|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 2 |
| **Titre du module :** |
| Ébauche du plan d'affaires |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| s. o. |
| **Élément de performance :** |
| * préciser les stratégies de marketing pour les produits ou services de l’entreprise sociale (4P, 7P, numérique, technologie, stratégie d’influence) * choisir la stratégie de tarification et le prix de vente pour le produit ou le service * présenter les canaux de distribution et les stratégies de localisation pour le produit ou le service (efficace, propice) * déterminer les partenariats potentiels * segmenter le profil complet de la clientèle cible et du bénéficiaire (persona) * présenter des stratégies promotionnelles innovantes et créatives, y compris le budget lié au profil du client et du bénéficiaire * planifier les principales activités opérationnelles de l’entreprise sociale permettant la réalisation du produit ou du service (production, approvisionnement, qualité, main-d’œuvre, ressources humaines, consultant) * déterminer les différents permis à obtenir ainsi que les lois et les dispositions à respecter selon les activités prévues de l’entreprise sociale * proposer un calendrier de réalisation pour les activités de l’entreprise sociale |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Séance de cours 5 : Élaboration de l’ébauche (partie 2) |
| **Description** | |
| **Description du contenu de D2L (résumé)**  **Cette séance de cours te permettra de te pencher sur certaines composantes de l’ébauche du plan d’affaires.** | |
| **Mise en contexte / Mise en situation :**  Le marketing, pour de nombreuses personnes qui démarrent une entreprise, peut s’avérer aussi simple que de déterminer comment offrir le bon produit ou service au bon endroit, au bon prix et au bon moment.  Ce n’est pas difficile! Il faut simplement :   * créer un produit ou un service qu’un groupe particulier de consommateurs souhaite se procurer; * informer les consommateurs que le produit est offert dans un endroit qu’ils visitent régulièrement; * fixer un prix qui correspond à la valeur que les consommateurs estiment juste; * faire tout cela à un moment où les consommateurs voudront se procurer le produit ou le service.   Cependant, il faut abattre beaucoup de travail pour découvrir ce que les consommateurs veulent et déterminer où ils font leurs achats. Ensuite, il faut comprendre comment produire ce produit ou ce service de manière à l’offrir aux consommateurs à un prix juste, au moment où ils voudront se le procurer. | |
| **Détails de l’activité (production attendue ou déroulement)**  **Thèmes à l’étude :**   * **Stratégies de marketing** * **Stratégies de tarification et prix de vente** * **Canaux de distribution** * **Partenariats potentiels** * **Segmentation de la clientèle** * **Stratégies promotionnelles** * **Principales activités opérationnelles** * **Permis et lois** * **Calendrier des activités de l’entreprise** * **Travail de groupe** * **Période de questions** * **Présentation des travaux à venir**   Après la séance :   1. Après la séance, chaque membre du groupe doit remplir la grille d’évaluation par les pairs pour évaluer chaque coéquipier. 2. Soumets chaque grille d’évaluation remplie dans le casier de dépôt réservé à cet effet. Chaque membre du groupe aura à soumettre sa propre grille. | |