Stratégies de fixation de prix en fonction de la concurrence

**Stratégie prix économique**

Jeu de la concurrence qui tire les prix vers le bas

*-Services de proximité rencontrant une forte concurrence.*

**Stratégie d’écrémage**

Prix élevé pour dégager de la marge

*-Services novateurs ou haut de gamme.*

Valeur perçue du service

**Stratégie de pénétration**

Prix d’appel pour conquérir des parts de marché

*-Services innovants souhaitant réaliser rapidement un gros volume de ventes.*

**Stratégie d’alignement**

Prix fixé en fonction du principal concurrent. Eviter la guerre des prix

*-Services de base avec une cible très large.*

Intensité de la concurrence