


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

Oleg Zakharchenko



Canon

hp HEWLETT®
PACKARD

xerox 

brother®

SAMSUNG

 Lexmark™

 **KYOCERA**











PHILIPS

SVEN

Divoom®



Honeywell

CITIZEN
Micro HumanTech


THE VISION IS YOURS

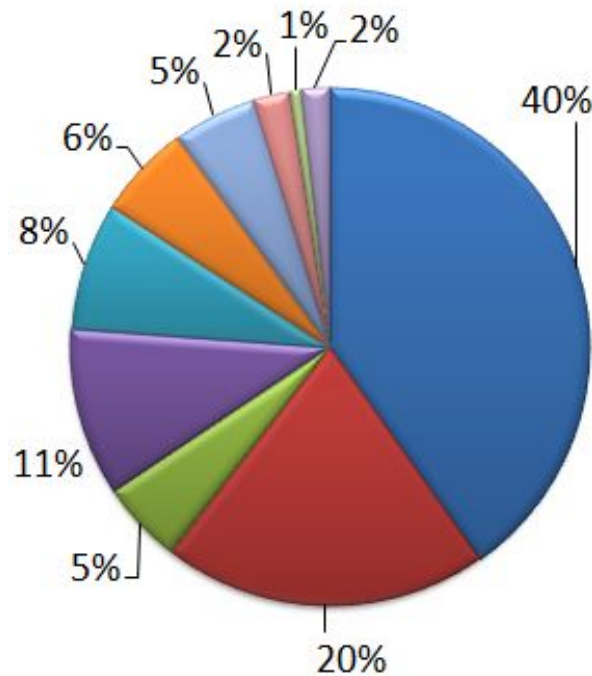
TSC
The Smarter Choice

The structure of the Group.

