



אלקטרה יישמה באסטרטגיה השיווקית שלה את התובנה, שהמחאה החברתית יצרה צרכן ישראלי חדש, הדורש מהמותגים לדבר אתו בגובה העיניים ובשקיפות מרבית. בשנה האחרונה קידם המותג מהלכים שיווקיים שהדגישו פשטות, הוגנות ומתן ערכים מוספיים לצרכן ללא תוספת מחיר



חברת אלקטרה נוסדה בשנת 1945 כחנות לתיקון מוצרי חשמל ביתיים.

במשך השנים, החלה החברה לייבא לישראל מוצרים של חברת ווסטינגהאוס האמריקאית, ובכללם מזגנים. בשנת 1961 הפכה אלקטרה ליצרנית מזגנים והקימה את מפעל המזגנים הראשון בישראל, תחת שם המותג אלקטרה.

בשנת 1991 נרכשה אלקטרה על ידי "אלקו החזקות" בבעלות גרשון זלקינד, והחלה להתפתח גם לחו"ל באמצעות רכישת מפעלים ושיווק לאירופה, דרום אמריקה, אוסטרליה ועוד.

כיום, אלקטרה היא גם קמעונאית (באמצעות הרשתות "שקם אלקטריק", "מחסני חשמל", "אייס" ו"אוטו דיפו"), ומשווקת מוצרי חשמל ביתיים, טלפונים סלולריים ועוד. בשנת 2011 נכנסה החברה גם לשוק כרי המים המטוהרים באמצעות השקת "אלקטרה בר", המשלב מסך מגע, סנן המסנן גם מתכות כבדות (עופרת וכספית), ומגש נשלף למילוי בקבוקים בניצב.

במקום להסתכל על המהפכה מהצד ולהמתין להשפעות השינוי שחל אצל הצרכנים, החליטה אלקטרה, כמובילת שוק, לאמץ את השינוי, לקחת שליטה ולהוביל מהלכים, שיתנו מענה לצרכים החדשים של הצרכנים בישראל.

## הפתרונות היצירתיים

את האסטרטגיה השיווקית החדשה שלה, יישמה אלקטרה במהלך 2013 הן בקטגוריית המזגנים והן בתחום כרי המים המטוהרים.

קטגוריית המזגנים בישראל היא צפופה ותחרותית. בשוק שבו נמכרים כחצי מיליון מזגנים חדשים מדי שנה, פועלים כ-24 מותגים המחולקים לשלושה סגמנטים מרכזיים: מותגי המחיר, מותגי הזירה המרכזית ושחקני הפרימיום. ריבוי הדגמים, המותגים והסגמנטים יצר בלבול גדול ומתמשך אצל הצרכנים, שפעמים רבות התקשו לבחור את המזגן המתאים להם מבין מגוון האפשרויות הקיימות בשוק.

על מנת לענות על דרישותיו של "הצרכן החדש", החליטה אלקטרה לפשט את קו המוצרים שלה ולהפוך את מגוון פתרונות מיזוג האוויר שלה לברור יותר עבור הצרכנים. על כן, החליטה אלקטרה לכנס את פורטפוליו הדגמים ותתי מותגים שלה, שיצרו בלבול אצל הצרכנים, ולשווק שתי סדרות עיקריות - "אלקטרה קלאסיק" ו"אלקטרה Go" - שכל אחת מהן במיצוב שונה, ומציעה תועלות מובחנות ומבודלות.

**סדרת "אלקטרה קלאסיק"** היא סדרת הדגל של החברה והיא ממוצבת כנותנת הצעת ערך טובה ומשתלמת לצרכן, תוך שהיא מספקת תמורה גבוהה למחיר. באלקטרה החליטו לתת תמורה גבוהה יותר עבור אותו כסף, ולכן הטמיעו בסדרה הקיימת מגוון

