

BizLaunch

Bizlaunch, een jonge onderneming gelegen te Zaventem, bedenkt, ontwikkelt en past bepaalde «lead generation» strategieën toe, waarmee ondernemingen de doeltreffendheid van hun verkoopproces met 50% kunnen verhogen.



Peter Staveloz

Bizlaunch werd opgericht door Peter Staveloz en Frederik de Pauw, in nauwe samenwerking met Solvay Entrepreneurs, en biedt een oplossing aan de jonge ondernemingen om de markt juist te bestuderen en te benaderen, en er zo ook prospectie in uit te voeren, een moeilijke opgave voor elke beginner.

Evolutie-Samenwerkingen

Tegenwoordig maakt Bizlaunch een onderscheid in zijn benaderingen en stelt meer complete strategieën voor prospectie en lead generation voor aan de ondernemingen, op basis van de verscheidene takken van de direct marketing. Om zijn doeltreffendheid te verhogen, kon Bizlaunch grote spelers uit deze sector strikken en bevoorrechte contracten afsluiten: Sitel, onmisbare speler voor de telemarketing doeleinden en Extenseo, pionier en leider in België op het vlak van Search Engine Marketing, en dit om nog maar enkelen te vernoemen.

Methodologie-Doeltreffendheid

Door het externaliseren van de prospectie kunnen de ondernemingen zich volledig concentreren op hun voornaamste en meest geliefde taak, namelijk de verkoop. Het opstellen van een lead generation strategie die optimaal de direct marketing middelen aanwendt, maakt daarbij dat de ondernemingen contact hebben met de juiste beslissingnemers en dat ze vooraf zicht hebben op hun interesses, hun noden en hun verwachtingen. Naast het analyseren en het uittesten van de verschillende direct marketingkanalen, zoekt Bizlaunch naar een goed niveau aan kwalitatieve contacten (kwalitatieve leads).

Vooruitzichten

Dankzij diens knowhow kon Bizlaunch reeds een uitgebreid klantenportfolio opbouwen. Zo heeft deze jonge onderneming het vertrouwen ingewonnen van onder andere Zetes, RedPrairie en Havelange, voor de ontwikkeling en toepassing van een optimaal lead generation proces.

Om de vele strategieën uit te werken en om klanten de meest geschikte oplossingen te kunnen aanreiken, is Bizlaunch steeds op zoek naar nieuwe partners.

In 2005 werd Bizlaunch, in samenwerking met Solvay Entrepreneurs, opgericht door Peter Staveloz en Frederik de Pauw. Bizlaunch richtte zich hoofdzakelijk op de jonge ondernemingen, maar evolueert stilaan naar dé referentie op het vlak van lead generation. Momenteel biedt Bizlaunch een flexibel dienstenpakket aan dat perfect is aangepast aan de noden van de KMO en grote onderneming.

Een terugblik op de afgelopen periode toont aan dat Bizlaunch in zijn eerste boekjaar reeds een zakencijfer van 200.000 EUR realiseerde.