São Paulo AGORA

São Paulo, 25 de outubro de 2010.

# Revendedores faturam até R$ 35 mil mensais

## CONHEÇA O MERCADO

### FATURAMENTO

Mais de **2,6 milhões** de brasileiros trabalham com venda direta

A adesão à atividade cresceu **16,7%** no primeiro semestre de 2010, comparada com 2009

O setor faturou **R$ 11,8 bilhões** no primeiro semestre deste ano

Isso representa crescimento de **21,2%** sobre o mesmo período de 2009

O Brasil é o **3º no ranking** mundial das vendas diretas, atrás apenas dos Estados Unidos e do Japão

### COMO FUNCIONA

- Geralmente, as empresas têm um valor mínimo para que o revendedor possa fazer o pedido de mercadoria
- O consultor tem lucro médio de 20% a 30% sobre o valor da venda
- O pagamento ao fornecedor é feito por meio de boleto bancário
- As empresas costumam ter prazos de pagamento flexíveis para os boletos
- Assim, o consultor tem tempo de receber do cliente para, só depois, pagar pelo produto

### DICAS

- Conheça antes o produto que vai vender
- A qualidade do produto determina o sucesso —ou o fracasso— na carreira
- Seja simpático e comunicativo
- Esteja bem apresentável
- Tenha disciplina
- Seja responsável
- Participe das reuniões e dos treinamentos oferecidos pela empresa

### PERFIL

- Não existe relação trabalhista entre revendedor e empresa
- Os consultores são autônomos
- Porém, a atividade não é considerada informal, já que toda a cadeia envolvida no negócio paga impostos
- O profissional do setor deve ser comunicativo, organizado, disciplinado e pró-ativo
- É importante ter metas e se dedicar ao trabalho

### INFORMAÇÕES

**ABEVD**
www.abevd.org.br
A entidade conta com 46 associados, sendo 25 empresas de vendas diretas, 11 consultores e dez fornecedores

**byWine**
www.bywine.com.br
Primeira importadora de vinhos a entrar no mercado de venda direta

**Mary Kay**
www.marykay.com.br
Empresa americana de venda direta de cosméticos, fundada em 1963

**WOW! Viagens**
www.viagenswow.com.br
Primeira empresa do setor de serviços no país a trabalhar com venda direta

Fonte: ABEVD (Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas)

**EM FRANCA EXPANSÃO NO BRASIL, SETOR DE VENDAS DIRETAS ATRAI PROFISSIONAIS INTERESSADOS EM FAZER UMA CARREIRA NA ÁREA E CONQUISTAR BOAS COMISSÕES**

Esqueça a imagem da dona de casa que, para complementar a renda familiar ou apenas ter uma ocupação, vende produtos, como utensílios domésticos e cosméticos, para vizinhos, parentes e amigos. As vendas diretas, conhecidas popularmente como "porta a porta", cresceram e têm atraído profissionais em tempo integral.

Nos últimos anos, a atividade se tornou uma opção de carreira com possibilidade de ganhos altos e de crescimento. Hoje, há revendedores no mercado que conseguem faturar até R$ 35 mil por mês.

A profissionalização das antigas vendas de porta a porta é comprovada pelas mudanças ocorridas nos nomes dos cargos do setor, que hoje são chamados de "distribuidores" ou de "consultores".

Somente nos seis primeiros meses deste ano, a atividade avançou 16,7% no país, em comparação com o mesmo período de 2009, segundo a ABEVD (Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas). Hoje, as vendas diretas sustentam a renda de 2,6 milhões de brasileiros —um número que cresce a cada ano.

O setor faturou R$ 11,8 bilhões deste ano, o que significa 21,2% a mais do que nos seis primeiros meses do ano passado. A cifra posiciona o Brasil como o terceiro maior mercado de vendas diretas, atrás apenas dos Estados Unidos e do Japão.

Apesar do crescimento, a maioria dos produtos oferecidos pelos revendedores ainda são os artigos de perfumaria e de higiene pessoal, além de cosméticos. Segundo associações do setor, esses itens correspondem a quase 90% do mercado, como no passado.

Outros fabricantes, porém, já estão de olho no grande potencial dessa modalidade de venda. Empresas de bijuterias e de moda íntima, agências de viagem, importadoras de vinho e até construtoras têm investido no setor.

Este mês, a Rossi fechou uma parceria com a fabricante de lingeries DeMillus. As cerca de 135 mil revendedoras da marca de moda íntima oferecerão aos clientes os empreendimentos da construtora, por meio de um material informativo exclusivo.

Inicialmente, a novidade está apenas no Rio de Janeiro, mas as empresas afirmaram que pretendem ampliá-la pa-

## Fisioterapeuta sustenta a família vendendo cosmético

Fisioterapeuta, com mestrado em neurociência pela USP (Universidade de São Paulo) e autora de artigos científicos, Isabella Nova, 35 anos, dedica-se hoje à venda direta de cosméticos.

Em 2007, ela dava aulas em três universidades para conseguir manter o orçamento. Hoje, a principal fonte de renda vem das comissões dos produtos que vende.

"Eu tinha uma vida estressante e dois filhos pequenos quando conheci os produtos da Mary Kay. Gostei e comecei a usá-los. As minhas amigas também gostaram e foi assim que eu comecei como consultora", conta ela que, em dois anos, virou diretora sênior de vendas independentes e hoje tem sua própria equipe de consultoras. (CaR)

Rubens Cavallari/Folhapress

Isabella Nova chefia uma equipe de revendedoras

## Consultor diz que comissão é melhor do que salário

O que era para ser apenas um complemento ao orçamento familiar acabou se tornando uma profissão para Daniel Castro, 30 anos. Após trabalhar dez anos em uma empresa e, nesse período, vender produtos de catálogo, ele percebeu que as fontes de renda haviam se invertido.

A partir daí, a venda direta ganhou espaço. "Pensei que, se no meu tempo livre eu ganho mais do que no trabalho, dedicando todo o tempo ganharei ainda mais", conta Daniel.

Em março, o consultor da Viagens WOW! conseguiu bater o recorde de vendas de pacotes turísticos e faturou R$ 35 mil. (CaR)

Robson Ventura/Folhapress

Daniel bateu recorde de vendas e levou R$ 35 mil