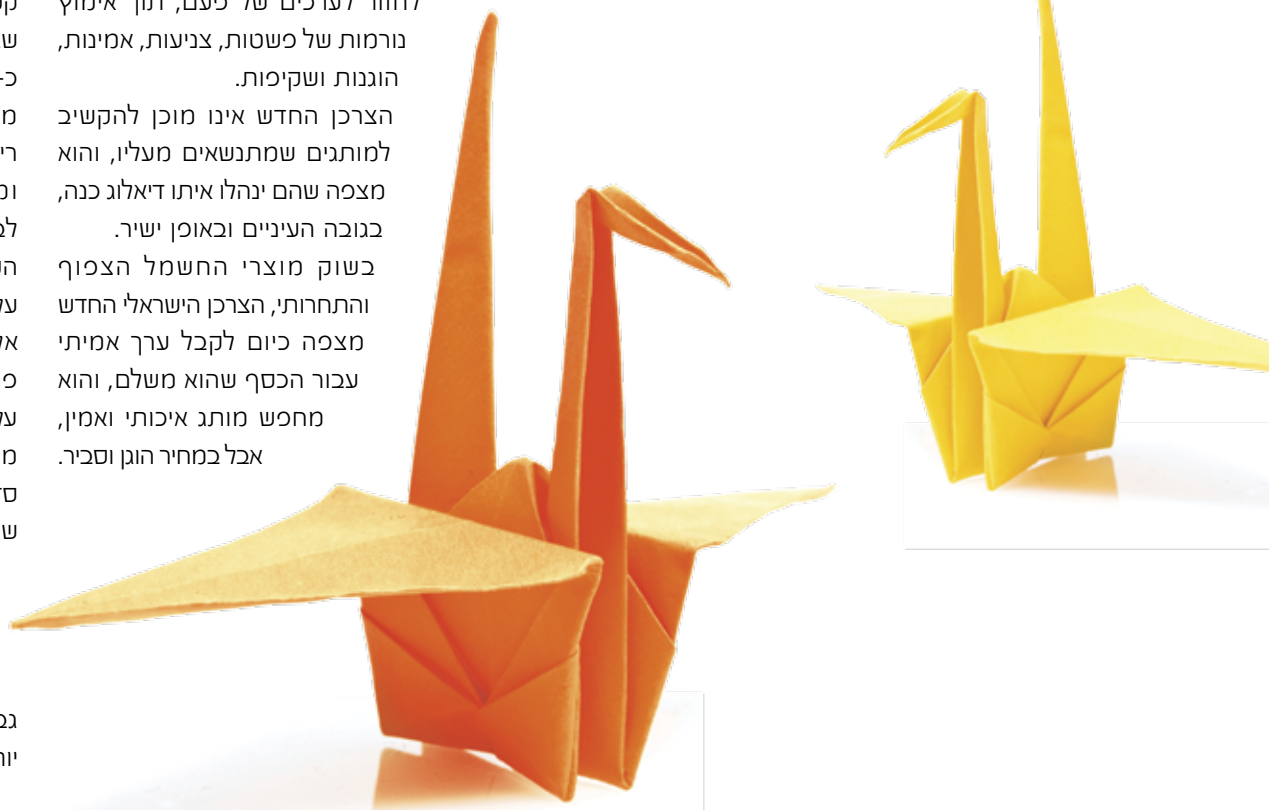
## האתגר השיווקי

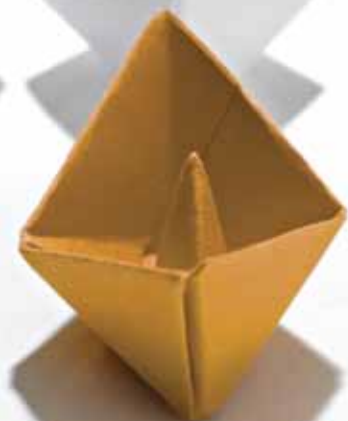
באלקטרה זיהו את שנת 2013 כשנת "המהפכה הצרכנית". שנתיים לאחר שפרצה בקיץ 2011, השלכותיה של המחאה החברתית מחלחלות עמוק יותר ויותר לתודעת הצרכנים, וכיחד עם המצב הכלכלי בישראל הן יוצרות צרכן ישראלי מסוג חדש לחלוטין.

מניתוח השינוי שחל בצרכן הישראלי, הגיעו באלקטרה לתובנה כי הצרכן הישראלי החדש מרגיש לעתים קרובות קורבן של המותגים הגדולים, והוא רוצה לחזור לערכים של פעם, תוך אימוץ נורמות של פשטות, צניעות, אמינות, הוגנות ושקיפות.

הצרכן החדש אינו מוכן להקשיב למותגים שמתנשאים מעליו, והוא מצפה שהם ינהלו איתו דיאלוג כנה, בנוכח העיניים ובאופן ישיר.

בשוק מוצרי החשמל הצפוף והתחרותי, הצרכן הישראלי החדש מצפה כיום לקבל ערך אמיתי עבור הכסף שהוא משלם, והוא מחפש מותג איכותי ואמין, אבל במחיר הוגן וסביר.





בהלימה למגמה הצרכנית החדשה, הושקה בינואר 2013 תחת "אלקטרה בר" מהפכה צרכנית נוספת, שהתמקדה בצמצום עלויות השירות והתחזוקה של ברי המים. כחלק מהמהלך, הוחלט לפשט את חבילת השירות, וכיום מוצעת לצרכנים חבילת שירות שנתית פשוטה וברורה, הכוללת סננים, נורות ואחריות - וכל זאת במחיר נמוך בהשוואה למתחרים, ובחיסכון היכול להגיע למאות שקלים בכל שנה.

