

## NOTE DE CONJONCTURE



### Nouveau produit fitness

Et si vous vendiez des produits accompagnant la prestation ? Cette idée vous est venue subitement, et elle a tout de suite plu à Tess, qui vous a conseillé un fournisseur qu'elle connaît bien : Gobetter.

La livraison des produits s'effectue dans le mois, et sont donc immédiatement disponibles à la vente.

Le fournisseur est défini par les caractéristiques suivantes :

- Prix unitaire (en € HT)
- Taille de lots (définit la quantité de commande)
- Délai de paiement (après livraison)

Les produits non vendus resteront dans le stock, et valorisés par rapport au prix d'achat moyen pondéré. Ces produits en stock ne génèrent pas de coût supplémentaire pour l'entreprise et ne subissent pas de détérioration.

<i>Nom</i>	<i>Descriptif</i>	<i>Prix unitaire (€ HT)</i>	<i>Taille de lot</i>	<i>Délai de paiement</i>
<i>Gobetter</i>	Marque américaine – compléments alimentaires	8 €	100	Comptant

Les produits fitness peuvent être vendus lors des séances individuelles et également lors des cours collectifs. Le nombre de vente dépendra de la consommation habituelle de chaque client, mais aussi de son niveau de satisfaction.

Un client très satisfait achètera au maximum 4 produits si le prix est très attractif.

Cette nouvelle activité générera un temps administratif supplémentaire, évalué à 20 h par mois.