

O Seu Negócio da Beleza

Guia de Início Rápido:
O passo a passo para
revendedores(as)
multimarcas do Grupo Boticário.

Primeiro passo:

Leia esta cartilha com calma e salve para consultar sempre que precisar.

Bem-vindo(a) ao seu novo negócio.

Estamos felizes em ter você no nosso time de revendedores(as) multimarcas do Grupo Boticário.

Aqui, você desenvolve seu próprio negócio com um portfólio que atende a todos os perfis de clientes, permitindo atuar com muito mais estratégia e segurança.



BotiDica: Acompanhe seus resultados e fortaleça o relacionamento com seus clientes para alcançar seus objetivos.



Conquistar uma renda extra

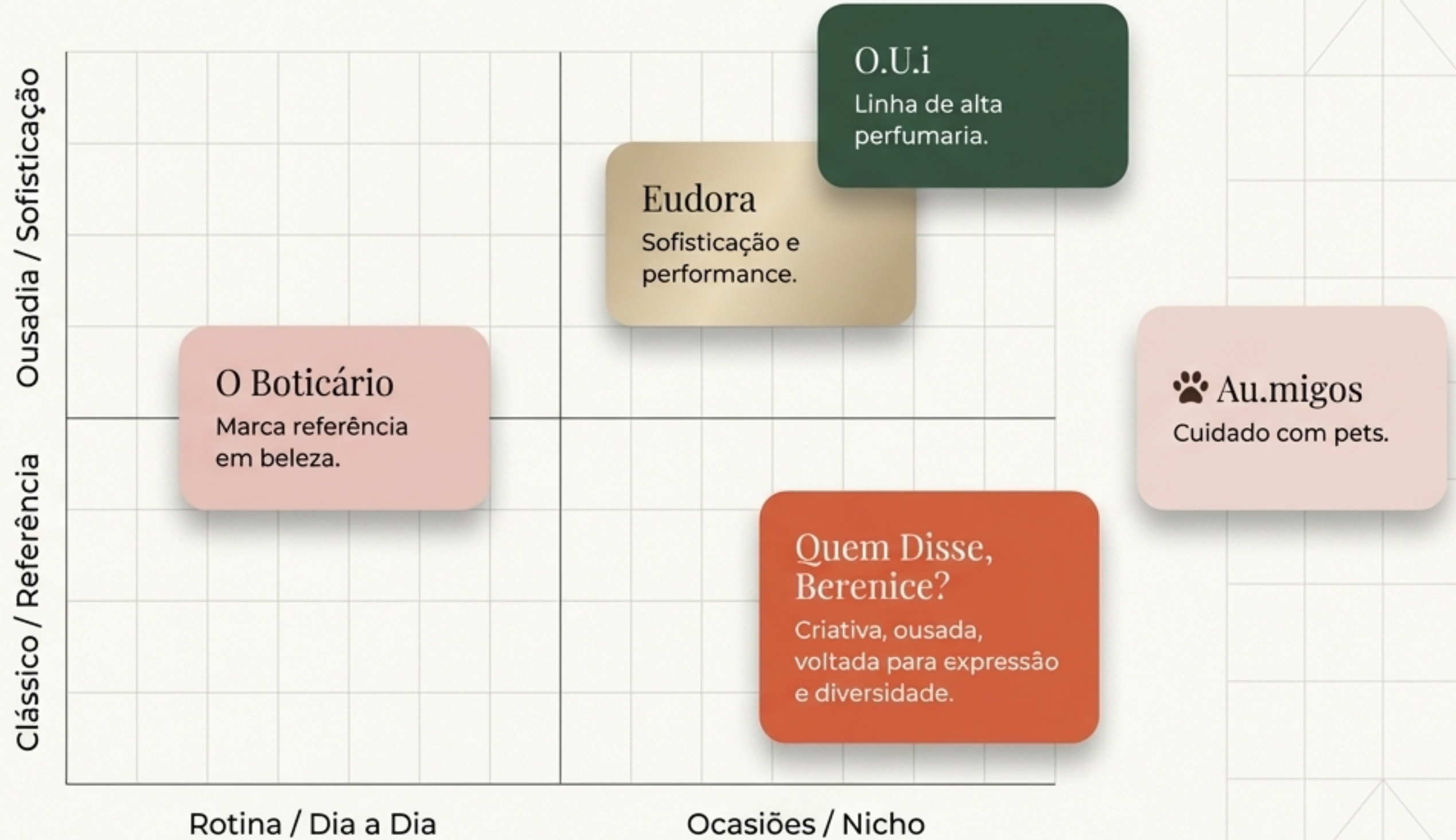


Buscar independência financeira



Realizar sonhos pessoais

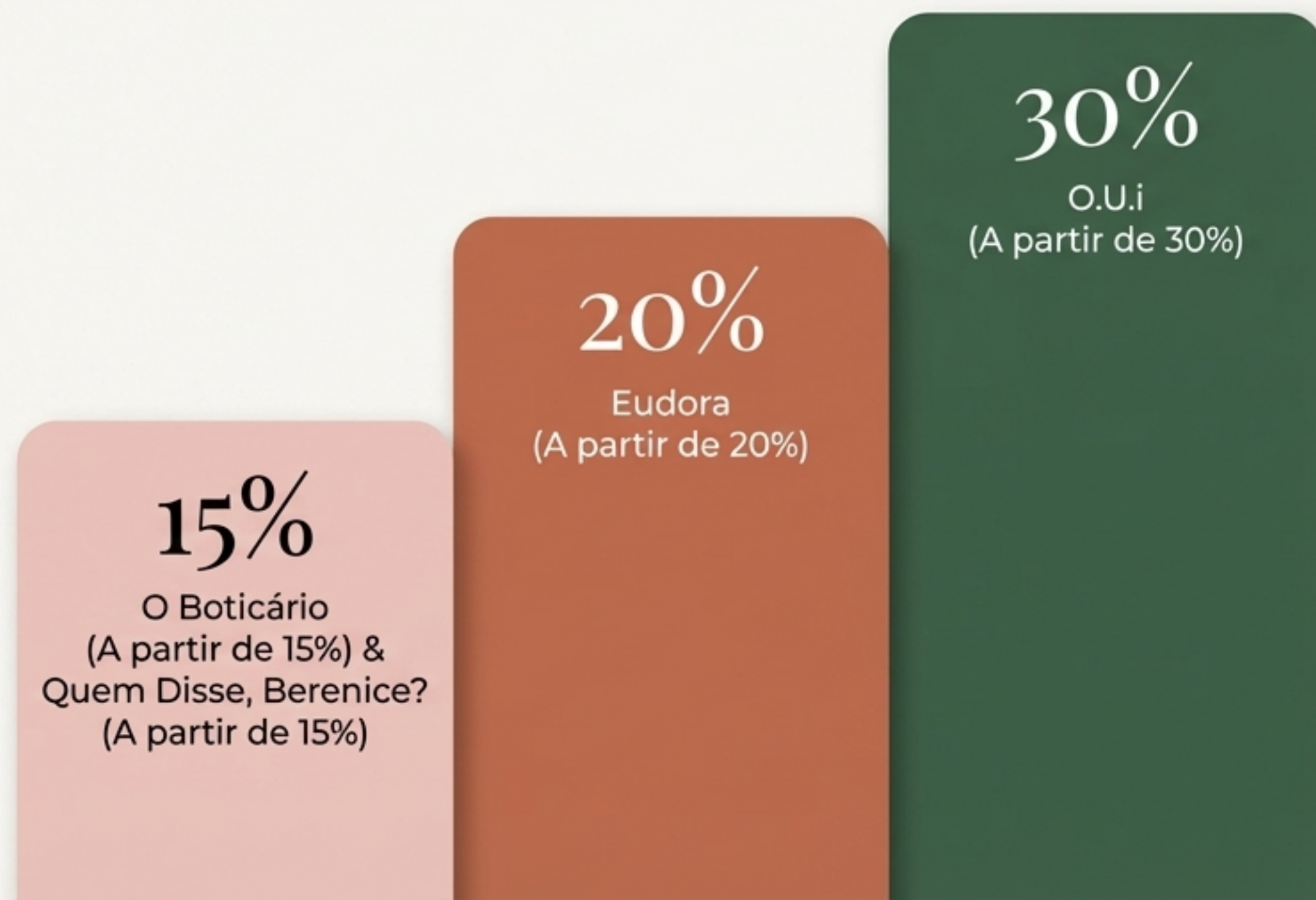
O Ecossistema de Marcas



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

A Escada de Lucratividade

O seu ganho inicial varia de 15% a 30%. Trabalhar com várias marcas multiplica suas oportunidades.



Seus ganhos podem aumentar ainda mais com promoções, campanhas de incentivo e oportunidades exclusivas de cada ciclo!

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

O Seu Cinto de Utilidades

Gestão & Vendas

