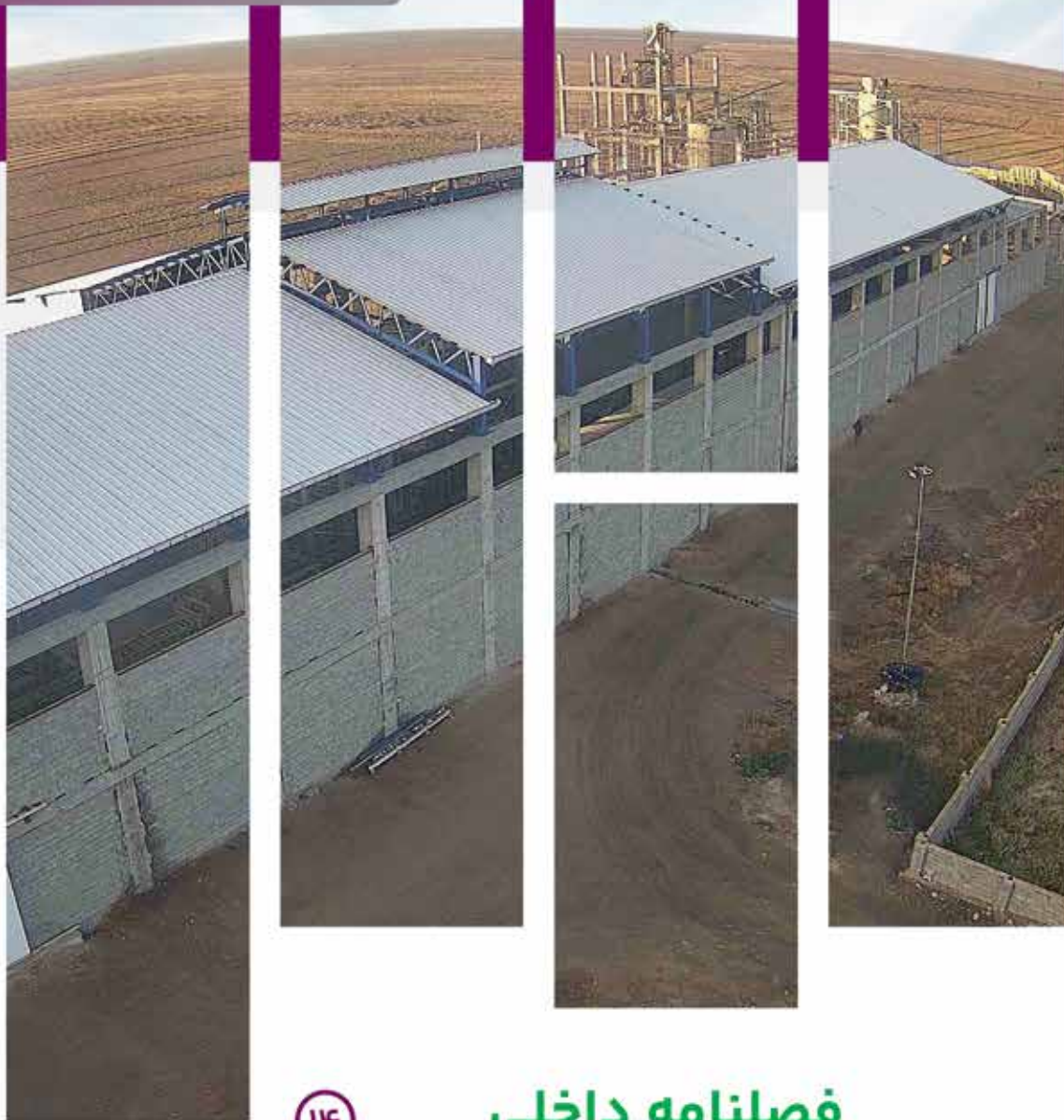


تابستان ۱۴۰۴ - شماره چهاردهم

AMIRAN
LAMINATE FLOORING

پارکت امیران، مکمل زیبایی‌ها

AMIRAN.IR



پروژه خط تولید HDF پارکت امیران

۱۴

فصلنامه داخلی

امیران

مطالب ویژه:

- ۱ پروژه خط تولید HDF پارکت امیران
- ۲ هدیه‌ای به رسم قدردانی
- ۴ مصاحبه با ابوالفضل نظامی‌فرد
- ۸ «وابی سابی» در دکوراسیون

