

LifeTime Value (LTV)

La LifeTime Value, c'est donc → La valeur à vie !

=

Combien 1 client te rapporte sur la totalité de sa vie

Pourquoi c'est LE point le plus important à tracker dans ton business ?

Tu dois bien comprendre une chose dans l'entrepreneuriat :

« C'EST BEAUCOUP PLUS SIMPLE DE REVENDRE À QUELQU'UN QUI EST DÉJÀ UN CLIENT QUE DE TROUVER TOUT LE TEMPS DES NOUVEAUX CLIENTS »

Tu veux que ton business de pâtisserie performe ?? Tu dois maîtriser les stratégies qui augmentent la Lifetime Value.

La LTV, c'est le mélange de 2 points :

1- Le panier moyen = Le prix moyen que dépense un client quand il te commande des gâteaux.

2- La fréquence d'achat = À quelle fréquence un client te rachète des gâteaux ? (1x/an ? 1x/mois ? 1x/sem ?)

Pour réussir à grandir vite et créer un business solide sur le long terme, tu dois maîtriser les stratégies qui permettent d'augmenter en permanence le panier moyen, et d'optimiser au maximum la fréquence d'achat.

Si tu es intéressée pour découvrir ces stratégies ? Contacte nous en MP sur Insta !

On propose à ceux qui ont lu ce document SECRET un coaching gratuit de 30mn avec un de nos coachs business en 1:1 !

Si tu veux obtenir quelque chose dans la vie, il faut le demander, alors viens nous le demander en MP, et on se retrouve très vite en coaching !