

KLAPP: 10 ЛЕТ НА РЫНКЕ УКРАИНЫ



Наша сегодняшняя героиня – Лариса Евгеньевна Богданова, директор украинского представительства торговой марки KLAPP (Германия), которое в этом году отмечает свой 10-летний юбилей. Круглые даты – это всегда своеобразное подведение итогов, попытка оглянуться назад, систематизировать полученный опыт. И одновременно это старт для будущих свершений. Поэтому мы с радостью встретились с Ларисой Евгеньевной, которая рассказала нам, как все начиналось, и поделилась своими планами на будущее.

LNE: Сегодня «Клапп Бьюти Веллнесс» – одна из ведущих компаний – дистрибьюторов профессиональной косметики в Украине. Лариса Евгеньевна, насколько сложно было этого достичь? С чего все начиналось 10 лет назад? Как вы познакомились с Герхардом Клаппом? Почему остановили свой выбор именно на дистрибуции этой марки косметики?

Л. Б.: На самом деле все началось гораздо раньше, чем 10 лет назад. В конце 90-х я впервые узнала со страниц немецкого профильного журнала, что в сфере профессиональной косметологии наметилась совершенно новая на тот момент тенденция – wellness-косметология, флагманом которой журнал по праву обозначил немецкий бренд KLAPP. А когда мне посчастливилось впервые побывать на косметологической выставке в Германии в 2001 году, я, конечно же, сразу отыскала стенд этого чудесного бренда и провела на нем целый день, общаясь с менеджером. Затем я буквально забросала руководство немецкой фирмы KLAPP COSMETICS своими вариантами бизнес-планов продвижения этого бренда в Украине. Мои старания были весьма своевременны, потому что именно тогда компания KLAPP выходила на рынок Восточной Европы. Летом 2003 года меня пригласили на встречу с господином Клаппом в Москве, где я и выиграла «дистрибьюторский тендер» среди четырех своих соотечественников.

Затем был бурный восторг в предвкушении интересной, насыщенной работы, испытание «боем» в течение одного месяца стажировки в Германии, где, как я сейчас понимаю, ко мне внимательно присматривались, оценивая не только профессиональные качества, но и психологический портрет: трудовую дисциплину, порядок на рабочем столе, уверенность в себе, готовность к риску и т. д. Помню, шел сильный дождь, и господин Клапп предложил подъехать из головного офиса к зданию склада на его машине. Подбегая к автомобилю, я с удивлением заметила, что он садится на пассажирское сидение своего внедорожника, а мне предлагает занять место водителя. Все бы ничего, но до этого я ездила на маленьком «пежо», а тут – огромный автомобиль, автоматическая коробка передач, ливень льет стеной, да и спортивный «порше» господина Клаппа припаркован как-то чересчур близко, и для маневра слишком мало места. Помню, в тот момент я подняла себе настроение, представляя, как внедорожником господина Клаппа въеду в его же спорткар и на этом наше деловое сотрудничество закончится, не успев начаться. Но ничего, я справилась без потерь для автопарка господина Клаппа. А на следующий день он подписал со мной контракт о создании совместного предприятия. Затем начались трудовые будни: официальная регистрация предприятия в Украине, поиск подходящего офиса, подготовка первой рекламы в журнале «Les Nouvelles Esthetiques Украина». Кстати, ваш журнал выступил первым

деловым партнером украинского представительства KLAPP. Я до сих пор с теплотой вспоминаю нашу первую деловую встречу с начальником отдела рекламы Алексеем Юрьевичем Ароновым и благодарю руководство вашего издания за поддержку в трудный период становления.

LNE: *Какой путь прошла ваша компания за эти 10 лет?*

Л. Б.: Яркий и насыщенный. Мы пережили пожар и наводнение, три переезда, бурный всплеск успеха и стабильные будни. Сегодня уже не надо, как 10 лет назад, рассказывать каждому косметологу, что такое KLAPP, – мы сформировали свой имидж. Однако ввиду растущей конкуренции следует быть начеку и постоянно улучшать уровень своей работы. Кстати, согласно данным Министерства статистики, в 2012 году наше предприятие заняло седьмое место в национальном рейтинге «Лідер галузі» по сумме показателей финансово-хозяйственной деятельности.

