



Investir no Mac? Por quê?

Por que investir no mercado Apple Macintosh? Essa é uma pergunta que já ouvimos milhões de vezes. Investir no Mac é desbravar um planeta que, desde seu nascimento, ofereceu a quem nos seus mares ousou navegar somente adversidades e incerteza. Um mundo novo, estranho, que é encarado como aventura repleta de surpresas. Mas, como todos os aventureiros do cinema ou quadrinhos, quem não gosta de surpresas?

Nós, que já nos acostumamos com essa paisagem, gostamos. Se não, como explicar essa insistência em uma plataforma que no máximo, chega a 5% do mercado? Somos seres inteligentes ou não?

Hoje o horizonte mudou bastante. Há poucos anos as coisas eram bem mais turbulentas e os riscos, muito maiores. Ficamos mais experientes. A realidade econômica do país também mudou. Parece um pouco mais calma, as regras, mais delineadas e a estabilidade da moeda permite alguns arroubos de previsão no porvir. Somente alguns.

A Apple também mudou. Parece que os deuses lá de Cupertino descobriram uma nova terra cheia de oportunidades e resolveram olhá-la com interesse. E deram crédito de confiança aos seus emissários nessa terra nova. E esses homens começaram a colocar ordem na casa que ficou por tempos esquecida. Mas isso não acontece de repente. Requer bastante investi-

mento e vontade para acertar o caos reinante. É preciso dar tempo e credibilidade, que vem sendo conquistada com atitudes coerentes e política clara.

O consumidor também evoluiu. Hoje o cliente Apple está mais esclarecido sobre as vantagens e desvantagens de “pensar diferente”. Sabe que os programas existem em menor quantidade que para Windows, mas que suprem suas necessidades. O consumidor quer que o Mac

Parece que os deuses lá de Cupertino descobriram uma nova terra cheia de oportunidades e resolveram olhá-la com interesse.

cumpra o que promete: facilidade de uso e qualidade. Confiança em cada pequena peça. Nos raros casos de emergência, acionar a garantia e ver que ela funciona. Todos os ingredientes estão aí. Todas essas mudanças entraram no caldeirão e exigem que inventemos uma nova receita. Juntar produtos, serviços, tudo com qualidade e principalmente preços competitivos, num mesmo prato.

Nossa receita já está pronta para ser provada. Resolvemos investir no mercado Apple da maneira como o enxergamos: com olhos de consumidor. Montamos um local onde se pode provar o produto e utilizar os serviços. Um lugar onde o desempenho de cada equipamento pode ser testado e comparado com a máquina vizinha. Será que este software funciona como se espera? Este periférico é compatível com o equipamento que já tenho? E os novos lançamentos! Aquele computador que parece uma bolinha. Ou parece um robô. Funciona na Internet e já vem com todos os programas. Não tem nenhum cabo para ligar, nem parece computador.

Acreditamos que este é o momento certo para o aparecimento de lojas que divulguem a marca Apple, que a coloquem na rua, de frente para o consumidor. Pela primeira vez em muitos anos temos um produto, o iMac, com um forte apelo ao usuário doméstico e com grandes chances de ampliar nosso mercado. Um ingrediente especial, que irá dar um sabor incrível à nossa receita. **M**

MARCELO AIRES

É diretor da MacMouse, revenda Apple que inaugurou recentemente uma loja em São Paulo para atender os usuários de Mac.

As opiniões emitidas nesta coluna não refletem a opinião da revista, podendo até ser contrárias à mesma.