

celio*

UFIDA (D)

TheCaseSolutions.com

10/17/17



celio*

UFIDA (D)

TheCaseSolutions.com

SCMWARE
© 2004 SCMWARE, INC.
ALL RIGHTS RESERVED. SCMWARE, INC. IS A
REGISTERED SERVICE MARK OF SCMWARE, INC.
SCMWARE, INC. IS A REGISTERED SERVICE MARK OF
SCMWARE, INC. THE CASE SOLUTIONS.COM IS A
REGISTERED SERVICE MARK OF SCMWARE, INC.

SOMMAIRE

PARTIE 1 : PRESENTATION DE CELIO

- Historique
- Quelques dates clés
- Analyse EXTERNE (5 Forces de Porter + Méthode PESTEL)
- Analyse INTERNE (Marketing Mix)
- Problématique

PARTIE 2 : RESTITUTION D'EXPERIENCE

- Hiérarchie de l'équipe commerciale
- Résultats Quantitatifs
- Résultats Qualitatifs

TheCaseSolutions.com

PARTIE 3 : PRECONISATIONS COMMERCIALES

- Préconisations
- Seuil de Rentabilité Prévision
- Conclusion

Présentation de Celio*



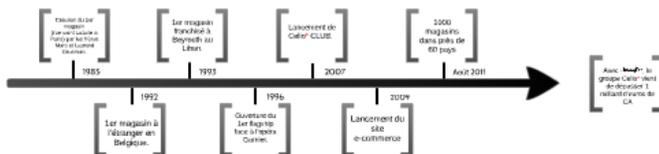
Présentation de CELIO*

. Fondée en 1985, devenu la marque de prêt-à-porter masculin leader en France et incontournable à l'internationale.

. Présente dans 60 pays avec plus de 1100 magasins. Plus de 4000 femmes et hommes travaillent sous la marque Celio à travers le monde.

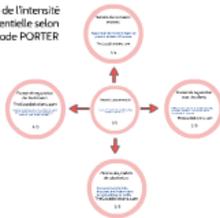
. Large choix de vêtements et accessoires pour homme.

. 4000 collaborateurs Celio.



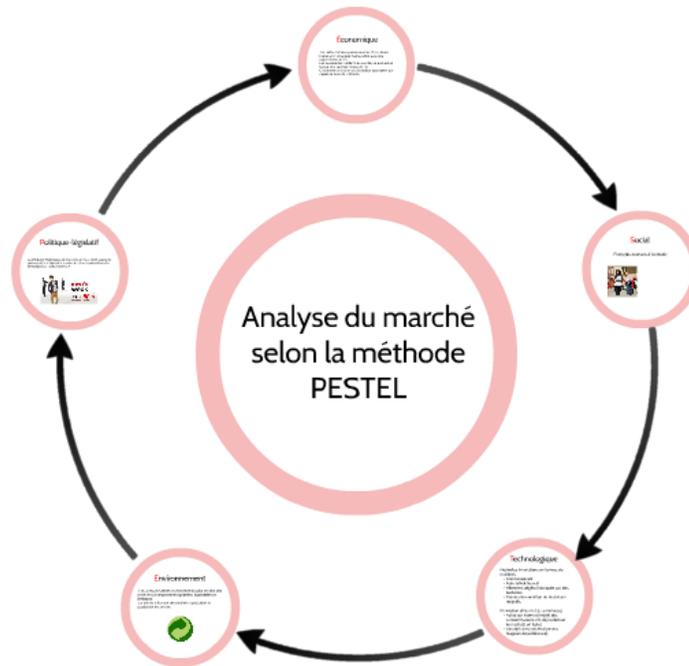
Analyse externe C*

Analyse de l'intensité concurrentielle selon la méthode PORTER



L'OFFRE

- 1. Offrir un produit ou un service innovant
- 2. Offrir un produit ou un service de qualité supérieure
- 3. Offrir un produit ou un service à un prix inférieur
- 4. Offrir un produit ou un service à un prix supérieur
- 5. Offrir un produit ou un service à un prix égal



TheCaseSolutions.com



Menace des nouveaux entrants

Apparition de nouvelle ligne de produit dédiée à l'homme.

TheCaseSolutions.com

1/5



*Pouvoir de négociation
avec les clients*

**Influence des clients en matière de prix,
produits, qualités ... ainsi que sur la
rentabilité du marché**

TheCaseSolutions.com

2/5



*Menace des produits
de substitutions*

**Accessoires, produits
discount, innovation dans
la composition du textile**
TheCaseSolutions.com

3/5

*Pouvoir de négociation
des fournisseurs*

TheCaseSolutions.com

Nombreux fournisseurs sur le marché du prêt à
porter homme influence les conditions en
terme de : prix, qualité, quantité ...

4/5