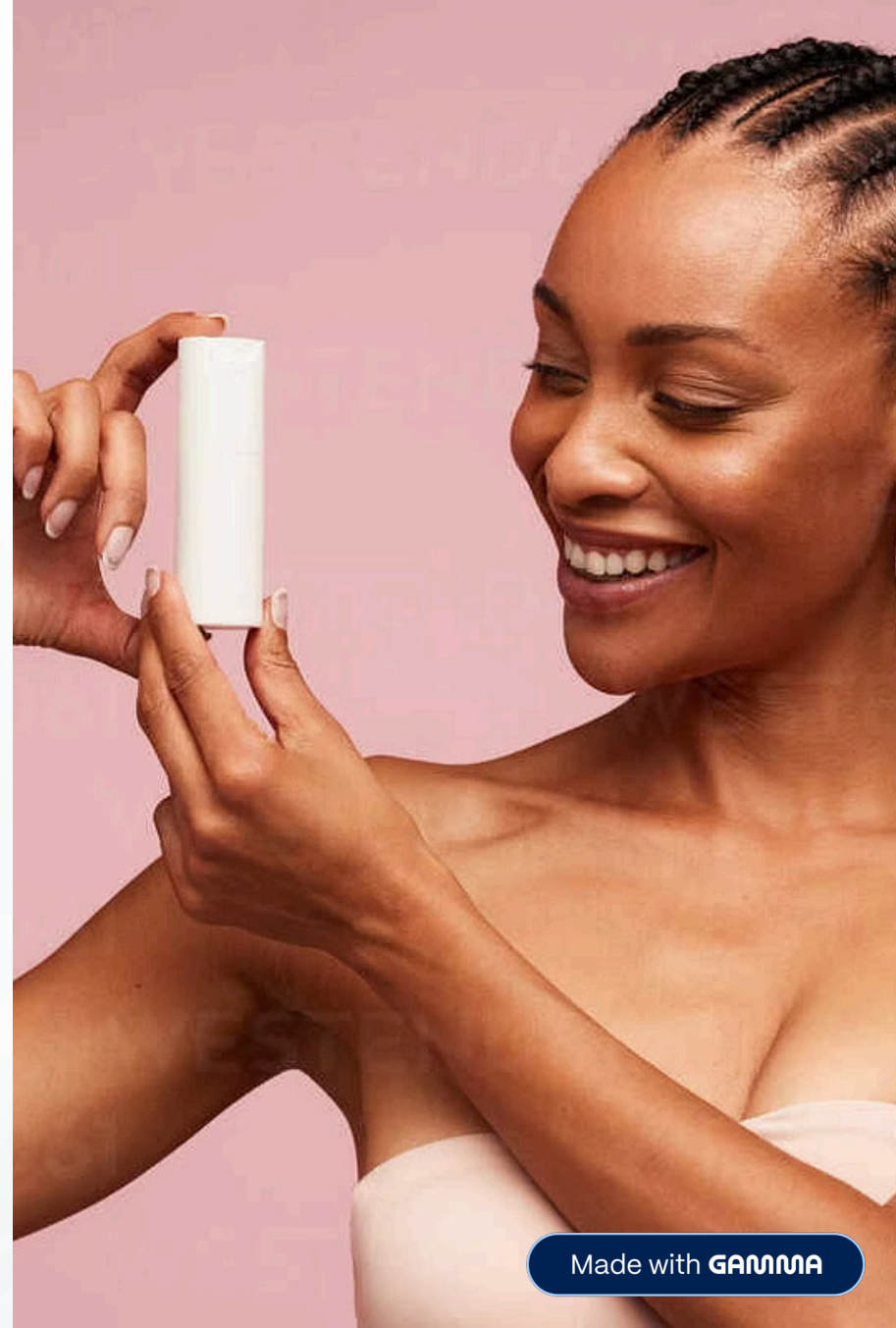


Bem-vindo(a) à Venda Direta do Grupo Boticário

Estamos felizes em ter você com a gente como parte do nosso time de revendedores multimarcas.

Esta cartilha foi criada para te apresentar, de forma simples, como funciona a revenda e te apoiar nos primeiros passos. Aqui você vai encontrar orientações práticas para começar com mais segurança e desenvolver suas vendas.

📄 ✨ **Primeiro passo:** leia esta cartilha com calma e salve para consultar sempre que precisar.



O que é ser revendedor(a) multimarcas

Ser revendedor(a) do Grupo Boticário é desenvolver o seu próprio negócio e ter a oportunidade de trabalhar com um portfólio de marcas que atende diferentes perfis de clientes e necessidades. Isso amplia suas oportunidades de venda e permite atuar com mais estratégia.

