

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Faire connaître ton entreprise

Thème 6 : la promotion

2^e cycle
du secondaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS



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





COMMUNIQUER TON IDÉE!

Le monde des communications et ses différentes plateformes évoluent très rapidement.

L'objectif d'une publicité est d'aller chercher, de manière rapide, efficace et à moindre coût, la clientèle type qui serait la plus portée à acheter un certain produit/service.

La plupart des entreprises utilisent plusieurs canaux de communication simultanément afin de s'assurer que le client potentiel voit la marque et le produit/service souvent. Puis, lentement mais sûrement, il se fera convaincre de l'acheter.



PETIT EXERCICE DE RÉFLEXION...

Quel est le dernier produit que tu as acheté?

Essaie de nommer toutes les places (réseaux sociaux, affichage, message) où tu as vu ou entendu parler de ce produit :

.....

.....

.....

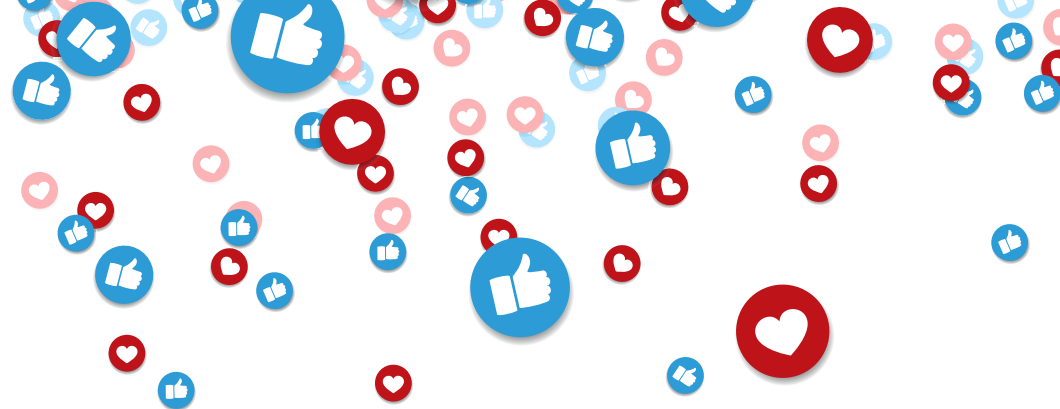
As-tu acheté ce produit dès la première fois que tu l'as vu ou entendu parler?

OUI /NON

Combien de répétitions du message de vente ont été nécessaires pour te pousser à l'achat, à ton avis?

Choisis 2 entreprises que tu admires, puis remplis la fiche d'analyse des éléments de marque dans leurs différents canaux de communication.

ENTREPRISE 1 :		
CLIENTÈLE CIBLE :		
IMAGE DE MARQUE : (ÉLÉMENTS-CLÉS)		
RÉSEAUX SOCIAUX :	Liste-les :	Contenu :
INFLUENCEURS :	Liste-les :	Contenu :
AFFICHAGE (AUTOBUS, ABRIBUS, PUBLICITÉ AFFICHÉE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
MÉDIAS TRADITIONNELS (TÉLÉVISION, RADIO, JOURNAUX, MAGAZINES, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
AUTRES (ÉVÈNEMENT, PLACEMENT DANS UN FILM/SÉRIE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
ENTREPRISE 2 :		
CLIENTÈLE CIBLE :		
IMAGE DE MARQUE : (ÉLÉMENTS-CLÉS)		
RÉSEAUX SOCIAUX :	Liste-les :	Contenu :
INFLUENCEURS :	Liste-les :	Contenu :
AFFICHAGE (AUTOBUS, ABRIBUS, PUBLICITÉ AFFICHÉE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
MÉDIAS TRADITIONNELS (TÉLÉVISION, RADIO, JOURNAUX, MAGAZINES, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
AUTRES (ÉVÈNEMENT, PLACEMENT DANS UN FILM/SÉRIE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :



ÉTABLIS TON PLAN DE PUBLICITÉ!

Complète le tableau pour ta propre entreprise :

MON ENTREPRISE :		
CLIENTÈLE CIBLE :		
IMAGE DE MARQUE : (ÉLÉMENTS-CLÉS)		
RÉSEAUX SOCIAUX :	Liste-les :	Contenu :
INFLUENCEURS :	Liste-les :	Contenu :
AFFICHAGE (AUTOBUS, ABRIBUS, PUBLICITÉ AFFICHÉE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
MÉDIAS TRADITIONNELS (TÉLÉVISION, RADIO, JOURNAUX, MAGAZINES, ETC.)	Liste-les :	Contenu :
AUTRES (ÉVÈNEMENT, PLACEMENT DANS UN FILM/SÉRIE, ETC.)	Liste-les :	Contenu :

PUBLICITÉ À L'ÈRE NUMÉRIQUE

Comme tu le sais, les réseaux sociaux sont des canaux publicitaires fort prisés. Ils offrent de grands avantages à qui veut bien payer pour médiatiser son produit.

Les données d'utilisateurs que génèrent les réseaux sociaux sont offertes aux entreprises afin que leurs publicités ciblent directement un public qui répond à leurs critères : l'âge, le domicile, les préférences, etc. En créant une page entreprise sur Facebook, tu pourras utiliser les fonctionnalités publicitaires au besoin. De plus en plus de plateformes développent ce type de fonctionnalités. Explore tes réseaux sociaux préférés pour en savoir plus.

Tu peux aussi tenter ta chance en envoyant ton produit ou en parlant de ton service à un influenceur actif, sur un réseau qui a comme base de supporteurs ton type de clientèle.

LISTE D'INFLUENCEURS À INTERPELLER :



TOUT A UN PRIX... OU DEMANDE UN BRIN D'EFFORT

Malheureusement, il est très difficile d'obtenir de la publicité gratuite. Les entreprises qui ont beaucoup de visibilité investissent dans de très grands budgets marketing.

IDÉES À FAIBLE COUT :

- Demande à la direction de ton école d'inclure ton évènement, ou la promotion de ton entreprise, dans un message destiné aux parents sur le portail scolaire.
- Crée un évènement Facebook pour promouvoir la journée de ta vente et demande à tes connaissances de partager.
- Demande à tes amis et à ton réseau s'ils ne connaissent pas des journalistes qui pourraient avoir de l'intérêt médiatique pour ton projet. Filme ton pitch ou rédige un communiqué de presse (un résumé de ton histoire, ton projet, quand aura lieu ton évènement) et partage-le avec ces personnes.



N'OUBLIE PAS QUE

le bouche-à-oreille est un des meilleurs moyens de faire connaître ton entreprise, ton produit ou service! N'aie pas peur de parler de ton projet avec fierté au plus grand nombre de personnes possible. Ils sentiront ta passion et auront le gout de t'encourager, et aussi d'en parler à d'autres!

Dresse la liste des gens à qui tu parleras de ton entreprise, qui te soutiendront dans ton projet et en feront la promotion :

.....

.....

.....

.....

.....

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

