



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



INVISTA EM VOCÊ

Todo mundo sabe quanto ganha, mas pouca gente calcula quanto está deixando de ganhar.

Dinheiro não cai do céu, para ganhar mais é preciso produzir mais e melhor.

Se você deseja planejar melhor seu futuro financeiro, siga os seguintes passos:

1) Anote numa folha de papel quanto você ganha em média por mês:

Exemplo: Suponha que você ganhe em media R \$ 1.500,00 por mês, de comissões.

Junte o que você ganhe de gorjetas. Suponha que ganhe uns R\$ 15,00 por dia.

Se você trabalha 25 dias por mês, vai receber cerca de: $R\$ 15,00 \times 25 = R\$ 375,00$ por mês.

A maioria dos profissionais não se dá conta do que isso representa porque recebe as gorjetas no dia a dia.

Do jeito que elas entram, saem, comprando cigarros, lanches, e outras coisas, não se dando conta de que elas representam um bom dinheiro no final do mês.

Constatamos que quanto mais tempo ocioso se tem mais rapidamente se “torram” as gorjetas.

Se você conseguir poupar uma parte das gorjetas poderá juntar uma boa grana para investir nas suas férias ou comprar alguma coisa importante para você ou sua família.

Total de rendimentos mensais: $R\$ 1.500,00 + R\$ 375,00 = R\$ 1.875,00$.

Isso equivale a cerca de R\$ 20.000,00 em 11 meses de trabalho ao ano.

2) Agora calcule quanto tempo você trabalha por dia atendendo seus clientes. Sim, porque não adianta só ficar no salão olhando a vida passar, é preciso trabalhar e produzir riqueza.

Exemplo: Se você fica em média 8 horas por dia no salão e trabalha apenas 3 horas atendendo seus clientes, isso significa que se você tivesse muitos clientes fieis, você poderia, quase dobrar seu salário.

Isso significa que se você trabalhasse 6 horas por dia, ganharia o dobro e ainda sobriariam duas horas para relaxar e organizar suas coisas no salão.

Isso significa ganhar ou perder cerca de R\$ 20.000,00 a mais por ano.

Obs: Se você pretende trabalhar pelos próximos 10 anos nessa profissão, isso lhe dá um potencial de ganhar R\$ 200.000,00 a mais nesse período. Já imaginou o que vai fazer com essa grana extra?

Só depende de você.

Faça suas contas, atualize seus conhecimentos profissionais, cuide do seu próprio visual, não traga seus problemas pessoais para dentro do salão, conheça tudo sobre os produtos que você usa, seja simpático (a) com todos os clientes que encontrar no salão.

Demonstre interesse no atendimento, mostre seus conhecimentos fazendo proposições personalizadas a seus clientes, fique atento à sua agenda, cumpra seus horários, não saia do salão sem avisar as recepcionistas.

Divulgue seus serviços nas proximidades do salão, mantenha um bom ambiente de trabalho com seus colegas de equipe, e tire o máximo de proveito dessa profissão maravilhosa que você escolheu.

Pense nisso, invista em você, um forte abraço e até a próxima,

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