Você pode trabalhar com marcas como:

O Boticário

Marca referência em beleza.

Eudora

Marca que une sofisticação e performance.

Quem Disse, Berenice?

Marca criativa e ousada, voltada para expressão e diversidade.

O.U.i

Linha de alta perfumaria.

Au.migos

Marca voltada para o cuidado com pets.

Cada revendedor(a) pode ter um objetivo diferente: conquistar uma renda extra, buscar independência financeira ou realizar sonhos pessoais. Por isso, vale a pena acompanhar seus resultados e fortalecer o relacionamento com seus clientes.



BotiDica: conhecer bem as marcas ajuda você a oferecer o produto certo para cada cliente.

Como você ganha na revenda

Ao se tornar revendedor do Grupo Boticário, você garante uma lucratividade inicial entre **15% e 30%**, dependendo da marca.

15%

O Boticário

a partir de 15%

20%

Eudora

a partir de 20%

15%

Quem Disse, Berenice?

a partir de 15%

30%

O.U.i

a partir de 30%

Além dessa lucratividade inicial, seus ganhos podem aumentar com promoções, campanhas de incentivo e oportunidades do ciclo.

Revender mais de uma marca também ajuda a aproveitar melhor as oportunidades e benefícios de cada uma.

 **Atenção:** fique atento às oportunidades do ciclo e à sua segmentação.

Ferramentas que vão te apoiar

Algumas ferramentas podem facilitar sua rotina e te ajudar a vender com mais segurança:



App do Revendedor

Essencial para acompanhar pedidos, oportunidades e organizar sua rotina.



Loja Digital

Ferramenta para vender de forma prática e ampliar seu alcance com os clientes.



Unibe

Plataforma de aprendizado para conhecer melhor os produtos.



Boticards

Permite criar materiais personalizados para divulgar seus produtos.





Boti Recicla

Programa que incentiva o descarte correto de embalagens.



Meu Clube Multi

Programa que acompanha a evolução do revendedor, com diferentes faixas e benefícios conforme o desenvolvimento.

  **BotiDica:** quanto mais você conhece os produtos e usa as ferramentas, mais confiança você ganha para vender.

Primeiros passos para começar bem

No início, o mais importante é focar no básico bem feito.

Comece assim:

01

Conheça as marcas

Conheça as marcas com as quais você vai trabalhar.

02

Entenda seu lucro

Entenda como funciona seu lucro.

03

Acesse o App

Acesse o App do Revendedor.

04

Explore a Loja Digital

Explore a Loja Digital.

05

Use a Unibe


Use a Unibe para aprender mais sobre os produtos.

06

Busque apoio

Procure apoio da sua supervisora ou no Espaço do Revendedor sempre que tiver dúvidas.

Ter clareza nesses primeiros passos ajuda você a começar com mais segurança e aproveitar melhor as oportunidades da revenda.

 **Primeiro passo:** use as ferramentas desde o começo e tire dúvidas sempre que precisar.

Dicas práticas para vender melhor

Algumas atitudes podem ajudar bastante no seu dia a dia:

Experimentação

Ajuda o cliente a conhecer melhor os produtos e escolher com mais segurança.

Divulgação

Utilizar redes sociais e outras formas de apresentação ajuda a ampliar suas vendas.

Relacionamento com o cliente

Um bom atendimento gera confiança e fidelização.

Como lidar com o "não"

Nem toda venda acontece na primeira abordagem. Manter o contato aumenta as chances de uma venda futura.

Lucro extra

Alguns produtos e oportunidades do ciclo podem ajudar a aumentar seus ganhos. Quando os produtos que seus clientes mais gostam estiver em promo, faça estoque.



BotiDica: vender bem é conhecer o cliente, se relacionar e aproveitar as oportunidades certas.

Organização do seu negócio

Para manter sua revenda ativa, é importante ter organização.

Capital de giro

É o valor que ajuda a manter o negócio funcionando e realizar novos pedidos. Sempre ao receber o pagamento de algum cliente já separe o valor para pagar os seus boletos e o que é seu lucro.

Acompanhamento da sua evolução

Acompanhar seu desenvolvimento e subir de faixa pode abrir novas oportunidades dentro da jornada de revenda e trazer mais lucratividade.

 **Atenção:** vender é importante, mas se organizar também faz parte do sucesso na revenda.

Onde buscar apoio

O **Espaço do Revendedor** é um local de apoio para o seu dia a dia.



Lá você pode tirar dúvidas, conhecer produtos, receber orientações e participar de treinamentos.

 **Endereço**

 **Telefone**

 **Horário**

 **Supervisora**

  **Conte com a gente:** sempre que precisar, procure seu ponto de apoio.