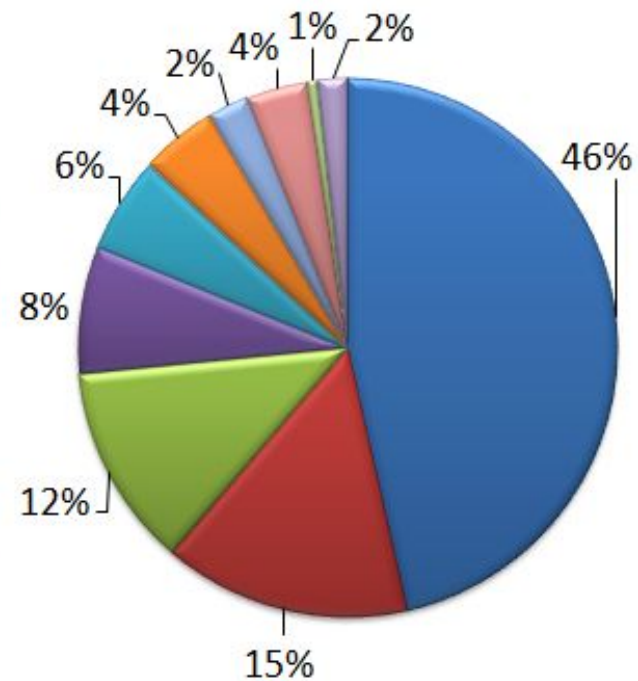


ALL Vendors MFP + Printers / laser & ink

2014 Q2



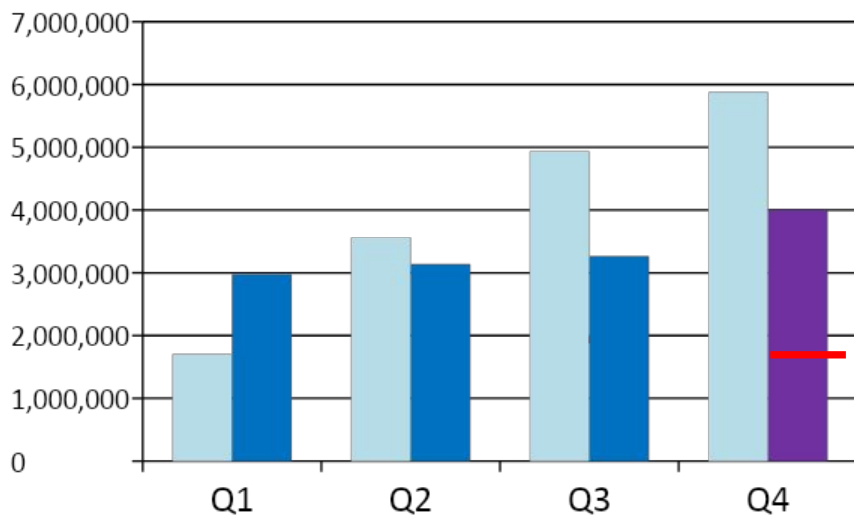
2015 Q2



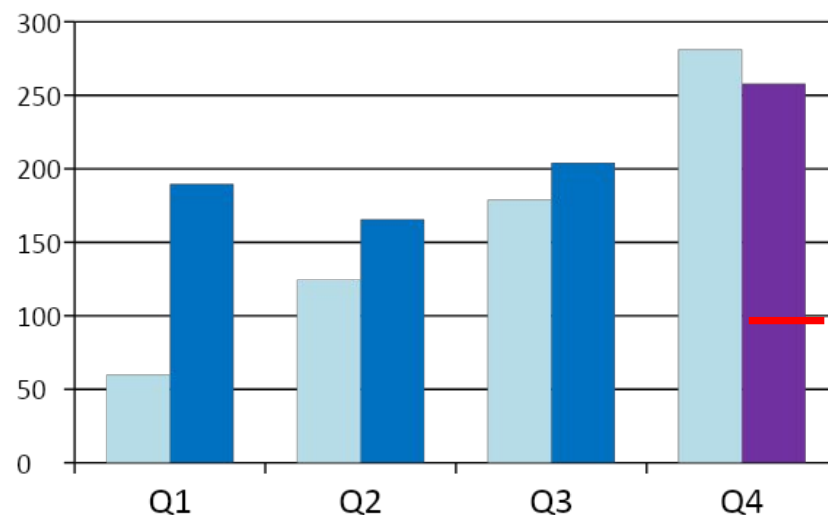
- HP
- Canon
- Kyocera
- Samsung
- Epson
- Brother
- Xerox
- Ricoh
- Lexmark
- Other

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

\$\$\$



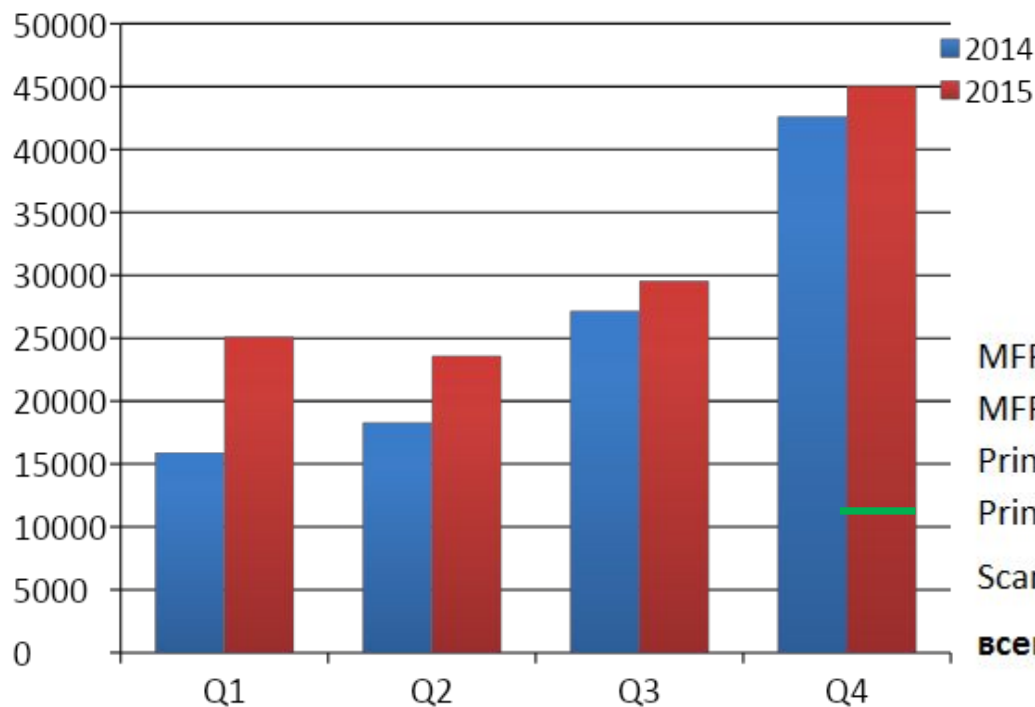
M rub



2014
2015
2015 (Q4)

