

Présentez votre Projet d'entreprise

Pour le midterm, vous allez faire cinq choses :

- Produire
 - Un papier sur votre projet (600-900) en 3 parties (avec deux ou trois sous parties)
 - Une affiche
 - Une vidéo commerciale (30 secondes maximum)
- Faire une présentation de 5mn à partir de votre papier
- Défendre votre affiche et vidéo en classe.

Votre papier reprend les étapes du midterm

- Votre papier est le texte de votre présentation (ce n'est pas votre powerpoint)
- Il doit être développé, c'est votre script.
- C'est le document que vous allez remettre à votre banquier pour le convaincre de vous prêter de l'argent

Votre Présentation fait 5 mn maximum (je vais vous interrompre après 5mn)

il faut respecter le timing que je demande

- Introduction 1mn (diapo 1-4)
- Vous et votre marché 1mn (diapo 5-7)
- Votre durabilité 1mn (diapo 8-9)
- Votre stratégie 1mn (diapo 10-12)
- Conclusion 1mn (13-14)

🔗 Présentation (diaporama)

0	Titre			
1	Société – Spatialisation (fiche d'identité d'identité de l'entreprise)	15	secondes	
2	Annonce du sujet (quel est le marché dans votre secteur)	15	30	secondes
3	SWOT – problématique	20	50	secondes 1 minute
4	Votre produit description Générale que proposez-vous ?	30	80	secondes
5	Votre produit, en quoi est-il spécial ? (le plus)	25	105	secondes 2 minutes
6	Votre clientèle (quel est votre client idéal) où le chercher ?	30	135	secondes
7	La concurrence (les leaders mais aussi ceux qui sont comme vous)	20	155	secondes
8	Votre positionnement (qu'apportez-vous au consommateur)	30	185	secondes 3 minutes
9	La durabilité (les 5 sections)	40	225	secondes
10	Votre message (Nom, Logo, Slogan)	20	245	secondes 4 minutes
11	Expliquez votre affiche	25	270	secondes
12	Votre Vidéo	30	300	secondes 5 minutes

Votre papier (répondre/liste avec des phrases complètes)

1. **Société** – Spatialisation (fiche d'identité de l'entreprise
le nom de la société, l'adresse, le statut de l'entreprise, votre activité et votre secteur.
2. **Marché** – Annonce du sujet (quel est le marché dans votre secteur)
 - a) Quel est le marché de votre activité (Passé (marché récent /nouveau)
 - b) Présent (ce qui se passe / les changements)
 - c) Futur (ce qu'on peut espérer)
 - d) Quels sont les changements dans votre marché
 - e) Les leaders
 - f) Le marché est-il naturellement durable ou au contraire indurable ?
3. **SWOT** – problématique
 - g) En interne (donc vous et votre entreprise)
 - a. Vos forces
 - b. Vos faiblesses
 - h) En externe (le marché, l'environnement)

- a. Opportunités
- b. problèmes

4. **Votre produit** description Générale que proposez-vous ?
 - a. Décrivez votre produit/service Description technique et description commerciale
 - b. Vos tarifs
 - c. Votre produit est-il naturellement durable ?

5. **Votre produit**, en quoi est-il spécial ? (le plus)
 - a. En quoi mon produit est différent
 - b. En quoi mon entreprise est différente
 - c. Pourquoi mon banquier doit-il croire en moi ?

6. **Votre clientèle** (quel est votre client idéal)
 - a. À qui vous adressez-vous ?
 - b. Sexe, âge, statut social, éducation, niveau social, région...

7. **La concurrence** (les leaders mais aussi ceux qui sont comme vous)
 - a. Vous devez chercher dans votre région/ville/quartier qui fait quelque chose de similaire
 - b. Quels sont les forces qu'ils ont et que vous n'avez pas ?
 - c. Quels sont leurs faiblesses

8. **Votre positionnement** (qu'apportez-vous au consommateur)
 - a. Pourquoi je suis différent
 - b. Quelle promesse je fais à mon consommateur
 - c. Arguments affectifs et rationnels
 - d. Bénéfices et promesses

9. **La durabilité** (les 5 sections)
 - a. En quoi votre projet est-il durable ?
 - b. Vert pour la planète ? – respect de l'environnement
 - c. Biologique pour les humains ? – pas de produits nocifs
 - d. Social pour les membres du projet ? – les employés
 - e. Éthique et moral ? – commerce éthique
 - f. Sociétal avec les bénéfices ? – projets caritatifs
 - g. Comment rendez-vous votre produit durable ?

10. **Votre message**
 - a. Nom (pourquoi ce nom)
 - b. Logo (pourquoi que dit-il ?)
 - c. Slogan (pourquoi que promettez-vous)

11. **Publicité** (quelle stratégie, où chercher vos clients)
 - a. Plan publicitaire et pourquoi
 - b. Type de support : radio, tv, affiches métro, bus... rues lesquels ?
 - c. Pub directe : Salons.... Boites aux lettres

12. **Affiche** (une copie de votre affiche)
 - a. pourquoi

13. **Votre Conclusion** (50-60 mots) un paragraphe rédigé
 - a. Donc vous devez me prêter de l'argent car....