

סניף קונספט ראשון של איסתא בדיזנגוף סנטר

Posted on 23 באפריל 2018 by עירית רוזנבלום



סניף הקונספט החדש של איסתא, הושק בדיזינגוף סנטר בתל אביב בהשקעה של כמיליון שקל, כחלק מאסטרטגית החברה לשלב בין יתרונותיו של הסוכן והיכולות הטכנולוגיות החדשניות בשוק. "הכוונה לחשוף את הלקוח למוצר, ליצור גירוי ואז לתת לו להיעזר במומחים שלנו", אומר מנהל הסניף

איסתא ליינס השיקה אתמול אחר הצהרים את סניף הקונספט התיירותי הראשון שלה **Issta pro**, בדיזינגוף סנטר בתל אביב. הסניף החדש, שבהקמתו הושקעו כמיליון שקל, יציע ללקוחותיו חוויית רכישה חדשנית וייחודית, שמתבססת על ממשקים אינטראקטיביים, שיאפשרו ללקוחות לחוות את סל המוצרים המוצעים בסניף בזמן אמת בדרך ייחודית.

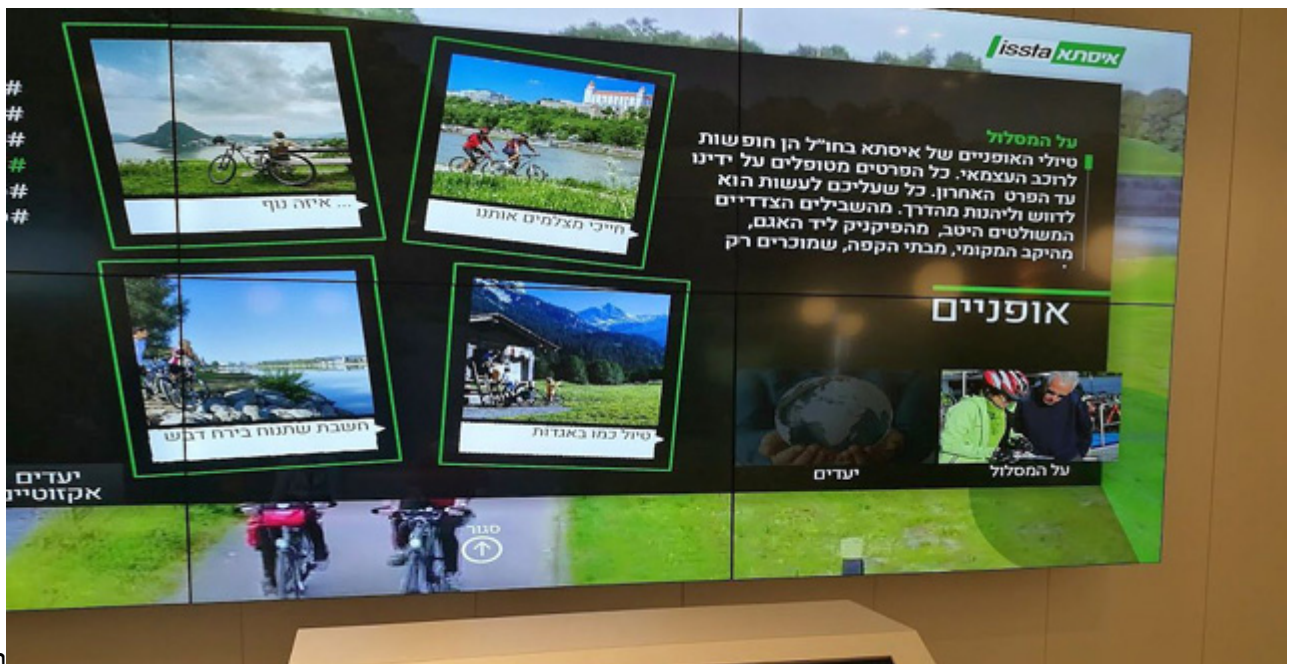
לדברי **איתי בר-יוסף**, מנהל סניף הקונספט החדש, "השינוי בתפיסה הוא שאם בדרך כלל היו אנשים מגיעים לאסתא, כאן אנחנו רוצים להיות אלה שפונים לקהל, והופכים להיות סניף טכנולוגי שלכאורה מתחרה באינטרנט: תוכל לבוא לראות את האוניה שלך, ויעמדו לרשותך המומחים שיעזרו לך להשלים את הרכישה."

