صنعت یزد
دوهفته‌نامه اجتماعی اقتصادی
پنج‌شنبه ۶ مهر ۱۴۰۲ ■ ۲۸ سپتامبر ۲۰۲۳ ■ ۱۲ ربیع‌الاول ۱۴۴۴ ■ سال هشتم ■ شماره ۱۶۸ ■ ۸ صفحه

اینجا همه چیز قسطی است

آیا بازار لوازم‌خانگی به سرنوشت بازار خودرو مبتلا می‌شود؟

۳

رویاهای خود را قسطی بخرید

جذابیتِ پنهان

۵

سرمقاله

احمد قافی
مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های تجاری بین‌المللی منطقه یزد

بستری برای انتخابِ آگاهانه

شبکه‌سازی و ارتباطات گسترده و بدون واسطه که در صورت هدفگذاری و بهره‌ی مناسب، به توسعه‌ی کسب وکار منجر می‌شود یکی از اصلی‌ترین مزیت‌هایی است که رویدادهای نمایشگاهی در اختیار مشارکت‌کنندگان قرار می‌دهند.

فارغ از ارتباطِ بی‌واسطه‌ی تولیدکننده و خریدار، تنوعِ محصولات و مشارکت‌کنندگان نیز این امکان را فراهم می‌کند تا بازدیدکننده با مقایسه‌ی کالاها، آگاهانه‌ترین انتخاب را داشته باشد. خاصیت رقابت‌پذیری این بستر نیز سبب می‌شود تولیدکنندگان برای بقا و ماندن در گردونه‌ی تولید و جذبِ مخاطب، برای افزایش کیفیت تولیداتِ خود تلاش کنند. هرچند در این میان استفاده از روش‌های بازاریابی نوین و خلاقانه و آشنایی با نیازهای مخاطب و اولویت قراردادنِ خواسته‌های آن‌ها بی‌تردید اصلی‌ست که نباید از نظر دور بماند. در نهایت نیز این اتفاقاتِ خوشایند و استمرارِ برگزاری چنین رویدادهایی، رونقِ بازار و در سطح کلان توسعه‌ی اقتصاد را رقم می‌زند.

نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی کالا برای دومین بار با استقبالِ بازدیدکنندگان روبرو شد. این رویداد بدون تردید بستری برای مدیریت منابع مالی و خریدِ آسان است و امید که توانسته باشد به نیازهای مخاطبان پاسخ دهد.

رویدادی خوشایند برای تمامِ اقشارِ جامعه

محمدآقاباقری
مجری نمایشگاه

بدون تردید افزایش توان خرید، اصلی‌ترین هدفی است که نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی کالا مد نظر قرار داد. این نوع از خرید می‌تواند هم برای خریدار و هم برای فروشنده، در شرایط فعلی جامعه خوشایند باشد.

در این رویداد سعی کردیم بهترین برندها با بالاترین کیفیت را گرد آوریم و با بهترین شرایط ممکن کالاهای موردنیاز بازدیدکنندگان را فراهم آوریم. لازم به ذکر است که جامعه هدف ما تنها قشر کم‌درآمد نبود زیرا قطعا حتی اگر توان خرید نقدی را داشته باشیم برایمان خوشایند است که آن را در اقساط خریداری کنیم بنابراین این رویداد تمام سلیقه‌ها و اقشار را در نظر گرفته است.

خوشبختانه بازخوردها بسیار مثبت بود که این امر برایمان ارزشمند بود.

بدیهی است می‌توان گفت که نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی کالا اهمیت زیادی در جذب مشتریان، افزایش فروش و بهبود بازار دارد.

خریدِ اقتصادی و آسان هدفی که محقق شد

مهدی زارع
مجری نمایشگاه

دومین نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی کالا با ۲۹ گروه کالایی و تنوع بسیار بالا در یزد برگزار شد.

این رویداد به واسطه تنوع محصول و شرایط اقساطی ویژه، سبب شد که زمینه انتخابی آسان و اقتصادی برای بازدیدکنندگان و مخاطبان این رویداد فراهم شود. به معنای دیگر در شرایط اقتصادی فعلی که بخشی از جامعه با تنگناهای اقتصادی و کاهش قدرت خرید مواجه هستند، برگزاری نمایشگاه‌هایی از این دست کمک و راهکاری در جهت حمایت از مصرف‌کننده به‌شمار می‌رود.

ضمن اینکه حضور شرکت‌های بزرگ که توان ارایه شرایط اقساطی بدون کارمزد را دارند از نقاط قوت این نمایشگاه محسوب می‌شود. حمایت سیستم بانکی از تولیدکننده و ارایه تسهیلات به مشتریان نیز از دیگر رویکردهای برگزاری این نمایشگاه بود که کمک کرد مردم کالای ایرانی را باکیفیت بالا و به شکلی آسان و اقتصادی خریداری کنند.

علاوه بر این برگزاری نمایشگاه‌هایی از این دست نه تنها امکان خرید اقساطی کالاها برای مشتریان را فراهم می‌کند، بلکه فرصتی است که شرکت‌ها کالاها و دستاوردهای جدید خود را هم به مردم ارایه کنند، این امر به مشتریان فرصت می‌دهد تا با کالاهای جدید آشنا و قبل از خرید، آن‌ها را ببینند و بررسی کنند. افزون بر این شرایط رقابتی ایجاد شده مکانیسم خوبی برای کاهش قیمت و افزایش قدرت خرید مردم است، چراکه فروش اقساطی کالا رقابتی را برای عرضه کالاها و جذب مشتریان ایجاد می‌کند که این رقابت می‌تواند به بهبود کیفیت کالاها و کاهش قیمت‌ها منجر شود که در نهایت مزیت بزرگی برای مشتریان محسوب می‌شود.

یزدچوب
اجرای تخصصی کابینت
ممبران.مدرن .رنگ های
سوپر مات و پولیشی براق
در اقساط بلند مدت بدون کارمزد
۰۹۱۲۰۱۳۵۱۶۱
۰۹۱۳۱۵۲۱۶۳۱
۰۹۱۳۱۵۷۴۹۱۲
yazd_choob_dehghan

صنعت
دوهفته‌نامه اجتماعی اقتصادی

گزارش

اینجا همه چیز قسطی است

آیا بازار لوازم خانگی به سرنوشت بازار خودرو مبتلا می‌شود؟

شادی شفیعی: وقتی در حال تماشای یک سریال تلویزیونی هستید ناگهان سریال قطع می‌شود و تبلیغی با محتوای فروش قسطی فرش یا لوازم‌خانگی پخش می‌شود، این تبلیغات منحصر به تلویزیون نیست و هر سایتی را در فضای مجازی باز کنید یا اگر از جای جای شهر در حال رفت‌وآمد باشید، ممکن است بیلبوردهایی ببینید که شما را به خرید قسطی فرش و لوازم خانگی دعوت می‌کند.

