

VENDAS DIRETAS

Estabilidade para empreender

Mercado de vendas diretas garantiu trabalho e renda a mais de 4 milhões de pessoas em 2017

Alimentar a vocação empreendedora, se orgulhar de pertencer a um time bem-sucedido e atuar de forma formalizada, porém com mais liberdade, são os grandes motivadores da busca de sucesso profissional por meio do segmento de vendas diretas. No ano passado, de acordo com dados da Associação Brasileira das Empresas de Vendas Diretas (ABEVD), 4,1 milhões de pessoas aderiram ao sistema para comercializar uma grande variedade de produtos, o que movimentou R\$ 45,2 bilhões no período – resultado que demonstra estabilidade em relação a 2016, quando foram registrados R\$ 45,8 bilhões em volume de negócios.

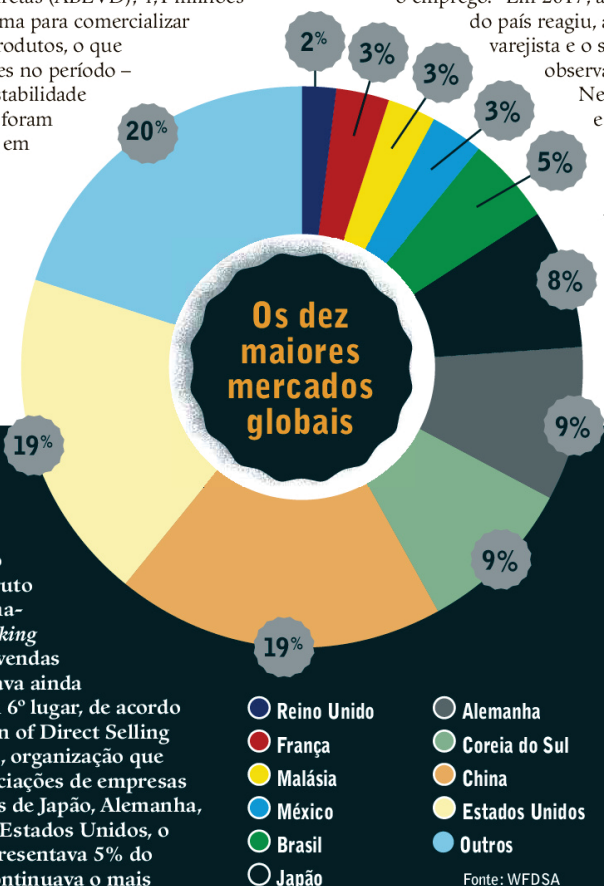
Os ganhos mostram-se ainda mais relevantes frente ao cenário econômico adverso. “Praticamente todos os setores da economia brasileira registraram queda acentuada de 2015 a 2017. O

comércio varejista caiu 6,20% em 2016, por exemplo”, pondera a presidente da ABEVD, Adriana Colloca. Nesse contexto, segundo ela, o setor de vendas diretas ficou praticamente estável porque, em cenários recessivos, ele é uma opção de trabalho formal e importante fonte primária ou secundária de renda para pessoas que perdem o emprego. “Em 2017, a situação econômica do país reagiu, assim como o comércio varejista e o setor de vendas diretas”, observa.

Nesse ritmo, a ABEVD enxerga tendência de crescimento para este ano, além da profissionalização e formação de novos empreendedores. O canal tem bom potencial de expansão e vai diversificando a oferta, conforme mudança de hábito e demanda da sociedade e dos consumidores. Além disso, devemos considerar o poder de atração, treinamento e formação de mais empreendedores. Por essas razões, embora não seja possível prever exatamente o percentual, a previsão da entidade é de crescimento. “Acreditamos que seja um período de recuperação, melhor que 2017”, declara a presidente.

Diversificação também está em alta

Os cosméticos mantêm-se na liderança entre os segmentos com maior participação no mercado de vendas diretas, com 54,7% do total movimentado, segundo levantamento da ABEVD. No entanto, a presidente da entidade, Adriana Colloca, aponta a tendência de crescimento da categoria de alimentos e suplementos, assim como de produtos financeiros. Confira o ranking ABEVD de 2017 por categoria.



