

品牌授权案例研究



嵌入式厨房电器







"成功故事案例:我们每年在₁₇ 个国家销售超过₁₀万件蓝宝 品牌的大型家电。

Olaf Thuleweit, HK Appliances GmbH 首席执行官

地区:

· 全球

产品类别:

• 嵌入式厨房电器

您可曾想过将蓝宝品牌用于过去从未出现

过的产品类别呢?蓝宝被授权人HK Appliances相信其中一个极大的优势就是,以前从未有过任何竞争对手将该品牌应用于大型家用电器。HK Appliances是德国最大的厨房制造商之一的Haecker Kitchen的全资子公司。他们之所以申请蓝宝授权,是因为他们确信蓝宝品牌的声誉和传统与之在德国制造的厨房家具完美契合。随后,他们向世界展示了蓝宝为之所带来的价值,即使是应用于新的产品类别也不例外。

35%

第一年的总销售额增长

170

已推出各种蓝宝厨电 的类别数

10万

每年售出产品的数量

挑战:

厨房家具客户通常要求嵌入式厨电。

过去,Haecker曾是市场上已经存在的厨房电器模型的零售商。结果,他们不得不与经典零售商和电子零售商竞争。如今科技时代,客户只需单击按钮即可进行促销和价格比较,这意味着Haecker几乎没有抗衡的余地。

解决方案/结果:

Haecker已经决定创建一个独家的家电产品系列,只有在订购Haecker厨房家具时方可提供。通过创建独家的产品系列,他们将会完全控制定价。此外,因为Haecker使用的是蓝宝品牌而非白色标签,所以这个独家产品系列会被认为是更高质量的产品系列。



品牌授权案例研究



嵌入式厨房电器

Olaf Thuleweit是蓝宝被授权 人HK Appliances GmbH的首 席执行官,以下是他分享的 故事:

蓝宝过去曾活跃在消费电子和汽车电子领 域。然而,在Haecker Kitchen签署蓝宝授权计划之前,该品牌从未用于大型家电。为何Haecker现在选择签署该类别的授权计

划?
我们一直在寻找一个可以在我们的厨房中使用的专有品牌,该品牌具有悠久的历史并且可以通过我们的产品知识来影响它。现在看来,蓝宝对我们来说无疑是正确的决定,因为还没有任何竞争对手(白色家电和厨电制造商)曾以这种方式使用它,并且授权人将该品牌管理得非常好。

您认为,蓝宝授权理念的最大好处是什

么? 蓝宝是一个声誉卓著、历史悠久的品牌。 除了品牌本身之外,我们还确信我们拥有 很大的自由度和灵活性来开发自己的产品 系列。产品的批准流程非常迅速。

于我们而言,作为一家厨房家具制造商, 重要的是要创造一个使我们与竞争对手区 分开来的报价。

作为一家厨房制造商,您将独家销售给专门的销售渠道。这些专员是否怀疑过? 绝对没有!相反,因为我们的销售渠道可用于与我们的Haecke厨房相关的营销,所以提供很多专业的"蓝宝"论证相当容易。

在成为蓝宝大型家电品牌被授权人5年多 后,您能告诉我们,我们对贵公司的MDA整体销售产生影响的一些事实吗? 如果说我们起始于"零"件产品,那之后我们已经在17个不同的国家售出了10万多件

此外,我们非常感谢GIP DevelopmentE在小 电器;已然树立了成功案例。除此之外,心谨慎地选择蓝宝被授权人。GIP十分小心谨 慎,因为他们仅接受适合品牌及品牌社区的 被授权人。 这份授权协议允许Haecker在市场渗透和发 家电总销售额就增长了35%。



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。