LNE: *Становление и развитие вашей компании совпало по времени с активным развитием beauty-индустрии Украины. Как, на ваш взгляд, изменилась отрасль за прошедшие 10 лет?*

Л. Б.: За это десятилетие ощутимо изменилась не только наша отрасль, но и отношение представителей других отраслей народного хозяйства к понятию «beauty-индустрия». Что и говорить, 10 лет назад директора косметологической компании и всерьез-то мало кто воспринимал: сложившийся стереотип в обществе тут же «рисовал» домохозяйку, проводящую на



дому мастер-класс по макияжу для своих подруг. Но все изменила предыдущая фаза международного кризиса: тогда, в 2008-м, мы (вернее, сильнейшие из нас) доказали окружающим, что есть такой бизнес – косметологический. Ведь ни для кого не секрет, что славянский менталитет никогда не позволит уважающей себя женщине остаться с неухоженным волосами и лицом.

Сегодня качественно изменился в лучшую сторону подход к оказанию косметологических услуг в салонах красоты, повысился уровень сотрудников фирм, продающих профессиональную косметику. Тем не менее есть моменты, которые огорчают, – например, распространение профессиональной косметики через интернет-магазины. На мой взгляд, это пагубная практика, потому что профессиональная косметика на то и профессиональная, чтобы применять ее могли только специалисты и назначать строго индивидуально. Ведь активные ингредиенты продукции могут не только дать моментальный эффект, но и сыграть злую шутку при неправильном применении.

LNE: *Лариса Евгеньевна, как бы вы оценили вклад компании «Клапп Бьюти Веллнесс Украина» в процесс становления украинской beauty-индустрии?*

Л. Б.: Наш вклад в том, что в течение всех десяти лет деятельности нашего предприятия мы культивировали всеми доступными средствами имидж важности индивидуализированного профессионального ухода за кожей. Работая с косметологами, постоянно знакомили их с последними

тенденциями развития отрасли, совершенствовали уровень работы наших сотрудников с косметологами.

LNE: *На сегодняшний день представительства компании KLAPP COSMETICS открыты, кроме Украины, в России, Польше, Бразилии, Индии, Франции, странах Бенелюкса. Планируется ли расширение этого списка? Что делают ваши немецкие коллеги для дальнейшего завоевания мирового beauty-рынка?*

Л. Б.: Действительно, в последнее время концерн KLAPP COSMETICS бурно развивается и расширяет список своих представительств во всем мире. Показателен тот факт, что в 2011 году, после переезда в новое офисное здание, экспортный отдел вырос почти в три раза и количество его сотрудников превысило 24 человека. Примечательно, что господин Клапп лично посещает выставки в стратегически важных для развития международного бизнеса странах (Ближний Восток, Китай, СНГ) и общается с партнерами и косметологами, отвечает на вопросы потенциальных потребителей. Сегодня наша продукция представлена в более чем 50 странах мира. На международных конгрессах и семинарах KLAPP появляются новые лица, но радует также и то, что в авангарде стоят дистрибьюторы с многолетним опытом продвижения KLAPP – те, кто вместе уже более десяти лет. Так, дистрибьюторы из Испании продолжают бизнес своих родителей, которые были первыми иностранными партнерами господина Клаппа, а крупнейший импортер – представительство KLAPP



С Герхардом Клаппом



С Герхардом Клаппом и коллективом сотрудников представительства KLAPP в Украине, сентябрь 2013 г.

в Южной Корее – побил все рекорды по импорту профессиональной косметической продукции в свою страну. Что же касается нашего предприятия, то и нам есть чем похвастать: по итогам 2012 года мы взяли пальму первенства в интернациональной среде дистрибьюторов KLAPP в номинации «За увеличение объема закупок».

LNE: Какова роль украинского представительства компании в этом процессе?

Л. Б.: Ввиду того что наши специалисты имеют самый большой опыт применения и продвижения продукции KLAPP на постсоветском пространстве (представительство в Киеве было открыто на два с половиной года раньше, чем в Москве), мы с готовностью помогаем коллегам в освоении особенностей применения продукции, делимся опытом маркетингового продвижения, проводим обучающие семинары и ассистируем на региональных выставках в этих странах.

