



ساتیان در شهریار شعبه زد؛ خیال غرب نشینان راحت

اشاره: او و همکارانش با تدبیر و برنامه در حال گسترش چتر حمایتی ساتیان هستند و تصمیم دارند، تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی در ایران خیلی راحت و با کمترین هزینه ممکن و فاصله جغرافیایی کوتاه بتوانند به سبد محصولات شرکت پرافتخار ساتیان دست پیدا کنند. کمتر حرف می‌زند و وقتی حاضر به گفتگو می‌شود که برنامه‌ای را اجرایی کرده باشد و گامی برای ارتباط بهتر مشتریان با شرکت نهاده باشد. این بار هشتم اردیبهشت و درست هفت ماه پس از افتتاح شعبه رسمی ساتیان در منطقه خاوران تهران با هدف پوشش نیازهای تولیدکنندگان در و پنجره در شرق پایتخت، شعبه شهریار ساتیان فعالیت خود را آغاز کرد تا تولیدکنندگان در و پنجره در غرب تهران هم با خیالی راحت بتوانند بدون واسطه و مستقیم به خواسته‌هایشان برسند. آیا این اقدام ساتیان در نتیجه استقبال تولیدکنندگان و مونتاژکاران در و پنجره از شعبه خاوران بوده است و این شرکت معتبر و شایسته احترام برای آینده چه برنامه‌ای دارد؟ علی رضا صدقی‌نسب در حاشیه افتتاح رسمی از شعبه خاوران ساتیان به پرسش‌های خبرنگار پنجره ایرانیان پاسخ می‌دهد:

اشاره:

با افزایش کیفیت در و پنجره‌ها، رضایت مشتریان هم افزایش و سود تجاری بیشتری نصیب کارگاه‌هایی می‌شود که سطح مهارت و دانش نیروهای شاغل در بخش تولید و نصب را افزایش داده اند و لازمه این موفقیت آگاهی از جزئیات فنی یراق‌آلات انتخابی است. به همین دلیل راه‌اندازی شعبه در خاوران راهی بود برای ارتباط موثر و مستقیم به کارگاه‌های تولید در و پنجره که شاید بسیاری از آن‌ها در مقیاس کوچک و متوسط و شاید عمدتاً ناشناخته فعالیت داشتند، اما با مراجعه با شعبه رسمی ساتیان، افزون بر تامین نیازهای مصرفی آن‌ها به یراق‌آلات، از خدمات آموزشی ساتیان و مشاوره‌های لازم بهره مند شدند. این تجربه شیرین باعث شد تا تیم بازاریابی ساتیان مطالعات میدانی از وضعیت کمی و کیفی کارگاه‌های تولید در و پنجره در غرب تهران و شهرهای غرب پایتخت آغاز کند که امروز شاهد راه‌اندازی شعبه شرق ساتیان در شهریار تهران هستیم. ■ به طور شفاف بگویید چه خدماتی در شعبه شهریار به کارگاه‌های تولید در و پنجره ارائه می‌دهید؟

همان خدماتی که در شعبه شرق به مشتریان ارائه می‌شود، در شعبه غرب یا شهریار

■ هفت ماه پس از راه‌اندازی شعبه رسمی ساتیان در شرق تهران، امروز شاهد افتتاح شعبه‌ای در غرب پایتخت هستیم؛ دنبال چه هدفی هستید و زنجیره ایجاد شعبه رسمی تا کجا ادامه خواهد داشت؟

ما بعد از هفت ماهی که از تجربه افتتاح شعبه خاوران می‌گذرد، به نتایج بسیار خوبی رسیدیم از آن جمله می‌توان به حضور شرکت‌های پنجره ساز بزرگ و کوچک در شعبه شرق ساتیان اشاره کرد و به ویژه اینکه ارزیابی خواسته‌های مطرح شده از شرکت ساتیان نشان می‌داد که بسیاری از دوستان پنجره ساز آگاهی و اطلاع فنی کافی از نحوه نصب نسل جدید یراق‌آلات را ندارند و بدیهی است که شناخت ضعیف و عدم آگاهی نسبت به تنوع، کارایی و نحوه نصب یراق‌آلات نسل جدید باعث می‌شود که تولید در و پنجره نوین با مشکلات جدی مواجه شود. این تجربه حضور در عرصه آموزش را کلید زد و در نتیجه شاهد بهبود کیفیت و سطح استاندارد در و پنجره‌ها در بسیاری از کارگاه‌های در و پنجره هستیم. به واقع باید تاکید کنم که با معرفی تولیدکنندگان و نیروهای شاغل در بخش تولید و نصب در و پنجره به بخش فنی شرکت ساتیان به این مهم دست پیدا کردیم که

