

Se você é empresário, executivo ou profissional em alguma empresa e quer evoluir para conquistar mais Clientes, reputação, relacionamento e resultados, hoje e sempre; o seu mantra deve ser: **só movimento gera movimento!** E isso vale para qualquer tipo de profissional ou empresa. Chamo esses movimentos, tão necessários ao sucesso, de **MovimentAÇÃO!**

Quem quer que algo de bom aconteça, precisa fazer algo para que coisas, boas e desejadas, aconteçam. Isso é agir, se mexer, se movimentar; **MovimentAÇÃO**, ou seja, são os movimentos e ações feitas no dia-a-dia, que ajudam empresas e profissionais a conquistarem o que desejam e merecem.

**MovimentAÇÃO** para conquistar:

Mais e melhor reputação para você e sua marca;

Mais vendas hoje, amanhã e sempre;

Mais Clientes falando bem de você e da sua empresa;

Mais dinheiro no caixa e no seu salário no final do mês;

Mais margem em cada venda;

Mais felicidade, saúde e qualidade de vida;

Seja qual for a direção a seguir, só chegamos lá, nos movendo; É preciso se movimentar;

Se uma marca não se mexe e se um profissional fica parado, além de não conseguirem evoluir, melhorar, avançar, irão desaparecer da cabeça e do coração dos Clientes.

Nesses anos que venho acompanhando empreendedores, empresas, empresários e seus profissionais, percebi que se manter em movimento (movimentAÇÃO) faz toda diferença entre conseguir ou não o que se deseja.

É claro que não é qualquer movimento; são movimentos na direção que o Cliente vai ser ins-pirado a comprar, se relacionar, elogiar e recomendar você e sua marca para um monte de gente que também vai seguir os mesmos passos formando um ciclo virtuoso para o seu negócio e/ou sua carreira.

A movimentAÇÃO certa, ins-pira o Cliente a fazer o movimento que você deseja, como por exemplo: O movimento PARA atender bem com consistência, competência e calor humano, ins-pira o movimento do Cliente DE tornar-se fã da sua marca, comprar mais, pagar mais, elogiar mais, recomendar mais etc.

E se o movimento não trouxer os resultados esperados? Isso pode acontecer e é mais comum do que se imagina. Porém, aí está mais uma vez a diferença entre melhorar e evoluir, ou não. É preciso ter em mente que é muito importante evoluir um pouco a cada dia; A persistência faz com que o movimento sem resultado hoje, continue sendo feito até que o resultado apareça; Algumas vezes desistimos cedo demais por falta de paciência, visão nublada, por achar que a ideia não é boa ou ainda por termos o imediatismo como foco. Algumas vezes, ideias muito boas não têm o sucesso que se espera, no curto prazo, e precisam de tempo e paciência para que os resultados apareçam. Quando falamos em atendimento, por exemplo, é investimento de tempo e energia para sempre!

Mas, se acontecer que mesmo depois de muito persistir, você perceber que a ideia realmente não vai levar a sua carreira ou o negócio DE onde está PARA um lugar melhor, é hora de mudar o movimento. O importante é nunca parar!!!

Velocidade é importante, mas a Disciplina para não perder o foco e ficar mudando a direção toda hora, sem a certeza e motivos necessários para a mudança, é mais importante ainda.

Outra coisa importante é que todo movimento e toda mudança devem ter um motivo. A mudança não pode acontecer pela própria mudança, assim como a movimentAÇÃO NÃO pode acontecer pelo movimento apenas. A movimentAÇÃO só vai obter os resultados que todos esperam, sejam eles os donos do negócio, as equipes, os fornecedores, os Clientes etc, se houver uma causa, um porque forte e claro, se a movimentAÇÃO tiver nessa causa, nesse porque o fazer o bem, tornando melhor a vida das pessoas que serão impactadas por esses movimentos. É o que chamo de mIGP, ou seja, movimentos com Interesse Genuíno nas Pessoas. Movimentos com causas fortes conseguem muita torcida a favor das pessoas. E torcida a favor é uma das maiores e melhores energias que podemos ter. Gente torcendo e agindo para que o movimento aconteça e gere os resultados desejados por todos e para todos.