

**ПРОИЗВОДИТЕЛИ**

**Мобильным телефоном сейчас никого не удивить: в магазинах можно найти несколько десятков моделей, а если заглянуть в сеть, то их число возрастает до нескольких сотен. Причем в наличии практически все современные бренды.**

Самыми популярными являются телефоны Nokia, Samsung, LG. Во втором эшелоне расположились модели Sony Ericsson, ZTE и Benq-Siemens. Изредка можно встретить аппараты и других производителей, но это скорее имиджевые и непостоянные предложения. Не хватает столько телефонов Motorola, но тут уж ничего не поделаешь — компания не желает вкладывать деньги в сертификацию и логистику своих моделей на территории нашей республики. В такой ситуации вывод на рынок нового бренда — дело достаточно рискованное и сопряженное с известными рисками. Поэтому появление на рынке телефонов компании Veon позволяет поговорить о слагаемых успеха нового бренда, который хочет закрепиться на нашем рынке.

**Собственное производство**

За брендом Veon стоит китайская компания Gionee, которой принадлежит международная торговая марка. Компания Gionee входит в пятерку самых крупных производителей Восточного региона. Она является одним из немногих производителей региона,



имеющих собственный научно-исследовательский институт. Производственные площади находятся недалеко от Гонконга, на территории которых функционируют 2 завода общей площадью 60 000 кв.м. Объем производства в 2007 году составил 8 млн. телефонов. Заводы компании оснащены самым современным оборудованием, так что это не тот китайский ширпотреб, который собирают умельцы на коленке, а очень серьезное производство.

**Официальные партнеры**

Как известно, основное производство мобильных телефонов сосредоточено в юго-восточной Азии. И для того, чтобы телефон попал на европейский рынок, требуются региональные партнеры, которые будут заниматься адаптацией программного обеспечения и логистикой. На них так-



же лежат вопросы сертификации и рекламной поддержки. Но не всегда компании-производители занимаются этим последовательно и внимательно.

**VEON — как вывести на рынок  
новый мобильный бренд**

Таким примером затухания бренда является компания Benq-Siemens, представительство которой в республике было закрыто в связи с прекращением выпуска мобильных телефонов. Второй пример — торговая марка Atoi, которая так и не стала популярной в связи с невнятной маркетинговой и рекламной политикой.

В данном случае партнером компании Gionee на белорусском рынке стала компания ОДО «ЭлСиДи сервис» основанная в 2006 году. Важным фактором в продвижении нового бренда является адекватная ценовая полити-



ка и сервисное обслуживание. В гарантийные обязательства входит послепродажный бесплатный сервис в течение 36 месяцев и полная гарантия в течение 12 месяцев. Китайско-белорусское сотрудничество уже приносит свои результаты.

**Модельный ряд**

На сегодняшний день модельный ряд представлен тремя те-

лефонами: A280, T10 и H6. Телефон A280 является полноценным двухсимочным телефоном с двумя радиомодулями, работающими одновременно. В ноябре 2008 года планируется расширить модельный ряд моделями V30, V33. А в конце года выйдет новая двухкарточная модель A68 с емкостью



аккумулятора 1800 мАч, с поддержкой Bluetooth и Java, которые отсутствовали в предыдущей двухкарточной модели и модулем FM-радио. Одной из основных фишек телефонов Veon является шикарная комплектация. Комплект поставки большинства моделей включает два аккумулятора и кредл для зарядки запасной батареи.

**Региональная политика**

Столица, как известно, перенасыщена предложениями. Между тем как в регионах очень часто встречается настоящий товарный голод. И компания ОДО «ЭлСиДи сервис» поступает очень пра-



вильно, предлагая телефоны под торговой маркой Veon прежде всего в регионах республики. Далеко не каждый житель глубинки может позволить себе поездку в Минск для приобретения нового телефона. Купить телефон на месте намного проще, особенно если пользователю не нужна навороченная и, соответственно, дорогая мультимедийная модель.

**Реклама, реклама, реклама...**

Здесь сложно что-либо добавить. Реклама — это не только бигборды в больших городах, но и ролики по телевизору, и материалы в Интернете. Пока Veon широко не рекламируется, но если компания заинтересована во внимании пользователей, то без рекламы не обойтись.

Так будет ли бренд Veon успешным? При проводимой политике «доступных» цен и хороших моделях шанс у компании, безусловно, есть.