



Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



E VEM AI O RÉVEILLON

Independente de crença ou religião, muitos de nós realizamos algum tipo de ritual ou simpatia na passagem de ano objetivando coisas boas, e normalmente o dinheiro está entre elas.

O problema é que a maioria, faz muito pouco para que esses votos se realizem. Em geral ficamos apenas esperando que os resultados caiam do céu e como isso não costuma acontecer, costumamos terceirizar a responsabilidade, dizendo que as energias não estão conspirando a nosso favor.

Existe um ditado popular que diz que: “*dinheiro atrai dinheiro*”.

Não importa se você ganha muito ou pouco, o que importa é saber se você realmente deseja aumentar sua renda. Esse ditado é fruto da observação. As pessoas que ganham mais dinheiro têm atitudes diferentes daquelas que não ganham tanto como elas.

Por falar nisso, o que você tem feito para atrair mais prosperidade financeira à sua vida?

Quanto você acha que pode ganhar a mais por dia, mudando algumas atitudes no seu dia-a-dia?

Veja a tabela abaixo e decida o quanto você quer ganhar a mais por dia, e analise as conseqüências dessa sua decisão no seu futuro.

Adicional POR DIA	Você ganha a mais EM1 MÊS	Você ganha a mais EM1 ANO	Você ganha a mais EM5 ANOS	Você ganha a mais EM10 ANOS
R\$ 5	R\$ 125	R\$ 1.375	R\$ 6.875	R\$ 13.750
R\$ 10	R\$ 250	R\$ 2.750	R\$ 13.750	R\$ 27.500
R\$ 15	R\$ 375	R\$ 4.125	R\$ 20.625	R\$ 41.250
R\$ 20	R\$ 500	R\$ 5.500	R\$ 27.500	R\$ 55.000
R\$ 25	R\$ 625	R\$ 6.875	R\$ 34.375	R\$ 68.750
R\$ 30	R\$ 750	R\$ 8.250	R\$ 41.250	R\$ 82.500

Quem diria que R\$ 30,00 a mais por dia podem lhe ajudar a realizar o sonho da casa própria em apenas dez anos? Para conseguir esses resultados você só precisa se preparar um pouco melhor e mostrar para seus clientes que você realmente se importa com eles e com a sua satisfação, mostrando que você está interessado em ouvi-los melhor, em entender suas necessidades e desejos, dando conselhos sobre como alcançar esses resultados e sobre como mantê-los em sua casa.

No outro dia, um cabeleireiro que voltava de um workshop no TONI&GUY em Londres, me contou que a moda por lá é o “DIY” (Do It Yourself), ou “Faça Isso Você Mesma”.

Trata-se de uma operação na qual a cliente aprende fazendo, orientada pelo seu cabeleireiro, a melhor forma para manter os resultados do serviço que oferecido no salão.

Quem diria, tempos moderno!

Pense nisso, invista numa nova relação com seus clientes e tenha melhores resultados todos os dias.

**Um forte abraço e até a próxima,
Obdulio Sanchez**