

# ПРАВИЛЬНЫЙ СВЕТ

ДЛЯ  
ПРАВИЛЬНЫХ  
ЛЮДЕЙ

«GoodLight» – первый завод светодиодных светильников в Туле начал свою деятельность в 2010 году. Его основателем и главным вдохновителем стал Дмитрий Тарасов, которому удалось не только внести на Российский рынок энергосберегающих технологий новый качественный уровень, но и показать, как должно выглядеть реальное импортозамещение в действии.



## ОПОРА - НА СВОИ СИЛЫ

- «GoodLight» выпускает светодиодные светильники собственной разработки и успели позитивно зарекомендовать себя не только на Тульском, но и федеральном рынках. Благодаря чему удалось выйти на такой уровень?

- Мы производим светодиодные светильники в России одни из первых. За шесть лет работы знаем все «подводные камни», связанные со спецификой этого производства. Гарантия надежности нашей продукции проверена временем и не случайно спрос стабильно растет. Поэтому среди наших партнеров большинство крупных Тульских предприятий, таких как «Сплав», АО «Щегловский вал», «Туламашзавод», музей-усадьба «Ясная поляна», «Тульский кирпичный завод» и другие. В Москве мы поставили светильники в Цирк Никулина, Комус, Московский метрополитен, сеть аптек «Твой доктор» и Ригла. Качество и стоимость светильников позволили заслужить доверие потребителей по всей России вплоть до Владивостока. Ряд производимых нами светильников входят в номинацию «100 лучших товаров России». Большинство организаций, начав работать с нами, продолжают сотрудничество и по сей день. Мы стараемся предоставить комфортный сервис каждой компании в России, независимо от ее статуса, ведь клиенты – это наше все!

- Как изменился спрос на промышленные и коммерческие LED-светильники за последнее время?

- Спрос на светодиодные светильники стабильно растет. И, кстати, не только в России, но и во всем мире. Считаю, что причиной стала популяризация светодиодной продукции и постепенное просвещение потребителей. Для заказчика светодиоды сейчас переходят в категорию привычного продукта. Мы отмечаем закономерный рост спроса на промышленное и коммерческое освещение. В данном случае уже не стоит вопрос - покупать или не покупать светодиодные светильники. Вопрос - в цене, качестве, сервисе и некоторых других показателях. Сегодня ощущается высокий спрос на надежную отечественную продукцию, даже, несмотря на более высокие цены по отношению

к дешевым китайским образцам. Заказчики понимают, что светодиодное освещение - это своеобразные инвестиции, которые позволят сразу начать экономить не только на электроэнергии, но и на эксплуатационных расходах. Светодиодный рынок тоже растет, он стал предъявлять более жесткие требования и к производителям, и к поставщикам, и к выпускаемой продукции. Это хорошо! Стоит отметить также стабильное улучшение качественных характеристик светодиодов: рост светоотдачи, появление новых решений и оригинальных разработок.

- «GoodLight», как отечественный производитель, ощущает конкуренцию со стороны той же китайской продукции?

- Если речь идет о хорошей продукции, то нет. Импортные аналоги будут стоить даже дороже отечественных. А если говорить о дешевых китайских светильниках, то мне больше жаль их покупателей. Ведь дешевый сыр бывает только в мышеловке и горе-потребители предпочитают наступить на грабли сами, а потом пытаются обвинить все светодиодное освещение как таковое. Приходится больше рассказывать людям о новом освещении, что оно не такое простое, как кажется. Среди опасностей, которые имеются в дешевых китайских светильниках такие, как невидимое мерцание света, вредное для глаз; электромагнитное излучение, нарушающее работу оргтехники, сотовой связи и раций; не соответствующие Российским стандартам источники питания, которые могут привести к пожару или поражению человека электрическим током и многие другие нарушения.

На самом деле, ощущается конкуренция даже не напрямую с китайскими производителями, а с теми нашими компаниями, которые позиционируют себя российскими, но, по сути, являются поставщиками недоброкачественной продукции китайского производства. Да, их светильники дешевле. Но прежде чем приобрести такой осветительный прибор, стоит хорошо подумать - а что будет потом? Об окупаемости не может быть и речи. В дальнейшем - за счет дополнительного монтажа и замены части оборудования - придется вложить, куда большие средства в обслуживание, а то и вовсе - на замену китайского оборудования.

