◆ اطلاع رسانی

معاون اعتبارات و تجهیزات موسسه مالی و اعتباری مهر :

موسسه مالی و اعتباری مهر رضایت مشتریان را اساسی و تعیین کننده تلقی می کند

موسسه مالی و اعتباری مهر با دیدگاه کلان خدمات متنوعی را ارائه می دهد و رضایت مشتری را اساسی و تعیین کننده تلقی می کند.

مهندس نجف پور معاون اعتبارات و تجهیزات موسسه مالی و اعتباری مهر مطلب فوق را روز یکشنبه ۲۸ مهرماه در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش تراکتورسازی اعلام کرد و گفت: دیدگاه موسسه مالی و اعتباری مهر به مشتریان ابزار انگارانه نیست و اصالتا بر مبنای احترام و مبتنی بر شئونات اسلامی است.

وی افزود: بالاترین نرخ سود سپرده در کشور به موسسه مالی و اعتباری مهر تعلق دارد و همین موضوع و نیز رفتار بهینه مدیریت و کارکنان، مردم را نسبت به این موسسه راغب تر کرده است.

معاون اعتبارات و تجهیزات موسسه مالی و اعتباری مهر درخاتمه اعلام کرد که موسسه مالی و اعتباری مهر آمادگی دارد در چارچوب مقررات جاری واحدهای اعتباری کشور به واحدهای صنعتی تسهیلات مالی پرداخت کند.

نمایندگی‌ها در همه شرایط وفادار و متعهد به شرکت تراکتورسازی ایران هستند

نماینده فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران در شهر اهواز گفت: نمایندگی‌ها سهامداران واقعی شرکت تراکتورسازی ایران بوده و در همه شرایط وفادار و متعهد به شرکت می‌باشند. یاوری نماینده اهواز در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران با اعلام این مطلب افزود: پیشرفت شرکت تراکتورسازی ایران منوط به تأمین نیازهای نمایندگی‌ها بوده و بایستی به مشکلات این قشر فعال توجه جدی شود.

نماینده اهواز افزود: توفیقات تراکتورسازی در عرصه‌های داخلی و خارجی مایه مباهات و افتخار برای نمایندگی‌هاست و این امر مسئولیت ما را در جهت پیشبرد اهداف شرکت بیش از پیش سنگین‌تر می‌نماید. وی مشکل نقدینگی کشاورزان را یکی از عوامل کاهش فروش تراکتور دانست و گفت: عدم نقدینگی کشاورزان باعث می‌شود که این قشر زحمتکش قدرت کافی برای خرید تراکتور نداشته باشند و بایستی با ایجاد تسهیلات مناسب زمینه خرید تراکتور توسط کشاورزان را فراهم کنیم.

یاوری در پایان موانع موجود در بهره‌وری مناسب از امکانات مکانیزاسیون کشاورزی را محدودیت سرانه مالکیت اراضی، یارانه‌های غیرهدفمند و ناپایدار دولتی، محدودیت منابع اعتباری لازم، به روز نبودن فن‌آوری و تکنولوژی تولید امکانات موجود، عدم دسترسی به دنباله بندهای استاندارد، عدم برخورداری از آموزشهای لازم و نامناسب بودن خدمات پس از فروش ماشین‌آلات ذکر کرد.

نمایندگی زنجان:

نمایندگی‌های فعال تراکتورسازی اجازه خودنمایی به رقیبان را نخواهد داد

نمایندگی‌های فعال شرکت تراکتورسازی ایران با همت و تلاش و فعالیتهای صادقانه خود اجازه خودنمایی به رقیبان را نخواهند داد.

محمودپور نمایندگی زنجان در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران با اعلام این مطلب گفت: یکی از رسالتهای خطیر ما جلب رضایت و اعتماد مشتری است و باید قطعه مورد نیاز کشاورز را در کوتاهترین زمان ممکن تأمین و تحویل نماییم. وی تصریح کرد: شرکت تراکتورسازی ایران با این همه عظمت وبالندگی باعث افتخار و مباهات است و نمایندگی‌ها همیشه و در همه حال یار و یاور تراکتورسازی خواهند بود.

گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی برگزار شد

مدیر عامل تراکتورسازی:

تحقق کیفیت و جلب رضایت مشتری از اهداف محوری ماست

گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران روز یکشنبه ۲۸ مهر ماه با هماهنگی و تلاش شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش، حوزه بازرگانی و روابط عمومی و امورین‌الملل در

تبریز برگزار شد.

