

تیتیر خبر



علی رسول زاده رئیس هیأت مدیره اتحادیه تولید کنندگان

و صادر کنندگان مبلمان ایران.

واردات مبلمان را به صفر رسانده ایم و سالانه ۷۰ میلیون دلار صادرات داریم

۲



جلال هادی مدیر عامل بسیار قوم غرب،

توسعه زنجیره تولید و سرمایه گذاری در مواد اولیه راهبرد اصلی شرکت است

۳



حاج رحیم الهی مدیر عامل حریر مبل،

حریر مبل به دنبال جهش تولید و حضور گسترده تر در بازارهای منطقه است

۴



رضا انصاری، معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت

تخصیص ۵۰ درصد منابع ارزی بخش تولید به صنایع عمومی کشور



کاترین اسکندری کیا مدیر اجرایی سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان

نمایشگاه صنعت مبلمان با رویکرد نوآوری در تولید و توسعه همکاری های تجاری برگزار می شود



مهندس حسین نوروزی مدیر عامل شرکت نمایشگاهی

پیشگامان صنعت مبلمان پرشیا (فیبکو)

نمایشگاه پل ارتباطی تولید کنندگان، تامین کنندگان و خریداران است

عکس: علی نیکخواه / اقتصاد و نمایشگاه

سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی

صنعت مبلمان

بر گزار کننده:

شرکت پیشگامان صنعت مبلمان پرشیا (فیبکو)

۸ مرداد تا ۱۱ مرداد ۱۴۰۵



گردهمایی بزرگان صنعت مبلمان در نمایشگاه بین‌المللی تهران

آغاز به کار سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صادراتی صنعت مبلمان



حریر مبل - سالن ۲۸۸



تیوا - سالن ۳۱۸



پورادا - سالن ۳۸



پرستیژ - سالن ۴۰



بسیار قوم غرب - سالن ۳۸



ایندکس - سالن ۳۱۸



ابر قوم پارسیان وارنا - سالن ۳۱۸



دکتر کسری نوری

مدیر عامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی چابک ایران

نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی

صنعت مبلمان، جلوه گاه اصالت و نوآوری

در مسیر توسعه صادرات

۲



سید حق وردی، مدیر عامل پورادا

خدمات پس از فروش و کیفیت پایه های اصلی اعتماد به برند است

پیام

دکتر کسری نوری، مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران:

نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان، جلوه‌گاه اصالت و نوآوری در مسیر توسعه صادرات



سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان، جلوه‌گاه اصالت و نوآوری در مسیر توسعه صادرات صنعت مبلمان، فراتر از یک فعالیت تولیدی، هنر زیستن در عصر مدرن است.

این صنعت، تلفیقی ظریف از اصالت، هنر و فناوری را به نمایش می‌گذارد و آینه تمام‌نمای ذوق، سلیقه و هویت فرهنگی یک ملت به شمار می‌رود. در ایران، این صنعت با بهره‌مندی از پیشینه‌ای غنی در هنرهای چوبی و صنایع دستی، همواره جایگاهی رفیع داشته و امروز در آستانه تحولی نوین، آماده رقابت در عرصه‌های جهانی است. اهمیت این صنعت در اقتصاد ملی، نقشی دوگانه و راهبردی دارد. از یک سو، صنعت مبلمان با ایجاد ارزش افزوده قابل توجه، سهمی انکارناپذیر در تولید ناخالص داخلی و اشتغال‌زایی ایفا می‌کند و از سوی دیگر، به عنوان مانعی جدی در برابر خروج ارز، از وابستگی به واردات کاسته و زمینه را برای حضور پر قدرت در بازارهای منطقه‌ای فراهم ساخته است.

با وجود چالش‌هایی نظیر رکود نسبی بازار داخلی، فعالان این حوزه با تکیه بر دانش فنی، طراحی‌های خلاقانه و ارتقای استانداردهای کیفی، توانسته‌اند مسیر تازه‌ای به سوی صادرات گشایند و نام ایران را در نقشه تجارت مبلمان منطقه مطرح سازند. با این حال، مسیر توسعه این صنعت با موانعی نیز همراه است. نوسانات اقتصادی و تأثیر آن بر قدرت خرید خانوارها، رقابت فزاینده در بازارهای داخلی و خارجی و ضرورت تطابق با استانداردهای روز دنیا و الزامات زیست محیطی، از جمله چالش‌هایی است که تولیدکنندگان داخلی را به نوآوری و ارتقای بهره‌وری فرا می‌خواند. در این میان، فرصت‌های ارزشمندی نیز پیش روی این صنعت قرار دارد. توسعه فناوری‌های نوین نظیر طراحی‌های هوشمند و چند منظوره، افزایش ساخت و سازهای مسکونی و تجاری و تغییر سلیقه مصرف‌کنندگان به سوی محصولات مدرن و باکیفیت، همگی نویدبخش افق‌های روشنی برای رشد و تعالی این صنعت است.

در این نقطه عطف مهم، سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان، به عنوان یک رویداد راهبردی و فرصتی کم‌نظیر، دروازه‌های تازه‌ای را به روی فعالان این عرصه می‌گشاید. این نمایشگاه، بستری برای پیوند هنر و صنعت، تعامل تولیدکنندگان داخلی با تجار و خریداران بین‌المللی، نمایش آخرین دستاوردهای فناوریانه و زمینه‌سازی برای انعقاد قراردادهای صادراتی و انتقال دانش فنی است. این رویداد، پلی است میان ظرفیت‌های نهفته تولید داخل و نیازهای پویای بازارهای منطقه‌ای و جهانی.

شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌های فنی و حرفه‌ای، فضایی امن، شایسته و کارآمد برای مشارکت کنندگان و بازدیدکنندگان فراهم آورده است. ارائه خدمات باکیفیت نمایشگاهی، امکانات رفاهی و پشتیبانی اجرایی، از اولویت‌های اصلی ماست تا این رویداد، خاطره‌ای ماندگار و سودمند برای همه دست‌اندرکاران این صنعت رقم بزند.

اینجانب بر خود لازم می‌دانم از تمامی دست‌اندرکاران برگزاری این نمایشگاه، به ویژه مشارکت‌کنندگان، بازدیدکنندگان، وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها، اصحاب رسانه، اتحادیه‌ها و تشکل‌های صنفی مرتبط و همه عزیزانی که در این رویداد بزرگ همکاری داشته‌اند، تقدیر و تشکر نمایم.

بی‌تردید تداوم این همدلی و همراهی، راهگشای فردایی درخشان‌تر برای صنعت مبلمان ایران خواهد بود.



