



01
Feb

Publicado en
Digitalización,
productividad y
éxito | BLOG
digitalbell.es (/blog)

DESTACADO



Entrevista a Verónica Alcanda, CEO de Alcanda MatchMaking

ALCANDA MATCHMAKING, la empresa que lleva el Head-Hunting profesional a un plano sentimental para ayudar a empresarios y ejecutivos a encontrar el amor.

Entrevistamos a **Verónica Alcanda**, Founder & CEO de **ALCANDA MATCHMAKING & MATCHMAKING CORPORATION**.

ALCANDA MATCHMAKING nació en 2013 para **ayudar a empresarios y ejecutivos**, con un alto nivel socio-económico y cultural, que desean encontrar una pareja para **iniciar una relación sentimental estable**, pero que no tienen tiempo para hacerlo por sí mismos

en las distintas RRSS, ni desean exponerse públicamente, sino que lo que requieren es hacerlo **de manera profesional, privada y confidencial** además que con un trato exquisitamente personal.

MATCHMAKING CORPORATION nació en 2018 para poder dar servicios a aquellas personas o empresas que querían **montar un negocio de Matchmaking** pero les faltaban **los conocimientos y las herramientas necesarias** para poder hacerlo por sí mismas.

Muchas gracias por concedernos esta entrevista! **Digitalización, productividad, éxito...** es una combinación que conoces en primera persona. ¿Puedes explicarnos en primer lugar a qué os dedicáis?

R. Pues, desde **Alcanda Matchmaking** ayudamos a nuestros clientes, generalmente **altos ejecutivos del IBEX35 o grandes empresarios, a alcanzar sus objetivos vitales**, pues los profesionales ya los han conseguido. Esto significa, **encontrar para ellos a su alma gemela**, alguien afín con quien compartir todos esos logros profesionales.

Desde **Matchmaking Corporation**, apoyamos y **certificamos** a aquellas personas que quieren emprender en este lucrativo y gratificante negocio para montar el suyo propio o, si ya lo tienen, mejorar sus resultados con nuestro extenso conocimiento y herramientas propias **para desempeñar**, de una manera ética y profesional, **la labor de Matchmaker**.

La **DIGITALIZACIÓN** es una palabra que se ha puesto de moda pero... ¿cómo dirías que influye o ha influido la tecnología en vuestro desarrollo? ¿Puedes darnos algún ejemplo concreto?

R. Bueno, en nuestro caso, **el servicio es muy personal** y lo hacemos siempre cara a cara, que es algo que nuestros clientes valoran mucho y por lo que nos diferenciamos de otros medios de búsqueda de pareja como las Apps de contacto o web de citas. Aunque es cierto que, para poder dar este servicio, **hemos tenido que digitalizar** los datos de las personas que se Afilian voluntariamente a nuestra empresa para formar parte de nuestro Network y poder así tener la oportunidad de ser presentadas a nuestros Clientes en concepto de "Candidato/a". **Los Candidatos/as no nos contratan, sino que se dan de alta en nuestro Network a través de nuestra web Alcanda Matchmaking (<https://matchmakingcorporation.com/Alcanda/formulario/>) para poder ser presentados a alguno de nuestros exclusivos clientes cuando hallemos un potencial Match.**

Para ello **hemos desarrollado, a través de MATCHMAKING CORPORATION, un CRM propio para el sector del Matchmaking** en el que gestionamos, de manera **completamente confidencial y privado**, todos los perfiles que se afilian a Alcanda Matchmaking para poder filtrar los perfiles afines de formar más rápida y personalizada. Aunque esto es solo el principio pues, una vez hallados, tienen que pasar por varias entrevistas para asegurarnos de que, efectivamente, hay máxima afinidad y, por tanto, un potencial match entre el Candidato/a y el Cliente.