مهندس محمدرضا زمانلو مدیرعامل شرکت تراکتورسازی ایران در این گردهمایی موضوع کیفیت را با اهمیت دانست و اظهار داشت: تحقق کیفیت مطلوب و جلب رضایت مشتری از اهداف محوری ماست. درست است که در کوتاه مدت نمی توان به کیفیت مورد نظر دست یافت، ولی سیستم مورد لزوم جهت تامین این مهم را ایجاد می کنیم.

وی افزود: به دور از شعارزدگی، برای بهبود کیفیت، در داخل تراکتورسازی اقدامات خوبی انجام یافته که نتایج آن در تراکتورهای تحویلی نمایان خواهد شد، در عین حال باید قبول کرد که تدارک قطعه مرغوب بسیار مهم و در عین حال سخت است و اگر لازم باشد با هدف ایجاد احساس رقابت در تولیدکنندگان داخلی، برخی از قطعات با کیفیت را از منابع خارجی تهیه می کنیم.

مدیرعامل تراکتورسازی گفت: اجرای برنامه دولت در زمینه اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی و واگذاری واحدهای دولتی به بخش خصوصی در بدنه سازمان تراکتورسازی ایجاد دغدغه کرده بود. مایه خوشحالی است اعلام کنیم با حضور سهامداران توانمند جدید در تراکتورسازی ناامیدی جای خود را به امیدواری نسبت به آینده درخشان داده است.

وی افزود: مؤسسه مالی و اعتباری مهر و شرکت سایپا بعنوان سهامداران جدید به توسعه و پیشرفت کمی و کیفی تراکتورسازی علاقمندی زیادی نشان داده‌اند و طبعا با تقویت ساختار مالی و فنی، خدمات تراکتورسازی ایران در زمینه توسعه بخش کشاورزی کشور مطلوب‌تر خواهد شد.

مدیرعامل بر لزوم گسترش قطعه سازی تاکید کرد و گفت: برای بعضی‌ها واردات تراکتور منافع و لذایذی دارد که در تولید داخلی نیست. وظیفه ما این است که با چنین اندیشه‌های غیرملی مقابله کنیم. از یک طرف امکانات قطعه‌سازی منطقه و کشور افزایش یافته است و از طرف دیگر ساخت داخل کردن قطعات وارداتی از خارج در برنامه‌های تراکتورسازی قرار دارد. این ظرفیت‌ها در مجموع قابلیت‌های تولید تراکتور را افزایش می‌دهد و نگرش‌های امیدوار کننده‌ای را ایجاد می‌کند.

وی استمرار موفقیت‌آمیز فعالیت‌های تراکتورسازی را در داخل و خارج از کشور با اهمیت خواند و افزود: در داخل کشور بیش از ۲۹۳ شرکت قطعه‌ساز با واحدهای خدماتی و ارگان‌های مربوطه در تأمین قطعه و تولید تراکتور با تراکتورسازی همکاری می‌کنند. تراکتورسازی در خارج از کشور نیز فعالیت مطلوب داشته و در بهبود روابط سیاسی و اقتصادی کشورمان با سایر کشورها تاثیرگذار است و تعبیر "دیپلماسی تراکتور" در این خصوص کاربرد زیادی پیدا کرده است.

مدیرعامل ایجاد رضایت‌مندی در نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش را مهم دانست و گفت: نمایندگی‌ها به مثابه سفیران و شرکاء تراکتورسازی هستند و سرنوشت تراکتورسازی به سرنوشت آنها پیوند خورده است و لازم است همواره در جریان مسایل این شرکت قرار داشته باشند و تراکتورسازی در زمینه تشکیل این قبیل گردهمایی‌ها در طول سال و تعامل مستمر با شبکه نمایندگی‌های فروش اهتمام لازم را بعمل خواهد آورد.

وی افزود: موضوع افزایش درصد عاملیت نمایندگی‌ها بررسی و عملی خواهد شد. در عین حال باید توجه داشت آزادسازی و افزایش قیمت تراکتور شرایط اقتصادی مناسبی را برای نمایندگی‌ها فراهم کرده است. همچنین افزایش میزان فروش و بکارگیری ابتکارات جدید می‌تواند فعالیت نمایندگی‌ها را اقتصادی‌تر کند.

