




# Proposition de prix de vente

## WIZARDS & DICE

 Créateur : Axel MOURILLON – Chef de projet

 Date de Création : 08/03/2025

 Dernier modificateur : <Prénom NOM> – <Rôle>

 Date de modification : JJ/MM/2025

 Version : 1.0



# Table des matières

<b>I. Proposition de prix pour les produits du site.....</b>	<b>2</b>
A) Produits de haute priorité.....	2
B) Produits de basses priorité.....	3
<b>II. Proposition méthodes de réduction des prix.....</b>	<b>4</b>
A) Méthodes très pertinentes.....	4
1/ Achat en gros.....	4
2/ Identifier les fournisseurs aux coût les plus bas.....	4
3/ Négociation avec les fournisseurs.....	4
4/ Améliorer la gestion des stocks.....	5
5/ Optimisation de la chaîne logistique.....	5
6/ Programmes de fidélité ou partenariats avec des fournisseurs.....	5
B) Méthodes plus situationnelles.....	5
1/ Réduction de la qualité finale.....	5
2/ Réduction des retours et des défauts de production.....	6





# I. Proposition de prix pour les produits du site

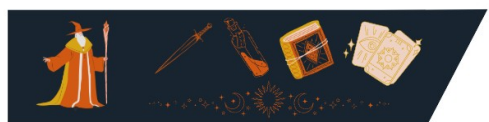
## Introduction de la section :

Cette section synthétise les prix que notre site pourrait proposer pour chaque produit

- Produits de haute priorité : regroupe les produits à intégrer en priorité
- Produits de basse priorité : regroupe les produits à intégrer dans un second temps

## A) Produits de haute priorité

Articles	Prix	Marge	Commentaire
D4	1,50 à 3€	1€	Petit ; moins populaire comparé aux autres dés
D6	1,50 à 3€	1€	Commun (concurrence)
D8	2 à 3€	1,50€	Commun (mais moins que D6)
D10	2 à 3,50€	1 à 1,50€	Prix unitaire mais souvent vendu par paire
D12	2,50 à 4€	1,50 à 2€	Moins populaire
D20	2,50 à 4,50€	1,50 à 2€	Emblématique des jeux de rôle
D100	5 à 10€	3 à 5€	Rare et volumineux
Kit d'initiation	25 à 40€	10 à 20€	Accessibles pour attirer de nouveaux joueurs
Livre de règles	40 à 60€	0 à 5€	Relativement cher donc chercher à être attractif
Piste de dés	15 à 25€	10€	Demande et concurrence modérées
Présentoir à dés	10 à 20€	7 à 10€	Aspect esthétique / pratique
Tour à dés	20 à 35€	10 à 15€	Valeur ergonomique ; dépendant du matériaux
Sac à dés	8 à 15€	5 à 8€	
Écran du MJ	20 à 35€	5 à 10€	Indispensable aux MJ ; dépendant du matériaux
Tee-shirt W&D	15 à 25€	7 à 10€	Marge soumise à grande quantité
Pull W&D	30 à 50€	15 à 20€	Dépendant du matériaux
Affiche W&D	10 à 25€	5 à 10€	Dépendant de la taille
Carnets W&D	10 à 20€	5 à 10€	Plutôt populaire
Tasse/mug W&D	10 à 15€	5€	Populaire
Pins W&D	5 à 10€	2 à 5€	Faire un gros volume et un petite marge
Jeux de société liés aux JDR	30 à 60€	10 à 20 €	Dépendant de la taille et de la complexité du jeu
Template de fiche	0€ 1€	0€ 1€	Accès soumis à achats (?) Prix de vente = marge





## B) Produits de basses priorité

Articles	Prix	Marge	Commentaire
Kit d'initiation au homebrew	30 à 50 €	15 à 20 €	Valeur de créativité et d'originalité ; prix plus élevé que les versions standards (ou pas?)
Jeu de cartes	20 à 35 €	10 à 15 €	Dépendant de la complexité du jeu
Tee-shirt	15 à 25 €	7 à 10 €	Dépendant de la qualité
Pull	30 à 50 €	15 à 20 €	Dépendant de la qualité
Carnets	10 à 20 €	5 à 10 €	Populaire dans la communauté JDR
Tasse/mug	10 à 15 €	5 à 8 €	
Pins	5 à 10 €	3 à 5 €	Populaire dans la communauté JDR
Figurine	20 à 40 €	10 à 20 €	Dépendant du matériaux et de la taille
Arme factice	40 à 80 €	20 à 30 €	Pour cosplay ; dépendant du design / qualité
Livres	20 à 50 €	10 à 20 €	Dépendant de l'édition
Affiches	10 à 25€	5 à 10€	Dépendant de la taille
Playlist musical	0€	0€	Aspect communautaire
Élément personnalisable	À déterminer		





