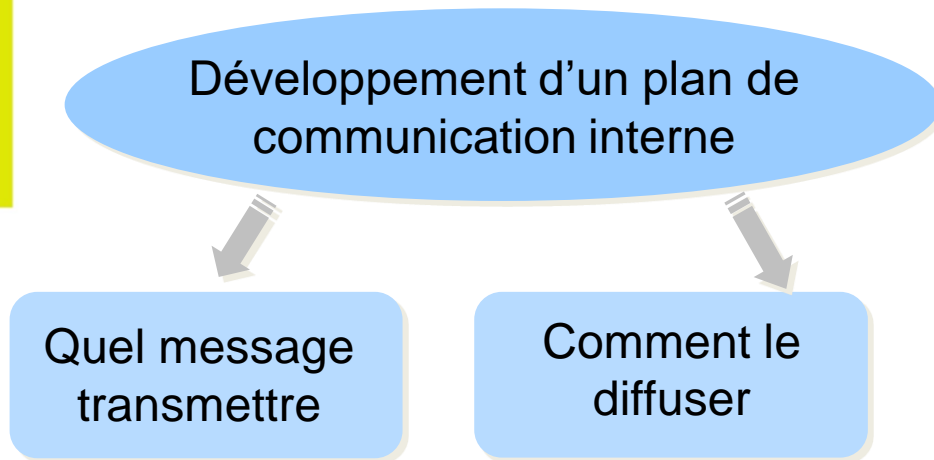


# Identifier des prospects

- 1ère démarche : Exploiter et optimiser le réseau relationnel :



***Journal du club***

Votre club recherche des partenaires...

***Aidez-nous... Aidez-vous !!!!***

Entreprise	Nom / fonction	Motivation

- **2ème démarche : Repérer les entreprises cibles.**
  - Entreprises ayant un lien avec les caractéristiques de l'association / secteur,
  - Entreprises fournisseurs
  - Entreprises clientes de la ville,
  - Critères géographiques,
  - Entreprises communiquant dans votre domaine,
  - Entreprises communiquant par des valeurs communes à celles de votre association.
  - Entreprises entrantes sur le marché?
  - Bases de données fondations
- **Quel moyen pour repérer ces entreprises ?**
  - Internet, pages jaunes, une veille permanente !

Ex. mécènes