



E-book

5 LEVIERS POUR GÉNÉRER D'INCROYABLES RÉSULTATS

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

Copyright© 2023. ActionCOACH IPCo Ltd. Tous droits réservés.

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING



Introduction

Qu'est-ce qui empêche votre entreprise de donner le meilleur d'elle-même ?

Les propriétaires d'entreprise recherchent souvent des solutions rapides afin d'améliorer leur activité. Ils s'efforcent de trouver des moyens d'augmenter leurs ventes, le nombre de leurs clients et leurs bénéficiaires.

Nous partageons ici un concept simple qui permet d'augmenter vos profits jusqu'à 61% avec seulement 10% d'augmentation dans 5 domaines spécifiques en utilisant le modèle des 5 Leviers d'ActionCOACH !

Le modèle de rentabilité classique :

Généralement, on considère le développement de votre rentabilité en fonction de trois variables : les ventes, les dépenses et les bénéfices. Ceci peut être déterminé par la formule suivante :

$$\text{Ventes} - \text{Dépenses} = \text{Bénéfices}$$

Selon cette approche, chaque variable dépend des autres, si bien que les entreprises se limitent, en général, à augmenter les ventes ou à réduire les dépenses pour améliorer leur rentabilité.

Le modèle des 5 Leviers d'ActionCOACH développe ce concept en décomposant la variable de vente en cinq éléments distincts.

Vous pouvez ensuite travailler sur ces variables individuellement afin d'augmenter vos bénéfices nets en utilisant le principe **"Diviser pour Multiplier"**

Selon le modèle, **"5 Leviers pour générer d'incroyables résultats"**, toutes les activités commerciales reposent sur cinq domaines clés générateurs de profits :

- Nombre de leads
- Taux de conversion
- Nombre de transactions
- Panier moyen
- Bénéfices

Ces 5 Leviers forment une équation qui génère des bénéfices. En augmentant l'une ou l'autre de ces variables, vous pouvez accroître vos ventes et vos bénéfices tout en maintenant les dépenses au même niveau.

Il est essentiel de comprendre les 5 principaux éléments, et de savoir comment les tester et les mesurer pour augmenter efficacement vos profits, vos revenus et vos clients.

Avec une hausse de seulement 10% ...

Nombre de Leads	4.000	4.400
x	x	x
Taux de Conversion	25%	27,5%
=	=	=
Nombre de Clients	1.000	1.210
x	x	x
# de Transactions	2	2.2
x	x	x
Panier Moyen	100€	110€
=	=	=
Chiffre d'Affaires	200.000€	292.820€
x	x	x
% Marge Brute	25%	27,5%
=	=	=
Bénéfices	50.000€	80.525,50€



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

• Nombre de leads

Obtenir des prospects constitue l'activité vitale de votre entreprise, puisque c'est sa source de revenus.

On génère des prospects grâce à un système de vente et de marketing efficace.

Le défi est de savoir quelles stratégies de marketing sont efficaces pour votre entreprise ! Un système rigoureux de "Test et Mesure" est essentiel pour évaluer là où vos ressources sont le mieux utilisées.

• Taux de conversion

Le taux de conversion est le pourcentage de clients qui ont effectivement acheté par rapport à ceux qui auraient pu le faire. Par exemple, si 10 personnes entrent dans un magasin et que 3 achètent quelque chose, le taux de conversion est de 3 sur 10, soit 30 %.

C'est ici que la performance de votre équipe de vente est mise à l'épreuve... sans un système de vente efficace, vos efforts de génération de prospects restent inutiles.

• Nombre de Transactions

Le nombre moyen de transactions est le nombre d'achats que le client moyen effectue durant une année. Augmenter le nombre de vos clients réguliers est un excellent moyen d'accroître vos bénéfices de la manière la plus rentable.

De nombreux propriétaires d'entreprise se trompent en pensant qu'un **client est toujours fidèle**, ce n'est pas le cas. Les entreprises qui prospèrent ont adopté des méthodes efficaces pour s'assurer que les clients reviennent.

• Panier moyen

Le panier moyen est le montant moyen dépensé par le client à chaque achat. La mise en place de stratégies cohérentes de vente incitative ou de vente croisée permet de faire une énorme différence en termes de profits.

• Marges bénéficiaires

En termes plus simples, si une entreprise vend un produit pour 100 € et que le bénéfice est de 25 €, la marge bénéficiaire est de 25 %. La marge est le pourcentage de bénéfice de chaque vente.

Il est donc primordial de connaître les marges bénéficiaires de chaque produit ou service que vous offrez de manière à vous assurer que vous maximisez les ventes de vos produits les plus rentables et que vous minimisez le temps et les ressources consacrés à la vente de produits à faible marge bénéficiaire.

Qui est ActionCOACH ?

Les Business Coachs ActionCOACH forment et accompagnent les Chefs d'entreprise partout à travers le Monde à atteindre un très haut niveau de performance pour l'entreprise et de satisfaction pour eux-mêmes. Nous nous appuyons sur une méthode et des outils constamment évolutifs, étayés et amendés depuis plus de **30 ans** et qui ont fait leurs preuves dans plus de **50 pays**.

Nous travaillons sur les fondamentaux de l'entreprise (Clarification de la vision, gestion du temps, communication, gestion d'équipe, marketing, finances, systématisation, etc.) et sur la conciliation entre les objectifs de l'entreprise et ceux des dirigeants.

Notre slogan résume bien ce que nous faisons : **Booster l'Entreprise – Libérer l'Entrepreneur.**

Parce qu'être entrepreneur devrait vous permettre une meilleure qualité de vie, le métier des ActionCOACHs est de vous accompagner à :

- obtenir une entreprise plus rentable,
- gagner du temps,
- avoir une équipe sur mesure,
- obtenir les résultats que vous désirez
- avoir une entreprise qui fonctionne sans vous

Notre méthode est éprouvée dans plus de 50 pays et est continuellement adaptée et améliorée par la communauté internationale des ActionCOACHs pour répondre à l'évolution constante du monde des affaires.



Passer à l'action avec ActionCOACH

Vous souhaitez mettre en place ces principes dans votre entreprise et relever vos plus grands défis ? ActionCOACH® vous aide à identifier vos priorités et à trouver des solutions adaptées à vos besoins spécifiques.

Sélectionnez dès maintenant vos 5 à 7 objectifs prioritaires et découvrez comment nous pouvons vous accompagner dans l'optimisation de vos processus, l'amélioration de votre efficacité et la réalisation de vos objectifs.

[COMMENCER MAINTENANT]

Nous avons la chance de faire partie d'une Entreprise présente sur tous les continents. Afin de s'assurer que nos contenus (Blogs, Ebooks, Livres Blancs, Infographies,...) soient rapidement mis à disposition de notre communauté d'Europe Francophone, j'ai opté pour l'utilisation des IA, pour les traductions, sans relecture. Cela amènera à des erreurs de syntaxes et grammaticales. Je vous prie de m'en excuser. Le principal pour nous est de vous mettre à disposition notre contenu aussi rapidement que possible.

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

Marc-William ATTIE
Président ActionCOACH Europe Francophone

actionCOACH
BUSINESS COACHING

Action
COACH[®]
BUSINESS COACHING