

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

“Como começar um negócio”

6º Episódio: “Distribuição”

Autor: Erick-Hector Hounkpe

Editores: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

Revisão: Charlotte Collins

Tradução: Madalena Sampaio

PERSONAGENS:

Narrador (*Narrator*)

Daniel Huba (*Daniel Huba*) (29, homem/male)

Cena 1:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Sr. Macedo (*Mr. Masinga*) (57, homem/male)

Intro:

Olá! Bem-vindos ao sexto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Os amigos Mariana, Abílio e Cristiano decidiram criar a sua própria agência de design e já escolheram um nome para ela: Design Jovem.

No entanto, quando fizeram a pesquisa de mercado, descobriram que havia bastante concorrência. No episódio de hoje, intitulado

“Distribuição”, os jovens vão tentar encontrar a melhor maneira de chegar ao seu público-alvo.

O perito Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quênia, tem alguns conselhos sobre o tema.

1. Daniel Huba (1'02):

A distribuição basicamente tem que ver com o canal que irão usar para levar o vosso produto ou serviço ao consumidor final, à pessoa que precisa do vosso produto ou serviço. Então, que canal vão usar? Quando sou eu que faço os meus produtos, devo vendê-los directamente ao consumidor ou através de alguns estabelecimentos? Por exemplo, se trabalho no sector dos cereais. Se tenho uma quinta grande, e estou a plantar milho ou se tenho uma plantação, tenho de me perguntar: Como posso distribuir o milho da minha quinta até o consumidor final? Existem várias maneiras. Uma delas é que podem querer vender esse milho a grupos específicos de comerciantes. Os comerciantes grossistas compram em grandes quantidades e vendem os produtos a estabelecimentos que depois os vendem aos consumidores finais. Os comerciantes a retalho estão mais próximos do cliente. Eles disponibilizam a mercadoria em quantidades que o cliente quer. Se optarem por esse caminho, sabem que não podem ganhar o máximo de lucro. Não vêem os vossos clientes, mas é menos aborrecido e não envolve muita coisa.

2. Narrador:

Vamos saber como os três amigos abordam a questão...

Cena 1: Num parque

**3. Atmo: Exterior, folhas, pássaros, trânsito ao longe
(SFX: Outside, leaves rustling, birds, traffic in the distance)**

4. Abílio: **(sentando-se no chão)** A questão agora é saber como abordar os potenciais clientes. Directamente ou através de uma estrutura que já existe? Se trabalharmos com uma grande agência, por exemplo, e lhes dissermos que eles podem subcontratar, depois podemos acumular experiência e ficar com alguns dos clientes deles, o que facilitaria a burocracia e manteria os custos de publicidade baixos...

5. Mariana: Sim, mas a outra empresa vai querer uma comissão grande! Se nos mantivermos independentes, podemos ficar com o dinheiro todo para nós... **(Cristiano interrompe-a)**

6. Cristiano: **(sério)** Parem, os dois! Voltem à terra! Não acham que estão a ir depressa de mais? Ainda nem sequer procuramos os nossos clientes! Não temos capital inicial e nem sequer calculamos quanto vai custar todo o investimento. Não temos dinheiro para intermediários nesta fase! Vamos com calma, sim?

7. Mariana: **(teimosa)** Sim, mas se não começarmos já nunca vamos começar! Não nos podemos inibir com todos os problemas, se não nunca vamos fazer nada!

- 8. Cristiano:** Tudo bem, mas isto é um negócio, não é um passeio pelo parque! Entendo a vossa impaciência e sei que estão ansiosos para pôr o projecto a andar. É verdade que nada acontece se não agirmos e não vamos poder testar as nossas capacidades até lançarmos a nossa empresa. Mas o que estou a dizer é que não devemos complicar! Vamos restringir-nos às pessoas que conhecemos. Acho que devíamos falar com o meu primo António...
- 9. Mariana:** E como é que podemos ajudar?
- 10. Cristiano:** O Abílio conhece-o. É um jovem empresário que está prestes a casar-se. Acho que devíamos usar o casamento dele para testar as nossas capacidades!
- 11. Abílio:** Achas que ele vai deixar?
- 12. Cristiano:** Vou encontrar-me com ele e falar-lhe disso. Acho que vai resultar! Ele ouve sempre o que eu digo. Mas se calhar vamos ter de fazer tudo nós mesmos ou subcontratar outros serviços.
- 13. Abílio:** Primeiro vamos ver se conseguimos o trabalho!

