

مدیر و مسئول فروش مجموعه ایده آل، در مصاحبه اختصاصی:

ایده آل، تولید و توزیع محصولات خانگی با مدیریت هوشمندانه محسن لنگری

یک نام چگونه از یک ایده خلاقانه به یک برند ماندگار تبدیل می‌شود؟ مجموعه ایده آل، با مدیریت هوشمندانه محسن لنگری، داستان رشد یک مدیر کارآفرین است که فعالیت خود را از تولید کابینت آغاز کرد و با تکیه بر نوآوری، مشتری‌مداری و نگاه متفاوت به بازار، مسیر توسعه یک مجموعه جامع در حوزه خانه و ساختمان را پیمود. در این گفت‌وگوی اختصاصی، تجربه شکل‌گیری برند ایده آل، نقش خلاقیت در مدیریت، اهمیت اعتماد مشتریان، توسعه سرمایه انسانی و برنامه‌های آینده آن مورد واکاوی قرار گرفته است.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، مجموعه ایده آل، مسیر فعالیت خود را از یک کارگاه تولید کابینت آغاز کرد؛ مسیری که با یک انتخاب خلاقانه برای نام‌گذاری برند شروع شد و به مرور با نگاه توسعه‌محور مدیریت، شناخت نیاز بازار و توجه به تجربه مشتری، به شکل‌گیری یک مجموعه بزرگ تولیدی، توزیعی و خدماتی در حوزه خانه و ساختمان انجامید.

مدیر مجموعه ایده آل در خصوص آغاز این مسیر بیان می‌کند: زمانی که فعالیت خود را در حوزه کابینت آغاز کردیم، هدف ما تنها تولید یک محصول نبود؛ دغدغه اصلی این بود که بتوانیم خدماتی کامل‌تر و متفاوت‌تر به مشتری ارائه دهیم. حتی نام «ایده آل» نیز در همان ابتدای راه و در یک جمع خانوادگی با نگاهی مثبت و آینده نگر، انتخاب شد. نامی که امروز به یک برند شناخته‌شده تبدیل شده است.

وی ادامه می‌دهد: گرچه در ابتدا، فعالیت ما محدود به تولید و خدمات کابینت بود، اما به مرور متوجه شدیم برای ارائه خدمات بهتر، باید زنجیره فعالیت خود را کامل‌تر کنیم. به همین دلیل وارد حوزه تأمین مواد اولیه، ورق‌های MDF، یراق‌آلات و محصولات مرتبط با صنعت کابینت شدیم تا از این طریق، مشتریان و همکاران بتوانند بخش بیشتری از نیازهای خود را از یک مجموعه واحد، تأمین نمایند.

مدیریت خلاق در مسیر توسعه؛ وقتی تولید و توزیع در کنار هم قرار می‌گیرند

این مدیر خلاق و کارآفرین می‌افزاید: توسعه فعالیت‌ها باعث گردید از یک کارگاه کوچک به مجموعه‌های بزرگ‌تر تولیدی و توزیعی ارتقا یابیم. هدف این بود که فرآیند تولید، تأمین و عرضه در کنار یکدیگر قرار بگیرند تا علاوه بر کنترل بهتر کیفیت، سرعت ارائه خدمات نیز افزایش یابد.

وی با اشاره به فلسفه توسعه برند ایده آل عنوان می‌کند: وقتی یک مشتری برای اجرای کابینت به مجموعه مراجعه می‌کند، طبیعی است که به محصولات و تجهیزات دیگری مانند سینک، گاز، تجهیزات داخل کابینت، سیستم‌های سوپری، لوازم آشپزخانه و سایر ملزومات خانه نیز نیاز داشته باشد. بنابراین تلاش کردیم با تکمیل سبد محصولات، مسیر انتخاب و خرید را برای مشتری تسهیل نماییم.

وی افزود: انتخاب برند مناسب، هماهنگی محصولات و اطمینان از کیفیت، برای بسیاری از افراد دشوار است و ما موفق شدیم این مسیر را برای مشتری کوتاه‌تر کنیم. البته در کنار تنوع محصولات، همواره دو موضوع را دنبال کرده‌ایم؛ تضمین کیفیت و ارائه قیمت مناسب. به همین دلیل در این مجموعه، محصولاتی ارائه می‌دهیم که از نظر کیفیت قابل اطمینان هستند. ضمن اینکه از نظر اقتصادی نیز برای مشتری ارزش آفرین است.

وقتی کیفیت و تعهد، مشتریان را به سفیران برند تبدیل می‌کند

این مدیر تلاشگر در ادامه گفت‌وگو خاطرنشان می‌کند: نگاه توسعه محور مجموعه ایده آل باعث شد مشتریان پس از یک تجربه موفق، مجدداً به مجموعه مراجعه نمایند و ما را به دیگران نیز معرفی نمایند.

وی می‌افزاید: باور داریم یک برند زمانی ماندگار می‌شود که بتواند رضایت واقعی ایجاد کند. تبلیغات ممکن است یک مشتری را به مجموعه بیاورد، اما این کیفیت خدمات، تعهد و رفتار حرفه‌ای است که باعث جذب مجدد و ماندگاری مشتری می‌شود.

اعتماد آفرینی؛ مهم‌ترین سرمایه یک برند ماندگار

محسن لنگری ادامه می‌دهد: امروز مهم‌ترین سرمایه یک مجموعه، اعتماد مردم است. اگر مشتری احساس کند یک برند برای رضایت او ارزش قائل است، خودش به بهترین معرف آن برند تبدیل خواهد شد.

