



شماره ۱۰۸ | فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۳

www.mashavereh.com



افزایش تولید
بازگشت به روزهای اوج

صاحب امتیاز:
سازمان خدمات پس از فروش سایپا
مدیرمسئول:
محمدرضا ندی
سرمدین:
سیداشرف پورعیاس لنگرودی
مدیر هنری:
محمدمحمدی سپهری خواه
تحریریه:
مینا کشاورزی
سعید نوابی
مصطفی مصطفوی
ریحانه شهرزور خواه
نگار:
فرزاد تقوی فرهی
ناذر جمیدی

ساختن نخست
| **اخبار ویژه**
گزارش ویژه
۳۴ | سایپا یک در مسابقه که کشت
تجربهای شگوه
۳۳ | رشایت مشتری، شرط امانت پیشرفت است
۳۶ |
۳۸ | **پارکینگ**

نشانی:
کیاوتپ ۱۷ جاده مخصوص کرج
تلاش دار ویندیش
اداره روابط عمومی شرکت سایپا بنگ
شماره تماس: هماهنگی و توزیع:
۰۲۱۱۱۹۱۹

مردانفت و نقل قول مطلب با ذکر منبع با اطلاع است.
مطرفه در قلماسی و روبرایان مطلب رسیده آزاد است.
مراکز اعتباری و نگرانتهای جدید آنها از سرویسهای نیست.

بازگشت به روزهای اوج

| مدیرمسئول |

در خیرها آمده بود. تولید روزانه خودرو در شرکت سایپا با رسیدن به ۲۰۰۰ دستگاه در روز، به بهترین میزان خود در دو سال گذشته خود رسید و به زودی این تیراژ به ۲۵۰۰ دستگاه در روز می‌رسد. خبر خوبی که یادآور روزهای اوج گروه خودروسازی سایپا بود. معجزه تیراژ این بار نیز سایپا را به دروازه‌های امید رساند. امیدی که می‌تواند نوبیشتش روزهای روشن برای سایپا و همه ذینفعان آن باشد.

به باور نگارنده این ستور آنچه که باعث شده است تا پنج‌ه‌های امید بویبار گذشته شود و خوشبختی‌های بسیاری بر سببهای خسته همه ن‌محتکشان در گروه سایپا بیاید، حسن‌هایی در این گروه بزرگ خودروساز است. حسن مشتری‌کی که در برابر طوفان سختی‌ها ایستاد تا نام بزرگ گروه سایپا بر فراز قله‌های افتخار بماند.

ما بر این باوریم که گروه سایپا با کمک همه ن‌محتکشان خود در ن‌تجیره تاامین تولید و توسعه محصول و با همت ششک بزرگ نمایندگی‌ها در سراسر کشور توانسته است تا از طوفان تحریم‌ها و سختی‌ها بگذرد و در مسیر تولید و خدمت‌رسانی به مشتری با تکامی تازه قدم در راه بگذارد. ششک بزرگ نمایندگی‌ها بعنوان چشمان بیدار گروه سایپا همواره سعی کرده است تا سایرانه خدمات متنوع و متمایز خود به مشتری‌ان. رشایت توسعه و پیشرفت گروه سایپا را هموار ترسازد و به افزایش میزان رشایت مشتری از دریافت خدمات کمک شایانی نماید.

ششک بزرگ نمایندگی‌ها با ایجاد وفای و تقامی بیشتر خواهد توانست بعنوان یکی از بازوان اجرایی گروه سایپا در خط اول برخورد با مشتری‌ان نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد. او از نزدیک با خواست و نیاز مشتری‌ان آشناست و اوست که می‌تواند با ارائه تقاضا ششک‌رشی خود در جهت توسعه و توزیع هرچه بیشتر محصول کمک موثری برای گروه سایپا باشد. شرکت سایپا یک نیز با کمک به ششک نمایندگی‌ها در جهت ایجاد همدمی بهتر هیچ نوششکی دریغ نخواهد کرد و با تقویض اختیارات بیشتر به انجمن‌های صنعتی نمایندگی‌ها و همچنین با تقویض بنیه مالی و انتمسجام ساختاری آن در جهت رونق اقتصادی این ششک بزرگ تلاش خواهد کرد.





بازدید مهندس نعمت‌زاده از گروه خودروسازی سایپا

خودروسازی به سمت صادرات محوری حرکت کند

سایپا نیروی روزبرنام‌ساخت، محسن و تجارت، مهندس نعمت‌زاده از گروه خودروسازی سایپا خود را جزء ده خودروساز مهم دنیا برسانند.

به گزارش سایپا نیوز به نقل از شبکه اطلاع‌رسانی تولید و تجارت ایران (اِسنا): «مهندس محسن‌رضا نعمت‌زاده» در بازدید از خطوط مختلف گروه خودروسازی سایپا با بیان این مطلب افزود: مریاست مرفی تولید صادرات محور نیز گسترده و بزرگراه جدیدی برای فروش محصولات خود در اقصی نقاط دنیا بسازد.

وی با بیان اینکه مهندس سوددهی شرکتهای خودروسازی نمی‌شود، افزود: سوددهی در هیچ کجای دنیا با افزایش قیمت مسر نمی‌شود بلکه با ایجاد راه‌حل‌های مختلف این امر صورت می‌گیرد. وزیر صنعت، معن و تجارت با بیان اینکه شرکتهای خودروسازی مریاست مرفی‌های خود را چه در حال و گذشته توسعه نمانند افزود: با بازگویی ملاقات‌ها می‌توان از کمکهای دولت، خزانه بانک مرکزی بی‌بهره نشد.

مهندس نعمت‌زاده با تأکید بر روند افزایش رشایب مشتری گفت: با افزایش نیاز تولید و کیفیت آن و همین نمونه قیمت‌های رقابتی به طور حتم سود مناسبی عاید شرکتهای خودروسازی می‌شود. وی همچنان گفت: خرید سهام شرکتهای خودروسازی خارجی، استفاده از تجارت شرکتهای خودروسازی دنیا، بهره‌گیری از نیروی انسانی ماهر و چابک‌ساخته استفاده از فناوری از توان فنی و مهندسی روز دنیا می‌تواند برای خودروسازان خاشبه سود ایجاد کند که دیگر

نیازی به افزایش قیمت ناگهانی نداشته باشند. وی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: ما بهره‌گیری از تجهیزات آری صنایع توسعه ملی و بانک صنعت و معن می‌توانیم تجهیزات خود را انجام داده طرح‌های نیمه تمام را به پایان رسانیم. وی با بیان اینکه حیات مدرسه شرکتهای خودروسازی مریاست توان و اسرزی خود را بالا ببرند افزود: با مامانگاری صرف نمی‌توان به بازراهی صادراتی رسید. وی با بیان اینکه برای صادرات گنگ ۷۵۷های مختلف تولیدی از جمله خودرو مریاست مرفی طرح‌های خود را برداشت افزود: اگر در این خصوص مقررات صادراتی نیز به اصلاح داشته می‌تواند آن را به حد و به موقع فو خواهیم کرد. وزیر صنعت، معن و تجارت با بیان اینکه همیشه دشمنان ما در سدد عقبی، گنه داشتن کشور ما هستند. گفت: اگر به فکر بیطرفی صنعت کشورمان باشیم، مریاست مرفی با راه‌پایان نیز در جحت تابل داشته‌ف، قیمت‌گذاری، انجام سرمایه‌گذاری‌های خارجی در تولیدات مشترک شرایط برود - بود در نظر بگیریم. وزیر صنعت، معن و تجارت در ادامه ترویج کرد: هرگونه افزایش قیمتی در خودرو باید با هماهنگی و تأیید دولت باشد. وزیر صنعت، معن و تجارت با اشاره به مباحث مختلفی که در کشور درخصوص میزان آلودگی، مقرون به صرفه بودن اقتصادی تولید خودرو، رقابت با خودروهای خارجی و سایر مباحث مطرح است گفت: ما به طور جدی از این صنعت استراتژیک حمایت همه‌جانبه خواهیم کرد.



مدیرعامل سایپا یک تاکید کرد:

افزایش کیفیت خدمات پس از فروش سایپا در سال ۹۳



مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا:

عزم ملی و مدیریت جهادی سر لوحه فعالیت‌های سایپا

مدیرعامل سایپا یک بار اشاره به برنامه‌های تدوین شده برای افزایش کیفیت خدمات پس از فروش سایپا در سال ۹۳ اظهار داشت: افزایش کیفیت خدمات قطعا شراکت مشتریان را در پی دارد و با توجه به کیفیت تولیدات، برنامه گسترده‌ای برای بالا بردن کیفیت خدمات را دنبال خواهیم کرد.

به گزارش روابط عمومی سایپا یک مصلحتی و جداگانه در ساختن یا اشاره به نامگذاری سال ۹۳ به نام فرهنگ و اقتصاد یا عزم ملی و مدیریت جهادی از سوی مقام معظم رهبری، افزود: مقوله خدمات پس از فروش نقش موثری در پیشبرد اهداف گروه خودروسازی سایپا بر عهده دارد. لذا باید با آزادسازی استوار، کیفیت خدماتی را که به مشتریان ارائه می‌شود افزایش دهیم تا به سهم خود به و باطمینان در تحقق برنامه‌های اقتصادی دولت عمل نماییم.

مدیرعامل سایپا یک توجه به مشتریان و پاسخگویی به نیازهای آنان با احترام کامل در کنار افزایش کیفیت خدمات را از مهمترین برنامه‌های توسعه در سال جاری دانست و گفت: برای اینکه بتوانیم نیازهای مشتری را بهتر شناسایی باید ارتباط با شبکه نمایندگی‌ها را بیشتر کنیم. در واقع در سایه این ارتباط گسترده و نزدیک است که می‌توانیم نیازهای مشتری را شناخت و بر اساس آن اقدام کرد.

و جداگانه همچنین با اشاره به اجرای موفقیت آمیز استاندارد نوآوری ۳۳ گروه خودروسازی سایپا، ادامه داد: در مدت اجرای این طرح تلاش ما در شبکه نمایندگی‌ها بر این بود که با ارائه خدمات با کیفیت رضایت مسافران نوآوری جلب شود که نتایج به آرزوی بهره‌برسانی بر تحقق این خواسته است.

وی افزود: بدون شک با تکیه بر توانمندی‌ها و دانش فنی موجود در سایپا یک و شبکه نمایندگی‌ها رسیدن به این هدف نور دسترس نیست و استفاده از پیمان سال ۹۳ بتوانیم گزاره‌ها قابل قبولی از خود در این زمینه بر جا بگذاریم.

در مانسبت فرارسیدن سال ۱۳۹۳ که از سوی رهبری معظم انقلاب به عنوان «سال اقتصاد و فرهنگ یا عزم ملی و مدیریت جهادی» نامگذاری شده است، مدیریت عامل گروه خودروسازی سایپا طی میزبان گام برداشتن مجموعه سایپا با منویات معظم له را اعلام کرد.

به گزارش سایپا یک مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا ضمن تبریک طویل سال بی و چهارم پر طراوت و همه هموطنان در سراسر جهان میبوی کارکنان گروه خودروسازی سایپا گفت: هرچون که سال هماده سیاسی و هماده اقتصادی را پشت سر گذاشتیم، اعضای خانواده بزرگ گروه خودروسازی سایپا با یکدیگر عهد بسته‌اند که در سال پیش رو که توسط مقام معظم رهبری به نام سال اقتصاد و فرهنگ یا عزم ملی و مدیریت جهادی «نامگذاری شده است نیز تمام هدف‌ها را در اختیار خدمت خودنو کشور باشند و با هم هم همکاری در گروه و تلاش مضاعف تمام سال جدید مبنی بر اقتصاد اسلامی ادا کنند.

مدیرعامل سایپا یک در سال ۹۳ همه ما وظیفه داریم در راه تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، همت گماریم و وظیفه فرد فرد همکاران عزیز است که این اصول را با جان و دل باور داشته باشند و با ارائه بهترین محصولات و خدمات سهم خود را برای تری به شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی احداث است ایران اسلامی ادا کنند.

وی در پایان گفت: شاکلایی به‌پهروزی، سرازاری و سلامت همه همکاران و هموطنان را در سال ۹۳ آرزویمند و از آن منتظر خوب می‌خواهیم که در نهایت شما را از نور بزرگ معرفت لعل بیت (ع) پرورند کند.



در حمایتش مدیران نمایندگی های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی عنوان شد:

ظرفیت بالای شبکه نمایندگی ها در جذب مشتری قابل ستایش است

در گردهمایی نمایندگی استان های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی مهندس عموزاده بر لزوم ارتقاء کیفیت خدمات در سطح شبکه تاکید کرد و اظهار داشت: شبکه نمایندگی های استان های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی از جمله نمایندگی های فعال و خوب گروه سایپا به شمار می رود و عملکرد آن ها در حوزه خدمات فروش و پس از فروش در خور تحسین می باشد.

مهندس عموزاده گفت: مدیران ارشد سایپا با پیشتازهای جدید و سازنده شبکه نمایندگی ها استقبال می کنند چراکه با استفاده از تجرب ارزنده آنان می توان در روند رو به رشد گروه استفاده کرد.

مهندس عموزاده با اشاره به ضرورت حفظ نمایندگی هایی که بودند رو به رشد خود را طی می کند تاکید کرد و گفت: وظیفه همه ما در گروه سایپا این است که برای تقویت نمایندگی های فعال قدم برداریم و با تشویق آنها زمینه رشد سایر نمایندگی ها را فراهم آوریم.

وی افزود: آیدولوزی با برداشتن برخی از موانع موجود از جمله نرخ سود تسهیلات بانکی، کاهش سود آن و همچنین بر طرف کردن موانع موجود بر سر راه سرمایه گذاری خودرهای تولیدی باعث رونق بازار خودرو شویوم و از این طریق موجبات رشایت بیشتر و رونق کسب و کار نمایندگی ها را فراهم نمایی.

مهندس عموزاده در پایان اظهار داشت: استقبال مردم از محصولات سایپا در ماههای پایانی سال ۹۲ نشان داد که شبکه نمایندگی ها از توانایی و ظرفیت بالایی در جذب مشتری برخوردارند و مطمئن باشید که روزهایی خوب صنعت خودرو با همت و تلاش همکاران در شبکه گسترده نمایندگی های کشور در راه است.

مهندس مدنی در جریان مراسم روز سایپا:

۹۳ سال سال رونق تولید سایپا است

خودرو گذاشت. اما با تلاش و برنامه ریزی و سر همکاران توانستیم تا حدود زیادی این سال را پشت سر بگذاریم.

