

講求團隊精神，堅持在地服務

皇昇科技致力以負責的態度創造共榮的產業環境

電信月刊採訪組



供應商的態度決定整體產業環境

過去安防產業的服務，設備供應商僅需服務到工程商即可，畢竟對於設備供應商來說，銷售的對象是工程商，至於在前線面對專案業主，不管是狀況處理、產品裝/拆/送修，乃至於各種疑難解答，都必須由工程商包辦負責。因此，當供應商不能保證設備品質的穩定，最先受衝擊和質疑的往往會是第一線的工程商，而這除了會造成工程商被業主責難，也會導致設備供應商與工程商之間的不信任。當設備供應商的專業不被信任，工程商也就不會在乎設備的品牌，甚至寧願採用低價但來路不明的產品也毫不在乎。與之相對應的，業主也不再相信任何品質保證的宣稱，而是以低價作為唯一考量。長久下來，反覆的惡性循環，無形間惡化了安防產業的整體環境。

皇昇科技賣的是服務與品質

有鑑於設備供應商對於整體產業健康發展的重要性，來自南台灣的皇昇科技團隊，打從發跡之初，就致力於最大化品牌責任，在出貨前，一定從同批商品中挑選進行最嚴苛的檢測，力保所有銷售產品都屬於最佳品質，並由皇昇團隊的業務群親自服務，提供免運費、免維修費的全免保固。皇昇科技副總經理黃資欽強調：「重視品質和在地服務，是皇昇團隊得以在短短幾年從屏東鄉下一步一步北上拓點到新竹的關鍵。我們從不諱言我們賣的是服務與品質！」

物美價廉的選擇，提高夥伴利潤

然而，當皇昇團隊憑著嚴格把關品質、親力親為的售後服務，逐步崛起，不免也遭受許多眼紅的同業中傷，而競爭對手最常攻擊的，就是皇昇科技以量制價的市場策略，他們稱其是「以低價來亂市場」。只是，這樣的攻訐其實是站不住腳的，因為如果設備供應商只想依靠低價來打天下，而不講究品質，不重服務，到時狀況連連，天天跑維修，他們一次就怕了，哪可能後續還會建立長久的生意往來。黃資欽副總強調：「皇昇團隊代表的是物美價廉的選擇，我們提供『俗擱大碗』的方案，就是希望能提高工程商夥伴的利潤，創造雙贏共榮的產業環境！」

皇昇品質是工程商最堅強的後盾

事實上，皇昇科技的好品質是毋庸置疑的，它早已通過豐富的實戰考驗，不少皇昇的工程商夥伴向我們強調，皇昇的產品早就被應用於專案、路口監控、政府機關，有了皇昇的品質保證及服務態度作為後盾，工程商也更敢於向專案業主提出保固。

堅持走對的路

雖然短期內，安防界的惡性競爭和產業亂象無法立即終結，不過黃資欽副總表示，皇昇團隊絕對無懼壓力，堅持服務導向、顧客至上，因為對他們來說，這不只是為了皇昇自己，也是為了整體產業的根基。