

مدیرعامل داتیس تجارت ماد:

ترجیح می‌دهم مشتریان ما را به یکدیگر معرفی کنند



اشاره

پنجره ایرانیان؛ تولید در و پنجره با پروفیل یوبی‌وی‌سی، پس از آن در کشور رواج پیدا کرد که بحث درباره صرفه‌جویی در مصرف انرژی بالا گرفت و این تاکید وجود داشت که به دلیل شرایط خاص کشور باید از شیوه‌هایی در ساختمان‌سازی استفاده شود که بتواند حداکثر میزان صرفه‌جویی انرژی را تامین کند. در این زمینه یکی از راه‌کارها این بود که غیر از استفاده از مواد خاص در سقف و دیوار از پنجره‌های دوجداره نیز استفاده شود. اکنون اما تولید این کالا به اندازه کافی وسعت یافته و تعداد زیادی از تولیدکنندگان در بازار وجود دارند که هر کدام بخشی از مسئولیت تولید در این زمینه را بر عهده دارند. شرکت داتیس تجارت ماد، عرضه‌کننده انواع پروفیل، یراق‌آلات و ملزومات دروینجره دوجداره یوبی‌وی‌سی، از جمله این تولیدکنندگان و حاضران در بازار است که نمایندگی رسمی عرضه یراق‌آلات ENDOW را نیز در بازار دروینجره ایران به عهده دارد.

چندی پیش در خلال برگزاری نمایشگاه در و پنجره در تهران فرصتی دست داد تا با آقای صباغی مدیرعامل شرکت داتیس تجارت ماد به بحث و گفتگو بنشینیم. آنچه در ادامه آمده است، مشروح این گفت‌وگو است که می‌خوانیم:





مواردی که در این نمایشگاه مورد توجه ما بود حضور مسئولین مختلف در نمایشگاه است. مسئولین مختلف به نمایشگاه آمدند و جای تعجب داشت که چقدر موضوعات مربوط به تولید برای آنها جالب شده است.

از نظر اجرا نمایشگاه چطور بود؟

من مجری امسال را خیلی موفق دیدم. به نظرم نظم نمایشگاه خوب بود و تبلیغات و کارهای زیرساختی که انجام داده بودند در مقایسه با قبل، بهتر بود.

محصول جدیدی هم در نمایشگاه ارائه کردید؟

بله ما در بخش پروفیل، قالب‌های جدید در سری ۷۰ ارائه کردیم. علاوه بر آن طرح آلومینیومی نیز در دوره نمایشگاه عرضه کردیم.

با شناخت جدیدی که از بازار در نمایشگاه به دست آوردید، در برنامه‌ریزی‌های آینده‌تان نیز تغییر ایجاد خواهد شد؟

بله! صدر در صد. ما در این زمان به این شناخت رسیدیم که تقاضای جدید در بازار چیست و سلیقه‌ها چگونه است. ما در ارتباط‌های نمایشگاهی به این نتیجه و شناخت رسیدیم که بازار چه می‌طلبد. به هر حال ما مدتی در نمایشگاه‌ها غیبت داشتیم در این مدت در روند بازار نبودیم و هر چند با مشتریان دائم در ارتباط بودیم اما این‌ها مشتریان خودمان بودند. اما در نمایشگاه در ارتباط‌های مختلف از روند بازار اطلاع کسب کردیم. ما اینجا مستقیم با کارگاه‌ها و با مصرف‌کنندگان نهایی در ارتباط بودیم و متوجه شدیم بازار چه می‌خواهد و باید به سمت تولید چه محصولی باید برویم.

به هر حال ما می‌خواهیم در این بازار ماندگار باشیم و ماندگار بودن نیز به کیفیت تولید و کالاهای ما برمی‌گردد. دبروز یکی از همکاران شما از من پرسید، چطور تبلیغ می‌کنی؟ من عرض کردم. ما در بخش‌های مختلف، در رسانه، فضای مجازی و ... حضور داریم اما ترجیح من این است معرفی‌ام توسط مشتری به مشتری دیگر انجام شود.



