

مدیرعامل ساتیان در گفتگو با پنجره ایرانیان مطرح کرد:

جشنواره ساتیان

۲۰ سال اعتماد، کیفیت و نوآوری

تقویت تعاملات و ارتقای محصولات: یکی از نکات برجسته جشنواره، دیدار حضوری با مشتریان و دریافت بازخورد مستقیم آن‌ها جهت بهبود محصولات و خدمات بود. **فضای رقابتی و تشویقی:** در راستای تشویق مشتریان به مشارکت، تخفیفات مازاد و جوایزی ارزنده برای شرکت‌کنندگان در نظر گرفته شد.

نتایجی که از این برگزاری این جشنواره به دست آوردید و میزان تأثیرگذاری آنچه بوده است؟

بیند یکی از نتایج مهم برگزاری این جشنواره حضور و همدلی کارکنان شرکت که برخی از آن‌ها بیش از ۱۵ سال همراه ساتیان بوده‌اند که بسیار مهم بود و نقشی کلیدی آن‌ها در موفقیت این رویداد فراموش نشدنی است. به نظر من کارکنان، همچون سفیران برند، تعهد شرکت به نوآوری و ارائه خدمات باکیفیت را نمایان ساختند. روحیه تیمی و تعهد آن‌ها به مشتری‌مداری، مهم‌ترین عوامل ایجاد تجربه‌ای بی‌نظیر برای مشتریان بود.

درباره دستاوردهای اجرایی جشنواره چه می‌توانید بگویید؟

به نظر من مهم‌ترین دستاورد این جشنواره غیر از ایجاد تعامل مناسب با همراهان شرکت، اطلاع‌رسانی گسترده درباره شرکت بود که با تلاش تیم برگزارکننده، انجام شد.

سوالات من تمام شد اگر نکته‌ای باقی‌مانده بفرمایید

به نظر من جشنواره بیستمین سالگرد ساتیان، نشان‌دهنده جایگاه برتر این برند در صنعت و قدردانی از وفاداری مشتریان و تلاش کارکنان بود. تعهد به کیفیت، نوآوری و تعامل مستمر با مشتریان، عواملی هستند که ساتیان را در مسیر رشد و موفقیت نگه می‌دارند. این جشنواره تنها یک گام از برنامه‌های جامع ساتیان برای ادامه همراهی با مشتریان در آینده بود و نویددهنده چشم‌اندازهای روشن در راستای ارتقای سطح کیفی محصولات و خدمات است. تولیدکنندگان درب و پنجره می‌توانند با دنبال کردن صفحه رسمی اینستاگرام شرکت ساتیان و مراجعه به وبسایت آن، به‌روزترین اطلاعات درباره خدمات، محصولات و اطلاع‌رسانی‌های مربوط به این شرکت را دریافت کنند.

پنجره ایرانیان؛ آن‌طور که مدیران ساتیان بارها و بارها گفته‌اند این مجموعه، باهدف ارتقا سطح کیفیت یراق‌آلات در پنجره و نمای ساختمان راه‌اندازی شده و تاکنون به‌عنوان نماینده فروش و واردکننده با برخی از برترین برندهای حوزه دروپنجره همکاری کرده است. مدیرعامل این مجموعه می‌گوید: ما در این شرکت برآنیم تا خدمات مطلوب صنعت خود، از جمله فروش محصول به‌روز و باکیفیت و همچنین ارائه مشاوره پیش از خرید برای پیدا کردن مناسب‌ترین محصول را به مشتریان ارائه کنیم.



چندی پیش جشنواره‌ای به مناسبت بیستمین سالگرد تاسیس ساتیان باحضور مهمانانی از بخش‌های مختلف صنعت دروپنجره برگزار شد؛ فرصتی دست داد تا در حاشیه این جشنواره با «آیدین صدقی‌نسب» مدیرعامل ساتیان گپ و گفت کوتاهی داشته باشم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

نخستین سوال این است چرا این جشنواره را برگزار کردید؟

این جشنواره، به مناسبت بیستمین سالگرد تاسیس این شرکت، با هدف تجلیل از مشتریان وفادار و ایجاد بستری تعاملی برای دریافت بازخوردهای سازنده برگزار شد. این رویداد که بازنمایی از تعهد ساتیان به کیفیت و مشتری‌مداری است، فرصتی برای تقویت ارتباط با مشتریان و ایجاد فضای رقابتی و تشویقی بود.

