

Rabais ou Non

Offrir un rabais sur un item est une décision importante. Basé sur une marge de profit de 80% sur le prix de vente, un rabais ne fait que réduire vos profits et ne réduit en rien vos dépenses fixes.

Rabais

| | Unités | Prix | = | Revenus | % Marge | = | € Marge |
|---|--------------|--------|---|-----------|---------|---|----------|
| | Vente | | | Totaux | Profit | | Profit |
| Imaginez vendre 100 sessions or tirages à 100€ ch. Si vous offrez un rabais , voici ce qui se passe: | 100 | 100.00 | = | 10,000.00 | 80% | = | 8,000.00 |
| 10% rabais = ventes extra | 127 | 90.00 | = | 11,428.57 | 70% | = | 8,000.00 |
| | +.27 | | | | | | |
| 20% rabais = ventes extra | 167 | 80.00 | = | 13,333.33 | 60% | = | 8,000.00 |
| | +.67 | | | | | | |
| 30% rabais = ventes extra | 229 | 70.00 | = | 16,000.00 | 50% | = | 8,000.00 |
| | +.129 | | | | | | |

Imaginez augmenter vos tarifs de 10-20-30%, voici les gains que vous ferez basés sur une marge de profit brute de 80%. Non seulement allez-vous faire plus de revenus, vous allez gagner un atout important: Le temps qui pourrait être investi avec votre famille, en vacances ou même chercher d'autres clients.

| | Unités | Prix | = | Revenus | % Marge | = | \$ (€) Marge |
|---|------------|--------|---|-----------|---------|---|--------------|
| | Vente | | | Totaux | Profit | | Profit |
| Augmentation Tarifs | | | | | | | |
| Augmenter tarifs par: | 100 | 100.00 | = | 10,000.00 | 80% | = | 8,000.00 |
| Augmentation de 10% = moins de travail | 91 | 110.00 | = | 10,000.00 | 80% | = | 8,000.00 |
| | -9 | | | | | | |
| Augmentation de 20% = moins de travail | 83 | 120.00 | = | 10,000.00 | 80% | = | 8,000.00 |
| | -17 | | | | | | |
| Augmentation de 30% = moins de travail | 77 | 130.00 | = | 10,000.00 | 80% | = | 8,000.00 |
| | -23 | | | | | | |