

# Mercado ruim ou estratégias ruins?

## É preciso rever conceitos e estratégias a fim de conseguir a sobrevivência e sucesso junto às mudanças

*\*Por Wagner Campos*

Muitas vezes argumentamos que o mercado não está bom. Temos hábito de reclamar que os negócios estão difíceis de serem fechados, que os clientes estão sem dinheiro, que nosso produto não está com preço ou qualidade competitiva, que nossa remuneração não é adequada, que a comissão é baixa. Enfim, que nada está bom.

Recentemente um amigo comentou que "perdeu" de ganhar dinheiro, deixando uma venda escorrer entre seus dedos. E esta afirmação é o que normalmente acabamos fazendo. Que "perdemos" um negócio, que "passou entre os dedos", que "quase" conseguimos que "se" não fosse isso ou aquilo, teríamos tido sucesso. Falamos ter "perdido" ou "deixado de ganhar" algo quando não conseguimos concretizar o que imaginamos. Utilizamos a frustração consciente como uma matéria-prima inconsciente para justificar futuros insucessos.

Porque concordamos com o que "perdemos" ou "deixamos de ganhar" em vez de buscar compreender o que realmente deixou de acontecer para fechar o negócio? O que levou ao insucesso? O que poderia ser feito para realmente obter o sucesso? Quais as melhorias possíveis?

Qual a importância de se obter estas informações, depois de não ter tido sucesso? Enorme! Com estas informações você evitará manter os mesmos erros e deixar tudo "escorrer entre seus dedos" e irá principalmente potencializar seus acertos.

Quando caímos em um rio, nem sempre devemos nadar a favor da correnteza. Às vezes pode ser necessário nadarmos contra a correnteza para evitar cair pela cachoeira e se espatifar nas pedras que estarão logo abaixo. Basta primeiramente, conhecermos o trajeto do rio e seu real destino. Nadar contra a correnteza pode exigir mais esforço físico e grande desgaste, contudo, poderá proporcionar sua sobrevivência!

O mesmo acontece com o mercado. Não é porque algo "sempre" foi assim que deverá ser mantido sempre da mesma maneira. Devemos rever conceitos, estratégias e metodologias e sempre que necessário "nadarmos contra a correnteza" a fim de conseguir a sobrevivência e sucesso junto às mudanças.

O mundo dá muitas voltas e a competitividade aumenta constantemente. As exigências e diferenciais também. O que nos faz pensar que devemos realizar algo da maneira que sempre foi realizada?

Acredite, muitas vezes, pequenas mudanças em suas estratégias, comportamento e abordagem, são responsáveis por grandes negócios e aumento do potencial das oportunidades existentes. Para isso, basta estar preparado para "nadar" na direção correta, mesmo que exija grande esforço físico!

*\*Wagner Campos é Especialista em Marketing e Palestrante Motivacional em Vendas e Liderança. É Coordenador do curso de Marketing da Faculdade Anhanguera Educacional e Professor de MBA em Marketing. Contribuiu com empresas como Ambev, Unibanco, Whirlpool Eletrodomésticos e Sebrae. É autor do Livro "Vencendo Dia a Dia". Contato: [wagner@trueconsultoria.com.br](mailto:wagner@trueconsultoria.com.br)*