

**Results H1 / Current Q3**  
**The Group «Printing» & acoustics**

**Oleg Zakharchenko**




**Canon**

**brother**

 Lexmark™

 HEWLETT®  
PACKARD

xerox 

**SAMSUNG**

 KYOCERA











**PHILIPS**

**SVEN**

**Divoom**



**Honeywell**

**CITIZEN**  
Micro HumanTech

 **DATALOGIC**  
THE VISION IS YOURS

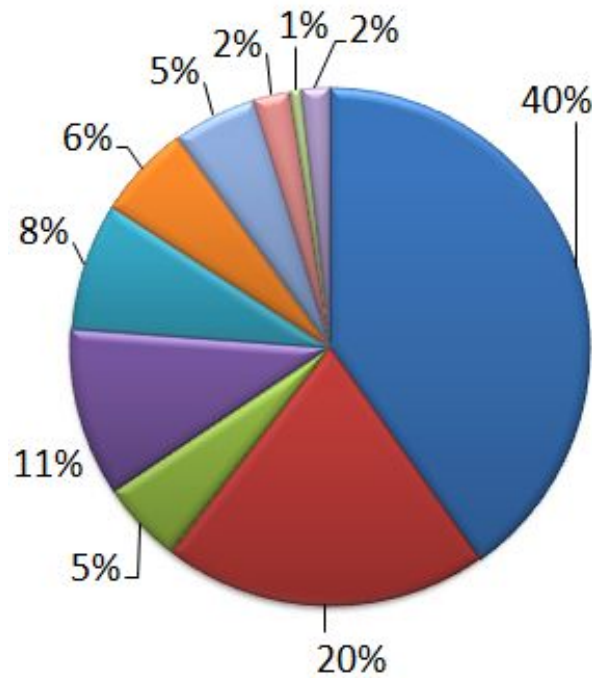
**TSC**  
The Smarter Choice

# The structure of the Group.

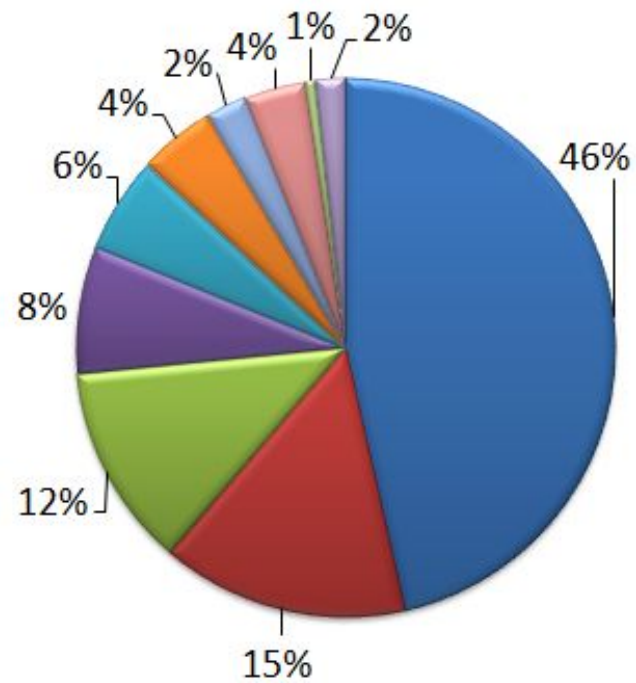


