‌های جنوبی بتوانند در آن مشارکت بیشتری داشته باشند خیلی بهتر است.

۳. با توجه به این که پروفیل آلومینیومی SILBER یک برند نسبتاً جدید است که به‌تازگی رونمایی و به بازار معرفی شده است، هدف ما این است که با حضور در نمایشگاه‌های مختلف به معرفی هرچه بیشتر این محصول کمک کنیم.





محمد صادق کفیل | پارسیان یراق

۱. شرکت پارسیان یراق، عرضه‌کننده یراق آلات تخصصی دروپنجره آلومینیوم و یوپی‌وی‌سی و عرضه‌کننده ماشین‌آلات مونتاژ دروپنجره و همچنین نماینده انحصاری شرکت آلاکس ایران و آذر ماشین در استان اصفهان است.

۲. واقعیت این است که با توجه به شرایط نامساعد بازار انتظار زیادی از میزان استقبال از نمایشگاه نداشتیم اما به لطف همکاران شاهد استقبال نسبتاً خوبی از نمایشگاه بودیم. متأسفانه نحوه مدیریت و برگزاری نمایشگاه مانند همیشه چندان رضایت‌بخش نبود با این حال به این عزیزان هم خسته نباشید می‌گویم. میزان تبلیغات و اطلاع‌رسانی حتی در سطح شهر اصفهان خیلی ضعیف بود و با وجود مبلغ نسبتاً زیادی که بابت غرفه‌ها از مشارکت‌کنندگان دریافت می‌کنند خدمات مناسبی ارائه نمی‌دهند.

۳. معرفی محصولات و نشان دادن تنوع بالای سبد کالایی مجموعه مهمترین عامل حضور ما در نمایشگاه است. چون بسیاری از مصرف‌کنندگان به ویژه سازندگان ساختمان بسیاری از محصولات و یراق آلات را نمی‌شناسند و همکاران تولیدکننده نیز فقط برخی محصولات پرمصرف را به این مشتریان عرضه می‌کنند لازم است که خودمان دست به کار شویم و این محصولات را به مصرف‌کننده نهایی معرفی کنیم.



مهدی زاغی | اصفهان تور

۱. گروه تولیدی اصفهان تور در زمینه تولید انواع توری پنجره شامل توری پلیسه، رولینگ و ثابت و همچنین عرضه انواع پروفیل، یراق آلات و ملزومات توری در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. متأسفانه میزان استقبال از نمایشگاه امسال تا امروز که چندان خوب نبود شاید روز جمعه کمی بهتر شود. سال‌های قبل حداقل سه سالن به غرفه‌های نمایشگاه اختصاص می‌یافت اما امسال حتی یک سالن هم به صورت کامل پر نشده است. تبلیغات نمایشگاه هم خیلی ضعیف است. من از آن سر اصفهان تا اینجا که می‌آیم فقط یک بنر آن هم در نزدیکی نمایشگاه به چشم می‌خورد.

۳. خوشبختانه مجموعه ما در شهر و استان اصفهان کاملاً شناخته شده است اما برای معرفی محصولات جدید لازم است که هرچند وقت یک بار در نمایشگاه شرکت کنیم.



علی زادمهر | زادوین

۱. گروه تولیدی زادوین در زمینه تولید انواع توری پلیسه، ضد باکتریال و فروش یراق آلات و ملزومات توری در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه نسبتاً خوب بود اما احساس ما این بود که بهتر از این باید باشد؛ چون میزان استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه امسال تهران نسبت به سال‌های قبل بهتر شده بود از این نمایشگاه هم انتظار بیشتری داشتیم. با این حال نسبت به نمایشگاه سال‌های قبل بهتر بود.

۳. مهمترین دلیل حضور ما در نمایشگاه دادن اعتماد و اطمینان به مشتریانمان است که بدانند با یک شرکت معتبر کار می‌کنند و ما هم برای عرضه محصولات و نحوه ارائه خدماتمان به مشتری ارزش قائلیم.

