



در گفتگو با مدیرفروش و نماینده شرکت در استان فارس مطرح شد

تجهیز صنعت دایان؛ تنوع یراق آلات با خدمات بی‌پایان

سومین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره شیراز که روزهای ۱۱ تا ۱۴ آذرماه برگزار شد، فرصتی بود تا این بار به سراغ یکی از پرآوازه‌ترین و فعال‌ترین شرکت‌های یراق آلات صنعت در و پنجره ایران برویم و راز درخشش و موفقیت و اعتماد فعالان صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران را جویا شویم. تجهیز صنعت دایان یا همان بازرگانی محمدی بیش از ۷ سال است که در صنعت در و پنجره به عنوان وارد کننده انواع یراق آلات یو.پی.وی.سی ترکیه‌ای و آلمانی و البته یکی از مطرح‌ترین تولیدکننده انواع مقاطع گالوانیزه و ملزومات تولید و نصب درب و پنجره یو.پی.وی.سی مشغول به فعالیت است. نمایندگی این شرکت در استان فارس و شهر شیراز را شرکت زیبادکور عهده‌دار است که تامین نیاز مشتریان و تولیدکنندگان در استان‌های جنوبی ایران افزون بر استان فارس را زیر چتر فعالیت خود دارد. گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با آقای اسدپور، مدیرفروش شرکت تجهیز صنعت دایان و آقای رضانیا، مدیرفروش شرکت زیبادکور نمایندگی تجهیز صنعت دایان در شیراز را بخوانید با این توضیح که فهرست قیمت محصولات و یراق آلات عرضه شده توسط شرکت تجهیز صنعت دایان، چه در دفتر مرکزی و چه در دیگر نمایندگی‌ها یکی است و کیفیت محصولات و خدمات هم یکسان است. این گونه است که می‌توان تجهیز صنعت دایان را دارای سبد متنوع از یراق آلات با خدمات بی‌پایان نامید.

اشاره:

پنجره ایرانیان / سال هشتم • دی ۱۳۹۳ • شماره ۸۷

۱۶۶

- باتوجه به اینکه تعداد شرکت‌های عرضه کننده یراق آلات در ایران خیلی زیاد است، چرا تجهیز صنعت دایان را انتخاب کردید؟
رضانیا: باتوجه به اینکه تنوع محصول و دپوی تجهیز صنعت دایان، همیشه از نظر یراق آلات کامل بوده و هر زمان که نیاز داشتیم، محصولات آنها در دسترس بود و تحویل فوری یراق آلات به مشتریان نیز برای ما بسیار مهم است، به این جمع‌بندی رسیدیم که بهترین گزینه از حیث تنوع یراق آلات و خدمات بی‌پایان، تجهیز صنعت دایان است.
- آیا قیمت محصولات شرکت تجهیز صنعت دایان که توسط زیبادکور عرضه می‌شود، با قیمت همین محصول در دفتر مرکزی دایان یکی است؟
رضانیا: لیست قیمت ما با شرکت تجهیز صنعت دایان یکی است و محصولات را با همان قیمتی که در تهران عرضه می‌شود، در نمایندگی شیراز هم عرضه می‌کنیم.
- ارزیابی شما از میزان استقبال یراق آلات تجهیز صنعت دایان، در استان فارس و در شهر شیراز چیست؟
رضانیا: استقبال بازار و فعالان صنعت در و پنجره از محصولات و خدمات تجهیز صنعت دایان، به ویژه نزد تولیدکنندگانی که همواره دنبال کیفیت هستند، خوب و رو به پیشرفته بوده، البته متأسفانه ورود برخی از



بِزِقْ اَلَات بِي كِفِيَّت، بَاعْت تَخْرِيب كِفِيَّتْ هَا شَدَه وَ اَفْت فَرْوَش رَا دَر مَقَاطِع خَاص زَمَانِي بَه هَمْرَاه دَاشْتَه اَسْت.

■ وجه تمایز و برتری محصولات تجهیزات صنعت دایان نسبت به سایر شرکت‌های عرضه کننده بِزِقْ اَلَات چیست؟

اسدیپور: یکی از نقاط قوت ما این است که دپوی قوی داریم و از نظر دپوی محصولات و کالاهای موجود در انبار، جزو پنج شرکت برتر عرضه کننده بِزِقْ اَلَات در و پنجره ایران هستیم، از لحاظ کنترل کیفیت هم مدام با مشتریان خود، به ویژه با تولیدکنندگان و مونتاژکنندگان در و پنجره در ارتباط باشیم تا بتوانیم هرگونه ایرادات کارمان را برطرف کنیم. ویژگی خاص تجهیزات صنعت دایان انتخاب برترین برندهای بِزِقْ اَلَات متناسب با نیاز بازار، پشتیبانی منحصر به فرد همه نوع بِزِقْ اَلَات و ورق‌های گالوانیزه تقویتی در و پنجره و دیگر ملزومات به نحوی است که خیال تولیدکنندگان و مونتاژکاران را راحت می‌سازد

■ شما به جز آقای رضانیا و شرکت زیبا دکور نمایندگی دیگری هم در شیراز دارید؟

اسدیپور: خیر، فقط آقای رضانیا و شرکت زیبادکور نمایندگی ما در شیراز هستند.

