

FIXER UN PRIX DE VENTE



SCANNEZ LE QR CODE
POUR VOIR LA VIDÉO

Analyse complémentaire



OFFRE

ADOPTER UNE STRATÉGIE DE VENTE

Pénétration de marché



Prix concurrentiels



Écrémage



Étudier les prix pratiqués



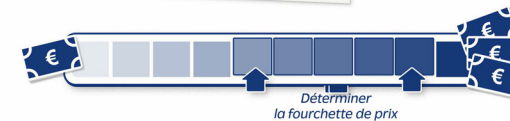
Analyser et comprendre

DEMANDE

Attentifs aux prix pratiqués



Achat



PRIX HORS TAXES (HT)

Approvisionnement

Vente

CHARGES DIRECTES imputables à un seul produit ou service



+

CHARGES INDIRECTES



TOTALITÉ DES CHARGES
QUANTITÉ PRODUITE

= COÛT DE REVIENT (prix de vente minimal)

BÉNÉFICES



MARGE

+

TAXE SUR
LA VALEUR
AJOUTÉE
(TVA)

=

PRIX TOUTES TAXES
COMPRISES (TTC)

PRIX FINAL



Pour plus d'informations rendez-vous sur : www.mesquestionsdentrepreneur.fr