



Pare, olhe-se no espelho e visualize sua imagem pessoal: você acha que está tendo boa visibilidade de seus produtos e serviços no mercado? Como está sua marca pessoal?

Saiba que uma imagem coerente e consistente deve ser desenvolvida através de ações positivas que dêem a visibilidade necessária para que você se transforme em uma referência no seu ambiente e faça parte dos projetos de vida e de negócios das outras pessoas.

Existem várias alternativas para a preparação de sua marca pessoal. No entanto, o mais importante é a consciência da necessidade de melhorar sua imagem e seu desempenho, fazendo as seguintes perguntas: "Em que devo melhorar e o que deve ser feito para essa melhoria?".

Assim como o consumidor quer produtos cada vez melhores, o mercado também procura por profissionais com o melhor perfil.

O grande desafio para se praticar o Marketing Pessoal ou gerenciar a própria marca pessoal com excelência está em responder à seguinte questão: "O QUE E COMO FAZER PARA QUE AS PESSOAS ESCOLHAM VOCÊ PARA FAZER PARTE DA VIDA E DOS NEGÓCIOS DELAS?".

Deve-se ter em conta o público-alvo com o qual a sua marca deseja e precisa se relacionar para que as ações sejam especificamente dirigidas a esse público, no momento certo e no lugar certo. Nesse momento você começa a desenvolver o que chamamos de VISIBILIDADE, ou seja, você tem que se PROMOVER.

Vários dicionários definem visibilidade como: caráter, condição, atributo do que é ou pode ser visível, ser percebido pelo sentido da vista; condição de ser efetivamente percebido, conhecido.

Percebe-se que a necessidade de se tornar visto ou lembrado não é algo novo e atual; veja, por exemplo, a passagem bíblica em que se recomenda a Jesus: "Disseram, pois, seus



irmãos: - Sai daqui, e vai para a Judéia, para que também os teus discípulos vejam as obras que fizeste. PORQUE NÃO HÁ NINGUÉM QUE PROCURE SER CONHECIDO QUE FAÇA COISA ALGUMA EM OCULTO. Se fazes essas coisas, manifesta-te ao mundo”. (João 7: 3-4).

Para muitos, a visibilidade não é determinada, mas acidental. Particularmente, não considero isso uma verdade absoluta; a visibilidade pode provir de algum talento como também pode ser resultado do desenvolvimento e aperfeiçoamento de certas habilidades e competências ao longo da vida. O certo é que O QUE NÃO É VISTO NÃO É LEMBRADO.

Ficar perdido na multidão é como não existir ou ser apenas mais um. Veja que os grandes homens e mulheres de sucesso e as celebridades não surgiram do nada, eles criaram uma forma de ser visível; portanto, chame atenção sobre você criando uma imagem diferente dos demais.

Brilhar mais que os outros não depende necessariamente de uma habilidade herdada, você pode facilmente aprender a provocar a atenção de multidões.

Nas minhas pesquisas, me deparei com o exemplo de um empresário de shows americano do século XIX que, para chamar a atenção das pessoas para sua exposição de excentricidades no American Museum, em Nova York, contratou um mendigo para percorrer vários quarteirões próximos colocando tijolos nas calçadas e no caminho de volta ir substituindo os tijolos, ficando sempre com um na mão até entrar novamente no museu, dar uma volta e sair novamente repetindo o mesmo percurso com a mesma ação. Essa atitude provocou nas pessoas que passavam curiosidade em saber o que ele estava fazendo. Sempre que ele entrava no museu era seguido por pessoas que compravam bilhetes de entrada na tentativa de matar a curiosidade. O fato é que, ao entrar no museu, muitos se distraíam olhando a exposição e ficavam por lá mesmo. Ao término do dia, mais de mil pessoas já tinham visto a exposição de Barnum. Entendeu a mensagem ou quer que eu desenhe?

Ainda com relação à visibilidade, se você for igual a todos, passará despercebido e ninguém lembrará de você no momento oportuno. Não se limite a fazer as coisas sempre da mesma forma, crie, invente, procure fazer as coisas de maneira que surpreenda as pessoas ao seu



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

redor, sejam elas clientes, amigos, família, fornecedores, não importa quem. Crie fatos que virem notícias e divulgue-os, principalmente se você atua na área prestação de serviços ou quer se tornar publicamente conhecido.

Esteja presente, visível, acessível e “ligado” com o mundo, com as pessoas, sem esquecer-se de que tudo deve ser feito com moderação e bom-senso, pois os exageros e as repetições incessantes tendem a cansar rapidamente e nesse caso as atenções das pessoas se voltam para uma nova estrela ou fato. Mude conforme as oportunidades e as leis do mercado, sempre com uma certa dose de vigilância, pois na guerra da visibilidade não existe lei fixa e tudo pode ser efêmero.

EM RESUMO: quem é mais visto e lembrado, vende mais. Para ser lembrado é preciso saber se expor, saber comunicar, ou seja, como, quando, onde, com que frequência, de que forma, com que mensagens, em que profundidade, com que argumentos, com quais objetivos, com ênfase em que? Tudo deve convergir para uma boa lembrança, deve ser planejado para obter um espaço no lado positivo da mente do seu cliente, pois é aí onde a verdadeira disputa de mercado se dá, na memória do cliente. Uma boa impressão que se cause é um grande passo para mais vendas, pois antes de qualquer produto ou serviço, os clientes compram a imagem do vendedor e de sua respectiva empresa. Obviamente, imagem ou visibilidade não é tudo, porém abrem muitas portas e oportunidades para se fazer bons negócios.

Para crescer na parcela de participação em vendas de um determinado mercado, primeiro é preciso conquistar a memória e depois o coração do público-alvo. **NUNCA SE ESQUEÇA DISSO.**