

Margin Up

Identifiez, avec précision, ce qui vous coûte chaque jour de l'argent.



Pourquoi utiliser cet outil ?

Accroître le chiffre d'affaires peut être une condition nécessaire au développement de votre Entreprise, mais pas suffisante : assurez-vous que cet accroissement se traduise également par une augmentation du volume des marges.

Connaître les éléments qui constituent votre prix de revient est une obligation dans un environnement concurrentiel.

Votre ennemi : les tâches sans valeur ajoutée et celles qui sont réalisées de manière peu organisée.

C'est en éliminant ces éléments nocifs que vous augmenterez la qualité de votre organisation et générerez de vrais profits.

Qu'est-ce que Margin Up ?

Margin up est un outil qui va définir l'ensemble des mesures nécessaires pour améliorer votre marge, tout en continuant à vendre les mêmes produits.

« Les coûts n'existent pas pour être calculés, les coûts existent pour être réduits. »

Taiki Ohno

À qui est destiné ce service ?

Margin up peut être utilisé par tous les entrepreneurs qui souhaitent optimiser le résultat de leurs efforts quotidiens et ce, quel que soit son marché.

Il est essentiel de toujours avoir la chose suivante à l'esprit : « Ce n'est pas le chiffre d'affaires qui fait la valeur d'une Entreprise, mais les marges qu'elle génère de ce chiffre d'affaires. »

Comment cela fonctionne t-il ?

La démarche Margin up va impliquer une profonde introspection et une ouverture aux nouvelles idées. Dans un premier temps, suite à quelques entretiens et observations au sein de votre Entreprise, nous allons découper vos tâches afin de bien les isoler les unes des autres et leur donner une mesure de temps, d'argent et d'importance.

Chacune de ces tâches sera ensuite étudiée sur différents aspects : efficacité, coûts et ses possibilités d'évolution.

Face aux changements rapides des besoins et du marché de l'Entreprise, il est essentiel de connaître avec précision ce qui vous coûte, chaque jour, de l'argent.

Combien de temps cela prend-il ?

Un premier diagnostic est possible en 3 jours. Ce diagnostic vous est offert si vous décidez de mener à bien une des préconisations que nous aurons identifiées.

Les solutions proposées auront toujours une rentabilité garantie en moins de 24 mois.

Quelle est la finalité ?

À l'issue du diagnostic Margin up, le chef d'Entreprise reçoit un rapport reprenant :

- La liste des tâches considérées comme coûteuses et sans ou à faible valeur ajoutée
- Les possibilités identifiées de réduction des coûts associés à ces tâches
- Un business plan montrant le retour sur investissement possible

Et ensuite ?

Les actions identifiées dans le cadre de Margin up ne vont pas seulement générer un bénéfice financier pour votre entreprise ... Elles peuvent également induire une nouvelle manière de travailler : plus agiles et plus efficaces, vos tâches seront perçues différemment par votre personnel qui pourra consacrer plus de temps à ce qui amène véritablement de la valeur à votre business.

« Tout ce que nous faisons est surveiller une ligne du temps, depuis le moment où un client passe une commande et le moment où nous collectons le cash. Et nous réduisons cette ligne du temps en réduisant les gaspillages. »

Toyota



Besoin de faire le point sur votre entreprise et son avenir ?
Contactez-nous pour une analyse (gratuite) de vos leviers de croissance !

Par mail : aes@agefi.be

Par téléphone : **067 49 38 50**

WWW.AGEFI-EXPERTISE-STRATEGIQUE.BE