



5 PASSOS PARA SE TORNAR UMA *Revendedora*





5 PASSOS PARA SE TORNAR
UMA REVENDEDORA
São Paulo. 2018. Primeira edição.

Relizado por:



Sweet

Uma das melhores formas de ganhar dinheiro é trabalhando com a revenda de produtos. Ser uma revendedora de sucesso garante vários benefícios, como a segurança, autonomia, independência financeira e realização profissional. Milhares de mulheres já atuam nesse segmento e as oportunidades não param de surgir.

A revenda de produtos é considerada um empreendimento altamente rentável e escalável. Isso significa que é possível expandir as vendas e o lucro obtido, seja através da contratação de funcionários, da diversificação dos produtos ou da atuação em várias regiões ao mesmo tempo.

Com o avanço da internet, revender produtos ficou ainda mais fácil. Uma revendedora pode conquistar clientes que estão perto, em sua cidade, e clientes que estão distantes, em outras cidades ou até mesmo em outros Estados. A entrega dos produtos via correios é rápida e o custo é baixo, garantindo um alto retorno financeiro.

Para se tornar uma revendedora e aproveitar todas as vantagens desse mercado é preciso saber como começar. O primeiro passo é sempre o mais importante e você já está no caminho. Adquirir conhecimentos é a melhor maneira de dar início a um empreendimento.

Existem alguns passos simples que devem ser seguidos por aqueles que desejam se tornar grandes revendedores. Pensando no seu sucesso profissional, separamos um guia completo com o passo a passo para se tornar uma revendedora e começar a lucrar com o seu próprio negócio. Confira!



1. DEFINA O SEU NICHU DE ATUAÇÃO E O SEU PRODUTO

Quando se trata de produtos para revenda, as opções são muitas e em vários nichos. Existem revendedoras de cosméticos, roupas, doces, bijuterias, artesanato, produtos para mesa e banho e muito mais. São tantas opções que definir o nicho de atuação se torna fundamental para começar neste negócio.

Um dos erros cometidos por pessoas que querem se tornar revendedoras é não escolher o produto a ser revendido. Pode parecer tentador começar com vários produtos ao mesmo tempo, mas essa não é uma boa ideia e vamos te explicar o motivo.

A diversificação dos produtos deve acontecer quando o negócio já está estável e com boa lucratividade. Começar com um único produto permite maior organização, foco e desenvolvimento de estratégias de venda mais acertadas. Por isso a dica é escolher o seu produto e se dedicar cem por cento nele.

Como fazer a escolha? Com tantas opções de produtos para revenda, escolher o melhor nem sempre é tarefa fácil. Mas existem alguns parâmetros que você pode observar na hora de tomar a decisão. O primeiro deles é a tendência de mercado.

Estude e avalie quais marcas e produtos estão em alta e quais as análises para os próximos meses e anos. Evite sempre os produtos saturados, com grande número de revendedores no mercado. Lembre-se de que você está apenas começando nessa jornada e dificilmente poderá sobreviver frente aos concorrentes que já atuam no mercado.

O produto ideal é aquele que está em alta, mas que ainda é pouco explorado. Um exemplo disso são os produtos com apelo para a sustentabilidade. Poucos revendedores oferecem opções em roupas, acessórios e até mesmo alimentos que respeitem o ritmo natural de fabricação.

Outro parâmetro importante que você deve observar na hora de escolher o seu nicho de atuação e, conseqüentemente, o seu produto, são os seus gostos, interesses e habilidades. De nada adianta escolher um bom produto se você não possui nenhuma familiaridade com ele.



2. FAÇA CONTATO COM A EMPRESA

Depois de escolher o seu nicho de atuação e o seu produto, é hora de fazer contato com a empresa. Caso o produto escolhido seja oferecido por mais de uma marca, é fundamental pesquisar no mercado qual a melhor. O que você deve levar em consideração? Temos algumas dicas para pautar a sua pesquisa.

Antes de fazer o contato com a empresa, pesquise pelas suas referências. Veja como as revendedoras que já atuam em parceria com a marca definem a empresa, sua postura, suas regras e política comercial.

