



SAVDESMARQUES.COM ET GREEN BUREAU, PREMIER ET DEUXIÈME PRIX DU BCEC, LE PRIX QUI RÉCOMPENSE LES STARTS-UP DE L'EXPÉRIENCE CLIENT.

Pour sa première édition, le concours qui distingue les deux starts up du service et de l'expérience client co-organisé par le magazine professionnel En-contact et Stratégie clients, le salon professionnel, ont récompensé deux jeunes pousses... qui ont plusieurs choses en commun :

- Elles ont toutes deux vocation à simplifier la vie des clients et consommateurs, soit en leur facilitant la vie « numérique » ou le recueil de vrais avis de consommateurs avant un achat .
- Les deux ont déjà des clients et à leur tête des vrais pros du service client ou de l'achat d'espace, qui ont certainement tiré une leçon de leurs précédentes expériences : les entreprises n'ont pas suffisamment intégré la révolution que peut et doit représenter l'amélioration du parcours ou de l'expérience client.

« Malgré la communication modeste sur la manifestation, nous avons reçu plus de 26 dossiers, déclare Manuel Jacquinet, éditeur du magazine et fondateur du prix BCEC. Nous avons voulu que le concours soit simple et récompense des sociétés avec un vrai modèle économique, des clients actifs et à leur tête des candidats ou fondateurs déterminés. À cet égard, l'épreuve de l'elevator pitch, qui consistait à présenter à un jury de professionnels la société et son modèle économique a été déterminante : expliquer en 15 minutes ce que vous faites, l'avantage de vos services, pourquoi votre service ou produit va cartonner ou simplement intéresser des gens, c'est ça la vie d'une start-up ! »

Le jury comprenait une dizaine de professionnels aguerris du service client, du CRM dont certains ont déjà plus de 15 ans dans le développement ou la création d'entreprises.

« SAVdesmarques.com est arrivé loin devant et a suscité l'unanimité au sein du jury. La société a une structure "light" mais elle a déjà convaincu des entreprises de renom telles que Groupon, Cetelem, PriceMinister avec son site d'avis consommateurs certifiés et de mise en contacts entre futurs clients et les marques. Green bureau peut sembler moins innovant dans le service apporté mais est porté par une vraie équipe de pros et correspond à un vrai besoin dans la vie des gens » ont déclaré les organisateurs qui ont remis les deux prix lors du salon Stratégie clients, sur le stand d'une ex start-up, qui a depuis bien grossi : Eodom.

Le règlement, un peu surréaliste du concours... a provoqué quelques réactions amusées déclarent les organisateurs, mais les prix et récompenses sont bien réels qui représentent plus de 15 ke de publicité et stands offerts.

La deuxième édition se tiendra l'an prochain, sensiblement aux mêmes dates.

Le concours BCEC a été organisé pour la première édition cette année et vise à récompenser deux sociétés jeunes, françaises et avec un service ou une innovation liés à l'expérience ou au service client.

LES LAURÉATS

savdesmarques.com

Nicolas Marette

Mail : nicolas.marette@third-voice.com

Tel : 06 64 12 90 34

Web : www.savdesmarques.com

Greenbureau

Matthieu Delobelle

Mail : mathieu.delobelle@greenbureau.fr

Tel : 06 28 09 97 43

Web : www.greenbureau.fr

L'ORGANISATEUR DU CONCOURS

Manuel Jacquinet

Mail : mj@malpaso.org

Tel : 06.85.43.27.11

Web : www.en-contact.com



PARTICIPEZ AU BIG CONTEST DE L'EXPERIENCE CLIENT /BCEC / ET SOYEZ L'UNE DES DEUX START-UP RÉCOMPENSÉES !

Le magazine En-Contact et le Salon Stratégie Clients, organisent pour la première fois sur la terre...un grand concours, utile !

Objectif : Récompenser les 2 start-up qui vont changer la vie et l'expérience client, sur le web, en magasins, ou dans les centres de contacts (Les centres d'appels, vous savez ces trucs ou des Bac + 12 démarrent leurs carrières et gagnent 2300 euros, par jour :), et qu'y en partout sur la planète ... et que le leader mondial, il est français...Pour une fois !
Trêve de plaisanteries,

Oyé, Oyé le règlement :

Art 1/

Pour participer, il convient :

- d'être une société française, sous n'importe quelle forme juridique (même auto-entrepreneur !) Créée avant la clôture des inscriptions, c'est-à-dire le 22 mars 2013 et après le 01 janvier 2011. Sinon, vous n'êtes plus une Start-Up, mais une grosse entreprise et vous avez compris qu'il vaut mieux vous développer ailleurs... Genre / Londres / Cotonou / Irlande... :) Ah, ah...

- D'avoir créé un service, une application ou un logiciel ou matériel permettant d'améliorer la relation client ou l'expérience client, des clients ou citoyens français, et ayant déjà un client payant actif à la date de clôture des inscriptions.

Art 2/

Deux catégories sont ouvertes :

Catégorie 1 : ressources humaines : vous jouez dans cette catégorie si votre innovation, service, outil concerne et relève de la formation, du recrutement, de l'animation.

Catégorie 2 : Le reste du monde...C'est simple.

Art 3/

votre dossier doit parvenir à l'organisateur, sous format électronique, et avec une version papier, avant le 22 mars 2013, à l'adresse suivante : Malpaso, ref concours BCEC.

9, rue de la Pompe - Paris - 75016 et à

l'adresse suivante : contact@malpaso.org, avant cette date - minuit.

Art 4/

Votre dossier doit détailler et décrire :

- en une page A4, 3000 signes maximum : votre service, produit, innovation

- Mentionner les coordonnées complètes de votre ou vos clients / téléphone et mail.

- Comporter Les coordonnées du mandataire et représentant de l'entreprise + kbis de la société. Il sera soutenu, lors d'une présentation par le candidat, en face du Jury, le 29 mars 2013, à l'hôtel la Maison Champs Élysées, 8 rue Jean Goujon - Paris 8e - heure à vous confirmer (elevator pitch / 20 minutes par société).

Art 5/

Les critères servant à évaluer les candidats, seront :

le caractère innovant et utile du service, note 10 points

La note de soutenance : 5 points / la satisfaction des clients déjà acquis : 5 points.

Le tout, comme au patinage artistique sans que le jury n'ait à s'expliquer ! :)

(nb. la liste des membres du jury sera officielle le 28 février 2013, aucun des membres du jury n'accepte de backchich à moins de 25 000 dollars versés sur un compte offshore).

Art 6/

les 2 gagnants bénéficieront chacun : d'un stand de 6 mètres carrés (frais de dossier compris) sur le Salon Stratégie Clients édition 2014 / d'une campagne et d'un plan média de 10 k euros HT dans les supports d'En-Contact / d'un forfait téléphonique pour appeler plein de prospects pendant un an... en illimité, mais pas chez Tuuuut ; du prêt de la Twingo de l'organisateur, réservoir à sec garanti, de l'introduction auprès de plein de grands prospects qui achètent très cher et paient tout de suite sans rechigner et sans pilote... Plus deux repas chez Subway et une séance de strip-tease dans l'un des calls centers d'Ibiza (en attente de confirmation)

Art 7/

la participation au concours entraîne pour les participants, acceptation pleine et entière de ce règlement .

L'huissier qui était pressenti est en taule alors pas de dépôt de règlement, vous venez si vous voulez ...

Art 8/

Participez nombreux, c'est très sérieux : dans le jury, zéro bolos, que des Oufs du service client et des calls centers et du magasin... Une tuerie !