

DNS

ОЕМ Бизнес DNS

2017 г.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ



Привлечение трафика в розницу за счёт первой цены
Результат – рост доли нашей розничной сети на рынке.



Обеспечение целевых показателей по прибыли

Результат – обеспечение достаточного ресурса для продолжения развития розничной сети. Для категорий с низкой маржинальностью, таких, как БТ, - такая «страховка» крайне важна.



Лучший проводник от производителя к покупателю

За счёт экономии на марже дистрибьюторов мы даём нашим клиентам возможность приобретать товары по лучшим ценам на рынке.

КОМУ ЭТО НУЖНО?



- Для каждого клиента своё понятие «хороший уровень качества» - нужно чётко понимать, за чем пришёл клиент – за устройством или за брендом. Не нужно «впаривать» Б бренд тому, кто пришёл за условным APPLE – скорее всего, он будет разочарован.
- Наш клиент – клиент, который не желает переплачивать за бренд и за маржу посредников.

DEXP для розницы – однозначно лучший выбор среди всех Б брендов. Продавая наш бренд, мы развиваем собственную компанию, продавая сторонние Б бренды – развиваем конкурентов.

Независимая коммерческая политика на СТМ обеспечивает уникальное конкурентное преимущество.

ДЕШЕВЫЙ, ЗНАЧИТ ПЛОХОЙ?



Во многих случаях цена товара не имеет отношения к стоимости компонентов устройства и их качеству. И обусловлена лишь высокой маржинальностью посредников в цепочке поставок.

Такие компании, как BORK (российский OEM производитель), зарабатывают на МБТ до 500% маржи.

Вывод: Дешёвый товар не значит некачественный. Равно как и дорогой не значит качественный.

***Наценка дистрибьютора составляет в среднем от 10 % до 60% в зависимости от категории.**

КЛИЕНТЫ ЖАЛУЮТСЯ?



- **Кол-во негативных отзывов продавцов прямо пропорционально кол-ву возвратов товара.**

Важно понимать, что все 100% возвратов DEXP приходятся на нашу розничную сеть. По возвратам других брендов – покупатель зачастую обращается в АСЦ.

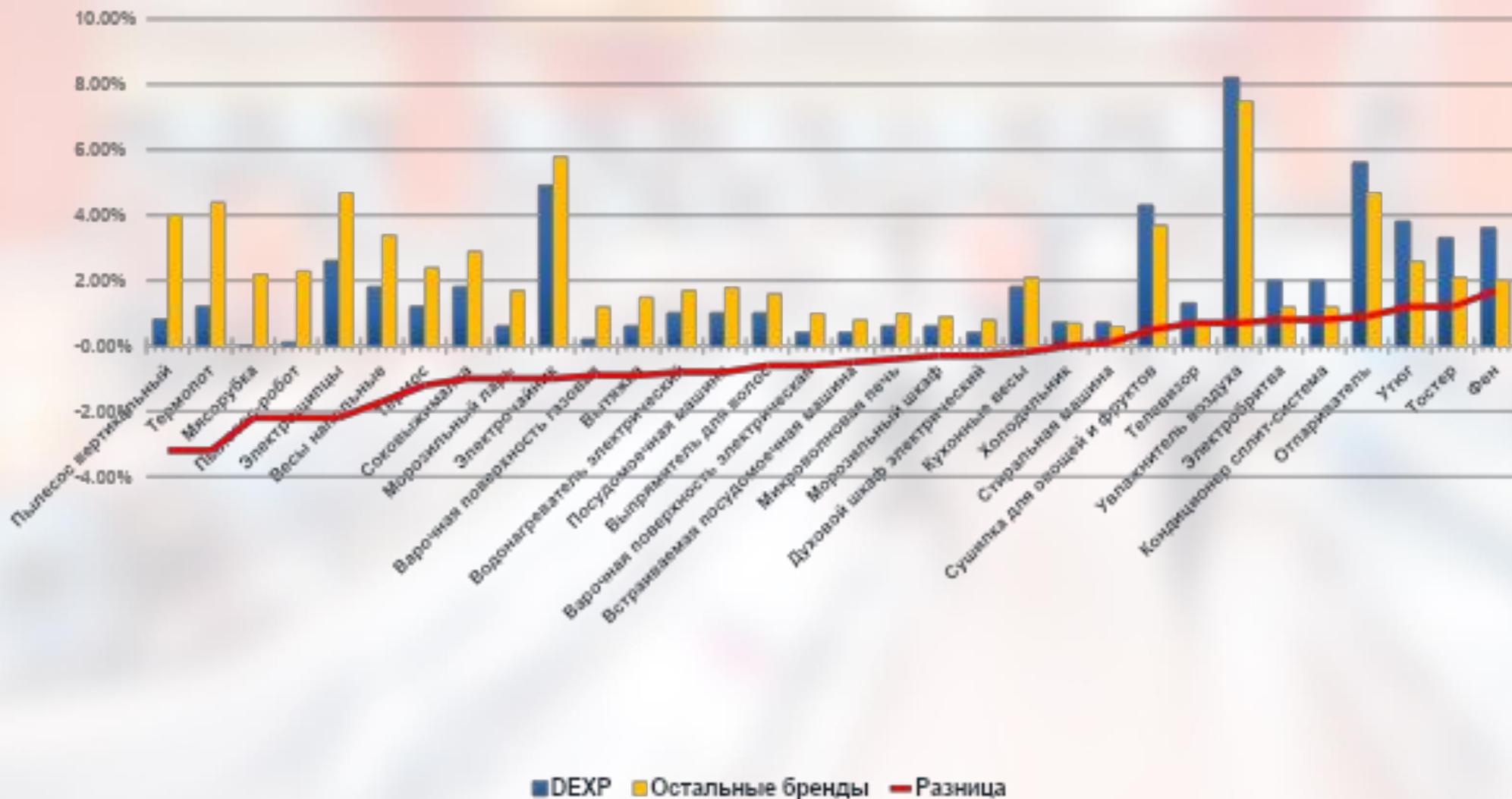
Но даже при таком раскладе по ряду изделий издержки на товары остальных брендов больше, чем на DEXP.

Исходя из этого вывод – **общий** стереотип о плохом качестве DEXP – не верный.

Почему же все таки стереотип есть? Разные изделия имеют разный уровень качества. Сложные технические изделия с большим кол-вом компонентов

и «сырой» технологией производства – основная причина.

Затраты на сервис с учетом уценки

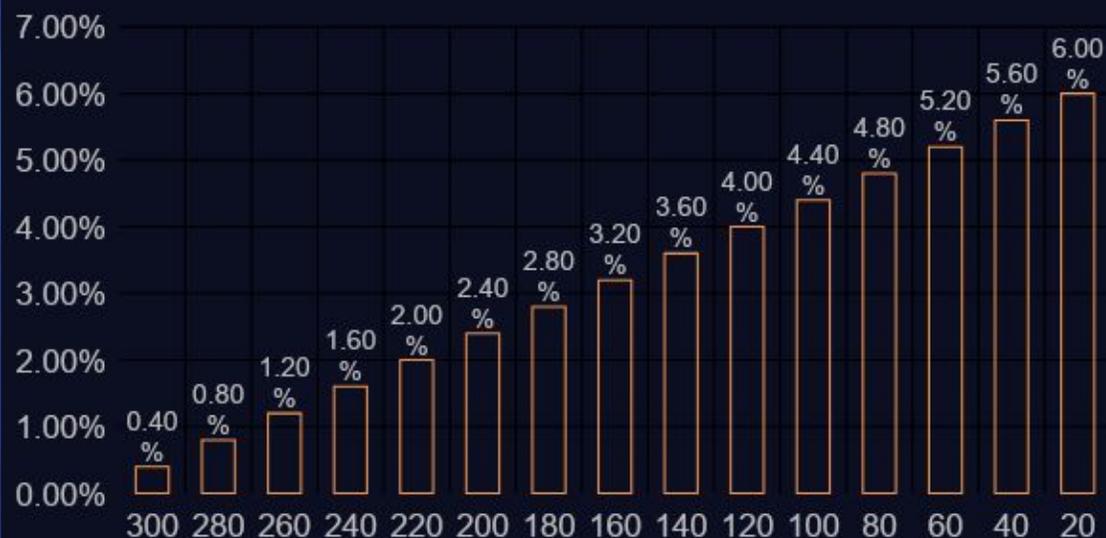


*Статистика из регистра затраты на сервис за 2017 год

Факторы, влияющие на брак в разрезе изделий

- **Компоновка:** на брак влияет не только кол-во, но и компоновка устройства. В небольших устройствах все детали находятся близко, в следствии чего шанс перегрева и выхода из строя значительно возрастает.
- **Условия эксплуатации:** Если сравнивать с мобильной техникой, БТ имеет более щадящие условия, это оказывает влияние на разницу издержек.

