

Marketing de rede: aprenda a lucrar com venda direta

Distribuidores podem ter dupla fonte de renda: com a revenda de produtos e a formação de equipes. Entenda as regras para atuar nesse mercado

DANILO FARELLO
Jornal da Tarde

"Ganhe até R\$ 100 mil por ano trabalhando para uma multinacional em casa." Ao receber um chamado implícito carregado de tamanho apelo, não sonhe com dinheiro fácil, mas também não o ignore de cara, duvidando da promessa. Em geral, esse tipo de mensagem nas propostas via e-mail, ou por outras formas de contato, para trabalhos em marketing de rede costuma deixar as pessoas resabiadas. Mas existem casos em que, com boa administração e muito trabalho, é possível ter sucesso no ramo, com um negócio próprio.

Em geral, o trabalho consiste na venda de produtos fabricados por determinada empresa – entre as mais comuns estão Amway, Herbalife e Nature's Sunshine –, sem vínculo com o fornecedor, em troca

do recebimento de uma comissão sobre as vendas, que pode chegar a 50%. Mas, diferentemente do trabalho de distribuição para empresas como Avon e Natura, o marketing de rede permite a remuneração pelo recrutamento de outros distribuidores. Por esse sistema, o primeiro vendedor ganha duplamente: pela quantidade de vendedores que arrebatar para a empresa e pelas vendas deles (*veja ao lado*).

O diretor de Novos Negócios da Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e sócio da consultoria especializada Directbiz, Marcelo Pinheiro, comenta que "essa é uma chance de ser um empresário e ganhar dinheiro com baixo investimento". Segundo ele, as leis brasileiras impedem que o distribuidor assuma algum compromisso com o fornecedor, evitando, dessa forma, a constituição da conhecida pirâmide, enquadrada como estelionato. "Portanto, esse negócio é completamente legal."

Pinheiro afirma que, para ser bem-sucedido, o revendedor precisa combinar uma grande rede de consumidores com a formação de uma equipe eficiente abaixo dele. O interessado deve, necessariamente, procurar um distribuidor que já atue na área para indicá-lo. Ao adquirir um kit de produtos e instruções para venda, por um custo que varia entre R\$ 100 e R\$ 200, o distribuidor já pode começar a ven-

der. Para ter acesso a essa atividade, o interessado deve ter 18 anos ou mais. Não existe necessidade de abrir uma microempresa, pois os vendedores atuam como pessoas físicas autônomas.

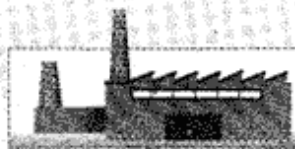
Lucro só vem com muito esforço

É desnecessário e até desaconselhável manter estoque dos produtos, diz Sérgio Gianechini, gerente geral da Herbalife do Brasil. O vendedor pode trabalhar apenas com encomendas. A Herbalife tem como carro-chefe produtos para emagrecimento. Não é à toa que o bordão adotado pelos seus mais de 70 mil vendedores no País seja "Perca peso agora, pergunte-me como".

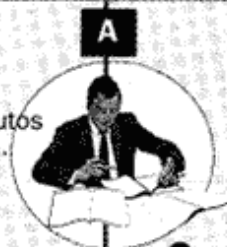
Gianechini explica que, embora os casos de sucesso sejam o principal mote da empresa e de seus vendedores para conquistar sócios, a Herbalife e outras empresas deixam claro em seus kits que "toda renda dependerá unicamente do esforço pessoal dos distribuidores, sem nenhuma garantia de ganho." Como atuam como autônomos, os distribuidores podem revender os produtos pelo preço que quiserem.

Ricardo Tanaka, diretor-geral da Amway do Brasil, diz que os interessados são, em geral, casais, que dividem o tempo no serviço. Segundo ele, além do desconto na compra dos produtos e do ganho

Como funciona



O distribuidor A adquire os produtos do fabricante e...



