

زمستان ۱۴۰۴ - شماره شانزدهم

AMIRAN
LAMINATE FLOORING

پارکت امیران، مکمل زیبایی‌ها

AMIRAN.IR



Viola 1V11

۱۶

فصلنامه داخلی

امیران

مطالب ویژه:

۲ مصاحبه با آقای سیامک ترک آبادی

۱ کاتالوگ‌های امیران

باسمه تعالی

AMIRAN®
LAMINATE FLOORING

فهرست

۱ اخبار و رویداد ها

- کاتالوگها
- انتخاب نماینده کارگران
- کدهای لوکس امیران

۲ خانه امیران

- مصاحبه با سیامک ترک آبادی (خانه امیران - بندرعباس)

۴ کدهای جدید

- ویولا-ماریگلد

۵ تقویم امیران

- مناسبت‌های سازمانی
- فصلنامه‌های امیران
- قدم نو رسیده فرخنده‌باد!

زمستان ۱۴۰۴



دانلود کاتالوگ‌ها



کاتالوگ های امیران

در مسیر تعالی مستمر و به‌روزرسانی دانش محصول، تازه‌ترین نسخه‌های کاتالوگ با محتوایی دقیق‌تر و تصویری شفاف‌تر منتشر شده‌اند؛ مجموعه‌ای که در آن، مشخصات فنی، کدهای رنگی نوین، جزئیات ابعادی و جلوه‌های بصری محصولات، با نظمی حرفه‌ای گردآوری شده است تا مرجعی جامع و قابل اتکا برای انتخابی آگاهانه باشد.

انتخاب نماینده کارگران

هشتم دی‌ماه، در پارکت امیران، فرآیند رأی‌گیری برای انتخاب نماینده کارگران برگزار شد. این رویداد در فضایی منظم و همراه با مشارکت همکاران انجام گرفت و در نهایت، آقای ناصر محمدی با کسب اکثریت آرا به‌عنوان نماینده کارگران انتخاب شد تا مسئولیت پیگیری مطالبات و تقویت تعامل سازنده میان کارکنان و مدیریت را بر عهده گیرد. ضمن تبریک این انتخاب شایسته، برای ایشان در ایفای این مسئولیت مهم، توفیق و سربلندی آرزو می‌کنیم.



کدهای لوکس امیران

به‌زودی، دو سری از مجموعه‌های لوکس و چشم‌نواز امیران رونمایی خواهند شد. این محصولات تازه، با طراحی متمایز، رنگ‌بندی‌های فاخر و کیفیتی درخور نام امیران، جلوه‌ای نو به فضاهای داخلی خواهند بخشید. تلفیق ظرافت در بافت، دقت در جزئیات و استانداردهای تولید پیشرفته، این دو سری را به انتخابی ممتاز برای سلیقه‌های خاص بدل کرده است. در روزهای آینده، اطلاعات تکمیلی و معرفی رسمی این مجموعه‌ها منتشر خواهد شد. همراه ما باشید تا از نخستین نگاه، با این جلوه‌های تازه آشنا شوید.



مصاحبه با سیامک ترک‌آبادی، مدیر خانه امیران بندر عباس



این شماره را با افتخار به گفت‌وگو با جناب آقای سیامک ترک‌آبادی، مدیر خانه امیران بندرعباس، اختصاص داده‌ایم؛ مدیری با تجربه و آینده‌نگر که با تکیه بر دانش تخصصی و سال‌ها فعالیت مستمر در صنعت ساختمان، پیوندی مؤثر میان مدیریت حرفه‌ای و تعهد اجرایی برقرار کرده است.

۱. شروع همکاری و مسیر حرفه‌ای

● **لطفاً خودتان را معرفی کنید و از تجربه و سابقه فعالیت خود در حوزه فروش بگویید.**

اینجانب سیامک ترک‌آبادی، مدیر خانه امیران بندرعباس و مدیرعامل شرکت ساختمانی «مه شیرسازه»، فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۳۸۰ در حوزه صنعت ساختمان و معماری داخلی در شهر بندرعباس استان هرمزگان آغاز نموده‌ام. اکنون پس از قریب به ۲۴ سال فعالیت مستمر در این عرصه، ثمره این مسیر حرفه‌ای، تأسیس و توسعه شرکت ساختمانی مه شیرسازه بوده است؛ مجموعه‌ای که با اتکا به دانش تخصصی و تجربه اجرایی، موفق شده خدمات ساختمانی و دکوراسیون داخلی را در سطح استان هرمزگان به همشهریان ارجمند ارائه دهد.