**ALL Vendors MFP + Printers / laser & ink**

**2014 Q2**



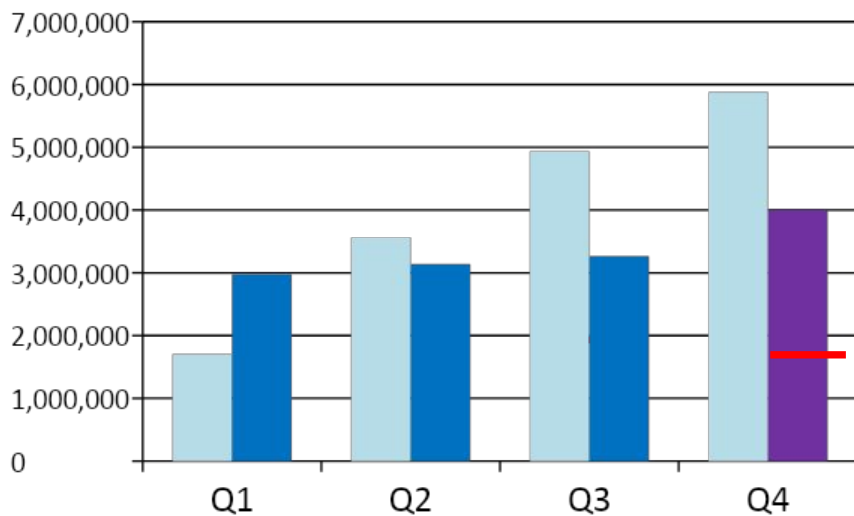
**2015 Q2**



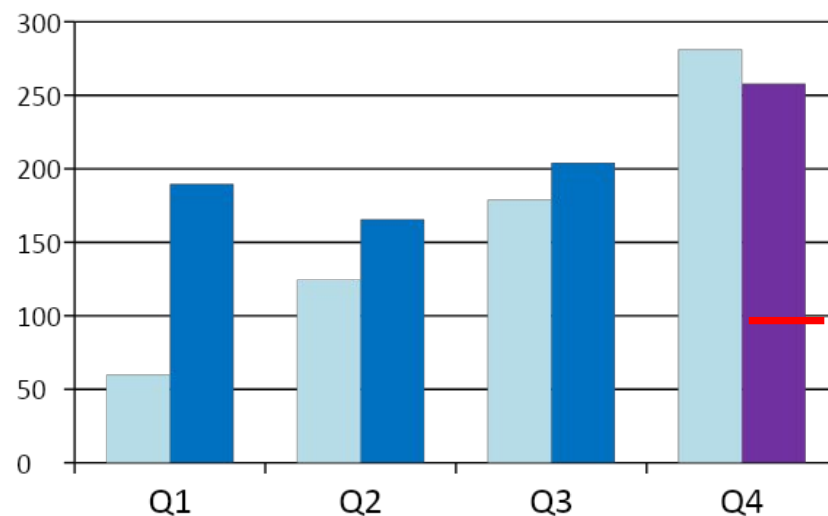
- HP
- Canon
- Kyocera
- Samsung
- Epson
- Brother
- Xerox
- Ricoh
- Lexmark
- Other

**ALL Vendors Marvel MFP + Printers + Scanners + Consumables / laser & ink**

\$\$\$



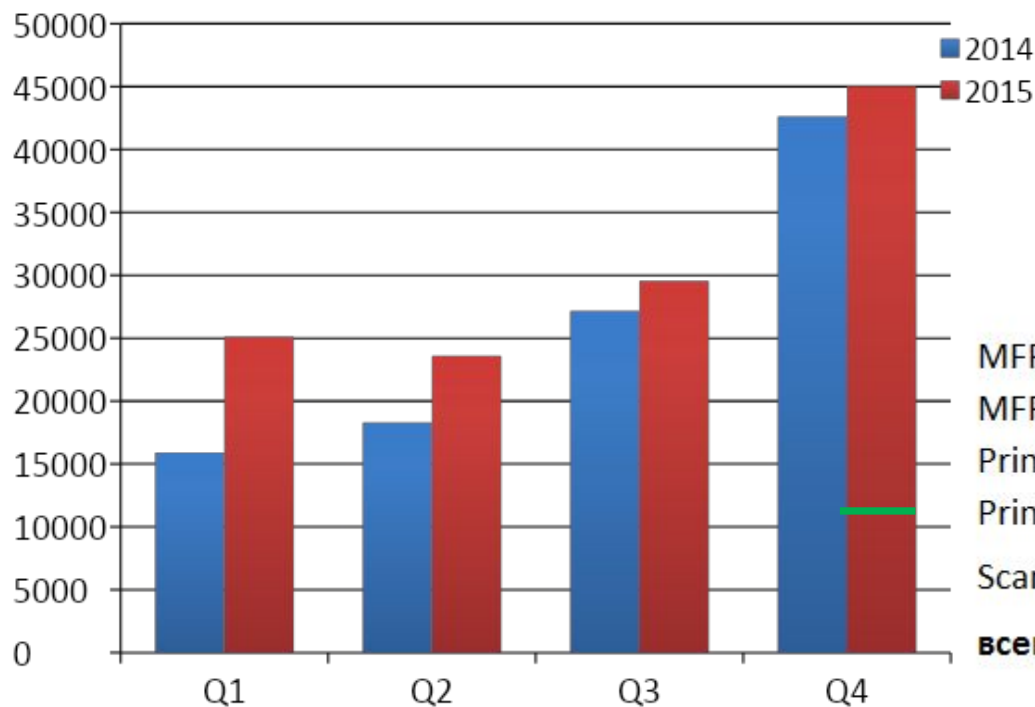
M rub



■ 2014  
■ 2015  
■ 2015 (Q4)

