

Birdseye veut booster l'activité commerciale des freelances

Andrew Paterson, fondateur de Birdseye, nous parle de l'application web qu'il a mis au point pour permettre aux freelances d'optimiser la gestion de leur activité commerciale en augmentant leur probabilité de conversion.

Temps de lecture : minute

30 août 2018

D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?

Les freelances ont un innombrable choix d'outils pour chercher du travail, mais uniquement des applications d'entreprise pour gérer leur offre et activité commerciale.

Résultat : recherches inefficaces, opportunités négligées, et manque de visibilité qui conduit à beaucoup d'échecs.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Birdseye est une application web dédiée aux freelances permettant d'optimiser la gestion de leur activité commerciale.

Notre solution comprend un tableau de bord à l'intelligence dynamique pour le suivi des étapes de prospection, la visibilité de sa situation financière par rapport aux objectifs fixés et des statistiques d'action pour augmenter la probabilité de conversion.



Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Les freelances passent trop de temps dans trop d'applications et pas assez à convertir les prospects en clients. Les principaux outils commerciaux actuels sont les CRM pour entreprise (Salesforce, Close, Pipedrive, Base, Hubspot etc) qui ne sont pas adaptés aux spécificités des freelances.

Ils font également appel à une liste très large d'outils complémentaires comme Google Suite, Todoist, Trello, Asana, Mailshake, Drip, Buffer, Mention ainsi que les places de marché de recherche d'emplois / missions freelances comme Malt, Upwork et Fiverr.

Quel est votre business model ?

Birdseye est proposée sous forme de licence à un tarif unique par mois ou à l'année. Nous générons également des revenus grâce à l'intégration de notre solution avec d'autres outils populaires utilisés par les indépendants pour réaliser leur travaux (Sketch, Cushion, Freshbooks etc).

Une actualité financière ?

Love Money réalisée, Pre-Seed en cours.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

Nous utilisons quotidiennement des outils tels que InVision, Slack, GSuite, Intercom, Buffer, ProductBoard, Dropbox, Moqups & Typeform.

Article écrit par Antoine Grimal