

En fonction de votre projet tutoré, il est possible que vous n'ayez pas à traiter toutes les parties de l'avant-projet mercatique.

## b) Le positionnement

*Exemple : Par rapport à la concurrence, cette voiture et son fabricant se positionnent dans le produit de luxe, et ciblent donc un public fortuné.*



Pour le calcul du coût, vous pouvez partir de l'évaluation des coûts faite lors de la prospection de la faisabilité. Celle-ci doit être retravaillée, en intégrant les solutions techniques réellement retenues, avec leurs tarifs et le(s) fournisseur(s) choisi(s). Le but est de calculer le prix de revient réel de l'objet. L'utilisation d'un tableur est vivement conseillée pour cette partie. Ce fichier devra être tenu à jour par la suite, si vous décidez par exemple de modifier une solution technique lors du développement du prototype.

[illegible]