

France Créa Dons[®]

Faciliter l'entrepreneuriat

Déterminer le prix psychologique



France Créa Dons
Faciliter l'entrepreneuriat

www.francecreadons.org



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs

L'association www.francecreadons.org a pour vocation de donner un "coup de pouce" à des porteurs de projets qui manquent de moyens pour présenter, tester et développer leurs idées entrepreneuriales, en leur permettant d'obtenir gratuitement les matériels utiles pour lancer leurs projets.

Afin de faciliter l'entrepreneuriat et d'agir pour une économie plus inclusive, plus vertueuse et plus durable, nous nous inscrivons dans une démarche solidaire et écoresponsable par le réemploi de matériels dans un processus circulaire.

Au-delà de nos dispositifs pour faciliter l'entrepreneuriat, nous avons le plaisir de vous offrir ce livret qui vous permettra d'aborder les concepts de :

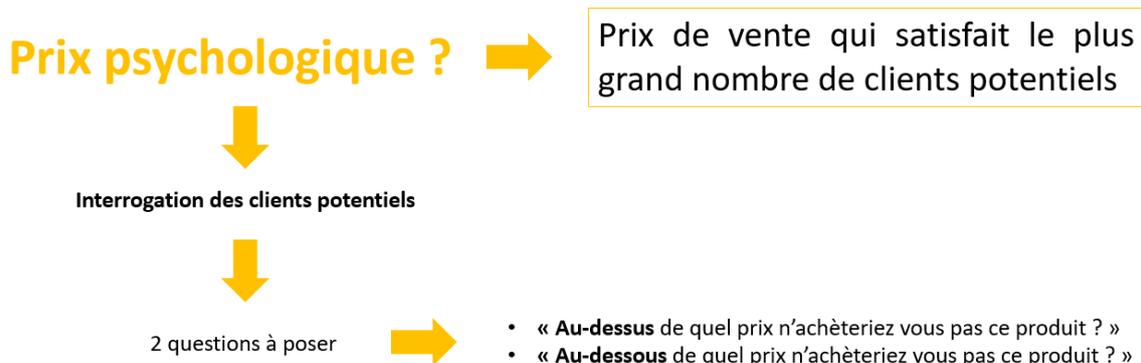
Déterminer le prix psychologique

Afin de maximiser la probabilité de réussite de votre projet entrepreneurial, nous vous conseillons vivement de vous rapprocher d'un organisme spécialisé en accompagnement et formation à la création d'entreprises.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et pleine réussite pour votre projet !



Le prix psychologique ?



Exemple

Vous souhaitez déterminer le prix psychologique d'un nouveau produit que vous allez commercialiser prochainement.

Vous réalisez une enquête sur un échantillon de 800 clients potentiels.

Le dépouillement des réponses montre que les prix donnés par les 800 clients potentiels se situent entre 6,00 € et 11,00 €.

Réponses à « Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit ? »

Prix donnés	Nombre clients potentiels
7,00 €	48
7,50 €	80
8,00 €	80
8,50 €	80
9,00 €	160
9,50 €	176
10,00 €	160
10,50 €	8
11,00 €	8
Total réponses	800

Réponses à « Au-dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit ? »

Prix donnés	Nombre clients potentiels
6,00 €	240
6,50 €	120
7,00 €	80
7,50 €	72
8,00 €	96
8,50 €	104
9,00 €	64
9,50 €	12
10,00 €	12
Total réponses	800

Analyse des réponses

Prix donnés	"Au-dessus de quel prix"			"Au-dessous de quel prix"			% de clients potentiels 100 % - (a) - (b)
	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé croissant (a)	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé décroissant (b)	
6,00 €	0	0,00%	0,00%	240	30,00%	100,00%	0,00%
6,50 €	0	0,00%	0,00%	120	15,00%	70,00%	30,00%
7,00 €	48	6,00%	6,00%	80	10,00%	55,00%	39,00%
7,50 €	80	10,00%	16,00%	72	9,00%	45,00%	39,00%
8,00 €	80	10,00%	26,00%	96	12,00%	36,00%	38,00%
8,50 €	80	10,00%	36,00%	104	13,00%	24,00%	40,00%
9,00 €	160	20,00%	56,00%	64	8,00%	11,00%	33,00%
9,50 €	176	22,00%	78,00%	12	1,50%	3,00%	19,00%
10,00 €	160	20,00%	98,00%	12	1,50%	1,50%	0,50%
10,50 €	8	1,00%	99,00%	0	0,00%	0,00%	1,00%
11,00 €	8	1,00%	100,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Totaux	800	100,00%		800	100,00%		

Détermination du prix psychologique

Le plus fort % de clients potentiels se situe au prix de 8,50 € avec 40,00 % :

Prix donnés	"Au-dessus de quel prix"			"Au-dessous de quel prix"			% de clients potentiels 100 % - (a) - (b)
	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé croissant (a)	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé décroissant (b)	
8,50 €	80	10,00%	36,00%	104	13,00%	24,00%	40,00%

On observe également des pourcentages proches avec des prix entre 7,00 € et 8,00 € :

Prix donnés	"Au-dessus de quel prix"			"Au-dessous de quel prix"			% de clients potentiels 100 % - (a) - (b)
	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé croissant (a)	Nombre réponses	% relatif	% relatif cumulé décroissant (b)	
7,00 €	48	6,00%	6,00%	80	10,00%	55,00%	39,00%
7,50 €	80	10,00%	16,00%	72	9,00%	45,00%	39,00%
8,00 €	80	10,00%	26,00%	96	12,00%	36,00%	38,00%

Ainsi, le **prix de vente** de votre nouveau produit que vous allez commercialiser prochainement pourrait se situer à **8,50 €**. En fonction des prix des concurrents vous pourriez ensuite le faire baisser progressivement à 7,00 €.

Déterminer le prix psychologique
France Créa Dons[®]
Faciliter l'entrepreneuriat



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs