

VALUE LINE PUBLISHING

case 10

TheCaseSolution.Com



SINOPSIS

- Penganalisis Value Line Publishing, Carrie Galeotafiore telah menganalisis dua syarikat terbesar dalam industri bekalan pembinaan secara runcit iaitu Home Depot's dan Lowe's
- Kedua-dua syarikat telah mendominasi industri sebanyak lebih daripada satu pertiga daripada jumlah keseluruhan jualan industri
- Industri jenis ini terbahagi kepada tiga jenis peruncitan iaitu kedai hardware dengan 15% daripada jualan, 'lumberyards' dengan 34% daripada jualan dan bentuk pusat rumah yang lebih besar dengan 51% daripada jualan.
- Kedua-duanya merupakan pesaing yang sengit.

Sumber

1. PEMEROLEHAN/PENYATUAN

Home Depot

- Banyak mengambil alih syarikat luar.
- Membeli tiga syarikat “flooring” di mana menjadikan Home Depot pembekal “flooring” terbesar kepada pasaran pembinaan.

Lowe's

- Memperoleh 38 kedai

2. PASARAN PROFESSIONAL

- Menarik pelanggan professional dengan lebih efektif
- Pasaran profesional Home Depot adalah lebih kukuh berbanding Lowe's apabila telah berjaya membuka 950 kedai pada akhir tahun 2002.

1. PEMEROLEHAN/PENYATUAN

Home Depot

- Banyak mengambil alih syarikat luar.
- Membeli tiga syarikat “flooring” di mana menjadikan Home Depot pembekal “flooring” terbesar kepada pasaran pembinaan.

Lowe's

- Memperoleh 38 kedai

2. PA

- M
- p
- e
- P
- D
- b
- t
- k

2.PASARAN PROFESSIONAL

- Menarik pelanggan professional dengan lebih efektif
- Pasaran profesional Home Depot adalah lebih kukuh berbanding Lowe's apabila telah berjaya membuka 950 kedai pada akhir tahun 2002.

3. PERKEMBANGAN ANTARABANGSA

- Home Depot mendahului dalam perkembangan antarabangsa

4. ALTERNATIF BENTUK PERUNCITAN

Kedua-duanya mengekalkan 'online stores'