

Marketingbureau stimuleert efficiënte workflows en winstgevendheid

HET VERHAAL VAN WILDERNESS AGENCY



Toen Richard Kaiser Wilderness Agency oprichtte, wilde hij een allesomvattende oplossing creëren waarmee organisaties belemmeringen voor klantervaringen konden aanpakken. Door te onderzoeken hoe hun systemen voor klantrelatiebeheer de ervaringen van hun klanten beïnvloeden, helpt Wilderness Agency bedrijven bij het verfijnen van hun berichtgeving voor een betere klantbetrokkenheid.

Wilderness Agency is een marketing team dat zich inzet om bedrijven te helpen de behoeften van hun publiek te begrijpen en op zinvolle manieren contact met hen te maken. Wilderness Agency onderscheidt zich van digitale niche bureaus, die veelal enkele gespecialiseerde en beperkte diensten aanbieden, door in plaats daarvan een breed scala marketingstrategieën aan te bieden. Zij biedt klanten één aanspreekpunt voor een team van specialisten.

Wilderness Agency heeft met alle soorten klanten gewerkt, van startups tot Fortune 100-bedrijven en biedt broodnodige diensten aan achtergestelde markten zoals geavanceerde productie, overheid en landbouw. Vanuit het hoofdkantoor in Dayton, Ohio, werkt Wilderness Agency met een team van diverse talenten en een groot aantal freelancers en onderaannemers op afstand, waardoor zorgvuldige coördinatie en gemakkelijke samenwerking een hoge prioriteit hebben in de bedrijfsvoering.

DE UITDAGING

Met een personeelsbestand verspreid over het hele land, had Wilderness Agency behoefte aan een uitgebreid systeem dat alle relevante projectinformatie op één plaats transparant en toegankelijk zou maken. Maar de projectbeheerssoftware waar het team eerder op vertrouwde, was voornamelijk taakgericht en verborgen voor de rest van hun softwarestack.

Omdat er geen integratiemogelijkheid was voor het CRM-systeem van het bureau, misten overdrachten van verkoop aan projectteams essentiële context en informatie, waardoor de projectplanningen

werden vertraagd. Aanvulling met spreadsheets was niet veel meer dan een noodoplossing, waardoor inefficiënties werden gecreëerd en werknemers minder projectgerelateerde activiteiten konden uitvoeren. Dit kostte Wilderness Agency letterlijk geld doordat sprake was van verminderde uren voor facturering.

Sarah Moody, controller bij Wilderness Agency, legt uit: "Zoals ze zeggen, tijd is geld, en in deze wereld verkopen we de tijd van mensen."

Vanzelfsprekend zou de volgende projectbeheer software de interne processen efficiënter moeten maken en de projectteams effectiever. En het zou 100 procent gebruiksvriendelijk moeten zijn voor het groeiende aantal freelancers en onderaannemers van Wilderness Agency.

"We wilden een platform dat er echt aantrekkelijk uitzag, zodat onze teams het zouden gebruiken," zei Josh Moody, Creative Director bij Wilderness Agency. "Wanneer copywriters en ontwerpers een slechte gebruikerservaring hebben, is het moeilijker een juiste en vlotte tijdregistratie af te dwingen, wat weer belangrijk is om de winstgevendheid van het bureau te waarborgen."

Met gebruikersbetrokkenheid bovenaan de lijst met vereisten, begon Wilderness Agency de jacht op de juiste software.

wilderness + **VOGSY** = **SUCCESS** 
AGENCY

WAAROM VOGSY?

Na in de loop der jaren bijna een dozijn verschillende softwareoplossingen voor projectbeheer te hebben stopgezet, had Kaiser de criteria voor de volgende software beperkt. Van de top tien kanshebbers voldeed alleen VOGSY aan elk criterium op de lijst:

- Een visueel aantrekkelijk platform dat teamleden betreft
- Volledig geïntegreerd in G Suite van Google
- Intuïtief ontwerp, zowel voor gemakkelijke navigatie als om leercurven te minimaliseren
- Gestroomlijnde tijdregistratie, projectbeheer en taakbeheer
- Trackable sales, project gezondheid, voortgang en winstgevendheid
- Alle projectgegevens en bronnen op één plek

Meteen viel de gebruikersvriendelijke interface van VOGSY op. Afhankelijk van externe aannemers en freelancers voor projectteams, zag Wilderness Agency een kans om gemakkelijker human resources aan te trekken.

"Het hebben van een goed ontworpen platform is belangrijk voor ontwerpers," zei Josh Moody, "dus het is belangrijk dat wanneer we ze op projecten zetten, dat ze zien dat we voortdurend de beste producten in hun klasse kopen, zoals VOGSY."

Kaiser was vooral onder de indruk van de capaciteit van de software om de bedrijfsvoering van verkoop tot facturatie te

stroomlijnen en te automatiseren. Door alle activiteiten en relevante projectgegevens beschikbaar te stellen aan teamleden in één systeem, zou Wilderness Agency de efficiëntie bereiken die het hard nodig had.

