

Receita de Sucesso

Qualidade e atendimento determinam bom relacionamento entre fabricantes e especificadores de iluminação

Por Fernanda Tissot

O mercado de iluminação tem se tornado cada vez mais dinâmico, ainda mais com o rápido avanço da tecnologia LED. Manter-se atualizado é importantíssimo para desbravar o mercado, e as feiras da área – nacionais e internacionais – tornam-se uma eficaz ferramenta. As empresas de iluminação não devem apenas oferecer um produto, uma luminária, mas uma solução completa ao especificador. Foi com este pensamento que o Celso Tissot e eu firmamos nossa empresa em Caxias do Sul (RS) e hoje atuamos em todo o país.

O relacionamento com os lighting designers se fortaleceu pelo fato de sempre nos comunicarmos de forma a tentar trazer uma solução ao projeto e, em recorrentes situações, pudemos desenvolver luminárias conforme a necessidade do projetista. Por ser arquiteta e ter frequentado curso de luminotécnica no Politecnico di Milano, contribuí para essa boa convivência, pois arquiteto tem uma linguagem própria de se comunicar.

Na empresa, não nos sentimos vendedores, mas pessoas que podem somar e contribuir com produtos que fazem a diferença. O mais interessante de todo esse contato, foi que a experiência com iluminação surgiu antes da Luxion; foi exatamente pela lacuna no mercado que nasceu a empresa, sempre buscando inovar com produtos diferenciados e materiais nobres.

A ideia de trabalhar com luminárias customizadas é sempre um desafio, porém traz muita satisfação. Cada novo projeto é uma oportunidade de estudar novas tecnologias para atender a demanda, sem contar o contato com os lighting designers ser sempre um grande aprendizado. Em muitas ocasiões surgem discussões sobre a luz, a técnica, e não sobre um produto específico. Gosto da possibilidade de trabalhar em cima de



Leandro Badalotti

um projeto inovador e deixar que novos conceitos se criem; isso me faz sentir parte do processo.

Outra questão que acredito ser de suma importância é a assistência pós-venda. Não gosto muito da expressão pós-venda, pois torna o produto muito impessoal, porém é fundamental o acompanhamento do projeto até o final. O fim não é quando o produto é entregue no caminhão da transportadora, mas anos após a sua instalação.

Certa vez, em um curso que participei, ouvi falar que design não é somente um produto bonito, mas todo o percurso que ele faz até ser utilizado. Portanto, acredito que, além de desenharmos as peças, oferecemos uma solução e procuramos acompanhar todo o processo. Hoje acredito que isso faça parte do diferencial dos produtos que comercializamos. Gosto de pessoas que são solucionadoras de problemas, e não criadoras deles. Esse tem sido meu mantra atualmente: poder oferecer um resultado satisfatório, sem criar barreiras que tornem o projeto inviável.

Todo esse processo, quando bem executado, acaba não gerando competição por preços ou concorrência desleal. Nos tempos de hoje, mesmo com toda a tecnologia, a agilidade na entrega das informações é tão importante quanto o produto. De nada adianta o produto ser ótimo, se o especificador não tem acesso às suas características.

Para finalizar, acredito que a troca de informações, juntamente com a qualidade do produto, seja a chave do sucesso para um bom relacionamento entre fabricantes e especificadores de iluminação. ◀

*Fernanda Tissot
é arquiteta e diretora da Luxion Iluminação.*