

# CALCULATRICE DE L'AUGMENTATION DU BÉNÉFICE

	Rendement actuel	Facteur d'amélioration	Rendement amélioré
Nombre de clients potentiels	<input type="text"/>	<input type="text"/> %	<input type="text"/>
Taux de conversion	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
<b>Nombre de clients</b>			
Nombre de transactions par client	<input type="text"/>	<input type="text"/> %	<input type="text"/>
Valeur moyenne de chaque vente	<input type="text"/>	<input type="text"/> %	<input type="text"/>
<b>Chiffre d'affaires total</b>			
Marge bénéficiaire nette	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
<b>Bénéfice net</b>			

## Comment utiliser la calculatrice de l'augmentation du bénéfice

En entrant les données relatives à votre entreprise, puis en déterminant des stratégies permettant d'améliorer légèrement chaque facteur, vous pouvez constater que des mesures marginales peuvent se traduire par une augmentation significative du bénéfice. Les facteurs sont les suivants :

- Augmenter le nombre de clients potentiels  
Trouvez des façons d'accroître votre visibilité, faites votre promotion auprès de clients potentiels, demandez des recommandations et faites de la publicité.
- Augmenter le nombre de conversions en nouveaux clients  
Organisez des campagnes de vente ou faites des offres promotionnelles afin d'augmenter vos perspectives de conversion en ventes.
- Accroître le nombre de transactions par client  
Ajoutez des produits ou services complémentaires à votre offre ou formez un partenariat avec d'autres entreprises afin que vos clients doublent leurs achats auprès de vous.
- Augmenter la valeur moyenne de chaque vente  
Augmentez vos prix, ou vendez des produits et services dont la marge bénéficiaire est plus élevée.
- Augmenter la marge bénéficiaire nette  
Réduisez les coûts directs et indirects sans répercussions sur la qualité.

La calculatrice de l'augmentation du bénéfice calcule le nombre de clients, le chiffre d'affaires total et le bénéfice net d'après les chiffres que vous avez entrés.

Lorsque vous entrez des facteurs d'amélioration, portez attention aux répercussions des changements sur le bénéfice net. Vous voulez vous efforcer d'améliorer tous ces facteurs, et non un seul.