ادامه‌ی تورم در بازارِ لوازم خانگی

«۹۰ درصد مردم به تعمیر لوازم خانگی روی آورده‌اند و دیگر لوازم‌خانگی نو نمی‌خرند». این جمله را اواسط زمستانِ سال قبل، اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی، به اعتماد گفت و از رواج فروش اقساطی در بازار لوازم خانگی خبر داد. اما گزارش‌های مرکز آمار ایران در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که تورم ماهانه کالاهای بادوام از سال ۹۷ تاکنون، گاهی به بیشتر از ۲۰ درصد رسیده که رقم بسیار بزرگی است.

رشد خیره‌کننده قیمت لوازم‌خانگی در حالی رخ داده که بنا بود از سال ۱۴۰۰ درباره تداوم ممنوعیت واردات این کالا تجدیدنظر شود اما امید قالیباف، سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، سال گذشته خبر داد که کماکان قرار نیست ممنوعیت برداشته شود. اتفاقی که بنا به گفته بسیاری از فعالان این بازار سرنوشت بازار لوازم خانگی را به سرنوشت بازار خودرو مبتلا کرده است.

افزایش قیمت بدون مجوز

درنهایت صنعت لوازم خانگی قدم در راهی گذاشت که سال‌ها پیش صنعت خودرو در آن گام نهاده بود؛ انحصار بازار در نبودِ رقبای باکیفیت خارجی. این موضوع سبب شد لوازم خانگی هم از چالش افزایش بی‌قاعده قیمت‌ها در امان نماند. ناگفته نماند که تولیدکنندگان در سال چند بار دیگر درخواست افزایش قیمت داده بودند ولی با آن موافقت نشده بود. بااین‌حال برخی شرکت‌ها می‌گفتند توان ادامه فعالیت با قیمت‌های قبلی را ندارند، پس بدون مجوز افزایش قیمت دادند.

اسنوا

مردم خریدِ قسطی را ترجیح می‌دهند

به گفته‌ی حسین شاه‌کرمی کارشناس فروش اسنوا نمایندگی استان یزد در بازار مردم فقط قیمت می‌گیرند و خریدار نیستند؛ خریداری هم اگر باشد ترجیح می‌دهد اقلام مورد نیاز خود را قسطی بخرد.

شاه‌کرمی به این موضوع اشاره می‌کند که در حال حاضر بازار به سمتی رفته که در خرید محصولات ریز هم خریدار ترجیح می‌دهد قسطی خرید کند چه برسد به این که بخواهند کالاهای ضروری خود را خریداری کنند.

این فعال بازار با تأکید بر این موضوع که ممنوعیت واردات باعث پویایی تولید می‌شود، ادامه می‌دهد: ما برای اینکه وارد خانه مردم بشویم و اعتماد آنها را جلب کنیم به فروش اقساطی روی آوردیم و مزیت رقابتی محصول ما خدمات پس از فروش است. البته شرایط فروش متعدد برای مشتریان فراهم کرده‌ایم چراکه خیلی‌ها توانایی خرید به صورت نقدی ندارند.

افزایشِ قیمت لوازم خانگی

آن‌گونه که شاه‌کرمی کارشناس صنعت لوازم خانگی، می‌گوید، قیمت برخی از اقلام لوازم خانگی داخلی جهش قیمت خیره‌کننده داشته‌اند؛ این در حالی است که اگر تا آن زمان می‌شد با ۳۰ میلیون تومان جهیزیه خرید، حالا حتی اگر بخواهید تمام لوازم خانگی جهیزیه را ایرانی آن‌هم درجه دو بخرید، کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان تمام نخواهد شد. او ادامه می‌دهد: این وضعیت نابسامان بازار لوازم خانگی موجب شده مردم به خرید کالاهای فیک و ارزان روی بیاورند و کشورهای اطراف ایران هم به‌شدت درحال سوءاستفاده از فضای به‌وجودآمده در ایران هستند و از راه تولید و فروش لوازم خانگی فیک به ایران، سود گزافی به جیب می‌زنند.

جنس هست ولی مشتری نیست

در حال‌حاضر بررسی بازار نشان می‌دهد اکثر فروشندگان به فروش قسطی کالای لوازم خانگی تمایل پیدا کردند چراکه جنس در بازار به وفور یافت می‌شود اما مشتری ندارد. جالب اینجاست در شرایط فعلی کارخانه‌ها به جای فروش نقدی به فروش چکی کالاها به خریداران گرایش پیدا کرده‌اند ولی کاهش قیمتی در آنها به وجود نیامده‌است.

فروشندگانِ لوازم خانگی معتقدند، قیمت کالاها در بازار نسبت به ماه گذشته شاهد کاهش ۱۰ تا ۱۵ درصدی بوده است. البته که مسوولان وزارت صنایع و معادن اعلام می‌کنند اجرای طرح لیزینگ لوازم خانگی با هدف کمک به اقشار کم درآمد جامعه است و در نهایت اشتغال‌زایی و توسعه صنعت لوازم خانگی را در پی دارد. به اعتقاد آنان با اجرای این طرح در صنعت لوازم خانگی و اقتصاد کشور نیز جهش مناسبی ایجاد می‌شود.

چرخ‌گردون

رشد صنعتِ لوازم خانگی تولید داخل

علی اسدی، مدیر شرکت چرخ‌گردون، که سابقه ۵۳ فعالیت در حوزه لوازم خانگی دارد، معتقد است که در بازار لوازم خانگی انحصار شکل نمی‌گیرد، زیرا ۵۰۰ تولیدکننده در این بازار وجود دارد و بر این جمله هم تأکید می‌کند که تولیدات داخلی با مشابه‌های خارجی رقابت می‌کند و شاهد رشد خوبی در این صنعت شاهد هستیم.

