

Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE



PARCOURS COMPLET

3^e cycle
du primaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

TABLE DES MATIÈRES

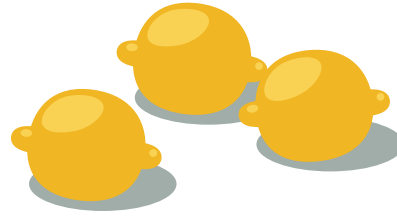
Introduction:	5
Et c'est un départ!	
Thème 1:	12
Le choix de l'entreprise: Passer de passion à idée	
Thème 2:	18
Le plan d'affaires (partie 1): Bien planifier pour mieux entreprendre	
Thème 3:	24
Le plan d'affaires (partie 2): Ça me prend des sous! Qui? Comment? Combien?	
Thème 4:	30
La mise en oeuvre du plan d'affaires: Passer de l'idée à l'action	

Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

TABLE DES MATIÈRES

Thème 5:	35
Le marketing de l'entreprise: Le "branding"	
Thème 6:	41
La promotion: Faire connaître ton entreprise	
Thème 7:	46
La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents!	
Conclusion:	49
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



Le parcours
DE LA **GRANDE**
JOURNÉE



Et c'est un départ!

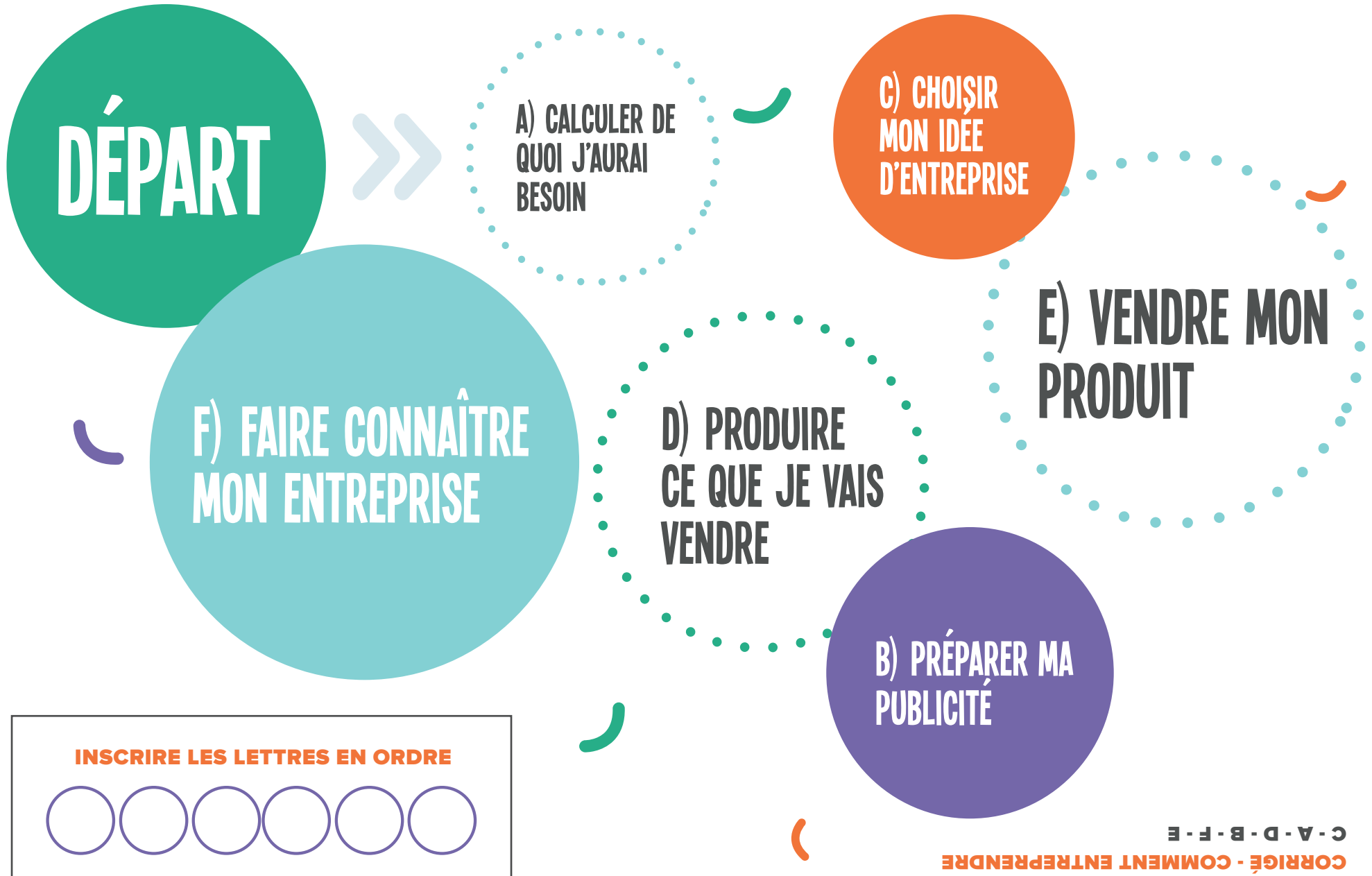
Introduction

**3^e cycle
du primaire**

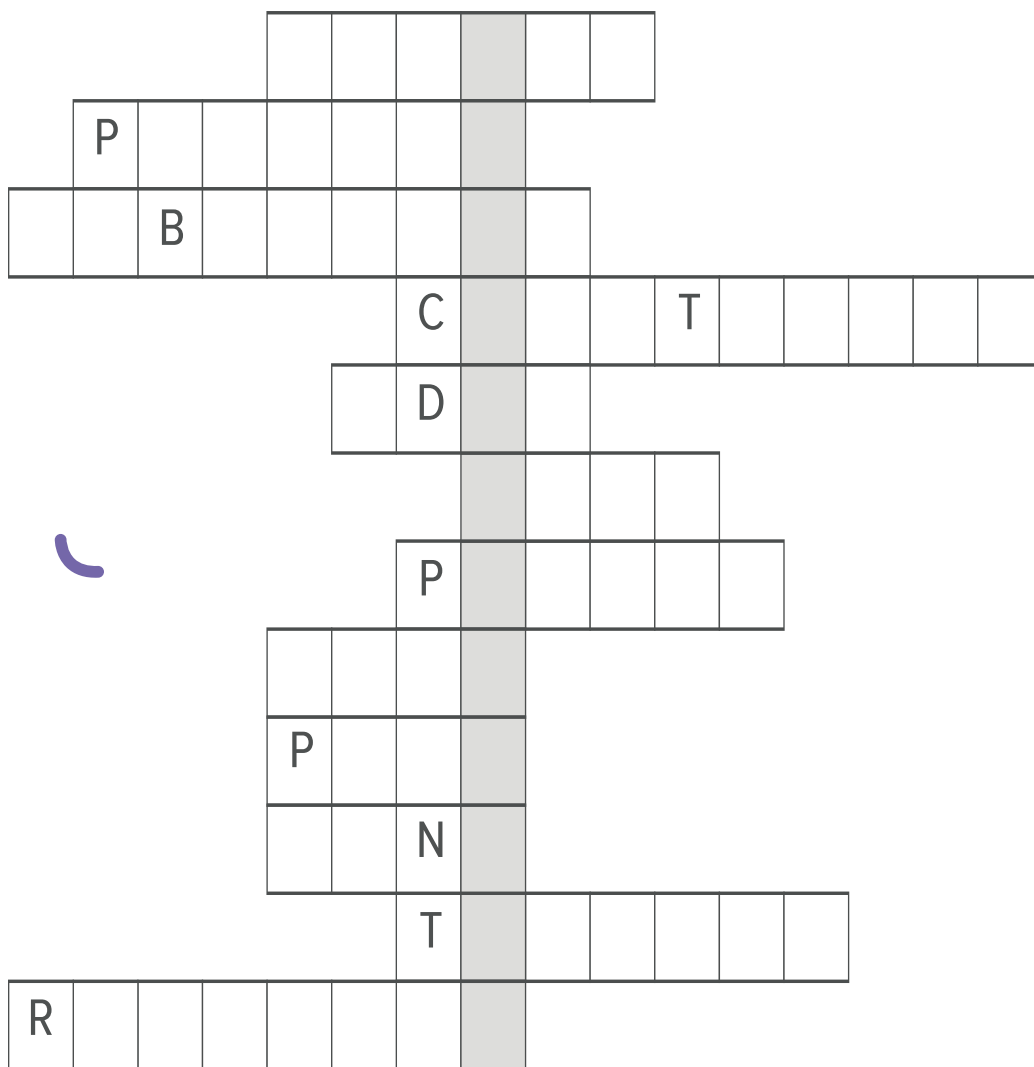
**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**

