les clés de la banque

Des prix justes et rentables

🏷️ Fixer ses prix

1 Connaître ses coûts 💸

- Charges fixes : loyer, assurances…
- Charges variables : matières premières, déplacements…
- Votre temps vaut de l'or : valoriser chaque heure (emails, appels, briefs, suivi, etc.)

2 Ajouter sa marge 📈

Pour assurer rentabilité et pérennité.
💡 Ne pas vendre à perte !

👉 *Formule Express*

Prix minimum = Coûts réels + Charges + Temps de travail + Marge

3 Valoriser la perception client 🤝

Mettez en avant les bénéfices concrets que vous apportez. Un client doit comprendre pourquoi votre prix vaut le coût.

4 Vérifier le positionnement du prix 🎯

- Il permet d'atteindre votre revenu mensuel souhaité
- Cohérent avec votre expertise
- Aligné avec votre positionnement (standard / premium)

⚠️ Erreurs classiques

❌ Facturer trop bas
❌ Offrir des remises sans discussion
❌ Ne pas valoriser le temps passé