

## **Mise en équation d'une Situation**

### **Une proposition Alléchante ?**

Un salon propose à ses clients et clientes une **Formule Club**

#### **La prestation**

Shampooing,  
Rafrachissement,  
Brushing

le tout à **25 €**

*pour les membres du Club*

au lieu de 35 €

L'adhésion pour un an est de 45 € et comporte hors **le tarif préférentiel** de multiples avantages.

***Qu'en pensez vous ?***

### **Concurrence ou Bluff ?**

Votre salon propose une prestation classique à 30€, ce qui compte tenu de vos charges vous permet de dégager un marge bénéficiaire de 3 €

Votre confrère vient de s'installer à proximité et dans le but de séduire la clientèle lance une offre à 29 € pour la même prestation et non content de cela propose une formule Fidélité Client qui pour une adhésion de 20 € offre une remise de 10% à vie sur la prestation prise en référence.

Sachant que compte tenu de sa structure et de ses charges il atteint le point mort – équilibre dépenses/recettes- avec 2 € de marge bénéficiaire devez vous le combattre ou attendre et voir

**Que décidez vous?**