

## نوآوری و پیشتازی در عرصه فروش



### پیشران اقتصاد غیرنفتی

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی در خصوص افزایش تولید در بخش فولاد خاطر نشان کرد: اگر به صنعت فولاد توجه جدی داشته باشیم و ظرفیت بیش از ۵۰ درصد صنعت فولاد فعال شود، می تواند پیشران اقتصاد غیرنفتی باشد، ایجاد صنایع پایین دستی فولاد بهترین راه حل برای برون رفت از مشکلات اقتصادی ناشی از تحریم ها و تهدیدها است. محمد مهدی مفتاح ادامه داد: ثروت ایران از نظر معدن، ثروت بالایی است که لازم است با توجه به ایجاد ارزش افزوده، نهایت استفاده از این نعمت های خدادادی به عمل آید. وی با ابراز تأسف از اینکه سال ها است اقتصاد وابسته به نفت، چالش های بسیاری برای اقتصادی کشور فراهم کرده است گفت: به دلیل تحریم ها و تهدیدها، تصمیم بر آن شد تا بخش های دیگر اقتصاد را جایگزین نفت کنیم که معدن و زیر مجموعه های آن می تواند گزینه مناسبی باشد.

### تیغ دولبه برای صنعت فولاد

نماینده مجلس شورای اسلامی با اشاره به تاثیر توافق برجام بر صنعت فولاد، گفت: حذف و لغو تحریم های اقتصادی ایران، برای صنایع بزرگ و راهبردی همچون فولاد همانند تیغ دولبه است که یک لبه این تیغ می تواند برای صنعت فولاد موجب فرصت سوزی و لبه دیگر آن موجب توسعه و پیشرفت صنعت باشد. مجید یوسفی ادامه داد: با توجه به قدیمی شدن تکنولوژی صنایع و ماشین آلات صنعتی در کشور، هزینه تولید محصولات و کالاهای کشور افزایش یافته و همین امر توان رقابت محصولات و کالاهای ایرانی به ویژه محصولات فولادی را با محصولات دیگر کشورها کاهش داده است که پس از برجام می توان از فرصت تکنولوژی روز بهره مند شد. با بهره مندی از فرصت های جدید و تجهیز صنایع به تکنولوژی های روز به ویژه در صنعت فولاد به عنوان یک صنعت پیشران، خواهیم توانست هزینه تولید کالاهای و محصولات را کاهش دهیم.



## نوآوری و پیشتازی در عرصه فروش

اقتصاد جهان با سرعت بالایی در حال تغییر و تحول است و در شرایط کنونی با تکیه بر سرعت، قیمت مناسب و کیفیت وارد مرحله تازه‌ای شده است. در گذشته‌ای نه چندان دور کشورهایی از لحاظ اقتصادی قدرت برتر محسوب می‌شدند که تولیدات بیشتری داشتند و حتی در برهه‌ای شاهد رقابت سخت کشورها در این حوزه بودیم. ولی با گذشت زمان رویکرد اقتصاد جهان تغییر کرد و در مقطع کنونی، توزیع و تامین کالاها در اولویت قرار گرفته و به نظر می‌رسد کشوری می‌تواند مدعی اقتصاد پیشرفته باشد که دارای شبکه تامین و توزیع هوشمندی باشد.

هر چند علم اقتصاد در سال‌های اخیر از زوایای مختلفی مورد بررسی قرار گرفته است، ولی مبحث تامین و توزیع به عنوان یکی از مبانی رشد در میان کشورها، از جایگاه ویژه‌ای برخوردار شده است، به نحوی که اکثر بنگاه‌های اقتصادی در سطح بین‌الملل، توزیع مناسب را از عوامل اصلی پیشرفت می‌دانند. آن‌ها بر این باور هستند که افزایش میزان تولید و کیفیت، بدون توزیع مناسب عملاً اقتصاد را با مشکلات ریشه‌ای مواجه خواهد کرد. بر همین اساس با بررسی اجمالی به راحتی درمی‌یابیم که اکثر بنگاه‌های اقتصادی موفق در سطح جهان توانسته‌اند در این زمینه عملکرد قابل قبولی را ارائه کنند، از جمله شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) که با تامین و توزیع آنلاین مقاطع و ورق‌های فولادی و همچنین تخته‌های نراد، تبدیل به الگویی مناسب در این حوزه شده است.

شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) با هدف رونق اقتصاد و مطابق با استانداردهای جهانی در حوزه تامین و توزیع بانگه‌ای تخصصی به این عرصه وارد شده و با کارنامه‌ای موفق اثبات کرده که از مدیریت روز دنیا بهره‌مند است. این شرکت در بخش فروش با نیروهای زبده و راه‌اندازی بخش‌های مختلف توانسته، همچنان خود را به عنوان یکی از برترین‌های تامین و توزیع مطرح نماید که به صورت کوتاه به بررسی آن‌ها می‌پردازیم.

### تیم بازرگانی



ماهیت اصلی شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان)، بازرگانی است. در تیم بازرگانی به تامین کالاهای استراتژیک، تخصصی و وارداتی می‌پردازیم. بسیاری از مشتریان در حوزه‌های مختلف درخواست مقاطع فولادی از قبیل هاش، ریل آسانسور، ریل جرثقیل سقفی، ورق‌های استیل، ورق‌های آلایژی، تخته روسی و غیره را دارند که در داخل کشور تولید نمی‌شود و تیم بازرگانی پیوان از کشورهایی همچون امارات، ترکیه، روسیه، چین، هند اقدام به خرید و واردات کالای مورد نظر می‌نماید. الهه، مسوول تیم بازرگانی شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) ضمن بیان مطلب فوق، خاطر نشان کرد: کالاهای استراتژیک که تشکیل دهنده دپو شرکت هستند از کارخانجات معتبر داخلی تامین می‌شود. با توجه به تعامل و سابقه کاری که با اکثر کارخانجات ایجاد شده، نحوه همکاری با آن‌ها به صورت خرید مستقیم، تولید سفارشی و یا سرمایه‌گذاری بر تولید محصولات جدید می‌باشد. تعاملات شرکت با کارخانه‌ها تنها محدود به خرید کالا برای مشتریان داخلی نمی‌شود، بلکه نیاز مشتریان صادراتی خود را نیز از کارخانجات همکار تامین کرده و به کشورهای همسایه صادر می‌کنیم. وی در پایان افزود: معمولاً آرزوی هر بازرگان، تجارت بین‌المللی است و یکی از اهداف تیم بازرگانی شرکت آرمان تجارت آرون این است که بتوانیم هر چه بیشتر با بازارهای بین‌المللی رابطه تجاری برقرار کنیم و کالای ایرانی را به عنوان محصولی با کیفیت و مطابق با استانداردهای جهانی عرضه کنیم.



### یادداشت سردبیر

#### انقلاب صنعتی چهارم

ظهور جهان الکترونیکی مصادف با سومین انقلاب صنعتی است. اما اوج بلوغ فکری و صنعتی بشر تاکنون را باید در ظهور عصر مجازی، هوشمندسازی و انقلاب چهارم صنعتی دانست. پایه‌های این انقلاب اگرچه بر شانه‌های انقلاب سوم استوار شده است، اما سرعت و رشد حیرت‌آور اکتشافات علمی و عمق نفوذ فناوری‌های نوین و تحول دانش بشر نسبت به انقلاب‌های گذشته خصیصه بارز این انقلاب است. در حال حاضر با رسیدن به حد اعلای فناوری‌های قبلی، صنعت فولاد به منظور تولید بیشتر و ارتقای کیفی محصولات، در مسیر استفاده از فناوری‌های انقلاب چهارم قرار گرفته است. شواهد متعددی نشان می‌دهد در صنعت فولاد کشورهای پیشرو، انقلاب صنعتی چهارم موضوعی کلیدی است و برنامه‌ها و اقدام‌های موثری در این باره انجام داده‌اند و چشم‌اندازهای خود را نیز مبتنی بر این انقلاب ترسیم کرده‌اند. در حال حاضر، طرح جامع فولاد کشور در جایگاهی بین انقلاب صنعتی دوم و سوم قرار دارد. همچنین تمرکز این طرح بر برآورد میزان تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۰۴ با توجه به عرضه و تقاضا و همچنین برون‌یابی سایر زیرساخت‌ها و نیازمندی‌های تولید مانند آب، برق، گاز و سایر فناوری‌ها است. بنابراین طرح جامع فولاد کشور، برنامه‌وراهبرد مشخصی برای انقلاب صنعتی چهارم ندارد. بی‌توجهی به انقلاب صنعتی چهارم در طرح جامع فولاد کشور به مسائلی چون وابستگی شدید فناوریانه، از دست دادن بازارهای آینده، جهت‌دهی نادرست توانمندی‌ها، کاهش بهره‌وری و افزایش هزینه تولید، ناتوانی در ارائه الگوهای جدید کسب و کار، آسیب‌پذیری در مقابل تهدیدهای فناوریانه و از دست دادن فرصت تجارت فناوری منجر خواهد شد. لکن به رغم کمبودها و چالش‌ها، ظرفیت‌هایی نیز در صنعت فولاد کشور وجود دارد که می‌توان با بالفعل کردن و ارتقای آن، این صنعت را برای نقش آفرینی در انقلاب صنعتی چهارم آماده کرد.