باسمه تعالی

AMIRAN⁺
LAMINATE FLOORING

فهرست

۱ | اخبار و رویداد ها

- پروژه خط تولید HDF پارکت امیران
- هدیه‌ای به رسم قدردانی
- قرعه‌کشی نصابان
- امیران در مسیر تولید سبز
- آموزش اطفای حریق
- جشنواره فروش اقساطی

۴ | خانه امیران

- مصاحبه با ابوالفضل نظامی‌فرد (خانه امیران لاله تبریز)

۶ | نگاهی به اطراف

- شبی نگهداری پارکت لمینت
- «وایی سایی» در دکوراسیون داخلی

۸ | تبریک ها

- تولدتان مبارک!
- قدم نو رسیده فرخنده‌باد!

۹ | تقویم امیران

- مناسبت‌های سازمانی
- فصلنامه‌های امیران

تابستان ۱۴۰۴

پروژه خط تولید HDF

پارکت امیران با افتخار اعلام می‌کند که پروژه احداث و تجهیز خط تولید HDF این مجموعه، پس از طی مراحل اصلی نصب و آزمون‌های فنی، اکنون در مرحله پایانی آماده‌سازی پیش از بهره‌برداری رسمی قرار دارد. این خط تولید که با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و همت متخصصان داخلی راه‌اندازی شده، به‌زودی به خانواده خطوط تولید پارکت امیران افزوده خواهد شد و فصل تازه‌ای در مسیر این مجموعه رقم خواهد زد. در همراهی با اجرای این پروژه، مستندی نیز در حال تهیه است که تلاش و همت تیم‌های تخصصی در بخش‌های مختلف را به تصویر می‌کشد. در این مستند، مهندسين و کارکنان پروژه از تجربیات و چالش‌های خود سخن می‌گویند و روند شکل‌گیری یکی از مهم‌ترین گام‌های توسعه صنعتی پارکت امیران روایت می‌شود. این مجموعه با اتکا بر تجربه، دانش فنی و نوآوری، همواره در مسیر رشد پایدار و توسعه صنعتی گام بر می‌دارد و امروز با افتخار در آستانه فصلی نو از تولید، کیفیت و خودکفایی ملی ایستاده است.





هدیه‌ای به رسم قدردانی

پارکت امیران با باور به ارزش ماندگار ارتباط با مشتریان و در راستای گسترش پیوندی عمیق‌تر با خانواده بزرگ خریداران خود، باشگاه مشتریان امیران را راه‌اندازی کرده است. در این طرح نو، مشتریانی که گارانتی محصولات خود را ثبت نموده و به عضویت باشگاه مشتریان امیران درآمده‌اند، در جمع همراهان ویژه این برند جای می‌گیرند و از امتیازاتی همچون دریافت پک‌های یادبود و مراقبتی اختصاصی بهره‌مند می‌شوند. باشگاه مشتریان امیران نمادی است از قدردانی صمیمانه این برند از اعتماد ارزشمند مصرف‌کنندگان؛ گامی در مسیر استمرار کیفیت، احترام و ارتباطی پایدار.

قرعه‌کشی نصابان

قرعه‌کشی ویژه نصابان امیران در تاریخ نهم مرداد ماه با حضور مدیریت محترم خدمات پس از فروش برگزار گردید. در این مراسم، هدایایی به عنوان یادبود و قدردانی از همراهی و تلاش‌های مستمر، به برندگان خوش‌اقبال اهدا شد.

نصابان گرامی می‌توانند با ثبت پروژه‌های نصب خود در سامانه امیران یا ارسال آن‌ها از طریق تلگرام، علاوه بر دریافت پاداش نقدی به ازای هر پروژه، شانس خود را در قرعه‌کشی‌های دوره‌ای افزایش دهند.



امیران در مسیر تولید سبز



جمعی از مسئولان و نمایندگان اداره بهداشت، فرمانداری، محیط زیست، اداره کار، صنعت و معدن و مدیریت پدافند غیرعامل، در بازدیدی رسمی از بخش‌های مختلف کارخانه حضور یافتند. این بازدید با هدف بررسی روند تولید و ارزیابی شاخص‌های بهداشتی، زیست‌محیطی و کیفی مجموعه انجام شد. در جریان این دیدار، میهمانان ضمن ابراز خرسندی از نظم حاکم، رعایت استانداردهای کیفی و شرایط مطلوب خطوط تولید، پیشنهادهای در جهت ارتقای هرچه بیشتر سطح کیفی فعالیت‌ها ارائه کردند.

