

**Мы работаем вместе
для создания лучшего будущего!**

We Help People Work Better!





Эффективно · Полезно · Приятно



Оглавление

01	Об AICON
02	Причины присоединиться к нам
03	Международный бренд и местный эксперт
04	Профессиональный продукт и решение оказания услуги
05	Поставщик услуг Информация о присоединении
06	Преимущества присоединения
07	Глобальная маркетинговая сеть
08	Успешные кейсы



Мы деловые партнеры.
Мы разделяем радость и горе, принимаем вызов и разделяем успех и радость.
Мы стратегические партнеры.
Мы беремся за руки в силе и сражаемся бок о бок, чтобы преодолеть все трудности
Мы сообщество с общим будущим.
Мы помогаем и заботимся друг о друге, делимся достижениями и неудачи, руководствуясь взаимовыгодным сотрудничеством.

Мы работаем вместе для достижения более эффективного, здорового и Счастливой рабочей культуры и окружающей среды.
Мы работаем вместе над итерацией продуктов и услуг, принося пользу сотни миллионов пользователей.
Мы работаем вместе, чтобы построить сети продаж и новый бизнес-модели.
Мы работаем вместе, чтобы стремиться к совершенству и постоянно повысить эффективность работы.
Мы работаем вместе, чтобы создать международный бренд



Если вы хотите войти в тройку лидеров местного рынка расходных материалов для печати.
Если вы хотите добиться высокой производительности с низкими затратами, сохраняя при этом устойчивый прибыльность.
Если вы хотите добиться устойчивого роста прибыли.
Если вы хотите выделиться из конкурентной среды.
Если вы хотите развивать свой бизнес с помощью быстрорастущего бренда.
If you want to develop your business through a fast-growing brand.

Присоединяйтесь
к нам

Мы работаем вместе,
чтобы создать уважаемый бренд, которому доверяют местные жители.

Миссия Видение Ценности



Видение

Чтобы стать мировым лидером устойчивым предприятием, уважаемым обществом, Чтобы наши сотрудники были счастливыми и довольными!



Миссия

Мы помогаем людям работать лучше!



Ценности:

Честность
Активность
Инновация
Забота и сотрудничество
Открытость
Никогда не сдаваться

Об AICON

Глобальный, профессиональный и гуманистический поставщик расходных материалов и решений для печати



Компания Основана в 2006 году. Zhuhai Aicon Image Co., Ltd. (бывшая Zhuhai Yigao Printing Consumable Co., Ltd.) — компания, расположенная в городе Чжухай.

Мы стремимся стать поставщиком мирового уровня в розничных услугах расходных материалов для печати лазерными устройствами.

WE
Are

Мы одна из немногих многонациональных компаний, которая всегда придерживалась стратегия бренда.

Мы, i-AICON, международный бренд расходных материалов для печати, которые понимают насущные потребности региона, местных жителей, партнеров и непосредственных потребителей, когда дело доходит до их лучших потребностей в печати.

Мы профессиональная команда, которая активно исследует местные рынки, помогает нашим партнерам преодолевать все виды конкуренции и вызовы, а также быстро выполняет итерации продуктов и услуг.

Мы рука об руку, чтобы наши партнеры добивались устойчивой прибыльности, сражаясь плечом к плечу.

Мы национальный бренд, который активно интегрируется в локальные рынки, уважает местные обычаи, служит обществу и создает местные рабочие вакансии.

Мы глобальный бренд, который всегда настаивает на построении взаимовыгодной и симбиотической отраслевой экологии и отказе от низкокачественных продуктов с низкой ценой и порочным.

Путь развития

2006

Основана компания Zhuhai Yigao Printing Consumables Co., Ltd. (предшественник AICON). Мы стремимся стать универсальным поставщиком расходных материалов для печати мирового класса и фокусируемся на бизнесе высококачественных картриджей с тонером на зарубежных рынках для создания бренда «AICON». Мы также берем на себя бизнес OEM, чтобы предоставлять зарубежным клиентам всесторонние услуги ODM и OEM.

2022

Открыл офис во Вьетнаме, офис продаж и обслуживания в Северной Африке. Число агентов и реселлеров бренда i·AICON увеличилось до 56. Ассортимент продукции расширяется за счет комплектующих для принтеров. Удостоен чести отличного члена Чжухайской ассоциации производителей расходных материалов.

2021

Мы продолжали добиваться быстрого роста и помогли агентам i·AICON правильно справиться с пандемией COVID-19, превращая кризис в возможности, преодолевая трудности и реализуя рост против тренда.

Мы продолжали добиваться быстрого роста и добились больших успехов в совместной зарубежной модели.

Мы отпраздновали свое 10-летие выпуском Белой книги о корпоративной культуре и Белой книгой по стратегии AICON.

2020

Мы запустили массовое обучение и повышение квалификации кадров и представили систему нашего партнерства.

Наше основное подразделение представило большое количество высококлассных талантов (знающих зарубежную локализацию) и добилось значительного прорыва в продажах, несмотря на влияние пандемии COVID-19.

Совместное зарубежное подразделение было преобразовано в инновационное подразделение, которое полностью отвечало за развитие бизнеса в Индонезии, Вьетнаме и на Филиппинах.

Индонезийская модуль открыла новую модель направления талантов из штаб-квартиры для всестороннего обслуживания местных клиентов и которая позволяет команду активно участвовать в каналах.

2019

Совместное предприятие на Филиппинах добилось значительного роста прибыли, создало профессиональную местную команду, добилась большого прорыва в MPS и прочно закрепилась на рынке Филиппина.

Мы успешно перешли на новую бизнес-модель и вошли в основной канал KA, тем самым накапливая ценный опыт.

2018

1 сентября состоялась 7-я конференция, посвященная юбилею и реформам. Мы четко определили направление нашей бизнес-реформы для перехода от традиционной внешней торговли к локализации бренда и провели комплексную реформу с точки зрения концептуального мышления, бизнес-моделей, моделей сотрудничества и систем действий. В сентябре мы создали наше совместное зарубежное подразделение и первое совместное предприятие на Филиппинах, которое было прибыльным в течение первого года.

2007

AICON успешно вышел на рынки Европы и Южной Америки. Наш lexmark E120 собственной разработки стал эксклюзивным продуктом и чрезвычайно популярен в то время, что быстро завоевало признание профессиональных клиентов и обеспечило репутацию AICON в Южной Америке и Европе. Мы приняли участие в пяти профессиональных выставках и посетили десятки высококлассных профессиональных клиентов из отрасли, что стало одной из наших важных маркетинговых стратегий.

