



با حضور فعالان صنعت در و پنجره کشور؛

همایش خانواده بزرگ آتاک بر گزار شد

میان وجود داشته و احیاناً باعث ناراحتی‌شان شده است عذرخواهی می‌کنم. ما تمام تلاشمان را در مجموعه آتاک به کار بستیم تا محصول و خدمات مناسبی به هم‌وطنانمان ارائه دهیم و در این راه از تمامی نظرات و همکاری‌های شما عزیزان استقبال می‌کنیم. مدیرعامل آتاک بیان کرد: ما در مجموعه آتاک برنامه‌ای برای بهبود کیفیت ارائه محصول و خدمات به مشتریان تهیه کرده‌ایم که امیدواریم در سال آتی با به‌کارگیری این برنامه، محصولاتمان را بدون تاخیر و با شرایط بهتری به دست مشتریان برسانیم. در این راه از همکاری تمامی نمایندگی‌هایمان در سراسر کشور

برهانی، نماینده بیمه البرز؛ استاد براتی، مدرس بازاریابی و کارشناس صداوسیما؛ هیات سازمان فنی و حرفه‌ای، هیات نشریه پنجره‌ایران، هیات بانک انصار و... از جمله مدعوین این گردهمایی بودند. حمید اطهری، مدیرعامل آتاک اولین فردی بود که پشت تریبون قرار گرفت و پس از خوشامدگویی به همه کسانی که دعوت آتاک را پذیرفتند و در این گردهمایی حضور پیدا کردند، اظهار کرد: از تمامی عزیزانی که در این مدت با ما همکاری داشتند و محصولات آتاک را استفاده کردند کمال تشکر و قدردانی را دارم و به خاطر مشکلاتی که در این

یک روز مانده به برگزاری هشتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، همایش بزرگ خانواده آتاک با حضور جمعی از فعالان صنعت در و پنجره، در روز دوشنبه ۴ بهمن‌ماه ۱۳۹۵ در تالار قائم تهران برگزار شد. شرکت آتاک به‌منظور ارتقاء سطح علمی و فنی همکاران صنف اقدام به برگزاری همایش بزرگ در و پنجره کرد. در این همایش نمایندگانی از بانک مسکن، بانک انصار، بیمه البرز و مدرس بازاریابی به‌عنوان میهمانان ویژه حضور داشته و به ایراد سخن پرداختند. صالحی، مدیر بانک مسکن و هیات همراه؛ مهندس



تشکر می‌کنم چراکه بدون آنها ارائه خدمات مناسب مقدور نیست و به امید خدا این همکاری در سال آینده به نحو مطلوب‌تری ادامه داشته باشد.

اطهری در ادامه افزود: از حضور آقای صالحی و هیات همراهشان از بانک مسکن که همیشه به مجموعه ما لطف داشتند تشکر می‌کنم و امیدوارم با ارائه تسهیلات مناسب به مجموعه‌های تولیدی مانند آتاتک، ما را در ارائه هرچه بهتر محصولات و خدماتمان یاری کنند.

وی گفت: بزرگ‌ترین مشکل مجموعه‌های تولیدی و فعالان صنعت ساختمان کمبود نقدینگی و منابع مالی است که رکود چندین ساله بازار ساخت‌وساز این شرایط را سخت‌تر کرده است. صنعت در و پنجره نیز در این میان از وضعیت خوبی برخوردار نیست و کمبود نقدینگی مشکلات عدیده‌ای برای ما به وجود آورده است که امیدواریم با همکاری بانک‌ها و موسسات مالی این مشکلات برطرف شود.

اطهری در ادامه با اعلام یک خبر خوش به حاضران گفت: ما در آتاتک در نظر داریم پروفیل لمینیت را با کیفیت، تنوع و قیمت مناسب به بازار عرضه کنیم که امیدواریم این اقدام گام مثبتی در جهت رفاه حال مشتریان باشد.

