|  |  |
| --- | --- |
| **En analyse du processus de décision d’achat** | Répertorier les risques éventuellement perçus  associés à l’achat du pfr |

**LISON BURLAT – PROMO 2016-2018 – LUNETTES DE NATATION COACH**

**Risques éventuels perçus**

L’acheteur a opté pour un produit après avoir minutieusement évalué les différentes possibilités s’offrant à lui. Cependant, l’acte d’achat n’est pas encore évident. Celui-ci peut être retardé à cause des risques associés au produit, qui peuvent être financiers, de performance ou sociaux. Il est donc nécessaire d’appréhender les différents risques qui pourraient être perçus par un acheteur potentiel de mon PFR.

*1 -Risque financier*

Pour commencer, l’achat des *lunettes de natation coach* peut être remis en question par le risque financier qu’elles représentent. En effet, comme dit précédemment, il s’agit d’un investissement relativement conséquent dans le budget de l’acheteur car comme dit précédemment, leur prix serait d’environ 100 euros. Ce risque sera perçu ou non en fonction des revenus et de la sensibilité au prix de l’acheteur. En effet, un individu ayant des revenus modestes ou étant particulièrement sensible au prix pourrait hésiter avant d’acheter mon PFR.

Cependant, nous pouvons nuancer ce risque. D’une part, selon l’étude *Toluna* pour *Remises&Réductions[[1]](#footnote-1)*, *« 1 Français sur 3 déclare consacrer plus de 200 euros par an pour la pratique du sport »* : cela montre que les Français peuvent être prêts à investir dans les *lunettes de natation coach*. D’autre part, la consommation s’est aujourd’hui bipolarisée. Autrement dit, certaines personnes sont prêtes à faire des sacrifices sur certains postes de consommation pour s’acheter un produit haut de gamme. De ce fait, une personne ayant des revenus assez modestes pourrait s’alimenter de manière très économique pour se permettre d’acquérir mon PFR.

*2 - Risque social*

Le risque entraînant l’annulation ou le retardement de l’achat peut être social. Là encore il est à nuancer concernant mon PFR. D’un côté, il est certain qu’un utilisateur pourrait être influencé par les sources externes d’informations évoquées précédemment par exemple (forum, sites/revues spécialisées…). Une personne particulièrement influençable par les groupes pourrait tenir compte de leur avis, et ceux-ci pourraient très bien conseiller d’acheter des montres de natation connectée ou inciter la personne à venir prendre des cours de natation avec eux plutôt que d’acheter mon PFR. Néanmoins, les lunettes de natation coach ne sont pas tant socialement visibles. Elles ne peuvent être utilisées qu’au sein du lieu d’entraînement (piscine ou eaux libres). Visuellement, seule la partie des lunettes composée de l’oreillette (pour transmettre vocalement les données à l’utilisateur) et du capteur distinguerait mon PFR d’une paire de lunettes de natation lambda. Ceci-dit ce système pourrait très bien être caché par le bonnet de bain et n’est pas visible pendant la nage (puisque le nageur est en mouvement est qui plus est dans l’eau).

*3 - Risque de performance*

Evoquons enfin le risque de performance. Mon produit correspond à une technologie de pointe de par ses multiples fonctionnalités et de l’application mobile à laquelle il est relié. Les *lunettes de natation coach* sont censées être simples d’utilisation. L’acheteur n’a aucun effort à fournir pour savoir où il est en dans son entraînement (contrairement aux montres/bracelets de natation qui obligent leur utilisateur à s’arrêter pour les regarder). De plus, les données sont transmises à l’application mobile par Bluetooth. Cette dernière retranscrit les données recueillies pendant l’entraînement de manière ludique et claire, à l’aide de graphiques par exemple. L’acheteur n’a qu’à programmer son entraînement (en étant conseillé par l’application qui adaptent l’entraînement à ses performances précédentes et à ses objectifs, et par les autres utilisateurs si besoin), appuyer sur « enregistrer » et transmettre l’information aux lunettes de nouveau par Bluetooth. Cela n’est pas très compliqué pour la plupart d’entre nous, d’autant plus que si l’acheteur a choisi comme solution mon produit, il est censé être relativement à l’aise avec la technologie. Nous verrons cependant que la praticité peut être retenu comme attribut saillant par l’acheteur et peut déterminer le choix de celui-ci pour mon PFR. Par conséquent, l’acheteur va être particulièrement exigeant en termes de praticité et de fonctionnement puisque c’est ce qu’il attend du produit. Les multiples fonctionnalités peuvent le faire réfléchir sur la complexité technologique du produit et sur sa capacité à participer efficacement à l’amélioration des performances. De plus, c’est un produit nouveau sur le marché, l’acheteur pourrait être plus méfiant.

De ce fait, le risque de performance est certainement le plus probable concernant mon PFR.

1. <http://webloyalty.fr/News/etude-les-francais-et-leur-budget-consacre-aux-sports> [↑](#footnote-ref-1)