|  |
| --- |
| **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.** |
| **Éléments de performance :** |
| * énumérer des stratégies de commercialisation traditionnelles et novatrices pour la vente de produits et de services pour une entreprise sociale * établir le lien entre les stratégies de commercialisation et la mission de l’entreprise sociale * recommander le modèle de plan de marketing à mettre en place en fonction des besoins de la mission de l’entreprise sociale et des résultats de l’analyse FFOM * participer activement au comité de travail * faire preuve d’innovation et de créativité lors de l’élaboration des stratégies de commercialisation sociale * faire preuve de respect et d’ouverture d’esprit à l’égard des opinions, des commentaires et de la rétroaction provenant d’autrui * faire preuve de pensée critique lors de la prise de décision stratégique |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Stratégie de place et de promotion |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Dans cette activité, tu vas construire une stratégie de place et une stratégie de promotion. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Les stratégies de place ou de distribution entendent mettre à la disposition du consommateur le bon produit, au bon endroit, au bon moment et au meilleur cout. Ce qui veut dire que l’entreprise doit rendre son produit ou son service accessible à la clientèle potentielle. Pour cela, elle a besoin d’organiser un circuit de distribution grâce à une logistique efficace.  Le circuit de distribution concerne l’ensemble des organisations interdépendantes qui mettent le produit sur le marché d’une manière complémentaire.  La logistique fait référence aux moyens mis en œuvre pour assurer le transfert des matières premières vers le fabricant et le produit fini vers les distributeurs ou détaillants.  Pour ce qui est de la promotion, les entreprises parlent de plus en plus de communications intégrées, qui combinent les stratégies de commercialisation traditionnelles et les stratégies innovatrices.  Tu poursuis tes recherches dans le domaine en te basant sur les Fermes Lufa afin de te préparer pour ton travail éventuel aux entreprises AgroBoréal. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter  Consulte les ressources suivantes, qui te donnent une panoplie de stratégies de distribution à considérer dans le plan de marketing.   * [La stratégie de distribution – L’emplacement](https://business-builder.cci.fr/guide-creation/les-strategies-operationnelles/la-strategie-de-distribution-lemplacement) * [Conseils pratiques pour trouver le meilleur canal de distribution](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/marketing-ventes-exportation/marketing/canaux-de-distribution-mettez-vos-produits-en-marche) * [9 Marketing Promotion Strategies from Concept to Top Brands Practice](https://www.creatopy.com/blog/marketing-promotion-strategies/#a) * [7 stratégies de marketing à faible coût](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/marketing-ventes-exportation/marketing/strategies-peu-couteuses) * [Les différents types de logistique impliqués dans la Supply Chain](https://www.mecalux.fr/blog/differents-types-de-logistique) * [5 Principales stratégies de distribution dans la chaîne d’approvisionnement](https://altametrics.com/fr/supply-chain-management/supply-chain-distribution.html)     **Partie 2 : Travail à effectuer**  Consulte le site Web [Les Fermes Lufa](https://montreal.lufa.com/fr/about) et effectue le travail suivant :   1. À la lumière des informations repérées sur le site de cette entreprise, indique le circuit de distribution des produits offerts. Explique ta réponse à l’aide d’exemples. 2. À la lumière des informations repérées sur le site et en te basant sur tes apprentissages à jour, suggère un (1) autre canal de distribution et justifie la logique de tes propos. 3. Explique la logistique des Fermes Lufa ou d’une entreprise du même genre en te référant à des exemples concrets. 4. En te basant sur tes apprentissages et sur des recherches complémentaires, avance une (1) stratégie pour améliorer la logistique des Fermes Lufa ou d’une entreprise du même genre. Explique pourquoi tu juges qu’elle pourrait être efficace. 5. Relève deux (2) stratégies promotionnelles des Fermes Lufa ou d’une entreprise du même genre et explique leur efficacité. 6. En te basant sur tes apprentissages et sur des recherches complémentaires, avance une (1) stratégie de promotion pour les Fermes Lufa ou d’une entreprise du même genre. Justifie son efficacité. 7. Cite toutes les sources que tu as consultées. 8. Soumets ton travail à ton professeur. |