

احسان لنگری، مدیر فروشگاه لوازم خانگی ایده آل:

فروشگاه لوازم خانگی ایده آل با ۱۸ میلیون قلم کالا

احسان لنگری، مدیر نوآور فروشگاه لوازم خانگی ایده آل، با تمرکز بر توسعه یک مجموعه تخصصی در حوزه تأمین کالاهای مورد نیاز خانه، توانسته است مدل جدیدی از فروشگاه‌داری را بر پایه تنوع محصول، شناخت نیاز مشتری و ارائه خدمات حرفه‌ای دنبال کند. او با راه‌اندازی یک هایپر خانگی با ۱۸ میلیون قلم کالا، چشم‌اندازی فراتر از فروش سنتی را دنبال می‌کند و هدف خود را ساخت مجموعه‌ای بزرگ، پایدار و اشتغال‌زا عنوان کرده است؛ مجموعه‌ای که بر مدیریت نوین و رضایت مشتری استوار باشد.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، احسان لنگری مدیر فروشگاه لوازم خانگی ایده آل، مسیر موفقیت خود را نتیجه سال‌ها تجربه، یادگیری مستمر و همراهی با پدر در بازار لوازم خانگی می‌داند؛ مسیری که از یک علاقه دوران کودکی آغاز شد و امروز به مدیریت یک مجموعه تخصصی در حوزه تأمین کالاهای مورد نیاز خانه‌ها رسیده است.

لنگری درباره آغاز فعالیت خود در این حوزه می‌گوید: از زمانی که به دنیا آمدم، پدرم در این صنف فعالیت داشت. من هم از کودکی به محیط کاری او علاقه‌مند بودم و بعد از مدرسه و در فصل تابستان کنار ایشان کار می‌کردم. همین حضور باعث شد به مرور با فضای بازار، نیاز مشتریان و اصول این حرفه آشنا شوم.

وی ادامه می‌دهد: پس از پایان تحصیل، با همراهی پدر تصمیم گرفتیم مجموعه‌ای کامل‌تر ایجاد نماییم. پدرم در حوزه تولید و توزیع طیف گسترده‌ای از محصولات خانگی فعالیت داشت و من نیز در مجموعه‌ای نزدیک به آن، فروشگاه تحت مدیریت خود را راه‌اندازی کردم تا این دو مجموعه مکمل یکدیگر باشند.

مدیر جوان فروشگاه لوازم خانگی ایده آل با اشاره به شکل‌گیری مجموعه تحت مدیریت خود اظهار می‌کند: پس از کسب تجربه، تصمیم گرفتم مجموعه‌ای راه‌اندازی کنم که بتواند نیازهای مختلف مشتریان را در حوزه خانه پاسخ دهد. هدف ما ایجاد یک فروشگاه کامل بود؛ مجموعه‌ای که مشتری برای بخش‌های مختلف منزل بتواند انتخاب‌های متنوعی داشته باشد. در واقع حضور در فضای کاری و کسب تجربه باعث شد شناخت بیشتری از بازار، نیاز مشتری و اهمیت مدیریت در این حوزه پیدا کنم.

ساختار نوآورانه هایپر خانگی با تنوع گسترده محصولات

لنگری درباره ساختار فعالیت این فروشگاه بیان می‌کند: مجموعه ما یک هایپر خانگی است که محصولات متنوعی را در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. از لوازم برقی مانند یخچال، لباسشویی و ظرفشویی گرفته تا تجهیزات آشپزخانه، سینک، گاز، شیرآلات، یراق‌آلات کابینت و دیگر ملزومات مورد نیاز خانه در آن ارائه می‌شود.

وی با تأکید بر اهمیت تنوع محصول در بازار امروز می‌گوید: یکی از ویژگی‌های این فروشگاه، گستردگی انتخاب برای مشتری است. حدود ۱۸ میلیون قلم کالا و مدل مختلف در فروشگاه وجود دارد و تلاش کرده‌ایم پاسخگوی نیاز خانواده‌ها با سلیق و شرایط مختلف باشیم.

به گفته این کارآفرین جوان، هدف از ایجاد چنین تنوعی، ساده‌تر کردن فرآیند خرید برای مشتریان است؛ به گونه‌ای که خانواده‌ها بتوانند بخش قابل توجهی از نیازهای خود برای تجهیز منزل را در یک مجموعه تخصصی تأمین نمایند.

مشتری‌مداری؛ پایه شکل‌گیری یک برند ماندگار

لنگری معتقد است در کسب‌وکارهای امروزی، ارتباط با مشتری یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت است و فروش تنها پایان یک فرآیند نیست، بلکه آغاز یک رابطه بلندمدت با مشتری محسوب می‌شود.

وی می‌گوید: رفتار پرسنل و مدیریت مجموعه اهمیت بسیار زیادی دارد. مشتری باید هنگام ورود به فروشگاه احساس احترام و اعتماد کند. گاهی ممکن است یک مشتری صرفاً به دلیل برخورد مناسب و فضای حرفه‌ای یک مجموعه، دوباره به آنجا مراجعه کند.

مدیر فروشگاه ایده آل ادامه می‌دهد: ما تلاش می‌کنیم مشتری علاوه بر دریافت محصول مناسب، تجربه خوبی از خرید داشته باشد. رضایت مشتری سرمایه‌ای است که باعث معرفی مجموعه به دیگران و رشد پایدار کسب‌وکار می‌شود.

