



در شماره پیشین، قسمت اول گزارش اولین گردهمایی کارکنان شرکت گروه صنعتی کفش وین، شامل سخنرانی آقایان جوکار سهامدار جدید شرکت کفش وین و لشکری نایب رئیس هیأت مدیره جامعه صنعت کفش در اختیار خوانندگان قرار گرفت، در این شماره بخش دیگری از این گزارش را در ادامه می‌خوانید:

در اولین گردهمایی کارکنان شرکت گروه صنعتی کفش وین که ۲۷ فروردین ماه با حضور مهندس جوکار سهامدار جدید این شرکت، هیأت مدیره گروه صنعتی کفش وین، جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران و مجله صنعت کفش در تهران برگزار شد، سهامدار، مدیران و مسوولین گروه صنعتی وین به تبیین اهداف، برنامه‌ها و سیاست‌های آتی این شرکت و کارشناسان صنعت کفش نیز به بیان نقطه نظرات و دیدگاه‌های خود از وضعیت موجود صنعت کفش کشورمان پرداختند.

در پی
خصوصی شدن
شرکت
کفش وین:

بازار فروش کفش متحول می‌شود

(قسمت دوم)

◀ مرضیه نوروزی

مهندس ابوالفضل جوکار سهامدار جدید شرکت گروه صنعتی کفش وین که وی را تحت نام شرکت انتشارات بین‌المللی گاج بهتر می‌شناسیم، از این پس زمامداری گروه صنعتی کفش وین را برعهده خواهند داشت.

این گردهمایی که در واقع مراسم معارفه سهامدار جدید وین با کارکنان این شرکت و جامعه صنعت کفش ایران به شمار می‌رود، برای جامعه صنعت کفش ایران خبر مسرت بخشی است که نوید اطمینان، رونق، توسعه و پیشرفت بیش از پیش صنعت کفش کشورمان را با خود به همراه دارد.

بر کسی پوشیده نیست که فقدان شبکه توزیع و فروش مستحکم و منسجم همواره از چالش‌های پیش روی صنعت کفش کشورمان بوده و مسلماً، با قرار گرفتن بخشی از شبکه توزیع و فروش کفش کشورمان در دست نیرویی جوان، تحصیلکرده و صاحب اندیشه و انگیزه، می‌تواند نام صنعت کفش کشورمان را همچون گذشته‌های دور بار دیگر در زمره اولین صنایع مطرح و پرآوازه در دنیا قرار دهد.

حمزه زعفرانلو مدیرعامل فعلی شرکت کفش وین در این گردهمایی، طی سخنانی به خلاصه‌ای از تحولات و رخدادهای کفش وین از ابتدای تأسیس این شرکت تا کنون اشاره کرد و گفت: کفش وین از سال ۱۳۴۰ تأسیس و فعالیت خود را آغاز کرد تا اینکه در سال ۸۰ بنا به سیاست‌های اتخاذ شده محل کارخانه واکزار و فروشگاه‌های آن کلاً تعطیل شد و چند سالی به صورت نیمه تعطیل در خصوص املاکی که واگذار شده بود، فعالیت داشت اما در کنار آن، ارتباط خود را با آقایانی که در صنعت کفش زحمت می‌کشند قطع نکرد تا این که در سال ۸۶ با همت هیأت مدیره حاضر، مجوز لازم برای شروع مجدد به کار فروشگاه‌های وین داده شد و اولین فروشگاه در همان سال در شهر بابل کار خود را آغاز کرد. البته برای راه اندازی و بازسازی و تجهیز این فروشگاه، همکاران و دوستان زحمت زیادی متحمل شدند چون فروشگاه کاملاً مخروبه شده بود و کار مضاعفی را می‌طلبید