COMMENT ENTREPRENDRE

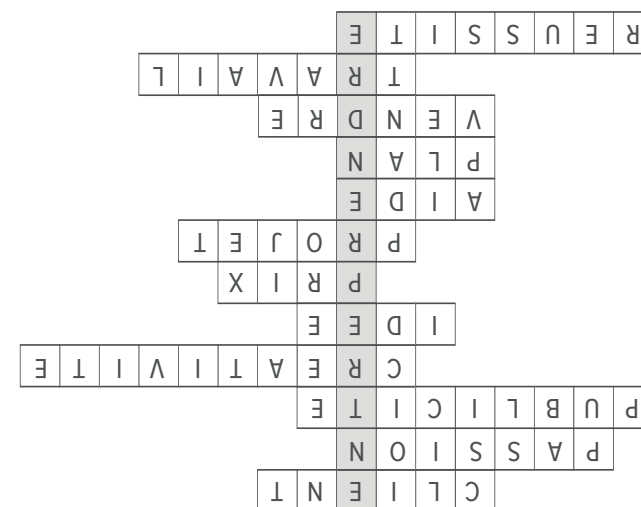
Trace ton chemin vers ton projet d'entreprise en reliant les étapes en ordre.



QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR ENTREPRENDRE?



1. La personne à qui tu vas vendre ton produit ou service est le _____.
2. Souvent, ton idée d'entreprise va débiter par une p _____.
3. Pour faire connaître ton produit, tu devras faire de la ____ b _____.
4. Un entrepreneur fait souvent preuve de c _____ t _____.
5. Tu peux considérer une __ d ____ farfelue; elle pourrait devenir intéressante!
6. Une étape importante pour gagner de l'argent est de fixer ton _____ de vente.
7. Ton p _____ comprendra plusieurs étapes!
8. Un entrepreneur sait demander de l'_____.
9. Le p l ____ est aussi important que la réalisation de l'entreprise.
10. Un de tes objectifs est de ____ n _____ le plus possible!
11. Avoir une entreprise, c'est beaucoup de t _____.
12. ... mais tu peux vivre une belle r _____ !



CORRIGÉ DU MOT CROISÉ

MES INTÉRÊTS

QUELLES ACTIVITÉS AIMES-TU FAIRE?

SÉLECTIONNE-LES



DESSINER



DANSER



CHANTER



**JOUER
DEHORS**



**ORGANISER
DES ACTIVITÉS**



CUISINER

**AJOUTE TES
AUTRES CHOIX?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MES TALENTS

QUELLES ACTIVITÉS RÉUSSIS-TU BIEN?

EXEMPLES:



**PROMENER
MON CHIEN**



**JOUER D'UN
INSTRUMENT**

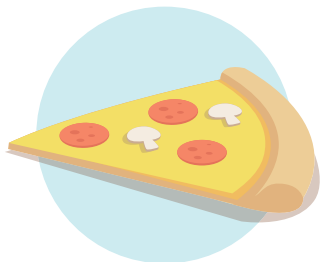


**PRATIQUER
UN SPORT**

ÉCRIS-LES.

QU'AIMES-TU BOIRE ET MANGER ?

EXEMPLES:



DE LA PIZZA



DU JUS



UN MUFFIN

ÉCRIS-LES.

POUR GAGNER DE L'ARGENT,

PRÉFÈRES-TU OFFRIR UN SERVICE OU VENDRE QUELQUE CHOSE?