● **داستان آشنایی شما با «پارکت امیران» چه بود و چه عاملی باعث شد تا به عنوان «خانه امیران» به خانواده ما بپیوندید؟**

نقطه آغاز همکاری ما با پارکت امیران به سال ۱۳۹۸ و نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران باز می‌گردد؛ جایی که غرفه زیبا و وزین «پارکت امیران» توجه مرا جلب کرد. سابقه فعالیت‌م به عنوان نماینده برندهای وارداتی پارکت باعث شد تا کیفیت و تنوع بالای محصولات امیران را به خوبی بشناسم و آن را انتخاب کنم. اگرچه پاندمی کرونا در سال‌های ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰ وقفه‌ای در اخذ نمایندگی ایجاد کرد، اما تماس مشاور جناب آقای جواد مصیبی (رئیس محترم هیئت مدیره و صاحب برند پارکت امیران) که از سال ۱۳۹۰ با ایشان آشنایی داشتم، نقطه عطفی برای شروع این همکاری شد. اطمینان از جایگاه ویژه پارکت امیران در استان هرمزگان، منجر به عقد قرارداد و آغاز به کار «خانه امیران» از سال ۱۴۰۱ گردید. این مسیر در تاریخ ۹ مرداد ۱۴۰۳ با افتتاح حرفه‌ای یک فروشگاه دائمی ۴۸۰ متری

در یکی از مراکز اصلی بندرعباس به عنوان مرکز تخصصی فروش پارکت امیران به ثمر نشست. در اینجا شایسته است از حمایت‌های هیئت مدیره محترم، به‌ویژه جناب مهندس مصیبی که با حضور در افتتاحیه بزرگ‌ترین فروشگاه جنوب کشور باعث دلگرمی مجموعه ما شدند، صمیمانه قدردانی کنم.

● **اگر بخواهید یک خاطره شیرین و به یادماندنی از دوران همکاری‌تان با ما تعریف کنید، کدام خاطره را انتخاب می‌کنید؟**

کی از خاطرات زیبای من، دعوت به بازدید از خط تولید کارخانه، پیش از عقد رسمی قرارداد بود. در این بازدید، جناب آقای مصیبی با کمال تواضع شخصاً بنده را همراهی کردند و پیرامون عملکرد، چالش‌ها و نقاط قوت خط تولید پارکت امیران با یکدیگر بحث و تبادل نظر کردیم.

۲. هنر فروش و شناخت بازار

● **از نگاه شما، یک فروشنده حرفه‌ای در صنعت پارکت چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد تا موفق شود؟**

به نظر من، یک فروشنده در وهله اول باید روان‌شناس خوبی باشد؛ به این معنا که با صداقت کامل، مشتری را به درستی راهنمایی کرده، مزایای محصول را معرفی نماید و در نهایت، این اعتماد را به یک فروش موفق تبدیل کند.

● **در منطقه شما، مشتریان هنگام خرید پارکت بیشتر به چه عواملی (مانند رنگ، قیمت، دوام یا برند) توجه می‌کنند؟**

در منطقه ما، با توجه به شرایط آب‌وهوایی گرم و شرجی، مقاومت در برابر رطوبت دغدغه اصلی مشتریان است. خوشبختانه به لطف کیفیت بالای محصولات پارکت امیران، توانسته‌ایم جایگاه ویژه‌ای در بازار استان کسب کنیم. همچنین تنوع بالای رنگ در این برند، حق انتخاب گسترده‌ای به مشتریان داده است؛ هرچند در این منطقه، طیف رنگ‌های گرم محبوبیت و جایگاه خاصی دارند.

