

## افزایش کیفیت و رضایت مشتریان از اهداف سایپا است

معاون کیفیت گروه خودروسازی سایپا هدف گذاری برای افزایش کیفیت محصولات و جلب رضایت هر چه بیشتر مشتریان را جزو مهم ترین برنامه های مجموعه اعلام کرد و گفت: موضوع کیفیت به عنوان یکی از سرفصل های راهبردی در سطح گروه، شناخته می شود.



به گزارش سایپا نیوز، داریوش گل محمدی ضمن یادآوری اقدام مدیر عامل گروه خودروسازی سایپا در عذرخواهی از مشتریان و برنامه این مجموعه برای ارتقای کیفیت خودروهای تولیدی اظهار کرد: مدیریت ارشد گروه همواره رضایت مشتری را به عنوان اولین هدف سایپا مدنظر قرار داده و در راستای همین موضوع، مرکز ارتباط با مشتریان تشکیل شد.

وی افزود: ۷۵ درصد فرایند کیفیت در زمان طراحی، ۲۰ درصد در هنگام تولید محصول و پنج درصد نیز در حوزه خدمات پس از فروش صورت می گیرد و بر این اساس، تمامی صحنه گذاری های کیفی از زمان طراحی تا فروش بعد از تایید معاونت کیفیت اجرایی و نهایی خواهد شد.

معاون کیفیت گروه خودروسازی سایپا درباره ارتقای سطح کیفی محصولات این مجموعه تصریح کرد: برنامه های مختلفی باهدف تضمین کیفیت در زنجیره ارزش طراحی شده و قصد داریم به صورت گام به گام، مراحل قبلی محصولات در استانداردهای کیفی را دنبال کنیم.

گل محمدی با اشاره به نقش شرکت های تامین کننده قطعات در افزایش جایگاه کیفی محصولات تولیدی گروه، خاطر نشان کرد: شرکت سازه گستر و مگاموتور به عنوان بازوهای اصلی سایپا در تامین قطعات، با ارتباط موثر با زنجیره تامین می توانند نقش مهمی در ارتقاء کیفیت قطعات ایفا کنند و این موضوع در بالابردن کیفیت نهایی خودرو و بسیار تاثیر گذار است.

وی در ادامه ارتقای سطح کیفی تولید با استفاده از روش های مبتنی بر تولید ناب و سیستم های تولید در شرکت های خودروساز بین المللی را از دیگر برنامه های مجموعه دانست و تاکید کرد: با الگوبرداری از نظام تولید موفق و بومی سازی آن می توانیم سطح کیفی استانداردهای تولیدی گروه را افزایش دهیم.

## عضو هیات مدیره و دبیر چهارمین همایش صنعت پخش بیان کرد

# ارسال برخی داروهای ضروری در ۲ ساعت



دنیای اقتصاد: چهارمین همایش صنعت پخش کشور چند روز پیش به کار خود پایان داد؛ همایشی که در ۴ دوره گذشته از سال ۹۲ به صورت سالیانه در تهران برگزار شده است. در این همایش هدف اصلی شناسایی صنعت پخش به عموم مردم و مسئولان و ارائه راهکار برای بهبود نظام پخش کشور عنوان شده است. به این بهانه به سراغ «سهراب کارگر» دبیر چهارمین همایش صنعت پخش کشور و عضو هیات مدیره انجمن رفتم. از نقش اقتصاد مقاومتی در صنعت پخش ایران، چالش ها، نوآوری ها و دستاوردهای این صنعت مهم کشور بیشتر بدانیم.



عضو هیات مدیره انجمن پخش ایران و خزانه دار این انجمن می گوید: نگهداری کالا، سفارش گیری، ارسال و وصول کالا از وظایف صنعت پخش ایران است که شامل ۱۰۰ درصد داروهای کشور و ۸۵ درصد سکشن های آرایشی، بهداشتی، غذایی و شوینده ها می شود. کارگر در گفت و گو با «دنیای اقتصاد» با بیان این مطلب افزود: در این بین بحث نگهداری از کالا بسیار حائز اهمیت است چرا که بسیاری از تولید کنندگان، انبار قابل توجه و حجمی برای نگهداری ندارند. از آنجایی که شرکت های پخش بسیاری از کالاها را به صورت قطعی یا امانی خریداری می کنند تکنولوژی در این قسمت بسیار حساس است چرا که دارو و غذا کالاهای حساسی هستند و نگهداری از آنان اقدامی تخصصی و بسیار دشوار است. ما برخی مواد لبنی را گاهی ظرف ۵ تا ۶ ساعت به سفارش دهنده می رسانیم، یا مواد دارویی بسیار مهم گاهی ظرف کمتر از ۲ ساعت به دست مشتری می رسد.

