

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

“Como começar um negócio”

10º Episódio: “Crescimento”

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)
- João (*John*) (irmão de Mariana, 21, homem/male)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Linda (*Linda*) (irmã de Cristiano, 20, mulher/female)
- João (*John*) (irmão de Mariana, 21, homem/male)
- Sr. Macedo (*Mr. Masinga*) (57, homem/male)
- Convidado X (*Guest X*) (50, homem/male)

- Convidado Y (*Guest Y*) (50, mulher/female)
- Convidado Z (*Guest Z*) (70, homem/male)
- Empregada (*Waitress*) (18, mulher/female)
- 3-5 Pessoas na festa (*3-5 People at the party*) (adultos, o sexo não é importante)

Intro:

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

Desde que os jovens empresários se acomodaram nas novas instalações, há nove meses atrás, a empresa Design Jovem tem corrido muito bem. Mas será este sucesso sustentável?

O episódio de hoje intitula-se “Crescimento” e começa com os conselhos do perito Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quénia.

1. Daniel Huba (37''):

Como fazer crescer um negócio? Coloca-se sempre essa pergunta. A melhor maneira é analisar periodicamente o desempenho do negócio. Como é que está a ser o meu desempenho? Começemos pelos meus produtos ou serviços. Temos de estar sempre a olhar para o nosso produto ou serviço e perguntar o que mais pode ser feito. O que posso acrescentar para atrair mais clientes? É preciso continuar a pesquisar o que se pode adicionar ao produto ou serviço para oferecer melhor qualidade, um melhor produto, melhores serviços. Se tivermos um produto melhor, vamos aumentar o nosso mercado.

Em segundo lugar, olhando para a concorrência, crescer significa ficar com mais quotas de mercado.

Continuem a perguntar quem são os vossos concorrentes no mercado. Quem é que está a chegar a este mercado, quem é que está a deixá-lo? É preciso fazer o que chamamos de análise dos concorrentes. Façam uma visita aos vossos concorrentes. Comprem-lhes amostras dos seus produtos, vejam o que eles fazem bem e o que vocês fazem mal.

2. Narrador:

Estas questões também são importantes para os três amigos. Mariana, Cristiano e Abílio estão a ter uma reunião na empresa com os especialistas da família, Linda e João.

Cena 1: Na sala de reuniões

3. Atmo: Interior, ventoinha

(SFX: Inside, moving fan)

4. Atmo: Porta a ser aberta, cadeiras

(SFX: Door opens, sound of chairs)

5. Abílio: Desculpem o atraso, estava ao telefone com um cliente. De que é que já falaram?

6. Mariana: Oh, Abílio, estávamos à tua espera!

7. Abílio: Obrigado! Como dissemos da última vez, o que temos de fazer agora é pensar numa forma de melhorar os nossos serviços... O negócio está a correr bem, é verdade, mas todos sabemos que ainda não está a correr tão bem como gostaríamos. Temos de pensar no futuro!

8. Mariana: Pedi ao meu novo assistente para fazer algumas pesquisas. Basicamente, ele acha que temos de rever os nossos preços por causa da concorrência. Ou se mantivermos os nossos preços, então devíamos acrescentar algo aos nossos serviços para terem mais valor. Como oferecer um serviço de manutenção durante seis meses ou até um ano, se alguém nos contratar para fazer design de interiores. Uma espécie de serviço pós-venda.

- 9. João:** Mmm... É uma boa ideia!
- 10. Abílio:** Também acho!
- 11. Mariana:** E é claro que os custos de manutenção terão, de alguma forma, ser integrados no total, para não perdermos dinheiro... Também acho que devíamos rever algumas das boas ideias que tivemos no início. Têm sido postas em segundo plano desde que formamos a empresa ...
- 12. Cristiano:** Sim, tens razão, acho que isso faz sentido! Linda, também acho que seria óptimo se fizesses algumas sugestões de contabilidade mais concretas. Não somos muito bons a cobrir os nossos custos e a assegurar que os clientes paguem a tempo. Temos de encontrar uma forma simpática de os pressionar, para que nos paguem o que devem!
- 13. Abílio:** Tens razão, claro. João, tens mais ideias sobre como aumentar a nossa presença na internet?
- 14. João:** Tenho algumas em mente, mas tenho de passá-las para o papel. Apresento-as na próxima reunião!