OFFRIR UN SERVICE

EXEMPLES:



**LAVER
UNE VOITURE**



**PROMENER UN
CHIEN**



**FAIRE
LE MÉNAGE**



**ORGANISER
UN ÉVÉNEMENT**

CONFECTIONNER ET VENDRE UN PRODUIT

EXEMPLES:



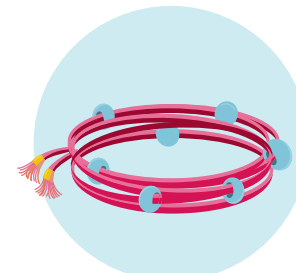
DES BISCUITS



DES SEMIS



DE LA LIMONADE



DES BIJOUX

VEUX-TU GAGNER DE L'ARGENT POUR:

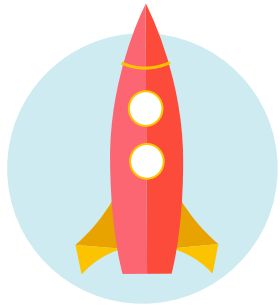
T'ACHETER UN PETIT QUELQUE CHOSE MAINTENANT?

ÉPARGNER POUR PLUS TARD?

SOUTENIR UNE CAUSE QUI TE TIENT À COEUR?

QU'AIMES-TU ACHETER AVEC TON ARGENT DE POCHE ?

EXEMPLES :



**DES
JOUETS**

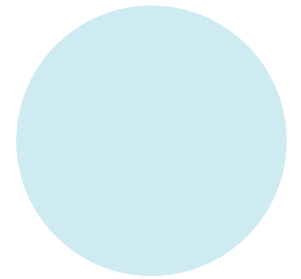
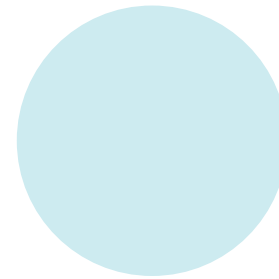
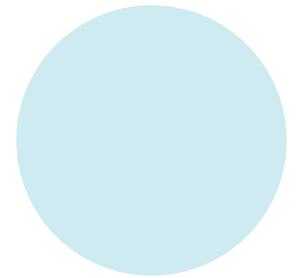
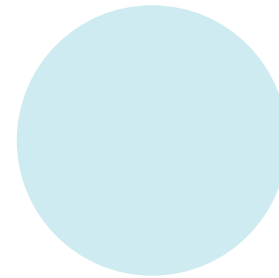


**DES
COLLATIONS**



**DES
LIVRES**

ÉCRIS-LES



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Passer de passion à idée

Thème 1 : le choix de l'entreprise

3^e cycle
du primaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

IL Y A 2 TYPES D'ENTREPRISES : CELLES QUI OFFRENT UN PRODUIT (UN OBJET, UN ALIMENT, UN BIEN) ET CELLES QUI OFFRENT UN SERVICE.

POUR CHAQUE ENTREPRISE, COCHE LE TYPE DE CELLE-CI :



BOUTIQUE DE VÊTEMENTS

PRODUIT

SERVICE

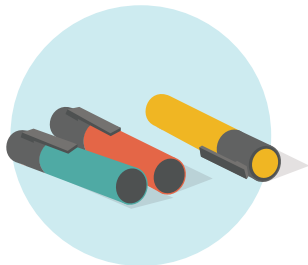
BOULANGERIE

NETTOYEUR



LIVREUR DE COLIS

DÉCORATEUR D'INTÉRIEUR



QUINCAILLERIE

CHAQUE ENTREPRISE RÉPOND À UN BESOIN.

POUR CHAQUE ENTREPRISE, DÉCRIS EN QUELQUES MOTS LE BESOIN QUI EST RELIÉ À CELLE-CI.



BOUTIQUE DE VÊTEMENTS

BESOIN

.....
.....

BOULANGERIE

.....
.....

NETTOYEUR

.....
.....

