



JeanSamper (/membre/jeansamper) > Que devrait f...  
19 février 2019

(/membre/jeansamper)

# Comment un expert utilise Franchise Business Club



()

FranchiseBusinessClub.com donne la parole à tous les pros des réseaux, dont les experts.

Comment utiliser FranchiseBusinessClub.com ?

Comment être efficace sur FranchiseBusinessClub.com quand on a une expertise utile aux franchiseurs ? (Un autre article traitera du même sujet pour les franchiseurs)

**Il faut d'abord penser à être fidèle au but essentiel du Franchise Business Club :**

**Etre utile aux franchiseurs et autres têtes de réseau.**

Voici un mode d'emploi, bref... mais efficace et dans l'ordre logique pour ne pas perdre votre temps. Vos critiques et commentaires sont les bienvenus.



1) **Votre fiche profil** sert à parler de votre « personne ». Expérience, métier, objectifs.... Nous ne donnons les droits d'utilisation que si les fiches profils sont correctement remplies car la franchise est nécessaire dans les relations entre professionnels des réseaux.

Possible même en observateur gratuit temporaire.

=> vous existez mais on ne vous trouve que si on vous cherche

2) Vous avez intérêt à **suivre les membres, pages franchiseurs ou experts, groupes et événements** qui vous intéressent. Vous pouvez aussi les inviter à vous suivre.... Attention à ne pas saturer en invitant tout le monde ou trop de monde d'un coup.

Possible à partir du statut Bronze ([voir plaquette](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/plaquette-de-presentacion-de-franchisebusinessclub-com>))

=> vous construisez un réseau (il sera grand et pertinent si vous suivez nos conseils et nous sommes là pour vous épauler)

3) **Créer une page dans la rubrique Experts** pour parler de votre cabinet

=> vous existez plus et mieux et votre potentiel augmente

4) **Publier dans le fil d'actu (des brèves) et/ou dans les articles** (un article propose un réel contenu texte et peut inclure un lien mais ne peut pas se résumer à une intro + lien ce qui serait à classer dans le fil d'actu). Ne faites pas de pub directe. Inutile de dire « venez nous voir on fait ceci ou cela mieux qu les autres ». C'est la compétence que vos écrits démontrent qui feront venir les clients.

=> vous démontrez votre compétence et attirez les clients

5) **Décider des pages** du site que vous suivez et **des groupes thématiques dans lesquels vous voulez publier ...**

=> publier c'est bien, publier dans les bonnes rubriques, c'est mieux.

6) **Participer à nos événements ou en créer** en utilisant le club pour les faire connaître et faire venir des participants (ateliers, conférences, cocktails, etc, etc....)

Il y a encore beaucoup d'autres outils à disposition mais c'est largement suffisant pour rentabiliser votre implication pour l'instant.

Cordialement



Jean Samper

Fondateur du Franchise Business Club

A lire aussi : [Idées pour que vous profitiez des pros sur Franchise Business Club](https://franchisebusinessclub.com/article/idees-pour-que-vous-profitiez-des-pros-sur-franchise-business-club) (<https://franchisebusinessclub.com/article/idees-pour-que-vous-profitiez-des-pros-sur-franchise-business-club>)

Et [Comment utiliser FranchiseBusinessClub.com ?](https://franchisebusinessclub.com/article/comment-utiliser-franchisebusinessclub-com)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/comment-utiliser-franchisebusinessclub-com>)

Et : [Comment un franchiseur rentabilise FranchiseBusinessClub.com](https://franchisebusinessclub.com/article/comment-un-franchiseur-rentabilise-franchisebusinessclub-com) (<https://franchisebusinessclub.com/article/comment-un-franchiseur-rentabilise-franchisebusinessclub-com>)?

[#expert](/recherche?terms=expert) (</recherche?terms=expert>) [#assistance](/recherche?terms=assistance) (</recherche?terms=assistance>)

[#aide](/recherche?terms=aide) (</recherche?terms=aide>) [#atelier](/recherche?terms=atelier) (</recherche?terms=atelier>)

2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

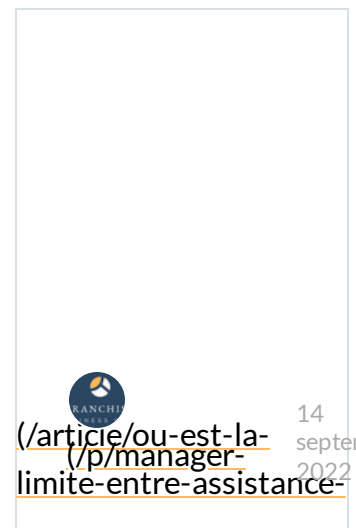
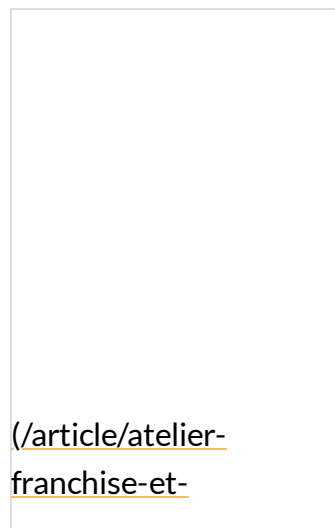
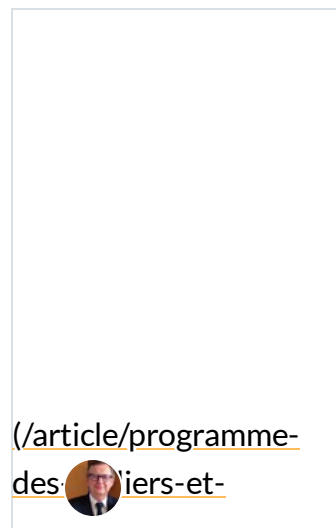
[Connexion \(\)](#)



Commenter



## Recommandations d'article



14 septembre 2022



[webinars 2022 \(mise à jour\)](#)

Article

### **[Programme des ateliers et webinars 2022 \(mise à jour\)](#)**

[\(/article/program](#)

4

[2](#)

[\(/article/programme-des-ateliers-et-webinars-2022-mise-a-jour\)](#)

[de gustation chez cavavin nantes le 16 novembre inscriptions closes\)](#)

Article

### **[Atelier Franchise et Dégustation chez Cavavin Nantes le 16 novembre.](#)**

1

[2](#)

[\(/article/atelier-franchise-et-degustation-chez-cavavin-nantes-le-16-novembre-inscriptions-closes\)](#)

[et-assez-faibles-franchises\)](#)

Article

### **[Où est la limite entre assistance et assistanat des franchisés ?](#)**

.. . . .

[\\_0 \(/article/ou-est-la-limite-entre-assistance-et-assistanat-des-franchises\)](#)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

