

گفتگوی اختصاصی پنجره‌ایران با مدیر عامل بازرگانی سوین؛

سوین؛ هر آنچه برای یک پنجره زیبا می‌خواهید!



اشاره

مجموعه بازرگانی سوین که فعالیت بازرگانی خود را از سال ۱۳۹۵ در استان همدان آغاز کرده دارای تجربه بیش از یک دهه در صنعت دروپنجره کشور است. وجود این پیشینه و تجربه باعث شده تا مجموعه سوین ضمن احاطه کامل بر زیربوم کار، کلکسیون کامل و جامعی از بهترین برندها، محصولات و ملزومات مورد نیاز یک پنجره زیبا و استاندارد را برای مشتریان فراهم کند. این مجموعه هم‌اینک در زمینه تهیه و توزیع انواع پراک آلات و ملزومات تولید دروپنجره‌های یوپی‌وی‌سی، شیشه‌های دوجداره، پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و گالوانیزه‌های تقویتی با حضور جمعی از فعالان این صنعت در شهر همدان فعالیت می‌کند. دفتر فروش و انبار مرکزی بازرگانی سوین در ابتدای بلوار ارتش شهر همدان آماده ارائه انواع محصولات و خدمات ذکر شده به مشتریان در سراسر کشور است. نشریه پنجره‌ایران به منظور معرفی این مجموعه و آشنایی مخاطبان با محصولات و خدمات آن، گفتگوی با مهندس محمد عظیمی، مدیرعامل بازرگانی سوین انجام داده است که توجه شما را به مشروح این گپ و گفت جلب می‌کنیم:

دوخته، کشویی، فولکس‌واگن و آکاردئون، انواع لولا و دستگیره و... عرضه انواع مختلف پیچ از بهترین و مرغوبترین برندهای موجود در بازار (max/hamro/sonfast/Arika)؛

عاملیت فروش پروفیل‌های تقویتی شرکت آهن و فولاد جهان؛ ملزومات ساخت شیشه دوجداره (نظیر اسپیسرهای بوتیل‌دار و نرمال، چسبهای پلی سولفاید، رطوبت‌گیر) با برند kss تولید شرکت کیمیا صنعت شیما و همچنین پروفیل و گل‌های جورجین بار جهت تزیینات شیشه دوجداره؛ پخش کلیه لوازم مربوط به نصب پنجره از قبیل پیچ، چسب‌های سیلیکون و ماستیک، فیلر و...؛

عرضه انواع ملزومات ساخت توری؛ و همچنین ارائه خدمات خم پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی به همکاران تولیدکننده. سطح کیفی و استاندارد محصولاتی که در بازرگانی سوین عرضه می‌شود چگونه است؟ چه برنامه‌ای برای به‌روزرسانی و ارتقاء سطح کیفی خدمات و محصولاتتان دارید؟

بازرگانی سوین به دلیل اینکه با یک سابقه ۱۱ ساله در صنعت یوپی‌وی‌سی وارد بحث بازرگانی شده با بیشتر مسائل و مشکلات و زیربوم این صنعت آشناست و به پشتوانه این سابقه، دیوی قوی و مناسبی ایجاد کرده است. به‌نحوی که در حال حاضر در یک روز کاری توانایی تامین بیش از دو هزار ست پراک دوخته و بیش از ۳۰ هزار متر پروفیل یوپی‌وی‌سی را برای همکاران عزیز داریم. تمامی محصولاتی که در بازرگانی سوین عرضه می‌شوند از بهترین و باکیفیت‌ترین برندهای موجود

پیرامون پیشینه و تاریخچه تاسیس شرکت بازرگانی سوین توضیح دهید؟ بازرگانی سوین با توجه به تجربه و سابقه ۱۱ ساله‌ای که مجموعه مدیریتی آن در صنعت یوپی‌وی‌سی داشت، از سال ۱۳۹۵ فعالیت جدید خود را در زمینه تهیه و توزیع پراک آلات و ملزومات تولید دروپنجره‌های یوپی‌وی‌سی، شیشه‌های دوجداره، پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و گالوانیزه‌های تقویتی با حضور جمعی از فعالان بزرگ این صنعت در استان همدان آغاز کرده است. دفتر فروش و انبار مرکزی این مجموعه هم‌اینک در شهر همدان ابتدای بلوار ارتش در فضایی با مساحتی بالغ بر ۱۰۰۰ مترمربع مستقر شده و آماده ارائه انواع خدمات یادشده به مشتریان عزیز در سراسر کشور است.

در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط بازرگانی سوین عرضه می‌شود و نمایندگی چه محصولاتی را در اختیار دارید؟ درباره انواع محصولات و خدمات خود به‌صورت جداگانه و به تفصیل توضیح دهید. بازرگانی سوین کلیه مواد اولیه و لوازم مورد نیاز جهت تولید دروپنجره‌های یوپی‌وی‌سی و شیشه‌های دوجداره و حتی ملزومات نصب این محصول را در سبد کالایی خود جا داده که عمده‌ترین محصولات این مجموعه به شرح زیر است: فروش و پخش پروفیل یوپی‌وی‌سی آنزو به صورت انحصاری در استان همدان، پروفیل پراتیک به صورت انحصاری در استان‌های همدان، کردستان، کرمانشاه و لرستان، پروفیل کیسان به صورت انحصاری در استان‌های همدان، کردستان، کرمانشاه، لرستان، ایلام و مرکزی، و نمایندگی پخش پروفیل لورتا در استان همدان؛ انواع پراک آلات با برندهای (Endow/Fornax) شامل پراک آلات تک‌حالت،



تولید را برای ما سخت کرده است. به عنوان مثال در بررسی هایی که انجام دادیم مشاهده کردیم اگر همین یراق های ترک را با همین کیفیت در داخل تولید کنیم قیمت تمام شده این محصول نسبت به نوع وارداتی آن بیشتر می شود؛ با این تفسیر وارد شدن به این مبحث کار چندان منطقی نیست.

