

## Cahier des charges : Découverte d'un outil statistique définir le prix de vente pour un produit : le prix psychologique

### Introduction :

Un des principaux problèmes qui se posent lors de la mise en place du cahier des charges est le compromis à trouver entre la qualité du produit et son prix. Pour cela l'équipe marketing fait appel à un outil statistique.

### « le prix psychologique »:

Le prix psychologique est une méthode visant à évaluer le prix de vente idéal pour un produit

#### La méthode

Pour cela, on interroge un certain nombre de personnes du marché potentiel en leur posant les questions suivantes.

*Dans le cas ou on vous propose d'acheter un aspirateur robot.*

1. *Considérez vous qu'au dessus de ce prix le produit proposé est trop cher ?*
2. *Considérez vous qu'au dessous de ce prix le produit proposé est de mauvaise qualité ?*

**Voici le tableau des résultats obtenus auprès de 100 personnes.**

Analyse du prix psychologique			
échantillon 100			
niveau de prix	prix trop élevé	mauvaise qualité	acceptabilité
20,00 €	1	100	-1
30,00 €	2	98	0
40,00 €	4	80	16
50,00 €	5	75	20
60,00 €	7	68	25
70,00 €	8	55	37
80,00 €	9	45	46
90,00 €	12	30	58
100,00 €	20	20	60
150,00 €	32	10	58
190,00 €	45	8	47
200,00 €	65	5	30
250,00 €	75	2	23
300,00 €	88	0	12

### Voici, par l'exemple, comment utiliser ce tableau :

- Exemple dans le cas d'un prix de 80 € ,

le prix est trop élevé pour 9 personnes sur les 100 interrogées, alors que la qualité semblera mauvaise pour 45 personnes interrogées on peut donc en déduire que le prix proposé sera acceptable pour 46 (100 - 9 - 45) personnes interrogées. C'est cette valeur que l'on reporte sur la 4ème colonne.

### La conclusion :

En complétant le tableau vous devriez arriver à trouver la gamme de prix pour laquelle le produit est acceptable pour la majorité de clients potentiel :

Ce type de produit semble acceptable pour la majorité des clients potentiels lorsque son prix est dans la fourchette 80 à 190 €

*C'est un compromis entre l'impression d'un produit cher et un produit mauvaise qualité. C'est avec cette fourchette de prix qu'on aura le maximum de clients potentiels*