این مدیر کارآفرین با اشاره به استراتژی فروش مجموعه می‌گوید: نگاه ما این بوده که به جای تمرکز صرف بر سود بیشتر از هر فروش، با افزایش حجم فروش و ارائه خدمات بهتر، رضایت مشتری را افزایش دهیم.

وی تأکید می‌کند: خوش‌قولی، رفتار حرفه‌ای، احترام به مشتری و عمل به تعهدات، اصولی هستند که همیشه در مجموعه ایده آل مورد توجه قرار

گرفته‌اند.

خلاقیت در مدیریت؛ از فروش بیشتر تا ساخت یک برند ماندگار

مدیر مجموعه ایده‌آل در خصوص نگاه مدیریتی خود به توسعه کسب‌وکار اظهار می‌کند: موفقیت یک مجموعه فقط به داشتن محصول یا سرمایه وابسته نیست؛ بلکه نوع مدیریت، خلاقیت در تصمیم‌گیری و توانایی شناخت نیازهای بازار، نقش مهمی در مسیر رشد دارد.

وی ادامه می‌دهد: همواره سعی مان بر این بوده که یک قدم جلوتر از نیاز مشتری حرکت کنیم. همین نگاه باعث شد امروز ایده‌آل تنها یک فروشگاه نباشد، بلکه مجموعه‌ای باشد که تولید، تأمین، توزیع و ارائه خدمات را در کنار هم دنبال می‌کند.

این کارآفرین تلاشگر همچنین در خصوص برنامه‌های آینده عنوان می‌کند: توسعه برای ما یک مسیر همیشگی است. یکی از برنامه‌های مهم آینده، توسعه بخش تولید است. تجربه واردات برخی مواد اولیه و محصولات از کشورهای مختلف را داشته‌ایم، اما علاقه‌مندیم بخشی از نیازهای مجموعه را در داخل تولید کرده و به سمت ایجاد یک برند کامل‌تر حرکت نماییم.

سرمایه انسانی؛ نگاه یک مدیر خلاق و کارآفرین به رشد جوانان و آینده‌سازی

وی همچنین با اشاره به اهمیت تولید و اشتغال‌زایی می‌گوید: برای من فقط بحث سود مطرح نیست؛ ایجاد اشتغال، رشد نیروهای انسانی و ساختن یک مجموعه پویا، انگیزه‌های مهمی برای ادامه این مسیر هستند. وقتی می‌بینم نیروی کار مجموعه با کسب مهارت و تجربه، رشد می‌کنند، برایم بسیار ارزشمند است.

اگر قرار است یک کسب‌وکار ارتقا یابد، باید در کنار توسعه تجهیزات و زیرساخت‌ها، جهت رشد انسان‌ها نیز برنامه داشته باشد. باور من این است که ترکیب دانش، تجربه و انگیزه جوانان می‌تواند مسیر پیشرفت یک مجموعه را هموارتر سازد.

وی تأکید می‌کند: نگاه من به نیروهای مجموعه فقط یک رابطه کاری نیست. مهم است بدانم افراد چه شرایطی و دغدغه‌هایی دارند و چگونه می‌توانیم به رشد آن‌ها کمک کنیم. اعتقاد دارم یک مدیر باید علاوه بر مدیریت کار، به پرورش نیروهای خود نیز توجه داشته باشد.

مدیر مجموعه ایده‌آل همچنین در پیامی به جوانانی که مسیر کارآفرینی را دنبال می‌کنند، می‌گوید: جوانان نباید فقط به دنبال نتیجه سریع باشند؛ موفقیت نیازمند یادگیری، صبر و تلاش مستمر است. مهم این است که در کنار کسب تجربه، دانش خود را نیز افزایش دهند و از فرصت‌های یادگیری بهره‌برند.

رضایت مشتری و دعای والدین؛ دو عامل مهم در مسیر موفقیت

مدیر مجموعه ایده‌آل در بخش دیگر این گفت‌وگو، از عواملی که در مسیر موفقیت او نقش داشته‌اند یاد می‌کند و می‌گوید: نخستین تشکر من از پدر و مادرم است. همیشه باور داشته‌ام دعای خیر والدین تأثیر زیادی در زندگی انسان دارد و این موضوع را در مسیر کاری خود احساس کرده‌ام.

در پایان این گفت‌وگو، محسن لنگری در پاسخ به این سؤال که با توجه به فرآیند تولید تا عرضه کالاها و محصولات پرترفدار خانگی و استقبال مشتریان، راه‌های ارتباطی مجموعه را اعلام فرمایید، اظهار کرد: علاقه‌مندان و مشتریان می‌توانند برای آشنایی بیشتر با محصولات، دریافت مشاوره و بهره‌مندی از خدمات، به محل فعالیت این مجموعه در کمال‌شهر کرج، میدان شهید بهشتی، خیابان ثمره امام صادق مراجعه نمایند.

وی افزود: مجموعه ایده‌آل با بهره‌گیری از بخش‌های تولید، فروش، انبار و عرضه محصولات مرتبط با کابینت، آشپزخانه و تجهیزات خانگی، آماده ارائه خدمات به مشتریان، همکاران حوزه کابینت و فعالان صنعت ساختمان است.

مرکز پخش ایده‌آل

کرج کمال‌شهر میدان شهید بهشتی خیابان ثمره روبروی ۱/۹

۰۲۶-۳۴۷۲۶۳۷۰-۷۱-۷۲

۰۹۱۲۱۰۰۴۹۴۳-۰۹۱۲۱۷۸۲۴۳۳