2008

Maggie официально присоединилась к нам. Мы разработали первый в отрасли барабанный картридж OKI — OKI type9. Это укрепило нашу позицию первопроходца в ассортименте продукции OKI и помогло нам заключить крупные государственные контракты в США и Испании. Это была первая веха в совместной разработке продукта с нашими клиентами. Мы расширили линейку продуктов и углубили режим сотрудничества для индустрии совместимых расходных материалов в Китае.

2009

Мы стали со-учредителями фабрики по производству картриджей для струйных принтеров и добавили новую серию картриджей, тем самым открыв дорогу диверсифицированному развитию. Мы перерабатывали продукты для ведущих брендов в Австралии, Германии, Нидерландах и Южной Африке, тем самым улучшая наши профессиональные возможности по индивидуальной настройке для обслуживания клиентов высокого класса.

2010

6 ноября все наши сотрудники приняли участие в Шанхайской благотворительной конференции десяти тысяч. Люди поют и говорят, а также делают пожертвования на конференции. Акко (основатель) объявил первую версию нашего корпоративного видения, миссии и ценности.

2011

Simone (со-учредитель) официально присоединилась к нам и представила концепцию «Построено на века».

Мы изменили название нашей компании на Zhuhai Aicon Image Co., Ltd. Мы выдвинули нашу концепцию «ориентированная на сердце» повысили наш бренд до «i·AICON», привнесли нашу ключевую культуру в наш бренд и создали комплексную систему управления брендом, охватывающую концепцию идентификация, идентификацию поведения и идентификационное видение.

Наша продукция экспортируется в более чем 50 стран и регионов по всему миру.

Наши картриджи с тонером вышли на высококачественный рынок Японии (крупнейшая сеть удобных магазинов) и получил высокую оценку от клиентов в Японии.

2012

Maggie руководила внедрением организационной системы Changsong для изучения HR система AЙКОН.

Мы разделили наш отдел продаж на четыре секции для управления рынками в Европе, Америке и Африке, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Японии, а также представили многоуровневый механизм бизнес-обучения.

2013

Запущена система K3 ERP для внутреннего управления.

Ассортимент продукции продолжает расширяться и включает картриджи с чернилами и тонером для копировальных аппаратов Xerox и Canon.

Мы вступили в период быстрого роста с удвоением продаж.

Мы помогли зарегистрированной на бирже компании в Польше расширить линейку продуктов и запустить новый бренд, помогая ему стать No. 1 продавец картриджей с тонером в Польше.

2014

Мы сотрудничали с мексиканским клиентом бренда i·AICON, чтобы способствовать его быстрой трансформации и успешно помогли клиенту стать продавцом № 1 совместимых расходных материалов в Мексике во всего один год. В сотрудничестве с клиентом из Литвы мы успешно запустили бренд совместимых расходных материалов i·AICON, что помогло ему стать ведущим брендом в Литве в течение двух лет.

2016

Ассо участвовал в учебный курс стратегического управления STM, ознаменовавший преобразование AICON в предприятие со современной системой управления.

Мы разработали эндогенную основную команду в реальных условиях и внедрили систему стратегического управления.

2015

Наша продукция экспортируется в более чем 80 стран и регионов.

Количество торговых агентов i·AICON увеличилось до 27.



Награды & Квалификации

Основываясь на пользовательском опыте и придерживаясь концепции создания превосходных продуктов, мы всегда стремились предоставить пользователям по всему миру с более эффективными, безопасными для здоровья и приятными расходными материалами и решениями для печати.

На пути глобализации бренда мы благодарим всех наших клиентов и отраслевые организации за их поддержку и доверие.



*Занял первое место по общему количеству голосов.



За последние 16 лет мы ковали
вперед и вперед шаг за шагом.



Помочь вам войти в тройку лучших в ваш местный рынок!

Предоставим один глобальный бренд и комплексную модель получения прибыли, чтобы бренды агентов и дилеров вошли в тройку на местном рынке.

Создайте эксклюзивную бизнес-модель обеспечить прибыль от инвестиций

Помощь в создании бренда, развитии канала, рекламе, маркетинге, сервисной сети, управлении хранением и т. д.

Низкие инвестиции, быстрый возврат прибыли и высокая устойчивая прибыльность без операционного давления.

Why Почему Aicon

Международный бренд & местный эксперт



Acco
CEO

Simone
Co-Founder

Maggie
Co-Founder

И We Have...

1 Топ-лидерская команда

Главный лидер группы руководителей ACCO, имеет степень магистра делового администрирования Университета Нового Южного Уэльса в Австралии и имеет более чем 18-летний опыт работы в области глобального брендинга, управления и маркетинга. Он работал менеджером по экспорту ведущего производителя расходных материалов в Чжухае и отвечал за производственную цепочку.

Со-учредитель Simone, австралийка китайского происхождения, одна из первых пионеров импорто-экспортной торговли в Китае, с более чем 10-летним практическим опытом трансграничной торговли (международный бизнес) расходными материалами для печати. Создала движущую силу многодвигательного развития «продукт + талант + канал» для AICON.

Старшие инженеры по продуктам, которые владеют передовыми исследованиями и разработками в отрасли и технологиями.

Специалисты из Huawei.



2 Специалисты высшего звена + местные специалисты по обслуживанию.

У нас есть более 10 экспертов высшего звена из ведущих китайских компаний.

Международные бренды (охватывающие маркетинг, продукты, планирование, цепочку поставок, канал и т. д.), чтобы способствовать нашему энергичному развитию.

Мы привлекли местных экспертов по обслуживанию для предоставления стратегий развития брендов и отраслевых решений для развития местных брендов и продолжаем придавать импульс для активного развития.

3 Ядро управления среднего уровня + профессиональная команда обслуживания.

У нас есть десятки экспертов по международной торговле с более 10-летним опытом предоставления услуг 24x7.

4 4.24 года исследований и разработок в области картриджей с тонером.

У нас есть ведущие в отрасли профессиональные команды по исследованиям и разработкам, чтобы обеспечить основную конкурентоспособность для нашего долгосрочного развития.

5 Обеспечим дифференцированные MPS в соответствии с местными условиями.

Мы предлагаем конкурентоспособные и дифференцированные MPS с комплексной системой сотрудничества «промышленность-университет-исследование».

6 Помочь клиентам построить комплексную конкурентоспособность, сравнимая с оригиналом.

Мы вырастили профессиональную команду с высоким пониманием миссии, взаимодополняющими возможностями и устойчивой прибыльностью, чтобы полностью помочь работе локализованных брендов, и построили комплексную конкурентоспособность сравнимая с оригиналом, для достижения устойчивости к рискам и устойчивой прибыльности.