تولیدی کفش لواء

مدیر تولید: رضا لواء

تولید کننده انواع کفش زنانه

مجلسی، اسپورت و غیره

سپهسالار، کوچه بابکان، پلاک ۴
طبقه اول

تلفن: ۳۳۹۳۵۷۳۹

۳۳۹۴۲۴۳۰

همراه: ۰۹۱۲-۱۴۶۴۹۰۶



موجودی کالای
ما در پایان
شهریور ۸۸،
۱۸۰ هزار زوج
بود که با تعدیل
آن، به ۱۰۶
هزار موجودی
در پایان سال
رسید و علیرغم
مشکلات موجود
در سطح جهانی
و کشور، ما سال
گذشته ۷ درصد
رشد فروش
داشتیم که
همگی مرهون
زحمات دوستان
در فروشگاه‌ها
با اضافه کاری و
کار در روزهای
تعطیل است

که با حمایت‌های هیأت مدیره محترم مجدداً بازگشایی شد. وی با اشاره بر عنایت ویژه و مدرسانی حضرت فاطمه معصومه (س) در بازگشایی مجدد کفش وین، تصریح کرد: در سفری که به همراه هیأت مدیره محترم به شهر مقدس قم داشتیم، با توجه به یکی از آیات شریفه قرآن، من برایم مسلم شده که خانم فاطمه معصومه (س) در بازگشایی کفش وین و مدرسانی به ما عنایت ویژه داشتند، چراکه در بازگشت از این شهر مقدس، یکی از دوستان در تماس با ما، این اطمینان را به ما دادند که در تهیه جنس برای فروشگاه‌ها نگران نباشیم و آن‌ها اجناس مورد نیاز را در اختیار ما قرار خواهند داد و من فکر می‌کنم این از الطاف الهی بود.

وی افزود: ما از زمانی که کار را شروع کردیم با تلاش و زحمات دوستان و حمایت و مساعدت هیأت مدیره محترم بدون دریافت یک ریال تسهیلات از دولت و کمک‌های دولتی، حدود ۷۰ نفر را استخدام و به کار گرفتیم.

زعفرانلو با اشاره بر نامگذاری سال جدید به نام سال همت مضاعف و کار مضاعف از سوی مقام معظم رهبری، تصریح کرد: در سال گذشته، سمیناری تحت عنوان سمینار بازاریابی و فروش برگزار شد که اثرات مثبت خوبی برای فروشگاه‌ها و همکاران مان در پی داشت. امسال هم که از سوی مقام معظم رهبری سال همت مضاعف و کار مضاعف نامیده شده، از کلیه همکاران و دوستانم در گروه صنعتی وین درخواست می‌کنم که با تمام وجود برای پیشبرد اهداف شرکت تلاش کنند

وی فروش شش ماهه اول سال ۸۸ کفش وین را موفق ارزیابی کرد و ادامه داد: ما در شش ماهه اول سال گذشته موفق بودیم، اما در شش ماهه دوم به دلیل عدم بارش برف و باران و تزلزل خاطری که در تمام سطوح پرسنلی به دلیل مطرح شدن واگذاری شرکت به وجود آمد، مشکلاتی بر سر راه ما ایجاد شد اما با تجربه و درایت پیشکسوتان سعی کردیم این تهدید را به فرصت تبدیل کنیم.

وی افزود: موجودی کالای ما در پایان شهریور ۸۸، ۱۸۰ هزار زوج بود که با تعدیل آن، به ۱۰۶ هزار موجودی در پایان سال رسید و علیرغم مشکلات موجود در سطح جهانی و کشور، ما سال گذشته ۷ درصد رشد فروش داشتیم که همگی مرهون زحمات دوستان در فروشگاه‌ها با اضافه کاری و کار در روزهای تعطیل است.

مدیرعامل فعلی شرکت کفش وین، میزان فروش سال ۸۹ این شرکت را حدود ۴ میلیارد ریال پیش بینی کرد و گفت: پیش بینی ما از فروش بر اساس وضعیت فعلی شرکت، یعنی قبل از اجرای برنامه‌های جدید، ۴ میلیارد ریال خواهد بود که در حال حاضر کل موجودی ریالی براساس قیمت فروش ۱/۲۰۰ میلیارد ریال است و ما حداقل به ۳۰۰ هزار جفت کفش به مبلغ ۳/۵۰۰ میلیارد ریال در سال جدید نیاز خواهیم داشت که باید با تحقیق بیشتر در بازار، جنس‌های مد روز و پرفروش را با کمترین سرمایه وارد سیستم فروشگاه‌های خود نماییم.

