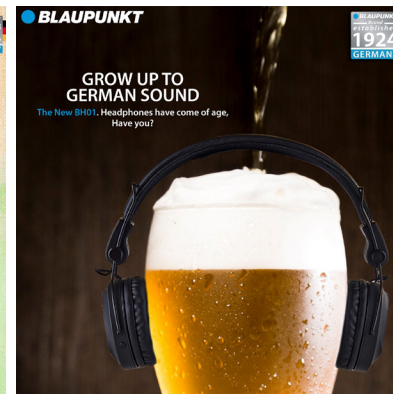


Brand Licensing Case Study

Personal and Home Audio India



„Nuestra línea principal de productos se incrementó en un 100% en el primer año del lanzamiento de los productos de la marca BLAUPUNKT“.

Sukhesh Madaan, CEO Envent Ltd. India

Región:

- India
- Sri Lanka

Categorías de productos:

- Audio personal
- Audio para el hogar
- Accesorios

BLAUPUNKT ingresó al mercado indio hace más de 25 años con productos de audio para automóviles llevando consigo una excelente reputación de „ingeniería alemana“. Envent ha creado una línea de productos en el sector premium medio. La marca BLAUPUNKT se abrió no solo a las principales plataformas de comercio electrónico como AMAZON y FLIPKART, pero también a las cadenas minoristas bien organizadas, lo cual anteriormente era difícil de lograr con la marca propia de Envents.

100%

de incremento en la línea superior en el primer año de vigencia del plan de licencia

Año 1

... en que las ventas de BLAUPUNKT excedieron las ventas de la marca propia en su quinto año

Principales 3

Blaupunkt audio, en el mercado al día de hoy

Retos:

BLAUPUNKT gozaba de una reputación en los productos de audio para automóvil, debido a su calidad alemana; pero, un menor conocimiento de la marca entre los consumidores más jóvenes.

Solución / Resultado:

Envent extendió con facilidad la excelente reputación de los productos de audio para el automóvil de BLAUPUNKT a los productos de audio en forma generalizada. Hoy BLAUPUNKT está entre las 3 mejores marcas de audio en el gran mercado de India compitiendo con marcas de primera calidad como Sony y JBL.

Brand Licensing Case Study

Personal and Home Audio India

Sukhesh Madaan es el Director General y propietario de Envent Ltd. licenciario de BLAUPUNKT. Nos comparte su historia:

En India, BLAUPUNKT gozó de un excelente historial gracias a sus productos de audio duraderos. Por qué decidió firmar un Contrato de Licencia de BLAUPUNKT para productos de audio móvil y personal, dos categorías en las que BLAUPUNKT no ha estado presente en India?

Analizamos el mercado y nos dimos cuenta de que la marca BLAUPUNKT es muy reconocida por su calidad en el sonido, y la gente estaba receptiva a que la historia de BLAUPUNKT se ampliase de una marca de audio solo para automóvil a una marca de audio en general. Honestamente, había también una razón emocional... Al crecer, quería tener un sistema BLAUPUNKT para mi automóvil y no podía pagarlo ya que costaba un poco más de mi presupuesto. Cuando tuve la oportunidad de poner mis manos en él como licenciario de marca... Simplemente no pude resistirlo.

Usted tiene experiencia trabajando con marcas bajo Contrato de Licencia al igual que con su propia marca. Cuál es la importancia de la marca BLAUPUNKT en su cartera?

La contribución de BLAUPUNKT es la más alta respecto a los ingresos de la organización en términos

generales, por lo que es fundamental para nosotros. BLAUPUNKT fue la primera marca que elegimos como licenciarios, por lo que también está muy cerca de nuestro corazón emocionalmente. Nos hemos extendido al agregar una categoría más a nuestro contrato de licencia y ahora tenemos la intención de crecer aún más en los próximos años.

Cuál fue la reacción de sus clientes y distribuidores cuando les presentó la marca BLAUPUNKT?

La alta gerencia y las personas mayores de 35 años estaban bien conscientes de la marca, pero los más jóvenes no. Sin embargo, con el apoyo de un marketing sostenible, logramos llegar a las personas más jóvenes rápidamente.

Cuáles son sus principales clientes B2B para BLAUPUNKT? y BLAUPUNKT le abrió alguna „puerta nueva“?

En India, estamos vendiendo principalmente a través de plataformas en línea. Aproximadamente el 60% de las ventas provienen de Amazon y el portal local Flipkart. Seguido por ventas corporativas, donde se trata más de una venta B2B. También vendemos a corporaciones que después los venden junto con sus productos o los regalan a sus clientes/socios estratégicos, etc. Sí, BLAUPUNKT ha sido benéfico para abrir nuevas puertas. Las cadenas minoristas organizadas son una de esas. Las ventas corporativas también están creciendo muy bien debido a que el nivel de aceptación de los consumidores finales para BLAUPUNKT es muy alto.

Puede decirnos algo sobre las cuotas de mercado de BLAUPUNKT en sus categorías?

En India, en el sector de audio para el hogar es donde estamos desempeñándonos mejor. Estamos entre las 3 mejores marcas en esta categoría en términos de volúmenes.

Cuál es el posicionamiento actual de sus productos?

Las personas perciben a BLAUPUNKT como una marca de gama media, y nuestros intentos de venderla a un nivel de precio muy agresivo no fueron bien aceptados por el consumidor. Aunque, incluso en la categoría de auriculares inalámbricos, hemos posicionado a BLAUPUNKT en alrededor de \$60 o más.

Qué impacto en los resultados financieros de su compañía, en comparación con los tiempos „pre-BLAUPUNKT“, es causado por la decisión de trabajar con la marca BLAUPUNKT?

Nuestra línea superior ha aumentado un 100% en el primer año de operación. En el 1er año, logramos un mayor volumen de ventas con nuestra cartera BLAUPUNKT que lo que pudimos lograr con nuestros productos de marca propia después de 5 años.



Acerca de BLAUPUNKT

BLAUPUNKT es una marca alemana de aparatos electrónicos de consumo, multimedia para automóvil y productos relacionados con el estilo de vida del consumidor. Fundada en Berlín en 1924 como la compañía „Ideal“, BLAUPUNKT ganó notoriedad a través de la etiqueta de prueba interna para auriculares: el punto azul. La característica de calidad se convirtió en una marca registrada, y en 1938 también el nombre de la empresa. Hoy, la marca está siendo desarrollada por GIP Development SARL como parte de un programa de licencias lanzado en 2009. Más de 40 licenciarios en todo el mundo distribuyen los productos BLAUPUNKT en todos los continentes y en más de 90 países, en las categorías: audio, video, TV, multimedia del automóvil, teléfonos móviles, Mobicidad Electrónica, electrodomésticos, sistemas de seguridad, robots de limpieza, aire acondicionado y muchos más.

Conéctese con nosotros:

GIP Development SARL
2-4, rue du Chateau d'Eau
L-3364, Leudelange
Luxembourg

Phone: +352 27 76 83 40
Mail: info@blaupunkt-licensing.com
Web: blaupunkt-licensing.com
LinkedIn: www.linkedin.com/company/blaupunkt-brand-community

Nuestros expertos en licencias BLAUPUNKT están listos para discutir con usted cómo las licencias de marca pueden mejorar su proceso de lanzamiento al mercado y cómo ganar más dinero. Hablamos inglés, alemán, francés, mandarín, polaco y español.

