

Лицензирование спортивных брендов применительно к продукции НХП

О КОМПАНИИ

Дата создания:

2014 год

Специализация:

- Бренд в аренду (лицензионные программы)
- Организация розницы с нуля
- Спонсорство
- Билетные программы
- Франчайзинг
- Аудит и развитие действующего бизнеса

Текущие проекты:



Завершенные проекты:



ЧТО ТАКОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ?

Официальная терминология:

Лицензирование – это бизнес-стратегия, в которой обладатель нематериальных активов, таких как фирменное наименование продукта даёт разрешение другому бизнесу на использование бренда для какого-то конкретного проекта или деятельности. Как правило, такой подход требует создания того, что называется лицензионная договоренность или контракт.*

Простыми словами:

Сдача известного бренда в аренду держателем бренда (Лицензиаром) другой компании (Лицензиату), производящей товары или предоставляющей услуги.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ВКРАТЦЕ

Возраст лицензионного рынка



Мировой рынок -
30-35 лет



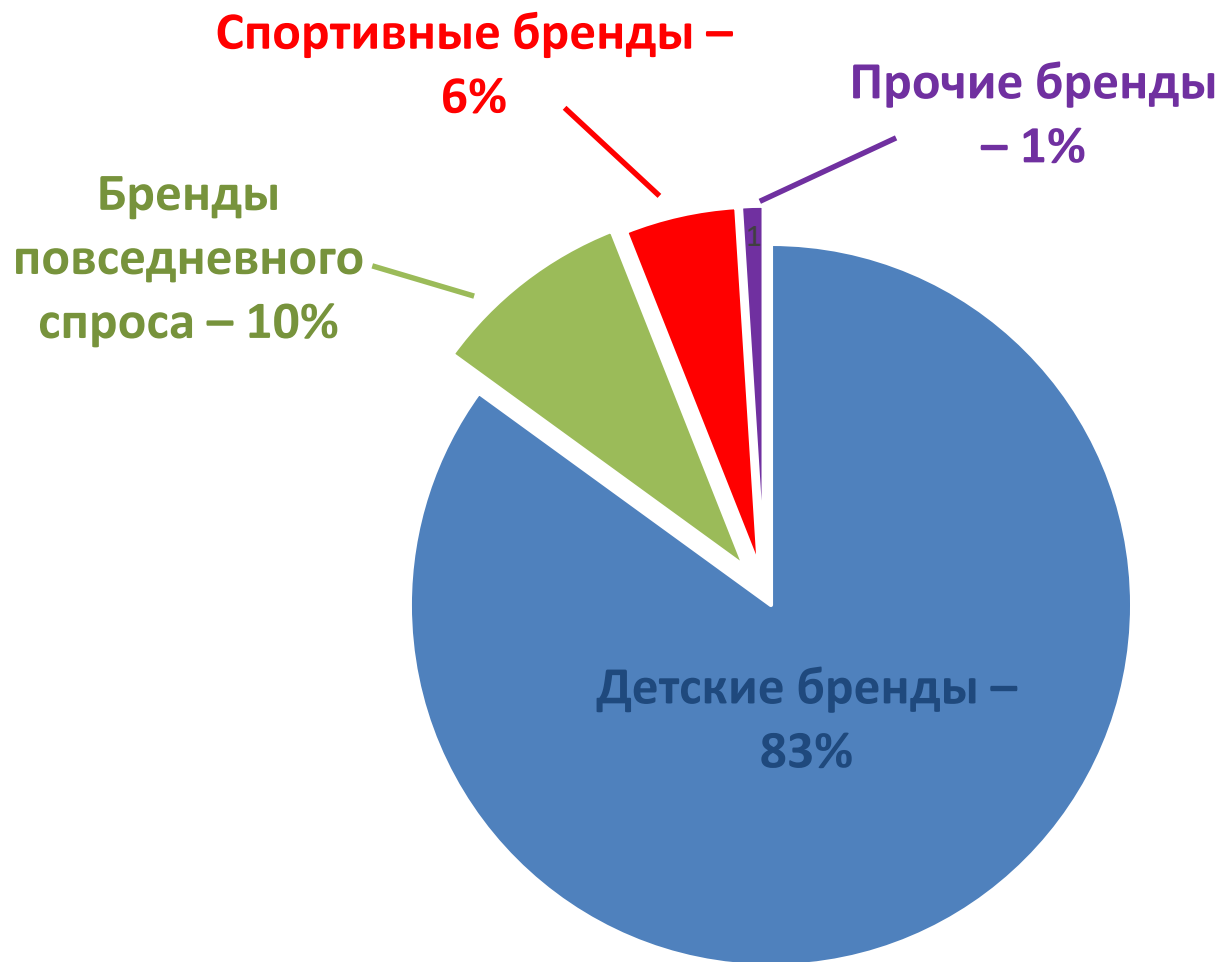
Российский рынок -
5-7 лет

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ВКРАТЦЕ

Объем лицензионного рынка, млрд. USD



СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ



РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Рост инвестиций в федерации и клубы



**ФЕДЕРАЦИЯ
СНОУБОРДА РОССИИ**



ВФВ

Всероссийская федерация волейбола



**ФЕДЕРАЦИЯ
ВЕЛОСИПЕДНОГО СПОРТА
РОССИИ**



**НАЦИОНАЛЬНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
БАДМИНТОНА
РОССИИ**

РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Проведение международных мероприятий



