



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Você deve ter ficado confuso com esse título, mas você já vai entender o porque dele. Em uma palestra que eu estava proferindo, uma participante (cerimonialista), comentou que estava sendo procurada para entrar em outro nicho de mercado que eram os bailes de formatura. Ela argumentou que a insistência era muita, mas a mesma tinha experiência mesmo era em eventos sociais e me perguntou o que eu achava da situação dela, qual era a minha opinião e sugestão. Eu respondi: "MANTENHA O FOCO, ESPECIALIZE-SE NAQUILO QUE VOCÊ ENTENDE E FAZ MELHOR".

Quando termina um curso superior, o ex-acadêmico é um "GENERALISTA", sabe de tudo um pouco, mas não tem nenhuma ESPECIALIZAÇÃO. Todo médico, advogado, engenheiro e demais profissionais, quando terminam o curso superior, procuram imediatamente uma ESPECIALIZAÇÃO. O médico especializa-se em pediatria, o advogado em direito tributário, o engenheiro em grandes obras e porque cargas d'água você que trabalha com eventos quer ser um "GENERALISTA"??

Convivendo no meio de eventos há muitos anos, observo fornecedores de flores que SUGEREM para os clientes cerimonialistas, doceiras, boleiras, recepcionistas (quando não se alvorçaram como cerimonialistas); vejo buffets oferecendo serviços de decoração e cerimonialistas e por aí vai. A isso os dicionários definem como "PROFISSIONAIS GENERALISTAS", ou seja, trabalham com muitas vertentes, mas não tem uma especialização em um determinado nicho, não tem foco naquilo que sabem fazer de melhor, não tem uma MARCA PESSOAL forte no mercado e gastam mais tempo e dinheiro para continuarem a ser "GENERALISTAS". ??

Quando o cliente está na frente de um desses generalistas, não sabe para onde olhar, não tem a exata noção de qual é a especialidade daquele fornecedor, já que o mesmo apresenta um portfólio com muitas opções sem especificar aquilo em que é especialista, aquilo em que é DIFERENTE DOS DEMAIS. Aqui é que mora o perigo para esse generalista. Ele não tem uma MARCA PESSOAL.??

Uma grande MARCA PESSOAL é um monstro de três cabeças, mas hoje vou me ater a somente uma delas, a que penso ser a mais indispensável no mercado de eventos atual: a ESPECIALIZAÇÃO.?? A especialização é a mais importante estratégia de desenvolvimento de marca pessoal do seu arsenal. Você simplesmente não consegue construir uma marca efetiva sem ser um ESPECIALISTA.

Quando você se especializa, você vai contra o instinto comum nos negócios de FAZER MAIS PARA MAIS PESSOAS (esse é o "profissional generalista" que aceita fazer tudo em eventos por qualquer dinheiro). Na especialização, você faz MENOS PARA MENOS PESSOAS, promovendo-se como um profissional de elite com um leque de serviços menor, mais preciso, mais confiável. A especialização permite que você escolha algumas áreas lucrativas e de maior demanda e construa sua marca ao redor delas (por exemplo, especialista em bolos, doces, fotografia, cerimonial, DJ).

A especialização oferece muitos benefícios importantes para seu negócio e um dos principais é a DIFERENCIAÇÃO. Ao invés de ser um "GENERALISTA" que tenta ser todas as coisas para todos os clientes (o buffet que tem cerimonialista, doceira, boleira, DJ), sendo ESPECIALISTA você se destaca da concorrência por fazer poucas coisas muito bem.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Quando você diz aos clientes que é ESPECIALISTA em algo, eles naturalmente presumem que você é particularmente qualificado na área. Eles respeitam o que você diz e têm mais chances de PAGAR MAIS PELO CONHECIMENTO ESPECIALIZADO E DE ALTO VALOR AGREGADO que lhe atribuem.

Outra coisa que observo, é que é muito complicado para os clientes reconhecerem o trabalho que você executa e concordarem em pagar mais por ele se não entenderem o que realmente você faz todos os dias. Se você fala "CHECK LIST", "FEEDBACK", "BRIEFING" para o cliente, vai parecer coisa de outro mundo, mas se falar "lista de tarefas", "dar retorno as tarefas" e "repassar o evento", ele vai entender. Vejo muitos "GENERALISTAS" usando estes termos em outras línguas sem terem a menor noção do seu significado. Falam porque é bonito e acham que estão abafando e causando impacto até encontrarem um cliente que pergunte o significado destes termos. Ai "a casa cai".

A especialização permite que você se concentre não só nas áreas MAIS LUCRATIVAS, mas naquelas em que VOCÊ É MELHOR. Assim você aproveita mais o trabalho e, de bônus, ainda ganha mais dinheiro já que o serviço ou produto especializado é mais caro.?

Mas, na minha avaliação, o melhor motivo de todos para você se ESPECIALIZAR EM EVENTOS é que isso torna o seu negócio MAIS MANEJÁVEL. Se decidir que vai ser o "FAZEDOR DE EVENTOS", "FAZER DE TUDO EM EVENTOS" (doceiro, boleiro, cerimonialista, decorador, buffet, aluguel de roupas), você terá um enorme trabalho pela frente. Você terá que divulgar seus serviços como "GENERALISTA" e oferecer uma enorme gama de produtos e serviços. Deverá VENDER SUA MARCA para uma grande área geográfica enquanto se defende de dezenas ou centenas (hoje surge um "cerimonialista" a cada dia e a cada esquina) de concorrentes. Isso custa muito tempo e dinheiro.

Você pode até construir um negócio de sucesso como "GENERALISTA", mas é melhor ter um enorme orçamento de marketing e uma equipe enorme. É por isso que o título deste artigo é ESPECIALIZE-SE OU GASTE MUITO DINHEIRO. A não ser que você tenha muito dinheiro para investir na promoção de sua marca, a ESPECIALIZAÇÃO faz muito mais sentido. Reduzindo a área de alcance no seu negócio, você reduz também seus custos e trabalho. ??

Ao invés de ser o "FAZ TUDO EM EVENTOS", pense em se especializar em boleiro, doceiro, decorador, DJ, fotógrafo, cerimonialista, recepcionista. Fazendo isso, o seu trabalho e custos vão diminuir. Você não terá que lutar com dezenas de concorrentes "GENERALISTAS" estabelecidos. Focando naquilo que você é ESPECIALISTA, tudo será mais eficiente. A vida ficará mais fácil pra você e o mercado desta atividade que é EVENTOS, se tornará cada vez MAIS PROFSSIONAL na expressão real da palavra. Todos lucrarão: a sociedade, o profissional, os fornecedores e principalmente os CLIENTES, razão maior da atividade, que terá um excelente serviço à sua disposição.??

Então, ESPECIALIZE-SE EM EVENTOS.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Augusto Cesar é Especialista em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais (www.augustolima.com.br), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilingue e Mestre de Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.