

UM BOM CONSELHO PARA VENDER MAIS

* **Marcio Blak**

O comércio é uma das atividades empresariais que vem sendo mais afetadas pelo acelerado ritmo de transformações que estamos acompanhando na sociedade. A mudança nos hábitos de consumo, a atuação mais rigorosa de órgãos de fiscalização e a maior exigência dos consumidores por melhores produtos e serviços são fatores que interferem fortemente no desenvolvimento da atividade comercial.

Além de tudo isso, a concorrência aumenta a cada dia nos mais variados setores do varejo. Na medida em que o mercado vai se segmentando, as empresas precisam recorrer aos serviços de consultoria, pela necessidade de estruturação e planejamento, para que possam se diferenciar das demais e assim se tornarem mais competitivas.

Na Europa, a atividade de consultoria está em alta porque no velho continente o empresário já adquiriu uma nova visão e trabalha cada vez mais com foco em resultados. No Brasil, ainda pouco se sabe sobre o trabalho dos consultores e o que se pode esperar deste tipo de serviço.

Hoje, as redes de maior sucesso do país são aquelas que evoluíram do conceito de auditoria para o de consultoria. No setor de varejo, ainda há muito o que fazer. O trabalho de uma consultoria pode melhorar de forma significativa os resultados das redes de varejo e franquias, mas a decisão de mudar a forma de gerenciamento do negócio é muitas vezes postergada pelo empresário. Muitos deixam de utilizar essa ferramenta eficaz por não saber como lidar com uma consultoria dentro de seu estabelecimento ou rede de lojas.

O primeiro passo é ter em mente a necessidade de mudar para crescer. De nada adianta o empresário contratar uma consultoria sem ter um objetivo definido sobre o que deseja de fato. Se o empresário não tiver o firme propósito de se adequar às novas modalidades e tecnologias, não vale à pena nem começar; mas depois também não pode reclamar ao ver o sucesso da concorrência.

Outro ponto importante é que haja transparência. Os consultores precisam ter acesso às contas, saber quanto a empresa gasta e fatura. Não dá para contratar um serviço especializado, que tem como finalidade detectar as falhas e potencialidades da empresa, se o empresário quer esconder alguns detalhes ou revelar apenas parte do negócio.

Além disso, ao contratar uma consultoria, o empresário deve imediatamente colocar seus funcionários a par do serviço que será realizado na empresa, para evitar mal-entendidos. Caberá ao patrão explicar que o trabalho dos consultores servirá para facilitar o trabalho dos próprios funcionários e o crescimento da empresa.

E o mais importante. Durante todo o trabalho dos consultores, é preciso haver a cooperação de todos, começando pelo próprio empresário, chefes e gerentes. O dono do negócio não pode assumir uma posição distanciada, aguardando simplesmente que os consultores façam tudo sozinhos. Colaborar com o trabalho dos consultores é fundamental para o sucesso do projeto de mudança.

***Marcio Blak é engenheiro, consultor em automação comercial e diretor da Varejo & Consultoria (www.varejoconsultoria.com.br)**