2013

2014

2015



2016

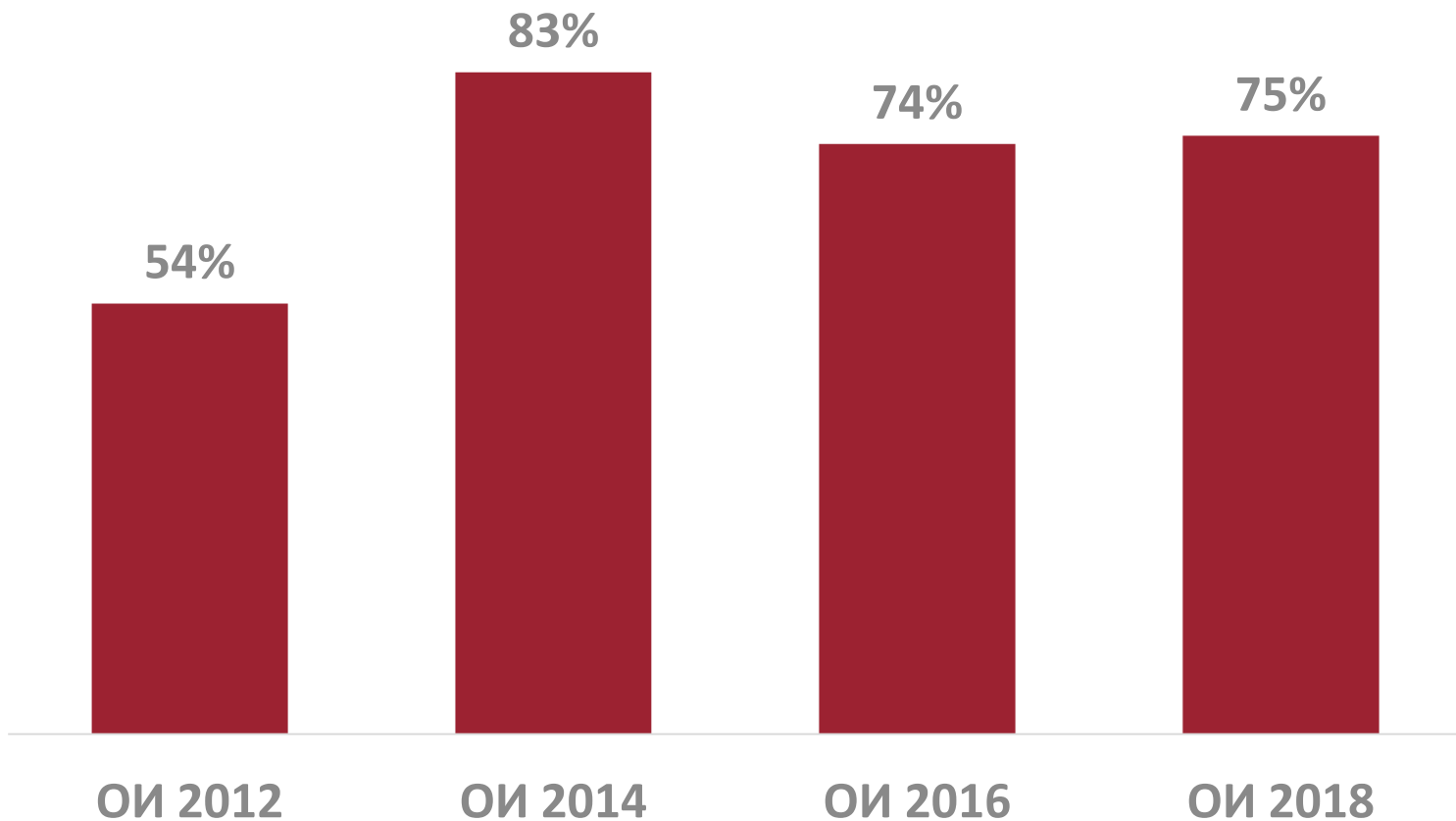
2017

2018

2019

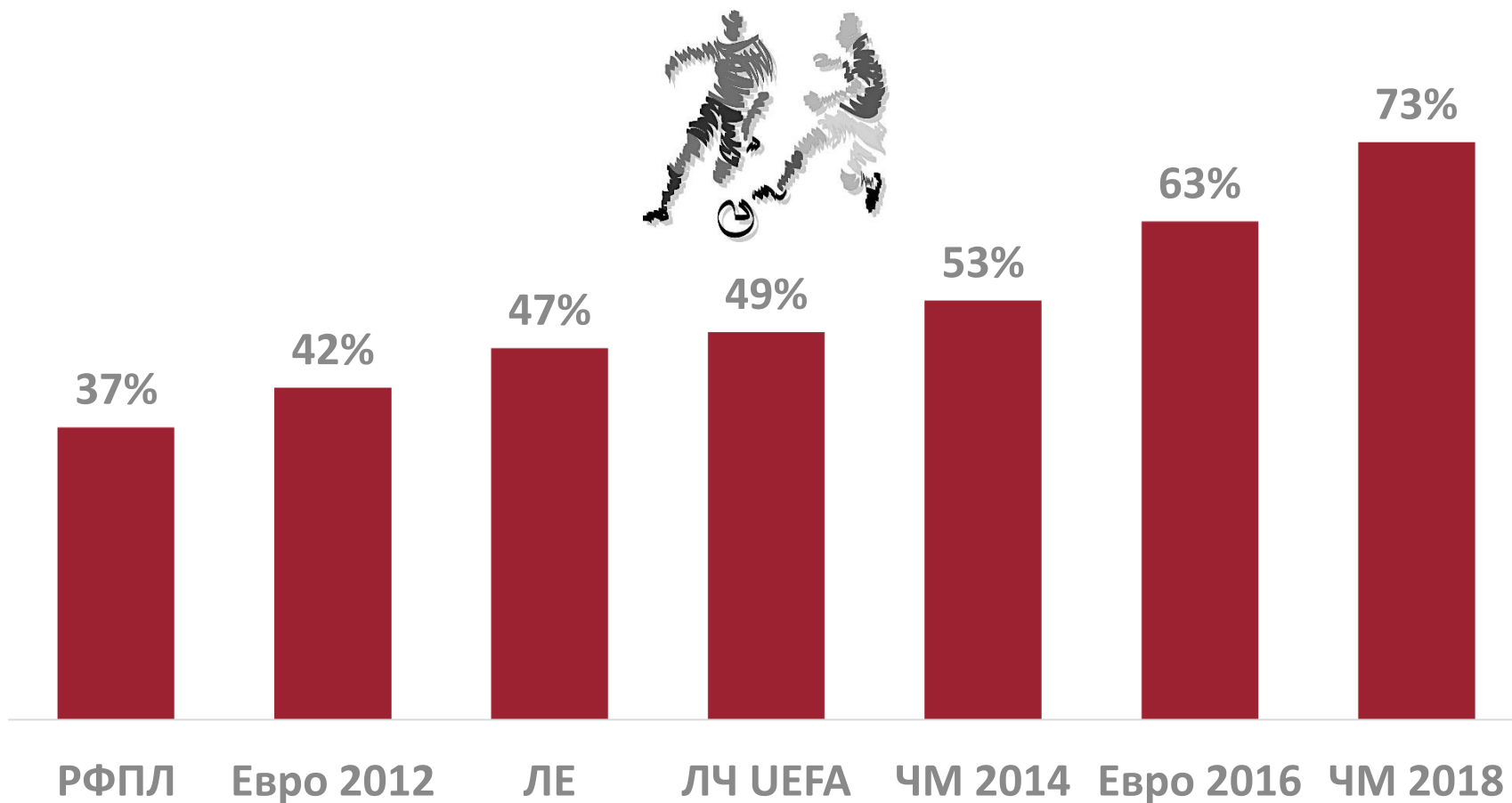
РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Рост интереса россиян к Олимпийским играм



РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Рост интереса к футбольным событиям



РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Интерес к футболу на уровне Олимпийских игр



2% | 3% | 95%



3% | 7% | 90%



1% | 2% | 97%



2% | 2% | 96%

- Не понравилось посещение турнира [1-4/10]
- Понравилось посещение турнира [5-6/10]
- Очень понравилось посещение турнира [7-10/10]

Ист.: FIFA Confederations Cup 2017 Spectator Experience survey.

Q: В целом, насколько Вам понравилось посещение матчей Кубка Конфедераций? Для ответа используйте шкалу от 1 до 10.

Сравнение с Олимпийскими играми производилось на базе опыта посещения футбольных матчей в рамках Олимпийских игр. База: Посетители матчей Кубка Конфедераций 2017 (10,786)

ВЫВОДЫ



Лицензионный рынок России сегодня – фаза начала полноценного развития



Рынок лицензирования в спорте – взрывной потенциал несмотря на малую долю рынка



Локомотив спортивного лицензирования – масштабные события/соревнования и работающие инструменты монетизации спортивных активов (брендов)



Важная роль в развитии – Лицензиары и профессионалы – Лицензиаты, формирующие правила fair play на рынке

ТИПЫ ЛИЦЕНЗИАТОВ



Производитель



Розничный оператор

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММЫ

Лицензирование производства продукции	Лицензирование розницы
<ul style="list-style-type: none">Лицензии на право производства продукции под брендом	<ul style="list-style-type: none">Лицензии на право организации розничных торговых точек разных форматов с использованием бренда
<ul style="list-style-type: none">Лицензии на право производства эксклюзивных ко-брендовых (два самостоятельных бренда вместе) коллекций продукции	<ul style="list-style-type: none">Лицензия на право организации фирменного Интернет-магазина под брендом
<ul style="list-style-type: none">Права на использование бренда на этикетках продукции/коллекциях в формате «...рекомендует», «... использует», «... одобрено»	<ul style="list-style-type: none">Лицензии на право открытия фирменного раздела/страницы/подкаталога на сайтах крупнейших интернет – магазинов (ozon.ru, wildberries.ru, ulmart.ru и др.)

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

- Лидер в своем сегменте рынка с долгой историей
- **Замкнутый цикл деятельности компании (от производства до покупателя)**
- Стабильное финансовое положение с небольшой и управляемой кредитной нагрузкой
- **Стабильное и контролируемое качество производимой продукции**
- Портфель брендов (собственные и лицензии)
- **Опыт работы с лицензиями других брендов**
- Развитая система дистрибьюции и собственная розница

ВЫГОДЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- Укрепление имиджа производителя – лицензиата
- **Ассоциация производителя – лицензиата с проводимым спортивным событием за счет производства лицензионной продукции**
- Получение прибыли от использования бренда и реализации лицензионной продукции
- **Расширение стандартного ассортимента лицензиата**
- Новые каналы реализации лицензионной продукции + стандартного ассортимента в будущем
- **Сокращение издержек на продвижение лицензионной продукции за счет участия лицензиара в продвижении бренда и продукции**
- Расширение целевой аудитории покупателей

ИДЕАЛЬНЫЙ РОЗНИЧНЫЙ ОПЕРАТОР

- Опыт развития монобрендовой розницы
- **Выстроенные бизнес-процессы**
- Опыт работы с лицензиями/франчайзинг
- **Стабильное финансовое положение**
- Открывающая команда
- **Опыт работы на разных рынках в разных сегментах**
- Гибкость

