

BRAKE PAD SHABANI

REZA PEYMAN POUYA

گروه تخصصی مدیران طلایی
پل ارتباطی: ۰۵۱-۳۷۰۰۹۹۱۱
GOLDEN MANAGERS

بستری مناسب برای معرفی برندها
و واحدهای ممتاز و طرح دیدگاه های
کارآفرینان موفق و مدیران طلایی

مدیران طلایی

رپرتاژ
REPORTAGE

لطفاتر مز کنید لنت شعبانی

پیمان شعبانی، مدیریت لنت شعبانی: در شرایط فعلی که اقتصاد کشور شرایط خاصی را تجربه می کند مردم ترجیح می دهند با کمترین هزینه بهترین کالا را خریداری نمایند، محصولات ایرانی می تواند پاسخگوی این نیاز و توقع مردم باشد زیرا هزینه های ثابتی چون حمل و نقل بین المللی، عوارض گمرکی بر آن مترتب نیست و با مناسب ترین قیمت در اختیار مصرف کننده قرار میگیرد لذا اگر از قشر تولیدکننده حمایت مالی مناسب و زمینه توسعه ی کارخانجات و مراکز تولیدی فراهم شود، این مهم محقق می گردد. ترمز، باجان و مال انسان گره خورده و باید با بهترین کیفیت تولید و عرضه گردد.



صنعت اتومبیل یکی از پدیده های قرن است که فرصتهای شغلی متعددی را ایجاد نموده و به واسطه ی آن صدها هزار نفر مشغول به فعالیت در شاخه ها و رشته های مختلف شده اند. نمایشگاه داری، لوازم بدکی، مکانیکی، رادیات، جلوبندی، باتری، کولر، بلبرینگ، دیسک، صفحه، ترمز و کلاچ، تعویض روغن، تنظیم و تعمیر موتور، سیم کشی، جلوبندی سازی، تیون آپ، صافکاری، روکش و صندلی، ضبط و پخش، نقاشی، تزئینات اتومبیل، خدمات کارواش، لاستیک و آپارات و ده ها شغل متعدد دیگری که از کنارش خانواده های زیادی امرار معاش نموده و در حاشیه امن اقتصادی به سر می برند. میحت امروز ما پیرامون گزارشی کامل از مجموعه هایی است که با لنت و ترمز سروکار دارند و مدیرانش سالهای متمادی در این عرصه فعالیت نموده و تجارب گران بهایی را در اختیار دارند. رضا، پیمان و پویا شعبانی مدیران طلایی گزارش امروز ما هستند که برآیند دلایل موفقیت آنها را بررسی نماییم. لنت و ترمز اگرچه در ظاهر مقوله های پیچیده ای نیستند اما یکی از بارزترین بخش ها در صنعت خودروسازی و اتومبیلهایی است که هر روز میلیون ها مسافر را جابجا می کنند، اعم از وسایط نقلیه عمومی مثل تاکسی ها، اتوبوسها، سرویس ادارات و کارخانجات و یا خودروهای پرشمار دیگر شخصی یا دولتی در هر نقطه از جهان. در گفتگویی گروه مدیران طلایی با خانواده ی محترم شعبانی علاوه بر آشنایی با بیوگرافی و روزنامه فعالیت های آن ها، سعی شده است به بسیاری از سوالاتی که ممکن است پیرامون لنت و ترمز متبادر یا ذهن هر خواننده گردد پاسخ داده شود. از جمله: تاریخچه لنت و ترمز، برندهای لنت و مشتقات آن کدامند، نحوه مراقبت و استفاده بهینه از لنت اتومبیل، مارکهای اصلی و فیک، مواد اولیه ی لنت و ترمز، وضعیت حال حاضر تولید لنت در مشهد، کشور و جهان، نقش بسته بندی در فروش، استانداردها شعبانی که حدود پنجاه و دو بهار را پشت سر گذاشته است از دوران نوجوانی تا امروز در رشته ترمز خودرو مشغول به فعالیت است و در حرفه خود در زمره ی بهترینهاست. فرزندانش پیمان کارشناس مهندسی کشاورزی با ۲۹ سال سن و پویا کارشناس ارشد شیعی عالی که ۲۴ سال سن دارد هم به حوزه ای ورود نموده اند که پدر چهاردهم در آن تجربه دارد. پیمان و پویا به عنوان تعمیرکار بلکه به عنوان عامل عرضه انواع برندهای لنت ترمز خودرو، اگرچه مدت زمان کوتاهی است که به این شغل روی آورده اند. اما تجربه ی سی و پنج ساله پدر در مبحث لنت و ترمز فضایی فعالیت را برای آنها بسیار هموار نموده است. برای اینکه با مقوله ی لنت و ترمز و نوع نگاه این مدیران موفق بیشتر آشنا شویم، این گزارش را با هم می خوانیم.



