
CONSEIL POUR LA CROISSANCE DES PETITES ENTREPRISES :

DEVENIR RENTABLE AVEC LE NOMBRE MINIMUM VIABLE DE CLIENTS



Avez-vous déjà eu l'impression de tourner en rond, de prendre de plus en plus de clients pour constater que vos efforts pour devenir rentable stagnent – ou pire, s'amenuisent ? Et si je vous disais que la sauce secrète pour réussir en affaires n'est pas la quantité mais la qualité ?

Cela vous intrigue ? Vous devriez l'être ! Si vous êtes prêt à arrêter de courir après les chiffres et à commencer à maximiser vos résultats.



CROISSANCE

Nous assimilons souvent la croissance de notre entreprise au nombre de nos clients. Plus de clients signifie plus d'argent, n'est-ce pas ? Ce n'est pas toujours le cas.



Si vous continuez à ajouter des clients sans planification stratégique, vous vous retrouverez tellement submergé de travail que vous ne pourrez plus accepter de nouveaux clients, alors que vous atteignez à peine le seuil de rentabilité ?

Si c'est le cas, ne vous inquiétez pas. Vous n'êtes pas seul. De nombreux entrepreneurs se retrouvent coincés dans un cycle aussi épuisant que peu rentable.

UNE APPROCHE PLUS INTELLIGENTE, DEVENIR RENTABLE AVEC MOINS DE CLIENTS



Les modèles basés sur les prix fonctionnent bien pour les géants de la vente au détail, mais sont un arrêt de mort pour les entreprises de services.

Pourquoi ? Parce que votre temps et vos ressources sont limités. Lorsque vous vous concentrez sur un nombre réduit de clients, vous pouvez également vous concentrer sur la qualité et – devinez quoi – sur des marges plus élevées.

ÉTAPE 1 : RÉÉVALUER VOS PRIX

En d'autres termes, si vous ne facturez pas assez, vous compromettez votre propre succès.

De nombreux chefs d'entreprise commencent par étudier les tarifs pratiqués par leurs concurrents et s'en inspirent. Mais vous n'êtes pas un suiveur, vous êtes un leader. Alors, prenez les choses en main !



Commencez par calculer vos dépenses et remontez jusqu'aux recettes souhaitées.

ÉTAPE 2 : QUALIFIER VOS PROSPECTS

Identifiez votre client idéal – réfléchissez à ses besoins, à ses points faibles et aux solutions uniques que vous pouvez lui apporter.

Ensuite, élaborer une série de questions pour déterminer si un client potentiel correspond à ce profil.

S'il répond aux questions, il obtiendra un ticket d'or pour bénéficier de vos services de haute qualité et à forte rentabilité



ÉTAPE 3 : RATIONALISER VOS SERVICES



Lorsqu'il s'agit de maximiser Les profits avec moins de clients, il est temps de faire du Marie Kondo dans vos services. Vous savez, ne gardez que ce qui vous apporte de la joie – ou, dans ce cas, des bénéfices.

Dressez une liste de tous vos services, puis classez-les en fonction de leur rentabilité. Concentrez-vous sur la prestation d'un ou deux services exceptionnellement bons.

Cette approche rendra votre entreprise plus facile à gérer et renforcera votre réputation de spécialiste dans votre domaine.

ÉTAPE 4 : MAÎTRISER LA GESTION DU TEMPS

Réservez des moments spécifiques pour le travail avec les clients et les tâches administratives, et faites toujours de la place pour l'imprévu. Votre temps est précieux et l'équilibre est essentiel



ÉTAPE 5 : CONTRÔLER ET AJUSTER

Contrôlez régulièrement les indicateurs clés de performance (ICP) pour vous assurer que vous êtes sur la bonne voie. Le chiffre d'affaires est certainement un indicateur important, mais ne négligez pas d'autres paramètres tels que le taux de fidélisation des clients et les marges bénéficiaires.

Soyez prêt à modifier vos stratégies si vous constatez que quelque chose ne va pas.



RESTEZ CONNECTÉ

RESTEZ CONNECTÉ



lynn@onepilatesstudio.ch



www.onepilatesstudio.ch



[@onepilatesstudio.ch](https://www.instagram.com/onepilatesstudio.ch)



one

The logo features the word "one" in a stylized, rounded, gold-colored font. The 'o' and 'e' are connected, and the 'n' is integrated into the 'e'. The letters are thick and have a slight shadow effect.

P I L A T E S