הממשק מוקרן על גבי Video wall ענק שמוצב במרכז החלל ומציע ללקוחות "לצלול" אל תוך שלושת עולמות התוכן בהם הסניף מתמחה: שייט, סקי וספורט אתגרי.

בנוסף, ללקוח יש אפשרות להתרשם מהיעדים היפים בעולם בעזרת עמדת VR, המצוידת במשקפי מציאות מדומה ומסך ייחודי המאובזר במצלמת "קינקט", כך שהלקוח יוכל להצטלם על רקעים שונים בעולם ולשתף את התמונות ברשתות החברתיות.

איסתא משתפת כאן פעולה עם חברת השייט האיטלקית MSC, עם קלאב מד בתחום הסקי והטיולים האקזוטיים ועם איסתא ספורט בתחום הטיולים האקטיביים.

בר יוסף, שניהל את תחום הסקי ותחום כפרי הנופש באסתא עד שעבר לנהל את סניף דיזינגוף לפני כשנה וחצי, אומר ש"להבדיל מהזמנה בטלפון ובאינטרנט, שם מחפשים רק מחיר, כאן מוצעים מוצרים קצת יותר יקרים עם דגש על איכות". עוד הוא אומר, שהמיקום שלהם בדיזינגוף סנטר מחבר אותם אל המבקרים בסנטר "רובם ממעמד בינוני-פלוס, פנסיונרים שרוצים 'לגמור את הירושה של הילדים', לצד הרבה משפחות."



המסכים בתוך

סניף איסתא פרו החדש בדיזינגוף סנטר. צילום עירית רוזנבלום

פחות טיסות, יותר מוצרים מורכבים

בר יוסף: "בעבר 50% מהטיסות היו טיסות סדירות. כיום כבר מרגישים את המגמה שאנשים מזמינים לעצמם טיסות

זולות מנקודה לנקודה. הסניף עומד בזכות עצמו ומרוויח, בעיקר מכיוון שהוא עוסק במוצרים שאינם נגישים לכל אחד כמו קרוזים, קלאב מד וכפרי נופש".

בסניף מתוכננים ערבי נושא, בין היתר לשדר בשידור חי את ההשקה של האוניה החדשה של MSC מרומא, לצד מרצים בנושא, כמו גם ערבים שיוקדשו למרתונים של ברלין וניו יורק באמצעות הרצאות בשיתוף איסתא ספורט, ובכלל [2] להיות סניף אקטיבי.

הסניף, אשר תוכנן על ידי האדריכל והמעצב **דניאל חסון**, מתפרס על פני 120 מ"ר ועוצב כמתחם Open space, שמטרתו לייצר קירבה בכל הקשור להתנהלות של הלקוח מול סוכן הנסיעות: העמדות המסורתיות הוחלפו בשולחנות עגולים ופינות ישיבה אלטרנטיביות, המאפשרות ללקוח לשבת לצד הסוכן ולחוות חוויית שירות ידידותית יותר.

בסניף יפעלו סוכנים מומחים אשר יספקו מענה מקיף ואיכותי בשלושת עולמות התוכן העיקריים שיוצגו: עולם השייט, עולם הסקי והטיולים האקזוטיים ועולם הטיולים האקטיביים. בעזרת המומחים, הלקוח יוכל לקבל מענה מדויק שיאפשר לו להזמין את המוצר הטוב ביותר, בזמן הקצר ביותר, תוך התאמה אופטימלית למוצר הנכון בכל תחום ותחום.

לדברי **נבו גל**, סמנכ"ל פיתוח עסקי של איסתא, "הרצון לפתוח סניף קונספט בסימן מומחיות וחדשנות הינו חלק מיישום אסטרטגיית החברה לשילוב טכנולוגיה מתקדמת במערכי ההפצה ומגיע מתוך ההכרה כי תרבות הצריכה של הלקוחות השתנתה בעשור האחרון. אנו בטוחים כי הסניף החדשני יספק חוויית רכישה ייחודית וערך משמעותי לקהל לקוחותינו. אנחנו בוחנים את המשך יישום האסטרטגיה במערכי ההפצה ובפעילות השוטפת".