

## Крупнейшая немецкая косметическая компания LR Health & Beauty Systems GmbH вышла на российский рынок.

20.05.11 11:37 | INFOLine, ИА (по материалам компании) | Advis.ru | Крупнейшая немецкая компания индустрии прямых продаж выходит на российский рынок 1 июня 2011 года. Об этом сообщили ИА «INFOLine» ([www.ADVIS.ru](http://www.ADVIS.ru)).

Объем инвестиций составил несколько миллионов долларов США.

Ожидаемый объем продаж за первые три года – более \$100 млн.

19 мая 2011 года – Москва (Россия) / Ален (Северный Рейн – Вестфалия, Германия). Крупнейшая немецкая компания, специализирующаяся на прямых продажах, LR Health & Beauty Systems продолжает осваивать новые рынки. 1 июня 2011 года компания LR начнет деятельность на территории 32-й по счету страны – России, открыв офис в Москве. Компания LR предложит клиентам широкий ассортимент собственных продуктов: серию духов и туалетной воды, лицами которых являются знаменитости; продукцию по уходу за кожей; декоративную косметику и продукты питания для здорового образа жизни (Wellness). Компания LR ставит цель – максимально быстрого распространения продуктов в регионы России. Для этого компания намерена открыть дистрибьюторские центры на всей территории страны. Первоначальные инвестиции компании LR в запуск бизнеса в России составили несколько миллионов долларов США. В ближайшие три года компания LR намерена достичь объема продаж в \$100 млн. в России. Компания рассчитывает на то, что Россия войдет в тройку своих крупнейших международных рынков.

Россия – стратегический рынок

"После двух лет подготовки мы с радостью объявляем о начале продаж продукции компании LR в России. Наша стратегическая задача – стать одной из ведущих мировых компаний в области прямых продаж. С этой точки зрения, выход на российский рынок является серьезным шагом на пути к достижению этой цели. Российский рынок предоставляет отличные возможности для реализации продукции посредством прямых продаж – его рост исчисляется двузначными числами. Исследования указывают, что дальнейшее развитие отрасли прямых продаж связано с продуктами для красоты и здоровья. Именно в этих категориях особенно сильны позиции компании LR. Одновременно, мы располагаем сразу несколькими уникальными факторами для успешной работы в России: инновационная продукция, произведенная в соответствии с высочайшими немецкими стандартами качества; партнерство со знаменитостями, чьи имена известны большинству потребителей во всем мире; справедливый и прозрачный маркетинговый план; система обучения партнеров для безупречного обслуживания потребителей. Спрос на продукцию компании LR со стороны партнеров огромен уже сейчас. Наша же задача – предложить партнерам возможность надежного и эффективного заработка", – говорит Йенс М. Абенд (Dr. Jens M. Abend), главный исполнительный директор LR Health & Beauty Systems.

Привлекательное расположение – в самом центре Москвы

Первый дистрибьюторский центр компания LR открыла в Москве в деловом комплексе "Тульский". В распоряжении дистрибьюторского центра – комплекс административных помещений, конференц-залы и склад. В ближайшем будущем компания откроет дистрибьюторские центры в крупнейших городах. "Уже имеются тысячи предварительно зарегистрированных партнеров, которые хотят работать с компанией LR в России. По нашим прогнозам к 2012 году их количество превысит 100 000 человек. Кроме того, планируем открыть 5-10 дистрибьюторских центров в ближайшие годы. Мы с оптимизмом смотрим на развитие бизнеса компании в России", – говорит Шармила Чаттерджи (Dr. Sharmila Chatterjee), генеральный директор ООО "ЛР РУС".

Прямые продажи – огромный потенциал

Эффективность прямых продаж подтверждается ростом количества партнеров. По данным российской Ассоциации прямых продаж с 2006 по 2010 гг. количество дистрибьюторов, занятых в прямых продажах, увеличилось на 76% – с 2,5 до 4,4 млн. человек\*.

Сегмент "Косметики" является одним из самых прибыльных на российском рынке. При этом 30% всей косметики в стране распространяется методом прямых продаж. Российские потребители демонстрируют высокую частоту использования косметических продуктов по сравнению с жителями других стран: косметикой пользуются 20% россиян, средние мировые показатели – 11%\*\* . К примеру, помадой пользуются 3,8% населения планеты, россияне – 7,8%\*\* . Огромным потенциалом развития обладает категория Wellness (продукты питания для здорового образа жизни). Доля населения, которая их потребляет, составляет всего 8%\*\* . При этом рост продаж этой категории товаров в период 2008-2010 гг. составил 66%\*.

\* Данные: Ассоциация прямых продаж (Россия)

\*\* Данные: <http://www.cosmeticsdesign-europe.com/Financial>