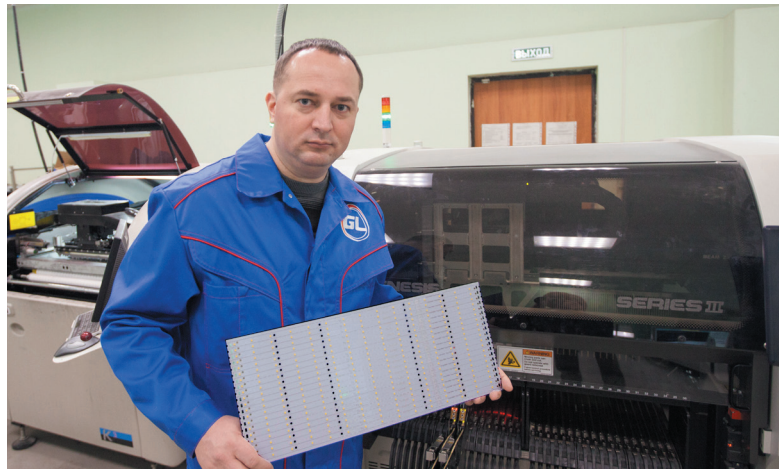
Уже сейчас многие потребители на своем опыте убедились в невысоком качестве светильников китайского происхождения. И приятно, что грамотных заказчиков у нас становится всё больше.

## МЫ ЦЕНИМ СВОЕГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

- Какую выгоду получает собственник бизнеса при переходе на светодиодное освещение?

- Во-первых, при замене старых светильников на новые «GoodLight», сразу же происходит экономия электроэнергии от двух до десяти раз в зависимости от типа старого источника. Во-вторых, не совершается эксплуатационных затрат на замену перегоревших ламп и дросселей. Мы гарантируем исправную работу наших изделий в течение от 3-х до 5-ти лет. Принцип - поставил и забыл. В-третьих, общий срок службы наших светодиодных светильников до десяти лет (более 50000 часов работы). В-четвертых, владелец получает качественный свет, который по своим параметрам близок к естественному солнечному, что благотворно влияет на здоровье и работоспособность человека. В-пятых, в отличие от люминесцентных ламп, светодиодные не содержат вредных ртутных паров и не требуют специальной утилизации. В-шестых, в-седьмых... Можно долго рассказывать о преимуществах светодиодного освещения, но мне кажется первых пяти аргументов вполне достаточно, чтоб понять их преимущества.

- Каким образом вы осуществляете продажу своей продукции: через прямые продажи или развитие собственной дилерской сети? Как продвигаете свою продукцию?



ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ ПРОДУКЦИИ  
КОМПАНИИ «GOOD LIGHT» ПРОВЕРЕНА ВРЕМЕНЕМ

Мы отмечаем закономерный рост спроса на промышленное и коммерческое освещение. В данном случае уже не стоит вопрос - покупать или не покупать светодиодные светильники. Вопрос - в цене, качестве, сервисе и некоторых других показателях.

- Поскольку компания «GoodLight» работает в секторе «B2B», наши отделы продаж в основном ведут работу по развитию дилерской сети по всей России и странам СНГ. Собственные офисы продаж, сервисные центры, склады находятся в Туле, Москве и Екатеринбурге. В ближайшее время планируется открытие в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Краснодаре. Мы стараемся создать лучшие условия для наших дилеров. Но в числе клиентов компании есть и конечные потребители, которые предпочитают покупать непосредственно у нас, мы не кому не отказываем.

Для продвижения продукции готовим много аналитических материалов для различных отраслевых СМИ, занимаемся интернет-продвижением, участвуем в специализированных выставках, например, в этом году мы участвуем в десяти выставках в десяти городах России. Наши специалисты активно посещают российские и зарубежные выставки, семинары и конференции по светотехнике, чтобы быть в курсе последних событий и тенденций на рынке.

## ЗАВТРА БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВЧЕРА

- Как Вы считаете, что будет с рынком светодиодной светотехники в ближайшие годы?

