

КИТАЙ КИТАЮ РОЗНЬ!

Интервью подготовил Андрей ЗБОРОВСКИЙ

Самый лучший информационный повод для интервью — появление нового бренда. А если учесть, что речь идет о марке Elitech, которую вывел на рынок один из лидеров российского рынка — компания «ЛИТ Тре́йдинг», становится понятно, что мы никак не могли оставить без внимания такое событие. На наши вопросы ответили Алексей Орлов, исполнительный директор направления «Инструменты» компании «ЛИТ Тре́йдинг», и Сергей Батури́н, бренд-менеджер Elitech.

Когда марка Elitech вышла на рынок?

С. Б. В октябре 2008 года. Презентация бренда состоялась в рамках выставки MITEH-2008. Были представлены генераторы и мотопомпы, потом добавились стабилизаторы напряжения.

Планы по выведению Elitech были составлены в начале 2008-го, почти сразу же началась работа по их реализации. И тут грянул кризис. Рынок оказался в шоковом состоянии. Но мы решили не останавливаться и вывести бренд в эти, мягко говоря, непростые времена.

Не поздно ли сейчас — в условиях перенасыщенности рынка, да еще и усугубленных кризисом, — выводить на рынок новый бренд?

А. О. Начинать никогда не поздно — мы уверены, что успеем. Зато у нашего, как вы говорите, «позднего» старта есть и преимущество: начиная одними из последних, мы имеем возможность учиться у тех, кто начал раньше, учитывая их «плюсы» и «минусы».

Зачем понадобилась собственная марка?

А. О. Суть проста. Дешевый «китай» присутствует у огромного количества компаний, а у нас в предложении его не было. В результате наши партнеры брали его у конкурентов, хотя многим из них удобнее работать с одним поставщиком. Поэтому все ожидали от нас такого шага и постоянно спрашивали: «Ну, когда? Когда?»

С. Б. Правообладание брендом позволяет самим устанавливать правила и регулировать по нему рынок так, как нам это нужно.

Какова «производственная» география Elitech?

С. Б. География производства, а точнее производств, — в основном Китай. Но, скажем, ременные компрессоры делают в Белоруссии, так как там их умеют делать лучше, чем в КНР.

Как позиционируется торговая марка Elitech?

А. О. Наши исследования показывают, что оборудование Elitech — это лучшее, что делают в Китае в этом классе. Фактически Elitech про-



Алексей Орлов, исполнительный директор направления «Инструменты» компании «ЛИТ Тре́йдинг»

изводится на тех заводах, с которыми работают бренды с мировым именем. То есть это те же изделия с тем же контролем качества, но с ценами «китайского» уровня. Поэтому Elitech среди аналогичных брендов имеет одну из самых высоких себестоимостей. Однако за счет небольшой наценки оптовая цена для наших партнеров получается приемлемая и конкурентоспособная. Говоря о качестве товара, мы уверенно заявляем: «Лучше не найдете».

Если коротко, то ценовое позиционирование Elitech можно сформулировать так: верхняя ценовая граница дешевой китайской ниши.

С. Б. Ни для кого не секрет, что есть дорогие европейские, американские и японские торговые марки, а есть дешевые китайские.

Долгое время на рынке присутствовали «однодневные» китайские марки, которые изначально были рассчитаны на то, чтобы «срубить» побольше денег, а когда начиналась лавина обращений за ремонтом, подобные «бренды» просто исчезали.

Наша компания очень дорожит заработанным за более чем десять лет авторитетом, и потому марку Elitech мы планируем надолго. Наша цель — продавать бренд с действительно достойной продукцией и приемлемой ценой.

Как осуществляется контроль качества?

С. Б. На всех заводах, производящих Elitech, силами наших партнеров реализован контроль качества входящих деталей, процесса производства и конечной продукции. Мы изначально пошли на то, что наш товар будет несколько дороже, но заведомо хорошего качества. Наша компания не ставит перед поставщиком задач по снижению себестоимости — если это сделать, то вопрос будет решен исключительно за счет снижения качества (на чем-нибудь да сэкономят).

Конечно же, в обязательном порядке образцы из каждой партии тестируются в Москве.

Есть ли у Elitech какие-нибудь собственные разработки или вы просто заказываете по каталогу производителя?

С. Б. За основу берутся серийные модели, но они, как правило, дорабатываются под нас. В результате мы получаем изделия с тем набором свойств, которые, по нашему мнению, наиболее востребованы в России.



Сергей Батури́н, бренд-менеджер Elitech

Вы уже рассказали, что Elitech начинался с мини-электростанций и мотопомп. Какие сегменты охвачены сейчас?

С.Б. Добавились сварочные инверторы и трансформаторы, компрессоры, мойки высокого давления, культиваторы, бензопилы и садовая техника.

По садовке в этом сезоне мы предложили четыре мотокосы мощностью от 750 до 1250 Вт, две электрокосы (одна с прямой штангой, вторая — с изогнутой), измельчитель, пылесос, две электрические газонокосилки и одну бензиновую с двигателем Briggs&Stratton, а также цепные электро- и бензопилы.

Кроме того, у Elitech сильные позиции по сварочным аппаратам, особенно по инверторам. Могу уверенно заявить, что они лучше многих европейских, которые сейчас продаются на российском рынке — и по производительности, и по сроку службы. Например, инвертор на 160 ампер спокойно варит пятым электродом.

Планируется ли расширение в другие темы?

А.О. В ближайшей перспективе появятся бетономешалки и точила. Также планируется вывести программу станков — в первую очередь деревообрабатывающих. Изучив рынок, мы пришли к выводу: то, что сейчас продается в России — далеко не лучший выбор из того, что способен предложить Китай. Есть более интересные модели, которые в Россию пока не поставляются по причине их сравнительной дороговизны.

В чем вы видите преимущества Elitech по сравнению с конкурентами?

С.Б. У нас широкий ассортимент, причем многие изделия имеют технические «изюминки», которых практически ни у кого больше нет. Приведу примеры по генераторам. Нынешняя линейка состоит из 17 моделей. Мы предлагаем модели с автозапуском по цене 30–35 тысяч рублей, с дистанционным управлением и т.д.

На рынке присутствует огромное количество торговых марок, но по качеству с нами конкурируют единицы.

А.О. Помимо широкого ассортимента, мы предлагаем качественное послепродажное обслуживание и снабжение запчастями.

Мы подошли к одному из любимых вопросов «Потребителя»: как организован сервис (гарантийное и послегарантийное обслуживание)?

С.Б. Обслуживанием Elitech занимается большая сеть авторизованных сервисных центров по всей России. Как поставщики Elitech мы уделяем особое внимание развитию бренда, поэтому все вопросы с запчастями стараемся решать максимально оперативно.

Какие цели вы перед собой ставите?

А.О. Расширение ассортимента, разработка новых интересных позиций.

У нас есть возможность развиваться быстрее, но мы не торопимся. Будем продвигаться вперед постепенно и основательно.



Стенд компании «ЛИТ Трейдинг» на выставке Gardentool (9–12 марта 2010 года, Москва, «Экспоцентр» на Красной Пресне)