

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## DEUXIÈME PARTIE

Exposer son entreprise

2<sup>e</sup> cycle  
du primaire

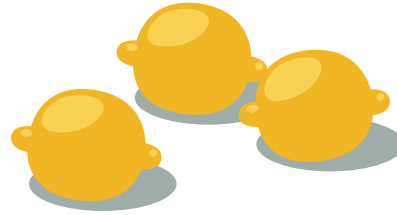
Thèmes 5 à 7 et conclusion

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS

# TABLE DES MATIÈRES

<b>Thème 5:</b> .....	<b>4</b>
Le marketing de l'entreprise: Le "branding"	
<b>Thème 6:</b> .....	<b>12</b>
La promotion: Faire connaître ton entreprise	
<b>Thème 7:</b> .....	<b>17</b>
La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents!	
<b>Conclusion:</b> .....	<b>22</b>
Atteindre ses objectifs et être fier de son parcours!	

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



# BONJOUR ET BIENVENUE

dans le Parcours de La grande journée!

Organisée depuis juin 2014, **La grande journée des petits entrepreneurs** est l'occasion pour les jeunes de 5 à 17 ans de fonder leur petite entreprise d'un jour, dans une ambiance festive.

Afin de permettre aux jeunes d'aller plus loin dans la préparation de leur projet entrepreneurial, nous avons créé le **Parcours de La grande journée**.

Il s'agit d'une série de thématiques qui vous sont offertes gratuitement sur notre site internet, grâce au soutien de Desjardins.

Il est possible d'obtenir chaque thématique individuellement, selon les besoins ou par blocs de thèmes stratégiquement regroupés. Les jeunes peuvent préparer leur entreprise à leur rythme et à leur image, développant ainsi leur créativité, leur débrouillardise et leur persévérance.

Les adultes qui accompagnent les jeunes (parents, professeurs, éducateurs, etc.) ont accès à des **fiches Astuce**, remplies de trucs et conseils!

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer : [petitsentrepreneurs.ca/apprendre](http://petitsentrepreneurs.ca/apprendre)



Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Le «branding»

**Thème 5** : Le marketing de l'entreprise

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**



## TROUVE TON NOM D'ENTREPRISE!

Maintenant que ton idée de produit ou service est plus claire, tu as sûrement en tête quelques noms pour ton entreprise!

**Fais une liste de tes idées, coche les 3 meilleures et teste-les auprès d'amis et d'adultes dans ton entourage.**

A large rectangular area enclosed by a dotted line, intended for the student to write down their business name ideas.

### **Demande-leur :**

- *Si le nom choisi est clair?*
- *Si le nom choisi est original et créatif?*
- *Si le nom choisi représente bien l'entreprise le produit ou le service offert?*
- *Si le nom choisi leur donne le gout d'acheter ce produit ou service*

## MEILLEUR NOM NO. 1

<b>PERSONNE</b>	<b>CLAIR</b>	<b>ORIGINAL ET CRÉATIF</b>	<b>REPRÉSENTE BIEN</b>	<b>DONNE LE GOUT D'ACHETER</b>
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON

## MEILLEUR NOM NO. 2

<b>PERSONNE</b>	<b>CLAIR</b>	<b>ORIGINAL ET CRÉATIF</b>	<b>REPRÉSENTE BIEN</b>	<b>DONNE LE GOUT D'ACHETER</b>
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON

## MEILLEUR NOM NO. 3

PERSONNE	CLAIR	ORIGINAL ET CRÉATIF	REPRÉSENTE BIEN	DONNE LE GOUT D'ACHETER
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON



**Mon choix final de nom d'entreprise :** .....

Tu peux également donner des noms à tes produits. Ces noms peuvent être complètement différents de ton nom d'entreprise ou lui ressembler beaucoup (comme s'ils étaient dans la même famille).

# LE LOGO

**Maintenant que tu as décidé du nom de ton entreprise, sois créatif et dessine un logo qui représente, en une image, ton offre de produit ou service.**

Tu peux aussi tester ton logo auprès de personnes dans ton entourage pour avoir leur avis et l'améliorer!

Ton logo te sera utile pour tes publicités, tes présentations, tes emballages, tes cartes d'affaires, etc.

## DÉCRIS TON LOGO :





# UN SLOGAN, C'EST IMPORTANT!

Un slogan est une courte phrase qui décrit ton produit, ton service ou ton entreprise. Elle inclut parfois le nom de ton entreprise, mais pas toujours!

Il arrive même, dans certaines publicités, que des slogans aient leur propre mélodie.

## AVEC TES AMIS, TENTE DE TE SOUVENIR DE CERTAINS SLOGANS :





# CRÉER TON SLOGAN

Construis une banque de mots qui sont reliés à ton entreprise, ton produit ou service :

**VERBES**

**NOMS**

**ADJECTIFS**

# FINALEMENT...

Maintenant, prends ces mots et essaie de composer une courte phrase. Elle peut inclure des rimes, être drôle ou même farfelue. Laisse libre cours à ton imagination!



Teste tes idées en les présentant à tes amis avant de faire un choix final!

**Mon slogan :**

.....

