

TAB CASE STUDY: FRANKWIN & HEATHER HOOGLANDER



EL ÉXITO INMEDIATO ES EL SUEÑO DE TODO EMPRESARIO.

Frankwin y Heather Hooglander vivieron lo que sólo puede describirse como un crecimiento meteórico cuando lanzaron Treasure Valley Solutions, un negocio de tecnología doméstica inteligente, justo antes de que llegara la pandemia. Pero ser experto en un sector y saber dirigir una empresa no es lo mismo.

Los Hooglander estaban perfectamente preparados para el éxito desde el momento en que entraron en el mercado de la tecnología doméstica inteligente de Idaho en 2019.

Frankwin tenía una exitosa carrera en desarrollo de software y aplicaciones web, pero se estaba cansando de los trabajos por proyectos. Así que consideró que había llegado el momento de hacer algo diferente.

"Había instalado tecnología inteligente en mi casa y también en la de algunos amigos", explica Frankwin. "Me pareció que había mucha necesidad de este servicio".

Los ocho años de Heather como directora de miembros de una de las asociaciones de constructores de viviendas de Boise desempeñaron un factor clave para que Treasure Valley Solutions ampliara rápidamente su cartera de clientes.

"Frankwin también se había unido a la asociación", dice Heather. "Así que ya teníamos cierta ventaja con algunos de los constructores locales. Todo encajaba a la perfección".

En su segundo año de actividad, la empresa facturó más de un millón de dólares y está preparada para doblar esa cifra en 2022.

Incluso con unas ventas tan notables, una clientela activa y deseosa, y grandes contactos comerciales, los Hooglander se enfrentaron a una realidad bastante brutal.

"Dirigir un negocio es una habilidad totalmente distinta a conocer tu profesión", afirma Frankwin. "Y yo no tenía ni idea de cómo dirigir un negocio".

Así que Frankwin buscó la ayuda de su coach y facilitador de TAB local para adentrarse en esas aguas inexploradas.

Frankwin comenzó su experiencia en TAB con sesiones individuales de coaching. "me ayudaron mucho a aprender a dirigir una empresa".



Un año más tarde, Frankwin se unió a un Consejo TAB.

"Me sentí bastante intimidado al entrar en la primera reunión de consejo sabiendo que iba a conocer a todos estos grandes empresarios que dirigen grandes negocios", admitió Frankwin. "Una vez que empezamos a hablar, me di cuenta de que estos increíbles empresarios luchaban por las mismas cosas que yo. Eso estuvo muy bien. Sentí que no estaba solo".

Ahora Frankwin y Heather forman parte de TAB y organizan reuniones mensuales en sus propias oficinas.

Los Hooglander dicen que su mayor reto, como el de tantas empresas hoy en día, ha sido contratar y retener a los empleados.

"Todos los miembros de nuestro Consejo se han enfrentado a este mismo problema en un momento u otro", comparte Frankwin. "Todos han pasado por lo mismo, así que pueden darnos consejos y ayudarnos a superar ese reto".

Los Hooglander han recorrido un largo camino como propietarios de negocios en los últimos dos años y atribuyen a la experiencia combinada de su Consejo TAB y de su coach el haberles ayudado a conseguirlo.

"No ha habido ni una sola reunión del Consejo en la que no hayamos aprendido algo valioso", afirma Heather.

Y han aprendido. Treasure Valley Solutions ha sido nombrada recientemente mejor empresa de audio y vídeo doméstico de Idaho. Ahora, ¿cómo es eso de dirigir un negocio?