POMPADOUR ROSES

Paris

CONTEXT

Nous avons decider de passer d'une marque moyen de gamme a du luxe pour cela l'entreprise doit :

Ouvrir une gamme de luxe

Comment la faire connaitre

Dissoure le moyen de gamme

Changer les matière premiere

Augmenter la main d'oeuvre

Revoir les stocks

A quel prix vendre et a qui ?

OUVRIRS LA GAMME LUXE

Pour pouvoir passer du moyen de gamme au luxe l'entreprise va devoir ouvrir en parallele du moyen de gamme une gamme luxe afin de l'introduire sans pour autant faire un choc au niveau du prix pour les clients.

Cela permet donc a la marque d'elargir sa gamme de clientèle et de viser la clientèle haut de gamme et de permettre au client qui achète le moyen de gamme de decouvrir la gamme haut de gamme ce qui peut aussi les insciter a choisir de passer du moyen de gamme au haut de gamme progressivement et se faire un nom dans le domaine du luxe en misant sur la qualité et un nombre de pièce limiter a chaque collection pour donner envie au client et lui donner un sentiment d'avoir des pièces uniques ce qui va créer un sentiment de besoin et d'appartenance a une certaine classe sociale de privilégiés

FAIRE CONNAITRE LA GAMME LUXE DE LA MARQUE

Pour pouvoir faire connaitre la nouvel gamme luxe de la marque il va faloir etre present a chaque fashion show tel que la fashion week de paris /milan / londres / New York

Faire la publicité par les pages de magazine et etre dans les look book des magazine tel que cosmopolitan/elle . A travers des affiches publicitaire.

Faire marcher le bouche a oreille.

Organiser des soirées de charités sponsoriser par la marque.

Sponsoriser des evenements tel que les competitions d'equitation (comme le fait hermes longines ....) et offrir un prix au gagnant qui fait que les personnalités vont les porter et donner envie au consomateur d'acheter

DISSOUDRE LA GAMME MOYEN DE GAMME

Il faut aussi dissoudre petit a petit le moyen de gamme en commencant par redsuire les quantités et espace disponible en boutique pour laisser place au haut de gamme laisser des boutique moyen de gamme seulement et en ouvrir des haut de gamme seulement puis petit a petit remplacer les point de ventes moyen de gamme part des haut de gamme afin de reduire la disponibilité du moyen de gamme et finir de le remplacer pas le haut de gamme. Cela doit se faire sur plusieurs années afin de laisser le temps a la marque de changer sont image de marque et que sont nom deviennent synonymes de luxe.

CHANGER LES MATIÈRES PREMIÈRE ET LA MAIN D'OEUVRE

Pour passer au luxe le plus important est de chaqngefr les matières première avec des matières cher couteuse rare et engager des personnes qualifier pour du travail fait main pour les pièces tel que les sac a main et faire plus de test de qualité qui sera la signature de la marque ce qui va permettre a la marque de se faire une bonne image de marque en qui on peut avoir confiance et investir dans l'achat de produit de cette marque

REVOIR LES STOCKS

Pour les marque de luxe il faut revoir les quantités de production et créer un manque un besoin d'avoir cette pièce pour sortir du lot faire ressentir un besoin d'appartenance au consommateur lui donner l'impression que il est previlégié en pouvant acheter un produit de la marque et faire partie du groupes restraint qui possède ce modèle en faisant par exemple 1000 pièce dans le monde donc il faut reduire la production ameliorer la qualité la matière première et amelirorer l'image de marque de l'entreprise

RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE

Voir financier

DIFFERENT MODES DE FINANCEMENT

Pour le financement nous pouvons nous tourner vers un capital qui peut etre apporter par les associer qui vont investir eux meme dans l'entreprise qui sera un apport personnel qui serait un financement interne en plus de l'autofinancement.

A QUEL PRIX VENDRE

Les prix etablis ne doivent pas etre accecibles a tous pour preserver une image de marque de luxe et eviter a tout prix d'etre une marque populaire qui peut etre accesible a tous mais quand meme reserver quelque produit a prix raisonable pour que les consomateur n'ayant pas les moyen puissent acceder a quelque produit et donc faire connaitre la marque a plus de consommateur. Et leurs donner envie d'acheter et d'appartenir au groupe restraint de personnes qui peuvent se le permettre

A QUI VENDRE ?

Il faut viser la hautes sociétés qui peut se le permettre et surtout que les stars aient les produit car en les voyant avec sur les reseaux et magazine cela va influencer le consommateur qui voudra ressembler a sont idole en achetant la meme marque et qui va donc etre influencer par cet star et qui va donc les insiter a acheter et coonsommer.