"Als bedrijfseigenaar moet ik weten dat het systeem onze creatieven in staat zal stellen de middelen te vinden die ze nodig hebben, zodat ze snel in en uit kunnen stappen en weer aan het werk kunnen," zei Kaiser. Wilderness Agency gebruikte al G Suite-producten zoals Google Documenten, Spreadsheets en Presentaties voor realtime samenwerking tussen projectmanagers, copywriters, ontwerpers, videografie en SEO-teams op creatieve documenten. VOGSY maakt deze toegankelijk op één schijf in de projectbeheerssoftware.

VOGSY is gebouwd op het Google Cloud Platform en maakt gebruik van de beveiliging, innovatie en betrouwbaarheid waar Google bekend om staat.

VOGSY kan ook worden geïntegreerd met populaire CRM-oplossingen zoals Copper, waardoor Wilderness Agency datasilo's tussen verkoop en productie kan elimineren. "Telkens wanneer ik een ander stuk probeer te vinden om aan te sluiten op het grotere ecosysteem van onze technologiestack, kan ik zien welke integraties er al zijn omdat VOGSY en Google samenwerken," zei Kaiser.



DE OPLOSSING

Slechts een paar uur nadat de teamgenoten van Wilderness Agency aan VOGSY waren voorgesteld, registreerden ze uren met vooraf ingevulde urenstaten en voerden ze toegewezen taken uit in de software. Op basis van de ontwerpprincipes van Google was VOGSY direct herkenbaar voor Wilderness Agency en net zo gemakkelijk om mee te werken als G Suite zelf.

"De overgang van ons bestaande systeem naar VOGSY was uitzonderlijk eenvoudig", zegt Sarah Moody.

Met projecten die zijn onderverdeeld in taken, tijdlijnen en relevante details, krijgen creatieve teams ongekende duidelijkheid over projectdoelstellingen en hun rollen in de workflow, waardoor ze efficiënter werk van hogere kwaliteit kunnen produceren. Dit was van cruciaal belang voor het virtuele personeel van het bedrijf.

Josh Moody legt uit: 'In plaats van alleen de individuele bomen te zien, hebben ze een veel dieper begrip van het hele bos. Wat VOGSY doet, is hen te helpen begrijpen hoe hun taken zich verhouden tot het grotere ecosysteem van de campagnes. "

Voor projectmanagers maakt de mogelijkheid om dagelijks realtime schema's, budgetten en winstmarges in VOGSY te zien, het mogelijk om kritieke beslissingen te nemen - op het juiste moment - in het belang van zowel het bureau als de klant. Vóór VOGSY werd de besluitvorming beperkt door het enige beschikbare proces: verouderde informatie een keer per week uit dichte rapporten halen en tijdrovende handmatige analyse uitvoeren.

"Ik heb vanuit een budgettair perspectief projecten binnen een week zien tanken", zei Sarah Moody. "Zonder de huidige gegevens over budget en uren, begrepen projectmanagers niet volledig de impact of tijdsbesteding die nodig was om aan de verzoeken van klanten te voldoen, dus ging de winstgevendheid zeer snel van X naar Y. Met VOGSY stelt het vermogen om die veranderingen onmiddellijk te zien ons team in staat om ervoor te zorgen dat we deze dingen eerder opvangen. "

Met een snelle blik op de gegevens die worden weergegeven op projecten en in visuele grafieken, kan Wilderness Agency de voortgang en winstgevendheid in realtime en op het meest gedetailleerde niveau volgen. Belanghebbenden kunnen op elk moment de kant-en-klare grafieken van VOGSY bekijken om de voortgang van de verkooptrichter, de facturatie, capaciteit en inkomsten van werknemers te volgen, zodat ze belangrijke en tijdgevoelige vragen kunnen stellen en onmiddellijk antwoorden kunnen krijgen.

KIJKEND NAAR DE TOEKOMST

Na enige tijd met VOGSY te hebben gewerkt, voorspelt Sarah Moody soepel zeilen op alle projectfronten. Het hebben van nauwkeurige, real-time rapportage en geautomatiseerde budget-, marge- en project gezondheidsgegevens zal Wilderness Agency een duidelijk beeld geven van winsten en projectresultaten in de nabije en verre toekomst.

Een belangrijk kenmerk waarvan Sarah Moody verwacht dat het een zegen zal zijn voor kostenbeheersing, is het vermogen van projectmanagers om werknemersuren goed te keuren wanneer ze worden ingediend.

"We kwamen in het verleden problemen tegen waar mensen hun urenbudget overschreden zonder enige verantwoording," zei Sarah Moody, "dus we verwachten heel erg dat we met de juiste controles kunnen zorgen dat freelancers zich houden aan hun toegewezen uren in plaats van de facturering bij ons en indirect bij de klant. "

Met het oog op digitale transformatie voorspelt Kaiser dat het uitvoeren van projecten op het Google Cloud-platform de groei van het bedrijf zal helpen door het aantrekken van een opkomend personeelsbestand dat bijna volledig afhankelijk is van G Suite-tools.

Het belangrijkste is dat VOGSY de bedrijfsvoering stroomlijnt naar de cash cyclus, en de teams van Wilderness Agency nu over de middelen beschikken die nodig zijn om winstgevendheid en een soepeler workflow te garanderen.

Kaiser voegt toe: "Met het runnen van een efficiënter bedrijf, zie ik niets anders dan voordelen voor onze klanten."