

Brand Licensing Case Study

Western Europe



“El equipo de marca y licencias de GIP brinda todos los medios posibles para ayudar a los licenciatarios a cumplir y superar sus objetivos.”

Aaron Illouz, MARKET MAKER SAS Francia

**Región:**

- Europa Occidental

**Categorías de**

**Productos:**

- Sistemas de Audio y Audio Personal
- Vestibles y Accesorios
- Accesorios de Juego
- SDA

Francia siempre ha sido un mercado difícil para las marcas alemanas. En esta región, BLAUPUNKT anteriormente solo tenía presencia en productos de audio para automóviles. A pesar de todo, MARKET MAKER SAS, una empresa con sede en Francia que tiene mucha experiencia trabajando con marcas con licencia, creía que BLAUPUNKT tenía el potencial de convertirse en su mejor oportunidad para impulsar las ganancias y las ventas. Y tenía razón.

60%

Hoy, BLAUPUNKT representa el 60% de la facturación electrónica de la compañía.

6

Número de categorías de productos después de extender su plan original de licencias de 2016 para incluir 5 adicionales.

250+

Número de SKU que se han lanzado en los primeros 3.5 años de su plan de licencias.

**Retos:**

BLAUPUNKT ha estado activo en Francia durante muchas décadas, pero nunca tuvo una posición líder en el mercado en esta región.

**Solución / Resultado:**

MARKET MAKER SAS es uno de los principales fabricantes de una amplia variedad de categorías de productos en Francia y Europa occidental con excelente conocimiento de los canales de venta disponibles. Decidieron posicionar BLAUPUNKT en el nivel de mercado de entrada media y centrarse en Super e Hipermercados. Gracias a su experiencia de abastecimiento de primera clase, lograron ofrecer una alineación de “ajuste perfecto” que da como resultado números de venta impresionantes.

## Brand Licensing Case Study

## Western Europe

*Aaron Illouz es el Director General y propietario de Market MAKER SAS, Licenciario de BLAUPUNKT, y comparte su historia:*

*¿Tiene mucha experiencia en el trato con marcas con licencia antes de haber firmado un plan de licencia BLAUPUNKT. ¿Cuáles fueron los factores determinantes para la decisión de agregar la marca BLAUPUNKT a su cartera?*

Somos uno de los fabricantes más exitosos en electrónica desde hace muchos años. Seleccionamos la marca BLAUPUNKT por su gran notoriedad debido a su historia, origen alemán y punto azul fácil de reconocer. Hemos estado, y aún estamos, convencidos de que esto tiene un gran potencial para impulsar nuestro negocio a pesar de que ya somos licenciarios de otras marcas en la misma categoría.

*¿Cuál es la cuota interna actual de los productos de la marca BLAUPUNKT en todos sus productos y marcas?*

Como tenemos diferentes categorías de productos, es difícil dar un porcentaje. Sin embargo, en electrónica, representa el 60% de las ventas totales de productos de nuestra empresa.

*¿Cuáles son los canales principales por los que está vendiendo BLAUPUNKT y cuál fue su reacción cuando los presentó por primera vez con BLAUPUNKT como su nueva marca?*

Nuestro canal se basa principalmente en ventas de supermercados e hipermercados (Carrefour, Boulanger, Auchan...). Recibimos muy buenas reacciones desde el principio cuando presentamos la marca. Creo que esto sucedió gracias a una combinación del poder de la marca y nuestra amplia cartera de excelentes productos a precios razonables que se muestran en envases limpios pero modernos en el Punto de Venta.

*¿Mientras tanto, ha extendido su contrato por región y categorías de productos. ¿Parece que tiene una confianza significativa en la marca y la gestión de la marca?*

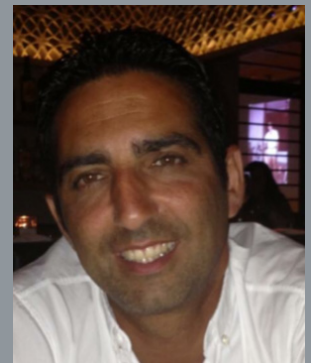
Lo que es muy importante es que no es suficiente firmar con una marca. También se necesita que el licenciante tenga conocimiento de la empresa en la que se encuentran los licenciarios para que puedan hablar el mismo idioma. La gran ventaja del equipo de GIP es que consideran a sus licenciarios como su propia familia. Esta es una asociación real que nos permite cumplir nuestros objetivos de manera más fácil.

*¿Cuál fue el impacto de la decisión de lanzar productos con licencia BLAUPUNKT en los resultados generales de su empresa?*

*Nos permitió aumentar nuestra facturación y ayudó a reforzar nuestra imagen no solo frente a los clientes sino también con los proveedores. Muchos proveedores bien establecidos ya conocían BLAUPUNKT de otros licenciarios y ahora nos perciben como un comprador importante, lo cual nos ayuda a negociar con ellos.*

*¿Algún comentario, recomendación o consejo para posibles nuevos licenciarios?*

Incluso a medida que encontramos más y más marcas para obtener licencias en el mercado, el equipo de marcas y licencias de GIP para BLAUPUNKT brinda todos los medios posibles para ayudar a los licenciarios a cumplir y superar sus objetivos.



## Acerca de BLAUPUNKT

BLAUPUNKT es una marca alemana de productos electrónicos de consumo, multimedia para automóviles 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 productos BLAUPUNKT en todos los continentes en más de 90 países en las categorías: audio, video, TV, automóvil multimedia, teléfonos móviles, movilidad eléctrica, 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](mailto:info@blaupunkt-licensing.com)  
Web: [blaupunkt-licensing.com](http://blaupunkt-licensing.com)  
LinkedIn: [www.linkedin.com/company/blaupunkt-brand-community](http://www.linkedin.com/company/blaupunkt-brand-community)

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

