

## **Pílulas de Associativismo**

### **Desenvolvimento de Mercado pelas Associações Empresariais**

1. Uma associação empresarial tem que ter entre os seus objetivos permanentes e principais o desenvolvimento de ações que aumente o mercado para as vendas das suas associadas;
2. Uma associada só sobrevive e progride se vender o que produz, se houver mercado para os seus produtos;
3. O que fazer para desenvolver o mercado? Muitas coisas a cada vez que pensamos no tema. Algumas dicas: pesquisar todos os clientes da área de atuação que pretende alcançar, conhecer as razões que fazem um cliente da sua região de atuação não comprar os produtos que são produzidos na mesma região (muitas vezes o comprador não sabe que aquele produto que ele compra é produzido ao lado dele), promover ações de capacitação das associadas para aumento da sua competência e da sua qualidade;
4. O desenvolvimento do mercado pode ser feito com divulgação coletiva inteligente do setor mostrando as suas habilidades, os seus produtos;
5. O desenvolvimento do mercado se faz também com a atração de novas empresas do setor, com o estímulo as expansões das empresas existentes, com a maior integração das empresas do setor;
6. O desenvolvimento do mercado se faz também com a existência de uma infraestrutura tecnológica avançada (laboratórios, centros tecnológicos setoriais, disponibilidade próxima e a custo acessível de quadro de consultores competentes p. ex) que permita as empresas do setor a desenvolverem projetos inovadores, a produzirem com certificação de qualidade;
7. Capacitar suas associadas para atendimento das exigências das empresas grandes compradoras;
8. Conhecer os grandes projetos de investimento, difundir estas informações para as associadas e fazer ações políticas e administrativas para que compradora e vendedora se aproximem se conheçam e joguem um jogo de ganha.