

نشریه گروه تولیدی صنعتی

آذر یانار ایستی سو و آذر گرمای سهند تبریز

سال سوم / شماره ۵ / پاییز ۱۳۹۶



IRTUR PAN

PANEL RADIATOR - WALL HUNG GAS BOILER



3 YEAR
GUARANTEE

12 YEAR
GUARANTEE



IRQAQ

CE

ISO 9001

ISO 14001

ISO 45001

ISO 50001

ISO 26000

ISO 27001

ISO 28000

ISO 31000

ISO 33000

ISO 34000

ISO 35000

ISO 36000

ISO 37000

ISO 38000

ISO 39000

ISO 40000

ISO 41000

ISO 42000



سال ۱۳۹۶ برای ایران و دنیا، سالی مملو از حوادث گوناگون بود و به واسطه کاهش روند رشد اقتصادی دنیا و به همراه آن رخدادهای جدید، باعث وسعت یافتن بازار گردید. علی رغم همه ناامیدی ها، تمامی شرکت ها به اینکه به اهداف خود در سال ۱۳۹۶ رسیده اند اذعان دارند ولی برای سال ۱۳۹۷ گفتن این جمله مشکل میباشد و دلیل عمده آن افزایش قیمت فولاد میباشد. در این میان شرکت هایی که رسیدن به اهداف خود را موکول به سال ۱۳۹۷ نموده اند و شرکت هایی که با تردید به سال ۱۳۹۷ نگاه میکنند کم نیستند ولی با همه اینها امکان اینکه شرایط اقتصادی بهبود یابد بسیار زیاد میباشد، شرکتهای مختلف با میزان سرمایه گذاری ها و فعالیتهایشان بر این مسئله صحنه گذاشته و امیدوار نشان میدهند. علی الخصوص ما به عنوان ایرتورپن، با تولید محصولات جدید و تفکرات نوینی که در امر بازاریابی و فروش داریم، به بازار فروش با دید متفاوتی نگریم و در راستای افزایش سهم فروش خود از بازار گام برداشته و به عنوان بزرگترین و برترین شرکت در بازار در حال افزایش فروش خود هستیم.

رادیاتورهای پانلی محصولاتی هستند که به سختی خود را با دکوراسیون داخلی و طراحی معماری وفق میدهند. بطور عمومی یک شکل بودن و تک رنگی بودن رادیاتورها، عدم امکان جابجایی از محل نصب شده، عدم تطابق با سایر لوازم خانه و... باعث شده اند که دید مردم به رادیاتورهای پانلی کمرنگ گردد. این درحالی میباشد که میتوان با طراحی متفاوت و زیبای رادیاتورهای پانلی، مکانها را یکپارچه و دارای پرسپکتیو نشان داد.

ما بعنوان ایرتورپن درحال کار بر روی این موضوع بوده و هر روز از دریچه متفاوتی به این موضوع می نگریم و با محصولات جدید و نگاه نوآورانه خود، مثل گذشته در صنعت گرمایشی کشور پیشرو خواهیم بود. در پایان، فصل کاری خوب و همراه با موفقیتی را برایتان آرزو مندیم.

● فاتیح ساری ارسلان
مشاور مدیریت

2016 iranda ve dünyada önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Dünya genelinde yaşanan ekonomik yavaşlama olarak pazarda yeni gelişmeler yaşanmış ve Pazar buyumustur.

Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen 2016 yılında firmalar çoğunlukla belirlenmiş hedefi erine ulaştıkları ve 2017 yılı için aynı olumlu havanın varlığından söz edilmiyor. bunun en büyük sebebi sac fiyatlarındaki yükselen hedeflerin 2017 yılında da gerçekleşeceğine yönelik beklentileri olan firmaların yanı sıra yeni yıla kaygı malar da yok değil. Tüm olumsuzlara rağmen sektörde yer alan hakim görüş süreç içerisinde ekonominin c kazanacağı ve ekonominin rayına oturacağı yönünde. Firmaların yatırımları ve Ar-Ge çalışmalarına yönelik bi ları hedefler umut verici.

Özellikle irturpan olarak yeni ürünler...
grup ve tedarikçileri...
mekteyiz. pazarın...



im ve Pazar payını artır...
gun buyumekteyiz.

