

רשת השיווק של מערכת הביטחון מכריזה בגאווה:

רוב הסקרים הוכיחו: המחירים ב"שקם" זולים בהשוואה לרשתות אחרות

אותם מוצרים במחירי השקם גם ברשתות שוק אחרות? רוב הסקרים הוכיחו שאנחנו, במחירי נטו, זולים יותר מכל הרשתות לפחות ב-70-80 אחוזים מהמוצרים. אם תראי את סקרי המועצה לצרכנות, סקרי עיתונים, כמו "הארץ" ו"ידיעות אחרונות", סקר שערכה תוכנית הטלוויזיה "כלבוטק", תראי שאנחנו תמיד זולים יותר בהשוואה לכל רשת שוק אחרת. יחד עם זאת, כאשר גוף מתחרה מעניק ללקוחותיו הנחה של 12½ אחוזים, אנחנו מברכים על כך. אני רק יכול להגיד בהומור שאם השקם לא היה קיים, הרשתות האחרות לא היו נותנות את ההנחה הזו. סך הכל אנחנו רואים בכך תחרות חיובית ואנחנו מזמינים את הרשתות המתחרות להעניק הנחה נוספת בסך של 5% ללקוחותיה וכן אפשרות לתשלום בצ'ק דחוי.

כיצד יכול השקם להרשות לעצמו להעניק ללקוחותיו 12½ אחוז הנחה מראש? האם חנויות השקם מסובסדות על-ידי מערכת הבטחון?
השקם אינו מסובסד. להיפך, השקם מסבסד את מגזר פעולותיו בצבא כמו, למשל, את השקמיות. הסיבה לכך שאנו יכולים להעניק את ההנחות ולערוך את המבצעים היא פרוזאית. אין לנו, בעלי-בית, הנושפים בעורף ומבקשים רווחים.

ואלו השוים יותר הם חברי הגרעין הקשה, קבוצה מאוד סלקטיבית של משרתי צבא, הקבע, משטרת ישראל, שירות בתי-הסוהר, אלמנות משרתי-קבע ומשטרה וגיומלאי מערכת הבטחון.
ומה עם חיילי-חובה?
אלו מקבלים הנחות גדולות בשקמיות.
מאיה זכויות נהנית אותה קבוצה נבחרת, החברה במועדון השקם?
אותה קבוצה נבחרת של לקוחות, המצויינים בכרטיס חבר של מועדון השקם, מקבלת, בנוסף ל-12½ אחוזי ההנחה שמקבל כל מי שקונה בשקם, הנחה נוספת של 5% על מוצרים אחדים וכן נהנית מאשראי של חודש ימים, כלומר רשת חנויות השקם מאפשרת

בונים כעת חנות נוספת בקניון שליד האצטדיון ברמת-גן. כתוצאה מהצפיפות קשה לבקר את הנכנסים וכמובן שקיים הנהג שאחד מעביר לשני פנקסי-בולים וקשה מאוד לפקח בצורה כזו שהשירות בחנויות השקם ינתן באמת אך ורק לזכאים.
מדוע, אם כך, אינכם מוצאים דרך אחרת כדי להגביל את הקונים לזכאים בלבד כמו, למשל, בצורה של הנפקת תעודת המורה על זכאות של קניה בשקם?
רצינו להנפיק תעודות עם תמונות, אך מערכת הבטחון מתנגדת לכך בגלל הסווג הבטחוני, רצינו לקיים נוהל שהכניסה לשקם תתאפשר רק עם תעודת-זהות ופנקס-בולים צמוד, אך אנשי צבא-הקבע התנגדו בטענה שלא אחת אינם

קולנוע, מדור פופ, המיועד לבני-הנוער, מדור העוסק בנושא צבא ובטחון, עצות בנושאי קוסמטיקה, איפורמצייה לחברי מועדון השקם ומדור תשבץ פופולרי מאוד. אלפים שולחים תשבות לתשבץ וכך יש לנו מאגר עצום של כתובות של לקוחות. בסקר אגוד המפרסמים, שהתפרסם לאחרונה, התברר לנו כי מבין כל עיתוני הצרכנות יצא, חדשות השקם" במקום הראשון וזו בשבילנו המחמאה הגדולה ביותר.
ברשותך, אשאל שאלה המעסיקה כל צרכן בארץ, האם באמת מיועדות חנויות השקם אך ורק למשפחות כוחות-הבטחון?
האמת הצרופה היא שכן. החנויות מיועדות רק לאנשי כוחות-הבטחון וזכאי-הקנייה? מיהם זכאי-הקנייה?

השקם היא רשת-שוק גדולה, שתפקידה לשרת את משפחות כוחות-הבטחון. אתה רואה חנויות של שקם פזורות ברחבי הארץ, אתה רואה אותן בתל-אביב, בירושלים, בחיפה אך גם בעיירות-הפיתוח הרחוקות תמצא חנויות של שקם. גם שם נמצאות משפחות כוחות-הבטחון. מהו השקם, מי עומד מאחוריו, כיצד מתאפשר לשקם להעניק הנחות משמעותיות על מוצריה? מיהם הזכאים יותר ומיהם הזכאים פחות ליהנות משירותיו של השקם? מי אחראי על השקם, מי מנהל אותו ומה נעשה ברווחים? על כל השאלות האלה עונה משה אילת, מי שהיה דובר אל-על והמשמש מזה כחמש שנים כמנהל-הפרסום של השקם וכעורך ירחונו הנפוץ, "חדשות השקם".