بدیهی است، تدوین برنامه راهبردی برای صنعت فولاد کشور، مبتنی بر اقتضائات انقلاب صنعتی چهارم، باید به تمامی برنامه‌های مکان‌یابی، آب، برق، گاز، زیست‌محیطی و برنامه توسعه فناوری این صنعت توجه ویژه داشته باشد.



### بازاریابی دیجیتال



امیررضا، مسوول تیم دیجیتال مارکتینگ با بیان اینکه واحد فوق شامل بخش‌های محتوا، سئو و کمپین است و تلاش می‌کند کاربران و مشتریان بیشتری را از طریق سایت شرکت، جذب نماید، خاطر نشان کرد: تیم بازاریابی دیجیتال با کارشناسانی که در اختیار دارد، قابلیت و توانایی شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) را در عرصه تامین و توزیع مقاطع و ورق‌های فولادی و تخته‌های نراد در اختیار مشتریان قرار می‌دهد تا آن‌ها بتوانند بهترین تصمیم را برای تهیه محصولات مورد نظر اتخاذ نمایند.

### کارگروه تخصصی نفت و گاز



کیمیا، مسوول تیم نفت و گاز شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) گفت: از آنجاکه ایران در بازار نفت و گاز جهانی به‌عنوان کشوری با ذخایر چشمگیر شناخته می‌شود، دارای مراکز پتروشیمی و پالایشگاهی بسیاری است، از این رو شرکت‌های متعددی در حوزه مهندسی، طراحی و ساخت تجهیزات کار بردی در این صنعت شکل گرفته‌اند، چراکه لازمه ساخت و توسعه پروژه‌های این صنعت، تامین انواع محصولات فولادی اعم از انواع ورق، تیرآهن، نبشی، ناودانی، پروفیل، پایپ و تیوب (لوله)، اتصالات، شیرآلات صنعتی است. در بازار رقابتی امروز در بحث توسعه بنگاه‌های اقتصادی، نمی‌توان بدون توجه کافی به مفاهیم و اصول کار بردی نظیر زنجیره ارزش و مزیت‌های رقابتی انتظار کسب موفقیت داشت. در واقع هر شرکتی به منظور کاهش هزینه‌های خود و نتیجتاً افزایش حاشیه سود و کسب مزیت رقابتی باید بتواند هر دو فعالیت‌های اصلی و پشتیبانی خود را به خوبی سازماندهی و هدایت نماید.

### تامین و فروش بنکداری



مجید، مسوول تیم تامین و فروش بنکداری پیوان اظهار کرد: این بخش به‌عنوان حساس‌ترین بخش مجموعه می‌باشد، به‌گونه‌ای که نقش بسیار مهم و تاثیرگذاری در فعالیت بخش‌های دیگر شرکت دارد. وی در ادامه افزود: همچنین تیم قدرتمند تامین و فروش بنکداری پیوان نقش بسیار مهمی در قیمت‌گذاری‌های بازار آهن دارد، چراکه به‌عنوان توزیع‌کننده آهن و فولاد در بازارهای آهن تهران و شهرستان‌ها شناخته می‌شوند و پیوی بسیار عظیم و گسترده‌ای در گروه کالایی متنوع آهن و فولاد دارد که از دو منبع سرچشمه می‌گیرد: واردات از کشورهای مختلف و خرید از تولیدکننده‌های داخلی. تیم تامین پیوان نقش بسیار مهم و تاثیرگذاری در تامین موجودی کالای بازار و قیمت‌گذاری منصفانه و منطقی آن در سرتاسر کشور دارد.

### توسعه بازار (جذب و توسعه)



علی، مسوول این تیم در شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) معتقد است که فعالیت این تیم در راستای جذب، نگهداری و توسعه روابط با مشتریان بالقوه خلاصه می‌شود. در واقع این تیم به شناسایی، مذاکره و بررسی اعتبار مالی و فیزیکی شرکت‌های متوسط و بزرگ می‌پردازد که همکاری با آن‌ها از طریق معمول میسر نبوده و نیاز به مذاکرات حضوری دارند. به نوعی برنامه ریزی و جذب مشتری تا تبدیل شدن به یک مشتری وفادار از اهداف آن می‌باشد.

