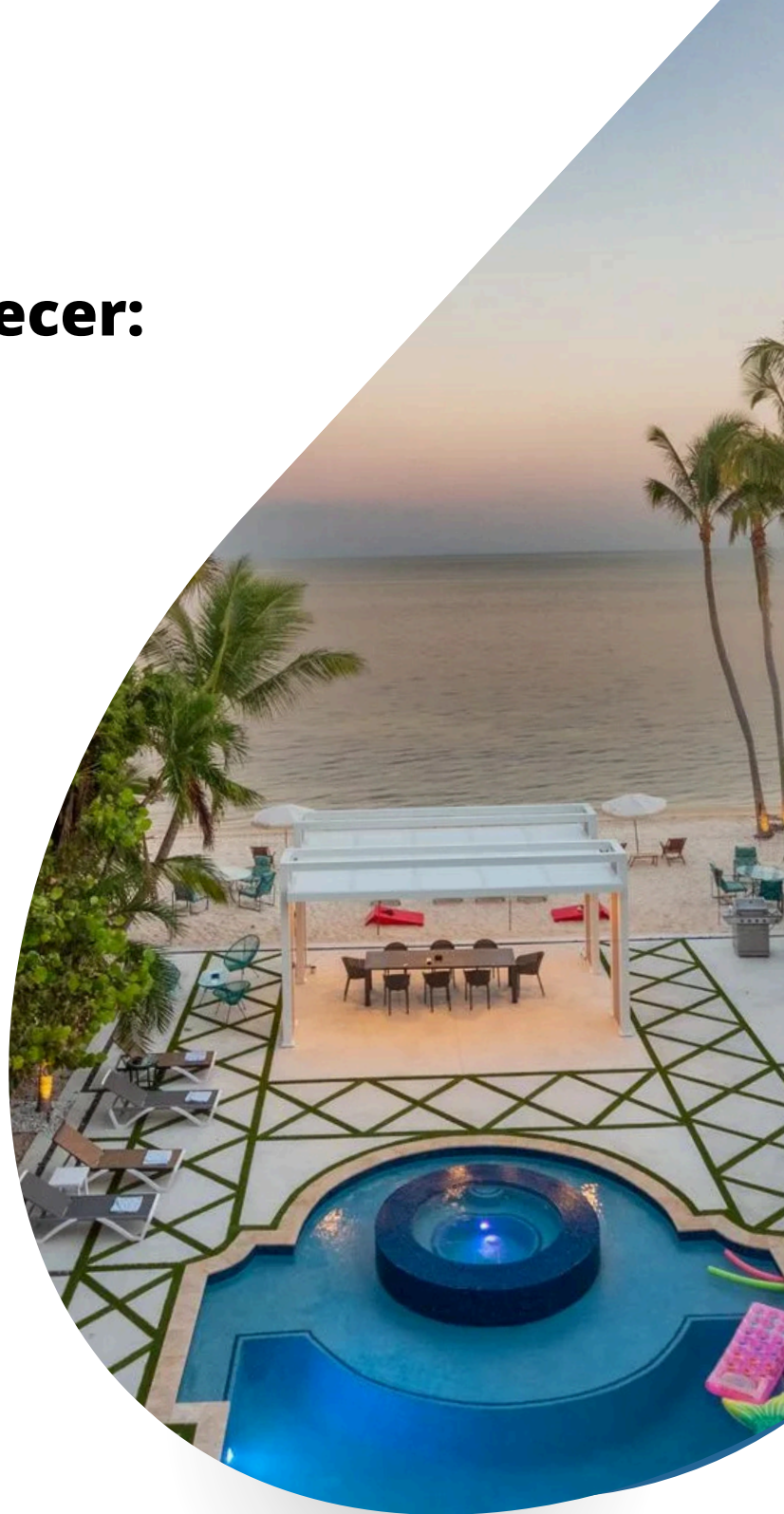


Transformar para crecer: El caso de éxito de The Glam Homes

The Glam Homes nació con una visión clara: transformar la **experiencia inmobiliaria** mediante un **enfoque innovador** y centrado en el **diseño**. Desde sus primeros pasos, la empresa se enfocó en ofrecer soluciones únicas, adaptadas a las necesidades del mercado y con un alto nivel de **atención al detalle**.

Inicialmente operando en un solo distrito, The Glam Homes rápidamente experimentó un crecimiento acelerado que trajo consigo nuevos retos en la **gestión y operatividad** del equipo. Con cada desafío, la empresa fortaleció su identidad y consolidó su presencia como un referente en el sector, demostrando que **la evolución y la adaptación son parte fundamental** de su éxito.