- Думаю, что светодиодные светильники будут занимать все большую долю на рынке освещения. Резких скачков в тех или иных сегментах не ожидаем. Светодиодный рынок показывает стабильный рост спроса. Компания «GoodLight» планирует повышать объемы производства, сбыта, расширять ассортимент продукции, а также выходить на международный рынок светодиодного освещения и заниматься экспортом. И для этого есть все ресурсы, ведь Россия - страна с огромным потенциалом.

- Какова ваша реакция на нынешний определенный спад экономики? Что в этих условиях делали в первую очередь?





ДЕВИЗ КОМПАНИИ «GOODLIGHT»:  
КЛИЕНТЫ – ЭТО НАШЕ ВСЕ!»



РАБОТА И ОТДЫХ - УСПЕХ В ЖИЗНИ

- В 2014 году мы увеличили количество сотрудников нашей компании и производственные площади. Это позволило обеспечить рост производства, расширения ассортимента выпускаемой продукции на 30%, снижения себестоимости и отпускной цены. Мы увеличили срок гарантии на продукцию и расширили сервисные услуги, например, стали производить бесплатный расчет освещенности помещений для наших потенциальных клиентов, также бесплатное предоставление светильников на тест-драйв. Прошли систему сертификации ISO 9001. В общем, приняли новые правила игры в бизнесе во всеоружии.

Хочу отметить, что во многих отраслях бизнеса наметилась тенденция: заметная доля компаний прекратила свое существование. Во многом это связано с тем, что их владельцы не хотят или боятся работать по-новому. Я убежден, что кризис, как шторм на море – остаются только те, кто умеет хорошо плавать или быстро этому научился. Мы постарались научиться. Обучение, семинары, тренинги в нашей компании - дело постоянное. Как говорится «чемпионы тренируются всегда!» В мире все компании либо развиваются, либо стагнируют, стабильности не существует. Мы настроены на активное развитие, поэтому стали больше и лучше работать, усерднее и настойчивее учиться, больше общаться и узнавать.

- *Каких приоритетов вы придерживаетесь в вопросах управления коллективом «GoodLight»?*

- Мне свойственен демократичный стиль управления. Руководитель должен уметь просто и ясно донести даже очень сложную стратегию до любого сотрудника. Ну и, конечно,



ДМИТРИЙ ТАРАСОВ:  
«Я СО СВОЕЙ КОМАНДОЙ ГОТОВ ГОРЫ СВЕРНУТЬ!»

не обойтись без умения прислушиваться к чужому мнению. Отношения руководителя и подчиненных должны строиться на взаимном уважении и доверии. Демократичность - это создание атмосферы, когда каждый сотрудник уверен, что его мнение важно и с ним считаются. Хочу отметить, что именно команда «GoodLight» - все как бойцы спецназа, помимо своих прямых обязанностей, каждый умеет и делает работу еще за десятерых. Без них не было бы ничего! Именно слаженный коллектив профессионалов и есть та компания «GoodLight», которую знают и ценят наши партнеры. Один из знаменитых древних воинов Ахилес в фильме «Троя» сказал своему не многочисленному отряду: «...Я выше ставлю вашу рать, чем многотысячное войско». Хорошие слова. Вот и я со своей командой готов горы свернуть!

- *Помимо бизнеса, Вы являетесь инструктором по дайвингу, увлекаетесь горными лыжами, много путешествуете. Это как то сказывается на работе?*

- Конечно. Я считаю, что надо уметь работать и уметь отдыхать. На отдыхе стараюсь полностью отключиться от дел. Набираю сил и снова в бой. Мои увлечения не ограничиваются перечисленными, их гораздо больше и они помогают мне быстро восстанавливаться. Поэтому хобби – это ни помеха работе, а как топливо для автомобиля, постоянно дает мне порцию драйва.

Мне хотелось бы пожелать всем коллегам-предпринимателям в нынешнее время больше и ответственно работать, учиться новым технологиям ведения бизнеса, в жизни больше отдавать, чем брать, искать новые пути развития и никогда не останавливаться на достигнутом. Я готов безвозмездно помочь каждому обратившемуся в подборе «правильных» светодиодных светильников. Пишите мне на почту tarasov@glcompany.ru и я обязательно с Вами свяжусь. Я буду очень рад, если количество людей, которым мы оказываем помощь, будет увеличиваться. ■

