



На сегодняшний день компания Avon является лидером по продаже парфюмерной и косметической продукции с годовым оборотом

более 10 млрд. долл.

Это, пожалуй, самый известный бренд в парфюмерии, который

приобрел свою популярность за счет организации системы прямых продаж.

Основание компании

История компании Avon началась в 1886г. Как это ни удивительно, но основателем компании для женщин был мужчина – Дэвид МакКоннелл.



Дэвид МакКоннелл родился в 1855г. в штате Нью-Йорк. Он вырос на ферме, но, несмотря на это, ему удалось получить неплохое образование, и в последующем он стал

учителем математики. Зарплата у учителей была не очень большой, поэтому каждое лето он искал возможности для дополнительного заработка. Так он начал подрабатывать коммивояжером в небольшом книжном издательстве.

Для того чтобы повысить продажи книг, он придумал ловкий маркетинговый прием – каждой покупательнице книг он дарил небольшой флакончик духов с оригинальным ароматом, изготовленный местным аптекарем. Со временем он с удивлением обнаружил, что именно духи интересуют женщин куда больше, чем продаваемые им книги. Этот факт вдохновил 31-летнего МакКоннелла и его жену Люси, и в 1886г. они организовали парфюмерную компанию California Perfume Company (Калифорнийская парфюмерная компания), названную так в честь их друга и инвестора из Калифорнии.

Первым продуктом компании стал парфюмерный набор, в который вошли пять ароматов: белая роза, фиалка, ландыш, гиацинт и гелиотроп. Для реализации своей продукции МакКоннелл выбрал проверенный способ – прямые продажи.

Первым торговым представителем Avon стала вдова из Винчестера – Персис Фостер Имс Алби, которая и раньше помогала Дэвиду с продажей книг. Вот, что сказал о ней Дэвид МакКоннелл: «Первым и единственным агентом на протяжении первых шести месяцев деятельности Компании стала миссис Алби... Почетный титул «мать Калифорнийской парфюмерной компании» по праву принадлежит ей, поскольку для распространения наших товаров мы используем метод прямых продаж, введенный в практику миссис Алби.»

Именно миссис Алби предложила распространять продукцию компании через сеть агентов – простых женщин-домохозяек, которые продавали духи таким же женщинам, как и они сами. Любая женщина могла стать торговым представителем компании. Эта идея оказалась революционной, поскольку в то время существовала дискриминация по половому признаку, и женщинам было сложно найти нормальную работу. Число торговых представителей стремительно росло, и на конец 19 века компания насчитывала около 5000 торговых агентов.

Развитие бизнеса Avon

Свои первые шаги по созданию бизнеса, Дэвид МакКоннелл охарактеризовал следующим образом: «Я начинал в помещении размером чуть более обыкновенной кухонной кладовки... Моей целью было наладить производство продукции, превосходящей по качеству любую другую, и ее доставку через агентов напрямую – из лаборатории к потребителям.» Надо сказать, что ему это удалось.



Очень скоро о его компании начали говорить. Этому способствовал и метод продвижения продаж, повлекший за собой массовый найм женщин - торговых агентов, и запрет на продажу продукции в розничной сети. Ведь приобрести духи Avon, тогда еще California Perfume Company, можно было только у торговых представителей компании.

Компания динамично развивалась и через 10 лет линейка предлагаемой продукции стала настолько широкой, что Avon выпустила свой первый каталог товаров, в который вошли пока еще только текстовые описания производимых товаров. Свой первый полноцветный каталог продукции Avon выпустила в 1905г.

С самого начала компания уделяла огромное значение разработке новой продукции.

Так, вслед за первым каталогом продукции, в 1897г. у Avon появилась своя первая лаборатория площадью всего 3000 футов (278,7 кв. м) в Сафферне, штат Нью-Йорк. Местоположение лаборатории было выбрано не случайно – рядом располагались железнодорожные пути, по которым осуществлялась доставка сырья и транспортировка готовой продукции. Именно здесь до сих пор разрабатывается новая косметическая продукция компании. В настоящее время Avon ежегодно создает порядка 2000 новых формул.

В начале XX века в составе продукции Avon уже были не только духи, но и помада, шампуни, бальзамы, зубной порошок и множество других косметических средств по уходу за телом. С 1905г. компания начинает рекламную кампанию в печатных СМИ. Объемы продаж постоянно растут и в 1914г.

California

Perfume

Company

открывает свой первый международный офис в городе Монреаль (Канада), с 1915г. здесь начинается производство продукции, ориентированной на местный рынок Канады.

В это же время, у себя на родине, в США, компания получает свою первую награду - золотую премию на выставке Panama-Pacific за качество продукции и упаковки. А в 1920г. объем продаж компании составил 1 млн. долл.

Переименование компании

AVON

the company for women

Как мы уже говорили, Дэвид МакКоннелл основал компанию California Perfume Company . Современное название компания получила уже после смерти своего создателя. Дэвид МакКоннелл-младший дал компании название

Avon

в память об отце. Оно происходит от названия города Стратфорда-на-Эйвоне, где

родился Уильям Шекспир, огромным поклонником творчества которого был отец-основатель. Побывав однажды в этом месте, Дэвид МакКоннелл-старший был настолько им очарован, что в 1929г. он дал имя Эйвон одной из новых линий продукции.

