FICHE PRATIQUE · BILAN APRÈS MISSION

Ma mission, mon chiffre d'affaires.

Commencez par le montant facturé et l'investissement pour obtenir le client. Complétez les montants en HT.

Référence interne / bien / diagnostics

01 Ce que cette mission apporte

Montant facturé		Acquisition du client		CA après acquisition
€ HT	−	€ HT	=	€

Utilisez les chiffres de votre mission. Le premier résultat reste avant les autres frais et charges.

CA / acquisition = CA pour 1 € investi (si acquisition > 0)

02 Affiner avec mes frais de mission — facultatif

Déplacement, analyses, consommables, part du matériel

Total de ces frais

Reste après acquisition et ces frais

03 Le dossier et le règlement

Devis accepté le / visite réalisée le

Rapports remis le

Montant encaissé à ce jour

Solde / prochaine action / date

04 Mieux organiser la prochaine mission

Temps total prévu / réel

Écart principal constaté

Ce que je change : question, préparation, devis ou organisation

1 € investi, combien de chiffre d'affaires ?

Divisez votre montant facturé par votre investissement d'acquisition, lorsque celui-ci est supérieur à zéro. Ce rapport dépend de votre mission ; il ne mesure pas un bénéfice net. Les frais non déduits, les charges et votre rémunération restent à financer.