Интервью с президентом Daesung Celtic Enersys мистером Ко Бонгсиком

По словам президента Daesung Celtic Enersys мистера Ко Бонгсика, в долгосрочной перспективе компания Daesung будет стремиться завоевать и оправдать доверие российских покупателей. Именно это является неотъемлемой составляющей успеха. Кстати, слово *daesung* с корейского языка переводится как *«большой успех»*.

Интервью подготовлено пресс-службой ООО «Дэсунг Рус» и редакцией журнала С.О.К.

Об истории компании

Чем, на ваш взгляд, обусловлена многолетняя история успешного развития бренда Daesung?

М-р Ко Бонгсик: Имея за плечами более семидесяти лет успешного развития, накапливая знания и опыт, неустанно совершенствуясь, компания Daesung Celtic Enersys всегда стремится к повышению стандартов качества, внедрению передовых технологий и поиску технологических решений, которые задают тренды на рынке отопительного оборудования. Мы рады представить российскому рынку качественное, энергоэффективное и при этом доступное оборудование.



Чем обусловлено решение открытия представительства в России?

М-р Ко Бонгсик: Российский рынок, наряду с крупнейшими мировыми, такими как рынки США и Китая, где уже несколько лет успешно ведут свою деятельность зарубежные филиалы Daesung, представляет серьёзный интерес для корпорации Daesung Celtic Enersys. Этим фактором и было обусловлено открытие российского представительства в Москве в 2019 году.

Мы очень внимательно изучали тенденции российского рынка отопительного оборудования. После спада и последующей стагнации прошлых лет спрос на настенные котлы продолжал неуклонно расти. На данный момент на рынке наметилась устойчивая положительная динамика. Этим фактором обусловлено усиление конкурентной борьбы. Покупатель предъявляет более высокие требования к производителю. Именно этот момент, на наш взгляд, является оптимальным для выхода на рынок РФ, поскольку наше оборудование соответствует самым строгим требованиям современного покупателя. Ведь основная тенденция современного рынка — это поиск баланса между ценой, качеством котла, продолжительностью сроков гарантии, а также стоимостью постгарантийного обслуживания.

Учитывая все эти факторы, компания ООО «Дэсунг Рус» предлагает покупателю широкий ассортимент оборудования, который включает в себя как традиционные котлы, так и конденсационную технику высочайших стандартов качества. При этом правильное ценовое позиционирование и расширенные гарантийные сроки являются нашими неоспоримыми преимуществами.



Мистер Ко Бонгсик, президент компании Daesung Celtic Enersys

О сервисе

Как вы намерены развивать сервисное направление?

М-р Ко Бонгсик: Одним из важнейших направлений для нашей компании является развитие качественной сервисной сети. Мы понимаем, что сила любого бренда — это не только продажи, но и послепродажное обслуживание.

ООО «Дэсунг Рус» большое значение уделяет принципу выбора авторизованных сервисных центров, а также технической подготовке сервисных специалистов. Эти принципы позволяют создать максимально комфортные и взаимовыгодные условия для сотрудничества и при этом осуществлять строгий контроль качества оказания сервисных услуг. В проекте — запуск сайта сервисной поддержки как для авторизованных сервисных центров, так и для конечных пользователей.

Какие среднесрочные и долгосрочные перспективы для компании Daesung вы видите на российском рынке?

М-р Ко Бонгсик: В среднесрочной перспективе перед российским представительством стоит ряд важных и приоритетных задач, в числе которых расширение дистрибьюторской и сервисной сети, информационная и маркетинговая поддержка наших партнёров. Что касается долгосрочных перспектив, то, безусловно, компания Daesung будет стремиться завоевать и оправдать доверие российских покупателей, именно это является неотъемлемой составляющей нашего успеха. Кстати, слово *daesung* с корейского языка переводится как *«большой успех»*.