وی فروشگاه‌های برتر این شرکت را به لحاظ درصد افزایش فروش معرفی و از آن‌ها تشکر و قدردانی کرد که عبارتند از:

فروشگاه فلسطین با ۶۱/۸ درصد بالاترین نرخ افزایش را به خود اختصاص داده است که به ترتیب فروشگاه‌های ۸۰۱ قم با ۴۲/۸ درصد، ۷۰۱ قوچان با ۳۳/۴ درصد، کاشان با ۲۷/۹ درصد، ۷۰۷ مشهد با ۲۵/۹ درصد و گنبد با ۲۰/۴۵ درصد، رتبه‌های دوم تا ششم را به خود اختصاص داده اند.

اگر آموزگاران نتوانند راهی پیدا کنند که یادگیری را بصورت «آموزش» و «تفریح» ارائه دهند، غول‌های رسانه‌ای آموزگاران واقعی خواهند شد.





شناساندن برن دوین پیش بینی کردیم شرکت در نمایشگاه‌های مشهد و تبریز است که سال گذشته در نمایشگاه تبریز شرکت کردیم و امسال هم مذاکرات لازم انجام شده و ان شاء... شرکت خواهیم کرد و امیدواریم مؤثر واقع شود.

محمود بوذری مدیرعامل وقت شرکت کفش وین در سخنان خود در این همایش یکی از آیت‌های یک بنگاه اقتصادی موفق را توجه به ذی نفعان در شرکت‌ها و مؤسسات عنوان کرد و گفت: من ذینفعان شرکت وین را به چهار دسته طبقه بندی می‌کنم که عبارتند از کارکنان، سهامداران، مشتریان و تأمین کنندگان که همانطور که جامعه صنعت کفش نیز به خوبی مطلع است ما از زمانی که مجوز بازرگانی و بازاریابی فروشگاه‌ها را از سوی سهامدار شرکت دریافت کردیم، برای ذی نفعان برنامه‌های متعددی اندیشیده و در نظر گرفته ایم.

وی افزود: ما در بخش کارکنان به عنوان ذینفعان شرکت، سعی کردیم نهایت دقت و تلاش را برای جذب پرسنل به کار بندیم و همین جمع ۷۰ نفری که اکنون در گروه وین مشغول به کار است، از یک مجموعه ۲۵۰ نفری گلچین شده است که همگی توسط بنده یا آقای زعفرانلو مورد مصاحبه و گزینش قرار گرفته اند.

بوذری به بحث آموزش پرسنل نیز اشاره کرد و گفت: در بحث آموزش، ما در حد مقدرات مان به آموزش کاربردی پرسنل پرداختیم چه از طریق این که این عزیزان را نزد پیشکسوتان صنعت و همکاران مان در سرپرستی مناطق فرستادیم و چه این که خود آقای زعفرانلو شخصاً زحمت بحث آموزش پرسنل را بر دوش کشیدند

مدیرعامل وقت شرکت کفش وین، در خصوص سهامداران به عنوان بخش دیگری از ذینفعان به افزایش ارزش سهام شرکت اشاره کرد و افزود: ما از ابتدا سعی کردیم تمام منویات سهامدار را در نظر گرفته و خواسته مجمع را مو به مو

زعفرانلو در ادامه، حجم مبادلات بین فروشگاهی شرکت را در سال ۸۲ حدود ۱۲۶ هزار زوج ذکر کرد و گفت: چون ما انبار نداریم مرسولات مان مستقیماً از تأمین کننده به فروشگاه‌ها ارسال می‌شود و همین طور وقتی کالاها مرجوع می‌شود باید در همین فروشگاه‌ها درجه بندی، جابجا و مجدداً ارسال گردد که در این میان برخی از فروشگاه‌های ما چون فروشگاه‌های قم، امام زاده حسن، فلسطین، بابل و شوش زحمات زیادی در این راستا می‌کشند.

