

## Brand Licensing Case Study

### Personal and Home Audio India



“Nosso faturamento bruto aumentou 100% no primeiro ano em que passamos a oferecer os produtos da marca BLAUPUNKT”.

*Sukhesh Madaan, CEO Envent Ltd. India*

#### Região:

- Índia
- Sri Lanka

#### Categorias de produtos:

- Áudio pessoal
- Áudio doméstico
- Acessórios

A BLAUPUNKT entrou no mercado indiano há mais de 25 anos, oferecendo produtos de som automotivo e com uma excelente reputação de “engenharia alemã”. A Envent decidiu montar uma linha de produtos no segmento mid-premium. A marca BLAUPUNKT não só abriu as portas para as principais varejistas da internet, como AMAZON e FLIPKART, como também para redes de varejo estruturadas que eram difíceis de serem alcançadas com a marca própria da Envent.

**100%**

aumento no faturamento bruto no 1º ano após assinar o plano de licenciamento

**1 ano**

...para as vendas da BLAUPUNKT ultrapassarem cinco anos de vendas da marca própria

**Top 3**

é a posição atual da BLAUPUNKT no mercado de equipamentos de áudio

#### Desafios:

A BLAUPUNKT carregava a reputação da qualidade alemã. Porém, isso valia apenas para o som automotivo. Havia menor reconhecimento da marca entre os consumidores mais jovens.

#### Solução/Resultado:

A Envent ampliou, com facilidade, a excelente reputação do som automotivo da BLAUPUNKT para que se tornasse uma reputação de equipamentos de áudio em geral. Hoje, a BLAUPUNKT está entre as três principais marcas de áudio dentro do imenso mercado indiano, competindo com grandes marcas como Sony e JBL.

## Brand Licensing Case Study

## Personal and Home Audio India

Sukhesh Madaan é o CEO e proprietário da Envent Ltd., licenciada da BLAUPUNKT, e compartilha sua história:

A BLAUPUNKT tinha um excelente e longo histórico no mercado de som automotivo na Índia. Por que vocês decidiram assinar um acordo de licenciamento com a BLAUPUNKT para equipamentos de áudio pessoal e móvel, duas categorias nas quais a BLAUPUNKT nunca esteve presente na Índia?

*Conduzimos uma análise de mercado e percebemos que a BLAUPUNKT é bastante conhecida pelo seu som de qualidade. As pessoas se mostraram receptivas quanto à ampliação da história da BLAUPUNKT de uma marca voltada apenas ao som automotivo para uma marca de áudio geral. Honestamente, houve também um fator emocional... Quando era jovem, queria ter um sistema BLAUPUNKT para o meu carro e não podia pagar, porque estava um pouco fora do meu orçamento. Quando tive a oportunidade de colocar minhas mãos em um desses equipamentos e atuar como um licenciado pela marca... Não consegui resistir.*

Você tem experiência em trabalhos com marcas licenciadas, assim como com sua marca própria. Qual é a importância da marca BLAUPUNKT em seu portfólio?  
A contribuição da BLAUPUNKT é a mais alta na re-

*ceita geral da organização. Portanto, ela é essencial para nós. A BLAUPUNKT foi a primeira marca que escolhemos para licenciar, por isso também temos uma conexão emocional com ela. Adicionamos mais uma categoria para expandir nosso contrato de licenciamento e planejamos expandi-lo ainda mais nos próximos anos.*

Qual foi a reação dos seus clientes e dos varejistas quando você apresentou a eles a marca BLAUPUNKT?

*O gerenciamento sênior e as pessoas acima de 35 anos conheciam bastante a marca, mas os mais jovens não. No entanto, com o suporte de marketing, conseguimos atingir as pessoas mais jovens rapidamente.*

Quais são seus principais clientes B2B para os produtos BLAUPUNKT? A BLAUPUNKT abriu alguma "nova porta"?

*Na Índia, vendemos principalmente em nossos canais on-line. Quase 60% das vendas são realizadas na Amazon e em um portal local chamado Flipkart. Na sequência, estão as vendas corporativas, que são mais voltadas ao comércio B2B. Também negociamos com empresas que realizam sua revenda junto a outros produtos ou os presenteiam aos seus clientes, parceiros de canais, entre outros. Sim, a BLAUPUNKT nos ajudou muito a abrir novas portas. Redes de varejo estruturadas são algumas delas. As vendas corporativas também estão crescendo bastante, uma vez que o nível de aceitação dos usuários finais em relação à BLAUPUNKT se tornou muito alto.*

O que você poderia nos dizer sobre a participação de mercado da BLAUPUNKT nas categorias de atuação? Na Índia, o segmento de áudio doméstico é aquele em que temos o melhor desempenho. Estamos entre as três principais marcas nesta categoria em termos de volume.

Qual é o posicionamento atual dos seus produtos? As pessoas enxergam a BLAUPUNKT como uma marca mid-premium e nossas tentativas de vendê-la por um preço muito agressivo não foram bem aceitas pelos clientes. Entretanto, até mesmo na categoria de fones de ouvido sem fio, posicionamos a BLAUPUNKT na faixa de US\$60 ou mais.

Qual o impacto nos resultados financeiros da sua companhia quando comparados à época "pré-BLAUPUNKT" e como isso se deve à decisão de trabalhar com a marca BLAUPUNKT?

*Nosso faturamento bruto aumentou 100% no primeiro ano de operação. Ainda no primeiro ano, percebemos um retorno elevado com o portfólio BLAUPUNKT, que se mostrou maior do que seríamos capazes de conseguir com nossos produtos de marca própria em um período de cinco anos.*



## 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 head-phones. 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](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)

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.

