

Socorro!

Tenho um ótimo produto, mas não sei como vender!

Hoje em dia a tecnologia de fabricação de produtos propicia que muitos micros e pequenas empresas produzam produtos de alta qualidade.

Então produzir não é problema para as empresas.

O que passa a ser problema é colocar os produtos no mercado. Ou seja, vender!

Penetrar o mercado é uma tarefa duríssima. Seja através da distribuição pelo atacado, varejo, ou direta.

Os canais de distribuição fazem uma série de exigências para que os produtos entrem nos seus pontos de venda.

Há muitos concorrentes com produtos de alta qualidade.

Então, é necessário um exército de vendedores para colocar os produtos no mercado.

Entendemos mercado com as seguintes características: mercado é um lugar com pessoas ou organizações com produtos oferecidos a um determinado valor para a realização de trocas.

Mas como chegar nestes mercados?

Muitas empresas optam por contratarem representantes comerciais. Acreditam que assim elas conseguirão vender nos mercados que elas necessitam.

Não é bem assim!

Qualquer um que tenha montado uma equipe de vendas sabe o quanto é difícil montar e manter uma equipe de vendas.

Não importa se eles são representantes comerciais ou vendedores contratados. Não importa se eles só recebem comissão ou ganhem um fixo e mais um variável, ou ainda, que recebam apenas um bom salário fixo.

Conseguir que uma equipe de vendas obtenha um alto desempenho não é tarefa fácil.

Exige um plano detalhado dos objetivos da empresa, exige envolvimento e comprometimento dos profissionais de vendas, exige conhecimento do mercado.

Mas como obter tudo isso se não possuímos nenhuma escola de vendas no Brasil.

O que existe são cursos livres, de curto prazo, genéricos e muitos absolutamente superficiais.

Eles não formam um vendedor!

Um dos sonhos que eu possuo é montar uma escola de Formação em Vendas.

Mostrar que já foi o tempo do caixeiro viajante que saía pelo país afora e vendia tudo que levava. A era do mascate acabou.

Hoje a empresa precisa saber muito bem como o vendedor atuará, mostrar-lhe um plano de mercado, fazer o vendedor ter um plano de negócios de vendas. Identificar seus concorrentes por região, por canal de distribuição, por *cluster*.

Enfim, conhecer muito bem qual será o posicionamento de mercado do produto.

Claro é que melhor que não fazer nada para vender, é fazer alguma coisa, sair atirando para tudo quanto é lado.

Mas isso custa muito caro!

A empresa demorará em montar seu exército de vendas.

E pior esses soldados das vendas não saberão em que terreno lutar, contra qual inimigo travará sua luta.

Então repito:

Pior do que não saber vender é não saber como vender.

Então mãos à obra! Sai da sua zona de conforto e vá planejar as vendas da sua empresa.

Sai de trás da trincheira da sua mesa, que é confortável, com temperatura controlada pelo ar condicionado e vá vender!

Tenho certeza que você entenderá que não basta fazer um produzir com alta qualidade é preciso vender com qualidade.

Saia da sua zona de conforto!

Aprenda a vender com qualidade!

Planeje suas vendas, caso contrário alguém o fará no seu lugar e você estará morto quando perceber o que aconteceu.

Carpe Diem e bons negócios!

Celso Negrão
celsonegrao@uol.com.br