Potencial elevado

Em 2016, enquanto o Produto Interno Bruto (PIB) nacional mantinha-se na 9ª posição no ranking global, no mercado de vendas diretas o indicador estava ainda mais bem colocado: em 6º lugar, de acordo com a World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), organização que agrega mais de 60 associações de empresas de vendas diretas. Após de Japão, Alemanha, Coreia do Sul, China e Estados Unidos, o mercado brasileiro representava 5% do segmento mundial e continuava o mais importante da América Latina.

▶ Cosméticos:	54,7%
▶ Vestuário:	8,0%
▶ Acessórios:	7,9%
▶ Cuidados da casa:	6,5%
▶ Alimentos ou suplementos saudáveis:	4,3%
▶ Telefonia, internet, TV por assinatura:	3,7%
▶ Livros, brinquedos, CD, DVD, software, games:	3,4%
▶ Serviços de reforma da casa:	3,3%
▶ Utensílios domésticos:	3,1%
▶ Produtos financeiros:	2,8%
▶ Vinhos, comida congelada:	2,3%

Impulso

Vantagens para empreendedores, empresas e clientes

Sistema proporciona ganhos em toda a cadeia produtiva, com benefícios em diferentes cenários

O setor de vendas diretas é atrativo para profissionais maiores de 18 anos, de diferentes níveis de escolaridade e campos de formação. Outro diferencial do sistema é a não exigência de exclusividade para a obtenção de renda: quem dedica tempo integral às vendas diretas pode conquistar valores interessantes, que evoluem de acordo com a experiência e a dedicação ao trabalho, e os que conciliam a atuação com outras atividades podem obter recursos extras, de maneira formal.

Ser seu próprio chefe é também bastante vantajoso, já que o empreendedor independente é o decisor tanto do tempo de dedicação ao trabalho quanto das melhores estratégias de abordagem e vendas. A Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) destaca ainda, entre outros, os seguintes benefícios:

▶ **Investimento:** o valor necessário para início na atividade é baixo.

▶ **Desenvolvimento pessoal:** empresas de vendas diretas oferecem *coaching*, treinamento de vendas, dicas de *marketing* e administração de finanças e negócios.



Divulgação

Presidente da ABEVD, Adriana destaca os benefícios do sistema

▶ **Relacionamento:** oportunidade de trabalho dinâmica, que permite conhecer pessoas e ampliar contatos.

▶ **Benefícios:** a Associação oferece aos revendedores a possibilidade de convênio médico com desconto, além de outros benefícios.

▶ **Formalização:** trabalho formal e regularizado.

Consumidores

Os clientes dos mais diversos produtos ofertados por meio de vendas diretas também são beneficiados pelo sistema. Os preços em geral são mais competitivos

em relação aos do varejo tradicional, apesar da alta carga tributária paga pelo setor, e há um atendimento personalizado, já que a prioridade do revendedor é identificar e suprir necessidades específicas de cada consumidor, o que possibilita ainda estabelecer uma relação próxima e de confiança.

Há também mais conveniência no ato da compra. “Com diversos compromissos pessoais e profissionais, as pessoas não têm tempo para deslocamentos e trânsito. Nesse caso, o consumidor conta com a conveniência e praticidade da visita do

revendedor para receber os produtos em casa ou no local de trabalho, de forma rápida, com eficiência e garantia”, destaca a presidente da ABEVD, Adriana Colloca.

Empresas

Uma das grandes vantagens do canal de vendas diretas para as empresas é o potencial de crescer e expandir o alcance geográfico de seus produtos. Além disso, o sistema agrega as mais diversas categorias econômicas de produtos, que vão de cosméticos e chocolates a produtos para casa e suplementos nutricionais.

Em tempos de crise, as vendas diretas configuram ainda uma oportunidade de as empresas obterem capilaridade, eficiência e otimização de custos, com baixo investimento e retorno rápido. Por isso, tantas empresas do varejo tradicional estão diversificando e recorrendo a esse canal, como a Carmem Steffens, Cacau Show e outras.