App do Revendedor: Essencial para acompanhar pedidos, oportunidades e organizar sua rotina.

Loja Digital: Venda de forma prática e amplie seu alcance online.

Marketing & Conhecimento

Unibe: Plataforma de aprendizado para dominar os produtos.

Boticards: Crie materiais personalizados para divulgar seus produtos.

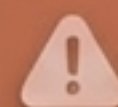
Crescimento & Propósito

Meu Clube Multi: Acompanha sua evolução. Suba de faixa e ganhe benefícios.

Boti Recicla: Programa sustentável de descarte de embalagens.

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

O Básico Bem Feito: Seus Primeiros Passos



Primeiro Passo: Use as ferramentas desde o começo e tire dúvidas sempre que precisar.



Estude o Portfólio.

Conheça as marcas
Conheça as marcas com as quais vai trabalhar e entenda a margem de lucro de cada uma.

Conecte-se.

Acesse o App do Revendedor e explore as funcionalidades da sua Loja Digital.



Capacite-se.

Use a plataforma Unibe para aprender detalhes profundos sobre os produtos.

Crie sua Rede.

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



Guia de Ação Rápida para Vendas

Cenário: O cliente está indeciso.

Tática: Experimentação. Deixe o cliente conhecer e testar o produto para escolher com segurança.

