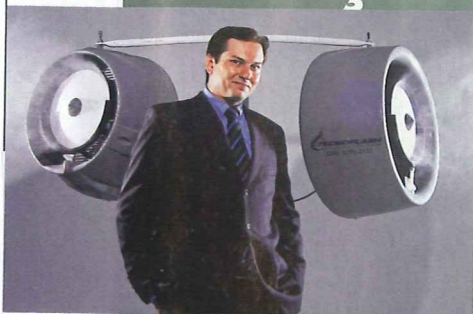


**Para começar**

## MINHA INOVAÇÃO



**Empresa Tecnoflash**  
**Onde Itatiaia, RJ**

**A ideia | Bruno Dalla Fina,** dono da Tecnoflash, temia uma queda, no início deste ano, nos pedidos de grandes varejistas e indústrias, compradores tradicionais de seus climatizadores (ventiladores que borrifam gotículas de água para refrescar o ambiente). Por isso, ele deu um treinamento de vendas a 30 montadores e soldadores da fábrica. "Os operários poderiam chegar aos pequenos comerciantes, o que compensaria perdas geradas pela crise", diz ele.

**Pró |** O treinamento utilizou uma estrutura pronta e quase não houve custo adicional.

**Contra |** Os vendedores profissionais poderiam ficar descontentes ao perder comissões para os operários.

**Resultado |** Em janeiro e fevereiro, as vendas feitas por operários representaram 5% da receita — o que ajudou a mantê-la no mesmo patamar de 2008. A força de vendas tradicional não reclamou. Dalla Fina espera fechar o ano com vendas 20% maiores que os 6 milhões de reais de 2008.