آموزش اطفای حریق

در تاریخ ۲۹ شهریور، کارکنان بخش تولید پارکت امیران در جلسه‌ای ویژه با اصول ایمنی و مهارت‌های اضطراری آشنا شدند. در این برنامه، آموزش‌های تئوری درباره کیسول‌های آتش‌نشانی و نحوه عملکرد آن‌ها با تمرین‌های عملی همراه شد تا کارکنان بتوانند با آمادگی کامل و اطمینان خاطر، در شرایط بحرانی پاسخی هوشمندانه و مؤثر ارائه دهند.



جشنواره فروش اقساطی

پارکت امیران با شرایط ویژه جشنواره پاییزه، تجربه‌ای مطمئن و منعطف از خرید پارکت لمینت ارائه می‌دهد. مشتریان می‌توانند از خرید اقساطی بدون کارمزد بهره‌مند شوند؛ پرداخت ۵۰٪ مبلغ فاکتور نقدی در زمان ثبت سفارش و مابقی طی دو قسط ماهانه بدون هیچ‌گونه کارمزد اضافی. علاوه بر این، پرداخت کامل نقدی فاکتور با ۱۰٪ تخفیف ویژه نیز امکان‌پذیر می‌باشد. این فرصت تا اطلاع ثانویه برقرار بوده و مشتریان می‌توانند از فروشگاه‌های حضوری یا مشاوره کارشناسان فروش استفاده نمایند.

اعتبار:
پایان آذر ماه



تخفیف‌های شگفت‌انگیز!

مشاهده آخرین جشنواره‌ها در سایت امیران ←

مصاحبه با ابوالفضل نظامی فرد مدیریت خانه امیران لاله تبریز

در این شماره، میزبان گفت‌وگویی هستیم با یکی از همکاران توانمند و خوش‌نام در منطقه لاله تبریز؛ فروشگاه‌هایی که با عملکرد درخشان خود، جایگاه ویژه‌ای در میان نمایندگان پارکت امیران دارد.



۱. معرفی و تجربیات

● لطفا خودتان را معرفی کنید و کمی درباره پیشینه کاری خود در حوزه فروش بگویید.

با سلام، ابوالفضل نظامی فرد هستم؛ مدیریت خانه امیران تبریز، شعبه لاله.

از سال ۱۳۸۹ در حوزه معماری و دکوراسیون داخلی فعالیت می‌کنم و طی این سال‌ها تلاش کرده‌ام با بهره‌گیری از دانش روز و تجربه‌های میدانی، فضایی حرفه‌ای برای ارائه خدمات تخصصی در زمینه طراحی و اجرای دکوراسیون داخلی ایجاد کنم.

● چطور با پارکت امیران آشنا شدید و چه چیزی شما را به همکاری با ما ترغیب کرد؟

از طریق یکی از همکاران با مجموعه پارکت امیران آشنا شدم و حدود شش سال است که افتخار همکاری با این مجموعه را دارم. آنچه در همان ابتدا مرا به همکاری ترغیب کرد، نظم و ساختار حرفه‌ای مجموعه مدیریتی امیران، کیفیت بالای محصولات و همچنین خدمات پس از فروش مسئولانه و دقیق آن بود. بدون تردید، امیران یکی از برترین برندهای فعال در این حوزه است که همکاری با آن موجب افتخار من و مجموعه ماست.

● بهترین خاطره‌ای که از همکاری با پارکت امیران دارید چیست؟

بهترین خاطره من از همکاری با پارکت امیران، روز افتتاح «خانه امیران» بود. آن لحظه برایم تجربه‌ای بسیار ارزشمند و به یادماندنی بود، چرا که احساس می‌کردم به عنوان عضوی از خانواده بزرگ و حرفه‌ای پارکت امیران پذیرفته شده‌ام. همراهی در چنین مجموعه‌ای که بر پایه همدلی، کیفیت و اعتماد بنا شده، باعث افتخار من است و همیشه آن روز را به‌عنوان نقطه‌ای خاص در مسیر کاری خود به یاد دارم.

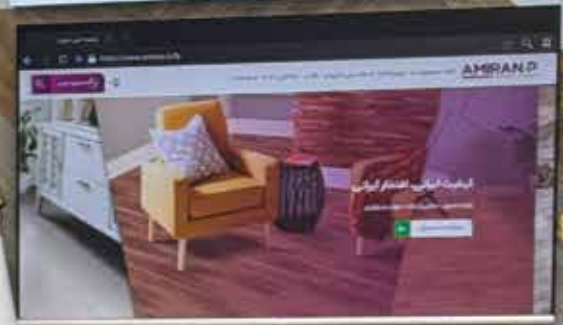
● بزرگ‌ترین چالشی که در طول همکاری با امیران با آن مواجه شده‌اید چه بوده و چگونه آن را برطرف کرده‌اید؟
یکی از چالش‌های ما، تأمین کدهای پرفروش است که خوشبختانه نشان از استقبال بالای مشتریان دارد. با وجود افزایش تولید، تقاضا همچنان رو به رشد است که این موضوع مایه خرسندی ماست. هر چند شرایط اقتصادی کشور در سال‌های اخیر بر روند فروش تأثیر گذاشته، اما با همراهی مجموعه امیران و برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، امیدواریم شرایط تسهیل بیشتری برای مشتریان فراهم شود.

۲. فروش و بازار

● به نظر شما، چه ویژگی‌هایی باعث موفقیت یک نماینده فروش محصولات چوبی، به خصوص پارکت، می‌شود؟
به نظر من، موفقیت یک نماینده در فروش پارکت به سه عامل بستگی دارد: حمایت مؤثر کارخانه، ارتباط خوب و صادقانه با مشتریان، فروشگاه‌ها و ارائه خدمات محصولاتی متفاوت نسبت به سایر برندها.

● در منطقه‌ای که فعالیت می‌کنید، چه عواملی بر تصمیم‌گیری مشتریان برای خرید پارکت تأثیرگذار است؟
در منطقه‌ای که فعالیت می‌کنیم، عواملی مانند رنگ‌بندی و اندازه پارکت نقش مهمی در تصمیم‌گیری مشتریان دارند. به‌ویژه پارکت‌های با رنگ‌های روشن و سایزبندی‌های خاص بیشترین محبوبیت را بین خریداران دارند و معمولاً اولین انتخاب آن‌ها هستند.

● جدیدترین ترندهای بازار پارکت در منطقه شما چیست و چگونه خود را با این تغییرات وفق می‌دهید؟
مشتریان امروز بیش از هر چیز به کیفیت پارکت، خدمات پس از فروش و شرایط مناسب خرید توجه دارند. ما با تکیه بر محصولات باکیفیت امیران و ارائه خدمات حرفه‌ای، تلاش می‌کنیم همواره پاسخ‌گوی نیازهایشان باشیم.



۴. آینده

● **اهداف و برنامه های شما برای توسعه کسب و کار و پیش بینی شما از آینده بازار پارکت در ایران چیست؟**
با توجه به چشم انداز روشن و آینده امیدوارکننده کارخانه امیران، برنامه ما تمرکز بر افزایش فروش و جذب مشتریان وفادار است. هدف ما این است که با ارائه خدمات حرفه ای و محصولات باکیفیت، سهم خود را در بازار پارکت ایران گسترش دهیم و همراه با رشد کارخانه، جایگاه خود را نیز در بازار تثبیت کنیم.

● **چه استراتژی هایی برای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان وفادار در نظر گرفته اید؟**
برای جذب مشتریان جدید، معرفی محصولات از طریق تبلیغات هدفمند و نمایشگاه ها را در اولویت قرار داده ایم. در کنار آن، برای حفظ مشتریان وفادار، خدمات پس از فروش قوی و ارتباط مستمر با مشتریان را تقویت می کنیم تا اعتماد و رضایت آن ها همواره حفظ شود.

● **از دیدگاه شما، چه نوآوری هایی می تواند رشد بازار پارکت و توسعه شعبه ها را تسریع کند؟**
به نظر من، ارائه طرح ها و رنگ های انحصاری، به کارگیری فناوری های نوین در تولید و ارتقای کیفیت خدمات، مهم ترین نوآوری ها برای رشد بازار هستند. این اقدامات علاوه بر جذب مشتریان جدید، باعث تمایز محصولات امیران در بازار و افزایش رضایت مشتریان خواهد شد.

