

Direto com o cliente

De porta em porta, venda sobe

Número de revendedores subiu 66% entre 2001 e 2007, criando chances de obter renda extra

RODRIGO GALLO

rodrigo.gallo@grupoestado.com.br

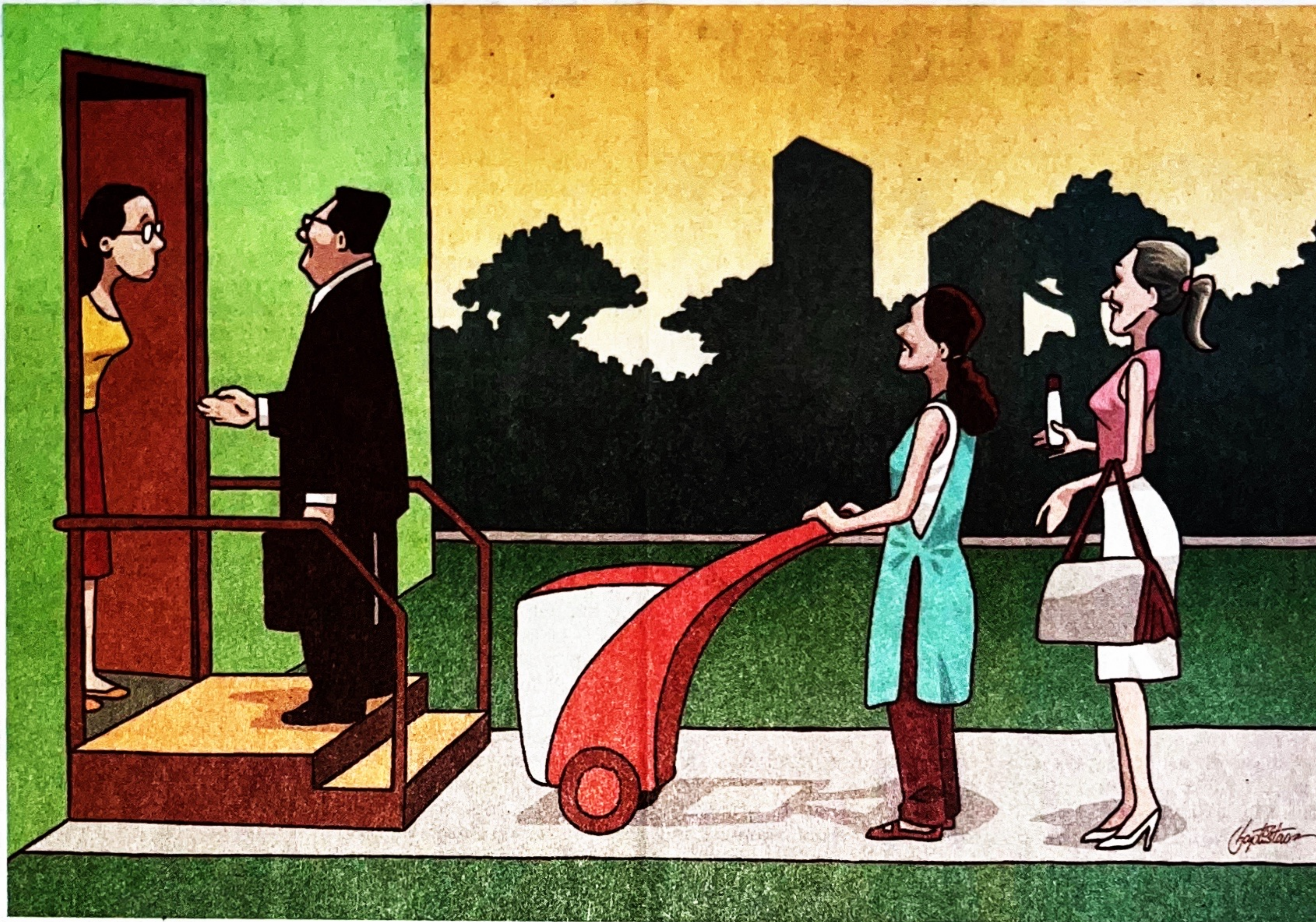
O número de representantes que atuam no segmento de vendas diretas cresceu de 1,127 milhão para 1,879 milhão de pessoas entre 2001 e 2007, ou seja, um incremento de 66% no período. O mercado está em expansão e aumento de faturamento, o que pode gerar boas oportunidades para quem deseja complementar a renda doméstica.

As empresas desse segmento não atuam diretamente nos pontos de venda tradicionais, como lojas, farmácias e supermercados. Assim, os empresários apostam na força e no volume de colaboradores, que podem ou não trabalhar exclusivamente para a marca. Muitos, aliás, têm emprego fixo e atuam como revendedores nas horas vagas.

