

مصاحبه با شعبه اصفهان

۱ - لطفاً خودتان را معرفی و مختصری از سوابق خود در شرکت لیزینگ صنعت و معدن بیان کنید :

با سلام و عرض ادب ، اینجانب مهین قویدل متولد اصفهان می باشم . از سال ۱۳۶۹ به استخدام رسمی این شرکت درآمده ام و از سال ۱۳۹۵ تاکنون نیز با سمت سرپرست شعبه اصفهان مشغول به فعالیت می باشم .

۲ - خواهشمند است تاریخچه کلی از زمان و چگونگی تأسیس شعبه اصفهان بیان کنید :

حدود ۳۳ سال از افتتاح و زمان شروع فعالیت شعبه اصفهان لیزینگ صنعت و معدن می گذرد این شعبه در سال ۱۳۶۴ با نام شرکت پی خرید ایران تأسیس گردیده و در سال ۱۳۸۱ به نام شرکت لیزینگ صنعت و معدن تغییر یافت .

۳ - شعبه اصفهان به عنوان یکی از شعب موفق شرکت لیزینگ صنعت و معدن می باشد ، دلایل کسب این موفقیت و نقش نیروی انسانی را در آن بیان فرمائید :

نظر به اینکه استان اصفهان قطب صنعتی محسوب می شود و همچنین با توجه به زمینه فعالیت لیزینگ صنعت و معدن که بیشتر در بخش ارائه تسهیلات به کارخانجات و کارگاه های تولیدی و خودروهای سنگین تمرکز دارد ، نمایندگان این شعبه توانسته اند با مراجعه به شهرک های صنعتی استان و پرزنت کردن شرکت به موفقیت چشمگیری دست پیدا کنند همچنین از جمله دیگر دلایل کسب موفقیت شعبه پیگیری مستمر وصول مطالبات از طریق تماس تلفنی با مستاجرین و ضامنین ، ارسال اخطار کتبی ... و صدور حکم توقیف در بخش خودروهای سنگین با تعامل و همکاری پرسنل شعبه باعث گردیده شعبه به نتایج مطلوبتری دست یابد می توان گفت در حال حاضر لیزینگ صنعت و معدن به عنوان یکی از معتبرترین و معروفترین لیزینگ ها در استان اصفهان شناخته شده است . همانطور که مستحضرید نیروی انسانی از سرمایه های اصلی هر سازمانی است و یکی از تعیین کننده ترین عوامل در میان عوامل کسب موفقیت برای یک سازمان می باشد این شعبه نیز موفقیت های کسب شده خود را مدیون همکاری و همدلی همکاران و کار گروهی و برنامه ریزی در امور ، همزمان با تامین رضایتمندی و عمل به تعهدات و نحوه برخورد و عملکرد مناسب نیروی انسانی با مشتریان می باشد . به نظر می رسد شناسایی و استفاده بهینه از مهارت های هر یک از همکاران باعث بالا رفتن انگیزه کاری و ارتقا عملکردشان می شود .

۴ - وضعیت لیزینگ در ایران را بیان کنید :

صنعت لیزینگ در ایران با وجود قدمت بیش از ۴۰ سال همچنان دوران معرفی و رشد را طی می کند. بازار لیزینگ را می توان برحسب محصولات و مشتریان طبقه بندی کرد . براساس تجارب جهانی صنعت لیزینگ در چهار زمینه اقلام خرد ، کوچک ، متوسط و بزرگ فعال است . در کشورهای کمتر توسعه یافته ، تمرکز فعالیتهای لیزینگ معطوف به اقلام خرد ، کوچک و متوسط برای خانوارها و بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط است ، براساس آمار منتشره از سوی کانون شرکت های لیزینگ در سال ۹۵ حدود ۵۳٪ به عملیات لیزینگ خودرو سواری و ۱۳٪ به خودرو کار اختصاص یافته و ۳۴٪ از فعالیت لیزینگ ها به سایر اقلام به غیر از خودرو اختصاص داشته است . معرفی هر چه بیشتر و بهتر این صنعت برای صاحبان مشاغل و صنایع ، بالاخص مبتکران و کارآفرینان و همچنین مصرف کنندگان محصولات صنایع سنگین می تواند توان بالقوه این صنعت را بالفعل کند . مزایایی که در معرفی این صنعت می توان به آن اشاره کرد : سرعت فرآیند ارزیابی و ارائه تسهیلات است که بسیار سریعتر از بانک ها است و برای مصرف کنندگان رضایتمندی و ترجیحاتی را ایجاد کرده که می توان از آن بهره کافی برد .

۵ - استراتژی جنابعالی در بازاریابی چیست :

تحقیقات نشان می دهند که هزینه جذب مشتریان جدید ۵ برابر هزینه حفظ مشتریان کنونی است . شرکتهای دریافتند که از دست دادن یک مشتری به معنی از دست دادن کل جریان خریدهایی است که مشتری می توانسته در طول زندگی یا دوره زمانی که مشتری بوده است ، انجام دهد . نزدیکی اشباع بازارهای فعلی ، تشدید رقابت در حوزه های کاری جدید ، تغییر در سلیقه ها ، شرایط و نیازهای مشتریان ، شرکتهای لیزینگ را با چالش های متعددی در فعالیت های بازرگانی و صنعتی مواجه خواهد کرد . در این شرایط شرکتهایی که بتوانند از ابزار و امکانات در دسترس خود ، به ویژه ابزارهای تعبیه شده در حوزه بازاریابی استفاده کنند ، بستر مناسبی برای رویارویی با آینده متحول فراهم خواهند کرد .

۶ - برای کاهش مطالبات چه راهکارهایی به همکاران پیشنهاد می کنید :

در تمامی فعالیتهای اقتصادی وابسته به نظام پولی و بانکی در سراسر دنیا مشکل وجود مطالبات معوق قابل تامل می باشد . از جمله عواملی که در حال حاضر سبب افزایش مطالبات معوق می شود شرایط خاص حاکم بر اقتصاد ما می باشد که باعث ایجاد رکود اقتصادی ، درآمد افراد و به تبع آن قدرت خرید افراد می باشد ، به نظر اینجانب یکی از مهمترین راهکارها جهت کاهش مطالبات معوق به کارگیری روشهای مناسب و بهینه در اعتبارسنجی مشتریان و طرح ، اخذ وثائق و احراز مشتری و ضامنین می باشد همچنین در مراحل بعد از انعقاد قرارداد، پیگیری مستمر پرونده مستاجرینی که بیش از یک قسط معوق دارند می تواند از جمله مواردی باشد که جهت کاهش وصول مطالبات قابل اجرا می باشد

۷ - تعامل شما با دفتر مرکزی چگونه است و چه انتظاراتی از ستاد دارید :

ارتباط بسیار صمیمانه بوده و مدیران دفتر مرکزی در کمال همکاری و تواضع پاسخگوی امور مشترک انجام گرفته با شعبه می باشند ، در مقابل شعبه نیز تمام تلاش خود را برای اجرایی کردن آئین نامه ها و ابلاغ های ارسالی از دفتر مرکزی بکار می گیرد . با علم به اینکه دستیابی به اهداف عالی سازمان در گرو تعامل سازنده دفتر مرکزی با شعب می باشد .

۸ - هرگونه نقطه نظر و یا پیشنهاداتی برای بهبود وضعیت شرکت و شعب دارید بیان نمایید :

تشکیل جلسات پرسش و پاسخ و دریافت نظرات و پیشنهادات همکاران در زمینه فعالیت هایشان و بازخورد ایشان در مواجهه با مستاجران بدحساب ، اخذ اقساط معوق آنها و به کارگیری بهترین راهکار پیشنهادی می تواند در بهبود وضعیت شرکت و شعبه مفید واقع شود. همچنین آموزش شعب در زمینه های مختلف از جمله لیزینگ عمومی ، بازاریابی و غیره ، تعامل و همکاری تنگاتنگ شعب و دفتر مرکزی جهت پیشبرد اهداف شرکت، ارزیابی عملکرد پرسنل و استفاده از مشوق های انگیزشی برای مشارکت در فعالیت های شرکت و کسب نتایج مطلوب تر می تواند در این زمینه نتایج مطلوبی را در پی داشته باشد.

۹ - سخن آخر :

خاطر نشان می کنم ایجاد و حفظ انگیزه در کارکنان مبنای فعالیت موفقیت آمیز آنها در امور محوله می باشد و لازم می دانم از مدیران و همکاران محترمی که در واحدهای مختلف ستاد ما را در ارائه خدمات بهتر به مشتریان و تحقق اهداف شعبه یاری نموده اند ، کمال تشکر را داشته باشم .