

VENDA DIRETA

Fim de ano aquece o setor

Com as festas de fim de ano e o pagamento do 13º salário, o movimento do comércio aumenta, tornando-se uma excelente oportunidade para quem quer fazer bons negócios e garantir uma renda extra. Neste cenário, a venda direta é uma opção fácil e rentável para ajudar nas despesas e ter uma fonte de renda, além de garantir a comodidade de clientes e consumidores cada vez mais exigentes.

Segundo a Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD), o setor cresceu 5,9% no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período de 2012. O volume de negócios foi de R\$ 18,4 bilhões. Os resultados da Natura, líder no setor de venda direta no Brasil, também comprovam o crescimento do setor. O



Setor de vendas diretas cresceu 5,9% no 1º semestre de 2013

número total de consultoras chegou a 1.573 milhão em 2012, com crescimento de 10,7% em relação ao ano anterior. No Brasil, a rede cresceu cerca de 8%, somando 1.268 milhão de consultoras.

Para os consultores da marca, as festas de fi-

nal de ano representam o período em que eles mais vendem, trazendo um aumento significativo na renda familiar. De olho nessa parcela de consumidores que prefere a comodidade de comprar em casa e receber atendimento personalizado, os

consultores abusam da criatividade para oferecer opções de presentes diversificadas e para todos os bolsos.

“Nossas consultoras e consultores representam um elo fundamental no nosso modelo de negócios. É por meio deles que concretizamos não apenas a venda dos nossos produtos como também disseminamos nossa essência e proposta de valor. Além disso, a venda direta é um modelo consagrado de negócio e constitui um setor cada vez mais relevante para a economia brasileira, responsável pela contribuição fiscal da comercialização de produtos e serviços realizada por milhões de revendedores autônomos”, diz Daniel Silveira, diretor da Regional Norte e Nordeste da Natura.

DICAS

- Para se tornar um consultor basta ter mais de 18 anos, ter um telefone fixo, CPF próprio e carteira de identidade, comprovante de residência recente, não possuir restrições de crédito no SPC e Serasa e ser alfabetizada.

- Existe a oportunidade de crescimento no ramo, podendo se transformar em uma Consultora Orientadora. As Consultoras Orientadoras são parte relevante da estratégia

comercial e contribuem para o estreitamento das relações com as outras consultoras. Além de exercerem a consultoria, elas dão suporte para a atividade de um grupo de até 150 consultoras, orientando e auxiliando seu desenvolvimento.

- As entregas de pedidos são feitas sem custo, no endereço que consta no cadastro das Consultoras, com segurança

e rapidez.

- Entre as vantagens de ser uma consultora ou consultor está a possibilidade da pessoa determinar qual o período do dia e quantas horas deseja dedicar para atender os seus clientes. Isso facilita sua vida, pois você pode conciliar essa atividade com outros afazeres profissionais ou pessoais.