

La situation-problème.

Une grande chaîne de magasins a commandé une étude de marché pour une toute nouvelle console de jeux.

Aide le gérant de l'un des magasins de notre région Hauts-de-France à déterminer le prix de vente en magasin afin de réaliser le plus grand bénéfice possible ?

Aurais-tu donné le même conseil à un gérant de magasin situé en Corse ?

Document 1.

Le prix d'achat de la console au fournisseur est de 207,60 euros.

Document 2.



L'étude a été réalisée avec un prix de vente en magasin de 249,90 euros.

Nombre moyen de ventes chaque semaine par région :

Hauts-de-France : 301 Normandie : 365 Ile-de-France : 1 080

Grand Est : 306 Bretagne : 108 Pays de la Loire : 108

Centre-Val de Loire : 378 Bourgogne-Franche-Comté : 184

Nouvelle Aquitaine : 351 Auvergne-Rhône-Alpes : 689

Occitanie : 522 Provence-Alpes-Côte d'Azur : 945

Corse : 63

Document 3.

L'étude tend à montrer que chaque augmentation de 2 euros du prix de vente entraînera 40 ventes de moins.

De même, chaque diminution de 2 euros du prix de vente entraînera 60 ventes supplémentaires.