

Les 3 chiffres *qui pilotent ton business*

— 4 actions. 30 minutes. Tu arrêtes de décider au feeling.

Tu fais de la pub, tu postes, tu comptes sur le bouche-à-oreille. Mais tu ne sais pas ce qui ramène vraiment des clients.

Deviner coûte cher. Mesurer est gratuit.

1

Pose la question à chaque client

OÙ : AU PREMIER CONTACT, SYSTÉMATIQUEMENT

Une seule question, dix secondes : « vous m'avez connu comment ? »

- ☐ Note la réponse à chaque fois, même approximative
- ☐ Un carnet ou une note sur ton téléphone suffit
- ☐ Tiens-le pendant un mois complet

En un mois, tu sauras noir sur blanc ce qui marche et ce qui te fait perdre ton temps.

Résultat : _____

☐ Fait

2

Calcule ton panier moyen

OÙ : TA CAISSE OU TES FACTURES DU MOIS DERNIER

Ton chiffre d'affaires du mois, divisé par ton nombre de clients.

Ce chiffre te dit combien vaut un client. Donc combien tu peux dépenser pour en attirer un nouveau sans perdre d'argent.

Sans lui, tu ne sais pas si ta publicité est rentable ou si elle te ruine.

Résultat : _____

☐ Fait

3

Calcule ton taux de retour

OÙ : TES SIX DERNIERS MOIS

1. Combien de clients différents sont venus
2. Combien sont revenus au moins deux fois
3. Divise le second par le premier

C'est le chiffre le plus révélateur. S'il est bas, tu cours en permanence après du nouveau client, ce qui est épuisant et cher.

C'est presque toujours là que se cache ton plus gros levier de croissance.

Résultat : _____

☐ Fait

4

Décide avec ces chiffres

OÙ : UNE FOIS PAR MOIS, DIX MINUTES

- ☐ Ce qui ne ramène aucun client, tu arrêtes
- ☐ Ce qui en ramène le plus, tu en fais davantage
- ☐ Si ton taux de retour est bas, tu travailles la fidélisation avant l'acquisition

Une décision par mois suffit. L'important est qu'elle soit fondée sur un chiffre, pas sur une impression.

☐ Fait

Le réflexe à garder

Si tu ne retiens qu'une chose : demande à chaque nouveau client comment il t'a connu.

Une question, dix secondes, et en un mois tu sais exactement où mettre ton énergie et ton argent.

☐ Fait

Envie de voir tes chiffres sans y penser ?

Un suivi automatique qui te montre d'où viennent tes clients, ce que rapporte chaque canal, et qui revient. **Je te le mets en place.**