

MODULE 4 – FIXER LE BON PRIX DE REVENTE

(stratégie & psychologie)

Introduction

Un bon prix permet :

- de vendre plus vite
 - d'éviter les négociations
 - d'augmenter le volume
-

1. Analyse du marché

Toujours comparer :

- prix affichés
 - ventes récentes
 - état des produits
-

2. Prix psychologique

Les acheteurs réagissent mieux à :

- 19,99 € qu'à 20 €
 - prix légèrement inférieurs à la moyenne
-

Checklist Module 4

- ☐ Prix compétitif
- ☐ Marge positive
- ☐ Aligné avec le marché