■ **سبد کالای ساتیان و شعب آن چقدر به سبد کالای شعب Roto در آلمان نزدیک است؟**

اخیرا شخصا به آلمان رفته بودم و از چند شرکت و انبارهای آن در برنامه‌ای که برایش تدارک دیده بودند، بازدید کردم. به جرات می‌توانم بگویم که ما از این شرکت‌ها هیچ کم نداریم. شرکت روتو به جهت حفظ برند خود افراد مختلفی را در بخش فنی به نمایندگی‌های خود معرفی می‌کند. مهندس آرش تندرست نماینده فنی شرکت روتو در خاورمیانه می‌باشد که شرکت ساتیان را هم در زمینه علمی و مباحث فنی کاملا حمایت می‌کند و هم در زمینه آموزش‌های تخصصی که لازم است از تلاش‌های ایشان و دیگر همکاران در سایر بخش‌های قدردانی کنم.

■ **برخی از نظرات مدعوین، نمایندگان و مشتریان ساتیان در خصوص افتتاح شعبه شهریار شرکت ساتیان:**

■ **امیرحسین اسماعیل خانی مدیر عامل پنجره صنعت ایلیا:**



از آنجایی که کارگاه بنده در اشتهارد و نزدیک به شعبه دوم (شهریار) ساتیان می‌باشد، این مقوله می‌تواند بسیار خوب و قابل توجه باشد. البته باید اشاره کنم که پروژه‌های در اختیار ما معمولا از منطقه (و) تهران می‌باشند. اما با توجه به سطح کیفی پنجره سازها در این منطقه و با در نظر داشتن تیم فنی پشتیبانی در ساتیان، می‌توان به این نکته امید وار بود که با حضور این تیم فنی در آینده نه چندان دور شاهد بالا رفتن سطح کیفی این دسته از پنجره سازها باشیم.

■ **بهادر عبدی مدیر عامل شرکت پنجره عبدی:**

من به عنوان یکی از اولین تولیدکنندگان پنجره یو پی وی سی در کشور و نیز از بنیانگذاران این صنعت در منطقه شهریار و ملارد از افتتاح شعبه شهریار ساتیان بسیار خرسند و خوشحالم، چراکه ساتیان هم به لحاظ سطح کیفی محصولات و هم به لحاظ نگاه ویژه ای که به مقوله آموزش دارد می‌تواند سطح کیفی پنجره را در این منطقه ارتقا دهد.



■ **محرابی مدیرعامل شرکت پنجره سازان محرابی:**



بسیار از حضور ساتیان در این منطقه خوشحالم، چراکه بیش از سه سال می‌باشد که با این شرکت مشغول به فعالیت می‌باشم. هرگاه از سبد محصولات ساتیان استفاده می‌کنم؛ کیفیت و کامل بودن محصولات این شرکت پاسخگوی کلیه نیازهای ما می‌باشد. باید بگویم که می‌توانم با چشمان بسته با ساتیان کار کنم. چراکه وقتی با این شرکت کار می‌کنید یعنی دقت نظر به کیفیت و تکیه بر دانش فنی.

■ **داود سمیعی پور نماینده ساتیان در استان البرز و مدیر عامل بازرگانی سبحان:**

بنده اساسا و قلبا از دوستداران و طرفداران آقای صدقی نسب و سیاست‌های ایشان در مدیریت شرکت ساتیان هستم. باید به این مهم اذعان کنم که این عملکرد و نگرش جالب توجه به سادگی شکل نمی‌گیرد. چرا که عملکرد رو به رشد ساتیان و حفظ، ارتقا و جایگاه این شرکت خوشنام در صنعت چیزی نیست که از کسی پوشیده باشد و قطعاً پشت این عملکرد راهبری داهیبانه‌ای نهشته است.



همین خدمات را تقدیم مشتریان می‌کنیم. ارزیابی‌های ساتیان نشان می‌دهد که در منطقه تحت پوشش شعبه شهریار، کارگاه‌های کوچک و متوسط بسیاری فعالیت می‌کنند که نیاز به دسترسی مستقیم به محصولات ساتیان دارند. هم در شعبه خاوران و هم در شعبه شهریار ساتیان به محض اینکه مسئول شعب متوجه نیاز مشتریان بشوند که در زمینه نصب یراق آلات مشکل دارد، ابتدا توضیحات فنی را به صورت شفاهی در اختیار مشتریان قرار می‌دهد و در صورت لازم و ضرورت با هماهنگی و برنامه ریزی، مشتریان برای آموزش بیشتر به دفتر مرکزی ساتیان معرفی می‌شوند تا در دوره‌های آموزشی و کارگاه عملی نصب یراق آلات حضور پیدا کنند و نحوه درست و دقیق نصب یراق آلات را یاد بگیرند.