مطابق هر جشنواره دیگر قطعاً هدفی از برگزاری این جشنواره داشته‌اید. دست است؟

بله. اگر قرار باشد درباره اهداف جشنواره حرف بزنم باید بگویم مهم‌ترین اهداف جشنواره عبارتند از:

قدردانی از مشتریان وفادار: این جشنواره، به‌ویژه برای تجلیل از مشتریانی طراحی شد که در طول دو دهه گذشته، نقش مهمی در موفقیت و رشد برند ایفا کرده‌اند.



مهمانان حاضر در جشن ۲۰ سالگی ساتیان، چه نظراتی درباره این مجموعه داشتند؟

کار با ساتیان به نفع ما است



پنجره ایرانیان؛ مراسم جشن تاسیس بیست سالگی ساتیان، با تشریفات خاص برگزار شد. در مراسمی که به همین منظور در انبار مرکزی این شرکت واقع در شورآباد برگزار شد، مطابق برنامه‌ای از پیش تعیین شده، قرار بر قرعه‌کشی جوایزی بود که پیش از این در جشنواره‌ای به همین منظور تعیین شده بود. در حاشیه این مراسم که تیم رسانه‌ای تخصصی پنجره ایرانیان نیز حضور داشتند، با تعدادی از مهمانان مراسم گفت‌وگو شد که بخشی از این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

این جشن‌ها باعث امید است



احمد پورفلاح رئیس اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و ایتالیا و البته مدیرعامل شرکت سکوی ایران است که موهایی سپیدش نشان از این دارد که تجربه‌ای فراوان در حوزه صنعت دارد. او سال ۱۳۹۳ لقب شوالیه کاری در بخش صنایع را از رئیس جمهوری ایتالیا دریافت کرد، او همان زمان هم گفته بود: این جایزه متعلق به همه ایرانی‌ها است. من ۲۰ سال است که به‌طور داوطلبانه در اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا قبول مسئولیت کرده‌ام. این اتاق بازرگانی قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین اتاق مشترک ایران با یک کشور اروپایی و جهانی است که بیش از ۳ هزار عضو دارد که متشکل از بزرگ‌ترین بنگاه‌های اقتصادی دولتی و خصوصی است.

پور فلاح در جشنی که به مناسبت بیستمین سالگرد تاسیس ساتیان برگزار شد حضور پیدا کرد. او درباره فایده چنین برنامه‌هایی برای صنعت به خبرنگار پنجره ایرانیان گفت: کارشناسان حوزه صنعت به‌خوبی می‌دانند که کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای صنعتی، کشورهایی هستند که صنایعشان ریشه‌دار است و شرکت‌هایشان چنان ماندگار است که به‌طور طبیعی از مرز صدسال عبور می‌کنند و در مواردی نیز، بسیار بیشتر هم عمر دارند.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و ایتالیا افزود: متأسفانه در ایران واحدهای صنعتی عمر زیادی ندارند این واحدها وقتی از پدر به پسر می‌رسند اغلب دچار توقف یا انحراف می‌شوند به همین دلیل واحدهایی مانند ساتیان که امروز ۲۰ سالگی‌اش را جشن می‌گیرد در ایران از میانگین‌های سنی خوب به شمار می‌رود و از نظر عمومی بسیار قابل توجه است که کسی توانسته عمر واحد صنعتی خود را به ۲۰ سال برساند و در این مدت و با این شرایط آن را مدیریت کند. به گفته این مدیر صنعتی، فایده جشن‌هایی مانند جشنی که ساتیان برگزار کرده است به این دلیل است همان‌طور که عرض کردم مطابق تجربه وقتی واحدهای صنعتی در ایران به نسل دوم می‌رسد دچار اضمحلال می‌شود به همین دلیل واحدهایی برنامه‌هایی مانند آنچه ساتیان برگزار کرده یا نظایر آن، ضمن اینکه از نظر بازاریابی و اقتصادی قابل توجه است این کارکرد را دارد که مصرف‌کنندگان می‌آیند و هم‌دیگر را می‌بینند و واحدی که به آن‌ها سرویس می‌دهد را بیشتر می‌شناسند و این، باعث دلگرمی آن‌ها می‌شود. او در ادامه افزود: نسل جوان صنعتگران هم وقتی در این برنامه‌ها شرکت می‌کنند یا خیرش را می‌خوانند می‌فهمند که می‌شود در ایران و با همین شرایط دشوار هم یک واحد را به این عمر رساند و آن را مدیریت کرد. از این نظر چنین اقداماتی ارزشمند است و واحدهایی که صبغه یک یا دو دهه دارند می‌آیند و توانمندی‌های خود را در معرض دید قرار می‌دهند.