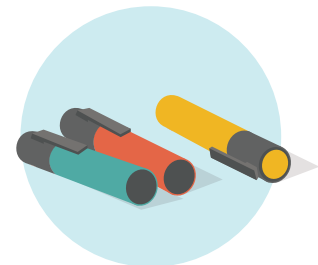


LIVREUR DE COLIS

.....
.....

DÉCORATEUR D'INTÉRIEUR

.....
.....



QUINCAILLERIE

.....
.....

UN ENTREPRENEUR EST AUSSI QUELQU'UN DE PASSIONNÉ;

on doit travailler fort pour gérer une entreprise, et surtout, il faut y croire! Aimer le domaine dans lequel on travaille est une condition essentielle pour nourrir sa motivation entrepreneuriale.

POUR CHACUN DES DOMAINES CI-DESSOUS, ESSAIE DE DEVINER CE QUI PEUT PASSIONNER UN ENTREPRENEUR (IL PEUT Y AVOIR PLUSIEURS RÉPONSES) :

Passion/intérêt de l'entrepreneur

BOUTIQUE DE VÊTEMENTS

.....
.....

BOULANGERIE

.....
.....

NETTOYEUR

.....
.....

LIVREUR DE COLIS

.....
.....

DÉCORATEUR D'INTÉRIEUR

.....
.....

QUINCAILLERIE

.....
.....



MON ENTREPRISE

Tu as sans doute quelques idées de produits ou de services qui te trottent dans la tête.

EN T'INSPIRANT DE CE QUE TU AS FAIT DANS LES EXERCICES D'INTRODUCTION, POUR CHACUNE DE TES IDÉES, DÉCRIS LE BESOIN AUQUEL ELLE RÉPOND, ET LA PASSION OU L'INTÉRÊT QUI TE MOTIVERAIT À ENTREPRENDRE CETTE IDÉE.

IDÉES DE PRODUIT/SERVICE

BESOIN (S)

PASSION/INTÉRÊT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

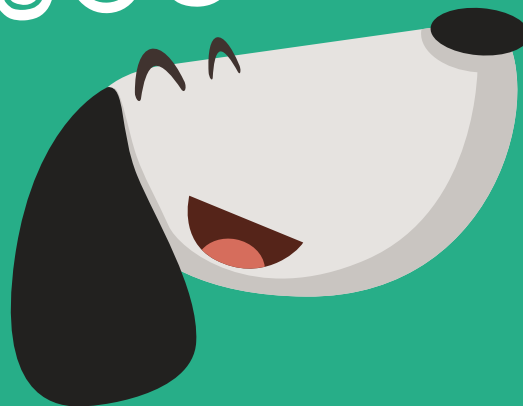
.....

.....



**QUELLE EST L'IDÉE QUI TE
MOTIVE LE PLUS?**

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Bien planifier pour mieux entreprendre

Thème 2 : Le plan d'affaires (Partie 1)

3^e cycle
du primaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS



LE BON PRIX

Coche les éléments qui, à ton avis, feront hausser ou baisser le prix d'un produit/service.

**LE TEMPS MIS POUR
FAIRE LE PRODUIT OU LE
SERVICE**

**LA LONGUEUR DES
CHEVEUX DE
L'ENTREPRENEUR**

**LES RÉSULTATS
SCOLAIRES DE
L'ENTREPRENEUR**

**LES PARTICULARITÉS DU
PRODUIT (ÉCOLOGIQUE,
FAIT MAIN, INNOVANT,
NATUREL, UNIQUE)**

**LA QUALITÉ DU PRODUIT
OU SERVICE**

**LE MONTANT DES
DÉPENSES DE
L'ENTREPRISE**

L'EMBALLAGE

Existe-t-il d'autres produits ou services comme le tien?

OUI / NON



FAIS UNE LISTE DE PRODUITS OU SERVICES SIMILAIRES ET NOTE LEUR PRIX.

Attention : la quantité, le format et d'autres aspects peuvent avoir un grand impact sur le prix. Trouve des exemples qui sont semblables à ton idée de produit ou service pour bien comparer.

