

Vender!

J. Roberto Whitaker Penteadado

Primeiro foi um e-mail que me enviou o Carlos Salles · ex-presidente da Xerox, no Brasil, sobre um artigo da Revista da ESPM. No artigo, falava-se nas infundáveis crises que assolam o país e as conseqüentes dificuldades de se fazerem negócios e venderem coisas e idéias.

Salles escreveu: durante minha vida, até hoje, devo ter comprado mais de 30 automóveis. E digo comprado, porque nesses anos todos, nunca ninguém da indústria tentou vender-me um carro! E completou: que crise é essa em que as pessoas ficam à espera de que o consumidor lhes venha comprar os produtos?

A experiência de CS bate com a minha · e sei que bate, também, com a de muita gente. Lembrei-me de uma palestra que fiz, faz algum tempo, numa empresa de seguros, em que disse a mesma coisa para um grupo de executivos: nunca ninguém me tinha oferecido um seguro de qualquer tipo · e comentava que uma velhinha passava todos os dias em frente a nossa casa, vendendo bananas · e que o marketing dela era melhor que o deles.

Mas viajei e · no aeroporto de Lisboa · comprei uma revista inglesa sobre internet na qual havia um artigo de um Richard Cohen, relatando que havia mandado e-mails para diversas firmas inglesas, com especificações a respeito de uma série de itens que desejava adquirir e só havia recebido uma resposta; mesmo assim orientando-o para entrar no site da empresa e consultar o catálogo. Na próspera Inglaterra.

Acredito. Também enviei · uma vez · e-mails a diversas lojas de discos do mundo, com uma série de CDs de que precisava, para o meu programa na Rádio MEC · e não recebi uma resposta sequer. Como quase nunca recebo resposta aos e-mails que mando aos mais diversos sites, solicitando informações.

Significará isso que ninguém está tentando vender as coisas? Não totalmente. Minhas caixas de e-mail continuam repletas de propostas patéticas para que eu compre Viagra genérico, produtos que aumentam o pênis e investimentos nas Bermudas. Como jornalista, deleteo do computador dezenas de comunicados e releases que não me interessam. E o telefone também toca, em horas impossíveis, oferecendo-me assinaturas de jornais e revistas de que não preciso, cartões de crédito que já tenho e a abertura de contas em bancos que não conheço.

Acho que isso encerra uma lição. Ou diversas. Uma delas: não estará na hora de reler aqueles antigos livros sobre técnicas de vendas? E de refletir um pouco sobre o fato de que a área de marketing ainda inclui as vendas?

PENTEADO, J. Roberto Whitaker. Vender! **JRWP - J. Roberto Whitaker Penteadado**, Rio de Janeiro, set. 2003. Disponível em <<http://www.jrwp.com.br/artigos/leartigo.asp?offset=360&ID=171>>. Acesso em: 31 mar. 2010.