(\* without  
Компьюлинг)

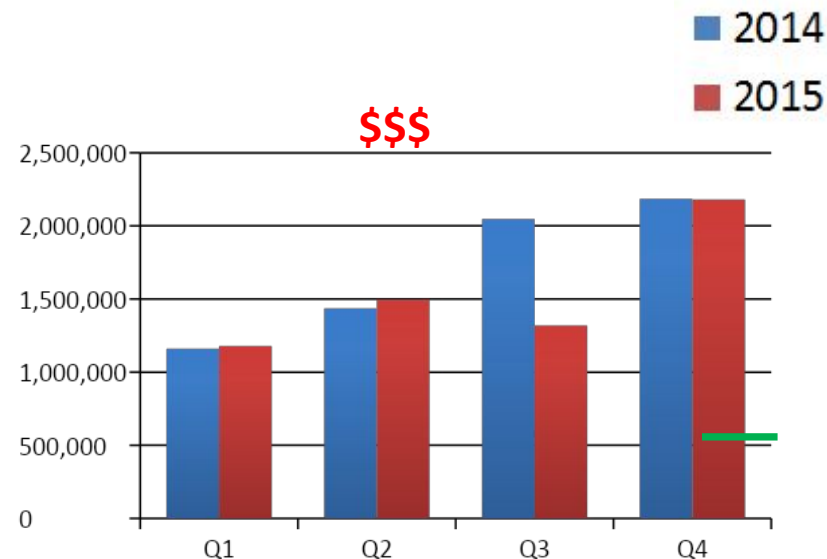
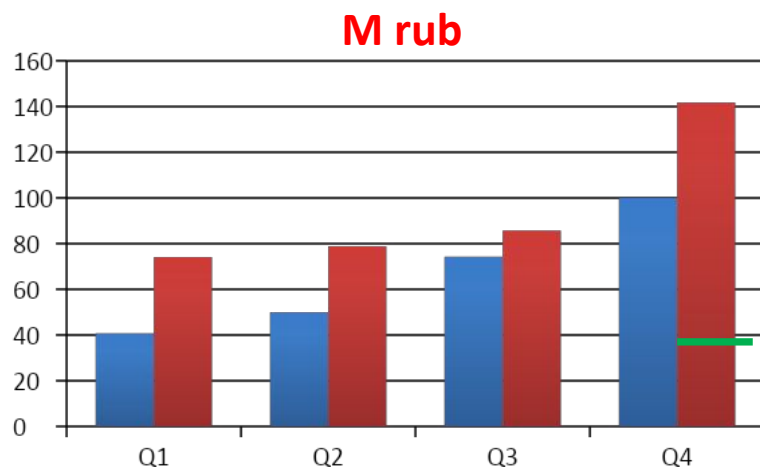
## UNITS ALL Vendors: MFP + Printers + Scanners



	м 1-9-14	м 1-9-15	Рост
MFP Ink	20462	27553	<b>35%</b>
MFP Laser	13133	17365	<b>32%</b>
Printer Ink	6918	7659	<b>11%</b>
Printer Laser	13504	14742	<b>9%</b>
Scanner	7905	10947	<b>38%</b>
<b>всего ШТУК</b>	<b>61922</b>	<b>78266</b>	<b>26%</b>

(\* without  
Компьюлинг)

## Canon



- Canon падает к прошлому году на 60-65%. Рынок очень сузился, был подключен Ресурс-медиа как пятый дистрибутор по струйной технике. Теперь борьба происходит за каждую сделку и тот, кто не продал – жалуется на демпинг всех остальных. Наша доля держится в рамках 20-25% по струе, 15-20% по лазеру