PRODUITS/SERVICES SIMILAIRES

PRIX

.....	\$
.....	\$
.....	\$
.....	\$

Qu'est-ce qui fait que ton produit ou service est différent de ceux que tu as notés dans ton tableau?

.....

.....



ÉVALUE TON PRIX DE VENTE

Au thème 3, tu calculeras plus en détail tes dépenses. Pour l'instant, réfléchis à différents éléments. À quel prix penses-tu vendre ton produit ou offrir ton service?

Quels sont les éléments qui justifient ce prix, à ton avis?

.....

.....

.....

Quel serait le prix maximum auquel tu pourrais offrir ton produit ou service?

(Pense au prix maximum que TU serais prêt à payer!)

.....

Et le prix minimum? *(N'oublie pas que tu devras couvrir tes couts! Tu calculeras le tout au thème 3)*

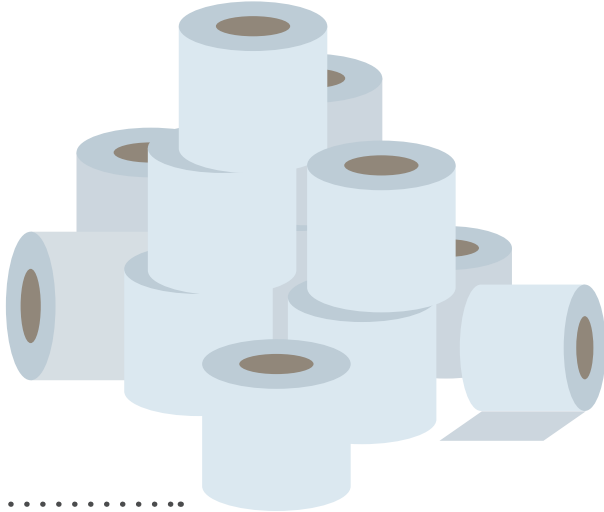
.....

QUI EST MON CLIENT?

Chaque entreprise vise une clientèle. Cette clientèle peut être très précise ou plus large.

Une entreprise qui vise une petite clientèle très spécifique sera décrite comme offrant un produit de niche, tandis qu'une entreprise ciblant une clientèle générale sera décrite comme offrant un produit de masse.

Ex. : Papier de toilette : produit de masse (tout le monde en a besoin et peut possiblement en acheter). Biscuits pour chien végétalien : produit de niche (seulement pour les personnes qui ont un chien et désirent lui offrir des gâteries végétaliennes).



Dirais-tu que ton entreprise est de masse ou de niche?

POURQUOI?

.....

.....

.....

.....



IMAGINE TON CLIENT

Fais la liste des caractéristiques de ton client.
Comment l'imagines-tu?



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Ça me prend des sous! Qui?
Comment? Combien?

Thème 3 : Le plan d'affaires (Partie 2)

**3^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**

REMP LIS LA GRILLE DE BUDGET COMPLET

Combien devras-tu faire de ventes pour payer tes dépenses?
Valide la faisabilité avec un adulte.

Dans une entreprise, il y a 2 types de dépenses : les couts variables et les couts fixes.

Les couts variables : les dépenses reliées à la fabrication de ton produit ou à offrir ton service.

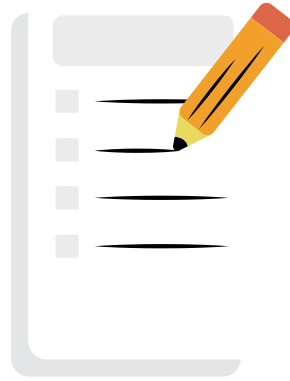
Les couts fixes : les investissements pour l'équipement ou les services nécessaires pour ton entreprise.

Ex. : Je fais des biscuits.

Les frais variables : *les ingrédients pour faire la recette, le temps pour les cuisiner et l'emballage des biscuits.*

Les frais fixes : *un bol, une spatule, une plaque à biscuit.*

Après la vente des biscuits, tu auras encore le bol, la spatule et la plaque à biscuit. Les montants que tu auras dépensés pour acheter ceux-ci sont donc des frais fixes.



