

Atelier «Cartographier son écosystème»

Faire du « réseau » c'est bien, cependant le travailler en amont c'est mieux!

Comment ça va se passer? ... Bien



- Bienvenue à tous!
- Présentation
- Les objectifs de cet atelier :
 - (re) Trouver du sens et du plaisir à votre avancement
 - Faire un pas de côté, regarder sous un autre angle
 - Optimiser vos actions de demain

Atelier «Ranger ses idées»

Tour d'écran



C'est à vous!

Présentation de chacun en 30 secondes

Comment ça va se passer? ... Bien



Découvrez votre écosystème professionnel en construisant une cartographie des profils professionnels qui gravitent autour de votre activité pour mieux développer votre stratégie commerciale.

- Faire du réseau, c'est bien mais avoir identifier les profils à rencontrer avant c'est mieux.
- Communiquer sur les réseaux sociaux, c'est bien mais avant il est bon de savoir auprès de qui.
- On dit souvent dans l'entrepreneuriat, il est bon de ne pas rester seul... Mais avec qui, il est bon d'être ?
- Pour plus d'efficacité dans son développement commercial, il est préférable de matérialiser en amont la toile de son écosystème professionnel.
- Construire une stratégie commerciale comme un jeu de piste : une nouvelle vision de la commercialisation

Comment ça va se passer? ... Bien



CET ATELIER PRATICO – PRATIQUE

A la sortie de cet atelier, vous repartirez avec la cartographie de votre écosystème professionnel

Une feuille blanche et des feutres!

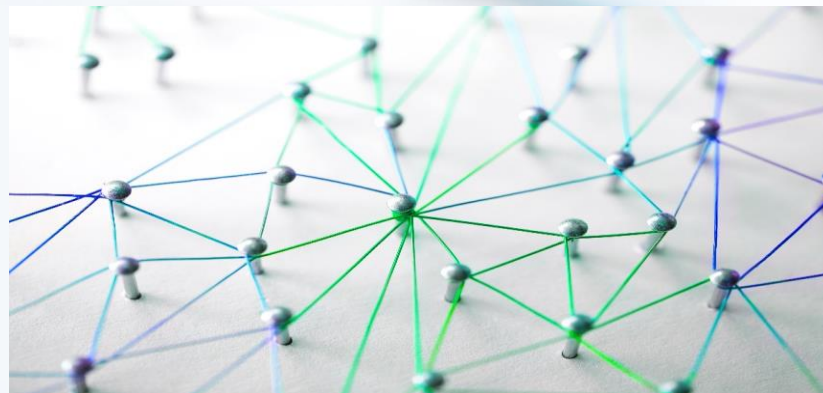
Comment ça va se passer? ... Bien



Outils gratuits

- Wisemapping.
- Mind Meister.
- Coggle.
- Mind42.
- Bubble.us.
- Lucidchart.
- MindMeister.
- Creately.

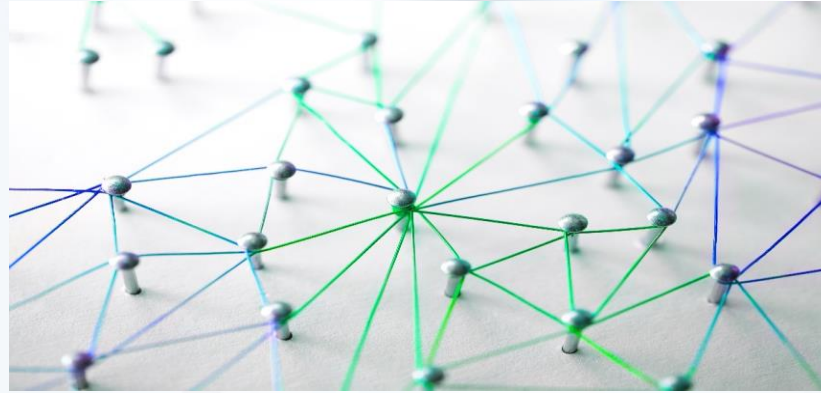
Atelier «Cartographier son écosystème»



Faire du réseau?...

