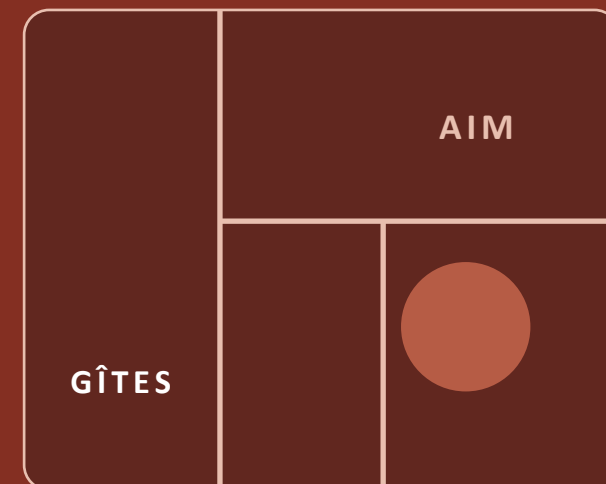


Vendre plus ou gagner mieux ?

Deux activités. Deux façons
de penser la rentabilité.



Les gîtes : mieux utiliser l'existant



Jusqu'à

20 personnes

à accueillir

ACTION RÉALISÉE

Investir dans les travaux

Améliorer l'aménagement et le confort



EFFET RECHERCHÉ

Renforcer l'attractivité

Donner une raison de nous choisir



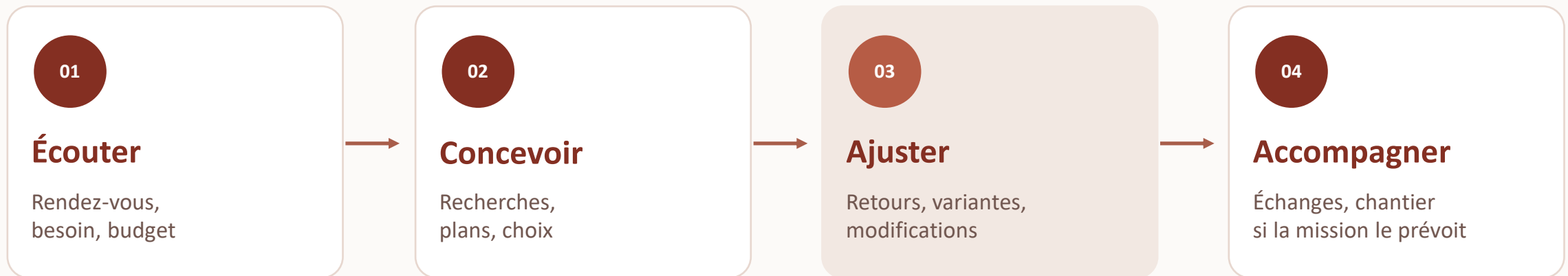
OBJECTIF

Louer davantage sur l'année

Pas seulement pendant les périodes fortes

AIM : un projet peut absorber beaucoup d'heures

Un projet ne se résume pas à « faire des plans ».



LE RISQUE

Multiplier les allers-retours sans avoir prévu le temps à y consacrer.

Même facture. Pas le même résultat.

HONORAIRES FACTURÉS : 1 500 €

20 heures

75 €/h

de chiffre d'affaires horaire



50 heures

30 €/h

de chiffre d'affaires horaire

2,5 fois plus de temps, pour le même montant facturé.

Exemple fictif, avant charges. Ce ne sont ni une marge, ni des tarifs recommandés.

Quatre leviers à tester chez AIM

01

Cadrer la mission

Livrables, phases, nombre d'ajustements inclus

02

Mesurer le temps

Heures réellement passées par projet et par étape

03

Structurer les offres

Conseil, conception, accompagnement des travaux

04

Chiffrer le suivi

Visites, coordination, déplacements et aléas

L'objectif : suivre la rentabilité réelle de chaque mission, puis ajuster mes devis.

Vendre davantage, oui. Mais sans diluer ma marge.

GÎTES

Valoriser un lieu

AIM

Valoriser mon temps

Et vous, qu'est-ce qui a réellement amélioré votre rentabilité ?