

To do list : Augmentation des tarifs

Déroulement

1. Contrôle des tarifs et de la to-do list - quel niveau d'augmentation des tarifs s'impose (calcul du coefficient par minute et comparatif avec les prix actuels) ?
2. Explication à l'équipe : expliquer pourquoi une augmentation des tarifs est impérative (hausse des coûts de l'énergie, des loyers, salaires, de la formation continue, etc.)
3. Brainstorming en équipe : quelles augmentations prévoyons-nous ? Mettons-nous en place un tarif unique. Qu'en pense l'équipe ? Quelles sont ses préoccupations ? Se mettre d'accord avec l'équipe !
4. Communication aux client·e·s : compiler les arguments pour savoir répondre aux interrogations, remarques des client·e·s, le cas échéant installer des présentoirs d'informations

Vous prévoyez d'augmenter vos tarifs ? Alors, vérifiez les points suivants :

Points importants	Conseils
De quand date votre dernière augmentation de tarifs ?	Nous recommandons d'ajuster ses prix une fois par an en fonction de l'augmentation des coûts. En cas d'augmentation annuelle des tarifs, de petits ajustements sont en règle générale suffisants. Cela permet d'éviter d'augmenter significativement ses tarifs d'un coup, comme cela pourrait être le cas si vous augmentez rarement vos tarifs.
À quel moment, planifiez-vous l'augmentation ?	Par principe, augmenter ses tarifs en novembre est pertinent, car c'est généralement en décembre que le chiffre d'affaires est le plus élevé, apportant ainsi un afflux de liquidités. Augmenter ses tarifs lorsque les médias parlent de l'inflation et de la hausse des coûts de l'énergie est également pertinent, car cela constitue une bonne justification aux yeux des collaborateur·rice·s et client·e·s.
Quel est le niveau de fréquentation de votre salon ?	Votre niveau de fréquentation impacte l'augmentation de vos tarifs. Un niveau de fréquentation élevé permet des ajustements de prix plus importants, alors qu'avec un niveau de fréquentation faible, il faut s'en tenir à de faibles augmentations de prix.
A quelle hausse des coûts s'attendre ?	Actuellement (en 2022), ce sont surtout les loyers & les coûts de l'énergie qui augmentent (professionnels & privés). L'augmentation du SMIC entraîne souvent une hausse de tous les niveaux de salaire. Cela contraint de nombreuses entreprises à augmenter leur facteur de coûts par minute.
Quelle est la taille de votre équipe ? Votre équipe s'est-elle réduite ?	Plus vous employez de collaborateur·rice·s, plus la part des coûts fixes couverts par chaque collaborateur·rice avec son chiffre d'affaires est faible. Dans les équipes réduites, les coûts fixes par employé·e à temps plein sont souvent plus élevés. Lorsqu'une équipe se réduit, il faut vérifier si la masse salariale restante est en capacité de couvrir des coûts plus élevés ou si une augmentation des tarifs est nécessaire.
Quels arguments avez-vous préparés pour vos client·e·s ?	Il est important de préparer les arguments au préalable avec votre équipe, p. ex. augmentation des coûts des frais généraux (loyer, énergie, etc.) Argumentation : adaptation des prix face à l'augmentation des coûts. En cas de faible augmentation (1 à 3 € env.), justifier de l'augmentation uniquement en cas de question des clients. En cas de forte augmentation, l'annoncer au préalable et informer à l'aide de présentoirs (propositions dans votre espace professionnel).
Comment avez-vous préparé votre équipe ?	Préparer des réponses aux potentielles questions des client·e·s, et le cas échéant s'exercer à répondre. Condition : l'équipe comprend pourquoi l'augmentation des tarifs est nécessaire et la soutient.