وی در همین رابطه ادامه داد: در خصوص نگهداری از مواد دارویی تمامی انبارهای شرکت های پخش کشور استانداردهای اروپایی را کسب کرده اند؛ به عبارتی دیگر تکنولوژی کشور در

این حوزه بالاست و در خصوص نگهداری از کالاها هیچ نگرانی وجود ندارد اما درباره توزیع کالا فکر می کنم هنوز سنتنی عمل می کنیم. کارگر درباره وضعیت توزیع کالا در کشور اظهار کرد: اکنون در دنیا به وسیله «هوش مصنوعی» کار سفارش گیری انجام می پذیرد اما متأسفانه در برخی فروشگاه های ایران اگر صاحب مغازه در محل کسب حضور نداشته باشد اصولاً ویزیتور نمی تواند کار سفارش را انجام دهد و کار اصولاً معطل می ماند. به نظر می رسد با گسترش فروشگاه های زنجیره ای و بزرگ و فروشگاه های لجستیکی که می توان هر لحظه شبانه روز کالا را به صورت عمده تحویل داد، می توان به پیشبرد کار تحویل کالا، بهبود وضع سلامت کالا و کاهش قیمت تمام شده برای مشتری کمک شایانی کرد.

کارگر همچنین در خصوص نقش اقتصاد مقاومتی در صنعت پخش کشور عنوان کرد: صنعت پخش گردش مالی بالای ۸۰ هزار میلیارد تومانی دارد و بیش از ۶۰ هزار نفر در آن مشغول به کار هستند؛ در واقع به علت انسان محور بودن صنعت پخش مشاهده می کنیم که به دلیل اشتغال زایی، با اقتصاد مقاومتی همخوانی دارد. نکته دیگر اینکه در صنعت پخش حدود ۷۰ درصد هزینه ها صرف حقوق و دستمزد به پرسنل

این کار می شود البته نباید از نظر دور داشت که ۹ درصد GDP کشور در دست صنعت پخش است و همین موضوع باعث شده است تا در برنامه پنجم و ششم توسعه یکی از محور های اصلی بهبود نظام توزیع کالا و خدمات باشد.

### ● همایش فرصتی مناسب برای آگاهی صنعت پخش

دبیر چهارمین همایش صنعت پخش ایران که در دهه اول شهریور در برج میلاد تهران برگزار شد درباره اثرات این همایش توضیح داد: خوشبختانه در حال حاضر جایگاه صنعت پخش برای بسیاری آشکار شده است که تصور می شود به دلیل برپایی ۴ همایش صنعت پخش در کشور بوده است. ما در یک پنل ۴ ساله از همایش اول تا همایش چهارم که امسال برگزار شد اهدافی تبیین کرده بودیم که تصور می کنم به همه اهداف دست یافتیم. کارگر افزود: در همایش اول تعداد ۴۵ مقاله به دبیرخانه همایش رسید که این مقالات در همایش چهارم به بیش از ۱۷۰ مورد رسید. در همایش چهارم تصمیم بر این گرفته شد که به «آینده پژوهی و روش های کسب و کارهای نوین» پرداخته شود و به اصطلاح سناریویی برای سیستم خود بر اساس وضع موجود تدوین کنیم که احتمال بیشتری بهر مند شوند.

## استارت آپ ها و لزوم سرمایه گذاری در آنها



اشکان مهین فلاح - امروزه استارت آپ ها آغازی بر شکل گیری شرکت های دانش بنیان هستند و فایده آنها در کشور ما چیزی جز تبیین اصل ۴۴ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران نیست. استارت آپ ها بهترین شکل و ساختار سازماندهی یک ایده نوین هستند که در آن مجموعه ای از متخصصان، ایده پردازها، مربیان ماهر و سرمایه گذاران نقش آفرینی می کنند تا در کوتاه ترین زمان ایده به ثمردهی موثر برسد.

سرمایه گذاری در استارت آپ ها با توجه به سوابق و علایق سرمایه گذار انجام می گردد و با توجه به زمینه فعالیت استارت آپ چشم انداز آن معین می شود، بطور مثال اگر استارت آپی در زمینه خدمات شهری و تاکسیرانی آغاز به کار کند معمولاً سرمایه گذارانی از شرکت های خودروسازی و شرکت های حمل و نقل جذب آن می شوند، پس از مزایای آن می توان به مشخص بودن هدف و نزدیکی هدف به علایق و تجربیات سرمایه گذار و همچنین وجود نیروهای متخصص در آن مجموعه اشاره داشت.

