



MARGE OU CREVE®

Les tableaux de gestion
La proximité à distance
La quiétude au bout des doigts
Signé

Christopher Terleski

Gérer votre entreprise pour moins de

0,40€ par jour

Le suivi régulier de votre performance est une des clés de voûte de votre réussite

A votre disposition l'ensemble de la gamme des tableaux Marge ou Crève® sous forme d'abonnements mensuels à partir de seulement 18€ par mois.

Vous trouverez l'outil adapté à vos besoins, à votre entreprise :

Tableaux de bord

Mercuriale

Calcul de la TVA

Ventilation de la T.V.A. de vos formules boissons comprises

Suivi de vos prêts bancaires



Nous proposons    

Nous proposons    

1. Tableau de bord de suivi mensuel

Idéal pour les exploitants qui souhaitent travailler avec un outil facile et rapide d'utilisation.

Ses atouts :

- ✓ Facile d'utilisation (l'année complète dans un seul onglet)
- ✓ Rapide à instruire (en moins de 5 minutes par mois vous aurez l'analyse de votre performance)
- ✓ Pragmatique
- ✓ Pointu
- ✓ Performant
- ✓ Des indicateurs au moment de votre déclaration de TVA (Mois + 3 semaines)

Les indicateurs :

- ✓ Tickets moyens chambres et au restaurant
- ✓ RevPar pour les hôteliers
- ✓ % coûts matières solides liquides et globaux
- ✓ % marges brutes, solides, liquides et globales
- ✓ % coût salarial
- ✓ % prime cost
- ✓ Indication d'économies ou sur dépenses réalisées
- ✓ Surplus ou insuffisance

**Ce tableau est celui le plus
utilisé par nos clients**

2. Tableau de bord : de suivi journalier:

Idéal pour les exploitants qui souhaitent suivre leur performance au quotidien

Ses atouts :

- ✓ Facile d'utilisation (un onglet par mois)
- ✓ Idéalement adapté aux entreprises où la marge est critique (restaurants ouvriers)
- ✓ Permet d'ajuster ses achats dans le courant du mois
- ✓ Performance en temps réel

Les indicateurs :

- ✓ Tickets moyens chambres et au restaurant
- ✓ RevPar pour les hôteliers
- ✓ % coûts matières solides liquides et globaux
- ✓ % marges brutes, solides, liquides et globales
- ✓ % coût salarial
- ✓ % prime cost
- ✓ Indication d'économies ou sur dépenses réalisées
- ✓ Surplus ou insuffisance
- ✓ Extraction de la T.V.A. sur les ventes

**Permet une visibilité en
temps réel, une réaction
rectificative immédiate**

3. La mercuriale : un outil **unique** de calcul

Reconnue comme étant incontournable et performante

Elle permet de :

- ✓ Lister ses achats (autant de produits que voulus)
- ✓ Comparer les prix d'achats jusqu'à 5 fournisseurs par produit
- ✓ Suivre ses prix d'achats
- ✓ Fixer des prix de vente justes (liquides comme solides)
- ✓ Etablir ses fiches techniques (pour tous ses plats à la carte)
- ✓ Concevoir des menus rentables (un outil de gestion unique qui devient un outil de commercialisation et de négociation avec le client)
- ✓ Effectuer ses inventaires (un gain de temps énorme)

**Une fois utilisée, vous ne
pourrez plus vous en
passer**

Ses atouts :

- ✓ Conçue par un restaurateur, pour des restaurateurs
- ✓ Conçue pour permettre de mieux acheter
- ✓ Conçue pour permettre de gérer en connaissance de cause
- ✓ Conçue pour permettre de mieux commercialiser
- ✓ Conçue pour vous permettre d'être efficace

4. Boite à outils : un support pédagogique

Une collection d'explications des bases de la gestion avec des exemples et cas pour vos propres calculs

Elle permet :

- ✓ D'aller d'un prix TTC à un prix HT
- ✓ D'aller d'un prix H.T. à un prix TTC
- ✓ De savoir comment calculer son coût matières
- ✓ De savoir comment calculer ses marges brutes
- ✓ De savoir comment calculer son prime cost
- ✓ De comprendre le mécanisme du coefficient multiplicateur (avec tableau de calcul rapide)
- ✓ De calculer le prix de ses vins par coefficient multiplicateur
- ✓ De suivre ses prêts bancaires (mois par mois, un outil stratégique)
- ✓ De calculer l'affectation en H.T. d'un produit combiné à deux taux de T.V.A.

**Un outil instructif,
ludique et extrêmement
pratique**

Ses atouts :

- ✓ Une véritable source d'information
- ✓ Simple
- ✓ Pédagogique
- ✓ Ludique
- ✓ Utile

5. Le V.A.P. (package à valeur ajouté) pour concevoir vos packages promotionnels

Un outil simple qui favorise la création des packages promotionnels et de ventes additionnelles

Il permet :

- ✓ De concevoir des produits combinés
- ✓ De connaître ses marges de manœuvre
- ✓ De se comparer à des boxes sur le marché
- ✓ D'instaurer des ventes additionnelles dans le tout compris
- ✓ De fixer ses prix
 - ✓ par personne,
 - ✓ par nuit,
 - ✓ par package
- ✓ De discounter ses chambres tout en gardant ses marges sur la restauration

**Permet de créer vos
packages en toute
connaissance de cause**

Ses atouts :

- ✓ Facile d'utilisation
- ✓ Innovant
- ✓ Motivant



Marge ou Crève® : c'est aussi

Des services atypiques et personnalisés

- ✓ Analyse de vos comptes annuels (leur présentation, votre performance)
- ✓ Diagnostic téléphonique
- ✓ Intervention sur site à partir d'une demi-journée
- ✓ Service d'accompagnement pour entreprise en difficulté (service Phoenix)
- ✓ Traduction en anglais de documents commerciaux (cartes, menus, sites internet)

Toujours sur mesure

Depuis 15 ans

- ✓ Les domaines d'interventions : gestion, commercialisation, la baisse et les hausses de la T.V.A
- ✓ Plus de 5 000 personnes formées
- ✓ Plus de 10 000 heures de présence en entreprise
- ✓ Des formations, des conférences, des conseils, des accompagnements
- ✓ Des sauvetages inespérés
- ✓ Des interventions pour
 - ✓ Des chaînes nationales en hôtellerie-restauration
 - ✓ Des syndicats patronaux des C.H.R. et leurs organismes de formation
 - ✓ Le réseau Consulaire (nombreux C.C.I.'s et C.R.C.I.'s.)
 - ✓ Des expertises comptables
 - ✓ Des banques

Marge ou Crève® :

- ✓ Toujours les mêmes personnes
- ✓ Christopher (Monsieur Marge)
- ✓ Caroline (votre contact au bureau)

- ✓ Toujours les mêmes domaines

- ✓ Toujours la même approche

- ✓ Toujours le même pragmatisme

- ✓ Toujours la même philosophie

 - ✓ Pour nous contacter :
 - ✓ terleski@orange.fr
 - ✓ caroterleski@orange.fr
 - ✓ Tél : Bureau : 09 67 28 60 95
 - ✓ Mobile : 06 08 26 90 01
 - ✓ Nos tarifs ☞ ☞ ☞ ☞



Simplement une solution

