

**TP N°4 du CHAPITRE N°16 : Le comportement du client :
Les besoins, les motivations, les mobiles et les freins d'achat du client.**

Objectif : Etre capable de caractériser la clientèle potentielle → analyser les besoins, motivations, mobiles et freins d'achat du client.



1)-

A remplir par l'élève n°1 :

Dénomination du produit Femme « équipement de la personne » :	→
Raison d'achat n°1 :	→
Raison d'achat n°2 :	→
Raison d'achat n°3 :	→

A remplir par l'élève n°2 :

Motivation (selon la liste guide SONCAS ou SABONE) correspondante à la raison d'achat énoncée ci-dessus :		
Raison d'achat n°1 :	Raison d'achat n°2 :	Raison d'achat n°3 :
→	→	→

A remplir par l'élève n°1 :

Frein d'achat n°1 :	→
Frein d'achat n°2 :	→

A remplir par l'élève n°2 :

Frein d'achat n°1 (énoncé ci-dessus) :		Frein d'achat n°2 (énoncé ci-dessus) :	
☐ Peur	☐ Inhibition	☐ Peur	☐ Inhibition
Justification : →		Justification : →	

A remplir successivement par les élèves n°1 et n°2 :

Mobile énoncé :	Réponse(s) de l'élève n°1 :		Réponse(s) de l'élève n°2 :	
On fêtera l'anniversaire de Léo ce week-end. Pourquoi ne pas lui offrir ce fauteuil ? cela lui fera certainement plaisir.	☐ Rationnel	☐ Emotif	☐ Rationnel	☐ Emotif
J'avais lu dans le magazine « Que choisir » que ce produit était très solide et qu'il avait été testé pour son aspect très confortable.	☐ Rationnel	☐ Emotif	☐ Rationnel	☐ Emotif

**TP N°4 du CHAPITRE N°16 : Le comportement du client :
Les besoins, les motivations, les mobiles et les freins d'achat du client.**

Objectif : Etre capable de caractériser la clientèle potentielle → analyser les besoins, motivations, mobiles et freins d'achat du client.



1)-

A remplir par l'élève n°1 :

Dénomination du produit Femme « équipement de la personne » :	→ Fauteuil enfant
Raison d'achat n°1 :	→ J'ai acheté ce produit car la couleur bleu marine s'accorde facilement avec la décoration de la chambre.
Raison d'achat n°2 :	→ J'ai essayé ce produit et on y est très bien assis. Le matelas du siège est très moelleux.
Raison d'achat n°3 :	→ J'ai profité de son prix très abordable, puisqu'il coûte moins de 30 euros. Il n'est même pas en promo !

A remplir par l'élève n°2 :

Motivation (selon la liste guide SONCAS ou SABONE) correspondante à la raison d'achat énoncée ci-dessus :		
Raison d'achat n°1 :	Raison d'achat n°2 :	Raison d'achat n°3
→ SYMPATHIE	→ CONFORT	→ ARGENT

A remplir par l'élève n°1 :

Frein d'achat n°1 :	→ Ce siège ne me paraît pas être très stable. Il pourrait se renverser en arrière.
Frein d'achat n°2 :	→ Crois-tu que pour ce prix-là, ce fauteuil soit d'assez bonne qualité ?

A remplir par l'élève n°2 :

Frein d'achat n°1 (énoncé ci-dessus) :		Frein d'achat n°2 (énoncé ci-dessus) :	
☒ Peur	☐ Inhibition	☐ Peur	☒ Inhibition
Justification : → inquiétude réelle ou imaginaire		Justification : → Manque de confiance de l'acheteur	

A remplir successivement par les élèves n°1 et n°2 :

Mobile énoncé :	Réponse(s) de l'élève n°1 :		Réponse(s) de l'élève n°2 :	
On fêtera l'anniversaire de Léo ce week-end. Pourquoi ne pas lui offrir ce fauteuil ? cela lui fera certainement plaisir.	☐ Rationnel	☒ Emotif	☐ Rationnel	☐ Emotif
J'avais lu dans le magazine « Que choisir » que ce produit était très solide et qu'il avait été testé pour son aspect très confortable.	☒ Rationnel	☐ Emotif	☐ Rationnel	☐ Emotif