



2010 será um ano espetacular!!!

Entrevistamos mais de 450 executivos, de vários segmentos de mercado, para ouvir deles as oportunidades e ameaças para suas empresas em 2010. O resultado nos surpreendeu.

A expectativa de crescimento dos entrevistados é crescer cerca de 27% em 2010. A área de TI e Telecom espera crescer 30%, as empresas de consultoria 28% e o varejo 25%. Os piores desempenhos ficarão com a área agrícola e setor público com cerca de 10% cada. A primeira surpresa da pesquisa veio na resposta de como os executivos acreditam que crescerão em 2010. Praticamente todos os segmentos de mercado estão com a mesma estratégia de crescimento: canais. Aumentar os pontos de presença através de filiais ou intermediários como franquias, revendas, integradores ou representantes comerciais. Aumentar as vendas através de aumento da base de NOVOS clientes e NOVOS mercados.

Esta estratégia de expansão de mercado exige aumento do quadro de colaboradores diretos ou indiretos e é exatamente aqui que os executivos enxergam a maior ameaça para 2010: falta de mão de obra qualificada para o crescimento – tanto para execução quanto para vendas e marketing. Outra ameaça percebida é a falta de capital para o crescimento. O mercado crescerá mais rápido do que o fôlego financeiro das empresas e elas correm o risco de perder grande parte da carteira de clientes para a concorrência.

O grande desafio das empresas será ter agilidade e velocidade para o crescimento, criando um engenho bem engrenado para fazer seleção, recrutamento, treinamento, capacitação e retenção de talentos. A padronização dos processos será fundamental para garantir o crescimento com qualidade de atendimento, execução e entrega. O maior investimento das empresas entrevistadas será na área de recursos humanos seguido pela área de marketing. O investimento em marketing faz sentido com a estratégia de expansão para NOVOS clientes e NOVOS mercados. Contudo, deve ser um marketing inteligente buscando novos modelos de operação para atender a demanda do mercado com maior rapidez e competitividade.

A oportunidade de crescimento é simplesmente fantástica. Você só perderá se não tiver agilidade e velocidade. E o pior de tudo é que se você falhar não vai dar para botar a culpa nem no governo, nem em ninguém...

E aqui vai uma receita de bola para o sucesso em 2010: faça um bom planejamento com uma boa engenharia financeira para saber o quanto poderá investir. Estude alternativas de modelos de operações e modelos de expansão. Estruture a área de marketing e vendas para dar agilidade e desempenho para a empresa. Pense em como clonar o seu conhecimento para os seus colaboradores. Padronize os processos para ganhar escala. Não desperdice esta oportunidade. Ela será única.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@advancemarketing.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Atualmente é Diretor da ADVANCE – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.