



Mesure de la demande à l'aide d'indicateurs économiques et commerciaux

Indicateurs	Signification
La demande en volume	nombre de produits achetés ou quantités de produits achetés (litre, tonne, nuitées d'hôtellerie...)
La demande en valeur	CA réalisé pour le produit = quantités achetés * prix de vente
Le nombre d'acheteurs	Nombre de clients
La fréquence d'achat	C'est le nombre de fois où le produit est acheté durant une période déterminée. Ex : les français achètent 2,5 bouteilles de vin liquoreux par an
Le taux d'équipement	Pourcentage de clients potentiels utilisant le produit.
Le profil type de la clientèle	Il permet de décrire le consommateur d'un produit d'après son sexe, son âge, son lieu d'habitation, sa profession...