یکی از سوالات برای این نوع همکاری‌ها این است که چه ویژگی‌ای شما را به مجموعه ساتیان پیوند داده و باعث ادامه همکاری تان شده است؟ در زمینه یراق‌آلات به نظرم داشتن نمایندگی از برند معتبر، روتو (ROTO) یکی از دلایل همکاری ما است. این برند روتو (ROTO) در شمال کشور جزو گزینه‌های اصلی برای مصرف‌کنندگان یراق‌آلات است.

معمولا وقتی با یک شرکت کار می‌کنید فقط یک ویژگی برای ادامه کار کافی نیست بلکه مجموعه‌ای از ویژگی‌ها باعث ادامه همکاری (آن هم برای مدت طولانی) می‌شود، ویژگی‌های دیگر غیر از موردی که در پاسخ به سوال قبل گفتید، چه بوده است؟

ببینید! تا آنجا که من اطلاع دارم بیشتر کسانی که با ساتیان کار می‌کنند، صرفا به دلیل نام این شرکت است. واقعیت این است ساتیان شرکت خوشنامی است و همین موضوع، این مجموعه را به‌عنوان یک برند مطرح، برای ما و اهل صنعت، معرفی کرده است بنابراین بیشتر برنده ساتیان است که برای من و دیگر همکاران که با این مجموعه کار می‌کنند، اهمیت دارد. از سوی دیگر یراق‌آلات در میان صنف دروپنجره دارای اهمیت بسیار زیادی است. بنابراین همه سعی دارند با مجموعه‌ای کار کنند که کمترین مرجوعی را داشته باشد تا بتوانند افزایش بدهند و کیفیت کار را طوری تضمین کنند که فعالیتشان بیشتر باشد و ماندگاری‌شان نیز در بازار افزون شود بنابراین آن‌هایی که با ساتیان کار می‌کنند به این دلیل که محصولات این شرکت از کیفیت کافی برخوردار است، همین کفایت می‌کند بنابراین در کار با ساتیان دیگر دنبال تسهیلات قیمت و .. نیستیم.

به عنوان سوال آخر، اگر قرار باشد به مناسبت بیستمین سالگرد تاسیس ساتیان، پیامی به این مجموعه و مدیران آن بدهید، پیامتان چیست؟

چند کلمه بیشتر عرض ندارم و پیامم به مجموعه ساتیان این است: دم‌تان گرم در این بازار با این وضعیت در کنار سازندگان بودید، هستید و همچنان ایستاده‌اید؛ به‌ویژه در ده سال گذشته که سال‌به‌سال وضعیت بدتر شده است کار را طوری پیش برده‌اید که نه تنها متوقف نشده‌اید بلکه در ۵ یا ۶ سال گذشته، آن را در ابعاد بین‌المللی هم، ادامه دادید یعنی میزان کالاهای موجود از برندهای بین‌المللی را در سبد کالا افزایش دادید. موفق باشید.



امید که ساتیان عمری دراز داشته باشد

پناهی مدیرعامل شرکت عطاوین نیز که در این برنامه حضور داشته درباره همکاری با ساتیان گفت: ما حدود ۱۰ یا ۱۲ سال است که با مجموعه ساتیان آشنایی دارم. او با ارزیابی از همکاری با این مجموعه افزود: مجموعه ما تا حد زیادی از همکاری با ساتیان راضی هستیم به عبارتی کار با این مجموعه، خوبی‌هایش بیشتر از بدی‌هایش است. پناهی در پاسخ به این سوال که اگر قرا باشد دوباره به ۱۰ یا ۱۲ سال پیش برگردید آیا با این مجموعه دوباره باب همکاری را باز خواهید کرد گفت: | بله حتما به این دلیل که معتقدم کار با مجموعه ساتیان، خوبی‌های زیادی داشته است. او در پایان گفت: امیدوارم چندین بار از این جشن‌ها در ساتیان برگزار شود و عمر این شرکت چنان دراز باشد که فعالیت آن‌ها همچنان ادامه داشته باشد.



