

Беппе ПАНТАЛЕОНИ:

«Ключ к успеху — доверие клиентов»



Для участников рынка мясного скота последние месяцы были особенно тяжелыми. Меры по обеспечению санитарной безопасности, принятые европейскими и другими странами, потребовали от компаний поиска новых маркетинговых решений, поскольку выставки и другие мероприятия были отменены или перенесены. О том, как справляется с ситуацией известный поставщик мясного скота — французская компания KBS Genetic, заместитель главного редактора Ирина КРАХМАЛЬ расспросила президента фирмы Беппе ПАНТАЛЕОНИ.



Бык Плейбой, проданный за 12 400 евро

— Беппе, расскажите о своей компании. С чем вам пришлось столкнуться во время пандемии коронавируса?

— Мы продаем племенной мясной скот различных пород. Наши животные постоянно получают высокие награды на международных выставках. Визитная карточка фирмы — комолые лимузинские быки.

Компания получила широкое признание благодаря качеству скота, экспортируемого более чем в 20 стран мира. Преимущество работы с KBS Genetic, по моему убеждению, заключается в том, что наши специалисты анализируют природные и климатические особенности местности, где расположено хозяйство покупателя, и предлагают животных, наиболее адаптированных к этим условиям.

К сожалению, запрет на передвижение людей, введенный на самом критическом этапе распространения инфекции, и нынешние ограничения, не позволяющие выезжать за границу, сильно повлияли на нашу систему продаж.

Клиент KBS Genetic — заводчик или инвестор, который хочет лично выбрать животных для покупки. Это обусловлено как менталитетом фермеров, так и тем, что предлагаемый компаниями скот может сильно различаться по качественным характеристикам. Принимая решение о приобретении, заказчик руководствуется не только данными о происхождении или оценкой по качеству потомства животного, но и целью, с которой он его покупает.

— **Каким образом компания KBS Genetic преодолевает эти препятствия?**

— Я считаю, что ключ к нашему успеху (и это подтвердилось во время кризиса) — доверие постоянных и новых клиентов, заслуженное благодаря серьезному подходу к делу. Такого принципа мы придерживаемся многие годы. Сегодня при общении с заказчиками, не имея возможности встретиться с ними лично, специалисты компании используют видео- и фотоматериалы. Это заставило нас усовершенствовать свою систему работы. Вот почему мы и сейчас продолжаем добиваться высоких результатов.

Основной принцип взаимодействия KBS Genetic с покупателем заключается в том, чтобы в первую очередь изучить его потребности: точно определить необходимый тип животных и, как я уже сказал, выяснить, в каких условиях их будут содержать. Затем наши специалисты отбирают скот и отправляют заказчику фотографии и видеозаписи для оценки качества животных и их соответствия его запросам.

Транспортировка скота без вреда для него и без логистических сбоев — еще одна наша сильная сторона, имеющая решающее значение во время кризиса. Уделяя особое внимание вопросам здоровья, мы доставляем животных к месту назначения со всеми необходимыми ветеринарными документами в соответствии с эпизоотическим статусом страны по различным заболеваниям. Десятилетнее сотрудничество с профессионалами в сфере автомобильных, морских и воздушных перевозок, а также со специализированными экспедиторскими компаниями позволяет нам гарантировать доставку здоровых животных в любую страну мира.

— **Есть ли возможность поставлять скот на российский рынок?**

— К сожалению, сегодня практически невозможно экспортировать животных высокой племенной ценности в Россию. Несмотря на имеющиеся документы, подтверждающие отсутствие заболеваний (Сертификат здоровья), ограничения, связанные с блоатангом, создают непреодолимые препятствия для ввоза крупного рогатого скота на территорию вашей страны из большинства французских регионов. Для меня это странно, так как все государства, с которыми мы работаем, допускают импорт животных, вакцинированных от данного заболевания. Мы надеемся, что и Россия примет такое решение.

— **Спасибо за беседу, Беппе. Желаем KBS Genetic процветания и дальнейшего развития!**

ЖР

www.kbs-genetic.com