



L'école et la communauté des indépendants qui réussissent

1- Es-tu indépendant.e ?

2- Depuis combien de temps es-tu à ton compte ?

3- Pour candidater au Grand Prix Envi des indépendants il suffit que tu sois à ton compte avec maximum 5 salariés et ce quel que soit ton statut micro entreprise SASU SAS portage salarial. C'est parti ?

4- Comment s'appelle ton entreprise ?

5- Voici les critères du jury pour sélectionner les lauréats :

- **Ton état d'esprit : la passion qui t'anime, ta détermination, ta persévérance, ton optimisme et ton audace.**
- **La qualité et l'originalité de ton offre, en quoi elle est unique et réponds à un vrai besoin.**
- **Ta capacité à vendre : comment tu transmets ta passion et convaincs tes clients.**
- **L'attention incomparable que tu apportes à tes clients, ton sens de l'humain !**

Décris-nous ton activité en expliquant qui est ta cible, quel est son problème/besoin et comment ce que tu vends y répond mieux que tes concurrents.

6- Que fais-tu pour ravir tes clients, prendre soin d'eux, maximiser leur satisfaction ?

Ton sens de l'humain : On te reconnaît au soin extrême que tu mets à servir tes clients et tes partenaires. Tu es autant orienté vers les personnes que vers les chiffres et les résultats, et c'est ce qui fait ta force. Donne des exemples concrets de ce que tu fais pour ravir tes clients !



L'école et la communauté des indépendants qui réussissent

7- Qu'est-ce qui te motive le plus à faire ce que tu fais ? Qu'est-ce que tu aimes dans ton business ?

Ton état d'esprit : Le mindset est clé pour réussir à son compte ! Montre ta détermination, ta niaque, ton envie de réussir, ton optimisme et ton audace. Qu'est-ce qui te motive à faire ce que tu fais ? Parle-nous de ton parcours. Le jury veut tout savoir !

8- Quelle est ta stratégie de vente, comment t'adresses-tu à tes prospects, comment communique-tu ?

Ta capacité à vendre : Partage avec nous comment tu transmets ta passion et convaincs tes clients. Le jury voudra connaître tes techniques pour séduire et engager tes acheteurs potentiels. Et au-delà de la vente, comment communique-tu avec tes clients ? Que ce soit par email, téléphone, ou sur les réseaux sociaux, partage avec nous les techniques efficaces que tu utilises pour transformer tes prospects en clients. Quelles sont tes stratégies pour engager et convaincre ?

9- Ton activité est-elle rentable ?

10- Pour finir en deux mots : pourquoi le jury aurait vraiment tort de ne pas te choisir parmi les gagnants ?

11- Reconversion ? Si avant d'être à ton compte tu étais salarié.e, raconte-nous ce qui t'a motivé.e à faire le grand saut et le bilan que tu en tires aujourd'hui.

12- Quelle est l'adresse de ton site ? De tes réseaux sociaux ?