

## 14 grandes ideias para 2014

Não vire o ano sem mergulhar nessas ideias. E você, qual sua grande ideia para o ano que vem? Leia, reflita e faça suas sugestões



[Fabricio Medeiros](#), 16 de dezembro de 2013



1 – **Não venda nada.** Troque a energia da venda pela obsessão em criar diferenciais únicos daquilo que você negocia. Visitei a loja da Apple em NY esse ano e senti o incrível desapego dos funcionários pela venda. Eu fiquei em dúvida se levaria um acessório e o vendedor disse: “é um produto legal, mas leve apenas se gostou muito”. Eu pensei: como assim? Ele não me empurrou o produto? Ele não ficou vomitando um monte de coisas no meu ouvido? Pois é, Jobs criou produtos que criassem uma comunicação direta com o consumidor, os vendedores da Apple estão ali apenas porque são apaixonados pela empresa e passam o dia se divertindo e no final, ainda ganham salário sem ter que vender NADA.

2 – **Pare de abraçar árvores e comece a pagar seu aluguel.** A geração Y e Z têm criado verdadeiros monstros que só querem sair de casa aos 35 anos e antes disso ficam divagando pela vida como se

fossem mochileiros eternos. A real é que: água, luz, telefone, colégio, balada, tudo isso custa muito e é importante desde muito cedo parar de ter nojo do dinheiro e começar a ganhar a vida com uma dose generosa de horas de trabalho, foco e responsabilidade. Você sabia que 99,7% das pessoas são normais? Não paute sua vida achando que o gênio que você admira foi você em uma vida passada...Pare de ler horóscopo e construa um caminho que lhe leve até aquelas notinhas verdinhas, que convenhamos, não dão em árvores.

**3 -Troque 10 palestras motivacionais por 1 de conteúdo** – o mercado está cheio de mestres dos magos. São pessoas que falam sobre sucesso, sobre empreender, sobre atitude, mas no final, não fazem e nem executam 1/3 do que pregam. Procure pessoas de conteúdo que te ensinem e te passem ferramentas práticas e métodos claros e exequíveis. Se você ouvir um cidadão falando de família, de que dinheiro não é importante e que é preciso ter uma religião para vencer na vida – por favor amigo, tire a bunda da cadeira e caia fora, você acaba de perder seu dinheiro.

**4 – Emagreça.** Nunca esteve tão fácil perder peso como agora, concorda? Suplementos, cirurgias, alimentos, grupos de corrida, ufa! Não existe gordinho saudável, não existe gordinho disposto. MUDE. Até meu amigo Alan secou. Ele tinha 129 quilos e 1,74cm – e esse ano, pedalou 76km e me superou em um desafio internacional de BIKE. Se ele fez isso, acredite, você também pode.

**5 –Adote um seriado.** As séries Lie To Me, The Walking Dead e House of Cards são as que eu recomendo. Seja no mundo da persuasão, negociação, poder ou liderança – esses seriados trazem lições valiosas para o mundo dos negócios. E por favor, não compre pirata, as crianças do Congo agradecem.

**6 –Seja rápido.** Não é o mais inteligente que vai vencer em 2014, será o mais rápido. Trate tudo com senso de urgência, estique os dias, fique extenuado, afinal, você terá muitos feriados para relaxar...

**7 –Aposte no estoque.** Um fator crítico do ano da copa será a falta de produtos. Raras são as empresas que mantém estoques decentes, a maioria adora trabalhar ”just in time“ – porém esse termo bonito serve apenas para preencher relatório, na prática 90% das empresas não sabem ou não dispõem de recursos para formar grandes estoques. Se você vende roupas por exemplo, compre o dobro do fornecedor esse ano, é melhor fazer promoção para esvaziar o estoque do que deixar de vender.

**8 – Reduza drasticamente a quantidade de metas do seu plano estratégico.** Os sonhos quando rascunhados no papel passam por um duro choque de realidade. Eu tenho pretensão de afirmar, que se você tiver mais do que 3 metas para 2014 – suas chances de sucesso são nulas. Corte, corte e corte, vire o açougueiro dos executivos malucos.

**9 –Fique acessível 24 horas, 7 dias por semana.** Todo mundo sabe que se seu negócio não rodar no mundo mobile suas chances de atender 100% dos clientes é NULA. Cada vez mais as pessoas compram pela internet e utilizam seus poderosos smartphones para isso, elas compram sem horário, sem dia, sem nexa, você precisa estar lá, de plantão, só isso. Você acha que a classe C não compra pela internet, que seu cliente não usa aplicativos ? Eu também acredito em Papai Noel.

**10 –Substitua humanos por máquinas.** Calma, não é o filme de ficção. As máquinas trabalham melhor e mais rápido que qualquer ser humano. Visitei uma empresa de cosméticos, eles tinham um galpão do tamanho do mundo, eu imaginei: devem trabalhar aqui umas 40 pessoas, o gerente de produção respondeu: “quase acertou, temos 4 pessoas cuidando dessa operação”. Bip Bip.

**11 -Todo ambiente de trabalho precisa de um palhaço.** O bom humor abre portas com clientes e com a equipe, além de estimular o cérebro a liberar endorfina e serotonina. O que você está esperando? Conte logo uma piada para o seu pessoal. O que? Você acha que vai virar anarquia? Sinto muito amigo - você não tem liderança e nem salvação.

12 –**Pense como um louco.** Um cigarro com o nome MORTE, venderia? Um churrasceria com o nome ATAQUE DO CORAÇÃO, venderia? O politicamente correto diria que NÃO, mas esses negócios já existem e faturam uma grana preta nos EUA. Ouvir pesquisas de mercado pode ser seu fim, procure o insight definitivo, explore as profundezas da mente doentia do ser humano.

13 –**Não indique amigos.** Amigos não precisam de esmolas. Indique apenas profissionais que fazem a diferença no mercado. Quando você indica essas pessoas e eles dão certo, sua credibilidade cresce exponencialmente.

14 –**Não respeite a cultura.** Independente da cultura existem direitos universais que estão acima de qualquer cultura. Os índios de uma tribo enterram vivas crianças "anormais". Você respeita esse tipo de cultura? Os artistas brasileiros são os menos pontuais do mundo, você respeita essa cultura? Paul McCartney esteve no Brasil e começou seu show PONTUALMENTE, ele foi contra a cultura e ganhou meu respeito