

MISSION 2

Mise en valeur d'un produit ou service

**AIDEZ-NOUS À AMÉLIORER LES FICHES D'ACTIVITÉS
POUR LES STAGIAIRES !**

Nous vous invitons à répondre à notre rapide questionnaire de satisfaction sur les fiches d'activités. Votre expérience nous aidera à les améliorer pour qu'elles soient toujours plus utiles et adaptées. Nous comptons aussi sur vous pour encourager votre stagiaire à partager son avis : son retour est essentiel pour enrichir notre outil.

 **QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION** 



Mise en valeur d'un produit ou service

OBJECTIF

Pour approfondir la découverte d'un aspect clé de l'activité de votre entreprise, le stagiaire « explore » un produit ou un service [ex. un article, une prestation, etc.]

FINALITÉ

Le stagiaire doit rédiger un article de communication sur un de vos produits ou vos services en y détaillant son fonctionnement, son utilité, son public cible...



VOTRE RÔLE AUPRÈS DU STAGIAIRE

Accompagner le stagiaire dans l'organisation de son exploration [échanges avec collaborateurs, accès fiche produit ...].

DURÉE

Environ 1 journée
(enquête + rédaction de l'article)

MATÉRIEL REQUIS

Ordinateur, accès internet, smartphone ou appareil photo.

RECOMMANDATION

Avoir réalisé la mission 1.



Dans la peau d'un responsable marketing



**Une expérience
100% immersive pour allier
curiosité, exploration
et rédaction !**



TON OBJECTIF

Perce tous les secrets d'un produit ou d'un service de l'entreprise. Comment ça marche, à quoi ça sert, qui en a besoin ... ?

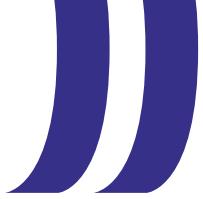


TON DÉFI

Sois créatif et transforme tes découvertes en un article percutant pour les mettre en lumière !

Besoin d'aide ?

Pour réaliser cette mission, rendez-vous dans ta boîte à outils.



Boîte à outils - Mission n°2

Responsable marketing :

découvre les secrets d'un produit

ou d'un service



1

Le métier

Découvre le métier de responsable marketing

C'est quoi le métier de responsable marketing ?

Un responsable marketing, c'est quelqu'un qui cherche à comprendre **ce dont les clients ont besoin** et **comment mettre un produit en valeur** pour leur donner envie de l'utiliser. Pour ça, il observe, analyse, interroge, teste des idées... un peu comme un **scientifique de la communication** !

Son travail, c'est par exemple :

- étudier un produit ou un service pour savoir à quoi il sert ;
- identifier qui l'utilise et pourquoi ;
- imaginer des idées créatives pour mieux le présenter (affiche, slogan, vidéo...) ;
- comprendre ce qui rend un produit unique par rapport aux autres ;
- proposer des améliorations ou des nouvelles façons d'en parler.

Dans une entreprise, il aide aussi à **valoriser l'image**, à donner des **idées nouvelles** et à mieux comprendre les attentes des clients.



Regarde la vidéo pour tout comprendre

Pour aller plus loin...

...et voir si ce métier pourrait te plaire, réponds à ces trois questions :

- Est-ce que j'ai de la curiosité pour les tendances et l'innovation?
- Est-ce que je m'intéresse au design, à la rédaction, et aux supports visuels ?
- Qu'est-ce qui me plairait le plus : analyser, observer, ou inventer ?



2

Ta mission

Présente et valorise un produit ou un service de l'entreprise

Présente un produit ou un service de l'entreprise comme si tu voulais le valoriser auprès des clients

01

Découvre ton produit ou service

Choisis avec ton tuteur **un produit ou un service** de l'entreprise.
Récupère les informations qui te permettront de mieux le comprendre.

02

Analyse-le comme un responsable marketing

Avec la **fiche d'enquête**, réponds à quelques questions simples :

- À quoi sert-il ?
- Pour qui est-il fait ? Quelles sont ses qualités ?
- Pourquoi est-il important pour l'entreprise ?

03

Crée un support pour présenter ton produit ou service

À partir de ce que tu as découvert, **crée un support** à présenter à ton tuteur ou à l'équipe ou même à des clients ! Quel est pour toi le support le plus adapté ?

