

Perguntas e **RESPOSTAS**

VENDA DIRETA



WFDSA Member

01. Alguém ganha dinheiro com Vendas Diretas?

A venda direta oferece a oportunidade de trabalho e renda, com a possibilidade do empreendedor independente de ter o seu próprio negócio. Ou seja, o ganho pode ser um complemento de renda ou até integral.

02. Quantos empreendedores independentes estão envolvidos na Venda Direta?

Em 2020, mais de 4 milhões de brasileiros atuaram na venda direta. Segundo o monitoramento da ABEVD, o número de empreendedores cresceu em 5,5% em relação a 2019, são profissionais que optaram por um negócio de baixo custo e risco, vendendo e compartilhando os produtos/serviços por meio de sua rede de relações, como amigos e familiares.

03. Há alguma lei que regulamenta o sistema de Vendas Diretas?

Não há leis específicas no Brasil que regulamentem o modelo mundial adotado pela WFDSA cujo cumprimento requer um nível de comportamento ético que excede requerimentos legais nacionais. As empresas associadas à ABEVD comprometem-se a cumprir e a difundir os referidos códigos de ética e conduta.

04. O que é Modelo Multinível?

O Marketing Multinível é um modelo de negócio da venda direta, também conhecido como marketing de rede. Trata-se de um modelo de negócio legal em que o empreendedor obtém lucro tanto com a revenda de produtos e serviços como também com a formação de sua própria equipe de vendas, indicando outras pessoas para a sua rede. Nesse caso, seu faturamento será proporcional à receita gerada pelas vendas dos empreendedores do seu time. Este modelo aumenta a capilaridade dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas e tem papel importante no fomento de novos empreendedores.

05. Qual é a diferença entre Venda Direta e MMN?

A venda direta é o canal de vendas de varejo para empresas que comercializam produtos e serviços sem uma presença física diretamente aos consumidores, por meio de uma força de vendas independente e empreendedora. O MMN é modelo de compensação que alguns vendedores empreendedores usam em sua estrutura de negócios.

06. Qual a vantagem do Modelo Multinível em relação ao Modelo Mononível?

Nos dois modelos existe a oportunidade de ganho ao revender produtos para os consumidores finais e, também, o benefício de adquirir produtos para consumo pessoal com desconto.

Os dois modelos mais utilizados para vendas diretas são o mononível e o multinível.

No sistema mononível o empreendedor compra da empresa e revende ao cliente, obtendo lucros da margem de revenda.

Já no modelo multinível, também conhecido como marketing de rede, além da margem de revenda, o empreendedor também indica pessoas que podem, por sua vez, indicar outras e assim, sucessivamente, formando um grupo de vendas. O empreendedor ganha uma porcentagem nas vendas realizadas por todas as pessoas indicadas por ele, direta ou indiretamente.

07. Por que existem tantos críticos do MMN?

Cada setor, cada marca, cada canal de vendas tem seus críticos que com as redes sociais intensificaram as informações incorretas e não baseadas em fatos reais.

A venda direta traz muitos benefícios, o canal oferece a oportunidade para novos empreendedores se envolverem com risco e investimento muito baixos, uma forma de ganhar uma modesta renda complementar e uma forma de ganhar uma comunidade de apoiadores. É um trabalho árduo e certamente não para todos, por isso nos dedicamos à defesa do consumidor.

08. É correto dizer que, ao se cadastrar em uma empresa de Marketing Multinível, o empreendedor terá fortuna e ganhos fáceis?

Não. Os ganhos não se dão de maneira fácil, já que o empreendedor que faz parte de uma rede de marketing multinível precisará construir seu negócio da mesma maneira que um empresário do varejo tradicional. Ou seja, deverá vender produtos e/ou serviços diretamente a seus clientes, indicar novos empreendedores, capacitar sua equipe e gerir seu negócio.

09. É correto afirmar que no sistema de Marketing Multinível, alguns ganham com o trabalho dos outros?

