|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 2 |
| **Titre du module :** |
| Ébauche du plan d'affaires |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| s. o. |
| **Éléments 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 * faire preuve de précision et d’une attention aux détails lors de la rédaction du plan d’affaires * reconnaitre l’importance de respecter les caractéristiques et les exigences lors de la rédaction d’un plan d’affaires |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Plan de marketing |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Description du contenu de D2L (résumé)**  **Cette activité t’aidera à mettre sur pied le plan de marketing.** |
| **Mise en contexte / Mise en situation :**  **Le plan de marketing sert à donner une direction aux stratégies de communication, de vente, de tarification et de distribution. De plus, en ciblant la clientèle et les partenaires, ces stratégies viendront se concrétiser.** |
| **Détails de l’activité (production attendue ou déroulement)**  **Dans le domaine, il est important d’être concis et précis. C’est la raison pour laquelle le nombre de lignes est stipulé.**   1. Explique les stratégies de marketing (4P, 7P, etc.) pour les produits ou les services de l’entreprise sociale. L’information doit être claire et présentée dans un paragraphe de huit (8) lignes maximum. 2. Détermine la stratégie de tarification et explique comment le prix de vente pour le produit ou le service est déterminé. La stratégie de tarification et l’explication doivent faire chacune un maximum de quatre (4) lignes. 3. Présente des canaux de distribution et les stratégies de localisation pour le produit ou le service. Les canaux de distribution doivent être présentés dans un maximum de quatre (4) lignes, et les stratégies de localisation doivent aussi faire un maximum de quatre (4) lignes. 4. Détermine les partenariats potentiels. L’information doit être claire et présentée dans un paragraphe de huit (8) lignes maximum. Elle doit préciser le nom des partenaires potentiels et justifier la pertinence de ces partenariats. 5. Établis le profil complet de la clientèle cible et des bénéficiaires en expliquant et en justifiant tes choix. Il est à noter que dans certaines entreprises sociales, la clientèle cible et les bénéficiaires sont les mêmes. L’information doit être claire et présentée dans un paragraphe de huit (8) lignes maximum. 6. Présente deux (2) stratégies promotionnelles innovantes et créatives, y compris le budget lié au profil des clients et des bénéficiaires et à chacune des stratégies promotionnelles. Les stratégies promotionnelles devraient être présentées dans un minimum de trois (3) lignes et un maximum de six (6) lignes. Les liens établis entre le profil du client et des bénéficiaires doivent être expliqués dans un maximum de trois (3) lignes. |