

عناوین

اخبار

پارس از منظر همکاران

پارس از منظر نماینده ها

معرفی محصول سائز

تدوین: زینب حاجی خانی، فرخناز محمدی

طراحی و جانمایی قالب: حبیب کیان نیا



مجمع عمومی سالیانه شرکت کاشی پارس مرداد ۱۴۰۴

در این نشست، گزارش جامعی از عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال مالی گذشته ارائه شد و روند فعالیت‌های شرکت در بازار سرمایه (بورس اوراق بهادار) مورد تحلیل و بررسی قرار گرفت

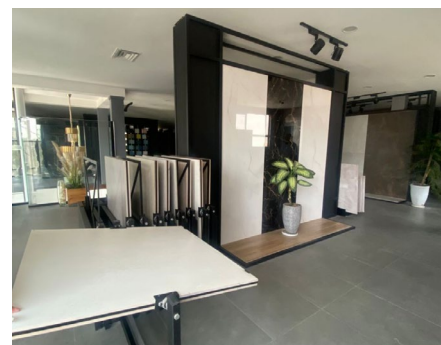
همچنین، موضوعاتی از جمله بررسی صورت‌های مالی، گزارش حسابرس و بازرس قانونی، تقسیم سود، انتخاب حسابرس و سایر موارد در دستور کار مجمع قرار داشت که پس از طرح و بررسی، تصمیمات لازم اتخاذ گردید



مجمع عمومی سالیانه شرکت کاشی پارس

بازدید تیم پشتیبانی و فروش از فروشگاه نماینده قم

در تاریخ ۶ مرداد ماه ۱۴۰۴ از فروشگاه جناب آقای خوش رفتار نماینده برند پارس شهر قم بازدید صورت گرفت



بازدید از فروشگاه نماینده قم



خانم اصغری - سرپرست خرید

« پارس از منظر همکاران

پرسش و پاسخ

۱. آیا فعالیت کنونی شما در سازمان با اهداف بلند مدت شما مطابقت دارد؟
بله واردات جهت تولید و ساخت کاشی و سرامیک و تلاش برای رفع چالش های که در حوزه واردات کالا وجود دارد.
۲. آیا همواره نکات جدیدی را یاد می گیرید؟ آیا فکر می کنید به آموزش بیش تری نیاز دارید؟
بله به دلیل وجود قوانین و مقررات که در بحث واردات وجود دارد به طبع باید به روز بود و نکات جدید را آموزش دید.
۳. در این سازمان، دوست دارید چه چیزهایی را از چه کسانی یاد بگیرید؟
از افراد موفق و مسئولیت پذیر که تماما تلاش خود را برای بهتر بودن سازمان به کار می گیرند.
۴. به نظر شما نقاط قوت و ضعف کارخانه چیست؟
نقاط ضعف گاهی بی نظمی و بی مسئولیتی بعضی افراد که باعث اختلال در کار میشود و نقاط قوت تولید محصولات با کیفیت و مرغوب جهت عرصه در کل کشور
۵. سوابق همکاری خود با شرکت کاشی پارس بفرمایید؟
مدت ۳ سال است که افتخار همکاری با شرکت پارس را دارم
۶. تاکنون از شما تقدیر و تشکر (لوح و جوایز و تشویق و ...) شده است؟
بله به عنوان کارمند نمونه سال ۱۴۰۳ تقدیر به عمل آمد.



آقای راستگو - مدیر خرید

« پارس از منظر همکاران

پرسش و پاسخ

۱. آیا فعالیت کنونی شما در سازمان با اهداف بلند مدت شما مطابقت دارد؟

بله، فعالیت کنونی من به عنوان مدیر خرید کاملاً با اهداف بلند مدت کارخانه مطابقت دارد. ما در تلاشیم تا با تأمین به موقع و با کیفیت مواد اولیه، هزینه‌ها را بهینه کرده و عملکرد کل کارخانه را بهبود بخشیم. این فعالیت‌ها به طور مستقیم به استراتژی‌های توسعه و رشد کارخانه کمک می‌کنند و باعث می‌شود که در بازار رقابتی ماندگار شویم.

