

CALCULER UN PRIX PSYCHOLOGIQUE

Définition

La détermination d'un prix psychologique se fait grâce à un sondage dans lequel on pose deux questions aux sondés :

- au-dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit, l'estimant de mauvaise qualité ?
- au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas le produit, estimant qu'il est trop cher ?

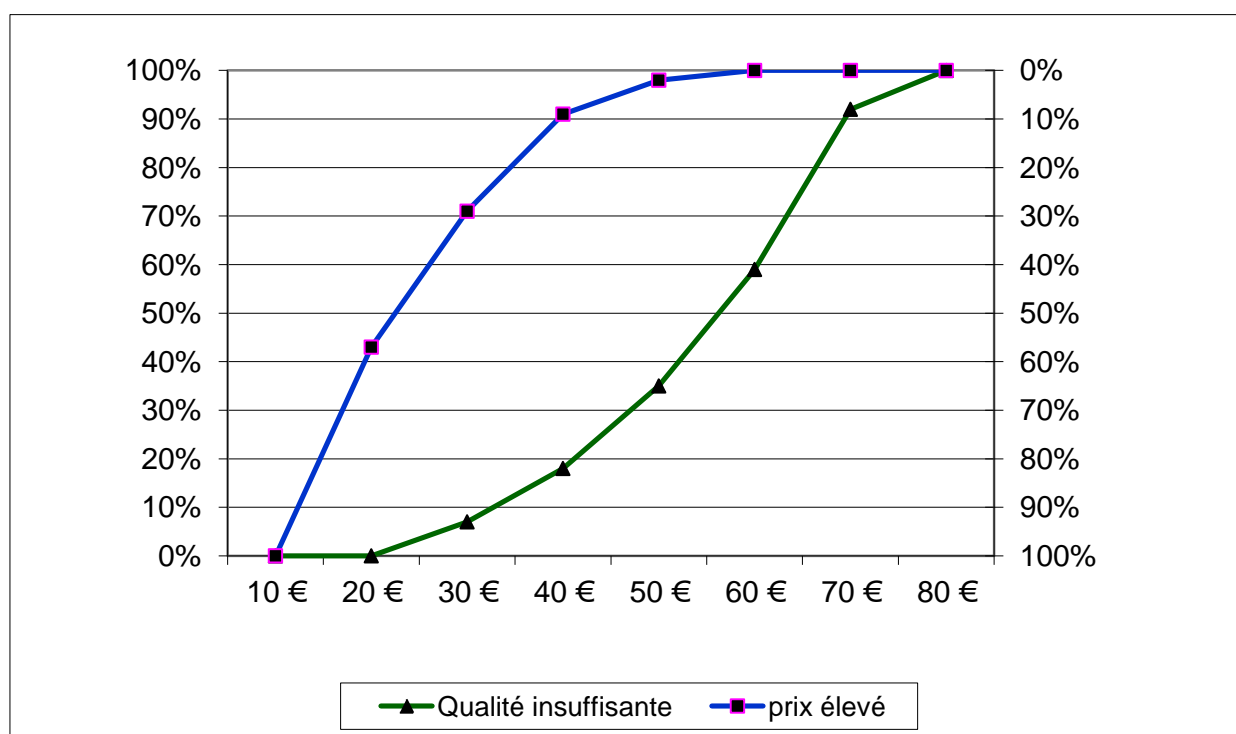
Méthodologie

1. Bien lire l'énoncé qui précise les différents niveaux de prix, ainsi que le nombre de personnes qui jugent le prix trop élevé ou la qualité insuffisante.
2. Calculer le pourcentage de personnes qui trouvent le prix trop élevé ou la qualité insuffisante
3. Calculer
 - le pourcentage cumulé décroissant des réponses " qualité insuffisante » (a)
 - le pourcentage cumulé croissant des réponses " prix trop élevé » (b).
4. Calculer le pourcentage d'acheteurs potentiels : $100 - (a + b)$.
5. Le prix psychologique correspond au pourcentage d'acheteurs potentiels le plus élevé.

Application : A partir des résultats d'un sondage réalisé auprès de 1 000 personnes, déterminer le prix d'acceptabilité en complétant le tableau puis visualiser vos résultat dans le graphique

Prix proposés	Qualité insuffisante		% cumulé décroissant (1)	Prix trop élevé		% cumulé croissant (2)	Acheteurs potentiels 100% - (1+2)
	Nbre	%		Nbre	%		
10 €	430			0			
20 €	280			0			
30 €	200			70			
40 €	70			110			
50 €	20			170			
60 €	0			240			
70 €	0			330			
80 €	0			80			
	1000	100%		1000	100%		

Prix psychologique = -----



Corrigé

Prix proposés	Qualité insuffisante		% cumulé décroissant (1)	Prix trop élevé		% cumulé croissant (2)	Acheteurs potentiels 100% - (1+2)
	Nbre	%		Nbre	%		
10 €	430	43 %	100 %	0	0%	0 %	0 %
20 €	280	28%	57 %	0	0 %	0%	43%
30 €	200	20 %	29 %	70	7%	7 %	64%
40 €	70	7 %	9 %	110	11%	18 %	73 %
50 €	20	2 %	2 %	170	17 %	35 %	63 %
60 €	0	0%	0 %	240	24%	59 %	41%
70 €	0	0%	0%	330	33 %	92 %	8%
80 €	0	0%	0 %	80	8%	100%	0%
	1000	100%		1000	100%		

Prix psychologique = 40 €

Résolution graphique