ترکیبات و مواد اولیه استفاده شده در تولید لنت انواع اتومبیل ها:
مواد اولیه بستگی به نوع لنت دارد اما به طور معمول یک لنت باکیفیت از مس، کربن، و مواد ارگانیک دیگر تشکیل شده است.

نحوه مراقبت از لنت: مراقبت خوب از سیستم ترمز و تعویض به موقع آن میتواند به معنای مرگ و زندگی آن باشد. لنت تحت فشار زیادی بوده و فرسوده شدن آن امری طبیعی است، اما طول عمر لنت ارتباط مستقیم با نحوه رانندگی و کیفیت لنت هم دارد.

معروف ترین برندهای برتر لنت: در بین برندهای ایرانی به لنت پارس و از بین لنتهای برتر خارجی به نام برند جنیون، ماندو، های کیو و گلد می توان اشاره نمود

تعمیر لنت: لنتهای خودروهای قدیمی قابل کوبیدن می باشند که دیگر مورد استفاده قرار نمی گیرد.

مهم ترین خواسته ی یک مشتری چیست؟ مشتری توقع دارد کالا را با کمترین هزینه و بالاترین کیفیت تهیه نماید. اما این خواسته دور از ذهن است. ما برای خرید یک لنت خوب با توجه به بودجه مشتری بهترین پیشنهاد را به او می دهیم تا تصمیم گیری نماید.

تاریخچه لنت: لنت ترمز در سال ۱۹۰۲ توسط فریدرک لنگستر اختراع شده که با به وجود آوردن اصطکاک میان دیسک یا کاسه ترمز باعث شتاب منفی در ترمز می شود. لنتها در گذشته از ترکیباتی مانند پنبه های نسوز، سیم های مسی و رزین ساخته میشدند و چون انعطاف پذیر بودند بر روی کفشک ها هم چسبانده و هم پخش می شدند. لنت ترمز کفشکی در سال ۱۳۴۰ با تأسیس کارخانه لنت ترمز ایران وارد بازار کشور شد و در سال ۱۳۶۳ لنت ترمز های دیسکی توسط آقایان هنریخش و ایازی در کارخانه لنت ساز مازندران به تولید انبوه رسیده و وارد شبکه ی گسترده توزیع شد.

نشانی ما

دفتر مرکزی: مشهد، گازدارها

کوشش ۲۹ لنت شعبانی

تلفن تماس: ۰۵۱۳۳۳۴۲۴۸۸۸۰

تلفن همراهِ ۰۹۱۵۸۳۳۷۱۵۸۰۵۱

شعبه تعمیرگاه: مشهد، خیابان مفتاح

مفتاح ۴۵ مجتمع مکانیکی سامان ۱ فاز ۴

پلاک ۱۱ تلفن تماس: ۰۹۱۵۳۵۹۶۶۲۷۰

محیطی به خصوص تلویزیون شهری و بیلبردها به دست آوردیم و البته در فضای مجازی هم حضور پربراری داریم. بر این باوریم که صرف تبلیغات به تنهایی کارساز نیستند و مهم تر از آن آرایه محصولاتی با کیفیت میباشد. بسته بندی نیز در فروش محصول نقش چشمگیری دارد و مشتریان توجه خاصی به آن دارند. بازار فروش محصولات ما محدود به یک محله، منطقه یا شهر نیست بلکه مشتریانی از سایر استان های هم داریم.

