

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



DEUXIÈME PARTIE

Exposer son entreprise

**3^e cycle
du primaire**

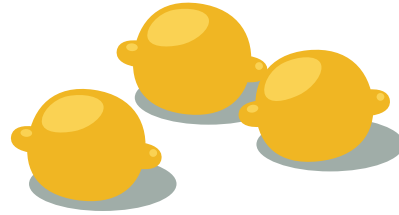
Thèmes 5 à 7 et conclusion

LA **GRANDE**
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

TABLE DES MATIÈRES

Thème 5:	4
Le marketing de l'entreprise: Le "branding"	
Thème 6:	10
La promotion: Faire connaître ton entreprise	
Thème 7:	15
La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents!	
Conclusion:	18
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



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec

energir

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Le «branding»

Thème 5 : Le marketing de l'entreprise

**3^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



NOMMER SON ENTREPRISE... ET BIEN PLUS!

Chaque entreprise, produit ou service a un nom. D'ordinaire, ce nom est accompagné d'un logo (une image) et d'un slogan.

Une entreprise, un produit ou un service peut aussi être associé à des couleurs spécifiques, et même à un style d'écriture!

Tous ces éléments font en sorte qu'un client sera capable de reconnaître l'entreprise, le produit ou le service rapidement et de s'en souvenir.

Pour créer ces éléments, il faut tout d'abord savoir ce que tu veux mettre de l'avant pour ta clientèle.





RÉPONDS AUX QUESTIONS SUIVANTES :

À quel besoin répond ton produit ou service?

.....

.....

Quelles caractéristiques de ton produit ou service sont les plus importantes aux yeux de ta clientèle, à ton avis? (Ex. : mon produit est écologique, mon service est rapide)

.....

.....

À quelle clientèle s'adresse ton produit ou service?

.....

.....

CHOISIR LE BON NOM!

Que ce soit le nom de ton entreprise, de ton produit ou de ton service, amuse-toi à trouver différentes idées.

Présente tes meilleures idées à des amis avant de faire un choix final.



Assure-toi que le nom se lit et se dit bien. Vérifie, à l'aide d'une recherche internet, qu'aucune autre entreprise ou qu'aucun autre produit ou service ne porte ce nom.

UN SLOGAN, C'EST GAGNANT!

Rédige une courte phrase amusante pour décrire ton entreprise, ton produit ou ton service! Tu pourras ensuite l'utiliser dans tes publicités!



Astuce : utilise les caractéristiques que tu as nommées ci-haut pour t'inspirer!

UN BEAU LOGO

Pour finaliser l'image de ton entreprise, de ton produit ou service, décris un logo (élément qu'il contient, couleur, style, typographie etc) de façon efficace, afin de démontrer l'idée derrière ton projet!



Astuce : choisis des couleurs qui attirent l'attention!

A large rectangular area enclosed by a dotted line, intended for drawing or writing a logo.

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



Faire connaître ton entreprise

Thème 6 : La promotion

3^e cycle
du primaire

LA **GRANDE**
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

IL Y A PLUSIEURS MOYENS DE FAIRE CONNAITRE TON ENTREPRISE!

Pour trouver des clients, il faut faire connaître son produit ou service à BEAUCOUP de gens, puisqu'ils ne seront pas tous des clients potentiels.

Voici 2 grands types de promotion et quelques exemples de publicités possibles :

GÉNÉRAL

Publicité visible par tout le monde

Affiches (ex. : mettre des affiches dans ton quartier ou à ton épicerie)

Publicité à la radio ou à la télévision (ex. : une radio locale s'intéresse à ton projet et fait une entrevue avec toi)

Dépliants (ex. : tu fabriques des dépliants que tu laisses à l'accueil de ton école)

Coupons rabais (ex. : tu distribues des coupons rabais à chaque porte de ton voisinage)

CIBLÉE

Publicité présentée à un groupe de personnes en particulier

Affichage sur les réseaux sociaux (ex. : tu paies pour faire des publicités ciblées vers des gens qui ont un intérêt précis sur Facebook et qui sont dans ta ville)

Bouche-à-oreille (ex. : tu parles directement à des gens qui pourraient être des clients)

Affichage dans un lieu précis (ex. : ton produit s'adresse à des enseignants, tu demandes la permission d'afficher dans la salle de repos du personnel de ton école)

Présence dans un événement



MON PLAN DE PROMOTION

Fais la liste des publicités que tu feras. Planifie quand tu passeras à l'action, où seront tes publicités, et n'oublie pas de demander l'aide de parents et d'amis!

TYPE DE PUBLICITÉ	QUAND ?	OÙ?	QUI POURRA M'AIDER?

ET SI JE FAISAIS UNE VIDÉO?