وی در ادامه با اشاره به رهنمودهای مقام معظم رهبری، در زمینه سیاست های اقتصاد مقاومتی تصریح کرد: گروه خودروسازی سایپا در یک سال اخیر با در پیش گرفتن این سیاست توانست در زمینه هایی مثل کاهش هزینه های جاری خود، تقویت زنجیره زاید را ذخیره کند و در امور مربوط به تولید صرف.

مدنی توسعه محصول را به عنوان یکی از مهمترین راهبردهای سایپا برای سال آینده عنوان کرد و گفت: اقدامات مفصلی برای ورود تعداد ۱۲ تا ۱۳ محصول جدید به سبد تولیدات سایپا در طول زمان ۳ سال آینده انجام شده و آمادگی تولید تا ورود این مدل خودرو سهم بازار داخل و خارج خود را توسعه دهد.

مدیر عامل گروه خودروسازی سایپا در بخش دیگری از اظهارات خود توجه به استفاده از روش های جدید در تولید و عرضه محصول به بازار را خواستار شد و

سایپا نیز: مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا از برنامه ریزی برای رشد تولید و گسترش سبد محصول در سال ۹۳ خبر داد و گفت: برآوردهای ما نشان می دهد سال ۹۳ برای گروه خودروسازی سایپا و صنعت خودرو با رونق کسب و کار همراه خواهد بود.

مهندس مدنی در جریان مراسم روز سایپا که با حضور چیتا، لایلا، لوتی، فرد، تکیب، ریس، جانی، شوری، الهامی، رشا، رحمانی، ریس، کیسون، سراج و سمان و جمع دیگری از مدیران گروه در محل، به همراه مدیران، مدیران ارشد و کارکنان شرکت سایپا برگزار شد، اظهار کرد: سال آینده تولید محصول را در گروه به ۶۵۰ هزار دستگاه خودروهی رساند و هدف داریم در زمینه صادرات نیز تیراژ خود را به ۵۰ هزار دستگاه برسانیم. وی افزود: وجود مشکلات فراوان در زمینه های بوداگون تولید، تقویت، تحریم و سایر مسائل و سوءمدیریت های داخلی موانع زیادی را سر راه صنعت





مهندس وحیدزاده در جمع نمایندگان های استانه های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی:

توسعه متوازن شبکه نمایندگان ما در دستور کار قرار دارد



گزارش تصویری
اجلاس نمایندگان های
معماری و عمران در
انجمن های تخصصی
و تخصصی های رده
یک در آذربایجان
پارسی جنوب و
استانداره انور در
استانه های آسنان
رضوی، خراسان و جنوب



مدیرعامل سازمان خدمات پس از فروش سایا در ادامه اظهار داشت: جنب مهم بیشتری از بازار خدمات کشور با هدف برپوداری مشتریان از قطعات اصلی سایا یک در برنامه کاری کوتاه مدت ما قرار گرفته است و تمام لوج خود را با بازار خواهیم گرفت تا قطعات اصلی را به سهولت در اختیار مشتریان قرار داده و از طرفی دیگر با سرمایه گذاری همدند شبکه نمایندگان ایست وقت کسب و کار آسان شویم. همچنین ویدئو و آسان به جاری گرفتن موضوع آموزش شبکه نمایندگان ملول کرد بخش آموزش مهندسی ویدئو و آسان به مجموعه اقتصادی و خدماتی است. لذا با راه آوردن شرایط لازم به منظور بهره گیری سریع شبکه نمایندگان دوره های آموزشی در مناطق مختلف توسعه بازار خواهد شد و شبکه نمایندگان می توانند از این نکات خوب برای ارتقاء سطح کیفی دانش خدمات پس از فروش پرسنل خود استفاده نمایند. مدیرعامل سایا یک افزود توسعه آموزش های جاری برای ارتقاء سطح دانش خدمات پس از فروش شبکه نمایندگان از اهمیت خاصی برخوردار است و ما با تاریم تا با همه بیشتر این شیوه آموزشی، ضمن ایجاد سهولت دسترسی به مستهای آموزشی برای کاربران نمایندگان در جهت کاهش هزینه آتن کام برداری، مدیرعامل سازمان خدمات پس از فروش سایا یک در برنامه توسعه خطاب به مدیران نمایندگان عنوان کرد: برنامه اساسی اولین بخش یک مجموعه است و حفظ نگاه است آتن از اهمیت زیادی برخوردار است. لذا یکی از برنامه های اصلی سایا یک حمایت از پرسنل شبکه نمایندگان است. تلاش خواهیم کرد تا این پرسنل زحماتش را میسر نماید به نفع خود ادامه دهند. همچنین در این همایش دکتر استعدادی رئیس انجمن تخصصی نمایندگان های خراسان رضوی طی گزارش جامعی از وضعیت نمایندگان این استانه اظهار داشت: تنها با استفاده از یک برد جمعی میتوان



گزارش روابط عمومی سایا یک مهندس وحیدزاده مدیران نمایندگان استانه های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی سخنان میگفت با اشاره بر ارتقاء کیفی شبکه نمایندگان در کشور تاکید کرد: شبکه نمایندگان کشور در جهت ارائه خدمات با کیفیت و سریع به مشتریان باید سیاست متناسب با نیاز مناطق مختلف کشورش پاینده ادا بر سهی استراتژی های کلان سایا یک توسعه مانورن شبکه نمایندگان در دستور کار قرار دارد.

مهندسی ویدئو و آسان از ارائه خود ما از نظرات شبکه در خصوص افزایش سطح کیفی و کسب نمایندگان استقلال میگویند و حتما از تجارب مدیران محترم نمایندگی در کمیته های تخصصی سایا یک استفاده خواهیم کرد.

مدیرعامل سایا یک با اشاره به شیوه عملکرد عاملین فروش هلمه در کشور عنوان کرد: نظرات سر عملکرد عاملین فروش هلمه باید به صورت مستر انجام یارند.

مهندسی ویدئو و آسان گفت: تمرکز اصلی از برنامه های اصلی سایا یک است که مبنای ما را به اهدافمان نزدیک نماید. مدیرعامل سایا یک همچنین عنوان کرد: سایا یک در طول سالهای اخیر با تقویت بخش بازار هدف و تقویت مشخصی مستهای خدمت گزاران تارجه در جهت رضایت مشتری گاهای بزرگی برداشته است و امپوزیوم با همراهی کسب مشتریان نمایندگان توسعه خدمات گزاران تارجه را به هره بیشتر مشتریان و همچنین وقت کسب و کار نمایندگان را فراهم سازید.

گردهمایی مدیران نمایندگان استانیهای خراسان رضوی، شمالی و جنوبی

مشهد - ۱۶/۲/۹۳

اساسی نمایندگیهای ممتاز و
برتر در ارزیابی جامع ماینا
و نمایندگیهای رتبه یک در
ارزایی شرکت بازرسی کیفیت و
استادفرد ایران.



- علیرضا سیاسی
- محمدرضا روزنده کانه علیا
- مهدی نایزدانه
- عباس ترکاشلی
- شرکت پایار خودرو ترشیز
- عیاشه معینی
- شرکت گیتا صنعت خودرو پارسیان
- محمدحسین قربانی راد
- محمد سعادتلی
- غلامحسین فولادی
- شرکت ستایش خودرو آساک
- شرکت قالی خودرو آساک
- شرکت سمت خودرو کهریزی
- محسن شریک
- قربان قربان زاد
- علیرضا تالاری
- محمود کنسیری
- محمود اسف آبادی



مهندس وچیدزاده در جمع نمایندگی های استان مازندران:

تنوع خدمات موجب افزایش در آمد شبکه می شود



مدیرعامل سایپادک در جمع نمایندگی های استان مازندران اظهار داشت: تنوع در ارائه خدمات و فروش کارت نارنجی، علاوه بر اینکه کیفیت خدمات را افزایش می دهد، رضایت مشتری و افزایش درآمد نمایندگی ها را به دنبال دارد.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، مهندس وچیدزاده گفت: از زمانه منطقی و شفاف با شبکه نمایندگی ها تمرکز زدایی و افزایش اختیارات لجنج های سفید از مهمترین برنامه های سایپادک در سال جاری است. وی افزود با توجه به برنامه ریزی های خوبی که در گروه سایپا انجام شده در لحاظ تولید و فروش سال خوبی در پیش داریم که این افزایش تولید و تنوع محصولات وثیفه ما را برای ارائه خدمات بهتر سنگین تر خواهد کرد.

وچیدزاده با تأکید بر اینکه تنوع خدمات تجویز در آمدهای شبکه نمایندگی ها ایجاد خواهد کرد، اضافه داد: نمایندگی ها باید سایپادک را خانه خود بدانند چرا که آنها شریک تجاری ما هستند. وی با بیان اینکه سابقه و گستردگی نمایندگی ها در استان مازندران نشان می دهد که سایپا از شبکه ای انرژمن، با تجربه و وفادار برخوردار است، گفت: انتظار ما از تمام نمایندگی ها این است که از این ظرفیت و توانمندی برای گسترش کسب و کارهای جدید و متنوع در قالب کارت نارنجی اقدام کنند که هم رضایت مشتری را در پی دارد و هم موجب افزایش درآمد شبکه می شود. در ادامه این نشست سگروج، قائم مقام معاونت بازاریابی و فروش سایپا در سخنانی گفت: با برنامه ریزی های انجام شده تمام تعهدات در سال جاری عملی می شود و با تأمین نقدینگی که نشان از اعتبار بالای شبکه نمایندگی ها است، می توانیم با افزایش تولید در مورد مقر خودرو را به مشتری تحویل دهیم. وی بازرگاری در کمپسین فروش خودرو، ششور کردن کمپسین فروش و رویکرد خاص به موضوع فروش سازمانی را از جمله های برنامه های معاونت بازاریابی و فروش در سال جاری برشمرد.



قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا تأکید کرد:

افزایش تولید

نویسدهنده اتفاقات خوب در گروه سایپا

مهندس حسن عموزاده در جمع رؤسای لجنج های سفید نمایندگی های سایپا با بیان این مطلب اظهار داشت: نگاه به خدمات پس از فروش باید تغییر کند به طوری که باید همواره به دنبال ارائه خدمات با روشهای نوین باشیم.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا با تأکید بر گسترش کسب و کارهای نوین در شبکه نمایندگی ها افزود: با توجه به تنوع سابقه و خواسته های مشتریان، امروز استفاده از روش های قدیمی و سنتی در خدمات پس از فروش چندان تأثیرگذار نیست و نمی تواند نیازهای مشتریان را رفع کند. بنابراین باید به روشهای جدید در ارائه خدمات بماند. عموزاده با اشاره به تنوع محصولات سوری گروه خودرو سازی سایپا به برنامه تولید ۲۵۲ هزار خودرو در سایپا در سال جاری اشاره کرد و گفت: همکاران ما در خط تولید با جدیت و پشتکار در سدد تحقق اهداف از پیش تعیین شده هستند تا با تحقق برنامه افزایش تولید، مشکلات موجود را رفع کنند. قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا با اعلام اینکه بر اساس اتفاقات انجام شده تیباً به توان حمل و نقل عمومی اضافه خواهد شد، اضافه داد: افزایش تولید نوید دهنده اتفاقات خوب در گروه سایپا است. عموزاده افزود: مدیران ارشد گروه از پیشگاه های جدید و سازنده شبکه نمایندگی ها استقبال می کنند تا با اجرایی نمودن آنها گروه سایپا همچنان به روند رو به رشد خود ادامه دهد.

مهندس و هیئت‌رأه مدیر عامل سایا پدک:

لزوم استاندارد سازی در ارائه خدمات امدادی

سایا نوزاد مدیر عامل شرکت سایا پدک در مراسم آغاز طرح مشترک امداد نوری ایران خودرو و سایا پدک، گزارشی از آمادگی کرد این همکاری مشترک در سالهای بعد نیز به عنوان تجربه خوب و ارزشمند صورت گرفته ادامه پدید.

مهندس و هیئت‌رأه در این مراسم فاکتور در لزوم استاندارد سازی در ارائه خدمات امدادی اظهار داشت: باید استاندارد سازی خدمات مورد توجه جدی قرار گرفته و تلاش شود تا به استانداردهای دنیا در حوزه امدادی نزدیکتر شویم.

وی ضمن اشاره به لزوم رضایت‌مندی مشتریان در ارائه خدمات پس از فروش گفت: امروز تعداد پایگاههای امدادی در ارائه خدمات اهمیت چندانی ندارد بلکه بیش‌تر از آن حرکت در مسیر استاندارد سازی در ارائه خدمات امدادی است که باید مدنظر شرکتها قرار گیرد.

وی با توجه به تغییر ذائقه مشتریان در دریافت خدمات امدادی خاطرنشان کرد: باید در ارائه خدمات امدادی با آرامش و اطمینان روانی خانواده‌هایی که خودروی آنها دچار سانحه و خرابی شده است نیز توجه نمود. لذا این روند حرکت بسیار خوب در حوزه خواهد بود.

وی تاکید کرد: ارائه در راستای امداد رسانی به خودروهای سانحه دیده باید سریعاً به سلاخی توجه شود بلکه باید نوع خدمات امدادی بر اساس وضعیت استاندارد و کسب رضایت‌مندی مشتریان صورت پذیرد.

مدیر عامل شرکت سایا پدک با اشاره به آغاز طرح امداد نوری ایران خودرو و سایا پدک، تأکید کرد: این اقدام و همکاری مشترک در راستای ایستگاههای گروه خودرو سازی سایا و کسب رضایت‌مندی مشتریان صورت گرفته است.

روابط عمومی امداد خودرو و سایا اعلام کرد:

کاهش چشمگیر خدمات امدادی در طرح خدمات و امداد نوری

دسته از مشتریان در طرح خدمات و امداد نوری گروه سایا شد که این نشان‌دهنده کیفیت خودروهای تولیدی گروه سایا است و افزایش سرعت ارائه خدمات در قالب کارت‌های امداد عمومی، الزامی، تکمیلی و کارتی بنده مدیریت و نظارت و تبویع توسط کارشناسان شرکت امداد خودرو سایا موجب کاهش توقف خودروهای متقاضی در نمایندگی‌های مجاز شده است.

بر اساس این گزارش: آمارها نشان می‌دهد با وجود افزایش مسافرت‌های نوروزی تعداد خدمات امدادی به مشترکین کاهش یافته و خدمات غیر مشترکین و سایر خودروهای مسافران نوروزی نیز افزایش محسوس داشته است.