A quoi ca sert?

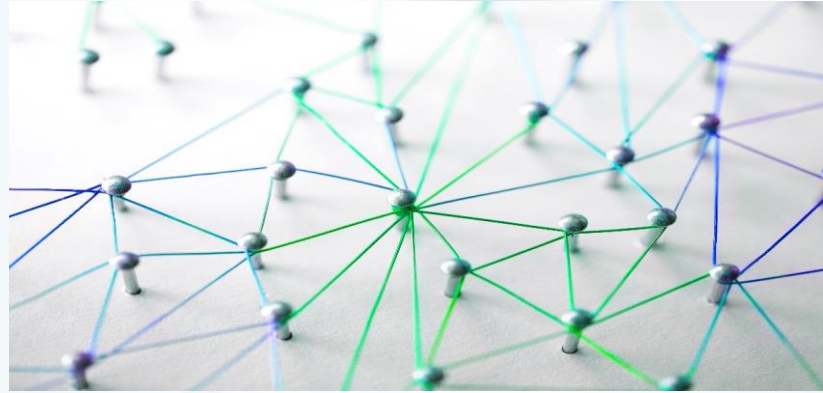
Atelier «Cartographier son écosystème»



Qu'est-ce qu'un écosystème professionnel ?

C'est un système **dynamique** composé d'acteurs interdépendants, qui entretiennent des interactions qualitatives dans le but de se renforcer. Il s'agit d'un environnement **propice à la croissance** des éléments qui le constituent, **qui croît en les consolidant**.

Atelier «Cartographier son écosystème»



Qu'est-ce qu'un écosystème professionnel ?

C'est un **catalyseur exponentiel** de production de valeur car il attire et rassemble l'intelligence collective spécialisée (savoirs et savoir-faire) nécessaire à la réalisation de projets tournés vers un champ sectoriel particulier

Atelier «Cartographier son écosystème»

Partir de la base...

Savoir concrètement ce que vous vendez? et surtout auprès de qui?

Cette cartographie se construit autour de vos clients et de vous!

Atelier «Cartographier son écosystème»

1ere REFLEXION

Qui sont vos clients idéaux?

Où sont-ils?

Réseaux, RS?

Atelier «Cartographier son écosystème»

Bien connaître son client idéal – son persona – son avatar



Persona Prévoyant
Benoit BERTRAND

Statut : Cadre

**Emploi :
Directeur Commercial**

Age : 46 ans

Bio : Marié et père de 2 enfants,
il anticipe le financement de ses
futurs besoins

Projets : études de ses enfants,
rénovation habitat, retraite

*« Je souhaite pouvoir m'offrir un cadre de vie
confortable pour moi et ma famille tout en
réduisant ma fiscalité »*

Ses motivations :

- Pouvoir s'offrir un cadre de vie confortable
- Subvenir aux besoins de sa famille et leur offrir le meilleur
- Ne pas avoir à s'inquiéter pour son avenir
- Réduire sa fiscalité

Sa douleur / ses contraintes / ses difficultés :

- Arriver à anticiper les investissements futurs
- Détecter les opportunités d'investissement du moment
- Manque de temps pour se consacrer à ses recherches

Usages du digital :



**Représentation
psychologique de
l'argent :**

- Besoin d'estime

Attitude face au projet :

- Proactif, en veille
- Ouvert aux nouveautés

**Points de contacts
actuels avec sa banque :**

- Conseiller bancaire
- Courrier de la banque
- Réunions d'informations

Supports d'information disponibles :

- Presse économique et financière
- Presse quotidienne
- Entourage proche (famille, amis)

Atelier «Cartographier son écosystème»

