



Alcanzando el Éxito RINDIENDO CUENTAS

PODRÍAS SUPONER QUE JO MCCABE, CO-PROPIETARIA de Mr. Handyman (Franquicia del Año 2010), que presta servicio en los condados de Prince William y el sur de Fairfax, en Virginia, tiene experiencia en reparaciones domésticas. En realidad, Jo se dedicó al mantenimiento de aviones para la Marina de los Estados Unidos antes de pasar ocho años en el área de seguridad física, supervisando la región noreste de la Marina y llegando a dirigir a 1,500 personas.

AL IRSE

DEL SERVICIO, JO DECIDIÓ

poner en práctica su experiencia en gestión y su MBA y convertirse en propietaria de un negocio. Quería un sistema probado, así que investigó muchas opciones de franquicia. Handyman se le presentó en 2008. Ahora, con 13 empleados, su empresa ofrece reparaciones mayores y menores, mantenimiento y mejoras tanto para hogares como para empresas.

LA VIDA DIFÍCIL Y LA RECUPERACIÓN

Los dos primeros años fueron duros, recuerda Jo. "Compramos justo antes de que la economía se desplomara, y hubo otras sorpresas, como tener que cambiar todas las computadoras del negocio. Cuando compras un negocio existente, crees que la base de clientes y los equipos estarán ahí, pero no siempre es así".

Aunque 2009 fue "terrible", Jo consiguió aumentar los ingresos un 46% en 2010. ¿Su secreto?

"TAB ha ayudado a mi negocio a crecer significativamente animándome a dar un paso atrás e identificar los aspectos básicos que necesito dominar", explica. "Los negocios son como los deportes: el equipo que domina los fundamentos y sigue utilizándolos es el que consigue el campeonato".

En el caso de Jo, los aspectos básicos incluían aprender a utilizar tácticas de marketing para atraer nuevos clientes y conseguir que repitieran. Su facilitador de TAB le ayudó a diseñar un plan de acción detallado que permitió aumentar las ventas en un 46%.

"Soy el tipo de persona que se fija objetivos y hace listas", dice. "Pero definitivamente no habría alcanzado mis objetivos si no hubiera sido porque mi facilitador de TAB me preguntó: '¿Qué vas a hacer para conseguirlo?'".

ALCANZAR EL ÉXITO SIENDO RESPONSABLE

Y lo que es aún más importante, el facilitador de Jo y sus compañeros del Consejo TAB le hicieron rendir cuentas de sus progresos hacia la consecución de su objetivo. De hecho, la idea de rendir cuentas fue una de las cosas que la atrajo a TAB.



"Por mi formación como ingeniera y militar, me gusta la estructura. TAB tiene estructura a la hora de fijar objetivos, supervisar métricas y rendir cuentas".

Jo también aprecia la mentoría que recibe y ofrece durante las reuniones del Consejo TAB. "Cuanto más te abres a los demás y permites que te ayuden, más consejos te pueden dar y más ayuda te pueden prestar", opina.

"No existe una solución milagrosa para alcanzar el éxito", continúa McCabe. "Solo tienes que mantenerte centrado en tus objetivos y trabajar para dominar los aspectos básicos, que es donde TAB puede ser de gran ayuda".

