



PONT INTERNATIONAL
**GORDIE
HOWE**
INTERNATIONAL BRIDGE

PORTES OUVERTES DU PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE SANDWICH

24 janvier, 2024



AGENDA

Mot de bienvenue et mise à jour sur le projet : Heather Grondin, responsable des relations publiques, Autorité du pont Windsor Détroit.

Aperçu du programme de développement des entreprises de sandwichs :
WindsorEssex Small Business Centre, A Division of Invest WindsorEssex et l'Accelerator

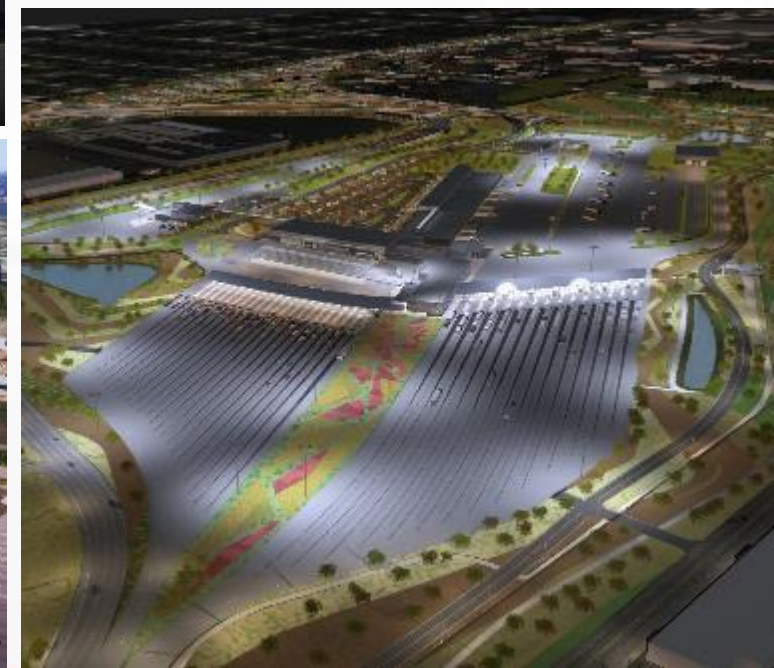
Présentation marketing : Perturbation de la construction : rester ouvert aux affaires par Blab Media

Remarques de clôture et de réseautage

The Sandwich Business Development program is an initiative of the Gordie Howe International Bridge Community Benefits Plan, delivered by:



COMPOSANTES DU PROJET



MISE À JOUR DU PROJET



RECONSTRUCTION DE LA RUE SANDWICH

Dans le cadre du projet du Pont international Gordie Howe, trois kilomètres de la rue Sandwich seront reconstruits depuis le sud du rond-point de l'avenue Rosedale jusqu'au chemin McKee, en passant par la promenade Ojibway.

Les travaux comprendront :

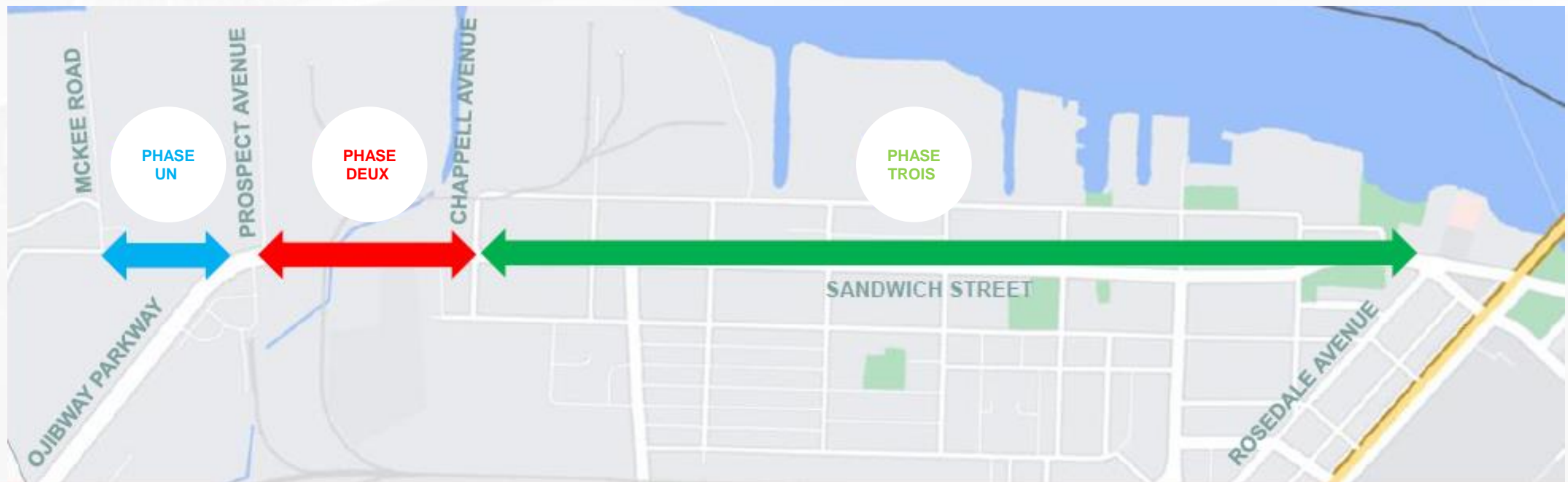
- Réfection de la rue et des trottoirs
- Voies cyclables et multifonctionnelles
- Un nouvel égout pluvial



