



ОПТИКА ПОД КЛЮЧ

Конец года и начало нового обычно менее активные для любой производственной компании, а компания «Стормов» занимается дистрибуцией оборудования на рынке в России, как диагностического, так и технологического. Подобные компании обновляют свою продукцию раз в пять лет, когда выходит какое-то новое поколение, новая модель. Если же рассматривать последний год в целом, то новости есть. Наша компания стоит на трех китах: продажа нового оборудования, обучение, сервис. Все наши новинки касаются именно появления новых продуктов, и, во-вторых, изменениям в процессе продвижения их на рынке.

Мы давно работаем с южно-корейским производителем Huvitz. Должен сказать, что мы счастливы этим сотрудничеством, потому что это компания, которая динамично развивается, и которую можно смело поставить на один уровень с таким производителем как, например, Nides. В нашей стране японские товары традиционно считаются приоритетными. В прошлом году мы побывали на выставке в Шанхае (Китай), и убедились, что Nides и Huvitz одинаковые по размеру компании, которые позиционируются в одной нише, и продукты идут примерно в одинаковой цене. И надо обязательно учесть, что технологии в Корее находятся на очень высоком уровне, что линейка Huvitz постоянно обновляется.

Компания действует как новатор, имеет самостоятельные разработки, никогда не пытаются заниматься копированием. И когда у них выходит

следующее поколение приборов – это абсолютные новинки. Huvitz идет инновационным путем. Разрабатывает принципиально новые технологии, которые являются прорывными не только внутри Кореи, но и вообще на офтальмологическом рынке. Новые приборы сделаны на хорошем, серьезном мировом уровне, и по функциям и по дизайну. Например, вышла новая модель авторефрактометра. Разработчиками был предложен оптометрический датчик, который на порядок увеличивает точность измерений, дает больше информации врачу. На сегодняшний день ни одна компания, ни в нижнем, ни в среднем сегменте, не предложила такое решение.

Возьмем бесконтактный тонометр. Для Huvitz он первый в своем ряду. Все, что должно быть в современном бесконтактном тонометре, реализовано. Автонаведение, тачскрин, возможность пересчета давления с толщины роговицы. Реализованы самые последние наработки. После клинических апробаций получены очень хорошие отзывы по точности измерений.

Выпущена щелевая лампа, которая адаптирована под нужды оптиков: есть дополнительные желтые фильтры, чтобы смотреть посадку контактной линзы. Видеосистема очень приятная, как говорят теперь, дружелюбная. Для щелки принципиально важно, чтобы был видеозахват, монитор. Потому что удобно общаться с пациентом. Если есть монитор, то можно

HuVitz

Refraction System



Stormoff®
group of companies

Тел./факс: (495) 780-0792, 780-7691, 956-0557, www.stormoff.com, e-mail: oko@stormoff.com



зафиксировать картинку и показать клиенту то, что видит врач – «вот помутнение, вырастают сосуды по краю роговицы, ваша линза такая, что носить ее больше нельзя». Общение с пациентом идет легче, и на более современном уровне.

Проектор знаков – это первый светодиодный проектор в линейке недорогого уровня. Для него характерны яркость и четкость. Можно забыть про замену лампочек на весь срок службы прибора.

Мы в Huvitz всегда работали с оптометрической линейкой для диагностики, в этом году начали активно работать и продвигать пневмотонометры и щелевые лампы. Отмечу хороший дизайн, хорошее качество при относительно бюджетном решении. То есть у нас за последний год появились два новых продукта.

Ну и наконец, вышло новое поколение компьютерных форопторов. На рынке сейчас представлен топ-сегмент, который может себе позволить только элитная оптика. С выходом на рынок форопторов от Huvitz мы получаем хороший дизайн и качество за вполне приемлемую цену. Наши оптометристы не привыкли работать с набором пробных линз. Мы прилагаем определенные усилия, чтобы врачи привыкли к преимуществу фороптора. Недавно один из наших клиентов, врач-офтальмолог, делилась радостью, мол, раньше на сложный подбор уходило час-полтора, теперь она это сделала за 40 минут, а простой рецепт можно подобрать за семь минут. Фороптор мало купить, им надо научиться пользоваться.

Поэтому одна из стратегий нашей компании говорит, что мало продать, надо научить пользоваться. Конечно, мы чувствуем сопротивление со стороны врачей, особенно старой гвардии. Но, например, подбор прогрессивных очков без современных технологий не возможен: без применения стереоскопических тестов, тестов на определение бинокулярного баланса, соотношения красного-зеленого. И очень отрадно знать, что, с одной сто-

роны, врачи проходят все больше тренингов в компаниях, которые продают линзы; а с другой стороны и мы даем им инструмент, который может диагностировать и подбирать.

Что еще важно? Мы понимаем, что с усложнением продукта должно идти рядом обучение. Мы сотрудничаем с рядом колледжей в Санкт-Петербурге, в Москве, с учебными центрами. Мы идем на то, чтобы бесплатно оборудовать аудитории. Если магазин оптики покупает полный набор оборудования, то обучение бесплатное.

Huvitz занимает 50% рынка. Мы понимаем ответственность за сервисное обслуживание своего оборудования. У нас реализована концепция региональных сервисных центров и, конечно, мы имеем серьезную базу в центре. Первый этап, диагностика проблемы, начинается с подробного разговора по телефону. Второй – заполнение достаточно подробной заявки. Иногда анализ может дать почти мгновенное решение для ремонта. Часть случаев может быть решена инженером, который выезжает к клиенту в магазин. Если по описанию непонятно, что случилось, мы просим прислать прибор нам, поскольку диагностическая база и склад запчастей у нас очень серьезные, и мы за неделю почти 90% техники можем отрегулировать.

И еще одно наше достижение – наши инженеры проходят ежегодное обучение в головном офисе Huvitz. И это помимо того, что инженеры высокой квалификации, которые прошли серьезную советскую еще школу.

Все вышесказанные составляющие органично нас привели к созданию и развитию проекта «Оптика под ключ». Тенденция последнего года – это приход на рынок дешевой китайской и индийской техники, появление большого количества недорогого оборудования без сертификатов и проверок. В прошлом году вместе с компанией «Барбус», которая занимается интерьерным оборудованием мы стартовали с этим проектом, разработанным как в пику дешевому некачественному, не проверенному оборудованию, так и в результате нашей стратегии продвижения новых продуктов Huvitz.

Если в двух словах – мы предлагаем некое готовое решение по оборудованию салона. Когда покупателю не надо бегать по разным компаниям, искать, сравнивать. Он приходит в одно место и получает готовое решение. Причем это решение проверено и сбалансировано по цене-качеству. Я считаю, что Huvitz является на сегодняшний день оптимальным решением, когда за относительно недорогую стоимость оптик получает, во-первых, передовое оборудование, во-вторых, все необходимые документы, которые требуют лицензирование, и далее – возможность пройти метрологические тесты на этом оборудовании, в-третьих, гарантированную сервисную поддержку не только в Москве, но и в регионах, и, последнее, возможность обучения. Клиент получает стандарт качества и по оборудованию интерьера от «Барбус». При этом мы даем хорошие условия, скидки, если клиент совместный для «Барбуса» и для нас.

Мы довольны результатами полугодичного проекта. Оптике – это люди, которые коммерчески направлены, они рискуют своими деньгами, умеют их зарабатывать. Они выбирают оборудование Huvitz по соображениям качества, удобства, это честный выбор.