۲. آیا همواره نکات جدیدی را یاد می‌گیرید؟ آیا فکر می‌کنید به آموزش بیشتری نیاز دارید؟ در چه زمینه‌هایی؟

بله، در دنیای کسب و کار و به ویژه در حوزه خرید، همیشه نکات جدیدی برای یادگیری وجود دارد. بازارها و تأمین‌کنندگان همیشه در حال تغییر هستند، بنابراین ضروری است که همواره با روندهای جدید و فناوری‌های نوین آشنا شوم. من معتقدم که یادگیری و به‌روزرسانی مهارت‌ها و اطلاعات می‌تواند به بهبود عملکرد من در این شغل کمک کند. به همین دلیل، همیشه به دنبال آموزش‌های بیشتر و فرصت‌های توسعه حرفه‌ای هستم تا بتوانم تصمیمات بهتری اتخاذ کنم و به کارآمدی و بهینه‌سازی فرآیندهای خرید کمک کنم.

۳. در این سازمان دوست دارید چه چیزهایی از چه کسانی یاد بگیرید؟

در این سازمان، دوست دارم از تیم‌های مختلف و افراد با تجربه در زمینه‌های مختلف یاد بگیرم. من همیشه باور دارم که یادگیری از دیگران و اشتراک‌گذاری تجربه‌ها می‌تواند به رشد سازمان کمک کند و در نهایت به بهبود عملکرد کل تیم منجر شود.

۴. به نظر شما نقاط ضعف و قوت کارخانه چیست؟

نقاط قوت:

کیفیت محصولات: یکی از بزرگ‌ترین نقاط قوت کارخانه است، تمرکز بر تولید محصولات با کیفیت بالا است. این امر نه تنها موجب رضایت مشتریان می‌شود بلکه به اعتبار برند کارخانه کمک می‌کند.
تجربه و تخصص کارکنان: تیم‌های متخصص و با تجربه در بخش‌های مختلف از جمله تولید، خرید، مالی، پشتیبانی و فروش، توانسته‌اند عملکرد مؤثری داشته باشند و فرایندها را به شکلی بهینه مدیریت کنند.

نقاط ضعف:

نوسانات بازار: تغییرات ناگهانی در قیمت مواد اولیه و تورم می‌تواند تأثیر منفی بر هزینه‌ها و سودآوری کارخانه داشته باشد. این مسئله می‌تواند چالش‌هایی را در فرایند برنامه‌ریزی خرید ایجاد کند.
ضعف در زنجیره تأمین: ممکن است در برخی موارد، تأخیرهای موجود در تأمین مواد اولیه یا مشکلات حمل و نقل موجب ایجاد وقفه در فرآیند تولید شود. این مشکل می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌ها یا کاهش کیفیت تحویل به مشتریان گردد.



آقای راستگو - مدیر خرید

« پارس از منظر همکاران

پرسش و پاسخ

۵. چه ارزش هایی را در فرهنگ شرکت خود در اولویت قرار می دهید و ترویج می کنید؟

در فرهنگ شرکت، چندین ارزش اساسی وجود دارند از جمله صداقت و شفافیت، کار تیمی و همکاری، تعهد به کیفیت، احترام به تنوع و انسجام این ارزش ها نه تنها برای بهبود فرآیندهای داخلی کارخانه مؤثرند بلکه باعث می شوند که روابط تجاری با تأمین کنندگان و مشتریان نیز قوی تر و پایدارتر شود

۶. سوابق همکاری خود با شرکت کاشی پارس را بگوئید؟

بنده از سال ۱۳۸۵ همکاری خود را با افتخار شروع نموده و امیدوارم اثری مثبت در دوره همکاری با این سازمان داشته باشم.

۷. اکنون از شما تقدیر و تشکر (لوح و جوایز و تشویق و.....) شده است؟

خیر



آقای اسدی - نماینده داخلی پارس

پارس از منظر نمایندگان

پرسش و پاسخ

۱. چرا شرکت کاشی پارس را به عنوان تولیدکننده انتخاب کرده اید؟

در ابتدای دریافت نمایندگی که بیش تر از یازده سال از این همکاری می گذرد کیفیت بالای محصولات پارسان یکی از اصلی ترین دلایل برای همکاری با این برند بود، در ادامه با پیشرفت روزافزون این برند علاقه ی مجموعه ی عمارت نو برای شناساندن این برند به بازار ساختمان بیش تر و ادامه دار شد

۲. به نظر شما نقاط قوت و نقاط ضعف کاشی پارس نسبت به سایر رقبا چیست؟ (کیفیت محصولات، تنوع سبد محصول و ...)