■ **به واقع در شعب رسمی ساتیان، نه تنها امکان خرید یراق آلات وجود دارد که به نیازهای آموزشی مشتریان هم پاسخ می‌دهد؟**

درست است از سال ۹۱ که بخش فنی ساتیان فعالیت رسمی خود را آغاز کرد، یک بسته آموزشی و تیم آموزش در کنار بخش فروش و تیم فروش قرار گرفت و تاکید می‌کنم که شعبه‌های رسمی ساتیان هیچ تفاوتی از حیث خدمات و کالاها با دفتر مرکزی ندارند، چرا که شعب رسمی ساتیان زیر نظر دفتر مرکزی فعالیت می‌کند و اداره می‌شود.

■ **گفتید ۷ ما طول کشید تا شعبه دیگری در شهریار راه‌اندازی شود، چرا هفت ماه زمان برد تا در غرب تهران هم شعبه رسمی فعالیت خود را آغاز کند؟**

شعبه خاوران تجربه اول ساتیان بود، ما پس از شعبه خاوران منتظر ماندیم تا با بازخوردی‌های افتتاح این شعبه مواجه شویم که آیا لزومی دارد که شعبه‌ای افتتاح شود یا نه؟ در این مدت به این نتیجه رسیدیم که افتتاح یک شعبه دیگر در چنین منطقه‌ای به دلیل وجود کارگاه‌های بزرگ و کوچک در و پنجره ساز کاملا احساس نیاز می‌شود.

■ **فرق شعب و نمایندگی‌های ساتیان در چیست؟**

این شعب و نمایندگی‌ها در واقع هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارد. نمایندگی‌های ساتیان به مانند شعب ساتیان دارای بخش فنی هستند. تفاوت این دو تنها در مالکیت و مدیریت آنهاست. مدیریت نمایندگی‌ها با افراد بومی همان مناطق است. در واقع کلیه محصولات ساتیان اعم از یراق آلات ROTO، HAUTAU، GEZE، VHS که نماینده انحصاری آنها را در اختیار داریم و همین طور محصولات دیگر شرکت ساتیان هم در شعب وجود دارد و هم در نمایندگی‌ها. البته تمام نماینده‌ها ملزم به ارائه گروه کالاهای ساتیان هستند و طبق استانداردها و ضوابط، شرکت ساتیان فعالیت می‌کنند. ممکن است در برخی از این نمایندگی‌ها برخی از ابزار کارگاه‌ها نیز وجود داشته باشد یا کالا یا ماشین آلات مرتبط دیگر، که ما از این موضوع استقبال می‌کنیم. اما در زمینه یراق آلات تنها ملزم به ارائه محصولات ساتیان می‌باشند.

■ **شاید این سوال مطرح باشد که چرا شهریار را مکان شعبه غرب ساتیان قرار داده اید؟**

در منطقه شهریار، صفا دشت، اشتهارد، تولید کنندگان بزرگ و کوچک بسیاری فعال هستند و تولیدکنندگان خوب بسیاری در این مناطق حضور دارند. از همین رو تصمیم گرفتیم که در این منطقه شعبه افتتاح کنیم. البته شعبه شهریار در مقایسه با شعبه خاوران به لحاظ استراتژیک فرقی ندارد. فعالیت در این منطقه کمی دشوارتر از شعبه خاوران است، چراکه در خاوران کارگاه زیاد بود، اما هیچ یراق فروشی وجود نداشت؛ اما در این منطقه با وجود کارگاه‌های بسیار پنجره سازی یراق فروش نیز وجود دارد. به همین جهت کمی فعالیت سخت‌تر است.

■ **برنامه ساتیان برای شهرستان‌ها چیست؟**

در استان‌های خراسان رضوی شمالی و جنوبی، یزد و اصفهان و استان البرز نمایندگی داریم. در مناطقی که نمایندگی فعال داریم به هیچ عنوان قصد افتتاح شعبه نداریم، اما در هر منطقه‌ای که احساس کنیم مشکل و ضعف در فروش وجود دارد، صد در صد به فکر افتتاح شعبه خواهیم بود.

■ **پیش بینی می‌کنید در سال ۹۴ چند شعبه دیگر افتتاح کنید؟**

پیش بینی کردن کار بسیار سختی است. فعلا به فکر زیرساخت‌های شرکت ساتیان هستیم. کلیه زیرساخت‌های نرم افزاری و سخت افزارهای شرکت ساتیان اکنون به تکامل رسیده‌اند، و تنها در بخش نیروی انسانی در تلاش هستیم که به تکامل برسیم.