7 Первоклассный мозговой центр

У нас есть команды старших консультантов по управлению из Топ 500 глобальных компаний, таких как Huawei, Alibaba и 7-eleven, а также команды ведущих консультантов из Японии, Тайваня и Европы, которые обеспечивают среднесрочное и долгосрочное планирование в отношении брендов, продуктов, развития талантов и локализованных операций и т.д.



We have Succeeded..



Мы успешно: создали агентства в 37 странах Европы, Африки, Америки, Азии и Ближнего Востока, и наши продукты продаются более чем в 120 странах и регионах по всему миру.

Мы успешно: помогли нашим агентам в Болгарии, Филиппинах, Индонезии и Вьетнаме войти в тройку лидеров на местном рынке, добившись роста, несмотря на влияние пандемии.

Совместно разработали высококачественные продукты MPS, повысили конкурентоспособность на местных торгах и помогли партнерам быстро расширять долю рынка и получили сверхприбыли, обслуживая первоначальных крупных клиентов MPS.

Мы успешно разработали высокотехнологичные продукты MPS, обслуживая крупных оригинальных клиентов MPS, расширяя их возможности участвовать в местных торгах, помогая им быстро расширять долю рынка и получать сверхприбыли.

Мы успешно: Помогли нашим малым и средним клиентам стать крупными игроками на рынке, помогли им добиться устойчивого роста.

Мы успешно: выйти на основные развитые рынки, такие как Япония и Германия, и выдерживали самые строгие проверки качества со стороны клиентов.

Мы можем помочь нашим партнерам стать лидерами местной отрасли, выйти на первое место по продажам расходных материалов MPS с лазерными обрудованиями и обеспечить защиту местного бренда.

Мы можем сотрудничать с региональными партнерами для эффективного использования ресурсов, создания бренда, управления каналами, эксплуатации и коммуникации, управления запасами и прогнозирования заказов.

Мы можем диагностировать, активировать, оптимизировать и трансформировать существующие каналы, развивать сети и предлагать эффективные и устойчивые модели прибыли для увеличения прибыли и обеспечения инвестиционных преимуществ и упорядоченной работы.

Мы можем создавать команды локализаторов, помогать нашим клиентам в расширении рынка, разрабатывать и внедрять стратегии локализации, чтобы не участвовать в ценовых войнах.

Мы можем помочь агентам в разных странах оптимизировать ассортимент продукции и предоставить пользователям в определенных отраслях более эффективные услуги и более уникальные продукты а также обеспечить конкурентоспособность на рынке.

Мы можем добиться устойчивого и быстрого роста продаж, прибыли и доли рынка за счет расширения возможностей бренда.



We Can...

Мы можем помочь нашим партнерам стать лидерами местной отрасли, выйти на первое место по продажам расходных материалов MPS для лазеров и обеспечить защиту местного бренда.

Мы можем сотрудничать с региональными партнерами для эффективного использования ресурсов, создания бренда, управления каналами, эксплуатации и коммуникации, управления запасами и прогнозирования заказов.

Мы можем диагностировать, активировать, оптимизировать и трансформировать существующие каналы, развивать сети и предлагать эффективные и устойчивые прибыльные модели, чтобы увеличить прибыли и обеспечить инвестиционных преимуществ и упорядоченной работы.

Мы можем создавать местные команды, помогать нашим клиентам в расширении рынка, разрабатывать и внедрять стратегии локализации и не участвовать в ценовых войнах.

Мы можем помочь агентам в разных странах оптимизировать ассортимент продукции и предоставить пользователям в определенных отраслях более эффективные услуги и более уникальные продукты для обеспечения основной конкурентоспособности на рынке.

Мы можем добиться устойчивого и быстрого роста продаж, прибыли и доли рынка за счет расширения возможностей бренда.

Профессиональный продукт и Поставщик услуг решений



Более эффективным:
более высокая
производительность печати,
широкий ассортимент SKU.



Больше удовольствия:
Эффективная, здоровая, яркая и
впечатляющая продукция, для
приятной печати.

Более профессионально:
Низкая стоимость страницы,
высокое качество печати,
плавная подача бумаги, четкое
изображение и текст, яркая
цвет.



Здоровее:
Шесть
сертификатов,
многократная
защита
окружающей среды
(сырье может быть
переработано для
использования) и
безопасная печать
от источника до
использования.



В соответствии с различными сценариями локализованного применения мы используем картриджи с тонером в качестве основного продукта, чтобы обеспечить профессиональные, эффективные, полезные для здоровья и приятные расходные материалы и решения для печати.

Наши продукты отличаются превосходным качеством печати, постоянной стабильностью, низким процентом брака, отличным ассортиментом продукции, быстрым внедрением новых продуктов и уникальными коммерческими преимуществами.

Мы сможем быстро итерировать, постоянно оптимизировать и запускать новые продукты.





