

FORMATION
« MIEUX PILOTER LES RESEAUX SOCIAUX DE SON ENTREPRISE
QUAND ON EST « MULTITACHE »
MODULE 1

Fiche théorique

Se poser les bonnes questions

#Liste

- Qui peut me financer ? Être le financeur de mes produits ?
- Qui peut me recommander ?
- Après de qui mes cibles prennent elles de l'information ?
- Dans quels lieux se déplacent mes cibles ?
- Qui pourrait m'aider à obtenir un RDV : une audience ?
- Qui sont les parties prenantes impliquées directement dans le projet ?
- Qui est le chef de projet ?
- Qui peut me soutenir ?
- Qui sera un relais d'influence ?
- Qui utilise mon projet ?
- Qui pourrait être intéressé par mon projet (prospect) ?
- Qui prescrit mon projet ?
- Qui parle ou peut parler de mon projet ?
- Qui est contre mon projet ?
- De quels sous-traitants ai-je besoin ?
- De quels partenaires ai-je besoin ?
- En m'associant avec qui aurais-je plus de poids ?
- Qui sont mes homologues, mes pairs ?
- Qui sont mes concurrents ?
- Qui sont mes cibles de communication ?
- Qui sont mes conseils ?
- Qui sont les conseils de mes cibles ?
- Qui fournit de l'information à mes cibles ?
- Qui sont ou peuvent être les revendeurs de ma solution ?
- Qui peuvent être les intermédiaires dans mon projet ?
- Quels sont les réseaux impliqués ou impliquables dans mon projet ?
- Qui sont les « revendeurs » de mes solutions ?

- Qui peut participer à la décision ?
- Qui décide ?
- Qui peut être relais de com' ?
- Qui peut parler de moi ?
- Qui voudrait partager un stand avec moi ?
- Qui peut m'héberger pour un évènement ?
- Qui peut me coopter dans tel réseau ?
- Qui peut contribuer à mon projet ?
- A qui s'adresse mon projet ?
