

# הום סנטר מה השאלה?

הום סנטר פועלת לבדל את עצמה מן המתחרים ולבנות מערכת יחסים ארוכת טווח עם הצרכנים. בנוסף, הרשת פועלת על מנת להגדיל את תדירות המפגשים עם הצרכן במהלך השנה ולחזק את העוגנים והממשקים השיווקיים מולו

בניית פתרונות הן ברוחב והן בעומק המגוון, בניית מחירון פרוגרסיבי ויכולת למנף את יתרון בעומק השירות, המקצוענות והידע של הרשת אל מול האתגרים.

## האתגרים השיווקיים

הום סנטר פועלת לבדל את עצמה מן המתחרים ולבנות מערכת יחסים ארוכת טווח עם הצרכנים. בנוסף, הרשת מעוניינת להגדיל את תדירות המפגשים עם הצרכן במהלך השנה.

הרשת שואפת לחזק את העוגנים והממשקים השיווקיים אל מול הצרכן במחלקות מיוחדות (מטבחים, אולמות

הבית במחירים הוגנים. במקביל, הוסיפה הרשת לסניפיה מחלקות 'רכות' יותר של עיצוב הבית, ביניהן: כלי בית, טקסטיל וריהוט, במטרה לספק לצרכן מגוון פתרונות כולל לבית.

## הסביבה התחרותית

כשנים האחרונות מתחזקת התחרות של הרשתות המתמחות אל מול כלל השוק: איקאה, כניסטה של רשת KIKI, הרחבת הפעילות של רשתות השיווק הגדולות בתחום ה-food non והתחזקות השוק הפרטי. האתגרים בהתמודדות מול שוק מגוון כל כך כוללים

הום סנטר היא רשת העשה-זאת-בעצמך הוותיקה והגדולה ביותר בישראל. במהלך השנים צמחה הרשת, וכיום היא מפעילה 44 סניפים בישראל ורושמת מחזור מכירות של מעל מיליארד ש"ח בשנה. בשנת 1999, במקביל להתרחבות בישראל, נכנסה הום סנטר לזירה הבינלאומית ופתחה סניף ראשון בקפריסין. כיום, הרשת מפעילה 11 סניפים מחוץ לישראל: 4 בקפריסין, 4 ברוסיה ו-3 בסרביה.

הום סנטר פועלת לחזק ולהדגיש את העולמות הקלאסיים של תחום העשה-זאת-בעצמך כדי לתת מענה לצרכנים המחפשים מוצרים, שירותים ופתרונות לשיפור תחזוקת





www.homecenter.co.il

## דברים שלא ידעת על הום סנטר

- בכל חנות גדולה של הום סנטר ניתן למצוא 30 אלף פריטים.
- להום סנטר יש מפעל ייעודי ליצור מטבחים, חדרי אמבטיה וחדרי ארונות המותאמים אישית ללקוחות.
- ברשת הום סנטר ניתן לרכוש מכשירי סלולר ללא צורך בהתחייבות.
- רשת הום סנטר זכתה ברישיון להיות מפעילה סולרית MVNO.

העשרה ולימוד עם מומחים, חברות וספקים בתחומי הפעילות שלה (צבע, טקסטיל, כלי עבודה חשמליים ועוד). בנוסף, הום סנטר מבצעת באמצעות חברה חיצונית בקרה שוטפת על איכות השירות כמו גם על איכות שירותי המוכרנות הניתנים בסניפים.

מטרת פעילות ההעשרה, ההדרכה והבקרה היא לחזק את תחום השירות והמוכרנות ברשת, להגדיל נאמנות ולתת מענה מיטבי לצרכן.

### ובעתיד...

לאחר שתמשיך להעמיק, להרחיב ולהתמקצע בתחום שיפוץ ושיפור הבית, הום סנטר מתכננת ליישם לחלק ממגוון מוצריה את אסטרטגיית ה-EDLP (Every Day Low Price), לפתח פורמטים קמעונאים חדשים ולהיכנס לעולם הסלולר בתור מפעיל MVNO.

אמבטיה, דקים ופרגולות) ובמיצוב נכון ועכשווי, ולספק ללקוח פתרון ייחודי, המותאם לצרכיו וכל זאת תחת קורת גג אחת.

## הפתרונות השיווקיים

כמשך לפעילות השיווקית בשנים האחרונות, ששמה את תחומי הליבה של שיפור הבית במרכז העשייה השיווקית של הרשת, הום סנטר החליטה לחזק ולשדרג את פתרונות השיפוץ באמצעות שדרוג מחלקות המטבחים, חדרי האמבט, הצבע, כלי עבודה ומחלקת החיפויים והקרמיקה שלה. המטרה: למצב את עצמה כמספקת מוצרים ופתרונות כוללים לשיפוץ ושיפור הבית. השינוי המרכזי ברשת התרחש על רצפת המכירה: הסניפים עברו התאמה לאסטרטגייה החדשה, ובוצעה הרחבה משמעותית של השטחים שמוקדשים למחלקות המטבחים, הקרמיקה וחדרי האמבט, שהם התחומים הראשונים בהם משקיע הצרכן בשיפוץ.

בתחום המטבחים, לא רק שהורחב מאד השטח המוקדש למחלקה ברצפת המכירה, הום סנטר גם מחזיקה כיום מפעל ייעודי ליצור מטבחים בהתאמה אישית, כמו גם שידות אמבטיה וחדרי ארונות.

הלקוחות יכולים לקנות ברשת מוצרים מהמדף, או להתייעץ עם מעצבים היושבים בסניפים כדי לתכנן מטבח בעיצוב עכשווי ולפי טעמם האישי. לאחר תהליך המכירה, התוכנית עוברת ליצור במפעל הום סנטר, והמטבח מובל לבית הלקוח ומותקן שם על ידי צוות של החברה.

כמו כן, נוסף שירות חדש ברשת המאפשר ללקוחות לתכנן ולהזמין דקים, פרגולות וגדרות מכל סוגי העץ והתחליפים הקיימים בשוק.

בחודשי השיפוץ (פסח, חופשת הקיץ, ראש השנה ועוד...) הרשת מתקשרת הצעות ערך בתחום המטבחים, חדרי האמבט והחיפויים, והיא השיקה כרטיס משפצים שמקנה עד 15% הנחה כ-20 מחלקות נבחרות בתקופות זמן רלוונטיות.

את הקמפיין לשירותים החדשים של הום סנטר מוביל דודו, שבמחקרים של הרשת עלה כי הוא מזוהה עם המותג ומעניק לו נכסים תדמיתיים של מומחיות, מקצועיות ושירות.

הום סנטר משקיעה מאמץ ואמצעים בכדי לחזק את מקצועיות היועצים על רצפת המכירה, באמצעות מפגשי



2011

הושק מותג פרטי - צבע, מתקבל רישיון למפעילה סולרית MVNO, נפתח סניף ראשון בפורמט "הום סנטר דיל".

2010

הושקו אולמות קרמיקה, אמבטיה מטבחים וארונות במגוון סניפי הדגל.

2007

נפתחו שלוש חנויות נוספות מחוץ לישראל: בקפריסין, ברוסיה ובסרביה.

2006

כניסה לתחום הסלולר.

1999

פותחים סניף ראשון בחו"ל, בקפריסין.

1992

סניף ראשון ברשת הום סנטר נפתח בראשון לציון.