Canon	Q1	Q2	Q3	Q4
2014	160	220	233	260
2015	180	173	183	

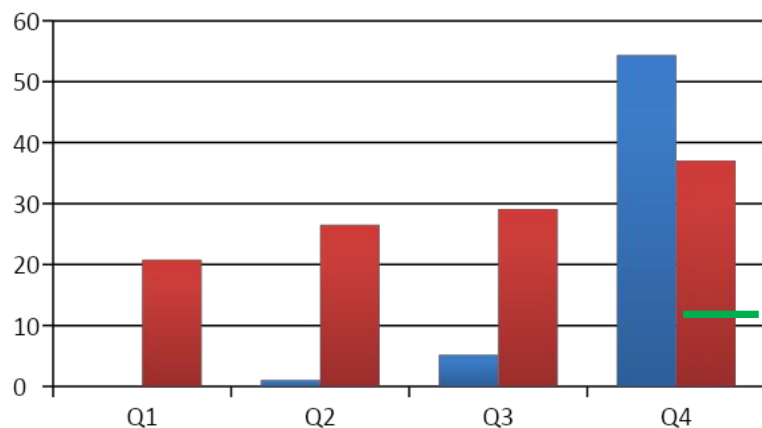
(\*  
железо+расходка)

# The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**

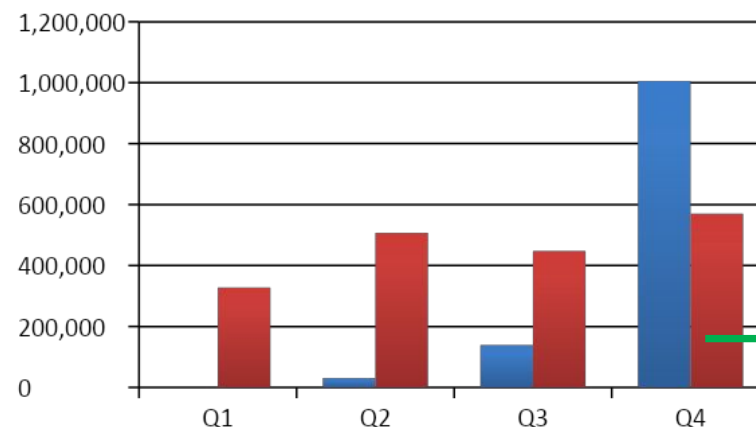


■ 2014  
■ 2015

**M rub**



**\$\$\$**



- Q3 Доля у вендора 10% т.к. приступили к выравниванию маржинальности бизнеса. Позиции вендора ухудшаются

(\*  
железо+расходка)

Brother	Q1	Q2	Q3	Q4
2014		40	92	174
2015	117	112	129	



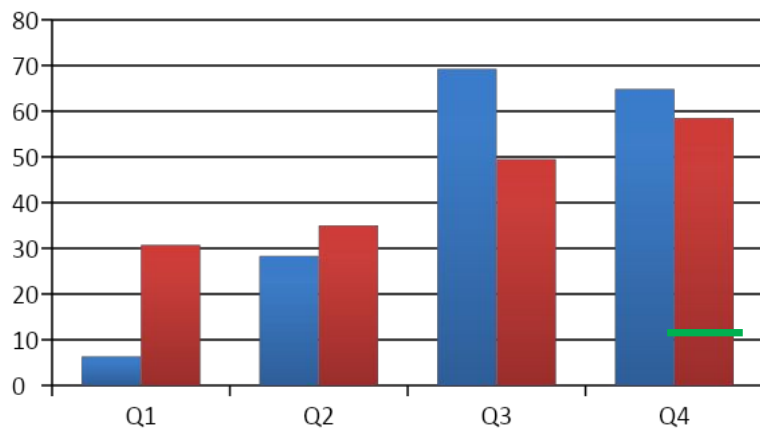
# The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**



■ 2014  
■ 2015

**M rub**

**\$\$\$**



- Надеемся на получение статуса по НР для возможного ребейта. По словам партнеров, НР сильно увеличил планы, поэтому подача отчетов – не самый важный параметр поставщика на текущий момент.

