

عرضه محصولات گروه پاریزان صنعت در نمایشگاه دبی



بعد از حضور موفق شرکت Boltech در نمایشگاه های مختلف، بر آن شدیم تا مصاحبه ای را با جناب آقای مهندس جنابی، مدیر بخش صادرات انجام دهیم که خلاصه ی آن را در ادامه خواهید خواند:

آخرین نمایشگاهی که شرکت در آن حضور داشت در کجا برگزار شد و چه برندهایی در آن شرکت داشتند؟

پس از نمایشگاه اربیل، ایتالیا و نمایشگاه توانمندی های صادراتی ایران،

چهارمین نمایشگاهی که شرکت پاریزان صنعت با نام تجاری Boltech برای کارهای صادراتی در آن شرکت کرد، نمایشگاه های Auto Mechanical دبی که هر سال برگزار می شود بود

این نمایشگاه یکی از شعبات نمایشگاه های Auto Mechanical آلمان می باشد که هر ۲ سال یک بار در آلمان برگزار می شود.

هر ساله نمایشگاه دبی در زمینه After Market (تجهیزات مرتبط با خودرو) مانند قطعات یدکی، تجهیزات تعمیرگاهی و صنایع وابسته واقع در نمایشگاه بین المللی دبی برگزار می شود.

نحوه استقبال از نمایشگاه و غرفه Boltech چگونه بود؟

نحوه استقبال از غرفه فراتر از انتظار ما بود، زمانی که قرار شد فعالیت صادراتی آغاز شود در ابتدا شرکت با نام پاریزان صنعت در سال ۲۰۱۱ حضور داشت، در همان دوره اول هم استقبال مناسب بود ولی به دلیل برخی مشکلات ادامه پیدا نکرد.

شرکت در انتهای سال ۲۰۱۲ و اوایل سال ۲۰۱۳ تصمیم گرفت که مجدداً صادرات را فعال کند، به همین دلیل در نمایشگاه های مختلفی شرکت کرد و با این که به نظر می رسید نمایشگاه از حد و اندازه های شرکت ما بزرگتر است، و شاید ما نتوانیم در این نمایشگاه رقابت کنیم، ولی برعکس آن چیزی که تصور می کردیم، استقبال خیلی خوب بود و تمام تجهیزاتی که همراه خود برده بودیم به فروش رسید و ما هم اکنون نماینده فروش در امارات متحده عربی داریم که فروش تجهیزات را در کشور امارات بر عهده خواهد داشت. لازم به ذکر است که این نماینده

رضایت دارند؟

ببیند اگر رضایتی در کار نبود، خریدی نیز انجام نمی شد، اما رضایت مشتری هیچگاه با یک ماه، دو ماه قابل سنجش نیست. این رضایت مشتری در چند ماه آینده می تواند خود را آشکار سازد و ایجاد شود.

ما برای آنکه بتوانیم به آن نقطه برسیم و مشتری از ما راضی باشد یا از محصولات رضایت داشته باشد، ما چند کار اساسی انجام دادیم:

یکی از این کارها ایجاد بخش رضایت مشتری در شرکت پاریزان صنعت است که به طرفی در حال سوق دادن می باشد که رضایت مشتریان

خارجی را نیز جویا باشد.

همین طور داخل سایت Boltech یک قسمتی برای شکایت و رضایت و همین طور نظرات و پیشنهادات وجود دارد و مشتریان می توانند از طریق آن اقدام کنند و بخش رضایت مشتری ما تلاش دارد با تماس تلفنی و ایمیلی، نظرات آنها را جویا شوند

کار دیگری که برای بهبود کارها انجام شد، از کارشناسهای خارجی که خودشان طراح و تولید کننده تجهیزات تعمیرگاهی در اروپا هستند دعوت کردیم که محصولات شرکت ما را چک و تست کنند و به نوعی می توان گفت محصولات ما را ممیزی کنند و به این نتیجه برسند که آیا کیفیتشان مناسب است یا خیر؟

یکی دیگر از کارها نیز یک Market Research در بازارهای مختلف انجام دادیم که بتوانیم محصولاتی را مطابق بازاریشان برایشان فراهم کنیم، مثل بازار اروپا که یک سری نیازها و خواسته ها دارد، بازار آفریقا یک سری خواسته ها دارد که ما داریم بر اساس آن طی یک زمان بندی مشخص و مرتبی با کارخانه انجام شده که بتوانند محصولات جدیدی را مطابق خواسته آنها انجام بدهیم.

خود این کار در واقع باعث رضایت مشتری خواهد شد به این دلیل که مشتری وقتی که چیزی را نیاز دارد و ما بتوانیم آن محصول را با کیفیت تحویلشان بدهیم و علاوه بر آن قطعات یدکی مناسب را تامین کنیم و همین طور مشتری این امکان را داشته باشد که درد و دل هایش را با شرکت مطرح کند که این ارتباط از طریق ایستگاه های شنوایی مختلف و همین طور از طریق ایمیل و به زودی امیدوار هستیم روشهای دیگری نیز ایجاد کنیم.