یکی از موضوعاتی که در مجموعه شما دیده می‌شود، تعدد فعالیت است. مثلاً در زمینه پروفیل، چند برند دارید و ... چرا این شیوه را برای فعالیت انتخاب کرده‌اید؟

به نظر پاسخ به سوال شما خیلی سخت نیست به این دلیل که معمولاً در مجموعه‌های تولید و تجاری هر اتفاقی که می‌افتد بر اساس نیاز بازار است. هر اتفاق هم که در مجموعه ما رخ داده و می‌دهد، بر اساس نیاز بازار شکل گرفته است. ما در مجموعه خودمان در زمینه پروفیل یوپی‌وی‌سی چند قالب متفاوت داریم و هر کدام از این‌ها بر اساس تقاضای مشتریان و برای پوشش سلیقه آن‌ها، تهیه شده است. عرضم این است در تمام اقدامات ما، کار بر اساس نیاز و خواسته مشتریان است.

موضوعی که از بیشتر تولیدکنندگان سوال می‌شود این است که در زمینه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی، تولیدکنندگان زیادی در بازار حضور دارند، در چنین وضعی چگونه می‌توان فعالیت کرد؟

به نظر من تعدد تولیدکنندگان موضوع خیلی مهمی نیست زیرا آنچه به ماندگاری یک مجموعه کمک می‌کند، ارائه خدمات درست و استاندارد و نیز محصولاتی با کیفیت مطلوب است. ما در این سال‌ها تجربیات زیادی کسب کرده‌ایم و شاهد موارد مختلفی بوده‌ایم به عنوان نمونه شرکت‌های زیادی بوده‌اند که نمی‌خواهم نام ببرم اما موقتاً آمدند و با برندهای سطحی در بازار داشتند؛ بعد هم خیلی راحت حذف شدند. به همین دلیل عرض می‌کنم که اگر بتوانیم خدمات مناسب و کالایی با کیفیت به بازار ارائه کنیم، در بازار ماندگار خواهیم شد. به هر حال شرایط بازار و اقتصادی امروز، شرایط خاص و ویژه است و طوری شده که بازار به سمتی رفته که خریده‌ها بیشتر خریدهای اقتصادی (اکنونی) است و در این شرایط است که باید فروش‌های اعتباری در اختیار مشتریان قرار دهید تا بتواند کمبود نقدینگی آنها را جبران کند.

خدمات خاصی هم در این نمایشگاه ارائه می‌کنید تا مشتریان در میان این همه تولیدکننده، سراغ شما بیایند؟

بله یکی از مهمترین ویژگی‌هایی که در مجموعه ما وجود دارد، تنوع قالب و تنوع محصولات است. این ویژگی یعنی تکمیل بودن محصولات اجازه نمی‌دهد که مشتری از این چهارچوب بیرون برود زیرا هر آنچه نیاز دارد در این مجموعه وجود دارد. ما از یک طرف یراق‌آلات وارد می‌کنیم و در این زمینه انحصار داریم. ما در ماشین‌آلات نیز انحصار داریم و پروفیل هم تولید و عرضه می‌کنیم. فرض کنید مشتری صفر وارد مجموعه ما می‌شود؛ ماشین‌آلات می‌خرد و بعد پروفیل و یراق و ...!

در شانزدهمین نمایشگاه در و پنجره حضور داریم. با چه دستور کاری در این نمایشگاه حضور پیدا کردید؟

هدف ما از حضور در نمایشگاه، بیشتر معرفی محصولات بود. با توجه به اینکه غیبت سه چهار ساله داشتیم به این جمع‌بندی رسیدیم که باید در این نمایشگاه حضور داشته باشیم. تا وضع بازار را ارزیابی کنیم و با فضای بازار جدید و مشتریان جدیدتر آشنا شویم. خوشبختانه در این مدت بازخورد خوبی هم داشتیم. یکی از