Ética rege os negócios

Apesar de as vendas por relacionamento serem autorregulamentadas, a ABEVD cumpre papel importante em relação à atuação ética das empresas associadas. A entidade mantém códigos de conduta para proteção tanto dos interesses dos consumidores quanto dos revendedores. Os documentos abordam conteúdos variados, que incluem boas práticas e critérios de recrutamento de outros revendedores, além do respeito à privacidade do cliente, por exemplo. Poucas atividades são tão regidas pela ética quanto as vendas diretas. Por ser membro da World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), a ABEVD também segue os Códigos de Ética adotados mundialmente.

A entidade também filia revendedores, para que possam usufruir os benefícios oferecidos, ter acesso às novidades do setor e participar de seus eventos.

Brasil também é beneficiado

Pesquisa realizada pela consultoria LCA, a pedido da ABEVD, com 3 mil pessoas em todo o Brasil, destacou os relevantes ganhos econômicos do sistema para a sociedade e o crescimento do país. A cada R\$ 1 milhão investido, o setor de vendas diretas proporciona os seguintes impactos:

▶ R\$ 3,72 milhões em produção

▶ R\$ 1,43 milhão de valor adicionado (PIB)

▶ R\$ 415 mil em impostos

QUER
EMPREENDER? QUE SEJA COM A
MELHOR!

HERBALIFE NUTRITION

- Líder Global em produtos de gerenciamento de peso*
- + de 30 anos de história
- + de 90 países
- Equipe com + de 300 cientistas com ganhador de prêmio Nobel*
- Diversas formas de ganhos financeiros

WWW.HERBALIFENUTRITION.COM.BR
PARA SABER MAIS

Cristiano Ronaldo
Embaixador Global Herbalife Nutrition

*Fonte: Euromonitor 2016

**A Fundação Nobel não tem qualquer tipo de vínculo e afiliação com a Herbalife e não revisa, aprova ou endossa os produtos Herbalife Nutrition

POR TRÁS ^{dos} RESULTADOS



Sucesso

Os caminhos do empreendedorismo

Algumas dicas são fundamentais para os consultores evoluírem nos negócios

Uma pesquisa elaborada pela Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) apontou que 83% dos entrevistados têm imagem positiva e quase 90% confiam no sistema de vendas diretas. Já o estudo Amway Global Entrepreneurship Report, promovido em parceria com a Fundação Getúlio Vargas, revelou que 82% dos brasileiros desejam ter um negócio próprio nos próximos cinco anos. Na média global, 56% das pessoas declararam ter desejo de empreender.

Os dados justificam o grande contingente de profissionais de vendas diretas existente no Brasil, aos quais a ABEVD oferta as seguintes dicas para impulsionar os negócios:

Empatia – Pense em como gostaria de ser abordado por um vendedor. O empreendedor não deve pressionar nem demonstrar desespero pela venda.

Confiança no produto – É preciso acreditar naquilo que se

vende. Além do conhecimento técnico, tenha experiência com o produto ou serviço.

Apresentação – O revendedor deve se vestir de acordo com o local da visita. É necessário expressar-se bem, de forma simples, direta e objetiva. Não se deve adotar palavras nem gírias.

Saber identificar as necessidades do cliente – Antes de vender o produto, é recomendável ouvir o cliente. Entenda o que ele busca e quais as suas necessidades. Todas as informações são úteis na hora da venda.

Pós-venda – Demonstrar interesse em manter o contato com o cliente é fundamental. É importante fazer pesquisas de satisfação e oferecer benefícios que favoreçam a fidelização do público.

Seja positivo – Simpatia comprometimento e sorriso

natural são essenciais para o trabalho na atividade.

A presidente da Amway e membro do Conselho Diretor da ABEVD, Rossana Sadir, tem outras informações valiosas aos empreendedores. Segundo ela, se tornar um revendedor é mais do que uma oportunidade de ganho: é um caminho de desenvolvimento pessoal e profissional. “Para isso, é necessário realizar o negócio com dedicação, profissionalismo, empenho, trabalho em equipe e paixão.

É um negócio que possibilita ao empreendedor se desenvolver e também ajudar outras pessoas em

Divulgação



Para Rossana Sadir, da Amway, o sistema favorece o desenvolvimento

seu desenvolvimento pessoal e profissional”.