با سپاس از جناب آقای نظامی فرد برای تلاش ها و خدمات ارزشمندشان و با آرزوی موفقیت های روزافزون. این سلسله گفت وگوها با دیگر خانه های امیران نیز ادامه خواهد یافت تا تجربه ها و داستان های موفقیت، الهام بخش همه علاقه مندان باشد.

● **مهم ترین ابزارها و تکنیک هایی که برای فروش موفق محصولات استفاده می کنید کدامند؟**

به نظر من، رمز موفقیت در فروش، شناخت نیاز مشتری و ارائه ی پیشنهاد مناسب است. ایجاد اعتماد از طریق ارتباط مستمر و تکیه بر کیفیت محصولات امیران نقش کلیدی دارد. همچنین، تبلیغات هدفمند و معرفی درست ویژگی ها به جذب مشتریان جدید کمک می کند.

● **به نظر شما، چه بهبودهایی می توان در جهت افزایش فروش در محصولات یا خدمات شرکت ایجاد کرد؟**

به نظر من، دو اقدام مهم موثر خواهد بود؛ نخست، معرفی رنگ های انحصاری و متنوع که جذابیت بیشتری برای مشتریان ایجاد می کند، و دوم، افزایش ظرفیت تولید تا پاسخ گوی تقاضای رو به رشد بازار باشد.

۳. همکاری با شرکت

● **چه انتظاری از پارکت امیران دارید تا این همکاری بیش از پیش موفق باشد؟**

برای موفقیت بیشتر همکاری با پارکت امیران، انتظار دارم دوره های آموزشی برای نمایندگان برگزار شود تا مهارت جذب مشتری و ارائه مشاوره حرفه ای بهبود یابد.

● **اگر بخواهید یک پیشنهاد به مدیران خانه امیران بدهید، آن پیشنهاد چه خواهد بود؟**

اگر بخواهم یک پیشنهاد به سایر مدیران خانه های امیران ارائه دهم، تمرکز بر تقویت ارتباط مستقیم با مشتریان و توجه ویژه به نیازهای آن ها خواهد بود. تجربه نشان داده که شناخت دقیق خواسته های مشتریان، ارائه ی مشاوره ی تخصصی و پیگیری منظم پس از فروش، نه تنها رضایت مشتریان را افزایش می دهد، بلکه موجب رشد پایدار و ارتقای عملکرد شعبه ها می شود.

شیمی نگهداری پارکت لمینت

امروزه پارکت لمینت، به عنوان یکی از محبوب‌ترین و پرکاربردترین انواع کفپوش، نقشی تعیین‌کننده در ایجاد جلوه‌ای گرم و زیبا در فضای داخلی ایفا می‌کند. با این حال، حفظ درخشش و دوام این متریال مستلزم درک صحیحی از نحوه‌ی تعامل آن با مواد شیمیایی و شوینده‌های خانگی است. در این نوشتار، به بررسی مفهوم «شیمی نگهداری» پارکت لمینت

و معرفی روش‌ها و مواد مناسب برای نظافت و افزایش طول عمر آن می‌پردازیم.

واکنش‌های خاموش در شیمی نگهداری

برای درک چگونگی تأثیر شوینده‌ها بر پارکت لمینت، لازم است ساختار آن را بشناسیم. در مرکز این کفپوش، لایه‌ای چوبی فشرده به نام HDF قرار دارد که هسته‌ی اصلی پارکت را تشکیل می‌دهد. این هسته، توسط کاغذ دکوراتیو و لایه‌ی محافظی به نام OVERLAY پوشانده می‌شود. علاوه بر این یک لایه زیرین نیز جهت حفظ تعادل و جلوگیری از تاب برداشتن پارکت وجود دارد.

OVERLAY، لایه‌ای است که وظیفه‌ی مقاومت در برابر سایش و تماس با مواد شیمیایی را بر عهده دارد. از آنجا که این لایه از پلیمرهای حساس ساخته شده است، در برابر مواد با PH اسیدی یا بازی قوی واکنش نشان می‌دهد.

