

A decorative graphic on the right side of the slide, consisting of a network of blue nodes connected by thin lines, forming a shape that resembles a stylized 'L' or a path. The nodes are small circles, and the lines are thin and light blue.

Seu Negócio, Suas Regras

O Guia Definitivo e Painel de Controle
do Revendedor Grupo Boticário.

Uma jornada de independência financeira com o maior ecossistema de beleza do Brasil.

Bem-vindo à sua nova jornada empreendedora

Ser um revendedor do Grupo Boticário é atuar como dono do seu próprio negócio.
Seja para renda extra ou independência financeira, este é o seu mapa para o sucesso.



**A Oportunidade:
Marcas e Motor
de Lucro.**

25%



**A Estrutura:
Cadastro, Logística
e Crédito.**

50%



**O Ecossistema:
Suas Ferramentas
Digitais.**

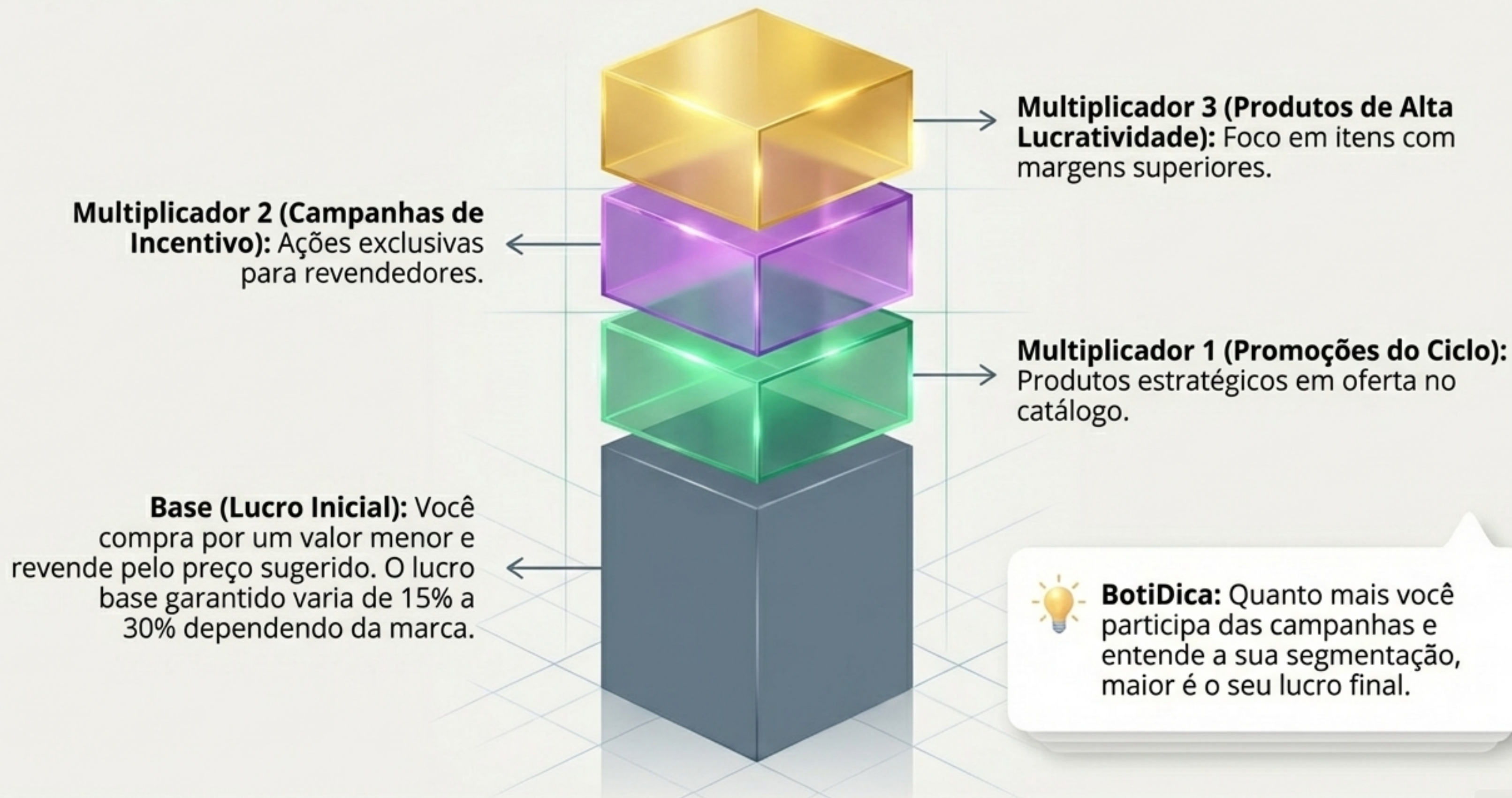
75%



**A Estratégia:
Vendas, Capital e
Expansão.**

100%

O Motor de Lucratividade



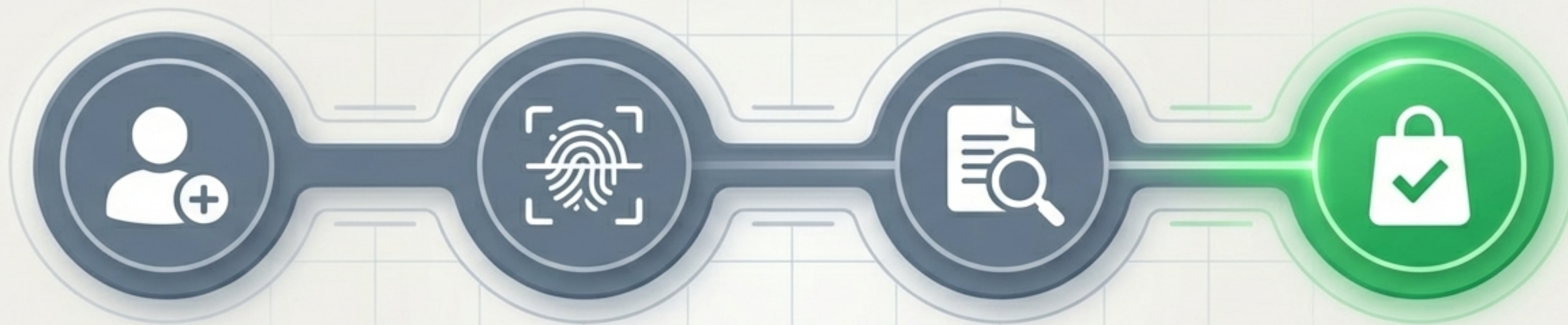
O Poder do Portfólio Multimarcas

The Multibrand Portfolio Matrix

| Marca | Essência & Proposta | Perfil do Cliente | Lucro Base |
|------------------------------|--|--|-----------------|
| O Boticário | Referência em beleza, presente na vida de milhares | Busca produtos confiáveis e presentes | A partir de 15% |
| Eudora | Sofisticação e alta performance | Busca tendências e excelente custo-benefício | A partir de 20% |
| Quem Disse, Berenice? | Criativa, ousada e diversa | Busca autoexpressão e maquiagem vibrante | A partir de 15% |