علی اسدی، فعال بازار لوازم خانگی در پاسخ به این پرسش که مجموعه‌های بزرگ فروشگاهی که به فروش اقساطی فرش و لوازم خانگی می‌پردازند، چگونه در شرایط تورمی به کسب وکار خود ادامه می‌دهند، می‌گوید: فروش اقساطی فقط یک راز دارد یا بهتر است بگوییم فروش اقساطی اگر بخواهد موفق باشد و به ورشکستگی نرسد باید یک نکته در آن مدنظر قرار گیرد؛ این که قیمت کلی کالاها به صورت اقساط متناسب با تورم فعلی و آتی طراحی شوند و ضمنا تضمین‌های لازم از خریدار بابت پرداخت اقساط دریافت شود.

رکودِ بازار، تولیدکنندگان را به فروش اقساطی سوق می‌دهد

به گفته این فعال بازار لوازم‌خانگی فرآیند فروش اقساطی البته به گونه‌ای طراحی می‌شود که قیمت‌های فروش قسطی با تورم و گرانی‌هایی که ناگهان بر بازار آوار می‌شود، هماهنگ باشد و البته شاید بتوان به فروشندگان حق داد که وقتی کالای خود را قسطی می فروشند، نگاهی به بازار و واقعیت های آن هم داشته باشند.

مدیر مجموعه چرخ‌گردون بر این باور است که قدرت خرید مردم در سال‌های اخیر کاهش داشته و به همین دلیل فروش نقدی این فروشگاه نیز کاهش داشته است و در چنین شرایطی بازار لوازم خانگی به سمت فروش اقساطی رفته اما با این حال این شیوه فروش نیز کمک زیادی به ما نمی‌کند؛ چراکه باعث می‌شود سرمایه درگردش فروشندگان کوچک شود.

استوک‌لند

رونقِ خرید قسطی در بازار کالاهای دیجیتال

تورم، بازارهای مختلف را درمی نوردد و محصولات دیجیتال شخصی هم از آن مستثنا نیستند. با این اوصاف است که بازارِ محصولات کارکرده و دست دوم هم رونق گرفته‌است. قطعا در میان لپ‌تاپ‌های گران‌قیمت و نه‌چندان قدرتمند، یک لپ‌تاپ استوک ممکن است برای خریدار جذاب باشد.

آنطوریکه محمد نظری مدیر فروش مجموعه‌ی استوک‌لند به ما می‌گوید: خرید لپ‌تاپ استوک می‌تواند تصمیم عاقلانه‌ای باشد و شما با این خرید، یک لپ‌تاپ کاملا کاربردی را با قیمت مناسب دریافت می‌کنید؛ چراکه اقتصاد ایران به سمتی می‌رود که خرید لوازم نو برای افراد سخت می‌شود.

خرید استوک، تصمیمی عاقلانه‌ای

مدیر فروش استوک‌لند معتقد است که با افزایش نرخ تورم و بالا رفتن قیمت‌ها، کاربران به این نتیجه رسیدند که خرید لوازم دیجیتال استوک باتوجه به امکاناتی که نسبت به مدل‌های نو و گران‌تر در اختیارشان قرار می دهند، مقرون به‌صرفه‌تر است. هرچند این فعال بازار به این موضوع اشاره می‌کند که لپ‌تاپ استوک به مثابه هندوانه سربسته است، اما این مجموعه حتی محصولات استوک را با گارانتی در اختیار خریداران قرار می‌دهد.

نظری هم مانند دیگر فعالان بازار، شرایط اقتصادی کشور را از دلایل اصلی مردم برای خرید اقساطی می‌داند و می‌گوید: با شرایط فعلی، خیلی از افراد جامعه خرید به‌صورت قسطی را انتخاب می‌کنند، چون ممکن است شما احتیاج ضروری به یک کالا داشته باشید اما در آن زمان امکان پرداخت کل مبلغ مورد نظر را نداشته باشید و خرید اقساطی این شرایط را برای شما فراهم می‌کند که کالای خود را به سرعت و بدون پرداخت کل هزینه تهیه کنید و به مرور زمان هزینه آن را بپردازید.

هرچند این فعال بازار به این موضوع تأکید دارد که مردم یزد به خرید قسطی اعتماد دارند و در بین آنها این نوع خرید بسیار رواج دارد و ادامه می‌دهد: فرهنگ خریدِ قسطی در یزد مختص افراد با سطح درآمد کم نیست بلکه در بین مشتریان ما که سطح اقتصادی بالایی هم دارند، این نوع خرید بسیار رواج دارد.

کالای خواب آرانزو

تشک را هم قسطی بخرید

کالای خواب ازجمله اقلامی است که در سال‌های اخیر افزایش قیمت چشمگیر داشته، اما کمتر به آن توجه شده است. این افزایش قیمت‌ها حالا از قدرت خرید مردم پیشی گرفته و برخی برای فعال ماندن کسب‌وکار خود به فروش قسطی تشک روی آورده‌اند.

مصطفی اسلامی مدیر مجموعه‌ی کالای خواب آرانزو و نمایندگی رسمی کالای خواب گرین رست هم مانند دیگر فعالان بازار بر این موضوع تأکید دارد که با توجه به شرایط اقتصادی حال حاضر ایران، قدرت خرید بسیاری از مردم کشورمان به میزان قابل توجه‌ای کاهش یافته است و در چنین مواقعی اکثر مردم خرید قسطی را ترجیح می‌دهند.

این فعال بازار بر این موضوع تأکید دارد که تولید کالای خواب هم مانند سایر بخش‌های کشور در سال‌های اخیر با مشکل تامین مواد اولیه از جمله در بخش پارچه مواجه بوده است و می‌گوید: این روزها متاسفانه قیمت، به اصلی‌ترین عامل تعیین‌کننده برای خرید یا نخریدن یک محصول تبدیل شده است و افراد ترجیح می‌دهند کالای موردنظر خود را صرفا بر اساس بودجه و قیمت کالا انتخاب کنند و از دیگر ویژگی‌ها و قابلیت‌های یک کالا چشم‌پوشی کنند.

به گفته‌ی این فعال اقتصادی خرید قسطی کالای خواب فقط به دلیل شرایط اقتصادی نیست و افراد می‌توانند محصولات با کیفیت عالی را قسطی خریداری کنند، بدون آنکه فشار مالی بر آنها وارد شود. او شرکت در نمایشگاه را فرصت مناسبی برای برندسازی یک محصول می‌داند و می‌گوید: ما تلاش می‌کنیم تا محصولات ما به خانه افراد راه پیدا کند که نمایشگاه این فرصت را برای ما فراهم می‌آورد.