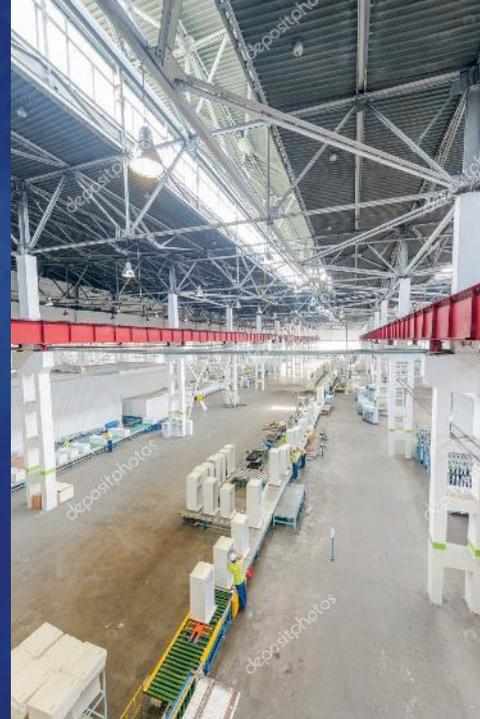
Зависимость брака от кол-ва компонент



Для примера
взят уровень
брака
компонент
0.02%

В отличие от мобильной техники, вся БТ состоит из небольшого кол-ва компонентов, и тех. процесс сборки более стабильный.

- Развитие традиционных бытовых товаров достигло своего технологического максимума.
Конструкция таких представителей КБТ и МБТ, как холодильники или телевизоры, многие годы фундаментально не меняется, что позволило производителям отточить процессы проектирования и сборки новых моделей, а следовательно минимизировать уровень брака.



DNS



МАГАЗИНЫ ЦИФРОВОЙ
И БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ



Тщательный отбор поставщиков

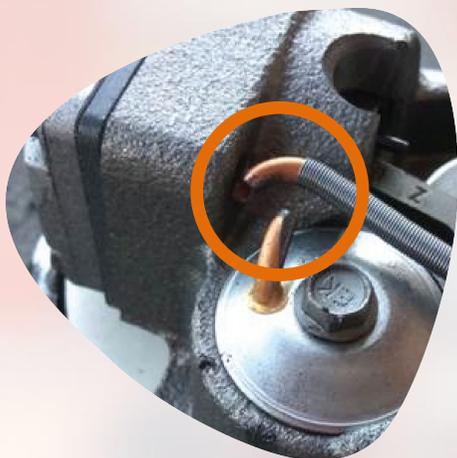
По ключевым изделиям БТ проводится жёсткий отбор поставщиков, мы сотрудничаем только с самыми крупными фабриками с мировым именем и безупречной репутацией, такие как:

- KONKA
- Hisense
- Midea
- Changhong
- Skyworth

и многие другие!

Каждая из этих компаний входит в десятку лидеров производства в своей области и обладает огромным опытом производства заказываемых у них товаров.

Подход к решению проблем с браком



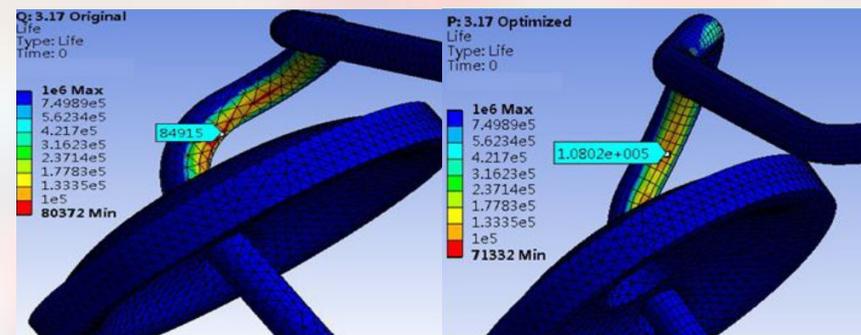
Крупные фабрики имеют огромные возможности не только к выявлению, но и к решению технологических проблем. На фото слева проиллюстрирован пример, когда мы столкнулись с разломом и разгерметизацией компрессорной части холодильника.