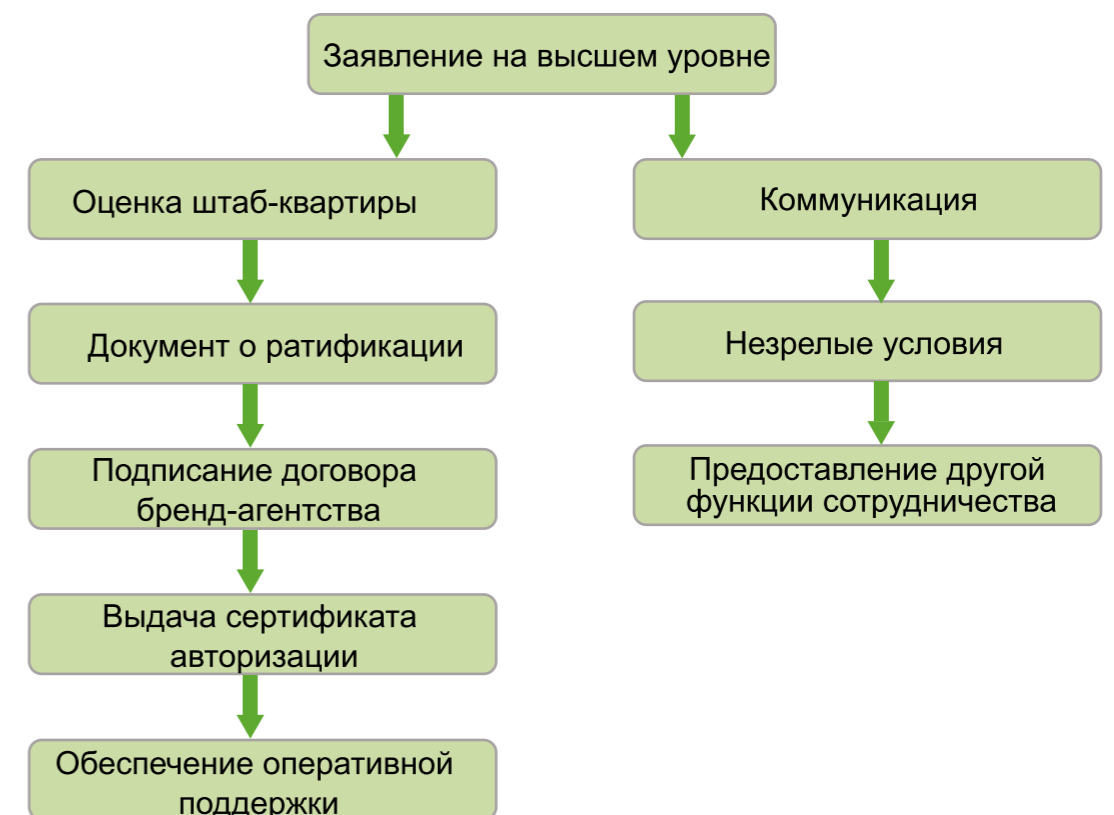
Требования к присоединению

- 01 Иметь определенную финансовую устойчивость, а также хороший местный кредит и межличностные сети.
- 02 Иметь хорошую узнаваемость бренда и сильное желание стать лидером в местной отрасли
- 03 Иметь расходные материалы для печати и сеть каналов, связанных с офисом, предпочтительна техническая команда после продажного обслуживания.
- 04 Иметь опыт работы в сфере складского хозяйства и управления логистикой, предпочтителен опыт работы с известными бренд-агентами.
- 05 Быть честным и законопослушным в деловых операциях.

Цель торговцев

Национальный агент

Определение: Национальные агенты — это агенты брендов, зарегистрированные в разных странах. Это компании, которые имеют местную базу и каналы для участия в бизнесе расходных материалов для печати, офисного оборудования и периферийных продуктов, рассчитывают выйти на более высокий уровень и надеются стать лидерами рынка.



Требования к присоединению

Преимущества бренда



Преимущество бренда

- ведущий международный бренд расходных материалов для печати!

После более чем десятилетнего накопления мы умеем практиковать нашу стратегию глобализации бренда, и наш бизнес охватывает более 120 стран и регионов по всему миру.

Наши продукты и услуги были высоко оценены большинством наших пользователей и партнеров.

Коммуникационное преимущество

Широкое влияние - точно покрывать конкретные отрасли, конкретных пользователей, онлайн, наружных и других СМИ.



Преимущество канала

Мощное расширение — предоставим различные модели расширения канала, чтобы обеспечить прямое, соответствующее и сквозное расширение конкурентоспособности канала.

Профессиональное преимущество

Высокое признание - наша продукция была признана клиентами и массовыми потребителями из конкретных отраслей, таких как государственные учреждения (почта, электричество), банки и больницы в Японии, Германии, Мексике, Филиппинах, Вьетнаме, Болгарии, Египте и Литве и т. д.

Сервисное преимущество

Комплексная система: предоставление системных услуг в области бренда, продукта, онлайн и офлайн-интеграции, стандартного строительства терминалов, управления складом и т. д.

Политическое преимущество

Пять преимуществ политики - работать вместе, чтобы добиться взаимовыгодного сотрудничества и создать лучшее будущее!



Политика глобализации бренда:

Сотрудничать с глобальными партнерами, копировать и делиться успешными операциями и совместно создавать глобальный бренд изображения.

Политика продвижения бренда:

Предоставлять политики поддержки для торговых центров, магазинов, электронной коммерции и услуг «от двери до двери» на регулярной основе.



Политика локализации продукта:

В сочетании с предварительной информацией о рынке он предоставляет продукты с полным стилем, полными функциями и разнообразием, которые отвечают потребностям рынка для различных сценариев локального применения.

Политика профессионального обслуживания:

Регулярно проводите онлайн-обучение профессиональным навыкам для торгового, послепродажного и технического персонала, чтобы повысить способность к быстрому реагированию.



Политика по снижению операционной давления:

политика по повышению операционной эффективности и результативности.



Операционная Преимущества



Четыре операционные преимущества - Обеспечьте стандартную и упорядоченную работу, а также быстрый возврат прибыли!

Эксклюзивное управление и защита:

Обеспечьте эксклюзивную региональную работу, стандартную систему ценообразования, стандартную защиту изображений и тарифов, обеспечьте норму прибыли и в корне устраните скрытые опасности путаницы в ценах.

Быстрый ответ:

Запущена услуга «Экспресс-поезд генерального директора», чтобы обеспечить быстрое реагирование по всем аспектам логистики поставок и сократить время доставки.

Гарантия качества:

Применять первоклассные технологии производства, строго контролировать качество продукции, предоставлять высококачественные, эффективные, экологически чистые и полезные для здоровья продукты, а также эффективно защищать основные права и интересы агентов.

Полный комплекс услуг:

Обеспечьте систематические навыки продаж, знание продукта и обучение послепродажному обслуживанию, чтобы вступающие и агенты могли получить возврат инвестиций в кратчайший срок.

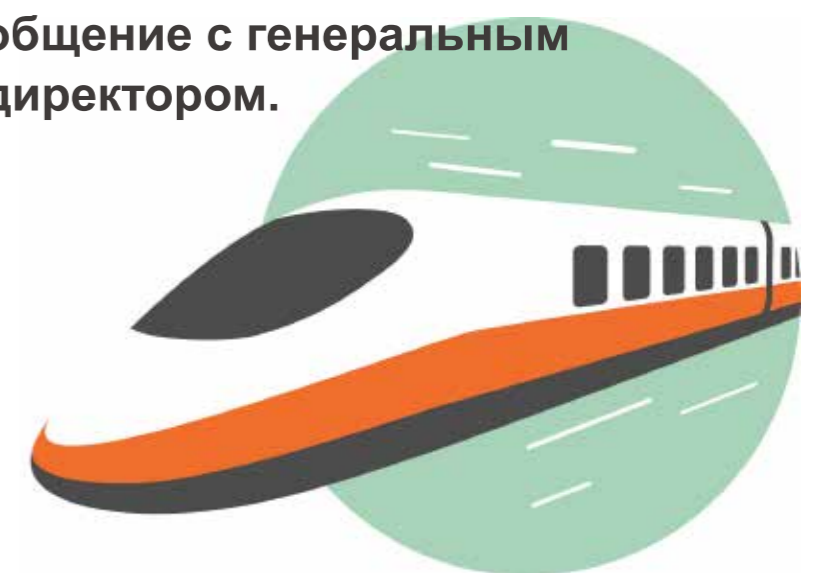


CEO: Acco

E-mail: acco@iaicon.com

Tel: +86 756 3369100

Экспресс-поезд генерального директора обеспечивает прямое общение с генеральным директором.