اقتصاد و نمایشگاه

مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران

ماهانامه بین‌المللی نمایشگاه‌های ایران
صاحب امتیاز، مدیر مسئول و سردبیر: بهزاد زرین‌پور

با همکاری:

روابط عمومی و امور بین‌الملل

شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ج.ا.ایران

دفتر نشریه: تهران - خیابان اشرفی اصفهانی - خروجی همت غرب - خیابان فرزانه شرقی - جنب نیروی انتظامی ۱۴۰ باغ فیض - پلاک ۲۷ - واحد ۶ - تلفن: ۴۴۴۸۰۸۴۰

www.namayeshgahha.ir - چاپ: آتیه



گردهمایی بزرگان صنعت مبلمان در نمایشگاه بین‌المللی تهران

آغاز به کار سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صادراتی صنعت مبلمان



علی‌رسول زاده، رئیس هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان مبلمان ایران:

واردات مبلمان را به صفر رسانده‌ایم و سالانه ۷۰ میلیون دلار صادرات داریم



و کار یکی از مهم‌ترین اهداف این رویداد است. جذب نمایندگان فروش از سراسر کشور، معرفی محصولات جدید، توسعه همکاری‌های داخلی و خارجی و ایجاد ارتباطات تجاری میان فعالان صنعت از مهم‌ترین دستاوردهای نمایشگاه خواهد بود. ارتباطات تجاری میان کسب و کارها با همان B2B نیز جایگاه ویژه‌ای در این رویداد دارد. رسول زاده در پایان تأکید کرد: «نمایشگاه صنعت مبلمان تنها محل نمایش محصولات نیست بلکه نماد توان، خلاقیت و آینده صنعت مبلمان ایران است.»

خاطر نشان کرد: «صنعت مبلمان یکی از صنایع ارزش‌آفرین و اشتغال‌زاد در کشور است و به عنوان یکی از صنایع پایین‌دستی زنجیره چوب و صنایع سلولزی هزاران واحد تولیدی و ده‌ها هزار فرصت شغلی را در خود جای داده است. توسعه این صنعت به رشد تولید ملی و کاهش واردات کمک می‌کند.»

وی ادامه داد: «نمایشگاه دیگر تنها محل فروش نیست بلکه فضایی برای تعامل، همفکری و بررسی راهکارهای توسعه صنعت محسوب می‌شود



TIVA
FURNITURE



آیت‌الله سعیدی، نرسیده به شاطره،
مجتمع پایتخت



09129324001



@mobl.tiva

جلال هوایی مدیر عامل بسیار فوم غرب:

توسعه زنجیره تولید و سرمایه گذاری در مواد اولیه راهبر اصلی شرکت است

رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بسیار فوم غرب گفت: این مجموعه با توسعه زنجیره تولید در صنعت پلی اورتان، راه اندازی خطوط جدید تولید و تمرکز بر تحقیق و توسعه، برنامه های گسترده ای برای افزایش تولید و توسعه بازار کالای خواب در کشور در دستور کار دارد.

جلال هوایی رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بسیار فوم غرب در گفت و گو با نشریه اقتصاد و نمایشگاه به مناسبت برگزاری سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان گفت: شرکت بسیار فوم غرب با تکیه بر دانش فنی، نیروی انسانی متخصص و سرمایه گذاری مستمر توانسته است فعالیت های خود را در بخش های مختلف صنعت پلی اورتان توسعه دهد و امروز به عنوان یکی از مجموعه های فعال این حوزه شناخته می شود.

وی افزود: فعالیت های شرکت در چهار بخش اصلی متمرکز است. بخش نخست تولید فوم سرد مورد استفاده در صنعت مبلمان، تشک و قطعات خودرویی است. بخش دوم تولید اسفنج با دانسیته های مختلف را شامل می شود. بخش سوم به تولید مواد اولیه فوم سرد اختصاص دارد و در حال حاضر نیز تولید مواد اولیه ایزو و ام دی ای به عنوان یکی از طرح های توسعه ای شرکت در دستور کار قرار گرفته و فاز جدید آن در سال جاری راه اندازی شده است. بخش چهارم نیز تولید انواع تشک های طبی و فومی برای بازار کالای خواب را شامل می شود.

مدیرعامل شرکت بسیار فوم غرب با اشاره به برنامه های توسعه ای مجموعه اظهار داشت: تکمیل زنجیره تولید و کاهش وابستگی به تامین مواد اولیه از مهم ترین اهداف ماست و تلاش می کنیم با توسعه محصولات جدید و افزایش ظرفیت تولید، نقش پررنگ تری در صنعت پلی اورتان کشور ایفا کنیم.

وی بیان کرد: سرمایه اصلی هر مجموعه نیروی انسانی آن است اما سرمایه دوم ما شرکای تجاری و مشتریان وفاداری هستند که سال ها در کنار ما بوده اند. در شرایط دشوار اخیر نیز تلاش کردیم با حفظ کیفیت محصولات، تامین به موقع نیاز بازار و پایبندی به تعهدات، رضایت مشتریان و همکاران تجاری



خود را حفظ کنیم.

مدیرعامل شرکت بسیار فوم غرب ادامه داد: واحد تحقیق و توسعه شرکت به صورت مستمر در حال ارتقای کیفیت محصولات، بهبود فرمولاسیون تولید و توسعه فناوری های جدید است و امیدواریم با این اقدامات بتوانیم سهم بیشتری از بازار صنعت پلی اورتان را به دست آوریم.

وی با اشاره به برنامه های آتی شرکت گفت: علاوه بر توسعه خطوط تولید، گسترش شبکه فروش در حوزه کالای خواب نیز در دستور کار قرار دارد و در نظر داریم با راه اندازی فروشگاه های جدید در مناطق مختلف کشور، دسترسی مشتریان به محصولات شرکت را افزایش دهیم و به اهداف پیش بینی شده دست یابیم. مدیرعامل شرکت بسیار فوم غرب در پایان ضمن قدردانی از همراهی کارکنان، مشتریان و شرکای تجاری اظهار داشت: موفقیت امروز شرکت نتیجه تلاش شبانه روزی همکاران، اعتماد مشتریان و حمایت شرکای تجاری و شبکه بانکی است. این همراهی باعث شد حتی در شرایط دشوار نیز روند تولید و توسعه شرکت متوقف نشود و بتوانیم با انگیزه بیشتری مسیر رشد و سرمایه گذاری را ادامه دهیم.

رضا انصاری، معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت

تخصیص ۵۰ درصد منابع ارزی بخش تولید به صنایع عمومی کشور



معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: سال گذشته حدود ۳۰ درصد از منابع ارزی بخش تولید به صنایع عمومی اختصاص داده شد، اما امسال با تدبیر وزارت صمت و مجلس، این میزان به ۵۰ درصد افزایش یافته است.

رضا انصاری در جریان برگزاری نمایشگاه مبلمان گفت: تامین ارز مورد نیاز تولیدکنندگان برای مواد اولیه وارداتی، افزود: با توجه به شرایط کنونی کشور مشکلاتی در زمینه تامین ارز و از لحاظ لجستیکی برای تولیدکنندگان بوجود آمده است، اما صنعتگران مانع از توقف چرخ تولید کشور شده‌اند.

معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به محدودیت‌های ارزی برای تامین مواد اولیه صنایع بواسطه شرایط کنونی کشور، گفت: با تدبیری که در وزارت صنعت، معدن و تجارت توسط آقای محمد اتابک وزیر صمت اندیشیده شد و حمایت‌های کمیسیون صنعت و معدن مجلس شورای اسلامی، بخش عمده‌ای از منابع ارزی به سمت صنایع عمومی کشور هدایت شد به طوری که سال گذشته حدود ۳۰ درصد از منابع ارزی بخش تولید به صنایع عمومی اختصاص داده می‌شد، اما امسال ۵۰ درصد از این منابع به صنایع عمومی تخصیص یافته است. به گفته انصاری در ۴ ماهه ابتدایی امسال حدود ۴ میلیارد دلار از طریق وزارت صنعت، معدن و تجارت، ارز تخصیص داده شده است که از این میزان ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار از سوی بانک مرکزی تامین شده است و امیدواریم باقی منابع ارزی توسط بانک مرکزی به زودی تامین شود.

وی با اشاره به اینکه بخشی از تامین نشدن منابع مالی و ارزی واحدهای صنعتی به توان صنایع بازمی گردد، زبیرا واحدهای تولیدی باید در مقابل تخصیص ارز به آنها، منابع ریالی را تامین کنند، افزود: بانک مرکزی فرصتی به واحدهای صنعتی داده است تا منابع ریالی خود را تامین کنند.

معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره صرفه جویی ارزی ۵۰۰ تا ۶۰۰ میلیون دلاری تولیدکنندگان صنعت مبلمان، گفت: البته بخشی از مواد اولیه این صنعت از طریق واردات تامین می‌شود و سالانه حدود ۱۰۰ میلیون دلار

کنندگان آسان تر کنیم.

مدیرعامل حریر میل درباره محصولات جدید این مجموعه در نمایشگاه امسال اظهار داشت: در این دوره از نمایشگاه، سه مدل جدید را که طراحی اختصاصی شرکت است و نمونه مشابهی در بازار ایران ندارد، معرفی کرده ایم.

وی افزود: در طراحی این محصولات، توجه ویژه ای به انتخاب رنگ و ترکیب پارچه ها شده است. همچنین راحتی، کیفیت و دوام محصول همچنان از مهم ترین اولویت های برند حریر میل به شمار می رود.

مدیرعامل حریر میل با اشاره به فعالیت های صادرات



شماره تماس:

09120991407

09120991406



اینستاگرام:

Harirmobl



سایت:

Harirmobl.com



آدرس مجموعه کارخانجات حریر مبل:

آذربایجان غربی، مهاباد،

شهرک صنعتی، یاس ۹



آدرس غرفه در نمایشگاه
بین المللی صنعت مبلمان تهران:

38A

نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان تهران



indexmarket.ir

☎ 1851



تَشِکِ اَیْنِدِکِس
یک عمر راحتی

محمد مهدی خسرویان، مدیر عامل برند تیوا:

کیفیت و اصالت، مسیر صادراتی برند «تیوا» را هموار می کند

آوریم، مدیرعامل تیوا درباره روندهای اثرگذار بر آینده صنعت مبلمان ایران اظهار داشت: آینده این صنعت در تلفیق طراحی مینیمال، استفاده از متریال طبیعی، تولید هوشمند و شخصی سازی محصولات شکل خواهد گرفت. خسرویان بیان داشت: مشتری امروز تنها به دنبال یک محصول باکیفیت و بادوام نیست، بلکه محصولی را انتخاب می کند که دارای هویت، اصالت و هماهنگی با سبک زندگی او باشد. تیوا نیز با تمرکز بر طراحی اختصاصی، استفاده از چوب طبیعی گردو، به روزرسانی تجهیزات تولید و توسعه محصولات مدرن، خود را برای پاسخگویی به این نیازها آماده کرده است.

وی درباره مهم ترین چالش های صنعت مبلمان کشور گفت: نوسانات قیمت مواد اولیه، کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان، دشواری تامین نقدینگی و رقابت با محصولات ارزان و کم کیفیت، از مهم ترین چالش های فعالان این صنعت به شمار می رود.

مدیرعامل تیوا افزود: با وجود این چالش ها، تولیدکنندگان ایرانی از توان فنی، دانش تخصصی و خلاقیت بالایی برخوردارند و در صورت فراهم شدن ثبات اقتصادی، حمایت مؤثر از تولید داخلی و توسعه زیرساخت های صادراتی، می توانند جایگاه قابل توجهی در بازارهای منطقه ای و بین المللی به دست آورند.

خسرویان در پایان گفت: برندهایی مانند تیوا این ظرفیت را دارند که با تکیه بر کیفیت، نوآوری و طراحی ایرانی، سهم خود را در بازارهای خارجی افزایش دهند و در ارتقای جایگاه صنعت مبلمان ایران نقش مؤثری ایفا کنند.

را متناسب با نیازها و سلیقه های روز بازار توسعه دهیم و در مسیر بهبود مستمر حرکت کنیم.

خسرویان درباره برنامه های این مجموعه برای حضور در نمایشگاه مبلمان امسال اظهار داشت: در این نمایشگاه، مجموعه ای از محصولات جدید تیوا معرفی خواهد شد که شامل مبلمان مدرن و محصولات تمام چوب گردو با طراحی مینیمال و اصیل است.

وی افزود: در طراحی این محصولات تلاش کرده ایم زیبایی طبیعی چوب گردو را با طراحی معاصر و جزئیات دقیق تلفیق کنیم تا محصولاتی شکل بگیرند که علاوه بر برخورداری از جلوه ای لوکس، پاسخگوی نیازهای سبک زندگی امروز نیز باشند.

مدیرعامل تیوا با اشاره به ظرفیت های صادراتی این مجموعه گفت: یکی از مهم ترین مزیت های تیوا، برخورداری از تولید یکپارچه و کنترل کامل فرایند ساخت، از مرحله طراحی و انتخاب چوب تا تولید، پرداخت نهایی و مونتاژ است.

خسرویان ادامه داد: این ساختار، امکان حفظ کیفیت، افزایش انعطاف پذیری در تولید و تحویل به موقع محصولات را فراهم کرده است. با تکیه بر کیفیت محصولات تمام چوب گردو و بهره گیری از طراحی مدرن، برنامه ریزی کرده ایم حضور مؤثرتری در بازارهای منطقه، به ویژه کشورهای همسایه و حوزه خلیج فارس داشته باشیم.