НР	Q1	Q2	Q3	Q4
2014	89	179	245	239
2015	184	202	159	

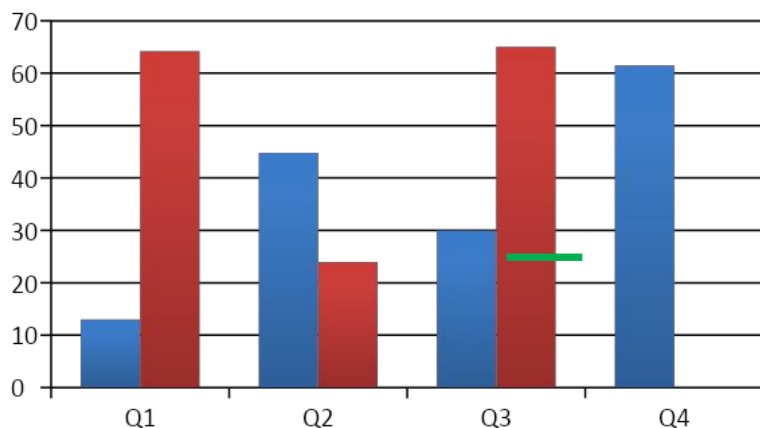
(\*  
железо+расходка)

# The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**

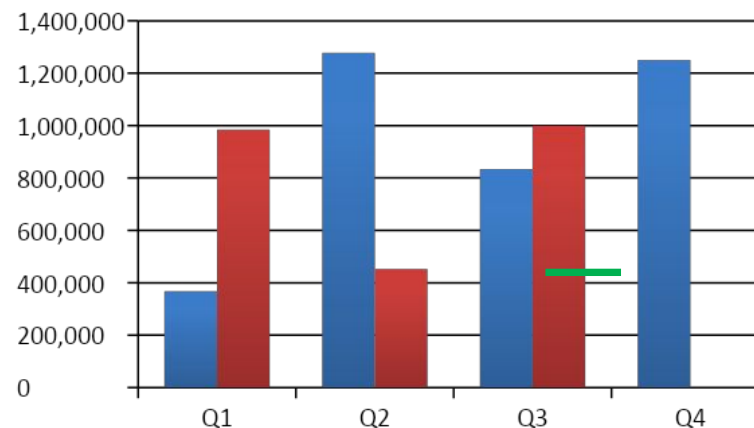


■ 2014  
■ 2015

**M rub**



**\$\$\$**



- Q2 невыполнение плана по было связано с поздним подписанием контракта Компьюлинк со Сбербанком.
- Q3 ситуация исправляется
- ++ поездка в Карелию, 9 партнеров
- ++ в конце Q3 поездки по региональным партнерам

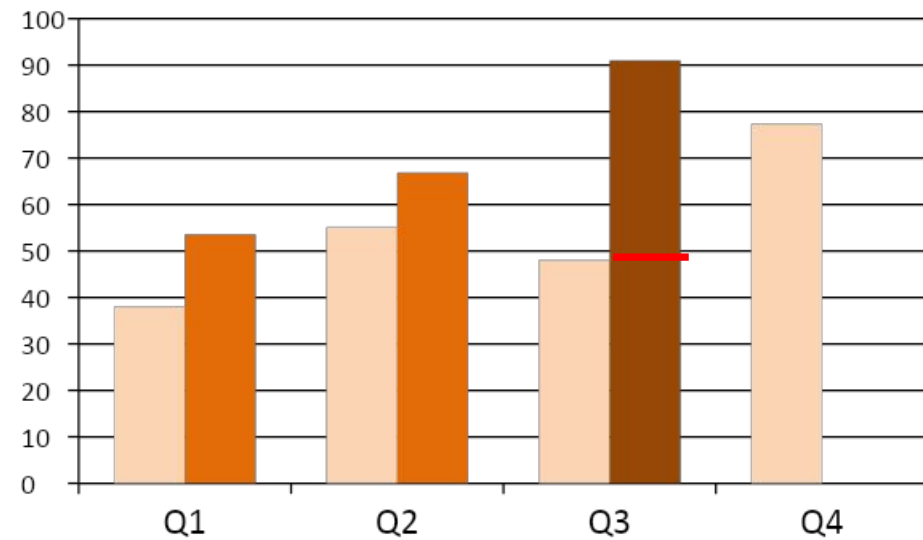
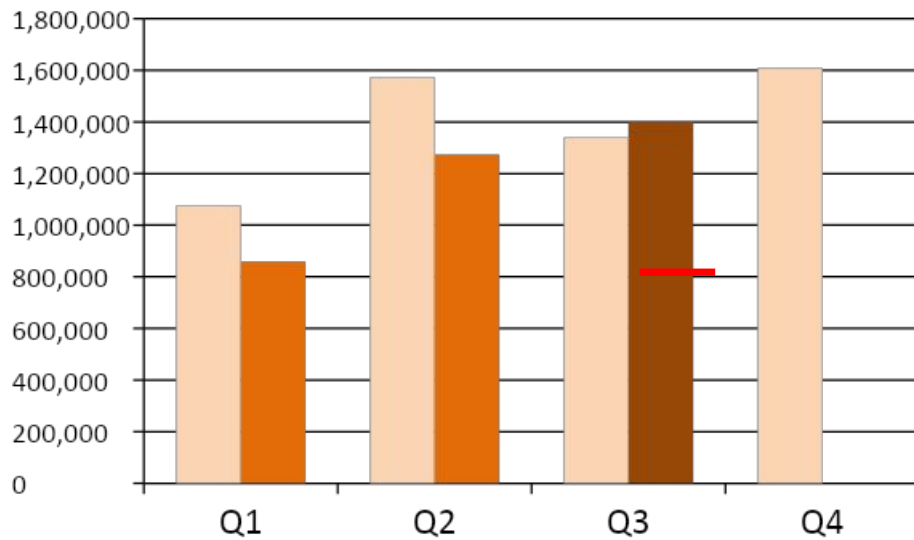
(\* без Компьюлинка.  
Железо+расходка)

