

طلا و جواهری درناب؛ اعتماد با تکیه بر ۲۶ سال تجربه و خوشنامی علی غلامی

علاقه، اعتماد و تعهد به مشتری، سه ضلع مهم موفقیت در هر کسب و کاری هستند؛ اما در مشاغلی مانند فروش طلا و جواهر که سرمایه و اعتماد مردم در آن نقش تعیین کننده ای دارد، این عوامل اهمیت مضاعف می یابد. علی غلامی، مدیر طلا و جواهری درناب، با ۲۶ سال تجربه فعالیت در این حوزه، موفقیت خود را حاصل علاقه به این حرفه، پایبندی به اصول اخلاقی و تلاش مستمر جهت ایجاد اعتماد میان مشتریان می داند. او معتقد است در بازار طلا، اعتماد به آسانی به دست نمی آید و تنها با سال ها فعالیت صادقانه و ارائه خدمات مطلوب ساخته می شود.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، علی غلامی در گفت و گویی اختصاصی، از تجربه فعالیت در حوزه طلا و جواهر، اهمیت رضایت مشتری، سختی ها و در عین حال خاطرات شیرین ماندگار و نگاه خود به اصول موفقیت در این حوزه سخن گفته است.

وی درخصوص آغاز فعالیتش در حرفه فروش طلا و جواهر می گوید: برای هر فردی، علاقه نخستین شرط موفقیت در یک شغل محسوب می شود. فردی که می خواهد در هر حوزه ای موفق شود، باید ابتدا علاقه واقعی به آن کار داشته باشد. من نیز به دلیل علاقه ای که به صنعت طلا و طلافروشی داشتم وارد این عرصه شدم و تلاش کردم با یادگیری و تجربه، مسیر حرفه ام را توسعه بخشم.

غلامی ادامه می دهد: البته هر شغلی ویژگی ها و سختی های خاص خود را دارد و برای ماندگاری در یک حرفه، تنها علاقه کافی نیست؛ بلکه باید صبر، پشتکار و شناخت دقیقی از شرایط آن حوزه داشت.

اعتماد مشتری؛ مهم ترین سرمایه در بازار طلا

مدیر طلا و جواهری درناب با اشاره به اهمیت اعتماد در این صنف اظهار می کند: در حوزه فروش طلا، به دلیل حساسیت هایی که وجود دارد و تبلیغات منفی که گاهی در این زمینه مطرح می شود، ایجاد احساس امنیت و اعتماد برای مشتری یک هنر و خلایقیت به شمار می رود.

وی تأکید می کند: در مجموعه ما مهم ترین هدف، جلب رضایت مشتری است. مشتری زمانی از یک طلافروشی خرید می کند که به آن مجموعه اعتماد داشته باشد و این اعتماد نتیجه سال ها فعالیت، کیفیت کار و نحوه برخورد مناسب با خریداران است.

این مدیر مجرب با اشاره به تجربه چندین ساله خود می افزاید: اعتماد به راحتی به دست نمی آید. وقتی مشتریان در طول سال ها کیفیت خدمات، نحوه کار و صداقت یک مجموعه را مشاهده می کنند، ارتباطی شکل می گیرد که ارزش آن بسیار بالاست.

مشتریانی که سرمایه یک عمر فعالیت شدند

مدیر اخلاق مدار مجموعه طلا و جواهر درناب یکی از نشانه های ارزش اعتماد مشتریان را در وفاداری آنان می داند و بیان می کند: من از سال ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۷ در یک مغازه به صورت استیجاری فعالیت می کردم که تابلوی آن مغازه نام رحیمی را داشت. به همین دلیل بسیاری از مشتریان من را با همان نام می شناختند.

وی ادامه می دهد: سال ها از آن زمان گذشته و اکنون که در محل کار خودم فعالیت می کنم، هنوز بخشی از مشتریان قدیمی من را با نام رحیمی صدا می زنند. این موضوع نشان می دهد که ارتباطی که با مشتری شکل می گیرد، فقط یک معامله اقتصادی نیست؛ بلکه حاصل سال ها اعتماد و تعامل انسانی است.

طلافروشی؛ حرفه ای که نیازمند علاقه و صبوری است

مدیر خلاق مجموعه فروش طلا و جواهری درناب در توصیه به جوانانی که قصد ورود به این حوزه را دارند، می گوید: جوانان نباید فقط از بیرون به این شغل نگاه کنند. طلافروشی شرایط خاص خود را دارد و علاوه بر علاقه، نیازمند شناخت جزئیات، رعایت اصول ایمنی، صبر و حوصله است.

غلامی ادامه می دهد: جوانی که وارد این حرفه می شود باید سختی های آن را هم ببیند. ساعات کاری طولانی، مسئولیت بالا و فشارهای روحی و رعایت اصول ایمنی، بخشی از واقعیت این شغل است. بنابراین توصیه می کنم افراد با شناخت کامل وارد این حوزه شوند و پس از ورود نیز برای رسیدن به نتیجه عجله نکنند و برای ساختن جایگاه خود زمان بگذارند.

