



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Venho acompanhando os fóruns nas mídias voltados para segmento de EVENTOS, e tenho observado uma discussão sobre VALORES COBRADOS DE SERVIÇOS PRESTADOS. Leio que uns dizem que "A CONCORRÊNCIA ESTÁ PREDATÓRIA", que "TEM GENTE PAGANDO PARA TRABALHAR", que outros "COBRAM ABSURDOS" pelos mesmos serviços prestados, que "ESTÁ FALTANDO QUALIFICAÇÃO NO MERCADO DE EVENTOS", e por aí vão outras opiniões.

Ao mesmo tempo, com a economia do país "patinando para sair da recessão", fica difícil recusar um trabalho neste momento de crise e o fator "PREÇO A SER COBRADO AO CLIENTE" adquire uma outra dimensão e conotação. No instante que você enfrenta essa situação, passa imediatamente pela sua cabeça que "NÃO PODE PERDER AQUELE CLIENTE", que se ele não fechar o negócio com você VAI FECHAR COM SEU CONCORRENTE. E agora? O que fazer? E como fica a QUALIDADE de seu trabalho quando relaciona o mesmo com aquilo que o cliente se propõe a pagar?

Saiba que todo orçamento que você prepara (e na maioria das vezes você não se dá conta disso) sempre terá embutido três itens primordiais, intangíveis e intimamente interligados - PRAZO, QUALIDADE E PREÇO - e você só pode escolher DOIS. Destes, o único que não vai mudar é o PRAZO, ou seja, o TEMPO para a execução do evento. Os outros dois - QUALIDADE E PREÇO, você pode mexer para cima ou para baixo e, da sua escolha, depende o SUCESSO do evento e o que vai RECEBER pelo mesmo.

O item QUALIDADE embute um outro intangível que é a sua EXPERIÊNCIA, ou seja, o seu CONHECIMENTO (cursos, estágios, palestras, oficinas que participou e investiu tempo e dinheiro) colocado em PRÁTICA para resolver os PROBLEMAS do cliente. A QUALIDADE está intimamente ligada à sua EXPERIÊNCIA e isso será traduzido no sucesso do evento. QUALIDADE e EXPERIÊNCIA tem um PREÇO, para mais ou para menos e são diretamente proporcionais. Lembre sempre disso!

Quando você está negociando com um determinado cliente para fechar o orçamento, a discussão sempre será sobre o PREÇO a ser cobrado. Este passa a ser o foco da negociação e VOCÊ ESQUECE (ou não se dá conta), dos outros dois (ou três?) itens que estão escondidos, mas que tem um papel fundamental no sucesso do mesmo: PRAZO E QUALIDADE. Embora no momento você não coloque os mesmos na balança para fechar o orçamento, tenha certeza que O CLIENTE OS COLOCA, sempre. Isso não sai da mente do mesmo.

Primeiro, entenda que o TEMPO é uma característica definitiva e imutável em seu orçamento. Se tem algo que VOCÊ PRECISA é de TEMPO. Tempo para tudo: dormir, estudar, sair, não fazer nada, trabalhar...enfim, tudo é questão de quanto tempo você tem. Se é tão importante assim, assumo que TEMPO É SEU BEM MAIS VALIOSO.

Quando mais rápido você é mantendo a QUALIDADE necessária na execução do evento, mais VALIOSO deve ser o seu trabalho. Saiba que seu cliente não quer um trabalho demorado; ele quer um trabalho RÁPIDO, de QUALIDADE e BARATO, mas ele só pode ter DUAS dessas três características. O problema é que ele não aceita essa condição, mas você pode impor isso em seu orçamento, mesmo correndo o risco de perder um cliente. Entenda e avalie meus argumentos com uma situação hipotética, mas bem corriqueira no segmento de eventos.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Vamos supor que você informe ao seu cliente que seu orçamento é R\$1.500,00. Ele pode argumentar que está caro e você baixa para R\$1.000,00. Ele continua a achar o "preço exorbitante" e você baixa para R\$700,00. Depois de muita "negociação" e para não perder o cliente, você fecha o orçamento em R\$500,00 e "não se fala mais nisso!". Tudo certo agora????? NÃO!!!!

Preste atenção que este trabalho reduziu o orçamento para 1/3 do valor inicial, mas manteve a mesma característica, ou seja, o TEMPO de produção se manteve o mesmo.

O "ganho" de R\$500,00 é uma ilusão que obstrui a perda desses R\$1.000,00. Os R\$ 500,00 que lhe serão pagos podem "parecer bons", mas a verdade é que essa redução PREJUDICA NÃO SÓ VOCÊ, mas o SEGMENTO INTEIRO DE EVENTOS, pois nivela tudo por baixo.

Você deu o desconto que o cliente pediu, mas ele quer o mesmo PRAZO e a mesma QUALIDADE referente ao PREÇO que você acha justo pelo seu trabalho (os R\$ 1.500,00 inicial) e isso é IMPOSSÍVEL de se manter e honrar. Qualidade e preço são diretamente proporcionais, ou seja, quanto mais qualidade, maior o preço a ser cobrado.

Entenda que é interessante você prever essa reação de seu cliente. Muito provavelmente ele vai tentar baixar o preço, mas e se você acrescer um pouco o preço final acima do que é justo pelo seu trabalho? Ao passar um orçamento um pouco acima do seu preço justo, há uma margem a ser negociada que tende a não prejudicar o seu orçamento final, mas caso o seu cliente aceite o orçamento "encarecido", um desconto pode fechar o contrato a seu favor. Avalie.

Você, enquanto empreendedor em eventos, deve ser respeitado e o único caminho para isto acontecer é aprendendo a respeitar a si mesmo. Não trabalhe de graça (a menos que seja para sua mãe), não perca noites em claro por "miseros centavos"; não desperdice seu TEMPO com o que não vale a pena.

PRAZO, QUALIDADE, PREÇO E EXPERIÊNCIA: saber balancear esta equação, garante o sucesso em eventos e a sua sobrevivência no mercado!

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



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br