Lexmark	Q1	Q2	Q3	Q4
2014	52	80	74	68
2015	56	52	44	-

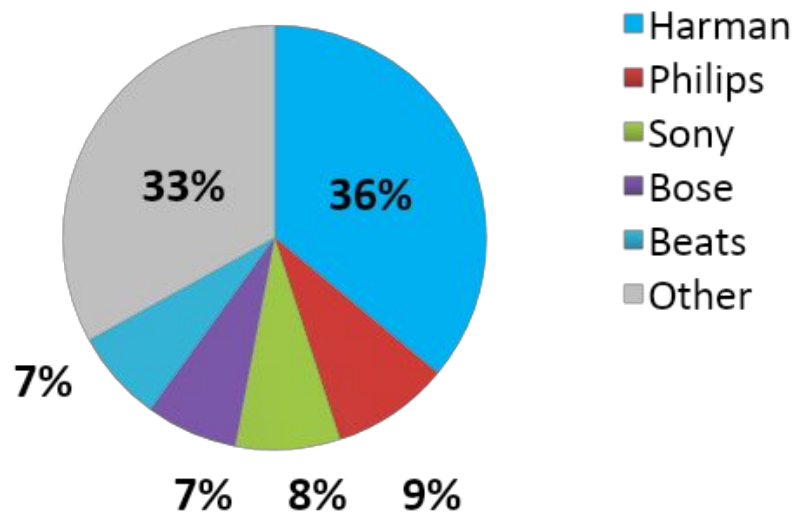
### Acoustics

\$\$\$

M rub



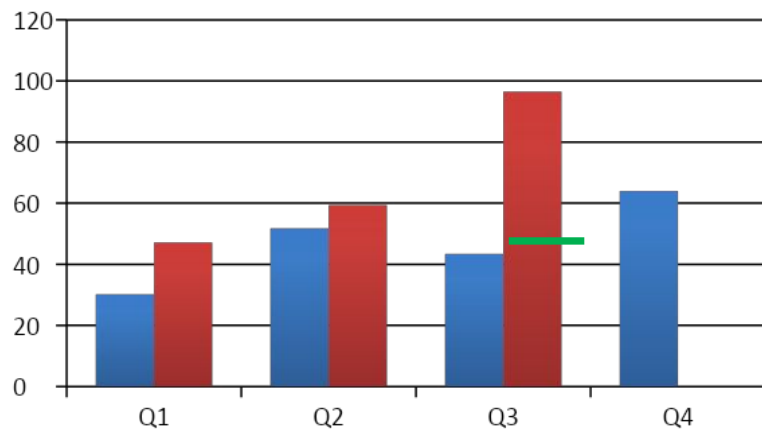
**Share Harman Docking & Portable Speakers  
Q1-15 (Q2-Q3 без серьезных изменений)**



