



Двигатель торговли автоаксессуаров

Ed Hardy[®]
By Christian Audigier

Есть товары, в силу особых свойств не требующие дополнительных усилий к их продвижению. К примеру, автоаксессуары Ed Hardy, которые сами привлекают покупателей в магазин. Хотя опыт компании "Мегалайт-Авто", российского дистрибьютора Ed Hardy, говорит о том, что продвигать их все-таки полезно - это увеличивает продажи.

Россия похожа на Америку?

Обороты индустрии автотюнинга в США в 2007 году составили колоссальные 38,1 млрд. долларов. Самый крупный кусок пирога оказались декоративные колесные диски - 4,686

млрд. По статистике каждый третий американец украшает машину нестандартными колесами. Стайлинг (декоративные автоаксессуары) если и отстает, то немного - 4,226 млрд. При этом за 10 лет отрасль показала впечатляющий рост в 66%. Даже в

кризис спрос на стайлинговые товары не снизился.

Российский рынок автоаксессуаров никто пока не оценил, но оглянитесь вокруг и вы увидите - мы живем в стране, где "украшательство" авто развито ничуть не меньше. От при-

Подушка-плед



Шторки солнцезащитные на боковое стекло



Подушка под шею (U-образная)



Органайзер складной



Накидка на заднее сиденье



Подушка на подголовник



Чехол на запасное колесо



Держатель универсальный



сутствия автоаксессуаров в ассортиментной линейке одинаково выиграет и продуктовый супермаркет, и магазин автозапчастей, и минимаркет при АЗС или автосервисе. Но не любых. Аксессуары должны быть не столько дешевыми и практичными, сколько яркими - их покупатель желает выделиться из толпы. Поэтому выбор следует останавливать не на китайских или европейских, а на американских брендах - таких, как Ed Hardy.

Почему именно Ed Hardy? Оставим для покупателей слова о том, насколько этот бренд легендарен и обожаем во всем мире. Нам, продавцам, важно другое: основатель марки Дон Эд Харди собаку съел на татуировках, ублажая самых избалованных покупателей на свете - американцев. Автоаксессуары с его фирменными принтами настолько броски, что действуют как шоп-стоппер ("заманиловка"), увеличивая приток покупателей - а значит, умножая продажи всей номенклатуры торговой точки.

Бренд Ed Hardy выгоден еще и потому, что он считается молодым. Одежда Ed Hardy известна уже более 6 лет, а вот аналогичные "прибамбасы" для авто появились всего два года назад и активно борются за место под солнцем. Поэтому Ed Hardy ведет агрессивную ценовую борьбу. Вся продукция в высшей степени доступна, что россиянам только на руку...

Бизнес в стиле праздника

Чуть более года работы с Ed Hardy позволили дистрибьютору марки, компании "Мегалайт-Авто", сделать вывод о том, что эти аксессуары сами себя неплохо продают. Довольные покупатели хвалятся перед знакомыми, и те, в свою очередь, спешат в магазин. "Особенно эффективно "сарафанное радио" работает в южных регионах, - рассказывает бренд-менеджер "Мегалайт-Авто" Мария Пальчикова. - Нередко мы наблюдали, как один покупатель буквально обвешивал свою машину аксессуарами, а в следующие дни в магазине выстраивалась очередь из его друзей и родственников, друзей его друзей и так далее. Они буквально опустошали магазин!"

Но можно и не сидеть на месте, а стимулировать спрос, чтобы ускорить возврат инвестиций. Наиболее действенные методы сводятся к одному принципу - "подразнить" молодежь, наиболее активных покупателей автоаксессуаров. К примеру, "Мегалайт-Авто" регулярно спонсирует спортивные мероприятия: чемпионаты по дрифтингу, командные челлендж-игры (или приключенческие гонки), ралли; участвует в шоу и парадах автотюнеров и экзотических автомобилей; спонсирует клубные

мероприятия сходного антуража (к примеру, посвященные Хэллоуину); проводит автопутешествия по регионам на машинах, экипированных полным набором аксессуаров.

Собственный транспорт сети продаж тоже следует украсить. Принты на бортах машины могут уложиться в рамки, не подпадающие под закон о рекламе, а следовательно, не будут обложены налогом.