Bien connaître son client idéal – son persona – son avatar

Persona: Sandrine

➤ **Dirigeant de 1 à 10 salariés**

- Rôle: chef d'entreprise, manager, décisionnaire
- Pour cela: développer l'activité, gérer, anticiper, manager, trouver de nouveaux clients, fidéliser la clientèle, former les collaborateurs,
- Sa douleur/ses contraintes/ses difficultés: fonction multitâches, cohésion d'équipe, développement du CA, amélioration des taux de transformation
- Mots clés/thématiques qui peuvent l'intéresser: #PAC, #formation salariés, #développement commercial, #taux de transformation, #relation clients
- **Verbatim:** « je souhaite développer mon entreprise en la structurant »

Action: Ateliers et conférences à la CPME, article sur LinkedIn sur le sujet: «Comment motiver ses équipes avec plaisir?»

Atelier «Cartographier son écosystème»

Quelles sont vos questions?

Atelier «Cartographier son écosystème»

TRAVAIL INDIVIDUEL

Puis

TEMPS D'ÉCHANGES

Atelier «Cartographier son écosystème»

En connaissant bien le fonctionnement de votre client idéal...

Vous identifiez **les fournisseurs / partenaires** dont ils ont besoin pour fonctionner...

- Qui sont leurs fournisseurs?

Atelier «Cartographier son écosystème»

En connaissant bien le fonctionnement de votre client idéal...

Exemple: Dirigeante Sandrine

⇒développer l'activité, gérer, anticiper, manager, trouver de nouveaux clients, fidéliser la clientèle, former les collaborateurs,

- Comptable
- Avocat
- Consultants en gestion , en communication, en rh, en commercial...
- Formateurs dans des différents domaines suivant le domaine d'activité
- ...

Atelier «Cartographier son écosystème»

Les fournisseurs de vos clients sont vos prescripteurs potentiels...

Pourquoi?

Définition de prescripteur: Personne qui influe sur le choix de produits, de services

- ⇒ Les fournisseurs donc les partenaires de l'entreprise vivent les enjeux, les conséquences les douleurs de leur client.
- ⇒ Ils détectent pour vous les besoins
- ⇒ Les prescripteurs peuvent être des apporteurs d'affaires (collaboration contractualisée, rémunérée)

Ils sont dans leur écosystème

Atelier «Cartographier son écosystème»

2ème REFLEXION

Qui sont vos prescripteurs?

De quels corps de métier ont besoin vos clients pour faire vivre leur activité (ou dans leur quotidien si BtoC) ?

C'est aussi les personnes que vous prescrivez..

Où sont-ils?

Réseaux, RS?

Atelier «Cartographier son écosystème»

En connaissant bien le fonctionnement de votre client idéal...

Vous connaissez ses enjeux, ses douleurs...

Et donc les intervenants qui gravitent autour de votre expertise

Exemple de prescripteurs : consultant en développement commercial

- Consultant RH
- Consultant en communication
- Consultant en gestion et en pilotage

Atelier «Cartographier son écosystème»

En connaissant bien le fonctionnement de votre client idéal...

2eme exemple: coach sportif (B to C)

- Les prestataires du bien être
- Le monde du paramédical (kiné, osteo, sophro...)
- ...

Atelier «Cartographier son écosystème»

Quelles sont vos questions?

Atelier «Cartographier son écosystème»

TRAVAIL INDIVIDUEL

Puis

TEMPS D'ÉCHANGES

Atelier «Cartographier son écosystème»

3ème REFLEXION

Qui sont vos partenaires et sous traitants?

Quels sont les métiers connexes où vous pourriez avoir des offres complémentaires?
Où sont-ils?

Atelier «Cartographier son écosystème»

Quelles sont vos questions?

Atelier «Cartographier son écosystème»

TRAVAIL INDIVIDUEL

Puis

TEMPS D'ÉCHANGES

Atelier «Cartographier son écosystème»

En bref..

