

REVENDA LINGERIE



Por que vender lingerie?

Lingerie é universal! Todas as mulheres usam!

Pode fazer você se encontrar com suas amigas e familiares para compartilhar de um motivo em comum, adorado por todas: LINGERIE

Além do mais, garante uma renda extra, e você não abre mão das atividades que já realiza no dia a dia.

E o melhor, você pode abrir seu pequeno negócio com pouco investimento e sem sair de casa!

Comprar sem sair de casa?

Diversas empresas já disponibilizam catálogos *on line* e equipes preparadas para ajudar você de onde você estiver!

Para ter certeza da credibilidade da empresa, pesquise sobre a ela, faça contato por telefone, digite o nome da empresa no *google* e no *facebook*.

Como saber se a empresa é legal?

- No rodapé ou na página “sobre nós”, você provavelmente encontrará o número do CNPJ. Ele é como se fosse a identidade da empresa que está oferecendo serviços perante a Receita Federal.
 - Para saber se ele é real, siga os seguintes passos:
- Acesse o google > pesquise por “consulta cnpj” > acesse a página da receita federal > digite o CNPJ da empresa e o campo numérico abaixo > “pesquisar”

Como realizar um pedido *on line* na Miragem Moda Íntima?

- Disponibilizamos o material para compra, e temos suporte por telefone, e-mail, e whatsapp.
- Faça um pedido pensando em suas clientes: converse com elas antes e mostre os produtos para que elas te ajudem a escolher segundo o estilo delas;
- Observe a forma de pagamento que irá oferecer para suas cliente, é muito importante para organizar o seu pagamento junto ao fornecedor;
- Hoje em dia a internet já oferece muita segurança. Confie em empresas conhecidas e observe o método de pagamento que elas utilizam.

Dica 1: fique desconfiado se o vendedor pedir que qualifique a venda antes que você tenha recebido o pedido, ou se ele pedir muito repentinamente que mude a forma de pagamento e solicite um depósito.

Dica 2: solicite código de rastreamento assim que o pedido for concluído

Dica 3: métodos seguros de pagamento

Pagseguro (é do grupo UOL)

Bcash (é do grupo buscapé)

Clear sale

Paypal

Recebi meu pedido, e agora?

1. Confira se o pedido chegou conforme solicitado;
2. Defina seu preço de vendas;
3. Separe as peças por tamanho e/ou modelo para facilitar na hora da venda;
4. Mãos-a-obra! Divulgue para suas amigas, vizinhas, clientes, colegas de trabalho...

Definindo o preço de venda

1. Quanto pagou?

2. Há alguma despesa com a venda?
Combustível, método de pagamento, propaganda?

3. Qual o lucro que quer ter?

O preço exato para venda é o vendedor quem irá definir. Em geral, as empresas colocam 100% em cima do valor de compra.

Porque?

O que muitos não associam, é que o vendedor tem muitas despesas além da compra do produto. Por exemplo:

- Combustível para chegar até no cliente;
- Taxas e impostos;
- Perdas de produtos que não vendem e inadimplência;
- Energia elétrica, internet, telefone...
- Isso sem contar os gastos intangíveis, como o tempo da vendedora, que poderia estar realizando outras atividades.

**E quem vende precisa ter lucro!
Como irá investir mais se não tiver um ganho financeiro? Qual o estímulo?**

Nossa sugestão para formar o preço venda:

Encontre um meio termo, para que não fique caro demais, e nem barato a ponto de não cobrir seus custos.

EXEMPLO:

Preço de compra: R\$15,00

Preço de venda 1: $R\$15,00 + 80\% = R\$27,00$ (Dessa forma, você terá 40% para seus custos)

Preço de venda 2: $R\$15,00 + 100\% = R\$30,00$ (Dessa forma, você terá 50% para seus custos)

Preço de venda 3: $R\$15,00 + 110\% = R\$31,50$ (Dessa forma, você terá 60% para seus custos)

-Se você oferece descontos, venda por R\$31,50.

-Se vende somente a vista, venda por R\$29,90

-Se você quer conquistar novos clientes e oferecer um preço mais atrativo, venda por R\$27,00.

Vender e Receber

Você deverá prestar muita atenção nas suas vendas!

- Tenha sua mercadoria separada por modelo e tamanho. Utilize uma caixa ou sacola para cada tamanho, e organize os modelos (calcinhas todas em um lugar, sutiãs encaixadinhos, conjuntos todos próximos...)
- Tenha uma caderneta para marcar todas as suas vendas, e ande sempre com ela. Acredite: a organização será sua amiga!
- Caso você venda à prazo, marque uma data para recebimento com a sua cliente. Coloque para cerca de 1 semana antes do vencimento do fornecedor para ter um tempinho para se organizar;
- Adapte-se a entregar um comprovante de pagamento. Ande com um bloco de recibos na bolsa, ou faça em um caderno mesmo. O importante é ter a assinatura do cliente;
- Não esqueça que você precisa pagar o fornecedor, então reserve sua parte e também a parte para efetuar o pagamento da mercadoria!
- Caso precise emitir Nota Fiscal, não esqueça o bloco em casa!

**Siga essas dicas e converse com outros(as)
vendedores(as), eles fornecerão ideias
importantes para o seu negócio!**

**Além disso, nossa equipe está disponível para
lhe ajudar!**

E-mail: miragem.mi@hotmail.com

Fone: (44)3646 1188