É fundamental que a marca trate bem seus revendedores e ofereçam boas condições. Afinal de contas, um dos seus objetivos como revendedora é auferir lucro. A margem de lucratividade pode ser identificada através da leitura dos termos da empresa.

Após fazer essa pequena pesquisa de campo, está na hora de formalizar o contato, diretamente com a empresa escolhida. Lembre-se de fazer contato pelos meios formais, como formulários no site oficial da marca, telefone ou e-mail. Nada de mandar mensagens nas redes sociais ou outros canais que não sejam profissionais.

No contato, informe o seu interesse em ser revendedora e solicite todas as informações sobre a política de revenda da empresa. Isso porque as informações obtidas na pesquisa prévia podem estar desatualizadas. Compare os dados obtidos na pesquisa de campo com os dados repassados pela empresa.

Esse contato com a empresa é fundamental. Através dele você ficará por dentro das comissões pagas, se existe investimento mínimo, qual a margem de lucro, quais as possibilidades de crescimento e muito mais. Aproveite para verificar se a empresa é transparente, se fornece todos os dados e se o atendimento é de qualidade.

3. COMECE A CAPTAR CLIENTES

Apesar de ser o terceiro passo para se tornar uma revendedora, a captação de clientes pode acontecer a qualquer momento. Na verdade, provavelmente você já conta com alguns clientes em potencial, como amigos, familiares e conhecidos que podem ter interesse nos produtos que serão revendidos.

Montar uma rede de clientes é fundamental para o sucesso de qualquer revendedora. Além dos clientes esporádicos, contar com alguns clientes regulares ou até mesmo fixos faz toda a diferença. Como fazer a captação de novos clientes? Vamos ensinar como fazer isso!

Primeiro, foco no seu produto. Se são cosméticos, o seu público-alvo é formado primordialmente por mulheres. Se são roupas masculinas, seu público são os homens. Limite o seu público tendo como parâmetro o seu produto e comece a pensar estratégias para captar clientes.

A divulgação é o segredo para que as vendas decolem. O produto que não é visto, não é vendido. Existem muitas formas de divulgar o seu produto, como panfletos, postagens em redes sociais e indicações. Espalhe a notícia de que você possui os melhores produtos, pelos melhores preços, e veja a mágica acontecer.



4. ESTABELEÇA UMA ROTINA DE TRABALHO

Quem atua como revendedora pode trabalhar a qualquer momento, em qualquer lugar. Essa é uma das grandes vantagens de ser autônomo. Mas cuidado para não deixar o seu trabalho de lado. Manter uma rotina diária de trabalho é fundamental para que o lucro apareça.

Mesmo que você possa flexibilizar o seu horário de trabalho, é interessante definir uma rotina. Estabeleça metas diárias, semanais e mensais, de forma que seja possível acompanhar os resultados obtidos ao longo do mês.

Não se engane, para conseguir grandes resultados com a revenda de produtos você terá que trabalhar duro, principalmente no começo. Os clientes vão aparecendo aos poucos e, muitas vezes, é você que terá que ir até eles. Até o seu nome ficar conhecido no mercado, leva tempo.

5. DEFINA SUA META DE GANHOS E O MÉTODO DE TRABALHO

O último passo para se tornar uma revendedora é definir dois itens básicos: a sua meta de ganhos e o método de trabalho. Vamos explicar em que consiste cada um desses itens, começando pelo método de trabalho.

Cada profissional que atua no mercado possui uma forma diferente de trabalhar. Muitas revendedoras gostam de gerenciar todo o seu negócio de casa e vender pela internet, ao passo que outras preferem sair de porta em porta, vender na rua ou em outros espaços públicos. Qual o seu método de trabalho? Defina-o!

Por fim, é preciso definir também a sua meta de ganhos. Quanto você deseja lucrar por mês trabalhando como revendedora? Com esse montante em mente você será capaz de colocar em prática estratégias de venda que lhe permitam atingir o resultado pretendido.

Esses são os passos para se tornar uma revendedora de sucesso. Defina o seu nicho de atuação e o seu produto, faça contato com a empresa, comece a captar clientes, estabeleça uma rotina de trabalho e, por fim, defina sua meta de rendimentos e método de trabalho. Dessa forma você estará pronta para ser uma revendedora.



