

ENTREPRENEURS, MANAGERS, VENDEZ-VOUS ASSEZ CHER ?

Si vous hésitez à acheter ce livre, posez-vous une simple question : estimez-vous que vous vendez facilement vos produits ou vos services ?

Si oui, il y a, statistiquement parlant, 80 % de chances pour que vous ne vendiez pas assez cher. Or, mécaniquement, 1 % d'augmentation de vos prix pourrait générer jusqu'à plus de 10 % d'augmentation de vos profits !

Augmenter vos prix, voilà une idée séduisante. Mais comment faire ? Vous connaissez, probablement, le niveau plancher de vos prix (vos coûts). Comment en définir le plafond ?

Si, à l'inverse, vous vendez difficilement vos produits ou vos services, c'est sans doute parce que vous ne donnez pas assez de valeur à vos clients.

Dans ce cas, comment calculer précisément cette valeur perçue ? Comment identifier et actionner les leviers qui vous permettront d'améliorer l'attractivité de votre offre ?

A propos, comment avez-vous positionné vos prix ? Si vous avez utilisé une méthode, en êtes-vous satisfait(e) ? Dans le cas contraire, aimeriez-vous professionnaliser votre démarche ?

Répondre à ces questions, et permettre ainsi aux entrepreneurs et aux managers d'améliorer l'attractivité de leur proposition de valeur (et donc le succès de leur entreprise), est tout l'enjeu de ce livre.

" Je recommande la lecture de cette approche particulièrement pertinente pour tout manager en situation de lancer des produits innovants, car le problème de leur valeur acceptable va conditionner leur succès. "

Bernard Daugeras, General Partner, Auriga Ventures

" Un apport précieux, à la fois rigoureux et opératoire, sur la stratégie prix de la start-up, aspect central de son développement et pourtant aujourd'hui encore largement méconnu. "

Professeur Christophe Midler,

Directeur du Centre de Recherche en Gestion de l'Ecole Polytechnique



Frédéric ISELIN, entrepreneur pendant quinze ans avec deux créations à son actif, est aujourd'hui Professeur affilié à HEC Paris et Directeur d'HEC start-up. Il enseigne également dans plusieurs écoles de ParisTech (Polytechnique, Ponts). Il est Docteur en sciences de gestion, diplômé HEC Executive MBA, et titulaire d'un Mastère de recherche en marketing de l'innovation. Business Angel, il est, en outre, agréé comme médiateur par le Centre de médiation et d'arbitrage de Paris (conflits interentreprises), et comme expert auprès d'Oseo.

Collection Entreprises & Management
Dirigée par Ludovic François



9 782296 112070

ISBN : 978-2-296-11207-0

22 €

Couverture : Isabelle Ducat



ENTREPRENEURS, MANAGERS,
VENDEZ-VOUS ASSEZ CHER ?

Frédéric ISELIN

FRÉDÉRIC ISELIN

ENTREPRENEURS, MANAGERS, VENDEZ-VOUS ASSEZ CHER ?

PRÉFACE D'ALAIN BLOCH

Directeur d'HEC Entrepreneurs



L'Harmattan