

# مدیرعامل شرکت حامی سان: گردهمایی سالانه چارگون فرصت بهره‌گیری از تجربیات یک کسب و کار موفق B2B است

مدیرعامل شرکت حامی سان گفت: حضور در گردهمایی سالانه چارگون، فرصت منحصر به فردی است تا از تجربیات چارگون به عنوان یکی از نمونه‌های بسیار موفق حوزه آی‌تی در کسب و کار B2B استفاده کنیم.

ایلیا امیری در گفت‌وگو با روابط عمومی چارگون تاکید کرد: حضور شرکت حامی سان در نمایشگاه گردهمایی سالانه چارگون موجب می‌شود تا بتوانیم از نزدیک با نیازهای بازار سازمان‌های دولتی و خصوصی بیشتر آشنا شویم و سرویس‌های درخور به ایشان ارائه دهیم.

وی ابتکار چارگون درباره مشارکت دادن کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپ‌ها در گردهمایی سالانه‌اش را اقدام شجاعانه و تازه دانست و گفت: این اقدام نشان از بلوغ فکری و نگاه نوین مدیریت و تیم حرفه‌ای چارگون دارد که با وجود انحصاری بودن این رویداد بزرگ و با شکوه، امکانی را فراهم کردند تا از شبکه ارزشمند کسب و کارهایی که پتانسیل خوبی برای رشد در آن‌ها وجود دارد در راستای توسعه بازار سازمانی خود، بهره ببرند.

مدیر عامل شرکت حامی سان با اشاره به حضور بیش از هزار وزارتخانه، سازمان دولتی و شرکت خصوصی و نهادهای علمی و فرهنگی در گردهمایی سالانه چارگون گفت: امسال، نتیجه 20 سال تلاش و زحمت شبانه‌روزی چارگون به منظور توسعه بازار گسترده، توسعه محصول عالی و نگه داشتن مشتری با ارائه خدمات پس از فروش مناسب، در یک مکان جمع شده‌اند که فراتر از فرصت معرفی کسب و کار، زمان بسیار مناسبی را برای یادگیری و شناخت بیشتر بازار بی‌توبی است.

وی ادامه داد: بازار مشتریان چارگون، بازاریست که شاید استارت‌آپ‌ها کمتر به آن پرداخته باشند و دیدی نسبت به حجم این بازار نداشته باشند. مذاکره و آشنایی با نیازهای بیش از هزار سازمان دولتی و غیردولتی می‌تواند بابتی به منظور توسعه خدمات جدید توسط ما باز کند.

به گفته وی، گردهمایی چارگون، فرصت مغتنمی است برای شروع مذاکرات بین سازمانی در زمانی که سازمان‌ها برای برنامه‌های سال آینده خود در حال برنامه‌ریزی و پیش‌بینی بودجه‌ریزی هستند.

وی در پاسخ به این سؤال که چگونه می‌توانید ارزش افزوده بیشتری را در گردهمایی سالانه چارگون به مدعوین این گردهمایی ارائه کنید، گفت: ما در مرکز تماس و خدمات برون‌سپاری حامی سان تا امروز با این رویکرد که خدمات خود را نسبت به نیازهای اجرایی سازمان‌ها شخصی‌سازی کنیم، کار کرده‌ایم. در هر کسب و کار بخشی از کارهای در حال انجام اجرایی وجود دارند که می‌توانند از هسته اصلی آن شرکت یعنی محصول یا خدمات جدا شوند و با ضریب کارایی و کیفیتی بالاتر و هزینه‌ای کمتر توسط تیمی متخصص در امور اجرایی بیرون از محیط سازمان ایشان، مدیریت شوند.

وی تاکید کرد: ارائه این راهکارها به سازمان‌ها این فرصت را می‌دهد تا از بزرگ شدن بی‌مورد سازمان خود جلوگیری کنند و دغدغه‌های مدیریت منابع انسانی را به‌طور قابل ملاحظه‌ای، کاهش دهند و تمرکز خود را بر روی توسعه محصول و کسب و کار خود قرار دهند.

به گفته وی، خدماتی مانند مرکز تماس مشتریان ۲۴ ساعته، برگزاری کمپین‌های نظرسنجی و سنجش سطح رضایت کاربران. اطلاع‌رسانی سرویس‌های جدید به مشتریان فعلی و بالقوه از جمله خدماتی است که حامی‌رسان به مشتریان خود عرصه می‌کند.

مدیرعامل شرکت حامی‌سان تصریح کرد: توزیع مرسوله‌های پستی با همکاری شرکت پست بین‌الملل پی‌دی‌ای و پیگیری دریافت و انجام نظرسنجی از آن محصول توسط مرکز تماس حامی‌سان، بخشی از خدمات این واحد است که می‌تواند برای سازمان‌ها جذاب باشد.