## II. Proposition méthodes de réduction des prix

### Introduction de la section :

Cette section synthétise les méthodes applicables pour réduire le prix final des produits

- Méthodes très pertinentes : regroupe les méthodes les plus pertinentes dans notre contextes
- Méthodes plus situationnelles : regroupe les méthodes utiles, mais des contextes moins fréquents pour notre projet

### A) Méthodes très pertinentes

#### 1/ Achat en gros

Acheter des produits permet de négocier des réductions de prix auprès des fournisseurs. Plus on commande, plus le coût unitaire diminue.

- Avantage : Réduction directe du coût unitaire.
- Inconvénient : Nécessite un capital initial plus élevé et un espace de stockage suffisant.

#### 2/ Identifier les fournisseurs aux coût les plus bas

Identifier des fournisseurs à prix compétitif est important pour réduire le coût final des produits. La recherche de fournisseurs est possible sur des plateformes comme Alibaba ou avec des agents de sourcing.

- Avantage : Réduction substantielle des coûts.
- Inconvénient : Risques liés à la qualité et à la logistique (délai de livraison, coût de transports, etc.).

#### 3/ Négociation avec les fournisseurs

Négocier directement avec vos fournisseurs pour obtenir de meilleurs tarifs, notamment en termes de volume, de long terme, ou de conditions de paiement plus flexibles (paiement différé ou en plusieurs fois).

- Avantage : Peut réduire vos coûts tout en maintenant une relation étroite avec vos fournisseurs.
- Inconvénient : Tout dépend du pouvoir de négociation et du marché.





## 4/ Améliorer la gestion des stocks

Adopter la gestion des stocks et réduire les coûts liés au stockage de produits non vendus ou aux surstocks permet aussi de mieux ajuster les prix en fonction de la demande.

- Avantage : Réduit le risque de surstock et optimise les coûts de stockage.
- Inconvénient : Coût en ressource (logiciel, entrepôt, etc) et en temps supplémentaire.

## 5/ Optimisation de la chaîne logistique

Réduire les coûts de transport, de stockage et de distribution en optimisant la chaîne logistique. Par exemple, en regroupant les commandes pour économiser sur les frais d'expédition ou en utilisant des solutions de stockage plus économiques (comme des entrepôts partagés).

- Avantage : Réduit les coûts liés à la logistique et à l'entreposage.
- Inconvénient : Peut nécessiter des investissements initiaux dans des logiciels ou des outils de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

## 6/ Programmes de fidélité ou partenariats avec des fournisseurs

Certaines entreprises offrent des programmes de fidélité à leurs partenaires commerciaux. S'engager avec un fournisseur pour des commandes régulières peut entraîner des réductions ou des conditions de paiement plus favorables.

- Avantage : Réduction des coûts à long terme.
- Inconvénient : Engagement envers un fournisseur unique peut limiter les options.

## 7/ Réduire nos marges

Simplement réduire l'écart entre notre prix de revient et le prix de vente du produit. Il vaut mieux le vendre moins cher que ne pas le vendre du tout.

- Avantage : Facilité d'application
- Inconvénient : Moins de profits ; nécessite d'étudier le marché.

# B) Méthodes plus situationnelles

## 1/ Réduction de la qualité finale

Maintenir une qualité acceptable pour les clients en utilisant des matériaux alternatifs ou moins chers. Par exemple, pour les figurines, passer du métal au plastique, ou pour les carnets, choisir un papier recyclé plutôt que du papier haut de gamme.

- Avantage : Peut significativement réduire les coûts tout en offrant un bon rapport qualité-prix.
- Inconvénient : Nécessite une évaluation minutieuse pour éviter une baisse de la qualité perçue par les clients.





## 2/ Réduction des retours et des défauts de production

En améliorant le contrôle qualité ou les processus de fabrication, il est possible de réduire les coûts associés aux retours ou à la gestion des produits défectueux.

- Avantage : Économies liées à la réduction des pertes et des frais de remplacement.
- Inconvénient : Peut nécessiter des investissements initiaux pour améliorer la qualité des processus.