مهندس پویا شعبانی

مدیر فروش گروه فروشگاه های لنت شعبانی

فارغ التحصیل کارشناسی ارشد شیمی آلی



معرفی: پویا شعبانی داراییست و چهار سال سن، فارغ التحصیل کارشناسی ارشد شیمی آلی و مدیر فروش لنت شعبانی هستم.

یک لنت باکیفیت دارای چه ویژگی و خصوصیتی باید باشد؟

- طول عمر مناسب داشته باشد.
- سخت نباشد که باعث آسیب رساندن به دیسک شود.
- سوت نکند و ترمزگیری خوب داشته باشد.
- با آب و هوا و شرایط اقلیمی آن شهر سازگار باشد.

جایگاه مشتریان: واژه مشتری مرز جغرافیایی نمی شناسد و در همه جای جهان از آنجایی که دارای نقش و تاثیری شگرف در اقتصاد و تجارت می باشد، دارای جایگاه ویژه ای هم هست. در کشور ما رابطه ی بین خریدار و فروشنده یک ارتباط صرف تجاری و اقتصادی نیست بلکه بار ارزشی و معنوی خاصی در آن متبلور است و تعاقب هر معامله، دوستی ها و رفت و آمدها مستحکم و دامنه فعالیت ها نیز گسترده تر می شود. برای همین است که برخی از مشتری به عنوان ولی نعمت، دست خدا و بزرگترین سرمایه یاد می کنند و برای تأمین رضایت و امتیازات خاصی را در اختیارش قرار می دهند. در این فضا و آمد و شد های شغلی با تجاری به یکدیگر هدیه می دهند و هزینه اقامت و گردش در شهر را تقبل می کنند و همانگونه که با احترام به استقبال همکدبگر می آیند، در پایان مذاکرات و معامله مشتری را بدرقه ای شایسته خواهند کرد. باید گفت مشتری مهمترین هدف، اصل و اولویت در معاملات است.

تاریخ و میزان کارکرد لنت و نشانه های اتمام و زمان تعویض آن: در شرایطی که دیسکها سالم باشد لنت باید به صورت میانگین بالای بیست هزار کیلومتر کار کند و روشن شدن چراغ ترمز و احساس خالی شدن پدال ترمز و زمان تعویض لنت می باشد.

مهندس پیمان شعبانی
مدیریت گروه فروشگاه های لنت شعبانی
فارغ التحصیل مهندسی کشاورزی



بیوگرافی: من ۲۹ سال سن داشته و فارغ التحصیل رشته مهندسی کشاورزی هستم. حدود سه سال است که همراه با برادرم پویا به در بخش فروش تخصصی انواع لنت و دیسک ترمز خودروهای سواری فعال هستیم، علت انتخاب این شغل سابقه ی سی و پنج ساله و درخشان پدر در رشته ی تعمیر تخصصی ترمز انواع خودرو و علاقه ی وافر ما به صنعت خودرو و این حرفه بوده است.

نقش و جایگاه پدر در موفقیت ها: خانواده کوچک ترین واحد اجتماع و مهم ترین نقطه ی اتکای هر فرد در زندگی میباشد پدر گرانقدرم همیشه برای من و برادرم به عنوان یک الگوی اخلاقی و شغلی مطرح بوده و هستند. نام و اعتبار ایشان در بازار به ما و حضور مادر بازار اعتبار و آبروی مضاعفی بخشیده و این موضوع بار مسوولیت های ما را سنگین تر نموده است. این فضا باعث شده که ما با فعالیت، تلاش، مطالعه و رفتاری صادقانه و قانونمدارانه با مشتری بتوانیم در سنین جوانی موفق عمل نماییم.