- Un power point
- Une affiche ou un flyer
- Un dessin ou une idée de visuel
- Un article à lire à l'oral ...



3

Les outils à ta disposition

À toi de jouer !

Ces 2 outils vont t'aider à réaliser ta mission :

A Découvre et analyse ton produit avec la **fiche d'enquête**

B Construis ton support

A

FICHE D'ENQUÊTE PRODUIT OU SERVICE

Identifie et note toutes les informations sur ce produit ou ce service.

FICHE D'ENQUÊTE

Page 1 sur 2

1. Le produit ou service que j'étudie

Nom du produit ou service :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

À quoi sert-il ?

Pour qui est-il fait ? (public / utilisateur)

- Clients
- Entreprises
- Particuliers
- Professionnels internes

Précise :

Photo ou dessin
(si autorisé)

BOÎTE À OUTILS

MISSION 2



FICHE D'ENQUÊTE

Page 2 sur 2

2. Comment est-il fabriqué ou proposé ?

Décris comment l'entreprise prépare / réalise ce produit ou ce service.

.....
.....
.....

3. Ses qualités / points forts

Quelques exemples :

Simple, rapide, pratique, fiable, innovant, écologique, bon, utile, beau

.....
.....
.....

4. Pourquoi est-il important pour l'entreprise ?

Est-ce un produit phare ou spécifique par exemple ?

.....
.....
.....

5. Qu'est-ce qui me semble important de valoriser dans ce produit ou ce service ?

Par exemple une fonctionnalité, l'esthétique, un usage, un symbole...

.....
.....
.....

6. Ce que j'ai découvert en posant des questions

À qui ai-je posé mes questions ?

.....
.....

Ce qu'on m'a expliqué :

-
-
-

BOÎTE À OUTILS

MISSION 2



B

Prépare ton support de présentation

PRÉPARE TON SUPPORT

Utilise les informations de la fiche d'enquête.

Comme support, tu peux par exemple créer une **affiche**, une **publicité audio** (que tu peux enregistrer sur ton téléphone), un **diaporama**, un **sketch** ou tout autre support en fonction de tes préférences.

Quelques étapes possibles pour t'aider :

1^e étape :

Présentation globale du produit ou du service

Petite introduction courte qui mentionne le nom du produit ou service, son objectif principal, ses caractéristiques essentielles.

(Ex : montrer que le produit est utile, rapide, écologique, solide...)

2^e étape :

En quoi le produit ou le service répond-il à un besoin

Détermine le public le plus concerné par ce produit ou service et mets en avant les caractéristiques uniques ou spécifiques qui peuvent le rendre attrayant pour ces personnes.

3^e étape :

Développe ton argumentation en fonction de l'émotion ou de l'impression que tu veux créer

Exemples d'émotion : faire sourire, rassurer, surprendre, informer ...

Reprends les éléments de la fiche d'enquête et construis ton argumentaire en énumérant les bénéfices liés à l'utilisation du produit ou du service.

4^e étape :

Si tu le souhaites, tu peux trouver un slogan pour communiquer sur le produit ou le service



4

Question du jour

Pour aller plus loin...

« Quelle est la différence entre le marketing et la publicité ? »

C'est une question que se posent beaucoup de gens...

Et la réponse est souvent surprenante !

La réponse :

Le marketing, c'est tout le plan : comprendre les clients, analyser, réfléchir, imaginer comment présenter un produit.

La publicité, c'est juste une action du marketing : une annonce, une affiche, une vidéo, un post sur les réseaux.

👉 **Marketing** = stratégie

👉 **Publicité** = message visible

Exemple simple :

Préparer une fête = **marketing**

Envoyer les invitations = **publicité**

Et toi ?

Ta présentation est plutôt :

- marketing
- publicité
- les deux



5

Mission accomplie !

Bien joué !



Tu as découvert un produit ou un service

Tu comprends maintenant comment il fonctionne, à quoi il sert et à qui il s'adresse.



Tu as analysé comme un responsable marketing

Tu as identifié ses qualités, ses usages et ce qui le rend unique dans l'entreprise.



Tu as créé et présenté ton support

Tu as su mettre en valeur ce produit ou ce service comme un vrai responsable marketing !



Bravo !

Continue à être curieux, observateur et créatif !