Можно действовать и более традиционными способами: пустить телеролик в точке продаж или на мониторах ближайшего супермаркета; разместить банеры на тематических сайтах в Интернете.

Конкуренты, близкие и далекие

Российский рынок автоаксессуаров пока далек от насыщения. "Близость конкурентов, даже с большими, чем у нас, площадями и ассортиментом, не особенно влияет на продажи. Места хватает всем", - говорит Мария. Предприимчивый бизнесмен может застраховаться и от появления бренда Ed Hardy на витринах конкурентов, получив эксклюзивное право на торговлю в своем регионе - для этого достаточно открыть пять точек продаж.

У кого-то возникнет вопрос: а ко-

Оплетка на руль



Сумка для ноутбука



Подушка поясничная



Термосумка



Коврики резиновые универсальные (4шт)



Наклейки со стразами в ассортименте



Коврик-сиденье



Чехол на сиденье (стрейч)



да у всех моих покупателей уже есть Ed Hardy? Придет ли момет, когда автовладельцы пресытятся однотипными картинками и захотят чего-то новенького? "Риск невелик, - считает Мария. - Ассортимент все время обновляется, так что покупатели все время будут находить для себя что-то новое".

Еще одна опасность, с которой знакомы представители известных брендов - далекий Китай. Ed Hardy знаком с этим не понаслышке, существует много подделок одежды бренда. Конечно, компания борется с контрафактными производителями, но лучше, когда марка еще не привлекла их внимания. "Именно так обстоят дела с автоаксессуарами, - говорит Мария. - Одежда Ed Hardy известна давно, а вот автоаксессуары появились всего пару лет назад. Пока мы не встречались с фактами подделывания".

По опыту разных отраслей бизнеса, обычно бренд начинает "обращать" подделками через 5-7 лет после приобретения массовой известности, так что у будущего дилера автоаксессуаров Ed Hardy есть приличная форa. Да и вклиниваться в свободный российский рынок совсем не то, что в насыщенный американский. Отчего бы не снять сливки в относительной тишине? Цените момент.

ФАКТ-ЛИСТЫ

Исходные данные для расчета окупаемости вложений в стенд Ed Hardy

Заинтересовавшиеся предложением "Мегалайт-Авто" могут оценить доходность стенда, используя следующие параметры:

- Площадь стенда от 2 кв.м.
- Стоимость укомплектованной стойки около 100 тыс. руб. В основном это стоимость продукции, которую всегда можно вернуть или обменять.
- Наценка до рекомендуемой розничной цены: 100% (по предоплате); 60-80% (на условиях частичной предоплаты или отсрочки платежа).

Срок окупаемости вложений, конечно, будет зависеть от стоимости аренды торговых площадей и других факторов. Оценку, тем не менее, дать можно. Так, другой продукт "Мегалайт-Авто", франчайзинговые магазины полезных аксессуаров «АВТОСТОП», включающие в себя отдел аксессуаров Ed Hardy, окупаются в Москве за 5-10 месяцев, несмотря на высокие столичные ставки аренды помещений.

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Оптовый центр "Мегалайт-Авто", эксклюзивный дистрибьютор автоаксессуаров Ed Hardy, существует уже 10 лет. Компания уверенно занимает лидирующие позиции по поставкам светотехники, автоаксессуаров и профессионального инструмента на российском рынке. Наиболее ярким продуктом "Мегалайт-Авто" стала франчайзинговая сеть магазинов полезных аксессуаров «АВТОСТОП» и собственная линейка продукции под брендами «MEGAPOWER», «MEGA ELEGANCE» и «АВТОСТОП».

Эксклюзивный дистрибьютор
Ed Hardy в России
 и странах СНГ



Адрес: Варшавское ш., 170г.
 Телефон: (495) 363-66-78 ; 363-66-79
 Факс: (495) 388-58-25
www.edhardy-ayto.ru
www.megalight.ru

Коврик антискатный на панель приборов



Держатель CD-дисков на козырёк



Накладка на ремень



Органайзер CD-дисков безопасности



Шторка солнцезащитная на лобовое стекло



Освежители воздуха в ассортименте



Термос 450мл



Шторка солнцезащитная на заднее стекло