A Amway mantém soluções físicas e digitais para auxiliar os empresários em cada momento com a empresa, além do contato próximo e da dedicação do líder de cada equipe, o que configura importante suporte aos empreendedores.

Qualidade de vida

Para qualificar as vendas e os relacionamentos dos consultores independentes, a Herbalife Nutrition conta com o Espaço Vida Saudável (EVS) – atualmente, são mais de 10 mil EVSs em todo o Brasil. O local, criado e operado pelos empreendedores, visa à socialização, ao compartilhamento de experiências sobre bem-estar e vida saudável e à disseminação dos benefícios

de uma nutrição saudável. No EVS, os clientes têm a oportunidade de degustar os produtos Herbalife Nutrition.

“É possível começar um EVS com baixo investimento, o que o torna um modelo de negócio acessível a todas as classes e públicos. São várias opções de locais para a abertura de um Espaço Vida Saudável, inclusive a própria casa do consultor independente, o

Mais de **10 mil** Espaços Vida Saudável em todo o Brasil

que possibilita uma flexibilidade de horário”, diz Jordan Rizetto,

diretor-geral e vice-presidente da Herbalife Nutrition no Brasil.

Além de uma boa opção de negócio para os consultores, o conceito do Espaço Vida Saudável é vantajoso aos consumidores, pois os estimula a adotar hábitos mais saudáveis. Isso foi comprovado por um estudo conduzido pela Universidade de Tufts, nos Estados Unidos,

com patrocínio da Herbalife Nutrition, que sugere que o ambiente de convívio é capaz de influenciar diretamente o estilo de vida das pessoas. De acordo com a pesquisa, as pessoas que frequentam os EVSs passaram a ter um estilo de vida mais saudável, apresentaram melhoria na qualidade do sono e diminuição da compulsão alimentar, além de mais disposição e vitalidade no dia a dia.

Desempenho

Bons resultados atestam relevância

Gigantes do setor de vendas diretas destacam seus negócios no Brasil e apontam boas perspectivas

Os resultados obtidos no ano passado por grandes empresas do setor de vendas diretas que atuam globalmente e se destacam no Brasil comprovam a importância do sistema. A Amway, maior do mundo em venda direta pelo sexto ano consecutivo, conquistou no país resultado em vendas de R\$ 300 milhões, o melhor em todos os anos de operação. A empresa triplicou de tamanho entre 2013 e 2017 e, segundo sua presidente, Rossana Sadir, a expectativa é de manutenção de uma taxa de crescimento ao redor de 30% neste ano. Rossana destaca que “o Brasil foi eleito pela matriz da Amway como o país foco em investimentos por todo o seu potencial empreendedor – visto que, de acordo com o Amway Global Entrepreneurship Report (AGER), 66% dos brasileiros desejam empreender”.

Já a Herbalife Nutrition apresentou estabilidade e obteve globalmente, em 2017, US\$ 4,4 bilhões em vendas líquidas. No primeiro trimestre deste ano foram US\$ 1,2 bilhão em vendas líquidas, crescimento de 7% em relação ao mesmo período do exercício passado. Esse resultado se deve ao fato de a empresa ser líder mundial na venda de substitutos parciais de refeição – diariamente são consumidos mais de 4 milhões de copos de *shakes* Herbalife no mundo. Assim, a tendência é de manutenção dos bons resultados. “Estamos investindo em novos produtos, sistemas de comunicação mais efetivos e melhorias na malha de distribuição. Tudo isso com foco no fluxo de negócio ao longo deste ano”, revela Jordan Rizetto, diretor-geral e vice-presidente da Herbalife Nutrition no Brasil.

Divulgação



Jordan Rizetto, da Herbalife do Brasil, aponta os investimentos da empresa para assegurar o bom fluxo dos negócios

Empreendedores

A Herbalife mantém mais de 4 milhões de consultores independentes no mundo e, no Brasil, cerca de 300 mil, considerando os clientes que se cadastram para obter descontos. A empresa oferta a esses empreendedores treinamentos presenciais e *on-line* e conteúdos bastante diversos, com dicas de bem-estar, nutrição, como trabalhar e técnicas de vendas. “A partir de um determinado nível, eles contam até com acesso a um sistema de inteligência de negócios para administrar sua organização de consultores independentes”, destaca Rizetto.

