

Pesquisa Estatística Global de Venda Direta 2018-19 ***Glossário de Termos – 2018-19***

Estão abaixo as definições atualizadas dos termos, como estamos usando-as na Pesquisa Estatística Global de Venda Direta 2018-19.

Os termos aparecem na mesma ordem em que aparecem na pesquisa. NOTA: Este Glossário está alinhado com o *Manual de Mensagens WFDSA*.

Venda Direta:

- **Do ponto de vista do Consumidor:** A venda direta é a venda de um produto ou serviço com base em uma explicação ou demonstração ao consumidor, longe de um local de varejo fixo, comercializado por meio de representantes de vendas independentes que às vezes também são chamados de vendedores diretos, membros, consultores, distribuidores ou outros títulos. [Fontes: Website da Associação de Venda Direta dos Estados Unidos em www.dsa.org em 16/12/2011; Códigos de Conduta Europeus para Venda Direta datados de 10/5/2011]

- Além disso, atualmente, Vendas diretas geralmente acontecem em um ambiente pessoal de um para um ou em pequenos grupos ou um plano entre as partes. As Vendas Diretas ocorrem normalmente na casa ou no local de trabalho do consumidor; ou pode ocorrer em uma loja/varejo de marca, on-line via e-commerce ou mídia social, ou por assinatura/entrega automática.

- **Do Ponto de Vista do Representante Independente:** Os contratantes independentes que representam empresas de venda direta estão aproveitando a oportunidade de negócio oferecida pela companhia, ou seja, a oportunidade de ganhar algum dinheiro extra e talvez até mesmo construir um negócio com custo de entrada muito baixo e baixo risco.

- **Do ponto de Vista da Empresa de Venda Direta:** Muitas empresas de Venda Direta fabricam ou comercializam produtos cosméticos, cuidados pessoais, de bem-estar ou decorações para a casa. Mas uma empresa de Venda Direta também pode ser uma empresa de telecomunicações (telefone, serviço de internet); ou pode oferecer suprimentos de melhoria “faça você mesmo”, serviços financeiros ou jurídicos (seguro, planejamento financeiro).

Vendas Líquidas / Volume de Negócios: A quantidade de vendas geradas por uma empresa após a dedução de devoluções, provisões para mercadorias danificadas ou ausentes e quaisquer descontos permitidos. O número de vendas informado nas demonstrações financeiras de uma empresa é um número de vendas líquidas, refletindo essas deduções.

[Fonte: *Investopedia.com*, 12/12/2013]

NOTA: Para esta pesquisa, estamos coletando Vendas Líquidas ou Volumes de Negócios em moeda local menos imposto sobre valor agregado [IVA].

Vendas Estimadas no Varejo: O total agregado pago pelos consumidores finais dos produtos e serviços. Por favor, atente-se que:

1. Vendas Estimadas no Varejo NÃO é o mesmo que Vendas Líquidas / Volume de Negócios / Receita / Preço de Atacado. Para sua informação, para fins de pesquisa da WFDSA, as vendas no varejo são estimadas a partir das vendas líquidas, usando a fórmula a seguir:
 - a. $Vendas\ líquidas \div 0.75 = vendas\ no\ varejo\ estimadas$
 - b. *EXEMPLO: \$100 em Vendas Líquidas ou Volume De Negócios dividido por 0.75 = \$133 em Vendas de Varejo Estimadas*
2. Para essa pesquisa, nós estamos coletando **Estimativa de Vendas no Varejo em MOEDA LOCAL MENOS IVA.**

Moeda Local: Moeda legal do seu país

(Por favor, verifique que em 2012, o Comitê de Pesquisa Global WFDSA começou a apresentar vários anos de dados para mostrar tendências. Somente usando a moeda local é possível eliminar o impacto da flutuação da taxa de câmbio.)

