



# Votre premier TABLEAU DE BORD

KPI	Informations	Base de calcul
<b>CA par type de prestation</b>	Quelle est la part de chaque offre dans le CA de votre activité ? Quelle est votre offre phare ?	Votre CAHT facturé à différencier en fonction du type de prestation ou de l'offre vendue.
<b>CA par canal d'acquisition</b>	D'où viennent vos clients ? Quelle est la part de chaque canal d'acquisition dans votre CA ? Quel est votre canal phare ?	Votre CAHT par client à différencier en fonction du canal d'acquisition du client (Action commerciale, réseau professionnel, site internet...)
<b>Charges variables ou directes</b>	Quelles sont les charges qui varient avec le CA ? Quelques exemples : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Commissions Stripe, paypal...</li> <li>• Commissions d'apporteurs d'affaires</li> <li>• Commissions de sous-traitance...</li> </ul>	Vos charges à différencier en fonction de leur catégorie
<b>Charges fixes</b>	Quelles sont les charges de structure de votre activité que vous devez payer quel que soit votre CA ? Quelques exemples : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Honoraires d'expert-comptable</li> <li>• Salaires et cotisations sociales (dont les vôtres)</li> <li>• ....</li> </ul>	Vos charges à différencier en fonction de leur catégorie
<b>Taux de rentabilité nette</b>	Quel est le résultat généré pour un euro facturé ? L'entreprise est-elle capable de générer du résultat et pas seulement du CA ?	$(\text{CAHT} - \text{Charges HT}) / \text{CAHT}$
<b>Seuil de rentabilité</b>	A partir de quel moment l'entreprise commence-t-elle à couvrir ses charges et générer des bénéfices	$\text{Charges fixes HT} * \text{CAHT} / (\text{CAHT} - \text{Charges variables})$

# FELCITATIONS !

Vous avez toutes les clés en main pour passer de l'insécurité à la sérénité financière !



Vous avez besoin d'aide ? Vous souhaitez aller plus loin? Je vous accompagne pour prendre en main vos finances et développer une activité rentable et pérenne. Je vous invite simplement à prendre rendez-vous avec moi pour session stratégique :

<https://www.lmktraining.com/merci-session-strategique/>

Nous pourrions identifier ensemble les trois principales actions pour accélérer votre succès financier.

## A PROPOS DE LAURE MATSOUKIS



Business Coach, Conférencière et professeur de finance en France et aux Etats-Unis, Laure aide les entrepreneurs confirmés à prendre en main leurs finances, à sécuriser leurs revenus et à développer leur chiffre d'affaires afin de vivre de leur passion librement et de créer une entreprise à leur service.

Elle est détentrice d'un Doctorat en Sciences de la Gestion, d'un M.Sc en Finance et en Management et cumule plus de 15 années d'expérience en finance et en stratégie en Europe, en Asie et aux Etats-Unis.

Ses travaux ont été publiés dans de nombreux journaux et ses recherches présentées à travers le monde dans des conférences de renommées internationales.

Elle a créé LMK Training afin d'aider les entrepreneurs à développer leur activité sur des bases saines et solides et à prendre leur véritable place de dirigeant.

Aujourd'hui, elle met son expérience et son expertise au service d'entrepreneurs à succès partout dans le monde grâce à un accompagnement à distance et des méthodes novatrices.

## Témoignages

“ Ce travail sur les chiffres vaut un milliard de stages sur comment débloquer ses croyances sur l'argent.



**Younma Tarazi**

Fondatrice de l'approche  
S'habiller Vrai

“ Aujourd'hui, ma stratégie de développement est claire, mes résultats sont en progression et j'ai toute confiance en l'avenir. Je me sens valorisée dans mon rôle de chef d'entreprise.



**Céline Meyrignac**

Fondatrice CMH  
Ressources