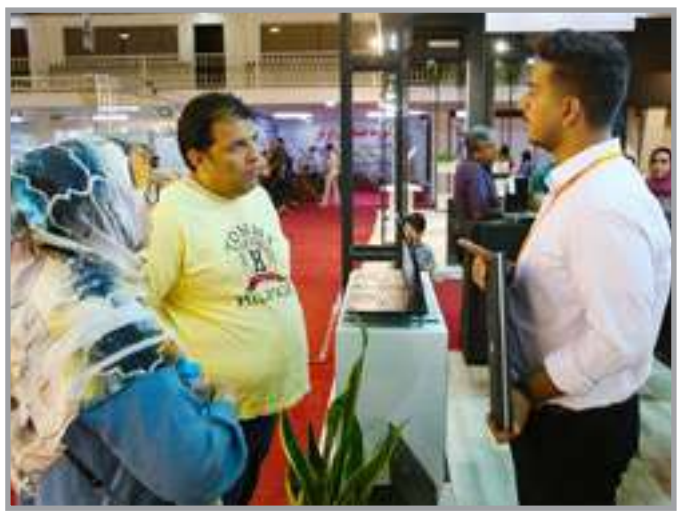
لیزینگ در ایران

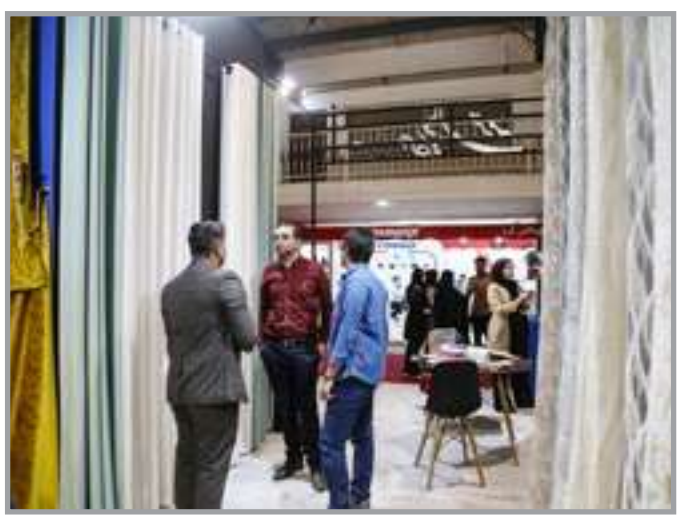
لیزینگ در ایران، قریب به سه دهه قدمت دارد و در اواسط دهه ۱۳۵۰ و به عبارت دقیق‌تر در تیرماه ۱۳۵۴ با سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی کشور و مشارکت مالی و دانش فنی فرانسویان شکل گرفت و بدین ترتیب نخستین هسته تشکیلاتی لیزینگ به نام «شرکت لیزینگ ایران» در ایران با سرمایه یکصد میلیون ریال تاسیس و فعالیت خود را در زمینه اعطای تسهیلات اعتباری، اجاره ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی آغاز کرد. دو سال بعد دومین شرکت نیز با سرمایه‌گذاری و دانش فنی فرانسویان و مشارکت سرمایه‌ای چند بانک و با سرمایه یک میلیارد ریال به نام «شرکت آریا لیزینگ» تاسیس شد و آغاز به کار کرد. از سوی دیگر، لیزینگ در قانون عملیات بانکی بدون ربا و مصوب دی‌ماه ۱۳۶۲ تحت عنوان اجاره به شرط تملیک که نوعی از عملیات لیزینگ مالی است، مشروعیت یافت و دستورالعمل‌های اجرایی آن تدوین و ابلاغ شد. لیزینگ منحصر به صنعتی خاصی نیست بلکه با استفاده از آن می‌توان تجهیزات مختلفی چون کامپیوتر و لوازم کار، حتی هواپیما و کشتی را تهیه کرد.

■ این روزها متاسفانه قیمت، به اصلی‌ترین عامل تعیین‌کننده برای خرید یا نخریدن یک محصول تبدیل شده است و افراد ترجیح می‌دهند کالای موردنظر خود را صرفا بر اساس بودجه و قیمت کالا انتخاب کنند

■ در بازار مردم فقط قیمت می‌گیرند و خریدار نیستند؛ خریداری هم اگر باشد ترجیح می‌دهد اقلام مورد نیاز خود را قسطی بخرد

■ کشورهای اطراف ایران هم به‌شدت درحال سوءاستفاده از فضای به‌وجودآمده در ایران هستند و از راه تولید و فروش لوازم خانگی فیک به ایران، سود گزافی به جیب می‌زنند