Vos clients:

Où:

Vos prescripteurs:

Où:

Vos partenaires et sous traitants:

Où:

Atelier «Cartographier son écosystème»

The screenshot shows a Trello board titled "cartographie d'écosystème" with a sidebar on the left and five main columns. The sidebar lists categories: Prescripteurs, Notaires, Gestionnaires de patrimoine, Comptables, Courtier, Agent Immobilier, Banquier, and Les personnes du bâtiment. The main columns are: Apporteurs d'affaires, Besoin Partenariat, Partenaires, and Intervenants. Each column contains a list of tasks or contacts with checkboxes and status labels.

Prescripteurs	Apporteurs d'affaires	Besoin Partenariat	Partenaires	Intervenants
Eléments de prospection - écrits	Validé En étude de collaboration	Activités Culturelles	Carte Type	Carte type
Notaires	Mr dupont	Activités loisirs	+ Ajouter une autre carte	En étude de collaboration
Gestionnaires de patrimoine	cc	Activités sportives		CLEAN UP Services
Comptables	+ Ajouter une autre carte	Cadeaux clients (découverte - produits locaux)		Validé 1er rdv
Courtier		Office de tourisme		Platrier DK Plâtre
Agent Immobilier		Restaurants		12 nov. 2020
Banquier		+ Ajouter une autre carte		Validé
Les personnes du bâtiment				Plombier LIVRIERI Franck
				1er rdv
				Elec Mr P
				+ Ajouter une autre carte

www.trello.com

Atelier «Cartographier son écosystème»

Demain, pour développer votre prospection:

- Vous serez dans les réseaux où se trouvent vos clients => prospection
- Vous serez dans les réseaux où se trouvent vos prescripteurs => tisser des liens
- Vous serez dans les réseaux où se trouvent vos pairs et partenaires => ressources et tisser des liens
- Vous serez dans les réseaux sociaux où sont présents vos prescripteurs et clients (pas tjs le même) => stratégie de demande de connexion et publications

Atelier «Cartographier son écosystème»

Travailler son process réseau

Comme tout élément déterminé dans votre stratégie

Il y a un:

- Avant
- Pendant
- Après

30

Atelier «Cartographier son écosystème»

L'avant

- Bien choisir ses réseaux
- Construire son pitch
- Editer des cartes de visite
- Travailler ses objectifs (qualitatif et quantitatif)
- Déterminer ses prochaines étapes

31

Vaut mieux 3 personnes bien rencontrées que 9 mal rencontrées = multiplier les soirées réseau.

Atelier «Cartographier son écosystème»

Le pendant

- Avoir sa **boîte à outils** (CV, pitch, agenda, objectifs, prochaines étapes...)
- Rencontrer des gens que vous **connaissez pas** et **ne pas rester 2 heures** avec la même personne
- **S'assurer de l'intérêt** ou non de cette rencontre...

32

Atelier «Cartographier son écosystème»

Le pendant

S'assurer de l'intérêt ou non de cette rencontre...

Rencontre

😊 La relation m'intéresse...
= Prochaine étape

☹ La relation ne m'intéresse pas
= Donner, pour recevoir..

33

Atelier «Cartographier son écosystème»

- Le réseau signifie « Plus on donne, plus on reçoit »
« Qu'est-ce que je peux donner à l'autre ? » (sans rien n'attendre)
- Le réseau c'est de la **prescription** (et non de la recommandation, ce qui m'engage beaucoup plus)

34

Atelier «Cartographier son écosystème»

L'après

- Bilan vs objectifs : combien de personne rencontrées, qui...
- Les prochaines étapes à honorer:
 - Envois de mail
 - Appels téléphoniques
 - Rappels des rdv la veille pour confirmation.
 - Mises en relation proposées (mail en copie)

Atelier «Cartographier son écosystème»

Quelles sont vos questions?

Atelier «Cartographier son écosystème»

**Je vous remercie pour votre attention et
votre participation!**



A la modélisation de votre cartographie!

Atelier «Cartographier son écosystème»



Virginie Orsi - 0610788486

virginie.orsi@relationelle.fr

www.relationelle.fr