RECONSTRUCTION DE LA RUE SANDWICH

Les travaux se déroulent en trois phases :

- **PHASE UN** : Du chemin McKee à la promenade Ojibway (à l'automne 2023)
- **PHASE DEUX** : De la promenade Ojibway à l'avenue Chappell (en septembre 2023)
- **PHASE TROIS** : De l'avenue Chappell jusqu'au carrefour giratoire de l'avenue Rosedale (en 2024)



PLAN D'AVANTAGES POUR LA COMMUNAUTÉ



La stratégie de développement et de participation de la main-d'œuvre est axée sur l'engagement d'entreprises locales et met l'accent sur le soutien de la main-d'œuvre, la formation et des opportunités de préapprentissage et d'apprentissage.



La stratégie d'infrastructure du voisinage est axée sur une collaboration avec des intervenants et des membres de la communauté par le biais de consultations afin de développer une stratégie d'investissement communautaire basée sur des priorités identifiées.

Site américain du pont

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE SANDWICH





SMALL BUSINESS & ENTREPRENEURSHIP CENTRE

A DIVISION OF INVEST WINDSORESSEX

Programme de
développement des
entreprises de sandwich
séance d'information



À propos de l'organisation

- Lancé en 1992, le Small Business & Entrepreneurship Centre a aidé des milliers d'entrepreneurs à développer des entreprises nouvelles ou existantes à Windsor et dans le comté d'Essex.
- Le SBEC est un organe d'Invest WindsorEssex, établi en partenariat avec le ministère du Développement économique, de la Création d'emplois et du Commerce de l'Ontario.
- SBEC fait partie du réseau des centres de petites entreprises de l'Ontario.

Comment nous pouvons vous aider

- SBEC offre aux particuliers un encadrement et des conseils professionnels complémentaires, de l'idéation à la croissance et à l'expansion de l'entreprise, en passant par le démarrage et l'exploitation.

Services :

Formation en affaires consultations
mentorat
Recherche et références d'entreprises
Événements de réseautage
programmes
Accès aux programmes régionaux et au
soutien financier

Programmes et aides disponibles dans le cadre du Programme de développement des entreprises de Sandwich

- Conseils et consultations pour les entreprises — heures de bureau en personne
- Ateliers, séminaires et occasions de réseautage ciblés
- Assistance en matière de plan d'entreprise
- Brigade de service numérique de Digital Main Street
- Mentorat
- Service de conseil professionnel



SBEC Programmes actuels

**Starter
Company
PLUS**

**Summer
Company**

**DIGITAL
MAIN ST.**TM

foodpreneur
ADVANTAGE

Programme de développement des entreprises de sandwich – impact sur la communauté

- 114 consultations avec 49 entreprises
- SBEC a facilité la création de 5 nouvelles entreprises, de 8 projets d'expansion et de 25 emplois dans la région.
- 17 ateliers et occasions de réseautage ont été organisés
- 2 entreprises ont suivi avec succès les programmes Starter Company PLUS et Jumpstart
- 16 entreprises ont obtenu la subvention pour la transformation numérique de Digital Main Street.



