

Somos todos campeões

É uma grande honra ser convidado para escrever para a edição especial do Distribuidor Preferido.

Antes de começar a escrever o artigo eu estava pensando nesses últimos 25 anos de evolução do nosso mercado brasileiro de TI e do papel fundamental que os distribuidores tiveram, têm e terão.

Lembro da época da reserva de mercado. Para importar alguma coisa a gente tinha que pedir autorização para os militares. Eta tempo divertido.

Lembro da época que para fazer as remessas de dólar para os Estados Unidos a gente tinha que quase pedir a assinatura do presidente da república.

Lembro dos inúmeros casos de enfartes que os distribuidores tiveram a cada mudança econômica e desvalorização do dólar. Sabe o que é dormir achando que a vida está boa e acordar com uma taxa de dólar e um PREJU enorme?

Lembro da época que não existiam notebooks e para fazer demonstrações de produtos tínhamos que carregar PCs pesados e grandes. O monitor era um treco enorme. A gente ficava super feliz quando o cliente permitia que levássemos apenas a CPU e ele nos emprestava o tal do monitor pesado...

Lembro da época que o software era vendido em caixinhas com manuais e diskettes. Os distribuidores tinham que importar aquele monte de caixinhas dos Estados Unidos e mandar para todos os cantos do Brasil. Era um tal de chegar caixinha amassada, torta, molhada. Uma encrenca só... Bom, a logística de distribuição dos produtos ainda continua um grande desafio.

Quer saber? Somos todos campeões. Conseguimos importar produtos e disseminar o uso da tecnologia a despeito de todas as adversidades desse nosso Brasil. Não interessa se faz chuva ou sol. Não interessa se tem Dilma ou Serra. Não interessa se as estradas são ruins. Os valentes distribuidores estarão sempre lá. Prontos para trazer boas tecnologias e distribuí-las pelo Brasil, gerando negócios e receita para um grande número de revendas. Revendas que são treinadas e preparadas, pelos distribuidores, para venderem cada vez com mais eficiência.

Escrevo este artigo de dentro de um mega evento organizado por um distribuidor. Os palestrantes falarão como as revendas podem melhorar sua gestão, marketing e vendas. O distribuidor está ajudando suas revendas a ter melhor eficiência operacional. Está mostrando ao empresário como ser um grande empreendedor e, com isto, vender mais e melhor.

E então, alguém me fala que os distribuidores vão morrer. De que os fabricantes e fornecedores venderão diretamente para os consumidores. Que o tal SaaS cortará os intermediários.

Penso no brilhante trabalho que os distribuidores tiveram nesses últimos 25 anos e acho que não existe a possibilidade de vivermos sem eles. Entendo que o modelo de negócios vai evoluir como tudo na vida, mas entendo que eles geraram, geram e poderão gerar grande valor agregado ao mercado e a cadeia de venda de TI.

Os programas de canais estão cada vez melhores, com benefícios cada vez mais atrativos para os participantes. Em breve, entraremos no nível 4 do Channel Maturity Model e os programas terão grande flexibilidade de exigências e contra-partida. Enfim, teremos ainda muitos anos de campeões de mercado.

(*) 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.