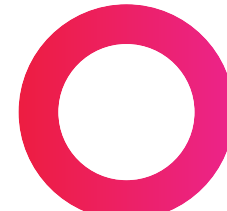




**מצגת מיתוג עבור**

**BUY THE WAY**

ARTISHOP  ארטישופ

# פרסונות

קהלי המטרה שאליהם  
אנו נפנה עם המותג

# אביב

בגלל הלימודים האינטנסיביים שלי אני עמוס ביום יום, הנוחות שלי היא האפשרות לקנות את המוצרים הקבועים שלי במינימום זמן, בחנות שקרובה אליי ובלי לחשוב יותר מידיי, לדעת שאני יכול למצוא הכל במקום אחד

## אודות

גיל: 25-30

השכלה: סטונדט שנה ראשונה

עבודה: מלצר במסעדה בעיר

## העדפות

מתעניין במוצרים נוספים מעבר לקבועים

כמעט ולא ( 38% )

אני צורך מידע דרך הסמארטפון

נכון באופן ניכר ( 85% )





# יובל

את היום שלי אני מתחיל ב-8:30 מיד אחרי שאני שם את הילדים בגן, משם אני נוסע למשרד וחוזר רק בערב, בד"כ אשתי מבקשת ממני לעבור בסופר לעשות כמה השלמות, לכן אני מעדיף מקום קטן שאוכל לקנות מה שאני צריך בלי להיתקע ובלי מאמץ

## אודות

גיל: 34-42

השכלה: בעל תואר ראשון

עבודה: מחלקה ניהולית במפעל

## העדפות

מתעניין במוצרים נוספים מעבר לקבועים

אם יש מבצע טוב אז למה לא ( 68% )

אני צורך מידע דרך הסמארטפון

לא ממש נכון לגביי ( 36% )

**ניתוח  
זהות  
מותג**

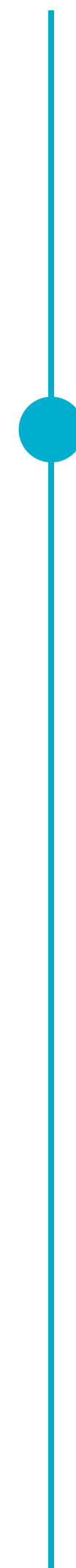
מסורתי

נגיש

טבעי

מוזל

מזדמן



פרוגרסיבי

אקסולסיבי

אורבני

יקר

קבוע



ניתוח  
מיצוב  
המותג



חנות נוחות



חוסר זמן



קניה משלימה



בדרך הביתה



קרוב לבית



קהל צעיר

# קונטקטים והקשרים למדתג

ביי דה ווי הוא החיבור שבין עולמות הדיסקאונט לבין עולמות הנוחות והקירבה לבית, ביי דה ווי תעניק פתרון נוח לאנשים שהזמן שלהם לא מאפשר להם במהלך השבוע לנסוע לסופר ולבצע את הקניה המשלימה של דברים שחסרים בבית, בין היתר ביי דה ווי תהיה נוחה גם לקהל הצעיר, הסטודנטיאלי שמחפש לקנות את המוצרים הקטנים שקשה להשיג במקומות אחרים ממחלקות השתיה החריפה, דרך מחלקות העישון ועד מחלקות המזון כל זה במחירים נוחים הוגנים ומשתלמים, בשת מילים ביי דה ווי תתאים לאנשים, כל אחד בדרך שלו.

מה הסיפור  
שלנו?