مدیرعامل آتاتک با اشاره به تعداد اعضا انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.یو.سی و میزان تولید آنان عنوان کرد: آتاتک یکی از آخرین شرکت‌هایی

خود پشت تریبون قرار گرفت. صالحی در آغاز ضمن تقدیر و تشکر از مدیرعامل و همکاران مجموعه آتاتک و گرامیداشت یاد شهدای آتش‌نشان حادثه پلاسکو گفت: ما و مجموعه همکارانمان در منطقه شرق تهران با بیش از ۶۶ شعبه، آماده ارائه خدمات به همه عزیزان تولیدکننده و فعالان عرصه مسکن و ساخت‌وساز هستیم. بانک مسکن با ۷۸ سال سابقه خدمت، در زمینه تخصصی بخش مسکن فعالیت می‌کند.

وی اظهار کرد: فعالیت عمده و اصلی بانک مسکن ارائه تسهیلات بانکی و پشتیبانی مالی از مجموعه‌های تولیدکننده و فعال در صنعت ساختمان است که در این راستا به کیفیت محصول و خدمات تاکید ویژه داریم. فعالان بخش مسکن که اصول تولید صنعتی و استانداردهای کیفی محصول را رعایت کنند از اولویت دریافت تسهیلات بانکی و شرایط پرداخت مناسب برخوردار هستند.

صالحی در ادامه انواع راه‌های گشایش حساب و دریافت تسهیلات مختلف از بانک مسکن را تشریح کرد و گفت: هدف ما در تمامی ۱۲۵۶ شعبه بانک مسکن در تمام کشور کمک به رشد و تعالی فعالان بخش مسکن و ساختمان است.

سخنران بعدی گردهمایی مهندس برهانی، نماینده بیمه البرز بود که با اشاره به حادثه پلاسکو و گرامیداشت یاد آتش‌نشانان فداکاری که در این حادثه

بوده که به عضویت انجمن پروفیل در آمده است، با این حال طی تنها ۱۵ ماه فعالیت خود در این صنعت توانستیم رتبه قابل قبولی را در میان اعضای انجمن به خود اختصاص دهیم. همچنین، همان‌طور که می‌دانید بسیاری از همکاران تولیدکننده پروفیل مقداری افزایش قیمت داشته‌اند ولی ما تلاش می‌کنیم افزایش قیمتی نداشته باشیم.

اطهری در پایان با مقایسه نحوه کار و فعالیت یک شرکت سنتی و مدرن گفت: تلاش ما در مجموعه آتاتک بر این است تا با رعایت اصول تولید صنعتی و ساختار مدیریتی یک شرکت صنعتی مدرن، محصول و خدمات مناسبی به مشتریانمان ارائه دهیم و در این راه از تمامی انتقادات و نقطه نظرات همکاران و کارشناسان عزیز استقبال می‌کنیم.

در ادامه برنامه آقای صالحی مدیریت شعب بانک مسکن شرق تهران به دعوت مجری برای ارائه مطالب



بازاریابی و مشتری مداری، بیان کرد: موارد زیادی وجود دارد که رعایت آنها به ارتقاء کار شما کمک می‌کند. نوع پوشش، نحوه بیان، میزان اطلاعات فنی فروشنده، خدمات پس از فروش، تنوع محصولات و تبلیغات موثر از جمله نکات ریزی است که توجه به آنها برای همه کسانی که در کنار کار تولید، فعالیت تجاری و بازرگانی دارند، لازم و ضروری است.

سخنران بعدی برنامه مهندس قاسمی، از سازمان فنی و حرفه‌ای کشور بود که در آغاز صحبت‌هایش از آقای اطهری تقدیر و تشکر کرد و گفت: سازمان فنی و حرفه‌ای زیرمجموعه وزارت کار، رفاه و امور اجتماعی است و در زمینه ارائه خدمات آموزشی به کارآموزان رشته‌های مختلف فنی و حرفه‌ای فعالیت می‌کند.