اخبار کوتاه

تولید رادیاتور های رنگی



سالیان دراز رنگ سفید در اکثر منازل برای رادیاتورهای پانلی رنگ مناسب و مورد پسند مشتری بوده و به تناسب فراگیری در اکثر موارد از رنگ سفید استفاده میگردید ولی با توجه به ذائقه مشتریان و قائل شدن حق انتخاب، در سال ۹۶ طی بررسی ها و آزمایشهای مختلف، شرکت در سپد کالای خود، چهار رنگ زیبا و متنوع که شامل رنگهای آبی، صورتی، نقره ای، طلایی میباشد به بازار عرضه کرد، که دو رنگ آبی و صورتی جهت اتاقهای خواب و اتاق کودک و دو رنگ نقره ای و طلایی جهت استفاده در منازل شیک و ادارات در نظر گرفته شده است.

افتتاح دفتر اصفهان

همانطور که مستحضر هستید شرکت جهت ارائه خدمات بهتر و با توجه به گستردگی کشور از سال ۹۵ در صدد این برآمد تا کل کشور را به چهار منطقه تقسیم بندی کند و در این راستا پس از دفتر مستقر در کارخانه که دفتر مرکزی و تبریز میباشد، افتتاح دفتر تهران، دفتر مشهد، دفتر اصفهان نیز در دستور کار قرار گرفت، دفاتر تهران و مشهد در سال ۹۵ افتتاح گردید و به یاری خداوند در سال ۹۶ دفتر اصفهان نیز بازگشایی گردید.

تابلو سردرهای فروشگاهی

با آغاز سال ۹۴ و شروع جدی کار واحد روابط عمومی و با توجه به عدم وجود تابلو سردرهای شرکتی سریعاً نسبت به طراحی و متحد الشکل کردن تابلوها اقدامات لازم توسط این واحد شروع گردید و طی سالهای ۹۴ و ۹۵ بالغ بر ۲۵۰ تابلو سردر در شهرهای مختلف نصب گردید و با توجه به درخواست نمایندگان و عاملیتهای محترم در سال ۹۶ نیز نصب تابلو سردرهای شرکتی ادامه دارد. شایان ذکر است استانهای خراسان و استان اصفهان به ترتیب بیشترین تابلوهای نصب شده در کشور را دارا هستند. از کلیه نمایندگان و عاملیتهای فروش در جای جای ایران خواهشمند است در صورت درخواست نصب تابلو سردر، مراتب را به نمایندگی اصلی یا دفاتر چهارگانه یادشده، اطلاع دهند تا در اسرع وقت نسبت به طراحی و نصب تابلو اقدامات لازم صورت پذیرد.

تهیه و توزیع برچسب مش و برچسب های ورود و خروج

با توجه به اینکه در برخی از عاملیت های فروش امکان نصب تابلو سردر وجود ندارد، بر این شدیم تا فروشگاه ها و عاملیت هایی را که به عرضه محصولات ایرتور پن میپردازند را به گونه ای دیگر در معرض دید قرار دهیم. به همین خاطر اقدام به طراحی و تهیه برچسب مش های اختصاصی نموده و به عاملیت های فروش ارسال کردیم و در راستای تکمیل این عمل همزمان برچسبهای ورود و خروج نیز تهیه و جهت نصب ارسال گردید.

تهیه و توزیع اقلام تبلیغاتی

جهت ارائه به فروشگاهها و عاملیت های فروش طی جلسه ای که با مدیریت محترم شرکت داشتیم دستور فوری جهت تهیه برخی اقلام تبلیغاتی دریافت کردیم و به همین منظور در فاز اول نسبت به تهیه قندان، جادستمال کاغذی، آفتابگیر خودرو و جاکلیدی شیر هواگیری، اقدام نموده و به دست همکاران عزیز رساندیم. روند تهیه و توزیع اقلام تبلیغاتی در نیمه دوم سال نیز ادامه خواهد داشت.