مهندس زمانلو تشریح کرد: ماهیت انجام فعالیت‌های اقتصادی مطلق نیست و در شرایط متفاوت می‌تواند روشها و راهکارهای متفاوت داشته باشد. در حال حاضر در کشور اقتصاد حمایتی جای خود را به اقتصاد تعادلی می‌دهد و تراکتورسازی ایران ناچار است برای عرضه محصولات خود از مکانیسم‌های فروش جدید استفاده نماید.

وی افزود: مساله مهم دیگر انجام تعهدات در قبال بازار است. تردیدی نیست که تحویل تراکتور به مشتری باید برنامه‌ریزی شده باشد. انجام پیش فروش و ایجاد تناسب منطقی بین زمان تولید و زمان تحویل در پیشبرد سیاست مشتری مداری موثر و مفید است.

مدیرعامل تراکتورسازی در این گردهمایی همچنین بر لزوم گسترش پیمانکاران و بهبود کیفیت قطعات تولیدی، انعکاس دیدگاه‌های مشتریان به مدیریت و بررسی آنها، آموزش فنی تعمیرکاران و برگزاری دوره‌های کاربری تراکتور برای کشاورزان و توسعه توان فنی و مهندسی تراکتورسازی تاکید کرد.

مهندس سلیم عباسی سرپرست شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش و معاون بازرگانی شرکت تراکتورسازی ایران نیز در این گردهمایی به اهداف برگزاری گردهمایی نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش اشاره کرد و گفت: هدف عمده گردهمایی، آشنایی نمایندگی‌ها با سیاست‌های جدید تراکتورسازی است و لازم است شرایط جدید رقابتی از قبیل تحویل به موقع، فروش و خدمات پس از فروش و قیمت را تبیین کنیم.

وی افزود: تراکتورسازی ایران تولیدات خود را با حاشیه سود کمتر در عرصه بازار داخلی عرضه می‌کند و وجود واحدهای دیگر در این زمینه فرصت رقابتی ایجاد می‌کند تا کشاورزان از محصول مرغوب، با قیمت مناسب و خدمات پس از فروش برخوردار باشند.

مهندس عباسی از انجام تعهدات تراکتورسازی در مدت دو ماه آینده خبر داد و گفت: تراکتورسازی ایران نمایندگی‌ها را صاحبان واقعی تراکتورسازی دانسته و نسبت به تعهدات خود در دو ماه آینده عمل خواهد کرد. تراکتورسازی واحد توانمندی است و در مدت ۲۱ سال توانسته تعداد ۲۰۰ هزار دستگاه تراکتور تولید و در بین کشاورزان کشور توزیع کند.

وی افزود: تامین امکانات مالی برای فعالیت اقتصادی در بخش کشاورزی ضروری است و به ویژه منابع اعتباری استان می‌توانند با ارائه وام به کشاورزان در افزایش ضریب مکانیزاسیون مناطق مختلف موثر باشند. خوشبختانه بازار فروش تراکتور در داخل کشور به وضعیت مطلوب می‌رسد و نمایندگی‌ها می‌توانند در زمینه افزایش فروش رقابت داشته باشند.

سرپرست شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش و معاون بازرگانی تراکتورسازی گفت: طرح جایگزینی تراکتورهای فرسوده با تصویب مجلس شورای اسلامی اجرا خواهد شد. پیش‌بینی می‌کنیم با اجرای این طرح حدود ۱۰ درصد از تراکتورهای موجود کشور از رده خارج شوند و کشاورزان بجای آنها تراکتورهای جدید ابتیاع نمایند که این موضوع زمینه‌ساز فعالیت اقتصادی تراکتورسازی و نمایندگی‌ها خواهد بود.

وی افزود: کشاورزان در تهیه تراکتور به دو مساله اساسی کیفیت و خدمات پس از فروش اهمیت قائلند و این دو مساله برای تراکتورسازی مزیت بزرگی محسوب می‌شود. واقعیت امر این است که کیفیت تراکتورهای ایرانی از روند بهبود مستمر برخوردار است و مشکل است که شرکت‌های خارجی بتوانند با آن رقابت کنند.

سرپرست شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش و معاون بازرگانی تراکتورسازی ایران همچنین در این گردهمایی اعلام کرد که قطعات مورد نیاز نمایندگی‌ها در ظرف مدت یک ماه آینده تولید و توزیع خواهد شد.