● برای اینکه همکاری ما پربارتر باشد و فروش شما افزایش یابد، چه انتظاری از شرکت دارید و اگر بخواهید یک پیشنهاد کلیدی به مدیران شرکت بدهید، آن پیشنهاد چیست؟

انتظار بنده از مدیران مجموعه، تکمیل چرخه تولید HDF و محصول نهایی پارکت در کارخانه است. همچنین امیدوارم با ارائه کالکشن‌ها و رنگ‌های متنوع، همگام با تکنولوژی‌های روز دنیا، همچنان سرآمد بازار پارکت ایران بمانیم. قطعاً با تکمیل موجودی انبارها، قادر خواهیم بود خدمات شایسته‌تری به مشتریان و هم‌وطنان عزیز ارائه دهیم.

● از بین تمام محصولات پارکت امیران، کدام مدل یا رنگ، انتخاب شخصی خودتان است و چرا؟
پارکت جناقی گلوریا ۱۲ میل (کد ۱۸۰۴)، هم از نظر کانسپت طراحی و هم از لحاظ رنگ، یکی از محصولات مورد علاقه من است؛ چرا که به فضا گرمی و معنای خاصی می‌بخشد.

۴. نگاه به آینده

● پیش‌بینی شما از آینده بازار پارکت در ایران و مسیری که این صنعت طی خواهد کرد، چیست؟
یکی از بزرگ‌ترین اهداف «خانه امیران بندرعباس»، توسعه فروش مویرگی توسط بازاریابان حرفه‌ای در سطح استان و بهره‌گیری گسترده از تبلیغات محیطی و شبکه‌های اجتماعی است. همچنین، آموزش به موقع و صحیح تیم‌های نصب توسط واحد خدمات پس از فروش پارکت امیران از اولویت‌های ماست؛ چرا که این امر علاوه بر تضمین کیفیت نهایی، موجب جلب اعتماد و جذب مشتریان جدید خواهد شد.

در خاتمه، اینجانب از اعضای محترم هیئت‌مدیره، تیم‌های فروش و خدمات پس از فروش، و کلیه همکاران در واحدهای تولید، پشتیبانی، لجستیک و IT که همواره صبورانه و با جدیت به درخواست‌های خانه امیران بندرعباس پاسخ داده‌اند، کمال تشکر و قدردانی را دارم.

با تقدیر از جناب آقای سیامک ترک‌آبادی و آرزوی موفقیت‌های پیوسته برای ایشان. این سلسله گفت‌وگوهای الهام‌بخش، همچنان در دیگر خانه‌های امیران دنبال خواهد شد.

● در مواجهه با رقبا، برگ برنده «خانه امیران» و محصولات پارکت امیران در بازار شما چیست؟

اختصاص این فروشگاه به عنوان مرکز تخصصی محصولات پارکت امیران با قیمت کارخانه، موجب استقبال گسترده مشتریان شده است. این موضوع باعث شده تا مراجعین با اطمینان کامل از قیمت و کیفیت کالا، اقدام به خرید کنند که در نهایت منجر به رضایتمندی حداکثری آن‌ها می‌گردد.

● آیا می‌توانید یک پروژه یا مشتری خاص و به یادماندنی را برایمان تعریف کنید و بگویید چه چیزی آن تجربه را منحصر به فرد کرد؟

تابستان گذشته، با مشتری مواجه شدیم که مقیم دبی بود و همواره کالاهای ساختمانی خود را از کشورهای حوزه خلیج فارس وارد می‌کرد. ایشان که پیش‌تر برای یکی از شوروم‌های خود از دبی پارکت تهیه کرده بود، صرفاً جهت بازدید به «خانه امیران بندرعباس» آمد. اما در همان جلسه اول، تحت‌تاثیر شیوه فروش و کیفیت محصولات ما قرار گرفت و ۴۵۰ متر مربع پارکت امیران را برای شوروم جدید خود خریداری کرد.

نکته خاطره‌انگیز اینجا بود که ایشان با وجود تجربه بالا در فروش مبلمان، اذعان داشت: «من فقط برای تماشای آدم‌ها، اما حرفه‌ای‌گری واحد فروش خانه امیران باعث شد با خرید قطعی از فروشگاه خارج شوم.» این اتفاق برای ما به یکی از ماندگارترین تجربه‌های موفق تبدیل شد.

