

un outil marketing : le prix psychologique

Nom prénom

Objectif de l'activité : Utiliser un outil marketing le **prix psychologique** et d'utiliser un tableur (LibreOffice Calc) pour analyser des données et prendre une décision marketing.

Le prix psychologique est le prix pour lequel un produit est considéré par le plus grand nombre de consommateurs comme étant de bonne qualité, sans être trop cher.

Contexte : Vous êtes, en 2023, chargé de la commercialisation d'un nouveau smartphone haut de gamme (5G, 16 Go de RAM, 512 Go de stockage, écran AMOLED au moins 120 Hz en rafraîchissement et un score benchmark AnTuTu d'au moins 120000) destiné aux amateurs de jeux vidéo. Pour fixer son prix de vente, une étude de marché a été réalisée auprès de 100 consommateurs. On leur a posé deux questions :

- À partir de quel prix ce smartphone vous semblerait-il trop cher ?
- En dessous de quel prix ce smartphone vous semblerait-il de mauvaise qualité ?

Partie 1 : Saisie des données brutes

1) Ouvrez un nouveau document sur **LibreOffice Calc**.

2) Complétez la feuille de calcul en tapant les données issues du sondage, ci-dessous

	A	B	C	D	E	F
1						
2	Prix	Trop cher (Effectifs)	Mauvaise qualité (Effectifs)	trop cher (%)	mauvaise qualité (%)	acceptabilité
3	450,00 €	0	166			
4	550,00 €	9	140			
5	650,00 €	26	96			
6	750,00 €	53	35			
7	850,00 €	105	9			
8	950,00 €	149	0			
9	1 050,00 €	171	0			
10						
11						
12		nombre de personnes interrogées	175			
13						

3) Enregistrez une première fois votre fichier sous le nom « ppsmartphone »

Partie 2 : Calcul des proportions

1 Calcul des proportions « trop cher (%) »

Dans la cellule D3, tapez la formule `=B3/$C$12` puis appuyez sur Entrée

Puis cliquez sur l'icône de la barre d'outil pour l'exprimer sous forme de pourcentage



Sélectionnez la cellule **D3**, puis cliquez sur le petit carré dans son coin inférieur droit et faites-le glisser vers le bas jusqu'à la ligne 8 pour copier la formule..

D
trop cher (%)
0,00 %
6,14 %

2 Calcul de la colonne "Mauvaise qualité (%)" :

En vous inspirant de ce que vous venez de faire, quelle formule allez-vous entrer dans la cellule

E3 Faites le

Faites glisser la formule vers le bas jusqu'à la ligne 9.

3 Calcul de l'acceptabilité colonne "acceptabilité" :

L'acceptabilité correspond au pourcentage de personnes qui trouvent le produit ni trop cher, ni de mauvaise qualité.

Dans la cellule **F3**, tapez la formule `=1-D3-E3`, mettez le résultat en %

Faites glisser la formule vers le bas jusqu'à la ligne 9.

Partie 3 : Création du graphique

Le graphique permet de visualiser rapidement le prix idéal.

- 1 Sélectionnez l'ensemble de votre tableau, de la cellule **A2** à la cellule **F9**.
- 2 Dans la barre d'outils, cliquez sur l'icône "**Diagramme**".



- 3 L'assistant de diagramme s'ouvre.

Étape 1 : Type de diagramme. Choisissez le type "**points et Ligne**". Cliquez sur Suivant >.

Étape 2 : Plage de données. Choisissez

- ☐ Série de données en colonnes
- ☒ première ligne comme étiquette (*légendes , et titres des axes*)
- ☒ première colonne comme étiquette (*les prix apparaîtront en abscisses*)

Étape 3 : dans Séries de données. Supprimez : trop cher (effectif) , mauvaise qualité (effectif, trop cher 5%), mauvaise qualité (%) pour ne laisser que acceptabilité (%)

Étape 4 : Éléments du diagramme.

Titre : Prix Psychologique du Smartphone

Axe des X : Prix en €

Axe des Y : Pourcentage d'acceptabilité

Votre graphique est créé enregistrez votre fichier

1. Quel est le prix pour lequel l'acceptabilité est la plus haute sur votre graphique ?

--

2. Selon votre analyse, quelle fourchette de prix idéale recommanderiez-vous à l'entreprise pour lancer ce smartphone sur le marché ?

--

3. Application au marché réel

Recherchez sur le site comparatif « <https://versus.com> » des smartphones avec les mêmes caractéristiques et comparez les prix avec ceux pratiqués.
