

Exploitez le plein potentiel du réseautage

Par Roger Pierce, expert du marché des petites entreprises, www.BizLaunch.ca (en anglais seulement)

La planification et la préparation vous aideront à rencontrer les bonnes personnes.

Lorsque vous effectuez des recherches et planifiez vos activités de démarrage pour votre nouvelle entreprise, n'oubliez pas de profiter au maximum des occasions de réseautage qui s'offrent à vous. Le réseautage est l'un des outils les plus utiles à la croissance de votre entreprise. Des millions d'entrepreneurs et de gestionnaires canadiens assistent chaque année à des milliers d'événements de réseautage. Bien que les frais d'inscription soient généralement peu élevés, le temps que vous consacrez aux événements de réseautage est précieux et peut constituer un coût et un manque à gagner important tout en ne produisant pas des résultats tangibles pour votre entreprise.

Voici quelques conseils pour vous aider à exploiter le plein potentiel du réseautage.

Fixez-vous un temps limite. Déterminez d'abord l'importance du réseautage pour la croissance de votre entreprise et établissez le nombre d'heures par mois que vous pouvez y consacrer. À défaut de vous fixer des limites, vous risquez de passer trop de temps à des activités de réseautage, au détriment de la gestion de votre entreprise.

Trouvez la liste des participants. Si vous réussissez à obtenir, avant l'événement, une liste des invités inscrits, entrez leur nom dans un moteur de recherche. Vous en apprendrez ainsi davantage sur les participants à l'événement et pourrez déterminer à l'avance les personnes avec lesquelles vous aimeriez discuter.

Préparez une présentation-choc de 30 secondes. Mettez au point une brève présentation de votre entreprise et de votre expérience professionnelle. Pour mieux capter l'attention de votre interlocuteur, faites d'abord clairement ressortir le principal avantage qu'offre votre entreprise, et mentionnez son nom en second lieu. Par exemple, si vous êtes comptable, vous pourriez dire : « J'aide les propriétaires d'entreprises à réduire leurs impôts. Le nom de mon entreprise est François & William Comptabilité ».

Choisissez un interlocuteur clé. Votre objectif, lorsque vous assistez à un événement de réseautage, est de rencontrer un client potentiel, un fournisseur de valeur ou un collègue de votre secteur. Déterminez à l'avance la personne la plus susceptible de contribuer à la croissance de votre entreprise et assistez aux événements qui vous offrent les meilleures chances de la rencontrer. Chaque événement doit au moins vous offrir la perspective d'un bon contact.

Faites office d'ambassadeur. Sur place, surveillez les occasions de mettre différents participants en contact. Présentez-les les uns aux autres selon les services qu'ils sont en mesure de se rendre. On vous saura gré de jouer les intermédiaires et il est possible qu'on vous rende la pareille.



Prenez des notes. À chaque personne avec qui vous échangez, écrivez les points saillants de votre entretien au dos de sa carte de visite. Votre interlocuteur se sentira important et il vous sera beaucoup plus facile de faire le suivi des personnes rencontrées.

Parlez peu, soyez à l'écoute. C'est bien connu, les gens adorent parler d'eux-mêmes. Sachez en tirer profit en posant une série de questions afin de déterminer les avantages que vous pourriez mutuellement tirer d'un partenariat. S'il n'en ressort aucun, mettez fin à l'entretien avec tact et passez au suivant.

Soignez votre tenue vestimentaire. Votre apparence en dit long sur votre entreprise. Il est toujours embarrassant de ne pas être vêtu de façon appropriée lorsqu'on se présente à un événement. Aussi, jouez de prudence et accordez une grande attention à votre tenue.

Faites un suivi. On vous jugera par rapport à vos actes, assurez-vous donc de faire un suivi lorsque vous vous y êtes engagé. Si vous souhaitez développer une relation d'affaires avec une personne en particulier, prenez l'initiative en organisant une rencontre, un repas au restaurant ou un entretien téléphonique. En général, vous ferez bonne impression en communiquant avec cette personne dès le lendemain.

Mettez votre base de données à jour. Entrez dans votre base de données les renseignements que vous aviez griffonnés au dos des cartes de visite recueillies, même si cela vous semble ardu. C'est le prix à payer pour disposer d'une base de données pertinente.

Établissez le contact en ligne. Vous pouvez également inclure Internet dans votre stratégie de réseautage. Avec le réseautage en ligne, vous avez de bonnes chances d'entrer en contact avec les bonnes personnes plus rapidement et à moindres frais. Explorez les communautés en ligne et les sites Web associés à votre secteur.

Que vous établissiez le contact en ligne ou lors d'un événement, faites des choix qui vous donnent l'occasion de rencontrer les bonnes personnes. Aussi, évaluez avec soin les événements ou les communautés en ligne avant d'y participer, en consultant les sites Web et en discutant d'abord avec les organisateurs et les participants.

Les experts en solutions de démarrage de Bell vous aideront à vous établir en affaires du bon pied en vous proposant un forfait technologique qui vous convient. Adhérez au [Forfait Essentiel d'affaires de Bell](#), conçu spécialement pour le lancement d'une nouvelle entreprise.

Une ligne d'affaires + une messagerie vocale + un accès Internet haute vitesse, à partir de 63,93 \$/mois durant les six premiers mois.

bell.ca/nouvelleentreprise