לא מדובר בצעד חד פעמי אלא במדיניות כוללת, שמאפשרת ליותר ויותר צרכנים ליהנות מכרי מים מטהורים בזכות מחירים הוגנים, הן על הבר עצמו והן על השירות הנלווה הדרוש לפעילותו התקינה של המתקן. במהלך 2013, השיקה אלקטרה גם מתקני מים, המותאמים למשרדים ולעסקים. "אלקטרה בר ביזנס" הינו בר מים מטהורים, המאפשר מזיגת מים קרים וחמים בכמויות גדולות יותר, בעל ממשק משתמש המותאם לבתי עסק, ואפשרות להחלפת הסננים והנורה רק פעם אחת בשנה.

אלא הוא יכול להחליט כמה הוא מוכן להשקיע בתיקון. בנוסף, השיקה השנה אלקטרה מחדש את המותג "אלקו" בקטגוריית מזגני הפרימיום, תחת הסלוגן "מזגן אחד ולתמיד". ההשקה התבססה על התובנה השיווקית, שבישראל התפתח פלח שוק הולך וגדל של צרכנים, אשר מוכנים לשלם פרמיה עבור מוצר ברמת איכות ואמינות גבוהה, שישירת אותם שנים רבות, במקום לרכוש מוצר זול יותר בעל תוחלת חיים קצרה יותר. אלקו הוא מותג הפרימיום של אלקטרה, העונה על צרכים אלה.

### פעילות בתחום ברי המים

אלקטרה פועלת בקטגוריית המים המטהורים בישראל מאז שנת 2011. עם כניסתה לשוק ופתיחתו לתחרות, שאפשרה לצרכן לבחור בין חלופות, חלה מהפכה ראשונה בקטגוריה ומחירי הברים ירדו בכ-50% לעומת המצב קודם לכן.

תכונות ויישומים מתקדמים, שבעבר הוצעו רק במסגרת סדרות הדגמים היקרות, כמו למשל דירוג אנרגטי גבוה, חיסכון בחשמל (ומכאן גם חיסכון בהוצאות המיזוג), שלוש שנות אחריות מורחבת, ותוספת אביזרים המפשטים את תהליך התקנת המזגן וחוסכים בעלויות ההתקנה. **סדרת "אלקטרה Go"** מוצבה כ"מזגן החברתי הראשון" והיא סדרת מזגנים, הנותנת פתרון לצרכנים צעירים עם יכולות כספיות מוגבלות. זוהי סדרת מזגנים המתחשבת ביכולות הכלכליות המוגבלות של זוגות צעירים, סטודנטים ומשפחות חדשות, ומספקת להם סדרת מזגנים בסיסית אך איכותית - ובמחירים נוחים, ביחד עם מעטפת השירות של אלקטרה.

האסטרטגיה החדשה יושמה גם בתחום מערכות המיזוג המיני מרכזיות, וכיום אלקטרה מציעה יותר תכונות ותועלות באותו מחיר. כך, למשל, הוכנסה כסטנדרט במזגנים המיני מרכזיים מערכת השבחת אוויר אקטיבית, אלקטרה Air+, המוסיפה יונים חיוניים לאוויר ומנטרלת גורמים מזהמים בחלל הממוזג.

כחלק מהתובנה, שכיום הצרכן "חושב על כל שקל" ומעדיף לעתים לתקן מזגן ישן במקום לרכוש מזגן חדש, השיקה אלקטרה עבור טכנאי המזגנים קו רחב של חלפים למזגנים תחת המותג "USP", אשר משווק במקביל לחלפים מקוריים של אלקטרה. כך ניתנת לצרכן לא רק הלגיטימציה לתקן את המזגן הישן במקום לרכוש חדש,

**דברים שלא ידעת על אלקטרה**

- כמעט בכל בית בישראל יש מוצר של אלקטרה.
- אלקטרה משווקת מזגנים ליותר מ-60 מדינות ברחבי העולם, שלחלקן אין יחסים דיפלומטיים עם ישראל.
- השנה פתחה אלקטרה, בחסות משרד העבודה, מכללה להכשרת טכנאי מיזוג אוויר, במטרה להכשיר את הדור הבא של אנשי המקצוע.
- אלקטרה מובילה את פרויקט 'חברה מתגייסת' - מיזם עסקי הנתמך על ידי מנכ"ל החברה, יקי ודמני, ושבבסיסו אמנה הקוראת לתת העדפה בתעסוקה לאנשי מילואים.



**2013**  
אלקטרה משיקה אסטרטגיה שיווקית חדשה, המותאמת לצרכן הישראלי החדש.

**2011**  
מושק בר המים של אלקטרה.

**2004**  
אלקטרה משיקה את המזגן הראשון בישראל עם גג "ירוק".

**1991**  
אלקטרה נרכשת על ידי אלקו החזקות, ומרחיבה את פעילותה מחוץ לישראל.

**1961**  
החברה מקימה את מפעל המזגנים הראשון בישראל.

**1945**  
אלקטרה מוקמת כחנות לתיקון מוצרי חשמל.