

Le parcours
DE LA **GRANDE**
JOURNÉE

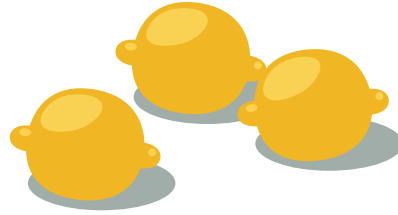


Et c'est un départ

Introduction

FICHE ASTUCE

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



DES OUTILS POUR VOUS AIDER

à accompagner vos jeunes

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. Vous trouverez donc dans ce document des trucs et conseils pour vous permettre de mieux accompagner vos jeunes.

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer :
petitsentrepreneurs.ca/apprendre



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec

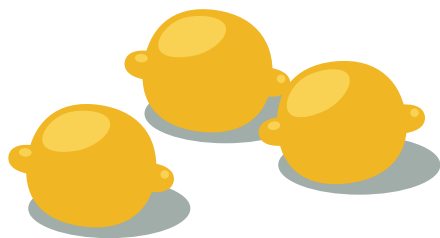




ET C'EST UN DÉPART!

Accompagner et questionner le jeune sans limiter la créativité. Mieux comprendre les étapes entrepreneuriales pour mieux les expliquer au jeune.

Démarrer une entreprise, même si elle est toute petite, comporte plusieurs phases. C'est un peu comme construire une maison : il faut faire des plans, prévoir un budget, acheter les matériaux, etc.



Voici **les grandes étapes** que votre jeune suivra dans son aventure vers

LA GRANDE JOURNÉE :



- 1 IDÉATION**
Trouver différentes idées de produits ou services qui répondent à des besoins ou des problèmes précis.
- 2 CHOIX ET VALIDATION DE PRODUIT OU SERVICE**
Choix et validation de produit ou service
- 3 CALCULER LES COÛTS ET ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE**
Calculer combien coûte la fabrication du produit ou l'offre de service, puis établir le prix par rapport à d'autres produits similaires et à la valeur du produit.
- 4 TROUVER DES INVESTISSEURS (AU BESOIN)**
Présenter son entreprise à d'autres personnes afin de les convaincre de participer financièrement au démarrage de l'entreprise.
- 5 ÉTABLIR DES OBJECTIFS ET CALCULER SON PROFIT POTENTIEL**
Réfléchir aux objectifs de ventes en quantité ou fréquence de l'offre de service. Valider si le prix de vente permet de faire un profit.
- 6 CRÉER L'IMAGE DE MARQUE**
Choisir le nom de l'entreprise, du produit ou service, dessiner un logo, inventer un slogan, etc.
- 7 CRÉER DE LA PUBLICITÉ ET PRÉSENTER SON PRODUIT OU SERVICE**
Créer différentes formes de publicités et un discours de vente efficace.
- 8 VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE**
Parler aux clients, bien présenter son produit ou service, répondre aux questions et ajuster son offre au besoin.

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