14. Cristiano: Tens razão, mas não faz mal prepararmo-nos com antecedência para o caso de o conseguirmos. Vai ser muito trabalho: vamos ter de alugar carros e um espaço para a festa, decorá-lo, tratar do vestido de casamento, do catering, da música, de um DJ...

15. Mariana: Oh meu Deus, como é que vamos fazer isso tudo? Vamos organizar tudo? Não dissemos que íamos começar só com o design de interiores?

16. Abílio: **(levantando-se)** Não entres em pânico! Vamos só dar conselhos. Podemos concentrar-nos nisso e arranjar outros profissionais para o resto! Vamos buscar as motas, vamos para casa e apontar tudo. Vens, Mariana?

17. Cristiano: **(afastando-se)** Vou tentar ligar agora para o António ou se calhar vou mesmo a casa dele. Até logo!

18. Abílio/

Mariana: Adeus, Cristiano! Até logo!

**19. Atmo: Passos rápidos, motas a arrancar
(SFX: Fast steps, motorbikes starting)**

20. Narrador:

Parece que os amigos rejeitaram a ideia de incluir uma terceira parte na venda dos seus serviços. O perito Daniel Huba explica as vantagens de fazer as coisas desta maneira.

21. Daniel Huba (45''):

O outro caminho que podem seguir é vender os produtos directamente ao consumidor. Assim, evita-se o uso de qualquer intermediário no terreno. Se optarem por isso, obtêm o ganho máximo em termos de lucro, mas têm de suportar os custos de levar o produto ao consumidor final. A vantagem disso é estar em contacto directo com o consumidor e poder conversar com eles e entender os seus medos e os seus gostos. Podem convencê-los e criar uma ligação maior com eles. Mas se houver outros que estão a fazer o mesmo, não sabem como eles lidam com os vossos clientes.

22. Narrador:

Os jovens empreendedores esforçaram-se para convencer, António, o seu primeiro potencial cliente, a organizar o casamento dele. Ele concordou e eles tiveram muito trabalho para fazer. Dois meses depois, o casamento de António está a ser um grande sucesso. Enquanto a festa está a decorrer na vivenda dos noivos, Abílio, Cristiano e Mariana estão na cozinha a fazer um balanço do evento.

Cena 2: Na vivenda de António na noite do casamento

23. Atmo: Ambiente de festa no interior, música para dançar (salsa) (SFX: Festive indoor atmosphere, music for dancing) (salsa)

24. Atmo: Para ser gravado durante a produção: risos e conversas animadas

(SFX: To be recorded during production: laughter and animated conversation)

25. Atmo: Louça a ser lavada e arrumada

(SFX: Crockery being washed up and put away)

26. Abílio: (fala alto, para se ouvir por cima da música)

Acho que estamos de parabéns, não acham?

27. Cristiano:

Sim, está a ser um sucesso, tirando alguns tropeções no início, mas isso já era de esperar!

28. Mariana:

Cristiano, já viste quantas bebidas ainda restam?

29. Atmo: Garrafas numa grade

(SFX: Bottles in a crate)

30. Cristiano:

Não te preocupes! Ainda temos vinte garrafas de champanhe, vinte garrafas de bebidas espirituosas e trinta caixas de cervejas e refrigerantes.

31. Abílio:

Isso não é de mais?

- 32. Mariana:** Não! A noite ainda agora começou! Além disso, os noivos vão poder oferecer bebidas às pessoas durante o resto da semana. Muito bem, Cristiano, trabalhaste muito!
- 33. Abílio:** Estás a ser um grande sucesso. És um mestre!
- 34. Cristiano:** Vá, não exagerem! O pior foi não termos pensado nos cortes de energia. Podíamos ter alugado geradores para o caso de acontecer alguma coisa. Isso teria evitado o atraso no início.
- 35. Mariana:** Sim, mas agora que a festa começou, toda a gente está contente! Está a correr mesmo bem!
- 36. Abílio:** Sobretudo porque soubeste fazer as subcontratações certas. São todos muito eficientes e chegaram todos a tempo!
- 37. Cristiano:** Sim, mas o decorador, por outro lado, nunca mais! Devíamos ter escolhido alguém com mais experiência. Não gostei do esquema de cores dele.
- 38. Mariana:** Mas era isso o que a noiva queria. Ele não podia fazer muito porque ela escolheu vermelho e verde como cores básicas!