Programme de développement des entreprises de sandwich – prochaines étapes

SBEC organisera un atelier sur le recrutement et le maintien en poste d'employés exceptionnels le 20 mars au Mackenzie Hall. Les inscriptions seront bientôt ouvertes.

VISITEZ WEBUSINESSCENTRE.COM ET SUIVEZ-NOUS SUR LES MÉDIAS SOCIAUX POUR OBTENIR DES MISES À JOUR SUR LES PROGRAMMES À VENIR.

Programme de développement des entreprises de sandwich – témoignages de clients

« J'ai rencontré Stephanie Clark du WindsorEssex Small Business Centre pour la première fois. Nous nous sommes rencontrés à la bibliothèque publique John Muir située au 363 rue Mill, à environ cinq minutes de marche de l'endroit où je vivais. Elle m'a aidé tout au long du processus d'incorporation de mon entreprise et m'a donné des conseils et des ressources essentiels pour la rédaction d'un plan d'affaires, la demande de prêts et la formation des employés. Stephanie fournit des services de conseil inégalés, et elle se soucie vraiment de la réussite de tous ses clients! Je recommanderais volontiers ses services à toute personne qui lance ou envisage de lancer une petite entreprise! »

— Dan Gibbs, Dan Gibbs Moving Services Ltd.

Programme de développement des entreprises de sandwich – témoignages de clients

« Ma rencontre avec Stéphanie a été très encourageante et elle m'a fourni des idées utiles et des orientations claires... Stéphanie pose des questions auxquelles je n'avais pas encore réfléchi et elle m'a aidé à mieux cibler les décisions que je prends en matière d'affaires... J'ai bien failli abandonner lorsque les choses n'avançaient pas aussi vite que je l'aurais souhaité, et j'apprécie le fait qu'elle soit restée en contact avec moi et qu'elle m'ait offert son aide lorsque j'en ai eu besoin. Je compte travailler plus étroitement avec SBEC au fur et à mesure que mon entreprise se développera, et j'apprécie grandement sa présence dans mon quartier. »

— Ryan T. Richardson, BA LLB, GoTellSomeOne



- **Contactez-nous**

webbusinesscentre.com

info@webbusinesscentre.com

519-253-6900





Perturbation occasionnée par les travaux :

Rester ouvert



@blabmedia | 226-773-2171 | hello@getyourblabon.com

**Changer de perspective
peut avoir un impact
profond sur la façon
dont vous abordez les
problèmes.**



Chaque phase du projet de construction apportera son lot de nouvelles possibilités et de défis. Avec une bonne préparation, vous pourrez vous concentrer sur la réussite plutôt que sur la gestion du stress.

Avant la construction

À mi-construction

Après la construction



Avant la construction

 **Élaborer une stratégie**

Qu'est-ce qu'une stratégie?

Vous ne feriez pas un voyage sans connaître votre itinéraire et c'est exactement le rôle que joue une stratégie. C'est une feuille de route qui fournit de l'information et une structure.

Une stratégie de marketing numérique définit :

À qui s'adresse votre publicité (votre public cible)

Les raisons pour lesquelles vous faites de la publicité (vos objectifs marketing)

Où vous faites de la publicité (tactiques et canaux utilisés)

Comment mesurer votre succès (paramètres et indicateurs clés de performance que vous suivez).

Par où commencer?

Suivez les étapes énumérées pour commencer à élaborer votre stratégie :

1. Connaître son public cible
2. Fixer des objectifs marketing clairs
3. Choisir ses canaux
4. Mesurer les progrès accomplis

1. Connaître son public cible

Lorsque vous établissez votre public, veillez à entrer dans les détails et à inclure les éléments suivants :

Des données démographiques (âge, sexe, lieu de résidence, revenu, état civil, etc.)

Des données transactionnelles (achats, retours, abonnements, dons, paiements, etc.)

Des données comportementales (achats en ligne ou en magasin, appareils mobiles ou de bureau, etc.)

Des données psychographiques (activités, intérêts, opinions, habitudes, comportements, valeurs, etc.)

2. Établissez des objectifs SMART

Spécifiques : Des objectifs trop larges ou trop vaguement définis peuvent conduire à des résultats indésirables.

Mesurables : Définissez votre réussite et utilisez des indicateurs de rendement clés (IRC) pour suivre les résultats.

Atteignables : Divisez votre grand objectif en objectifs plus petits et assurez-vous que chacun d'entre eux est réalisable.