2 ...ou recruta outros distribuidores (no exemplo, participantes B, C e D)

1 ...faz a revenda direta ao consumidor com um percentual de lucro que varia de 25% a 50%

Consumidor



Consumidor



Consumidor



Consumidor



O distribuidor A obterá um percentual de ganho sobre o valor da venda dos membros de sua equipe. O adicional de ganho, nesse caso, pode chegar a 25% do valor do produto

- ▶ É possível ganhar, além do lucro com as vendas e equipes de distribuidores, bônus mensais e anuais pelo volume de vendas, além de viagens como prêmio
- ▶ O investimento inicial do distribuidor, entre R\$ 100 e R\$ 200, dá direito a um kit com produtos para venda e instruções. O distribuidor que vende o kit também ganha uma parcela do valor pago
- ▶ O investimento pode exigir gastos com treinamento para vendas

“Essa é uma chance de ser um empresário e ganhar dinheiro com baixo investimento” **MARCELO PINHEIRO**, diretor da ABEVD

obtido com a equipe de distribuidores, os participantes bem-sucedidos são contemplados com bônus mensais e anuais e viagens.

A Amway possui um código de conduta que veda a comunicação em massa via e-mail para recrutamento de distribuidores. Esse meio de divulgação abre espaço, segundo o Procon, à ação de pessoas ines-

crupulosas (veja os principais cuidados a serem tomados abaixo).

Preconceito ainda é fator de resistência

O marketing direto ainda enfrenta resistências, por causa de percalços nos anos 90. Na época, os distribuidores se preocuparam basicamente em obter ganhos com a formação de equipes sem dar a necessária atenção à venda de produtos. Com a formação de redes muito grandes, mas improdutivas, os trabalhadores não obtiveram lucros e a popularidade do marketing de rede foi brutalmente abalada.

Para refazer essa imagem, a Amway, por exemplo, está relançando sua marca no País com o objetivo

de ampliar o foco para a venda de produtos. “Estamos oferecendo três tipos de treinamento: para apresentação da empresa, venda de produtos e crescimento profissional”, diz Tanaka.

Vendedor recolhe o imposto na fonte

Os distribuidores têm os impostos retidos na fonte sobre o rendimento obtido. As empresas descontam o Imposto de Renda pela tabela progressiva, de acordo com o volume vendido pelo distribuidor, além do ICMS. Os produtos devem ser entregues com nota fiscal aos distribuidores, que devem emitir recibos ao consumidor final para garantir a preservação de seus direitos.

Imigrante ganha dinheiro com produtos para obesos

Elimelech aponta o gigantesco mercado consumidor do País em que 40% das pessoas estão acima do peso

Eli Elimelech, de 40 anos, mudou-se com a família de Israel para o Brasil quando tomou conhecimento de que cerca de 40% da população brasileira está acima do peso. Ele veio há cinco anos ao País vender produtos para emagrecimento da Herbalife. Aqui, ele obtém uma renda média mensal equivalente a quatro vezes a que tinha no Oriente. "Quando cheguei, não falava português, não conhecia ninguém, desenvolvi meu negócio basicamente por mímica, tamanha a demanda pelos produtos."

O empresário aponta uma pesquisa recente divulgada por uma revista semanal segundo a qual mais de R\$ 1 bilhão são gastos por ano com o controle de obesidade no País. "É um gigantesco mercado consumidor para esses produtos."

Elimelech conta que trabalha em sua própria casa vendendo os produtos e usa a internet para



Eli Elimelech e sua esposa, Yafit: em São Paulo, renda mensal é quatro vezes maior do que costumavam receber em Israel

atrair sócios. "Atualmente, minha remuneração vem da distribuição direta e das vendas de cerca de 200 pessoas atraídas por mim ou por outros que começaram o negócio por meio do meu contato. Até a terceira geração de trabalhadores, ainda ganho parte da remuneração com as suas vendas."

Ele comenta que não quer mais deixar o Brasil, onde chegou com a mulher Yafit e duas filhas. De lá para cá, a prole aumentou com o nascimento de mais duas filhas. Elime-

lech se diz satisfeito com o trabalho e com o apartamento que adquiriu na zona oeste da capital.

O imigrante conta que precisa gastar um pouco oferecendo treinamento a seus parceiros, mas que a rentabilidade é ampliada com a eficiência do grupo. Ele destaca o caráter independente de seu trabalho, sem vínculo com a empresa fornecedora, e acha ruim quando falam que ele apresenta ofertas de emprego. "Não é isso. Esta é uma oportunidade de negócio próprio."