Não, os ganhos obtidos no sistema de marketing multinível se dão pelo trabalho em grupo. A estrutura de pagamento tem semelhanças com a de um canal de distribuição tradicional como, por exemplo, o varejo.

No marketing de rede, os ganhos pagos aos distribuidores que estão posicionados acima daquela pessoa que fez uma revenda, recompensam os esforços de capacitação e motivação que eles dedicaram a sua rede.

10. É verdade que a única maneira de ganhar dinheiro em uma oportunidade de negócio em marketing multinível é ser um antigo empreendedor? Os novos empreendedores ganham menos do que os primeiros?

Não. O marketing multinível oferece a mesma oportunidade a todos os empreendedores para desenvolver seu negócio.

Os ganhos são proporcionais ao esforço de cada um, pois variam de acordo com o volume de vendas pessoais e o desenvolvimento da rede.

Os empreendedores com perfil mais engajados e com mais tempo de dedicação ao negócio podem ter ganhos maiores do que aqueles que participam há mais tempo.

11. Pode-se afirmar que os empreendedores que ficam nos níveis mais altos da rede têm participação no faturamento daqueles que ficam abaixo?

De acordo com o plano de ganhos, com a definição das formas e das regras de compensação / estabelecido por cada empresa.

Em linhas gerais a composição do pagamento é distribuída em dois grandes grupos: o lucro pela revenda e os ganhos pela liderança da rede.

Os ganhos pela liderança da rede são aqueles pagos de acordo com o volume de negócios e desempenho da liderança dentro do plano de compensação.

12. Se uma pessoa sair da rede significa que as pessoas que estão abaixo ou acima perderão a remuneração?

Não. Em todas as empresas, quando uma pessoa sai, seu grupo de negócios é ligado a uma outra pessoa da rede, conforme as regras comerciais da empresa.

13. Qual o valor da bonificação obtida com as vendas de seu grupo?

Os percentuais de bonificação variam de acordo com o plano de ganhos de cada empresa.

14. Qual é a vantagem do novo empreendedor em proporcionar ganhos ao recrutador?

Sob o ponto de vista da empresa, o recrutador contribui expandindo a rede de empreendedores. Sob o ponto de vista do recrutado, este se beneficia com o treinamento recebido pelo recrutador podendo, além de melhor desenvolver o seu negócio, também tornar-se um multiplicador.

15. Os “recrutadores” trabalham? O que fazem?

Sim, eles fornecem orientação aos recrutados necessários para o melhor desenvolvimento de seus negócios e também comercializam produtos para seus próprios clientes.

16. Que vantagens a pessoa tem em aderir ao recrutamento de um terceiro se poderia dirigir-se diretamente à empresa?

Ao ser cadastrada ao grupo de um empreendedor, esta pessoa ganha apoio, orientação e treinamento constantes. Além disso, algumas empresas têm como política não permitir que o interessado se cadastre diretamente com elas em respeito aos demais empreendedores.

17. É verdade que, uma vez recrutada, a pessoa sempre gerará ganhos ao recrutador?

Um dos fundamentos dos marketing multinível é que sua rede de negócios é seu maior ativo. Isso significa dizer que as pessoas que estão em seu grupo são potenciais multiplicadores de seu negócio.

Ao ingressar em um grupo de negócios, uma pessoa receberá orientação daqueles que já fazem parte deste grupo (sua linha ascendente) e, por isso e pelas regras de negócios da empresa (plano de ganhos), esta pessoa gerará um bônus para sua linha ascendente de acordo com sua produtividade pessoal e de seu grupo. É com base neste mesmo princípio que ela também se beneficiará dos ganhos em rede.

Ainda assim é possível que, por qualquer motivo, uma pessoa possa se desligar de seu grupo de negócios suspendendo a bonificação sobre sua produtividade pessoal.