(* without
Компьюлинг)

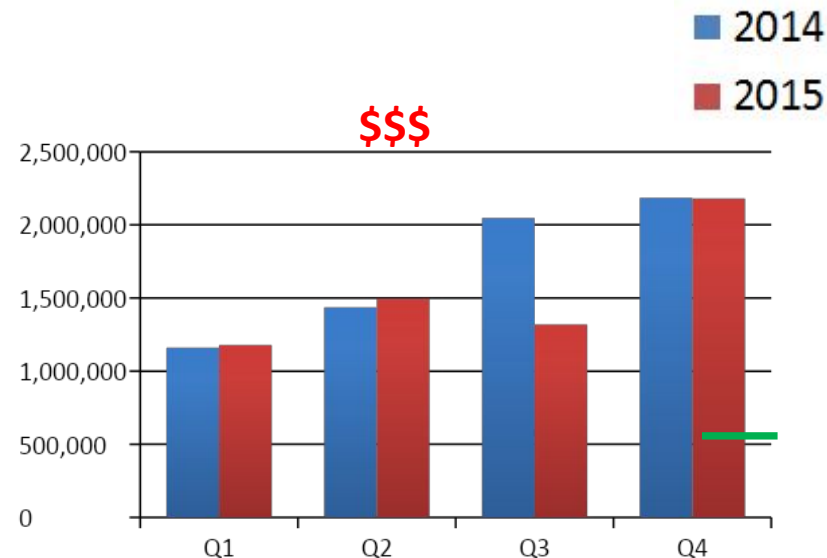
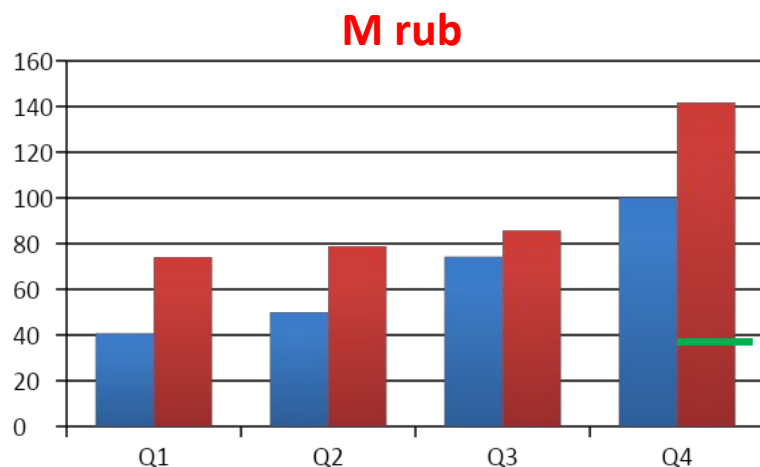
UNITS ALL Vendors: MFP + Printers + Scanners



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

(* 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	

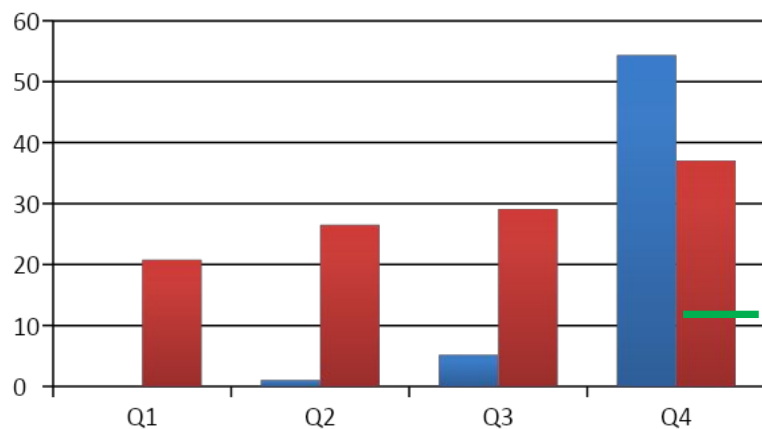
(*
железо+расходка)