ضمن آنکه به منظور نظارت مطلوب بر خدمات شبکه نمایندگی‌های مجاز و مدارک آن مسافر در پایگاههای امداد نوری، روزانه گروه‌های کنترل نظارت مرکب از کارکنان و مدیران شبکه سایا پدک به امداد خودرو سایا و همچنین در پارچوب و کارتری مستولیت‌ها به اجتم‌کن‌های سراسری نمایندگی‌های مجاز استاندارد کنترل و نظارت بر عملکرد خدمات امدادی در بیشتر استان‌ها به اجتم‌کن‌های مذکور واکار شده که از جوامع موثر در سرعت و کیفیت خدمات امدادی در طرح نوروز ۹۳ بوده است.

روابط عمومی امداد خودرو سایا، در بخش دیگری از گزارش خود اعلام داشت: اساتل به تمامی مسافران نوروزی خدمات امدادی ارائه شده است تا تقویم به بخشی از مسئولیت‌های اجتماعی هم حلقه عمل پدیدانیا.

سایا نیوز: بزرگترین طرح خدمات و امداد نوری گروه خودرو سازی سایا با افزایش کیفیت خدمات امدادی به مسافران نوروزی و بیشترین کاهش توقف‌ها پایان یافت.

روابط عمومی امداد خودرو سایا طی گزارش اعلام کرد: طرح خدمات و امداد نوری گروه سایا که از ۲۵ آفرینده سال ۱۳۹۲ آغاز و در ۱۴ فروردین ۱۳۹۳ در جاده‌ها و محرومی پرتردد کشور اجرا شد با کسب رضایت مسافران نوروزی و دارندگان خودروهای تولیدی گروه سایا به پایان رسید.

در این گزارش عنوان شد: بکارگیری فناوریهای جدید و نصب سیستم مدیریت خودرسانه‌ها (AVL) ارائه آموزش‌های فنی و عملیاتی به تمامی امدادگران، ضمن تقویت پدکی مورد نیاز خدمات امدادی و حضور فعال نمایندگی‌های کشیک گروه سایا، سرعت در خدمات امدادی و توانسته همگامی زمان انتظار خدمات امدادی را در سطح استاندارد جهانی است حفظ نماید.

همچنین ضمن به بویج قطعات امدادی، سرعت در ارسال به سفی نظام کشور، توسط شرکت سایا پدک و امدادگی کامل سیستم مرکز پیام و کارشناسان امداد خودرو سایا از دیگر جوامع کارکنان در کسب استاندارد و همگامی انتظار خدمات امدادی اعلام شد.

بنابراین گزارش: ارائه خدمات بیش از سفر نوروزی در قالب بسته‌های خدمت به مشترکین منجر به کاهش چشمگیر خدمات امدادی به این



سایپادک

تاکید بر سهم سایپا از بازار فروش قطعات یدکی



حسین غیبی مدیرعامل سایپادک گفت: باید به افزایش سهم قطعات یدکی افزایش یابد.

به گزارش رویا عمومی سایپادک، همتس رحمان شرفی که به مناسبت جشن میلاد حضرت علی (ع) در جمع کارکنان مدیریت نگهداری و ارسال قطعات خودرو بافته بود با بیان این مطلب اظهار داشت: ما هستم و تلاش همه کارکنان در سال ۹۴ پایلارین میزان فروش قطعه در طول دوران فعالیت سایپادک رقم خورد که این موفقیت مرموزین فرصت و مصامت و تلاش‌های کل کارکنان به ویژه کارکنان سابق در این امر است.

عضو هیات مدیره سایپادک با بیان اینکه سال گذشته شامین فعالیت برنامه‌ریزی ارسال قطعات خوب بوده اما در مذاقات و انعقاد کارکنان نیاز مالی است و جای قدرتمندی و تشکر دارد.

شرفی ادامه داد: در سال ۹۳ باید به جهت ۱۱۰ هزار پمپوری حرکت کنیم چراکه هدف بزرگتری نسبت به سال گذشته داریم. روند کار در خرداد پس از فروش و به ویژه در بخش بازرگانی تسهیلی است و در حال جاری همه باید در جهت تحقق اهداف کلان گروه سایپا حرکت جدید تا عبور از شرایط سخت، روزهایی خوب مستمرد خودروهایی دیگر قرار شوند.

وی با اشاره به بروز برخی مشکلات اقتصادی در دو سال گذشته خبر فروش خودروی، گفت: حال که این دوران سخت و به پایان است، می‌توانیم آمادگی داشته باشیم تا خوبی برای صنعت خودروسازی باشد.

با حکم مدیرعامل سایپا یدک:

بهبود پناهایی مدیرعامل امداد خودرو سایپا شد



در حکمی از سوی مدیرعامل سایپادک، همتس رحمان شرفی جایگزینی به عنوان مدیرعامل جدید شرکت امداد خودرو و سایپا منصوب شد.

به گزارش رویا عمومی امداد خودرو سایپا همتس با نهمی با ۱۸ سال سابقه کاری در شرکت سایپادک پیش از این مسوولیت قائم مدیرعامل امداد خودرو یدک را بر عهده داشت. عضویت در هیات مدیره سایپادک، معاونت بازرگانی سایپا یدک، معاونت فنی و نگهداری سایپادک، عضویت در هیات مدیره امداد خودرو سایپا و عضویت در هیات مدیره شرکت همتسین مشاور و مشاوره نظیف خودرو، مدیر فنی و کارتنی، مدیرمسئول گامهای مرکزی، مدیر امور نمایندگی و مشاور و مدیر امور ایمنی از جمله سوابق وی می‌باشد.

همچنین پناهایی دانشی و تجربه دانشگاه صنعتی شریف، در مقطع کارشناسی ارشد رشته مهندسی است. تخصص در رشته مکانیک و فضا دانشگاه هوایی هپدیت سازی و کارشناسی ارشد طراحی است که همتس در منابع مختلف، کار و پژوهشهایی از دیگر سوابق کاری وی به شمار می‌رود.



مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا:

تولید روزانه ۲۵۰۰ دستگاه خودرو در سایپا

سایپا نیوز: مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا از هدف گذاری این مجموعه برای تولید روزانه ۲۵۰۰ دستگاه خودرو در سال جاری خبر داد و گفت: با توجه به ایجاد نیاز و آمادگی برای ورود به روند رشد، قصد داریم تولید محصولات خود را افزایش دهیم.

محمد نسیب مدیران ارشد گروه خودروسازی سایپا با بیان این که سال جاری پمپوری و نتیجه‌گیری در سایپا خواهد بود اظهار کرد: تولید ۲۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال ۹۴ به عنوان اولویت اصلی سایپا محسوب شده و تمامی بخش‌ها از قبیل زنجیره تامین و تولید کنندگان برای دستیابی به این هدف تلاش خواهند کرد.

وی افزود: استقرار تولید تیر و آید و برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌های اصولی وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین سازمان گسترش و توسعه تجارت موجب شده قطعه تولید در خودروسازی‌ها با نیاز و روند رشد تولید می‌شود.

وی با اشاره به این که سیاست‌های داخلی مجموعه گروه سایپا در سال قبل نظیر کاهش هزینه‌ها، فروش کنترل شده ذرات‌های مازاد و واگد افزایش حجم صادرات و همچنین حمایت سرمایه‌ها به تولید موجب بهبود کلی شرایط گروه خودروسازی سایپا شد، تصریح کرد: در حال جاری نیز تولید ۲۵۰۰ خودرو جدید در محصولات سایپا امکان‌پذیر خواهد بود.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با اشاره به برنامه‌های این گروه برای توسعه سبب محصولات مورد نیاز در خصوص برنامه‌های گروه سایپا برای سال جاری گفت: در زمینه تولید خودرو، شرکت‌های پارس خودرو سایپا، کامران، ارماد سایپا درول، بن رو و ایران کوهو با برنامه‌ریزی‌های تولید محصولات جدید و عمل به تعهدات خود را در دستور کار قرار خواهند داد.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با اشاره به برنامه‌های این گروه برای توسعه سبب محصولات مورد نیاز در خصوص تولید محصولات جدید که در گذشته به عنوان یک نقطه ضعف داخلی سایپا بود، در حال حاضر عمل به تولید برنامه بویا و مونت در گروه خودروسازی سایپا هم امکان‌پذیر خواهد بود.

وی اظهار کرد: افزایش حجم داخلی سازی محصولات جدید به عنوان عامل رونق تکس و کار در شرکت‌های زنجیره تامین و سودآوری بیشتر برای گروه باید در دستور کار قرار گیرد.

مدتی در خصوص برنامه‌های گروه خودروسازی سایپا برای سال جاری، بارزانی تخریج نیز گفت: تولید برنامه صورت داده‌شده توسط گروه خودروسازی سایپا در سال گذشته، در حالی که این تعداد برای خودروسازی پارس در سال ۹۳ است. مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا در ادامه با اشاره به آمادگی شورای سیاست‌گذاری صنعت خودروسازی را آغاز به کار تولید تیر و آید این اقدام را بسیار امیدوارکننده و پرشور دانست و گفت: وزارت صنعت و تجارت با حذف قوانین ضد تولید ضمن احیای منابع برای تولید کنندگان داخلی، آمادگی‌های زیادی را در زمینه بهبود کلی شرایط در سال جاری ایجاد کرده است.

مشاوره

تمام خودروها پس از تولید وارد بازار می‌شوند



سایپا نیوز: معاون بازرگانی و فروش سایپا گروه خودروسازی سایپا از آغاز تسطیر بازاریابی و ورود خودروها به بازار در نیمه آذرماه است. خودروهای سایپا پس از تولید وارد بازار می‌شوند و امکان نگهداری خودروی پیش از یک هفته از سوی خودروسازان وجود ندارد.

به گزارش سایپانیز، محمدرضا قائم‌مقامی افزود: تعداد محصولات به وجود آمده در روند شماره‌گذاری خودروها موجب گردید در قیمت بازار نوساناتی ایجاد شود که با رفع مشکل و ثبت تولید به مشتریان مطمئن‌تر می‌شود.

قائم‌مقامی افزود: تیراز تولید گروه خودروسازی سایپا در فروردین ماه ۹۴ نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۰ درصد رشد داشته و خودروسازی تولیدی در سطح بازرگانی‌ها گسترده‌تر است و منتظر شماره‌گذاری و تحویل به مشتریان در نطق کشور است.

وی تصریح کرد: در حال حاضر روزانه ۲۰۰۰ دستگاه خودروی گروه خودروسازی سایپا تولید و روانه بازار می‌شود. امکان نگهداری این تیراز تولید در پارکینگ مشتریان نیز یک هفته وجود ندارد.

معاون بازرگانی و فروش سایپا افزود: این نگهداری گروه دست‌های ۲۵۰۰ نفره در فضای پارکینگ مورد نیاز است که اگر خودروسازان نخواهند تولیدات خود را در پارکینگ نگهداری نمایند نیز به مصلحت است. در صورت فضای پارکینگ خواهند داشت که چنین چیزی به عنوان امکان‌پذیر نیست.

سایپدک

انتصاب قائم مقام مدیر عامل در امور مالی و اقتصادی



مدیرعامل سایپادک در حاکمی مسعود تبریزی، عضو مؤلف هیأت مدیره، را به عنوان قائم مقام مدیرعامل در امور مالی و اقتصادی منصوب کرد.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، در حاکمی مسعود تبریز، عضو مؤلف هیأت مدیره، را به عنوان قائم مقام مدیرعامل در امور مالی و اقتصادی منصوب کرد.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، در حاکمی مسعود تبریزی پیش از این در شرکت نهادها و مؤسسات مختلفی از جمله مایلد، سایا آذین، وزارت معادن و فرات و موسسه حسابرسی بنیاد مستضعفان و سازمان حسابرسی فعالیت داشته است و تجربیات ارزنده‌ای در زمینه‌های مالی و حسابرسی در کارنامه وی به چشم می‌خورد. وی پیش از عضویت در هیأت مدیره سایپادک، به عنوان عضو هیأت مدیره و معاون مالی و اقتصادی شرکت سایا آذین مشغول فعالیت بوده است.



معاون شبکه سایپادک خبر داد:

تقویت نظارت بر شبکه نمایندگان با هدف افزایش رضایت مشتریان

معاون شبکه سایپادک با اشاره به اهمیت رضایتمندی مشتریان از خدمات پس از فروش گروه خودروسازی سایپا از تقویت نظارت بر عملکرد شبکه نمایندگان با هدف افزایش رضایت مشتری و بالا بردن کیفیت خدمات خبر داد.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، مهدی حاجی باقری در سخنانی اظهار داشت: رضایت مشتریان از خدماتی که در نمایندگی‌های سایپا ارائه می‌شود، عامل مهمی برای پیشبرد اهداف گروه خودروسازی سایپا به شمار می‌رود. بنابراین تلاش خواهیم کرد تا با افزایش نظارت‌ها که بیشتر جنبه پیشگیرانه دارد رضایت مشتریان از خدمات پس از فروش را افزایش دهد.

وی ادامه داد: کار نظارت و بازرسی از عملکرد نمایندگی‌ها با همکاری لجنجین‌های سفلی انجام می‌شود که نتایج آن بر بهبود عملکرد شبکه تاثیر گذار خواهد بود.

معاون شبکه سایپادک گفت: بررسی کیفیت خدمات ارائه شده در حوزه گارانتی و واریش، وضعیت بازرش، ارائه خدمات و نحوه برخورد با مشتریان در نمایندگی‌ها، سلامت فعالیت و تقویت پس از فروش، از موارد توجه در این زمینه خواهد بود.

وی ادامه داد: البته نظارت بر کار نمایندگی‌ها علاوه بر دوره نظارت و در مقاطع زمانی مناسب اجرایی شده است.

حاجی باقری افزود: نتایج حاصل از این بازرسی‌ها در انصاف امتیازات و تسهیلات تقویتی به سایپادگی‌ها اعمال آفایات تسهیلی برای واندختی که همایا و مقررات را رعایت نمی‌کنند موثر خواهد بود.

معاون شبکه سایپادک با بیان اینکه روند عملکرد شبکه نمایندگی‌های گروه سایپا علاوه بر تقا یافته است گفت: بر اساسی نتایج ارزیابی‌های گذشته، تعداد ۷۲ نمایندگی به رزیه یک ارتقا پیدا کردند که حاکی از تلاش شبکه خدمات پس از فروش برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان است.

مهندس وحیدزاده مدیر عامل سایپا یکدک:

ارج گذاشتن به مقام زن، زمینه را برای پیشرفت جامعه فراهم می‌کند



مدیرعامل سایپادک گفت: احترام به کارکنان و باسنداستت کرامت انسانی، نقش مهمی در پیشرفت و انسجام یک سازمان دارد و لازم است که همه این نکته را مورد توجه قرار دهند.