وی افزود: موجودی اولین دوره ما در سال ۸۸، ۱۳۷ هزار زوج، خریدمان ۲۸۰ هزار زوج، فروش مان ۳۱۱ هزار زوج و نرخ فروش نسبت به موجودی مان بالغ بر ۴۷/۴۸ درصد بود که این رقم با توجه به وضعیتی که در سال گذشته حاکم بود، رقم خوبی است.

زعفرانلو در پایان سخنان خود، حضور در نمایشگاه‌های تخصصی کفش را برای گروه صنعتی وین مؤثر ارزیابی کرد و گفت: یکی از برنامه‌هایی که با آقای جوکار برای



شرکت سانیان پلیمر

گرانول
PVC

تولیدکننده

گرانول پی وی سی
در گریدهای مختلف
کفشی، زیره، تخصصی
و...

دانش روز + مواد اولیه مرغوب
=
«کیفیت برتر»

دفتر مرکزی: ۰۲۵۱-۲۹۰۶۸۹۸
کارخانه: ۰۲۵۱-۳۳۴۲۸۳۷
همراه: ۰۹۱۲-۱۵۱۸۶۶۶

و

تمام توجهات
ما به مشتریان
معطوف است
که چه نیازهایی
دارند و ما
باید چگونه با
مشتریان
برخورد داشته
باشیم به لحاظ
تنوع محصول و
نوع کالایی که
در فروشگاهها
عرضه می شود
و در نهایت
حضورمان
در بازار

و

انجام دهیم و همین مسائل هم باعث افزایش ارزش سهام شرکت شد. زمانی که ما وین را در سال ۸۳ با هیأت مدیره جدید تحویل گرفتیم ارزش سهام آن خیلی کمتر از میزان فعلی بود که با یاری خدا و عنایت ویژه ائمه معصومین و تلاش و پشتکار دوستان و همکاران، ارزش سهام شرکت افزایش یافت. البته تورم و مسائل حاشیه‌ای اقتصاد نقش دارد، اما این فزاینده‌گی، امروز به بازسازی فروشگاهها به بهترین نحو ممکن و بازگشایی آنها مربوط می شود.

وی در خصوص ذینفعان مشتری نیز تصریح کرد: تمام توجهات ما در این بخش به مشتریان معطوف است که چه نیازهایی دارند و ما باید چگونه با مشتریان برخورد داشته باشیم به لحاظ تنوع محصول و نوع کالایی که در فروشگاهها عرضه می شود و در نهایت حضورمان در بازار. البته ما ادعای علمی بودن و علمی کار کردن در بازار را نداریم اما برای این که بازار خوبی داشته باشیم با تشکیل کمیته شناخت بازار متشکل از سرپرستان مناطق، به مطالعات لازم در این خصوص پرداختیم. از سوی دیگر چون فروشگاههای ملی و بلا نیز اکثراً در همسایگی فروشگاههای ما قرار دارند، نسبت به تهیه کالاها و مرغوبیت آن، رضایتمندی مشتری و بازپس گیری کالاها معیوب از سوی مشتریان، سعی کردیم به مشتریان خدمات ارائه دهیم.

وی در همین رابطه اضافه کرد: بحث واگذاری شرکت، سبب تند و کند شدن اقدامات اجرایی و عملیاتی ما شد، به طوری که ما قصد داشتیم سیستم صدای مشتری را راه بیندازیم و فرمت‌های جدیدی در شرکت ایجاد کنیم، اما متأسفانه نتوانستیم به این مراحل برسیم.

