

BizLaunch

BizLaunch, jeune entreprise située à Zaventem, conçoit, développe et met en oeuvre des stratégies de « Lead generation » qui permettent aux entreprises d'augmenter de 50 l'efficacité de leur processus de vente.



Peter Staveloz

Constatant qu'il était très difficile pour les jeunes entreprises d'étudier, d'approcher et de prospecter le marché, Peter Staveloz et Frederik de Pauw ont lancé BizLaunch en étroite collaboration avec Solvay Entrepreneurs.

Evolution-Partenariat

BizLaunch a différencié ses approches et propose aujourd'hui aux entreprises des stratégies de prospection et de lead generation plus complètes se basant sur les multiples plates-formes qu'offre le marketing direct. Pour renforcer son efficacité, BizLaunch a su nouer des accords privilégiés avec des acteurs majeurs du secteur : Sitel, acteur incontournable pour les missions de télémarketing et Extenseo, pionnier et leader en Belgique du Search Engine Marketing pour ne citer qu'eux.

Méthodologie-Efficacité

Externaliser la prospection permet aux commerciaux de se concentrer au maximum sur leurs tâches principales et préférées : la vente. Mettre en place une stratégie de lead generation utilisant au mieux les ressources du marketing direct permet aux commerciaux d'être en contact avec les bons décideurs et d'avoir une vue préalable sur leurs intérêts, leurs besoins et leurs attentes. En plus d'analyser et de tester les différents canaux de marketing, BizLaunch identifie le meilleur équilibre pour obtenir le plus haut taux de contacts qualifiés (leads qualifiés).

Perspectives

Ce savoir et ce savoir-faire a permis à BizLaunch d'avoir un portefeuille de clients variés. La jeune entreprise a pu s'accorder la confiance, entre autres, de Zetes, Red Prairie, Havelange pour le développement et l'application d'un processus de lead generation optimal.

BizLaunch est toujours à la recherche de nouveaux partenaires afin d'étoffer ses multiples stratégies et d'offrir à ses clients les solutions les plus pertinentes.

BizLaunch est une entreprise créée en 2005 par Peter Staveloz et Frederik De Pauw, en collaboration avec Solvay Entrepreneurs. BizLaunch a évolué, passant du stade d'entreprise axée principalement sur les entreprises débutantes à celui d'acteur de premier plan sur le marché du lead generation, capable d'offrir un ensemble de services flexibles parfaitement adaptés aux besoins des PME. Au terme de son premier exercice, BizLaunch a réalisé un chiffre d'affaires de 200.000 EUR.

www.bizlaunch.be