وی افزود: هدف ما معرفی برند تیوا به عنوان نمادی از کیفیت، اصالت و طراحی ایرانی در بازارهای بین المللی است و تلاش می کنیم با توسعه ظرفیت های تولید و تقویت زیرساخت های صادراتی، سهم بیشتری از بازارهای منطقه ای به دست



تیوا با تمرکز بر طراحی مدرن، چوب طبیعی گردو و تولید یکپارچه، مسیر توسعه محصولات و گسترش حضور در بازارهای منطقه ای را دنبال می کند

محمد مهدی خسرویان، مدیرعامل تیوا، با تاکید بر اهمیت حفظ کیفیت در شرایط ناپایدار بازار، گفت: انتخاب دقیق مواد اولیه، کنترل مستمر کیفیت و توجه به بازخورد مشتریان، از مهم ترین اقداماتی است که این مجموعه برای حفظ رضایت مصرف کنندگان دنبال می کند.

وی افزود: کیفیت در برند تیوا یک اصل غیرقابل چشم پوشی است و حتی در شرایط متغیر بازار نیز تلاش کرده ایم با انتخاب دقیق چوب گردوی مرغوب، استفاده از متریال استاندارد، کنترل مستمر کیفیت در تمامی مراحل تولید و بهره گیری از نیروی انسانی متخصص، محصولاتی ماندگار و باکیفیت به مشتریان ارائه دهیم.

مدیرعامل تیوا با اشاره به اهمیت ارتباط مستقیم با مشتریان، بیان داشت: توجه به دیدگاه ها و بازخوردهای مصرف کنندگان به ما کمک کرده است تا محصولات خود

سعید مشهوری، مدیر عامل برند تشک ایندکس:

۹۰ درصد مواد اولیه تشک های ایندکس وارداتی است

دو سال متوالی رتبه اول کیفیت نمایشگاه برای ایندکس

در آنها هیچ گونه مواد شیمیایی به کار نمی رود. بخشی از مواد اولیه از صمغ درخت کائوچو تهیه می شود و به همین دلیل این محصولات علاوه بر کیفیت بالا، سازگار با سلامت مصرف کننده هستند. در حال حاضر ایندکس تنها برندی است که چنین محصولی را در ایران تولید می کند.

مشهوری با اشاره به برنامه های توسعه ای شرکت گفت: توسعه سبد محصولات بر اساس فناوری های روز اروپا در دستور کار قرار دارد. در آینده نزدیک نسل جدید تشک های دو نفره با قابلیت تنظیم مستقل هر سمت برای پاسخگویی به نیاز افراد با سبک های مختلف خواب به بازار عرضه خواهد شد.

وی ادامه داد: محصولات ایندکس هم اکنون به کشورهایمانند جمهوری آذربایجان و عراق صادر می شود و برنامه ریزی برای آغاز صادرات به ارمنستان نیز در دستور کار قرار دارد.

مدیرعامل برند تشک ایندکس با اشاره به موفقیت های این مجموعه اظهار داشت: کیفیت محصولات ایندکس طی دو سال متوالی موفق به کسب رتبه نخست ارزیابی نمایشگاه شده و لوح تقدیر کیفیت را دریافت کرده است. این موفقیت نتیجه تمرکز مجموعه بر کیفیت، نوآوری و رضایت مشتریان است.

وی درباره برنامه های نمایشگاهی شرکت بیان کرد: برای حضور در سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان برنامه گسترده ای تدارک دیده ایم و علاوه بر معرفی جدیدترین محصولات، تبلیغات وسیعی نیز برای معرفی برند انجام شده است. مشهوری خاطر نشان کرد: تمامی استانداردهای بین المللی مورد نیاز محصولات را دریافت کرده ایم و فرآیند اخذ استاندارد ملی ایران نیز به مراحل پایانی رسیده و به زودی صادر خواهد شد.

وی با اشاره به شرایط دشوار سال گذشته اظهار داشت: یکی از سخت ترین مقاطع فعالیت شرکت مربوط به زمانی بود که کارخانه در جریان حمله موشکی هفتم فروردین به طور کامل تخریب شد. با این وجود به دلیل تعهد نسبت به مشتریان و ۴۷ شعب



انجمن فروشندگان فیلم - سال ۱۳۸۱



ایندکس - سال ۱۳۸۱



بسیار قوم غرب - سال ۱۳۸۱



پرستیز - سال ۱۳۸۱



پورادا - سال ۱۳۸۱



تیوا - سال ۱۳۸۱



حیدرعلی - سال ۱۳۸۱



زد دیزاین - سال ۱۳۸۱



گران ست - سال ۱۳۸۵

شرکت پخشگران صنعت مبلمان برشیا (ایران)

برگزار کننده:

سنی ۹ پنجمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صادراتی

مهرماه ۱۱ تا ۱۴۰۵

صنعت مبلمان

۸ مرداد تا ۱۱ مرداد ۱۴۰۵

- | | |
|-------------------|--|
| Mosque | |
| Police | |
| Fire station | |
| Red Crescent | |
| Bank | |
| Toilets | |
| Drinking Fountain | |
| Buffet | |
| Restaurant | |
| Public Phone | |
| Information | |
| Parking Lot | |
| Gas Station | |
| Bus Stop | |





شرکت دانش بنیان
بسپار فوم غرب

شرکت دانش بنیان بسپار فوم غرب



- تولید انواع فوم سرد مبلمان
- تولید فوم سرد صندلی خودرو
- تولید اسفنج در دانسیته‌های مختلف
- تولید فوم تشک خواب
- تولید تشک خواب در سایزهای درخواستی
- تولید مواد اولیه فوم پلی یورتان (Flexible)



BFG



+۹۸۲۱۴۴۷۱۴۱۲۲
+۹۸۲۱۴۴۷۶۳۲۹۴
+۹۸۸۶۴۵۲۵۳۶۹۱-۵

دفتر مرکزی: تهران، منطقه ۲۲، شهرک راه آهن، بلوار جنگلیان
خیابان قائم دوازدهم، پلاک ۹۷، کد پستی ۱۴۹۴۹۹۴۸۸۴
آدرس کارخانه: استان مرکزی، شهرستان زرندیه، شهرک صنعتی ماموتیه
، بلوار صنعت خیابان چهارم، پلاک ۴۱۷۶، واحد B. ۳۰۶، کد پستی ۳۹۴۱۸۹۴۱۷۶



گروه رسانه‌های نمایشگاه‌های نمایار



namayeshgahha.ir



عکس: سحر زاهدی

سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان به روایت تصویر



گروه رسانه‌های نمایشگاهی نمایار



namayeshgahha.ir



سی و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان به روایت تصویر



پرستیژ

مبل‌مان پرستیژ

چهار دهه خلق زیبایی

از سال ۱۳۶۴ تا امروز، پرستیژ با تکیه بر تجربه،
طراحی معاصر و ظرافت در جزئیات، مبل‌مانی ماندگار
برای فضاهای متمایز خلق می‌کند.



