گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۵۸۹۱
سه شنبه ۷ مهر ۱۴۰۵ ۷:۴۶

اصغر صادق‌نسب؛ کیفیت و انصاف، راز ماندگاری مشتریان دائمی ساختمان

اصغر صادق‌نسب، فعال حوزه ساخت‌وساز ساختمانی در شهرستان فردیس، فعالیت حرفه‌ای خود را از حدود ۳۴ سالگی آغاز کرده و طی سال‌های فعالیت خود، ساخت صدها واحد مسکونی، اداری و تجاری را در کارنامه دارد. او کیفیت ساخت، قیمت‌گذاری منصفانه و همراهی با مشتری را از اصول اصلی فعالیت خود می‌داند و معتقد است اعتماد خریداران زمانی شکل می‌گیرد که سازنده در کنار کیفیت، انصاف را نیز در معاملات خود رعایت نماید. صادق‌نسب بخشی از موفقیتش را حاصل همین اعتماد می‌داند؛ اعتمادی که موجب شده بسیاری از مشتریان، اعضای خانواده و آشنایان خود را برای خرید واحدهای ساخته‌شده به او معرفی نمایند.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، اصغر صادق‌نسب درخصوص آغاز فعالیت خود در حوزه ساخت‌وساز می‌گوید علاقه شخصی، عامل اصلی ورودش به این عرصه بوده است. او توضیح می‌دهد: علاقه زیادی به ساخت‌وساز داشتم. تقریباً از ۳۴ سالگی وارد این حوزه شدم و حدود هشت سال است که به‌صورت حرفه‌ای در زمینه ساخت‌وساز فعالیت می‌کنم.

صادق‌نسب در سال‌های فعالیت خود توانسته در بخش‌های مختلف ساخت‌وساز حضور داشته باشد و پروژه‌های متعددی را در حوزه‌های مسکونی، اداری و تجاری اجرا کند. بر اساس توضیحات این سازنده، تاکنون حدود ۱۶۰ واحد مسکونی، ۱۸ واحد اداری و ۲۹ واحد تجاری ساخته شده است؛ مجموعه‌ای از پروژه‌ها که بخش قابل توجهی از فعالیت حرفه‌ای او را تشکیل می‌دهد.

اعتماد مشتری؛ سرمایه‌ای که به خانواده‌ها منتقل می‌شود

یکی از نکات قابل توجه در صحبت‌های اصغر صادق‌نسب، تأکید او بر اعتماد مشتریان و معرفی خریداران جدید از سوی مشتریان قبلی است.

او درباره بازخورد خریداران می‌گوید: مشتریانی که از ما واحدی خریداری کرده اند، ما را به اقوام و آشنایان خود معرفی می‌کنند و آنها نیز برای خرید مراجعه می‌نمایند.

به گفته وی، کیفیت مناسب ساخت و قیمت‌گذاری متناسب با شرایط بازار، دو عاملی هستند که موجب شده مشتریان قبلی، خرید از این سازنده را به اطرافیان و دیگر اقوامشان نیز پیشنهاد کنند.

صادق‌نسب در توضیح گستره این اعتماد اضافه می‌کند که نزدیک به ۲۵۰ واحد تجاری و مسکونی ساخته و بخش عمده این واحدها تنها به حدود ۱۵ خانواده فروخته شده است؛ به این معنا که اعضای خانواده‌ها و آشنایان، پس از تجربه خرید، دیگر اعضای خانواده خود را نیز برای خرید واحدهای جدید معرفی کرده‌اند.

این موضوع از نگاه وی نشان‌دهنده اهمیت اعتماد در بازار ساخت‌وساز است؛ اعتمادی که تنها با تبلیغات ایجاد نمی‌شود و در تعامل مستقیم میان سازنده و خریدار شکل می‌گیرد.

قیمت‌گذاری منصفانه و همراهی با خریدار

این سازنده اخلاق مدار در بخش دیگر گفت‌وگو پرهیز از طمع و تلاش برای همراهی با مشتری را به‌عنوان یکی از اصول شخصی اش یاد می‌کند و می‌گوید: نسبت به قیمت طمع ندارم و همیشه تلاش می‌کنم با مشتری همراه باشم.

این نگاه در برخی معاملات او حتی در شرایط افزایش قابل توجه قیمت‌ها نیز ادامه داشته است. به گفته صادق‌نسب، مواردی وجود داشته که از زمان توافق اولیه تا موعد تحویل واحد، قیمت‌ها در بازار چند برابر شده، اما او تلاش کرده است به توافق اولیه با مشتری پایبند بماند.

برای این سازنده، حفظ ارتباط با خریدار و ایجاد رضایت، تنها به زمان عقد قرارداد محدود نمی‌شود؛ بلکه بخشی از نگاه حرفه‌ای او به فعالیت در حوزه ساختمان را تشکیل می‌دهد.

