



Vendas são vistas como área pouco sofisticada

Essenciais a qualquer empresa, as vendas são ainda frequentemente vistas como uma área pouco sofisticada. Contudo, para João Alberto Catalão, administrador do INV – Instituto de Negociações e Vendas, “ser rico e ter êxito dá muito trabalho”, mas também “muito sucesso e prestígio”.

Apresentando um conjunto de “best practices” na maximização das vendas nas redes de lojas, Catalão salientou que, na vida comercial, “não se alcança o que se merece”, pois o sucesso “é o resultado da qualidade daquilo que fazemos. Quem dá, recebe, mas aqueles que estão à espera de receber o mais certo é não receberem nada”, sublinhou.

Mais que nunca, o “mundo está em constante mudança, e os consumidores estão mais sofisticados a comprar”, por isso falta agora às empresas adaptarem-se a estas condicionantes e “saber vender”, referiu o administrador do INV acrescentando que “neste momento vive-se um período de incertezas, pois tudo está diferente e ninguém percebe muito bem o que está a acontecer e como tal aconteceu”. Por isso existe no entender de João Catalão, uma “necessidade urgente” de “procurar outros caminhos”.

“Os clientes questionam tudo, não dão o seu dinheiro a troco de nada” e ora se preocupam ou “com o valor da marca ou escolhem o produto mais barato. As gerações mais novas querem o melhor, querem ser únicos ou então optam pelo mais barato. O que está no meio está morto”, sentenciou.

Portanto, concluiu este especialista, as empresas devem “pensar mais e sentir mais e ver aquilo que os outros não vêem”, seguindo um processo onde se privilegiam os “sentidos, os pensamentos e a acção”.

Inditex regista quebra de 1% entre Fevereiro e Outubro

Os lucros da Inditex, dona das lojas Zara, registaram nos nove primeiros meses do seu ano fiscal (1 de Fevereiro a 31 de Outubro) uma queda de 1,5%, para 831 milhões de euros.

Ainda assim, a empresa galega os resultados apre-



João Alberto Catalão, administrador do INV – Instituto de Negociações e Vendas.

sentados ficaram acima dos esperados, nos primeiros nove meses do ano, graças em grande parte à subida das vendas na Ásia.

Refira-se que, durante o período em análise, o grupo abriu 266 novas lojas, para um total de 4530 unidades, com destaque para as aberturas em mercados asiáticos, onde a Inditex inaugurou até 31 de Outubro 90 novos estabelecimentos.

Presente na conferência “Mercado: novos paradigmas e novas exigências”, no âmbito da pós-graduação em Gestão de Vendas da EGP-UPBS (Escola de Gestão do Porto – University of Porto, Business School), Jesús Echevarría, director de comunicação do grupo Inditex, confirmou os dados apresentados e desvalorizou a quebra nos lucros.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt