



6 ÉTAPES À PRENDRE
EN COMPTE POUR
FIXER DES TARIFS EN
TANT QUE TRAITEUR



6 ÉTAPES À PRENDRE EN COMPTE POUR FIXER DES TARIFS EN TANT QUE TRAITEUR

Fixer ses prix est une des étapes les plus stratégiques pour tout traiteur.

Tes tarifs doivent refléter la qualité de ton travail, couvrir tes coûts, et te permettre de réaliser des bénéfices tout en restant compétitif.

En effet, des prix mal évalués peuvent soit dévaloriser ton travail, soit rebuter les clients potentiels.

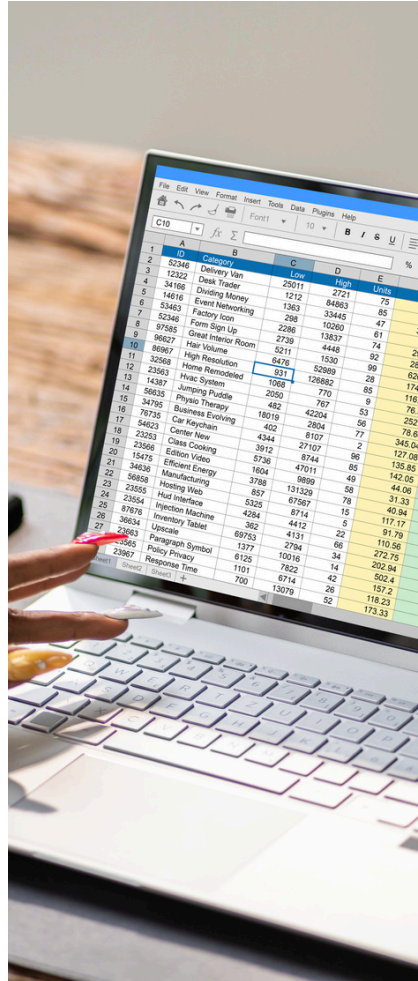
Trouver le juste équilibre entre rentabilité et attractivité est donc un enjeu crucial pour développer une activité prospère.

Dans cet e-book, je vais te guider à travers les étapes clés pour établir une grille tarifaire claire, stratégique et rentable, en mettant l'accent sur des astuces qui te permettront de rester motivé tout en maximisant tes profits.

ÉTAPE 1 : CONNAÎTRE TES COÛTS

La première étape pour fixer des tarifs justes et rentables consiste à identifier tous les coûts liés à ton activité. Ça peut être :

- Le coût des matières premières : ingrédients, packaging, décorations, etc.
- Les charges fixes : Loyer, électricité, eau, abonnements de logiciels, assurances, etc.
- Les charges variables : Transport, imprévus, investissements etc.
- Ton temps de travail : Il est primordial de valoriser ton temps. Tu dois tenir compte du temps consacré à la préparation, au transport, au montage/démontage et à l'administratif.



NOTE TOUS TES FRAIS MENSUELS DANS UN TABLEAU EXCEL. TU Y VERRAS PLUS CLAIR SUR TES CHARGES FIXES ET VARIABLES, ET CELA TE PERMETTRA DE MIEUX AJUSTER TES PRIX EN FONCTION DE TA RENTABILITÉ.

👉 Dans ma formation "Entreprendre une activité de traiteur événementiel", tu trouveras un fichier Excel prêt à l'emploi, pour t'aider à structurer tes coûts, simplifier ta gestion et te faciliter le suivi et l'analyse de tes différentes charges.

ÉTAPE 2 : DÉTERMINER TON TEMPS DE TRAVAIL

Le temps est une ressource précieuse, et chaque minute que tu passes à travailler doit être prise en compte dans ton calcul tarifaire. Estime le temps que tu passes sur chaque tâche :

- Temps de préparation : Préparation des ingrédients, cuisson, montage des pièces.
- Temps de montage/démontage : Mise en place sur le lieu de l'événement, démontage en fin de prestation.
- Temps de livraison : Livraison de la commande, retours et vérifications.

PAR EXEMPLE, SI TU PASSES 10 HEURES SUR UN ÉVÉNEMENT ET QUE TU SOUHAITES ÊTRE RÉMUNÉRÉ À HAUTEUR DE 25 €/H, TON TARIF MINIMUM POUR TON TEMPS DE TRAVAIL SEUL DOIT ÊTRE DE 250 €.

TA MARGE DOIT DONC INCLURE CE MONTANT LÀ.

N'OUBLIE PAS D'INCLURE LES PAUSES OU IMPRÉVUS DANS TON ESTIMATION.



☞ Dans ma formation, j'aborde la gestion du temps et je te parle de mon expérience pour t'aider à optimiser chaque étape de ton travail, et maximiser ton efficacité.



ÉTAPE 3 : ÉTUDIER LA CONCURRENCE

Regarder ce que font les autres traiteurs dans ta région te permet de mieux comprendre le marché et d'ajuster tes prix. Cela ne signifie pas que tu dois simplement copier ce que font les autres, mais plutôt utiliser cette information pour te positionner de manière stratégique.

Fais attention à ne pas brader tes prix pour attirer des clients. Cela pourrait non seulement réduire tes marges mais aussi dévaloriser la qualité de ton travail. Au contraire, tu peux ajuster tes prix en fonction de ta spécialité, de ton expertise, et de la qualité de ton service.

CHERCHE À TE DÉMARQUER EN PROPOSANT DES SERVICES UNIQUES OU SUR-MESURE QUI JUSTIFIENT UN TARIF PLUS ÉLEVÉ. PAR EXEMPLE, SI TU TE SPÉCIALISES DANS LES ÉVÉNEMENTS HAUT DE GAMME, N'HÉSITE PAS À PROPOSER UN SERVICE PERSONNALISÉ QUI APPORTERA UNE VRAIE VALEUR À TES CLIENTS.



👉 Avec mon programme de formation, tu apprendras à te démarquer de la concurrence grâce à des stratégies marketing simples mais efficaces.

ÉTAPE 4 : FIXER UN PRIX STRATÉGIQUE

Une fois que tu as une bonne idée de tes coûts, du temps que tu investis, et de la concurrence, il est temps de fixer un prix.

Voici quelques conseils pour t'aider :

- Si certaines pièces ne te plaisent pas, tu peux augmenter leur tarif pour encourager tes clients à opter pour d'autres créations. Et si elles sont malgré tout choisies, le tarif plus élevé t'incitera à les réaliser avec plus de motivation.
- N'hésite pas à ajuster tes prix en fonction de la saison ou de demandes spéciales comme les fêtes de fin d'année.

N'OUBLIE PAS QUE TES PRIX ENVOIENT UN MESSAGE : UN TARIF PLUS ÉLEVÉ PEUT SIGNIFIER UN SERVICE HAUT DE GAMME OU PERSONNALISÉ, TANDIS QU'UN TARIF PLUS ABORDABLE PEUT SIGNIFIER UN SERVICE DE QUALITÉ MAIS PLUS ACCESSIBLE. CHOISIS UNE STRATÉGIE QUI CORRESPOND À TON POSITIONNEMENT.



👉 Dans ma formation, je t'explique comment établir une grille tarifaire adaptable et performante. Tu auras accès à mes tarifs et tu pourras utiliser ma template CANVA pour réaliser ta propre carte.

ÉTAPE 5 : COMMUNIQUER CLAIREMENT TES PRIX

La transparence est essentielle.

Présente tes tarifs de manière claire et structurée. Une grille tarifaire bien présentée renforce la confiance des clients, et montre que tu es un professionnel sérieux.

Mais sois flexible. Certains clients peuvent avoir des demandes spécifiques, et savoir négocier peut t'aider à obtenir de meilleures opportunités tout en préservant ta rentabilité.

INCLUT DES OPTIONS DANS TES PROPOSITIONS POUR QUE LE CLIENT PUISSE CHOISIR ENTRE DIFFÉRENTES OFFRES (PAR EXEMPLE : UN MENU STANDARD, UN MENU PREMIUM, OU DES OPTIONS PERSONNALISÉES). CELA PERMET DE MIEUX RÉPONDRE AUX BESOINS DES CLIENTS ET DE MIEUX GÉRER LEUR BUDGET.



👉 Mon module sur la communication client te guide pas à pas pour gérer ces échanges tout en restant professionnel.

ÉTAPE 6 : AJUSTER TES PRIX EN FONCTION DES RETOURS

Lorsque tu démarres, tes prix ne seront jamais parfaits du premier coup. Une fois que tes premiers clients auront testé tes prestations, prends le temps d'analyser leurs retours pour ajuster tes tarifs.

Par exemple, si tu reçois des avis très positifs, tu peux envisager d'augmenter tes prix. À l'inverse, si des clients te trouvent trop cher, tu pourras ajuster en fonction des retours sans compromettre la rentabilité.

N'OUBLIE PAS QUE LE PRIX DOIT TOUJOURS REFLÉTER LA QUALITÉ DE TON TRAVAIL. SI TU PROPOSES DES PRESTATIONS HAUT DE GAMME, IL EST NORMAL QUE TES PRIX SOIENT EN CONSÉQUENCE. NE SOUS-ESTIME JAMAIS LA VALEUR DE TON EXPERTISE ET DE TON SERVICE !



👉 En suivant ces 6 étapes, tu seras prêt(e) à fixer des tarifs justes et rentables qui reflètent la qualité de ton travail tout en satisfaisant tes clients.

💡 **Envie d'aller plus loin ?**

Rejoins ma formation complète « Entreprendre une activité de traiteur designer événementiel ». Tu y trouveras tous les outils nécessaires pour développer ton activité et atteindre tes objectifs.