

Votre réseau, est-il idéal pour votre avenir ?

Selon une étude d'Adecco, plus de 89% des dirigeants d'entreprises, dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 100 millions d'euros, affirment que la solidité de leurs relations personnelles et professionnelles a un impact très important sur leur capacité à générer des résultats. Mais nouer des liens et les entretenir prennent du temps. Et le temps, c'est justement ce dont on dispose le moins. La question se pose : comment construire alors son réseau de façon plus efficace... ?

Pour obtenir des résultats fiables on vous recommande de répondre avec le plus de spontanéité possible.

- J'ai mis mon téléphone en silencieux
- J'ai fermé Instagram, Twitter, LinkedIn...
- Je suis installé dans le calme pour ces 9 prochaines minutes
- J'ai pris 3 profondes inspirations pour m'installer confortablement

Ce questionnaire est offert à chaque internaute qui souhaite le télécharger sur le site, les réseaux sociaux. Par rapport à ses réponses, nous lui enverrons les résultats du test.

Questionnaire « Networking du Luxe »

1. Combien de temps investissez-vous aujourd'hui dans le marketing d'introduction : le networking ?

- 1 jour par semaine
- 1 jour par mois
- Autres.....

2. Pourquoi optez-vous plutôt pour cet outil marketing aujourd'hui ?

- Ça fonctionne bien pour moi
- J'aimerais mieux utiliser le networking
- Trop peu important pour moi

3. Comment se structure votre réseau aujourd'hui ?

- Business to Consumer
- Business to Business
- Les 2

4. Qu'avez-vous déjà fait en termes de networking ?

- Participation à des événements networking
- Membre club, réseau, lequel.....
- Développer connexions sur un réseau social
- Autres, précisez.....

5. Et cela a-t-il bien fonctionné pour vous ?

- Souvent
- Parfois
- Rarement

6. Comment vos tâches et activités réseau sont-elles réparties sur votre temps ?

- Matin
- Matinée
- Midi
- Soir

7. Cadres, employées : Votre expertise est-elle reconnue en externe (spécialité technique) ?

Entrepreneurs : Êtes-vous reconnu en tant qu'expert dans votre domaine ?

- Reconnu
- Connu
- Pas encore
- Comment faire
- Aucun intérêt

8. Cadres, employées : Et votre différenciation par rapport à vos collègues dans le même département ?

Entrepreneurs : Et votre particularité dans votre niche ?

- Reconnu
- Connu
- Pas encore
- Comment faire
- Aucun intérêt

9. Avez-vous un pitch ?

- Prêt à être utilisé
- Adapté à ma stratégie
- A clarifier et simplifier
- Comment le préparer ?
- J'improvise

10. Combien de clients/opportunités proviennent de votre activité réseau ?

- +1 +10 +25 +50 +100

11. Avez-vous quelqu'un qui vous promeut bien et connaît l'éventail de vos services ou savoir-faire ?

- 0 - 5 5+

12. Dans le cas où vous n'avez pas le temps pour le réseautage :

Êtes-vous trop occupé(e) parce que vous faites toutes les affaires que vous voulez ou votre carrière a pris de l'ampleur, Oui Non

Avec l'industrie que vous voulez, Oui Non

Avec les clients que vous voulez, Oui Non

Mon réseau idéal :

1. Description (courte) du client de vos rêves (votre cible client) ?

.....

2. Pourriez-vous citer 10 clients de rêve (votre cible client) ?

- Oui
- Non

3. Avez-vous un ambassadeur pour votre maison ?

- Journaliste,
- Blogueur,
- Partenaire de renom,
- Célébrité,
- Autres

4. Quel type de public, destinataires, autres souhaitez-vous toucher par le networking ?

- Clients
- Médias
- Influenceurs
- Partenaires
- Autres.....

5. Qu'est-ce qui vous empêche d'atteindre votre cible par le réseautage ?

- Introverti
- Je ne sais pas m'y prendre
- Prends trop de temps
- Pas efficace

6. Avec qui êtes-vous le plus souvent en contact professionnellement ?

- Client
- Fournisseur
- Journaliste
- Influenceur
- Autres

7. Quelle partie importe le plus dans cette relation :

- Les affaires
- Le privé
- Équivalent

8. Qu'est-ce qui vous connecte ?

- Passion
- Loisir
- Projet en commun
- Charité
- Autres

9. Qu'avez-vous fait ces derniers temps pour ces personnes ?

- Recommander
- Développer confiance

- Rencontrer en profondeur
- Rien
- Autres.....

10. Que vous-ont-elles apporté ?

- Recommander
- Développer confiance
- Rencontrer en profondeur

11. Est-ce que chaque relation vous correspond ?

- Oui
- A peu près
- Pourrait être mieux
- Comment modifier
- Non

12. Combien de temps consacrez-vous personnellement à la recherche de nouveaux contacts ?

- +1 jour
- 1 jour
- Autres.....

13. Quels sont les événements « networking » que vous fréquentez à ce jour ?

- Networking Cocktail
- Rendez-vous pré-organisés
 - Événement de mon réseau
 - Événement pour les membres de mon club
- Autres.....

14. Où rencontrez-vous les gens les plus intéressants ?

.....

15. Quels efforts déployez-vous pour les rencontrer ?

- Financier
- Hasard
- Introduction par quelqu'un
- Quoi faire

16. Qui tirera le plus souvent parti de cette rencontre ?

- Vous
- Autre
- Comment tirer parti

17. Quelles sont vos forces quand vous participez à l'événement de réseautage ?

- J'ai rencontré les personnes de mon choix
- J'ai pu rencontrer un grand nombre
- J'ai fait des rencontres par hasard
- J'ai été introduit par un tiers
- J'ai perdu du temps