### استراکچر (سازه‌های صنعتی و ساختمانی)



سیاوش، مسوول تیم استراکچر شرکت پیوان در مورد سازه‌های فلزی عنوان کرد: اصلی‌ترین متریکال در ساخت سازه‌های استراکچرها، کالای تیرآهن و تیرآهن‌های بال پهن سبک و سنگین (هانش سبک و سنگین)، ناودانی‌های استاندارد داخلی و اروپایی، انواع نبشی و میل گرمی باشد که شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) صاحب بار انواع این کالاهای یادشده در انبار تخصصی خود می‌باشد. لذا مشتریان می‌توانند با تهیه کالاهای مورد نظر خود از پیوان به‌مناسب‌ترین قیمت و همچنین سریع‌ترین انتقال بار دست پیدا کنند.

### تیم چوب (بنکداری و شرکتی)



امید، کارشناس تیم بنکداری چوب آرمان تجارت آرون، با اشاره به اینکه به‌زودی نمایشگاه دائمی عرضه محصولات چوبی این شرکت در شهرک صنعتی خاوران افتتاح می‌شود، گفت: شرکت پیوان با نیم‌قرن تجربه در زمینه واردات مستقیم چوب و تخته روسی اعم از یولکا خشک (بابرندهای اورالس و رداکتبر)، یولکا خیس، ساسناو بریوزا فروش خود را به صورت عمده یا پالت انجام می‌دهد. پیوان در ابتدا فروش خود را از بنکداری در بازار خاوران آغاز کرد و در ادامه به فروش شرکتی نیز روی آورد. همچنین ترخیص کالا از گمرک انزلی، آستارا و نوشهر انجام می‌شود. وی ادامه داد: در تیم فروش چوب شرکتی پیوان، علاوه بر شناسایی دقیق نیاز شرکت‌ها، به دنبال شناسایی زمینه مصرف چوب آن‌ها نیز هستیم تا بتوانیم مشاوره‌های هدفمند و کارساز در جهت رفع نیاز داشته باشیم. در واقع سعی می‌کنیم با آگاهی از زمینه مورد استفاده در متقاضیان، بهترین چوب موجود در بازار را با توجه به زمینه مصرف و سایز مناسب جهت بهینه کردن سبد خرید مشتریان ارائه دهیم. مشتریان اگر نیاز به چوب دارند، بعد از صحبت‌های اولیه اقدام به شناسایی زمینه مصرف آن‌ها می‌کنیم و با توجه به اینکه بیش از ۱۰ مدل چوب برای کارهای مختلف موجود است، مناسب‌ترین را پیشنهاد می‌دهیم.



## مشتری مداری مدرن در پیوان

نخست فرم درخواست خود را برای دریافت اعتبار تکمیل نمایند و بعد از دریافت آن توسط کارشناسان، بررسی و اعتبار سنجی صورت می‌گیرد و در نهایت تخصیص اعتبار و ارسال سریع بار بر طبق نظر مشتریان انجام می‌پذیرد.

نکته کلیدی دیگر در مورد تهیه مقاطع و ورق‌های فولادی از پیوان این است که مشتریان می‌توانند با استفاده از پروژه به سازه خریدی با صرفه اقتصادی بالا با حداقل اتلاف هزینه و زمان راتجر به کنند. شرکت پیوان در این پروژه با کارشناسان خود میزان آهن مصرفی مشتریان را محاسبه کرده و تا حدود زیادی از دور ریز آهن جلوگیری می‌کنند که این موارد می‌تواند تا حدود زیادی موجبات رضایت خریداران را فراهم آورد.

شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) با نیم قرن تجربه در زمینه تامین و توزیع مقاطع و ورق‌های فولادی و همچنین تخته‌های نراد روسی با بهره‌گیری از علم روز دنیا، تعاملی مدرن و جدید را با مشتریان خود ایجاد کرده است.

مدیران ارشد پیوان همواره مشتری مداری و ارائه خدمات جدید و منحصر به فرد را در سرلوحه خود قرار داده‌اند که یکی از جذاب‌ترین آن‌ها فروش اعتباری محصولات است. لذا مشتریان گرامی شرکت پیوان می‌توانند، خریدهای اعتباری خود را بعد از ثبت سفارش در کمترین زمان ممکن به همراه کارشناسان برجسته این حوزه انجام دهند. گفتنی است؛ طبق برنامه ریزی صورت گرفته مشتریان مقاطع و ورق‌های فولادی و تخته‌های نراد باید برای خرید اعتباری در مرحله

## خدمات نوین در سایه تکنولوژی

نموده است.

