

Среднеценовой козырь

Роман АКОЛЬЗИН

После всесторонних испытаний и тестирования Business Car Refinish выводит на российский рынок новую среднеценовую линейку ремонтных материалов Yesky. В продажу уже поступил универсальный лак Mirror Clear Yesky TQ18E. В скором времени планируется запуск нового грунта Primer Surfacer Yesky TD31E. Журнал «КУЗОВ» разобрался, почему компания, представляющая исключительно премиальный бренд, предприняла такой шаг. Наши корреспонденты первыми протестировали новинку.



Основные акценты при разработке нового продукта были направлены на совмещение Yesky с основной лакокрасочной системой от Nippon Paint – Nax Admila Alpha

Вывод среднеценовой линейки на российском рынке ЛКМ не является из ряда вон выходящим событием. Потребитель, замкнутый в кризисе кузовного ремонта, постоянно находится в поиске более выгодных предложений. Большинство премиальных производителей уже имеют в своих обоямах упрощенные линейки, что позволяет их клиентам выгодно совмещать продукты из разных ценовых категорий без потери качества. Обычно систему цветоподбора оставляют прежней, а замещение касается дорогих лаков, грунтов и сопутствующей химии.

В то же время пользователи премиальных систем цветоподбора Nippon Paint были ограничены в таких маневрах. Конечно, отдельные маляры предпринимали попытки совмещения, но на официальном уровне такая политика не одобрялась. Дело в том, что на рынке сегодня представлена масса нонеймов сомнительного качества и работать с ними можно лишь на свой страх и риск.

«Чтобы создать своим партнерам максимально комфортные условия работы и предотвратить их отток в нижние ценовые сегменты к

конкурентам, компания Business Car Refinish и предпринимает шаг по выводу новой линейки. Почему Yesky? В задачи компании не входило найти просто дешевый вариант. Около двух лет подбирались поставщики и тестировались материалы», – рассказал Николай Бычков, Специалист департамента Маркетинга «СП БИЗНЕС КАР».

Первым этапом поиска стало тестирование большинства среднеценовых линеек на российском рынке. Бюджетные варианты даже не рассматривались, поскольку их используют в гаражах с гарантией на работы «до ворот». Когда рынок был проанализирован, компания составила для себя портрет искомого продукта. На втором этапе осуществлялся поиск производителя, который еще не поставляет на российский рынок продукцию под каким-либо брендом, ведь важно не только качество, но и эксклюзив.

Далее технологи приступили к тестированию сразу нескольких десятков ремонтных систем. Из виду не упускали ни один параметр: толщину слоев, межслойную сушку, скорость финальной полимеризации, объем сухого остатка, растекаемость, адгезию, полировку. Скрупулезно исследовалась даже УФ-защита. Для этого окрашенные панели были выставлены под солнце более чем на полгода.

Результатом этой работы стал выбор крупного европейского производства в Китае. Начались тесты материалов Yesky в боевых условиях и доработки. Поскольку рекомендованные заводом параметры смешивания выдаются исходя из производственных температурных режимов и влажности, они не всегда оказываются оптимальными для наших условий. Пробуется множество вариантов, после чего результаты согласовываются с поставщиком. Если все было выполнено четко, то произво-



дитель не только меняет документацию, но и корректирует формулы.

Основные тесты были направлены на совмещение Yesky с основной лакокрасочной системой от Nippon Paint – Nax Admila Alpha. Теперь клиенты, которые стали испытывать финансовые трудности, смогут сэкономить на премиальных ремонтных материалах, но при этом продолжат пользоваться премиальной системой цветоподбора.

Помимо этого Yesky тестировался и с конкурентными системами. Бренд крайне дружелюбен к продуктам других производителей, в том числе и европейских на водной основе. Таким образом, Yesky не только служит для поддержки своих клиентов, но и является инструментом для привлечения клиентов других крупных брендов. Так, Yesky выигрывает в цене у премиальных продуктов в 1,5–2 раза, что станет хорошим подспорьем в конкуренции на рынке с другими похожими продуктами.

Yesky также тестировался и с конкурентными системами: бренд крайне дружелюбен к продуктам других производителей, в том числе и европейских на водной основе



2К-грунт-выравниватель на основе акриловой смолы TD31E хорошо заполняет поры, имеет высокую адгезию к поверхности, отлично шлифуется и отличается уменьшенным туманообразованием

Компания Business Car Refinish также объявила о начале полевых испытаний новой продукции у дилеров: разный опыт маляров, разное оборудование и условия позволяют дать целостную и объективную картину применения новой линейки.

Первые две позиции на продажу: грунт Primer Surfacer Yesky TD31E и лак TQ18E в комплекте с отвердителем TH19E.

