

# Aide-mémoire

## Votre liste: l'outil de développement de votre entreprise

Faites la liste de toutes les personnes que vous connaissez. Utilisez cet outil pour identifier autant de personnes que vous le pouvez dans votre cercle rapproché et plus. Écrivez tous les noms qui vous viennent en tête. N'ayez pas de préjugés. Cette démarche peut s'avérer intéressante, alors asseyez-vous et commencez à écrire! Ne pensez pas trop.

### Conseil pratique:

Toutes les personnes que vous avez déjà rencontrées sont des candidats pour nos produits ou notre opportunité d'affaires ou connaissent quelqu'un qui l'est.

Votre plan d'action consistera à vous connecter avec ces personnes, les inviter à se familiariser avec nos produits et notre entreprise et faire le suivi avec elles pour les aider à prendre une décision.

### Conaissez-vous quelqu'un qui...?

- Aime la santé et le mieux-être
- Utilise les médias sociaux ou a beaucoup de fervents
- J'aime être avec cette personne
- Semble être gagnant pour tout ce qu'il fait
- Aime la vie
- Aime l'aventure
- Se donne toujours à 100 %
- A une forte conviction en lui-même
- Ne craint pas d'essayer de nouveautés
- Aime les gens
- Est un bon communicateur
- A un fort sens de la famille
- Est intelligent, mais entraînable
- Est actif au sein de l'église/ communauté
- Je respecte cette personne
- Fait preuve de souci pour autrui
- Les gens semblent l'apprécier
- Offre des services de conseil personnel
- Fait preuve de professionnalisme
- Est actif au sein de divers clubs
- Est actif dans les affaires civiques
- Occupe un poste d'enseignant
- Recherche plus de la vie
- Est ambitieux et affairé
- Est considéré chef de file
- Attire les chefs de file
- A des enfants qui commencent le secondaire, le cégep ou l'université
- Est à la recherche d'un filet de sécurité financière
- Veut plus de temps en famille
- Possède une entreprise

- Occupe un emploi stressant
- Veut avoir de la liberté
- Considère une nouvelle profession
- Est à la recherche d'un emploi
- Change d'emploi
- Est incapable de progresser avec son emploi actuel
- N'utilise pas ses talents
- Ne se sent pas valorisé
- Est un représentant de vente chevronné
- Est entrepreneur
- Va à l'université, au collège, dans une école de commerce, etc. ou est diplômé
- Est nouvellement marié
- Est divorcé/recommence
- Connaît tout le monde localement
- Dégage de la crédibilité
- Est un collègue de bureau/travail
- Est membre au gymnase
- Est adepte de sports, conditionnement et santé
- Est hautement compétitif
- Est un ami de longue date
- Est consciencieux de sa santé
- Est préoccupé par son poids
- A des problèmes articulaires
- Souffre d'hypercholestérolémie
- A besoin de plus d'énergie
- Participe à un sport compétitif
- Étudie les arts martiaux
- Occupe un rôle de ventes
- Est plein de ressources
- Possède un service de beauté
- Possède une entreprise de mieux-être
- Est un entraîneur de conditionnement physique
- Demeure à côté/l'autre côté de la rue
- Est un coiffeur
- Est un enseignant
- Fait de la vente porte à porte

- Est le directeur financier à l'école
- Était le coloc de mon conjoint à l'université/cégep
- Était l'enseignant/directeur à l'école secondaire de mon conjoint
- Est l'éducatrice de maternelle de mon enfant

### Ma parenté...

- Parents
- Grands-parents
- Soeurs
- Frères
- Tantes
- Oncles
- Enfants
- Belles-soeurs, beaux-frères
- Cousins

### Professions associées...



Enseignants



Infirmières



Personnes qui travaillent à temps partiel



Télétravailleurs



Instructeurs en conditionnement physique et entraîneurs personnels



Nutritionnistes et diététiciens

Demandez des références et

## Trouvez des prospects

Références de tierce partie:

---

---

---

---

Influenceurs et industrie associée:

---

---

---

---

Marketing en ligne:

---

---

---

---

Échange de prospects (échange des références avec des clubs de santé, etc.):

---

---

---

---

Foires commerciales:

---

---

---

---

Il y a de multiples façons de créer votre liste. Choisissez le moyen qui vous convient le mieux. Certaines personnes aiment faire une liste sur leur téléphone, alors que d'autres utilisent un agenda dans lequel elles créent leur liste. Ou vous pouvez imprimer ce document et rédiger votre liste immédiatement.

### PLAN D'ACTION

Connectez-vous (C), Invitez (I), Faites le suivi (F)

Nom	Téléphone	Date	C	I	F	Références
1. Jean Bouchard	905-555-4555	29/12/20	✓			
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						

## Conseils de réseautage

Dépassez votre marché chaud:

Demandez des références: \_\_\_\_\_

Recrutez des influenceurs: \_\_\_\_\_

Trouvez des moyens de vous connecter dans votre communauté pour créer plus d'occasions:

Faites une différence: \_\_\_\_\_

Offrez un service bénévole: \_\_\_\_\_

Adhérez à des organismes/  
clubs d'intérêt et passe-temps: \_\_\_\_\_

**Conservez votre liste avec vous et continuez d’y ajouter des noms pour développer votre liste**  
**Ainsi, votre liste ne prendra jamais fin!**

**PLAN D’ACTION**

Nom	Téléphone	Date	C	I	F	Références
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						



**Conservez votre liste avec vous et continuez d’y ajouter des noms pour développer votre liste**  
**Ainsi, votre liste ne prendra jamais fin!**

**PLAN D’ACTION**

Nom	Téléphone	Date	C	I	F	Références
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						
46.						
47.						
48.						
49.						
50.						



**Conservez votre liste avec vous et continuez d’y ajouter des noms pour développer votre liste**  
**Ainsi, votre liste ne prendra jamais fin!**

**PLAN D’ACTION**

Nom	Téléphone	Date	C	I	F	Références
51.						
52.						
53.						
54.						
55.						
56.						
57.						
58.						
59.						
60.						
61.						
62.						
63.						
64.						
65.						
66.						
67.						
68.						
69.						
70.						
71.						
72.						
73.						
74.						
75.						



**Conservez votre liste avec vous et continuez d’y ajouter des noms pour développer votre liste**  
**Ainsi, votre liste ne prendra jamais fin!**

**PLAN D’ACTION**

Nom	Téléphone	Date	C	I	F	Références
76.						
77.						
78.						
79.						
80.						
81.						
82.						
83.						
84.						
85.						
86.						
87.						
88.						
89.						
90.						
91.						
92.						
93.						
94.						
95.						
96.						
97.						
98.						
99.						
100.						