|  |
| --- |
| **Nom et groupe :** |
| **PFR : balle de tennis de table programmable** |

**DOCUMENT D’ETAPE 4.2 : décisions marketing opérationnelles relatives au prix**

***La rédaction de ce document consiste à retranscrire de manière formalisée l’application à votre PFR de concepts relatifs au thème désigné par le titre.***

******

***Consignes pour valider les compétences suivantes***

|  |
| --- |
| Fixer un prix public  |
| Argumenter le choix du prix  |

Rappel du triangle de positionnement

Proposez et argumentez un prix public

**Avant de remettre ce document, vérifier que :**

* Sa présentation est très soignée (pas d’éléments manuscrits sauf autorisation),
* Les fautes d’orthographe et de syntaxe sont inexistantes
* La politique de prix proposée s’appuie sur un élément du cours
* Lorsque c’est nécessaire, les sources des arguments sont titrées et datées.

**En l’absence d’un de ces éléments le document ne sera pas lu.**

Caractéristiques de la balle programmable : Outils technologique pour s’entraîner. Permet de s’entraîner seul quand on veut

Attentes du marché : performance technologique, permet de progresser rapidement sans avoir réellement de contraintes (horaires d’entraînement en groupe, temps d’attentes durant l’entraînement car il y a beaucoup de joueurs sur un même terrain…)

Return Board , aucun contrôle des performances possible

***Rappel triangle de positionnement***

***Prix proposé :***

200€

***Argumentation :***

Nous avons choisi une méthode traditionnelle pour la fixation du prix de notre produit : la politique d’écrémage. La politique d’écrémage permet de vendre un produit à un prix élevé en se limitant à un groupe d’acheteurs. Notre cible est particulièrement spécifique. En effet, nous cherchons à nous orienter vers des joueurs qui aiment les nouvelles technologies et qui recherchent de la performance grâce à celle-ci. Cette performance qui les pousse vers une progression rapide et efficace est particulièrement bien apportée par la balle de tennis programmable. Les personnes voulant avoir moins de contraintes pour pratiquer leur sport seront aussi très satisfaits de cette innovation. La politique d’écrémage ici est donc bien justifiée car nous nous limitons à un groupe d’acheteurs en particulier prêt à payer le prix.

De plus, la balle de tennis programmable est un produit que serait peu rentable si le prix était bas car sa fabrication est coûteuse notamment sur l’aspect technologique.

Nous ne pouvons pas mettre un prix trop élevé car cela serait risqué étant donné que c’est une innovation et que le produit n’a jamais encore était réellement testé.

Cependant, c’est un outil technologique qui reste très performant et qui peut durer dans le temps. L’acheteur pourra très vite rentabiliser son achat en allant s’entraîner plus souvent et en étant satisfait

des progrès qu’il pourra faire grâce à cette innovation. Nous pouvons donc tout de même fixer un prix élevé car ce produit à de nombreuses capacités et l’aspect technologique d’un produit reste, dans tous secteurs confondus un facteur qui influence beaucoup le prix de vente car le temps accordé en R&D et la fabrication sont coûteux.

De plus, il n’y a aucun concurrent sur le marché pour l’instant. Comme nous serons les seuls à vendre ce produit, nous avons l’avantage et nous pouvons fixer un prix plus élevé.

Dans un club de tennis de table à Bordeaux par exemple, le forfait d’un an pour adulte avec un cours collectif par semaine coûte 100€. Pour les étudiants et les jeunes 16/18, le tarif est de 290€.

Si nous fixons le prix à 200€, Au bout de 2 ans, le consommateur aura rentabilisé son forfait dans un club de tennis. Celui-ci aura fait de nombreuses économies tout en pouvant pratiquer le sport qu’il aime et autant de fois qu’il voudra dans la semaine. De plus, rien ne lui empêche de prendre quelques cours collectifs ou avec un entraîneur de temps en temps si celui-ci n’a pas les moyens de pouvoir faire les deux.

 **https://www.tennis-de-table.com/forums/sujet-23411-1.html**