

Hoe GROWCorp uitbreidt naar nieuwe markten met VOGSY

Marketing en consulting bureau switcht naar G Suite om VOGSY te adopteren en groei en winst te verhogen



HET BEDRIJFSVERHAAL VAN GROW

GROWCorporation is een full-service B2B marketing en consulting bureau gevestigd in Jerusalem, Israel. Het biedt business planning en marketing services aan, inclusief digital marketing, branding en marketing- en verkoopstrategie. GROWCorp bedient primair de technologiesector en heeft gevestigde marketing experts in dienst voor klanten als Cisco, Elbit Systems en Techsee.

Opgericht in 1999 door Jacob Greenblatt, veteraan in de financiële sector en consulting industrie, werkt GROWCorp inmiddels volledig 'remote' met operaties over de hele wereld. Om deze reden is het uiterst belangrijk dat het bureau klanten op meerdere locaties kan bedienen en medewerkers wereldwijd naadloos met elkaar kunnen samenwerken.

DE UITDAGING: SCHAALBAARHEID EN VOORSPELBAARHEID

GROWCorp heeft altijd gewerkt met een systeem gebaseerd op een veelheid aan project management, tijdschrijf- en taak management tools bovenop haar Microsoft Office applicaties. Maar deze integreren niet echt goed en boden niet het vereiste overall inzicht in de voortgang van projecten en bedrijfsdata. De business had daar elke dag en voortdurend last van.

Met medewerkers die hun werk en urenadministratie in verschillende systemen doen, ontstonden er flinke gaten in de financiële huishouding en wist het marketing bureau niet of ze hun budget wel realiseerden.

Greenblatt, de plicht van alle service business beschrijvend, ze: “je wilt de deadlines voor je klanten halen, maar hoe bereik je je eigen winstgevendheidsdoelen? Hoe zorgen we ervoor dat we niet alleen een fantastisch creatief bureau zijn, maar ook een echte business? Dat moeten we beter begrijpen met elkaar als we succesvol willen blijven.”

Met een voortdurende groei van zo'n 25% per jaar en zich telkens klaarmakend voor verdere groei in internationale markten, was het bureau continue haar verschillende software oplossingen aan het uitputten. Het kwam daarmee telkens op pijnlijke wijze schaalbaarheid en voorspelbaarheid tekort.

Het beeld werd hen helder: om de huidige fase van groei bij te kunnen benen en toekomstig succes veilig te stellen, moest GROWCorp over een ander soort tool gaan beschikken. Eén die kon meeschalen met het bureau en waarin de verschillende stukjes van de financiële puzzle weer bij elkaar kwamen.

WAAROM VOGSY? HET G SUITE VOORDEEL

Als jarenlange gebruiker van Microsoft Office, was Greenblatt niet echt in de markt voor een tool verbonden aan Google's G Suite (sinds kort: Google Workplace).

Maar toen Greenblatt VOGSY demonstreerde, werd het snel duidelijk dat GROWCorp haar antwoord had gevonden. VOGSY's verschillende features, waaronder time-tracking, financial tracking, project management, taak management en facturatie bestreken alle bewegende delen van hun business.

“VOGSY is de enige tool op de markt die de volledige business flow adresseert, van CRM tot het ontvangen van facturen,” zei Greenblatt. “Dat is voor ons een geweldige deal.”

Kansen voor samenwerking met G Suite Add-on's

Twee features van VOGSY sprongen Greenblatt direct in het oog, VOGSY's dynamic email en de G Suite Add-on voor Gmail. Uitgespreid over alle continenten en tijdzones hadden de 'remote' teams van GROWCorp een oplossing nodig die een verhoogde graad van coördinatie tot stand bracht in het ritme van de business.

Ook al waren de voordelen hem onmiddellijk duidelijk, Greenblatt aarzelde om zijn hele ploeg om te schakelen van de vertrouwde Office tools naar G Suite (dat nu Google Workplace heet). Aan de andere kant, Greenblatt kon de waarde van de VOGSY features voor zijn teams niet ontkennen. Notificaties van ontwikkelingen in projecten en opportuniteiten, die teams in staat stellen om 'in context' te communiceren en de workflows via Gmail af te wikkelen. Dat waren samen toch wel kritieke componenten om de efficiency en business groei aan te jagen die in de huidige toolset van het bureau nadrukkelijk ontbraken.

