



fructueux pour des entreprises au Canada. Voici quelques conseils afin de faire en sorte que votre réseau regorge toujours de pistes d'affaires :

1. Communiquez régulièrement avec les membres de votre réseau par l'entremise de méthodes directes (p. ex. des appels téléphoniques) et indirectes (p. ex. des courriels et publipostages), environ une fois toutes les six semaines. Cet échéancier est à suivre pour vos 20 à 30 contacts prioritaires – un échéancier plus souple peut être adopté pour le reste de votre réseau.
2. Fixez-vous un objectif en termes de nombres d'activités de réseautage auxquelles vous participerez chaque mois. Ensuite, décidez du nombre de nouvelles personnes que vous souhaitez rencontrer à chacune de ces activités.
3. Envisagez de dresser une liste d'adresses électroniques. Entrez une campagne de marketing par courriel ciblée et personnalisée afin de rencontrer des clients potentiels pour le Canada, et assurez un suivi téléphonique. Ainsi, cette campagne électronique pourrait illustrer des occasions commerciales ou d'investissement entre des contacts locaux et des partenaires canadiens.
4. Demandez des références aux membres de votre réseau actuel. Dressez une liste de toutes les entreprises et personnes que vous aimeriez rencontrer, et communiquez avec tout contact existant qui pourrait les connaître.
5. Prenez l'habitude d'aller déjeuner, prendre un café ou le petit déjeuner avec au moins une nouvelle personne chaque semaine. Partagez des idées et donnez-leur des pistes qui pourraient les aider.
6. Écrivez des articles pertinents en ligne ou imprimez des publications que vos contacts pourraient lire. Par un courriel ou un envoi postal personnalisé, invitez vos contacts à lire votre ou vos articles. Assurez-vous que vos articles soient passés par les bureaux des communications ou géographiques au préalable.
7. Prenez la parole lors de salons commerciaux ou de conférences. En règle générale, vous devriez prendre la parole à chacun des salons auxquels vous participerez. Ceci vous permettra d'accroître votre crédibilité et d'attirer des gens à votre kiosque, votre atelier, ou directement vers vous.
8. Si possible, joignez-vous aux associations et organisations dont font partie vos contacts. Afin de bâtir un réseau plus efficace, assurez-vous de participer aux réunions le plus souvent possible.

Cette liste est loin d'être exhaustive; il y a d'autres moyens de bâtir votre réseau local ou de trouver de nouveaux fournisseurs de services. À tout moment, vous devriez mettre en pratique au moins quatre de ces techniques. Assurez-vous qu'elles changent suivant l'évolution de vos réseaux.

Assurez-vous d'entretenir des liens avec les contacts locaux qui ont déjà travaillé avec des entreprises canadiennes. Ces entreprises constitueront une bonne source de références, et pourraient elles-mêmes