نگاه خلاقانه به توسعه‌ای که فراتر از یک فروشگاه است

احسان لنگری آینده فعالیت خود را در توسعه یک مجموعه بزرگ‌تر می‌بیند و می‌گوید: هدف بلند مدت من این نیست که فروشگاه فقط به حضور یک شخص وابسته باشد. برنامه ام این است که یک ساختار حرفه‌ای ایجاد شود که افراد زیادی در آن فعالیت کنند و فرصت‌های شغلی بیشتری به وجود بیاید.

وی تأکید می‌کند: توسعه واقعی زمانی اتفاق می‌افتد که یک مجموعه بتواند علاوه بر موفقیت اقتصادی، برای افراد دیگر نیز فرصت رشد ایجاد کند. نگاه من ساخت یک برند ماندگار و مجموعه‌ای بزرگ‌تر از یک فروشگاه معمولی است.

این مدیر خوش فکر، ایجاد سیستم مدیریتی، تربیت نیروی انسانی و توجه به آینده بازار را از عوامل مهم رشد کسب‌وکار می‌داند و معتقد است نسل جدید مدیران باید علاوه بر حفظ تجربه‌های گذشته، با نگاه نوآورانه مسیرهای تازه‌ای برای توسعه ایجاد کنند.

آغاز یک مسیر مستقل مدیریتی نوین

مدیر موفق فروشگاه ایده‌آل یکی از مهم‌ترین خاطرات کاری خود را آغاز فعالیت مستقل عنوان می‌کند و می‌گوید: قبل از اینکه مجموعه خودم را راه‌اندازی کنم، کنار پدر کار می‌کردم تا تجربه کسب کنم. روزی که پدرم پیشنهاد داد مسئولیت فروشگاه جدید را برعهده بگیرم، برای من نقطه عطفی بود؛ چون احساس کردم وارد مرحله تازه‌ای از زندگی کاری خود شده‌ام. هر مدیری برای پیشرفت نیاز دارد یاد بگیرد، تجربه کسب کند و همیشه آماده تغییر باشد. مسیر موفقیت در کسب‌وکار با تلاش، یادگیری و داشتن هدف مشخص ساخته می‌شود.

چهار اصل طلایی فروشگاه‌های ایده‌آل؛ نقشه راهی برای رضایت مشتری و توسعه پایدار

احسان لنگری معتقد است موفقیت فروشگاه‌های ایده‌آل بر پایه چهار اصل اساسی شکل گرفته است. از نگاه ایشان کیفیت و کمیت باید همزمان مورد توجه قرار گیرد. وی بیان می‌کند: نخست، صله رحم و دعای خیر والدین که همواره آن را بزرگ‌ترین پشتوانه معنوی مسیر کاری خود می‌دانم. دوم، رضایت کامل مشتری از برخورد مناسب، قیمت منصفانه و کیفیت محصولات که مهم‌ترین سرمایه هر کسب‌وکار محسوب می‌شود.

وی ادامه می‌دهد: فروش بیشتر با سود کمتر و ارائه محصولات با قیمت مناسب به‌منظور ایجاد ارزش واقعی برای مشتریان و افزایش رضایت آنان، اصل سوم است. و اصل چهارم، تکمیل یک پکیج جامع از کلیه محصولات مرتبط با خانه و آشپزخانه می‌باشد تا مشتری بتواند تمامی نیازهای خود را از یک مجموعه تخصصی و معتبر تأمین کند.

وی تأکید می‌کند: این چهار اصل، ستون‌های اصلی مدیریت فروشگاه‌های ایده‌آل را تشکیل داده و مسیر توسعه، اعتمادسازی و ماندگاری این مجموعه را هموار ساخته است.

قدردانی از پشتوانه خانوادگی

احسان لنگری در پایان با اشاره به نقش پدر در مسیر موفقیت خود اظهار می‌کند: هر چیزی که امروز دارم، مدیون پدرم هستم. تجربه‌ها، حمایت‌ها و آموزش‌هایی که از او گرفتم، بزرگ‌ترین سرمایه من در این مسیر بوده است.

مدیر فروشگاه ایده‌آل همچنین در پاسخ به چگونگی ارتباط علاقمندان به این مجموعه و اطلاع از نشانی فروشگاه، اعلام کرد: فروشگاه لوازم خانگی ایده‌آل در راستای ارائه محصولات متنوع و خدمات تخصصی در حوزه لوازم خانگی فعالیت می‌کند. این مجموعه با تمرکز بر تنوع کالا، مشاوره تخصصی خرید و جلب رضایت مشتریان، تلاش دارد تجربه‌ای متفاوت از خرید لوازم مورد نیاز خانه را برای خانواده‌ها فراهم کند.

نشانی فروشگاه ایده‌آل: هابیر خانگی ایدآل

کرج کمالشهر میدان شهید بهشتی بین خیابان ثمره و رضوانیه

۰۲۶-۳۴۷۰۲۲۲۴-۲۵-۲۶

۰۹۱۲۳۶۳۳۴۷۶

۰۹۳۳۲۷۷۱۸۶۸

اینستاگرام : hayper-ideal