ساتیان در روزهای سخت در کنار ما بود

در میان مهمانان، عده‌ای از شهرستان آمده بودند. مهمانانی که هرکدام به نمایندگی از مجموعه خود در این جشن حاضر شده و بخشی از رونق مراسم را رقم زده بودند. فرهاد تقی زاده نماینده شرکت تک‌فراز از ساری آمده بود. او که پیشتر در قالب شرکت‌های دیگر با ساتیان همکاری کرده، به چند سوال خبرنگار ما پاسخ داد:

شما از چه زمانی با مجموعه ساتیان همکاری می‌کنید؟

من با شرکت ساتیان سال‌های زیادی آشنا هستم و به این دلیل که در تمام مدت کاری، در صنعت ساختمان کار کرده‌ام در زمینه‌های مختلفی با این مجموعه همکاری کرده‌ایم. همه این سال‌های همکاری خیلی بیشتر از یک دهه است. با این حال چندی است در قالب مجموعه‌ای جدید فعال شده‌ایم و از زمانی که در مجموعه تک‌فراز فعال هستیم، حدود یک سال است با ساتیان همکاری دارم.





همین طور پر قدرت جلو بروند



صنعت دروپنجره، اضلاع و رؤوس مختلفی دارد، اگر سازندگان پروفیل یک راس آن باشند و مصرف کننده نهایی راس دیگر، تامین کنندگان هم به طور قطع یکی از رؤوس این بازار هستند و به طور ویژه سازندگان دروپنجره نیز جزو همین ارکان به

شمار می روند. در جشن ۲۰ سالگی ساتیان، مهمانان مختلفی از بخش های گوناگون، حضور داشتند و تعدادی از سازندگان دروپنجره نیز در جشن حضور داشتند. دور یکی از میزهای که به صورت موزی در دو ردیف چیده شده بودند، تعدادی از سازندگان دروپنجره حضور داشتند. برای دقایقی در جمع آن ها حاضر شدیم و از گرفت و گیرهای این روزهای بازار، بحث به میان آمد. اینکه مشکلات تولید با کیفیت چیست و چطور می شود محصولی تولید کرد که هم خواست مصرف کننده نهایی را تامین کند و هم سود کافی برای سازنده داشته باشد و البته استانداردهای کیفی هم در این محصول، رعایت شده باشد. آقای خسروانی یکی از تولیدکنندگان پنجره است. تاکیدش بر کار با کیفیت است اما از نظر او موانع زیادی در این مسیر وجود دارد. به طور ویژه او نقش براق آلات را در افزایش کیفیت محصول نهایی، بسیار پررنگ می دانست. با این حال خسروانی از اوضاع و احوال بازار گلهمند بود و این اعتقاد را داشت که اگر اوضاع به این شکل پیش برود کارها با مشکلات اساسی مواجه خواهند بود. خسروانی در حاشیه این مراسم در پرسش و پاسخی کوتاه، به سوالات خبرنگار ما درباره ساتیان و مراسم جشن ۲۰ سالگی آن نیز، پاسخ داد:

شما از چه زمانی با مجموعه ساتیان همکاری می کنید؟

من سال های زیادی در این صنعت مشغول به کار هستم و با مجموعه ساتیان نیز از همان آغاز آشنا شدم و حدود ۱۵ سال (شاید کمی بیشتر) است که با این مجموعه همکاری دارم. اولین بار با مرحوم بابک امیری از این مجموعه آشنا شدم و همکاری ما به واسطه ایشان آغاز شد و تا امروز این همکاری ادامه دارد.

یکی از سوالات برای این نوع همکاری ها این است که چه ویژگی ای شما را به مجموعه ساتیان پیوند داده و باعث ادامه همکاری تان شده است؟ برای این نوع همکاری ها ممکن است هر کس معیار و ویژگی خاص خود را در نظر داشته باشد اما از نظر من اولین ویژگی که باعث آغاز و ادامه همکاری می شود، مباحث اخلاقی است. اخلاق خوب کارکنان ساتیان یکی از ویژگی های بود که باعث همکاری ما شد. موضوع بعدی سید کالایی است. عامیانه و بازاری اش می شود جوری جنس که در بازار بسیار مهم است. تحویل به موقع کالاها نیز دارای اهمیت است و نکته مهم تر اینکه این شرکت همکار ما در روزهای سخت بوده و هست. همکاری در روزهایی مثل این روزها که دلار قیمتش دارد ساعتی تغییر می کند و تثبیت بازار و کالای محصولات، به ویژه محصولاتی که وارداتی هستند، کار بسیار سختی است. همه این موارد در کنار هم باعث شده است که ما توانسته ایم این همه سال با ساتیان کار کنیم.