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

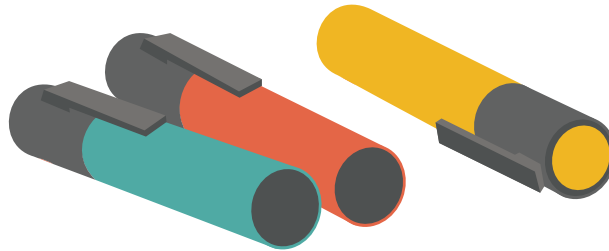


## Faire connaître ton entreprise

Thème 6 : La promotion

2<sup>e</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



# LE MATÉRIEL PROMOTIONNEL

Maintenant que tu as un nom d'entreprise, un logo et un slogan, tu peux commencer à créer du matériel promotionnel.

**Faire la « promotion » de quelque chose, ça veut dire trouver des moyens de le faire connaître à beaucoup de monde afin d'attirer des clients qui achèteront ton produit ou service.**

## DIFFÉRENTES IDÉES :

- Fabriquer des affiches
- Monter des dépliants qui présentent et expliquent ton produit ou service
- Proposer des coupons rabais pour attirer les clients
- Créer, avec tes parents, une page Facebook ou un compte Instagram pour présenter ton entreprise



# TA LISTE

Fais la liste des éléments et des informations que tu mettras sur chaque type de promotion que tu désires faire pour publiciser ton entreprise.

<b>TYPE DE PROMOTION</b>	<b>ÉLÉMENTS À INCLURE</b>

# BIEN S’AFFICHER !

**Pour faire connaître ton entreprise, il faut en parler BEAUCOUP et la mettre en valeur!**

Ton quartier et ton école sont de très bonnes places pour faire la promotion de ton projet!

Liste les endroits où tu placeras des affiches, des dépliants ou des coupons rabais pour ton entreprise, produit ou service. Sois précis et n’hésite pas à mettre des éléments publicitaires dans plusieurs emplacements, afin que le plus de personnes possible voient ton entreprise et remarquent tes publicités.

**LIEU (EX. : ÉCOLE, QUARTIER, ÉPICERIE, RUE COMMERCIALE)**

**EMPLACEMENT (EX. : ACCUEIL, LAMPADAIRE, BANC PUBLIC, BOITES AUX LETTRES DE MES VOISINS)**

.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

# BOUCHE-À-OREILLE

En plus de faire de la promotion avec des affiches, il est important que tu parles à beaucoup de monde de ton projet! La passion et la motivation qui t'animent lorsque tu parles de tes idées font en sorte que les gens s'y intéressent, et peut-être même qu'ils en parleront à d'autres!

**Fais la liste des gens à qui tu veux introduire ton entreprise, projet ou service :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

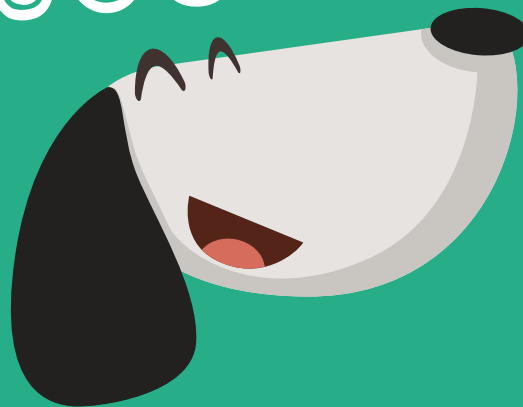
.....

.....

.....



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



**Attirer les clients...  
et les garder contents!**

**Thème 7 :** La vente et le service à la clientèle

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**





# VALIDATION!

Fais valider ta liste et ton plan par un adulte et note les choses à ajouter qui pourraient être utiles :

<b>POURRAIT AUSSI ÊTRE UTILE</b>	<b>J'AI DÉJÀ</b>	<b>JE DOIS ACHETER</b>	<b>JE DOIS EMPRUNTER À (NOM DE LA PERSONNE)</b>



# BIEN SE PRÉPARER... MENTALEMENT!

Imagine que tu es un client à ton kiosque.

**Quelles questions poserais-tu?**

.....

.....

.....

**Quelles seraient tes réponses à ces questions?**

.....

.....

.....

## Quelle situation te rendrait nerveux avec un client?

.....

.....

.....

## Quelle serait une bonne façon de réagir si cette situation survenait?

.....

.....

.....



**RAPPELLE-TOI**  
si les choses ne se passent pas comme prévu avec un client, reste calme et souriant et demande de l'aide à ton entourage.

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



**Atteindre ses objectifs  
et être fier de son parcours!**

Conclusion

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# BILAN FINANCIER

**BRAVO! TU AS RELEVÉ LE DÉFI. MAINTENANT QUE LA GRANDE JOURNÉE EST DERRIÈRE TOI, COMPLÈTE TON BILAN.**

**REVENUS LE JOUR MÊME:**

VENTE  $\times$  PRIX

\$

**DÉPENSES RÉELLES:**

PRIX (\$):

**TOTAL :**

**PROFIT:**

\$

**REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT:**

\$

**PROFIT RÉEL!**

\$

# BILAN PERSONNEL



**De quoi es-tu le plus fier?**

.....

.....

.....

**Quel a été un défi que tu as rencontré?**

.....

.....

.....

**Si tu refaisais le projet, que ferais-tu de différent?**

.....

.....

.....





**Qu'est-ce que tu as appris sur toi?**

.....

.....

.....

**Comment ceux qui étaient avec toi t'ont aidé à atteindre tes buts?**

.....

.....

.....

**Quelle pourrait être la suite de ton projet?**

.....

.....

.....

.....

.....



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

Prenez votre projet en photo et  
partagez-le sur vos médias sociaux



**#leparcoursdelagrandejournée**

