

## Visionary Solutions edar peralatan rumah berinovasi, praktikal, mudahkan kerja harian

Oleh KOSMO! | 11 Mac 2024, 9:49 am



Lim Pei Yan membangunkan syarikatnya secara organik bermula tahun 2004 sehingga berdiri kukuh di pasaran domestik dan juga negara jiran di Singapura.

Permintaan terhadap barang peralatan rumah terus meningkat di negara ini sehingga dianggarkan nilainya bakal mencecah kepada RM18.44 bi-lion pada tahun ini.

Salah satu faktor pemacu ke arah peningkatan tersebut adalah perubahan gaya hidup pelanggan yang memerlukan produk berinovasi, berteknologi tinggi, dibangunkan dengan kecerdasan buatan (AI) serta memiliki elemen robotik untuk memberi kemudahan, keselesaan, menjimatkan masa serta meningkatkan lagi produktiviti aktiviti harian pengguna.

Salah sebuah syarikat tempatan yang terlibat dalam industri tersebut adalah Visionary Solutions Sdn. Bhd. (Visionary Solutions) yang berkembang secara organik bermula tahun 2004 dengan menjadi pengedar tunggal bagi beberapa produk berjenama utama dari luar negara.



Bermula secara kecil-kecilan, syarikat yang dibangunkan secara organik oleh **Pengarah Eksekutifnya, Lim Pei Yan**, kini telah berjaya menempatkan produk di beberapa outlet utama di Harvey Norman dan juga Senheng serta jenama utama lain di seluruh negara.

“Kami sentiasa memberi penerangan kepada pelanggan, itu adalah penting dan kelebihan kami adalah melakukan demonstrasi serta menerangkan tentang kelebihan selain manfaat yang diperoleh daripada produk tersebut. Jangan cerita pasal harga semata-mata.

“Sebagai pelanggan, anda berhak bertanya, jadilah seorang yang sentiasa ingin tahu, lihat terlebih dahulu demonstrasi dan tanya -soalan kepada penjual.

“Kami juga tidak paksa anda membelinya,” katanya dalam sesi temu bual bersama Kosmo! di pejabatnya di Petaling Jaya baru-baru ini.

**KOSMO!:** Boleh jelaskan perjalanan awal Visionary Solutions mula bertapak dalam industri ini?

**Lim Pei Yan:** Saya suka membuat kerja rumah dan seorang individu yang sukakan kebersihan serta kecantikan, segala kerja rumah saya buat sendiri. Menggunakan peralatan elektrik se-perti seterika dan -penyedut habuk (versi lama) untuk membuat kerja-kerja tersebut adalah sesuatu yang sangat mencabar dan membazir masa.

Jadi, saya bertekad untuk mencari -penyelesaian dan mendapatkan barang elektrik yang berinovatif dengan ciri-ciri teknologi terbaik untuk memudahkan kerja rumah. Jadi, salah satu usaha saya dan suami adalah mencari produk-produk tersebut di semua rangkaian menjual barangan peralatan elek-trik untuk kegunaan rumah di beberapa outlet utama di pasaran tetapi gagal.

Saya agak pelik kerana dalam era tahun 2000 masih tiada lagi peralatan elektrik yang saya mahukan untuk memudahkan urusan kerja rumah dengan cekap, praktikal dan terbaik.

Dalam misi penca-rian tersebut, kami juga telah pergi bercuti di Singapura dan me-nemui produk peralatan elektrik iaitu Laurastar Ironing Systems (Laurastar) dari Switzerland.



### **Bilakah syarikat menjadi pengedar tunggal produk Laurastar?**

Ia bermula tahun 2004 yang mana kami telah menghantar surat kepada ibu pejabat dan kami mendapat maklum balas yang baik daripada mereka.

Mereka ada bertanya tentang latar belakang syarikat tetapi kami memaklumkan bahawa kami tiada pengalaman dalam bidang tersebut selama ini.

Meskipun begitu, kami sangat bertuah juga kerana salah seorang daripada pengasas Laurastar berkunjung ke Singapura untuk menghadiri sebuah majlis tahunan bersama ejennya di negara jiran itu, jadi peluang yang ada, kami dapat bertemu mereka.

Bermula di situ kami menyewa pejabat milik salah seorang ahli keluarga kami, -mengoperasikan perniagaan secara kecil-kecilan dan kini ia te-lah berkembang maju.

**Syarikat bermula sebagai pengedar tunggal untuk produk Laurastar, bagaimana anda menjual produk dan siapakah pelanggan?**

Memandangkan kami bukan berasal daripada sebuah nama yang besar dalam bidang industri, kami tidak dapat menempatkan produk di outlet pengedar berjenama utama ketika itu. Jadi, kami menjualnya secara terus kepada pelanggan, kami membuat panggilan dan temu janji, bawa perkakas elektrik tersebut ke rumah pelanggan, lakukan demons-trasi dan memberi pe-nerangan tentang segala kelebihan produk kepada pelanggan.

Kami banyak menjual dalam kalangan rakan-rakan, keluarga dan saudara-mara serta dibantu oleh pemasaran secara mulut ke mulut yang lebih efektif.



### **Apakah produk yang dijual dan berapa harga?**

Jenama Laurastar hanya menjual seterika dan harganya ketika itu adalah RM5,800.

### **Buat permulaan, adakah sukar untuk menjual produk pada harga yang mahal itu?**

Tidak susah sebenarnya, memang harga produk agak mahal tetapi ia bersesuaian untuk semua orang, sekiranya mereka tahu ke-lebihan dan manfaat yang diperoleh setelah menggunakan seterika tersebut.

Memandangkan ketika itu, bank juga tidak menyokong kami, jadi kami benarkan pelanggan membuat bayaran secara ansuran.

### **Sehingga sekarang, berapakah jenama produk yang diedarkan di pasaran?**

Ada 10 jenama dari pelbagai negara dan antaranya adalah Blueair Air Purifiers, Hizero Hard Floor Cleaner, Laurastar, KitchenAid, Nescafe Dolce Gusto dan i Robot.



### **Adakah ia disasarkan kepada kumpulan pelanggan tertentu?**

Produk yang kami jual bersesuaian untuk semua, sebenarnya barangan kami bukan mahal sebab ia adalah satu teknologi terkini yang memudahkan kehidupan harian anda sekali gus meningkatkan keupayaan, menjimatkan masa dan memudahkan segala aktiviti harian.

### **Bagaimana pemilihan produk sebelum dijual di pasaran?**

Semua produk yang belum dijual di pasaran, kami akan mencubanya terlebih dahulu, kami pastikan ia benar-benar memberi manfaat kepada pelanggan.

Jika dahulu saya suka memilih produk yang memberi kelebihan dalam kehidupan kami tetapi sekarang saya perlu memikirkan kehendak pasaran dan masyarakat yang pelbagai.

Tetapi kami tidak menjual produk trendy yang mana semua pemain menjualnya dalam satu masa dan permintaan pelanggan terus meningkat tetapi setelah menggunakannya, pasaran kembali senyap.

Barangan trendy hanya sementara, ia tidak boleh dijual untuk jangka masa panjang dan juga tidak stabil. -KOSMO! ONLINE