השקם מוציא לאור עתון בשם "חדשות השקם" המגיע ל-120 אלף מנויים. מה מרתו של העתון?
העתון קיים כבר 20 שנים, אך לא בצורתו הנוכחית. הוא שימש כלי פרסום שבו פרסם השקם מוצרים שונים, היה דל בעמודים ודל בתוכן. החלטנו להפוך אותו לעתון צרכני, שיהיה מעבר לעתון פרסומי גרידא. הענינו הצריד "מאבק" בהנהלה הקודמת שנבחרה מהצעד הנועז, אך לבסוף הצלחנו ו"חדשות השקם" הפך למוגזין-צרכנות.
מהו מגזין-צרכנות?
מגזין שיש בו מדורים וכתבות בכל הנושאים הקשורים בצרכנות, מדורים המכסים את מבצעי החודש בשם "רשימת מחירי מצרכי-מזון", מדור העוסק בכספים ופיננסים, מדור חדשות העוסקות בצרכנות, מדור העוסק במתן עצות לעקרת-הבית, מדור בנושאי בריאות, חלון-ראווה ליצרנים, בו הם יכולים להציג את מרכולתם החדשה. מדור העוסק במכוניות וברכב, מדור הנקרא "כדאי לדעת" ובו הצגת חידושים בתחום האלקטרוניקה. מדור מעניין במיוחד הנקרא "על המדף" ובו אנו מאפשרים לכותבת לבקר את המוצרים המוצגים על מדפי השקם ללא צנזורה מצינו וכן מדור מכתבים, הנותן לקוראים להתבטא והמאפשר לנו לעקוב אחר רחשי-ליבם של הצרכנים. כמובן שיש לנו מדור אופנה ומדור הנקרא "תצפית", שהוא מדור חגיגי מנקודת-ראותה של עקרת-הבית. העתון מכיל גם חומר בנושא תיירות ונופש. מדור מאוד פופולרי הוא המדור "קופה קטנה", המספק עצות לאיש הקטן מה לעשות עם כסף, עצות בנושא קופה קטנה. כמו כן מושפע העיתון במדורים העוסקים בבידור, תיאטרון, תקליטים,



השקם בשדה: לשרת את החיילים ולהגיע למקום הנידח ביותר

השקם אינו צריך לחלק רווחים למשקיעים וכל הרווחים מושקעים בתוך המערכת, לפי קריטריונים הנקבעים על-ידי מועצת-מנהלים, המורכבת מנציגי כל מסות צה"ל. נציג משרד-הבטחון, האוצר ואישי-ציבור.
למי, בעצם, שייך השקם?
לממשלה ולצבא. לנו אין מה שיש לרשתות אחרות, התחבובות כלפי בעלי-המניות. אם השקם עושה רווח של 800 מיליון שקל, יושבת מועצת המנהלים ומחליטה כמה מתוך הרווח משקיעים בצה"ל.

ללקוחות מועדון השקם לשלם בצ'ק דחוי לחודש שלם. השקם נתון ללחצים גדולים מצד סקטורים במערכת-הבטחון, המבקשים לצרף את אנשיהם למועדון-השקם, אך אנו נאלצים לדחות את הלחצים. מכיוון שאם נצרף את כולם לא נוכל לעמוד בכך. כך, זה מה שאנחנו נותנים לאזרחים שהעם חייב להם את בטחונם, עוד הנחות ואשראי.
האם נכונה השמועה כאילו למרות ההנחה שמעניק השקם מראש ללקוחותיו ניתן לקנות את

מגיעים הביתה ואז משפחותיהם לא תוכלנה להכנס לחנויות השקם, מכיוון ששם הזכאי רשום על הפנקס ורק עם תעודת-הזהות שלו, בצירוף הפנקס, היתה מתאפשרת הכניסה לחנות. בקיצור, אנחנו לא מסוגלים לסגור הרמטית את השקם רק לזכאים, אך כדי להתגבר על הבעיה החלטנו להקים את מועדון השקם.
מהו מועדון השקם?
מועדון השקם הוקם על העיקרון שכולנו שוים, אבל יש שוים יותר

אנשי צבא-הקבע, הורי חיילים בשירות-חובה, אנשי משטרת ישראל, עובדי תעשייה האווירית וכל מי שקשור במערכת-הבטחון וזהו, כידוע לך, קהל המונה מאות אלפים. הבעיה האמיתית היא שאנו לא מצליחים לסגור הרמטית את החנויות, למרות שאנו מעמידים שומרי-סף, שתפקידם לערוך בדיקה מדוקדקת. חנות השקם באיבן-גבירול בתל-אביב, למשל, סובלת מצפיפות רבה וזו הסיבה שאנחנו