



■ چه سالی این شرکت را تأسیس کردید و چه عاملی باعث شد تا به عنوان نسل جوان و تحصیل کرده ایران زمین، صنعت پنجره UPVC را به عنوان زمینه فعالیت انتخاب کنید؟

بگذارید صادقانه برایتان تعریف کنم. قبل از تأسیس این شرکت به عنوان مسوول فروش در بازار حساس و البته آینده دار صنعت درب و پنجره UPVC فعالیت داشتیم و به همین دلیل علاقه مند شدم تا نیازها و دغدغه‌های مشتریان را از نزدیک درک و رصد کنیم. تا اینکه به این نتیجه رسیدیم شرط موفقیت در این صنعت و پیشرفت تجاری در این بازار، این است که شناخت دقیقتر و عمیق تری به دست آوریم و از همان ماه‌های نخست فعالیت در مقام بازاریابی و فروش، مطالعات بازار را دنبال کردیم و پایه و ایده اصلی تأسیس شرکت پنجره پایتخت این بود که خودمان آستینها را بالا بزنیم و محصولاتی را تولید و به بازار عرضه کنیم که رضایت مردم را به عنوان مصرف کننده نهایی به همراه داشته باشد. الان شاهد این هستیم که پس از سه سال فعالیت رسمی شرکت، موفقیت‌های زیادی را به سبب داشتن تجربه فروش و بازاریابی و نیازسنجی مشتریان به دست آورده ایم.

■ شروع جالبی داشتید و نشان می‌دهد که جوانانی که روزگاری در جستجوی کار بودند خود کار آفرین شدند و با ایده خلاق شان توانستند نه برای خود بلکه برای هم سن و سالان دیگر هم اشتغال زایی کنند.

واقعیت این است که در ابتدای فعالیت اولویت اول ما رقابت در بازار بود با شرط کیفیت. اما مهمتر اینکه بتوانیم اشتغال آفرینی را هم در برنامه خودمان داشته باشیم و سیاست شرکت این است که تا با افزایش خطوط تولید و گسترش فعالیت‌های خود در سطح بازار، میزان اشتغال زایی را هم افزایش دهیم و می‌توانیم با افتخار اعلام کنیم هم‌اکنون نزدیک به ۳۷ نفر به صورت در این شرکت مشغول کار هستند.

■ خط تولید شما در کجا مستقر است؟
محدوده شهریار در فضایی به وسعت ۲۵۰۰ متر مربع

■ چه سالی شروع به فعالیت کردید؟
از سال ۱۳۸۷ نخستین خط تولید کلید زده شد.

■ الان ظرفیت تولیدتان چگونه است؟
روزانه در هر شیفت کاری حدود ۹۰ تا ۱۰۰ عدد پنجره یا ۲۰۰ متر مربع تولید می‌شود که البته ظرفیت اسمی خطوط تولیدمان بیشتر است و در حال حاضر در دو شیفت کاری فعالیت بخش تولید ادامه دارد.

■ بگذارید شفاف بیرسم و شما صادقانه پاسخ دهید که آمده اید تا بمانید و روز به روز به فعالیت خود ادامه دهید یا به همین اندازه راضی هستید؟

