

## DIVERSIDADE DE PRODUTOS

# Ser consultora é alternativa de renda e de entrada no mercado de trabalho

A profissional pode vender mais de uma marca, em dias e horários flexíveis

Marcelo Roma

marcelo.roma@jcrucruzeiro.com.br

**S**er consultora em venda de cosméticos, jóias, bijuterias, roupas e outros produtos, em geral ao público feminino, é oportunidade de ingressar no mercado de trabalho e geração de renda. A profissão exige, no entanto, determinação e disciplina, pois a própria pessoa tem que buscar novos clientes, fazer os horários e ter controle sobre pagamentos e entregas. Atualmente são dezenas de marcas que escolheram essa estratégia de venda, mais próxima do consumidor e de maneira que lhe dê maior atenção do que normalmente é oferecido nas lojas. Entre as marcas mais conhecidas estão Jequití, Avon, Rommanel, Natura, Mary Kay, Abelha Rainha, Demillus, Boticário e Hermes e Tuperware.

Uma fratura no tornozelo por cair de uma escada deixou a consultora Lilian Maximo Ribeiro Silva em casa por quase quatro meses. Ela viu a propaganda da empresa Jequití, que vende cosméticos e outros produtos, e se interessou. Isso foi há um ano. Lilian se cadas-

trou no site e depois de ter sido aprovada encomendou amostras de alguns dos produtos que começou a vender para parentes, amigas e conhecidas. "O número de clientes foi crescendo pouco a pouco", diz Lilian. Uma falava para outra e assim ela foi aumentando o círculo de compradoras.

Entre as qualidades que uma consultora deve ter são simpatia, educação e dedicação, conforme Lilian. Existem homens nessa profissão, mas são poucos. A consultora pode vender mais de uma marca. A maioria não exige exclusividade. Lilian também é representante da Avon. Ela vendeu inclusive calçados, mas parou porque a empresa preferiu comercializar apenas em lojas.

Para Lilian, a dedicação é muito importante. "Tem que se doar mesmo". Não há horário definido para clientes ligarem, mas por outro lado a consultora tem controle sobre seu tempo. Pode trabalhar menos num

dia e mais em outro. A rede de amizades sem dúvida é significativa para as vendas. Há no entanto outros meios, como organizar reuniões na casa de uma das clientes, visita a empresas e repartições públicas.

O rendimento é satisfatório, observa Lilian, atualmente perto de R\$ 2 mil por mês. Ela pretende investir num pequeno estoque a fim de tornar mais rápidas as entregas dos pedidos. A profissão que escolheu está

dando tão certo, que Lilian vai tirar carteira de motorista. O marido a ajuda levando aos lugares que precisa. Há plano, inclusive, de o marido deixar a oficina mecânica em que trabalha para os dois trabalharem juntos.

Lilian acredita que o emprego é boa opção para a independência financeira. Entre as consultoras há estudantes, professoras e donas de casa. A

venda direta tem um diferencial. "Com o produto nas mãos, a cliente vê, toca e cheira o produto. Por isso escolhe com mais certeza".

Fátima Morealli está há dez anos como representante da Rommanel, de semijoias. A empresa tem loja na região central, mas investe também na venda direta. Fátima já foi dona de boutique e soube da oportunidade de ser consultora por meio de propaganda. Viu o anúncio, procurou a Rommanel e começou a trabalhar. O marido é gerente de banco aposentado e apoiou sua iniciativa.

### Inadimplência

A consultora Fátima gosta do que faz. O trabalho não é monótono e conhece pessoas novas. Fátima já recebeu convites para trabalhar em lojas, como vendedora, mas acha que não se adaptaria. Há algumas dificuldades no dia a dia, como empresas que não autorizam a entrada para oferecer o produto às funcionárias. "Procuro ir no horário de intervalo, do almoço, café, para não atrapalhar". Fátima também visita mulheres que trabalham no comércio.

As clientes normalmente



**Com o produto nas mãos, a cliente vê, toca e cheira o produto. Por isso escolhe com mais certeza"**

Lilian Maximo Ribeiro Silva



LUIZ SETTI

Fátima Morealli (à direita) optou por revender semijoias

pagam depois que a encomenda é entregue. Mas há aquelas que pedem mais prazo. Normalmente pagam no dia combinado, mas algumas não. A inadimplência é um problema para as consultoras. Tem aquelas que simplesmente "esquecem" de pagar, apesar de cobradas. "É uma situação estressante", considera Fátima. O calote gira em torno de

5% a 10%, segundo ela, que para reduzir esse índice pretende adquirir uma máquina portátil para pagamento com cartão de crédito ou débito.

A internet se tornou ferramenta fundamental para as consultoras. Fátima recebe pedidos por e-mail e posta fotos das semijoias no Facebook, além de avisar sobre lançamentos de novas linhas.