■ گستره توزیع شما در کل کشور به چه صورت است؟ آیا در تمام استان‌ها نمایندگی دارید؟

اسدیپور: همیشه سعی ما براین بوده که در هر استان، یک شرکت خاص را به عنوان نماینده، جهت توزیع انتخاب کنیم، اما در حال حاضر فقط آقای رضانیا، نمایندگی ما در استان فارس هستند که حتی کل بازار جنوب کشور را تحت پوشش خود دارد. البته در استان خوزستان و کرمان هم تجهیزات صنعت دایان نمایندگی رسمی دارد و به لحاظ ارسال بار هیچ مشکلی نداریم. البته تجهیزات صنعت دایان تنها در استان آذربایجان شرقی مشکل فروش دارد، به این دلیل که هم بِزِقْ اَلَات به صورت قاچاق به آن منطقه وارد می‌شود و هم اینکه توزیع کنندگان بِزِقْ اَلَات در آن مناطق، تمایل بیشتری دارند تا با شرکت‌های خودشان کار کنند نه با شرکت‌های دیگر.

■ شما چه برندهایی از بِزِقْ اَلَات را عرضه می‌کنید؟ دلیل اینکه این برندها را انتخاب کردید چه بوده و تنوع محصولات آن چقدر است؟

اسدیپور: تجهیزات صنعت دایان از سال ۱۳۹۰ با عرضه بِزِقْ اَلَات Endow فعالیت خود را به طور رسمی کلید زد و در آن زمان افرادی بودند که در آن زمینه بسیار ضعیف کار می‌کردند و ما نمی‌خواستیم دنباله رو آنها باشیم، بنابراین به وارد کردن این بِزِقْ اَلَات اقدام کردیم و دلیل انتخاب بِزِقْ اَلَات وین‌هاوس هم این بود که اسمش در این زمینه قدیمی‌تر و شناخته شده‌تر بود و افرادی که در این صنعت کار می‌کنند با این برند آشنا هستند و نیازی به معرفی بیشتر این برند برای آنها نبود. اما در این چند سال فروش این بِزِقْ اَلَات، در ایران

ضعیف شده بود، بنابراین با آن کار کردیم و به عنوان نمایندگی توزیع کننده این بِزِقْ اَلَات وارد عمل شدیم و امیدواریم بتوانیم نماینده انحصاری آنها شویم.

■ با توجه به آنکه در این زمینه فقر آموزش وجود دارد، شما چه برنامه‌ای برای آموزش نصب بِزِقْ اَلَات برای تولیدکنندگان در و پنجره‌ای که از بِزِقْ اَلَات شما استفاده می‌کنند دارید؟

رضانیا: مدتی پیش همین بحث مطرح بود و به دنبال آن با سازمان فنی و حرفه‌ای مذاکراتی به عمل آمد تا دستگاه‌هایی در مراکز فنی و حرفه‌ای نصب شود که یک دوره آموزشی برای ساخت پنجره، نصب بِزِقْ اَلَات و کیفیت پروفیل انجام شود، اما باید گفت هنوز آموزش فنی مدون و استاندارد در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی وجود ندارد و باید یک اقدام فراگیر و مستمری صورت گیرد تا چالش آموزش هم برطرف شود.

■ اخیراً انجمن در و پنجره تصمیم گرفته که تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی را رتبه‌بندی کند، نظر شما در این خصوص چیست؟ چه معیارهایی باید برای رتبه‌بندی در نظر گرفته شود؟

رضانیا: مسلماً با انجام این کار، بسیاری از در و پنجره‌سازان حذف خواهند شد. نکته دوم اینکه در این خصوص باید هر کارگاه با همتراز خودش مقایسه شود. به عنوان مثال کارگاه‌های بزرگ که دستگاه‌های چهارسر دارند را با هم مقایسه کرده و کارگاه‌های کوچک‌تر با دستگاه‌های تک سر که در روز توان ساخت ۱۰ پنجره را دارند، را با هم مقایسه کنیم. در غیر این صورت همه پنجره‌سازانی که محصولات ضعیفی عرضه می‌کنند، باید از این حرفه بیرون بروند.

■ هدف شما از شرکت در این نمایشگاه چه بود؟

رضانیا: باتوجه به اینکه نمایشگاه در و پنجره است در آن شرکت کردیم تا به معرفی کالا و بِزِقْ اَلَات و خدماتی که ارائه می‌دهیم بپردازیم، به هر حال

■ آیا محصول یا برند جدیدی را در این نمایشگاه رونمایی کرده‌اید؟

رضانیا: بِزِقْ اَلَات وینک‌هاوس که توسط شرکت دایان وارد شده و شرکت ما به نمایندگی از دایان به عرضه آنها می‌پردازیم.

■ نظر شما در مورد نمایشگاه‌های در و پنجره استانی چیست؟ در کل از این نمایشگاه راضی بودید؟

اسدیپور: نمایشگاه امسال، نمایشگاه خوبی نبود، تبلیغات ضعیفی داشت و در مجموع می‌توان گفت نسبت به سال‌های پیش ضعیف تر بود.

نمایشگاه حالت و پتترین دارد و فرصت مناسبی است که بتوانیم محصولات خود را در آن نمایش دهیم.