گفتگوی اختصاصی «پنجره ایرانیان» با مدیران شرکت پنجره پایتخت

آینده پنجره پایتخت؛ منتخب همه ایرانیان شدن

گفتگو از: محمد کربلایی

اشاره: نسلی از جوانان پس از انقلاب، مصمم، جسور، سخت کوش و آینده نگر و البته تحصیل کرده دور هم جمع شده اند و صنعت تولید درب و پنجره UPVC را به عنوان رشته فعالیت خود انتخاب کرده اند تا به باور خودشان، پنجره پایتخت را منتخب هر ایرانی کنند. صمیمیت و البته جدیت در محیط کارشان به اندازه ای متبلور است که به گفته مدیرعامل و رییس هیات مدیره این شرکت، اینجا رییس و مرئوس معنا ندارد. آنها می‌گویند: ما همه یک تیم کاری و البته دوست هستیم که می‌خواهیم نشان دهیم آینده از آن نسل جوان ایرانی است و در پاسخ به نیاز بازار صنعت درب و پنجره دست از تلاش بر نخواهیم داشت. تیم هدایت کننده شرکت پنجره پایتخت به مدیرعاملی مهندس محمد تاج فرد و ریاست هیات مدیره مهندس علیرضا رسولی در تلاش هستند برای رضایت مشتری و پاسخ به نیازهای فعالان صنعت ساختمان در زمینه تامین پنجره دوجداره UPVC سنگ تمام بگذارند و رمز موفقیت خود را نه در نشستن پشت میز مدیریت و برگزاری جلسات، بلکه حضور در کلیه مراحل تولید تا نصب محصولات خویش می‌دانند و سربلندی خویش را در سایه رضایت مندی مشتری می‌خواهند. گفتگوی اختصاصی «ماهنامه پنجره ایرانیان» را با مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت پنجره پایتخت بخوانید:

ما به فکر بیشتر بزرگ شدن نیستیم، بلکه به فکر این هستیم که مشتریان را نگه داریم و یک کالا با کیفیت و خدمات خوب را تحویل دهیم، به واقع استراتژی ما گسترش روز افزون بخش تجاری با هدف در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار نیست. برای ما مهم است که همواره اصول مهم تجارت شفاف، تولید با کیفیت، خدمات واقعی و در یک کلام رضایت مندی حداکثری مشتریان را سرمایه و رمز موفقیت خود بدانیم. بگذارید روراست با هم بحث کنیم متأسفانه الان برخی تولیدکنندگان و عرضه کنندگان پنجره‌های دوجداره UPVC فقط کارشان شده است فاکتور کردن به هر قیمتی. ما معتقد هستیم فروش بیشتر به هر قیمت و با هر کیفیتی نه تنها حیات و راز ماندگاری شرکت را زیر سوال می‌برد بلکه باعث از بین رفتن حقوق مشتریان و مصرف کنندگان نهایی یعنی مردم می‌شود.

■ الان سیستم فروش شما به چه صورت است؟ مستقیم به خریدار تحویل می‌دهید یا اینکه به فکر گسترش نمایندگان فروش خود در سراسر شهرها هستید؟

ما ۳ نوع سیستم فروش داریم. نخست اینکه یک سری مشتریان ثابت داریم که به طور مستقیم با شرکت همکاری دارند و درخواستهایشان را با ما در میان می‌گذارند و ما بر اساس خواسته آنها عمل می‌کنیم و محصولات را به موقع ارائه خواهیم کرد. سیستم دوم فروش شرکت از طریق دوستان ما در بخش فروش دنبال می‌شود و برای بازاریابی و پذیرش مشتریان جدید برنامه ریزی می‌کنند. سیستم سوم فروش هم بازاریابی سطح شهر، محله به محله و مراجعه مستقیم در مناطق مختلف شهر تهران است و الان در سیستم سوم فروش ۱۲ نفر که مناطق مختلف شهر تهران را رصد می‌کنند.

■ الان شرکت پنجره پایتخت در انتخاب پروفیل UPVC و یراق آلات به چه نحوی عمل کند؟

کلا مشتریان در بحث‌های خرید به دو دسته تقسیم می‌شوند. یک سری مشتریانی هستند که کالای خوب با قیمت مناسب را از ما می‌خواهد و یک عده ای هم هستند که پنجره درجه سه می‌خواهند با قیمت خیلی مناسب. اما با عنایت به سود بالای تولید پنجره‌های درجه سه، راهبرد مدیریت این است که اصلاً با این دست از مشتریان کار نکنیم، چون همیشه سعی کرده ایم که کاری با حاشیه سود کمتر انجام بدهیم، ولی اعتبار شرکت را بالا ببریم. به همین دلیل در انتخاب پروفیل UPVC، همیشه پروفیلی را انتخاب کردیم که هم بازار از آن استقبال کند و هم مشتری بتواند اعتماد کند و گارانتی و بیمه نامه‌های معتبر را داشته باشند. در بخش یراق آلات، هم باید گفت اولاً یراق آلات ساخت کشورهای اروپایی به دلیل قیمت بالا و عدم عرضه به موقع در بازار، کمتر مورد استقبال مشتریان قرار می‌گیرد و ما هرگز به دنبال یراق

آلات ساخت کشور چین نرفته و نخواهیم رفت. به همین دلیل یراق آلات تولید ترکیه با برندهای معتبر را انتخاب می‌کنیم که هم استانداردهای روز اروپا را دارند و هم با قیمت مناسب عرضه می‌شود.

