

## ارائه خدمات پس از فروش در حوزه صادرات رمز موفقیت شرکت‌های دانش‌بنیان

مدیر عامل یک شرکت دانش بنیان معتقد است که خدمات پس از فروش و ثبات در کیفیت دو بازوی مهم در استمرار صادرات محصولات دانش‌بنیان است.

به گزارش گروه علم و فناوری ایسکانیوز، محسن هنریان، مدیرعامل شرکت پویا پلیمر تهران معتقد است که خدمات پس از فروش و ثبات در کیفیت دو بازوی مهم در استمرار صادرات محصولات دانش‌بنیان است.

پویا پلیمر تهران یکی از شرکت‌های فعال در حوزه آمیزه‌های پلیمری و کامپاندهای مهندسی مورد مصرف در صنایع پلیمری است. این شرکت مستریج‌های پلی‌اتیلنی بهبود یافته با فناوری نانو تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه می‌کند.

در سال گذشته پویا پلیمر تهران موفق به صادرات بیش از ۳۳۰۰ تن محصولات دانش‌بنیان شده است. این محصولات به کشورهای مستقل مشترک‌المنافع (سو)، ازبکستان، آذربایجان و همچنین کشورهای نظیر ترکیه و کره جنوبی صادر شده است. از مجموع صادرات این شرکت، ۳۰۰ کیلو مربوط به محصولات نانویی بوده است.

محسن هنریان، مدیرعامل شرکت پویا پلیمر تهران درباره دلایل موفقیت صادرات این شرکت می‌گوید: کیفیت یکی از مسائل بسیار مهم در شرکت پویا پلیمر است به طوری که تلاش ما همیشه در راستای یکنواخت بودن کیفیت محصولات است بنابراین مشتریان خارجی می‌توانند نسبت به خرید این محصولات اطمینان پیدا کنند.

وی تصریح کرد: از آنجایی که بخش عمده محصولات ما به صورت افزودنی یا ترکیبی توسط مشتریان برای تولید محصول نهایی استفاده می‌شود هر نوع نوسان یا تغییری در کیفیت محصولات ما روی محصول نهایی مشتری تاثیر مستقیم دارد. بنابراین تثبیت و یکنواختی کیفیت در جلب نظر مشتریان خارجی تاثیر به‌سزایی داشته و در نهایت به موفقیت در امر صادرات کمک شایانی می‌کند.

هنریان افزود: دومین نقطه قوت پویا پلیمر در حوزه صادرات، خدمات پس از فروش است به طوری که کارشناسان این شرکت در صورت لزوم به شرکت‌های خریدار مراجعه کرده و مشکلات و مسائل فنی پیش آمده را رفع می‌کنند. این موضوع نیز برای صادرات اهمیت زیادی دارد و اعتماد مشتریان خارجی را جلب می‌کند.

وی می‌افزاید: از جمله نقاط قوت پویا پلیمر، وجود دانش فنی و امکان تغییر محصول براساس نیاز مشتری است. در واقع اگر مشتری بخواهد محصولی با شرایط خاص و متناسب با نیاز او تولید شود این امکان وجود دارد تا فرمولاسیون را به گونه‌ای اصلاح کنیم تا در نهایت محصولی ویژه برای هر مشتری ارائه شود. این نکات اهمیت زیادی برای موفقیت یک شرکت در امر صادرات دارد.

مدیرعامل شرکت پویا پلیمر تهران درباره راهبردهای بازاریابی این شرکت می‌گوید: یکی از راهبردها شرکت در نمایشگاه است. برای مثال با شرکت در نمایشگاه‌هایی نظیر چیناپالاست () توانمندی خود را برای طیف وسیعی از مشتریان به نمایش می‌گذاریم. علاوه بر این تلاش

داریم تا با حضور در کشورهای مختلف و بازدید از کارخانه‌ها و صنایع، نسبت به شناسایی بازارهای جدید اقدام کرده و با این مشتریان جدید ارتباط برقرار کنیم. از این رو به صورت دوره‌ای در طول سال به کشورهای مختلف سفر می‌کنیم.

لازم به ذکر است ظرفیت رسمی سالیانه این شرکت در شرکت‌های تابعه بالغ بر یکصد و بیست هزار تن در زمینه تولید انواع آمیزه‌های پلیمری و کامپاندهای مهندسی مورد مصرف در صنایع پلیمری است. این شرکت با اخذ استانداردهای بین‌المللی و استقرار سیستم‌های مدیریت کیفیت و اخذ گواهی‌نامه‌های بهداشتی برای محصولات تولیدی خود از سازمان غذا و دارو و اتحادیه اروپا، ضمن تامین بخش عمده‌ای از نیاز شرکت‌های معتبر مصرف‌کننده داخلی بالغ بر ۲۵ درصد از محصولات تولیدی خود را به کشورهای مختلف از جمله کره جنوبی، آلمان، روسیه، سوئیس، کانادا، ترکیه، عراق و پاکستان و تمامی کشورهای آسیای میانه و قفقاز صادر می‌کند. این شرکت در سال ۱۳۹۲ موفق به اخذ تاییدیه دانش‌بنیان برای بخشی از محصولات تولیدی خود شده است.

انتهای پیام/