

Páscoa incrementa o setor de venda direta

A Gazeta - MT - MT - POLÍTICA - 23/03/2013

Redação do GD

As datas comemorativas são um estímulo para alavancar as vendas em diversos setores. Para o mercado de cosméticos, essas épocas são boas oportunidades de lucrar, inclusive na páscoa. O movimento do comércio aumenta em todo país nos períodos comemorativos do ano, tornando-se uma excelente oportunidade para quem quer fazer bons negócios e garantir uma renda extra. Nesse cenário, a venda direta se torna uma opção fácil e rentável para ajudar nas despesas extras, além de garantir a satisfação de clientes e consumidores cada vez mais exigentes.

Divulgação



Para o consumidor, as previsões de vendas aquecidas muitas vezes se traduzem em lojas, shoppings e supermercados lotados. A opção aos que não estão dispostos a enfrentar o movimento causado pelas compras é buscar alternativas e, uma delas, é ser atendido em casa ou onde preferir. Assim, a venda direta se torna uma possibilidade. Para os consultores da Natura, por exemplo, as datas comemorativas representam um período lucrativo, 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. Há 15 anos, Arlete Polito Firmino é consultora da Natura e sempre se prepara para atender seus clientes nessas datas, inclusive na Páscoa.

"Os kits especiais de Páscoa fazem o maior sucesso e tenho clientes que já me procuram nessa data porque sabem que teremos produtos diferenciados. Além disso, muitas pessoas não querem presentear com chocolate, por isso buscam opções criativas. Somente nesse período, o incremento nas vendas é de 15%", declara.

Entre os diferenciais, Arlete trabalha com pronta-entrega, montou uma lojinha em sua casa e realiza um consórcio entre seus clientes, sorteando o valor pago por eles todo mês em produtos. O próximo passo é adquirir uma máquina de cartões. "Nesses 15 anos de trabalho conquistei muitos bens, dentre eles meu carro e a reforma da minha casa. Mas, além de tudo, aprendi a me relacionar com as pessoas e fiz amizades", completa.

Evolução do setor

Dados divulgados pela Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (**ABEVD** - www.abevd.org.br) comprovam que o setor fechou 2011 5,4% acima do ano anterior e com crescimento equivalente ao dobro do PIB brasileiro, atingindo um faturamento de R\$ 27,2 bilhões. Os números do primeiro trimestre de 2012 já apontam uma movimentação de R\$ 6,2 bilhões, o que representa expansão de 7,9% comparada ao mesmo período do ano passado.

O desempenho do setor pode ser medido pelo grande número de revendedores no mundo: são 91,5 milhões de pessoas trabalhando com a venda direta. A América do Sul detém 18% do mercado global do setor e o Brasil é hoje o 5º mercado mundial em vendas diretas. Vale ressaltar que

32% do movimento de vendas no setor mundial, em 2011, foi resultante do comércio de cosméticos, seguido por produtos de bem-estar com 23%, produtos para casa com 15%, roupas e acessórios com 9% e diversos com 21%.

Os resultados da Natura, líder no setor de venda direta no Brasil, também comprovam o crescimento do setor. A fabricante brasileira de cosméticos e produtos de higiene e beleza alcançou, no segundo trimestre de 2012, a receita líquida consolidada de R\$ 1.608,3 milhões, com crescimento de 15,4% em relação ao mesmo período de 2011. O EBITDA (sigla traduzida para "Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização",) foi de R\$ 391,6 milhões, representando um avanço de 19,7%, com margem de 23,5%, e o lucro líquido de R\$ 215,1 milhões, com margem líquida de 13,4%.

Também neste ano, o número de consultoras da empresa atingiu 1,506 milhão, com crescimento de 16,2% em relação ao segundo trimestre de 2011, o que reflete a força da marca. No Brasil, a ampliação foi de 13,6% sobre o mesmo período do ano anterior, somando 1,226 milhão de consultoras, ao passo que nas operações internacionais o crescimento chega a 28,8%, totalizando 280 mil consultoras.

Flexibilidade, autonomia e possibilidades de ganhos sem limite são características deste mercado, que atrai pessoas de todas as áreas, sem exigência de escolaridade, limite de idade e sexo. Para Jorge Rosolino, diretor da Unidade Regional da Natura, a venda direta é um modelo que nos permite levar aos consumidores não somente nossos produtos, mas também nossa razão de ser da Natura.

"Nossos consultores e consultoras buscam por uma oportunidade de crescimento, seja para ter uma renda própria seja para ajudar no orçamento de casa. A Natura oferece todo o suporte para que iniciem a atividade. Além das facilidades comerciais, contribuimos para o desenvolvimento pessoal e profissional, treinando nossos consultores e expandindo sua consciência sobre o mundo", afirma. (Da Assessoria)

Acompanhe o GD também pelo Twitter: @portalgazeta

 [Clique aqui para ler a notícia direto da fonte](#)