А в 1939г. компания

California

Perfume

Company

была переименована в

Avon

.

Надо сказать, это было успешным коммерческим ходом, поскольку прежнее название компании, которое переводится как Калифорнийская парфюмерная компания, уже не отражало сути ее бизнеса.

Avon во время великой депрессии и второй мировой войны



В 30-х годах XX века разразился глубочайший мировой экономический кризис. В США полномасштабная рецессия началась в августе 1929 года и продлилась до 1933г., хотя обычно принято считать, что мир выходил из депрессии вплоть до 1945г. Этот период стал очень тяжелым испытанием для большинства предприятий и предпринимателей по всему миру. Однако

Avon

не просто удалось его пережить, компания стала расти еще стремительнее.

Экономическое чудо заключалось в следующем. Во-первых, в период депрессии и

безработицы женщины стремились порадовать себя хотя бы чем-нибудь приятным. Кстати, специалисты давно подметили, что в период кризиса обычно возрастают объемы продаж таких типично женских товаров как губная помада, тушь для ресниц и прочей косметики. Поэтому в период кризиса объемы продаж у Avon выросли более чем на 70%. Во-вторых, в этот период компания Avon стала предоставлять дополнительные скидки на свою продукцию. В этом и заключался секрет невероятного успеха.

Кстати, сегодняшний мировой экономический кризис, компания преодолевает не менее успешно.

Вторая мировая война несколько замедлила темпы развития компания. В годы войны Avon пришлось переориентировать часть своих производственных мощностей на производство продукции для военных нужд, в том числе средств по отпугиванию насекомых, противогазов и другой продукции, востребованной военным заказом.

В 1944г. умер Дэвид МакКоннелл-младший. Это также отразилось на компании.

Современный Avon



Выпуск 1996 года в журнале «Женский журнал» от издательства «Бурда» №1946.

К 1949г. в Avon работало более 65 тысяч представителей и 2,5 тысяч сотрудников.

В 1954г. Avon запустила свою первую рекламную компанию на телевидении – это был ролик с известным " Ding Dong! Avon calling!" (Динг-Донг! Вызывает Эйвон!).

В 50-х годах XX века компания Avon приняла решение выйти на мировой рынок, для чего был создан специальный международный отдел. Первое представительство в Европе появилось в 1959г. в Великобритании, а уже в середине 60-х годов Avon присутствовала на территории Франции, Италии и Германии. Кроме этого продукция Avon продавалась в Канаде, Венесуэле, Мексике и Бразилии. 70-е годы прошли под знаком активного развития международного направления: Япония, Китай, Тайланд, Филиппины, Новая Зеландия, Малайзия, Чили, Гондурас, Сальвадор... Рост объемов продаж становится все более стремительным. Так если в 1972г. оборот компании составлял 1 млрд.долл., то в 1979г. он достиг уже 3 млрд. долл.

Безусловно, за более чем 125-летнюю историю в жизни Avon были не только стремительные взлеты, но и падения. Так в какой-то момент компания стала развивать множество новых направлений, включая производство лекарственных препаратов, одежды, товаров для дома и автомобиля. Позже компании пришлось отказаться от этих направлений ввиду их низкой эффективности.

На сегодняшний день компания сфокусировалась на нескольких базовых для себя сегментах – это парфюмерия, косметика, бижутерия и аксессуары – всего более 1000 наименований

Основной целевой аудиторией были и остаются женщины, хотя среди продукции Avon

можно встретить и мужские линии, и различные косметические средства для детей.

Применяемые новейшие технологии и соблюдение современных мировых стандартов гарантируют высокое качество продукции, которое

в совокупности с доступными ценами – выгодно выделяют продукцию

Avon

среди конкурентов.

Ежегодно Avon предлагает своим покупателям множество новинок в области парфюмерии и косметики, средств по уходу за лицом, телом и волосами, а также аксессуаров и бижутерии.

Продукция Avon невероятно популярна. На сегодняшний день каждые 3 секунды в мире продается помада Avon.



Компания активно занимается благотворительной деятельностью. С 1992 г. Avon запустила благотворительную программу «Вместе против рака груди», направленную на раннюю диагностику, профилактику и лечение рака молочной железы. В 2004г. стартовала программа против домашнего насилия. Благотворительный фонд

Avon

выступает в поддержку окружающей среды и экологии, оказывает помощь женщинам и их семьям, пострадавшим в стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях.

Компания Avon - это миллионы людей по всему миру, которых объединяет стремление к красоте, успеху, здоровью. История успеха этой удивительной компании для женщин, которая, занимаясь прямыми продажами, достигла годового оборота более 10 млрд. долл., представлена более чем в 120 странах мира и имеет в своем штате более 6 200 000 независимых торговых представителей, заслуживает огромного уважения и, пожалуй, восхищения.