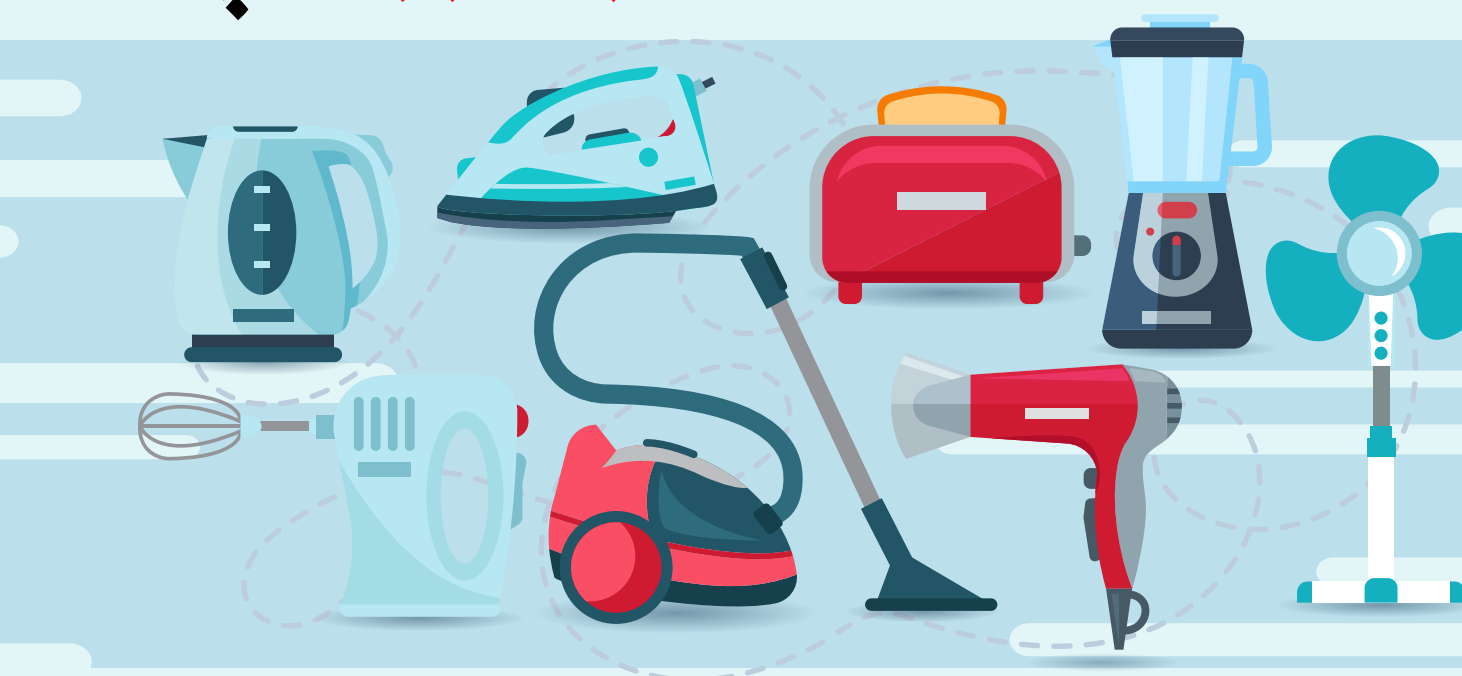


صنعت
KANAYVAZIR.IR
دوهفته‌نامه اجتماعی اقتصادی

رویاهای خود را قسطی بخرید

جذاییتِ پنهان

گروه گزارش: قدیمی‌ها می‌گفتند قسط و بدهی مال مرد است. حالا زن و مردش فرق نمی‌کند، اما خرید قسطی همیشه هم بد نیست و با توجه به افزایش قیمت‌ها می‌تواند به اداره دخل و خرج خانه کمک زیادی کند. فروش قسطی مال امروز و دیروز نیست، اما این روزها مدل و نوعش کمی تغییر کرده. مثلا اگر تا چند سال پیش یخچال، ماشین لباسشویی، فرش و گاز و جاروبرقی قسطی می‌خریدید، این روزها می‌توانید گوشت چرخ‌کرده، مرغ، چای، روغن، موبایل و لپ‌تاپ و حتی لباس هم بخرید.



بازارِ داغ فروش اقساطی

داستان درباره جذابیت فروش اقساطی برای مشتری‌هاست. چون قبلا خرید قسطی کار راحتی نبود، بعضی از فروشگاه‌ها ضامن و سفته و چک می‌خواستند و بعضی‌ها هم شناسنامه را گرو بر می‌داشتند و هر هفته محل سکونتت را چک می‌کردند. اما حالا مدل جذب مشتری فرق کرده، بعضی‌ها فقط به بازنشسته‌ها و معلم‌ها جنس قسطی می‌فروشند و سر ماه مبلغ قسط از روی حقوقشان کسر می‌شود. بعضی از فروشگاه‌ها قیمت جنس را بالاتر می‌برند و بعضی‌ها هم به جای ضامن و سفته و چک سود بیشتری روی قسط‌ها می‌کشند. بعضی‌ها مبلغ قسط را روزانه و هفتگی حساب می‌کنند که شاید در نگاه اول به چشم نیاید، اما وقتی سر ماه برسد عدد چشمگیری می‌شود. با این اوصاف هر اتفاقی که این وسط می‌افتد شاید بازی دو سر برد نباشد، اما کسانی که وسع‌شان به خرید نقدی نمی‌رسد دستشان برای خرید بازتر است. فروشگاه‌ها هم دیگر مجبور نیستند مدام تخفیف بگذارند و یک ماشین بگذارند سر درِ مغازه و ماهانه قرعه‌کشی انجام بدهند، چون فعلا بازار فروش اقساطی داغ است.

اجناسِ داخلی و خارجی کنار هم

دومین نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی لوازم خانگی در یزد، از ۷ مهرماه آغاز به کارکرد. در این نمایشگاه علاوه بر عرضه کالاهای داخلی، کالاهای خارجی هم برای خود جولان می‌دادند. در این نمایشگاه انواع لوازم‌خانگی با طرح‌ها و رنگ‌های مختلف و برندهای داخلی و خارجی، منسوجات و فرش، تجهیزات آشپزخانه، مبلمان، کالای خواب و شیرآلات تولید شرکت‌های تولیدی اصفهان، کاشان، تهران و یزد و به تعداد اندک از دیگر استان‌های کشور عرضه شده بود. تنوع کالایی به‌ویژه مبلمان و لوازم خانگی در این نمایشگاه توجه زیادی به خود جلب کرده بود. قیمت کالاهای عرضه شده با بازار چندان تفاوتی نداشت و تنها نقطه قوت و جاذبه این نمایشگاه لیزینگ یا اقساطی بودن آن حداکثر تا ۲۰ ماه بود. این دومین تجربه برپایی نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی در استان یزد است که در سال‌های آینده با کسب تجربه‌ای که از این نمایشگاه به دست می‌آید، می‌توان در رشد فروش محصولات تأثیر به سزایی بگذارد.

شرایط سختِ صنعت مبل

به جرات می‌توان گفت که فعالان صنعت مبل در پنج سال اخیر، دشوارترین شرایط را تجربه کرده‌اند. بیش از سه دهه است که کشورهایی مانند ترکیه و مالزی با تقویت تولید و توسعه صادرات صنعت مبل خود توانسته‌اند جایگاه مستحکمی در بازارهای جهانی تسخیر کنند. صنعتی سودآور و زودبازده در میان صنایع کوچک که آسیا توانسته است سهم ۳۰ درصدی از آن را به خود تعلق دهد. اما در این میان ایران با تسخیر سهم ۲ درصدی در تولید مبل آسیا، باوجود فعالیت افزون بر ۵۰ هزار واحد تولید مبل و پیشینه طلایی در این زمینه با مشکلات و چالش‌هایی دست‌به‌گریبان است.

مهدی بازیار مدیر غرفه سهیل و خانه چوب:

از فروشِ لیزینگی کالا رضایت دارم

مهدی بازیار مدیر غرفه سهیل و خانه چوب که از تهران با یک تیم ۴ نفره در این نمایشگاه حضور دارد، از اینکه در این نمایشگاه با اقساطی کردن کالاها فروش بیشتری دارند، اظهار رضایت می‌کند و می‌گوید: لیزینگ در شرایط اقتصادی فعلی که اغلب مردم دستشان خالی است، طرح قابل توجهی است. آنطوریکه این فعال بازار می‌گوید: در همه‌جا خودرو و خانه به صورت اقساط به فروش می‌رسد اما به سبب عدم اطمینان بین فروشنده و خریدار و احتمال چک‌های برگشتی، فروش به‌صورت اقساطی یا لیزینگ برای دیگر کالاها چندان فراگیر نیست. اما بازیار به‌عنوان یک تولیدکننده از لیزینگ کالا استقبال می‌کند چون در قالب نمایشگاه می‌تواند هم برند خود را معرفی کند و هم تولیدات خود را به مشتری بیشتری بفروشد.