“Als gedistribueerd agency, is email onze primaire vorm van communicatie,” legt Greenblatt uit. “In staat zijn om met inkomende email van een klant in Gmail om te gaan en follow up taken te plannen, direct vanuit je eigen inbox is voor ons erg krachtige tooling.”

Voor een business die totaal berust op de perfecte orchestratie door zijn teams, die samenkomen om samen te werken aan klantprojecten, was de keuze snel gemaakt. Het bureau ging zowel G Suite als VOGSY adopteren als haar nieuwe werk-hub.

HET RESULTAAT: REAL-TIME FINANCIËLE INZICHTEN, BETERE SAMENWERKING, MEER IN CONTROL

De overgang naar G Suite + VOGSY pakte uit als een echte transformatie, in alle opzichten ‘pivotal’ voor de groeiplannen van GROWCorp, precies zoals Greenblatt het zich had voorgesteld.

“Wat voor ons kritiek is: VOGSY geeft GROWCorp de data om projecten en het bureau van relevante views te voorzien in een context van winstgevendheid. De toegankelijkheid van schattingen versus actuele uitgaven en project marges, inzicht in de daadwerkelijke bezetting van mensen en voorspellingen van toekomstig inkomen (‘revenue forecast’) versus de verdiensten in het vorige boekjaar vormden samen de “game changer” waar GROWCorp op zoek naar was, zei Greenblatt.

“De mogelijkheid om op VOGSY in te loggen en binnen 30 seconden onze volledige kosten en financiële update te zien geeft ons zoveel meer control over onze operatie en winstgevendheid”, vervolgt Greenblatt. “Met VOGSY weten we nu precies waar we staan als business”.

Groeiende klantenbasis in nieuwe internationale markten

Voor de eerste keer heeft GROWCorp een volledig beeld van iedere stap in het business process, van voorstel tot geautomatiseerde rapportages. Gebouwd op de Google Cloud, heeft VOGSY de infrastructuur om GROWCorp's overzeese expansiedrift te ondersteunen.

Greenblatt legt uit, "VOGSY schaaft snel en rollen we snel uit. We kunnen het systeem overal in, we kunnen werken in verschillende muntsoorten en notities in meerdere talen schrijven. Gewoon, uit de doos!"

Als een 'all-in-one tool' reduceert de overhead van het bureau om op te starten. Greenblatt zelf is vooral blij met de CRM mogelijkheden van VOGSY, waarbij klantprofielen en verkoopkansen centraal worden onderhouden die bovendien KPI's genereren in real-time-dashboards. Gedistribueerde teams kunnen gemakkelijk samenwerken met alle documenten, klanten portfolio's en klantconversaties, vastgelegd in VOGSY.

Ongekende efficiency en flexibiliteit met G Suite (Google Workplace) + VOGSY

Zoals Greenblatt het zich had voorgesteld, besparen VOGSY's Gmail GROWCorp heel veel tijd.

"In twee of drie clicks, kan ik mijn klantorganisatie en project details vinden en inzien en taken aan mijn onderaannemers toewijzen", zegt Greenblatt. "Ik kan emails van klanten opvolgen en ook mails van notificaties opvolgen, direct in de bron, zelfs op mijn mobiel. Ik kan dus snel en daadwerkelijk overal werken".

Voor Greenblatt, was het maken van de switch naar G Suite geen kleine beslissing. Maar het was een besluit dat de manier waarop GROWCorp werkt en samenwerkt transformeerde en die de toekomstige ontwikkeling helpt.

“Ik denk dat de meeste mensen het fijn vinden in hun comfort zone te blijven en niet te veel veranderingen door te maken. Maar inmiddels zijn we het echt met elkaar eens dat VOGSY de schaalbare oplossing is die we nodig hadden. Alles verloopt gestroomlijnd en gesynchroniseerd. Deze benefits behalen met G Suite en VOGSY was simpel omdat ze heel betekenisvol zijn en gemakkelijk te kwantificeren. We zijn kortom erg blij met ons besluit”.