

Collecte de fonds et kiosque de vente

1. Quel est le but de ce projet? Pour quelle raison veux-tu faire une collecte de fonds?

Combien d'argent aimerais-tu amasser? _____

2. Quel produit aimerais-tu vendre? _____

Effectue une petite étude de marché auprès de tes amis, de ta famille et du personnel de l'école. Pour ce faire, créer un court sondage afin de connaître les goûts et les préférences de ton public cible.

Insère un diagramme qui représente bien les résultats de ton sondage.

Le produit de vente de mon projet est _____

Trouve une recette facile et insère le lien ici

3. Énumère les ingrédients nécessaires afin de fabriquer ton produit.

| |
|--|
| |
|--|

4. Fais une recherche sur Internet afin de connaître les prix des items de ta liste d'achats et complète le tableau ci-dessous.

| ARTICLE | QUANTITÉ | PRIX |
|-----------------------|---------------|---------------|
| <i>p. ex : Farine</i> | <i>2,5 kg</i> | <i>4,99\$</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| TOTAL | | _____ \$ |

5. Détermine combien d'unités tu pourrais produire avec cette liste d'achats. Laisse les traces de ta démarche.

Voici quelques pistes :

- Habituellement, les recettes indiquent le nombre de portions.
- Effectue une conversion des unités de mesure afin de savoir combien de fois tu pourras faire la recette grâce à ta liste d'achats.

Demande à un adulte de vérifier ta liste et de t'accompagner pour faire les achats.

6. Maintenant que tu connais le coût total de ta liste d'achats et le nombre d'unités que tu peux fabriquer, détermine le coût unitaire.

Piste de travail :

- Si ma liste d'achats a coûté 62,50\$ et que je peux fabriquer 50 unités. Quel est le coût de production pour chacune des unités?

Laisse des traces de tes démarches.

7. Crée des étiquettes et prévois un emballage écoresponsable.

- Voici les informations qui devraient se trouver sur l'étiquette :
 - Nom de l'entreprise ou de l'artisan ou de l'artisane
 - Logo de l'entreprise et slogan
 - Ingrédients utilisés pour la confection du produit (sans les quantités)
 - Mode d'emploi, s'il y a lieu

Tu pourrais créer ces étiquettes avec une [application](#). Demande la permission à un adulte.

8. Effectue une recherche sur Internet afin de comparer les prix de produits similaires offerts par d'autre commerçants. Insère ci-dessous les hyperliens que tu as obtenus dans tes recherches et note les prix.

| | Hyperliens | Prix |
|---|------------|------|
| Compétiteur 1 | | |
| Compétiteur 2 | | |
| Compétiteur 3 | | |
| Calcule la moyenne des prix de la compétition. Laisse les traces de tes démarches ci-dessous et inscris la réponse à droite. → | | |

9. Détermine le prix de vente de ton produit en tenant compte des éléments suivants :

- Le prix moyen de la compétition : _____
- Le coût de fabrication unitaire de produit : _____
- Le prix de mon produit sera de _____ l'unité.

Est-ce que ton prix est plus haut que celui de tes compétiteurs? OUI NON

Si tu as répondu oui, donne deux arguments pertinents afin de convaincre tes clients que ton produit est meilleur que celui de tes compétiteurs.

Argument 1 :

Argument 2 :

10. Détermine une économie d'échelle afin de convaincre tes clients d'acheter plus d'unités.

Piste de solution : Utilise une table des valeurs afin de déterminer une échelle de prix.

| | | | | |
|----------|----------|--|--|--|
| Quantité | 1 | | | |
| Prix | _____ \$ | | | |

11. Où et quand tiendras-tu ton kiosque de vente? Explique ton choix.

Lieu : _____

Date : _____

Heure : _____

Nombre de clients potentiels _____

Nombre de ventes potentielles _____

12. Prépare une petite campagne promotionnelle afin d'annoncer à tes clients potentiels que tu tiendras un kiosque de vente.

Idées! Tu pourrais :

- installer des affiches à des endroits stratégiques.
- annoncer ton événement de vente à l'interphone de l'école.
- créer une capsule vidéo et demander à un adulte de la partager pour toi.
- distribuer des échantillons.

14. Revois les stratégies de calcul mental afin de tenir la caisse et rendre la juste monnaie à tes clients.

Par exemple : Ton client achète un produit à 2,25\$ et il te remet un billet de 10\$. Quelle sera la démarche pour lui rendre la monnaie exacte? Quels seront les pièces et les billets que tu devras lui rendre?

Laisse les traces de ta démarche.

Résous les situations suivantes en utilisant cette stratégie. Cette fois, fais seulement le calcul dans ta tête, soit un calcul mental.

| Prix de vente | Billet remis | Monnaies et billets rendus |
|---------------|---------------------|----------------------------|
| 1,50\$ | 5,00\$ | |
| 3,80\$ | 10,00\$ | |
| 5,15\$ | 20,00\$ | |
| 0,60\$ | 20,00\$ | |
| 12,50 | 3 billets de 5,00\$ | |

Idées!

- Apporte une calculatrice. Au cas où tu aurais besoin de vérifier tes calculs.
- Apporte un carnet pour noter le nombre d'unités vendues.

15. Calcule le total des ventes et le profit final.

Combien d'unités as-tu vendues? _____

Calcule le contenu de la caisse.

| Monnaie ou billet | Quantité | Total |
|---------------------------|----------|----------|
| 0,05\$ | | _____ \$ |
| 0,10\$ | | _____ \$ |
| 0,25\$ | | _____ \$ |
| 1,00\$ | | _____ \$ |
| 2,00\$ | | _____ \$ |
| 5,00\$ | | _____ \$ |
| 10,00\$ | | _____ \$ |
| TOTAL de la caisse | | _____ \$ |

De ce montant, soustrais le montant qu'on t'a prêté pour la caisse de départ.
(voir le numéro 14)

Le total de mes ventes est de _____ \$

De ce montant, soustrais les coûts de production. (voir le numéro 4)

Le profit final réalisé est de _____ \$

16. Reviens sur tes objectifs initiaux.

Amasser des fonds pour _____

Nombre de ventes : _____

Profit total : _____

Rédige un compte-rendu qui résume ton projet entrepreneurial.

- As-tu atteint tes objectifs?
- Quels ont été les défis et quelles ont été les solutions?
- Est-ce que tes clients étaient satisfaits?
- Qu'as-tu appris de cette aventure?
- Quels conseils donnerais-tu à une ou un entrepreneur qui voudrait réaliser un tel projet?