

15 a 21 de agosto de 2010

Motivação & Sucesso

Vender não basta. É preciso fazer vendas sadias

Luiz Marins



Um dos maiores riscos que as empresas correm é entrar numa guerra de preços com seus concorrentes. Muitas vezes, na ânsia de vender, de nos livrar de nosso estoque, cometemos verdadeiras ações suicidas no mercado, através de duas armas mortais para a empresa: desconto e prazo.

Tenho visto com grave preocupação, empresas prostituírem o próprio mercado através de uma guerra de preços sem fim. É preciso que toda a empresa compreenda que para sobreviver ela precisa vender e vender muito, mas é preciso fazer vendas sadias e *vendas sadias são aquelas que geram caixa*.

Vendas que não geram caixa, geralmente geram despesas de cobrança, jurídicas e outras que corroem ainda mais o caixa da empresa e a levam à falência no curto, médio ou longo prazo. É preciso que todos compreendam que o que uma empresa realmente necessita é de “Caixa”. O resto é filosofia! É com caixa que uma empresa pode contratar melhores profissionais, oferecer formação e treinamento, pagar melhores salários, adquirir equipamentos de última geração, enfim construir o seu sucesso. Sem caixa uma empresa fica de mãos atadas e refém de seus concorrentes.

É importante ressaltar que pouquíssimas empresas chegam a este estágio evoluído da consciência empresarial. O lucro, na maioria das vezes é puramente ilusório e extremamente massageador do ego de empresários que não querem encarar a verdade dos fatos e da realidade empresarial. Carteiras de duplicatas imensas, estoques elevados, dependência de capital de terceiros, lentidão no encaixe de ativos, sistemas de cobrança obsoletos e vagarosos: tudo isto faz com que a empresa, embora possa apresentar “lucro”, seja inviabilizada nos dias atuais, mesmo com baixa inflação. Lucro sem caixa, não leva empresa alguma ao sucesso duradouro.

A guerra de mercado não poupa ninguém. Todos saem feridos e alguns poderão até morrer. Outros poderão ter a ingênua ilusão de vencedores, porém o tempo lhes mostrará que só vencerão os que compreenderem totalmente o valor de ter uma rígida política de caixa. E uma política de caixa, se faz com vendas sadias, que gerem caixa, pois a única maneira de se obter caixa é, realmente, vendendo.

Pense nisso. Sucesso!