این فعال بازار مبل در ادامه‌ی صحبت‌های خود با اشاره به افزایش چهارتا پنج برابری قیمت مواد اولیه تولید مبل نسبت به سال گذشته، می‌گوید: گرانی مواد اولیه باعث افزایش قیمت مبل شده تا جایی که به افزایش ۱۳۰ درصدی قیمت مبل منتهی شده است و دیگر اقلام موردنیاز مبل مانند پارچه و اسفنج که در داخل تولید می‌شود هم به دلیل افزایش قیمت بسیار زیاد، فعالان را با مشکل روبرو کرده است.

حفظ نقدینگی با خرید اقساطی

او بر این باور است که قسطی خریدن مبل در واقع یک سرمایه‌گذاری است؛ راهی اقتصادی برای نگهداشت نقدینگی خود. به خصوص در این روزها که تب بازار بالا رفته است.

مهدی بازیار فروش اقساطی را فقط یک راه‌حل اقتصادی نمی‌داند :« این شیوه، یک نوع همدلی اخلاقی را هم به همراه دارد. چراکه؛ روش قسطی فروش به مصرف‌کننده مجال نفس کشیدن می‌دهد و این روش بازار را اخلاقی‌تر می‌کند.

سعید هاشمی مدیر فروشگاه میم مارکت:

فرصتی برای آشنایی با محصولاتِ جدید

برخی از لوازم‌خانگی خارجی با نمایندگی رسمی در نمایشگاه شرکت کرده‌اند و در مواردی این لوازم تحت لیسانس ایران تولید می‌شود. فروشگاه میم مارکت نمایندگی رسمی برند شیائومی در یزد یکی از غرفه‌هایی است که با تولیدات خارجی خود در این نمایشگاه حضور دارد. به گفته‌ی سعید هاشمی مدیر فروشگاه میم مارکت، برند شیائومی در این نمایشگاه انواع جاروهای رباتی، بخارشو، آرام‌پز و دیگر لوازم خانگی خود را با شرایط اقساطی در این نمایشگاه عرضه کرده است. این فعال بازار معتقد است که نمایشگاه این فرصت را به مردم می‌دهد تا با برندها و محصولات آشنا شوند. آنطور که سعید هاشمی می‌گوید: لوازم خانگی این برند وارداتی است و شرکت‌هایی هستند که محصولاتی را وارد می‌کنند که تولید داخل ندارند.

این فعال بازار با تأکید بر این موضوع که نمایشگاه فرصت خوبی برای برندسازی است، ادامه می‌دهد: مردم در اینجا از شرایط‌های فروش ما مطلع می‌شوند؛ چراکه همچنان افراد سودجو در بازار هستند که باعث شده تولیدات ما را بخرند و بعد با شرایط خودشان به فروش برساند که شرکت در این نمایشگاه‌ها این امکان را فراهم می‌کند که مردم بی‌واسطه خرید کنند.

سجاد زارع مدیر مجموعه ایمن صنعت:

مردم به تولیداتِ داخلی باور دارند

سجاد زارع مدیر مجموعه ایمن صنعت که در زمینه دوربین مدار بسته و سیستم اعلام حریق فعالیت دارد در خصوص اهمیت شرکت در این نمایشگاه‌ها می‌گوید: نمایشگاه این فرصت را به بازدیدکنندگان می‌دهد تا با کالاهای داخلی آشنا شوند؛ آشنایی با کیفیت، نحوه گارانتی و مقایسه قیمت با نمونه‌های وارداتی.

این فعال بازار بر این موضوع نیز تأکید دارد که مقایسه‌ی کالاها با هم این فرصت را در اختیار مصرف‌کنندگان و خریداران لوازم‌خانگی می‌دهد تا با دید بازتری انتخاب کنند. به گفته‌ی سجاد زارع مردم در نمایشگاه صرفاً به دنبال خرید لوازم‌خانگی وارداتی نیستند چراکه لوازم‌خانگی ساخت داخل را هم از زوایای مختلف می‌توانند بررسی کنند و اگر کیفیت خوبی داشته باشند، خریدار پیدا می‌کنند.

■ قسطی خریدن مبل در واقع یک سرمایه‌گذاری است؛ راهی اقتصادی برای نگهداشت نقدینگی خود. به خصوص در این روزها که تب بازار بالا رفته است

■ مردم در نمایشگاه صرفاً به دنبال خرید لوازم خانگی وارداتی نیستند چرا که لوازم خانگی ساخت داخل را هم از زوایای مختلف می‌توانند بررسی کنند و اگر کیفیت خوبی داشته باشند، خریدار پیدا می‌کنند

حذف شدنِ واسطه‌ها و خرید مستقیم

آنطوری که زارع می‌گوید: همچنین در نمایشگاه لوازم‌خانگی دست دلال‌ها و واسطه‌ها از سیستم عرضه لوازم‌خانگی حذف می‌شود و بازدیدکننده به‌صورت مستقیم می‌تواند از طریق کارشناسان فروش، لوازم‌خانگی تولید داخل و یا وارداتی را بشناسد و بداند که نمایندگی رسمی فلان برند لوازم‌خانگی در شهرش کجاست. آنطور که این فعال بازار می‌گوید: این موضوع منجر به شفاف‌سازی بازار عرضه کالا هم می‌شود. از طرف دیگر نمایشگاه‌های تخصصی یکی از مهم‌ترین بخش‌های بازاریابی و بازرگانی واحدهای تولیدی و تجاری است و می‌توان گفت در مجموع برگزاری نمایشگاه تخصصی لوازم‌خانگی منجر به ارتقاء صنعت لوازم‌خانگی و رونق اقتصادی می‌شود.