NOTA: Para converter a moeda local em dólares dos Estados Unidos, a moeda comum para relatórios agregados dos resultados da pesquisa, o Comitê de Pesquisa usa as taxas de câmbio médias anuais do Fundo Monetário Internacional. Quando uma fonte alternativa é necessária, www.oanda.com é usada.)

IVA – Imposto Sobre o Valor Agregado: Um imposto de consumo imposto ao consumidor por alguns governos. Às vezes conhecido como um imposto sobre vendas.

Empresa de Venda Direta: Empresas que fornecem uma oportunidade de venda direta para pessoas que querem ganhar renda extra.

Contratado Independente / Representante Independente como diferenciado do Colaborador: Geralmente, os contratados / representantes independentes operam sob contrato ou acordo com outra entidade. Eles geralmente controlam seus próprios cronogramas e número de horas. Eles podem pagar todas as despesas relacionadas aos seus negócios. (Em contraste, um funcionário regular geralmente trabalha de acordo com um cronograma determinado em grande parte pelo empregador e recebe um salário fixo do empregador.)

NOTA: Representante Independente é o novo termo que estamos usando para descrever os indivíduos envolvidos na venda direta. Estas são pessoas que:

- *assinaram um contrato de representação independente com uma empresa de venda direta OU renovada nos últimos 12 meses*
- *são elegíveis para comprar produtos/serviços a preço de atacado;*
- *são elegíveis para vender e manter o lucro do varejo em vendas para os consumidores;*
- *são elegíveis para patrocinar novas pessoas para se juntarem à sua equipe.*

Recrutamento / Patrocínio: Qualquer atividade conduzida com a finalidade de oferecer a uma pessoa a oportunidade de se tornar um representante independente de Venda Direta. Para esta pesquisa, “recrutado” refere-se a todas as pessoas ADICIONADAS às listas de uma empresa durante o ano. O termo “patrocinador” também é usado.

Removido: os representantes independentes da Venda Direta foram eliminados durante o ano, seja porque abandonaram a empresa ou foram removidos da base de dados de uma empresa.

OS 4 SEGMENTOS DOS REPRESENTANTES INDEPENDENTES:

Construtor de Negócios - Tempo Integral:

- Aqueles que assinaram um contrato de representação independente com uma empresa de venda direta OU renovaram nos últimos 12 meses
- Aqueles que são elegíveis para comprar produtos / serviços a preços de atacado; eles são elegíveis para vender produtos aos consumidores e manter o lucro do varejo; e são elegíveis para patrocinar novas pessoas para se juntar às suas equipes

- Aqueles que compram em níveis além do consumo para seus próprios lares pessoais, conforme definido por cada empresa de Venda Direta
- Aqueles que TRABALHAM EM TEMPO INTEGRAL EM SUAS ATIVIDADES DE VENDAS DIRETAS, que normalmente atinge uma média de 30 ou mais horas por semana.
- É provável que estes sejam líderes, executivos, voltados para a carreira. Eles são susceptíveis de ganhar renda de venda direta que pode substituir a renda de seu emprego anterior.

Construtor de Negócios - Meio Período:

- Aqueles que assinaram um contrato de representação independente com uma empresa de venda direta OU renovaram nos últimos 12 meses
- Aqueles que são elegíveis para comprar produtos/serviços a preços de atacado para sua empresa; eles são elegíveis para vender produtos aos consumidores e manter o lucro do varejo; e são elegíveis para patrocinar novas pessoas para se juntar às suas equipes
- Aqueles que compram em níveis além do consumo para seus próprios lares pessoais, conforme definido por cada empresa de Venda Direta
- Aqueles que TRABALHAM EM MEIO-PERÍODO EM SUAS ATIVIDADES DE VENDAS DIRETAS, que normalmente é uma média de menos de 30 horas por semana
- Estes são provavelmente considerados como pequenos varejistas. Eles podem/não podem ter um emprego além de suas atividades de vendas diretas e provavelmente não ganham renda suficiente de vendas diretas para substituir a renda de sua principal forma de emprego.