FAIS LA LISTE DES DÉPENSES QUE TU DEVRAS FAIRE DANS CHAQUE CATÉGORIE AFIN DE VOIR COMBIEN D'ARGENT TU AURAS BESOIN POUR DÉMARRER TON PROJET.

FRAIS VARIABLES		FRAIS FIXES	
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
TOTAL	\$	TOTAL	\$



TON TEMPS A UNE VALEUR!

Calcule combien de temps est nécessaire (en minutes) à la fabrication de ton produit ou pour offrir ton service. Le gouvernement établit chaque année le salaire minimum. C'est le taux horaire (le montant par heure de travail) qu'une entreprise doit payer ses employés au minimum.

Pour avoir une idée du cout en salaire pour la fabrication de ton produit ou pour offrir ton service, fais le calcul suivant :

\$	x	MINUTES	=	\$
(salaire minimum de l'heure) ÷ 60 MINUTES		(temps pour fabriquer ton produit/offrir ton service)		(SALAIRE)

TON SALAIRE FAIT PARTIE DES COUTS VARIABLES.



MON BUDGET

Remplis la grille pour bien établir ton budget d'entreprise :

MES COUTS FIXES (TOTAL)		\$
+ MES COUTS VARIABLES (TOTAL)		\$
= COUT TOTAL		\$

VALIDATION DE PRIX

AU THÈME 2, tu as estimé ton prix de vente. Maintenant que tu as fait plus de calculs, vérifie si ton prix te permet de payer tes achats.

MON COUT UNITAIRE

COUT TOTAL		\$
÷ NOMBRE DE PRODUITS/SERVICES OFFERTS*		
= COUT UNITAIRE		\$

**Combien de produits comptes-tu fabriquer avec les quantités des éléments dans ta liste d'achats? Si tu offres un service, à combien de clients seras-tu capable de l'offrir ?*

MON PROFIT

PRIX UNITAIRE ESTIMÉ		\$
- COUT UNITAIRE		\$
- SALAIRE		\$
= PROFIT		\$

EST-CE QUE TON PRIX EST ASSEZ ÉLEVÉ POUR COUVRIR TES COUTS D'ACHAT?

OUI\NON

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Passer de l'idée à l'action!

Thème 4 : La mise en oeuvre du plan d'affaires

**3^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**

ON PASSE À L'ACTION!

Au thème 3, tu as établi ton budget (couts variables et couts fixes).

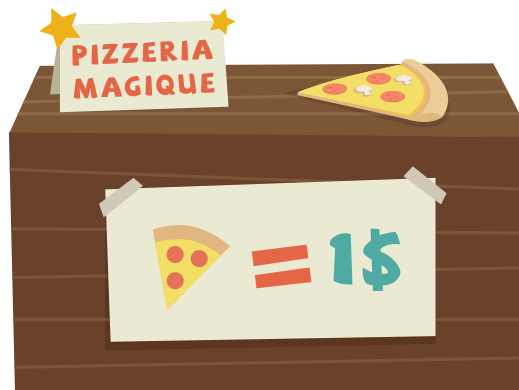
Total des couts variables et fixes nécessaires au démarrage de ton entreprise :

As-tu les sous nécessaires pour démarrer ton projet?

OUI\NON

TOTAL DES COUTS		\$
MES SOUS		\$
DIFFÉRENCE		\$

La majorité des entrepreneurs qui débutent leur aventure n'ont pas tous les sous nécessaires pour aller de l'avant. Ils doivent donc trouver ce que l'on appelle du financement.



VOICI DIFFÉRENTES FORMES DE FINANCEMENT.

Coche celles qui pourraient être intéressantes à explorer pour ton entreprise, puis inscris les noms d'investisseurs potentiels à aller rencontrer pour présenter ton entreprise et demander de l'aide.