Atualmente, a Associação Brasileira de Empresas de Venda Direta (ABEVD) conta com 41 empresas associadas, como Avon, Natura e Herbalife. "Calculamos que 90% dos produtos vendidos por esse sistema são da área de higiene. O resto são bijuterias, suplementos nutricionais e lingerie", conta o presidente da entidade, Rodolfo Guttilla. "Com o crescimento do setor, fica cada vez mais comum vender eletrodomésticos e pacotes de turismo desta forma."

Antes, os revendedores trabalhavam literalmente vendendo os produtos de porta em porta. Hoje, porém, a forma de atuação mudou. Como a violência preocupa os moradores das grandes cidades, quase ninguém tem coragem de receber desconhecidos em casa. Assim, os representantes das marcas oferecem os itens a amigos, que os indicam para novos consumidores.

Os vendedores não têm contrato com as empresas, mas a profissão é regulamentada por lei. Assim, eles recolhem a contribuição para a Previdência Social como autônomos e



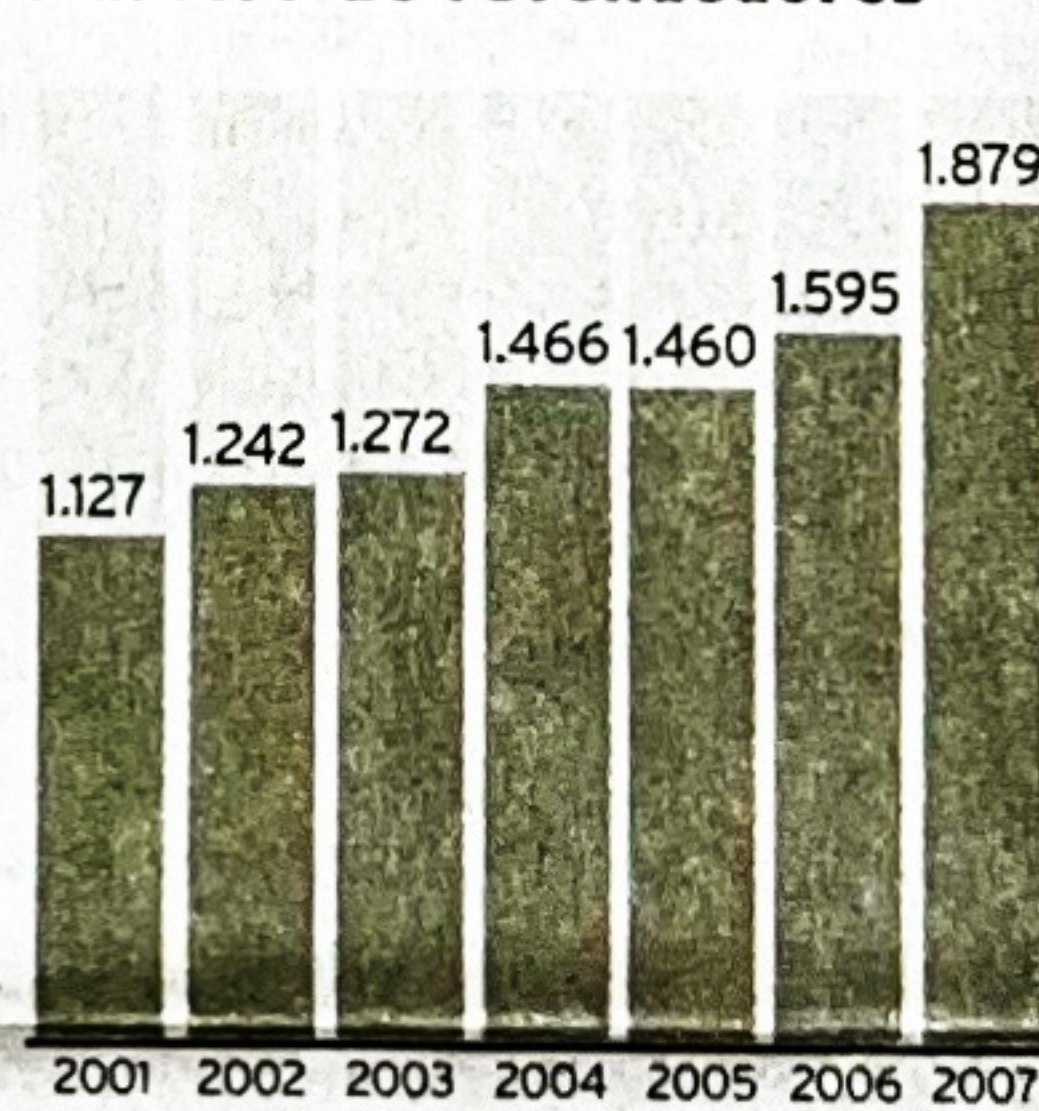
garantem o recebimento de uma aposentadoria. "Certamente, mais de 50% dos brasileiros não conseguem atuar em empresas com carteira assinada. Trabalhar como autônomo é uma alternativa viável", explica o sociólogo José Pastore, especialista em relações de trabalho.