- 15. Cristiano:** Humm... Isto é tudo ótimo, mas tenho outra ideia! Em vez de só melhorarmos os nossos serviços, porque é que não expandimos o nosso mercado? **(silêncio)**
- 16. Mariana:** Queres dizer, outras cidades, outras regiões?
- 17. Cristiano:** **(entusiasmado)** Sim, exactamente! Temos de tentar chegar a outros públicos, outros grupos de pessoas. Tenho a certeza de que há muitas pessoas que estariam interessadas nos nossos serviços.
- 18. Abílio:** Hey, calma! Sabes quais seriam os custos e como seria difícil financiar tudo? Já tivemos de ultrapassar muitas dificuldades para chegar onde chegamos!
- 19. João:** Teríamos de fazer um estudo de mercado, mesmo que pequeno, e teríamos de arranjar fundos para alugar novas instalações, passar outra vez por toda aquela burocracia, recrutar pessoal...
- 20. Cristiano:** É claro que sei disso, o que também significa que sei que somos capazes! Sim, nós podemos! Se já o fizemos uma vez, podemos fazê-lo outra vez!
- 21. Atmp: Risos**
(SFX: Laughter)

22. Narrador:

É preciso pensar bem antes de decidir expandir um negócio. Há muitos aspectos a analisar antes de se dar um passo destes. Mas de acordo com o perito Daniel Huba, é por serem ousados que os empresários podem progredir.

Daniel Huba (1'04''):

Em terceiro lugar, é preciso pensar nos clientes. Há alguma tendência de mudança nas preferências dos meus clientes? Quando os entendem melhor, fornecem produtos que satisfazem as suas necessidades. Tentem conversar com eles, envolvê-los. Implementar o feedback. E o último ponto é o que chamamos de desenvolvimento de mercado. Não se contentem porque estão a vender todos os stocks todos os dias. O meu stock de roupas chega uma vez por mês do Dubai, ou da Europa, eu vendo tudo e relaxo... Não, não deve ser essa a mentalidade! Perguntem-se qual será o próximo mercado! O próximo mercado pode ser a cidade vizinha. Portanto, visitem-na! E se for bem sucedido neste mercado, poderei apostar noutro? Se eu fornecer roupa para mulheres, também posso fornecer roupa para homens? É assim que aumento a minha participação no mercado. E quando aumentar a minha quota de mercado e a minha presença no mercado, então estarei a crescer.

23. Narrador:

Depois de pensarem muito bem, os jovens empreendedores decidiram abrir uma segunda filial noutra cidade. O mercado parecia ter um grande potencial e lá ninguém estava a oferecer os mesmos serviços que a Design Jovem. Seis meses depois, fazem uma festa de lançamento da nova filial.

Cena 2: Na nova filial da Design Jovem

24. Atmo: Interior, passoss, conversas, música

(SFX: Inside, steps, conversations, music)

25. Convidado X: Eles tiveram mesmo coragem para o fazer! Que corajosos!

26. Convidado Y: Sim, há que dar-lhes os parabéns! Hoje em dia, não há muitos jovens por aí que estejam preparados para batalhar pelo sucesso...

27. Convidado Z: Não, tens razão. A maioria prefere um caminho mais fácil, são quase todos preguiçosos...

28. Convidado X: **(chama a empregada)** Humm, desculpe, pode trazer-me mais vinho por favor?

29. Atmo: Bebida a ser servida num copo

(SFX: Liquid being poured into a glass)

30. Empregada: **(simpática)** Aqui tem!

31. Atmo: Para ser produzido durante a gravação: Abílio bate com um garfo no copo para conseguir atenção

(SFX: To be produced during recording: Abbas knocks his glass with a fork to get some attention)

32. Abílio: **(ao microfone, entusiasmado)** Senhoras e senhores, em nome de toda a equipa gostava de lhes agradecer por terem vindo hoje apoiar-nos... Esperamos que estejam a gostar da festa e que voltem todos à agência para nos contratar! Quando decidimos abrir esta filial, pensamos muito sobre isto, trabalhamos dia e noite para a concretizar e, com a ajuda de algumas pessoas que são muito importantes para nós, estamos finalmente em condições de abrir este escritório aqui esta noite...

33. Atmo: Palmas, choro de alegria
(SFX: Loud clapping, cries of happiness)

34. Pessoas

na festa: Parabéns! Estamos muito orgulhosos!