Уровень обращений в сервис - DEXP NF300D



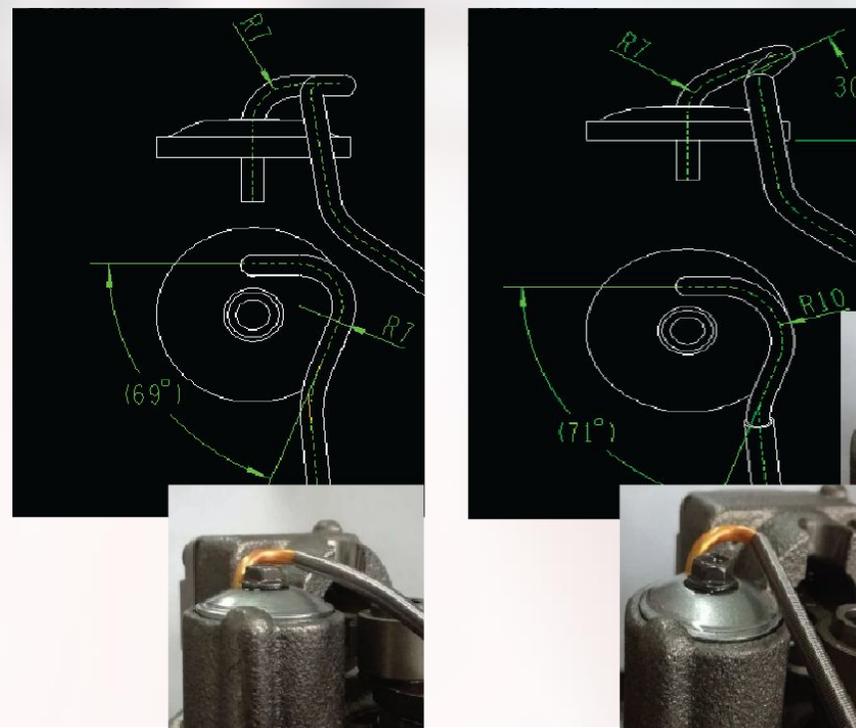
Инженерный отдел поставщика предоставил причины проблемы и её решение: изначальный изгиб трубы создавал слишком большое напряжение металла и от вибрации при перевозке происходил надлом трубы. Решением была переработка данного узла, согласно компьютерному моделированию, подкрепленному реальным тестированием образцов, которая увеличила время возникновения разрыва при непрерывной нагрузке в среднем в 2,5 раза.

