

М.Видео и Xiaomi открывают кобрендинговые шоурумы

23 декабря 2021 года, Москва, Россия

Группа М.Видео-Эльдорадо, ведущая российская компания в сфере электронной коммерции и розничной торговли электроникой и бытовой техникой (МосБиржа: MVID), в рамках развития стратегического сотрудничества с брендом Xiaomi внедряет первый в России формат партнёрской бренд-розницы. Основной ассортимент формирует цифровая техника Xiaomi, дополненная мультибрендовыми товарами из других категорий. М.Видео обеспечивает весь цикл клиентской поддержки и персонализированного сервиса и онлайн, и в магазинах в рамках технологий OneRetail, финтех-решения, логистические операции, постпродажное обслуживание. Таким образом, Xiaomi получает все ритейл-процессы «под ключ» для оптимального контакта с потребителями и представления всех преимуществ своих продуктовых линеек.

Розничные магазины М.Видео-Xiaomi становятся частью экосистемы М.Видео-Эльдорадо, они действуют как пункты выдачи товаров любых производителей, заказанных онлайн, а также логистические хабы для курьерской или экспресс-доставки. Xiaomi получает ряд инструментов для полного покрытия потребностей широкой аудитории: точки для эксклюзивной демонстрации фокусных продуктов, прямого контакта, построения персонализированных отношений с аудиторией и повышения узнаваемости, фулфилмент и технологические инструменты для эффективного развития продаж.

Первый шоурум открылся в московском ТЦ «Арена Плаза», в ближайшее время в Москве появятся ещё две совместные розничные точки.

В розничном формате М.Видео и Xiaomi площадью 200-250 кв.м. покупателям доступно в среднем две тысячи наименований техники, которые можно лично оценить в действии, подержать в руках и протестировать. Цифровые девайсы, включая смартфоны, наушники, носимые устройства и несколько видов аксессуаров из мобильной экосистемы, представлены только брендом Xiaomi. Актуальные новинки и популярные модели производителя находятся в выделенных фирменных бренд-зонах.

Управляющий директор блока OneRetail Группы М.Видео-Эльдорадо Дагмара Иванова:

«Стандартные для рынка форматы совместной работы ритейлера и вендора подразумевают или бренд-зоны внутри магазинов ритейла, или монобренд вендора под собственным или партнёрским управлением. Мы взяли лучшее от этих двух решений, создав коллаборативный формат. Магазины фокусируются на самой востребованной категории – цифровой технике, она представлена самым широким ассортиментом от Xiaomi, одним из признанных лидеров этого рынка, но покупатели не ограничены ни в выборе, ни в брендах, ни в розничных сервисах, что позволяет вендору привлекать широкий круг посетителей, постепенно вовлекая их в свою экосистему. При этом магазины становятся частью розничной сети и нашей OneRetail-платформы, что даёт доступ ко всей многомиллионной аудитории М.Видео и уже привычному нашим клиентам уровню персонализации и сервиса».

«М.Видео-Эльдорадо на постоянной основе ищет новые точки роста, синергии и внедряет технологические инструменты для эффективного развития отношений с более чем 300 производителями и совершенствование клиентского опыта. В новом формате все наши инструменты персонализации и аналитики данных работают на партнёра – от рекомендаций по ассортименту до выбора локаций магазинов. Для М.Видео это возможность нарастить экспертизу бренда, удовлетворить потребности и вовлечь целевых клиентов, при этом оптимизировав затраты на аренду и персонал».

В других товарных категориях: компьютерная техника, гейминг, товары для дома, кухни, красоты и здоровья, посетители магазина найдут широкий выбор предложений от ведущих брендов, включая Xiaomi. При покупке также можно воспользоваться полным комплексом услуг и сервисов, доступных в обычных магазинах М.Видео, в том числе, приобрести страховку, заказать доставку крупных покупок и пр. Старая техника и использованные источники питания принимаются на экологичную переработку. Телеком-гаджеты других производителей и несколько десятков тысяч малогабаритной бытовой техники из ассортимента сети доступны для заказа онлайн из точки продаж с самовывозом.

Помощь с выбором электроники Xiaomi окажут эксперты-промоутеры бренда или консультанты М.Видео, которые через своё приложение авторизуют и сформируют заказ с учётом бонусов, персональных скидок и предложений. Приложение клиента также даёт дополнительные возможности по выбору и покупке техники в магазине – достаточно просканировать ценник, чтобы увидеть расширенные характеристики, сравнить несколько моделей, оценить отзывы, получить индивидуальное ценовое предложение и совершить онлайн-оплату.

Глава Xiaomi в России и СНГ Юй Мань:

«Успех Xiaomi исторически связан с тем, что наша компания всегда находится на одной волне со своими пользователями. Мы регулярно прислушиваемся к запросам и потребностям покупателей, стремясь предлагать им еще больше отличных продуктов и совершенствовать пользовательский опыт. Для нас очевидно, что покупателям хотелось бы иметь возможность лично взаимодействовать с нашими продуктами, чтобы на этапе ознакомления иметь полное представление об их функциональности. Лучший способ удовлетворить этот запрос – организовать пространство, в котором можно испытать наши устройства в условиях, максимально приближенных к реальной жизни. Мы благодарим нашего партнёра М.Видео за то, что это стало возможным. Мы очень ценим наше сотрудничество с ведущим ритейлером России и уверены, что это далеко не последний наш совместный проект».