Поддержка продвижения на рынке

- Обеспечить максимизацию инвестиционных выгод и прибыли!

01

1. Продвижение канала для конкретных отраслей.
2. Продвижение для конкретных сценариев применения.
3. Тематическое планирование деятельности (ежемесячно + ежеквартально).
4. Продвижение деятельности региональных магазинов.
5. Эффективное продвижение на рынке по каналам и маркетингу.

Поддержка продвижения акции

- Помочь захватить долю рынка!

1. Целевое продвижение для основных отраслей и клиентов.
2. Продвижение канала на разных платформах.
3. Горячее продвижение SKU.
4. Продвижение мероприятия.
5. Продвижение "контратаки" для конкурентоспособной продукции.
6. Распродажа.
7. Сезонная акция.
8. Пакетные акции с оригиналами.
9. Продвижение открытия и юбилея.
10. Продвижение праздников и фестивалей.



02



Поддержка рыночных средств

- Непосредственно поддерживать партнерам, помочь им добиться роста!

1. Предоставить материалы продаж: в том числе афиши, брошюры (торговцы, бренд), успешные кейсы и т.д.
2. Предоставить материалы продвижения: включая пробочки, подарки и т.д.
3. Предоставить средства рекламы: в том числе потоковые медиаматериалы, такие как видеоролики о продуктах и рекламные видеоролики о брендах.
4. Предоставить выставочные материалы: включая ящик для инструментов, одежду, выставочную стойку, контейнер, островной ковчег и т.д.

03

коммуникационная поддержка бренда

- Совершать полный охват от графики, пространства до потокового мультимедиа!

1. Штаб и регионы совместно осуществляют новые медиакommunikации.
2. Наружная реклама, торговый центр, дорожная реклама, настенная реклама и т.д.
3. Торговые журналы, средства массовой информации, выставки, форумы и т.д. Встреча по размещению заказов, конференция дистрибьюторов, общение из уст в уста, мероприятие по запуску, конференция по пользовательскому опыту и т.д.
4. Совещание по размещению заказов, конференция дистрибьюторов, мероприятие по запуску, знакомство с продуктом и другая поддержка программы и т.д.

04

Технологическая и сервисная поддержка

- Профессиональная направленность на создание лучшего будущего!

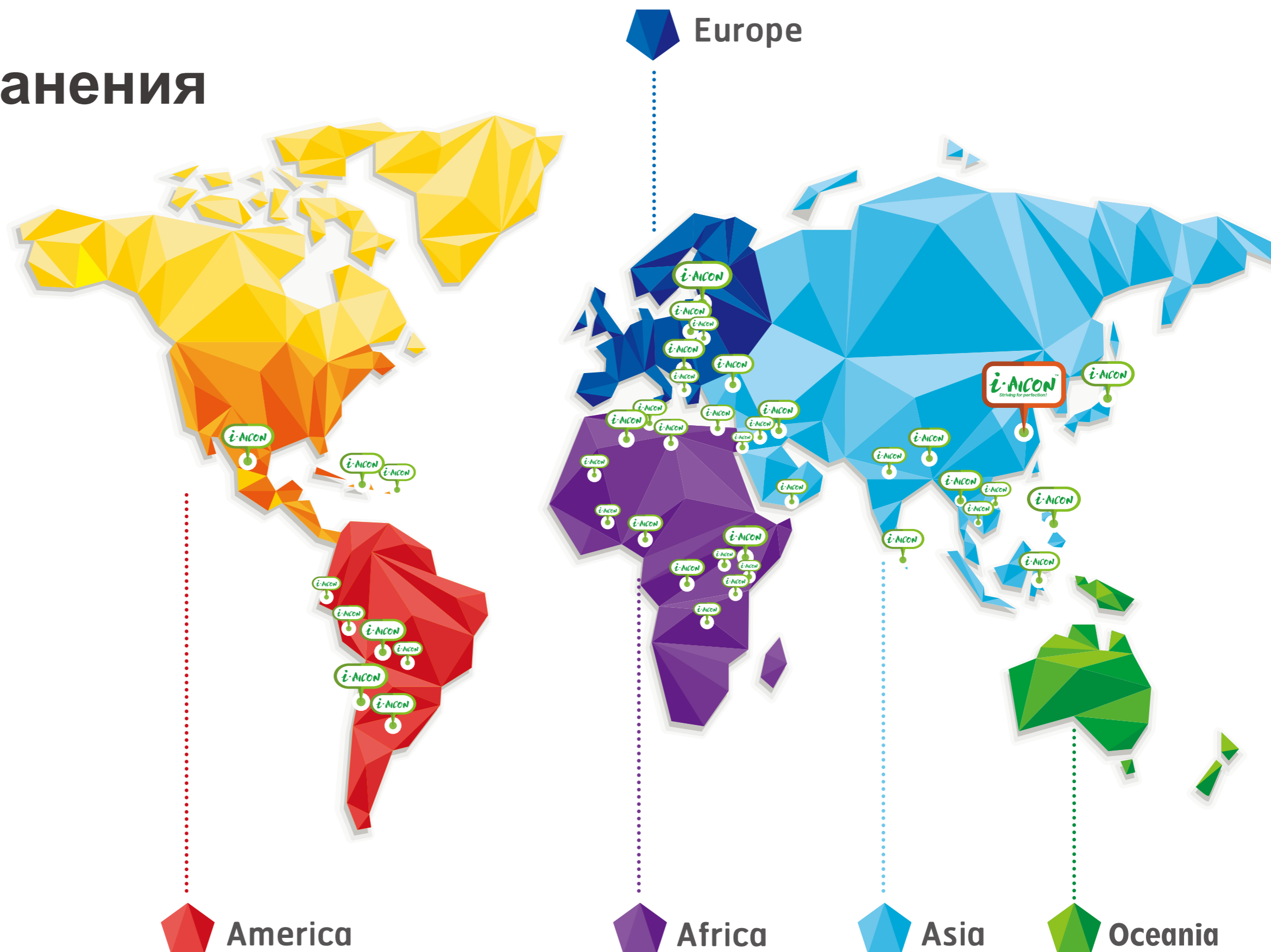
1. Обеспечить строительство системы обслуживания.
2. CRM-система управления пользователями.
3. Обеспечить полную поддержку в области технологий и услуг, включая техническое руководство и учебные курсы.