# בדרך שלך.

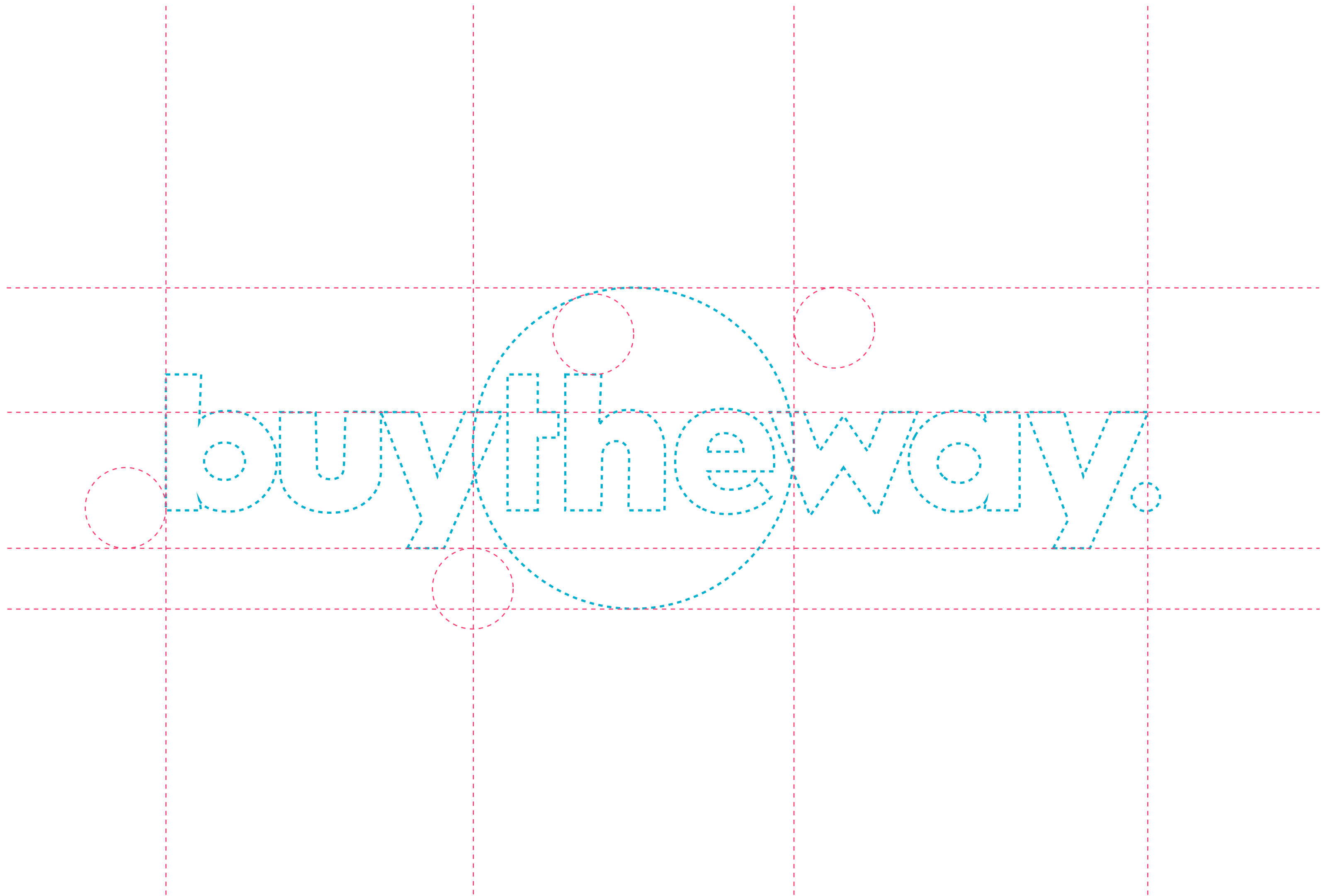
המילה דרך מקבלת דאבל מינינג כאשר דרך היא גם פיזית, בדרך הביתה או הדרך הקצרה שהלקוח יעשה מהבית לחנות, והמשמעות השניה למילה דרך היא שהלקוחות הפוטנציאליים שלנו (כפי שמפורט בפרסונות) יקבלו פתרונות נוחים וטובים שמתאימים לדרך חיים שלהם.

שורת  
המייצוב

**נראות המותג**

**buy**the**way.**

**buy**the**way.**







פלאח  
מודגש



**ביגוד  
עובדים**

buytheway.

קיבלת מאנץ'?

