



## 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



## DA INFORMAÇÃO À AÇÃO

Queremos parabenizar a você que está acessando, aos organizadores e aos patrocinadores do “portal dos cabeleireiros”, essa poderosa fonte de informações para todos os profissionais e empresários da área de salões de beleza.

Agradeço o convite para participar com a coluna “Dicas de Gerenciamento” e desejo a todos muito sucesso na utilização das idéias que aqui apresentaremos.

Gostaria iniciar essa coluna tratando de um tema ligado ao acesso e uso da informação. Coletar e armazenar informações pode custar caro, na medida em que essas informações não gerem benefícios que justifiquem o investimento.

Um bom exemplo disso é o cadastro de clientes.

Percebendo a evolução no mercado, a maioria dos salões decidiu investir em tecnologia da informação, comprando um ou mais computadores para o salão. Uma das primeiras utilizações que lhes vem à cabeça é investir na criação de um cadastro de clientes.

Com pouca ou nenhuma experiência, cabe às recepcionistas executar essa tarefa.

A maioria delas não gosta de fazer o cadastro dos clientes, por achar essa tarefa “chata”, demorada e sem sentido, na medida que não existem benefícios decorrentes dessa tarefa.

A maioria dos clientes, por sua vez, detesta fornecer seus dados pessoais temendo pelo sigilo das informações e pelo entupimento de suas caixas postais, com pilhas de malas diretas que em sua maioria não servem para nada ou quase nada. Quando muito recebem votos de feliz aniversário com alguma promoção associada.

Que ações você tem feito com as informações do seu banco de dados?

Pense nisso e comece a fazer alguma coisa, pois o conhecimento do cliente e de seus hábitos de consumo pode ser uma poderosa ferramenta no desenvolvimento dos seus negócios.

Na próxima edição daremos mais dicas sobre o uso do banco de dados em salões de beleza.

Um grande abraço, muito sucesso e até a próxima.

Obdulio Sanchez