وی افزود: سازمان فنی و حرفه‌ای همچنین زیر نظر سازمان جهانی کار (ILO) فعالیت می‌کند و تمامی گواهینامه‌های فنی، حرفه‌ای و آموزشی که از طرف این سازمان صادر می‌شوند قابلیت ترجمه و ارائه به مراکز بین‌المللی را دارند.

قاسمی در ادامه اظهار کرد: توجه به امر مهارت‌آموزی، رشته‌های فنی از مدارک آکادمیک و دانشگاهی مهم‌تر و مفیدتر هستند. بر همین اساس آقای اطهری مدیرعامل آتاتک با پیگیری و جدیت مثال‌زدنی موفق شدند مجوز برگزاری اولین دوره آموزشی فنی در رشته در و پنجره دوجداره یو.پی. وی.سی را دریافت کنند. این موضوع می‌تواند به بهبود سطح فنی و مهارتی فعالان صنعت در و پنجره کمک زیادی کند. ما نیز در سازمان فنی و حرفه‌ای در تلاش هستیم با آماده‌سازی استانداردهای مهارت‌آموزی این رشته سهم کوچکی در این کار ایفا کنیم.

در بخش بعدی برنامه محصول جدید آتاتک که با کمک بخش تحقیق و توسعه (R&D) آتاتک تولید شده و در آن به‌جای پروفیل گالوانیزه از ماده جدیدی به نام G.R.P استفاده شده است، رونمایی شد.

نیا، «سازمان‌های کارآفرین»، «تهدید در بازار» و «رهبری در واحدهای تجاری» ترجمه دکتر علی پارساییان، «سازمان برتر» گفتگوی اختصاصی با لرد نموت رئیس اتاق بازرگانی ایران بریتانیا و «اصول مشتری مداری» نوشته دکتر احمد یحیایی از جمله این کتاب‌هاست که مطالب امروز من نیز گزیده‌ای از آنهاست.

این مدرس بازاریابی ضمن خواندن حدیثی درباره دوراندیشی از امام علی (ع)، افزود: تبلیغات از جمله فعالیت‌هایی است که هر واحد تولیدی برای عرضه محصولاتش به آن نیاز دارد. این تبلیغات می‌تواند از مجاری و رسانه‌های مختلفی صورت گیرد از جمله تبلیغات تلویزیونی که مخاطب زیادی نیز دارد و در صورت رعایت اصول ساخت و عرضه تبلیغات تلویزیونی می‌تواند نقش تاثیرگذاری در روند فروش یک محصول داشته باشد.

براتی در ادامه به تبلیغات موفق که در سال‌های گذشته از تلویزیون پخش می‌شد اشاره کرد و گفت: موضوع مهمی که در تبلیغات موفق تلویزیونی وجود دارد، توجه به امر فرهنگ‌سازی است که می‌تواند کمک زیادی به معرفی و فروش محصولات مدرن و به‌روز کند. فرهنگ‌سازی برای استفاده از پنجره‌های دوجداره به‌عنوان محصولی حافظ محیط‌زیست که در مبحث صرفه‌جویی انرژی نیز موثر است از جمله این کارها است که به افزایش فروش محصولات شما نیز کمک می‌کند.

براتی در پایان ضمن اشاره به نکات ریزودرشت

جان خودشان را از دست دادند، گفت: حادثه پلاسکو به ما و بسیاری نشان داد که بیمه هزینه نیست و به‌عنوان یک سرمایه‌گذاری می‌تواند تلخی اتفاقات را تا حدود زیادی کاهش دهد و بخشی از خسارت‌های وارده را جبران کند.

برهانی در ادامه به انواع مختلفی از بیمه‌ها اشاره کرد که می‌توانند ما را در مقابل حوادث و اتفاقات مختلف بیمه کنند و افزود: بیمه مسئولیت از جمله مواردی است که می‌تواند مسئولیت‌های حقوقی ما نسبت به افراد را پوشش دهد و در صورت بروز اتفاقات و حوادث ناخوشایند بخش زیادی از خسارت را جبران کند. به‌عنوان مثال، شما حتی نسبت به افراد متفرقه‌ای که وارد محل کارگاه یا کارخانه شده و دچار حادثه‌ای می‌شوند مسئول هستید و باید جوابگو باشید لذا ضروری است که نسبت به بیمه کردن خود، کارمندان و کارگران، کارگاه و فعالیتتان سریع‌تر اقدام کنید.