Réalistes : Ne visez que des objectifs réalistes, importants et utiles pour votre marque.

Temporellement définis : Fixez un calendrier précis pour chaque objectif et veillez à ce qu'il soit raisonnable.

3. Choisir ses canaux

Médias sociaux

Marketing par courriel

Blogues

Marketing traditionnel

Partenariats

4. Mesurer les progrès accomplis

Avant de vous plonger dans les données sur les entreprises, prenez le temps de définir ce que le succès signifie pour VOUS et VOTRE ENTREPRISE. Déterminez quels seront vos éléments mesurables, où vous pourrez les trouver et à quelle fréquence vous les vérifierez.

Google Analytics, Facebook Pixel, Instagram/Facebook Insights et votre logiciel de programmation peuvent vous aider à suivre vos progrès.

Ressources utiles

- ① Cours (udemy)
- ② Livres blancs (Marketing Profs)
- ③ Blogues (Social Media Examiner, litmus, Mailchimp)
- ④ Pages/sections d'aide (Meta)
- ⑤ Outils d'IA (copy.ai, jasper.ai)



**Connaissez vos
forces**

Points à prendre en compte

- ① Déterminer ce que vous pouvez engager
- ② Créer un calendrier
- ③ Travailler en fonction de vos compétences
- ④ Trouver des applications/outils pour rationaliser le processus
- ⑤ Revoir et réévaluer régulièrement.



Organisez-vous et restez organisé

La stratégie en action

Une stratégie est aussi bonne que sa mise en œuvre et il est facile de se laisser dépasser lorsqu'on essaie de tout planifier. Pas de panique! Il existe des outils pour vous aider!

Comment s'organiser

- ① Listes de tâches (ToDoist, Notion)
- ② Planification du contenu (Asana, Trello, Monday, Notion)
- ③ Création de contenu (copy.ai, Canva, CapCut)
- ④ Planification de contenus sociaux (Buffer, Later, Hootsuite)
- ⑤ Cadeaux promotionnels (Gleam, Woorise, ViralKit)



À mi-construction



Exploiter les possibilités et s'adapter

Idées à considérer

- ① Offres spéciales pour les travailleurs de la région
- ② Organisation d'expériences exclusives en personne
- ③ Incitation à la fréquentation avec des avantages en personne
- ④ Horaires/procédures adaptés
- ⑤ Récompenses pour les clients fidèles

Comment le marketing numérique peut aider

- ① Campagnes par courriel
- ② Annonces numériques ciblées
- ③ Impressions personnalisées pour les promotions
- ④ Partenariats avec des créateurs/influenceurs
- ⑤ Présence active et cohérente sur les médias sociaux



Être prêt à se réorienter rapidement

Qu'est-ce qui pourrait mal tourner?

Attendez-vous à... l'inattendu! Faites-vous l'avocat du diable et dressez une liste des problèmes potentiels de votre plan afin de trouver des solutions à l'avance. Plus vous serez proactif et réaliste quant aux obstacles potentiels, mieux vous serez préparé à y faire face.



Après la construction



Réengager le marché

Ne perdez pas votre objectif de vue

- ① Relancer les clients inactifs
- ② Remercier publiquement les clients pour leur soutien
- ③ Fournir des mises à jour sur le projet via les réseaux sociaux/le courriel
- ④ Planifier une campagne publicitaire pour rappeler aux habitants que vous êtes ouvert
- ⑤ S'associer pour organiser un cadeau de célébration

 **Réévaluer les objectifs**

Quelles sont les prochaines étapes?

- ① Vérifier les indicateurs pour mesurer le succès
- ② Ajuster les objectifs si nécessaire
- ③ Adopter une approche proactive
- ④ Entretenir les relations avec les clients
- ⑤ Envisager de nouveaux marchés/publics cibles



Faites vos devoirs

Ne craignez pas de demander de l'aide

Soyez réaliste dans vos attentes

Ne perdez pas de vue vos objectifs




**Utilisez les travaux comme une
occasion d'apprendre et de vous
développer!**

Merci



@blabmedia | 226-773-2171 | hello@getyourblabon.com

APPRENDRE ENCORE PLUS

 gordiehoweinternationalbridge.com/fr

 1-844-322-1773

 @pontGordieHowe

 @pontGordieHowe

 @GordieHoweBridge

 @pontGordieHowe

 WDBA-APWD