برندهای برتر: ما تولیدکننده هایی داریم که توانسته اند با آرایه محصولاتی باکیفیت، با برندهای خارجی رقابت کنند از جمله: گروه کارخانجات قیدار لنت آسیا و کنتلار که در صنعت استراتژیک لنت جزو مفاخر کشور هستند. برخی از برندهای خارجی هم نظیر جنیون، های کیو، ماندو، میکاسا و ام ایچ کو نامهای آشنایی برای مصرف کنندگان هستند که در این فروشگاه عرضه می شوند.

جایگاه مشهد در صنعت لنت: مشهد در صنعت لنت و ترمز بعد از تهران در رتبه دوم قرار دارد و با تولید محصولاتی باکیفیت مشتریان پرشمار در سراسر کشور سرویس دهی و حتی لنتهای تولیدی این کارخانجات به کشورهای همسایه صادر می شود.

جایگاه ایران در صنعت لنت و ترمز: کارخانجات متعددی در مبحث لنت و صنایع وابسته مشغول به فعالیت می باشند که این حضور پررنگ می تواند عاملی برای قطع وابستگی به بیگانگان محسوب گردد و کشور را از واردات بی نیاز سازند.

لنت شعبانی، اطلاع رسانی و بروزرسانی: مجموعه لنت شعبانی برای در کورس رقابت باقی ماندن، بهتر دیده شدن و جذب مشتریان جدید از اقصی نقاط استان برنامه ریزی مدونی دارد. ماتجر به ی مفیدی در معرفی محصولات خود از طریق تبلیغات

استاد رضا شعبانی
موسس ترمز سازی شعبانی ۲۵ سال تجربه
REZA SHABANI



سی و پنج سال فعالیت در رشته تعمیر ترمز های خودروهای سواری و ارتباط با مشتریانی از گروه های مختلف شغلی با نوع فرهنگ ها و دیدگاه های متنوع به من آموخته است که مشتری با ورود خود به فروشگاه یا تعمیرگاه به آن مجموعه اعتماد نموده است و این اعتماد وقتی توام با احترام باشد بهترین اتفاق ها را رقم می زند. یک تعمیرکار خوب باید خودرو مشتری را متعلق به خود فرض نموده و تمام تجربه و تلاشش را به کار ببندد تا ترمز به بهترین شکل آماده استفاده شود. این نگاه مثبت راکه ما هم در حرف و عمل پیاده می نمایم بخشی از مفهوم مشتری مداری است، یک مشتری با مراجعه به تعمیرگاه و دریافت خدماتی شایسته و رضایتی کامل، بدون تردید بارها به آن مرکز به عنوان کانونی امن مراجعه خواهد نمود. گروه لنت و ترمز شعبانی در بخشهای فروش و تعمیر به اهمیت جایگاه مشتری واقف است و شرایطی فراهم آورده تا تخصص و تجربه در خدمت مشتری باشد. به لطف حضور فرزندانم پیمان و پویا که چهره هایی تحصیل کرده و دارای فکر و ایده هستند، فروشگاه لنت شعبانی که کمتر از سه سال از تأسیس آن می گذرد شرایط خوبی را تجربه می کند و مکمل مجموعه ی تعمیرگاهی در بخش تعمیر ترمز خودرو است. همانطور که مجموعه تعمیرگاهی نیز مکمل فروشگاه های لنت شعبانی است. موقعیت امروز این مجموعه ها محصول سالها تلاش توام با احترام برای مشتری بوده است و فردای این نام با رفتار پیمان و پویا ارتباط مستقیم دارد. علاقه این دو به این حرفه به عنوان بزرگترین دستاورد می تواند موفقیت های آینده را نیز تأمین و تضمین نماید، نداشتن علم و اطلاعات کافی مشتریان نسبت به محصولی به نام لنت و یا فرآیند تعمیر ترمز نباید باعث تعلل یا کندی آرایه خدمات به این عزیزان گردد. امیدوارم مسولین محترم به جوانان میدان و فرصتی بیشتر برای ظهور استعدادهایشان بدهد، به خاطر داشته باشیم که این جوانان همانانی هستند که آینده این کشور نگاهی عمیق به دستان و بازوان توانمند و اندیشه های پویای آنان دارد.