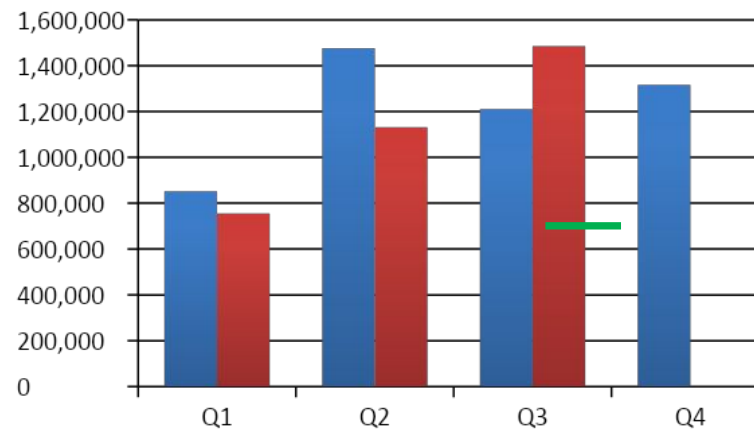
# The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**



**M rub**



**\$\$\$**



- + в сентябре приходят хиты (в данный момент наблюдается дефицит по ТОП моделям)
- с сентября вендор поднимает отпускные цены + РРЦ, вполне возможно будет недельный спад
- 2 новых дистрибьютора
- прямые контракты вендора (Эльдорадо, М видео)

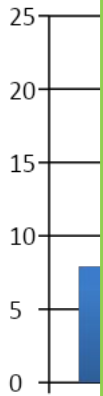
Harman	Q1	Q2	Q3	Q4
2014	107	131	136	133
2015	104	117	92	-

## AV\_Accessories

■ 2014  
■ 2015

**SVEN**

**SENNHEISER**



**PHILIPS**

Philips (наушники + докинг),

**Divoom**

Divoom (докинг) - закрываем низкий сегмент.



- Sennheiser
- 2 дистрибутора
  - у вендора по

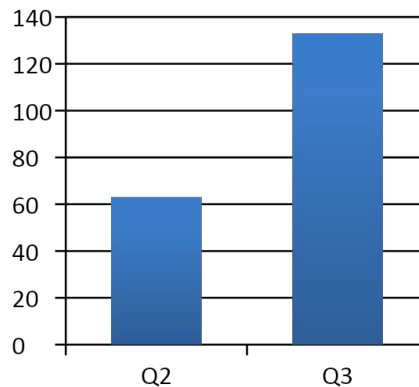
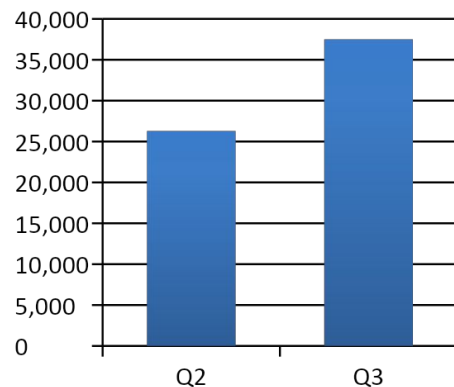
- Sven
- «на испытательном сроке»
  - отработываем список партнеров, куда вендор не смог войти
  - рассматриваем новые продукты - электронику

	Q3	Q4
Philips	87	73
Divoom	33	

	Q3	Q4
2014		187
2015	134	108
2014	86	



Партнеров итого 16, из них новых в Q3 - 3



- Q2 Оборот: приемлемый, т.к. не очень понятен пока потенциал рынка. Маржа: Приемлемая, но хотелось бы больше, под конец Q2 сказались рублевые цены при растущем долларе
- Q3 Стартовали в квартале неплохо сделкой с Юлмартом, увеличиваем количество партнеров, работаем над крупными. Обсуждаем маркетинг и мотивацию. Задача по марже не ниже 20%. Надеемся на то, что повышение цен на 30% не скажется на лояльности к вендору.



**Canon**

**brother.**

 Lexmark™

 HEWLETT®  
PACKARD

xerox 

**SAMSUNG**





 **KYOCERA**





 **SENNHEISER**

**PHILIPS**

**SVEN**

**DIVOOM®**



**Honeywell**

**CITIZEN**  
Micro HumanTech

 **DATALOGIC**  
THE VISION IS YOURS

**TSC**  
The Smarter Choice