وی از تعامل خوب شرکت وین با ذینفعان تأمین کننده خبر داد و گفت: ما با توجه به شناخت و بازخوردی که از تأمین کنندگان بدست آوردیم به سراغ آنها رفتیم ضمن این که در بدست آوردن این شناخت از دوستان در جامعه صنعت کفش نیز بهره گرفتیم و به تعامل و تلفیق بسیار خوبی با یکدیگر دست یافتیم و من تا به امروز نشنیدم که تأمین کننده‌ای از ما ناراضی باشند و حتی گزارشی مبنی بر ناراضی‌تای تأمین کنندگان دریافت نکردیم چون ما همواره با این سناریو که تأمین کنندگان شرکای ما هستند وارد کار شده و سعی کردیم چک‌های آنان را به موقع پرداخت کنیم تا این تعامل و رضایت حفظ شده و از بین نرود.

بوذری، آینده کفش وین را با حضور آقای جوکار سهامدار جدید این شرکت، آینده‌ای روشن و رو به پیشرفت ارزیابی کرد و گفت: سهامداری گروه وین از شرکت سرمایه‌گذاری سازمان صنایع ملی ایران که سهامدار عمده ما بودند، واگذار شد. هرچند موضوع واگذاری تبعاتی به همراه داشت و همکاران مان را مکدر و نگران می کرد اما امروز می دانم که همه خوشحال اند که این واگذاری به خوبی و زیبایی انجام شده و گویی دستی از غیب این مسائل را هماهنگ کرد تا بچرخد و فردی متعهد، خوش فکر و متخصص از راه برسد و سهام شرکت به ایشان واگذار گردد.

وی افزود: از آن جا که به دلیل دولتی بودن و بحث‌های واگذاری، نتوانستیم بسیاری از برنامه‌های توسعه‌ای را که در فکرش بودیم، پیاده کنیم اما مطمئنم که امروز آقای جوکار برنامه‌های بهتر و بیشتری برای توسعه و پیشرفت شرکت در ذهن خود دارند و همانطور که در سمینار سال گذشته نیز به شما همکاران گرامی نوید دادم، افق شرکت را بلند ببینید و نهایت تلاش خود را در انجام وظایف تان و تعامل و همکاری با آقای جوکار و گروه ایشان به کار بندید تا نام وین را بلندتر از آن

در دنیای به شدت متغییر امروزی، علاقه و وفاداری به یک تکنولوژی یا یک مفهوم کسب و کار خاص، نوآوری را خفه می کند و در نهایت شرکت را به کشتن می دهد.





شرکت وین طی نامه‌ای ضمن خیرمقدم و آرزوی موفقیت برای آقای مهندس جوکار سهامدار جدید این شرکت و گروه ایشان، اعلام کردند: «در جهت ارتقاء پیشرفت و افزایش سطح فروش دست حضرتعالی را می‌فشاریم و امیدواریم با راهکارها و حسن نیت و درایتی که از حضرتعالی سراغ داریم این مجموعه به سطح کیفی مطلوب برسد.»

کارکنان شرکت وین همچنین به پاره‌ای از مشکلات خود اشاره کرده و تصریح کردند: پس از ۳۱ ماه از بازگشایی مجدد وین، ما با پاره‌ای از مشکلات مواجهیم که همچنان پابرجاست این مشکلات عبارتند از:

۱- نداشتن هیچگونه تعطیلات در طول سال اعم از جمعه‌ها، تعطیلات رسمی و نوروز

۲- نگرفتن هیچگونه اضافه کاری در طول سال برای روزهای جمعه، تعطیلات رسمی و ماه‌های اسفند و شهریور که ماه‌های پیک کاری است.

۳- عدم دریافت ناهاری و ایاب و ذهاب در طول سال
کارکنان شرکت وین در پایان نامه خود یک پیشنهاد نیز ارائه کردند که بدین قرار است: وارد شدن مدل‌های جدید به فروشگاه‌ها و تبلیغات رسانه‌ای که باعث افزایش فروش و بهره‌وری و راندمان کاری می‌شود.

در ادامه به پاره‌ای از موضوعات سوالات اشاره می‌کنیم: سایزبندی و رنگ بندی کالاها، ساعات کار در روزهای تعطیل و اضافه کاری، نوع خرید کالاها، تبلیغات، عدم ارسال به موقع اجناس به فروشگاه‌ها، شرکت در کنکور و آموزش، ایجاد فروشگاه در خارج از مناطق بورس کفش، عرضه کالاهای خارجی در داخل فروشگاه‌ها، تولید کفش و....