به منظور تسهیل در یافتن ایده های ناب و پول ساز، همواره مراسم هایی با نام استارت آپ ویکند، استارت آپ نایت (شب استارت آپی) و مراسم های مشابه برگزار می شود تا در آن ایده پردازها و سرمایه گذاران در کنار منتور ها (مربیان) به بحث و تبادل نظر بپردازند و در پایان جلسه تیم ها تشکیل شوند. همچنین شرکت هایی تحت عنوان شتاب دهنده ایجاد می شوند که وظیفه آنها ارتباط مستقیم با سرمایه گذاران و منتور هاست، و افرادی که ایده های خوب دارند می توانند از طریق وبسایت های شتابدهنده، ایده های خود را به منتور ها و در نهایت به سرمایه گذار معرفی نمایند.

از این رو می توان این طور نتیجه گرفت که شکست در سرمایه گذاری روی طرح ها به حداقل رسیده است و سرمایه گذار می تواند اطمینان داشته باشد طرحی که روی آن سرمایه گذاری کرده قطعا به نتیجه مطلوبی خواهد رسید.

# آرمان موتور کویر پاسخگوی نیاز مشتریان تحقق احترام به دانش و خواست مصرف کننده



آرمان موتور کویر



با استانداردهای کارخانه سازنده، اعزام تیم های فنی سیار به سایت محل استقرار لیفتراک در اقصی نقاط کشور، ارائه سه سرویس و بازدید دوره ای رایگان از لیفتراک فروخته شده در سایت مشتری، ارائه و تامین قطعات یدکی (اصلی) از کارخانه سازنده پاسخگوی نیاز مشتریان خود خواهد بود.

از تولید کنندگان پیشرو در زمینه لیفتراک و تجهیزات انباری در جهان به شمار می رود که بیشترین سهم بازار اروپا را در اختیار دارد. از ابتدای سال جاری شرکت آلمانی لینده پس از اجرایی شدن برجام و لغو تحریم ها با اعطای مجوز رسمی و انحصاری در بازار ایران فعالیت خود را بعد از یک وقفه چند ساله از سر گرفت.

بر این اساس شرکت آرمان موتور کویر به عنوان نماینده انحصاری برندهای مذکور در ایران با بهره گیری از کادر اجرایی مجرب و متخصص، جهت ارائه خدمات مربوط به واردات و ارائه انواع لیفتراک با ظرفیت های ۱٫۵ الی ۴٫۵ تن در مدلهای دیزلی، دوگانه سوز و برقی، ارائه پشتیبانی و خدمات پس از فروش برای تمامی مدلهای فوق الذکر مطابق دستورالعمل و استاندارد کارخانه سازنده، ارائه کلیه خدمات فنی شامل سرویس و تعمیرات مطابق



این شرکت معتقد است که حضور در بازار خودرو بدون ارائه خدمات مناسب معنا ندارد و بنابراین طی یک برنامه بلندمدت قصد دارد در این حوزه متفاوت عمل کند. در این راستا تا کنون در شهرهای تهران، شیراز، تبریز، مشهد، اصفهان و یزد نمایندگی ایجاد کرده است و آمادگی خود را برای ایجاد نمایندگان فعال در سایر استان ها اعلام می کند. همچنین شرکت آرمان موتور کویر به عنوان نماینده رسمی لینده آلمان که زیر شاخه هلدینگ معتبر MIG یک گروه صنعتی در کشورهای اروپایی و آسیایی است به تازگی فعال شده و در واقع می توان گفت که شرکت لینده برای اولین بار پس از اجرایی برجام و لغو تحریم های بین المللی، به بازار لجستیک ایران بازگشته است. شرکت لینده آلمان که این روزها به واسطه آرمان موتور کویر در ایران به ارائه خدمات مشغول است. یکی

کسانی که قصد دارند از محصولات و خدمات پس از فروش شرکت آرمان موتور کویر استفاده کنند دانستن اینکه شرکت مذکور با چه شرکت های بین المللی همکاری داشته و چه خدماتی ارائه می دهد خالی از لطف نیست.

فراهم کردن شرایط بهره مندی صنعت کشور از ماشین آلات سرمایه ای با دوام و کیفیت بالا، شرکت آرمان موتور کویر را بر آن داشت تا با اخذ نمایندگی انحصاری فروش و خدمات پس از فروش لیفتراک های Tailift تایسون، CT POWER چین، تجهیزات انباری Xilin و مینی لودر FORWAY این امر را محقق سازد.

احترام به دانش و خواست مصرف کننده باوری است که آرمان موتور کویر را در جهت بهبود کیفی هرچه بیشتر محصولات و سازگاری با نیاز و شرایط صنعت کشور مصمم تر کرده است.

