

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE

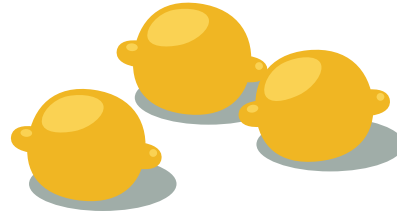


Le « branding »

Thème 5 : le marketing de l'entreprise

1^{er} 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





TON NOM DE PRODUIT OU D'ENTREPRISE

Le choix du nom de ton entreprise, de ton produit ou de ton service est une étape importante. Le nom choisi doit t'aider à différencier ton offre des autres dans le même créneau. Le nom doit aussi refléter la nature même de ton produit ou service.

Fais une tempête d'idées, seul ou en équipe, afin de trouver plusieurs possibilités.

Coche tes choix favoris.

Présente tes choix à des personnes qui n'ont pas participé à la tempête d'idée sans leur expliquer le concept de ton produit/service ou entreprise. Remplis la grille ci-dessous :

IDÉES DE NOM	PERSONNE QUESTIONNÉE	À QUOI ASSOCIEZ-VOUS, À VOTRE AVIS, CE NOM DE PRODUIT/SERVICE/ENTREPRISE?

TON IMAGE DE MARQUE

En plus d'avoir un nom, chaque compagnie a une image de marque : un logo, des couleurs, et même une typographie (la police d'écriture), qui lui sont particuliers.

Pense à 3 compagnies que tu aimes, et remplis la grille afin de bien cerner leur image de marque.

COMPAGNIE/ PRODUIT	DESSINE LE LOGO	QUELLES SONT LES COULEURS PRÉDOMINANTES DE CETTE MARQUE?	QUEL EST LE SLOGAN DE CETTE MARQUE?	EST-CE QU'UNE MÊME TYPOGRAPHIE EST UTILISÉE DANS TOUTES LEURS PUBLICITÉS?

Pour créer ton image de marque pour ton produit, ton service ou ton entreprise, réfléchis aux éléments que tu veux mettre de l'avant!

- Crée un logo simple, qui représente bien ton produit/service ou entreprise et qui se démarque des autres offres similaires.
- Quelles seraient la ou les couleurs qui représenteraient le mieux ton produit/service?
- Pense à un slogan amusant, qui se dit et se comprend facilement et met en valeur ton offre.
- Choisis une typographie qui sera facile à lire sur tes publicités, de prêt ou de loin!





SOIS CRÉATIF ET AMUSE-TOI!

Tu manques d'inspiration? Tu ne crois pas être la meilleure personne pour dessiner un logo ou imaginer un slogan? Trouve une personne qui a ces compétences et qui pourra t'aider.

MON NOM D'ENTREPRISE/PRODUIT/ SERVICE	
MON LOGO	
MES COULEURS	
MON SLOGAN	
MA TYPOGRAPHIE	

CRÉER TA CARTE D’AFFAIRES

Une carte d’affaires peut s’avérer un bon moyen de laisser ton nom et tes coordonnées, ainsi que de l’information sur ton entreprise à un client ou une ressource potentielle.

Voici quelques éléments pour créer une carte d’affaires à la fois professionnelle et efficace! Les informations de ta carte doivent répondre à trois questions principales :

QUI? QUOI? COMMENT?

- Qui? Ton logo, le nom de ton entreprise, ton prénom et nom complet.
- Quoi? Ton slogan ou un très court descriptif de ton produit ou service.
- Comment te rejoindre? Le site web de l’entreprise, nom de page Facebook ou Instagram, tes coordonnées (courriel, texto, cellulaire, etc.)

RECTO OU RECTO/VERSO?

Pour répondre à cette question, commence par rédiger les informations qui apparaîtront sur ta carte d'affaires.

Il est important de laisser le texte « respirer », pour une lecture facile.

À éviter : Trop d'info tue l'info! Ta carte d'affaires n'est pas une publicité complète, concentre-toi sur l'essentiel.

RECTO

VERSO



FAIRE CONNAITRE TON PRODUIT/SERVICE

Il y a de nombreuses façons de faire connaître son produit/service à la clientèle potentielle. Mais tout d'abord, il faut savoir où celle-ci se cache!

Qui est votre client? On appelle « persona » une personne fictive type qui achètera votre produit. Il faut l'imaginer avec un nom, un look, une vie!

AMUSE-TOI À IMAGINER TON CLIENT!

NOM :	
SEXE :	
ÂGE :	
NIVEAU D'ÉDUCATION :	Secondaire, collégial, universitaire, etc.
FAMILLE :	Enfants ?
ÉTAT MATRIMONIAL :	En couple, marié, célibataire, divorcé, etc.
SALAIRE :	Faible, moyen, élevé
HABITUDES DE VIE :	Sports, loisirs, arts, lecture
HABITUDES ALIMENTAIRES :	Décontracté, conservateur, branché, etc.
STYLE VESTIMENTAIRE :	Décontracté, conservateur, branché, etc.
MODE D'ACHAT :	Local, grandes chaînes, en ligne, etc.
MOYEN DE COMMUNICATION :	Texto, téléphone, courriel, courrier, etc.
MÉTHODE D'INFORMATION :	Journaux, Facebook, LinkedIn, Instagram, Snapchat, revue, etc.
ANIMAL DE COMPAGNIE :	
TYPE DE LOGEMENT/MAISON :	
MODE DE TRANSPORT :	

MAINTENANT, IMAGINE TA PERSONA QUI S'INTÉRESSE À TON ENTREPRISE :

- Comment entendra-t-il parler de ton produit ou service?
- Pourquoi l'essaiera-t-il?
- Par quel mode de communication parlera-t-il de ton produit ou service à d'autres?
- Combien est-il prêt à payer pour un produit ou service comme le tien?
- Qu'est-ce qui fera en sorte qu'il l'achètera à nouveau?
- À quelle fréquence l'achètera-t-il?
- Pourquoi cet achat deviendra-t-il un besoin, une routine, un must?
- Qu'est-ce qui pourrait faire en sorte qu'il ne l'achète plus?

DÉCRIS-LA!



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