בתנאי אסם

10



שילוט  
בחנות





SIX - 12 FL. OZ. BOTTLES

6 Corona Extra

אח, תעבור תביא  
איתך שישייה בדרך  
אין מה לשתות

21:48 ✓

buytheway.

בדרך שלך.

אדוויזורים 0 ADV

# מכוונים לדוגמא

"תעשה טובה, תעבור  
בסופר תביא חלב"

18:52 ✓

buytheway.

בדרך שלך.



ארטיושופ ס ADV

שלת חוצות  
לדוגמא



ארטוטוכו ס אדב

מאמני, נגמור הסימילק  
תעבוד שיהיה לו לגן  
עד שאני יעשה קנייה"  
17:52 ✓

buy the way.

בדרך שלך.

# South Africa threat to UK

By Ashley Armstrong

THE South African billionaire who has recently snapped up Virgin Active, the gym chain, and New Look, the high-street retailer, is now training his sights on Britain's struggling supermarket industry, it can be revealed.

Christo Wiese, who has an estimated £4.2bn fortune, said there were parallels between the grocery sector in his home country, where he has built up the Shoprite empire into the continent's largest food retailer, and the highly competitive UK market.

All the big players in the UK are reeling from an intense price war and a change in shopping habits. Analysts have said that this tough environment makes it unlikely that the food sector will attract new investment.

But 73-year-old Mr Wiese, who owns a 19pc stake in Iceland, the frozen food chain and has been linked with potential takeover of Morrisons, brushed off such concerns and suggested his investment firm Brait could be making its next venture in the UK's supermarket sector.

"The UK is extremely competitive but I can assure you it is as competitive in South Africa, if not more," he told *The Telegraph*.

"We South Africans find it very easy to do business in the UK; it is similar, and it has the same challenges."

Mr Wiese bought Sir Richard Branson's Virgin Active in a £682m deal and New Look for £1.9bn in a two-month bout of deal-making between April and June this year. The billionaire is also launching a new UK fashion chain, called Pep & Co, specialising in discount fashion and childrenswear.

Mr Wiese started Shoprite

## Ambassador expands in US

By Rebecca Burn-Callander

THE British-based Ambassador Theatre Group, the largest theatre business in the world, has expanded its US operations through the acquisition of the ACE Theatrical Group.

The existing team at ACE, owner of five theatres in Brooklyn, New Orleans and San Antonio will remain with the business as part of the deal, the terms of which have not been disclosed.

In a statement, co-chief executives Rosemary Squire and Sir Howard Panter said this acquisition was just the beginning. "Our international vision is to roll out our business model globally - expanding further throughout North America and into other territories worldwide," they said. The pair recently bought the Theatre Royal in Sydney, Australia.

ATG was set up in 1992 by Sir Howard and Ms Squire after they bought the Duke of York's Theatre in the West End. It has 39 theatres in the UK, plus The Lyric on Broadway. Recent hits include *Richard III*, starring Martin Freeman, in London.

The US deal will take ATG's portfolio of theatres to 45.



Expatriate Mortgage Rates

LENDER	RATE	PRODUCT / TERM	LOAN TO VALUE
Bank of China	3.89%	Buy to Let Tracker Residential	Maximum 75%
Dudley B.S.	4.24%	3 Year Discount Residential	Maximum 60%
FBN Bank	5.50%	Minimum advance £250,000.00. Buy to Let	Maximum 60%
Holmesdale B.S.	3.74%	Semi exclusive Family Occupation. Buy to let	Maximum 60%
Ipswich Building Society	3.99%	TMP Exclusive 2 Year Disc Purchase Only	Maximum 75%
Kent Reliance	5.79%	Buy to let 2 Year Fix. Must own property in UK	Maximum 75%
Saffron BS	5.39%	Life STR Buy to Let	Maximum 75%
NatWest Offshore	4.53%	Buy to Let 2 Year Tracker	Maximum 75%

A selection of lenders' products available to expatriates. Lenders' source: International Mortgage Plans  
www.international-mortgage-plans.com

# מודעת עיתון לדוגמא

תודה  
ובהצלחה!

buytheway.