

Forwarded message -----

De : **Wassim Guedidi** <guedidiwassim12@gmail.com>

Date: dim. 22 mai 2022 à 15:50

Subject: Re: questions

To: Thierry Lefebvre <thierrylefebvre@nettoyagecryogenique-france.com>

Rebonjour

j'ai toujours été salarié donc je sais que j'ai beaucoup à apprendre pour savoir gérer un business mais je vais être direct et franc et vous donner mon avis personnel.

depuis tout petit j'ai été toujours proches de mes cousins en grandissant je les ai vu monter plusieurs business. je les respectent énormément pour ce qu'ils ont réussi à réaliser mais ce que je n'aime pas est le fait qu' ils sont toujours restés dans

la restauration parce que 1-c'est un domaine qu'ils connaissent bien et 2-personne n'a envie d'investir de l'argent et prendre des risques.

Mon objectif et ma source de motivation c'est mon envie de changer les règles et leur montrer que je suis le meilleur entrepreneur dans toute la famille.

Tout le monde aime l'argent et moi le premier mais la chose qui m'excite le plus dans ce monde c'est la compétition je n'aime pas perdre et je n'aime pas jouer avec quelqu'un qui accepte sa défaite. être faible=être remplaçable

Aimes-tu le NC, pourquoi?

oui

ce qui m'intéresse vraiment est le côté technologie\écologie, je sais ça peut faire un changement énormes dans plusieurs domaines

en plus d'être éco-friendly le NL facilite le travail pour tout ceux cherchent une solution pour gagner du temps, augmenter leur

productivité et faire des économies. Le tout en restant très simple et très efficace.

Aimes-tu LNC, pourquoi?

oui

un grand merci à Thierry et Bruno, très à l'écoute chaque détail compte pour eux. Si on prend un peu de recul on se dit pourquoi à leurs âges on décide de s'aventurer et participer à démocratiser le NC dans tout le pays ?

Je trouve ça courageux même si c'était pour l'argent très peu le feront, respect.

Résultat: bonne ambiance, 2 jeunes hommes complémentaires et sérieux ca donne envie de gagner la place du petit neveu, vous avez l'image?

La FT t'a t-elle apporté la crédibilité dont tu auras besoin face à tes futurs clients?

La formation est très suffisante pour comprendre le fonctionnement des machines. Le principe est simple mais il faut toujours être accompagné

d'un expert lors de la première fois voire même la deuxième fois. il faut être sur de respecter les règles de sécurité surtout si on compte travailler dans un endroit fermé (non aéré).

Te sens-tu, techniquement, l'expert que tes clients sont en droit d'attendre?

ce qui compte pour c'est la satisfaction de mes clients donc j'ai décidé de m'entraîner un peu plus à être plus rapide dans le montage/démontage de la machine. Ce n'est pas nécessaire mais à mon avis il faut pas avoir l'air d'être un perdu même si le client sait qu'on vient de commencer

Te sens-tu prêt, avec cette formation, à répondre à n'importe quel problème technique?

Oui mais seulement si on prend du temps de revoir sa formation et pourquoi pas préparer des fiches

Que penses-tu de la gamme d'équipements ICEsonic?

En plus d'être efficace et pratiquement au même niveau que les concurrents, le prix est très intéressant et ça montre la volonté d'ICEsonic à démocratiser le NC

Un peu plus de travail sur le côté esthétique si possible si non rien à dire

Bruno a-t-il été un bon formateur? Pédagogue? Patient? À l'écoute? Expert dans son métier? S'il n'y avait pas eu de FT, où en serais-tu?

On se sent directement à l'aise avec Bruno il prend le temps pour expliquer, même plusieurs fois s'il faut. Sa spontanéité lui donne de la crédibilité

il connaît très bien son métier. Hâte de travailler avec lui sur un chantier pour voir qui est le meilleur.

Quelle est pour toi le rôle et l'importance de la partie "commerciale" dans le déploiement d'une jeune entreprise de haute technologie?

Pour moi avoir un plan commercial et des petits objectifs est primordial pour une jeune entreprise. Il faut bien connaître les besoins de ses clients

et avoir tous les moyens pour les guider et les aider à trouver les meilleures solutions.

La partie commerciale joue un rôle très important dans le développement de n'importe quelle entreprise, il ne faut pas le négliger même si on vient de commencer on est obligés d'avoir un plan a suivre si non on perd le chemin.

La FC t'a t-elle permis de comprendre où commence et où finit la partie commerciale?

Oui, tout est plus clair après on sait ce qu'il faut faire pour démarrer et comprendre toutes les taches a faire

Est-elle complète au point de couvrir parfaitement tous les "aspects commerciaux" de ta future profession?

Oui franchement mais je pense qu'il faut bosser un petit peu plus sur les réseaux sociaux avec tous les prestataire tout le monde être capable de filmer et partager soit sur ses réseaux a lui ou LNC France mais personne ne doit bosser sur un chantier ou une voiture ou un camion ou des rideaux sans camera/cameraman je sais pas qu'est ce qu'ils pensent les autres mais pour moi je compte utiliser que instagram,facebook,youtube.

Est-elle suffisamment "orientée NC" pour assurer ta réussite future?

Oui

A t-elle bien démystifié la fonction commerciale?

Oui

Te rassure t-elle sur ta propre capacité à déployer ton talent commercial en île de France?

Oui

Le roadmap final t'invite t-il à "effectuer l'indispensable préparation" jusqu'au bout?

Oui

Est-ce justifié de se préparer aussi longuement, aussi complètement?

Oui sans doute

Que peux-tu dire du "business model" de LNC?

il faut penser un peu plus aux particuliers (véhicules ,façades ,toitures...) j'ai travaillé chez les gens pendant 2ans j'ai rencontré des gens qui travaillent

dans tous les domaines, sur 10 clients il y a forcément 2 clients sympathiques qui ont des bons contacts... corrigez moi si je me trompe

Que penses-tu du "portfolio de services" organisé par LNC pour démocratiser le NC?

Rien a ajouter

L'organisation du "Groupe LNC" est-elle idéale pour toi?

Je ne peux rien dire sur les autres, faut que je fasse mieux pour que je puisse donner mon avis

As-tu échangé avec d'autres DP? Quels ont été les résultats?

Avec Manu c'est tout. on a discuté un peu sur la partie commerciale il m'a confirmé que tout se passe bien mais pour le moment il ne pense pas encore à passer à l'étape suivante et léguer

S'il n'y avait pas eu de FC, où en serais-tu?

je dirais très stressé et il m'aurait fallu peut être plusieurs rendez-vous avec plusieurs clients pour apprendre les bases

La FT et la FV t'ont coûté chacune 1700€. Est-ce justifié?

moi j'aurais proposé 3000€ pour les 2.

Que souhaiterais-tu que nous y changions?

comment utiliser LinkedIn

apprendre à changer les pièces de la machine

un client test avant de commencer, après chaque formation on organise un faux rdv ou le futur prestataire essaie de convaincre une personne à acheter ses services

Thierry a-t-il été un bon formateur? Pédagogue? Patient? A l'écoute? Expert dans son métier?

Oui excellent. Un vrai passionné j'aurais aimé le rencontrer plutôt.

Le savoir est une arme et Thierry a des munitions plein la tête