

EU AMO TUDO ISSO!

No mês dos namorados, onde as melhores e maiores sensações do relacionamento a dois “brotam”, nada melhor do que falar de um conceito, digamos que “recente” no mundo do marketing: o *brand love* ou amor pela marca.

Este conceito tem recebido atenção crescente por parte das empresas que desejam diferenciar-se da concorrência e sua aderência está totalmente ligada ao comportamento dos produtos e dos serviços que são oferecidos pelas empresas aos seus consumidores. Os produtos precisam atender e superar as expectativas no que tange a usabilidade, qualidade e aplicabilidade, e os serviços precisam evidenciar um atendimento excelente aos clientes.

E é no segundo ponto que as coisas apertam: atendimento ao cliente. Nenhuma marca chegará a ser lembrada pelo seu nível em *brand love*, se não alcançar níveis grandiosos de atendimento excelente. De um lado o empresário e suas agências de publicidade buscam trazer em evidência frases e palavras de impacto que o apresente ao mercado como um excelente prestador de serviços ou excelente fabricante de produtos; nos bastidores os departamentos de recursos humanos “patinam” em busca dos profissionais que “vestem a camisa” das organizações, que realizam e desempenham suas funções com dedicação, carinho e amor. Estes profissionais, “escassos” em função da crescente demanda das empresas no mercado e assediados diariamente por novas oportunidades, sem dúvidas é a base que suporta, faz nascer e crescer o *brand love* nas empresas. O “boom” das possibilidades de crescimento das organizações em função do ótimo momento que o Brasil vive, no que se refere a ser o País mais notado mundialmente por causa da Copa das Confederações e Copa do Mundo, vive internamente e dentro das empresas a “corrida” para o estabelecimento de suas metas e projetos futuros a curto e médio prazo. Mas para que se concretizem com sucesso seus ideais, o fator humano é primordial: bons profissionais.

Como seria bom ter um nicho de clientes que espontaneamente realizasse posts nas redes sociais com o nome da sua empresa e a frase #euamotudoisso ou #elamefazfeliz. Isso pode ser difícil, mas não impossível. Bom, reveja suas estratégias internas junto ao seu quadro funcional, invista em treinamento com viés motivacional e ganhe primeiro sua equipe interna. Forme a sua equipe como se fosse um time de futebol: determine o atacante e todas as outras posições existentes. Após, e aí sim, entre em campo determinado a marcar o seu gol no coração de quem vai fazer a sua empresa crescer e perdurar: o seu cliente. Ah! Aproveite o mês dos namorados e surpreenda quem você ama: sua namorada, namorado, esposa, esposo ou porque não: o seu cliente?! O momento agora é do Brasil e com certeza é o melhor momento para o seu negócio (pequeno, médio ou grande) crescer como nunca cresceu antes. *Brand Love* é possível na sua região de atuação, no seu estado, no seu País e porque não pensar grande: no mundo.

Até a próxima! Bons negócios.

Carla Artave [ARTAVE, C. C. P.] Especialista em Comunicação e Marketing Estratégico, Docente, Escritora, Fomentadora de negócios e oportunidades e criadora do Programa de Aprimoramento Pessoal com bases de Marketing Pessoal (PEP – Personal Enhancement Program). Contatos: carla.artave@gmail.com - Skype: kkbizz – LinkedIn: Carla Artave - About.me: carla.artave.