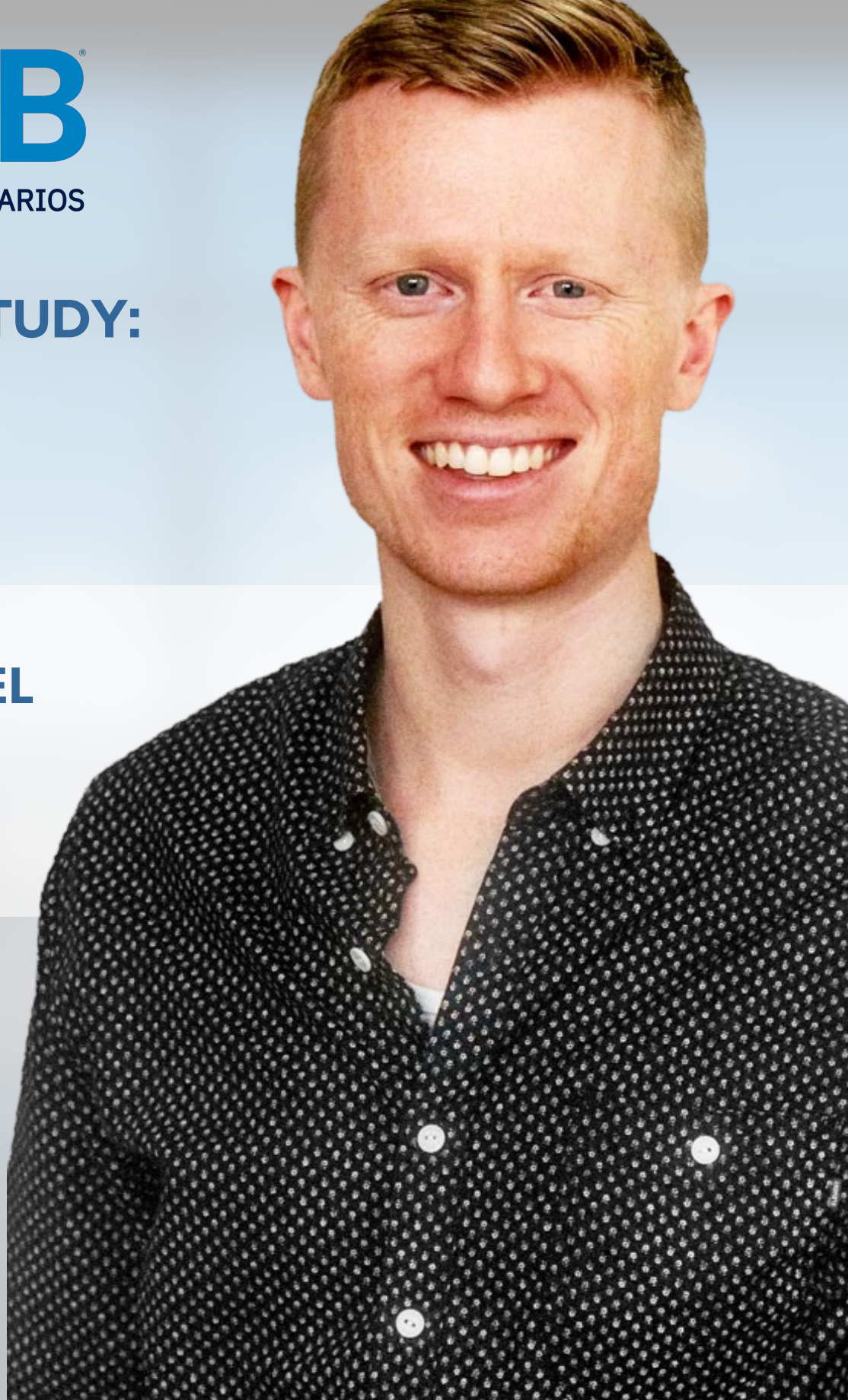




EL CONSEJO DE EMPRESARIOS

TAB CASE STUDY: MATT REID

SACANDO PROVECHO DEL BUSINESS BUILDER'S BLUEPRINT™



MATT REID LAUNCHED RAZOR, UNA EXITOSA EMPRESA DE DISEÑO WEB Y MARKETING con sede en Auckland, Nueva Zelanda, cuando aún estudiaba en la universidad. Casi 15 años después, Matt sabía que era el momento adecuado para ampliar su negocio. También sabía que el crecimiento no era solo crecer; necesitaba una estrategia para trabajar de forma más inteligente. Fue entonces cuando recurrió al programa Business Builder's Blueprint™ de The Alternative Board.

Recientemente, Matt Reid transformó RAZOR en una agencia de marketing de servicios integrales especializada en diseño de sitios web, SEO, marketing digital y creación de marcas, convirtiéndose así en una empresa integral de marketing digital para pequeñas y medianas empresas.

Aunque Matt y su equipo de 15 personas son expertos de renombre en su campo, la estructuración de un negocio en crecimiento y la creación de una visión empresarial a largo plazo requieren un conjunto de habilidades muy diferentes. Matt necesitaba una herramienta de desarrollo y estrategia empresarial que le ayudara a centrarse tanto en el panorama general como en todos los detalles organizativos necesarios para sostener una organización sólida.

Así que recurrió a Business Builder's Blueprint™ de The Alternative Board, una plataforma patentada de gestión empresarial estratégica que ofrece a las organizaciones un enfoque práctico para crear y aplicar un plan estratégico, al tiempo que se priorizan las actividades con mayor impacto.

"Me gusta que Business Builder's Blueprint™ sea muy completo, pero fácil de usar y manejar", afirma Matt. "Tiene una serie de buenas características como el Plan de Responsabilidad, donde puedes trazar tu organigrama y delegar quién hace qué dentro de él".

Matt también considera muy útil la función de plan estratégico del Business Builder's Blueprint™. Aquí es donde Matt enumera los Factores Críticos de Éxito para el año y luego los desglosa en objetivos y estrategias específicos.

"También hay otras funciones inteligentes, como plasmar tu misión, tus valores, tu declaración de cultura y tu promesa de marca".

Matt afirma que disponer de un lugar centralizado para almacenar estas herramientas organizativas es esencial.



"Imagino que la mayoría de los demás propietarios de empresas ni siquiera sabrían por dónde empezar para crearlo ellos mismos".

Matt atribuye el mérito a Business Builder's Blueprint™, así como a su coach empresarial de The Alternative Board, por haberle proporcionado un camino claro y ejecutable hacia el futuro.

"Si nos fijamos en las cifras de nuestro negocio y en la dirección en la que estamos ahora y hacia dónde nos dirigimos, está bastante claro que tuvieron un efecto bastante grande en él, obviamente de forma muy positiva".

Matt afirma que la aplicación de Business Builder's Blueprint™ ha beneficiado a todo su equipo. Lo que antes consideraba una plantilla de seis personas desunida y de crecimiento lento se ha duplicado con creces y se ha convertido en un grupo unido de profesionales con una visión clara de la empresa.

Matt afirma que el Business Builder's Blueprint™ también ha hecho que su equipo sea más consciente de cómo el negocio puede mejorar en otras áreas clave como Marketing, Ventas y retención de clientes.

"Todo el equipo entiende ahora mejor de dónde venimos y hacia dónde queremos ir con el negocio".

A medida que RAZOR sigue creciendo, Matt y su equipo pueden confiar en que la infraestructura organizativa que han creado con el Business Builder's Blueprint™ les guiará por el camino.