Segundo a ABEVD, os vendedores diretos faturam em média 1,5 salário mínimo por mês (R\$ 622,50). Mas cresce a demanda por profissionais dispostos a desempenhar a atividade integralmente, situação em que é possível ampliar os ganhos. "Vemos que 94% dos consultores de venda são mulheres, geralmente donas de casa, aposentadas e professoras. E 80% têm entre 18 e 49 anos", disse Guttilla. ::

VENDAS DIRETAS

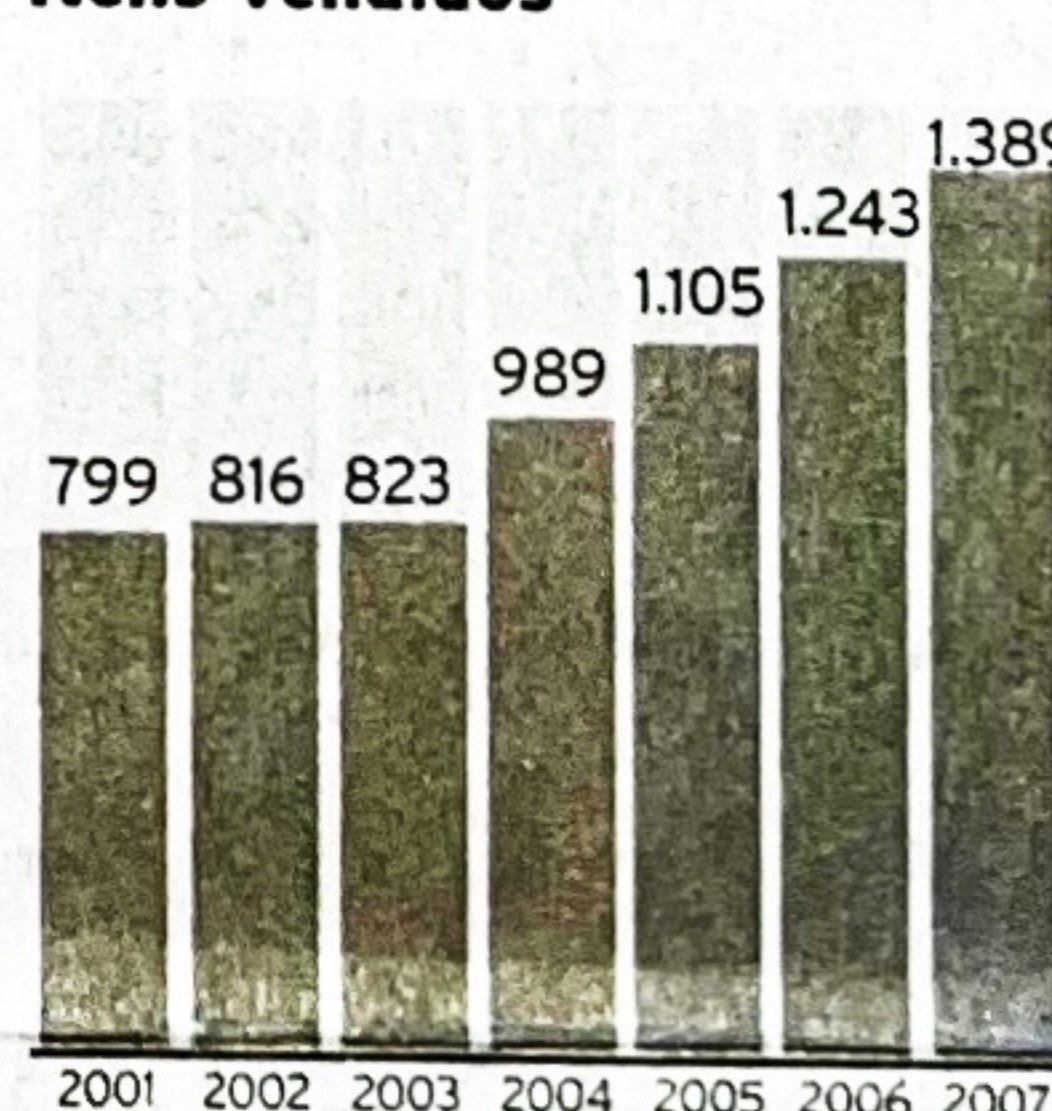
EM MILHARES

Número de revendedores



FONTE: ABEVD

Itens vendidos



Volume de vendas em 2007

POSICÃO	PAÍSES	VENDAS
1.º	Estados Unidos	US\$ 30,470 milhões
2.º	Japão	US\$ 22,040 milhões
3.º	Coréia	US\$ 8,750 milhões
4.º	Alemanha	US\$ 8,297 milhões
5.º	Brasil	US\$ 6,900 milhões