گزارش تصویری

نمایشگاه‌های سال ۹۷

۲۲-۱۹ اردیبهشت ماه

نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی حرارتی و برودتی ** تبریز



۵-۲ خرداد ماه

دهمین نمایشگاه سیستم‌های سرمایشی گرمایشی ** ارومیه



۲۳-۱۹ تیر ماه

بیستمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان ** مشهد



درس‌هایی برای

بازاریابی و فروش

چگونه مشتریان خود را وفادار سازیم؟

۱. مشتریان خود را طبقه بندی کنید. مشتریان با ویژگیهای مشترک را در یک گروه قرار دهید و برای هر گروه برنامه ریزی کنید.
۲. فعال و حرفه ای باشید. یک دیالوگ مداوم را با مشتری خود پیش ببرید. اطلاع رسانی کنید، الهام بخش باشید، تفریح کنید و فقط به دنبال فروش نباشید.
۳. طولانی مدت فکر کنید و به هر کدام از مشتری ها به عنوان یک عضو از چرخ اقتصادی تان ارزش بدهید.
۴. روی خدمات خوب سرمایه گذاری کنید. در حالی که برای خودتان اعتبار و تجربه کسب می کنید، می توانید مشتری خود را نگه دارید و آنها را از دست ندهید.
۵. تجربه خود را مدلسازی کنید و هر بخش از ارتباط خود با مشتری تان را برنامه ریزی کنید.
۶. به مشتری خود گوش کنید. یک انتقاد میتواند فرصتی برای جبران اشتباهات شما باشد.
۷. با نوآوری های تازه و مداوم مشتریان خود را غافلگیر کنید.
۸. برند خود را بسازید. به قولتان عمل کنید. محصول شما، ارتباطتان با مشتری و رفتار شما برند شما را معرفی می کند.
۹. کارکنان خود را جزیی از برنامه خود کنید. با تشویق کردن، کمک کردن و آموزش کارکنان خود به آنها نیز نگرشی درباره برنامه تان بدهید.
۱۰. به یاد مشتریان خود باشید. با هدیه دادن به آنها می توانید آنها را جزیی از برنامه تجاری آینده تان بکنید.

به طور کلی شما به عنوان یک فروشنده حرفه ای برای پیدا کردن مشتریان جدید ۱۵ منبع کارساز در اختیار دارید:

۱. مشتریان قدیمی.
۲. فهرست اشخاصی که قبلاً به آنها مراجعه کردید.
۳. فهرست مشتریانی که بیمه نامه ای را به آنها عرضه کرده اید.
۴. فهرست اشخاصی که پاسخ "نه" داده اند.
۵. فهرست اشخاصی که محل کار خود را تغییر داده اند.
۶. مدیران بازرگانی.
۷. یادداشت های شخصی.
۸. شرکت های تازه تاسیس یا مشاغل جدید.
۹. مجلات بازرگانی.
۱۰. جمع آوری کارت ویزیت افراد.
۱۱. فهرست توصیه شدگان و ارجاعی ها.
۱۲. بخش های مختلف شرکت ها.
۱۳. نشانی و شماره تلفن مؤسسات مختلف.
۱۴. تبادل اطلاعات با رقبا.
۱۵. مشتریانی که محل زندگی خود را تغییر داده اند.

۱۰ جمله تاثیرگذار متخصصان بازاریابی

۱. هزینه ی اشتباه کردن در بازاریابی بیشتر از ایستادن و کاری نکردن است.
۲. برای محصول خود به دنبال مشتری نباشید! برای مشتریان خود به دنبال محصول باشید.
۳. بازاریابی مسابقه ای برای جلب توجه است!
۴. اگر شکست جزو گزینه ها نباشد، مطمئن باشید که پیروزی هم نیست!
۵. کار ما ایجاد تغییر است! باید با مشتریانمان چنان بکنیم که بعد از آشنایی با ما بهتر از قبل باشند.
۶. عکس العمل نشان دادن کار راحتی است! حتی راحت تر از آن پاسخ دادن است. ولی آغاز کردن سخت است.
۷. همه مشتری محصول شما نیستند!
۸. مردم محصولات و خدمات شما را نمی خردند! آنها مشتری داستان، ارتباط و جادوی شما هستند.
۹. پیدا کردن روش های جدید برای پرت کردن حواس مشتریان دیگر چندان کارساز نیست.
۱۰. بازاریابی محتوایی تنها شیوه بازاریابی باقی مانده برای آینده است.



نمایندگان معرفی

نمایندگی شاهین شهر



حیدریان

جناب آقای حیدریان، که متولد سال ۱۳۵۵ در شهر اصفهان میباشند، از جمله معدود نمایندگان شرکت هستند که همزمان سواد آکادمیک و سواد تجربی رشته تاسیسات را دارا میباشند. ایشان که از سال ۸۴ فعالیت های اقتصادی خود را شروع کرده اند دارای مدرک کارشناسی مهندسی مکانیک سیالات، کارشناسی ارشد تبدیل انرژی بوده و همزمان مهندس ناظر و مهندس طراحی پایه یک نظام مهندسی میباشند. ایشان که فعالیت خود را با شرکت آذریانار ایستی سو از سال ۹۱ شروع کرده اند توانسته اند در شاهین شهر اصفهان ۱۶ زیرمجموعه را جهت فروش محصولات ایرتورین فراهم نمایند. شایان ذکر است دانش آکادمیک و تجربه ایشان در حال حاضر به واسطه تدریس در دانشگاه در حال انتقال به نسل جوان می باشد.