در این گردهمایی نمایندگی شهرستان‌های اهر، قائم، گنبد، صوفیان، نقاب، اهواز، طبس، چاراویماق، کرمانشاه، سر پل ذهاب، مشهد، گرگان، رشت، زنجان، بجنورد، علی‌آباد کتول، شیراز، بندرعباس و اراک بعنوان نمایندگی‌های فعال فروش و خدمات پس از فروش تراکتورسازی مورد تقدیر قرار گرفتند.

گفتنی است مدت برگزاری گردهمایی دو روز بود. در طول این مدت سمینار آموزشی نیز ترتیب یافت و مسئولان تراکتورسازی در جلسات پرسش و پاسخ به سئوالات متنوع نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش پاسخ‌های لازم را ارائه دادند.

سرپرست شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش و معاون بازرگانی تراکتورسازی:

تأمین امکانات مالی برای فعالیت اقتصادی در بخش کشاورزی ضروری است

■ اگر لازم باشد با هدف ایجاد احساس رقابت در تولیدکنندگان داخلی، برخی از قطعات با کیفیت را از منابع خارجی تهیه می کنیم.

■ مایه خوشحالی است اعلام کنیم با حضور سهامداران توانمند جدید در تراکتورسازی ناامیدی جای خود را به امیدواری نسبت به آینده درخشان داده است.

■ در حال حاضر در کشور اقتصاد حمایتی جای خود را به اقتصاد تعادلی می دهد و تراکتورسازی ایران ناچار است برای عرضه محصولات خود از مکانیسم های فروش جدید استفاده نماید.

دکتر رضایی در گردهمایی نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران:

مؤسسه مالی و اعتباری مهر نقدینگی مورد نیاز تراکتورسازی و قطعه‌سازانش را تأمین می کند

عضو هیأت مدیره شرکت تراکتورسازی ایران و مدیرعامل شرکت مهر اقتصاد ایرانیان گفت: تراکتورسازی محبوب همه مردم ایران، چابک و پر تلاش و پیشرو در صنعت و صادرات است.

دکتر رضایی در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران با اعلام این مطلب افزود: فرا ملی بودن محصولات تراکتورسازی و دستیابی به بالاترین میزان فروش خارجی با قیمتی بیشتر از بازار داخلی دلالت بر کیفیت، قیمت و تنوع تولیدات شرکت تراکتورسازی ایران دارد.

وی اظهار داشت: حضور قدرتمندانه در بازار تجارت جهانی ساز و کار متناسبی می‌طلبد که شرکت تراکتورسازی ایران با توان لازم در این عرصه عملکرد مطلوبی داشته و باعث مباهات و افتخار ایران اسلامی است.

دکتر رضایی یکی از معضلات اساسی بخش صنعت کشور را نقدینگی دانست و گفت: بسیاری از صنایع کشور به خاطر عدم نقدینگی لازم در حال ورشکستگی و نابودی هستند ولی از آنجائیکه مؤسسه مالی و اعتباری مهر بعنوان بزرگترین سهامدار شرکت تراکتورسازی ایران و بانک عامل این شرکت بوده و دارای منابع مالی لازم می‌باشد، شرکت تراکتورسازی ایران خواهد توانست بدون دغدغه مالی در مسیر موفقیت گام برداشته و محصولات خود را بصورت پیش فروش به بازار عرضه نماید.

عضو هیأت مدیره شرکت تراکتورسازی ایران با اشاره به استراتژی این شرکت اظهار داشت: شرکت تراکتورسازی ایران برای رسیدن به قله‌های رفیع افتخار و تداوم موفقیتهای قبلی بایستی برنامه ۱۰ ساله‌ای را تدوین و در قالب اهداف تعیین شده حرکت نماید تا بتواند در عرصه رقابت داخلی و خارجی همچنان پیشتاز و پیشرو باشد. وی اضافه کرد: تراکتورسازی به شرایط اقتصادی جدیدی وارد می‌شود و باید بدون توجه به پارانه دولتی به حرکت خود ادامه داده و با تنوع محصول و به روز کردن دانش فنی تراکتور به آخرین فن‌آوری در زمینه تولید ماشین‌آلات کشاورزی دست پیدا کند.

دکتر رضایی به نقش اساسی و مهم نماینده‌ها در توفیقات شرکت تراکتورسازی ایران اشاره کرد و گفت: نمایندگی‌ها سرپنجه‌ها و سفیران شرکت تراکتورسازی ایران در کشور هستند که با فعالیتهای متعهدانه، صادقانه و پرتلاش نقش کلیدی در موفقیتهای تراکتورسازی بر عهده دارند.