18. No Marketing Multinível é possível atuar somente no digital?

A digitalização tem permitido os empreendedores de venda direta atingirem um número maior de clientes em potencial. Por meio das principais redes sociais, sites ou aplicativos é possível enviar catálogos eletrônicos, apresentar vídeos sobre os produtos e serviços, tirar dúvidas, compartilhar experiências de outros consumidores, e selar o negócio sem perder o conceito de relacionamento pessoal entre empreendedor e comprador.

19. Qual é o posicionamento da ABEVD e de suas empresas associadas quanto às promessas de ganhos fáceis?

Nós estimulamos os empreendedores a apresentarem o negócio de maneira profissional e responsável. Quando constatados abusos, de acordo com os critérios adotados pelas empresas e pelo Código de Ética da venda direta, os empreendedores podem sofrer medidas disciplinares e, até mesmo, a exclusão da rede.

20. O que é um esquema de pirâmide e por que ele é ilegal?

No esquema piramidal os produtos e serviços não têm valor comercial e muitas vezes, nem existem. Normalmente, os participantes são remunerados somente pela indicação de outros indivíduos ao esquema, sem precisar vender nada.

Nesse esquema, o recrutamento é estimulado ao máximo, com a promessa de dinheiro fácil e rápido, mas quem ganha realmente são os primeiros que entraram no negócio, independentemente do esforço realizado, por isso, é considerado ilícito.

21. A Venda Direta é um esquema de pirâmide?

Não. Esquemas de pirâmides são ilegais e não devem ser permitidos em lugar nenhum.

Já as empresas de venda direta, associadas à ABEVD, seguem os mais elevados padrões éticos e cumprem com os Códigos de Ética da ABEVD. Além disso, dezenas de marcas mais vendidas no mundo utilizam o canal de venda direta.

São inúmeras as diferenças, dentre as quais se destacam:

Venda Direta

- Vende produtos e serviços;
- Ganho proporcional ao esforço;
- Gera e recolhe impostos;
- Tem garantia de devolução; ou de desistência do negócio;
- Forte investimento em treinamento;
- São associadas à ABEVD e cumprem o Código de Ética;
- Presente em mais de 100 países.

Pirâmide

- Nem sempre vende produto/serviço;
- O primeiro a entrar é o que mais ganha;
- Nem sempre há pagamento de impostos e emissão de notas fiscais;
- Nem sempre há garantia de devolução ou possibilidade de desistir do negócio;
- Foco no desconhecido e apenas no enriquecimento rápido e fácil (não há treinamento);
- Esquemas ilegais que não cumprem o Código de Ética da Associação;
- Podem ser enquadrados em crimes como estelionato, crime contra a economia popular, evasão de divisas entre outros.

22. Como a Venda Direta defende os empreendedores e consumidores?

A ABEVD elaborou os Códigos de Ética que garante a regulação e uniformização das boas práticas de todos os envolvidos na atividade e isso, reflete diretamente no desenvolvimento e na imagem da atividade de venda direta perante a sociedade.

A Associação não somente elaborou os Códigos de Ética, como também os têm como referências no desenvolvimento de todas as atividades constantes de sua agenda, sempre visando os seguintes pontos:

- I. A concorrência leal e saudável entre integrantes;
- II. Ações transparentes e integradas, que auxiliem no desenvolvimento dos negócios;
- III. Atendimento respeitoso ao público consumidor
- IV. Filtro associativo – ou seja o controle de entrada de empresas que se associam.

Toda empresa associada à ABEVD, se compromete não apenas a trabalhar de acordo com as regras dos códigos, mas também a divulgar, treinar e exigir que a sua força de vendas compreenda, concorde e trabalhe de acordo com eles.

23. Como faço para obter informações sobre vendas diretas para uma reportagem?

No site da ABEVD www.abevd.org.br você encontra textos, folders, indicadores do setor, imagens, vídeos, além do contato da nossa assessoria de imprensa.

Para mais informações, acesse:

 www.abevd.org.br

 /associacaoabevd  /abevdonline  /abevdiretas  /company/abevd



WFDSA Member