■ آیا یراق آلات مورد استفاده را از شرکت خاصی تهیه می‌کنید یا از بازار خرید می‌کنید؟

ما کلیه یراق آلات را از شرکت بازرگانی طاها به عنوان یکی از معتبرترین شرکتهای عرضه کننده یراق آلات در کشور تهیه کرده که ۱۰ سال به ما گارانتی تعویض می‌دهد و ما هم کلیه ضمانت

یک قیمت مناسب با یک کیفیت خوب مد نظر ما بوده و خواهد بود. مساله دیگر تحویل به موقع پنجره‌های مورد درخواست مشتریان است که با تمام مشتری‌های قرارداد یک هفته ای می‌بندیم و کار را تحویل می‌دهیم. بحث بعدی، خدمات پس از فروش می‌باشد. بدین صورت که تا ۵ سال اگر پنجره‌هایی خریداری شده، با مشکل مواجه شد مشتری حق دارد به صورت رایگان درخواست تعویض بدهد.

■ با مشتریان خود راه می‌آید؟

بله چرا که درک کردن شرایط خریدار بسیار مهم



نامه‌ها را به مصرف کننده نهایی تحویل می‌دهیم.

■ شرکت شما چه کاری انجام داده که سطح استحکام و مقاومت و زیبایی پنجره بیشتر شود؟ مطمئن باشید که هرگز پنجره پایتخت کیفیت را فدای سهم بیشتر از بازار نخواهد کرد و باید دانست که سطح استحکام و مقاومت پنجره‌های UPVC به غیر از متریل‌های که داخل پنجره استفاده می‌شود، نظیر تسمه‌های پشت لولاها یا گالوانیزه داخل پروفیل اصل مهم در مقاومت این نوع پنجره‌های به کیفیت پروفیل‌های انتخابی هر شرکت بر می‌گردد.

■ آینده را چگونه می‌بینید؟ روشن! چون مصمم هستیم پنجره پایتخت با درخشش در پایتخت ایران زمین، منتخب هر ایرانی باشد.

■ سخن آخر می‌خواهیم صادقانه و بدون تعارف از زحمات کلیه همکاران خود که سربلندی شرکت را تکلیف خود می‌دانند به ویژه از دوستان خوب و پرتلاش آقای محمد رضا پیرهادی کارشناس ارشد شرکت در بخش فروش، آقای مانی ثروت، مدیر فروش و آقای عباس زمانی، مدیر بازرگانی شرکت تشکر ویژه ای داشته باشیم که مطمئن هستیم بزرگترین سرمایه شرکت را اعتماد مشتریانی می‌دانند و رمز پایداری در این امر تلاش همه جانبه همکاران خوب و سخت کوش شرکت است.

■ موفق باشید. از شما و همکارانتان در ماهنامه پنجره ایرانیان هم تشکر می‌کنیم.

■ چه خدماتی برای خریدار در نظر گرفته اید؟ آیا فقط قصد فروش دارید و بعد آن هیچ مسئولیتی نمی‌پذیرید یا نه خدماتی ویژه ای را در نظر گرفتید؟

ما مجموعاً ۳ اکیپ نصب داریم که برای همین ۳ اکیپ، ۳ سرپرست نصب در نظر گرفته ایم. بهتر است بدانید که نصب یک پنجره از حساسیت بالایی برخوردار است و به همین دلیل ما علاوه بر حضور تیم نصاب و سرپرست آنها بر سر پروژه‌ها خودمان هم حاضر می‌شویم تا همه جوانب و الزامات نصب دقیق رعایت شود، ما جزو شرکت‌های هستیم که فاکتور کردن برای ما مهم نبوده و همیشه