Verónica Alcanda
Founder & CEO, Alcanda Matchmaking



The Matchmaking Boutique

-  +34 619 962 199
-  +34 910 051 230
-  veronica@alcandamatchmaking.com
-  alcandamatchmaking.com
-  linkedin.com/in/veronicaalcanda



CERTIFIED MASTER MATCHMAKING COMPANY
HHS® | Executive Search Meets Personal Matchmaking

En cuanto a la **PRODUCTIVIDAD**, ¿consideras que formas parte de un equipo muy productivo?, ¿cómo conseguís mejorar los procesos?

R. Pues es justamente aquí donde **el CRM nos ha hecho ser muchísimo más productivos** ya que, antes de tenerlo, teníamos que hacer los filtros – Matches - iniciales a mano, es decir, leer perfil por perfil para cotejar si los requisitos de ambas partes – Cliente y Candidato/a – encajaban en los requisitos solicitados de su futura pareja ideal. Esto significaba una gran pérdida de tiempo que podríamos estar dedicando a realizar las entrevistas personales a los Candidato/as, algo que no puede realizar un ordenador, para asegurarnos durante la misma que encajan con todos los requisitos solicitados por nuestros clientes.

¿Puedes explicarnos alguna **limitación o área de mejora** a la que os enfrentáis para seguir en el camino del **ÉXITO**?

R. Como **limitación** podría decirse que es un **negocio difícilmente escalable** pues **los Clientes confían en su Matchmaker personal** y estos no se pueden clonar, por lo que, si queremos dar el **servicio especial y exclusivo** que siempre damos, sin duda nos limita en el número de Clientes que una sola persona - Matchmaker) - puede gestionar.



¿A qué **RETOS** os enfrentáis a medio y largo plazo? ¿Hacia dónde crees que avanza vuestro **SECTOR**?

R. Paradójicamente, la respuesta a esta pregunta viene dada justamente por la respuesta a la anterior pregunta; es decir, **ser capaces de escalar el modelo de negocio** es lo que supone un **gran reto a medio-largo plazo**, pues los servicios de Matchmaking crecen cada año exponencialmente y habrá que pensar en cómo podemos atender esta creciente demanda a nivel, no solo en toda España, sino también a nivel **internacional** ya que cada vez son más las peticiones que nos llegan de personas residentes en otros países, sobre todo en **América Latina**.

Por último, ¿te atreverías a darnos un **consejo, truco o idea** para ser más productivos?

R. Bueno, creo que lo que voy a decir no es nada nuevo bajo el sol, pero considero que es un gran error, el cual veo cometer a menudo a mis Matchmakers, y que he comprobado a lo largo de mi toda mi carrera profesional, y es que **a menudo nos olvidamos de lo que tenemos que hacer realmente importante para darle valor al cliente y a la empresa y nos “enredamos” con temas que tienen un menor impacto en la satisfacción de nuestros clientes**, y por tanto, en la cuenta de resultados. Como se suele decir, a menudo los árboles no nos dejan ver el bosque por eso es bueno salir de las tripas del bosque o volar por encima de él si es necesario, en aras de visualizar la “big picture” y volver al bosque para, tal vez, talar algunos árboles que nos impedían ver el objetivo - el bosque - entre tantos árboles.

MUCHÍSIMAS GRACIAS por tu tiempo y amabilidad! Ha sido GENIAL todo lo que has compartido con nosotros desde tu experiencia profesional. Seguro que sirve de inspiración para muchos de nosotros!!!



ALCANDA
MATCHMAKING®

The Matchmaking Boutique

MÁS INFO

• Web: <https://alcandamatchmaking.com/> (<https://alcandamatchmaking.com/>)

• LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/in/veronicaalcanda/>

(<https://www.linkedin.com/in/veronicaalcanda/>)

• OTROS: Acéditate como MatchMaker! <https://www.matchmakingcorporation.com>

(<https://www.matchmakingcorporation.com>)

ALCANDA MATCHMAKING, primera empresa de Matchmaking en España y creadora del método científico Head Hunting Sentimental.

[Aviso Legal \(/aviso-legal\)](#)

DIGITALBELL.ES - Soporte Monday - Partner Monday España