TYPE DE FINANCEMENT	DESCRIPTION	MES BESOINS FINANCIERS OU MATÉRIELS	INVESTISSEUR(S) POTENTIEL(S)
DON GÉNÉREUX	Une personne ou une entreprise qui te donne des sous ou du matériel pour t'encourager sans vouloir les ravoir.		
PARTENARIAT	Une personne ou une entreprise qui veut t'aider en prenant part à ton entreprise. Elle investit des sous ou du temps, mais en retour veut une part des profits.		
PRÊT AVEC INTÉRÊTS	Une personne ou une entreprise qui te prête des sous ou du matériel, mais en retour voudra un montant d'argent supplémentaire que l'on appelle des intérêts. (Elle te passe 10 \$, mais tu devras lui remettre 11 \$ [10 % d'intérêt])		

LES INTÉRÊTS

Une personne qui accepte de te prêter de l'argent peut te demander des intérêts en retour (un montant en surplus à lui remettre après ton projet). Les intérêts sont habituellement calculés en pourcentages (%).

Les pourcentages sont utilisés pour toutes sortes de calculs, comme les intérêts, les rabais, et même tes évaluations ou dans ton bulletin scolaire! En fait, un pourcentage est une fraction sur 100.

QUELQUES EXEMPLES DE POURCENTAGES (%) D'INTÉRÊT :

MONTANT DU PRÊT	POURCENTAGE D'INTÉRÊT	MONTANT D'INTÉRÊT	CALCUL
10\$	10%	1\$	$10 \$ \div 100 \times 10 = 1 \$$
25\$	5%	1,25\$	$25 \$ \div 100 \times 5 = 1,25 \$$
50\$	7%	3,50\$	$50 \$ \div 100 \times 7 = 3,50 \$$

À TON TOUR! CALCULE LES INTÉRÊTS DANS LA GRILLE.

MONTANT DU PRÊT	POURCENTAGE D'INTÉRÊT	MONTANT D'INTÉRÊT	CALCUL
40\$	3%		
100\$	20%		
15\$	8%		

Réponses : 1,120 \$, 2,20 \$, 3,12 \$

LE PITCH

Crée un pitch pour présenter ton idée et convaincre tes investisseurs.

Maintenant que tu sais qui aller voir pour te soutenir, prépare une courte présentation sur ton projet pour bien les convaincre.

N'OUBLIE PAS

Sois toi-même - Souris!
Garde ta présentation courte et claire!

Demande à la personne si elle a des questions

ÉLÉMENTS À INCLURE DANS TON PITCH

TON NOM, TON ÂGE ET LE NOM DE TON ENTREPRISE

TA MOTIVATION/POURQUOI CE PROJET TE PASSIONNE

UNE DESCRIPTION DE TON PRODUIT OU SERVICE

LE BESOIN/LE PROBLÈME AUQUEL TON PRODUIT OU SERVICE RÉPOND

CE QUI CARACTÉRISE TON PRODUIT OU SERVICE (CE QUI LE REND DIFFÉRENT ET UNIQUE!)

CE QUE TU DEMANDES À L'INVESTISSEUR À QUI TU PRÉSENTES TON ENTREPRISE (SOIT SPÉCIFIQUE : MONTANT, ÉQUIPEMENT, ETC.)

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!

A large rectangular area defined by a dotted line, intended for writing a slogan.

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 students to write their logo description.

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 évènement



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?

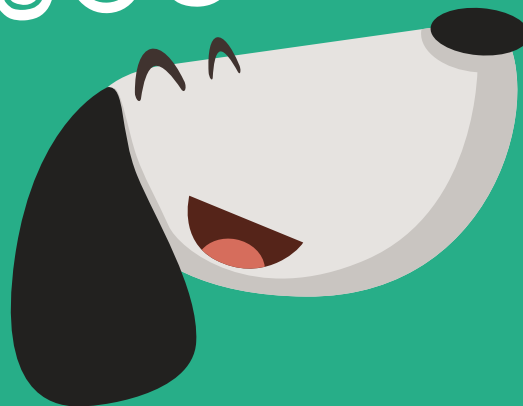
Monter une capsule vidéo pour présenter et faire la promotion de ton entreprise peut être un excellent moyen de la faire connaître et de mettre en valeur ton énergie et ta passion. Tu pourras ensuite la publier sur YouTube et demander à ton entourage de la partager sur différents réseaux sociaux, ou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

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