Sample analysis life result
Before After



Angle: R7 □ R10 up 30°, angle up 69° □ 71°

Before After



DNS



МАГАЗИНЫ ЦИФРОВОЙ
И БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ

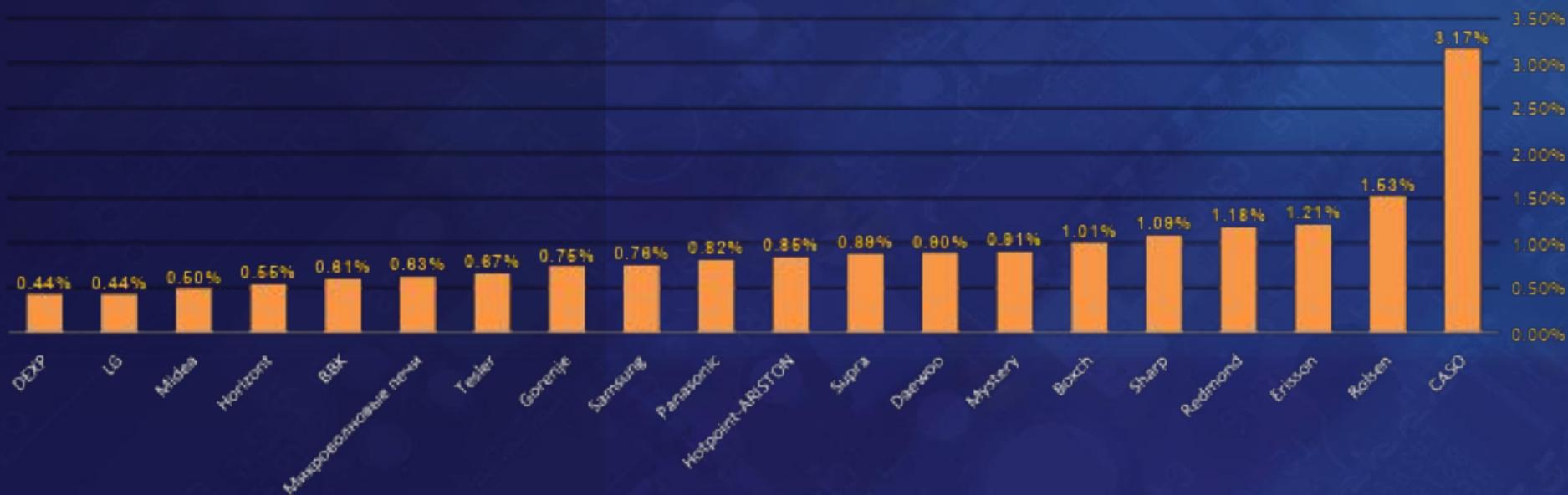


МБТ на примере СВЧ

Основной поставщик СВЧ DEXP – компания Midea, которая упоминалась ранее. На данный момент это самая крупная в мире фабрика, производящая микроволновые печи. На данном заводе собирается большинство А-брендов и контроль качества одинаковый для всех – и для Samsung, и для DEXP.

Микроволновые печи DEXP №1 по качеству. Процент обращений самый низкий в категории и это с учетом самого высокого объема продаж в штуках.

Процент обращений по СВЧ в сервис за 2017 год



Телевизоры



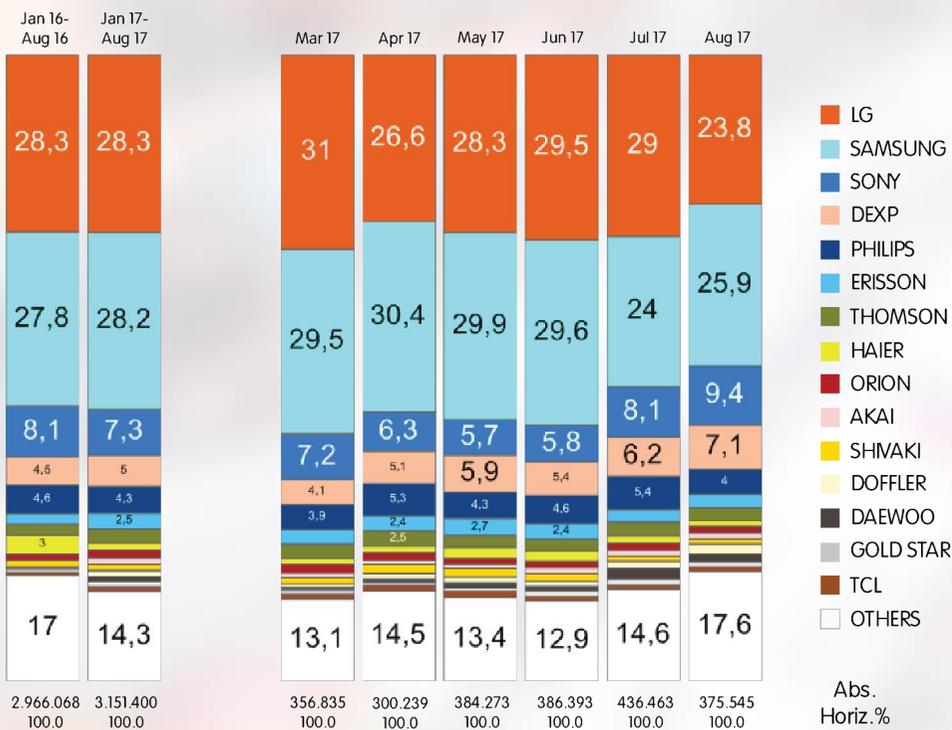
- В то время, как вся бытовая техника импортируется в Россию в собранном виде, как готовое изделие, телевизоры DEXP собираются на линиях предприятия TPV CIS в Санкт-Петербурге.
- **TPV CIS** – первый российский завод ведущего китайского контрактного производителя электроники TPV Group, специализирующегося на разработке, производстве и обслуживании ЖК панелей широкого спектра применения.
- Это напрямую позволяет поставлять на полки магазинов 100% проверенные устройства, а также значительно уменьшить затраты на послепродажный сервис, а пользователям – количество посещений СЦ.
- Основной компонент ТВ это LCD матрица А-класса. Абсолютно такие же



TV DEXR, показатели и GFK

Ниже представлен брендовый сплит GFK. DEXR единственный не A-бренд, находящийся в «топ 5» позиций по доле на рынке РФ. В мае 2017 мы обогнали по обороту компанию SONY.

Важно отметить что достижение таких высоких показателей невозможно, имея уровень качества ниже лидеров рынка.



DNS

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

2017 г.