

Três fatores de sucesso

Luiz Marins

Para uma empresa ou profissional vencer no mercado competitivo em que vivemos, é preciso que ela (empresa) ou ele (profissional) estejam atentos para três fatores essenciais do sucesso.

1. FATOR TEMPO

Vencerá a empresa ou profissional que fizer o cliente ganhar tempo com ela ou ele. Não é “deixar de perder tempo”. Deixar de perder tempo era tarefa do século passado que já deveria ter sido feita. Agora é preciso que o cliente sinta e perceba que ele ganha tempo sendo cliente desta empresa ou deste profissional.

Pode reparar que a maior irritação das pessoas se refere a tempo. É o carro da frente que não anda; o sinal que não abre; o garçom que não traz a conta etc. Assim, fazer o

cliente ganhar tempo é um dos mais importantes fatores de sucesso nos dias atuais.

2. FATOR MARCA

A marca será o maior capital das empresas no século 21. E é preciso lembrar que os profissionais também têm sua “marca”. A marca é o fator que identifica o produto ou serviço e todos os seus atributos.

Faça uma análise das maiores empresas do mundo e veja que o maior valor delas está na marca. Por isso é que é preciso cuidar muito da marca, pois uma marca vale o que ela consegue sustentar de preços para seus produtos e serviços.

E marca é medo! Digo sempre isso porque é preciso analisar quais os possíveis medos a nossa marca gera no mercado: os produtos são muito caros? A empresa é complicada para negociar? Não cumpre prazos?

3. FATOR ENTRETENIMENTO

O terceiro fator de sucesso para empresas e profissionais é o fator entretenimento. O cliente terá que sentir prazer em se relacionar com a aquela empresa ou com aquele profissional. O século 21 é o século do entretenimento.

Para vencer a empresa tem que ser leve, agradável, diferente, descomplicada, rápida, alegre. E esses mesmos atributos servem para os profissionais.

Assim, a lição de casa é reunir os colaboradores para que proponham maneiras eficazes de fazer os clientes ganharem tempo conosco; como tirar o medo que nossa marca pode gerar no mercado e como sermos mais leves, agradáveis e diferentes, fazendo com que os clientes sintam prazer em se relacionar conosco.

Pense nisso. Sucesso!

PENSE NISSO:

- Veja em você ou em sua empresa, quais dos três fatores de sucesso precisavam ser melhor trabalhados;
- Reúna seus colaboradores e dê a eles essa lição de casa:
(1) como fazer nossos clientes ganharem tempo com nossa empresa;
(2) descobrir quais os possíveis medos os clientes têm de nossa marca;
(3) como tornar nossa empresa mais leve, descomplicada, desburocratizada.
- Lembre-se que esses fatores são realmente fundamentais para o seu sucesso e de sua organização.