



“GIP的品牌和授权团队会尽可能提供一切方法，帮助被授权人达到并超越其目标。”

Aaron Illouz, 法国 MARKET MAKER SAS

地区：

- 西欧

产品类别：

- 音响和个人音响
- 穿戴式设备和配件
- 游戏配件
- SDA

法国一直是德国品牌难以攻克的一个市场。在此地区，蓝宝 (BLAUPUNKT) 之前只在汽车音响产品中占有一席之地。尽管如此，总部设于法国的MARKET MAKER SAS公司，在与授权品牌合作方面拥有丰富经验，并相信蓝宝具有潜力成为推动利润和销售的最佳机会。这个判断无疑是正确的。

60%

如今，蓝宝代表了MARKET MAKER SAS公司电子产品60%的营业额。

6

在扩展其原有的2016授权计划（新增5个类别）后，新增的产品类别数量。

250+

在授权计划实施的前三年半内，已推出的SKU的数量。

挑战：

蓝宝在法国活跃了数十年，但却从未在该地区占据市场领先地位。

解决方案/成果：

MARKET MAKER SAS是法国和西欧众多产品类别的领先制造商之一，拥有极丰富的可用销售渠道知识。他们决定将蓝宝定位在中等市场水平，并专注于超市和大型超市。凭借一流的采购专业知识，他们设法提供了“完美契合”的阵容，从而获得了相当可观的销售率。

Aaron Illouz是蓝宝被授权人Market MAKER SAS的首席执行官兼所有者，以下是他分享的故事：

在签署蓝宝授权计划之前，您在处理授权品牌方面经验非常丰富。决定将蓝宝品牌添加到您的投资组合，其中决定性因素是什么？

多年来，我们一直是电子产品最成功的制造商之一。我们选择了蓝宝品牌，是因为其悠久的历史、德国原产和易于识别的“蓝点”。尽管我们已经是同一类别其他品牌的被授权人，但我们一直并且仍然坚信，蓝宝具有巨大的潜力以推动我们的业务发展。

如今，纵贯您的所有产品和品牌，蓝宝品牌产品所占据的内部份额是多少？

由于我们拥有不同的产品类别，因此很难给出具体的百分比。但在电子产品中，它占我们公司产品销售总额的60%。

您销售蓝宝的主要渠道是什么，当您第一次向他们展示蓝宝作为您的新品牌时，他们的反应是什么？

我们的渠道主要基于超市和大型超市的销售（家乐福、Boulangers、欧尚等）。当我们引入该品牌时，我们从一开始就收到了非常好的反响。我认为这要归功于该品牌的强大力量，以及我们广泛的优质产品组合，另外，产品的价格很合理，而且在销售点呈现的包装也十分洁净但又不失时尚感。

与此同时，您已经按地区和产品类别扩充了合同。您似乎对该品牌和该品牌管理拥有极大的信心？

非常重要的一点是，与品牌签约还不够。你还需要授权方了解被授权方所从事的业务，以便双方目标一致，实现共赢。GIP团队的最大优势是他们将被授权方视为自己的家庭成员，以此建立真正的合作伙伴关系，使我们更容易实现目标。

决定发布蓝宝授权产品，这对您公司的整体业绩有何影响？

它使我们能够增加营业额并帮助我们不仅能够认真对待客户而且对供应商亦如此。许多成熟的供应商都已从其他被授权人那里了解蓝宝，而现在，他们将我们视为重要的买家，这有助于我们与他们进行商谈。

您对潜在的新被授权人有任何意见、建议或提示吗？

即使我们在市场上可以找到越来越多的授权品牌，GIP的品牌和蓝宝授权团队也将尽一切可能帮助被授权人达到并超越其目标。

关于蓝宝

蓝宝是德国品牌，用于消费电子产品、汽车多媒体以及相关的消费生活产品。蓝宝于1924年在柏林成立，当时是“理想”公司，它通过耳机的内测标签“蓝点”而声名远扬。从此，质量特征成为了其商标，并于1938年成为公司名称。

今天，该品牌由GIP Development SARL开发，作为2009年启动的授权计划的一部分。全球现有超过40名被授权人，他们在各大洲90多个国家经销蓝宝产品，类别包括：音响、视频、电视、车载多媒体、移动电话、E-Mobility、家电、安防系统、清洁机器人、空调等等。

联系我们：

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

电话：+352 27 76 83 40
微信：guenaelblaupunkt
电邮：info@blaupunkt-licensing.com
网站：blaupunkt-licensing.com
LinkedIn：www.linkedin.com/company/blaupunkt-brand-community

我们的蓝宝授权专家愿意随时为您效劳，讨论品牌授权如何帮助您赚取更多收益并改善上市过程。

我们为您提供英语、德语、法语、普通话、波兰语和西班牙语服务。