ВЫГОДЫ ДЛЯ РОЗНИЧНОГО ОПЕРАТОРА

- Получение прибыли от реализации лицензионной продукции
- **Укрепление имиджа розничного оператора**
- Ассоциация розничного оператора с проводимым спортивным событием за счет розничной продажи лицензионной продукции и открытия фирменных магазинов
- **Расширение целевой аудитории покупателей**
- Увеличение посещаемости в магазинах розничного оператора за счет притока новых покупателей
- **Тестирование новых продуктов/новых товарных категорий для будущего развития бизнеса**

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ VS. ЛИЦЕЗИОННАЯ

Сувенирная продукция

- Всегда расходы на производство из собственного бюджета компании
- Риски вывода новой продукции на рынок и складских остатков (нераспроданные запасы/неликвид)
- Организация инфраструктуры для продажи сувенирной продукции (склад, торговые площади, оборудование)
- 80% случаев – всегда узкий ассортимент продукции
- Высокий риск убыточности торговли сувенирной продукцией
- Подсознательно воспринимается как заранее высокозатратная активность для компании

VS.

Лицензионная продукция

- В 95% случаев - всегда прибыльная история для обеих сторон
- Быстрота и легкость масштабирования
- Заинтересованность в продвижении лицензионной продукции с обеих сторон
- Неограниченный ассортимент товарных категорий лицензионной продукции
- Минимальный уровень постоянных затрат на поддержание и развитие лицензионной программы
- Возможность использования одновременно нескольких каналов реализации лицензионной продукции по всей стране и за ее пределами

ТИПЫ ЛИЦЕНЗИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

- **Фиксированное вознаграждение:** фиксированная выплата за определенный объем произведенной и реализованной лицензионной продукции за весь период действия лицензионного договора
- **Процент (роялти):** определенный процент выплат от общего объема произведенной и реализованной лицензионной продукции за весь период действия лицензионного договора
- **Фикс + роялти:** установление фиксированной выплаты за прогнозируемый объем произведенной и реализованной лицензионной продукции. Если объем продаж лицензионной продукции превышает плановый показатель уровня продаж, тогда лицензиат с суммы превышения прогнозного показателя выплачивает лицензиару роялти до окончания срока лицензионного договора

ПОДГОТОВКА КП



ПРИМЕРЫ ЛИЦЕЗИРОВАНИЯ НХП

Сочи 2014

Ордена «Знак Почета» ЗАО «Хохломская роспись»



ЗАО «Гжельский фарфоровый завод»



ЗАО «Аксинья»



ООО «Русские сувениры»



ОАО «Павловский завод им. Кирова»



ПРИМЕРЫ ЛИЦЕЗИРОВАНИЯ НХП

Чемпионат мира по футболу FIFA 2018

Ордена «Знак Почета» ЗАО «Хохломская роспись»



ООО «Дулевский фарфор»



ООО «АКМ»



ООО «Русские сувениры»



КОНТАКТЫ ЛИЦЕНЗИАРОВ

Олимпийский комитет России

Руководитель отдела лицензирования:
Бочкарев Игорь

E-mail:

i.bochkarev@olympic.ru

Телефон:

+7 925 999 22 44

Адрес:

119 991, город Москва, Лужнецкая
набережная, дом 8



**КОМАНДА
РОССИИ**



КОНТАКТЫ ЛИЦЕНЗИАРОВ

**ООО «Мегалайсенз» - эксклюзивный держатель
мастер – лицензии Чемпионата мира по футболу FIFA 2018**

Директор по продажам:
Зырянов Дмитрий

E-mail:
dz@megalicense.ru

Телефон:
+ 7 495 661 61 54

Адрес:
119 435, город Москва, Большой
Саввинский переулок, дом 12,
строение 18, офис 201



FIFA WORLD CUP
RUSSIA 2018

КОНТАКТЫ ЛИЦЕНЗИАРОВ

Дирекция Зимней Универсиады Красноярск 2019

Начальник отдела лицензирования:
Сорокина Екатерина

E-mail:
e.sorokina@krsk2019.ru

Телефон:
+7 391 291 80 80

Адрес:
660 049, город Красноярск, проспект
Мира, дом 19, строение 1



KRASNOYARSK 2019
29TH WINTER UNIVERSIADE



**БЛАГОДАРЮ
ВАС
ЗА
ВНИМАНИЕ!**