Usage des Facteurs de Création de Valeur pour un choix d'achat :

Micro ordinateur portable professionnel

Travaux réalisés par FLORIAN SORREAU étudiant LP-IDI SAVOIE 2020



Travaux réalisés par FLORIAN, étudiant LP IDI SAVOIE 2020

Florian doit choisir entre un MACBOOK PRO (version 2019 et un ASUS ZenBOOK PRO DUO



MACBOOK PRO (version 2019)

Prix vente : 3100 € TTC

Score revue: 33673 points



ASUS ZenBOOK PRO DUO

Prix de vente : 2600 € TTC

Score revue: 26624 points

FLORIAN décide d'utiliser les (FCV)

Facteurs de Création de Valeur

comme moyen de sélectionner son achat

FLORIAN développe les principes définis :

```
Choix des FCV;
Regroupement en thèmes (affichage, transport....);
Affectation d'une note d'importance (i) pour lui-même sur 5;
Affectation d'une note de performance (p)sur 10;
Pour chaque FCV on calcule la valeur (v) = (i)x(p);
La valeur globale V est donc V = \Sigma(v)_n.
```

		MACBOOK PRO (\		
		-		
FACTEURS	D'IMPORT	DONNEES	PERFORMANCE	FCV
mesure de 1 à 5			sur 10	
PERFORMANCES	-	-	-	PERFORMANCES
- Puissance du Procésseur	5	Intel 2,90 GHz - 6 cœurs	10	50
- Bruit en Utilisation	3	44,9 dBs	8	24
- Utilisation Logiciel	\ nour lui m	sômo our 5	(n)cur 10	(v) = (i)x(p)
- Utilisation Jeux) pour iui-ii	nême sur 5	(p)sur 10	(V)
AFFICHAGE	-	-	-	AFFICHAGE
- Qualité d'Ecran	5	2.5K (écran RETINA)	9	45
- BorderLess	3	OUI	10	30
- Luminosité	4	396 cd/m ²	8	32
AUTONOMIE	-			AUTONOMIE
- Batterie	3	07 h. 59 min.	9	27
TRANSPORT	-	-	-	TRANSPORT
- Connectivité	4	Type-C uniquement	7	28
- Matériaux	5	Aluminium	10	50
- Poids	5	1,838 Kg.	9	45
- Hauteur	4	15.3 mm.	10	40
- Dimensions	3	15.4 pouces	9	27
UTILISATION (SOFTWARE)	-			UTILISATION (SOFTWAF
- Noyau	4	macOS	10	40
- Communication	5	PAS de BUGs	10	30
- Compatibilité	5	Fragmentaire	6	30
		TOTAL		565

 $V = \Sigma(v)_n$.

		ASUS ZenBOOk		
FACTEURS	. D'IMPORTA	DONNEES	PERFORMANCE	FCV
	mesure de 1 à 5		sur 10	
PERFORMANCES			-	
Puissance du Procésseur	5	Intel 2,60 GHz - 6 cœurs	9	45
Bruit en Utilisation	3	44,2 dBs	8	24
Utilisation Logiciel	5	Nvidia RTX 2060 - 6Go.	8	40
Utilisation Jeux	1	Nvidia RTX 2060 - 6Go.	8	8
FFICHAGE				
Qualité d'Ecran	5	4K UHD	10	50
BorderLess	3	OUI	10	30
Luminosité	4	390 cd/m ²	8	32
UTONOMIE				
Batterie	3	06 h. 01 min.	7	21
RANSPORT	-	-	-	
Connectivité	4	Compléte	9	36
Matériaux	5	Plastique	6	30
Poids	5	2,466 Kg.	7	35
Hauteur	4	27 mm.	6	24
Dimensions	3	15.6 pouces	9	27
ITILISATION (SOFTWARE)				
Noyau	4	Windows 10	7	28
Communication	5	BUGs	7	25
Compatibilité	5	Compléte	10	50
		TOTAL		515

Quelle est l'évaluation globale de FLORIAN ?

```
BENCH FLORIAN = 565 / 515 = 1,09 en faveur du MAC
```

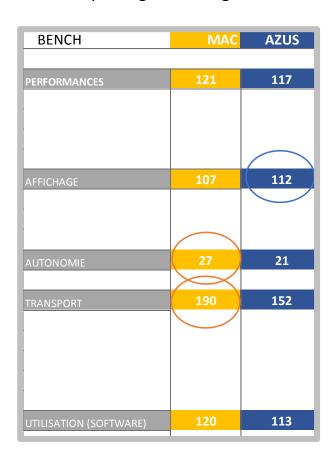
BENCH REVUE = 33673 / 26624 = **1,26** en faveur du MAC

Son bench valeur confirme ses intuitions FLORIAN corrige ainsi la sur valorisation du MAC

AVANTAGE : Il est maintenant possible de réévaluer très vite le bench en modifiant les données importance (i) donnée par un autre segment client.

Confirmation détaillée : Quels sont les besoins de FLORIAN?

Usage mobilité MAC contre usage bureau fixe AZUS Bench par catégories de FCV Florian va privilégier un usage fixe donc AZUS



Nous proposons ensuite à FLORIAN de pousser son analyse sur trois autres marques DELL, HP, LENOVO :

```
Offre PRO

MAC

DELL

AZUS

Offre haut de gamme

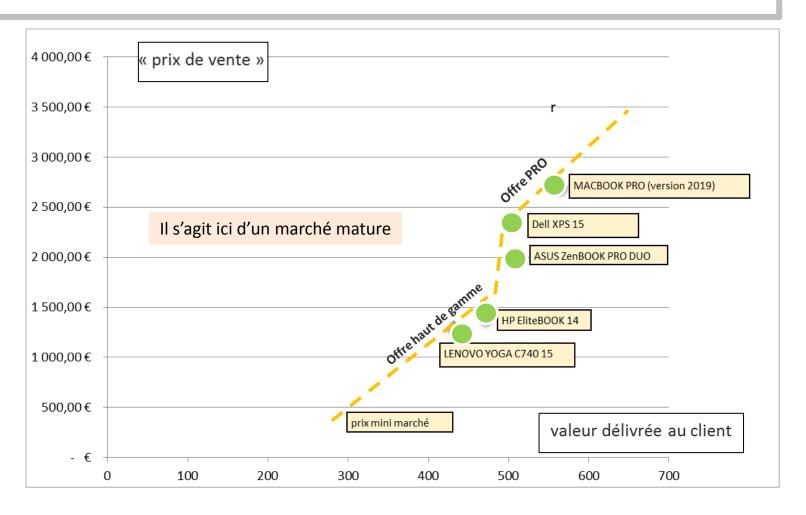
LENOVO

HP
```

La projection suivante est très intéressante et montre le décalage entre les offres Haut de Gamme et les marques PRO avec un saut de prix de 1600 € à 2400 € (+ 50 %). AZUS se situe entre les deux segments d'offre.

Analyse plus globale du marché:

On constate un saut dans le rapport « valeur délivrée au client » / « prix de vente » Il se situe 1600 et 2400 € les clients entrent dans un budget très différents La firme AZUS est elle en train de remonter dans le peloton de tête ? Tablons sur des prix de vente supérieurs dans les prochains mois... Florian a sans doute raison de profiter d'une bonne affaire.



Usages agiles des FCV:

Visualiser sa courbe de valeur
Accentuer un FCV pour se différencier
Argumenter ses ventes
Argumenter un achat
Analyser un marché
Faire varier(i) en fonction des segments clients
Etc.