

Vivre de sa passion

Semaine 10



Bouche à Oreille

AGENCE VIRTUELLE POUR ARTISANS LOCAUX

Comment déterminer tes prix? - Partie 2

Moment d'arrêt

«Si votre plan échoue, changez de plan mais jamais d'objectif.»

Inconnu

Comment s'est passée ta dernière semaine? Qu'en retiens-tu?

Statistiques médias sociaux en date du _____

Page Facebook (nb de j'aime)

Instagram (nb d'abonnés)

Différence avec la semaine passée

Différence avec la semaine passée

Infolettre (nb d'inscrits)

Autre :

Différence avec la semaine passée

Différence avec la semaine passée

Moment d'arrêt

Quelle a été ta meilleure publication sur Facebook?

Quelle a été ta meilleure publication sur Instagram?

Quelles seront tes trois tâches prioritaires cette semaine?

1-

2-

3-

La valeur

Pour t'aider à établir tes prix cette semaine, tu vas pouvoir remplir le formulaire de calcul que je t'ai préparé (tu peux le télécharger dans le portail). Mais avant de faire ça, je veux qu'on regarde ensemble quelques éléments.

Nomme trois avantages techniques de tes produits

1-

2-

3-

Nomme trois choses qui expliquent pourquoi un client favoriserait ton entreprise

1-

2-

3-

Selon toi, fais-tu trop souvent des rabais?

Oui

Non

À quelles occasions ou fréquence pourrais-tu offrir des rabais?

Tes dépenses

Reprenons un peu ce que tu as fait la semaine passée. Ressors ton document de la semaine 9 et calcule le total de tes dépenses pour les 12 derniers mois. Nous allons nous en servir dans le formulaire de calcul.

Vente en ligne

Fiches Etsy :

Site web :

Autre :

Total des 12 derniers mois :

Équipement promotionnel

Événements :

Réseautage :

Autre :

Total :

Événements

Inscriptions aux événements :

Hébergement :

Total :

Tes dépenses

Marketing

Publicités :

Infolettre :

Collaborations :

Autre :

Total :

Formation et aide

Formation :

Consultant/ Aide technique :

Autre :

Total :

Équipements

Outils pour création :

Équipements électroniques et outils en ligne :

Local à louer et/ou assurances :

Total :

Le calcul

Reprends les chiffres ci-haut et va les indiquer dans la feuille de calcul. Avant de continuer à remplir ce document, je t'invite à aller faire tes calculs. Les questions ci-dessous t'aideront à analyser tes prix. Pour chaque produit, je t'invite à répondre aux questions ci-dessous pour t'assurer que tu fixes un prix qui a du sens.

Produit 1 :

Prix de vente selon ton calcul

\$

Échelle de prix pour ce style de produit dans ton marché

Entre \$ et \$

Est-ce que ton prix de vente correspond à ton marché?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton client cible?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton branding?

Oui

Non

Si ton prix est trop élevé, que pourrais-tu faire? Baisser tes prix fixes? Diminuer les coûts des matériaux? Diminuer ton prix et compenser avec un autre produit qui a une plus grosse marge de profit?

Le calcul

Produit 2 :

Prix de vente selon ton calcul

\$

Échelle de prix pour ce style de produit dans ton marché

Entre \$ et \$

Est-ce que ton prix de vente correspond à ton marché?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton client cible?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton branding?

Oui

Non

Si ton prix est trop élevé, que pourrais-tu faire? Baisser tes prix fixes? Diminuer les coûts des matériaux? Diminuer ton prix et compenser avec un autre produit qui a une plus grosse marge de profit?

Le calcul

Produit 3 :

Prix de vente selon ton calcul

\$

Échelle de prix pour ce style de produit dans ton marché

Entre \$ et \$

Est-ce que ton prix de vente correspond à ton marché?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton client cible?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton branding?

Oui

Non

Si ton prix est trop élevé, que pourrais-tu faire? Baisser tes prix fixes? Diminuer les coûts des matériaux? Diminuer ton prix et compenser avec un autre produit qui a une plus grosse marge de profit?

Le calcul

Produit 4 :

Prix de vente selon ton calcul

\$

Échelle de prix pour ce style de produit dans ton marché

Entre \$ et \$

Est-ce que ton prix de vente correspond à ton marché?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton client cible?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton branding?

Oui

Non

Si ton prix est trop élevé, que pourrais-tu faire? Baisser tes prix fixes? Diminuer les coûts des matériaux? Diminuer ton prix et compenser avec un autre produit qui a une plus grosse marge de profit?

Le calcul

Produit 5 :

Prix de vente selon ton calcul

\$

Échelle de prix pour ce style de produit dans ton marché

Entre \$ et \$

Est-ce que ton prix de vente correspond à ton marché?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton client cible?

Oui

Non

Est-ce que ton prix de vente fait du sens avec ton branding?

Oui

Non

Si ton prix est trop élevé, que pourrais-tu faire? Baisser tes prix fixes? Diminuer les coûts des matériaux? Diminuer ton prix et compenser avec un autre produit qui a une plus grosse marge de profit?

N'hésite pas à réimprimer cette feuille selon tes besoins. Passe une superbe semaine!



Notes

Cette dixième semaine t'a amené des réflexions ou des idées? Note-les ici!
