

R1.005

Nous organisons maintenant le jeu de cartes HUNTER en utilisant les lettres M.A.T.R.I.X. Chaque lettre a quatre rangées—M1, M2, M3, M4—et chaque rangée contient sept sous-cartes, étiquetées M1.001, M1.002, M1.003, et ainsi de suite jusqu'à M1.007. Cet agencement de cartes est inspiré de la méthode de prise de notes de Niklas Luhmann, et nous vous encourageons à créer vos propres cartes dans chaque rangée. Téléchargez les 7 cartes à partir du lien ci-dessous, et construisons-les ensemble !

R1.005 : « Comment tu le montres - L'importance de la présentation »

Objectif :

Aider les enfants à comprendre l'importance de la présentation lorsqu'ils vendent quelque chose. Cette carte montre comment la façon de présenter ou d'emballer leur création peut influencer la manière dont les gens la perçoivent et s'ils veulent l'acheter.

Première partie : L'histoire de HUNTER et interaction imaginative

Exemple d'histoire (l'expérience de HUNTER) :

HUNTER réfléchit toujours à comment faire ressortir son tableau, et Sage propose une idée amusante.

Sage :

« HUNTER, et si tu faisais une version miniature de ton tableau ? Parfois, quand les choses sont plus petites, les gens font plus attention aux petits détails ! »

HUNTER :

« Un mini tableau ? Ça a l'air amusant ! Mais comment le rendre vraiment spécial ? »

Sage :

« Eh bien, réfléchissons à une manière de le présenter de manière cool. Que dirais-tu de le mettre dans un cadre minuscule et de l'exposer dans une petite galerie d'art, comme un grand tableau ? »

• Mini Scénario : La présentation du mini tableau de HUNTER

- Cadre : HUNTER décide de faire une version miniature de son tableau. Il prend une petite toile et peint soigneusement tous les petits détails. Ensuite, il cherche la meilleure façon de le montrer à ses amis.

HUNTER :

« J'adore comment cette version minuscule est sortie, mais comment la rendre vraiment spéciale ? »

Sage :

« Faisons une mini galerie d'art ! Tu peux exposer ton mini tableau comme une grande œuvre. Il nous faudra un petit cadre, une lumière douce, et même un mini panneau qui dit "La mini exposition d'art de HUNTER". Les gens adorent voir les choses présentées de manière chic.

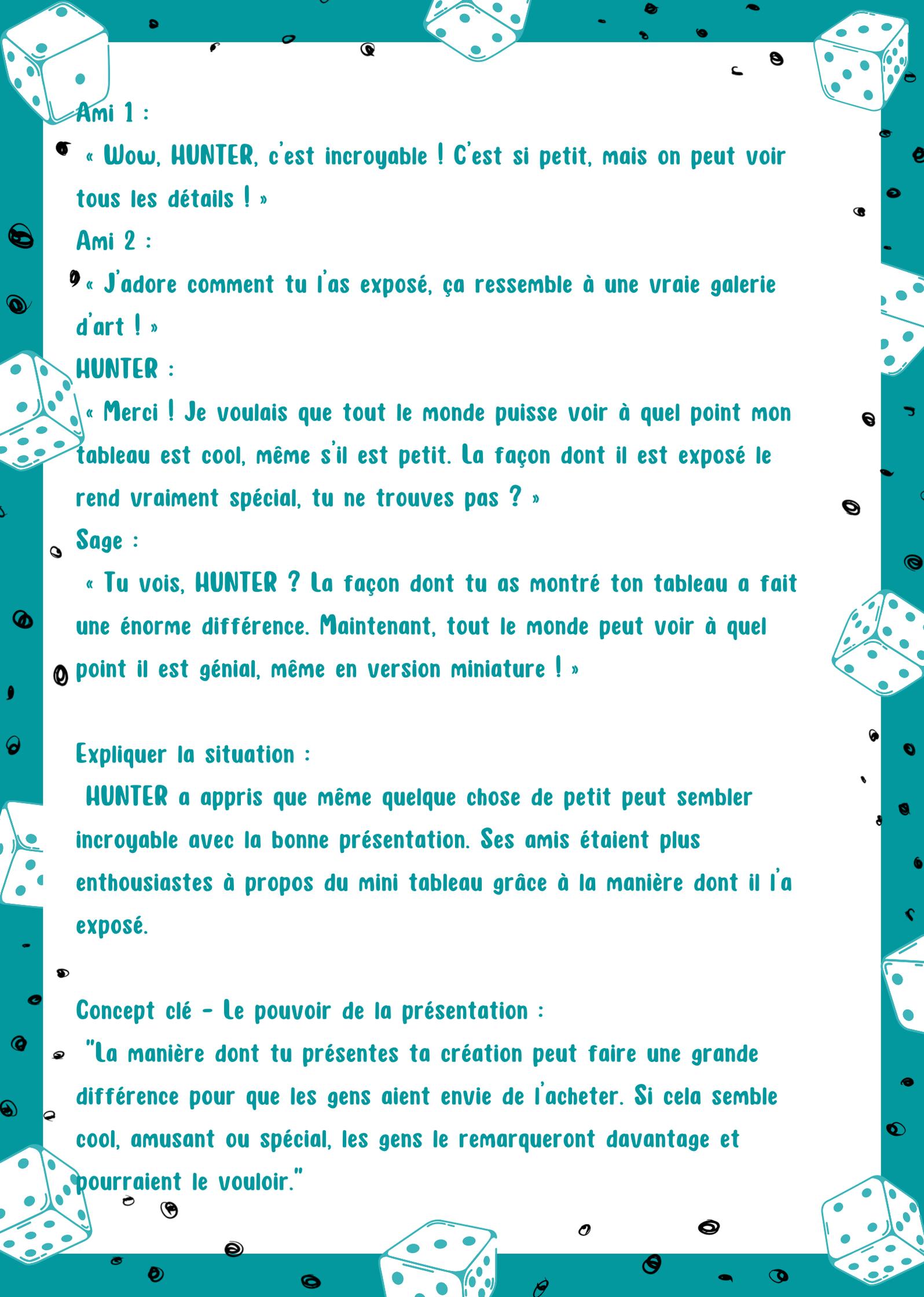
»

HUNTER :

« Oui ! Et je vais mettre un petit chevalet en dessous pour le rendre encore plus élégant. Je parie que les gens vont adorer ! »

Temps de présentation :

HUNTER installe une petite table dans sa chambre avec son mini tableau en exposition. Il ajoute une petite lumière pour l'éclairer et invite ses amis à venir le voir.



Ami 1 :

« Wow, HUNTER, c'est incroyable ! C'est si petit, mais on peut voir tous les détails ! »

Ami 2 :

« J'adore comment tu l'as exposé, ça ressemble à une vraie galerie d'art ! »

HUNTER :

« Merci ! Je voulais que tout le monde puisse voir à quel point mon tableau est cool, même s'il est petit. La façon dont il est exposé le rend vraiment spécial, tu ne trouves pas ? »

Sage :

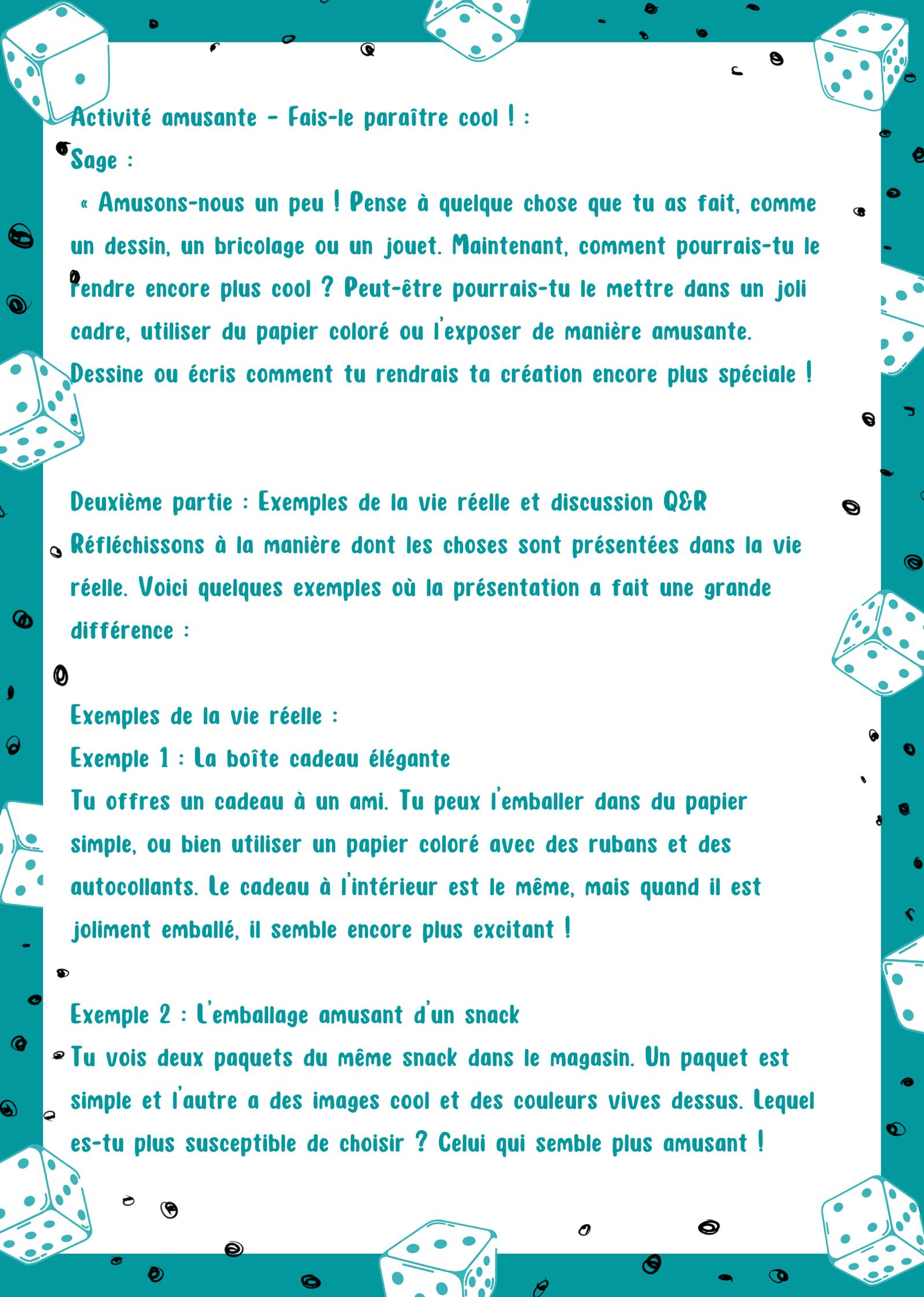
« Tu vois, HUNTER ? La façon dont tu as montré ton tableau a fait une énorme différence. Maintenant, tout le monde peut voir à quel point il est génial, même en version miniature ! »

