



מסיר השיער
של יולייק
בפעולה

כבר שנה עובד הנרי האן לו, מנהל השווקים הבינלאומיים של "יולייק", מותג מסירי השיער הסיני שפרץ בסערה לארה"ב ולב-ריטניה – על כניסה לישראל. לדבריו, מאז שפרצו לשוק העולמי בי-2022 מכרו 7 מיליון מסירי שיער שעובדים בשיטת IPL. הרבה מהמכירות הם חייבים לפרזנטורית שלהם קים קרדישאן, "לפני כחצי שנה", מספר הנרי (39), "קים שקיבלה את המיכשיר במתנה מחברה של אחותה קורטני, הרגימה איך היא משתמשת במוצר על הירך שלה וגרמה לבום של מכירות. מאז היא מקדמת את הרגם החדש והיקר ביותר שלנו 10AIR ל-362 מיליון עוקבי האינסטגרם שלה".

אתם מאמינים במשפיענים?

"בהחלט, קים קרדישאן אתראית לכי-80 אחוז ממכירות הריגם החדש שלנו בארה"ב. מכרנו 400 אלף יחידות מתוך החצי מיליון בסך הכל בארה"ב, מאז שהיא העלתה את הסרטון". עם הכניסה לישראל נשקלה האפשרות להביא את קרדישאן לארץ, אבל כשהתברר שהעסקה מתחילה בתשלום של מיליון דולר, הוחלט ללכת על משפיעניות מקומיות, ביניהן דגה זרמון ועדן הראל.

אפקט הכאב

תוך שנים ספורות חוללה יולייק מהפכה בשוק מסירי השיער בעולם. הנרי מכרו שהמותג הסיני עקף תוך זמן קצתם ותיקים כמו "בראון" ו"פיליפס" בשווקים מרכזיים בחו"ל. בפיליפס, אנב, טוענים שהם עדיין מספר 1 בעולם אבל מספקים נתונים ל-2023. בפדוקטור& גמבל, יבואנית בראון, לא היו מוכנים להתייחס לנתונים. בכל מקרה, דבר אחד בטוח, יולייק הפכה לשחקן משמעותי בשוק העולמי ונכנסה כבר ל-49 מדינות.

"ברקנו את השוק שלכם, גילינו צרכנים עם מודעות גבוהה לטיפוח ולשמירה על היופי, כמו גם גבוהה יחסית של בעלי השכלה גבוהה ורכים שטכנולוגיות חדשות מדברות אליהם", מסביר הנרי מה משך את החברה גם לשוק הישראלי הקטן יחסית. "דאינו גם שמסירי IPL של בראון הם הנמכרים ביותר בישראל, ולנו יש תשובה לנקודת התורפה שלהם: הכאב. מסירי השיער שלנו לא כואבים. זה משמעותי. היה לנו חשוב למצוא את הפרטנר המקומי הנכון וכשמצאנו את דורון כץ וערכנו יחד איתו בדיקות שוק, החלטנו להיכנס". כץ (43) נשוי + 5 מהדר גנים, הוא בעלי חברת BDK, שמתמקדת בייצור מותגים פרטיים מעולם מוצרי החשמל והאלקטרוניקה – ממתשבים ואייפדים ועד לגנרטורים ונרדות. לארץ הוא יביא 7 מוצרים של יולייק – דגמים זולים יותר למסירי שיער, וגם מכשירים לטיפול עור והפתחת כתמים, מסכת פנים לד ועוד. "לכל המכשירים יש אישור FDA", מציין כץ. ההשקה מתמקדת במוצר הדגל של יולייק בסופר-פארם. בשלב השני, הוא אומר, יכנסו גם לדיוטי פרי ולרשתות פארם ודראגסטורים.

מה הצפי שלכם מהשוק הישראלי?

הנרי: "אנחנו שואפים לכבוש את המקום הראשון, אפילו תוך שנה". הנציגים הישראליים והירים יותר. "אנחנו מצפים להפוך

שושנה חן

הנעקט שלפני השערה

מסירי השיער הביתיים נהנה מזינוק חד במכירות מאז הקורונה • עכשיו נכנס לארץ מתחרה סיני יולייק, שמתהדר בפרזנטורית כמו קים קרדישאן והבטחות לאפס כאב, במטרה לשבור את ההגמוניה של שחקנים הוותיקים - בראון ופיליפס • בראיון ל"ממון" עונה הנרי האן לו, מנהל השווקים הבינלאומיים של יולייק, על השאלה למה שווה להוציא אלפיים שקל על מכשיר הדגל שלו ולמה הוא מאמין שיצליח כור על המותגים המפורסמים שמובילים את השוק • "בתחום הזה שמזוהה עם בריאות יש משמעות ג ולזיהוי שלו עם איכות", משדרים ביטחון יבואני פיליפס. "מותג ותיק לא דומה למותג סיני אלמ