

Brand Licensing Case Study

TV y Audio
Australia / Nueva Zelanda



“BLAUPUNKT ha ayudado a Ayonz a incrementar sus ingresos en un 30% anual en promedio. Además, la marca ha permitido a Ayonz obtener un margen de dos dígitos, un aumento sustancial respecto a resultados anteriores.” *Ziad Yaacoub, Director, AYONZ*

Región:

- Australia
- Nueva Zelanda

Categorías de productos:

- Televisión
- Audio
- Equipo/Sistema de audio personal

Ayonz aprovechó la oportunidad para postularse a la marca BLAUPUNKT tan pronto cuando el licenciatario anterior abandonó su negocio australiano. A partir de ese momento, dependía de AYONZ continuar desarrollando la historia de la marca alemana BLAUPUNKT en Australia. Lo hicieron excepcionalmente bien, aportando nuevas ideas y una hoja de ruta estratégica que garantizaba fuertes lazos con sus socios principales. La credibilidad de la marca les permitió asociarse con proveedores de contenido como Netflix, Spotify, Google y muchos otros. Australia es un mercado muy exigente y la capacidad de asociarse con proveedores de grandes nombres es extremadamente rentable y muy valorada en la región.

2 años

Después de sólo 2 años, BLAUPUNKT está disponible en todos los principales distribuidores australianos, tales como:
JB Hi | Bing Lee | Office works | TVSN | Big W | Catch | Amazon | Sanity Music

30%

de aumento anual en promedio en relación con los ingresos totales de la empresa

40%

Hoy en día, BLAUPUNKT representa el 40% de los ingresos de la compañía

Desafíos:

Una empresa diferente había utilizado previamente la marca BLAUPUNKT para productos similares en Australia. Ayonz necesitaba actuar inteligente y estratégicamente para no causar ninguna confusión. Era esencial convencer a los socios estratégicos de que Ayonz continuaría manejando bien el negocio y desarrollando la reputación de la marca.

Solución:

Ayonz rápidamente aprovechó la oportunidad de asociarse con los principales proveedores de contenido. También desarrollaron una línea de productos innovadora y de alta calidad con la última tecnología, como el Asistente de Google, a un precio justo. Gracias en parte a su excelente relación con los principales minoristas, rápidamente hicieron que la línea de productos estuviese disponible en las tiendas, promocionándolos a través de folletos semanales.

Brand Licensing Case Study

TV y Audio Australia / Nueva Zelanda

Ziad Yaacoub es el director de AYONZ, licenciatario de BLAUPUNKT, y nos cuenta su historia:

Tenía experiencia tratando con marcas con licencia antes de firmar un plan de licencia BLAUPUNKT. ¿Cuáles fueron los factores determinantes en su decisión de añadir la marca BLAUPUNKT a su cartera?

La marca BLAUPUNKT siempre ha sido un símbolo de calidad, integridad y de tecnología avanzada. Recuerdo que cuando era joven, mi familia compró un nuevo televisor BLAUPUNKT. Esta televisión tenía una característica de alta tecnología que nos permitía retroceder sólo unos segundos. Sé que hoy esto sería normal, sin embargo, en los años 80's esto era revolucionario. En Ayonz estamos en el camino de la innovación. Nuestro objetivo es llevar productos al mercado con tecnología de vanguardia, así como mi primer televisor BLAUPUNKT. A la hora de elegir una marca no había mejor opción para nuestros productos innovadores que BLAUPUNKT. Cuando finalmente tuvimos la oportunidad de trabajar con la marca BLAUPUNKT parecía destinado y definitivamente así fue.

Anteriormente, una empresa utilizaba la marca BLAUPUNKT para productos similares en su región. ¿Cómo manejo esta situación? ¿Causó una confusión en su región? Por otro lado, ¿hubo alguna oportunidad particular que esta situación haya creado como el mercado ya estaba preparado?