LNE: Для многих украинцев (особенно тех, кто вырос при СССР) фраза «Сделано в Германии» является залогом качества. Что делает компания для поддержания этого образа?

Л. Б.: Будучи врачом по специальности, господин Клапп, несомненно, стоит в авангарде основных мировых тенденций и новшеств в мире фармацевтической косметологии. Ежегодно фирма выпускает до двадцати новых продуктов, совершенствуются рецептуры полюбившихся «бестселлеров», в ногу со временем изменяется и упаковка средств, но самое главное

остается неизменным в течение вот уже тридцати трех лет со дня основания бренда KLAPP – высокое качество и гарантированная эффективность нашей продукции.

LNE: Как вы строите взаимоотношения с салонами-партнерами в Украине? Есть ли какие-либо «фишки», способствующие их продвижению и позволяющие сделать выбор в пользу вашей косметики? Что в Украине предлагается салонам-партнерам в качестве поддержки?

Л. Б.: Являясь дочерним предприятием немецкого концерна KLAPP COSMETICS, мы применяем те же методы и «фишки», которые внедряет наш «старший брат». С октября 2013 года стартует акция «Салон месяца» – по аналогии с немецким официальным сайтом www.klapp-cosmetics.com, где ежемесячно меняется «Салон месяца». Эта информация затем будет дублироваться в Facebook и на других ресурсах компании. Победитель получает весомую скидку при покупке нашей продукции в течение всего следующего месяца. Кроме того, мы много внимания уделяем обучению: предлагаем слушателям наших семинаров скидку 10% на продукцию, компенсируем транспортные расходы иногородних косметологов, посещающих наши семинары в Киеве, при посещении семинаров-стажировок выдаем косметологам товарный бонус на сумму 1 000 грн, организуем за свой счет поездки в Германию для лучших специалистов.

LNE: Лариса Евгеньевна, поделитесь, пожалуйста, своими планами на будущее.

Чего ждать косметологам, работающим на косметике KLAPP или только планирующим это делать?

Л. Б.: В 2014 году компания KLAPP порадует своих потребителей новой разработкой в области неинвазивной мезотерапии: мы предложим аппарат для микромезотерапии и, конечно же, комплекс косметических средств для проведения этой процедуры, а уже в октябре текущего года презентуем уникальную линию для эксклюзивного системного ухода за чувствительной кожей.

LNE: Какие лично у вас любимые процедуры от KLAPP? Без чего вы, успешная женщина, не можете обойтись в повседневной жизни?

Л. Б.: В числе тех продуктов KLAPP, которые представлены в Украине, нет такого, который я бы не протестировала на себе. А ведь наша косметика применяется курсом – минимум один месяц. Поэтому, ввиду постоянно обновляющегося товарного ряда, я не успеваю опробовать какой-либо продукт многократно, но могу сказать абсолютно определенно: каждый новый продукт мне нравится больше, чем предыдущий. Без чего не могу обойтись? Конечно, без вечернего ритуала очищения кожи. Сейчас у нас появились очищающие средства с совершенно потрясающей муссовой текстурой – легкие и насыщенные. Кажется даже, что после очищения кожи и крем-то наносить не нужно – кожа упругая и увлажненная. Но если завершить уход соответствующим муссовым кремом с едва уловимым релакс-ароматом, то эффект будет просто потрясающий!

LNE: Ну и напоследок – наш традиционный вопрос. Какова ваша формула профессионального успеха? Что позволяет вам двигаться вперед?

Л. Б.: Мой секрет успеха? Пожалуй, никакого секрета нет, я просто очень люблю то, чем занимаюсь, люблю пожинать плоды своего труда, и не только материальные. Мне нравится, когда разработанная мной тактика превосходит мои ожидания, когда мои идеи предвосхищают маркетинговые тенденции, когда окружающие меня люди становятся более обеспеченными и радостными. ■

Редакция журнала «Les Nouvelles Esthétiques Украина» поздравляет коллектив компании «Клапп Бьюти Веллнесс Украина» с 10-летием и желает стабильности, процветания и успешной реализации всех будущих проектов!