

Brand Licensing Case Study

Eletrodomésticos de cozinha embutidos



“A história de sucesso já está escrita: Vendemos mais de 100.000 aparelhos de grande porte da marca BLAUPUNKT todos os anos em 17 países.”

Olaf Thuleweit, CEO HK Appliances GmbH

Você já se perguntou se havia um benefício em usar a marca BLAUPUNKT para uma categoria de produtos onde a marca nunca esteve presente no passado? Um parceiro da BLAUPUNKT, HK Appliances, acreditava que havia uma grande vantagem no fato de que nenhum concorrente havia usado a marca com grandes eletrodomésticos antes. HK Appliances é uma subsidiária 100% da Haecker Kitchen, uma das maiores fabricantes de eletrodomésticos de cozinha da Alemanha. Eles solicitaram uma licença BLAUPUNKT porque estavam convencidos de que a reputação e a herança da marca BLAUPUNKT eram uma combinação perfeita para seus móveis de cozinha feitos na Alemanha. Posteriormente, demonstraram o valor que a BLAUPUNKT traz à mesa, mesmo que aplicado a uma nova categoria de produto.

Região:

- Mundial

Categorias de produtos:

- Eletrodomésticos de cozinha embutidos

35%

de aumento de vendas no primeiro ano

170

eletrodomésticos BLAUPUNKT lançados

100

mil produtos vendidos anualmente

Desafios:

Os clientes de móveis de cozinha geralmente solicitam eletrodomésticos embutidos. No passado, Haecker atuava como varejista de modelos de eletrodomésticos que já existiam no mercado. Como resultado, eles tiveram que competir com os varejistas clássicos e digitais. Em uma era moderna onde os clientes podem promover e preço comparar com o clique de um botão, isso significava que Haecker ficou com pouco espaço para negociação.

Solução:

Haecker decidiu criar uma linha exclusiva de eletrodomésticos, que só estaria disponível ao pedir móveis de cozinha Haecker. Ao criar um line-up único, eles teriam controle total dos preços. Além disso, este line-up exclusivo é percebido como sendo de maior qualidade, porque Haecker usou a marca BLAUPUNKT em vez de uma white-label.

Brand Licensing Case Study

Eletrrodomésticos de cozinha embutidos

Olaf Thuleweit, HK Appliances GmbH, licenciada da BLAUPUNKT, e compartilha sua história:

BLAUPUNKT esteve historicamente em eletrônicos de consumo e automotivos, mas a marca nunca foi usada para grandes eletrodomésticos antes da Haecker Kitchen assinar um plano de licenciamento com a BLAUPUNKT. Por que Haecker escolheu assinar um plano de licenciamento para esta categoria agora? *Estávamos procurando uma marca exclusiva que possamos usar em nossas cozinhas que tenha uma história positiva e que possamos influenciar com nosso conhecimento de produto. Aqui, a BLAUPUNKT foi a decisão certa para nós porque nenhum concorrente (eletrodomésticos linha branca e fabricante de cozinha) o usou dessa forma e a marca é muito bem gerenciada pelo licenciador.*

Na sua opinião, quais são os principais benefícios do conceito de licenciamento BLAUPUNKT? *BLAUPUNKT é uma marca que tem uma excelente reputação e uma grande herança. Ao lado da própria marca, fomos convencidos pelo fato de que temos muita liberdade e flexibilidade para desenvolver nossa linha de produtos. A aprovação dos produtos*

funciona muito rápido.

Além disso, apreciamos muito que a GIP Development seleciona seus licenciados para a BLAUPUNKT cuidadosamente. A GIP tem muito cuidado ao só aceitar licenciados que se encaixem na marca e na Comunidade da Marca.

O que esse acordo de licenciamento permitiu à Haecker fazer em termos de penetração e desenvolvimento de mercado?

Para nós, como fabricante de móveis de cozinha, era importante criar uma oferta que nos diferenciasse dos concorrentes.

Também queríamos aumentar a venda dos eletrodomésticos por conjunto de móveis de cozinha vendidos e, ao mesmo tempo, aumentar os lucros dessa parte do nosso negócio.

Estamos extremamente orgulhosos de dizer que superamos todas essas metas mais rapidamente do que o esperado.

Como fabricante de cozinha, você está vendendo exclusivamente para canais de vendas especializados. Esses especialistas não foram céticos?

Claro que não! Pelo contrário, foi muito fácil fornecer uma série de argumentos pró-BLAUPUNKT que nossos canais de vendas podem usar para o marketing em conexão com nossas cozinhas Haecker.

Depois de mais de 5 anos como licenciado da marca BLAUPUNKT para grandes eletrodomésticos, você pode nos contar alguns fatos sobre o impacto em suas vendas globais de MDA em sua empresa?

Se considerarmos que começamos com "o" unidades e que, desde então, alcançamos mais de 100.000 unidades anualmente em 17 países diferentes; a história de sucesso já está escrita. Além disso, criamos produtos para diferentes países e agora podemos oferecer mais de 170 diferentes produtos BLAUPUNKT.

Foi muito agradável ver um aumento total de 35% nas vendas de eletrodomésticos logo no primeiro ano, quando iniciamos a linha BLAUPUNKT.



Sobre a BLAUPUNKT

BLAUPUNKT é uma marca alemã de eletrônicos, multimídia automotiva e produtos voltados ao estilo de vida do consumidor. Fundada em Berlim em 1924 com o nome "Ideal", a BLAUPUNKT ganhou notoriedade por meio de seus selos de aprovação – os pontos azuis – em testes internos para headphones. Esse símbolo de qualidade se tornou uma marca registrada e, em 1938, também passou a fazer parte do nome da empresa.

Hoje, a marca é desenvolvida pela GIP Development SARL como parte de um programa de licenciamento lançado em 2009. Mais de 40 licenciados ao redor do mundo distribuem produtos BLAUPUNKT em todos os continentes e em mais de 90 países, em categorias como áudio, vídeo, TV, multimídia automotiva, telefones celulares, e-mobility, eletrodomésticos, sistemas de segurança, robôs de limpeza, ar condicionado e muitas outras.

Conecte-se conosco:

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



Nossos especialistas em licenciamento BLAUPUNKT estão prontos para conversar com você sobre como o licenciamento de uma marca pode ajudá-lo a ganhar mais dinheiro e aprimorar seu processo de ingresso no mercado.

Falamos inglês, alemão, francês, mandarim, polonês e espanhol.

