

Tiedote 14.4.2016

Power – Suomen uusi elektroniikkajätti sähköistää kodintekniikka-alan kilpailun aggressiivisella hinnoittelulla

Suomen kodintekniikkamarkkinat saavat uuden kovan haastajan, kun tanskalaislähtöinen Power-ketju aloittaa liiketoiminnan Suomessa. Kodintekniikkakauppaa vahvasti uudistavan ketjun nettikauppa aukeaa 14.4.2016.

Uuden tulokkaan strategia perustuu laadukkaiden merkkituotteiden aggressiiviseen hinnoitteluun. ”Haluamme haastaa nykyiset toimijat hinnoittelullamme. Kodintekniikan markkinoilla ei ole ollut tähän mennessä tarpeeksi kilpailua ja ala ei ole kustannustehokas. Powerilla laadusta ei tarvitse enää maksaa liikaa”, sanoo ketjun pääomistaja **Øivind Tidemandsen**. ”Tulemme markkinoille täysin uudella konseptilla, jossa kaikki kustannukset on optimoitu mahdollisimman alhaisen hinnan tarjoamiseksi asiakkaille.”

Suomessa ketju avaa nettikaupan 14.4. ”Tavoitteenamme on nostaa Power erittäin nopeasti kahden suosituimman kaupan joukkoon Suomessa. Tanskassa saavutimme tämän aseman alle vuodessa”, Powerin toimitusjohtaja **Mika Aro** sanoo.

Powerin 60 000 m² keskusvarasto sijaitsee Ruotsissa ja siellä varastoidaan yli 20 000 tuotenimikettä. Varastolta lähtee tilauksia ympäri vuorokauden. Yhteispohjoismaisesti operoiva Power lupaa siirtää volyymiedut kuluttajien hyödyksi: ”Saamme toimintamallistamme merkittävää volyymietua. Ostamme kerralla paljon, suoraan tehtailta ja se näkyy hinnoissa niin meille kuin kuluttajillekin.”

Tanskassa nopeasti markkinan kärkeen

Power-ketju lanseerattiin viime vuonna Tanskassa; kesällä avattiin ketjun nettikauppa ja syksyllä 2015 oli ensimmäisten myymälöiden vuoro. Kööpenhaminassa avatun myymälän avajaiset aiheuttivat suoranaisten kaaoksen: avajaistarjousista johtuvien kilometrien pituisten jonojen selvittämiseen tarvittiin kymmeniä liikenteenohjaajia sekä virkavaltaa.

Sittemmin Power on ottanut Tanskassa vahvan jalansijan kodintekniikkamarkkinan kärjessä. Ketjun valtteja ovat äärimmäisen aggressiivinen hinnoittelu, laaja ja monipuolinen valikoima sekä nykyaikainen toimintamalli, jossa myymälät ja nettikauppa ovat vahvasti yhtä. Myös ketjun markkinointi poikkeaa muista toimijoista nuorekkaalla ja raikkaalla otteellaan.

Sama halpa hinta myymälässä kuin netissä

Power suhtautuu hintajohtajuuteensa vakavasti. ”Power.fi-nettikaupparamme hintoja päivitetään useita kertoja päivässä markkinatilanteen mukaan. Päivitämme samat halvimmat nettikaupan hinnat myymälöihimme. Tämän mahdollistavat myymälässä olevat digitaaliset hintalaput, joiden hinnat päivittyvät vähintään neljä kertaa päivässä.”, Tidemandsen toteaa.

Power takaa, että asiakas saa aina saman, halvimman Power-hinnan, nettikaupasta ja myymälästä.

”Tämä tukee ajatteluamme siitä, ettei nettikauppaa ja myymälöitä kohdella erikseen. Mielestämme asiakkaalla on oikeus ostaa tuote samaan halpaan hintaan kaikista myyntikanavistamme. Tämä ei todellakaan ole tänä päivänä itsestäänselvyys”, Aro jatkaa.

FAKTA:

- Power-ketjun Suomeen tulon takana on pohjolan kuluttajamarkkinoita moneen kertaan ravistanut ja myös XXL-ketjun voittokulkua luotsannut Øivind Tidemandsen.
- Powerin strategia perustuu laatutuotteiden aggressiiviseen hinnoitteluun, minkä mahdollistavat suorat tehdasostot ja kaikkien turhien kustannusten minimointi.
- Sama halpa hinta myymälässä kuin netissä. Tämän mahdollistavat digitaaliset hintalaput jotka päivittyvät aina power.fi nettikaupan halpaan hintaan
- Tanskassa ketju on noussut alle vuodessa kahden suurimman toimijan joukkoon.
- Power-ketju on osa Expert AS -konsernia.

Lisätiedot:

Toimitusjohtaja Mika Aro, Power Electronics, puh. 040 543 9707, sähköposti mika.aro@power.fi