کارخانه:، ماهدشت، شهرک صنعتی خوارزمی، خیابان ششم، پلاک ۳۵

prestige_group.ir

prestige-group.ir

0912 201 1950

0263 3535 190

حسین گلستانی مدیرعامل شرکت تولیدی آبرفوم پارسیان وارنا خبر داد:

رونمایی از فوم های خودرویی و اداری آبرفوم پارسیان وارنا در سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان

مدیرعامل شرکت تولیدی ابرفوم پارسیان وارنا گفت: ابرفوم پارسیان به عنوان نخستین تولیدکننده فوم سرد مبلی در ایران، با تکیه بر فناوری روز، تولید روزانه پنج تا شش هزار قطعه و تمرکز بر کیفیت، توانسته جایگاه قابل توجهی در بازار کشور به دست آورد.

حسین گلستانی مدیرعامل شرکت تولیدی ابرفوم پارسیان وارنا در گفت و گو با نشریه اقتصاد و نمایشگاه به مناسبت برگزاری سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان با اشاره به سابقه فعالیت این مجموعه بیان داشت: شرکت ابرفوم پارسیان وارنا را در سال ۱۳۸۶ راه اندازی کردیم و نخستین مجموعه ای بودیم که تولید فوم مبلی را در ایران آغاز کرد.

وی افزود: فوم سرد به دلیل کیفیت بالا و دوام بیشتر نسبت به فوم گرم، جایگاه ویژه ای در صنعت مبلمان پیدا کرده است. این محصول به دلیل تولید در دمای پایین، ارتجاعی تر، متراکم تر و ماندگارتر است و طول عمر بیشتری دارد.

گلستانی گفت: تولید فوم گرم علاوه بر کیفیت پایین تر، برای نیروی انسانی نیز مشکلاتی ایجاد می کند زیرا برخی مواد مورد استفاده در آن برای سلامت کارگران زیان آور است و به همین دلیل در بسیاری از کشورهای دنیا استفاده از آن منسوخ شده است.

وی افزود: شرکت تولیدی ابرفوم پارسیان وارنا با بهره گیری از جدیدترین فناوری های روز دنیا و دستگاه های تزریق **High Pressure** و انواع میکسینگ هد، فوم سرد را با بالاترین کیفیت تولید می کند و همواره استفاده از بهترین مواد اولیه را در اولویت قرار داده است.

گلستانی خاطرنشان کرد: امروز در بازار ایران به کیفیت محصولات خود شناخته می شویم و فوم های تولیدی ما در دو گروه درجه یک و اقتصادی عرضه می شوند تا پاسخگوی نیاز همه مشتریان باشند.

وی افزود: ظرفیت تولید مجموعه روزانه بین پنج تا شش هزار قطعه فوم است و این میزان تولید پاسخگوی بخش قابل توجهی از نیاز بازار کشور است.

گلستانی گفت: از ابتدای امسال تولید فوم های مبلی اداری را آغاز کرده ایم و در کنار آن تولید فوم های خودرویی نیز به سبب محصولات شرکت

افزوده شده است.

وی افزود: در سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان از این دو محصول جدید رونمایی خواهیم کرد تا فعالان صنایع مبلمان اداری و خودروسازی از نزدیک با توانمندی های شرکت آشنا شوند و همکاری های جدیدی شکل بگیرد. گلستانی در ادامه بیان داشت: در حال حاضر حدود ۵۰ نفر در بخش های اداری و تولیدی شرکت مشغول به کار هستند و همواره تلاش کرده ایم با ارائه کیفیت مطلوب و قیمت مناسب رضایت مشتریان را جلب کنیم.

وی تصریح کرد: شاید محصولات ما ارزان ترین کالاهای بازار نباشند اما قیمت آنها متناسب با کیفیتشان است و همین موضوع باعث شده مشتریان قدیمی از سال ۱۳۸۶ تاکنون همچنان با ما همکاری داشته باشند. گلستانی با بیان اینکه سال های گذشته با چالش های مختلفی از جمله مشکلات تولید و موانع اداری روبرو بودیم، بیان داشت: با تلاش کارکنان مجموعه توانستیم همه این موانع را پشت سر بگذاریم و فعالیت شرکت بدون وقفه ادامه پیدا کند. وی در پایان اظهار کرد: هدف ما توسعه محصولات، افزایش کیفیت و پاسخگویی به نیاز مشتریان است و امیدواریم با حضور در نمایشگاه امسال بتوانیم همکاری های گسترده تری با فعالان صنعت مبلمان و خودروسازی ایجاد کنیم.

جلال حق ویردیلو مدیرعامل گروه مبلمان پرستیژ:

طراحی اختصاصی رمز ماندگاری پرستیژ در بازار مبلمان است

کنیم.

وی افزود: یکی از مهم ترین سرمایه های مجموعه، مشتریان وفادار هستند. بخش عمده مشتریان ما از طریق معرفی مشتریان قبلی به مجموعه مراجعه می کنند و این موضوع نشان دهنده رضایت آنها از کیفیت محصولات و خدمات است.

مدیرعامل گروه پرستیژ با اشاره به حضور چشمگیر این مجموعه در حوزه صادرات گفت: ما در حوزه صادرات نیز تجربه های موفق داشته ایم و محصولات و پروژه های ما به کشورهایی مانند آلمان، ترکیه، عراق و پاناما صادر شده است. یکی از شاخص ترین پروژه های ما تجهیز و اجرای دکوراسیون داخلی یک کلینیک پنج طبقه دندانپزشکی در شهر فرانکفورت آلمان بود که تمامی تجهیزات از ایران ارسال و در محل نصب شد.

وی افزود: برای ارتقای کیفیت تولید، خطوط تولید و ماشین آلات مجموعه را به طور کامل به روز کرده ایم و از تجهیزات پیشرفته شامل دستگاه های سی ان سی، خطوط رنگ مدرن، دستگاه های خراطی و برش لیزر پارچه استفاده می کنیم. همچنین تمامی طراحی های مجموعه به صورت اختصاصی انجام می شود و از کپی برداری پرهیز می کنیم تا محصولات با هویت مستقل به بازار عرضه شوند.

وی درباره مشکلات و چالش های پیش رو اظهار داشت: افزایش مداوم قیمت مواد اولیه و هزینه های تولید از مهم ترین چالش های ما است. با این وجود تلاش کرده ایم با وجود افزایش هزینه ها، نیروی انسانی مجموعه را حفظ کنیم و تعهدات خود را در قبال کارکنان از جمله بیمه و سایر مزایا به بهترین شکل انجام دهیم.

مدیرعامل گروه پرستیژ حضور در سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان را فرصتی مناسبی برای معرفی جدیدترین محصولات و طراحی های مجموعه دانست و افزود: امیدواریم بتوانیم با جذب نمایندگان فروش و مشتریان جدید از شهرهای مختلف، شبکه فروش خود را توسعه دهیم. در نمایشگاه امسال از چند محصول جدید و طراحی های تازه رونمایی خواهیم کرد که یکی از شاخص ترین آنها یک شطرنج با طراحی ویژه در ابعاد سه و نیم در سه و نیم متر است. همچنین جدیدترین مدل های مبلمان و محصولات تولیدی مجموعه برای نخستین بار در این نمایشگاه به بازدیدکنندگان معرفی خواهد شد.