آگاهی از اوضاعِ بازار به سودِ خریدار

بدون تردید همه ما با وسواسی بسیار درباره تزئینات و دکوراسیون منزل تصمیم‌گیری می‌کنیم یا به‌طور کلی هرچیزی را برای زیبایی منزل با ذره‌بینی خاص مورد بررسی قرار می‌دهیم اما از آنجا که بیشتر افراد به دنبال کاهش هزینه‌هایشان در این زمینه هستند در انتخاب خود ممکن است دچار اشتباه شده و نه تنها صرفه‌جویی نکنند بلکه مجبور به اضافه خرج کردن نیز باشند. بنابراین دانستن اوضاع بازار در مورد دکوراسیون منزل یکی از راهکارهای مطمئن صرفه‌جویی و اقتصادی خرج کردن برای زیبایی منزل است.

حسن یزدان‌پناه کارشناس فروش شرکت هوم دکور:

آشپزخانه‌ی خود را قسطی دکور کنید

حسن یزدان‌پناه کارشناس فروش شرکت هوم دکور با اشاره به هزینه‌ی بالای دکوراسیون آشپزخانه می‌گوید: یکی از هزینه‌برترین بخش‌های منزل به‌خصوص هنگام دکوراسیون، آشپزخانه است و اصولا مبلغ قابل توجهی در این بخش هزینه می‌شود.

این فعال بازار با تأکید بر این موضوع که یکی از راه‌هایی که برای خرید کابینت آشپزخانه در دسترس مشتریان است، خرید اقساطی است، ادامه می‌دهد: این روش به مشتریان امکان می‌دهد تا به دلیل عدم توانایی مالی و قیمت‌های بالای کابینت در شرایط اقتصادی فعلی، کابینت آشپزخانه را به صورت نقدی خرید نکنند و به جای آن، مبلغ کابینت را در قالب اقساط، به شرکت فروشنده پرداخت کنند.

این کارشناس فروش با اشاره به این موضوع که ما در گذشته ۵۰ درصد را نقد و بقیه را قسطی از مشتری می‌گرفتیم می‌گوید: اما وضعیت تغییر کرده و الان تا ۷۰ درصد را نقدی و مابقی را چک می‌گیریم و آن هم باید تا انتهای کار و نصب کابینت تسویه شود.

مسئول فروش فرش نیوای کاشان :

مزایای خریدِ قسطی فرش

فروش اقساطی فرش با روش‌ها و مدل‌های گوناگون است؛ راهی که به اقشار مختلف جامعه با هر شغل و سطح درآمدی این امکان را می‌دهد که خریدی مناسب داشته باشند.

به گفته‌ی علی علیخانی مسئول فروش فرش نیوای کاشان، هم به صورت هفتگی و ماهیانه می‌توانید فرش بخرید.

این فعال بازار فرش به این موضوع هم اشاره دارد که فرش به عنوان یک کالای اساسی و مهم در خانه‌های ایرانی به حساب می‌آید و در این روزها قیمت کالاهای اساسی افزایش بسیاری داشته تاجایی‌که ممکن است خیلی از افراد به همین دلیل قید خرید فرش ماشینی را بزنند؛ چراکه فرش ماشینی اکنون در دسته‌بندی‌های کالاهای باارزش قرار دارد و همین نکته باعث شده دغدغه افراد دو برابر شود.

مدیر فروش فرش نیوای کاشان بر این باور است که یکی از مهم‌ترین مزیت‌های خرید فرش اقساطی، افزایش توان خرید مشتریان است. او می‌گوید: در واقع تمام کسانی که تصمیم به خرید فرش دارند، به اولین چیزی که فکر می‌کنند قیمت فرش ماشینی است و به نوعی موجودی حساب بانکی آنها تعیین‌کننده نوع فرش است. پس اگر بتوانند مبلغ فاکتور را در چند قسط بپردازند علاوه بر افزایش توان خرید به طبع هنگام خرید فرش آرامش بیشتری خواهند داشت.

Charkhgardoon household appliances
چرخ گردون
زمینه فعالیت: لوازم خانگی

Amir Bartar Eghtesad Milad houshold appliances
امیربرتراقتصاد میلاد
زمینه فعالیت: لوازم خانگی

Shahkar Carpet
شاهکار
زمینه فعالیت: فرش

Derakhshan faucets
درخشان
زمینه فعالیت: شیرآلات

Aramis chandelier
آرامیس
زمینه فعالیت: لوستر

Yazd Wood
یزد چوب
زمینه فعالیت: کابینت

Royal curtain
رویال
زمینه فعالیت: پرده

AzinNama Stone Hall
تالارسنگ آذین نما
زمینه فعالیت: سنگ

Stockland
استوک لند
زمینه فعالیت: فروش کامپیوتر

shalaleh faucets
شلاله
زمینه فعالیت: شیرآلات ساختمانی

Sharifi dining table
شریفی
زمینه فعالیت: تولید و فروش میزناهارخوری

Parsnovin Mobile
پارس نوین
زمینه فعالیت: فروش موبایل

Forqani tools
فرقانی
زمینه فعالیت: فروش تخصصی ابزارآلات

Eslami sleep products
اسلامی
زمینه فعالیت: فروش کالای خواب

Decortab chandelier
دکورتاب
زمینه فعالیت: لوستر

Oma sleep products
اوما
زمینه فعالیت: کالای خواب

Ilia Electronics
ایلیااکترونیک
زمینه فعالیت: روشنایی

Isfahan chandelier
اصفهان لوستر
زمینه فعالیت: لوستر

Kamjakadeh Negin sleep goods
کمجاکده نگین
زمینه فعالیت: تولید و فوروش مبلمان تخت خواب شو

