

ENTREVISTA A XAVIER BUSQUETS SERRET, DE L'EMPRESA BUSQUETS BUSINESS ADVISOR

COM I QUAN VAU COMENÇAR?

Busquets Business Advisor va sorgir l'any 2016 com un projecte personal quan vaig començar a gestionar els meus primers clients en l'àmbit comercial i de màrqueting. A partir d'aquell moment vaig anar professionalitzant el meu projecte fins que l'any 2018 em vaig establir completament pel meu compte. Des de llavors Busquets Business Advisor ha anat creixent i encarant nous reptes i noves etapes, l'última de les quals ha estat la creació de la SL i la incorporació d'un nou membre a l'equip per poder oferir uns serveis millors i més complets als nostres clients.

QUINS SERVEIS OFERIU?

El nostre objectiu és assessorar i acompanyar les empreses per ajudar-les a assolir els seus objectius de manera més ràpida i eficient. Amb aquesta idea com a meta final oferim serveis d'anàlisi i estratègia de negoci, gestió comercial, màrqueting online i offline i internacionalització, i ho fem sempre des del mentoring, un acompanyament actiu i fet a mida per a cada empresa en funció de les seves necessitats i els seus objectius de futur.

QUINS ASPECTES CONCRETS TREBALLEU DINS L'ÀMBIT DE L'EMPRESA?

La nostra voluntat és adaptar-nos al màxim als nostres clients. I és per això que el punt de partida sempre és una anàlisi de la situació actual de l'empresa, els seus punts forts i febles, i la definició d'objectius a curt i llarg termini. Aquesta primera anàlisi ens permet establir quins aspectes hem de treballar en cada cas: la gestió de l'equip, dissenyar noves estratègies de màrqueting, definir estratègies comercials... Cada client és un cas completament diferent i requereix ser analitzat en profunditat per oferir-li serveis a mida.

ESTEU ESPECIALITZATS EN ALGUN SECTOR EN CONCRET?

Comptem amb dos àmbits professionals que tractem especialment. Per una banda, el sector industrial i, més concretament, les energies renovables. Tenim experiència en el sector de l'energia solar fotovoltaica, treballant per algunes de les empreses més destacades tant a nivell nacional com in-



Busquets Business Advisor - CTC Masquefa
Telèfon i WhatsApp: 606 865 036

ternacional. I de l'altra, l'assessorament a farmàcies i altres empreses del sector farmacèutic. A conseqüència del meu bagatge familiar conec en profunditat el funcionament del sector farmacèutic i des del 2012 he estat oferint assessorament a diverses farmàcies, proporcionant una visió més comercial i empresarial per ajudar-les a encarar tant la situació canviant actual com les noves necessitats i demandes dels clients i pacients.

ELS VOSTRES CLIENTS SÓN DE LA ZONA O TREBALLEU EN UN ÀMBIT GEOGRÀFIC MÉS AMPLI?

A Busquets Business Advisor ens agrada treballar amb clients propers per generar sinèrgies amb empreses d'àmbit local i comarcal i contribuir a enfortir el teixit empresarial de la nostra zona. No obstant això, també tenim alguns clients d'altres territoris de l'Estat i alguns d'àmbit internacional.

QUINS AVANTATGES TÉ ESTAR UBICAT AL VIVER D'EMPRESSES DEL CTC?

La decisió de formar part del CTC ha estat un moviment clau en el creixement de l'empresa, ja que vam decidir establir-nos-hi tan bon punt vam crear la SL. El fet d'estar ubicats al CTC ens dona l'oportunitat de desenvolupar la nostra activitat en unes instal·lacions completament equipades amb tots els serveis per al nostre dia a dia. D'altra banda, la manera com està organitzat facilita que estiguem en contacte amb altres empreses de la zona i, d'aquesta manera, facilita el networking amb aquestes.

QUINS REPTES TENIU DE CARA AL FUTUR?

El principal repte de Busquets Business Advisor és continuar creixent i aconseguir mantenir o incrementar la qualitat dels serveis que oferim als nostres clients. També ens agradaria tenir l'oportunitat d'ampliar fronteres i fer nous contactes d'àmbit internacional.