INFOGRÁFICO/AE

Indicação é a chave para entrar no setor

As empresas de vendas diretas normalmente 'contratam' os consultores por meio de indicação de amigos que já trabalham com a marca. De qualquer forma, o setor dá preferência por vendedores que já tenham experiência na área, além de pessoas comunicativas e com disponibilidade de tempo.

Após a indicação do colega, a pessoa interessada é submetida a uma entrevista com funcionários efetivos da empresa. A idéia é verificar se o perfil do interessado é adequado para o tipo de atividade a ser desenvolvida. Antes de começar o trabalho, o vendedor passa por um treinamento na empresa. Ele conhece sobre técnicas de vendas e persuasão, além de participar de oficinas cujo objetivo é familiarizar o futuro profissional com os produtos da marca.

Os vendedores aprovados na seleção e já treinados deverão comprar a mercadoria das empresas para revender – não há o esquema de consignação. Sendo assim, o representante da empresa fica livre para praticar a margem de lucro que desejar ou, se for o caso, conceder descontos da forma mais apropriada.

A Associação Brasileira de Empresas de Venda Direta (ABEVD) calcula que, em média, os profissionais do setor conseguem um lucro de 25% sobre cada unidade vendida.

A forma de atuação varia de acordo com a marca. Na Natura, por exemplo, os consultores podem oferecer os produtos do catálogo para amigos e lojistas, mas também têm autorização para montar o próprio escritório de negócios.

Já no caso da Yakult, que atua no ramo alimentício e cosmético, vale avelha fórmula do comércio de porta em porta: é comum encontrar a revendedora empurrando o carrinho branco e vermelho pelas ruas, oferecendo o produto. ::

Uma carreira que já dura 32 anos

Alayr d'Egmont Cunha, 75 anos, não pensa em parar tão cedo com a sua carreira de representante de vendas dos produtos da Natura – empresa para quem trabalha há 32 anos. Hoje, ela atua em um escritório próprio no bairro da Liberdade e garante: cultiva alguns clientes fiéis há três décadas, desde que começou a vender os cremes e itens de beleza da marca.

Alayr nasceu em São Paulo, mas morou por muitos anos no Rio de Janeiro, onde trabalhou como professora de culinária. Ao voltar para São Paulo, encontrou dificuldades para conseguir um novo emprego e tornou-se revendedora da empresa por acaso.

Na ocasião, a ex-professora fazia aulas de ginástica para se distrair e recebeu o conselho de uma amiga para procurar um creme na Natura. Ela percorreu vários estabelecimentos comerciais e não encontrou o produto.

Para resolver a questão, Alayr decidiu ir até o escritório da empresa, onde foi recebida pelo fundador da Natura, Luiz Seabra. "Ele me perguntou se eu não queria ser revendedora da empresa. Aceitei e, no começo, vendia para parentes, mas com o tempo meus clientes foram crescendo", afirma.

Desde então, Alayr não fez outra coisa senão comercializar os produtos da marca. Para isso, passou a

usar mais cremes e loções – algo que não dava tanta importância antes de começar a trabalhar com a empresa.

Contato direto

A boa relação com os clientes é a principal forma de garantir o comércio freqüente dos produtos. "Quando meus clientes ficam muito tempo sem ligar, entro em contato para saber se precisam de alguma coisa e sempre vou até eles para oferecer os produtos", conta.

A vendedora, que já passou um mês viajando nos Estados Unidos com o dinheiro obtido com a atividade, tem uma rotina puxada, apesar da possibilidade de trabalhar

com um jornada maleável. "Acoro entre 6h e 6h30 todos os dias e saio para visitar clientes por volta das 9h30. Volto para preparar o almoço de meu marido e, de tarde, perto das 14h, vou para a rua novamente. Só volto às 18h", diz.

Atualmente, os salões de cabeleireiros são consumidores bastante fiéis. "Normalmente, dedico sextas e sábados para visitar meus consumidores cabeleireiros."

Alayr revela que a maioria de seus clientes é de mulheres com idades entre 50 e 60 anos. "Para os mais antigos, dou descontos de 10%. Mas é bom vender para homens porque eles nunca questionam preço e não pedem desconto", diverte-se. ::



Alayr começou vendendo para parentes e hoje cultiva clientes fiéis