

电视和音响
澳大利亚/新西兰



“蓝宝品牌已帮助Ayonz的年均收入同比增长了30%。而且，该品牌为Ayonz提供了两位数的利润，比以前有了实质性的增长。”

Ziad Yaacoub, AYONZ董事

地区：

- 澳大利亚
- 新西兰

产品类别：

- 电视
- 音响
- 个人音响

就在前被授权人放弃澳大利亚业务之时，Ayonz紧紧抓住了申请蓝宝 (BLAUPUNKT) 品牌的这个机会。现在，由AYONZ继续在澳大利亚延续德国蓝宝品牌的成功故事。通过提出创新的想法和战略路线图，与渠道合作伙伴建立牢固的联系，创造了辉煌佳绩。借助该品牌的信誉，他们能够与BYhZ]、Gdch]m ; cc[Y等内容提供商合作。澳大利亚是一个非常苛刻的市场，在该地区与这样的知名供应商合作的能力，不仅会让他们获得丰厚的盈利，也会高度提升其价值。

2
年

仅两年后，蓝宝便可在澳大利亚所有的主要零售商处购买，如：JB Hi | Bing Lee | Office works | TVSN | Big W | Catch | Amazon | Sanity Music

30%

公司年均总收入同比增长幅度

40%

如今，蓝宝占据了公司营业额的40%

挑战：

另一家公司以前曾在澳大利亚将蓝宝品牌用于类似产品。Ayonz需要采取明智的战略行动，以免造成任何混乱。只有说服渠道合作伙伴，Ayonz才能继续很好地处理业务并发展品牌声誉。

解决方案/成果：

Ayonz迅速抓住了与领先的内容提供商合作的机会。他们还以合理的价格开发了创新和高品质的产品系列，这些产品采用了最新技术（如Google Assist）。在一定程度上，他们得益于与主要零售商的良好关系，方能在商店中迅速提供产品系列，并在每周促销传单中对其进行促销。

电视和音响 澳大利亚/新西兰

Ziad Yaacoub是蓝宝被授权人 AYONZ的首席执行官，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拥有丰富的经验。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？

蓝宝品牌始终象征着品质、诚信和先进技术。记得我年轻的时候买了一台崭新的蓝宝牌电视，这台电视具有高科技功能，可倒退几秒钟。我知道，从今天看来，这项技术并没有什么稀罕，但在80年代那可是革命性的技术。在Ayonz，我们正在迈向创新的光明大道。我们的目标是采用最先进的技术将产品推向市场，就像我的第一台蓝宝牌电视一样。在选择品牌时，再没有比蓝宝更适合我们的创新产品了。当我们最终有机会与蓝宝品牌合作时，感觉像是命运使然，岂能错过！

之前有一家公司将蓝宝品牌用于您所在地区的同类产品。您是如何处理这种情况的？这是否会在您所在的地区造成混乱？或相反，在这样一种市场已经成熟的情况下，它是否为贵公司创造了独特的机会？

在与蓝宝建立合作伙伴关系之前，该品牌已在澳大利亚市场的视听类别中销售，并且蓝宝品牌一直存在于汽车音响领域。我们的渠道合作伙伴对蓝宝非常满意，因为他们已经知道了该品牌象征着优质产品。我们重新推出该品牌使我们能够将智能电视和全新的产品套件推向该市场。这些产品之所以能在4K超高清电视和数字广播中迅速获得成功，要部

分归功于蓝宝在澳大利亚的传承口碑。

基于这种需求，我们借机继续将创新想法推向市场，并制定了战略路线图，以确保与渠道合作伙伴的牢固联系。

从使用蓝宝品牌开始，您面临的最大的挑战是什么？您是如何克服它们的？

我们最大的挑战就是选择一个像蓝宝这样的大型品牌。该品牌诞生以来，就拥有德国传统，并以其质量和先进技术而闻名。一旦有机会与蓝宝合作，我们就会争先与内容提供商（如Netflix、Spotify、Google、Bluetooth等）合作以整合我们的产品。此外，我们一直在努力超越自我，以保持领先地位，并以此愿景来设计自己的音响产品。

您最近扩展了合同，将中东纳入了电视经销列表，而蓝宝品牌目前在该地区的消费者知名度较低。您做出此商业决策是基于对蓝宝品牌持有怎样的信任和信心呢？

我们对技术充满热情，并将创新想法和产品推向市场，而蓝宝品牌赋予了我们产品策略的信誉度。我们与之完美契合——该品牌以其德国传统和卓越品质而闻名。此外，GIP的团队一直是蓝宝的骨干。GIP Development的品牌授权成功团队始终提供实用工具以及令我们保持市场领先地位所必需的网络。

我们与蓝宝的合作关系促就了我们的Android TV与Google的合作关系，这在澳大利亚取得了巨大的成功。我们咨询了一些中东客户，并确认了这些客户对像蓝宝这样具有高端技术水平的高素质品牌确实有需求。我们将借此机会与蓝宝一起继续成功的旅程，并决定将该品牌扩展到中东。

如今，纵贯您所有产品和品牌，蓝宝品牌产品占据多少内部份额？

在视听类别中，蓝宝品牌占我们产品范围的40%。我们计划将在2021年为该系列增加更多新产品。

谁是您销售蓝宝的主要客户？当您首次向他们介绍蓝宝作为您的最新品牌时，他们有何反应？

当我们首次向渠道合作伙伴介绍蓝宝时，他们为该品牌感到兴奋不已，并表达了对优质产品的期待。我们秉承这些期望，并以与蓝宝品牌合作为他们带来最新、最伟大的产品为己任。

现在，该品牌可通过以下渠道获得：

JB Hifi, Bing Lee, Office works, TVSN, Big W, Catch, Amazon, Sanity Music

您目前对自己的产品的定位是什么？

我们已经成功地将该品牌定位为质量和产品上的高级品牌。现在，蓝宝电视与Google合作提供最新技术。

决定发布蓝宝授权产品，这对您公司的整体业绩有什么影响？

蓝宝是Ayonz成功的关键要素，它对我们公司的形象产生了积极影响，并成为了我们成长的催化剂。蓝宝品牌使我们的年平均收入同比增长了30%，并帮助我们提升了利润。与其他品牌的贡献相比，利润也以类似的方式提升。而且，蓝宝品牌为我们提供了两位数的利润，比以前有了大幅增长。

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 d'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。