مدیرعامل گروه پرستیژ با اشاره به پیش از چهار دهه فعالیت این مجموعه گفت: تمرکز بر کیفیت، طراحی اختصاصی و تولید صفر تا صد، مهم ترین عوامل رشد پرستیژ در بازار مبلمان بوده است.

جلال حق ویردیلو مدیرعامل گروه مبلمان پرستیژ در گفت و گو با نشریه اقتصاد و نمایشگاه به مناسبت برگزاری سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت مبلمان گفت: فعالیت مجموعه ما از سال ۱۳۶۴ آغاز شد و پدردم آقای تقی حق ویردیلو بنیانگذار این مجموعه بوده اند. امروز با تکیه بر همان تجربه و نگاه توسعه محور، مسیر رشد مجموعه را ادامه داده ایم.

وی افزود: گروه مبلمان پرستیژ یک مجموعه تولیدی کامل در صنعت مبلمان است و تمامی مراحل تولید را از صفر تا صد انجام می دهد. کارخانه ما در زمینی به مساحت ۱۰ هزار متر مربع احداث شده که چهار هزار و ۵۰۰ متر مربع آن به سالن های تولید اختصاص دارد و با استفاده از به روزترین ماشین آلات فعالیت می کند.

مدیرعامل گروه پرستیژ در ادامه بیان داشت: علاوه بر تولید مبلمان خانگی، فروشگاه، کالای خواب و انواع مصنوعات چوبی، در حوزه بازرگانی پارچه، طراحی داخلی، معماری و اجرای دکوراسیون نیز فعالیت داریم و پروژه های کامل رستوران ها، هتل ها، کافه ها و منازل را طراحی و اجرا می

حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی از حضور مستقل شرکت های دانش بنیان در

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، ماشین آلات و سیستم های گرمایشی و سرمایشی

اربیل - عراق

۵ تا ۸ شهریور ۱۴۰۵

16th ERBIL INTERNATIONAL BUILDING, CONSTRUCTION & MACHINERY EXHIBITION

27 - 30 AUG 2026 ERBIL, IRAQ

حامیان

مدیر

برگزارکنندگان

Pars Rastak پارس رستاک

Pyramids Exhibitions

ERBIL

۰۲۱-۸۸۵۴۰۲۵۲

۰۹۳۶۱۷۶۳۰۰۶ / ۰۹۲۷۴۸۴۹۲۰

۰۰۹۰۵۴۶۷۸۸۳۲۷

@erbilbuildexpo

www.erbilbuilding.com

سعید حق وردی لو، مدیر عامل پورادا:

خدمات پس از فروش و کیفیت پایه های اصلی اعتماد به برند است



پورادا با تکیه بر طراحی بین المللی، استفاده از متریال باکیفیت و تقویت خدمات پس از فروش، مسیر توسعه برند و ارتقای جایگاه خود در صنعت مبلمان ایران را دنبال می کند.

سعید حق وردی لو، مدیر عامل برند پورادا، با اشاره به سابقه فعالیت این مجموعه در صنعت چوب گفت: برند پورادا هوم از حدود سال ۲۰۰۰ فعالیت خود را در صنعت چوب آغاز کرده و طی حدود یک دهه گذشته، تمرکز بیشتری بر توسعه برند و تقویت اعتبار خود داشته است.

وی افزود: در مسیر توسعه محصولات، از ظرفیت طراحان ایتالیایی، طرح های ترکیه ای و تجربه استادکاران متخصص ترکیه ای استفاده کرده ایم. حضور مستمر استادکاران ترکیه ای در مجموعه و بهره گیری از دانش و تجربه آن ها، نقش مؤثری در ارتقای کیفیت و طراحی محصولات داشته است.

مدیر عامل پورادا با اشاره به سابقه این مجموعه در حوزه واردات و تامین مواد اولیه بیان داشت: با توجه به فعالیت پیشین در زمینه واردات، بخش قابل توجهی از متریال مورد نیاز را به صورت مستقیم و عمده تامین می کردیم و همین موضوع زمینه استفاده از بهترین و باکیفیت ترین مواد اولیه را در تولید مبلمان فراهم کرده است.

حق وردی لو ادامه داد: در چهار تا پنج سال گذشته، پورادا رشد و جهش قابل توجهی را تجربه کرده است و تلاش کرده ایم

با تمرکز بر کیفیت، طراحی و توسعه خدمات، جایگاه خود را در میان دو یا سه برند برتر صنعت مبلمان ایران تثبیت کنیم. وی با تاکید بر اهمیت خدمات پس از فروش اظهار داشت: یکی از مهم ترین نقاط قوتی که به صورت جدی روی آن سرمایه گذاری کرده ایم، ارائه خدمات پس از فروش مناسب و مسئولانه است. تلاش ما این است که به تعهدات خود در برابر مشتریان پایبند باشیم و حتی خدماتی فراتر از وعده های ارائه شده در اختیار آن ها قرار دهیم.

مدیر عامل پورادا افزود: اعتماد مشتریان برای ما اهمیت بالایی دارد و تلاش می کنیم وعده هایی واقع بینانه ارائه دهیم و در عمل، سطحی بالاتر از انتظارات مشتریان را محقق کنیم. حق وردی لو درباره فعالیت های صادراتی این مجموعه گفت: پورادا حدود ۱۰ تا ۱۱ سال است که به صورت مستمر در بازار صادراتی عراق حضور دارد، اما افزایش شدید قیمت مواد اولیه در سال جاری، چالش های جدی برای حفظ بازارهای صادراتی ایجاد کرده است.

وی مهم ترین چالش های صنعت مبلمان را کاهش قدرت خرید مردم، افزایش قیمت مواد اولیه و هزینه های تولید، ناترازی و قطعی برق، کمبود برخی مواد اولیه، تعطیلات متعدد و فشارهای ناشی از بیمه و مالیات عنوان کرد. به گفته مدیر عامل پورادا، در شرایط فعلی خرید مبلمان در اولویت بسیاری از خانواده ها نیست و افزایش هزینه ها، بازار و فعالیت واحدهای تولیدی را با محدودیت های جدی مواجه کرده است. وی تأکید کرد ادامه این شرایط می تواند به کاهش تولید، تعطیلی کارخانه ها، آسیب به سرمایه های انسانی و افزایش بیکاری منجر شود و تولیدکنندگان برای ادامه فعالیت به ثبات اقتصادی، تأمین پایدار مواد اولیه و اجرای سیاست های حمایتی متناسب نیاز دارند.

