

O que empreendedores podem (e devem!) aprender com os Jogos Olímpicos

No artigo abaixo, o especialista em Marketing de Experiências, Manoel Carlos Jr., fala sobre como os Jogos Olímpicos podem inspirar empresas brasileiras.

24/08/2016 09:17:38

* Por Manoel Carlos Jr.

Durante os Jogos Olímpicos, fiz questão de ir até o Rio sentir o gostinho da competição e foi realmente uma experiência diferente, marcante. Por isso, quero compartilhar com vocês alguns pontos que considero absolutamente relevantes e pertinentes a milhares de pequenas empresas brasileiras que buscam um lugar ao sol, num mercado cada vez mais acirrado e hostil a amadores.

- Profissionalismo: foi-se o tempo em que os Jogos Olímpicos eram disputados por atletas amadores. Hoje, assim como no mercado, a disputa para quem desejar conquistar o pódio é para os que têm muito foco e profissionalismo. É obrigatória uma preparação especial, em todos os aspectos, seja ele físico, mental e técnico, da mesma forma que é para um empresário que precisa se preparar adequadamente nas mais diversas modalidades, como planejamento, gestão administrativa e financeira, RH, marketing, vendas, etc.

- Foco: é raríssimo um atleta ser campeão em modalidades esportivas diferentes. Quando muito consegue ser campeão em provas diferentes, do mesmo esporte, e ainda assim só fenômenos, como Phelps e Bolts da vida. Portanto, tenha foco naquilo que você vai competir e entregar para o seu cliente. Isso te possibilitará se preparar e se especializar, sendo, assim, melhor percebido pelos clientes.

- Paixão: se com paixão o caminho já é difícil, sem elas, muitas vezes, é impossível. Em todos os relatos dos campeões há algo particularmente comum em suas falas: a paixão pelo esporte que escolheram, sentimento esse que os fazem passarem pelos mais difíceis obstáculos, privações e sacrifícios. Da mesma forma, é o empresário que monta seu negócio. Quando ele é apaixonado pelo que faz, as chances de enfrentar, com sucesso, os obstáculos que virão são muito maiores. Além disso, as chances da torcida e dos consumidores se apaixonarem pela sua causa também serão muito maiores.

- Saber contar uma boa história: os Jogos Olímpicos são história pura. Desde a antiguidade há uma narrativa poderosa por trás desse que é o maior evento da humanidade. Uma narrativa de muita superação, de heróis e vilões, de derrotas e conquistas que fazem... História! Saibamos contar a nossa história de maneira interessante e mágica para nossos clientes e teremos grandes possibilidades de subirmos o Olimpo.

- Pertencimento: chamou-me a atenção a forma como milhares de voluntários dos Jogos se comportam. Além da paixão pelo esporte, por participar do evento e por servir, há um incrível senso de pertencimento a algo maior, no caso grande mesmo, que é o evento em si. Um exemplo foi a frase que ouvi de um voluntário, que me orientou e disse: "A Família Olímpica lhe dá as boas-vindas!". Bingo! Eu já me senti parte! Que tal fazermos os nossos clientes se sentirem assim também?

- Atenção aos detalhes: certamente o mais marcante dos ensinamentos olímpicos é a importância aos detalhes, que separam a glória absoluta do abismo profundo, que separam os campeões dos perdedores. Na maioria das vezes, um detalhe, um mísero detalhe, assim como nos Jogos, separa o sucesso de uma empresa de seu fracasso. Dar máxima atenção aos detalhes pode fazer toda a diferença em tempos de competição extremamente acirrada e clientes cada vez mais exigentes.

- Provocar o UAU! Não basta ser campeão, é preciso surpreender sempre! É isso que diferencia um campeão do campeão dos campeões. Eu assisti ao vivo a prova que consagrou definitivamente Usain Bolt como o maior de todos os tempos no atletismo e ali eu percebi o "UAU!" em ação. Além de ganhar a prova e brindar a todos com sua performance de tricampeão, o jamaicano foi além. Ele brincou com os espectadores, interagiu, posou para fotos, fez graça, entregou mais diversão para todos, um verdadeiro artista! Que assim façamos em nossas empresas. Que entreguemos sempre mais aos nossos clientes, de preferência boas emoções, pois essas ficam difíceis de apagar da nossa memória afetiva.

Portanto, deixemos o espírito e os ensinamentos dos Jogos tomarem conta de nossas empresas, para que alcancemos os louros reservados aos verdadeiros campeões!

* Manoel Carlos Jr. é especialista e pioneiro no marketing de experiência no Brasil. Autor do livro "Experiencialize! Os 7 passos para transformar produtos e serviços em experiências", é também palestrante, publicitário formado pela Escola Superior de Propaganda e Marketing, pós-graduado em Gestão de Marketing pela FGV-SP e especialista em Business Communication pela International English Institute - CA (EUA).

Atendimento à imprensa:

Almir Rizzato - RZT Comunicação
almir@rztcomunicacao.com.br
www.rztcomunicacao.com.br
Fones: (11) 5051-8142 | 99628-1733