TD31E — это 2К-грунт-выравниватель на основе акриловой смолы, который подходит для нанесения на большие участки. Должен использоваться с отвердителями TH01/TH02/TH03. В нашем тесте мы отметили, что продукт хорошо заполняет поры и имеет

высокую адгезию к поверхности, отлично шлифуется и выделяется уменьшенным туманообразованием.

С технической точки зрения грунт среднестатистический. Выдержка между слоями составляет 5–8 минут. Сушка в камере при 60 °С заняла 40 минут, на открытом воздухе при 20 °С время увеличивается до 12–16 часов в зависимости от толщины покрытия. Фасовка грунта классическая: 4 кг + 1 литр отвердителя.

Лак TQ18E и отвердитель TH19E идут мини-комплектom: 1 кг лака и 0,5 л отвердителя. Николай заметил, что такая упаковка намного актуальнее для нашего рынка, поскольку станции, за исключением крупных игроков, закупают материалы исключительно под конкретный ремонт.

TQ18E — двухкомпонентный прозрачный лак на основе акрил-модифицированной алкидной смолы. Изначально являясь ремонтным, он по своим характеристикам совершенно не уступает заводскому финишному покрытию. Лак сохраняет свою прозрачность, хорошо растекается, не желтеет и в тоже время обладает ультрафиолетовой защитой. При локальном ремонте наносится в 1,5 слоя.

Межслойная сушка занимает 5–10 минут, финальная полимеризация при 60 °С — 45 минут, а под ИК-сушкой — 12–15 минут. При комнатной температуре лак сохнет от пыли за 30 минут, а монтажную прочность набирает за 12 часов. Подходит для полировки уже через 1 час.

«При выборе лака мы учли тот момент, что в России любят HS-лаки, формирующие на поверхности толстый слой. Связано это с тем, что в таком покрытии тонет пыль и его проще корректировать после высыхания. Это важно для небольших СТО, которые проводят ремонт далеко не в идеальных условиях», — отметил Николай.

Сегодня компания Business Car Refinish объявила о начале полевых испытаний продуктов. Новые грунт и лак передаются дилерам, которые под кураторством технологов компании вместе с клиентами на местах тестируют продукты. Разный опыт маляров, разное оборудование и условия позволяют дать целостную и объективную картину применения новой линейки. Обратная связь позволит при необходимости вовремя откорректировать свойства продуктов Yesky и принять решение о расширении линейки.





Илья Колдин, директор компании «Business Car Refinish»

Рынок СТО сегмента В требует недорогих материалов в более удобной таре. Наша компания решила ворваться в этот сегмент с собственным продуктом. Материалы долго подбирались именно в соответствии с уровнем премиальных японских продуктов. Важный момент – совместимость с нашими материнскими ЛКМ-системами Nippon Paint.

Несколько лет мы изучали мировой рынок, подбирали поставщиков и тестировали продукты. Результатом этой работы стало решение о продвижении бренда Yesky. Проанализировав всю линейку этого бренда, мы пришли к выводу, что в первую очередь должны сконцентрировать внимание на тех продуктах, которые потребуют от нас и наших клиентов меньше технологических затрат на адаптацию. В перспективе, если рынок среднеценовых материалов не рухнет и наши новые лаки и грунты будут тепло встречены, мы планируем выводить материалы данного сегмента из Китая в Японию. Там на производстве Nippon Paint будет организовано производство полноценной среднеценовой линейки под фирменным японским брендом.

Клиент, пользующийся премиальными системами, всегда консервативен, и ему даже в сложной экономической ситуации довольно сложно распрощаться с топовым продуктом. Поэтому сегодня основная задача Yesky в большей мере направлена на наших новых партнеров, тех, кто давно рассматривал сотрудниче-

ство с Nippon Paint, но не мог себе этого позволить. Таким образом мы не только расширим долю на рынке, но и увеличим объемы продаж. Сегодня мы должны максимально закрыть продуктовую нишу, потребности наших любых клиентов и не допустить их оттока к нашим конкурентам с дешевыми продуктами.

Уникальное свойство материалов Yesky – это универсальность, отличное сопряжение как с японскими, так и с любыми другими лакокрасочными системами на российском рынке. Пока Yesky – это тестовый «суппорт», направленный на удержание текущего объема продаж и расширение клиентской базы. Когда мы запустим собственную среднеценовую линейку на базе Nippon Paint, эти продукты могут превзойти по продажам наши премиальные системы. В объективном будущем их доля составит не менее 20 % от общего объема продаж компании в РФ.

Редакция журнала «КУЗОВ» благодарит руководство учебного центра Nippon Paint и Academy Business Car за оказанную помощь в тестировании материалов YESKY и создании данной статьи. ■

Двухкомпонентный лак TQ18E по характеристикам не уступает заводскому финишному покрытию, сохраняет свою прозрачность, хорошо растекается, не желтеет и в тоже время обладает УФ-защитой