نمایندگی شهرکرد



مهراب حیدری

جناب آقای مهراب حیدری فوق دیپلم برق صنعتی متولد سال ۱۳۵۶ می باشند. ایشان فعالیت خود در زمینه تاسیسات را از سال ۸۲ شروع کرده و اندکی بعد همکاری خود را با برند ایرتورین و شرکت آذریانار ایستی سو بعنوان نماینده شهرکرد آغاز نموده اند. ایشان علی رغم محدودیتهای فراوانی که در پیش رو داشته اند، توانستند با پشتکار و همت خود زنجیره فروش خود را به ۱۰ عاملیت فروش رسانده و هم اینک در حال تاسیس شعبه دوم خود نیز می باشند.

نمایندگی استان سمنان



محمد سلامت منش

جناب آقای محمد سلامت منش متولد سال ۱۳۶۷ از همان اوایل کودکی کار در بازار را به همراه و در کنار پدر بزرگوار خویش آغاز نموده اند و ایشان که مدرک کارشناسی ارشد برق قدرت گرایش سیستم از دانشگاه صنعتی خواجه نصیر طوسی را اخذ نموده اند با تکیه بر دانش تجربی خود در سال ۱۳۹۱ فروشگاه خود را در سمنان تاسیس نموده و در سال ۱۳۹۲ به همراه برادر خود آقای محمد علی سلامت منش که ایشان نیز دارای مدرک مهندسی مکانیک هستند، فعالیت خود را با شرکت آذریانار ایستی سو آغاز نموده و هم اکنون در سطح استان سمنان با کلیه همکاران تاسیساتی و فروشندگان تاسیسات همکاری داریم.

تقویم نمایشگاهی ایرتورین سال ۱۳۹۶

- ۳ الی ۶ آبان ماه
شانزدهمین نمایشگاه تهران
- ۲۱ الی ۲۴ آبان ماه
چهاردهمین نمایشگاه شیراز
- ۱۶ الی ۱۹ دی ماه
شانزدهمین نمایشگاه اصفهان

نمایندگی استان آذربایجان غربی



فرشاد جوکار

جناب آقای فرشاد جوکار، فارغ التحصیل رشته مدیریت بازرگانی، فعالیت خود را در زمینه تاسیسات از سال ۱۳۸۷ شروع کرده اند. ایشان در سال ۱۳۸۹ کارگاه تولیدی لوازم گرمایش از کف را راه اندازی و اقدام به پخش محصولات تولیدی خود نموده اند. و به موازات فعالیت تولیدی خود با آشنایی با شرکت آذریانار ایستی سو، فعالیت خود با این شرکت را آغاز کرده و هم اکنون با بیش از ۲۰ عاملیت فروش در استان به فعالیت خود ادامه میدهند.

سنجش سودآوری مشتری بر اساس هزینه یابی در بازارهای رقابتی

بسیاری از شرکت ها به منظور بهبود رضایت و وفاداری مشتری، محصولات سفارشی طراحی کرده و ارائه خدمات ویژه خود را افزایش داده اند. برای اینکه استراتژی تمایز موفق شود «ارزش ایجاد شده توسط تمایز باید بیشتر از هزینه ایجاد و ارائه ویژگی ها و خدمات سفارشی باشد. با درک عوامل محرک سودآوری مشتری، مدیریت مالی و فروش می تواند به طور موثرتری منابع بازاریابی را اختصاص داده و برای تبدیل روابط غیرسودآور به روابط سودآور با مشتریان اقدام نماید.

لذا بیشتر مطالعات در مورد سودآوری مشتری یک دیدگاه قابل توجه ارائه می کنند: «فقط یک اقلیت از مشتریان معمولی شرکت واقعا سودآور هستند». اما سوال در اینجاست که چرا؟

بسیاری از شرکت ها موفق به بررسی تفاوت هزینه های محصولات و خدمات ویژه بین تک تک مشتریان نمی شوند. به عبارت دیگر، آن ها بر سودآوری در یک سطح کلی (مثلا، محصول یا منطقه) تمرکز می کنند و در اختصاص هزینه های عملیاتی به مشتریان شکست خورده و دچار قضاوت بد در مورد سودآوری تک تک مشتریان می شوند.

تلفیق داده های مبادله ای مشتری از سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) با اطلاعات مالی یک تصویر شفاف و صحیح از حاشیه سود ناخالص و اجزا، هزینه ارائه خدمت را برای مدیران شرکت را فراهم می کند که سودآوری هر مشتری گروه تولیدی و صنعتی آذریان را نشان خواهد داد.

هرچند که بدون شک این هزینه ها نوعی سرمایه گذاری برای آینده شرکت بوده، و منجر به تدوین سیاستگذاری های مناسب مدیریت مشتریان می شود و برگشت این هزینه ها در کوتاه مدت با مدیریت مناسب فرایند ها و مدیریت سودآوری مشتریان محقق خواهد شد.