| O.U.i | Alta perfumaria francesa | Busca fragrâncias sofisticadas e exclusivas | A partir de 30% |
| Au.migos | Cuidado e higiene para pets | Donos de animais buscando qualidade | A partir de 15% |

Dica de Ouro: Revenda mais de uma marca para blindar seu negócio e atender a todas as necessidades da sua carteira de clientes.

Sua Linha do Tempo de Integração



Passo 1: O Cadastro.

Inscrição online rápida e sem burocracia. Pessoas de todos os perfis (incluindo analfabetas) podem se cadastrar.

Passo 2: Confirmação e Biometria.

Validação digital de identidade para garantir a segurança dos seus dados contra fraudes.

Passo 3: Análise de Crédito.

Avaliação do seu perfil para liberação de limite de compras a prazo.

Passo 4: O Primeiro Pedido.

Seu cadastro é aprovado após as comunicações digitais. Você já pode fazer seu pedido inaugural!

Configurações da Conta: Segurança e Crédito

Identidade Protegida (Biometria)



Por que pedimos? A biometria facial é uma etapa essencial para confirmar quem você é e proteger seu negócio contra fraudes.

Limite de Crédito



Preciso ter crédito aprovado? A análise define seu limite para compras faturadas. Se não for aprovado de imediato, você ainda pode vender usando outras formas de pagamento!

O Kit Início



É obrigatório? Não é obrigatório, mas é altamente recomendado aproveitar as condições do seu ciclo para iniciar suas vendas com produtos de alta saída.

Saúde Financeira



Fique atento! O atraso nos pagamentos pode levar seu nome ao SCPC. Mantenha seu giro organizado e utilize o aplicativo para controlar prazos.