05

Пять преимуществ поддержки

Карта распространения i-AICON 2023

- | | |
|--|---|
|  Vietnam |  Mexico |
|  Myanmar |  Ecuador |
|  Saudi Arabia |  Chile |
|  Turkey |  Argentina |
|  Yemen |  Dominica |
|  Palestine |  Puerto Rico |
|  Syria |  Bolivia |
|  Lebanon |  Paraguay |
|  Iran |  Venezuela |
| |  Colombia |
|  Tunisia |  Bulgaria |
|  Egypt |  Lithuania |
|  Algeria |  Romania |
|  Mali |  Slovakia |
|  Tanzania |  Kazakhstan |
|  Nigeria |  Serbia |
|  Zambia |  Albania |
|  Libya | |
|  Ethiopia |  Philippines |
|  Burkina Faso |  Japan |
|  Morocco |  Bangladesh |
|  Guinea |  Sri Lanka |
|  Cameroon |  Pakistan |
| |  Cambodia |



Успешные кейсы



Показание некоторых случаев



i-AICON в Индонезии

♦ Фон

Агент i-AICON в Индонезии — это крупная группа компаний, в основном занимающаяся 3с, мобильными телефонами, модными брендами и другими продуктами, с возможностью выхода на биржу. До присоединения к i-AICON она была местным торговым агентом Brother и небольшим MPS HP, но никогда не сталкивалась с совместимыми расходными материалами.

Они надеялись сотрудничать с международным брендом, чтобы иметь больше возможностей для дискурса, и работать с брендом для увеличения продаж и прибыли.

♦ Основные проблемы и болевые точки агента i-AICON в Индонезии до присоединения

- Обеспокоен отсутствием норм прибыли и затовариванием.
- Отсутствие силы слова и инициативы на местном рынке.
- Отсутствие зрелой модели получения прибыли от производства и продаж, неспособно продолжать получать прибыль и попасть в тяжелое инвестиционное положение.
- Обеспокоен медленным развитием сети, что не позволяет обеспечить эффективное и быстрое покрытие от точки до поверхности.
- Обеспокоен продвижением бренда, материальной поддержкой и т. д., что изображение бренда не смог выйти на рынок и среди пользователей.
- Не знаком с совместимыми расходными материалами и не понимает, как работать.

♦ Состояние операции

С августа 2020 года превратился в быстрорастущего и защищенного агента бренда с 21 вторичной торговой точкой, охватывающей всю Индонезию (кроме Западной Новой Гвинеи).

Увеличил норму прибыли и емкость рынка, добился быстрой оборачиваемости запасов, стабильных поставок продукции и постоянной оптимизации.

В течение шести месяцев компания быстро увеличила объем продаж, значительно улучшила свое влияние в отрасли и способность противостоять рискам, а также завоевала авторитет на местном рынке.

♦ Как обеспечить выполнение

- Помощь в разработке стратегии местных продаж, а также в развитии и обслуживании сети каналов и торговых точек.
- Сотрудничать с местным персоналом по продажам и маркетингу для сбора требований, анализа и реагировать быстро.
- Осуществлять продвижение местного бренда, материалы, рекламу и другую поддержку, чтобы способствовать офлайн-продажам.
- Обеспечить рекламу местных брендов премиум-класса, чтобы обеспечить высокие цены, хорошие продажи и длительные продажи.
- Обеспечивает локальную защиту и механизм быстрой привязки цен.



Глядя в будущее

Помогать агентам i-AICON стать брендом № 1 на местном рынке тонер-картриджей в течение трех лет. Линейки продуктов охватывают все бренды, все серии и все каналы, и стать ведущей компанией в области расходных материалов для местной печати.



Обеспечить общее решение и стратегию «принтер + расходные материалы», эффективно использовать ресурсы всех сторон и добиться устойчивой прибыльности на основе глубокого понимания ключевых отраслей.

Укрепить местные возможности, обеспечить расширение вторичных и третичных рынков, а также плавное развитие ключевых клиентов и помочь продажам активировать существующие ресурсы.

Aicon стремится создать приятную атмосферу в офисе.



i-AICON во Вьетнаме

♦ Фон

Агент i-AICON во Вьетнаме до присоединения к i-AICON был крупнейшей компанией группы в отечественной индустрии копировальных аппаратов формата А3. В компании работает более 500 сотрудников (60 продавцов и 200 технических специалистов) и более 1000 клиентов-агентов в 64 провинциях по всей стране. Он обслуживал широкий круг национальных общественных организаций, включая крупные корпорации, банки, школы, министерства и правительственные учреждения. Среди них А3 имеет наибольшую долю рынка в стране и пользуется хорошей репутацией, популярностью, а также высокой вязкостью маркетинговой сети и другими преимуществами.

Агент i-AICON во Вьетнаме надеялся укрепить свои лидирующие позиции в области продуктов А3, оживить каналы и преимущества, найти компанию с полной линейкой продуктов и мультибрендовым охватом и работать вместе с i-AICON, чтобы занять первое место на продукты А4, тем самым достигая стратегической цели, чтобы монополизировать и доминировать над всей локальной промышленностью, побуждая своих дистрибьюторов к совместному созданию прибыльных, уважаемых и продаваемых брендов и возглавляя здоровое развитие отрасли.

♦ Основные проблемы и болевые точки агента i-AICON во Вьетнаме до присоединения

Агент i-AICON во Вьетнаме имел ресурсы продукта А3 до присоединения, но ему не хватало ресурсов продукта А4, и он упустил огромное рыночное пространство.

Он был незнаком с продуктами формата А4 и совместимыми расходными материалами.

У него были высокие требования к качеству, и он не понимал цепочку поставок совместимых расходных материалов, не имел стабильные поддержки цепочки поставок, цепочка поставок проводила только торговые операции.

Он был обеспокоен тем, что бренд постоянно был занят другими брендами совместимых расходных материалов, высокими эксплуатационными расходами и ослабленной конкурентоспособностью на торгах.

♦ Состояние операции

С февраля 2021 года агент покрыл 35 провинций на севере Вьетнама и стал основной компанией с почти нуля до самого большого охвата рынка по продажам тонер-картриджей формата А4.