حق وردی لو درباره اهداف حضور در نمایشگاه مبلمان امسال اظهار داشت: نخستین هدف ما از حضور در نمایشگاه، اعلام حضور فعال در کنار مشتریان، همکاران و فعالان صنعت مبلمان بود. تلاش کردیم از تجربیات سال های گذشته و همچنین دیدگاه ها، انتقادهای و پیشنهادهای مشتریان عمده خود استفاده کنیم. مدیر عامل پورادا ادامه داد: بسیاری از شرکت کنندگان نیز با تلاش و کیفیت مناسبی در نمایشگاه حضور پیدا کردند و محصولات و ایده های قابل توجهی ارائه شد. در مجموع از حضور پورادا در این رویداد رضایت دارم و بازخوردهای مثبتی دریافت کرده ایم.

به حدود یک تریلیون و ۳۳۴ میلیارد دلار برسد.

این گزارش همچنین نشان می دهد منطقه آسیا و اقیانوسیه با در اختیار داشتن حدود ۳۸.۵ درصد از بازار جهانی، بزرگ ترین بازار مبلمان جهان محسوب می شود. توسعه سریع اقتصادی، رشد جمعیت شهرنشین، افزایش ساخت و سازهای مسکونی و تجاری، سرمایه گذاری گسترده در زیرساخت ها، توسعه طبقه متوسط و افزایش قدرت خرید خانوارها از مهم ترین عوامل رشد این منطقه عنوان شده است. علاوه بر این، افزایش تقاضا برای مبلمان اداری، مبلمان خانگی، تجهیزات هتل ها و مراکز تجاری نیز نقش مهمی در توسعه بازار آسیا و اقیانوسیه ایفا کرده است.

در گزارش Grand View Research همچنین به تغییر الگوی مصرف اشاره شده است. مصرف کنندگان در بسیاری از کشورها بیش از گذشته به دنبال محصولاتی هستند که علاوه بر زیبایی و کیفیت، دوام بالاتری داشته باشند، فضای کمتری اشغال کنند و با نیازهای زندگی مدرن سازگار باشند. به همین دلیل تولیدکنندگان نیز سرمایه گذاری بیشتری در طراحی، نوآوری، توسعه محصولات چند منظوره و استفاده از مواد اولیه پایدار انجام داده اند. در مقابل، Statista با استفاده از مدل متفاوتی، درآمد بازار مصرف مبلمان را برآورد می کند. به همین دلیل ارقام این موسسه با برآوردهای Grand View Research تفاوت دارد و این اختلاف به معنای تناقض آماری نیست، بلکه ناشی از تفاوت در تعریف بازار، شیوه محاسبه درآمد و دامنه آماری هر موسسه است.

بر اساس برآوردهای Statista، ایالات متحده بزرگ ترین بازار مصرف مبلمان جهان است و پس از آن چین، هند، آلمان و انگلیس قرار دارند. این رتبه بندی نشان می دهد کشورهای دارای جمعیت بالا، درآمد سرانه مناسب، بازار گسترده مسکن و شبکه توزیع پیشرفته، همچنان بزرگ ترین بازارهای مصرف مبلمان جهان هستند. همچنین توسعه تجارت الکترونیک و افزایش فروش اینترنتی باعث شده است دسترسی مصرف کنندگان به محصولات متنوع بیش از گذشته افزایش یابد.

گزارش های Statista همچنین نشان می دهد رفتار مصرف کنندگان در سال های اخیر دستخوش تغییر شده است. مشتریان علاوه بر قیمت، به عواملی مانند کیفیت، طراحی، قابلیت شخصی سازی، خدمات پس از فروش، سرعت تحویل و پایداری زیست محیطی محصولات نیز توجه بیشتری نشان

می دهند. این تغییر رفتار، تولید

سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان ایران

تلاش برای تداوم تولید، نوآوری و توسعه بازار

صنعت باشد. تولیدکنندگان ایرانی در حوزه های مختلف، از طراحی و ساخت مبلمان گرفته تا تولید محصولات مرتبط و تامین مواد اولیه، ظرفیت هایی دارند که می تواند در بازارهای منطقه ای مورد توجه قرار گیرد. البته توسعه صادرات نیازمند برنامه ریزی، شناخت بازارهای هدف، توجه به استانداردها، تقویت زیرساخت های تجاری و ایجاد مسیرهای پایدار برای حضور در بازارهای خارجی است.

برگزاری نمایشگاه های صادراتی می تواند فرصتی برای معرفی این توانمندی ها باشد و زمینه گفت وگو درباره توسعه بازارهای خارجی را فراهم کند. حضور شرکت های مختلف و ارائه محصولات متنوع، تصویری از ظرفیت های تولید داخلی ارائه می دهد و می تواند به شناسایی فرصت های تازه کمک کند.

استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه

به گزارش خبرنگار نشریه اقتصاد و نمایشگاه، این رویداد در حالی برگزار شد که با استقبال بازدیدکنندگان نیز همراه بود. حضور فعالان صنعت، تولیدکنندگان، فروشندگان، مشتریان و علاقه مندان به حوزه مبلمان، فضای نمایشگاه را به محلی برای گفت وگو و تبادل نظر تبدیل کرده بود.

بازدیدکنندگان در جریان حضور در غرفه های مختلف، با محصولات جدید، طراحی های تازه و توانمندی های شرکت های حاضر آشنا شدند. برخی از فعالان بازار نیز از نمایشگاه به عنوان فرصتی برای بررسی روندهای جدید و ارزیابی شرایط بازار یاد کردند.

حضور برندهای مختلف در این رویداد، تنوع قابل توجهی از محصولات و ایده ها را در معرض دید مخاطبان قرار داد. این تنوع می تواند به بازدیدکنندگان کمک کند تا با مقایسه محصولات و بررسی رویکردهای مختلف تولیدکنندگان، شناخت دقیق تری از ظرفیت های موجود در صنعت به دست آورند.

در مجموع، سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان ایران، در شرایطی برگزار شد که صنعت مبلمان کشور با چالش های اقتصادی و تولیدی متعددی روبه رو است. با این حال، حضور برندها و تولیدکنندگان، معرفی محصولات جدید، ارائه طراحی های متفاوت و استقبال فعالان بازار، نشان داد که تلاش برای



حفظ پویایی و توسعه این صنعت همچنان ادامه دارد. رونمایی از محصولات جدید، تاکید بر کیفیت، توسعه شبکه فروش، استفاده از بازخورد مشتریان و توجه به طراحی های مدرن و اصیل، از جمله محورهایی بود که در گفت وگو با مدیران برندهای حاضر در نمایشگاه مورد توجه قرار گرفت. این موضوعات نشان می دهد که بخش قابل توجهی از تولیدکنندگان، برای ادامه فعالیت و افزایش توان رقابتی خود، به نوآوری، ارتقای کیفیت و توسعه ارتباط با بازار توجه دارند. نمایشگاه امسال همچنین فرصتی بود تا فعالان صنعت، مشتریان و بازدیدکنندگان از نزدیک با ظرفیت ها و دستاوردهای تولیدکنندگان ایرانی آشنا شوند. تداوم چنین رویدادهایی، در صورت همراهی با برنامه ریزی هدهمفند و حمایت از تولید، می تواند به تقویت ارتباط میان تولیدکنندگان و بازار، گسترش همکاری های تجاری و افزایش فرصت های توسعه در صنعت مبلمان کمک کند.