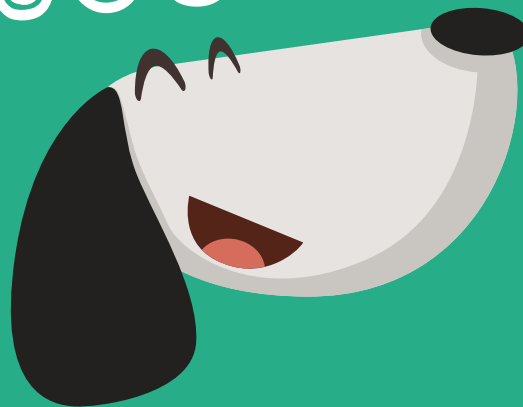
Monter une capsule vidéo pour présenter et faire la promotion de ton entreprise peut être un excellent moyen de la faire connaître et de mettre en valeur ton énergie et ta passion. Tu pourras ensuite la publier sur YouTube et demander à ton entourage de la partager sur différents réseaux sociaux, ou l'utiliser pour présenter ton entreprise à ton école ou ailleurs!

ÉCLAIRAGE	Assure-toi d'être dans un espace bien éclairé! Filme-toi près d'une fenêtre, le jour si possible pour de meilleurs résultats!
SON	Fais quelques tests pour voir si le son s'enregistre bien, que ta voix est assez forte, s'il n'y a pas trop de bruits de fond, ou de bruits ambiants. Si tu peux, utilise un micro afin d'améliorer la qualité sonore de ta capsule.
TEXTE	Assure-toi de bien connaître les éléments dont tu veux parler. Fais-toi un aide-mémoire avec les points importants. Évite si possible de lire un texte, c'est moins naturel.
PROTOTYPE OU IMAGE	Montre un exemple de ton produit, ou filme-toi en action pendant que tu offres ton service.
MONTAGE	Utilise une application de montage vidéo pour finaliser ta capsule, ajoute ton nom d'entreprise et ton nom au début et à la fin ainsi que les informations pour permettre aux clients d'acheter ou de te contacter!
DURÉE	Essaie de faire une capsule assez courte (environ 1 minute) afin que les personnes qui la visionnent la regardent au complet.
AIDE	N'hésite pas à demander de l'aide à ton entourage pour les éléments qui te semblent plus difficiles.

LISTE POUR PRÉPARER LE TOURNAGE DE MA CAPSULE :

LIEU DE TOURNAGE	
DATE ET HEURE	
CAMÉRA (Quel appareil utiliseras-tu?)	
MICRO	oui / non
PROTOTYPE OU IMAGE	oui / non Décris-le :
QUI FERA LE MONTAGE?	
QUI PEUT M'AIDER?	

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

Thème 7 : La vente et le service à la clientèle

**3^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**

DONNER UN EXCELLENT SERVICE

«Le client a toujours raison» est une expression très connue. Ce qu'elle signifie, c'est qu'il est important de donner un excellent service à la clientèle, peu importe l'humeur, l'attitude et les questions du client.

Certaines personnes sont très bavardes, d'autres resteront silencieux. Certains clients auront beaucoup de questions, d'autres achèteront sans même demander le prix!

Demande à tes amis de jouer au client mystère afin de t'exercer à présenter ton produit et à répondre à des questions. Ils peuvent même pratiquer leurs talents d'acteurs en imaginant qu'ils sont quelqu'un d'autre!

CLIENT MYSTÈRE	SON AVIS PAR RAPPORT À MA PRÉSENTATION	MA CAPACITÉ À RÉPONDRE À SES QUESTIONS	CE QUE J'AI À AMÉLIORER

Si un client est désagréable, n'hésite pas à demander immédiatement l'intervention d'un adulte afin de régler la situation.

ET SI ÇA N'ALLAIT PAS?

Avoir une entreprise, c'est aussi faire face à des problèmes, à des difficultés... et trouver des solutions! Imagine quelques solutions pour les problèmes suivants (fais-toi aider par un ami ou un adulte au besoin).

Pense à d'autres situations qui pourraient arriver et inscris-les au bas de la liste.

Personne ne se présente à ton kiosque	
Les personnes qui se présentent n'achètent pas	
Mon produit se brise facilement	
Je manque de produits parce qu'il se vend trop rapidement ou je n'en ai pas produit suffisamment	
Je manque de monnaie dans ma caisse	
Il y a beaucoup de clients et j'ai de la difficulté à répondre à tout le monde	
Je dois prendre une pause et je ne veux pas laisser mon kiosque sans surveillance	

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



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

Conclusion

**3^e 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:

TOTAL:

PROFIT:

REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT:

PROFIT RÉEL!

\$

PRIX (\$):

\$

\$

\$

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

