



# **Bien aborder les événements pour développer son activité**

# WTF is un bon événement ?

**Un bon événement**, c'est un moment où vous allez pouvoir :

**rencontrer des personnes** pertinentes,  
**engager des conversations** enrichissantes et  
**créer des relations** amicales

qui vous permettront de développer votre activité.

# Les types de cibles par événement

Les événements qui rassemblent :

1. **Les entreprises/freelances dans votre domaine**  
> Échanger ses bonnes pratiques et se transmettre des clients.
2. **Les entreprises/freelances ayant une expertise complémentaire**  
> Discuter potentielle collaboration et prescription.
3. **Votre cible**  
> Créer du lien et obtenir des leads.

# Où trouver des événements ?

*meetup*

eventbrite



Google

# La bonne attitude

**Un seul objectif => créer des relations.**

1. Engager la conversation sans timidité en contextualisant avec le sujet de l'événement.
2. S'intéresser à son interlocuteur en lui posant des questions sur ce qu'il fait, ses objectifs, ses challenges...
3. Présenter simplement et clairement ce que vous faîtes.

# Template Pitch

**Vous savez quand...** => Problème / besoin

**Je suis...** => Solution

**D'ailleurs...** => Preuve / Crédibilité

# Le follow-up

## Une relation, ça s'entretient.

1. Envoyer une demande de connexion sur LinkedIn.
2. Envoyer un email ou un message sur LinkedIn.  
> Pour partager les liens (outils, exemples, actualités...) des ressources que l'on a citées pendant notre discussion.
3. Prendre des nouvelles régulièrement (environ tous les 3 mois).

# Par où commencer

1. **Recherchez régulièrement des événements** proches de chez vous.
2. **Participez** à minimum 2 événements par mois (en phase de prospection).
3. **Testez vos approches et vos accroches** pour briser la glace de plus en plus facilement afin de créer de bonnes relations.
4. **Diversifiez les types d'événements** pour diversifier votre réseau.
5. **Gardez contact** avec ceux qui vous rencontrent (LinkedIn, café, email...).