

e-CREATOR
경동 **NAVIENT**

“찾아가는 영업 으로 고객의 마음을 움직여”



▲ 김경주 대표

쾌적 한 생활환경을 창조하는 세계일류기업 “경동나비엔 강서대리점”이 강서구 내 발산동에 오픈을하고 고객을 맞이하고 있다.

지난 11월 24일에 중앙회 “박기준회장님”과 강서지

부 임원진 및 회원들과 함께 오픈식을 거행하고 보일러, 에어컨, 환기, 홈네트웍, 배관자재까지 일괄적으로 갖추고 고객이 어떤 제품을 찾더라도 바로 구매가 가능하도록 매장을 갖추었다.

김경주 대표는 전시장에 가장 포인트를 준 “나비엔 뉴콘덴싱 ON수” 가스 보일러는 고객이 보기만 해도 구매 하고픈 제품이라고 자랑 한다.

난방은 기본이고 온수도 고객이 원하는 만큼 사용하며 거기에 가스비가 20%이상 절감 된다고 하니 대한민국 대표 보일러 임에는 틀림없는것 같다.

강서구는 뉴타운지구 재개발 지역이 많지만 그한계를 넘어서서 판매활성화를 위해서는 고객들에게 신뢰를 주고 경동나비엔만의 훌륭한 제품으로 승부를 걸고 있다.

시장 상황은 브랜드가치가 중요한 시대로 고객은 경동나비엔의 브랜드를 믿고 구매하고 구매한 고객에게는 책임지고 사후 관리를 철저히 하고 있다.

경동 나비엔 강서 대리점은 24시간 대고객 서비스를 실시 하고 있다.

협회 회원인 삼호설비 김영호 사장이 심야 서비스를 하는것을 보고 깜짝 놀랐다고 한다.

예전에는 저녁7시만 되면 대리점들이 연락이 안되 애를 먹었다고 한다.



어느날인가 삼호설비 김사장이 설치한 보일러가 가동이 안된다고 심야에 연락이 왔는데 막막 하더라는 것이다.

그런데 혹시하고 전화했는데 바로 출동이 가능하여 든든 하더라는 것이다.

설비업자는 보일러 설비만 하면 언제든지 달려가 대고객 서비스는 강서대리점의 몫이라고하니 2008년도 무자년 쥐띠해에도 경동 나비엔 고객은 아무 걱정없이 따뜻하고 행복한 생활을 할수 있을것 같다.

강서구는 서울시 “구” 중에서도 세번째로 큰 구인데도 세계최고의 제품을 제대로 알리지 못해 M/S 비율이 경쟁사에 뒤쳐져 있다.

“찾아가는 영업이 아닌 기다리는 영업을 하여 좋은 제품을 고객에게 전도 하지 못한 결과 이다” 라고 하며 김경주 대표는 말한다.

2008년 무자년에는 시장 상황이 많이 달라질 것이라고 한다.

찾아가는 영업으로 고객의 마음을 움직여 경동 제품의 우수성을 전도 하겠다고 다짐 한다.

“경동나비엔 강서대리점 김경주 대표”는 고객관리 업무의 배터랑이다.

경동나비엔에서 15년여동안 자재, 고객관리, 콜센터 등에서 다양한 고객의 소리를 듣고 “고객이 무엇을 원하는지, 무엇을 필요로 하는지”에 대한 고객의 마음을 읽는다.

이제는 직접 경동나비엔의 세계적인 제품인 보일러, 에어컨, 환기, 홈네트웍 시스템을 고객에게 직접 전도하기 위해 발벗고 나섰다.

고객이 “나비엔 뉴콘덴싱 ON수” 제품을 구매하여 사용한후 만족하여 옆집을 소개 받았을때는 절로 흥이 난다고 한다

콘덴싱의 우수성이 입증되었기 때문이다

보일러의 새로운 패러다임 - **on水**



빠른온수

플래시자 바로 바로

Quick Control기술로 추운 겨울에도 10초만에 뜨거운 물이 쏘임

* 가장 무척추의 온수배급 (ON수) 보일러의 노후 정도에 따라 다소 차이가 있을 수 있습니다.

정밀한 온수

0.5℃씩 보다 세밀하게

국내 최초 0.5℃ 세밀한 온수온도 제어로 가족의 미소를 더욱 따뜻하게

변함없는 온수

상세한 불꽃제어기술로 원하는 온도로 처음부터 끝까지

정밀한 유량제어기술로 잠시 잠갔다 물어도 변함없이

* 기본 온도: 50.0℃, 사용 가능 온도 범위: 5~60℃

편리한 온수

우리 가족 마음대로 동시에 풍부하게

샤워, 설거지 그리고 우리 아이 세수까지 동시에 사용해도 변함없이 풍부하게

* ON수 전용 세수용 샤워기 사용

집집마다 콘덴싱을 보급하는것이 꿈이라고 말하는 그는 이제 막 걸음마를 시작하는 신생대리점이지만 세계적인 제품군이 있어 어떤 경쟁에도 자신이 있다고 한다.

2008년 무자년은 경동 나비엔 강서대리점을 주목 하여야 할것 같다.