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

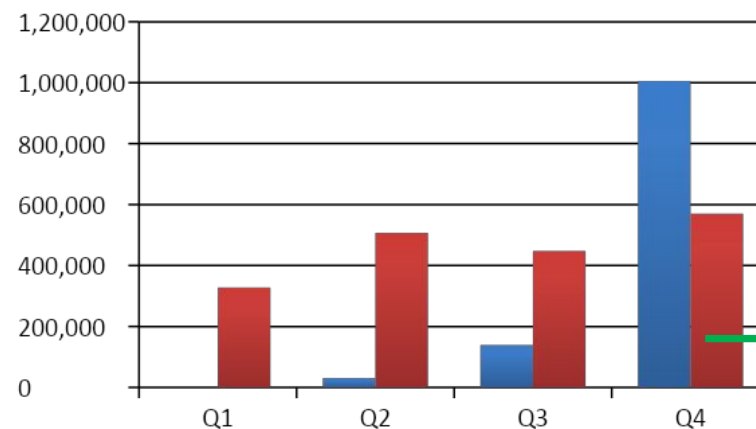


■ 2014
■ 2015

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	

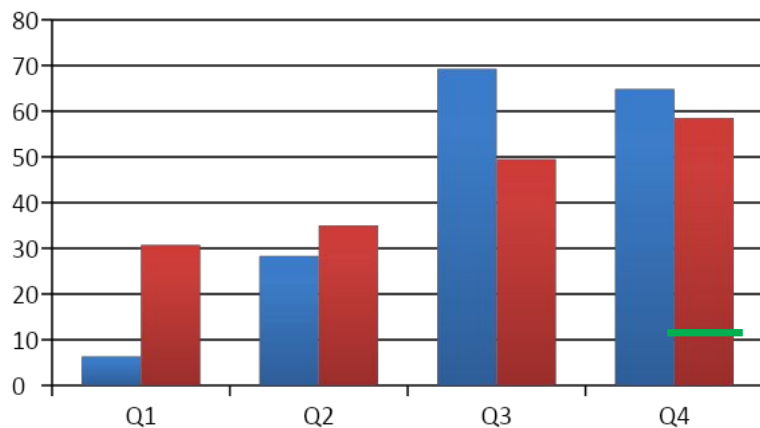
The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**



■ 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	

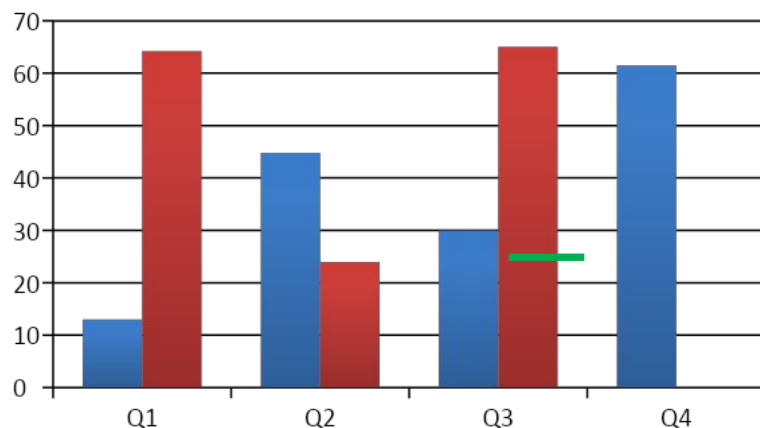
(*
железо+расходка)