مهندس جوکار در پاسخ به سوالات مطرح شده به موارد ذیل اشاره کردند:
- ارائه کارت‌های هدیه به مشتریان که توضیحات آن در بخش آموزش به پرسنل ارائه خواهد شد.

- در فروش، بحث درصد فروش مورد توجه ماست، اضافه کاری حتماً خواهیم داشت و روزهای تعطیل نیز فروشگاه‌ها باید باز باشند.

- کالاهای خریداری شده را در حراج خواهیم گذاشت تا تمام شود. ما قصد



چه که هست در آینده داشته باشیم.

مدیرعامل گروه صنعتی وین در ادامه سخنان خود، خطاب به کارکنان و سهامدار جدید شرکت، تصریح کرد: در پایان سخنانم می‌خواهم از دو اطمینان صحبت کنم اول آن که به آقای مهندس جوکار این اطمینان را می‌دهم که تمام پرسنل چه مدیران، چه سرپرستان مناطق، چه کارکنان و چه تأمین‌کنندگان در جهت ارتقاء سطح همه جانبه و کمی و کیفی دست در دست شما دارند و از طرف دیگر به شما کارکنان این اطمینان را می‌دهم که آقای جوکار برنامه‌های خوبی دارند و در سازمان گسترش صنایع هم خودشان شخصاً فرمودند که اگر قرار باشد چهار سال در ارتباط با صنعت کفش فعالیت کنند، چهل سال فعالیت خواهند کرد و ان شاء... با همت مضاعف و کار مضاعف خود طبق فرمایش مقام معظم رهبری در ابتدای سال جدید، به بهره‌وری مضاعف دست یابیم که بهره‌وری مضاعف هم مساوی است با پاداش مضاعف.

در ادامه این گردهمایی، مهندس جوکار و حمزه زعفرانلو مدیربازرگانی شرکت گروه صنعتی وین در نشست به سوالات کارکنان این شرکت پاسخ گفتند. قبل از برگزاری این نشست، کارکنان



صنایع چرم خورشید

KHORSHID Leather Industries

طراح و تولید کننده

انواع محصولات چرمی

Leather Goods Designer

✓ ارائه نفیس ترین

هدایای تبلیغاتی چرم

جهت ارگانها، نهادها، سازمانها

شرکتها و همایشها

✓ تولید متنوع ترین کیفهای

اداری و جیبی، انواع ستهای چرمی

۲ تکه، ۳ تکه، ۴ تکه

با بسته بندی نفیس

✓ طراحی و تولید شیک ترین

کیفهای زنانه چرمی

✓ ۱۲ ماه گارانتی تمامی

محصولات تولیدی چرمی

✓ صادرات محصولات چرمی

به اقصی نقاط جهان

✓ تولید محصولات چرمی

با نشان مورد در خواست مشتری

آماده اعطای نمایندگی

در تهران و شهرستانها

دفتر مرکزی:

خیابان انقلاب، روبروی درب اصلی

دانشگاه تهران، خیابان فخر رازی،

خیابان وحید نظری، کوی فرزانه،

شماره ۱، طبقه سوم، واحد ۹

تلفن: ۶۶۴۹۳۸۹۴

۶۶۹۷۳۸۳۲

دورنگار: ۶۶۹۷۳۸۳۲

مدیریت: ۰۹۱۲۳۸۸۶۱۶۵

www.charmekhorshid.com

Email: info@charmekhorshid.com

در صورت تمایل به دریافت کاتالوگ محصولات

با ما تماس بگیرید

موفقیت، داشتن و فراهم بودن

منابع نیست، بلکه حاصل یافتن،

ساختن و فراهم کردن منافع است.