De acordo com o vice-presidente, a Herbalife tem também uma forma única de relacionamento com os consultores: “eles são parte do sistema – interagimos em nível pessoal com as lideranças, mantemos reuniões constantes presenciais e *on-line* e temos em cada país onde atuamos o Departamento de Serviços ao Distribuidor e o “Canal Inteligente”, uma ferramenta para avaliação de necessidades, sugestões e resolução de desafios”. A Herbalife realiza ainda pesquisas convencionais para identificar as necessidades dos consultores e consumidores, coletando sugestões de novos produtos e promovendo promoções e serviços.

A Amway também investe em seu corpo de empreendedores, tanto por meio de programas de incentivos diferenciados quanto por treinamentos. A empresa conta com 200 mil distribuidores

no Brasil e oferece a oportunidade de empreender por meio de outros empresários, pelo *site* ou nas sete lojas localizadas em São Paulo, no Rio de Janeiro, em Curitiba, Belo Horizonte, Recife, Brasília e Cuiabá. “Neste ano, teremos seis viagens nacionais e internacionais, que incluem vários continentes, sendo que já fomos com nossos empresários para Sidney, na Austrália, e Auckland, na Nova Zelândia. Em dezembro, reuniremos 40 mil empresários Amway num cruzeiro pelos mares do Caribe”, diz Rossana. Segundo a executiva, só em 2017 foram treinadas mais de 50 mil pessoas. “Ampliamos o alcance dos cursos ministrados presencialmente ou via plataformas digitais pelo

Instituto de Negócios Amway. Os conteúdos incluem diversos módulos de empreendedorismo, como gestão de pessoas e desenvolvimento de planos de negócios”.

Para auxiliar e apoiar seus revendedores, a Avon é outra que mantém uma série de diferenciais. Exemplos são a Revista Lucros & Novidades, que traz ofertas especiais e exclusivas para potencializar o relacionamento dos empreendedores com os clientes; os auxiliares de negócios, que são acessórios para ajudar no dia a dia da revenda; e o *site* Avon, pelo qual é possível enviar o pedido e aproveitar ofertas exclusivas. Por meio do portal eletrônico é possível ainda mandar folhetos via *e-mail* aos clientes e, assim, conquistar ainda mais vendas. A empresa possui também um estruturado programa de incentivos, o Clube das Estrelas Avon, com vantagens exclusivas e que abrangem recompensas, reconhecimentos e serviços exclusivos.

A força das vendas diretas é reconhecida ainda por outra grande empresa do setor, a Natura. A empresa tem ciência de que a venda por relações sempre a diferenciou e é sua principal fortaleza e, por isso, desenvolveu uma nova proposta de valor para beneficiar suas consultoras. Isso inclui progressão do negócio (com retornos em renda, benefícios, reconhecimento e desenvolvimento pessoal) e segmentação em diferentes perfis de atuação.

DIVULGAÇÃO DA SUA MARCA EM CADERNOS ESPECIAIS NOS PRINCIPAIS JORNAIS DO PAÍS



ACESSE NOSSO SITE E CONFIRA NOSSA AGENDA DE PUBLICAÇÕES
www.pointcm.com.br

Profissionalização

As vantagens da formalização

Tornar-se Microempreendedor Individual (MEI) é simples, e manter-se na condição requer pouco custo

Quem atua com vendas diretas pode buscar a formalização profissional e, assim, assegurar benefícios como os previdenciários e licença-maternidade, entre outros. Para isso, deve se registrar como Microempreendedor Individual (MEI), ou seja, alguém que trabalha legalizado como pequeno empresário. A formalização é gratuita e imediata, já que trabalhar em casa é permitido em muitas atividades. Os requisitos são: ter faturamento anual de até R\$ 81 mil; não ser sócio, titular ou administrador de outra empresa e não possuir filial; trabalhar sozinho ou no máximo com um empregado; e não ter qualquer outro tipo de restrição prevista no Artigo 966 do Código Civil, que atende aos requisitos legais para o enquadramento.

