



در گفتگوی مدیرعامل شرکت با پنجره ایرانیان عنوان شد

بازرگانی صدر؛ رضایت مشتریان و آینده درخشان

اشاره: گسترش نمایندگی‌های فروش شرکت بازرگانی صدر در شهرهای مختلف ایران نشان از رضایت مشتریان از کالاها و خدمات این شرکت و آینده درخشان پیش رو دارد. مجتبی مقصودی، در مقام مدیرعامل شرکت بازرگانی صدر و همکاران تلاشگر این شرکت خوشنام یک هدف روشن و البته مورد انتظار مشتریان را دنبال می‌کند. تحویل کالای استاندارد و پاسخ شایسته به سفارشات مشتریان در کمترین زمان ممکن. مدیران ارشد شرکت بازرگانی صدر خوب می‌دانند که هیچ خط تولیدی نباید به خاطر نیاز به کالاها متوقف شود و همه کوشش خود را به کار بسته‌اند تا تولیدکنندگان در و پنجره ایران زمین دغدغه‌ای برای تولید نداشته باشند و به خاطر جستجوی کالاهای مورد نیاز خود، دچار دردسر نشوند. انتقال دفتر مرکزی بازرگانی صدر از شیراز به تهران، نشان از تغییر استراتژی شرکت برای رقابت در بالاترین سطح ممکن با رقبای جدی دارد. آنها سبد محصولات خود را تکمیل کرده‌اند، قیمت‌های منطقی برای کالاهای خود در نظر گرفته‌اند و پاسداشت نیاز و اعتماد مشتریان را یک سرمایه جاودانه برای بازرگانی صدر می‌دانند. گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیرعامل شرکت بازرگانی صدر را بخوانید.

■ بازرگانی صدر چه هدفی را در سال ۹۴ دنبال می‌کند؟

همان‌طور که می‌دانید، هرشرکتی برای خود برنامه‌ریزی و سیاست‌های مشخص و معینی دارد؛ سیاست‌ها و رویکردهای شرکت بازرگانی صدر به دو قسمت تقسیم می‌شود: اول برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت و دوم برنامه‌ریزی بلندمدت. برنامه‌ریزی بلندمدت که به واقع دومین برنامه جامع شرکت بازرگانی صدر محسوب می‌شود از سال گذشته اجرایی شد. در این برنامه سعی داشتیم تا با ارائه محصولات و تکمیل سبد کالاهایی که به مشتریان

خود ارائه می‌کنیم و همچنین با عرضه محصولات با کیفیت برگستره بازار هدفمان بیافزایم، در واقع سعی برآن داشتیم تا همواره با گستره تحت پوشش خود همکاری و همفکری تنگاتنگی با مشتریان داشته باشی. نخستین گام را با ارائه کالاها و برق‌آلات با قیمت مناسب به مشتریان برداشتیم. همین رویکرد این امکان را به ما داد که شعبه‌های بازرگانی صدر را گسترش دهیم، البته مبنای کار این است که در کلیه شعب بازرگانی صدر در اقصی نقاط کشور عملکردی کاملاً یکدست و هماهنگ با یکدیگر داشته و

رسیده ایم و به عنوان عاملیت فروش این شرکت در استان فارس محسوب می‌شویم. **■ کمی درباره برندی که اکنون کالای غالب محصولات شمارا تشکیل داده، صحبت کنید؟**

کارخانه ویندو فوم از مزیت ترکیه قرار دارد. این شرکت تولیدکننده دستگیره، تقریباً سابقه ۸ سال فعالیت را در کارنامه خود ثبت کرده است و تولیدات با کیفیت خود را در اشکال و انواع مختلف دستگیره و دیگر ملزومات پنجره تولید می‌کند که شرکت بازرگانی صدر عامل فروش ویندو فوم در ایران است. البته نباید از نظر دور داشت که در بازار ترکیه برخی شرکت‌های عرضه‌کننده براق‌آلات سبد تولیدشان کامل نیست و برای تکمیل سبد خود از محصولات دیگر شرکت‌ها استفاده می‌کنند، به نحوی که بیشتر براق فروش‌هایی که در ترکیه سراغ داریم محصولاتشان فقط دستگیره است و سایر محصولات را خودشان تولید نمی‌کنند. ولی مزیتی که شرکت ویندوفوم دارد؛ تخصصشان روی دستگیره آلومینیوم و یو پی وی سی است و خودشان تولید می‌کنند. بنابراین اینکه شرکت طرف قرارداد ما خود تولیدکننده است، بسیار حائز اهمیت می‌آید و این خود یکی از نکاتی بود که ما را به سمت انتخاب برند ویندوفوم سوق داد چراکه ما محصول را مستقیماً از تولیدکننده خریداری می‌کنیم و این یعنی دسترسی مستقیم و بی‌واسطه به محصول. حسن و مزیت دسترسی مستقیم و بی‌واسطه به یک محصول باعث خواهد شد چنانچه محصول یا کالای تولید آن کارخانه به تغییرات نیاز داشت چه از نظر کیفی و چه از نظر سیستماتیک، می‌توان پیشنهاد را به شرکت اعلام کرده تا تغییرات لازم را در این زمینه لحاظ کند. تمرکز شرکت ویندوفوم به شکل تخصصی تنها روی دستگیره قرار دارد. این موضوع هم برای ما و هم مشتریان بازرگانی صدر بسیار جالب توجه و حائز اهمیت است. از دیگر ویژگی‌های همکاری با این برند نام آشنا ضمانت نامه ۱۵ ساله آن است.