39. Abílio: Sim, esse é um problema que vai surgir muitas vezes! Nós somos só consultores, não podemos decidir pelos clientes. Podemos tentar pôr-nos no lugar deles e dar sugestões, mas só isso. Se calhar não tínhamos o tacto e a experiência para saber como convencê-los a escolher cores melhores.

40. Mariana: Isso é verdade, mas afinal não é assim tão mau. E o DJ é ótimo!

41. Abílio: Vamos fazer um brinde! A nós! Viva a Design Jovem!

**42. Mariana/
Cristiano:** Viva a Design Jovem!

**43. Atmo: Barulho dos copos quando fazem um brinde
(SFX: Chin-chin sound of glasses as they toast)**

**44. Atmo: Para ser gravado durante a produção: os protagonistas bebem enquanto falam
(SFX: To be recorded during production: the protagonists drink as they talk)**

- 45. Abílio:** E o que acharam da cerimónia?
- 46. Cristiano:** Err, sim, a culpa foi nossa! Não coordenamos o tempo quando a noiva e o noivo chegaram. E devíamos ter feito mais para assegurar que o padrinho e as damas de honor chegassem a horas.
- 47. Mariana:** O presidente da câmara estava chateado porque teve de esperar. Há algo a que também temos de nos habituar: a pressionar as pessoas pelo telefone para garantir que cumprem os horários!
- 48. Sr. Macedo:** **(tosse para dizer que está lá)** Hm hmm!
- 49. Cristiano:** Ah, olá senhor Macedo! Não o tinha visto aí...
- 50. Sr. Macedo:** É uma festa muito bonita, meninos. Tenho de vos dar os parabéns! Bom trabalho!
- 51. Cristiano/
Abílio /Mariana:** Obrigado!
- 52. Sr. Macedo:** É perfeita. Está tudo lindo e o vosso DJ sabe que música escolher para pôr as pessoas a dançar...
- 53. Abílio:** Queríamos que o senhor dançasse!

- 54. Sr. Macedo:** E conseguiram! Mas agora também deviam aproveitar!
- 55. Mariana:** Não se preocupe, tio. Estávamos só a fazer o balanço. Depois também vamos festejar! Espero que o DJ tenha música reggae!
- 56. Sr. Macedo:** **(rindo)** Oh, tenho a certeza que sim! Têm cartões-de-visita ou brochuras convosco?
- 57. Cristiano:** Claro que temos, mas para quê?
- 58. Sr. Macedo:** Agora é que é a altura, claro! Entreguem-nos! Vendam os vossos serviços a potenciais clientes Todos os convidados têm o vosso produto diante dos olhos: não têm de trabalhar para os convencer. Só têm de lhes deixar os pormenores. Têm de pensar rápido nos negócios! É disso que se trata, de reagir rápido a oportunidades...
- 59. Mariana:** Tio, é um génio! **(põe-lhe as mãos à volta do pescoço e dá-lhe um beijo)**

60. Narrador:

A primeira experiência dos três amigos na organização de um evento parece ter corrido muito bem. A festa está a ser um grande sucesso e isso significa que os jovens também têm a oportunidade de conhecer potenciais clientes. É o que também aconselha o perito Daniel Huba.

61. Daniel Huba (48''):

Mas, mais uma vez, isso depende do negócio em que estão envolvidos. No sector dos serviços, é preferível trabalhar em estreita colaboração e directamente com o cliente, porque podem ganhar a sua fidelidade. No mundo dos negócios, é através da fidelidade que se consegue um compromisso. Não por escrito, mas um compromisso de que o cliente estará convosco por mais tempo. Por exemplo, se têm negócios na área da beleza, se estão no sector dos transportes ou no ramo das tecnologias de informação e comunicação. São o que chamamos de indústrias de serviços. Mas quando estão a lidar com os produtos, no sector do comércio, por exemplo, cereais ou roupas, então podem recorrer a intermediários, porque às vezes não conseguem alcançar todo o mercado e dependem dos canais de distribuição existentes.

Outro:

E é assim que termina o sexto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Como irá desenvolver-se o negócio de Mariana, Cristiano e Abílio? Para descobrirem, não percam o próximo episódio!

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

www.dw-world.de/aprenderdeouvido

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do Learning by Ear - Aprender de Ouvido como podcast em:

www.dw-world.de/lbepodcast

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do Learning by Ear?

Escrevam-nos um e-mail para:

afriportug@dw-world.de

Ou enviem uma SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!