Para se formalizar é necessário ter um faturamento anual de até R\$ 81 mil

Todo o processo de formalização pode ser conduzido no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br), nas abas > MEI – Microempreendedor Individual > Formalização, ou por meio de uma unidade do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que inclusive dispõe da cartilha *on-line* “MEI – Tudo o que você

precisa saber para se formalizar”.

Já como Microempreendedor Individual, as despesas incidentes passam a ser R\$ 44,00 (INSS) mensais, acrescidos de R\$ 5,00 de ISS (prestadores de serviço) ou R\$ 1,00 de ICMS (comércio ou indústria) por meio de carnê emitido via Portal do Empreendedor, além de taxas estaduais/municipais que variam de acordo com o estado/município e a atividade exercida. Assim como outras categorias de empreendedores, o MEI precisa emitir nota fiscal e declarar Imposto de Renda. É permitido a ele importar produtos de fora do Brasil e ter acesso a crédito ou microcrédito.

Especialização ao alcance

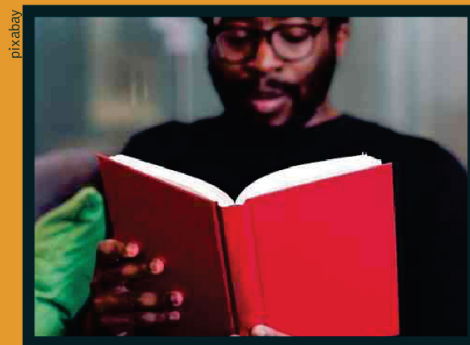


Negócios devem ser pensados de forma cada vez mais profissional

Para a ABEVD, se manter na ativa e obter sucesso com vendas diretas requer entender sobre o setor, conhecer muito bem os produtos ofertados e as necessidades dos clientes, além de prestar

atendimento diferenciado. O sistema está em expansão, com possibilidade de diversificação, e reúne cada vez mais empreendedores que vivem apenas desse mercado. Por isso, os negócios devem ser pensados de forma cada vez mais profissional. Assim, a entidade apoia diversos eventos que fomentam o empreendedorismo no Brasil, como a 8ª Virada Empreendedora, que ocorreu em junho na cidade de São Paulo, e o 1º Encontro de Vendas Diretas, em abril. Além disso, está lançando diversos cursos a distância e presenciais para empreendedores independentes e executivos, e recomenda que os empreendedores usufruam todos os treinamentos oferecidos por suas 53 empresas associadas.

Livros de cabeceira para empreender



Em parceria com a Endeavor, o Sebrae preparou e coloca à disposição em seu portal seis *e-books* que servem de referência para os empreendedores por tratarem de crescimento, atração de clientes, planejamento para a sazonalidade e gestão por resultados. Confira os títulos e baixe gratuitamente:

Expansão: o modelo certo para a sua empresa crescer – Ajuda o empresário a encontrar respostas que podem dar mais segurança às decisões, além de conter diversos *cases* para inspiração.

Guia SaaS: uma nuvem de oportunidades para empreendedores – Apresenta a tendência do Software as a Service (SaaS) e auxilia a repensar o negócio e focar no desenvolvimento do produto.

CRM: atraia, fidelize e satisfaça mais clientes – Aponta os focos de atenção para adotar um sistema de CRM, qual é o momento ideal para fazê-lo e como gerenciá-lo.

Planejamento de vendas inteligente: um guia para vender mais na hora certa – Aborda a sazonalidade, ou seja, os produtos e serviços sujeitos às flutuações de demanda do consumidor.

Gestão por resultados: saia do escuro e tome melhores decisões – Ensina a transformar as estratégias em metas e a engajar a equipe para alcançá-las, além de balancear as metas.

50 histórias para inspirar sua jornada empreendedora – Reúne *cases* de empreendedores que trilham longos caminhos antes de chegar ao sucesso.