پیوان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تامین و توزیع مقاطع و ورق‌های فولادی و تخته‌های نراد روسی با یکارگیری جدیدترین روش‌های فروش با محوریت مشتری مداری و رعایت حقوق مصرف‌کننده و بادر اختیار داشتن نیروهای توانمند و متخصص شرایط فروش متنوعی را برای مشتریان خود ایجاد کرده است تا از این طریق ضمن ایجاد کار آفرینی، رونق اقتصادی قابل قبولی را ایجاد نماید.

از مزیت‌های مهم انبارهای پیوان می‌توان به ارسال سریع محصولات، هزینه انبارداری صفر (برای برخی صنایع)، کنترل کیفیت توسط تیم متخصص، نگهداری کالا در شرایط مناسب و در نهایت امکان مشاهده بار قبل از خرید توسط مشتری اشاره کرد.

بنگاه‌های اقتصادی معمولاً برای برقراری ارتباطی هدفمند و مستمر با مشتریان نیازمند حضوری فعال در فضای مجازی هستند و آن را عامل کلیدی و کار بردی برای دستیابی به موفقیت می‌دانند.

در همین راستا شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) که همواره مشتریان را در کانون اصلی اهداف خود ترسیم کرده، تلاش می‌کند تا با ایجاد شرایطی متناسب با تکنولوژی روز جهان، محصولات با کیفیت را در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با قیمتی مناسب در اختیار مشتریان خود قرار دهد. این شرکت بادر اختیار داشتن انباری با مساحت ۳۰ هزار متر (۵ هزار متر سوله مسقف) و خدماتی مانند کنترل کیفیت، فرمینگ، برش، مشاوره تخصصی و بدون دریافت هزینه انبار داری از برخی صنایع، شرایط جذابی را برای تسهیل در خرید ایجاد

## گشایش صادرات فولاد با برجام

عضو هیات مدیره انجمن فولاد ایران در خصوص تاثیر احیای برجام بر صنعت فولاد ایران، ضمن بیان مطلب فوق تصریح کرد: رفع تحریم‌ها از دو جنبه، اتفاق خوشایندی برای صنعت فولاد خواهد بود. اولین فایده احیای برجام، امکان ورود ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز شرکت‌های فولادی در راستای دستیابی به چشم‌انداز ۱۴۰۴ صنعت فولاد است. دومین فایده رفع تحریم‌ها هم گشایش‌های صادراتی و کاهش هزینه‌هایی که به سبب تحریم‌ها متحمل شده بودیم، خواهد بود. سید رضا شهرستانی، تصریح کرد: کشور ما از مزیت انرژی برخوردار بوده و با توجه به توانایی‌های صنعت فولاد در صادرات و ارزآوری، اگر حمایت‌های داخلی هم از این صنعت صورت بگیرد، صنعت فولاد پتانسیل افزایش صادرات و ارزآوری بیشتری خواهد داشت. البته در صورت احیای برجام هم در ابتدای انتظار چندانی از صنایع داشت، چرا که به هر حال مشتریان صادراتی راستی آزمایی می‌کنند تا خیال‌شان از بابت همکاری با ایران راحت شود. بنابراین تاثیر مثبت رفع تحریم‌ها روی سودآوری شرکت‌های فولادی و صنایع صادرات محور احتمالاً چند ماه بعد از احیای برجام نمایان خواهد شد.

## افزایش اکتشاف برای فولاد

طبق اخبار رسمی حدود هفت درصد از ذخایر معدنی دنیا، در ایران می‌باشد در حالی که خروجی آن بسیار ناچیز است. اخیراً بحث در خصوص احیای معادن و جایگزینی این درآمدها با درآمدهای نفتی مطرح شده است، اما شواهد نشان از کندی پیشرفت در این حوزه دارد. در همین خصوص عضو کمیسیون صنایع مجلس تصریح کرد: در واگذاری معادن باید اهلیت سنجی را جدی‌تر بگیریم، چون معدن، فعالیتی پیچیده است، چه به لحاظ سرمایه و چه به لحاظ تجهیزات. موضوع اصلی که در کشور برای استفاده از این ظرفیت‌ها داریم این است که دیدگاه‌ها جدیدتر باشد و در حوزه اکتشاف کار جدی انجام دهیم. مادر این بخش، ضعیف هستیم و شناسایی دقیق معادن صورت نگرفته است. مهدی عسگری خاطر نشان کرد: دنیا در حال رفتن به سمت اکتشافات عمیق است که مادر این بخش، کار زیادی نکرده ایم. بخشی از مشکلات، سخت‌افزاری است و بخشی هم این است که از امکانات موجود به خوبی استفاده نمی‌کنیم. برای شناسایی‌های عمیق، نیاز به تجهیزات مدرن است و همچنین سازمان زمین شناسی، خیلی به حوزه اکتشاف اولویت نداده است.