35. Abílio: Obrigado, obrigado... Gostávamos especialmente de agradecer aos nossos pais, que estão aqui esta noite. Queremos que eles saibam que lutamos para fazer que este negócio funcionasse porque queríamos que se orgulhassem de nós. No início, poucas pessoas acreditaram em nós, mas aos poucos conseguimos convencê-las do nosso potencial... e, acreditem, agora temos grandes planos!

36. Atmo: Palmas

(SFX: Clapping)

37. Abílio: Obrigado, obrigado! Senhoras e senhores, em nome dos meus sócios, permitam-me também agradecer aos nossos antigos colegas de escola, aos amigos com quem jogamos às cartas e a outras pessoas – os nossos accionistas iniciais. Eles juntaram as suas poupanças e deram-nas quando quase ninguém acreditava no nosso projecto! E sem esquecer o homem mais importante de todos, que nos salvou quando ainda não tínhamos dinheiro suficiente para começar a empresa e não sabíamos para quem mais nos podíamos voltar... **(breve silêncio)** Um grande aplauso para o senhor Macedo, o nosso investidor anjo!

38. Atmo: Palmas mais altas

(SFX: Louder clapping)

39. Abílio: As nossas portas estão sempre abertas. Apareçam para nos visitar e, por favor, levem os panfletos que estão na entrada. Antes de irem, no entanto, gostaríamos de convidá-los para se servirem de comida e de bebidas. Obrigado a todos por terem vindo e até breve!

40. Atmo: Risos do público

(SFX: Laughter from the audience)

41. Sr. Macedo: **(falando alto, à distância)** Peço a vossa atenção, por favor! Permitam-me dizer algumas palavras.

(aproxima-se) Tenho de admitir que estou comovido. Quero dizer-vos que estou muito orgulhoso! Parabéns e obrigado! Fizeram tudo sozinhos.

42. Jovens: **(aleatoriamente)** Obrigado, muito obrigado senhor Macedo, obrigado tio...

43. Atmo: Mais bater de palmas

(SFX: Loud clapping again)

44. Sr. Macedo: Vi-os a começar. Os problemas, as críticas, as rejeições, o sarcasmo: tiveram de lidar com tudo isto, mas como vos aconselhei, vocês resistiram e insistiram. Acreditaram em vós próprios e, hoje, estão a saborear os frutos do vosso sucesso. Meus amigos, continuem o bom trabalho!

45. Atmo: Palmas

(SFX: Clapping)

46. Sr. Macedo: Viva a Design Jovem!

47. Atmo: Risos, palmas, gritos
(SFX: Laughter, clapping, shouting)

48. Atmo: Copos, talheres, conversas animadas, música
(SFX: Glasses, cutlery, animated conversation, music)

49. Cristiano: (aparte, contente) Conseguimos! Conseguimos!

50. Mariana: Que belo discurso, Abílio! Não nos tinhas contado desse teu talento!

51. Linda: A moral da história é que é preciso ter fé...

52. Cristiano: (concordando) Sim... é esse o segredo do sucesso. É preciso ter fé e nós tivemos!

53. Abílio: E ainda temos!

54. Narrador:

E é assim que a história chega ao fim. Abílio, Cristiano e Mariana conseguiram finalmente realizar o seu sonho. Graças ao seu trabalho árduo, a sua agência de design vai continuar a desenvolver-se e eles vão

inspirar outros jovens a começarem também um negócio. A última palavra cabe ao perito Daniel Huba.

55. Daniel Huba (1'04'')

Muito obrigado! Por vezes, pessoas como nós dão-vos estatísticas más, dizemos que os pequenos negócios não estão a funcionar. Mas não se deixem desencorajar! Só têm de planear bem as vossas ideias!

Lembrem-se do processo: ter uma ideia, anotá-la, testá-la, ver o que os clientes estão a fazer, encontrar financiamento e pensar depois no crescimento. Em segundo lugar, também é bom ver um negócio para além de vocês mesmos. Um bom empresário está sempre a perguntar, está sempre a procurar novas informações. E, por fim, não se esqueçam da vossa família! Olhem para vocês mesmos, equilibrem o tempo, relaxem, aproveitem, passem tempo com a família e hão-de ter sucesso juntos!

Outro:

Muito obrigada ao especialista Daniel Huba, da Universidade de Inoorero, em Nairobi, pelos valiosos conselhos.

E assim termina a radionovela sobre “Como começar um negócio”. Esta série foi escrita por Erick-Hector Hounkpé e financiada pelo Ministério alemão de Desenvolvimento.

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 w 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 w 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 um 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!