Apoio

Tecnologia é aliada importante

Plataformas digitais impulsionam as vendas e qualificam relacionamentos

O uso de plataformas digitais tem auxiliado os empreendedores a divulgar produtos com maior abrangência e para um público maior, além de qualificar os relacionamentos ao aumentar a proximidade com os clientes. Os consultores independentes da Herbalife, por exemplo, têm cada vez mais ampliado as suas formas de interação com os consumidores ao utilizarem mídias sociais e ferramentas de vendas *on-line*. “Temos diversos casos de sucesso no Brasil e em outros países dessas novas formas de atuação. Temos oferecido suporte por meio de treinamentos e ferramentas, e os resultados têm sido muito impressionantes! Além disso, a tecnologia também tem mudado a maneira como nos comunicamos e treinamos nossa força de vendas. Temos treinamentos presenciais, *webcasts* e diversas ferramentas que visam adaptar todo conteúdo a diferentes canais”, afirma Jordan Rizetto, diretor-geral e vice-presidente da Herbalife Nutrition no Brasil.

A presidente da Amway no Brasil, Rossana Sadir, é outra a destacar a relevância das plataformas digitais nos negócios da empresa. “A base do nosso negócio é o relacionamento. Atualmente, grande parte dele acontece no ambiente digital, seja por Facebook, WhatsApp ou outros. Assim, mais do que vendedores, nossos empresários são

Plataformas digitais favorecem a interação



promotores da marca e dos nossos produtos. Temos nossos próprios *youtubers* e influenciadores digitais, que em vez de promoverem encontros para oferecerem os produtos, enviam conteúdos por redes sociais”. Como parte de seu plano de expansão no Brasil, a Amway investe em novas ferramentas digitais, que apoiam os empresários em seus negócios. Há ainda treinamentos por meio das plataformas digitais no Instituto de Negócios Amway, o que possibilita um processo rápido de

educação a distância aos empresários.

Outra que aposta no meio virtual é a Natura, que atua com consultoria digital, uma nova forma de fazer negócios em vendas diretas. Com ela, o cliente pode optar pelo local em que deseja receber os itens comprados. E o melhor: a Natura cuida da entrega.

Todas essas facilidades têm levado várias empresas de varejo a também adotarem as vendas diretas como mais um canal eficiente de distribuição.

Empreendedorismo marca evento

No último dia 10 de abril, a ABEVD promoveu em São Paulo o I Encontro de Vendas Diretas. O evento reuniu nomes de peso do setor e teve como apelo o empreendedorismo, uma das principais características do sistema.

Segundo Adriana Colloca, presidente da entidade, o encontro foi extremamente positivo e, além de divulgar informações relevantes para o setor, foi oportunidade para relacionamento e *networking*. “Mais de 400 executivos do setor se reuniram para tratar de assuntos como tendências, boas práticas, tecnologia e sustentabilidade”.

Divulgação



Caminhos

O evento apresentou tendências globais e apontou caminhos a serem seguidos. As atividades incluíram o painel dos presidentes das maiores empresas do setor, com discussão sobre os entraves para o crescimento do sistema, como as elevadas cargas tributária e trabalhista, além de pontos interessantes como as vantagens de se estar no mercado brasileiro e a contribuição de outros canais para as vendas diretas. *Cases* de sucesso também foram apresentados por Marcel Szajubok, diretor-presidente da Jeunesse Brasil, e por Marcio Renê, diretor-geral da Dr. Pet.

Amparado pelo sucesso dessa primeira edição, o evento será anual. De acordo com a presidente da ABEVD, o II Encontro de Vendas Diretas ocorrerá no primeiro semestre de 2019.



Empreender é com a Amway

Sem Risco

Baixo Investimento

Produtos com alta lucratividade

Mais de 60% dos brasileiros querem empreender. Se você é um desses realizadores, que desejam uma vida mais dinâmica, e acredita que o seu sucesso é fruto do seu empenho, oferecemos a oportunidade a você de empreender com baixo investimento e alta lucratividade, na maior empresa de vendas diretas do mundo*.

São mais de 450 produtos, que vão desde cuidados com a casa até beleza e nutrição.

Empresa associada



Junte-se a outros 200 mil Empresários Amway. Cadastre-se!

amwaydobrasil.com.br



Amway™
POR UM BRASIL EMPREENDEDOR