اگر قرار باشد برای بهبود روندها و امور مربوط به بازار در ساتیان به این مجموعه پیشنهاداتی ارائه کنید، چه خواهید گفت؟

چیزی به ذهنم نمی رسد.

به نظر دارید تعارف می کنید چون به هر حال هر مجموعه ای دارای نقایصی است که باید این نقایص رفع شود ...

واقعا چیزی به ذهنم نمی رسد که قرار باشد به عنوان پیشنهاد ارائه بدهم خیلی هم اهل تعارف نیستم از نظر من همه چیز عالی است به ویژه اینکه نزدیک ترین شعبه این مجموعه به ما، نیم ساعت فاصله دارد و دسترسی به این مجموعه برای ما بسیار مناسب است که پارامتر مهمی به شمار می رود.

به عنوان سوال آخر، اگر قرار باشد به مناسبت بیستمین سالگرد تاسیس ساتیان، پیامی به این مجموعه و مدیران آن بدهید، پیامتان چیست؟

همین طور پر قدرت جلو بروید...





ساتیان یک قدم از دیگر شرکتها در صنعت جلوتر است

نقش اطلاع‌رسانی و بلاگرها در صنایع مختلف، به‌ویژه در صنعت دروپنچره، بسیار مهم و تأثیرگذار است. آن‌طور که البته در تمام موارد اطلاع‌رسانی می‌شود گفت یکی از وظایف این حوزه، آگاهی بخشی است. وبسایت‌های اطلاع‌رسانی می‌توانند اطلاعات مفیدی درباره انواع دروپنچره‌ها، مواد اولیه، فناوری‌های جدید و روندهای بازار ارائه دهند که این اطلاعات به مشتریان کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری بگیرند. تبلیغ محصولات نیز بخشی دیگر از اقداماتی است که نهاد اطلاع‌رسانی اعم از اینکه روابط عمومی باشد، سایت یا حتی بلاگر، می‌تواند انجام دهد و به‌عنوان یک پل ارتباطی بین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان عمل کند. نوشتن نقد و بررسی درباره محصولات مختلف، می‌تواند توجه مخاطبان را جلب کرده و به افزایش فروش کمک کنند. ایجاد اعتماد؛ تبادل نظر و تجربیات؛ ترویج نوآوری؛ تحلیل بازار و آموزش نیز از اهم فعالیت این حوزه است.

یک تیم از همکاران رسانه‌ای ما که البته بیشتر به شیوه مجازی فعالیت دارند نیز در این برنامه دعوت شده بودند. محمد میردامادی که سرتیم این گروه است از نقش رسانه در صنعت دروپنچره صحبت به میان می‌آورد و محتوای معتبر و تخصصی که توسط اهل رسانه تولید می‌شود را عاملی برای ارتباط بیشتر بین مشتریان و برندها می‌داند و تأکید دارد که وقتی مشتریان اطلاعات دقیقی از یک منبع معتبر دریافت کنند، حتی احتمال خرید آن‌ها نیز افزایش می‌یابد. میردامادی در حاشیه مراسم جشن ۲۰ سالگی ساتیان، به سوالات خبرنگار ما پاسخ داده است که در ادامه آمده است:

