



# Créer et entretenir un réseau de prescripteurs

# WTF is un prescripteur ?

## **Un prescripteur,**

c'est une personne qui est en lien avec notre cible, qui a une certaine autorité dans son domaine et qui va nous recommander.

Créer un réseau de prescripteurs permet d'avoir un relai de croissance puissant pour obtenir des nouveaux prospects régulièrement.

# Qui peut être prescripteurs ?

- **Ceux qui sont complémentaires.**
  - > Qui travaillent avec les mêmes clients sur d'autres problématiques.
- **Ceux qui faisaient le même métier mais ont arrêté.**
  - > Qui ont encore des demandes grâce à leur réputation antérieure.
- **Ceux qui font le même métier mais n'ont ni le temps ni l'envie.**
  - > Qui sont souvent surchargés/surbookés.
- **Ceux qui sont consultants/formateurs.**
  - > Qui doivent souvent recommander des prestataires pour réaliser leurs conseils.

# Comment les trouver ?

1. D'abord rechercher **autour de soi**, dans son réseau.
2. Se rendre à des **événements**.
3. Rechercher **en ligne** (LinkedIn, Google...).

# Comment les convaincre ?

L'objectif c'est de créer **une relation de confiance**.

Et de montrer que vous êtes un professionnel chez qui on peut envoyer des connaissances, clients, partenaires...

# Les différents types d'accords

- **Apport mutuel de prospects** > on s'engage (tacitement ou non) à s'envoyer des prospects dès que c'est pertinent.
- **Rémunération en services** > dès qu'un prospect signe, on offre un service normalement payant pour remercier.
- **Rémunération en €** > dès qu'un prospect signe, on donne un %age du CA réalisé.

# Exemples

- **Guillaume & designer à Lyon**  
> Apport mutuel de prospects
- **Pierre & Cyril avec Imagination Machine**  
> Rémunération en €
- **Pierre & Essentiel.io**  
> Rémunération en service
- **Théau & Arnaud avec les sites internet**  
> Gratuit

# Gérer la relation

Un prescripteur, **c'est un partenaire privilégié.**

Il faut **soigner la relation** et montrer que vous êtes reconnaissant(e).



# Par où commencer ?

1. **Listez les potentiels prescripteurs** autour de vous.
2. **Créez de vraies relations** avec eux.
3. **Éventuellement, proposez un accord.**
4. **Entretenez les relations** avec les prescripteurs.
5. **Restez à "l'affût"** de nouveaux prescripteurs.