

abevd news

a newsletter eletrônica
dos associados da ABEVD

edição nº 12 - maio de 2012

Negócios

Andres Postigo, da Viagens WOW!, diz por que empresas de vários setores deveriam apostar na venda direta

[leia mais](#)



Segurança

Recomendações para que os revendedores não caiam em armadilhas

[leia mais](#)



Mercado

Empresas ligadas à ABEVD alavancam os números do setor

[leia mais](#)



Foco na expansão

Associação pretende ampliar o acesso aos planos de saúde para mais regiões do Brasil

[leia mais](#)



Sustentabilidade

Associadas e revendedores contribuem para a construção de um país melhor

[leia mais](#)



Villa Jequiti



Diretoria

Conheça os novos
membros do
Conselho Diretor

[leia mais](#)



Giro de notícias

As últimas
novidades
das associadas

[leia mais](#)



Negócios

Ideias inovadoras

Empresas de diversos setores apostam cada vez mais nas vendas diretas

Os cosméticos ainda dominam as vendas diretas no Brasil – aproximadamente 60% das associadas à ABEVD atuam nesse segmento. A tendência mundial, porém, é a de que esse cenário – inclusive em território nacional – fique cada vez mais diversificado.

Em muitos países, a participação percentual dos itens de beleza já é mais equilibrada em relação a produtos de outras categorias, como as de uso pessoal, vestuário, acessórios e suplementos nutricionais. Nos EUA, por exemplo, o setor de serviços é muito forte e representa quase 20% dos 72 principais segmentos de atuação das empresas que adotam o sistema de venda direta.

A realidade lá fora só demonstra que ainda há muitas oportunidades de negócio a serem exploradas por aqui. Empresários brasileiros de diversos setores da economia sabem disso e estão cada vez mais atentos a esse mercado. Quem arriscou não se arrepende: basta acompanhar as trajetórias de sucesso de ao menos duas associadas da ABEVD.



Andres Postigo, da Viagens WOW!: "Encontramos na venda direta um modo de nos diferenciar da concorrência"

Crédito de viagem

A empresa brasileira Viagens WOW!, do grupo Embarque Nessa!, é um bom exemplo de como boas ideias e atitudes empreendedoras podem transformar um negócio. Fundada em 1999 pelo empresário Andres Postigo, a WOW comercializa há seis anos pacotes turísticos por meio da venda direta. Desde então, vem crescendo 30% ao ano. "Encontramos nesse modelo de negócio um modo de nos diferenciar da concorrência", conta.

A grande sacada que fez a empresa apostar nesse modelo de negócio foi o lançamento do Passaporte WOW!, um crédito de viagem que permite ao cliente adquirir um pacote e poder programar-se para desfrutá-lo na data mais conveniente. "Nosso produto estimula a necessidade de viajar nos clientes", analisa Andres.

O sucesso foi tanto que, somente no último mês, a agência vendeu 1.800 pacotes turísticos para destinos nacionais e internacionais e já conta com aproximadamente 12.000 revendedores.

Negócio da China

A companhia chinesa Winalite de produtos íntimos femininos também recorreu às vendas diretas para divulgar e comercializar no Brasil um produto inovador: absorventes higiênicos com fita de ânions. A novidade foi criada a partir de pesquisa da Organização Mundial

da Saúde (OMS) que apontou que cerca de 80% das mulheres têm doenças genitais – a maioria delas (63%) causada pelo uso de absorventes de má qualidade.

O diferencial do absorvente da Winalite é o forro, reforçado por sete camadas e desenvolvido com ânions. Esta tecnologia estimula no local a emissão de íons negativos de alta densidade capazes de, segundo a empresa, criar uma barreira antisséptica, antibacteriana e desodorante, além de regular as funções do corpo e fortalecer o sistema imunológico. Hoje, após cinco anos de operação – três deles no Brasil - a companhia já se tornou referência no mercado mundial. Conta com seis produtos catalogados e mais de cinco milhões de consultores – 40 mil em solo nacional.

Veja também: *Sucesso de empresas ligadas à ABEVD colabora para manter o bom desempenho e o crescimento do segmento*

[Voltar](#)