وی در خاتمه بر حل مشکلات نمایندگی‌ها فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران برای حضوری قدرتمند در بازار رقابتی سالم تأکید کرد.

شایان ذکر است شرکت سرمایه گذاری مهر اقتصاد ایرانیان بعنوان بزرگترین سهامدار شرکت تراکتورسازی، گروه هلدینگی است که صددرصد سهام آن مربوط به مؤسسه مالی و اعتباری مهر می‌باشد.

◆ اطلاع رسانی

مدیرعامل شرکت بازرگانی و آینده نگر مهر:

نمایندگی‌های تراکتورسازی می‌توانند تراکتور اقساطی عرضه کنند

براساس تفاهم‌نامه در دست اجرا، نمایندگی‌های تراکتورسازی در سراسر کشور می‌توانند تراکتور اقساطی به کشاورزان عرضه کنند.

مهندس خشایی مدیرعامل شرکت بازرگانی و آینده نگر مهر روز یکشنبه ۲۸ مهر ماه این مطلب را در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس ازفروش تراکتورسازی ابراز کرد و گفت: شرکت بازرگانی و آینده نگر مهر انواع تراکتور را به صورت اعتباری و به قیمت کارخانه به مشتریان ارائه می‌دهد. وی افزود: موسسه مالی و اعتباری مهر درشهرهای مختلف شعبه دارد و فعالیت شرکت بازرگانی وآینده نگر مهر در زمینه لیزینگ بوده و در واقع هلدینگ شرکت سرمایه گذاری مهر اقتصاد ایرانیان محسوب می‌شود.

مدیرعامل شرکت بازرگانی و آینده‌نگر مهر خاطر نشان کرد: نمایندگی‌های تراکتورسازی در شهرستان‌های خود با افتتاح حساب می‌توانند با شعبه‌های مهر در ارتباط باشند و هماهنگی لازم را برای عرضه تراکتور اقساطی فراهم کنند.

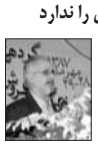
نمایندگی فروش شیراز :

اگر تسهیلات موسسه مهر بهترباشد ، با استقبال کشاورزان مواجه می شود

اگر تسهیلات موسسه مالی و اعتباری مهر از سایر بانک‌ها بهتر باشد، با استقبال کشاورزان مواجه خواهد شد. چمن‌فر نمایندگی فروش تراکتورسازی در شیراز در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش تراکتورسازی با اعلام این مطلب گفت: وجود حمایت کننده‌های قدرتمندی مثل موسسه مهر، نوید بخش حل مشکلات مالی و توسعه تراکتورسازی است. نمایندگی فروش شیراز با تشریح مشکلات متعدد نمایندگی‌ها تصریح کرد: وفاداری نمایندگی‌ها به تراکتورسازی سابقه دیرینه دارد. این شبکه در سطح کشور بی‌نظیر است و نمی‌توان خدمات آنرا در طول ۴۰ سال گذشته در ارتباط با توزیع تراکتور نادیده گرفت.

نمایندگی رشت:

هیچ شرکتی توان رقابت با تراکتورسازی را ندارد



اگر شبکه نمایندگی خوب مدیریت و انسجام یابد، هیچ شرکتی توان رقابت با تراکتورسازی را نخواهد داشت. جعفری نمایندگی رشت در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت تراکتورسازی ایران با اعلام مطلب فوق گفت: نمایندگی‌ها بعنوان بازوان شرکت تراکتورسازی بوده و در صورت تقویت و حل مشکلات آنان، هیچ شرکتی نخواهد توانست با تراکتورسازی رقابت کند.

نمایندگی شهر کرد:

اعتماد تراکتورسازی به نمایندگی‌ها در زمینه خدمات پس از فروش اجتناب ناپذیر است

اعتماد تراکتورسازی به نمایندگی‌ها در زمینه خدمات پس از فروش اجتناب ناپذیر است. هر چقدر توانایی نمایندگی‌ها در تامین قطعات در خواستی کشاورزان بیشتر باشد، تراکتورسازی به توفیقات بیشتر دست خواهد یافت. شریف نمایندگی شهر کرد در گردهمایی سراسری نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش تراکتورسازی مطلب فوق را اعلام کرد و گفت: توانایی مالی و فنی موسسه مالی و اعتباری مهر و شرکت سایپا برای تراکتورسازی بسیار مطلوب خواهد بود.