

Empreendedorismo é tema de artigo de Wilson Poit

O secretário municipal de Assuntos do Turismo de São Paulo, Wilson Poit, presidente da SPTuris, escreve artigo falando sobre a necessidade do empreendedorismo em tempos de crise. Ele analisa alguns indicadores que apontam “recessão técnica” no País e o potencial do setor de viagens e turismo para driblar crises econômicas. Como empresário, Poit dá dicas para empreendedores e chama a atenção para a realização da Feira da Abav, na próxima semana, em São Paulo, como oportunidade para os profissionais criativos. Leia, abaixo, a íntegra do artigo do presidente da SPTuris.

“Empreendedorismo pode ser saída em meio a crise.”

A indústria do turismo está passando por um verdadeiro divisor de águas. Apesar dos bons resultados de alguns setores após a Copa, os principais indicadores mostram que o País enfrenta recessão técnica. E o segmento de turismo e viagens já começa a dar os primeiros sinais. Isso quer dizer que é hora de mudança. Precisamos sair da zona de conforto, evitar uma postura passiva e agir.

No meu último artigo (publicado no Jornal PANROTAS, edição 1.129) falei um pouco da crise instalada no cenário mundial e uma possível saída: a estratégia. Diante desse quadro de incertezas, algumas dicas de negócios e empreendedorismo podem ajudar os profissionais do setor a alavancarem suas vendas.

Sou um empresário que busca as melhores práticas e ferramentas de gestão para obter sucesso nos negócios. Vim da iniciativa privada, sou empreendedor Endeavor e agora estou do outro lado do balcão, levando gestão estratégica para a administração pública. E tem dado certo. Para isso, algumas dicas são valiosas e podem auxiliar muito a todos que, como eu, buscam o sucesso de seus negócios. Diante disso, quero lançar aqui alguns pontos que podem ser uma luz para agentes e operadores:

* Seja mais engajado na venda, é preciso mais ênfase e persistência para convencer o cliente que aquela pode ser “a viagem dos sonhos”. Aqui vale mostrar toda expertise adquirida, pois isso dá credibilidade e confiança ao cliente. Você pode ter tentando muitas vezes, mas pode ser que esteja a apenas um passo de conseguir. Então persista.

* Gaste a sola do sapato. No mundo competitivo de hoje não é admissível esperar que o cliente “caia do céu”. Levante da cadeira e vá em busca de novos clientes. Um pouco de agressividade na venda, no bom sentido, também pode fazer a diferença.

* Não se apaixone por problemas. Crise, dificuldades na economia, no setor, no mundo... Não se apegue aos problemas. Levante e busque a saída.

* Foco na solução. Se o cliente lhe apresentar uma dificuldade, encare como um desafio e vá atrás da solução. Evite dizer NÃO a ele, demonstre empenho e alternativas para que aquele empecilho possa ser solucionado.

* Apresentem um diferencial. Saia do comum, da área de conforto. Costumo dizer “saia do commodity”. Simples descontos em passagens e pacotes não são mais atrativos. Pense em oferecer algo que encha os olhos do cliente.

* Invistam em capacitação e aprendizagem. Um profissional engajado, focado e disposto a aprender novidades, tem muito mais chances de bater metas.

Vale destacar o importante papel que o agente de viagens desempenha. Ele não é responsável somente pelo planejamento de uma viagem, mas um fator determinante para a realização de um sonho. Os agentes são peças-chaves para o bom desenvolvimento do turismo e responsáveis por vender um produto que não é palpável: experiências preferencialmente positivas e inesquecíveis.

Lembro ainda que teremos no final deste mês, entre os dias 24 e 28 de setembro, no Anhembi, a 42ª edição da Abav Expo Internacional. Será uma excelente oportunidade para discutir novas ferramentas, estratégia e planejar o futuro das agências e operadoras. A organização espera receber cerca de 40 mil visitantes e afirma que quer um público de qualidade, que vá a feira para fechar negócios.

Finalizo com um pensamento de Charles Darwin que gosto muito e me inspira diariamente. Darwin costumava dizer em seus estudos que não sobreviveria aquela espécie mais rápida, mais forte e mais feroz. Mas sim, aquela que souber se adaptar às mudanças. O mercado de turismo está mudando e quem não acompanhar essa evolução, ficará para trás.

Wilson Poit

Secretário municipal de Assuntos do Turismo de São Paulo e presidente das empresas municipais SPTuris e SP Negócios.

[PANROTAS \(15/09/2014\)](#)