به گزارش روابط عمومی سایپادک، مهندس مسعود وحیدزاده در مراسم بزرگداشت روز زن و مقام زنان شاقل ملامه بر وظایف که در سازمان بر عهده دارند، وجود حضرت زهرا (س) نه تنها افتخاری برای تمام بانوان بلکه برای همه مسلمانان است و برسانت که سنجایی انقلابی ایشان را سربلوه زندگی خود قرار دهید.

وی افزود: مسعود حضرت فاطمه زهرا (س) بر فعالیت و مشارکت مثبت و سازنده زنان در فعالیت‌های اجتماعی استوار بود و حضور ایشان در عرصه‌های اجتماعی می‌تواند توجه اسلام به زن و نقش سزنده او در ساختن جامعه است.

موجب پیشرفت سازمانها می‌شود و باید از این واقعیت غافل نشد. امروزه نیروی انسانی کنج پنهان سازمانها به شمار می‌رود و باید از این سرمایه مراقبت کرد تا خدشهای به جایگاه سازمان وارد نشود.

مدیرعامل سایپادک در پایان سخنانش ابراز استعدادی که بانوان با تکیه بر اراد دهن حضرت زهرا (س) در حیما کار و زندگی خود، نتوانند متسا خیرات و برکت فراوان در جامعه و خانواده خود داشته.

پیش از سخنان وحیدزاده، جنت‌الاسلام والسلمین راستگو در سخنان ضمنی پرشورن و بیکی‌های انقلابی حضرت زهرا (س) اظهار داشت: مدامی و ساد زینسی از عزمترین ویژگی‌های حضرت زهرا (س) بود و لازم است که همه ما در این مسیر قدم برداریم.

وی افزود: لغت داری، بیگانه‌پرستی، کرامت دینت و پرهنکاری از دیگر ویژگی‌های هستند که حضرت فاطمه (س) از آنها برخوردار بود تا بانی که آن حضرت تمام عمر با برکت خویش را فدای نبوت و امامت کرد و یاسر انصاف (س) ایشان را کم اینها شد.

امداد خودرو سایپا

عضو جدید هیات مدیره معرفی شد



در حکمی از سوی مدیرعامل سایپادک، محسن نیسیوند به عنوان عضو هیات مدیره امداد خودرو سایپا و نماینده شخصیت حقوقی شرکت بازرگانی سایپادک معرفی شد. در گزارش روابط عمومی سیدمحمد شاد ۱۳۳۰ و داری مرکز کارشناسی (مدخل سنیستها) دانشگاه تربیت مدرس می‌باشد.

سایپا

۲۷ درصد رشد تولید محصولات

سایپا اینروز: تولید محصولات گروه خودروسازی سایپا در فروردین ماه امسال ۲۷ یا درصد رشد نسبت به مدت مشابه در سال گذشته همراه بوده است. در گزارش سایپا اینروز، گروه خودروسازی سایپا در فروردین ماه امسال ۱۷۵۵۵ دستگاه تولید کرد که نسبت به فروردین ماه سال ۱۷۸۸۱ دستگاه به رشد ۲۷ درصدی نسبت یافته است. بر اساس این گزارش محصولات گروه ۱۱۰۰ x تولید ۱۷۴۴۲ دستگاه رانندگی برابر با ۱۷۸۲ درصد داشته است. علاوه بر این در محصول تینا نیز با تولید ۲۱۷ دستگاه به ۲۴۴ درصد رشد نسبت به مدت مشابه در سال گذشته رسیده است.

حضور گروه سایپا در نمایشگاه بین المللی اتومکانیکای ترکیه



سایپا اینروز: گروه خودروسازی سایپا با هدف ارائه دستاوردهای قطعه‌سازی و نمایش خدمات صادراتی محصولات خود در نمایشگاه بین‌المللی اتومکانیکای ترکیه که با حضور بیش از دو هزار شرکت قطعه‌ساز در شهر استانبول افتتاح شد شرکت کرد. در گزارش سایپا اینروز، نمایشگاه اتومکانیکای ترکیه در تاریخ ۲۲ تا ۲۴ فروردین برگزار شد و گزارش‌های فرستاری روزانه‌های بزرگ ترکیه، سایپا، آستس، سایپا بیوس، رادیو بیرون و مانیل از گروه خودروسازی سایپا با هدف ارائه توانمندی‌های تولید قطعات آماری در این نمایشگاه پدیدار کردند. بر اساس این گزارش، گروه خودروسازی سایپا با دیدگاه جدید در زمینه توسعه فعالیت صادرات قطعات یکی از ۹۲ استیجارد حضور در این نمایشگاه توانمندی‌های ترکیه‌ای خاص و دیگر توانمندی‌های گروه خودروسازی سایپا را به علاقه‌مندان و فعالان بین‌المللی خودرو رساند تا با علاقه‌مندی‌های تجاری قطعات تولید شده توسط شرکت‌های گروه خودروسازی سایپا سفارشی‌های منظر در این زمینه درک گردد. گروه خودروسازی سایپا امروز است تولید با حضور در این نمایشگاه علاوه بر ارائه دستاوردهای صادراتی و ایجاد مروارید جدید تجاری راه را برای حضور و همکاری با همفهم سازان و خودروسازان بزرگ جهانی هموار کرد.



مدیرعامل سایپادک در مراسم معارفه مدیرعامل امداد خودرو:

کیفیت خدمات امدادی و افزایش رضایت مشتریان باید در اولویت قرار گیرد

مدیرعامل سایپادک تاکید کرد: بهبود کیفیت خدمات امدادی، افزایش رضایت مشتری و توسعه کسب و کارهای جدید باید در اولویت برنامه‌ریزی‌های امداد خودرو سایپا قرار گیرد. به گزارش روابط عمومی سایپادک، محسن منتظقی و مجیدزاد که در مراسم توجیه و معارفه مدیرعامل امدادخودرو سایپا سخن می‌گفت، با تاکید بر صورت تقویت خدمات امدادی سایپا اظهار داشت: ما کسب و کارهای جدید باید یکی از اولویت‌های امداد خودرو سایپا باشد. چراکه ارائه خدمات به اساس رویه‌های قدیمی دیگر پاسخگوی نیاز مشتریان نیست. وی افزود: ما در جهت ارائه خدمات یونین کسب و رضایت مشتریان و افزایش آن و همچنین افزایش سهم خدمات امداد در خدمت در محل از خدمات سایپا در فروش باید سه رویکرد اساسی امداد خودرو سایپا در دوره جدید باشد. مدیرعامل سایپادک گفت: در کنار بودجه‌های شده توجه به نیروی انسانی باید در اولویت برنامه‌ریزی باشد. افزایش قرار گیرد. در این راستا تاکید، ماندگارن باید اولویت‌های جدید ارائه خدمات به نظر می‌آید. خدمات اساسی به مشتریان باید در واقع در حوزه تبلیغ، احترام و توجه همگانی باید مورد توجه باشد. وی تاکید بر اینکه طراحی کسب و کارهای جدید با توجه به مشتریان و ارتباط مستمر با سایپادک باید در برنامه‌ریزی‌های امداد خودرو در اولویت قرار

حیثیت امور نمایندگها و مناطق



و خدمات پس از فروش تسکیل گردید که به زودی شاهد آن خواهیم بود که بخشی عمیق از فرایندها و فرآیندها به سطح شبکه باگازر می‌گردد. با این رویکرد و نگاه این مدیریت متوجه می‌شویم که هدف انتقال بخشی از وظایف و مسئولیت‌های خود به شبکه و چابک‌سازی سازمان اقدامی را انجام داده است که از آن جمله می‌توان به این موارد اشاره کرد: واگذاری انتقال فرآیند اجراء خدمات امداد نوری به انجمن‌های سنی با همکاری شرکت امداد خودروه و تفویض اختیارات کارشناسی خسارت در حوزه گارانتی بنانه به نمایندگان منتخب فروش کارت نارنجی، پیگیری تفویض اختیار کارشناسی خسارت در استان‌ها به انجمن‌های سنی و مشارکت شرکت انجمن‌های سنی در تعریف طرح اجرت برپشته بر اساس روش کار بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، مدیریت امور نمایندگی‌ها و مناطق جهت پاسخ‌گویی بیشترین امضاء جلسات متعددی با نام نمایندگی‌ها در سطح کشور برگزار نمود و ضمن تشریح افراخت دستورالعمل شرایط و ضوابط تعمیم خودروه بازرسی ۲۲ و تالیف کارروه‌های تخصصی آموزش آیین‌نامه در خصوص کسب و کار نوین به زاری شرایط و ضوابط و دستورالعمل آن، به نمایندگی‌ها ارائه گردید. برنامه‌ریزی و ارتقای سطح فرایند، توسعه کیفی شبکه توسعه نمایندگان منتخب طرح پیگیری، استقرار کارشناسان مرتباً با حضور شبکه‌ای مدیریت‌های مرتبط در دفاتر منطقه‌ای جهت تشریح و پیگیری‌ها، توسعه نمایندگان منتخب فروش کارتنی کارت نارنجی، معرفی دوره آموزشی شرکت نارنجی، کارشناسی و پیگیری مزایای شبکه سازمان اهداف فرودانه‌ای در حوزه‌های کاری شبکه، افزایش نمایندگان منتخب فرودانه کارت نارنجی و ارائه مشاوره به نمایندگان جهت ارتقاء در آیین‌نامه‌های آوری و دیگر اقداماتی هستند که در سال ۹۲ در مدیریت متوجه گردیدیم. مطابق صورت گرفته است امید است با تیریز رویکرد و نگری که در سایه‌بان صورت پذیرفته‌اند، رشد و تعالی روزافزون شرکت و شبکه نمایندگی‌ها با نسبی

این رسد اقدامات بزرگ‌نگاهی با شرح زیر جهت برپیزد مدیریت‌های غیر یکسان بر شبکه و جزیره‌ای بودن برخی از نمایندگها که گاه منجر به به عنوان استراتژی و افراخت اقداماتی در تفاهد مناطق می‌شود تعریف گردید که از آن جمله می‌توان به منتر کسب‌وکار فرآیند توسعه شبکه یکپارچه‌سازی استاندارد نمایندگی‌های مجاز و یکپارچه‌سازی فرآیند آموزش شبکه یکپارچه‌سازی فرآیند کنترل و نظارت بر شبکه جمع فراده‌ها و فرایند عقد قرارداد یکپارچه‌سازی فرایند ارزیابی و ارتقاء شبکه مدیریت متتمرکز بر پرداخت حواله‌ها و به شبکه یکپارچه‌سازی فرایند خرید از شبکه ایجاد فرآیند سید بنسدی برای نمایندگی‌های گروه و منتر کسب‌وکار و نظارت و مدیریت بر اختیارات نمایندگی و منتر کسب‌وکار اطلاع‌رسانی به شبکه اشاره کرد. همچنین یکی از اقدامات مهم در حوزه شبکه که موبات راه‌اندازی و توسعه‌ی اکثر نمایندگی‌ها را فراهم آورد تسکیل و رفاهانی کارروه‌های تخصصی پاسخ‌گویی با عنوان کارگروه تخصصی کسب و کارهای نوین کارگروه تخصصی مالی کارگروه تخصصی گارانتی و خدمات کارگروه تخصصی بازگاری و کارگروه تخصصی فروش خودروه بوده است. این کارگروه‌ها که متشکل از مدیران ارشد شرکت سایه‌بان و نمایندگان شبکه در هر حوزه می‌باشند یا تنها به برد جمعی و مشارکت در تصمیمات بسیار مهمی را در حوزه‌های مختلف مبوب نمودند که تنها ضمن مشارکت و کارگروهی کار در سطح شبکه ۹۰ درصد بانه باامت رونق کسب و کار و بهبودی بیشتر در سطح منتخب گردید و اکثر نمایندگی‌ها خود را مبول جهت بهبود شرایط می‌باشند.

مدیران استانی سازمان براین رویکرد که شبکه یکپارچه‌سازی حوزه‌ها به عنوان شبکه ملی سازمانی فرودانه خدمات پس از فروش و تفاهد ارتقاء شرکت با مشتریان نهایی می‌باشند و بر شبکه نمایندگی‌ها می‌باشند بهترین بازخودها را از مشتریان دریافت و بهترین شیوه انجام فعالیت‌ها را ارائه در مدیریت نمایند. بر همین اساس و بنا به کارگروهی به منظور توسعه در انتقال وظایف و اختیارات به شبکه (انجمن‌های سنی، شرکت‌های تعاونی، نمایندگی‌ها) در حوزه‌های فروش



منبر امور نمایندگی‌ها و مناطق در سال ۹۲ گذشت با توجه به چابک‌سازی ماکه بر صنعت خودروه و توسعه فعالیت‌ها کسب و کار در سطح شبکه که در نهایت به کاهش شدید درآمد نمایندگی‌ها منجر گردیده اقداماتی را به منظور تشریح شرایط کسب‌وکار موجود در صنعت خودروه و ترمیم چابک‌سازی کسب‌وکارهای نوین در سطح شبکه تعریف نمود. از این رو در ابتدای سال و با کمک و همراهی انجمن‌های سنی طبقات نوجویی مشاوره‌ای در سطح استان‌ها جهت آشنا نمودن شبکه نمایندگی‌ها با شرایط موجود و ترمیم چابک‌سازی کسب و کارهای نوین و تغییر رویکرد رفتاری در سطح شبکه برگزار شد و با توجه به شرایط ماکه تلاش نمود در راستای تغییر فرهنگ رفتاری و سازمانی شبکه نمایندگی‌ها کام پردازد. همچنین با تعریف پروژه‌های کسب و کار در سطح شبکه ضمن کارشناسی، تلاش گردیدد از ظرفیت‌های موجود در سطح شبکه جهت بهبود و ارتقاء سطح درآمد نمایندگی‌ها استفاده شود که در نهایت شرایط تعریف شده به کسب و کار شبکه در حوزه‌های مختلف، از جمله بسته‌های خدماتی کارت نارنجی، طرح جابجایی، ایشن و منتر شد.

