

Motivação & Sucesso

Não se deixe abater pela concorrência

Luiz Marins

Lembre-se: tudo o que seu maior concorrente quer é que você se desanime, se abata, jogue a toalha.

Sei que não é fácil não se abater frente a uma concorrência acirrada, forte e muitas vezes pouco ética e mesmo desonesta. Mas se você se abater estará fazendo exatamente o jogo dela e dando a ela a vitória antecipadamente.

A grande verdade é que não há nenhum setor, nenhuma área de atividade, nenhuma empresa ou profissional que não tenha concorrência difícil.

Sempre temos a impressão que nosso setor é o mais concorrido. Quem tem loja de material de construção só vê nas ruas placas de outras lojas de material de construção.

Médicos só enxergam placas de médicos. Donos de óticas, só veem quantas óticas há em sua cidade e assim por diante.

Se você acha seu setor muito concorrido, mude de ramo e terá a triste surpresa de constatar que em qualquer área de negócios a concorrência aumentou muito e aumentará ainda mais nos próximos anos.

O que fazer?

O que seus concorrentes mais querem, repito, é que você desista de tudo. Mas essa opção é para os fracassados. Não acredito que você vá optar por ela.

Assim, não há outro caminho senão o de trabalhar com mais inteligência e vontade e usar toda a criatividade para inovar, fazer diferente, fugir da guerra de preços e esquecer a concorrência.

Como?

Temos que sair de nossa empresa e ir para o mercado, ir onde os clientes estão, conversar com eles, sentir o que eles

sentem e entender o que eles pensam e necessitam e observar e estudar o mercado deles para que possamos propor soluções para problemas que, muitas vezes, nem eles mesmos sabem dizer quais são.

Lembre-se que **empresariar e vender hoje é mais cérebro do que músculos**.

Se você não observar e estudar seus clientes ou prospects (aqueles que deseja conquistar) você não terá sucesso, por mais horas que trabalhe.

Muitos empresários e dirigentes empresariais que conheço ficam o tempo todo dentro de suas empresas. Não visitam clientes, não vão a feiras, congressos, seminários e palestras para as quais são convidados. E dentro da empresa não encontrarão a solução para seus problemas. A solução está sempre fora da empresa, no mercado, com os clientes.

Ficando somente dentro da empresa, os dirigentes vivem apagando incêndios e resolvendo problemas e não criam oportunidades por não estarem permanentemente em contato direto com o mercado e com os clientes.

O mais grave é que esses dirigentes acreditam que não precisam sair de suas salas e empresas e que já sabem o que mercado precisa. Pura ilusão!

Sem ir até onde os clientes ou prospects estão sua visão será sempre parcial e filtrada e você não desbloqueará sua criatividade e inovação. Sem participar de feiras, eventos, palestras, você ficará preso em suas próprias convicções e não será capaz de ver as oportunidades que, muitas vezes, estão debaixo de seu próprio nariz.

Acredite neste meu conselho: saia da sua empresa e vá onde os clientes estão.

Pense nisso. Sucesso!