

Brussel, 19 februari 2019



CUUSTOMER

PERSBERICHT

CUUSTOMER : DE BELGISCHE START-UP LANCEERT DE TRIPADVISOR VOOR B2B-LEVERANCIERS

- **Het eerste online reputatieplatform gewijd aan dienstverleners op de B2B-markt.**
- **Hulpmiddel bij het kiezen van de meest geschikte leveranciers.**
- **Platform volledig ontwikkeld door developers opgeleid aan de BeCode coderingschool.**

Brussel, 19 februari 2019. **Cuustomer, het eerste onafhankelijk en 100% Belgisch platform dat beoordelingen van bedrijven en zelfstandigen centraliseert, ziet het daglicht. De startup biedt een innovatieve oplossing aan bedrijven, in hun zoektocht naar de beste professionele B2B-leveranciers. De dienstverleners zelf heroveren de controle over hun online reputatie om klanten te winnen en behouden. Het platform werd volledig ontworpen door developers van de BeCode coderingschool. Cuustomer kon voor hun lancering rekenen op een financiële ondersteuning van €100.000 door Brusoc, een afdeling van finance.brussels.**

Volgens een studie, gerealiseerd door Accenture Digital, voert 94% van de B2B-afnemers eerst een online onderzoek uit alvorens een aankoopbeslissing te nemen. Dit was de grondslag waarop Florent Hainaut, oprichter van het consulting bureau Bridgewater, het project in juni 2018 opzette. *“Cuustomer wil een concreet antwoord bieden op de hindernissen die bedrijven tegenkomen in hun zoektocht naar gepaste leveranciers door hun een overzicht van professionele diensten aan te bieden, ingedeeld in een vijftigtal categorieën zoals energie, telecom, leasingmaatschappijen en sociale secretariaten.”*

De digitale economie heeft bedrijven doen realiseren dat het versterken van de online zichtbaarheid en reputatie van essentieel belang is. *“Cuustomer biedt hen een gemeenschappelijke en gebruiksvriendelijke ruimte waar de kwaliteit van hun producten en diensten op een eerlijke manier besproken kan worden door hun klanten. De mogelijkheid om op de verschillende reviews te antwoorden geeft de leverancier een instrument om zijn online reputatie zelf te controleren.”* stelt de oprichter. Het doel: klanten overhalen en behouden. In een TED Talk, die de wereld rondging, vatte Rachel Botsman, specialist in de digitale economie, het belang van e-reputatie als volgt samen: *“De munteenheid van de nieuwe economie is het vertrouwen.”*

Voor de opzet van dit ambitieus project deed Cuustomer een beroep op BeCode. Onder leiding van een ex-McKinsey medewerker codeerden 6 BeCode-developers voltijds aan het platform. Voor financiële ondersteuning heeft Cuustomer gesolliciteerd bij het gewestelijk investeringsverbond. *“Brusoc, een dochteronderneming van finance.brussels, steunde de ontwikkeling van het platform met een lening van €100.000. De startup biedt een kant-en-klare service aan bedrijven om hun keuze van de beste leveranciers te vergemakkelijken. Ondernemingen kunnen de diensten van leveranciers*

vergelijken en hun kwaliteit afmeten op de meningen van andere geauthentificeerde professionals. Alles is samengevat en beheerd via één enkel portaal. In het tijdperk van de collaboratieve economie is dit project, dat geïnspireerd is op de belangrijkste waarderingswebsites, gebaseerd op een concreet en coherent bedrijfsmodel”, bekrachtigt Pierre Hermant, Voorzitter van het Directiecomité bij finance.brussels.

Vanaf het begin werd het gevaar rond gemanipuleerde en/of foute reviews zeer serieus genomen. “Om de kwaliteit en de objectiviteit van de beoordelingen te garanderen hebben we een radicale keuze gemaakt: gebruikers die hun ervaringen willen delen op ons platform zijn verplicht zich eerst te authenticeren via hun LinkedIn-profiel. Alle aanbevelingen gepost door onze leden zijn hierdoor publiek en authentiek.” verklaart Florent Hainaut. De keuze om de verschillende bijdrages via het LinkedIn-netwerk te valideren lag voor de hand aangezien het volledig B2B-gericht is.

Naast een Belgische doorbraak koestert Cuustomer ook grote internationale ambities. In de volgende maanden zal het platform uitgebreid worden naar andere Europese landen en overwegen ze om hiervoor een nieuwe financieringsronde te organiseren.

Perscontact:

Florent Hainaut, oprichter, florent@cuustomer.com 0495/410.101 - 02/681.00.43

Ontdek alles over de geschiedenis van Cuustomer op ons Vimeo-kanaal of onze sociale media:

Vimeo : <https://www.vimeo.com/cuustomer/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/cuustomer/>

Facebook: <https://www.facebook.com/cuustomer/>



Better Decisions.
Better Suppliers.

CUUSTOMER

Find the B2B provider
that suits you the best

Search for a provider

CATEGORIES DE FOURNISSEURS

- Energie
- Assurances
- Informatique
- Logistique
- Maintenance
- Marketing

Note

Monizze

Star telephone

En ligne

Par la poste