

Bonjour Nikken Team France,

Lors de notre dernier Zoom, alors que nous examinions les quatre engagements, nous avons entamé une discussion sur l'importance de l'utilisation d'un système de duplication dans toutes les activités de marketing de réseau.

Le système de duplication dont nous discutons comporte quatre étapes:

1. Trouver 2. Partager 3. Inviter 4. Suivi

Dans le Zoom, nous avons parlé de la première étape : Trouver.

Votre devoir avant notre prochain Zoom est de créer une liste complète de toutes les personnes que vous connaissez pour vous aider dans cette étape de la recherche.

Cette liste inclut les personnes que vous avez connues dans le passé et celles que vous connaissez maintenant. Vous voudrez peut-être diviser votre vie en des périodes spécifiques pour vous aider à vous souvenir de ces amitiés et associations. Vous pouvez également penser aux différents rôles que vous avez occupés, aux organisations auxquelles vous appartenez, au travail que vous avez effectué, aux études que vous avez entreprises, aux services que vous avez rendus, etc. pour vous souvenir des différentes personnes avec lesquelles vous êtes connecté. Cette liste peut s'avérer très utile pour analyser votre réseau et commencer à réfléchir à votre réseau potentiel de clients et de futurs partenaires commerciaux. Il est important d'être aussi complet que possible. Incluez les personnes que vous souhaitez les contacter ou non. L'exercice consiste à mettre tout le monde sur le papier qui fait partie de votre réseau de personnes connues.

Si vous êtes disposé à élargir vos possibilités, vous pouvez continuer en faisant une liste de toutes les personnes que ces personnes connaissent. Vous pouvez aborder l'exercice depuis le même endroit en réfléchissant à leur histoire, à ce qu'ils ont fait et à ce qu'ils ont connu. Ces personnes peuvent également être considérées comme faisant partie de votre réseau. Avoir une idée de toutes les personnes qu'ils connaissent également étendra votre réseau potentiel de manière étonnante.

Nous examinerons ce devoir lors du prochain appel et étudierons plus avant l'idée de tirer parti de cette liste et de la manière de vous mettre à l'étendre sans cesse.