● دکتر یعقوب اقدام

مشاور سرمایه گذاری و مالی شرکت



شناسنامه

دوره انتشار : اول

گروه تولیدی صنعتی آذریان ایستی سو

و آذر گرمای سهند تبریز

مدیر اجرایی : واحد روابط عمومی

مدیر مسئول و سردبیر: مسعود گوروانی

طراحی و صفحه آرایی : اشرف خاقتانی

محل انتشار : تبریز

شماره : ۵

تیراژ : ۵۰۰۰ جلد

۸ صفحه

چگونه در مصرف گاز صرفه جویی کنیم؟

شاید اگر کمی تامل کنید راهکارهای زیادی برای صرفه جویی در مصرف گاز به یاد آورید. راهکارهایی که هر کدام به طریقی به گویشتان رسیده، یا آن را جایی خوانده و یا در رسانه ها دیده اید.

سهم بالای هزینه های انرژی در اقتصاد خانواده را نمی شود نادیده گرفت. به خصوص این که با سرد شدن هوا و به تبع آن، بیشتر شدن مصرف گاز در خانه، هزینه های مصرف گاز می تواند به یک بحران اقتصادی در خانواده تبدیل شود. شاید اگر کمی تامل کنید راهکارهای زیادی برای صرفه جویی در مصرف گاز به یاد آورید. راهکارهایی که هر کدام به طریقی به گویشتان رسیده، یا آن را جایی خوانده و یا در رسانه ها دیده اید. از دو جداره و عایق کردن در و پنجره ها گرفته تا نصب پرده های ضخیم و قطور و ... که برخی از آن ها نیازمند تغییرات ساختاری و اساسی در ساختمان و فضای زندگی شماست و وقتی این راه ها را می شنوید، این تغییرات برایتان مشکل و گاه ناممکن به نظر می رسد.

■ کمی بیشتر لباس بپوشید!

بنابراین بهتر است صرفه جویی را از ساده ترین راه ها شروع کنید. از تغییرات کوچکی که تأثیرات قابل توجهی دارند متأسفانه در مواجهه با سرما عادتاً در ما شکل گرفته است که به جای آن که لباس گرم تری بپوشیم اتاق را بیشتر گرم می کنیم و در واقع پوشش ما در خانه در فصل تابستان و زمستان چندان تفاوتی با هم ندارد. از لحاظ علمی ثابت شده است که اگر به صورت «خطی» دمای خانه را کمی کاهش دهیم، تأثیر آن در کم شدن انرژی هدر رفته «غیرخطی» و بسیار بیشتر خواهد بود. بر این اساس با کم کردن دمای خانه و پوشیدن لباس گرم می توانید در مصرف گاز صرفه جویی قابل توجهی کنید؛ یعنی با کم کردن فقط یک درجه از دمای خانه، می توانید هزینه هایی را که صرف گرمایش منزل می شود تا پنج درصد کاهش دهید.

■ اجاق گاز را بیهوده روشن نگذارید

۱. بسیاری از خانم ها بر این باورند که غذا با دمای بالا سریع تر پخته می شود. جالب است بدانید بعد از رسیدن به نقطه جوش، دمای بالاتر فقط صرف تبخیر آب غذا می شود و تأثیری در سرعت پخت آن ندارد. پس سعی کنید با شعله ملایم غذای خود را طبخ کنید. همچنین ظرف های کوچک را روی شعله های کوچک و ظرف های بزرگ را روی شعله های بزرگ قرار دهید.

۲. تا جایی که برایتان امکان دارد منافذ خروج هوا را ببندید از درزگیری پنجره ها گرفته تا پوشاندن کانال کولر که یکی از شاهراه های نفوذ هوای سرد به داخل خانه است.

۳. برخی گمان می کنند که عامل اصلی زشت شدن دکور خانه رادیاتورها هستند! بر این اساس تا می توانند آن ها را در پشت وسایل مختلف پنهان می کنند. برای کاهش مصرف انرژی باید مبلمان و وسایلی نظیر آن را نیز از مقابل رادیاتورها بردارید و اجازه دهید که هوای گرم داخل خانه تان پخش شود. مطمئن باشید آن قدرها هم از زیبایی خانه تان کاسته نمی شود.

● گردآوری : مسعود گوروانی

مسئول روابط عمومی و تبلیغات



WWW.IRTURPANCO.COM



INSTAGRAM: IRTURPAN_CO



TELEGRAM: @IRTURPANCO



GOOGLE+ :IRTURPAN_CO

رادیاتورهای دمنی