۳. چالش‌ها و فرصت‌های رشد

● بزرگ‌ترین چالشی که در مسیر فروش یا ارائه خدمات با آن روبرو شدید چه بوده و چگونه آن را مدیریت کردید؟
در شرایط اقتصادی فعلی و با وجود نوسانات شدید ارز، می‌دانیم که تامین مواد اولیه چالش‌های فراوانی را برای کارخانه ایجاد کرده است. اما با درایت مدیران و تعامل مجموعه پارکت امیران، توانسته‌ایم از این مراحل بحرانی با موفقیت عبور کنیم تا مشتریان عزیز کمبودی را احساس نکرده و با اطمینان خاطر از این محصول استراتژیک خرید کنند. امیدواریم با راه‌اندازی فاز جدید تولید HDF، چرخه تولید کارخانه هرچه سریع‌تر تکمیل شود. قطعاً با کاهش قیمت تمام‌شده نسبت به رقبا، خانواده بزرگ امیران در سراسر کشور از برکات آن بهره‌مند شده و شاهد شکوفایی و سهم بیشتری از بازار خواهیم بود.



رونمایی از محصولات جدید امیران

فصل جدید، زمینه‌ساز بروز خلاقیت‌های نوین است. پارکت امیران در آخرین تولیدات خود، مجموعه‌ای از کدهای رنگی پرترفدار را ارائه کرده است. در این شماره نیز، بخشی دیگر از آن‌ها به نمایش گذاشته می‌شود.

• ویولا 1714

رنگ روشن و طبیعی این پارکت، نقطه تعادل چیدمان است. تناژ گرم و ملایم چوب، بدون غلبه بر فضا، گرما و صمیمیت می‌بخشد و در کنار دیوارهای روشن و مبلمان خنثی، هارمونی لوکسی می‌سازد. این طیف رنگی نور طبیعی را بازتاب می‌دهد، اتاق را دل‌بازتر و بزرگ‌تر نشان می‌دهد و در عین سادگی، حس اصالت چوب را حفظ می‌کند.

• ماریگلد 1609

برخلاف طرح‌های شلوغ، این پارکت فاقد تضادهای رنگی شدید (کنتراست) در بافت خود است که باعث می‌شود چشم در فضا خسته نشود و تمرکز بر روی المان‌های اصلی دکوراسیون باقی بماند. طیف رنگی طوسی و روشن این محصول، نور را به زیباترین شکل ممکن در اتاق پخش کرده و فضا را وسیع‌تر نشان می‌دهد.



خانواده بزرگ امیران؛

دی ماه امسال دعوت‌نامه دیدار در MIDEX ۲۰۲۶ را منتشر کردیم و مشتاق دیدار شما همراهان بودیم.

با این حال، در پی تحولات و شرایط اجتماعی اخیر، حضور در این رویداد را در مقطع فعلی به صلاح ندانستیم و با رویکردی مسئولانه، تصمیم به انصراف گرفتیم.

می‌دانیم که بسیاری از همراهان برنامه‌ریزی خود را بر اساس این دیدار تنظیم کرده بودند؛ از همراهی و حسن نظر شما سپاس‌گزاریم. شایسته است در فضایی آرام‌تر و حرفه‌ای‌تر، میزبان شما باشیم.

به احترام شرایط،
به امید دیدار نزدیک



مناسبت‌های آتی سازمانی

- ۱۷ فروردین ۱۳۹۹: سالروز راه‌اندازی دومین خط تولید پارکت امیران
- ۲۰ اردیبهشت ۱۳۹۰: سالروز تأسیس شرکت امیران سلولز سه‌سند شرق
- ۲۳ خرداد ۱۳۹۷: سالروز تولید اولین پارکت شیاردار (V-Groove) در ایران توسط پارکت امیران

فصلنامه‌های امیران

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



Welcome little one!



قدم نو رسیده مبارک!

صمیمانه‌ترین تبریک‌ها را خدمت آقایان **یاسر بایرامی** (همکار محترم واحد مالی) و **مرتضی حسینی** (مدیریت محترم خانه امیران کرمان) تقدیم می‌کنیم.

فصلنامه داخلی امیران

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: امیران سلولز سهند شرق

سردبیر: 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.



سیامک ترک آبادی

مدیریت خانه امیران بندرعباس
«یک فروشنده در وهله اول باید روان شناس خوبی باشد؛ به این معنا که با صداقت کامل، مشتری را به درستی راهنمایی کرده، مزایای محصول را معرفی نماید و در نهایت، این اعتماد را به یک فروش موفق تبدیل کند.»



AMIRAN.IR