Centro de Operações: Pedidos e Entregas

Onde e como você gerencia seu estoque.



Aceitamos diversas formas de pagamento (Cartão, Pix, Boleto) para facilitar a gestão do seu fluxo de caixa.

Seu Ecossistema Digital de Ferramentas

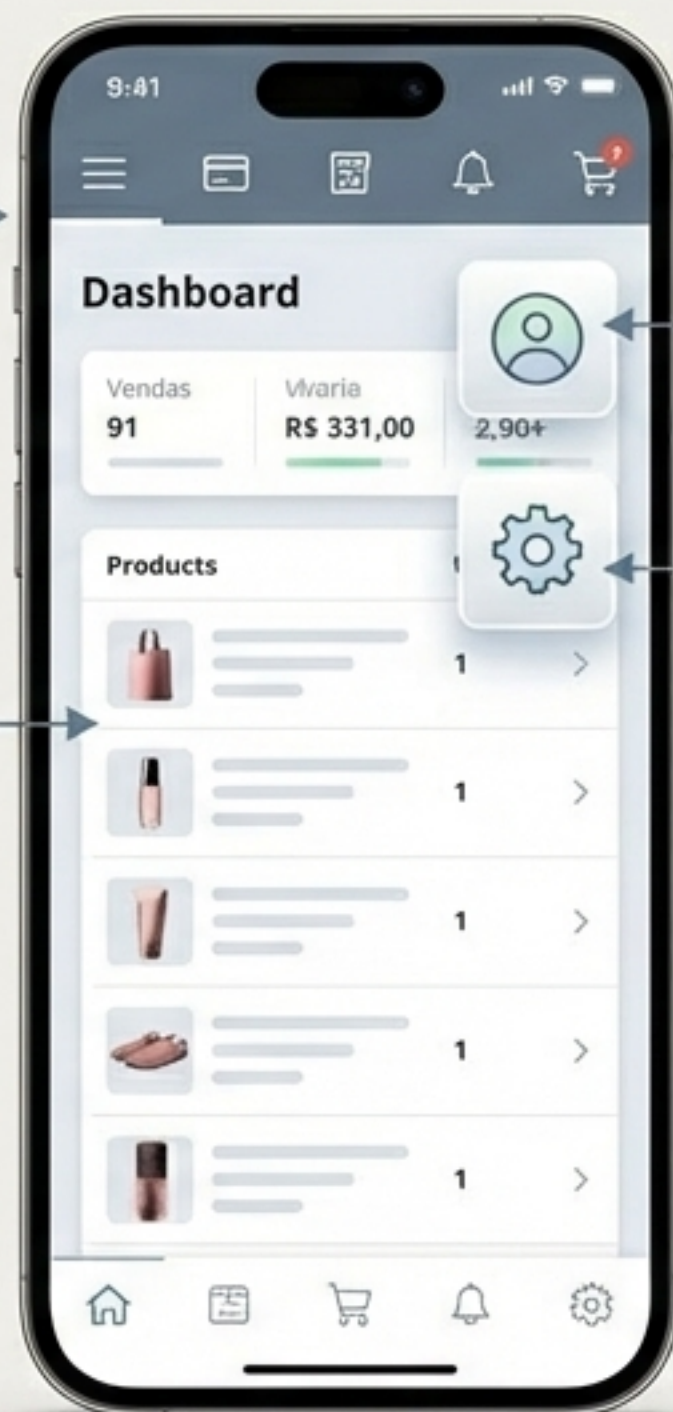


Superpoder de Vendas: A Loja Digital

Expanda seu alcance além do presencial.
Sua loja funciona 24 horas por dia.

Links de Cobrança:
Gere links de pagamento seguros em segundos.

Gestão de Estoque:
Controle o que você tem à pronta-entrega virtualmente.



Gestão de Clientes:
Acompanhe o histórico de quem compra com você.

Personalização:
Deixe a loja com a sua cara e ensine seu cliente a usar.



BotiDica: Utilizar a Loja Digital no dia a dia é o segredo para escalar suas vendas sem aumentar seu esforço físico.

O Equilíbrio Financeiro: Capital de Giro

O segredo para manter seu negócio sempre ativo é o planejamento financeiro.

Entradas (Recebimentos):

Vendas realizadas, pagamentos de clientes, lucro extra de produtos estratégicos.



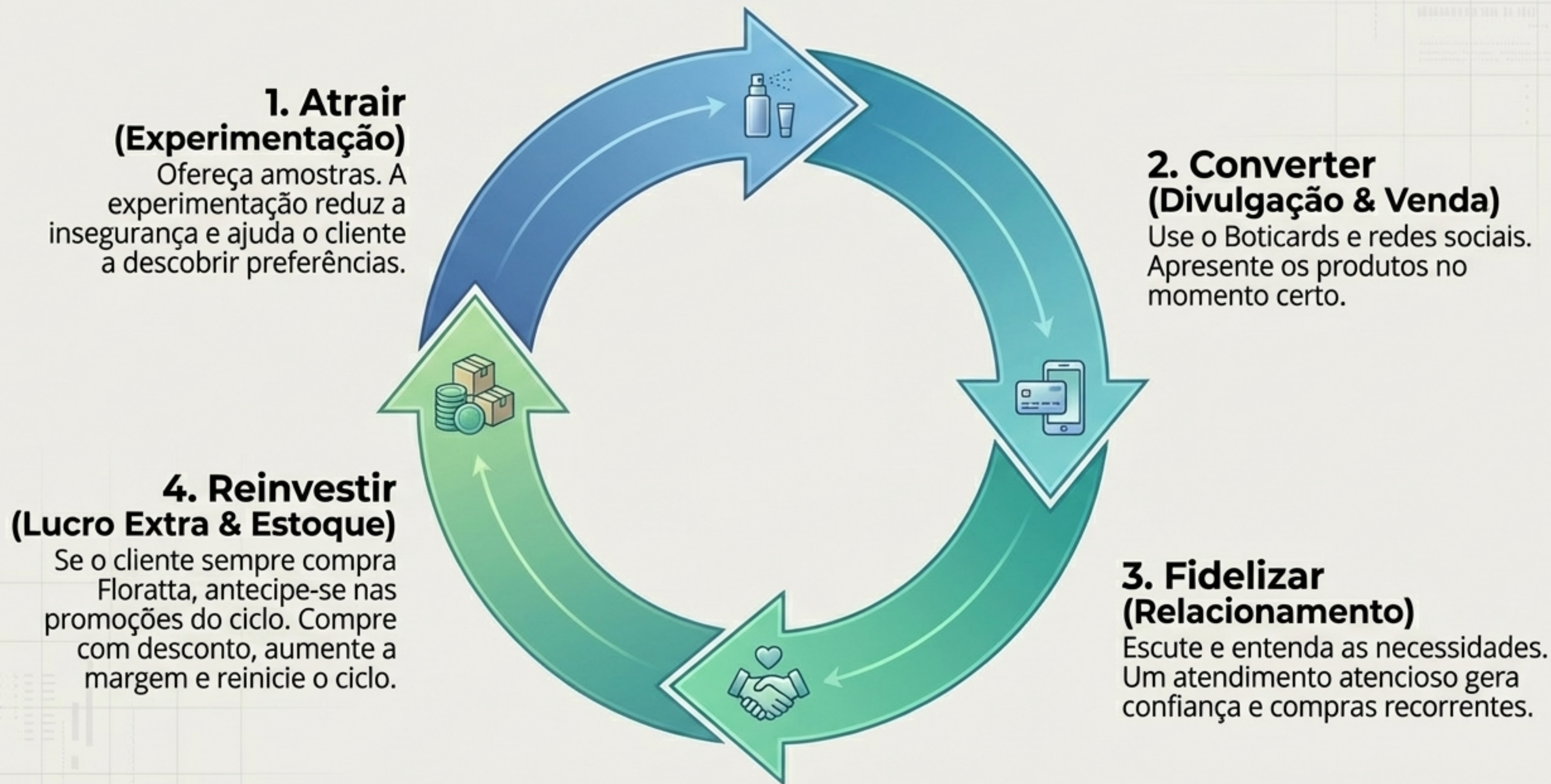
Saídas (Investimento):

Pagamento de boletos, novos pedidos, aquisição de estoque para experimentação.

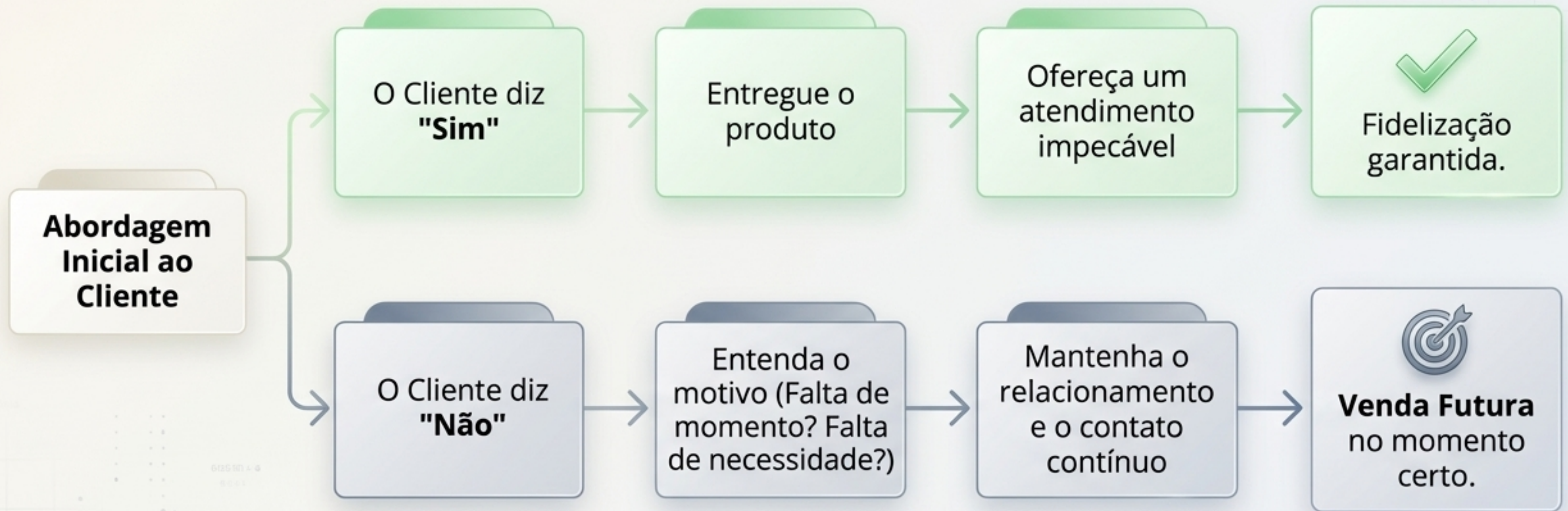


Anote tudo! O Capital de Giro é o dinheiro que fica no meio, garantindo que você possa fazer um novo pedido antes mesmo de receber todo o dinheiro das vendas a prazo. Planeje suas compras de acordo com as datas de recebimento dos seus clientes.

O Ciclo Contínuo de Crescimento



A Anatomia da Venda: Como Lidar com o "Não"



O "não" não significa falta de interesse pessoal. Faz parte do processo de vendas. Escute seu cliente e prepare a oferta certa para a próxima oportunidade.

O Topo da Jornada: Meu Clube Multi



Manter a constância nas vendas é o seu passaporte para os maiores benefícios do Grupo Boticário.

Como Funciona



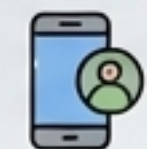
Acúmulo Automático:

Suas vendas e pedidos geram pontos (multiplicados nas faixas mais altas).



Resgate de Prêmios:

Troque pontos por produtos para revender com 100% de lucro ou prêmios exclusivos do catálogo.



Acesso Direto:

Consulte sua faixa e resgate brindes direto pelo App do Revendedor.

Sua Rede de Apoio

O Espaço do Revendedor



Seu ponto de apoio físico. Um local para tirar dúvidas, conhecer lançamentos na pele, receber orientações e participar de treinamentos presenciais.

Contatos Rápidos



Supervisora:
Ana Paula Silva



Endereço ER:
Av. Paulista, 1230 - São Paulo |
Horário: 09h às 18h



Telefone Local:
(11) 99999-0000

Central de Atendimento Nacional: 0800 729 9050 (Telefone e WhatsApp).
Seg a Sex (8h-20h), Sábados (9h-16h).

O Painel Está Configurado. O Negócio é Seu.



Você tem as marcas. Você entende o lucro. Você domina as ferramentas.
O Grupo Boticário oferece a estrutura, mas a visão e o talento são inteiramente seus.

Acesse o App do Revendedor. Defina sua primeira meta. Faça o seu primeiro pedido.

Boas vendas e bem-vindo ao sucesso.