PH؛ معیار سنجش قدرت شیمیایی

PH شاخصی برای سنجش میزان اسیدی یا بازی بودن مواد شیمیایی است. اگر این مقیاس را از عدد ۱ تا ۱۴ در نظر بگیریم، آب خالص با $PH=7$ ماده‌ای خنثی محسوب می‌شود. هرچه مقدار PH به عدد ۱ نزدیک‌تر باشد، ماده خاصیت اسیدی‌تر و هرچه به ۱۴ نزدیک‌تر شود، خاصیت بازی (قلیایی) بیشتری دارد. مواد اسیدی قوی همچون سرکه‌ی غلیظ و جوهرنمک می‌توانند با لایه‌ی محافظ پارکت و چسب‌های زیرین آن واکنش داده و موجب کدر شدن، از بین رفتن براقیت یا حتی تخریب لایه‌ها شوند. در مقابل، مواد بازی قوی مانند سفیدکننده‌ها، آمونیاک و مشتقات آن (از جمله ترکیبات آمونیوم در شوینده‌های چندمنظوره) به بافت HDF آسیب رسانده و موجب تورم یا تغییر رنگ می‌گردند.

راهکارهایی برای نگهداری هوشمند

برای پیشگیری از این واکنش‌های زیان‌بار، می‌توانید از شوینده مخصوص پارکت امیران استفاده کنید؛ شوینده‌ای که دارای PH خنثی بوده و با لایه‌ی OVERLAY سازگار است.

پیش از مصرف هر نوع شوینده، برچسب ترکیبات آن را بررسی کنید و از عدم وجود مواد خورنده‌ای مانند کلر (در سفیدکننده‌ها)، آمونیاک یا مشتقات آن اطمینان حاصل نمایید.

ایمن‌ترین روش برای نظافت روزمره‌ی پارکت، استفاده از تی نم‌دار (نه خیس) است. در صورت عدم دسترسی به شوینده‌ی مخصوص، ترکیب آب ولرم با مقدار کمی صابون رقیق و ملایم نیز گزینه‌ای مناسب به شمار می‌رود. آنچه بیش از گرد و غبار، دشمن واقعی پارکت لمینت محسوب می‌شود، ترکیبات شیمیایی با PH نامناسب هستند. شناخت این ویژگی شیمیایی و تبدیل آن به عادت خرید و مصرف آگاهانه، نه تنها موجب حفظ زیبایی و کیفیت کفپوش خواهد شد، بلکه از نظر اقتصادی نیز نوعی سرمایه‌گذاری بلندمدت به شمار می‌رود. به یاد داشته باشید:

نگهداری از پارکت لمینت، تنها یک هنر نیست؛

بلکه علمی است که در خدمت دوام زیبایی خانه‌ی شما قرار دارد.



وابی سابی

در دکوراسیون داخلی

فرهنگ ژاپنی همواره با رویکردی منحصر به فرد به زیبایی شناخته شده است و یکی از شاخص‌ترین جلوه‌های آن، فلسفه «وابی سابی» است. وابی سابی فراتر از یک سبک طراحی است؛ این فلسفه بر سادگی، اصالت، طبیعی بودن، ناپایداری و پذیرش نقص‌ها تأکید دارد. برخلاف سبک‌های تجملی و پرزرق و برق غربی، وابی سابی ارزش را در آنچه طبیعی و خودمانی است می‌بیند و زیبایی را در نقص‌ها، آثار گذر زمان و بافت‌های ذاتی مواد می‌جوید.

وابی سابی در دکوراسیون داخلی

در حوزه دکوراسیون داخلی، این فلسفه به معنای ایجاد فضاهایی است که با طبیعت هم‌ساز و آرامش‌بخش باشند و از پیچیدگی‌های غیرضروری دوری کنند. متریال طبیعی، رنگ‌های خاکی، نورپردازی ملایم و طراحی مینیمال ابزارهای اصلی تجسم وابی سابی در فضای داخلی‌اند و در این میان، پارکت چوبی با رنگ‌های طبیعی از مؤثرترین عناصر محسوب می‌شوند.

رنگ‌های روشن و خاکی چوب‌های طبیعی—مانند بژ، کرم، بلوط روشن یا خاکستری کم‌رنگ—حس گرما و صمیمیت می‌آورند و بافت و گره‌های چوب، همان نقص‌های زیبا و غیرقابل‌پیش‌بینی ارزشمند در فلسفه وابی سابی را بازتاب می‌دهند. هر قطعه پارکت، اثری منحصر به فرد است که با محیط پیرامون خود به طور ارگانیک هماهنگ می‌شود.

