



Guia Prático

para ter sucesso no

Mercado de Casamentos

Dois executivos, em viagem de negócios pela África, resolveram fazer um safári. Munidos de guias, carregadores, rifles, binóculos e etc foram caçar em um território de leões. Cheios de autoconfiança em seus equipamentos, sem perceber distanciaram-se do acampamento, quando foram surpreendidos por um enorme leão, que saiu de trás de uma moita e começou a correr atrás deles.

Como não tinham prática naquela situação, não dava tempo de preparar o rifle, e o único jeito era sair correndo. Largaram tudo e fugiram, o mais rápido que podiam, mas o leão continuou correndo e parecia se aproximar cada vez mais.

Até que um deles, ofegante e desconsolado, começou a se lamentar: - Não adianta! Eu vi no National Geographic que o leão é mais veloz do que um ser humano. Nós não vamos conseguir correr mais do que ele!

A resposta do outro veio sincera e rápida: - E quem disse que eu estou preocupado em correr mais do que o leão? Eu tenho que correr mais do que você!

Querer ser o melhor é muito importante. Mas pensar “eu sou o melhor” é uma grande armadilha. Foi o que aconteceu ao Titanic. O melhor e maior navio de todos os tempos. Majestoso, poderoso e imponente para os padrões da época. “Nem Deus afunda...”

Afundou em sua viagem inaugural por causa de uma pedra de gelo. Ok, era uma baita pedra. Achar que somos os melhores e que não precisamos correr mais do que nossos concorrentes e principalmente mais do que nossos clientes. Achar que já estamos no topo, no olimpo do Mercado de Casamentos pode ser o início de uma grande derrocada.

“Sou o máximo, cheguei ao topo!” Quem pensa assim e se fecha para a evolução do mercado, só tem um caminho, descer.

Na vida e nos negócios nada é estático. Ser o melhor não é uma corrida de 100 metros mais uma maratona sem fim, um processo onde o mais importante é continuar sendo.

Querer ser o melhor é muito importante. Mas pensar “eu sou o melhor” é uma grande armadilha. Foi o que aconteceu ao Titanic. O melhor e maior navio de todos os tempos. Majestoso, poderoso e imponente para os padrões da época. “Nem Deus afunda...” Afundou em sua viagem inaugural por causa de uma pedra de gelo. Ok, era uma baita pedra. Achar que somos os melhores e que não precisamos correr mais do que nossos concorrentes e principalmente mais do que nossos clientes. Achar que já estamos no topo, no olimpo do Mercado de Casamentos pode ser o início de uma grande derrocada. “Sou o máximo, cheguei ao topo!” Quem pensa assim e se fecha para a evolução do mercado, só tem um caminho, descer. Na vida e nos negócios nada é estático. Ser o melhor não é uma corrida de 100 metros mais uma maratona sem fim, um processo onde o mais importante é continuar sendo.