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

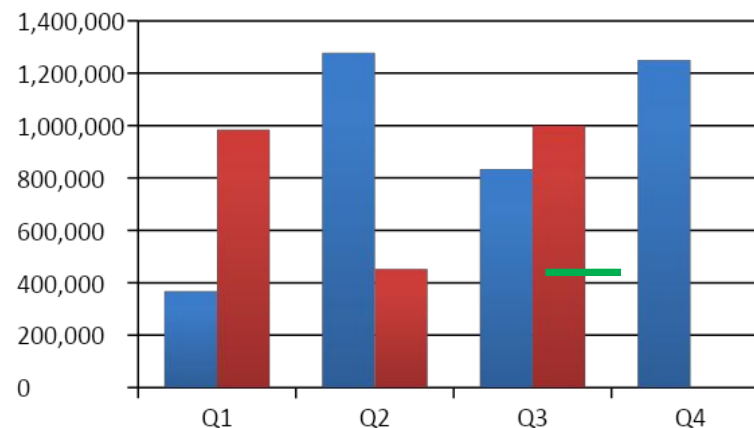


■ 2014
■ 2015

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

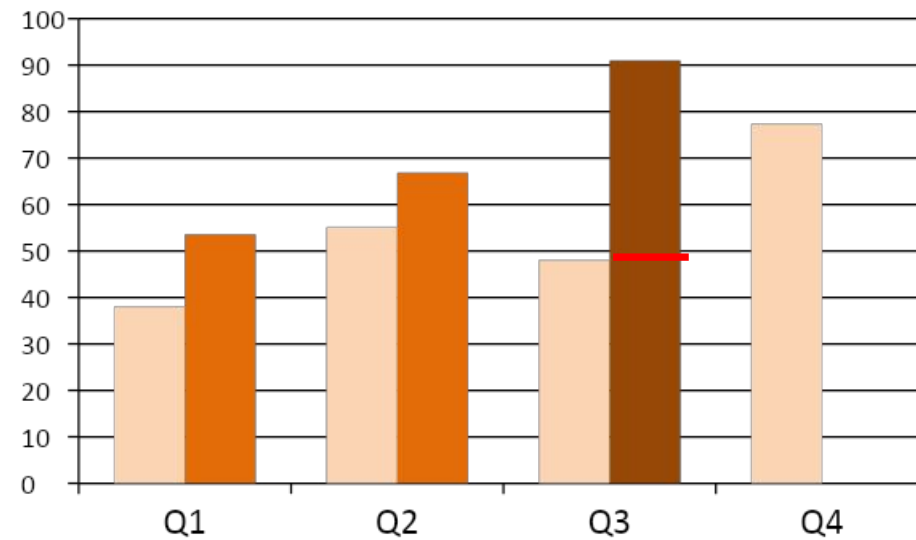
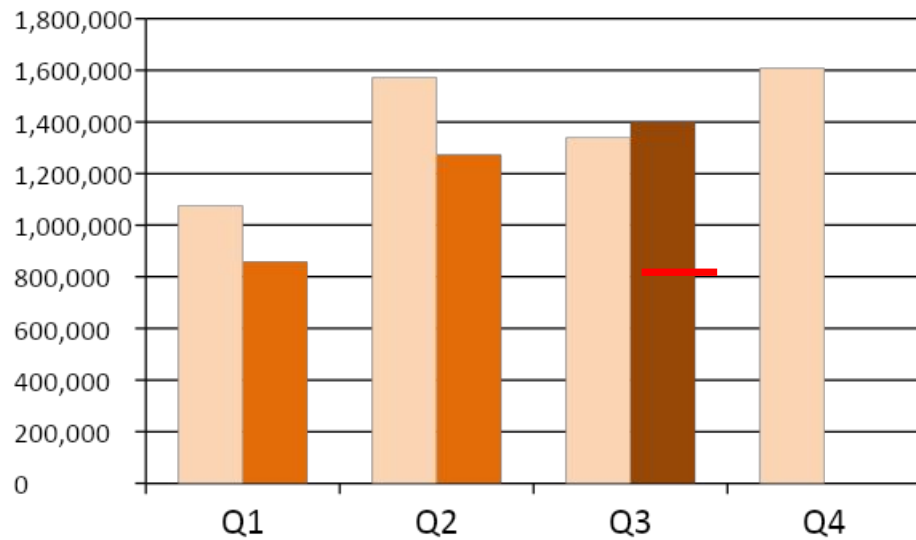
(* без Компьюлинка.
Железо+расходка)

