|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 1 |
| **Titre du module :** |
| Stratégies de commercialisation sociale |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| **Élaborer des stratégies traditionnelles et novatrices de commercialisation sociale, en collaboration avec les membres de l’équipe de travail, pour la vente de produits et l’offre de services en lien avec les objectifs de la mission de l’entreprise sociale.** |

**Type d’activité :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Formative  Sommative | Activité  Discussion  Questionnaire  Lecture  Séance de cours  Autre : | En petit groupe (\_\_\_ participants par groupe)  Individuelle |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Étude de cas – Les entreprises AgroBoréal |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Dans cette activité, tu élaboreras des stratégies à inclure dans le plan de marketing de l’entreprise sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Tout au long de ce module, tu as pratiqué diverses activités de stratégies commerciales au sein d’une entreprise sociale. Le but de ces exercices était de te préparer à la rédaction d’un plan de marketing. Tu dois retenir qu’un plan de marketing regroupe les objectifs fixés et les meilleures stratégies envisageables pour les atteindre.  Tu vas maintenant rassembler tes stratégies qui pourraient figurer dans un plan de marketing. Tu obtiens un poste de consultant pour Les entreprises AgroBoréal. Donc, le temps est venu de consolider tes apprentissages et de mettre tes habiletés et tes connaissances à l’épreuve. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Lis l’information présentée dans le document Les entreprises AgroBoréal et effectue le travail suivant :   1. Fais une analyse FFOM en te basant sur les informations repérées dans l’étude de cas. Assure-toi d’inclure toute l’information essentielle et importante et de justifier la logique de tes propos. 2. Procède à une analyse sommaire du marché, qui explique les éléments suivants :    1. De quel type de marché s’agit-il?    2. Qui sont les clients actuels et potentiels?    3. Quelle est la cible principale? 3. Élabore une (1) stratégie innovante en lien avec le produit ou le service offert. Justifie pourquoi tu juges que la stratégie que tu élabores pourrait être efficace et comment elle adhère à la mission de l’entreprise.   Note : Pose-toi ces questions avant de commencer ton travail. Quel produit ou service est-il important d’offrir aux clients, par exemple, est-ce que le panier est adéquat ou faut-il trouver une autre offre stratégique? Faut-il retrancher certains produits de l’offre ou faut-il au contraire en ajouter?   1. Élabore une (1) stratégie innovante en lien avec le prix des produits ou du service offert. Justifie pourquoi tu juges que la stratégie que tu élabores pourrait être efficace et comment elle adhère à la mission de l’entreprise.   Note : Pose-toi ces questions avant de commencer ton travail. Faut-il maintenir, diminuer ou augmenter les prix qui sont actuellement en place? Quel serait le risque dans chaque cas? Quel prix retiendrais-tu, et pourquoi?   1. Détermine quelle est la stratégie actuelle de promotion et de communication que privilégie Les entreprises AgroBoréal. 2. Suggère une (1) autre stratégie innovante en lien avec la promotion ou la communication. Assure-toi de justifier pourquoi tu juges que la stratégie que tu élabores pourrait être efficace et comment elle adhère à la mission de l’entreprise. 3. Suggère une (1) stratégie innovante que tu peux adopter pour encourager le personnel à mousser les ventes et le service à la clientèle. Justifie pourquoi tu juges que la stratégie que tu élabores pourrait être efficace et précise comment elle adhère à la mission de l’entreprise. 4. Cite toutes les sources que tu as consultées. 5. Soumets ton travail à ton professeur.   **Rappel :** Consulte la rubrique associée à l’activité. |