Expliquer la situation :

HUNTER a appris que même quelque chose de petit peut sembler incroyable avec la bonne présentation. Ses amis étaient plus enthousiastes à propos du mini tableau grâce à la manière dont il l'a exposé.

Concept clé - Le pouvoir de la présentation :

« La manière dont tu présentes ta création peut faire une grande différence pour que les gens aient envie de l'acheter. Si cela semble cool, amusant ou spécial, les gens le remarqueront davantage et pourraient le vouloir. »



Activité amusante - Fais-le paraître cool ! :

Sage :

« Amusons-nous un peu ! Pense à quelque chose que tu as fait, comme un dessin, un bricolage ou un jouet. Maintenant, comment pourrais-tu le rendre encore plus cool ? Peut-être pourrais-tu le mettre dans un joli cadre, utiliser du papier coloré ou l'exposer de manière amusante.

Dessine ou écris comment tu rendrais ta création encore plus spéciale !

Deuxième partie : Exemples de la vie réelle et discussion Q&R

Réfléchissons à la manière dont les choses sont présentées dans la vie réelle. Voici quelques exemples où la présentation a fait une grande différence :

Exemples de la vie réelle :

Exemple 1 : La boîte cadeau élégante

Tu offres un cadeau à un ami. Tu peux l'emballer dans du papier simple, ou bien utiliser un papier coloré avec des rubans et des autocollants. Le cadeau à l'intérieur est le même, mais quand il est joliment emballé, il semble encore plus excitant !

Exemple 2 : L'emballage amusant d'un snack

Tu vois deux paquets du même snack dans le magasin. Un paquet est simple et l'autre a des images cool et des couleurs vives dessus. Lequel es-tu plus susceptible de choisir ? Celui qui semble plus amusant !

Exemple 3 : L'exposition cool dans un magasin de jouets

Tu entres dans un magasin de jouets et tu vois des jouets bien rangés sur une étagère. Mais ensuite, tu remarques une exposition où les jouets sont empilés en forme cool avec des lumières clignotantes. Tu seras probablement plus excité de voir les jouets de l'exposition amusante, n'est-ce pas ?

Discussion Q&R :

Parlons de la façon dont la présentation peut changer la manière dont les gens voient les choses. Peux-tu penser à d'autres moments où quelque chose semblait plus cool à cause de la façon dont il était montré ? Répondons à quelques questions :

1. Pourquoi la présentation rend-elle les choses plus intéressantes ?

- Réponse : Quand quelque chose semble amusant, spécial ou brillant, cela attire l'attention des gens, et ils veulent en savoir plus.

2. As-tu déjà voulu quelque chose juste parce qu'il semblait cool ?

- Réponse : Oui ! Parfois, je vois des choses qui semblent vraiment amusantes ou colorées, et je les veux juste parce qu'elles sont incroyables.

3. Comment pourrais-tu rendre quelque chose que tu as créé plus cool pour les autres ?

- Réponse : Je pourrais le mettre dans un cadre cool, utiliser des couleurs vives ou le montrer de manière amusante pour le rendre plus attrayant.

Réflexion sur l'activité :

- **Réfléchis-y** : As-tu déjà vu quelque chose qui semblait plus cool à cause de la façon dont il était montré ? Dessine ou écris à propos de cela et explique ce qui le rendait spécial.
- **Espace pour la réflexion** : Donne aux enfants un espace pour réfléchir à la manière dont la présentation affecte ce qu'ils veulent acheter.

Conclusion :

Sage :

« Rappelle-toi, HUNTER a appris que la façon dont tu montres tes créations est vraiment importante ! Si tu les rends amusantes, spéciales ou excitantes, plus de gens les remarqueront et pourraient vouloir les acheter. Alors, continue à réfléchir à comment rendre tes créations uniques ! »

Section optionnelle sur les principes commerciaux :

Dans les affaires, la présentation est importante. La façon dont quelque chose est présenté peut influencer à quel point les gens le veulent.

Lecture suggérée :

« Tu veux en savoir plus sur comment la présentation influence ce que les gens achètent ? Demande à tes parents de t'aider à trouver un livre sur le marketing ou la conception de produits à la bibliothèque ! »

