

Colaboradores

Fonte: + | -

Cuidado: Marketing Pessoal é só o meio. Lucro pessoal é o fim

Por Sergio Sabino*

Na qualidade de profissional de Marketing, já com uma certa experiência, posso dizer que muita gente conhece o termo, mas poucos sabem exatamente o que ele representa. E quando isso "descamba" para variações do tipo "Marketing Pessoal", piora ainda mais.

O Marketing nada mais é do que um processo contínuo, dinâmico e vivo. Trata-se de estudar, analisar e avaliar os diversos ambientes que envolvem a nossa realidade e desenvolver ações para transformá-los de maneira positiva e lucrativa. Isso mesmo, o marketing é uma troca que objetiva lucro. Você tem uma marca, um produto, um serviço. Você analisa as variáveis, trabalha em cima das necessidades que farão com que ele seja consumido e lucra com isso.

Agora, imaginem tudo isto transportado para o produto "você", especialmente o "você" na figura do profissional. Como mencionei no início, existe ainda muita distorção sobre o que é Marketing Pessoal. Exagerar na comunicação dos seus mínimos feitos ou na interação com superiores não são os melhores exemplos para a construção de uma marca pessoal forte.

Como marketing trabalha muito com a percepção (Final, o que é percebido é a realidade), tome muito cuidado ao empregar de maneira errada alguns conceitos de Marketing (especialmente a propaganda) no seu ambiente profissional, ele pode ser muito mal percebido pelo seu público-alvo – seus chefes.

Para ser honesto, prefiro pensar nesta lógica sob o conceito de "lucro pessoal". Para lucrar pessoalmente, basta trabalhar da melhor forma possível. Entregue seus projetos, comunique quando for relevante. Seja profissional, pontual, bom gestor de equipe, educado e proativo. Aos poucos, a percepção positiva vai se consolidando a seu respeito. Os comentários se propagam. O lucro pessoal aparece naturalmente.

A palavra chave neste jogo é consistência. Seja consistente no teu trabalho. Você, como toda empresa sólida, deve levar um certo tempo para lucrar. Mas se o trabalho for consistente, ele será duradouro. Ponha o trabalho à frente do "barulho" que pretende fazer sobre ele. Isso pode mais te prejudicar que ajudar.

E, por favor, não use mais o termo "Marketing Pessoal", se não tiver realmente disposto a obter seu "lucro pessoal" com base em esforço, dedicação, comprometimento e trabalho duro. Não desqualifique o termo Marketing. É uma ferramenta muito poderosa, se usada com bom senso.

* Sergio Sabino é Diretor de Marketing da **Michael Page** para a América Latina.

Arquivos

- Agosto 2011
- Julho 2011
- Junho 2011
- Mai 2011
- Abril 2011
- Março 2011
- Fevereiro 2011
- Janeiro 2011
- Dezembro 2010
- Novembro 2010
- Outubro 2010
- Setembro 2010
- Agosto 2010
- Julho 2010
- Junho 2010
- Mai 2010
- Abril 2010
- Março 2010
- Fevereiro 2010
- Janeiro 2010
- Dezembro 2009
- Novembro 2009
- Outubro 2009
- Setembro 2009
- Agosto 2009
- Julho 2009
- Junho 2009
- Mai 2009
- Abril 2009
- Março 2009
- Fevereiro 2009
- Janeiro 2009
- Dezembro 2008
- Novembro 2008
- Outubro 2008
- Setembro 2008
- Agosto 2008
- Julho 2008
- Junho 2008
- Mai 2008
- Abril 2008

Blogs

Simone Terra -
Shopper View



Atendimento em Farmácias

Erros de Marketing



Lingerie para crianças gera polêmica

Stella Pelissari -
Conexão em Paris



Moda, História & Mercado

Blog da Redação



Ninguém falou: Caso Arezzo foi acompanhado de aumento expressivo de vendas

Publicidade

aproveite

passagens aéreas