داریم تیپ مخاطب را که در حال حاضر از سن ۴۰ سال به بالاست به تیپ ۴ تا ۲۸ سال تغییر دهیم و داریم با ارزیابی کالاهای موفق، به زودی آن‌ها را جایگزین کالاهای امانی و خریداری شده نماییم.

- در برخی مناطق که متمول ترند باید میانگین قیمت‌ها را افزایش دهیم تا درصد فروش بالاتر رود اما برخی فروشگاهها در موقعیت مکانی خوبی نیستند و امکان این افزایش قیمت وجود ندارد و خیلی نمی‌توان بر روی تنوع کالایی و قیمت‌ها مانور داد، اما باید کالاها را به مشتریان بشناسانیم.

- معتمد که برای مشتری حتماً باید وقت گذاشت. الان در اکثر نقاط شهر بحث کیفیت بیشتر از بحث قیمت برای مردم مطرح است، بنابراین باید فروشگاهها را بر همین اساس طبقه بندی کنیم.

- به تبلیغات حتماً خواهیم پرداخت.

- معتمد توزیع کالاها باید به موقع و به سرعت انجام پذیرد. در فصل‌های مختلف سال باید لیبل فروشگاهها عوض شده و هماهنگ با فصل مربوطه تغییر کند و ما به همه فروشگاهها حتماً یک نفر مربوط به امور تبلیغات معرفی و اعزام خواهیم کرد. همچنین برای ارسال کالاها قرار است خودروهایی خریداری شود تا به سرعت و با کیفیت، کالاها را در اختیار فروشگاهها قرار دهیم.

- در بحث آموزش، قصد داریم برای پرسنل و خانواده‌هایشان تسهیلات قائل شویم و امکانات ویژه‌ای را از قبیل کلاس کنکور و کتابهای کمک آموزشی و... در اختیار شان قرار دهیم. بنده از آقای زعفرانلو می‌خواهم تا اطلاعات شخصی پرسنل را در اختیار ما قرار دهند تا در این خصوص به آن‌ها کمک کنیم، البته ما بدون دریافت هیچ وجهی این کار را خواهیم کرد. به شرط آن که پرسنل در کنار درس خواندن، کار خود را به نحو احسن انجام دهند و اینطور نباشد که ما را رها کنند و فقط به درس خواندن بچسبند که در این صورت اصلاً به آن‌ها کمک نخواهیم کرد.

- در مورد ایجاد فروشگاه در مناطقی خارج از بورس کفش، از جمله برنامه‌هایی است که حتماً به آن خواهیم پرداخت.

- در مورد این که تولید هم داشته باشیم در دست بررسی است و این امکان وجود دارد که به جای تولید، به کارخانه‌های تولید کفش سربرزنیم و برای آن‌ها دستگاه و ماشین‌آلات لازم را تهیه کرده و از آن‌ها بخواهیم که مدلی خاص را با آرم وین منحصرأ برای ما تولید کنند. بدین ترتیب تولید را به دوستان تولید کننده خواهیم سپرد و خودمان در بحث بازاریابی و فروش فعالیت خواهیم کرد.

- بحث توسعه فروشگاهها را داریم و احتمالاً از فروشگاههای دیگری که متعلق به اشخاص حقیقی است برای توزیع کالاهایمان استفاده خواهیم کرد، منتها با این شرط که تحت عنوان برند وین و همراه با تابلو، آرم و لوگوی وین با ما همکاری کنند.

- من آفت صنایع کشورمان را همین محصولات چینی می‌دانم و اصلاً هم وارد نخواهم کرد. اگر قرار باشد کفش وارد کنم به سراغ کشورهای صاحب کیفیت می‌روم و بیشتر سعی می‌کنم که تکنولوژی وارد کشورم کنم و متأسفانه الان مقداری از جنس‌های چینی در داخل فروشگاهها وجود دارد که قبلاً گفتم هرچه زودتر همه را از داخل فروشگاهها جمع آوری کنند.

- اوایل مردادماه و بهمن ماه نیز جلسه خواهیم داشت، البته نه به صورت جلسه امروز بلکه به صورت عملیاتی و کارگاهی...