

## Rabais ou Non

Offrir un rabais sur un item est une décision importante. Basé sur une marge de profit de 80% sur le prix de vente, un rabais ne fait que réduire vos profits et ne réduit en rien vos dépenses fixes.

### Rabais

	Unités	Prix	=	Revenus	% Marge	=	€ Marge
	Vente			Totaux	Profit		Profit
<b>Imaginez vendre 100 sessions or tirages à 100€ ch. Si vous offrez un rabais , voici ce qui se passe:</b>	100	100.00	=	10,000.00	80%	=	8,000.00
10% rabais = ventes extra	127	90.00	=	11,428.57	70%	=	8,000.00
	<b>+.27</b>						
20% rabais = ventes extra	167	80.00	=	13,333.33	60%	=	8,000.00
	<b>+.67</b>						
30% rabais = ventes extra	229	70.00	=	16,000.00	50%	=	8,000.00
	<b>+.129</b>						

Imaginez augmenter vos tarifs de 10-20-30%, voici les gains que vous ferez basés sur une marge de profit brute de 80%. Non seulement allez-vous faire plus de revenus, vous allez gagner un atout important: Le temps qui pourrait être investi avec votre famille, en vacances ou même chercher d'autres clients.

	Unités	Prix	=	Revenus	% Marge	=	\$ (€) Marge
	Vente			Totaux	Profit		Profit
<b>Augmentation Tarifs</b>							
Augmenter tarifs par:	100	100.00	=	10,000.00	80%	=	8,000.00
Augmentation de 10% = moins de travail	91	110.00	=	10,000.00	80%	=	8,000.00
	<b>-9</b>						
Augmentation de 20% = moins de travail	83	120.00	=	10,000.00	80%	=	8,000.00
	<b>-17</b>						
Augmentation de 30% = moins de travail	77	130.00	=	10,000.00	80%	=	8,000.00
	<b>-23</b>						