

Motivação & Sucesso



Ano 28 - número 1503
29 de novembro a
05 de dezembro de 2020

Dê um show para o seu mercado!

Luiz Marins

Um dos mais interessantes estudos da antropologia é a linguística. E um dos pontos de estudo é analisar palavras que entram no léxico do cotidiano de uma sociedade, isto é, palavras que se tornam prevalentes, muito usadas e sua significância.

Nos anos 70 do século passado a palavra SUPER era muito prevalente. Tudo era "super": super interessante; super legal; super liquidação; super oferta etc.

Já há algum tempo, mais precisamente a partir da entrada no Século 21, a palavra que entrou forte no uso das pessoas e empresas foi SHOW! Agora tudo é show: show de ofertas; show de liquidação; show de cidade; show de empresa; show de pessoa; "é show!" etc.

A explicação é que cansadas do Século 20, as pessoas estavam com a esperança de um século novo, diferente, de alegria, de paz. Vários

autores falavam que o Século 21 seria o século do entretenimento, da tecnologia avançada, do inusitado. Enfim, que o Século 21 seria um verdadeiro SHOW!

Se estes primeiros 20 anos comprovaram aquela expectativa ou não é outro assunto. A verdade é que a palavra SHOW ficou.

Para os menos avisados, um show pode significar apenas aparência, futilidade, indisciplina e até mesmo alguma coisa sem conteúdo sério.

A verdade, no entanto, é bem o contrário: show é conteúdo; show é disciplina; show é planejamento; show é atenção aos detalhes; show é comprometimento; show é treinamento e ensaio; show exige muita competência!

Para um artista se apresentar, mais de 200 profissionais são diretamente envolvidos: músicos, iluminado-

res, técnicos de som, maquiadores, figurinistas e mais o pessoal de limpeza, bilheteria, assessoria de imprensa, motoristas, pessoal da alimentação etc., etc. Tudo para um artista se apresentar por 90 ou 120 minutos!

Os ensaios chegam a durar 08 horas por dia com uma enorme preocupação nos detalhes em tudo. Na hora do show a tensão é enorme. Nada pode falhar!

E a verdade é que se quisermos vencer no mercado competitivo em que vivemos, temos que dar um SHOW para o nosso mercado. As perguntas são: *estamos preparados? Temos uma equipe unida cuidando dos detalhes em tudo? Temos gente excelente conosco? Nossa "banda" é afinada? Ensaíamos até chegarmos à perfeição? Temos um local apropriado para dar o show?*

Pense nisso. Sucesso!

PENSE NISSO:

- > Quando participamos de um show queremos sair encantados, surpresos, alegres, felizes;
- > Quando o show é excelente, saímos contando para nossos amigos, recomendamos, postamos nossa satisfação nas redes sociais;
- > Será que é assim que nosso cliente sai do relacionamento com nossa empresa?
- > Ou sai com o desejo de pedir seu dinheiro de volta?