یکی از لویات توسعه‌ی اصلی حوزه شبکه و مدیریت امور نمایندگی‌ها و مناطق در شرکت سایه‌بانک افزایش راه‌اندازی شبکه نمایندگی‌ها از فرایندهای کاری به سوزات افزایش راه‌اندازی مشتریان از سطح کیفی دریافت خدمات می‌باشد. با توجه به اهمیت و حساسیت موضوع در این حوزه پروژه‌ای با عنوان مدیریت متتمرکز بر شبکه جهت تکوین از سوزات کاری و علاقه‌مندی و سرمایه‌های معرفی گردید که علاوه بر به سوزات تسکیل، توسعه و رفاهت در انجام سوزات فرایندهای کاری جاری در سطح شبکه می‌باشد.

استقرار رویکرد مدیریت متتمرکز بر شبکه و توجه به کسب و کار شبکه افزایش رضایت ایشان به عنوان شرکای تجاری در شرایط چابک‌سازی تفاوت‌گوش جدید و اصلاح زیر ساخت‌ها با تکیه بر یکپارچه‌سازی فرایندها در لویات کاری این مدیریت قرار گرفت و در



...سایپادک در سالی که گذشت



سال ۱۳۹۲ با تمام فراز و نشیب‌هایی که داشت به پایان رسید و اکنون فرصت مناسبی است تا با نگاهی به گذشته، راه پیشرفت در آینده را هموار کنیم. گزارشی که در پیش رو دارید خلاصه‌ای از تلاش همکاران در سال گذشته است که توسط مدیران مربوطه ارسال گردیده است.



مدیریت بازرگانی قطعات



مدیریت بازرگانی قطعات در سال ۹۲ در اداره رنگ‌آمیزی تامین قطعات بنده موفق شد اقدامات مهم ED نونوش یعنی ۲۵٪ درصد از قطعات بنده براید و ۲۰٪ قطعات نهنش باعث بالا بردن کیفیت پوشش قطعات و رضایت مشتریان، مانگه با شرکتهای سایپا و سایا پارس و آذخ توافق آنها جهت کاهش قیمت قطعات بنده سال ۹۲-۹۳ نسبت به سال ۹۱-۹۲ (افزایش تیراژ (معدل) ۱۰ الی ۱۵ درصد) استفاده از ظرفیتهای شرکت سایپا و سایپا دیزل جهت ED نونوش بخشی از قطعات بنده براید در شش ماهه نوم سال ۹۲ که در مجموع مساحتل ۱۵ درصد کاهش برداشت هزینه عملیات نسبت به قراردادهای جاری پیمانکاران (۹۲-۹۱) در بر داشته است. سه جاری سازی عملیات رنگ آمیزی روده برهنه از قطعات نونوش جهت جذب رضایت مشتری و بالا بردن رضایت مشتری، جاری سازی عملیات رنگ آمیزی گلبره‌های دیال جهت جذب رضایت مشتری و بالا بردن رضایت مشتری و فروش و در مجموع تامین بیش از ۹۵٪ نیازات سازمان واحد برنامهریزی و فروش قطعات بنده را به انجام رساند.



مدیریت صادرات

مدیریت صادرات سایپا سایپادک همگام با سایپاهای ترمیم‌شده در سطح کلیه شرکت و هماهنگ با تصمیمات معاونت صادرات سایپا مدتوازهایی مهمی در سال ۹۲ از خود بر جا گذاشته است که از مهمترین آنها میتوان به کسب عنوان صادرات نونوش گنونه کشور در گروه قطعات خودرو تیرا ۲ سال پیوسته اشاره کرد.

همچنین تک نرخی و فارغ از سوارگ نونوش قیمت فروش لاری قطعات صادراتی، تهیه پرایس لیست ثابت نسبت ماهه قطعات صادراتی، یاده سازی طرحهای تجاری فروش در بازارهای صادراتی، طراحی تیراژ افراز صادرات انتریتی، عضویت در انجمنهای مشترک بازرگانی کشورهای هدف و عضویت در انجمنهای تخصصی صادر کنندگان از جمله اقدامات مهم این مدیریت در سال گذشته می‌باشد.

مهمترین اقدامات این مدیریت در اداره تامین قطعات توزیاتی و الکتریکی با توجه به شرح وظایف تعریف شده سازمانی، تامین قطعات مورد نیاز فروش از شرکت مزایه گستر می‌باشد که با توجه به گسترده‌گی حوزه تامین این شرکت و منابع و تامین کنندگان آن از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بود.

در سال گذشته نوسانات بازار سرمایه و تغییرات قیمت و همچنین مکرر اسامیهای سریع بازار نسبت به این تغییرات، باعث گردید که شرکت سایپادک با توجه به نیاز بازار نسبت به کنترل قیمت‌های قطعات حمایت نشان داده و با کنترل این تغییرات، نسبت به اصلاح قیمت‌های خرید بود و انجام رانویسی‌های منتهی به اصلاح قیمت خرید قطعات و کاهش آن نسبت به افزایش سهم بازار خود گذارند. همچنین کنترل ساختار و مدیریت بودجه قطعات بر اساس اولویتهای فروش از دیگر فعالیت‌های این حوزه بوده است.

در سه ماهه دوم قطعات نمود نیاز از کانتینر، سارات و خواب خودرو در سال گذشته که از مهمترین قسمت‌های ارائه خدمات به خودروهایی ساخت گروه می‌باشد، همچنین شروع فعالیت بسته بندی قطعات در سائزده فوله به منظر کاهش هزینه‌های سرباز بسته بندی و مداخله‌کننده قطعات در انبار پیمانکار بسته بندی (سایمجا) نیز به صورت ویژه مورد توجه و پیگیری قرار گرفت.

در اداره برنامهریزی و فروش قطعات تزیینات و بنده

تیم اقداماتی همچون راهاندازی ۱۵ فعالیت تخصصی فروش قطعات بنده در جهت افزایش سطح توزیع و سهم بازار این فعالیت‌ها پیگیری و راهاندازی سیستم گزارشاتی قطعات به جهت ایجاد اشتیاق بیشتر در شبکه و ممبر کنندگان، توزیع قطعات بنده رنگی در شبکه به جهت پاسخگویی به نیاز مصرف کنندگان، تحقیق بودجه پیش از ۹۰ درصدی قطعات تجاری و مصرفی، تامین حدود ۹۰ درصدی قطعات مورد نیاز در تخصصی به کلیه، مدیریت تامین و توزیع حدود ۱۶۰۰۰ قسم قطعه، بهبود توزیع قطعات با توجه به تکمیل نشان داده و با کنترل این تغییرات، نسبت به افزایش خدماتی مورد نیاز نمایندگانی میزبان جهت پاسخگویی به نیاز مشتری، شبکه همکاری در بهبود کنترل قیمت خرید در جهت قیمت افزایش فروش مناسب و رفتی، بهبود آرایش بنده آسیایا با توجه به افزایش غریب نفوذ در بازار با استفاده از نفوذ قوت و مزیت‌های موجود اتخاذ استراتژی‌های رقابتی جهت حفظ و افزایش سهم بازار، تهیه بانک اطلاعاتی شبکه جهت ارتقای سهم بازار، مانگه‌کننده و عوامل، کنترل مستقر سفارش‌های جهت افزایش تمهیدات جهت تامین قطعات مورد نیو و توزیع و تحقیق قطعات های قیمت بنده در سطح کلیه تولید ایجدات کنترل‌های آنلاین و آفلاین، بازنگری کانالیزه و کنترلی و تهیه جهت به سمت تمرکز بر بررسی فیزیک قطعات در گسار داخلی، بازسازی رده‌های آموش و ارتقای، بهارستسسی و ارتقای، اتومبیل‌های کش کارخانه‌ای، حضور مشتریان، ارائه گزارش‌های کلیدی در راستای ارائه بازخوردهای کلیدی به خودروسازان ارائه حاصله تحقیق شاخص‌های کیفی و هزینه‌ای خودروسازان، ارائه مانگه گزارش‌های بودجه‌ای و هزینه‌های کلیه به خودروسازان، تهیه و تعین دستورالعمل شاخصی قطعات زیادهای ثابتی شرکت‌های سازه گستر و مگاپون، سه روز آوری مستندات زلفحصی معیارات در قالب استاندارد سایپادک، ارزیابی جامع تولید کیفیت خدمات

نشیه خدمات پس از فروش برای حدود ۱۰۰ نماینده این اجزای فرایند کارپرایس‌ون برای افره‌های تازه‌وارد، تعمیم گسترده‌های مرکزی و مدیریت آموش، انجام پروژه بررسی کیفی ۱۳ قطعه تیراژ شرکت سائزگستر و تعین تکلیف و استخراج ترم مصرف قرار گیر در شبکه خدمات پس از فروش برای اولین بار از جمله مهمترین اقدامات انجام شده در این مدیریت در سال ۹۲ می‌باشد که با کیفیت خدمات و قطعات مصرفی در نمایندگی‌ها می‌باشد.

تجاری سایت kcompass، حضور در ۱۳ نمایندگ این القانی، نگان خوب (SALES SERVICE RATE) ۲۲ درصد شرح عملکرد مرکزی و مدیریت آموش، انجام پروژه عموزت موزن رقابتی در مقایسه با سایر شرکت‌های خدمات پس از فروش و حضور و مانگه‌کننده با بازارهای داخلی و خارج، حضور و مانگه‌کننده با بازارهای جدید از جمله آلمان، اتریش، آلمان، سوئیس، یو.کی. و دیگر مستندواری‌های این مدیریت در سال ۹۲ می‌باشد که با هنمت ساختن حقان گردیده است.



مدیریت کنترل و کیفیت قطعات و خدمات

در سال ۹۲ با اصلاح شاخص های کیفی توسط شرکت خودروسازان و تعین اهداف بودجه‌ای و ملای، شرکت سایپادک اقدام به پیاده‌سازی مکانیزم‌های جهت مدیریت هزینه‌های نمود و تحقیق شاخص‌های قیمت بنده در سطح کلیه تولید ایجدات کنترل‌های آنلاین و آفلاین، بازنگری کانالیزه و کنترلی و تهیه جهت به سمت تمرکز بر بررسی فیزیک قطعات در گسار داخلی، بازسازی رده‌های آموش و ارتقای، بهارستسسی و ارتقای، اتومبیل‌های کش کارخانه‌ای، حضور مشتریان، ارائه گزارش‌های کلیدی در راستای ارائه بازخوردهای کلیدی به خودروسازان ارائه حاصله تحقیق شاخص‌های کیفی و هزینه‌ای خودروسازان، ارائه مانگه گزارش‌های بودجه‌ای و هزینه‌های کلیه به خودروسازان، تهیه و تعین دستورالعمل شاخصی قطعات زیادهای ثابتی شرکت‌های سازه گستر و مگاپون، سه روز آوری مستندات زلفحصی معیارات در قالب استاندارد سایپادک، ارزیابی جامع تولید کیفیت خدمات



مهندسی طراحی و خدمات



مهندسی طراحی و مهندسی خدمات از حوزه توسعه محصول هدف مدیریت و انتقال دانشی از شرکت‌های خودروساز به مجامع شرکت سایپادک و شبکه گسترده نمایندگی‌های مجاز در جهت ایجاد سبتر مناسب از لحاظ خدمات پس از فروش به محصولات تولیدی گروه خودروسازی سایپا و کسب رضایت مشتریان، برنامه‌ها و فعالیت‌های توسعه محصول را به شرح زیر پیگیری نمود که در برخی موارد با توجه به عرضه محصول در بازار داخل به نام رسیده است. اهم فعالیت‌های صورت گرفته در این حوزه عبارتند از: تحقق محصولات جدید مانند تیا X100 و X100 پرو ۱.۷، ساسا ۱۸۱ تا ۲.۰ تیا، کوکام سوز، ساسا ۲۳۲ تیا (جدید)، پانچرو جدید، گروه خودروسازی ساسا (ESP) (گیگاس AMT خودروهی تولیدی تیا X100) و پانچر S300، کوپوس، ریج و ساندرو. تیم مستندات مهندسی بازرگانی داخلی و سازمانی، در روزیوری پورتال مهندسی به منظور انتقال دانش فنی به شبکه خدمات پس از فروش، ترجمه مستندات خودروهایی بازرگانی و بازرگانی شامل مستندات فنی فعالیت‌ها، تهیه و تست نمودن بیان فعالیت‌ها در یکی خودروهایی گروه جهت تأمین خدمات در یکای

مطلوب، تحقق محصولات آیرن کراسی و بیستون هندساز دهنده خودروهایی گروه X100 و برسیسی و سوزو تاییدیه‌های مربوط به حدود ۸۵ قطعه آیرن کراس خودروهایی گروه X100 تیا، تندر ۹۰- و از جمله دیگر اقدام انجام شده در این مدیریت می‌باشد.

در زمینه مهندسی خدمات نیز که در پروژه‌های بخش‌های مهندسی قطعات زمان استاندارد تعمیرات اوراق خصوص، تجهیزات تعمیرگاهی، دستگهای عبی چاپ و طراحی و ساخت می‌باشد، زیر ساخت‌های بنا شده در هر یک از این بخش‌ها توسعه شبکه نمایندگی‌ها و واحد‌های تأمین، کارگاهی، آیرن و آموزش مورد استفاده قرار می‌گیرد تا با پیگیری از آیرن تیانو سطح کیفی و کمی خدمات ارائه شده، به مشتریان را به نحو دانش‌بنیان ارتقا بخشد. اهم فعالیت‌های صورت گرفته در سال گذشته در این حوزه عبارتند از: تهیه فته و اطلاعات فنی اوراق خصوصی گروه تولید و وساخت آیرن جهت رفع نیاز شبکه، تهیه استاندارد تعمیرات بنده (اسکازو و فانتاسی)، نظارت بر خرید اسوز و تجهیزات تعمیرگاهی مورد نیاز مدیریت‌های سازمان، کنترل نمونه‌های اولیه اوراق خصوصی طرف قرارداد با پیمانکاران سازنده، تهیه نقشه قطعات برش خورده جهت افزایش میزان از لحاظ

محدیثت بازرگانی مملعت قواک محرکه



از ابتدای سال ۱۳۷۲ طبق ساختار سازمانی جدید شرکت، مدیریت بازرگانی قواک محرکه که مسئولیت بازرگانی، تأمین و فروش قطعات موتور، گیرکسی، اسکل، روکش‌ها و اوراق مخصوص‌ها را بر عهده دارد شامل سه اداره بازرگانی و بازرگانی فروش، تأمین گروه و تأمین غیر گروه با همکاری حوزه قیمت‌گذاری فعالیت‌های بازرگانی را پیش می‌برد.

