

Magasin de vêtements

Données sur la branche

En Israël on évalue à 3600 le nombre de magasins de vêtements. Selon le bureau central de statistiques, une famille de condition moyenne dépense en Israël 380 shekel par mois en vêtements.

Subdivision dans la branche

Dans la branche il existe des magasins spécialisés: pour hommes, femmes, enfants et adolescents.

Autres subdivisions selon le niveau de l'affaire et du vêtement, magasins de luxe, maisons de couture, chaînes, magasins de créateurs et boutiques, magasins de mode, magasins de vêtements, bazars.

Caractéristiques du marché

Les caractéristiques principales du marché des vêtements sont:

- ◄ Les Firmes – l'invasion massive des chaînes de la mode (israéliennes et internationales) diffusées dans tous le pays.
- ◄ Le passage aux centres commerciaux provoque une baisse radicale dans les commerces traditionnels des centres ville.
- ◄ Soumis périodiquement à la saison.
- ◄ Tendances et mode.
- ◄ Grande influence du client sur le choix de l'article
- ◄ La branche est influencée par la situation économique.

Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume et segmentation

Le marché ciblé touche toute la population du pays, par segmentations selon le critères suivants: l'age, le sexe, l'usage, les revenus des différentes couches

Concurrence

La concurrence dans cette branche est des plus dures. Les chaînes d'habillement emploies de nombreuses ressources en marketing et pour bâtir un nom ainsi elles rendent la tâche difficile aux magasins indépendants.

Moyens de marketing

- ◄ L'emplacement et la décoration de la vitrine sont très importants.
- ◄ Offres spéciales surtout pour les ventes de fin de saison.
- ◄ Les magasins qui vendent des firmes ou les magasins de chaînes profitent de la publicité diffusée dans tout le pays par le distributeur ou les chaînes, par d'autres moyens, comme la télévision et les journaux.

Facteurs influençant la réussite:

Emplacement du magasin, concurrents dans la région, décoration du magasins et de la vitrine, exclusivité des vêtements dans les magasins, qualité du stock, réputation.

Obstacles d'entrée dans la branche

Le seuil de l'entrée dans la branche est relativement bas, et demande un investissement de moyenne importance

Personnel

En général, le personnel n'est pas professionnel, mais il est préférable que le directeur (la directrice) et les vendeurs aient déjà une certaine expérience. En général le sexe et l'âge correspondent à ceux de la clientèle potentielle

Investissement requis

Réfection du magasin, premier stock, équipement – mobilier et étagères, caisse enregistreuse ou ordinateur. Le volume de l'investissement dépend de la grandeur du magasin, de sa décoration et de son emplacement

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaires du magasin dépend de son emplacement, du type des articles qu'on y vend et des concurrents. Pour des habits achetés en Israël, la marge brute est de 40%.

Conditions de paiement d'usage

Clientèle:

La vente se fait en général en espèce, en carte de crédit ou en chèque. Il y a quelquefois possibilité de crédit ou de plusieurs paiements par carte de crédit.

Fournisseurs:

Paiement comptant - Dans la branche il est d'usage de recevoir 5-10% de réduction si on paie comptant.

Crédit – Dans la branche il est d'usage de payer après 90-120 jours, mais en réalité, quelquefois, il y a des exceptions. Les fournisseurs qui ont l'exclusivité ou les firmes demandées imposent des conditions plus strictes.

Niveau de risques

Le niveau de risques est moyen. L'échec de l'affaire amènera la perte du premier investissement dont la réfection, le mobilier et quelquefois les frais courants comme le loyer. En plus, il y aura une perte provenant de la vente du stock au prix coûtant ou à perte. Cependant, le passage du magasin à d'autres mains comme étant une affaire active peut diminuer cette perte.

Assurances

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tierce personne, assurance de responsabilité professionnelle, assurance de responsabilité civile de l'employeur, assurance sur la perte de revenus. En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent pour savoir s'il y a nécessité d'autres assurances

