Não peça de graça a única coisa que posso vender

Jorge Montaña

Estudamos, nos aperfeiçoamos, buscamos conhecimento acadêmico e de mercado, investimos tempo e dinheiro em nossa formação, compramos softwares originais, pagamos nossos impostos, investimos pesado nos melhores equipamentos, formamos valores baseados em tabelas que nossos parceiros e concorrentes também praticam, mantendo uma concorrência justa e leal onde o diferencial é a qualidade do trabalho e não o preço.

Então abrimos mercado esperando que tenhamos algum retorno de tudo o que gastamos até aqui e vamos à luta buscar novos clientes. Aí o filho da vizinha fica todo animado com o computador que ganhou no natal, baixa um "Coréudral" no emule, instala o "fotochóp" que conseguiu no camelô por "dezmirré" e vai fuçando e mostrando pra mãe o que já sabe fazer. A mãe, para não desapontá-lo, é claro, diz: ficou lindo filho! Você desenha muito bem. Rapidamente o cara passa a acreditar realmente que é um designer gráfico, um diretor de arte.

Nunca estudou composição de cores, processos gráficos, história da arte, tipografia, não tem a menor idéia do que agências de propaganda e profissionais de criação conquistaram no mercado até agora. Um dia ele aprende a colocar efeito nas suas fotos através de um tutorial que encontrou no ORKUT e pensa: sou um "proficional". O pai do rapaz enxerga longe e já pensa numa forma de resgatar o investimento que fez no natal quando comprou o computador.

Na verdade ele também quer arrumar uma forma do menino parar de coçar o saco o dia todo na Internet. Começa a espalhar para seus amigos que seu filho agora é "web design" e tá fazendo uns cartões de visita, umas "logomarcas", uns panfletos e cobra baratinho... "Dez real", diz o pai todo contente quando um amigo pergunta por quanto que o garoto faria uma identidade visual para a loja que está abrindo.

A fama do garoto se espalha e pinta o primeiro grande trabalho para ele fazer: um folder para o salão de beleza do bairro, que por acaso é da tia dele. O garoto mesmo é quem cria os "têstos", pega umas imagens de umas modelos bonitas na Internet. Não tem problema se a imagem tem 180 x 180 pixels, ele estica para caber na capa do folder. Utilizou quase todas as fontes que tinha instalado no computador. É uma obra de arte! Disse o pai do menino quando foi levar o "leiaute", impresso na multifuncional que veio junto com o computador. A dona do salão fez um pedido grande! 1000 folders coloridos com aquele brilinho que a gráfica coloca no papel.

Quando o material chegou, ela achou que ficou um pouquinho diferente do que tinha visto na tela do computador, não tinha as mesmas cores, mas deixou assim mesmo, tinha alguns errinhos de português, a foto ficou embaçada, mas já tinha pago pelo serviço e não queria arrumar confusão com a irmã, mãe do "web design". No salão ninguém gostou do folder e também não tinham coragem de falar para a patroa. Os clientes até aceitavam levar para casa, mais por educação do que por interesse.

A mulher não entendeu porque seu material de propaganda não dava resultado, ela queria um folder igual ao do concorrente, era tão bonito que dava vontade de colecionar. Neste mesmo folder, antes dela ter a idéia de fazer um material de propaganda para o seu salão também, tinha visto a assinatura de quem havia criado e ligou para a empresa para saber quanto custaria fazer aquele material.

Achou um absurdo quando o cara da agência queria cobrar só pela criação o que o sobrinho dela faria incluindo arte e impressão. Ela disse que conhecia alguém que sabia mexer no computador também e pagaria bem menos já com tudo impresso.

Moral da história: Profissionalismo e experiência. Não peça de graça a única coisa que posso vender.

Disponível em: <http://www.rldiseno.com>. Acesso em 10 abr. 2008

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais.