



تحقیق و پژوهش - مدیریت نوین فروش - ارائه خدمات:

سه ویژگی هافمن از تولید تا عرضه

گروه صنعتی میراب پروفیل تولید کننده انواع پروفیل های UPVC با استانداردهای جهانی و تکنولوژی روز دنیا، از سال ۱۳۸۶ در زمینی به مساحت ۱۸۰۰۰ متر مربع و زیر بنای ۷۰۰۰ متر مربع و با چهار خط اکسترودر از تکنولوژی نوین کشور اتریش و ظرفیت تولید سالانه ۷۲۰۰ تن، در شهرک سرمایه گذاری خارجی تبریز فعالیت خود را آغاز نموده و در سال ۱۳۹۲ با اجرای طرح توسعه شرکت با افزایش سه خط جدید اکسترودر و فضایی بالغ بر ۲۰۰۰ متر مربع به سالن تولید و قالب های جدید و همچنین اضافه نمودن سیستم پیشرفته و اتوماتیک میکس و تغذیه مواد، ظرفیت تولید شرکت به ۱۳۰۰۰ تن در سال رسیده است. اما این حجم تولید نیازمند در اختیار داشتن سهم ویژه ای از بازار است، گروه صنعتی میراب پروفیل تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی با نشان تجاری هافمن برای در اختیار گرفتن و تسلط کامل بر بازار مصرف خود دست به اقدام جالبی زده است. هافمن برای سهم خواهی هر چه بیشتر خود، عرضه مناسب و بی واسطه کالا و ارائه خدمات بهتر به مشتریان در ابتدا تحقیقات گسترده ای را با همکاری معتبرترین دانشگاه های کشور در کلیه زمینه های صنعت آغاز کرده و پس از رصد کامل بازار و شناخت نیازهای مصرف کننده انبار و شعب مختلفی در اقصی نقاط کشور افتتاح کرد. در زیر گفتگوی نشریه پنجره ایرانیان با بابک مشیری فر مدیر بازاریابی و فروش این شرکت را می خوانید:

اشاره:

در این حوزه مشغول شدیم. این مطالعات به جهت کسب اطلاعات لازم و کامل با رویکردی آماری تمامی بایدها و نبایدهای صنعت را مورد بررسی قرار دادیم. گفتنی است این تحقیقات همچنان در حال به روزرسانی می باشد. لازم به ذکر است هدف از تامل و توجه ویژه میراب پروفیل به این تحقیقات: دست یابی به آمار و اطلاعاتی پیرامون پروسه تولید یک پنجره از مباحث مرتبط با تولید پروفیل (تامین مواد اولیه - خط تولید - عرضه و حتی تبلیغات) به عنوان یک جزء تشکیل دهنده

■ شرکت میراب پروفیل تحقیقات ویژه ای در این صنعت داشته؛ این تحقیقات از چه روی انجام شده است؟

همانطور که اشاره کردید؛ شرکت میراب پروفیل، تحقیق و پژوهش های گسترده ای را از سال ۹۲ با همکاری مجموعه ای از معتبرترین دانشگاه های کشور آغاز کرده است. به این شکل که با تشکیل یک تیم فنی از فارغ التحصیلان دانشگاه تهران و کارشناسان خبره در حوزه های متفاوت صنعت به بررسی و تحقیق

مدت خانواده هافمن جای گرفته است.

■ این ایده ها چقدر به واقعیت نزدیک هستند؟

۱۰۰ درصد ما در گروه صنعتی میراب پروفیل چیز غیر واقعی نداریم. هدف و دورنمای مدیران ارشد و سهامداران این شرکت از احترام به مشتری و تکریم آن از شعارزدگی و تکرار مکررات، عملیاتی کردن این احترام و ارزشگذاری به شان مشتریان است. چراکه روندی برد - برد در پی خواهد داشت. خدمات ویژه و احترام خاص به مشتری وفاداری آنها را به هافمن بیشتر خواهد کرد. اساساً اقدامات هافمن در اولین گام با صرف هزینه‌های قابل توجه در تأسیس انبارهای مشهد، شیراز و اهواز که کاملاً فعال و آماده ارائه کالا و خدمات به مشتریان می باشند؛ خود گواه این مدعی است.



■ و سخن آخر...

در پایان باید اضافه کنم؛ طبق محاسبات انجام شده اقدامات هافمن درصد قابل توجهی از قیمت تمام شده‌ی پنجره را برای تولیدکنندگان کاهش داده و حاشیه‌ی سودی مناسب برای تولیدکنندگان پنجره ایجاد خواهد کرد. همچنین عموماً تولیدکنندگان پنجره بویژه کارگاه‌های کوچک در صورت بروز کسری جزئی در مواد اولیه مجبور بودند که هزینه‌های بالایی برای تأمین کسری پروفیل خود بپردازند که خوشبختانه این مشکل هم با تأسیس انبار کاملاً حل شده است. کارگاه‌ها و تولیدکنندگان می‌توانند ضمن ارتباط با دفتر مرکزی هافمن نسبت به سازوکار ایجاد شده اطلاعات بیشتری کسب نموده و از مزایای بوجود آمده استفاده نمایند. اینها همه بخشی از اهداف و فعالیت‌های هافمن است و پنجره سازان منتظر اقدامات دیگر ما باشند.

تا رصد بازار مصرف، نیازهای مصرف کننده، سلاهی جامعه هدف، کشف بازارهای هدف و... می باشد. که در قالب آمارها و اطلاعات دقیقی تدوین شده اند. این آمار به جهت رفع موانع و مشکلات تولید و ارتقا و افزایش خطوط تولید براساس نیاز بازار مصرف می باشد. البته آنچه که قبل از همه این موارد اهمیت پیدا می کند، تطبیق این اطلاعات با آمار و ارقام بازار فعلی و بازار هدف می باشد. چراکه حجم تولید برحسب بازار در اختیار تنظیم می شود و این اطلاعات نهایتاً با آمار مرتبط با بازارهای هدف یک بار دیگر تلفیق شده و نهایتاً چشم انداز و دستورالعمل شرکت میراب پروفیل را مشخص می کند.

■ با توجه به این تحقیقات مهمترین نیاز بازار مصرف که همان کارگاه های

در و پنجره می باشند چیست؟

با توجه به مشکلات و مشقت‌های عیدیه‌ایی که در طی مسیر تحقیقات داشتیم خیلی از این اطلاعات طبقه بندی شده بوده و جزئی از موارد محرمانه شرکت می باشد اما اگر بخواهم به یک مورد از نیازهای کارگاه های پنجره اشاره کنم؛ سهولت دسترسی و تامین مواد اولیه ارزان تر با اختصاص کمترین سرمایه در گردش اولین و مهمترین موردی است که باعث می شود، تولید برای پنجره سازان پنجره سود بیشتری داشته باشد.

■ با این وجود برای رسیدن به جامعه هدف چه تمهیداتی دارید؟

مطالعات ما گواه این بود که تامین مواد اولیه برای تولیدکنندگان پنجره به شکل مناسب و استاندارد که تولید کننده را با مشکل مواجه نکند، به این شکل که تولید کننده برای تامین پروفیل مصرفی زمان زیادی صرف نکند، هزینه کمتری پرداخت کند، سرمایه در گردش خود را به دپوی پروفیل اختصاص ندهد، هزینه حمل و نقل و کرایه بار را پرداخت نکند و مواردی از این دست که همگی به مشتری مداری تاکید می کند. و این اصل را از شعار به عمل تبدیل می نماید. کلیه این موارد با دو روش در دستور کار میراب پروفیل قرار دارد، اول اینکه دیدگاه مدیران ارشد این سازمان و سیاست گذاری آنها در زمینه‌های کارآفرینی و منعکس کردن این تفکر ارزشمند به مجموعه های زیر شاخه که همانا کارگاه‌های تولید پنجره می باشند و دیگری با استفاده از مند و روش های مدرن بازاریابی و مدیریت نوین فروش، به جهت نهادینه کردن اصل مشتری مداری و نگاه ارزشمند به مشتریان می باشد.

■ در این خصوص چه فعالیتی داشته اید؟

با توجه به رویکرد و سیاست‌های عنوان شده در راس مجموعه تصمیم گرفته شد تا در اقصی نقاط کشور انبارهایی با سبک کاملی از محصولات میراب پروفیل راه اندازی و تأسیس شود. در اولین گام انبار شرکت در استان خراسان رضوی، شهر مقدس مشهد راه اندازی شد. همزمان با مطالعات و بررسی‌ها اولویت شهرهای شیراز مرکز استان فارس و سپس اهواز مرکز استان زرخیز خوزستان گام بعدی ما بود. ابتدا در دی ماه سال ۹۳ انبار اهواز و سپس در بهمن ماه ۹۳ انبار شیراز تجهیز و راه اندازی شد.

■ کارکرد این انبارها چیست و چه انتظاری از هر یک دارید؟

انبار مشهد قابلیت پشتیبانی کامل سه استان خراسان رضوی شمالی و جنوبی را داشته ضمن اینکه تا حدی استان‌های همجوار را در شرق کشور ساپورت می کند. همچنین انتظار ما از انبار شیراز پشتیبانی از استان‌های بوشهر، فارس، کهکلوپه و بویراحمد، می باشد. این نحوه پشتیبانی برای استان خوزستان و انبار شهر اهواز نیز پیش بینی می شود. نکته دیگر در این همین خصوص صرف نظر از ایجاد سازوکاری بعنوان انبار مرکزی در تبریز که کار پشتیبانی کامل کلیه زیرمجموعه‌های شرکت را انجام می دهد انبارهای دیگر به زودی تبدیل به دفاتر یا شعب استان های گروه صنعتی میراب پروفیل خواهند شد، به این معنی که در آینده بسیار نزدیک این مراکز علاوه بر ارائه کالا به مشتریان؛ کلیه خدمات اعم از خدمات فنی، کالاهای مکمل و مشاوره‌های ساخت و تولید و مواردی از این قسم را به علاقمندان و مشتریان پروفیل هافمن ارائه می نمایند. بدیهی است این خدمات به مشتریان بصورت پویا همواره در حال افزایش خواهد بود، و نزدیکی و دسترسی به کالا و خدمات تنها جز کوچکی از آن چیزی است که در راهبرد بلند