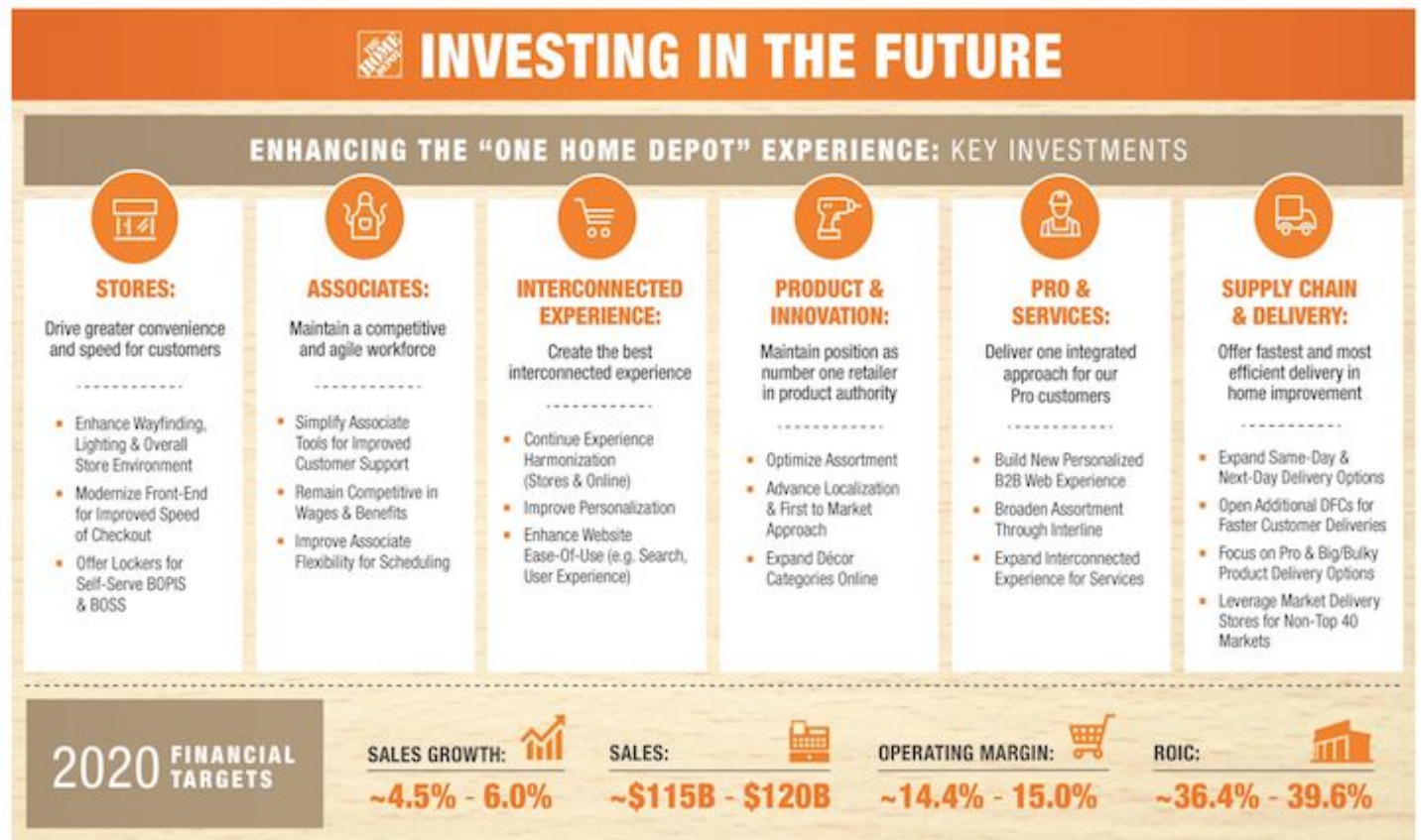


Straffe doelen voor Home Depot

22-12-2017 09:00



In 2020 streeft Home Depot een omzetgroei van 4,5% tot 6% na tot een omzet van \$ 115 tot 120 mrd, met een operationele marge van 14,4% tot 15% en een 'return on invested cash' van 36,4% tot een kleine 40%.

Maar daar moet heel wat voor gebeuren.

- In de **winkels** moeten klanten beter de weg kunnen vinden, het front-end moet moderner voor high-speed-checkout en er moeten zelfbediening-lockers komen voor online bestellingen.
- Medewerkers** moeten betere tools krijgen om klanten mee te kunnen helpen, ze moeten competitief beloond worden en flexibel ingeroosterd kunnen worden.
- Home Depot streeft de beste **interconnected experience** na. Dat betekent dezelfde beleving online én in de winkel. Plus een website die meer gebruiksgemak biedt qua search en gebruikerservaring.
- Het **assortiment** moet geoptimaliseerd worden en Home Depot wil first-to-market zijn. Verder kunnen de decoratieve categorieën online uitgebreid worden.
- Voor de **prof** streeft Home Depot naar een gepersonaliseerde B2B-aanpak, een breder assortiment en meer prof-services.
- En qua **supply-chain** wil Home Depot het snelst en efficiëntst worden in de hele Home-Improvement-sector. Dat kan betekenen: same-day-delivery als optie, focus op prof- en bulk-leveringen en inzet van de winkels als leverpunt in non-top-40-markten.

Bron: [InsightDIY](#).

Marc Nelissen