شما از چه زمانی با مجموعه ساتیان همکاری می‌کنید؟

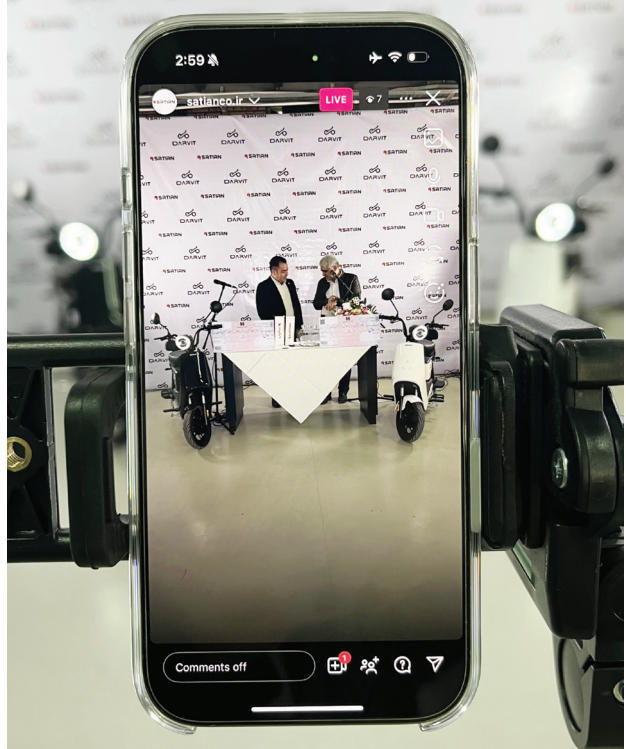
من خودم سازنده دروپنچره هستم و به دلیل سوابقم، کار رسانه‌ای در این حوزه را نیز در کنار آن، انجام دادم و نخستین بلاگر دروپنچره آلومینیوم هستم که بیشترین فالور را دارد. بنابراین از این زاویه با شما همکار هستم. ما از این منظر در برنامه شرکت کرده‌ایم که پوشش این برنامه را هم بر عهده داشته باشیم. در پاسخ به سوالاتان باید عرض کنم حدود ۱۷ سال یا کمی بیشتر با مجموعه ساتیان آشنا هستم.

با توجه به اینکه خودتان سازنده پنچره نیز هستید، یکی از این است که چه ویژگی‌ای شما را به مجموعه ساتیان پیوند داده و باعث ادامه همکاری‌تان شده است؟

اول باید عرض کنم مجموعه ساتیان از قدیمی‌های صنعت دروپنچره هستند و آقای صدقی‌نسب مجموعه خوبی را شکل داده است. قبل از این، برادر ایشان مدیرعامل مجموعه بودند و حالا نیز آقای آیدین صدقی‌نسب مدیریت ساتیان را بر عهده دارند. اما در پاسخ به سوالاتان باید عرض کنم سلامت براق‌آلات ارائه شده توسط ساتیان ویژگی مهمی است که ما را به همکاری با این مجموعه ترغیب کرده است و علاوه بر آن، گارانتی درست و مناسبی که براق‌آلات این مجموعه دارد، باعث شده است ما به راحتی از محصولات این مجموعه استفاده کنیم و همکاری‌مان با ساتیان ادامه داشته باشد. سرجمع این ویژگی‌ها سبب شده است غیر از اینکه خودمان با ساتیان همکاری می‌کنیم، محصولات این شرکت را نیز به دیگران معرفی کنیم تا آن‌ها هم از محصولاتی استفاده کنند که خیالشان راحت باشد.

شاید بد نباشد به این سوال تخصصی هم پاسخ دهید که به نظر شما، چنین مراسم‌هایی یا برگزاری چنین جشن‌هایی نفعش برای صنعت چیست؟

من معتقدم برگزاری مراسم‌هایی از این قبیل، اعتبار هر شرکت محسوب می‌شود و در نظر مشتریان و مصرف‌کنندگان، این شرکت یا هر شرکتی که از این سنخ برنامه‌ها اجرا کند، یک گام پیش می‌افتد ضمن اینکه خیال مصرف‌کنندگان را هم راحت می‌کند. راحتی از این جهت که عمر طولانی شرکت متضمن فعالیت‌های ادامه‌دار است. ضمن اینکه چنین برنامه‌هایی نشان می‌دهد که مجموعه برای مشتریان و شرکای تجاری خود، اهمیت قائل است. به همین دلیل تأکید می‌کنم به نظر من این شرکت با برگزاری این برنامه، نسبت به دیگر شرکت‌ها یک قدم جلوتر است.





ساتیان بوده است و با تکیه بر انگیزه بسیار برای انجام کاری موثر برای کشورمان، برنامه توسعه‌ای در حوزه انرژی‌های نو تدوین کردیم و هم‌اکنون با ایجاد کارخانه‌ای جدید به نام ساتیا محصولاتی را در گروه‌های انواع موتورهای برقی، UPS، نیروگاه‌های خورشیدی، انواع باتری‌های مخابراتی و خودرویی و لیفتراک‌های برقی، انواع رله‌ها و کنتاکتورها با نام تجاری دارویت (Darvit)، برای بهینه‌سازی مصرف سوخت R&D تولید کرده‌ایم تا بتوانیم به رفع مشکلات مربوط به آلودگی هوا و محدودیت‌های تامین برق کمکی کرده باشیم. ما مشکلاتی مانند بی‌برقی، بی‌آبی، بی‌هوایی، سایه شوم جنگ، نوسانات روزافزون نرخ ارز، مسائل مربوط به واردات و تامین ارز، مسائل پیچیده تولید و بسیاری مشکلات دیگر را از سر گذرانده‌ایم و به نوعی در برابر این‌ها سخت‌جان شده‌ایم. خوشنود هستیم که با امید توانسته‌ایم از این مسیر دشوار عبور کنیم. بی‌شک مهم‌ترین دلیل آن، وجود عزیزان باتجربه‌ای نظیر شما بوده است و خوشبختانه سعی کرده‌ایم همواره روند رشد خود را حفظ کرده، که اعداد و ارقام مبین این موضوع هستند.