Todos os Outros Membros Independentes da Força de Vendas: Estes são os Representantes Independentes definidos como aqueles que...

- Assinaram um contrato de representação independente com a sua empresa OU renovou nos últimos 12 meses
- são elegíveis para vender e patrocinar, mas não estão ativamente fazendo isso.
- estão comprando em níveis para consumo em seus próprios lares pessoais ... conforme definido por cada empresa.

NOTA: Nós não estamos mais chamando essas pessoas Compradores por Atacado / Clientes com Desconto

Não engajados: estes são os Representantes Independentes definidos como aqueles que...

- Assinaram um contrato de representação independente com a sua empresa OU renovou nos últimos 12 meses
- São elegíveis para comprar, vender e patrocinar, mas não estão ativamente fazendo nada disso.

ATIVIDADE	REPRESENTANTES INDEPENDENTES			
	Construtor de Negócios em Tempo Integral	Construtor de Negócios em Meio Período	Todos os outros membros independentes da força de vendas	Não Engajados
Aqueles que ASSINARAM um contrato de representação independente com uma empresa de venda direta OU renovada nos últimos 12 meses	✓	✓	✓	✓
Aqueles que são elegíveis para COMPRA de produtos / serviços a preços de atacado	✓	✓	✓	✓
Aqueles que são elegíveis para VENDER produtos aos consumidores e manter o lucro do varejo;	✓	✓	✓	✓
Aqueles que são elegíveis para PATROCINAR novas pessoas para se juntarem à sua equipe	✓	✓	✓	✓
Aqueles que compram em níveis além do consumo para seus próprios lares pessoais , conforme definido por cada empresa de Venda Direta	✓	✓	NÃO	NÃO
Aqueles que trabalham x número de horas em suas atividades de vendas diretas [Se os dados exatos não estiverem disponíveis, calcule por nível de aproveitamento que normalmente funciona em tempo integral nas atividades de vendas diretas. Por exemplo, todos no nível x e acima seriam considerados em período integral; todos abaixo desse nível seriam considerados de meio período.]	≥30 horas semanais	<30 horas semanais	-0-	-0-

NOTA: OS 4 SEGMENTOS ACIMA SÃO REPRESENTANTES INDEPENDENTES... OS SEGMENTOS ABAIXO NÃO SÃO.

Cliente Preferencial:

- Aqueles que se inscreveram ou renovaram como um cliente preferencial com uma empresa de venda direta nos últimos 12 meses. [NOTA: Estes NÃO são representantes independentes.]
- Eles podem comprar produtos / serviços da empresa e podem ou não estar qualificados para pagar preços por atacado ou com desconto, dependendo do programa de cada empresa.
- Eles NÃO são elegíveis para vender produtos/serviços a terceiros.
- Eles NÃO são elegíveis para faturar.
- NOTA: Todos os Clientes Preferenciais também são Clientes Registrados, mas o inverso NÃO é verdadeiro.

Cliente Registrado: Qualquer cliente que tenha se registrado para fazer o pedido on-line de uma empresa de venda direta. Geralmente, isso significa que ele terá fornecido informações de contato pessoal e provavelmente terá um Nome de Usuário e uma Senha. [NOTA: estes NÃO são representantes independentes.]

ATIVIDADE	CLIENTE PREFERENCIAL	CLIENTE REGISTRADO
Aqueles que ASSINARAM um contrato de Cliente Preferencial com uma empresa de venda direta OU renovou nos últimos 12 meses.	✓	NÃO
Aqueles que são elegíveis para COMPRAR produtos/serviços a preços de atacado , se o programa da empresa oferecer esse benefício	✓	NÃO
Qualificado para VENDER produtos aos consumidores	NÃO	NÃO
Qualificado para FATURAR	NÃO	NÃO

[NOTA: a definição para o Cliente foi excluída.]