

Gh= O'Dwhdhu#7huhqLh#? @whdhwuhqLhC jp dlfrp A
Hqyr | += αqg##7#dqyLh#534<#1<6:
Ç= hyhdqgh1hyh@wC nkhsulvdqwhliu
Remhw= Fhvvlrq#gx#lrqg#gjh#frp p hufh#gjh#O'Dwhdhu#7+u#qLw#
Sl · fhv#mrlqwhv= O'Dwhdhu#7+u#qLw# Irqg#gjh#frp p hufh#4,1sg1#534 :# Frp swhv#dqqxhv#Chwll#v#
+4,1sg1

Bonjour Evelyne

J'espère que vous allez bien depuis la semaine dernière

Concernant les taux de remplissages, je te joins la présentation mise à jour, tu trouveras l'ensemble des détails d'occupations mois par mois et espace par espace pour te donner plus de précision.

Concernant (les) le bilan(s), il n'y en a qu'un, celui de 2017 que je te joins. Celui de 2018 est en cours, tu trouveras une synthèse du CA mois par mois en slide 27

Ceci étant, ce que tu pourras voir c'est que nous sommes passé d'un résultat négatif en 2017 (-50 k) première année de lancement, à un résultat positif en 2018.

Ceci s'explique par un changement de positionnement.

À l'origine, je ne prenais qu'un % par atelier réalisé (la location était gratuite) et je ne louais mes espaces qu'à la demi-journée. Cette approche, comme le soulignent les chiffres ne fut pas du tout pertinente. J'ai donc changé de positionnement en septembre 2017 pour passer sur de la réservation à l'heure, de l'achat en ligne, et une certaine souplesse d'utilisation (1 offre = X espaces) et comme tu le verras dans les chiffres c'est nettement plus en phase avec les attentes de chacun, il m'a fallu une bonne année pour le comprendre mais maintenant ça tourne et ça évolue.

Concernant les 75 k, ils comprennent les éléments suivants :

- Un lieu entièrement opérationnel (remis à neuf et meublé), l'ensemble à 2 ans
- Une clientèle fidèle (env 47 praticiens régulièrement actifs) - env 4k / mois de CA
- Un MRR (revenus récurrent des offres que paient les praticiens) de 15k pour 2019, payée mensuellement.
- Une assistance de 6 mois sur le fonctionnement, la communication, et l'ensemble de tes besoins pour la reprise simplifiée du lieu

La valorisation est faite sur 1.5 fois le CA 2018.

Elle s'explique sur la base d'un CA (celui de 2018) à 1 fois, majoré de 0.5, liés aux éléments suivants :

1. Le potentiel de développement (l'atelier n'en est qu'à ses débuts, il est très loin d'être à son maximum)
2. Le MRR déjà présent (15 k), livré clé en main
3. Une clientèle de près de 50 praticiens
4. La qualité des prestations (meublé neuf et travaux neufs)

Je suis à ta disposition pour toutes questions

Très belle soirée

bises

Amel

L'Atelier Sérénité

Améliorons ENSEMBLE notre quotidien

16 avenue de Paris

94300 Vincennes

0620935830

contact@latelierserenite.fr

<http://www.latelierserenite.fr>