کیفیت در کنار قیمت متناسب

صادق‌نسب کیفیت ساخت را یکی از عوامل مهم در حفظ اعتماد مشتریان می‌داند و همواره بر استفاده از متریال استاندارد و ارائه قیمت تمام‌شده مناسب تاکید می نماید.

او درباره واحدهایی که در حال حاضر برای فروش دارد نیز می‌گوید: ۱۹ واحد در فردیس ساخته‌ام که تاکنون سه واحد آن به فروش رسیده و سایر واحدها آماده فروش هستند.

این سازنده ساختمانی همچنین درخصوص ویژگی‌های این واحدها توضیح می‌دهد: از متریال باکیفیت و متناسب با شرایط منطقه استفاده می‌کنم؛ البته این انتخاب باید با قیمت واحد نیز تناسب داشته باشد.

این نگاه نشان می‌دهد که در انتخاب مصالح، علاوه بر کیفیت، تناسب هزینه با شرایط اقتصادی پروژه و قدرت خرید مخاطب نیز مورد توجه او قرار دارد.

خاطره‌ای از اشک شوق یک زوج جوان

در میان سال‌های فعالیت در حوزه ساخت‌وساز، برخی اتفاقات برای صادق‌نسب به خاطرات ماندگار تبدیل شده‌اند؛ یکی از این خاطرات به فروش یک واحد ۱۳۰ متری به یک زوج جوان بازمی‌گردد.

او تعریف می‌کند که در مقطعی به تأمین فوری منابع مالی نیاز داشته و به همین دلیل، یک واحد مسکونی ۱۳۰ متری را با قیمتی پایین‌تر از قیمت روز بازار به فروش رسانده است.

خریداران، یک زوج جوان بودند. پس از انجام مراحل معمول معامله و آماده شدن واحد، صادق‌نسب به همراه کارکنان املاک برای تحویل کلید به محل مراجعه کردند.

به گفته او، واکنش این زوج جوان هنگام ورود به خانه، یکی از خاطرات فراموش‌نشدنی دوران فعالیتش بوده است.

صادق‌نسب می‌گوید: وقتی این زوج جوان وارد خانه شدند، از خوشحالی گریه کردند. می‌گفتند هیچ‌کس انتظار نداشت شما با این مبلغ، این واحد مسکونی را به ما تحویل دهید و اصلاً تصور چنین قیمتی را نداشتند.

او این اتفاق را یکی از بهترین خاطرات خود در حوزه ساخت‌وساز می‌داند و در همان لحظه به این زوج گفته است: به آنها گفتم این روزی خودتان بوده و باید این اتفاق برایتان می‌افتاد.

این خاطره برای او تنها یک معامله موفق نیست؛ بلکه نمونه‌ای از تأثیری است که یک تصمیم اقتصادی منصفانه می‌تواند بر زندگی یک خانواده بگذارد.

توصیه یک سازنده حوزه ساختمان به جوانان

صادق‌نسب در بخش دیگر مصاحبه، جوانان را به پشتکار، علاقه‌مندی و پرهیز از طمع توصیه می‌کند. او می‌گوید: همیشه پشتکار داشته باشند و کاری را که به آن علاقه دارند، ادامه دهند. امیدوارم همه جوان‌ها موفق باشند.

وی در ادامه بر اهمیت انصاف تأکید می‌کند و می‌افزاید: منصف باشند و طمع نداشته باشند.

از نگاه این سازنده، علاقه به کار در کنار استمرار و پشتکار می‌تواند زمینه‌ساز موفقیت جوانانی باشد که قصد دارند وارد حوزه‌های اقتصادی و حرفه‌ای شوند.

رضایت مشتری؛ نگاه بلندمدت در ساخت‌وساز

نگاهی به صحبت‌های اصغر صادق‌نسب نشان می‌دهد که رضایت مشتری برای او تنها یک شعار تجاری نیست، بلکه در تصمیم‌های مربوط به قیمت‌گذاری، کیفیت ساخت و حتی نحوه تعامل با خریداران مورد توجه قرار گرفته است.

معرفی مشتریان قبلی به اعضای خانواده و آشنایان و تکرار خرید از سوی یک گروه محدود از خانواده‌ها، بخشی از تجربه‌ای است که او از فعالیت در حوزه ساخت‌وساز بیان می‌کند.

در بازاری که کیفیت، قیمت و اعتماد از عوامل مهم تصمیم‌گیری خریداران محسوب می‌شوند، صادق‌نسب تلاش کرده است به شکل خلاقانه این سه مؤلفه را در فعالیت حرفه‌ای خود مورد توجه قرار دهد؛ رویکردی که به گفته خودش، رضایت مشتری را در اولویت قرار می‌دهد.

راه‌های ارتباطی

اصغر صادق‌نسب در خاتمه این گفت‌وگو، درخصوص راه ارتباطی با متقاضیان خرید یا سفارش ساخت‌وساز اعلام کرد علاقه‌مندان می‌توانند برای دریافت اطلاعات بیشتر و برقراری ارتباط، با شماره ۰۹۱۲۹۵۸۹۴۰۶ تماس حاصل نمایند.