

Seja muito *bem-vindo(a)!*

Esta cartilha apresenta, de forma simples,
como funciona a revenda do Grupo Boticário.

Começar agora →

PÁGINA 2

Ser revendedor(a) multimarcas

Você pode trabalhar com um portfólio de marcas que atende diferentes perfis de clientes, ampliando suas oportunidades de venda com mais estratégia.



O Boticário

Marca referência em beleza no Brasil



Eudora

Sofisticação e alta performance



Quem Disse, Berenice?

Criativa, ousada e diversa



O.U.i

Alta perfumaria e exclusividade



Au.migos

Cuidado e carinho pelos pets



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

Como você ganha na revenda

Ao se tornar revendedor(a), você garante uma lucratividade inicial entre **15% e 30%**, dependendo da marca escolhida.

15%

O Boticário
a partir de

20%

Eudora
a partir de

15%

Quem Disse ■ Berenice?
a partir de

30%

O.U.i
a partir de

■ ■ Seus ganhos aumentam com promoções, campanhas de incentivo e oportunidades do ciclo. Revender mais de uma marca amplifica os resultados!

Ferramentas que vão te apoiar

Use esses recursos para facilitar sua rotina e vender com mais segurança e eficiência.



App do Revendedor

Essencial para acompanhar pedidos, oportunidades e organizar sua rotina de venda



Loja Digital

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



Unibe

Plataforma de aprendizado para conhecer melhor os produtos e se capacitar.



Boticards

Crie materiais personalizados e profissionais para divulgar seus produtos.



Boti Recicla

Programa de descarte correto de embalagens. Vender com propósito e responsabilidade.



Meu Clube Multi

Acompanhe sua evolução com faixas e benefícios conforme seu 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. Siga esses passos com calma.

01 Conheça as marcas

Dedique tempo para entender o portfólio. Cada marca tem seu perfil e público ideal.

02 Entenda seu lucro

Compreender o modelo de ganhos é essencial para vender com inteligência.

03 Acesse o App do Revendedor

Instale e explore o aplicativo — ele será seu principal aliado no dia a dia.

04 Explore a Loja Digital

Configure sua loja online e comece a compartilhar com seus clientes.

05 Use a Unibe para aprender

A plataforma tem conteúdos sobre produtos, vendas e desenvolvimento pessoal.

06 Procure apoio sempre que precisar

Sua supervisora e o Espaço do Revendedor estão disponíveis para tirar dúvidas.

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

Dicas práticas para vender melhor

Atitudes simples podem fazer uma grande diferença no seu resultado diário.



Experimentação

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



Divulgação

Utilize redes sociais e outras formas de apresentação para ampliar vendas.



Relacionamento

Um bom atendimento gera confiança e fidelização. O cliente satisfeito volta.



Como lidar com o "não"

Nem toda venda acontece na primeira abordagem. Manter o contato faz a diferença.



Lucro extra

Quando produtos favoritos dos clientes entrarem em promoção, 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 e saudável, organização é tão importante quanto vender.



Capital de Giro

É o valor que mantém o negócio funcionando. Ao receber de um cliente, separe logo o valor para pagar seus boletos — o restante é seu lucro.



Acompanhe sua Evolução

Subir de faixa no Meu Clube Multi pode abrir novas oportunidades e trazer mais lucratividade ao longo da jornada de revenda.

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

Onde buscar apoio



Espaço do Revendedor

Seu local de apoio para o dia a dia.
Tire dúvidas, conheça produtos, receba orientações
e participe de treinamentos.

Conte com a gente sempre que precisar