

## 9 idées pour renouer avec votre réseau, une action pour réussir.

*Quelle est la clé du succès en réseau ? La réponse, vous la connaissez ... Il faut cultiver vos relations un peu... (jusque-là tout va bien)... chaque jour (aïe, ça se corse !). À cet égard, en relisant notre dernière enquête (merci d'y avoir participé si nombreux), je tombe sur un chiffre édifiant. Pour 78 % d'entre vous, le plus dur, c'est justement de garder le contact avec les membres de votre réseau. Étonnant comme les bonnes habitudes sont plus difficiles à prendre que les mauvaises... Pour vous aider, voici 9 idées prêtes à l'emploi.*

### Voici 9 idées.

#### **N'en choisissez qu'une seule et mettez-la en action dans les 48 heures !**

Les 9 bonnes idées pour renouer avec vos contacts peuvent toutes être appliquées immédiatement. Mais attention, vous savez comment faire pour manger un éléphant ?... Une bouchée à la fois.

Une dernière chose : pour tenir la distance, fixez-vous une motivation (un bon resto, un cadeau) et dès que votre démarche aura porté ses fruits, fêtez ce petit succès. OK, c'est tarte, mais ça marche...

#### **9 idées pour renouer avec votre réseau.**

Il y avait les « 50 ways to leave a lover » de Paul Simon, voici les 9 façons de renouer avec vos contacts. Commençons par nous concentrer uniquement sur vos anciennes relations (le pourquoi du comment de ce choix dans votre fiche mémo).

#### **Pour repêcher vos relations au cas par cas.**

##### **Idée #1**

Il est encore temps de faire ses vœux. Prenez rendez-vous avec **3 personnes** que vous aurez du plaisir à revoir et fixez un **rendez-vous**.

##### Conseil

Pour bien choisir les contacts à réactiver, concentrez-vous 15 secondes sur la question « Qu'est-ce qu'il devient ? », puis passer rapidement en revue votre fichier. Là où la curiosité est la plus vive, arrêtez-vous.

##### **Idée #2**

Souhaitez tous les **anniversaires** de Janvier et Février.

##### **Idée #3**

Chaque semaine, sélectionnez **une relation perdue de vue et passez-lui un coup de fil**. Sans motif particulier, juste pour le plaisir des retrouvailles, pour dire où vous en êtes ou évoquer le bon vieux temps. Sans enjeux, ces contacts sont faciles et vos interlocuteurs apprécieront votre initiative désintéressée.

##### **Idée #4**

(pour les relations dont vous avez perdu les coordonnées)

Partez à **la recherche de vos « perdus de vue »** sur les réseaux sociaux virtuels tels que Viadeo. Pendant une heure, jouez au jeu de « Loup y es-tu ? » en entrant les relations qui vous intéressent, puis voyez comment entrer en contact avec elles.

##### **Idée #5**

Envoyez par mail à tous vos contacts réseau votre **newsletter de bilan annuel**. Résumez les faits marquants, professionnels et privés, pour vous et votre famille. Dévoilez vos projets. À rédiger avec une bonne dose d'humour. Vous recevrez de nombreuses réponses et détecterez ainsi rapidement tous ceux qui ont envie de vous revoir. Les États-Uniens (peuplade très sociable) en font leurs choux gras.

### Idée #6

Regroupez certains de vos contacts au sein de 3 « communautés » et **partagez une fois par semaine une découverte** avec l'une d'entre elle.

La recette est simple :

- Vous prenez votre réseau et le séparez en plusieurs groupes en fonction de centres d'intérêt partagés. Exemple :
  - Ceux qui vivent dans une ville que vous avez quittée.
  - Les spécialistes de votre discipline : webmarketing, formation, coaching, etc.
  - Ceux qui partagent votre passion : football, ciné, opéra, environnement, etc.
- Laissez mijoter une semaine, puis déterminez ce que vous avez à partager avec telle ou telle de ces communautés : expo, article, visite d'un salon...
- Envoyez un mail collectif.

### Pour créer du lien

#### Idée #7

Portez-vous volontaire pour **organiser une action dans l'un des réseaux auxquels vous appartenez**. Conventions, visites de sites, opérations commerciales ou de communication : les occasions ne manquent pas. La perte de contact avec les membres de vos réseaux vient souvent du fait que vous vous êtes installé dans une posture passive ou attentiste. En reprenant l'initiative, vous allez vous faire connaître et renouer des contacts directs et fructueux.

### Pour s'organiser

#### Idée #8

**Classez toutes les cartes de visites** qui s'accumulent en vrac dans votre tiroir.

Les règles du tri sélectif :

- Je ne sais plus de qui il s'agit => poubelle
- Je me souviens de cette personne, cela remonte à loin et nous ne sommes plus jamais entrés en relation => poubelle
- Je pourrais les contacter un jour, peut-être => dans une enveloppe datée. 3 mois plus tard, bilan : pour toutes les cartes qui ne sont pas sorties => poubelle.
- Je veux les contacter à nouveau => action : à minima, classement dans votre carnet d'adresses et ajout dans une liste de diffusion de votre newsletter.

#### Idée #9

**Centralisez vos contacts.**

Ce sera tout de même plus pratique que de jongler avec les agendas papier que vous avez la flemme de recopier, vos adresses sur Outlook et les cartes empilées dans votre tiroir, non ?

### **Fiche mémo : les 3 types de relations de vos réseaux relationnels**

- 1. Les Actifs** : ceux avec lesquels vous échangez régulièrement et sans difficultés.
- 2. Les Anciens, les Perdus-de-vue** : ce sont les relations que vous avez accumulées depuis votre plus tendre enfance. Copains, collègues, fournisseurs, clients, voisins, commerçants, vacanciers, parents d'élèves, membres d'associations... Ils sont ainsi des centaines qui se souviennent de vous et dont vous n'avez pas de nouvelle depuis au moins un an.
- 3. Les Prochains** : Ils vous intéressent, vous les connaissez... Un seul bémol: eux ne vous connaissent pas encore.

### Pourquoi s'intéresser particulièrement aux Anciens et aux Perdus de vue ?

Fidéliser coûte moins cher que conquérir : cette bonne loi du marketing (ou de la vie conjugale) est strictement transposable dans l'activité en réseau. Exemple : vos anciens collègues ou camarades de promo. Vous n'aurez aucun mal à les recontacter, ils connaissent déjà votre valeur et peuvent instantanément devenir vos ambassadeurs auprès de leurs propres contacts.