

ASTUCES DE PRO (ÉPISODE #4) : LE PRIX ÉMOTIONNEL

Par : Les pies bavardes

Astuces de pro

LE PRIX ÉMOTIONNEL



Les Pies Bavardes



Comment fixer un juste prix ?

Bienvenue dans l'épisode 4 de notre série de vidéos en partenariat avec Les Pies Bavardes ! Mélanie donne ses conseils bienveillants et les éléments dont vous avez besoin pour mener à bien un projet stable et viable dans le but de faire grandir votre entreprise créative.

Pour rappel de ses précédentes vidéos :

- Comment définir le positionnement de son entreprise ? (épisode #1)
- Comment définir une image de marque ? (épisode #2)
- Comment fixer le prix de ses créations ? (épisode #3)

Dans sa dernière vidéo, Mélanie nous expliquait la méthode pour calculer un prix juste pour ses créations (épisode #3). Un sujet très épineux pour de nombreux créateurs et de nombreuses créatrices !

Faire un simple calcul, c'est à la portée de tous. Mais ce serait trop facile car fixer un prix n'implique pas que des chiffres. La fixation d'un prix est issue non seulement d'une sorte de réalité économique, mais aussi d'une réalité émotionnelle.

Et cet aspect émotionnel est lié directement à votre rapport à l'argent. Là est tout le problème... Car c'est cet aspect émotionnel qui vous empêche de mettre le bon prix sur vos créations. Et c'est aussi ce bagage émotionnel qui vous fait penser que vos créations sont trop chères.

L'émotionnel autour du prix de vos créations prend sa source de différentes façons :

- l'environnement : l'éducation que vous avez reçue, le poids de la vie... peuvent vous influencer.
- et surtout de l'estime de soi : peur d'être critiquée, peur d'être jugée, ne pas assumer des prix élevés, penser que son travail ne vaut pas grand-chose...

Fixer un juste prix peut avoir un impact sur vous, sur vos émotions et vous mettre mal à l'aise. Pour fixer un bon prix, il faut se débarrasser de ce bagage émotionnel en faisant un travail sur soi et en dépassant ses propres croyances limitantes. L'objectif qu'il faut garder à l'esprit reste la rentabilité et la pérennité de votre entreprise. Avec des prix trop bas, elle risque de périr. Facile à dire, n'est-ce pas ? Mais pas impossible à faire ! La solution ? Couper avec la culpabilité de vendre au prix juste. Pour cela, il faut apprendre à mettre son bagage émotionnel de côté et booster l'estime de soi !

Par ailleurs, ce bagage émotionnel nous en fait faire des montagnes : en effet, pour les classes moyennes et les classes supérieures qui achètent des créations artisanales, le prix n'est pas le critère principal d'achat. Il arrive seulement en 3e position pour les classes moyennes et 5e position pour les classes supérieures (selon une étude réalisée des Pies Bavardes en 2020). Alors, dédramatisons !

Voilà, vous savez tout sur le prix émotionnel. Nous vous donnons rendez-vous dans un nouvel épisode des Pies Bavardes. À très bientôt !