■ برای جلوگیری از واردات براق‌آلات بی کیفیت چه باید کرد؟

به نظر بنده اولین کار فرهنگ‌سازی است. استفاده از براق‌آلات بی کیفیت باعث زوال این صنعت در کشور خواهد شد. اما اگر عرضه‌کنندگان این محصولات در یک همبستگی همگانی فقط اقدام به تهیه و عرضه کالای با کیفیت نمایند، بدون شک ذائقه مصرف‌کننده نهایی تغییر یافته و امکان واردات برای اندکی از افراد که فقط به دنبال سودجویی هستند، نیز گرفته خواهد شد.

■ برای اطمینان خاطر مشتریان جدید و مصرف‌کننده نهایی از اصالت کالای

عرضه شده با برند Roto چه کار می‌توان کرد؟

به نظر من نماینده انحصاری این کالا در کشور، توسط Roto مشخص شده است و شرکت ساتیان به عنوان عرضه‌کننده انحصاری این کالا نیاز به معرفی ندارد، در صورتی که مشتریان و مصرف‌کنندگان از شاهراه اصلی خرید نمایند، بدون شک می‌توانند از اصالت کالای مورد استفاده خود اطمینان حاصل کنند. البته در این راه نیاز است تا تبلیغات بیشتری از سوی ما نیز صورت پذیرد که در این راستا، مجله پنجره ایرانیان به عنوان بهترین راهکار می‌تواند ایفای نقش نماید.

همواره کالاها با یک قیمت واحد و مناسب به دست مشتری برسد. از دیگر ویژگی‌هایی که در سیاست‌های کلی ما قرار دارد، این است که هم با شرکت‌های همکار خود و هم با مصرف‌کننده کار کنیم. چنانچه قبل تر اعلام کردم این سیاست‌ها در سال ۹۴ در قالب برنامه‌ریزی مدونی تهیه و در دستور کار قرار گرفت. البته از همه مهمتر این موضوع است که با تغییرات قیمتی و تجربه فواصل مختلف بازار به یک قیمت ثابت برسیم.

■ آیا تاکنون به این ثبات در قیمت محصولات خود رسیده اید؟

بله در بازار کنونی به ثبات قیمت رسیده‌ایم. اساساً بحث قیمت‌گذاری به این دلیل مطرح می‌شود که بهای پرداختی یک همکار از قیمتی که هر مصرف‌کننده برای کالا پرداخت می‌کند، یکسان و برابر باشد و الان می‌توان به این مهم شهادت بدهیم که لیست قیمت در سراسر کشور یکی است و همه نمایندگان ما در سراسر کشور کالاها را با همان قیمتی به دست مشتریان می‌رسانند که دفتر مرکزی کالاها را عرضه می‌کند.

■ شنیده‌ها حاکی از آن است که به زودی شاهد طرح تحول و توسعه بازرگانی

صدر خواهیم بود، این مهم چقدر به واقعیت نزدیک است؟

سال گذشته برنامه‌ریزی داشتیم که شعب بازرگانی صدر را افزایش دهیم و این فرآیند را با توجه به شناخت و نوع فعالیت‌مان کامل تر و دقیق تر به منصه ظهور درآوریم. اگر بخواهم به اختصار این برنامه‌ریزی را شرح دهم، باید اذعان کنم که کار خود را از دفتر شیراز شروع کردیم و اما اکنون مرکزیت و در واقع مرکز حکومت بازرگانی صدر به دفتر تهران انتقال یافته است؛ به بیانی دیگر پایتخت کارمان را از شیراز به تهران انتقال داده‌ایم. در راستای همین طرح تحول و توسعه، در تیرماه ۱۳۹۳ شعبه بازرگانی صدر در بندر عباس افتتاح شد و همچنین شعبه رشت نیز در دیماه سال گذشته آغاز به کار کرد. بنابراین استقرار دفتر مرکزی شرکت در تهران یک گام بلند برای حضور همه جانبه در دیگر استان‌هاست

■ محصولات ارائه شده در شعب بازرگانی صدر چه تفاوتی با دفتر مرکزی این

مجموعه دارد؟

تمام کالاها که در شعب رسمی شرکت عرضه می‌شود از حیث نوع و جنس با دفتر مرکزی یکی است، همچنین سیستم فروش نیز کارکردی یکسان را اتخاذ می‌کنند. لازم است به نکته‌ای اشاره کنم که تاکنون بازرگانی صدر نمایندگی نداشته و سیاست اعطای نمایندگی هم نخواهیم داشت، مگر در مواردی چون استانی که در آن شعبه‌ای وجود ندارد.

■ سبد محصولات بازرگانی صدر را چه کالاهایی تشکیل داده است؟

در زمینه براق‌آلات همواره سعی داشتیم تا با شرکت‌های مهم و با کیفیت براق‌آلات وارد مذاکره شویم. از آن جمله می‌توان به براق‌آلات ویندوفوم و همچنین براق‌آلات آکادو اشاره کرد و به همه این براق‌آلات ترکیه‌ای، براق‌آلات روتو آلمان را نیز اضافه کنید. در خصوص پروفیل نیز باید اذعان کنم؛ پروفیل دکترین را در سبد محصولات خود گنجانده‌ایم همچنین در زمینه گالوانیزه تقویتی با شرکت آهن فولاد جهان به توافق