از دیدگاه تخصصی، استفاده از پارکت لمینت‌های ساده با خطوط منظم و طراحی کم‌جزئیات، تعادل و ریتم بصری ایجاد کرده و ذهن را به آرامش دعوت می‌کند. این سبک برای فضاهای مسکونی، دفاتر کاری و محیط‌های عمومی که نیازمند آرامش و تمرکزند، ایده‌آل است و تجربه زندگی روزمره را با محیط پیرامون هماهنگ می‌سازد.

استفاده ازین متریال علاوه بر زیبایی طبیعی، دوام و کاربری بالایی دارند و ترکیب آن‌ها با اصول وابی سابی فضایی زیبا، کاربردی و آرامش‌بخش می‌آفریند؛ جایی که ساکنان می‌توانند با طبیعت و با خود در تعامل باشند.

از نظر روان‌شناسی طراحی داخلی، فضاهای الهام‌گرفته از وابی سابی موجب کاهش استرس، افزایش تمرکز و حس آرامش می‌شوند. استفاده از رنگ‌های طبیعی، بافت چوب و فرم‌های ساده، جریان انرژی را بهبود می‌بخشد و تجربه‌ای حسی و عاطفی برای ساکنان خلق می‌کند. در نتیجه، انتخاب پارکت لمینت‌های با طرح و رنگ چوب طبیعی، نه تنها تصمیمی زیبایی‌شناسانه بلکه انتخابی تخصصی برای افزایش کیفیت زندگی در فضاهای داخلی است.

در کل می‌توان گفت بهره‌گیری از طرح و رنگ چوب، تجلی عملی فلسفه وابی سابی در طراحی است. این رویکرد نشان می‌دهد که زیبایی واقعی در سادگی، اصالت و حتی نقص‌های طبیعی نهفته است و کفپوش چوبی می‌تواند فراتر از یک عنصر دکوراتیو، تجربه‌ای حسی، روح‌بخش و هماهنگ با طبیعت بیافریند.



تولدتان مبارک!

با نهایت خرسندی، فرارسیدن زادروز تمامی همکاران گرامی را که با پشتکار، تعهد و تلاش صادقانه خود، مسیر پیشرفت و شکوفایی این مجموعه را روشن ساخته‌اند، تبریک می‌گوییم. بی‌تردید، حضور ارزشمند شما مایه افتخار و پشتوانه‌ای گران‌بها برای این خانواده بزرگ است. آرزومندیم لبخند رضایت و شادمانی همواره بر چهره‌تان ماندگار باشد.

قدم نو رسیده فرخنده باد!

تبریکات صمیمانه خدمت همکاران گرامی، آقایان رضا فرامرزی، مسعود اصل باقری، سیروس امامی و مهدی شرافت‌خواه (مدیریت خانه امیران اردبیل)



مناسبت‌های سازمانی

- ۲۱ مهر ۱۳۹۷: سالروز تولید اولین پارکت عرض خاص در ایران توسط گروه مصیبی
- ۱۰ مهر ۱۴۰۳: سالروز راه‌اندازی فاز اول طرح توسعه و خط تولید HDF و MDF
- ۲۸ آبان ۱۳۹۸: سالروز آغاز تولید برند پارکت امیران
- ۴ آذر ۱۳۹۴: سالروز راه‌اندازی اولین خط تولید پارکت لمینت در گروه مصیبی

فصلنامه‌های امیران

جهت دریافت نسخه PDF فصلنامه‌های امیران، کد QR را اسکن کنید. همچنین آرشیو فصلنامه‌ها در وب سایت امیران در دسترس می‌باشد.



فصلنامه داخلی امیران

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: امیران سلولز سهند شرق

سرمدبیر: شورای بازاریابی دیجیتال پارکت امیران

تحریریه: تیم تولید محتوای امیران طراحی: مینا راشدی

تماس با ما

✉ info@amiran.ir

ایمیل سازمانی

☎ ۰۲۱ - ۸۶۰ ۲۲ ۸۰۰

مرکز مشتریان

📍 ParketAmiran

صفحه مجازی

کلیه حقوق این نشریه متعلق به پارکت امیران بوده و هر گونه استفاده از مطالب آن، پیگرد قانونی دارد.

خانه
امیران

ابوالفضل نظامی فرد

مدیریت خانه امیران تبریز

«به نظر من، موفقیت یک نماینده

فروش به سه عامل بستگی دارد؛

حمایت کارخانه، ارتباط صادقانه با

مشتری و ارائه محصولات خاص.»



AMIRAN.IR

