

Bressoud Etienne (2007), Identification des variables produits et attitudinales explicatives des ventes : proposition d'un cadre conceptuel appliqué aux jeux vidéo, *6th International Congress Marketing Trends*, January 26-27

Identification des variables produits et attitudinales explicatives des ventes : proposition d'un cadre conceptuel appliqué aux jeux vidéo

Résumé :

Les modèles de prévision des ventes appliqués à l'industrie cinématographique expliquent les recettes des films par leurs caractéristiques intrinsèques. Fortement spécifiques, ces modèles sont limités à leur utilisation dans le seul secteur cinématographique. Pourtant, les jeux vidéo présentent des similitudes avec les films de cinéma. De plus certains travaux introduisent des variables attitudinales aux côtés des caractéristiques des films pour expliquer le niveau des recettes. Fort de ces deux constats, cette recherche propose un nouveau cadre conceptuel permettant d'expliquer le niveau des ventes de jeux vidéo grâce aux modèles appliqués à l'industrie cinématographique et aux apports des variables attitudinales. La méthodologie pour tester ce cadre conceptuel et les propositions associées est exposée.

Mots-clefs :

Cinéma ; Comportement ; Communication ; Intention d'achat ; Jeux Vidéo.