La empresa enfrentaba problemas **operativos complejos**: los supervisores, en lugar de liderar y coordinar, estaban absorbidos por tareas operativas del día a día. No había un sistema claro para **asignar recursos, gestionar tareas o garantizar la calidad del servicio**. Las áreas críticas —como limpieza, mantenimiento, asignación de personal y control de calidad— funcionaban más por intuición que por procesos. Y lo más grave: **la falta de estandarización** impedía expandirse con solidez a nuevos mercados. Se necesitaba algo más que voluntad; se necesitaba estructura.

Fue en ese punto de inflexión cuando **The Glam Homes** decidió trabajar con **LDM**, una consultora especializada en **optimizar operaciones de empresas en crecimiento**.

El reto era claro: transformar una operación reactiva **en un modelo proactivo, escalable y eficiente**.

LDM comenzó con un diagnóstico integral de la operación. En lugar de ofrecer soluciones genéricas, **diseñó un plan específico** para profesionalizar cada área crítica.



El crecimiento acelerado expuso una operación sin estructura ni control.

La primera acción fue **desarrollar un sistema de gestión interna** que permitió automatizar procesos, organizar tareas y liberar recursos clave. Se implementó un **tablero de revenue**, que brindó **visibilidad en tiempo real** sobre desempeño operativo y comercial, permitiendo **tomar decisiones con base en datos** y no en suposiciones.

Simultáneamente, **se estructuró un equipo operativo sólido**, con personal en campo y líderes responsables que asumieron funciones estratégicas. A esto se sumó un equipo de soporte remoto ubicado en Miami, Florida que **monitorea, coordina y mejora** continuamente los procesos desde una visión más analítica y estructurada.

Este rediseño permitió que los supervisores dejaran de **resolver problemas urgentes** para pasar a **anticiparlos**. Se descentralizó la operación, también la **estandarizaron tareas**, se digitalizó el seguimiento de pendientes y **establecer un sistema claro de roles**, funciones y prioridades. Las áreas críticas comenzaron a operar bajo procesos bien definidos, con métricas de evaluación y mejora continua.

La transformación no se limitó a la estructura operativa. También impactó de manera directa en la **cultura organizacional y la mentalidad del equipo**. Al tener claridad sobre su rol y objetivos, cada persona dentro de The Glam Homes comenzó a trabajar con mayor seguridad, confianza y compromiso. **El entorno pasó de ser caótico e improvisado a ser estructurado, ordenado** y enfocado en resultados.

LDM convirtió el caos operativo en un modelo escalable y rentable.

Los efectos de esta transformación fueron contundentes. En tan solo unos meses, **las ventas en preventa crecieron un 50%** en comparación al año anterior, meses como abril y mayo mostraron **un incremento del 100% en los ingresos**. Pero más allá de los números, lo más relevante fue que **The Glam Homes dejó de operar como un emprendimiento** en modo supervivencia, para convertirse en una empresa con **procesos claros, visión institucional** y capacidad real de escalar.

Hoy, The Glam Homes no solo tiene más clientes y más propiedades bajo gestión, tiene una base sólida para expandirse a nivel nacional. **Gracias a la intervención estratégica de LDM, la empresa ha dejado atrás los riesgos de la improvisación** para abrazar un modelo operativo que combina eficiencia, calidad y crecimiento sostenible.

Esta alianza no solo resolvió un problema puntual: cambió el rumbo del negocio.



Sistema operativo con tablero de revenue



Automatización de tareas



Equipo estructurado



Estandarización de procesos en limpieza, calidad y personal



Mejora de comunicación



Supervisores enfocados en estrategia



Mayor organización y profesionalización de la operación



Base sólida para escalar a nuevos mercados



Empowering your Supply Chain |

Contáctanos

info@soyldm.com Whatsapp: +52 5530282555

www.soyldm.com



INCREMENTO DE LAS
VENTAS

50%
100%

EN COMPARACIÓN
CON EL AÑO PASADO

MEJORA DEL EQUIPO

50%

EN SU CAPACIDAD
INSTALADA

INCREMENTO

164%

CORRECIÓN DE
PROBLEMAS DE
MANTENIMIENTO

MEJORA

45%

EN LA CALIDAD DE
DESEMPEÑO DEL
PERSONAL

CONTÁCTANOS

55- 5254- 3376 / Oficina
55-3028-2555 / Whats App
info@soyldm.com



soyldm.com