شرایط فعلی بازار و صنعت دروینچره کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟
در حال حاضر با توجه به شرایط فعلی کشور، تحریم های موجود و نوسانات ارز بسیاری از کسب و کارها دچار یکسری مشکلات شده اند که صنعت دروینچره نیز به همین دلایل در شرایط مناسبی قرار ندارد.

آیا تبلیغات تأثیری در پیشرفت کسب و کار و رونق بازار شما دارد؟
بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می دانید؟

تبلیغات در پیشرفت هر کار و فعالیت حرفه ای موثر است و در دنیای امروز هر نوع فعالیت حرفه ای بدون تبلیغات بیشتر از یک حدی نمی تواند رشد کند. البته من به شخصه تبلیغات سینه به سینه را که مشتری به واسطه خدمات مناسب ارائه شده انجام می دهد بیشتر می پسندم که به خودی خود تأثیر بسزایی در شناخته شدن کالا دارد. تبلیغات بیشتر به عنوان معرفی کننده، شناساننده و تثبیت کننده شرکت، محصول و برند شما در جامعه عمل می کند و الزاماً تأثیر آن در مدت زمان کوتاه مشخص نمی شود.

و حرف آخر...

جا دارد تشکر ویژه ای از جناب مهندس شیخی و مجموعه پنجره ایرانیان داشته باشیم که در اطلاع رسانی و آگاهی فعالان این صنعت زحمات فراوانی می کشند.



در بازار کشور هستند به گونه ای که هر لعل فنی با نگاهی به نام این محصولات به راحتی متوجه این موضوع می شود. جلب اعتماد و همراهی مشتریان در کنار استفاده از محصولات با کیفیت با ارائه برندهای مطرح را در صدفقت و همدلی با مشتریان می دانیم و در این راه از هیچ کوششی فروگذار نیستیم.

یک کالا برای این که در سید محصولات بازرگانی سوین قرار گیرد باید از چه ویژگی هایی برخوردار باشد؟

همان طور که عنوان شد تمامی کالاهایی که در مجموعه بازرگانی سوین عرضه می شوند جزو برندهای برتر و مطرح بازار هستند که در طول سالیانی که این صنعت در کشور ما فعالیت دارد با توجه به کیفیت و خدمات پس از فروش مناسب خود باعث جلب رضایت مشتریان شده اند. همچنین کالاهایی که در آینده به این مجموعه اضافه می شوند باید پشتوانه قوی، کیفیت عالی و خدمات پس از فروش مناسبی به همراه داشته باشند.

ارائه بیمه نامه، گارانتی و خدمات پس از فروش محصولات در بازرگانی سوین به چه صورت انجام می گیرد؟

تمامی اجناس با برندهایی که در مجموعه سوین به بازار عرضه می شوند دارای بیمه، گارانتی و خدمات پس از فروش قابل قبول و مطمئن از طرف شرکت تولیدکننده هستند و این سه فاکتور از نکات پراهمیت مجموعه ما جهت همکاری با برندهای موجود در بازار است.

در حال حاضر مهم ترین مشکلات در مسیر فعالیت بازرگانی سوین چیست و چه راهکاری برای برون رفت از این مشکلات پیشنهاد می دهید؟

مهم ترین مشکلاتی که در حال حاضر با آن مواجه هستیم وجود کالای قاچاق و تقلبی (مشابه کالای اصلی) در بازار است به این شکل که مشاهده می شود برندهایی که به علت زیاد بودن هزینه ها و تعرفه های گمرکی با افزایش بیش از حد قیمت مواجه می شوند توسط برخی افراد از طریق مبادی غیررسمی و بازارچه های مرزی وارد کشور شده و یا به صورت غیراستاندارد و با شباهت تقریبی به کالای اصل در داخل تولید و روانه بازار می شوند. متأسفانه واردکنندگان و توزیع کنندگان سایر صنوف نیز با این مشکلات مواجه هستند.

با توجه به این که فعالیت مجموعه سوین بازرگانی است و مشکلاتی زیادی از قبیل تحریم ها، نوسانات نرخ ارز، افزایش تعرفه های گمرکی، مشکلات ترخیص کالا و... برای این نوع فعالیت ها به وجود آمده است؛ برنامه ای برای ورود به بخش تولید ندارید؟

با وجود میل باطنی که همواره برای ورود به بخش تولید داریم ولی به دلایلی این امر تاکنون میسر نشده است. همان طور که اطلاع دارید ایران از نظر ذخایر و معادن، نیروی کار ارزان و قیمت انرژی مناسب می تواند در زمینه تولید موفق باشد اما مشکلات عدیده ای در بخش تولید در کشور ما وجود دارد که ورود به بخش