از مهمترین اقدامات صورت گرفته در این مدیریت می‌توان به تحقق ۱۰۱ درصدی برنامه فروش در سال ۷۲ و ۲۲۷ میلیارد تومان فروش ریالی استاندارد کرد تحقق سود عملیاتی بیش از برنامه سود، تحقق ۲۰۰ میلیارد تومان فروش ریالی قطعات قواک محرکه تحقق ۲۷ میلیارد تومان فروش ریالی قطعات روکش، ۷۸ درصدی تأمین مادی به میزان ۸ میلیون قطعه، تحقق ۷۸ درصدی تأمین به میزان ۱۲۰ میلیارد تومان و تأمین ۸۵ درصدی قطعات تخصصی به تعدادی از دیگر اقدامات مهم و مؤثر این مدیریت در سال ۷۲ می‌باشد.

محیط فعالیت‌های این به صورت ویژه در این مدیریت به منظور تحقق اهداف از پیش تعیین شده انجام می‌دهد. است. برگزاری جلسات هفتاد و پنج ساعت ماهانه جهت بررسی و تأمین - بازرگانی و بازرگانی جهت مملعت قواک محرکه در حوزه خودروها از تجهیزات، سونچینگ زمان استاندارد تمام خودروها از اوراق خصوص، جمع‌چشم تعمیرگاهی، زمان‌گذاری خودروها برای خودروهایی تندر ۹۰ و آمیباد و برگزاری دوره‌های آموزشی TM برای نمایندگان داخل و خارج کشور، به صورت مجازی و حضوری.

در زمینه مهندسی قطعات نیز اقدامات مختلفی همچون تهیه سارنت کاتالوگ برای خودروهایی جدید به روزرسانی پارت کاتالوگ برای خودروهایی قدیمی بر اساس تغییرات مهندسی قطعات تهیه و به روز رسانی نرم اوراق خصوصی عیب‌های دستگهای تولید شده به منظور ارائه خدمات به خودروهایی پانچر، X100 تیا و آمیباد تهیه و به روز رسانی اوراق‌های عیب‌ها دستگهای تولید شده به منظور ارائه خدمات به خودروهایی مگان و تندر ۹۰ و تهیه و به روز رسانی دستگهای هیجاسی به دستورالعمل ارائه شده است. خودروهایی گروه نیسان انجام شده است.

مملعت جهت سیاست‌گذاری امور بازرگانی، برگزاری جلسات پیگیری از تأمین خارج در مسامح جهت مدیریت برنامه‌ریزی امور تأمین خارج، برگزاری جلسات هم اندیشی با برگزارندگان شبکه فروش جهت افزایش فروش، ایجاد طرح‌های فروش نقدی جهت افزایش چلت نقدی، ایجاد فعالیت‌های تخصصی روکش جهت تخصص شدن شبکه فروش، پیوند سیستم‌های نرم‌افزاری فروش اینترنتی، انجام برنامه‌های افزایش در فروش جهت قطعات کم فروش، استوار استراتژی‌های خود در بازار جهت قطعات تجاری، کسب سهم بازار برخی از رفا در قطعات تجاری بر مبنای برنامه‌های فروش برنامه‌های کنترل قیمت جهت اقدام استراتژیک، ایجاد آذ سمارش از شبکه فرایع از بررسی موجودی، ایجاد امکان امکان فروش در خواسته‌های تأمین شده توسعه نمایندگان، افزایش مبلغ دستمزد تجاری، افزایش تأمین و فروش بردهای مختلف در حوزه قطعات تجاری، افزایش فروش اقدام روکش از طریق انجام مریوس‌های نوآوری، افزایش اقدام کم مصرف از طریق فروش سیدی به عوامل فروش، اعزام تحقیقات مراد بر گردید جهت افزایش فروش، جهت تحقیقات درقانی از تأمین کنندگان از ابتدای سال تاکنون به مبلغ یک میلیارد ۳۲۰ میلیون تومان، حضور بر رنگ در نمایشگاه‌های داخلی و خرد و قطعات به منظور منبع یابی تأمین کنندگان جدید، انجام مذاکره با تأمین کنندگان از هدف بیرون مملعت سبستندی قطعات در میا توسعه سود خالص کنندگان به منظور کاهش هزینه و سرعت در عملیات فروش قطعات و کاهش خواب سرمایه شرکت.





مدیریت امور مشتریان

مدیریت برنامه‌ریزی و ارسال قطعات

مجموعه مدیریت برنامه‌ریزی و ارسال قطعات به عنوان یک مجموعه جاسی در نگهداری و ارسال قطعات به سراسر کشور، در سال ۹۲ با همت کارکنان توانست زمان توزیع قطعات به شبکه کشور را کاهش دهد با اجرای موفق برنامه مثبت این فعالیت به روی کارکنان توزیع قطعات به شبکه و همچنین مدیریت هزینه‌های حمل و اتعای سال جاری برنامه‌ریزی توزیع پار به استانهای کشور مورد بازنگری مجدد قرار گرفته و این برنامه با در نظر گرفتن حجم خرید استانها در سال ۹۲ توسعه یافت. روند استانی زمان توزیع قطعات به شبکه توسط ابار، روز در سال ۸۰ حدود ۲۱۵ روز در سال ۹۱ و حدود ۲۲۷ روز در سال ۹۲ می‌باشد.

یکی دیگر از اقدامات مهم این مدیریت در سال ۹۲ افزایش بهره‌وری نیروی انسانی است. با توجه به افزایش سالانه حجم خروجی ابار مرکزی و روند نزولی تعداد کارکنان این مدیریت در چند سال اخیر، در سال ۹۲ نیز به نسبت سال قبل از آن به طور متوسط تعداد ۱۵ نفر کاهش در ابار کارکنان این مدیریت مشاهده می‌گردد این در حالی است که حدود ۱۶ درصد افزایش سرانه خروجی قطعات ابار در سال ۹۲ به نسبت سال قبل از آن محقق شده است.

استفاده هوشمندانه از فناوریهای دیگر این مدیریت در سال ۹۲ می‌باشد. روند افزایش موجودی ابار در نیمه دوم سال ۹۲ افزایش ۳۳ درصدی نامشخص تراکم فرمولین من به نسبت ابتدای سال ۹۲ موجب گردید تا تغییراتی در الگوهای چینماند و استفاده حداکثری از فضای موجود صورت گیرد. بهبود مستمر و شتاب استقرار قطعات در ابار و همچنین کاهش عرضه قطعات و به دستور کار همکاران این مدیریت قرار گرفت و در طول سال اجرا گردید.

کاهش هزینه صرف به‌عنوان تاثیر قابل‌توجه دیگری است که می‌توان به آن اشاره کرد. با توجه به تأکید مدیریت

مجموعه مدیریت برنامه‌ریزی و ارسال قطعات به عنوان یک مجموعه جاسی در نگهداری و ارسال قطعات به سراسر کشور، در سال ۹۲ با همت کارکنان توانست زمان توزیع قطعات به شبکه کشور را کاهش دهد با اجرای موفق برنامه مثبت این فعالیت به روی کارکنان توزیع قطعات به شبکه و همچنین مدیریت هزینه‌های حمل و اتعای سال جاری برنامه‌ریزی توزیع پار به استانهای کشور مورد بازنگری مجدد قرار گرفته و این برنامه با در نظر گرفتن حجم خرید استانها در سال ۹۲ توسعه یافت. روند استانی زمان توزیع قطعات به شبکه توسط ابار، روز در سال ۸۰ حدود ۲۱۵ روز در سال ۹۱ و حدود ۲۲۷ روز در سال ۹۲ می‌باشد.

یکی دیگر از اقدامات مهم این مدیریت در سال ۹۲ افزایش بهره‌وری نیروی انسانی است. با توجه به افزایش سالانه حجم خروجی ابار مرکزی و روند نزولی تعداد کارکنان این مدیریت در چند سال اخیر، در سال ۹۲ نیز به نسبت سال قبل از آن به طور متوسط تعداد ۱۵ نفر کاهش در ابار کارکنان این مدیریت مشاهده می‌گردد این در حالی است که حدود ۱۶ درصد افزایش سرانه خروجی قطعات ابار در سال ۹۲ به نسبت سال قبل از آن محقق شده است.

استفاده هوشمندانه از فناوریهای دیگر این مدیریت در سال ۹۲ می‌باشد. روند افزایش موجودی ابار در نیمه دوم سال ۹۲ افزایش ۳۳ درصدی نامشخص تراکم فرمولین من به نسبت ابتدای سال ۹۲ موجب گردید تا تغییراتی در الگوهای چینماند و استفاده حداکثری از فضای موجود صورت گیرد. بهبود مستمر و شتاب استقرار قطعات در ابار و همچنین کاهش عرضه قطعات و به دستور کار همکاران این مدیریت قرار گرفت و در طول سال اجرا گردید.

کاهش هزینه صرف به‌عنوان تاثیر قابل‌توجه دیگری است که می‌توان به آن اشاره کرد. با توجه به تأکید مدیریت



به توجه به سیاست‌های گروه خودروسازی سایپا در خصوص ارتقاء سطح رضایت مشتریان و پایداری سیستم مدیریت ارتباط با مشتری به صورت یکپارچه در کلیه شرکتهای عضو گروه خودروسازی سایپا در سال ۱۳۹۱ پیشبرد پروژه مذکور در دستور کار قرار گرفت. استفاده از پیشرفته‌ترین تکنولوژی‌های ارتباطی و رایج‌های ارتباطی متعدد نظیر درگاه اینترنتی، پیامک، نامه، اطلاع‌رسانی به همراه بهره‌وری از سرویس‌های آنلاین از پیشروترین و مجهزترین مزایای ارتباطی کشور قرار داده است. در سال ۱۳۹۲ موفق گردید ۳۰۰ هزار تماس ورودی و همچنین ایجاد فرآیندهای یکپارچه رسیدگی به درخواستهای مشتریان در کلیه شرکتهای گروه با بهره‌گیری از ابزارهای یکپارچه رسیدگی به شکایات با امت‌گردید که عدد میانگین زمان رسیدگی با کاهش بیش از ۵۰ درصد نسبت به استاندارد صنعت خودروسازی در حدود ۲۳۸ تقطیل یاد که رکورد جهانی در پاسخگویی و کسب رضایت مشتری در سطح گروه خودروسازی سایپا و صنعت خودروسازی بوده است.

مدیریت برنامه‌ریزی و ارسال قطعات به عنوان یک مجموعه جاسی در نگهداری و ارسال قطعات به سراسر کشور، در سال ۹۲ با همت کارکنان توانست زمان توزیع قطعات به شبکه کشور را کاهش دهد با اجرای موفق برنامه مثبت این فعالیت به روی کارکنان توزیع قطعات به شبکه و همچنین مدیریت هزینه‌های حمل و اتعای سال جاری برنامه‌ریزی توزیع پار به استانهای کشور مورد بازنگری مجدد قرار گرفته و این برنامه با در نظر گرفتن حجم خرید استانها در سال ۹۲ توسعه یافت. روند استانی زمان توزیع قطعات به شبکه توسط ابار، روز در سال ۸۰ حدود ۲۱۵ روز در سال ۹۱ و حدود ۲۲۷ روز در سال ۹۲ می‌باشد.

یکی دیگر از اقدامات مهم این مدیریت در سال ۹۲ افزایش بهره‌وری نیروی انسانی است. با توجه به افزایش سالانه حجم خروجی ابار مرکزی و روند نزولی تعداد کارکنان این مدیریت در چند سال اخیر، در سال ۹۲ نیز به نسبت سال قبل از آن به طور متوسط تعداد ۱۵ نفر کاهش در ابار کارکنان این مدیریت مشاهده می‌گردد این در حالی است که حدود ۱۶ درصد افزایش سرانه خروجی قطعات ابار در سال ۹۲ به نسبت سال قبل از آن محقق شده است.

استفاده هوشمندانه از فناوریهای دیگر این مدیریت در سال ۹۲ می‌باشد. روند افزایش موجودی ابار در نیمه دوم سال ۹۲ افزایش ۳۳ درصدی نامشخص تراکم فرمولین من به نسبت ابتدای سال ۹۲ موجب گردید تا تغییراتی در الگوهای چینماند و استفاده حداکثری از فضای موجود صورت گیرد. بهبود مستمر و شتاب استقرار قطعات در ابار و همچنین کاهش عرضه قطعات و به دستور کار همکاران این مدیریت قرار گرفت و در طول سال اجرا گردید.

کاهش هزینه صرف به‌عنوان تاثیر قابل‌توجه دیگری است که می‌توان به آن اشاره کرد. با توجه به تأکید مدیریت



مدیریت تعمیرگاههای مرکزی



تعمیرگاههای مرکزی سایپادک به واسطه ارائه مستقیم با مشتریان گروه خودروسازی و رعایت استانداردهای مدیریت کیفیت ISO 14001 و الزامات قانونی سازمان حفاظت از محیط زیست به طور مثال بازرگاری تجهیزات نوین مکانیکی و قطعاتی (مانند اتق رنگ استاندارد، اتق استرزیس و...) و ایجاد تصفیه خانه صنعتی در تعمیرگاههای ۱، ۲، ۳ بهره گیری از نیروی انسانی مجرب و متخصص، تلاش در جهت ایجاد محیطی امن با حفظ کثیفه مواد ایمنی ششایی کارکنان با بهره گیری از بهترین این دستاوردها تحت سواد عملیاتی برای اولین بار در سطح ایران دستاوردهای مدیریت کیفیت مرکزی است. شفاف سازی مراکز درآمد و هزینه و دستیابی به وضعیت مطلوب در تحقق شاخصهای سازمانی از دیگر اقدامات مهم و موثر در تعمیرگاههای مرکزی در سال ۹۲ می باشد.

بناگسری استانداردهای نوین مدیریت کیفیت نظیر پیاده سازی الزامات عملی سازمانی و ارائه خدمات تعمیرگاهی با جاری سازی استانداردهای مدیریت کیفیت ISO 9001:2008 - ISO 14001:2004 تلاشی در جهت



مدیریت حوزه مدیریت



شرکت سایپادک توجه به این نکته را همواره مد نظر قرار می دهد که "کامی راهی است بی پایان". در این راستا اداره عملی و میزی سازمان برنامه ریزی جهت حرکت مستحضر در مسیر عملی حد از سال ۱۳۸۸ که سازمان موفق به دریافت تقدیرنامه ۴ ستاره در پروژه ملی عملی گردید را در دستور کار خود قرار داد. در سال ۱۳۹۲ اقدامات هماهنگه سازمان برای حضور شایسته سایپادک در جایزه ملی تعلیم در دستور کار قرار گرفت و این شرکت با تلاش همه کارکنان در کلیه سطوح موفق به دریافت تندیس بلورین جایزه عالی سازمانی گردید. در زمینه توسعه سیستمهای مدیریتی و به منظور افزایش سطح کارایی و اثر بخشی و رعایت مشتریان شرکت سایپادک در تیر ماه ۹۲ توسط موزین شرکت معتر TÜV NORD مورد میزی قرار گرفت و موفق به تمدید گواهینامه ISO 9001:2008 گردید همچنین گواهینامه های ISO 10002:2004 و ISO 10015:2005 در در تیر ماه سال گذشته طی میزی شرکت گوهی هدته تمدید گردید. در سال ۹۲ پیش ازین از سیستم خدمات پس از فروش شرکت سایپادک با همکاری ازینان شرکت بازمی کیفیت و استاندارد ازینان در دستور کار قرار گرفت و در اولمط پاییز به اجرا درآمد و با انجام اقدامات اصلاحی، ازینان در استفاده ۱۳۹۲ انجام شد. در بخش نظام مشارکت نیز با بازنگری جزئی سازمانی، نظام پیشنهادها از مدیریت توسعه منابع انسانی به حوزه مدیریت عامل انتقال یافت و پیش نویس دستورالعمل پیشنهادها مورد بازنگری قرار گرفت. این مدیریت برای سال ۱۳۹۲ برنامه های توسعه جدید تعریف نموده است که از آن جمله می توان به برنامه مدیریت دانش، ثبت اختراع همکاریان و توسعه فرهنگ مدیریت مشارکتی اشاره نمود.



مدیریت تامین خارج



سأ و بهبود افزایش ۵۰ درصدی برنامه فروش در سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱ و با لقی و آن در نسوی دیگر اصقل محدودیت های جدید در تجارت بین الملل که از ملامت ابتدایی سال به طور مشخص صورت نمود از نشانه گرفت. سود - تلاش کردید تا تا تا تکلیف با خرید جسم، از تمامی اوزارها برای مقابله با محدودیت ها و تبدیل پهندها به فرصت استفاده کردید.

انتقاد تغییر مناسب در این راستا به تائین بیش از ۱۲۰۰ میلیارد دلار قسط در سال ۱۳۹۲ متجر گردید. علاوه بر این، به موارد زیر می توان به عنوان برجسته ترین اقدامات موثر صورت گرفته توسط مدیریت تأمین خارجی در مسیر تحقق اهداف عملی سازمان در حوزه بازرگانی فعالیت اشاره نمود. توسعه برند مشترک در تأمین سلفزات تجاری به منظور بهبود و تقویت روابط با تأمین کنندگان برتر، کاهش هزینه های تمام شده با توسعه راهکارهای مبتنی بر محل سازده توسعه هندسه محصولی در هر دو حوزه تمام تجاری و خدماتی به منظور تأمین نیازهای شبکه با توجه به قطع عرضه قسط توسط شرکت های ماز و مادگره و جلب اعتماد و توفیق طرف های تجاری به اتخاذ روش های پیچیده در پرداختها با هدف حداقل هزینه عملیاتی مالی در خریدها.





مدیریت اقتصادی

مدیریت اقتصادی در بافته بهوش و حرفه‌آزمایی و تخصص‌های مالی و اقتصادی و همچنین بودجه‌ریزی و کنترل امور مجتمع را بر عهده دارد. هدف گزارش‌ها و تحلیل‌های مالی اقتصادی اقدامات و مخدوهای زیاده‌آمیز انجام شده است که از بهترین آنها می‌شود به منظور هزینه برآوردن و رسیدن مؤلفه‌های هزینه‌ای سازمان و اجرای نوبت مدیریت هزینه و نیز تهیه و تنظیم مستندات عملیاتی آن ارائه کرد. همچنین برآمده‌های نظام زاین مالیاتی-تعمیرات‌های موزکی و ارائه راهکارهای مناسب اجرایی به منظور خروج از خشکی زاین و اصلاح ساختار و کنترلی مالی مرتبط جهت شفافیت در حسابداری گزارش‌های مالی و تقابلی و همچنین تحقق هدف مدیریت به منظور رسیدن به نقطه تسکین و سر و کاریه سود عملیاتی پایدار ارائه گزارش و رفع معادله‌های بودجه‌ای متعصب در چارچوب تعالی سازمان، تهیه گزارش و کنترل تحلیل گزارش موجودی‌های ابلر و شناسایی اقدام راکد و کسب گزارش و تصمیم‌گیری در خصوص فروش بارها و اکتاری آنها و کنترل و از بخشی گزارشهای مدیریت و پایش مسائل مالی-معدله‌های بودجه‌ریزی و گزارش و کنترل پهنای نام شده برمیآید و هدایت سازمان به صورت اجرایی کلی‌های تمام شده مطابق استاندارد

تابع حسابداری و نیز تحلیل اقتصادی مبره حقیق و استنادی و پایش‌های مطلوبه در خصوص درآمدی-مصرف درآمدی و هدایت مالی و موز سازمان و کنترل و پایش درآمدی و هدایت مالی و موز سازمان و کنترل و پایش تعمیرات‌های موزکی و ایرهاها دیگر اقدامات انجام شده در حوزه گزارش‌ها و تحلیل‌های اقتصادی می‌باشد. از دیگر بهترین اقدامات انجام شده در این زمینه می‌شود تهیه تهیه گزارش و کنترل تحلیلی ریستک تاریخی و اعتباری سازمان به منظور کسب ریستک عملکردی و هدیه شکه و نیز کنترل تخلفات انجام شده از نمایندگی‌ها و مالیتها و همچنین کنترل دوره وصول مطالبات از شنیکه و برنامه زمانی دوره مذکور به منظور سرعت بخشیدن به جریان نقدی و شرکت در وسط مطالبات سوابقی و معادله‌های سازمان و کنترل شناسایی‌های اقتصادی و معادله‌های سازمان و گزارش و پایش آن به منظور رفع نقاط ضعف و قدرت و نگاه‌بانر از ارتقاء اقتصادی و همچنین تهیه و فرستادهای برون سازمانی و اقدام اصلاحی مناسب در این خصوص ارائه کرد. از دیگر فعالیت‌های این مدیریت می‌شود تهیه گزارش بررسی عملکرد دشمن مالیاتی سال ۹۲ در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته و پیمان‌های صورت‌های مالی و گزارش بررسی عملیاتی و پایش مسائل مالی-معدله‌های بودجه‌ریزی و گزارش و کنترل پهنای نام شده برمیآید و هدایت سازمان به صورت اجرایی کلی‌های تمام شده مطابق استاندارد

مدیریت امور مالی

کنترل داخلی بررسی کنترل و تایید بودجه‌ریزی و هدایت سازمان و درآمدی-مصرف درآمدی و هدایت مالی و موز سازمان و کنترل و پایش تعمیرات‌های موزکی و ایرهاها دیگر اقدامات انجام شده در حوزه گزارش‌ها و تحلیل‌های اقتصادی می‌باشد. از دیگر بهترین اقدامات انجام شده در این زمینه می‌شود تهیه تهیه گزارش و کنترل تحلیلی ریستک تاریخی و اعتباری سازمان به منظور کسب ریستک عملکردی و هدیه شکه و نیز کنترل تخلفات انجام شده از نمایندگی‌ها و مالیتها و همچنین کنترل دوره وصول مطالبات از شنیکه و برنامه زمانی دوره مذکور به منظور سرعت بخشیدن به جریان نقدی و شرکت در وسط مطالبات سوابقی و معادله‌های سازمان و کنترل شناسایی‌های اقتصادی و معادله‌های سازمان و گزارش و پایش آن به منظور رفع نقاط ضعف و قدرت و نگاه‌بانر از ارتقاء اقتصادی و همچنین تهیه و فرستادهای برون سازمانی و اقدام اصلاحی مناسب در این خصوص ارائه کرد. از دیگر فعالیت‌های این مدیریت می‌شود تهیه گزارش بررسی عملیاتی و پایش مسائل مالی-معدله‌های بودجه‌ریزی و گزارش و کنترل پهنای نام شده برمیآید و هدایت سازمان به صورت اجرایی کلی‌های تمام شده مطابق استاندارد

مدیریت مطالبات و برنامه‌ریزی استراتژیک

مدیریت مطالبات و برنامه‌ریزی استراتژیک در سال ۹۲ اقدامات به موارد زیر اشاره کرد:

توسعه بودجه‌ریزی مدیریت برنامه‌ریزی استراتژیک در سازمان، توسعه، تکمیل و جهت‌یابی شناسایی برنامه‌های ۹۳ به همراه اولی‌های اقدامات بودجه‌آوردن جهت تهیه ۲۲ برنامه در ۵ سومات و ۴ مدیریت مستقل مالی و تدوین مکانیزم کنترل درجه پیوسته برنامه‌ها برای اولی‌ها در سازمان، همچنین و ارائه گزارش از اسن تحقیق برنامه‌های شرکت در سال ۹۱ حوزه‌های مختلف، بررسی ایرتخشی و کتابت برنامه‌های توسعه سال ۹۲ در جهت تحقق شناسایی کلان سازمان و هم راستا با استراتژی‌های تئوریک شده، ارائه برنامه‌های حوزه خدمات پس از فروش به بودروسال جهت جذب بودجه‌های مرتبط با قالب بلند مدت در داخل و خارج سازمان و انجام مجموعه اقدامات در خصوص توسعه بودجه در برنامه‌های کلیه حوزه‌های سازمان، ایجاد و بازنگری مکانیزم مدیریت بودجه‌های سازمان و طراحی مکانیزمهای کنترلی و توسعه مکانیزمهای گزارش‌گری مرتبط با بودجه‌های ماکرو، تدوین برنامه‌های بهبود شاخص‌های کلان که در شرایط بحرانی با اختصار درازمدت و هدف گذرشتن بویکنر، BSC، جهت‌یابی و ارائه راهکارها و پیشنهادها فرمودن و رفع مشکلات مست خودرو و قطع‌سازمان با متون ارائه راکدزیرت مدیریت رفتن شرایط برنامه بودجه در قالب گزارش به شرکت اصلی و هدیه و ترمیم و بازنگری اهداف اختصاصی در سطح کلان و معادله‌های اقتصادی و مالی و مدیریت این زمینه می‌باشد.

محیطی جهت رسیدن به اهداف استراتژیک سازمان به مدیر عامل، تهیه و ارسال گزارش به‌صرف مدیریت هزینه برای شرکت ایجاد، تهیه شناسنامه شاخص گزارش به‌صرف شرکت کلان و معادله‌های سازمان و بررسی تجویزات خودروسازی برای برز در دنیا به منظور کسب دانش و بازنگری اولی‌های برز داخل و خارج از کشور، هدایت بررسی شرکت GM و آلوداری در خصوص نگاه مشتریان بود و تهیه گزارش‌های تحلیلی مشخصی برای بررسی اولی‌های مشخصی و کسب و کار، برگزاری جلسات تحلیلی اقتصادی و اجتماعی کسب و کار در سطح مدیریت سازمان و تهیه و ارائه گزارش‌های تحلیلی مشخص کلان کسب و کار از سطح اقدامات تهیه این مدیریت در سال گذشته بود. است.

از زمینه‌های جدید کسب و کار و مطالعاتی نیز محدوده شتوبی از موضوعات مختلف سازمان و حوزه خدمات پس از فروش بود، خودروسازی مسابا بود بررسی قرار گرفت که برخی موضوعات پیگیری شده به این شرح می‌باشند: شرکت در تدوین مدل جدید کسب و کار و گروه مسابا با سایر حوزه خدمات پس از فروش و طراحی ساختار سازمان و هدایت پس از فروش گروه مسابا ساختار شرکت در تدوین طرح کسب و کار گسترده و برنامه‌ریزی اولی از بحث فعالیت تهیه گزارش بازار خودیبر بوده‌های سازمان و کسب و کار در سطح کلان و معادله‌های اقتصادی و مالی و مدیریت این زمینه می‌باشد.



مشتری‌مداری

آگهی می‌پذیرد

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

تعداد: ۲۰۰۰ نفر از مشتریان و پرسنل مجموعه‌های دولتی و خصوصی

محیریت توسعه منابع انسانی

استفاده، بست سازمانی و مدیریت محل خدمت همکاران و بنیاد آن و ارجاع به مدیریت آموزش لایحی گروه کارکنان سازمان و ایجاد عبارت لازم جهت برطرف نمودن مشکلات موجود، طرز امین برپوشه جدید رضایت طلبی، متناسب با وضعیت علمی سازمان با هدف شناختن صحیح، مقیاس قدرت و روشن‌تر از ایجاد مداخلت رضایت کارکنان از دیگر اقدامات انجام شده در این مدیریت در سال گذشته می‌باشد.

همچنین شا نوجه به تفسیر چارت‌های سازمان، کلیه استانداردهای آموزشی کارکنان به روز رسامی و اطلاعات در میسنجست آموزش ثبت گردید، بازسنجی آموزشی همکاران به تفکیک منابع و کارکنان بالاتر نیز انجام و به مدیریت آموزش ارسال گردید. برگزاری ۲۵ جلسه کمیته آموزش کارکنان با هدف منهدسی مجدد فرآیندهای آموزش کارکنان و مرتع نمودن چارتر جدید آموزش کارکنان و بررس فرآیندهای نوین آموزشی و آموزش های ایق بر اساس در جهت بهبود مستمر آموزش، برگزاری دوره مدیریت هزینه برای برکناری، سطک کمیته حفاظت ایمنی، بازسنجی ۲۲ قسم آموزش طبق برنامه توزیع فرآیندهای آموزشی و آموزشهای سازمانی به فرآیندهای آموزشی مناسجی از پیش واکش فراگیران بست به دورههای آموزشی پس از اتمام آنها تجزیه و تحلیل واکش فراگیران و ارسال راجع به مدیریت آموزش، ارسال فرآیندهای اجرایی تربیتی دورههای آموزشی، کلیه مدیریت‌های سازمان و مسجنج نتایج فرآیندهای آموزشی و پدشای، برگزاری دورههای ایمنی و پدشای کار، پشتیبانی دورههای مجازی ایمنی و پدشای کار،

به نمره تربیتی، دریافت ۲۵ گواهینامه آموزشی همکاران و بنیاد آن و ارجاع به مدیریت آموزش جهت ثبت در سوابق آموزشی، پذیرش ۱۷۶ کارپوش مناسجی و عملی ایمن، مدیریت‌های آموزشهای تخصصی انجام آموزش به در دانشگای، ۱۱۲ نظر از دیگر اقدامات انجام شده در این مدیریت در رسامی افزایش دانش کارکنان بوده است.

