

Joe Moliner: "Hackers 'buenos' para ayudar a emprendedores y empresas a crecer y no desaparecer"

Existen 582 millones de empresarios/emprendedores en el mundo aproximadamente y, a los 5 años de emprender, el 50% de empresas desaparecen. El consultor, coach empresarial y growth hacker Joe Moliner explica cuáles son aquellas claves o herramientas que hacen que un CEO, un gerente o dueños de negocios se aseguren que su empresa no desaparecerá en el tiempo y además evolucione para lograr el éxito deseado

En un mundo en constante evolución y en un mercado completamente volátil, se hace imprescindible que las empresas se adapten a los nuevos tiempos y evolucionen para no desaparecer.

Partiendo de la base de que la mayoría de los empresarios son lobos solitarios, se torna esencial la existencia de una figura que los acompañe en este proceso de constante evolución y adaptación para poder, más allá de sobrevivir, destacar entre el gran número de competidores que existe y aquellos nuevos que nacen constantemente.

“¿Y por qué no? empresarios como él ahora ya retirado ex CEO de Google, Eric Schmidt, o el mismísimo Bill Gates, dicen que es indispensable para un empresario tener un buen coach”, explica Joe Moliner.

Tener una mano derecha, clave para el crecimiento exponencial

Intentar crecer por uno mismo puede aportar buenos resultados, pero también puede ser una tarea dura y convertir a los propios empresarios en esclavos de sus empresas, incluso llevándolos a no lograr los objetivos deseados.

Por este motivo, contar con un consultor o un coach empresarial puede permitir a las empresas y emprendedores tomar mejores decisiones, adelantarse a la competencia, etc. de un modo más sencillo, rápido y eficaz.

No obstante, en una época en la que todo está evolucionando hacia el entorno digital, esta figura de apoyo evoluciona hacia una combinación entre un coach y un hacker o growth hacker. En definitiva, una persona que aporte procesos que ahorran tiempo y dinero.

“Funcionar bajo procesos innovadores o aquellos que utilizan empresas de éxito significa que, aunque la economía entre en recesión, tu empresa tendrá grandes ventajas competitivas (mayor rendimiento, rentabilidad, margen de beneficio, talento, posibilidad de escalar más rápido, menos empleados...)”, afirma Joe Moliner.

“Porque el éxito deja huellas”, concluye Joe.

Para qué empezar de 0 si se puede aprovechar el trabajo de otros

Muchas veces empezar un proceso de expansión o evolución puede ser una tarea larga y aburrida. Sin embargo, la figura del coach está para quitar este hándicap.

“En mi caso doy plantillas y procesos que ya han funcionado para cientos de empresas para que no tengan que hacer todo de 0. Doy soluciones de marketing digital y ventas que son innovadoras incluso en EE.UU. y Canadá”, explica Joe.

“En España estamos muy atrás porque a la pequeña y mediana empresa le suena a ‘chino’, y las grandes que están más digitalizadas desconocen lo que la automatización puede hacer por ellos en todos sus departamentos. Ya existen soluciones que cuestan una pequeña fracción de lo que pagarías por un software y una implementación por parte de una consultora” una empresa consultora”, añade el growth hacker.

El valor diferencial que aporta Joe Moliner, al final, es esta combinación entre coaching empresarial, growth hacking y consultoría que permite sacar el máximo rendimiento en cualquiera de las áreas del negocio (ventas, recursos humanos, marketing, etc.)

Los 3 secretos para digitalizar una empresa

El uso que se le da a la tecnología puede convertirla en un aliado o, por lo contrario, convertirla en un obstáculo e incluso un enemigo para el crecimiento de la empresa.

Es por ello, que Joe Moliner lanza una sesión en la que comparte 3 secretos que permitirán usar la tecnología de un modo que cambiará la empresa por completo y logrará que tenga éxito:

- Secreto #1: Cómo extraer de manera ética 500.000€ en estrategias de ventas del número uno de la industria en cuestión.

- Secreto #2: Por qué la venta tradicional ya no es tan efectiva y qué camino seguir para vender más e incrementar el beneficio.

- Secreto #3: Cómo multiplicar las ventas x5 con una pequeña recomendación.

Datos de contacto:

Beatriz Burgos

682 32 35 52

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>