

Dans la partie du programme de **3ème Réalisation sur projet** il est demandé à l'élève de prendre les mesures nécessaires pour **connaître le profil du consommateur** susceptible d'acquérir le produit ou encore d'énoncer le besoin lors de l'**analyse fonctionnelle**.

Ici, l'étude a pour originalité d'aborder un élément déterminant dans le succès d'un produit de consommation, son prix de vente.

C'est pourquoi vous allez chercher le prix psychologique du produit que vous fabriquez cette année en Technologie

Ce prix psychologique est une contrainte pour les techniciens et ingénieurs chargés d'élaborer le produit car il ne doit pas le dépasser sinon le produit ne sera pas vendu.

Définir le prix psychologique

Questionner le consommateur

Dépouiller l'enquête

Calculer après l'enquête

Interpréter les graphiques

Exercice - prix psychologique

Exercice - prix psychologique corrigé

