



(/membre/jeansamper)

Les 5 leviers pour développer la rentabilité d'une affaire en franchise : Conseil n°4

Voici la 4ème d'une série de 5 articles portant sur les 5 leviers pour développer la rentabilité de son entreprise par ActionCOACH (coaching d'affaires).

Lire les articles précédents : [le conseil N°1](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-1>), [le conseil N°2](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-2>), [le conseil N°3](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-3>), et la semaine prochaine nous éditerons [le 5ème et dernier conseil](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-5>).

Nous allons nous concentrer sur la valeur moyenne par transaction.

Pour rappel, les 5 leviers pour développer votre rentabilité sont : la Génération de Contacts, le Taux de Conversion, la Valeur Moyenne par Transaction, le Nombre Moyenne de Transactions/client et la Marge.

La Valeur Moyenne par transaction est obtenu en divisant le Chiffre d'Affaire



total par le nombre de transactions ou de ventes. Dans le système ActionCoach, nous avons répertorié 50 stratégies pour vous aider à l'augmenter. En voici quelques exemples :

1. Les Packs :

Est-ce que vous pouvez associer des produits ou services pour en faire un « Pack » qui intéressera vos clients ? Un autre exemple venant de la restauration rapide est le « Menu » ou le hamburger, les frites et la boisson sont proposés ensemble à un prix inférieur au prix des 3 articles vendus séparément mais supérieur que n'importe quelle combinaison de 2 articles. Un de mes clients, avocat spécialisé dans les brevets, a ainsi **créé une liste de packs des services le plus fréquemment demandés en les proposant à un prix fixe**. Avec cette approche, il a non seulement réussi à augmenter sa valeur moyenne par transaction en faisant acheter davantage de services à ses clients, il a également augmenté son taux de conversion. En effet, certaines personnes qui hésitaient à acheter un service vendu à l'heure, sans qu'une limite soit fixée sur le nombre d'heures, étaient à l'aise pour acheter un pack de services à prix fixe.

2. Un cadeau avec l'achat :

Qui n'aime pas les cadeaux ? La chaîne de distribution connue offre souvent un bon d'achat d'une valeur de 25 euros pour tout achat d'une valeur supérieur à 150 euros. Un paysagiste, avec qui je travaille, offre un arbre à fleurs pour toute affaire d'un montant supérieur à 1500 euros.

La clé de la réussite avec cette approche, c'est de **proposer un cadeau ayant une valeur perçue élevée pour le client et un coût faible pour vous**. Un autre client, qui travaille dans la chirurgie esthétique, propose un peeling facial gratuit avec toute consultation pour une liposuction. La valeur perçue est élevée mais le coût réel pour son entreprise est faible.

3. Faites payer vos conseils :

Beaucoup d'entreprises orientées vers les services donnent des conseils pour lesquels elles pourraient se faire payer. Par exemple, **pour faire des devis réalistes**, mon client paysagiste est obligé d'établir un vrai plan. Par le passé, il faisait ce travail gratuitement et certains prospects partaient ensuite avec le plan chez un concurrent qui proposait des prix plus faibles. Maintenant il se fait payer pour le plan mais propose de déduire 50% de ce coût du prix de mise en œuvre du projet dès lors que le client travaille avec lui. Ainsi, il a réussi à augmenter sa valeur moyenne par transaction.



Conclusion :

Pour conclure, si vous parvenez à augmenter votre Valeur Moyenne par Transaction de 25% - disons de 100 à 125 euros, vos bénéfices augmenteront également de 25% (sans changement sur les 4 autres variables de notre formule). De même, si vous doublez votre valeur moyenne par transaction vos doublerez vos bénéfices !



()

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

[#rentabilité](/recherche?terms=rentabilite) (/recherche?terms=rentabilite)

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

2 () 1 ()



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion](#) ()



Commenter



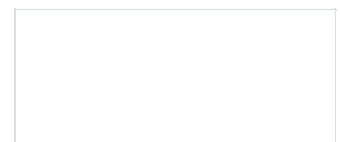
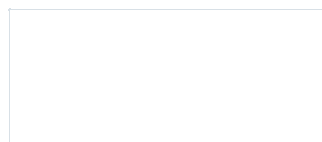
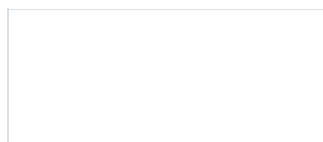
</membre/antoinedeman>


Antoine Deman (/membre/antoinedeman) Animateur de r...

C'est vraiment intéressant, pratique et accessible.

Répondre • 30/04/2018

Recommandations d'article




 (/article/dix-
(/membre/jeanhgagnon)
caracteristiques-du-
franchise-qui-reussit)

Article

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

(/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

3 ♥

 (/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

 08
février
2023


(/p/manager-
article-franchise-
la-limite-d-intervention-
du-franchiseur)

Article

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

(/article/interview-
la-limite-d-
intervention-du-
franchiseur)

1 ♥

 (/article/interview-
la-limite-d-
intervention-du-
franchiseur)


(/article/six-traits-
distinctifs-des-
franchiseurs
(/membre/jeanhgagnon)
exceptionnels-5-9-bis)

Article

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

.. . . .

5 ♥

3  (/article/six-
traits-
distinctifs-des-
franchiseurs-
exceptionnels-
5-9-bis)