علاوه بر فروش محصولات Boltech، نمایندگی محصولات شرکت های خوب اروپایی را هم بر عهده دارد. نماینده ی جدید شرکت در دبی کیفیت محصولات Boltech را مناسب و قابل رقابت و مقایسه با محصولات اروپایی می داند، همین طور به دلیل این که هزینه انتقال محصولات از ایران به دبی، نسبت به هزینه انتقال از چین به دبی کمتر می باشد می توان محصولی با کیفیتی مشابه محصول اروپایی و قیمتی تقریباً برابر محصولات چینی را عرضه کرد.

چه محصولاتی به نمایشگاه برده شد و همین طور چه دستگاه هایی به فروش رسیدند؟

انواع بالانس، انواع لاستیک درآر، جک ۲ ستون چهار تن که برای اولین بار عرضه شد، جک قیچی دابل چهار ستون که همگی به فروش رسیدند.

در حال حاضر فروش محصولات به کشورهای اروپایی ادامه دارد؟

بله، بعد از نمایشگاه ایتالیا، نماینده فروشی در تمام نقاط ایتالیا داریم، علاوه بر آن، یکی از مدیران فروش بین المللی محصولات تعمیرگاهی به استخدام شرکت Boltech درآمده و با ما همکاری می کند، قبلاً سوابق زیادی در شرکت های اروپایی تامین کننده تجهیزات تعمیرگاهی داشته که در حال حاضر با ما همکاری می کند و مشتریان زیادی را برای ما فراهم خواهد کرد.

ما در حال حاضر داخل ایتالیا فروشمان به صورت روتین بوده، سعی و تلاشمان نیز این است که در دیگر کشورهای اروپایی محصولات را به فروش برسانیم مانند بازار های کشور روسیه، اروپای شرقی و همین طور آفریقا فعالیت داشتیم.

آیا مشتریان از محصولات شرکت Boltech



- در این نمایشگاه آیا رقبای شرکت Boltech نیز حضور داشتند؟

در ایران تا به حال شرکتی را ندانستیم که بخواهد به صورت فعال در نمایشگاه ها غرفه داشته باشد

- چرا؟

رقبای ایرانی ما همیشه در نمایشگاه ها شرکت می کنند به عنوان بازدید کننده که فقط به عنوان نمایندگان شرکتها از غرفه ها دیدن کنند و با این شرکتها آشنا شوند، ولی اینکه بخواهند در یکی از این نمایشگاه ها دارای غرفه باشند و محصولی را عرضه کنند، من تا به حال در این نمایشگاه مشاهده نکردم، در نمایشگاه های دیگر هم بعید می دانم و تا به حال نشنیده ام.

رقبای خارجی که طبیعتا در این نمایشگاه ها حضور دارند ، در نمایشگاه Auto Mechanical ایتالیا که تقریبا همه حضور

داشتند و در نمایشگاه دبی تا حدودی از آنها حضور داشتند و در نمایشگاه اربیل نیز به همین گونه بود .

- آینده کاری در اروپا رو چگونه ارزیابی میکنید؟

با توجه به تفاوت هزینه های تولید در ایران و اروپا و با توجه به این که ما استراتژییمان این است که می خواهیم محصولات را با کیفیتی مشابه اروپا تولید کنیم ولی قیمتی کمتر نسبت به قیمت محصول مشابه اروپایی داشته باشد. ما اگر بازار اروپا را به ۳ قسمت تقسیم کنیم ، یک قسمت ، قسمت شرکتها و تعمیرگاهای خودرو هست مانند تویوتا ، بنز و

این تعمیرگاههای مجاز و رسمی معمولا تجهیزات خود را از طریق شرکت اصلی تامین می کنند و به طبع ما در حال حاضر نمی توانیم وارد این بازارها شویم چون این بازار در



دست شرکتهای تراز اول دنیا می باشد.

قسمتهای دیگر تعمیرگاههای خرد و متوسط هستند، این تعمیرگاهها به دلیل سرمایه گذاری کم مجبور هستند تجهیزات متفرقه خریداری کنند که معمولا تجهیزات چینی هستند به دلیل ارزان بودن قیمتشان که کیفیت اروپایی را به هیچ وجه ندارند.

ما میخواهیم در بین این دو محصول قرار بگیریم ، یعنی محصولی مشابه محصول اروپایی و قیمتی تقریبا مشابه چینی، بنابراین در درجه اول آن دنبال تعمیرگاههای که متوسط رو به خوب هستیم و همین طور تعمیرگاههای خرد که کم کم سوقشان بدهیم که از سمت محصولات چینی کنار بروند و به سمت محصولات ما کشیده شوند که کار بسیار بسیار مشکلی است.

به هر حال با توجه به تحریم هایی که وجود دارد و صحبت هایی که راجع به ایران در دنیا هست، راضی کردن مشتری به خریدن جنس از ایران کار ساده ای نیست، هزینه های انتقال از ایران به اروپا به دلیل مسافت طولانی زیاد است و به دلیل صادرات کم ایران این کار اقتصادی نمی باشد.

روشهایی که معمولا استفاده میکنیم، ارسال تجهیزات به صورت کلی و پخش آن از طریق خود اروپا می باشد که در حال انجام شدن می باشد. در شرکت Boltech که در اروپا دارای امکانات، انبار و امکانات مالی است و خریداران اروپایی و خیلی از خریداران بدون آنکه نیاز باشد از ایران تجهیزات را خریداری کنند مستقیم از ایتالیا حمل می شود. بنابراین آینده خوبی متصور هستیم اگرچه زمان خواهد برد و نمی توان گفت در ۶ ماه آینده قطعا به ثمر خواهد نشست.

مقداری صبر و تحمل نیاز دارد و هم کمک سازمان های دولتی و حمایت آنان...

خودمان بعضی مشکلات را تجربه می کنیم و سعی به حل آنها می کنیم ولی برای ادامه صادرات با تمام مشکلات و زیان های مالی که قطعا در ابتدای کار وجود دارد و پذیرش آن هم از هر کسی بر نمی آید، به طور حتم حمایت سازمانهای دولتی، بانک ها ، سازمان توسعه صادرات ایران و دیگر سازمانهای در ارتباط با وزارت صنعت و معدن نیاز هست ، به لطف خدا مدیران ما این صبر و تحمل را دارند تا کار انجام شود قطعا ما در آینده نیاز به کمک های دیگر نیز خواهیم داشت.



چگونه هنگام رانندگی کردن با مه مقابله کنیم

رانندگی در مه زیاد را می توان مانند رانندگی با چشم بسته دانست....

آمار نشان میدهد که خطرات زیادی در هنگام رانندگی کردن وجود دارد. در هنگام سفر هیچ چیز مهمتر از زندگی شما نیست که ارزش شرط بندی داشته باشد. اگر در جاده ای با مه و تاریک رانندگی می کنید برای اینکه در امان باشید باید صبر کنید که مه به خوبی از بین برود. اگر چه چاره ای مطمئن و سומندی نیست . بنابراین باید شیوه های رانندگی را در مه بخوانیم و از آن پیروی کنیم.

مه چیست؟

مه از ذرات معلق آب در هوا ساخته می شود. تفاوت بین این دو در تراکم آنهاست. مه چگالت است بنابراین ذرات آب بیشتری در آن وجود دارد. برای راهنمایی اگر شما نتوانید تا ۱۰۰۰ متر جلوی خود را ببینید آن را مه می نامند. اگر چه بیشتر مردم شامل رانندگان وقتی که میدان دیدشان کمتر از ۲۰۰ متر میرسد برای طبقه بندی مه می گویند.

رانندگی در مه؟

هنگام رانندگی در مه و شب باید از موارد خاصی پیروی کرد. در یک لحظه مه میتواند ناحیه از غبار نور را به یک پتو ضخیم تبدیل کند. بدهی است سریع تر بودن شما در رانندگی در مدت زمان کم از خطر جلوگیری میکند.

اگر وارد مه شدیدی شدید آینه ها یتان را به آرامی چک کنید با استفاده از پدال ترمز سرعت را کم نموده به طوری که چراغهایتان برای رانندگان دیگر هشدار دهد.

اگر چه با نور جلوی ماشین برای روشن شدن در مه کاهش میابد ولی می تواند ببیند. راننده در مه همیشه باید به سرعت سنج نگاه کند زیرا راننده به آب و هوا خو گرفته و ناخودآگاه سرعتش بیشتر میشو د. اگر شما تنها بتوانید کمتر از ۱۲ متر جلو خود را ببینید احتیاج است که سرعت خود را کمتر از ۲۰ کیلومتر کاهش دهید.

از برف پاکن برای از بین بردن حباب روی شیشه استفاده کنید.

و در آخر اگر می خواهید ماشین خود را در یک جاده اصلی پارک کنید سعی کنید وسیله نقلیه خود را به طور کامل از جاده دور کنید.

همکاران این شماره:
 سردبیر: حسین دلجوی h.deljooi@parizansanat.com
 نویسندگان:
 خسایار خلیل پور data@parizansanat.com
 حمید سلگی data@parizansanat.com
 حسین دلجوی h.deljooi@parizansanat.com
 امور فنی، توزیع و گرافیک:
 حسین دلجوی - مریم عاقلی - علی جمشیدی

تهیه کننده: واحد مهندسی و آموزش شرکت گسترش خدمات
 پاریزان صنعت
 آدرس: کیلومتر ۲۵ جاده مخصوص کرج - مجموعه تجاری، صنعتی
 و آموزشی پاریزان صنعت
 تلفن: +۹۰ ۲۶-۳۶۱۰۱۳۹۰ فکس: +۹۰ ۲۶-۳۶۱۰۱۳۹۳
 WWW.PARIZANSANAT.COM
 DATA@PARIZANSANAT.COM

برای چاپ مقالات خود در زمینه تجهیزات تعمیرگاهی یا ما تماس بگیرید مقالات با نام نویسنده در نشریه چاپ خواهد شد.

DATA@PARIZANSANAT.COM