خاطره ای که یک مشتری، ماندگار ساخت

این مدیر متعهد و مسئولیت پذیر درباره یکی از خاطرات ماندگار دوران فعالیت خود بیان می کند: سال ها قبل یک مشتری به مغازه آمد و گفت قصد فروش طلا دارد. بعد متوجه شدم دختر کوچکش را آورده تا النگویی را که در دست دارد قیچی کند. وقتی دیدم آن کودک نمی خواهد النگو از دستش

خارج شود، واقعاً تحت تأثیر قرار گرفتم و برای اینکه الگو را از دست دخترک خارج نکنم، گفتم که ما خرید طلا نداریم.

وی ادامه می‌دهد: بعد از رفتن آن مشتری، از شاگردم خواستم او را صدا کند. وقتی برگشت، گفت صاحبخانه برای مبلغ ۲۰۰ هزار تومان او را تحت فشار قرار داده است. من آن مبلغ را در اختیارش گذاشتم و گفتم هر زمان توانستی بازگردان.

غلامی می‌افزاید: چندی بعد آن مبلغ را برگرداند و امروز حدود ۲۲ سال از آن اتفاق می‌گذرد. آن فرد همچنان مشتری ماست و حتی افراد زیادی را به مجموعه معرفی کرده است. این اتفاق برای من شیرین‌ترین خاطره دوران کاری‌ام محسوب می‌شود؛ زیرا نشان داد یک رفتار انسانی می‌تواند یک ارتباط ماندگار ایجاد کند.

مدیریت موفق؛ ترکیبی از مسئولیت و قدردانی

غلامی در بخش دیگری از صحبت‌های خود، موفقیت مجموعه را حاصل همراهی افراد مختلف می‌داند و می‌گوید: لازم می‌دانم از همسرم تشکر کنم؛ زیرا همسر افراد فعال در حوزه کسب‌وکار، شرایط سختی را تحمل می‌کنند. فعالیت در صنف طلا همراه با استرس و مسئولیت زیادی است و همراهی خانواده نقش مهمی در ادامه این مسیر دارد.

وی ادامه می‌دهد: از همکارانم نیز قدردانی می‌کنم؛ افرادی که در شرایط اقتصادی امروز با تعهد، انسانیت و شرافت کار می‌کنند. واقعاً کسانی که در این حوزه فعالیت دارند، در محیطی حساس مشغول هستند و حفظ اخلاق حرفه‌ای و صداقت در این شرایط بسیار ارزشمند است.

مدیر طلا و جواهری درناب در ادامه با اشاره به نقش حمایت‌های صنفی اظهار می‌کند: در این گفتگو همچنین سپاس و تشکر ویژه دارم از جناب آقای ابوالحسنی و اعضای محترم هیئت‌رئیس اتحادیه طلا و جواهر استان البرز. مجموعه اتحادیه صنف در بخش‌های مختلف از جمله مسائل مربوط به اصناف، مالیات و هماهنگی با نهادهایی مانند نیروی انتظامی و اماکن، زحمات زیادی را متحمل می‌شوند که شاید بسیاری از این تلاش‌ها از نگاه فعالان صنفی دیده نشود، اما تأثیر زیادی در حمایت از کسبه دارد.

غلامی تأکید می‌کند: بخش زیادی از آرامش و نظم فعالیت‌های صنفی، حاصل تلاش افرادی است که در پشت صحنه برای حل مشکلات و پیگیری مسائل صنف تلاش می‌نمایند و شایسته قدردانی هستند.

اخلاق حرفه‌ای؛ پایه ماندگاری در کسب‌وکار

علی غلامی معتقد است موفقیت در کسب‌وکار تنها به فروش و درآمد محدود نمی‌شود، بلکه ارتباط انسانی، صداقت و رضایت مشتری، پایه‌های اصلی ماندگاری هستند.

او می‌گوید: در هر کاری اگر انسان بتواند اعتماد مردم را به دست بیاورد، بزرگ‌ترین سرمایه را ایجاد کرده است. قطعاً در این مسیر خلاقیت، می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد. مشتریانی که سال‌ها همراه یک مجموعه می‌مانند، نتیجه همان اعتمادی هستند که در طول زمان شکل یافته است.

طلا و جواهری درناب؛ همراه مشتریان در مرکز کرج

طلا و جواهری درناب در ادامه فعالیت خود، پذیرای مشتریانی است که به دنبال خرید طلا با اطمینان و دریافت مشاوره تخصصی هستند. این مجموعه در میدان کرج، خیابان شهید بهشتی، روبه‌روی کلانتری مرکزی قرار دارد و علاقه‌مندان می‌توانند برای ارتباط از طریق شماره‌های ۳۲۲۲۵۹۱۵ و ۰۹۱۲۳۶۱۴۳۶۷ اقدام نمایند.

همچنین صفحه اینستاگرام گالری درناب راه ارتباطی دیگری برای مشاهده فعالیت‌ها و خدمات این مجموعه است.