Jootan cabinet
جوتن
زمینه فعالیت: کابینت

Luka Sofa
لوکا
زمینه فعالیت: مبلمان

Evest sleep products
اوست
زمینه فعالیت: کالای خواب

Soheil sofa-wooden house
مبل سهیل-خانه چوب
زمینه فعالیت: مبلمان

Aisan sofa
آیسان
زمینه فعالیت: مبلمان

dream house
خانه رویایی
زمینه فعالیت: مبلمان

Diaco faucets
دیاکو
زمینه فعالیت: شیرآلات

Bronze Crystal Gallery
گالری کریستال برنز
زمینه فعالیت: کریستال

Mahan bituminous waterproofing
ماهان
زمینه فعالیت: ایزوگام

Kashan carpet
فرش کاشان
زمینه فعالیت: فرش

Hosseni TV Stand
حسینی
زمینه فعالیت: میزتلویزیون

Satra CCTV
ساترا
زمینه فعالیت: دوربین مداربسته

Imen Saneat CCTV
ایمن صنعت
زمینه فعالیت: دوربین مداربسته

AlmasShahr Kitchen service
الماس شهر
زمینه فعالیت: سرویس آشپزخانه

Hoora handicrafts gallery
گالری صنایع دستی هورا
زمینه فعالیت: صنایع دستی

Mahoorsan
تراکنش موفق ماهورسان

Zare household appliances
زارع
زمینه فعالیت: لوازم خانگی

AbdollahiManesh carpet
عبداللهی منش
زمینه فعالیت: فرش

Chesterland Sofa
چسترلند
زمینه فعالیت: مبلمان

ArtMan Sofa
آرت من
زمینه فعالیت: مبلمان

Luxury Wood
لاکچری وود
زمینه فعالیت: مبلمان

Bartar Ventilation
تهویه برتر
زمینه فعالیت: تهویه

Bartar Steel fence
نرده استیل برتر
زمینه فعالیت: نرده

Iran suspended ceiling
کناف ایران
زمینه فعالیت: کناف

Caspian computer
کامپیوترکاسپین
زمینه فعالیت: فروش کامپیوتر

Rahimi Jeweller
جواهری رحیمی
زمینه فعالیت: فروش جواهر

AyeghKavir
عایق کویر
زمینه فعالیت: ایزوگام

Hashtag Tehran
هشتگ تهران

Leader sofa production
تولیدی مبل لیدر
زمینه فعالیت: مبلمان

Sarlak chandelier
لوسترسرلک
زمینه فعالیت: لوستر

Khastar handicrafts
صنایع دستی خواستار
زمینه فعالیت: صنایع دستی

Speaker
اسپیکر
زمینه فعالیت: فروش اسپیکر

Tabriz Negin Towel
حوله نگین تبریز
زمینه فعالیت: حوله

Puzzle water refinery
تصفیه آب پازل
زمینه فعالیت: دستگاه تصفیه آب

Jadooy Teflon
مرکزجادوی تفلون
زمینه فعالیت: ظروف آشپزخانه

Aria metal
آریافلز
زمینه فعالیت: درب و پنجره

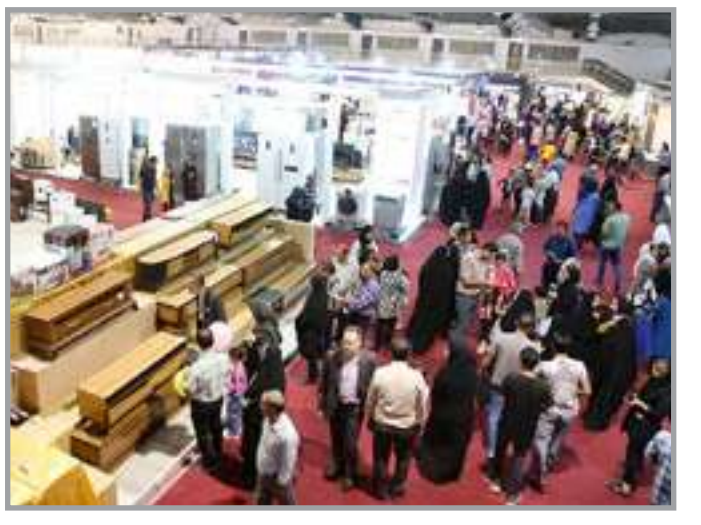
Zare chandelier
لوسترزارع
زمینه فعالیت: لوستر

Tejarat kala Kitchen appliances
تجارت کالا
زمینه فعالیت: سرویس آشپزخانه

Ariana houshold appliances
آریانا
زمینه فعالیت: ظروف آشپزخانه

Gate pc
زمینه فعالیت: فروش کامپیوتر

مجتمع سیمان پردیس یزد



SANATYAZD.IR
دوهفته‌نامه‌اجتماعی‌اقتصادی
ما را در اینستاگرام دنبال کنید
پنج‌شنبه ۶ مهر ۱۴۰۲ ■ ۲۸ سپتامبر ۲۰۲۳ ■ ۱۲ ربیع‌الاول ۱۴۴۴ ■ سال هشتم ■ شماره ۱۶۸

با ما در ارتباط باشید
YAZDFAIR.COM
YAZD.FAIR
YAZD.FAIR
۰۳۵-۳۳۲۹۰۰۰۰

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: احسان افضلی‌پور بنیانگذار: شادروان سعید افضلی‌پور سردبیر: مهسا رشتی‌پور تحریریه: شادی شفیعی، مینو وکیل‌نژاد، اشکان جهان‌آرای بخش انگلیسی: سیما میدانی
عکس: بهارک روشن‌بخش گرافیک و صفحه‌آرایی: مجتبی دهقانی تهیه شده در روابط عمومی نمایشگاه بین المللی استان یزد نشانی: یزد. صفائیه، خیابان شهید تیمسار فلاحی، کوچه لادن، ساختمان پنجم تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۸۲۹۲ چاپ: ۰۹۱۳۳۵۳۳۵۱۱

Hosein Shahkaram

Sales expert of Snowa Yazd representative

In the market, people only ask prices and are not buyers; if there is a buyer, he prefers to buy the items he needs in installments. Currently, the market has gone to the point where the buyer prefers to buy in installments when buying small products, let alone buying their essential goods.

Mohammad Nazari

Stockland collection sales manager

Buying a stock laptop can be a wise decision and with this purchase, you get a fully functional laptop at a reasonable price; Because Iran's economy is going in a direction where it becomes difficult for people to buy new appliances.

Mostafa Eslami

Manager of Aranzo sleep commodity collection

These days, unfortunately, the price has become the main determining factor for buying or not buying a product and people prefer to choose their desired product based on the budget and price of the product and ignore other features and capabilities of a product.

Ali Asadi

Director of Charkhegardoon Company

If the installment sale is to be successful and not go bankrupt, one point should be considered; that the total price of the goods should be designed in installments according to the current and future inflation and at the same time the necessary guarantees should be received from the buyer for the payment of installments.

Saeed Hashemi

Mim Market store manager

The exhibition is a good opportunity for branding. This is where people get to know about our sales conditions, and participating in these exhibitions makes it possible for people to buy directly.

Sajad Zare

Director of Imen Sanat Group

In the exhibition, the comparison of goods together gives consumers and buyers of home appliances the opportunity to choose with a more open view.
Of course, people are not only looking to buy imported home appliances at the exhibition, because they can check the domestic appliances from different angles and if they are of good quality, they will find a buyer.

Ali Bazyar

Manager of Sohail booth and wooden house

Leasing is a significant plan in the current economic situation where most people are left empty-handed. The installment of buying a sofa is actually an investment; An economical way to maintain your liquidity. Especially in these days when the market fever has risen.