

Algumas ideias para aumentarem os lucros...

Listamos aqui vários exemplos de empresas que usaram vários tipos de estratégias para criarem novos mercados, aumentarem suas vendas e chegarem ao topo:

Inovação: o mercado de barras de chocolate estava saturado e a Ferrero decidiu lançar um novo conceito: um ovo de chocolate com um brinquedo no seu interior. Um brinquedo que seria o primeiro de uma longa série para as crianças pudessem colecionar. O Kinder Ovo foi anunciado na televisão e seu posicionamento era o de um produto saudável, rico em energia e carboidratos. O tamanho do ovo contém a quantidade apropriada de chocolate para o consumo de uma criança. Quando ela abre um, encontra um brinquedo com o qual se diverte e não pede mais chocolate. Esses dois fatores asseguraram aos pais, que o Kinder Ovo era a escolha certa entre tantas opções.

Espaço: Um automóvel com o menor tamanho possível levou a Mercedes Benz a desenvolver o Smart, uma nova categoria no mercado de automóveis.

Criatividade: Walt Disney criou o primeiro desenho de animação de longa metragem, Branca de Neve. Os críticos afirmaram que Disney era louco. A verdade é que ele criou um filme com momentos de tristeza, alegria, perseguições, dança e música, amor e piadas. Uma nova categoria na indústria do cinema acabava de nascer.

Nicho: a Lacoste aumentou o comprimento de suas camisas masculinas e descobriu que elas poderiam ser comercializadas como saída de praia para mulheres.

Detalhe: colocar uma torneira na tampa de garrafas de cinco litros de água mineral permitiu que elas fossem colocadas deitadas na geladeira e que o consumidor pudesse se servir de água gelada diretamente da garrafa, evitando o manuseio do pesado galão.

Margem: depois de um estudo piloto, os hotéis Hilton instalaram mini-bares em todos os quartos. A empresa descobriu que os hóspedes que usavam suas unidades de mini-bar gastavam uma média de 3,40 dólares por noite. Logo a cadeia de hotéis estava faturando mais de 14 milhões de dólares em vendas anuais dos seus mini-bares, com uma margem de lucro de aproximadamente 38%. Isso atingiu cerca de 5,3 milhões de dólares extras!

Distribuição: uma empresa alemã decidiu vender comida congelada da mesma forma que se vendem enciclopédias, perfumes, roupas: porta a porta, através de representantes que ganham comissão. Observe que, nesses exemplos a fórmula de vender não é nova. A inovação veio de um sistema de distribuição ou vendas já existente, que foi aplicado a um produto ou serviço que não o utilizava.

Mudança: “propomos uma motocicleta para funcionar na água”. Hoje o Jet Ski é um produto familiar para todas as pessoas, mas antes de ser criado

era uma proposta aparentemente absurda. O produto não deveria ter rodas e o motor deveria ficar na traseira, como em uma lancha.

Prof. Menegatti é palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. Autor dos livros "Desperte Seu Potencial Emocional" e "Talento é fazer coisas comuns de forma extraordinária". Dos DVD's "Campeão de Vendas", "O líder Influenciador" e "Desafios da Mudança". - www.menegatti.srv.br - menegatti@menegatti.srv.br

Listamos aqui vários exemplos de empresas que usaram vários tipos de estratégias para criarem novos mercados, aumentarem suas vendas e chegarem ao topo...