

Etude de la faisabilité

Les coûts

Objectif

Nous allons essayer de fixer le prix de chaque fonction de notre projet selon leur importance.

Prix ?!

Parce que le prix d'un objet est surtout une histoire de psychologie.

~~Quel prix seriez vous prêt à dépenser pour l'achat de notre projet ? 10€ 50€ 150€~~

A partir de quel prix pensez vous que le produit est trop cher ?

- 10 €
- 50 €
- 150 €

En dessous de quel prix pensez vous que le produit est de mauvaise qualité ?

- 10 €
- 50 €
- 150 €

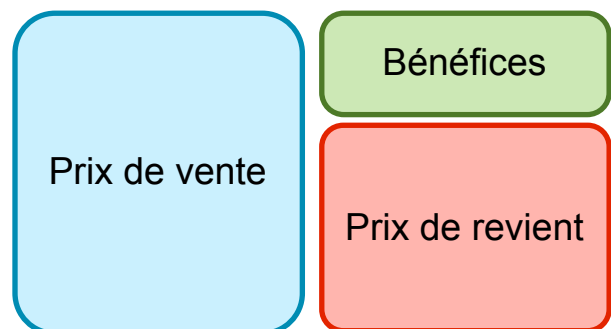
Le prix de vente psychologique est un prix légèrement inférieur apparaissant vraiment moins cher à l'acheteur. Le prix ne doit pas constituer un frein à l'achat. Exemple 149,89 € semble beaucoup moins cher que 150 €

Les bénéfices ...

Le bénéfice varie beaucoup d'un produit à l'autre.

Exemple : les produits de luxe comme les parfums offrent un confortable bénéfice à leur marque comparé à leur coût de revient.

Inversement des produits de base comme un paquet de pattes offre un bénéfice très faible par rapport à son coût de revient. La marque distributrice se rattrape sur les grandes quantités vendues.



Calcul du coût de revient prévisionnel

	A	B	C	D
1				
2			%	Coût en €
3	FP1	Doit permettre à l'utilisateur de laisser une trace sur le papier	44%	7,04 €
4	C1	Doit être agréable à l'oeil	11%	1,76 €
5	C2	Doit respecter l'environnement	33%	5,28 €
6	C3	Doit avoir une masse raisonnable	11%	1,76 €
7				
8			100%	16 €

Calculs pour FP1 en € :

44%	? €
100%	16 €

$$= \frac{44\% \times 16\text{€}}{100\%} = 7,04\text{€}$$

Bilan