قرعه‌کشی ساتیان که پس از پایان سخنان علیرضا صدقی‌نسب انجام شد در نوع خود نکته‌ای قابل توجه و نادر داشت. در این مراسم برنده دو جایزه ۲۰ میلیون تومانی و یک دستگاه موتورسیکلت (که به صورت مجزا قرعه‌کشی شد) یک نفر بود.



پنجره‌ایرانیان؛ «۲۰ سال پیش بود که ساتیان فعالیت خود را با شرکت VHS در این صنعت آغاز کرد و آن چنانکه می‌دانید بزرگ‌ترین شرکت برآلات دنیا یعنی ASSA ABLOY این شرکت را خرید، که این نشان می‌دهد ما از همان ابتدای راه، شرکت‌های نوآور و خلاق را انتخاب کرده‌ایم. بعد از ۲ سال باهدف ایجاد تنوع و خدمات بهتر و ایجاد استاندارد سطح بالاتر، موفق به اخذ نمایندگی انحصاری شرکت رُتو آلمان (ROTO) شدیم و در سال‌های بعد نیز با شرکت‌های بزرگی مثل گِز (Geze)، دُرمَا (Doorma) و وُرنه (vorne) همکاری کرده‌ایم.

همان‌گونه که مستحضر هستید برای ارائه خدمات بهتر، آکادمی آموزشی ساتیان، ساتیان فمیلی، انبار ساتیان، حمل‌ونقل ساتیان، ساتیان الکترونیک (سیستم سفارشات آنلاین) و جهت دسترسی هرچه بهتر شما عزیزان شعب ساتیان در قالب ۶ شعبه شامل خاوران، چهاردانگه، شهریار، جاجرود، ساری و مشهد را راه‌اندازی کرده‌ایم.»

این‌ها بخشی از سخنان علیرضا صدقی‌نسب است در مراسم قرعه‌کشی ساتیان ایراد شد. مراسمی که در اصل جزئی از یک جشنواره بود و به دلیل فرارسیدن بیستمین سالگرد تاسیس ساتیان، در روزهای پیش‌تر در قالب جشنواره خرید رقم خورد. در این جشنواره ساتیان شرایط ویژه خرید را برای مشتریان خود تدارک دیده بود و علاوه بر تخفیف‌های معمول، ۷ درصد هم برای سالگرد تاسیس این مجموعه تخفیف قائل شده بود. در روزهای برگزاری این جشنواره قرار بود طی مراسمی، با حضور واجدان شرایط در قرعه‌کشی (که خرید دست‌کم ۵۰ میلیون تومانی شرط حضور در قرعه‌کشی اعلام شده بود) جوایز اعلام شده ۱۰ میلیون تومانی؛ ۲۰ میلیون تومانی و یک دستگاه موتوربرقی یا باتری لیتیومی (ارزش تقریبی ۵۰ میلیون تومان) برندگان خود را بشناسد.

یک اتفاق نادر

مراسم قرعه‌کشی مطابق دعوت‌نامه‌ای که برای مدعوین ارسال شده بود از ساعت ۱۱ آغاز شده و تا ساعت ۱۵:۳۰ ادامه داشت. در این مراسم برای مدعوین فرصتی فراهم شد تا به تبادل نظر درباره موضوعات روزمره صنعت دروپنجره و ... بپردازند. در این مراسم قرعه‌کشی مطابق برنامه‌ای از پیش تعیین‌شده ساعت ۱۵ آغاز شد. علیرضا صدقی‌نسب در بخشی از سخنانی که در این مراسم انجام داد گفت: از آنجاکه همواره نوآوری از ارزش‌های محوری

