

TRABALHO

Profissão: revendedora!



Já pensou em garantir um Natal rechonchudo já este ano, fazer seu próprio horário de trabalho e conseguir a sonhada independência financeira? Descubra como tornar-se uma revendedora de cosméticos!



É fato: 10 entre 10 mulheres (umas mais, outras menos) adoram estar por dentro das novidades de beleza e adquirir produtos bons e baratos. Já pensou, então, aproveitar disso para ganhar dinheiro? Revender cosméticos é uma ótima oportunidade para trabalhar no horário que lhe convém e ainda não precisar fazer nenhum curso especial para colocar a profissão em prática. Atualmente, no Brasil, existem cerca de 2 milhões de pessoas que têm esse tipo de atividade e, apesar da concorrência ser grande, elas garantem que vale à pena. Isabel Gimenes (SP), por exemplo, é re-

vendedora há oito anos. A advogada conta que cerca de 80% da sua renda mensal é adquirida por meio da comercialização dos produtos. “Não foi algo que eu sonhei ou planejei, mas, hoje, não me vejo em outra carreira”, conta. A paulistana revela que sempre gostou de maquiagem e uma amiga que já vendia os produtos sugeriu que ela virasse uma consultora, por conta dos descontos. “No começo, vendia para a família. Aí, a empresa para a qual eu trabalhava fez uma promoção, prometendo um prêmio para a revendedora que conseguisse lucrar mais. Investi pesado nos pro-

duto e, no final, acabei não ganhando. Resultado: fiquei com um monte de creme em casa. Foi quando comecei a divulgá-los. Passava e-mail pras amigas, vizinhas, conhecidas... Quando me dei conta, ser revendedora tinha virado minha principal função”, relembra.

Quais as vantagens?

Lásaro do Carmo Jr., presidente da Jequiti Cosméticos (SP), conta que uma consultora da marca tem, em média, 30% de desconto na compra de todos os produtos da marca e, quando ela revende, pode ter um lucro médio de cerca de 40%. Além disso, elas podem virar gerente de vendas. “Quando precisamos contratar uma gerente, damos preferência para aquelas que já tenham sido consultoras”, conta. A assessoria de imprensa da Avon ainda afirma que a empresa costuma fazer programas de incentivo, que premiam os revendedores de acordo com sua performance, dando carros, viagens nacionais e internacionais e motos.

Vale lembrar que, quem é revendedora, não possui nenhum tipo de vínculo empregatício com a empresa, logo, não recebem salário. O dinheiro é fruto apenas do seu trabalho



Mãos à obra!

A maioria das empresas exige que a pessoa que deseja tornar-se uma consultora da marca seja alfabetizada, maior de idade, possua CPF próprio e carteira de identidade, residência fixa, telefone fixo, e não tenha restrição de crédito junto ao SPC/Serasa. O valor inicial de investimento normalmente é baixo, e varia de empresa para empresa. Confira aqui quanto você precisa investir se quiser ser uma revendedora das principais marcas de cosméticos atual:

- **Avon:** de R\$ 60 a R\$ 135
- **Jequiti:** de R\$ 59 a R\$ 96
- **Natura:** de R\$ 102 a R\$ 205

Depois disso, você conta com a ajuda de especialistas, que podem ensiná-la como apresentar o produto da melhor maneira. Normalmente, as empresas promovem reuniões mensais em que as consultoras trocam experiências e aprimoram o dom da venda. Isabel afirma que não é fácil, mas que, mais do que vender um produto, o segredo é conquistar a cliente, para garantir a fidelização. Outra dica é ter sempre algum produto em pronta entrega. Como você possui o desconto, vale à pena comprar uma pequena quantidade daquele cosmético que sai mais. Assim, você consegue agradar suas clientes ainda mais.

Alcance o sucesso

Com algumas atitudes simples, fica muito mais fácil conquistar o consumidor e, conseqüentemente, ganhar mais dinheiro:

- Marque reuniões com as amigas para apresentar os produtos para elas. Na ocasião, esteja bem arrumada e use os cosméticos da marca. Isso mostra que você confia no que está vendendo.
- Dedique-se às clientes, anotando suas preferências. Assim, quando o produto que elas gostam estiver em promoção, você pode avisá-las, garantindo a venda e agradando quem compra.
- Fique atenta às promoções, pois, ao comprar algum item mais barato, seu lucro pode ser ainda maior.
- Se tiver muitos produtos encalhados em estoque, faça uma promoção. No entanto, preste atenção à data de validade dos cosméticos.
- Participe de bazares. Essa é uma ótima maneira de conhecer gente nova e apresentar seu produto para mais clientes em potencial.