А. Компания значительно улучшила свою конкурентоспособность на торгах, успешно вошла в местную почтовую и энергетическую систему, предлагая диверсифицированный ассортимент продукции, гибкие решения, большую прибыль и контрольные силы.

В. Он активировал каналы, расширил ассортимент продукции и увеличил прибыль.

♦ Как обеспечить выполнение

- Предоставлять качественную продукцию всего бренда и всей линейки продуктов, а также совместно разрабатывать стандарты продукции.
- Предоставить локальную команду для помощи команде агентов и активации ресурсов канала, отбора качественных клиентов и изучения ценности бренда и рыночного спроса.
- Совместно формулировать системы дистрибьютерских цен и планы продавцов на всех уровнях, чтобы обеспечить норму прибыли.
- Обеспечьте поддержку в продвижении локального бренда, материалах и рекламе для увеличения офлайн-продаж.
- Обеспечить общую стратегию решения «принтер + расходные материалы» для обеспечения устойчивой прибыльности на основе глубокого понимания ключевых отраслевых пользователей и бизнес-моделей.
- Предоставить премиальные поддержки, чтобы обеспечить реализацию репутации бренда и цены с обратной связью, а также обеспечить популярность бренда.



Глядя
в
будущее

В течение пяти лет помогал агенту во Вьетнаме стать лидером по выпуску файлов, прочно занять позицию А3 и стать золотым агентом всей категории и бренда А4.

Достичь идеальной прибыли во всех каналах и быстро увеличить долю продуктов в существующих каналах.

Создавать превосходную конкурентоспособность в сочетании с общей стратегией решения «машина + расходные материалы», используя весь потенциал существующих пользовательских ресурсов.





Благодаря поддержке и руководству i-AICON, а также установленным каналам сбыта, компания вошла в торговый центр SM Mall, OTAGON (известная торговая сеть ИТ на Филиппинах, имеющая более 200 филиалов), национальный книжный магазин (известный магазин канцелярских принадлежностей, сетевой бренд на Филиппинах с более чем 240 филиалами) и выражение (более 100 филиалов), а также удвоил свои продажи за два года с чистой прибылью более 40% в течение двух лет подряд, даже в случае многочисленных блокировок.

Благодаря сотрудничеству с i-AICON компания год за годом увеличивает прибыль и имеет более широкий выбор услуг и моделей. Под влиянием пандемии COVID-19 его продажи выросли на 70% по сравнению с предыдущими годами и увеличились на 11 сотрудников.

♦ **Как обеспечить выполнение**

- Проводить ежегодную локальное уполномочие, права продажи и защиту цен;
- Помощь в стратегии сбыта, продуктовой стратегии, ценовой стратегии и управлении складом;
- Иметь эксклюзивное разрешение на торговую марку, создать совместное предприятие с эксклюзивным консультированием по вопросам управления предприятием и сетью, а также улучшить свои управленческие способности; Совместно разрабатывать решения MPS и продвигать их по всей стране;
- Обеспечить гарантию качества продукции, принять «100% качество, 60% цена оригинального стандарта» в качестве стратегии продвижения, интегрировать ресурсы бренда, успешно войдите в сетевой супермаркет КА и достигнуть премиальности бренда.

i-AICON на Филиппинах

♦ **Фон**

Агент i-AICON на Филиппинах был всего лишь небольшой лизинговой компанией MPS в локальном районе, прежде чем присоединиться к i-AICON, с богатыми ресурсами местных ассоциаций, средств массовой информации, образовательных учреждений и сетевых магазинов. До сотрудничества в основном закупался у EPSON, CANON и других оригинальных реселлеров небольшими партиями. Он был в период быстрого роста и обладал сильным пониманием инноваций и способностями. Под влиянием локальной защиты компания надеялась стать известным бренд-агентом на Филиппинах, успешно выйти на IPO и стать международной компанией с масштабом, управлением и силой.

♦ **Основные проблемы и болевые точки агента i-AICON на Филиппинах до присоединения**

- Это была небольшая местная лизинговая компания MPS, не контролировавшая ни каналы, ни клиентов за пределами своей территории.
- Одноканальность и недостаточный объем не позволяли быстро наращивать продажи.
- Он не смог получить первичные ресурсы снабжения, и его долгосрочная совокупная мощь была недостаточной.
- Из-за недостаточного влияния компания надеялась получить докальную торговую марку и защиту цен, а также многоканальную операционную политику.
- Компания отставала в управлении и узнаваемости бренда, и ей не хватало уверенности в том, чтобы хорошо управлять брендом. Эффективность работы и прибыль не могли быть гарантированы в течение длительного периода времени, поэтому компания надеялась на сотрудничество с международным брендом.

♦ **Status of operation**

Благодаря дистрибуторским каналам сбыт компании поддерживал объем продаж на уровне 2019 года, несмотря на пандемию COVID-19.

За три года сотрудничества входит в топ-7 по объему импорта в отрасли.

Партнерство с международным брендом значительно снизило эксплуатационные расходы MPS и повысило ее конкурентоспособность.

Благодаря признанию международного бренда, OEM-производители становятся нашими клиентами и привлекают их руководителей высшего звена и менеджеров по продажам для формирования высококвалифицированной команды по продажам из более чем 20 человек.

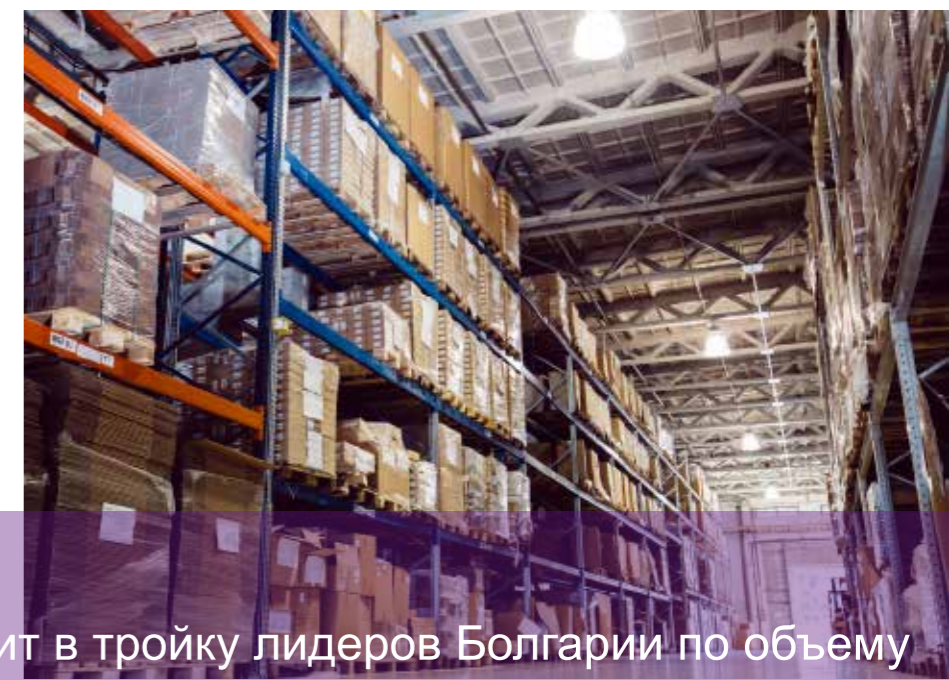


Помогать агенту стать ТОП-1 местным брендом совместимых картриджей с тонером, добиться полного охвата канала, параллельно реализовать дистрибуцию и прямые продажи и стать основным поставщиком картриджей с тонером среди местных поставщиков MPS в течение пяти лет.

Выйти на биржу в течение пяти лет и добиться значительных улучшений в различных каналах.

**Глядя
в
будущее**





Он входит в тройку лидеров Болгарии по объему бизнеса и первое место по доле на местном рынке.

i-AICON в Болгарии

◆ Фон

Агент i-AICON в Болгарии был агентом Canon в Болгарии, с двумя складами, 10 торговыми точками, более чем 30 сотрудников и 10 провинциальных агентов. Сфера его деятельности включает оптовую торговлю и MPS, а по объему продаж расходных материалов она входит в тройку крупнейших в Болгарии. До того, как он стал агентом i-AICON в Болгарии, он никогда не импортировал из Китая.

◆ Основные проблемы и болевые точки агента i-AICON в Болгарии до присоединения

- Мелкая розничная торговля.
- Опасения по поводу затоваривания.
- Отсутствие тесной связи со стороны поставщика, отсутствие поддержки со стороны производителей в Китае и отсутствие уверенности в том, что можно столкнуться с проблемами перед более сильными конкурентами.
- Имеют недостаточное влияние бренда и надеются на сотрудничество с международным брендом.

◆ Состояние операции

Он входит в тройку лидеров Болгарии по объему бизнеса и занимает первое место по доле на локальном рынке. После присоединения объем закупок достиг трех контейнеров 40HQ в месяц, его рыночная доля составила 80% общего рынка Болгарии, и постепенно расширились каналы продаж на Балканы и другие регионы. Его доходность значительно возросла. (охватывает 10 стран, включая Чешскую Республику, Ирландию, Мальту, Литву, Хорватию и Словению, из центра Болгарии).

◆ Как обеспечить выполнение

Обеспечить конкурентоспособную ценовую систему;
Провести расширение канала и настроить оффлайн агентские сети;
Итеративно улучшить локальную систему и повысить конкурентоспособность продуктов MPS;
Совместно изучать локальные прибыльные продукты, создавать сеть ИТ-услуг и систематически повышать эффективность обслуживания и укреплять приверженность бренда.

Глядя в будущее

№1 по объему бизнеса в Болгария.

Построить сеть агентских продаж онлайн и офлайн, сделать более удобным для конечных пользователей знакомство с нашими продуктами и услугами, добиться предпочтения и благосклонности клиентов, и наконец, стали «королем Балкана».





i-AICON в Мексике

♦ Фон

Агент i-AICON в Мексике был крупным локальным поставщиком MPS с сильной командой обслуживания. Его сервисная сеть охватывает все регионы Мексики. Его продукция включает Куосега, HP, Canon и др.

До присоединения к i-AICON компания в основном занималась оригинальными продуктами, и иногда возникала потребность в совместимых расходных материалах, он покупал только из локальных источников со стабильным объемом продаж, но не ухватился за бонусный период совместимых расходов.



♦ Основные проблемы и болевые точки агента i-AICON в Мексике до присоединения

- Затраты на закупки были высокими. Надеялся покупать напрямую в Китае, чтобы снизить текущую стоимость совместимых расходных материалов.
- Он был всего лишь пользователем, и он не мог получать дивиденды от совместимых расходных материалов, активно развивающихся в последние годы, поэтому он надеялся расти вместе с профессиональным брендом совместимых расходных материалов.
- Хотя лизинговый бизнес имеет высокую прибыль, он характеризуется высокой заполняемостью капитала и низкой оборачиваемостью капитала.

♦ Состояние операции

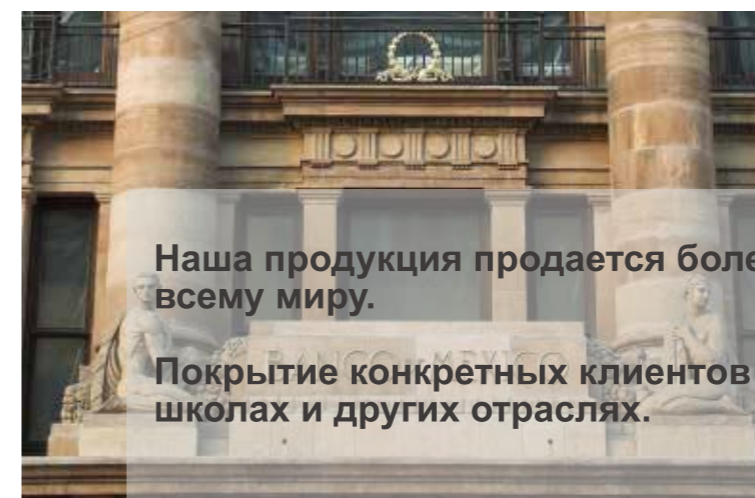
- Затраты на закупки снизились более чем на 20%, а продажи и прибыль увеличились за счет выхода на большее количество рынков на основе стабилизации существующих клиентов.
- Работал с i-AICON над расширением и быстрым выходом на оптовый канал, используя существующую сильную сеть охвата рынка и персонал.
- Значительно улучшился денежный поток.

♦ Как обеспечить выполнение

- Создать команду, совместно сумевшую ускорить развитие оптового рынка.
- Обеспечить локальную поддержку для решения послепродажных проблем на месте, а также повысить эффективность реагирования и обслуживания.

Глядя В будущее

Стать № 1 в Мексике с точки зрения объема бизнеса MPS и сделать бренд i-AICON синонимом «высокого качества» и предпочтительным совместимым брендом для правительств, банков, предприятий и школ.



Наша продукция продается более чем в 120 странах и регионах по всему миру.

Покрытие конкретных клиентов в больницах, банках, правительствах, школах и других отраслях.

