

ACTIVITÉ PRATIQUE : Saisir l'opportunité commerciale

Auteurs : Marian de Villanueva & Gonzalo Santamaria (ITE NETWORK)

Cadre de compétences EntreComp : Idées et opportunités (Saisir les opportunités)

Objet et destinataires

Cette activité pratique vise à fournir des méthodes pour "saisir les opportunités". Cela signifie qu'il faut être capable d'identifier une idée commerciale qui a le potentiel d'apporter une valeur ajoutée aux clients et à l'entrepreneur lui-même en termes de chiffre d'affaires, de bénéfices, de satisfaction et de bien-être. Il s'agit d'un processus continu qui implique d'évaluer l'attrait et la faisabilité de l'idée.

Résultats de l'apprentissage

L'objectif principal de l'unité d'apprentissage est le suivant :

- Définir le concept principal de "saisir les opportunités"
- Identifier des exemples d'"opportunités commerciales" pour générer de la valeur pour les autres
- Élaborer une analyse SWOT
- Passer d'une idée à un plan d'action

Description des activités et des exercices

Réfléchissez et répondez à la question suivante : Pourquoi un entrepreneur doit-il saisir les opportunités ? Voir les réponses aux points ci-dessous :

- Réfléchir à des idées
- Trouver des solutions aux problèmes
- Être innovant

Étape 1 : Effectuez les tâches créatives suivantes pour saisir les opportunités qui se présentent dans votre routine et au sein de votre famille.

- a. Votre routine :** fermez les yeux et visualisez votre routine quotidienne. Notez ensuite tout ce que vous faites dans la journée. Pouvez-vous déceler des opportunités cachées ?
- b. Vos relations :** dressez la liste de tous les membres de votre famille et de ce qu'ils font. Réfléchissez aux conversations ou aux questions que vous avez à leur poser.



Discutez de ces questions avec les membres de votre famille et vos amis. Il se peut qu'il y ait une opportunité cachée.





**Co-funded by
the European Union**


Le soutien de la Commission européenne à cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans cette publication.

Phase 2 : Jeu des opportunités : une série de scénarios et d'images sera présentée. Regardez les images, identifiez les problèmes et trouvez des opportunités pour créer des solutions. Pouvez-vous identifier les opportunités ?

The Entrepreneurship Competence Framework | Ideas & Opportunities

| | |
|---|--|
| <p>Image attribution - ‘Long queue of unhappy customers/patients at the hospital pharmacy or drug store’, by Brother UK, licensed under CC BY 2.0</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • You could develop an app for the local store to let people know when it is busy. Could the app have a sign-up time section? So that individuals could arrive for their allocated time, rather than waiting in a long line. • You could get in touch with the shop to see if you could help work in the queue to take people’s orders or be on the till helping to reduce the queue size. • You could find out from the store if there is some way entertainment could be provided for in the queue. Can you think of any entertainment ideas? Can you sing or juggle? • You could use the queue to gather market research for projects. You could let the store know that you are helping to keep people interested by asking them questions. This can help improve customer service satisfaction for the store and also give you the chance to network with the community. |
|---|--|

| | |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • You could set up an online class to teach a language with your peers through social media. • You could run an exercise class with friends to get fit, then advertise this to the public. • You could learn a new skill which might provide you with more opportunities later on (knitting, painting, drawing) • You could speak to friends and family finding out what they are doing and if they have any ideas during the self-isolation period. |
|--|---|

| | |
|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • You could complete some research in your local community about this issue, find out what is already happening and whether there are any groups forming. • You could create awareness leaflets to place in local communities centres, restaurants, cafes and other shops. • You could find an area that is highly littered and create a clear-up day with your peers. Tidying and removing the plastic bags from that area. • You could get involved with a charity involved in plastic waste (for instance the work done by Precious Plastic) |
|---|--|

0



Co-funded by
the European Union

Le soutien de la Commission européenne à cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans cette publication.

Méthodologie

Étude de cas 1 - Inkpact

Charlotte Pearce, fondatrice et PDG d'Inkpact, parle du développement de son entreprise. Écoutez comment elle parle d'une opportunité et de la manière dont elle l'a saisie.

Vidéo de Charlotte Pearce

<https://www.youtube.com/watch?v=omqdkhSY4OE&feature=youtu.be>

Étude de cas 2 - Reach Robotics

Silas Adekunle, fondateur et PDG de Reach Robotics, nous donne un aperçu du développement de son entreprise. Il nous explique comment il a tiré parti des possibilités offertes par l'université.

Vidéo de Silas Adekunle - <https://www.youtube.com/watch?v=L5CMvD7orME>

Réfléchissez et répondez à la question suivante : Qu'est-ce qui empêche les gens de "saisir les opportunités" ?

- Incertitude sur ce qu'il faut faire
- Être négligent et ne pas saisir les opportunités
- Ne pas s'ouvrir aux réseaux sociaux et ne travailler qu'avec un petit groupe de personnes connues
- Ne pas être au courant de ce qui se passe déjà dans la communauté.

Ressources de soutien

[Projet Entecom4ALL Projet](#)

[Entrepreneuriat4ALL](#)

Durée : 3 heures

Niveau de compétence : CEC2



Co-funded by
the European Union

Le soutien de la Commission européenne à cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans cette publication.