استاد براتی، مدرس بازاریابی و کارشناس صدواسیما سخنران بعدی بود که پشت تریبون قرار گرفت. براتی در آغاز برای همه حضار تنی سالم، دلی شاد و لحظاتی سرشار از معنویت و موفقیت آرزو کرد و با اشاره به کارخانه آتاتک که در منطقه نظرآباد واقع است، به نقل خاطره‌ای پرداخت: آقای خاتمی در سال‌های پایانی ریاست جمهوری در سفر به مقر سازمان ملل در نیویورک تکه خشتی را به حضار نشان داد و گفت: این آجر که در منطقه نظرآباد هشت‌تگرده کشف شده است بنا بر آزمایش‌های کرین ۱۴ که در آزمایش‌های شما روی آن صورت گرفته دارای قدمتی نزدیک به ۱۴ هزار سال است. این موضوع نشان‌دهنده قدمت و پیشینه فرهنگی سرزمین عزیزمان ایران و منطقه نظرآباد است.

براتی در ادامه به کتاب‌های ارزشمندی که خواندن آنان را برای همه حضار لازم می‌دانست اشاره کرد و گفت: «راز موفقیت در بازار کار» نوشته دکتر کیهان



مصطفی، سردبیر نشریه پنجره‌ایرانیان نیز در سخنانی اظهار کرد: از طرف مجموعه پنجره‌ایرانیان از مدیریت آتاک و همکارانش به خاطر این برنامه و تلاشی که در راستای ارتقاء سطح کیفی محصولاتشان انجام می‌دهند تشکر می‌کنم. ما در پنجره ایرانیان تلاش می‌کنیم تا گوشه‌ای از اخبار فعالیت‌ها و اتفاقات صنعت در و پنجره و صنعتگران عزیز را پوشش دهیم. امیدواریم این کار به رشد و تعالی صنعت در و پنجره که متأسفانه در سال‌های اخیر فراز و نشیب‌های زیادی را تجربه کرده است، کمک کند.

وی افزود: سعی ما در نشریه پنجره‌ایرانیان بر آن است که با پوشش اخبار فعالیت شرکت‌های وابسته علاوه بر بحث تبلیغات به جریان اطلاع‌رسانی شفاف و سریع در این صنعت کمک کنیم. ضمن اینکه بخش‌های اطلاع‌رسانی این نشریه کاملاً رایگان بوده و هیچ هزینه‌ای برای شرکت‌ها در بر ندارد و همه عزیزان می‌توانند هر اتفاق و رویدادی را که در مجموعه‌شان قابلیت خبررسانی داشته باشد، از طریق نشریه، سایت و فضاهای مجازی مجموعه پنجره‌ایرانیان به اطلاع سایر همکاران برسانند. دوستان اهل قلم نیز می‌توانند مقالات و مطالب علمی و آموزشی خود را برای چاپ به نشریه ما بپسارند.

در بخش بعدی گردهمایی از تعدادی از نمایندگان مجموعه آتاک تقدیر و تشکر به عمل آمد. دهقان نماینده شرق تهران، خاکسار نماینده جنوب شرق تهران، جهانشیری نماینده استان البرز، گلستانی نماینده غرب تهران، علوی نماینده آذربایجان غربی، صمدی و قادریان نماینده گیلان، بعلیک و کریمیان نماینده غرب کشور، مهندس جهانشیری نماینده خراسان از جمله این افراد بودند. این گردهمایی با پذیرایی از میهمانان در نیمه‌شب ۴ بهمن‌ماه ۱۳۹۵ در تالار قائم تهران به پایان رسید.