

LA DÉTERMINATION DU PRIX PSYCHOLOGIQUE SOUS TABLEUR

La société Maxi Vert envisage la production et la commercialisation d'un nouveau nettoyeur haute pression. Le produit sera commercialisé dans le réseau actuel de la société : catalogues de vente à distance, et GSS de bricolage. Afin de conseiller un prix de vente TTC à ses distributeurs partenaires, Maxi Vert fait le choix de déterminer celui ci par la méthode du prix psychologique.

Les résultats de l'enquête menée sur 500 sondés sont les suivants :

Prix de vente	Réponses "qualité insuffisante"	Réponses "prix excessif"
110	100	0
120	215	0
130	95	40
140	55	50
150	35	80
160	0	125
170	0	180
180	0	25

Travail à faire :

1) Complétez le tableau fourni sur « prix_psy_sujet.xls », sur le modèle suivant :

Prix de vente	Réponses "qualité insuffisante"	Soit en %	% cumulé "qualité insuffisante"	Réponses "prix excessif"	Soit en %	% cumulé "prix excessif"	% acheteurs potentiels
110	100			0			
120	215			0			
130	95			40			
140	55			50			
150	35			80			
160	0			125			
170	0			180			
180	0			25			
Total							

2) Faire apparaître la correspondance de chaque niveau de prix avec niveau de prix psychologique recherché par l'usage de la fonction @si et @max.

3) Réalisez un graphique de 2 courbes inversées permettant de déterminer le niveau de prix psychologique.