در امور دارای ثبت اقدامات مختلفی علاوه بر امور جاری انجام شد که از مهمترین آنها می‌توان به کنترل، ساماندهی و بازرسی بروندهای برشلی لمل و واگ انجام امور مربوط به اثار گزالی، بررسی شرایط اجزاء گروه به پرسنل در دو حرحه ۶ ماهه، برگزاری جلساتی کمیته مفادینی مشانلق، برگزاری جلسات تطبق وادها در حضور کلیه مسئولان و مدیریت‌های تطبق کلیه کارکنان با چارتر جدید سازمانی و صدور احکام کارگزینی جدید و طارز کلیه کارکنانهای سامت ایمنی سد از طبق چارتر جدید اثار گزالی

در سامت انجام شده از جمله اقداماتی هستند که در این مدیریت در حوضه سلامت و پدشای کارکنان همچون در حوضه رفاه و تربیت‌یابی به منظور افزایش رضایت شغلی کارکنان اقداماتی همچون پرداخت وام، پرداخت کمک‌هزینه وام‌سوز ارجاع ایق همکاران و ارجاع فرآیندهای مختلف گشایای عرفانلق و طول سال، پرداخت هزینه مسکنهای طبق ایمنی‌ها، پرداخت هزینه به دیش‌اسلو در مقاطع مختلف برگزاری بینامتنی‌های ایمنی در امور ایمنی و یکپوشی امور مربوط به همه شخصی تانگ و نذنه دورههای همکاران و همچنین برگزاری مسابقات ورزشی انجام شده است.

مدیریت توسعه منابع انسانی در سال ۹۶ از مسجوه مربوط به امور بیمه‌ای کارکنان، سازمان بیمه تامین اجتماعی و پروژه های شرکت بیمه مرکزی تهران در سامت بیمه تکمیلی و بیمه حوادث تهران و بیمه قرض‌دهی تامین اجتماعی و یکپوشی امور مربوط به همه تاانگ اقدامات انجام شده در این مدیریت در سال ۹۶ می‌باشد.

طراحی نظام جامع منابع انسانی، طراحی و رسامی پروتال جامع منابع انسانی و پشتیبانی، بازنکسری سامت رضامندی کارکنان، تشکیل هیئتهای کمیته منابع انسانی و پشتیبانی، برگزاری ۲۵ جلسه کارگروه منابع انسانی و پشتیبانی در مراکز عملیاتی سازمان، طراحی جلسات یکپوشی و تهیه گزارش‌های تمدن از مسجوه و پدشای از کارگروه جامع منابع انسانی و پشتیبانی و ایش آن، تحلیل برپوشه های HRD و جوشو سازمانی جهت کلیه مسجوه کارشناسی و بااکر در سطح سازمان، تهیه و پدشای و اصلاحات مسجوهی و به منظور رسامی امور و بهبود سازامه کارآمد به ملاقاتهای کارکنان با مدیر عامل و مسجوه منابع انسانی و پشتیبانی، بازنگری این همه و سامت منابع انسانی حوزه مسجوهی تهیه و تدوین استاندارد ملتن ملتن حوزه کارکنان در سال ۹۶، صدور در اقدامات تخصصی سامت انسانی گروه AODS از دیگر اقدامات انجام شده در مدیریت توسعه منابع انسانی و پشتیبانی می‌باشد.

ایند است با یکپوشی و تلاش مجدله همکاران عزیز در سال ۹۶ نیز نوبتیم روند توسعه کلیه کارکنان را افزایش دهیم و کارنامه قابل قبولی در این زمینه ثبت شود.



مدیریت توسعه منابع انسانی در سال ۹۶ اقدامات قابل توجهی انجام داد که امید، به یو در سامت ان اجراء در راه افزایش عملکرد و توسعه پاره‌وری اقدامات توسعه‌ای و مطالعاتی مختلفی انجام شد که از مهمترین آنها می‌توان به تکمیل برپوشه‌های چند وجهی و جو سازمانی صورت ظهوری توسعه کلیه کارکنان سازمان به منظور بررسی زیر ساختهای مطالعاتی در جهت اجرای فعالیت‌های اصلی حوزه منابع انسانی و همچنین تکمیل کمیته تعمیمات اثار گزالی، همچنین دستورالعمل انتخاب کارکنان نمونه مورد بازنگری قرار گرفت و پیش نویس دستورالعمل ارزیابی عملکرد کارکنان سازمان بر اساس مدیریت به شیای هدف (MBO) و ارزیابی ۳۰۰ درجه نمودن گردید.

از دیگر اقداماتی که در این اداره انجام شده می‌توان به تدوین پیش‌نویس اولیه دستورالعمل رضامندی کارکنان سازمان، متناسب مسجوه مدیریت‌ها و بست‌های سازمانی، هر مدیریت بر مبنای صف و ستاندر، بررسی میزان ارتباط بین رشته تحصیلی و بست سازمانی کارکنان مسجوه کارگزینی به بالا و نمودن شناسایی کلیه بست‌های مدیریت‌های سازمان در رسامی برنامه توسعه مسیر شغلی و پدشای کارکنان تعیین رضایت شغلی کارکنان شرکت سایپادک به عنوان یکس از مهمترین مترشهای ارتکار در رفتار سازمانی و سلامت جسمانی و رفاهی کارکنان، تحلیل وعارضه‌های رضایت شغلی به تفکیک مترشهای جمعی شناختی مانند جنسیت، سابقه کار، وضعیت



S300

محصولی متفاوت از شرکت سایپا

موتور: Mitsubishi 4A92 MIVEC 1.6L (1590cc) L4 16V
قدرت: 120 اسب بخار در دور 4000 در دقیقه
کشش: 151 نیوتن متر در دور 4000 در دقیقه
گیربکس: 4 سرشته خودکار
نمایش: جابجایی فرمان استریت
عقب: ترمز دیسک
حداکثر سرعت: 174 کیلومتر بر ساعت
مصرف سوخت: 4.7 لیتر
ظرفیت مخزن سوخت: 55 لیتر
استاندارد آلایندگی: یورو 4
ابعاد (طول/عرض/ارتفاع): 4365/1766/1485
فاصله بین دو محور جلو و عقب: 2700
وزن: 1225 کیلوگرم
ظرفیت صندوق بار: 207 لیتر





برای رسیدن به این موفقیت چه مسیری را طی کردید؟

بر اساس یک مصاحبه تخصصی و مستقیم با موفق مشتریان و مدیران با تجربه و با سابقه در زمینه خدمات پس از فروش و خدمات مشتریان، در این مقاله خواهیم دید که چگونه می‌توانید به موفقیت در این زمینه دست یابید.



چگونه می‌توانید به موفقیت در این زمینه دست یابید؟

در این مقاله خواهیم دید که چگونه می‌توانید به موفقیت در این زمینه دست یابید. در این مقاله خواهیم دید که چگونه می‌توانید به موفقیت در این زمینه دست یابید.

گفتگو با مدیران و کارکنان نمایندگی بازرگانی بیزنس، نتیجه ممتاز کشور در ارزیابی جامع سایپا:

رضایت مشتری شرط اساسی پیشرفت است

واقتی که به لیست نمایندگی‌های رتبه یک سایپا نگاه می‌کنید، نام نمایندگی شرکت بازرگانی بیزنس یا پیشترین امتیاز خودمبای می‌کنید. سید محمد هاشمیان به همراه سید کامران حسینی نائب مدیریت امور نمایندگی را بر عهده دار و به نوعی پی خود تقسیم کرده و موفقیت خود را به نسبت و سنگ زاری برای مشتریان و همکاران و مدیران کارکنان این نمایندگی بشمارید.

به ترتیب باید بگویم که نام نمایندگان را در بهترین رتبه لیست نمایندگی‌ها می‌توانید ببینید که این شرکت‌ها در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

جانگانه ممتی، مدیر توسعه محصول ممتی اینکه توانایی خود را در زمینه فروش و بازاریابی می‌داند. سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.



کارت تازنجی هم برای مشتری قطع دارد و هم برای نمایندگی

سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.



سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند. سید محمد هاشمیان و سید کامران حسینی در این زمینه موفق شده‌اند.

تیپا ۲

رویای جوانی

مشخصات موتور، بنزینی ۲ سیلندر خطی
حجم موتور، ۱۵۰۰ سی سی

سیستم سوخت رسانی، انژکتور

حداکثر قدرت، ۸۰ اسب بخار در 5300rpm

حداکثر گشتاور، ۱۶۶ نیوتن متر در 3600rpm

مصرف بن شهر، ۵/۷ لیتر

مصرف ترکیبی، ۷/۱ لیتر

ظرفیت باک، ۴۱ لیتر

نوع گیربکس، ۵ دنده دستی

نوع فرمان، هیدرولیک

سیستم ترمز جلو دیسکی، عقب کاسه ای ABS

سایز تار، R13 175/70

وزن کل، ۱۰۲۵





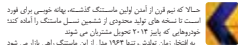
شورولت سابرین، خودروی محبوب بسیاری از افراد از مرده عالی تا مأموران باختری، شهستادمن مسانگرد مردهی خود را با زادی عالی، جدید و نسل نوزدهم خود جشن گرفته است. برای شروع این جشن، شورولت قیمتی معادل ۳۹ هزار دلار را برای مدل پایه سابرین ۲۰۱۵ تعیین کرده است.

طراحی نظاری خودرو آشنا بوده ولی تکاملی آن کاملاً به روز می باشد. همان گونه که از سابرین انتظار می رود، مدل ۲۰۱۵ آن طراحی سنتی بدنه روی چهارچوب دارد ولی چهارچوب آن کاملاً جدید و مشابه سولارنو ۲۰۱۴ می باشد. موتور آن ها نیز به همین ترتیب مشابه یکدیگر می باشد. موتور خودرو از نوع استاندارد ۸ سیلندر ۵۳ لیتری با زمانبندی متغیر سوپاپ، تزریق سوخت مستقیم و تکنولوژی غیرفعال سازی سیلندر می باشد. که به یک گیربکس شش دهنده اوماتیک متصل شده است. موتور جدید ۲۵۵ اسب بخار نیرو تولید می کند که در

مقایسه با مدل قبلی ۲۵ اسب بخار افزایش پیدا کرده است. مایکنگ مصرف سوخت خودرو نیز در مقایسه با مدل قبلی بهتر شده است. مصرف سوخت مدل دینامیکس عقب خودرو در شهر ۱۹۲۷ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر و در بزرگراه ۱۰۲۷ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر می باشد که هر دوی آن ها نسبت به مدل قبلی بهتر شده اند. مایکنگ مصرف مدل چهار چرخ محرک نیز در شهر بدون تیر در ۱۵۹۹ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر باقی مانده است. ولی مایکنگ مصرف آن در بزرگراه با کمترین کاهش به ۱۱۳۶ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر رسیده است.

هندسه داخلی کابین گذشته سابرین ۲۰۱۵ با سه مدل مختلف عرضه می شود: مدل پایه k.s، که قیمت ۳۹ هزار دلار، مدل متوسط LT که به قیمت ۵۲ هزار دلار و مدل قدرتمند LTZ که قیمتی برابر با ۳۲ هزار دلار دارد. مزج به سیستم کنترل سواری مستقل پایه ای، مانع سواری و هندینگ کنترل شده و نرم تر و رنگهای ۲۰۱۵ پنج می باشد. این خودرو امکانات و تجهیزات مانند چراغ های جلو از نوع زوین، چراغ های LED روشن در طول روز، چراغ های مه شکن، کمک پارک جلو، سنسورهای جلوی سرد و گرم شونده، قفل ترمز در ۲۷ جهت مختلف، بدنه های قابل تنظیم فرمان تشکوی برقی همراه با حفاظتی ای نظیر سنسورهای تاشو در ردیف سوم، سیستم صوتی Bose با ۱۰ اسپیکر و هندسه داخلی در تریک، تصاف و تقلا کور را نیز از آن نامید.

با پرداخت ۳۵ دلار امکان سفارش سیستم ناوبری در روی مدل LTZ و LTZ وجود دارد. این سنسور دیگری مانند مایکروف و سیستم صوتی سنسورهای عقب نیز قابل سفارش هستند. همچنین سیستم تمام چرخ محرک را در تمامی مدل های سابرین ۲۰۱۵ می توان با پرداخت مبلغ ۲۰۰۰ دلار سفارش داد. در صورت سفارش این سنسورهای بیشتر تلهایی خودروها نیز می تواند افزایش پیدا کند. ولی به یاد داشته باشید، این خودروها از آن نیستند!



حالا که تیم قرین از امن اولین ماستنگ گذشته، پناهه موسی برای آورد است تا نسخه های تولید محدودی از ششمین نسل ماستنگ را آماده کند. خودروهای که پاییز ۲۰۱۲ تحویل مشتریان می شوند به افتخار زمان تولیدش، تنها ۱۹۲۲ مدل از این ماستنگ راهی بازار می شود که همگی آنها یکج Performance Pack را بصورت استاندارد دارند. در انتخاب رنگ بدنه نیز مشتریان تنها دو رنگ دارند یا رنگ سفید (Wimbledon White) یا رنگ ابی (Kona Blue). سایر ویژگی های این مدل عبارتند از:

- * رنگهای ۱۹ لپچی با پره های V شکل.
- * تیره های سنساری P.Zero پیرلی.
- * کیت ترمز برمسو.
- * چرخ های سفید و مشکی کابین.

برای این مدل هم گیربکس ۶ سرهمه دستی و هم اوتومات قابل سفارش است اما این یکی که از گیربکس اوتومات استفاده کند، فورد دینامیکس لورن محدود Torren را بصورت استاندارد در اختیارشان قرار می دهد. در قسمت فنی تغییراتی دیده شده و همه این مدل ها با بیش از ۵ لیتری ۷۵ با قدرت ۳۲۰ اسب بخار و گشتاور ۵۲۸ نیوتن متر عرضه می شوند.

شورولت سابرین ۲۰۱۵

رونمایی از نسل دوازدهم

ماستنگ ۲۰۱۵ نسخه ۵۰ سالگی



... دست‌های
که آینه تلاش روزگارند، هرگز کتید

روز **کارگر** گرامی باد
www.nshr.org.ir

گارت نارنجی

گارتی بنده | سرویس های اداری | سرویس مکتب
امداد تکمیلی ۲۴/۷ | تعدید گارتی | خدمات در محل

کمیته ملی همکاران و نمایندگان کارکنان
۰۹۶۷۷۰
narenji.salpaadak.org



سایپا بیدگ

تولید سیمان در بافت استاندارد

نمادین بلورین جایزه علمی نقاشی سازمانی

فره جو به خدمات سیمان از فروش خود را

