



MON PORTRAIT ACTUEL

Objectifs :

- Prendre conscience des 4P utilisés actuellement dans votre entreprise.
- En dégager les éléments positifs et négatifs (ce qui sert ou nuit à votre entreprise).
- **Conservez cet exercice** pour comparaison dans quelques semaines.

**(re)Bâtir son entreprise
avec créativité**

Fiche exercice | Module 1



MON PORTRAIT ACTUEL

Produits et prix

Produit ou service	Description	Prix de vente	Marge de profit
<i>Ex. : coussin d'allaitement</i>	<i>Écailles de sarrasin, housse lavable, disponible en 6 modèles de tissus...</i>	<i>150.00 \$</i>	<i>75.00 \$</i>

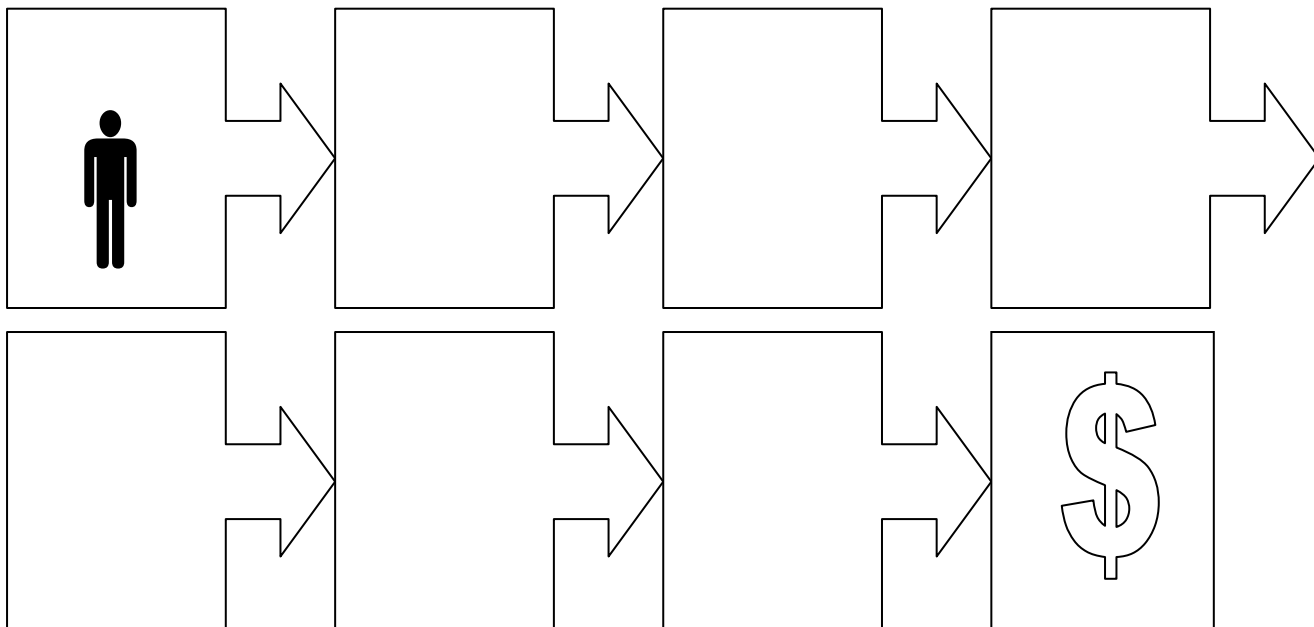
Ma distribution

Méthode/canal <i>(etsy, boutique, Facebook, salons...)</i>	Avantages	Désavantages
<i>Ex. : boutique X</i>	<i>Vente en gros, moins de gestion...</i>	<i>Perte de revenu (cote de la boutique), travail à la chaîne...</i>

Processus d'achat

Écrivez toutes les étapes entre le moment où un client démontre un intérêt et la transaction.
(*Soumission, communication, créer une facture, faire une demande Paypal, etc.*)

* Reproduisez les cases au besoin, si vous avez plus de 6 étapes.



Promotion – qu’avez-vous fait dans les 6 derniers mois

Description	Coûts totaux reliés à cette action	Combien de client et revenus cela a-t-il rapportés?
<i>Exemple : pub Facebook X</i>	30 \$	1 client, vente 60 \$