

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی دلتا؛ رنگین کمان صنعت دروپنجره و شیشه دوجداره

اشاره

بازرگانی دلتا از سال ۱۳۹۴ فعالیتش را در زمینه پخش کلیه یراق و ملزومات دروپنجره و شیشه دوجداره در کمال شهر کرج استان البرز آغاز کرده است. یراق آلات و پروفیل دروپنجره یوپی وی سی و آلومینیوم، ملزومات شیشه دوجداره، ملزومات توری های پلیسه، ساده و رولینگ، ملزومات نصب، ابزار آلات کارگاهی، پیچ، چسب و گالوانیزه از جمله محصولاتی هستند که بازرگانی دلتا عرضه می کند. این مجموعه با در اختیار داشتن نمایندگی چندین برند مطرح در زمینه ابزار و یراق و ملزومات شیشه دوجداره و دروپنجره پکیج کاملی از این محصولات را به فعالان صنعت دروپنجره در استان البرز ارائه می کند. بازرگانی دلتا همچنین در زمینه آموزش، تجهیز و راه اندازی کارگاه های تولید دروپنجره آلومینیوم و یوپی وی سی و شیشه دوجداره و توری به فعالان این صنایع در استان البرز خدمات ارائه می کند. پنجره ایرانیان به منظور آشنایی بیشتر مخاطبان نشریه، گفتگویی با آقای محمدرضا بنادکوکي، مدیرعامل بازرگانی دلتا انجام داده است که در ادامه مشروح این گپ و گفت را با هم می خوانیم.



و راه اندازی کارگاه های تولید دروپنجره آلومینیوم و یوپی وی سی و شیشه دوجداره و توری است. ضمناً کلیه ابزار و تجهیزات نصب و ابزار و ماشین آلات تخصصی مربوط به یوپی وی سی و آلومینیوم در این مجموعه در دسترس است.

• مهم ترین مزایای مجموعه دلتا در بازار رقابتی کشور چیست و تاکنون چه برنامه هایی برای ارتقا و توسعه خدمات خود انجام داده اید؟

بازرگانی دلتا با کمک گرفتن از تکنولوژی روز و شناخت بازار هدف سعی در ایجاد DNA مجزا نسبت به سایر همکاران در این صنعت دارد.

در حال حاضر این مجموعه در زمینه ملزومات شیشه دوجداره نماینده فروش استانی شرکت کیمیا صنعت شیما KSS با یکی از قدرتمندترین دپوهای چسب و اسپیسر در سطح استان است.

در زمینه یراق آلات نماینده فروش کمپانی های fst و akpen ترکیه و GU آلمان در استان البرز است. از دیگر محصولات می توان از پروفیل های یوپی وی سی با برندهای KSS و فونیکس و نیولاین نام برد.

فروش ملزومات توری های ثابت و پلیسه همچون پروفیل و پارچه تور و یراق آلات توری و تجهیزات کارگاه های تولید توری نیز از فعالیت های این مجموعه است.

یکی دیگر از فعالیت های این مجموعه آموزش، تجهیز

• برای آشنایی مخاطبان نشریه مختصری پیرامون تاریخچه تاسیس و پیشینه فعالیت شرکت بازرگانی دلتا بیان کنید؟

بازرگانی دلتا از سال ۱۳۹۴ تاسیس و با دو چشم انداز ۵ ساله که هدف چشم انداز اول تامین کلیه ملزومات دروپنجره دوجداره و هدف چشم انداز دوم ایجاد شعب در سطح استان البرز بود، کار خود را آغاز کرد.

• در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط بازرگانی دلتا عرضه می شود و نمایندگی چه محصولاتی را در اختیار دارید؟

درباره انواع محصولات و خدمات خود به صورت جداگانه و به تفصیل توضیح دهید.

همراه: ۰۹۱۰۵۹۶۱۴۲۳ / ۰۹۱۲۶۶۲۳۴۸۹

تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۱۰۵۵ / ۰۲۶-۳۴۸۰۱۰۱۵ / ۰۲۶-۳۴۷۰۲۲۲۳





زمان بر و شامل هزینه اضافه است تا حدی که بین مشتری‌ها این جاذبه که هر چیزی پیدا نکردی برو بازرگانی دلتا!

● شیوع ویروس کرونا چه تاثیری بر روند فعالیت مجموعه شما داشت و چه تمهیداتی برای مقابله با این مشکل به کار بسته‌اید؟

با توجه به شیوع پاندمی کرونا و نیاز بازار به دورکاری و فروش مجازی، این مجموعه اقدام به ایجاد واحد دیجیتال مارکتینگ و استخدام پرسنل دوره‌دیده در این امر کرد و از طریق سوشال مدیا و موجود کردن بخشی از کالاها در فروشگاه‌های مجازی همچون دی جی کالا و بایا و... مشغول به فعالیت است. به‌موازات این کارها، سایت اینترنتی فروشگاه بسیار قوی بازرگانی دلتا نیز در حال پردازش و ایجاد است.

دستگاه خودروی وانت‌بار سنگین جهت حمل رایگان و همکاری با پرسنل با تجربه فنی بالا جهت آموزش و ایجاد شعب جهت سهل‌الوصول تر شدن تحویل کالا صورت پذیرفته است.

از دیگر خدمات ما مرجوعی بدون قید شرط پس از فروش است؛ یعنی اگر مشتری به هر دلیلی اقدام به مرجوع جنس کند بدون هیچ شرایطی جنس فروخته‌شده پس گرفته می‌شود.

ارائه خدمات متنوع و آموزش رایگان از دیگر مصادیق در بحث مشتری‌مداری است که در مجموعه دلتا به آن پرداخته می‌شود.

یکی دیگر از مزایای این مجموعه کامل بودن همه اجناس مورد استفاده در این صنعت و دپوی اجناس کمیاب و کم‌صرفی است که تهیه آن برای مشتری

مدیریت ارگانیک و شایسته‌سالاری و آموزش‌های درون‌سازمانی برای بالا بردن سطح دانش روز پرسنل در زمینه شناخت محصولات و سیستم‌های روز و رفتار با ارباب‌رجوع و آشنایی با علم روز فروش و خدمات و بهره‌گیری از استادان مجرب همچون دکتر صادقی (مشاور کسب و کار، بازاریابی و فروش) و دکتر سعیدفر (مؤلف کتاب زمین‌درون‌سازمانی) در حال حاضر در این مجموعه در حال اجراست.

● بازرگانی دلتا در زمینه مشتری‌مداری چه اقداماتی انجام داده است؟

در رابطه با مشتری‌مداری، امکان خرید غیرحضوری و تحویل بسیار سریع از پارامترهایی است که برای مدیریت و پرسنل مجموعه دارای اهمیت زیادی است. در این راستا اقداماتی همچون تهیه یک