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

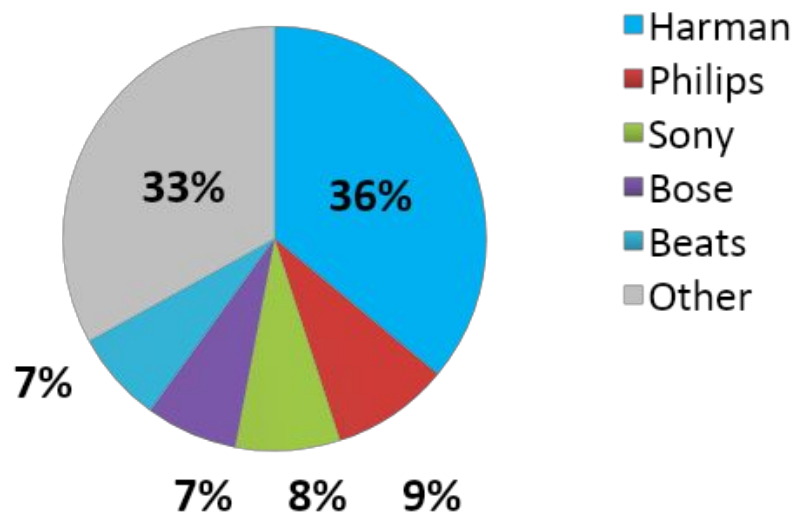
Acoustics

\$\$\$

M rub



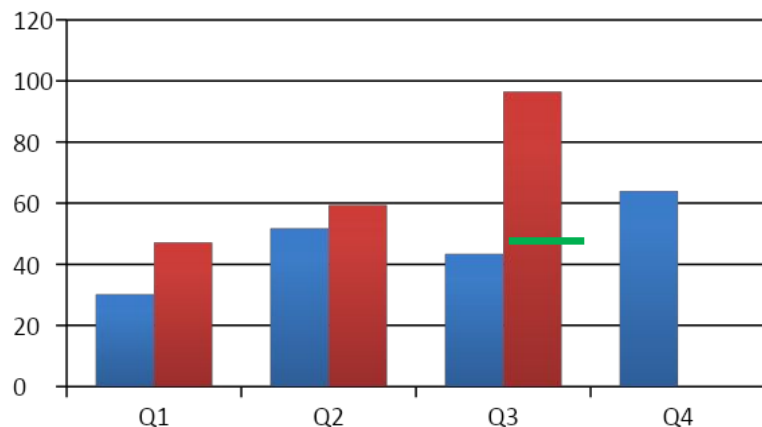
Share Harman Docking & Portable Speakers
Q1-15 (Q2-Q3 без серьезных изменений)



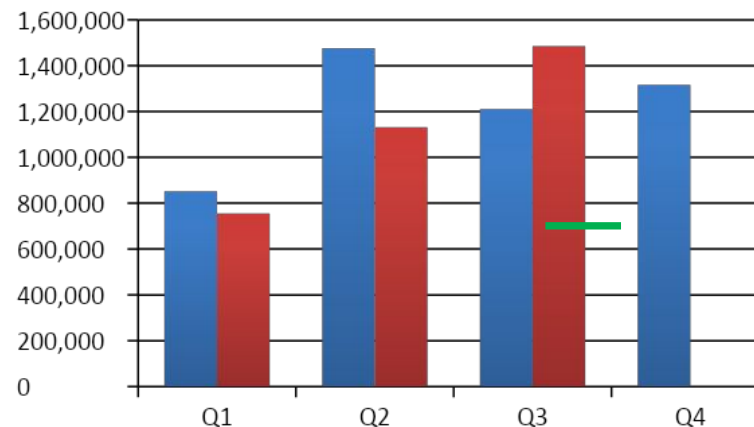
The Results 2014-2015. **Marvel's sell out**



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)

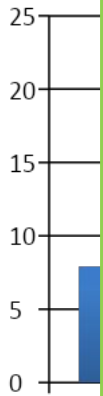
Harman	Q1	Q2	Q3	Q4
2014	107	131	136	133
2015	104	117	92	-

AV_Accessories

■ 2014
■ 2015

SVEN

SENNHEISER



PHILIPS

Philips (наушники + докинг),

Divoom

Divoom (докинг) - закрываем низкий сегмент.



- Sennheiser
- 2 дистрибутора
 - у вендора проблем

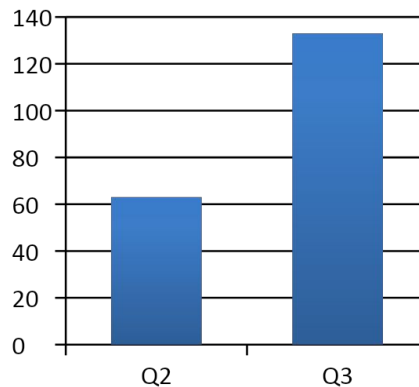
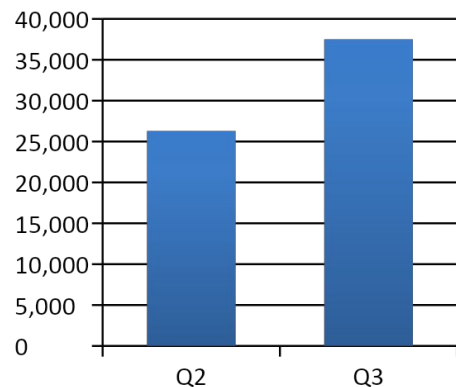
- Sven
- «на испытательном сроке»
 - отработываем список партнеров, куда вендор не смог войти
 - рассматриваем новые продукты - электронику

	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