



## Utilisez cette liste de vérification pour maximiser vos profits.

### 1. Réduisez vos coûts

- Dressez la liste de vos principaux fournisseurs et demandez-leur de présenter une nouvelle tarification.
- Utilisez les fournisseurs les moins chers pour les achats de valeur inférieure.
- Cessez toute publicité dont les résultats ne sont pas mesurables.
- Cherchez à réaliser des économies auprès des fournisseurs de services publics (électricité, communications, Internet).
- Privilégiez les forfaits à coût moindre pour les abonnements mensuels.
- Comparez le budget aux résultats réels chaque mois pour relever les écarts.
- Évaluez vos coûts par rapport à ceux d'autres entreprises pour déterminer si vous payez trop cher.
- Vérifiez régulièrement les factures des fournisseurs pour vous assurer que des frais excédentaires ne vous sont pas facturés.
- Vendez les actifs que vous utilisez rarement.

### 2. Améliorez votre marge bénéficiaire brute

- Incitez les clients à dépenser plus.
- Lancez un produit ou un service haut de gamme.
- Retirez les produits ou services assortis de faibles marges bénéficiaires.
- Trouvez de nouveaux fournisseurs en mesure de vous offrir des marges supérieures.
- Cessez d'offrir les services qui ne sont pas très rentables.
- Lancez des produits ou services complémentaires.

### 3. Augmentez vos ventes

- Demandez aux clients ce qu'ils achèteraient d'autre.
- Créez un programme de fidélisation pour favoriser les ventes régulières.
- Faites de la promotion dans les médias sociaux.
- Formez une alliance avec une autre entreprise.
- Utilisez un système de marketing relationnel pour augmenter les pistes.
- Encouragez les recommandations avec des mesures incitatives.

### 4. Augmentez le volume de ventes

- Accordez des primes aux employés qui atteignent leurs objectifs de vente.
- Regroupez des produits et services complémentaires et vendez-les ensemble.
- Trouvez de nouveaux marchés.
- Déterminez de nouveaux modes de distribution.
- Vendez de nouveaux produits et services assortis d'un prix de vente plus élevé.
- Déterminez s'il y a d'autres modes de distribution pour vendre ce que vous avez.