Previo a nuestra asociación con BLAUPUNKT, la marca estaba disponible en el mercado australiano en la categoría de audiovisual y la marca BLAUPUNKT siempre ha existido en el segmento de audio para automóviles. Nuestros socios distribuidores fueron extremadamente receptivos a BLAUPUNKT porque ya conocían que la marca representaba productos de calidad. Nuestro lanzamiento de la marca nos ha permitido llevar al mercado televisores inteligentes así como una nueva serie de productos. Debido en parte a la historia de BLAUPUNKT en Australia, estos productos

se convirtieron rápidamente en un éxito con televisores de alta definición y radios digitales. Basándonos en esta demanda, aprovechamos la oportunidad para seguir aportando nuevas ideas al mercado y construir una hoja de ruta estratégica que garantice fuertes lazos con nuestros socios comerciales.

¿Cuáles fueron sus mayores retos al comenzar con la marca BLAUPUNKT? ¿Cómo los superó?
Nuestro mayor reto fue asumir una marca tan grande como BLAUPUNKT.

Desde que nació la marca ha tenido una tradición alemana reconocida por su calidad y tecnología avanzada. Estábamos en una carrera para asociarnos con proveedores de contenido, para integrarnuestros productos, como Netflix, Spotify, Google, Bluetooth y otros más tan pronto como se nos dio la oportunidad de asociarnos con BLAUPUNKT. Es más, superamos los límites para mantenernos por delante de la competencia y diseñamos nuestros propios productos de audio con esa intención en mente.

Recientemente, ha ampliado su contrato para incluir la distribución de televisión en Oriente Medio, una región donde la marca BLAUPUNKT tiene actualmente menos visibilidad entre consumidor. ¿Cuál es su nivel de confianza en la marca BLAUPUNKT que le apoyó para tomar esta decisión empresarial?

Somos muy apasionados por la tecnología y por la aportación de nuevas ideas y productos al mercado, y la marca BLAUPUNKT ha dado credibilidad a nuestra estrategia de productos. Contamos con la perfecta combinación; la marca es reconocida por su herencia alemana y calidad superior. Además, el equipo de GIP siempre ha sido la columna vertebral de BLAUPUNKT. El exitoso equipo de Licencia de la marca de GIP Development provee constantemente las herramientas y proporciona la red necesaria para llevar a cabo nuestro mejor esfuerzo. Nuestro trabajo con BLAUPUNKT nos llevó a nuestra asociación con Android TV de Google, que fue un gran éxito en

Australia. Consultamos con algunos de nuestros clientes de Oriente Medio e identificamos una demanda de una marca de alto calibre con la mejor tecnología, como BLAUPUNKT. Aprovechamos esta oportunidad para continuar nuestro exitoso camino con BLAUPUNKT y decidimos expandir la marca a Oriente Medio

¿Cuál es la cuota actual de productos de la marca BLAUPUNKT en comparación con todos sus productos y marcas?

BLAUPUNKT representa alrededor del 40% de nuestro catálogo de productos en la categoría audiovisual. Planeamos añadir muchos más productos nuevos en 2021.

¿Quiénes son los principales clientes a quienes BLAUPUNKT vende? ¿Cuál fue su reacción la primera vez que les presentó BLAUPUNKT como su última marca?

Cuando presentamos por primera vez BLAUPUNKT a nuestros distribuidores estaban entusiasmados con la marca y expresaron su expectativa de productos de calidad. Tomamos esta confianza y entusiasmo y los hicimos nuestra misión y ofrecer lo último y lo mejor en asociación con la marca BLAUPUNKT.

Hoy en día la marca está disponible en los siguientes canales: JB HiFi, Bing Lee, Office works, TVSN, Big W, Catch, Amazon, Sanity Music

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

BLAUPUNKT ha sido un elemento clave en el éxito de Ayonz, ha impactado positivamente en la imagen de nuestra empresa y ha sido un catalizador para nuestro crecimiento. La marca BLAUPUNKT aumentó nuestros ingresos anualmente en un 30% en promedio y ayudó a aumentar nuestro beneficio de una manera similar en comparación con la contribución de nuestras otras marcas. Además, la marca BLAUPUNKT nos ha proporcionado un margen de dos dígitos, un aumento sustancial respecto a resultados anteriores.

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 licenciatarios 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, Mobbilidad 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.

