



(/membre/jeansamper)

# Les 5 leviers pour développer la rentabilité d'une affaire en franchise : Conseil n°3

Nouveau conseil pour bien manager nos affaires !

Voir les articles précédents : Le [\*premier conseil\*](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-1>) et le [\*second conseil\*](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-2>) ainsi que le prochain [\*conseil N°4\*](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-4>).

**Nous nous penchons sur le thème : le nombre moyen de transactions par client.**

**3ème levier de notre équation :** Génération de contacts, Taux de conversion, Nombre de transactions, Valeur moyenne par transaction, Marges.

Ce mois-ci nous allons explorer comment faire pour augmenter le nombre moyen de transactions par client, autrement dit, comment faire pour que vos clients reviennent pour acheter encore et encore ?

Dans le système de travail d'ActionCoach nous avons déjà répertorié 60 stratégies pour améliorer le nombre moyen de transaction par client. En voici quelques exemples :



# 1. Des lettres de remerciement :

Qui sont vos meilleurs prospects pour vos ventes de demain? Pour la plupart des entreprises, ce sont vos anciens clients et pourtant la plupart de ces mêmes entreprises dépensent 6 fois plus d'argent sur l'acquisition de NOUVEAUX clients que sur la RETENTION des clients qui travaillent déjà avec eux.

Au cours des 3 derniers mois, combien de fois avez vous reçu une carte disant tout simplement « merci d'avoir choisi de nous accorder votre confiance » de la part d'une entreprise avec laquelle vous avez travaillé. Quel en a été l'impact – ou, à votre avis, quel en aurait été l'impact si vous l'aviez reçue ? Pour exemple, j'ai reçu une carte de remerciement de la part d'un distributeur de pneus avec qui j'avais eu une expérience très négative. **Le fait de m'avoir envoyé ce petit mot a transformé cette expérience amère en expérience un peu plus positive.**

Les études réalisées à ce sujet indiquent que si vous n'avez pas eu de contact avec un client depuis 90 jours, le rapport que vous avez réussi à construire est réduit à néant.

# 2. Programmes de Récompense :

Si vous gardez les informations sur vos clients dans une base de données, vous pouvez les inciter à acheter plus souvent. Il peut s'agir de quelque chose d'aussi simple qu'un cadeau au bout de 5 achats ou quelque chose d'aussi élaboré que les programmes de « miles » proposés par les compagnies aériennes.

# 3 . S'assurer que vos clients connaissent la totalité de votre offre de produits/services :

Le Patron d'un magasin de peinture a eu la bonne idée d'accrocher une bannière à proximité de sa caisse avec la liste de tous les services qu'il propose. A la vue de cette liste, il entend ses clients dire « Je ne savais pas que vous faisiez CELA.. » et il obtient une demande pour le service supplémentaire.

Ce même patron propose à chaque client à l'entrée de son magasin une liste de fournitures indispensables en fonction de tel ou tel ouvrage envisagé. Les clients repartent heureux de n'avoir rien oublié et achètent davantage.

## Conclusion :

Si vous réussissiez à augmenter le nombre moyen de transaction par client de 50%, disons en passant de 10 à 15, vos bénéfices augmenteraient également de 50% sans changer quoi que ce soit sur les 4 autres leviers d'action. Si vous pouviez doubler le nombre moyen de transactions, vous doubleriez vos bénéfices et ainsi de suite...!



A méditer avant d'aborder « La Valeur Moyenne par Transaction » ... dans le prochain article

Qui est la [franchise Action Coach](http://ac-franchise.com/annuaire/action-coach--3) (<http://ac-franchise.com/annuaire/action-coach--3>), leader mondial de son métier : le coaching des entreprises !



()

[#rentabilité](/recherche?terms=rentabilit%C3%A9) (/recherche?terms=rentabilit%C3%A9)

[#management](/recherche?terms=management) (/recherche?terms=management)

[#performance](/recherche?terms=performance) (/recherche?terms=performance) [#gestion](/recherche?terms=gestion) (/recherche?terms=gestion)

1 () 1 ()

()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



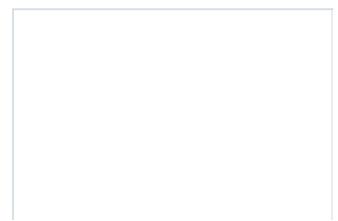
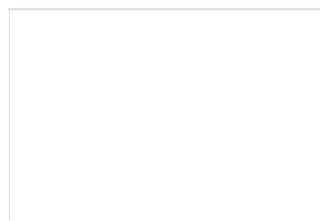
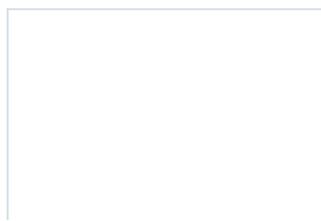
[\(/membre/pierregreen\)](/membre/pierregreen)

**PierreGreen** (</membre/pierregreen>) Demande poste Respon...

Oui mais comment faire acheter plus souvent un service comme l'entretien auto qui est lié au kilométrage effectué ou à l'entretien annuel ? Augmenter la gamme des services et produits au risque de se déspecialiser ?

Répondre • 17/04/2018

## Recommandations d'article



  
[\(/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit\)](#)  
(/p/membre/jeanhagnon)

Article

### **Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...**

[\(/article/dix-](#)

3 ♥

[\\_D \(/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit\)](#)

  
[\(/p/membre/jeanhagnon\)](#)  
08 février 2023  
[\(/article/franchise-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](#)

Article

### **Interview : La limite d'intervention du franchiseur**

[\(/article/intervie](#)

1 ♥

[\\_D \(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](#)

  
[\(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis\)](#)  
(/p/membre/jeanhagnon)

Article

### **Six traits distinctifs des franchiseurs exceptionnels! 5/9 bis**

...

5 ♥

[3\\_D \(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis\)](#)

