



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Já passei pela situação de estar com uma equipe organizando um evento e o cliente só admitir discutir os detalhes comigo, apesar de ter pessoas de minha confiança no local. Sei também que alguns empreendedores em eventos, com o intuito de ganhar mais, aceitam realizar mais de um evento ao mesmo tempo e no mesmo dia, dividindo sua equipe para dar conta do trabalho. É óbvio que existe uma grande possibilidade de um desses eventos estar em mãos de uma pessoa com pouca habilidade e competência e pior, que não INSPIRE CONFIANÇA no cliente.

O RECADO está dado: o cliente contratou VOCÊ; quer tartar dos detalhes com VOCÊ; ele confia em VOCÊ e não em quem delegar. Considere também, como já frisei em artigos anteriores, que VOCÊ é uma MARCA PESSOAL e deve cultivá-la junto a mente do cliente para ser LEMBRADO e ter seu trabalho DIVULGADO para mais clientes.

Falando sobre VOCÊ aparecer mais, ter mais VISIBILIDADE, tenho uma pequena verdade sobre a criação de sua marca que todo profissional com quem trabalho odeia. Mas é verdade e é importante que você a entenda, reflita e aceite como um dogma. Então aqui vai:

- SUA VISIBILIDADE É MAIS IMPORTANTE QUE SUA HABILIDADE!

Eu disse que você iria odiar. Todo mundo odeia, porque todos nós temos orgulho dos nossos talentos e habilidades. Se você não tivesse, não trabalharia na área em que você trabalha. Apesar disso, se você não for visto da maneira certa pelas pessoas certas repetidamente, perderá clientes para concorrentes de menor qualidade e mais visibilidade.

Quando você está em BUSCA DE CLIENTES, o primeiro passo é procurar ser levado em conta por eles. Você deve fazer parte do conjunto de possíveis escolhas. Você não faz parte desse conjunto somente porque é excelente no que faz; os interessados não têm como saber disso. Isto parece desafiar a lógica, mas a VISIBILIDADE aumenta a sua CREDIBILIDADE.

Quando as pessoas veem seu nome ou rosto sistematicamente, elas presumem que você é MAIS BEM-SUCEDIDO – e por isso MELHOR – que os prestadores de serviços que elas nunca veem. Elas dirão: "SE EU NUNCA OUVI FALAR DELE, ELE NÃO DEVE SER MUITO BOM."

Sua visibilidade afeta a PERCEPÇÃO que as pessoas têm da sua COMPETÊNCIA. Os negócios de alta visibilidade receberão ligações de novos clientes. A visibilidade transforma-se numa profecia que cria as condições para a própria realização. Sua MARCA PESSOAL é sua arma na batalha pela visibilidade. Ela o mantém visível aos clientes em potencial e os lembra de quem você é e do que você faz. Por isso é tão importante DIVULGAR SUA MARCA CONSTANTEMENTE (uma marca baseada nos princípios da competência técnica aliada ao comprometimento para com o cliente e seu evento).

Se você não mantiver sua marca exposta aos membros do seu mercado-alvo, eles pensarão que sua empresa fechou. É espantosa a rapidez com que as pessoas se esquecem das coisas! A habilidade é importante, é claro. Quando você conquista clientes, seu desempenho ajuda a mantê-los, trazendo também mais deles através de indicações.

A VISIBILIDADE traz os interessados até a sua porta. A HABILIDADE faz com que eles permaneçam com você por muitos anos. Assim como o amor e o casamento, você não pode ter uma sem a outra.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

UMA MARCA MELHOR = MELHORES CLIENTES = UM NEGÓCIO MELHOR E MAIS LUCRATIVO.