نقاط قوت:

- ۱) کیفیت بسیار بالای محصولات پارسان هست که از لحاظ عدم جذب آب بسیار محصول خوبی را عرضه می کند.
- ۲) تنوع در سایز از دیگر نقاط قوت کارخانه پارس می باشد که در دو سال اخیر این اتفاق افتاده است.
- ۳) طراحی از نقاط ضعف کاشی پارس بوده که در دو سال گذشته این نقطه ی ضعف برطرف شده و در صورت ریسک پذیری در طراحی های خاص قابلیت تبدیل شدن به نقطه قوت را هم دارد

نقاط ضعف:

- ۱) کیفیت پلاستیک های یو وی آبی رنگ که روی پالت ها کشیده می شوند نسبت به سالیان گذشته ضعیف تر شده است، در کل بعد از ورود سازه های جدید و پالت های آهنی به محصولات کارخانه که انصافا درست و حساب شده طراحی شدند، پالت های چوبی از قبیل ۶۰ در ۱۲۰ و ۳۰ در ۹۰ با حساسیت کم تری چیدمان می شوند که از مهم ترین موارد آنها می توان به ناگونی بودن پالت ها اشاره کرد، هر چند موضوع چندان مهمی نیست و اصل، کیفیت خود محصول است اما مشخص هست که با وسواس گذشته چیدمان پالت ها انجام نمی شود
- ۲) تعیین سازوکار پرداخت خسارت به نمایندگان محترم در پی خسارات وارده به بسته ها در پالت ها

۳. آیا از خدمات و تجهیزات کاشی پارس برای نمایندگی خود راضی هستید؟

خیر، با توجه به این که این نمایندگی انحصاری می باشد و صرفا تمام تمرکز مجموعه بر عرضه ی محصولات برند پارس می باشد انتظار تخصیص تجهیزات بسیار بالاتری را داریم، امیدواریم شرایط ویژه تری برای نمایندگان مخصوصا نمایندگان انحصاری در نظر گرفته شود



آقای اسدی - نماینده داخلی پارس

پارس از منظر نمایندگان

پرسش و پاسخ

۴. سوابق همکاری شما با شرکت کاشی پارس بفرمایید؟

از سال ۱۳۹۴ افتخار همکاری با این برند رو داشتیم که برای چندین سال تنها نماینده ی شرکت کاشی پارس در شهر قزوین بودیم، در ضمن این ادعا را داریم که در تمام این سالین تمام تمرکز برای فروش محصولات برند پارس بوده است و به صورت تخصصی محصولات شرکت پارس عرضه شده و می شود.

۵. آیا فعالیت و نمایندگی شما در شرکت کاشی پارس با اهداف بلند مدت شما هماهنگی دارد؟

بله، با توجه به روند رو به رشد کارخانه از لحاظ مختلف کاملاً همسو با اهداف مجموعه ی عمارت نو می باشد که افتتاح شوروم جدید با محوریت برند پارس در تابستان سال آینده نشانگر این هماهنگی می باشد.

۶. چه عواملی شما را به ارائه همکاری با مجموعه کاشی پارس پایبند می کند؟

قطعا بالاتر از هر صحبتی کیفیت محصولات کارخانه ی پارس اعم از مباحث فنی سرامیک و جدیداً طراحی های زیبا و سایزهای متنوع بزرگترین دلیل برای پایبندی به این همکاری می باشد، البته این پایبندی سابقه ای بیش از یک دهه را دارد.

۷. در جهت همکاری و همراهی بیشتر پیشنهادات خودتان را بفرمایید؟

با توجه به شرایط ویژه ی کشور و راکد بودن بازار مسکن تقاضای افزایش مدت اعتبار در پرداختی ها را داریم.



معرفی محصول ۱۰۰×۲۰۰



ROBI GRAY

Polish

Randome Face

Plt			Box			
KG/PLT	M2/PLT	BOX/PLT	KG/BOX	M2/BOX	PCS/BOX	Size
2100	80	40	51	2	1	100×200





YONA PEARL

MATT

Randome Face

Plt			Box			
KG/PLT	M2/PLT	BOX/PLT	KG/BOX	M2/BOX	PCS/BOX	Size
2100	81	40	51	2	1	100×200



LOKAS GRAY

MATT

Random Face

Plt			Box			
KG/PLT	M2/PLT	BOX/PLT	KG/BOX	M2/BOX	PCS/BOX	Size
1296	51.84	36	34-36	1.44	4	60×60