سی و پنجمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صادراتی صنعت مبلمان ایران، بار دیگر اهمیت تعامل میان تولید، طراحی، بازار و مشتری را مورد توجه قرار داد. تعاملی که می تواند زمینه ساز شکل گیری ایده های تازه، توسعه محصولات، افزایش کیفیت و ایجاد فرصت های جدید برای فعالان این صنعت باشد.

در شرایط کنونی، حفظ پویایی صنعت مبلمان و حرکت به سمت توسعه بازارهای داخلی و خارجی، نیازمند استمرار نوآوری، تقویت همکاری های تخصصی، توجه به کیفیت و شناخت دقیق نیازهای مشتریان است. برگزاری چنین نمایشگاه هایی می تواند بخشی از مسیر تحقق این اهداف باشد و زمینه را برای معرفی توانمندی های تولید داخلی و گسترش ارتباطات اقتصادی فراهم کند.

استقبال بازدیدکنندگان و حضور فعال برندها و مجموعه های تولیدی در این دوره، نشان داد که صنعت مبلمان ایران با وجود چالش های موجود، همچنان از ظرفیت های قابل توجهی در حوزه تولید، طراحی و توسعه بازار برخوردار است و فعالان آن تلاش می کنند با ارائه محصولات جدید و تقویت ارتباط با مشتریان، مسیر رشد و پویایی این صنعت را ادامه دهند.



«این نمایشگاه فرصت خوبی برای دیدن آخرین ترندهای روز بازار است و شاهد هستیم که برندهای خوبی هم در این نمایشگاه حضور دارند.»

بازدید از نمایشگاه های تخصصی برای فعالان بازار، فرصتی است تا در مدت زمانی محدود، مجموعه ای متنوع از محصولات، طراحی ها و ایده های جدید را مشاهده کنند. تولیدکنندگان، فروشندگان، طراحان و دیگر فعالان صنعت می توانند از طریق حضور در این رویدادها، با تغییرات بازار آشنا شوند و اطلاعات خود را درباره روندهای جدید به روز کنند.

شناخت سلیقه مشتریان و تغییرات بازار، برای فعالان صنعت مبلمان اهمیت زیادی دارد. بازار مبلمان همواره تحت



تاثیر عوامل مختلفی از جمله تغییر سبک زندگی، تحولات طراحی داخلی، شرایط اقتصادی و افزایش یا کاهش قدرت خرید قرار دارد. از این رو، مشاهده محصولات جدید و بررسی شیوه ارائه آن ها می تواند برای فعالان بازار و تصمیم گیری های تجاری آینده مفید باشد.

محمد، یکی دیگر از فعالان صنعت مبلمان تهران، با بیان اینکه نمایشگاه صنعت مبلمان نماد نوآوری و آخرین دستاوردهای روز این صنعت است، از برگزاری این رویداد استقبال کرد.

دیدگاه این بازدیدکننده نشان می دهد که بخشی از فعالان بازار، نمایشگاه را فراتر از یک رویداد تجاری می دانند و آن را بستری برای معرفی نوآوری ها و نمایش توانمندی های جدید صنعت تلقی می کنند. در چنین فضایی، شرکت ها می توانند علاوه بر عرضه محصولات، رویکردهای تازه خود در طراحی، تولید و توسعه بازار را نیز معرفی کنند.

نقش نمایشگاه در تقویت ارتباط میان تولید و بازار
صنعت مبلمان از جمله صنایع گسترده ای است که با بخش های مختلف اقتصادی ارتباط دارد. از تولید مواد اولیه و تجهیزات گرفته تا طراحی، ساخت، فروش، خدمات و صادرات، مجموعه ای از فعالیت ها در زنجیره این صنعت قرار می گیرد. به همین دلیل، تقویت ارتباط میان بخش های مختلف می تواند به افزایش بهره وری و توسعه ظرفیت های اقتصادی منجر شود. نمایشگاه های تخصصی می توانند به ایجاد این ارتباط کمک کنند. حضور هم زمان تولیدکنندگان، تامین کنندگان، فروشندگان، طراحان، مشتریان و دیگر فعالان اقتصادی، فرصت مناسبی برای تبادل تجربه و شکل گیری همکاری های جدید ایجاد می کند.

در شرایطی که بسیاری از فعالان اقتصادی با محدودیت ها و چالش های گوناگون مواجه



**DESIGNED
FOR
DISTINCTION**

پورادا؛ امضای تمایز در طراحی



دریافت کاتالوگ



آدرس فروشگاه: یافت آباد شرقی،
نبش خیابان شانديز، ساختمان
میل مهدی، پلاک ۱۴۶، میل پورادا
021 66 21 4443

آدرس کارخانه: شهریار، باغستان،
باباسلمان، بلوار کلهر، پلاک ۶۹
021 65 73 4221

0912 157 7075

poradahome

www.poradahomeofficial.com



آغاز یک انتخاب متفاوت

هر فضای لوکس، با یک انتخاب درست آغاز می‌شود



مشاوره تخصصی

شناخت نیاز، سلیقه و فضای زندگی شما، اولین قدم برای خلق مبلی منحصر به فرد است

طراحی اختصاصی

طراحی توسط تیم های مجرب ایتالیایی و ترکیه ای در واحد تولیدی، امکان طرحی متناسب با فضای شما را ارائه میدهد

انتخاب متریال

استفاده از متریال درجه یک و اصول استاندارد تولید

آغاز تولید

پس از تأیید نهایی، محصول وارد خط تولید اختصاصی و ماشین آلات صنعتی مجموعه می‌شود

تولید در کارخانه اختصاصی

تمامی مراحل تولید به صورت کامل در مجموعه انجام می‌شود تا کیفیت در هر مرحله کنترل گردد

استفاده از متریال درجه یک

اسفنج های استاندارد، چوب های باکیفیت و یراق آلات درجه یک، دوام و راحتی محصول را تضمین می‌کنند

کنترل کیفیت

هر محصول پیش از تحویل، چندین مرحله کنترل کیفیت را پشت سر می‌گذارد

تحویل با اطمینان

دو سال ضمانت و ۵ سال خدمات پس از فروش، همراه محصول شما خواهد بود

هنر ساخت
در جزئیات
معنا پیدا می‌کند



P O R A D A

H O M E D E S I G N

ماشین آلات پیشرفته صنعتی

نیروی تولید ۲۰۰ نفر

متراژ تولیدی ۸۰۰۰ متر

- ۱۲ سال صادرات مستمر به کشورهای همسایه
- طرح تعویض ۵ ساله برای کالاهای شناسنامه دار
- تیم خدمات پس از فروش مجرب

چرا پورادا؟