

مدیر بازرگانی آهن‌آنلاین: رمز بقا در بازار فولاد ارزان‌فروشی نیست!

درشرایطی که نوسانات قیمت فولاد به بخش جدایی‌ناپذیر بازار تبدیل شده، بسیاری از شرکت‌ها برای حفظ پایداری فروش با چالش‌های جدی مواجه‌اند.

به گزارش خبرگزاری گزارش خبر، درشرایطی که نوسانات قیمت فولاد به بخش جدایی‌ناپذیر بازار تبدیل شده، بسیاری از شرکت‌ها برای حفظ پایداری فروش با چالش‌های جدی مواجه‌اند. المیرا میراعظمی، مدیر بازرگانی آهن‌آنلاین در گفت‌وگو با ما تأکید می‌کند که رمز ماندگاری برند در چنین فضایی، نه ارزان‌فروشی بلکه اعتمادسازی، شفافیت اطلاعات و سرعت در تصمیم‌گیری است؛ سه عاملی که توانسته‌اند مسیر متفاوتی را برای این مجموعه در ۱۸ سال فعالیتش رقم بزنند.

تغییر استراتژی از ارزان‌فروشی به اعتمادسازی

خانم میراعظمی با اشاره به شرایط پرنوسان بازار گفت؛ در بازار فولاد دیگر قیمت پایین، تعیین‌کننده اصلی خرید نیست. درواقع، مشتری از جایی خرید می‌کند که احساس امنیت اطلاعاتی دارد، نه صرفاً قیمت کمتر.

به گفته او، تمرکز آهن‌آنلاین در سال‌های اخیر از رقابت قیمتی به سمت اعتمادسازی و چابکی در خدمات‌رسانی تغییر کرده است. این شرکت توانسته فرآیند ثبت سفارش تا صدور پیش‌فاکتور را در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام دهد تا مشتری در بازاری که هر لحظه در حال تغییر است، بتواند سریع‌تر تصمیم بگیرد.

مدیر بازرگانی آهن‌آنلاین افزود؛ ترکیب سرعت، شفافیت و مشاوره تخصصی، باعث شده مشتری احساس کند در بستری امن از نظر اطلاعات و تصمیم‌گیری قرار دارد و همین احساس، پایه پایداری فروش ما در شرایط نوسانی است.

تغییر رفتار مشتریان؛ از تحلیل‌محوری به واکنش‌محوری

به گفته المیرا میراعظمی مدیر بازرگانی آهن‌آنلاین، رفتار مشتریان طی دو سال اخیر دگرگون شده است؛ پیش از این، مشتریان براساس تحلیل روندها و شرایط بازار تصمیم می‌گرفتند. اما امروز، به دلیل بی‌ثباتی سیاسی و اقتصادی، خریده‌ها بیشتر جنبه واکنشی پیدا کرده‌اند. تقاضا برای خریدهای اعتباری به شدت رشد کرده و شرکت‌ها برای تأمین نیاز پروژه‌ها ناچارند در هر شرایط قیمتی وارد معامله شوند. این یعنی تحلیل اقتصادی جای خود را به اضطرار تأمین داده است.

پلتفرم‌های آنلاین؛ عامل شفافیت یا منبع التهاب؟

میراعظمی با تأکید بر نقش پلتفرم‌های دیجیتال در متحول کردن بازار گفت؛ آهن‌آنلاین از سال ۸۶ اولین بستری بود که قیمت آهن آلات را به صورت شفاف و لحظه‌ای منتشر کرد. این کار انحصار اطلاعات را از دست چند بنگاه خارج کرد و قدرت تصمیم‌گیری را به مشتریان بازگرداند.

اما او هشدار می‌دهد که این شفافیت، اگر درست مدیریت نشود، می‌تواند خود به منبع نوسان تبدیل شود، وی بیان داشت؛ برخی وبسایت‌ها برای جذب بازدید بیشتر، قیمت‌های غیرواقعی منتشر می‌کنند و این سیگنال غلط، بازار را دچار بی‌اعتمادی می‌کند. وقتی کاربران هر ساعت شاهد تغییرات غیرواقعی قیمت‌ها هستند، دچار احساس بی‌ثباتی دائمی می‌شوند که خود محرک روانی نوسانات است.

رقابت سالم؛ نقطه تمایز برند آهن‌آنلاین

در پاسخ به پرسشی درباره رقابت ناسالم در بازار، میراعظمی بیان کرد؛ در بازاری که نوسان به هنجار تبدیل شده، رقابت ناسالم نه تنها مشتری را سردرگم می‌کند بلکه کل بازار را تضعیف می‌کند.

وی در پایان خاطرنشان کرد؛ در آهن‌آنلاین (ahanonline.com) ما به رقابتی اعتقاد داریم که بر پایه شفافیت، کیفیت خدمات و اعتماد شکل می‌گیرد، نه جنگ قیمتی. تمام قیمت‌ها و موجودی‌های اعلام‌شده واقعی و قابل معامله‌اند و همین صداقت در اطلاعات باعث شده مشتریان با اطمینان تصمیم بگیرند؛ که مأموریت اصلی آهن‌آنلاین، ایجاد ثبات و اطمینان در بازاری است که هر روز بی‌ثبات‌تر می‌شود.