

Problématique

Comment puis-je me créer un réseau « complet » de prescripteurs « productifs » ?

Lecture des idées

VOIR GRAND...

- Faire une cartographie des prescripteurs possibles, élaborer une offre qui leur apporte un intérêt / bénéfice ainsi qu'à leurs clients, créer une communication adaptée à leur activité, les contacter avec ces éléments
- Élargir le champ des possibles en matières de prescripteurs : services à domicile notamment, mais aussi les acteurs de la seconde main. Sans oublier ses propres clients.
- Échanger sa carte de visite ou autres supports de communication lors de la rencontre.
- Proposer une publicité réciproque.
- Garder contact avec les prestataires > emailing récurrent.

... PUIS SE RECENTRER

- Intégrer un réseau d'affaires « payant » basé sur la recommandation mutuelle (le one shot ne « paye » pas assez).
- Se focaliser sur les personnes qui apportent du résultat. Bien les connaître.
- Fixer des points réguliers pour échanger sur l'avancée des prescriptions = entretenir la relation.
- Créer un flyer dédié sur ses partenariats pour les mettre en avant, recommander ses prescripteurs selon leurs besoins = réciprocité.
- Associer son image à celles de ses prescripteurs : participer à leurs événements, mettre son logo sur leur site, liker leurs publi sur RS...
- Proposer des « incentives » à ceux qui me recommandent : cadeaux, remises, commissions... = partenariat gagnant-gagnant.
- Leur proposer d'expérimenter ses services sur eux (= être un client « test ») ou sur un de leurs clients VIP.
- Agences immobilières : cibler celles qui proposent des prestations de home staging (le rangement est moins cher que les travaux).

Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 7 septembre 2021

© Tous droits réservés - 2021 - FFPO - Toute reproduction interdite sans autorisation de l'auteur