

- Minha empresa ganhou um selo de qualidade! Como saber se ter um, é sinal de mais vendas

Parabéns!!! Mesmo!!! Fico muito feliz por você. Receber um Selo de Qualidade é um baita reconhecimento do seu trabalho. É a consequência de todo um trabalho. Ainda que deve ser meio e não fim, quando vem é um prêmio. Por isso Comemore!! Mesmo!!

Se seu objetivo ou expectativa por ter recebido o selo é, ter mais acesso ao mercado, eles somente te proporcionarão isso se a certificadora tiver um business por trás, como uma plataforma, e ou algo como uma OTA (Agência de Viagens On-line ...em inglês livre). Tudo é uma questão na verdade de referência. É isso que você deve olhar. No resto, aproveite a festa da premiação!

Ocorre que muita expectativa pode ser criada entorno dos resultados comerciais por conta de ter um selo de qualidade. Faça um exercício. Depois de algum tempo pós-premiação, compare o resultado operacional. Se possível compare com os dos anos anteriores para medir o impacto de fato do selo em vendas realizadas. Veja. Ter um selo em si, nem sempre é sinal de mais vendas. Esta discussão não é de hoje. Nos últimos 15 anos volta e meia ela vem. E a pauta gira sempre entorno na mesma temática: ter selo dá mais resultado? É sinal de melhor oportunidades de acesso ao mercado?

Se o selo for acaso dado por alguma instituição do terceiro setor, mas que não tenha uma parceria ou uma base sólida comercial, dificilmente ela por si só irá te ajudar nas vendas. Observe isso. Senão, no máximo você poderá aproveitar este reconhecimento para fazer a sua mídia própria. E faça, pois é o que jogará a seu favor. Tais instituições não estão aí para vender para ou por você. Não é o papel delas. Em muitos casos criam selos como política institucional de incentivo à qualidade. O que é muito válido. Ponto.

Fonte:<http://www.abeoc.org.br>