Cenário: Preciso alcançar mais pessoas.

Tática: Divulgação. Utilize as redes sociais e o Boticards para ampliar sua vitrine.

Cenário: O cliente disse 'não' hoje.

Tática: Relacionamento. Mantenha o contato amigável. Nem toda venda acontece na hora; o relacionamento garante vendas futuras.

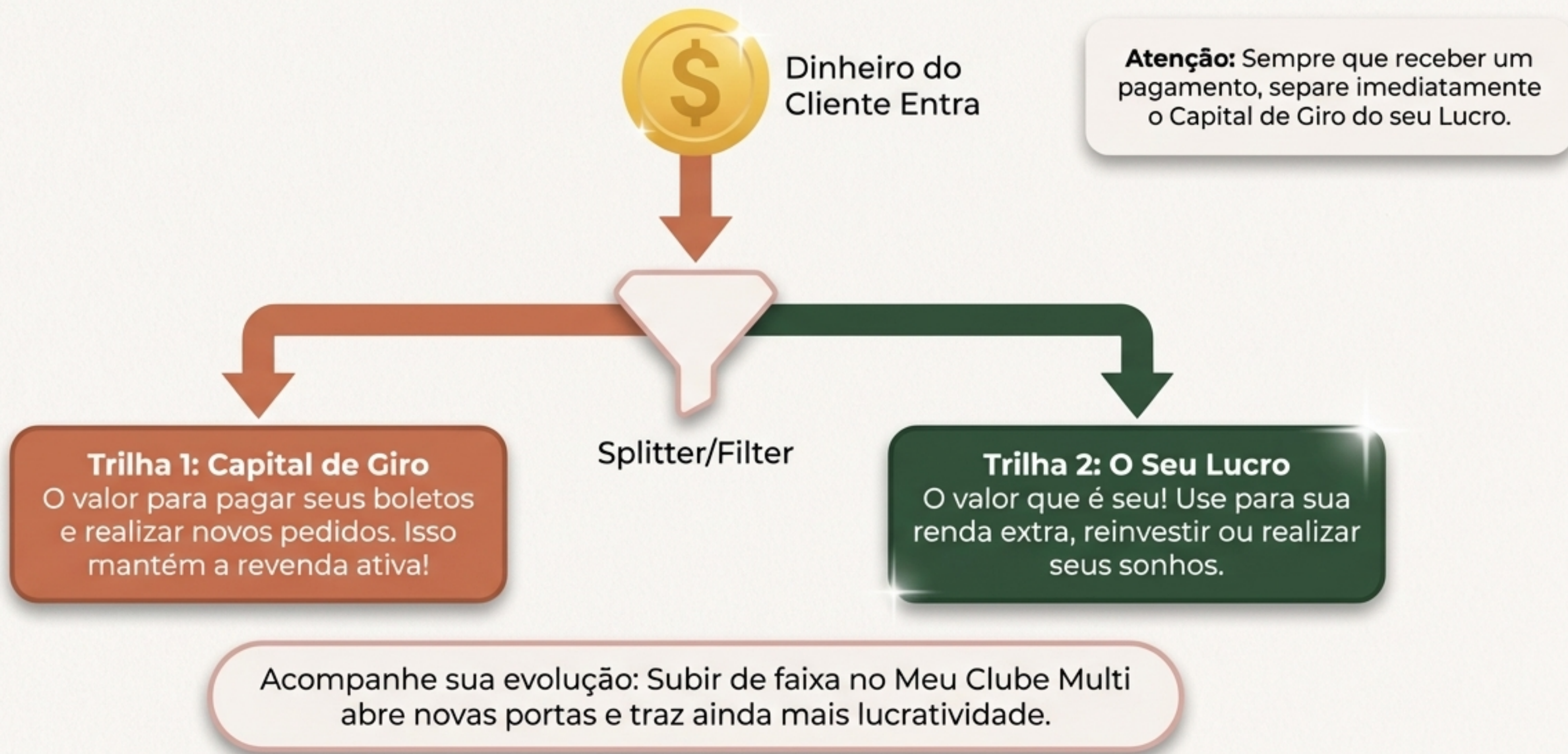
Cenário: Quero aumentar minha margem.

Tática: Lucro Extra. Faça estoque inteligente quando os produtos favoritos dos seus clientes estiverem em promoção.

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

A Engrenagem Financeira do seu Negócio

Vender é fundamental, mas organizar o dinheiro é o que garante o seu sucesso.



A Fórmula do Crescimento Sustentável



O sucesso na revenda não é sorte; é a combinação de utilizar as ferramentas certas, manter a disciplina financeira e focar no cliente.

A Sua Rede de Apoio

O Espaço do Revendedor é o seu ponto de apoio diário. Lá você pode tirar dúvidas, conhecer lançamentos, receber orientações e participar de treinamentos exclusivos.

Espaço do Revendedor - Informações da sua região

Endereço: Rua das Flores, 123 - Centro Comercial

Telefone: (11) 98765-4321

Horário de Atendimento: 08h às 18h (Segunda a Sexta)

Sua Supervisora: Mariana Silva

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