



COMMENT AUGMENTER VOS VENTES PENDANT LE RAMADAN?

Chaque année, les entrepreneurs essaient de saisir l'opportunité commerciale qu'offrent les événements traditionnels comme Noël, Pâques, Saint-Valentin...UNIZO Bruxelles veut encourager les commerçants bruxellois à cibler le consommateur musulman pendant le mois de Ramadan. Comme les autres fêtes traditionnelles, le Ramadan est une tradition culturelle et familiale qui offre des opportunités aux entrepreneurs.

Le Ramadan commencera le 26 mai et prendra fin autour du 24 juin ; la fête de la fin du Ramadan aura lieu entre le 25 et le 26 juin. Pendant ce mois, les musulmans jeûnent du lever au coucher du soleil. Chaque année, la date du début du Ramadan recule de 12 jours: les jours de jeûne sont plus longs pendant l'été que pendant l'hiver. Cette année, la rupture du jeûne aura lieu entre 21h30 et 22h.

Les dépenses des ménages musulmans augmentent pendant le Ramadan. La vente de certains produits connaît une croissance durant cette période : les produits laitiers, fruits et légumes, boissons, dates, viande ainsi que les produits de base (sucre, œufs, huile, farine...). L'achat de cadeaux pour les membres de la famille (pralines, parfums, chaussures, textile) et de nouveaux vêtements pour la fête de la fin du Ramadan connaît aussi une forte augmentation pendant ce mois de jeûne. Ce sont des opportunités commerciales pour les commerçants de détail et le secteur de la distribution.

Voulez-vous attirer la clientèle musulmane pendant le Ramadan ? Voici quelques astuces qui vous aideront :

LE SECTEUR ALIMENTAIRE

Vous n'avez pas besoin, en tant que commerçant, de changer votre offre de façon radicale pour attirer une clientèle musulmane pendant le mois de Ramadan. 95% des produits consommés pendant ce mois sont des produits de base. Il faut juste une communication adaptée au groupe cible : une affiche ou un panneau avec le message 'Bon Ramadan!', un spécial stand Ramadan avec des produits spéciaux, un petit changement dans la décoration du magasin...L'essentiel est d'adresser un signal aux clients musulmans selon lequel ils sont les bienvenus dans votre commerce.

Une petite adaptation de l'offre est certainement un atout : les boulangers peuvent par exemple faire des gâteaux à base des aliments les plus consommés pendant le Ramadan :

dates, miel, amandes...Les épiciers peuvent prévoir des stocks additionnels de jus, dates, sucreries...

Les réductions ainsi que les offres spéciales sont conseillées pendant le mois de Ramadan.

L'HOORECA

Le secteur de l'horeca pourrait bénéficier du mois de Ramadan si les restaurants restent ouverts le soir. Un menu Ramadan ou quelques repas Halal peuvent être présentés à la clientèle. Pendant la première semaine du Ramadan on mange surtout à la maison et en famille. A partir de la deuxième semaine, la rupture du jeûne se fait aussi dans des restaurants, surtout chez les jeunes.

LE SECTEUR DU TEXTILE

Dans certains pays, les commerces de vêtements font un chiffre d'affaire en or pendant la dernière semaine du Ramadan à l'approche de la fête. Les commerçants de vêtements peuvent offrir un assortiment de vêtements pour fêtes, une collection Ramadan pour femmes musulmanes, des tenues de fêtes : robes, vestes...

Les promotions et les offres spéciales restent le meilleur moyen d'attirer les clients.

LA COMMUNICATION

La communication ciblée est primordiale pour attirer les clients. Les musulmans forment une communauté soudée qui communique souvent par le bouche à oreille. Pour réussir une campagne il faut impliquer les figures influents de la communauté en question. Les réseaux sociaux peuvent aussi être un moyen de communication efficace pour atteindre la communauté musulmane. Sans oublier la pertinence du message, car la communication c'est d'abord le contenu.

LA DIVERSITÉ

La diversité du personnel mène dans la plupart des cas à une diversité de la clientèle. Il est toujours plus facile d'attirer des clients d'une certaine communauté quand on embauche des personnes de la communauté en question. La diversité est un atout !