

SEJA UMA CONSULTORA DIVINA NOITE

A NOSSA FORÇA VEM
DA DETERMINAÇÃO DE
PESSOAS COMO VOCÊ



DIVINA NOITE
sleepwear

— — — — —
**AJUDE NA RENDA
DA FAMÍLIA SEM FICAR
LONGE DELA.**
— — — — —

Horário flexível

Produtos de qualidade

100% de lucro ou mais

Suporte de gestão e negócio

O nosso modelo de negócio é simples e adaptável ao seu estilo de vida. Com a gente, a sua família, o seu tempo e a sua independência financeira são prioridades.



COMO FUNCIONA

Você faz o cadastro pelo CPF ou CNPJ na hora da compra*.

Neste cadastro somente você pode realizar compras.

Após uma rápida análise das informações o cadastro é liberado.

E pronto! Agora você já tem um novo caminho para o seu sucesso.

*Não esqueça do seu documento pessoal e comprovante de residência para o cadastramento.

RESERVAS

De segunda à quinta-feira, com o prazo de 48 horas. Após este período as peças retornarão para venda.

CARTÃO FIDELIDADE

A cada 1500 reais em compras não cumulativas de produtos da coleção vigente, você receberá um selo especial de fidelização. E a cada 10 selos apresentados você terá o direito a 700 reais em compras para ampliar suas vendas.

DICA DIVINA

Reuniões em grupos tendem a vender mais.



INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial é de 2mil reais. E, com a nossa ajuda, você ganha o direito a montar um mostruário repleto de ótimas oportunidades de venda.

Você conta também com atendimento personalizado de uma colaboradora Divina Noite e leva 2 catálogos da coleção vigente para facilitar ainda mais a oferta de produtos para suas clientes.

FORMAS DE PAGAMENTO

Formas de Pagamento
Em dinheiro/débito com 5% de desconto
ou cartão de crédito em até 4 vezes*.

DICA DIVINA

Mostre os catálogos de produtos por onde você costuma ir.



CALENDÁRIO COMERCIAL

Montamos um planejamento anual para você não se preocupar com mais nada além das vendas*.

*As ações de e-commerce, datas comemorativas, lançamentos e liquidações estarão pautadas no calendário comercial, podendo haver alteração por conta de fornecimento, mudança de comportamento de mercado ou estratégia da marca.

DICA DIVINA
Avise suas clientes sobre as novas promoções.

JANEIRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FEVEREIRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
			5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

MARÇO						
D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
			5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ABRIL						
D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	
				3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

MAIO						
D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
			5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

JUNHO						
D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
					3	4
					5	6
					7	8
					9	10
					11	12
					13	14
					15	16
					17	18
					19	20
					21	22
					23	24
					25	26
					27	28
					29	30

JULHO						
D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
					3	4
					5	6
					7	8
					9	10
					11	12
					13	14
					15	16
					17	18
					19	20
					21	22
					23	24
					25	26
					27	28
					29	30
					31	

AGOSTO						
D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
			5	6	7	8
			9	10	11	12
			13	14	15	16
			17	18	19	20
			21	22	23	24
			25	26	27	28
			29	30	31	

SETEMBRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
					3	4
					5	6
					7	8
					9	10
					11	12
					13	14
					15	16
					17	18
					19	20
					21	22
					23	24
					25	26
					27	28
					29	30

OUTUBRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

NOVEMBRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
					3	4
					5	6
					7	8
					9	10
					11	12
					13	14
					15	16
					17	18
					19	20
					21	22
					23	24
					25	26
					27	28
					29	30

DEZEMBRO						
D	S	T	Q	Q	S	S
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

PROMOÇÃO 50% INVERNO E VERÃO COL. ANTERIOR

17/02 - PRÉ-LANÇAMENTO

- LANÇAMENTO DE COLEÇÃO
- PÁSCOA
- MÃES

- NAMORADOS
- PROMOÇÃO 50% INVERNO E VERÃO COL. ANTERIOR
- PAIS

03/08 - PRÉ-LANÇAMENTO

- PRIMAVERA/VERÃO
- CRIANÇAS

- AMIGA SECRETA
- BLACK FRIDAY
- NATAL

FERRAMENTAS

O serviço das consultoras Divina Noite deve refletir o carinho e todo o cuidado que a marca tem com seus produtos. E para que isso aconteça com sucesso oferecemos ferramentas para uma melhor experiência de consumo, desde a apresentação pessoal, passando pelo atendimento até a embalagem dos produtos. Assim é possível manter o padrão de excelência de entrega da Divina Noite.

CONFIRA

Camisetas Divina Noite, mais credibilidade ao consumidor;

Kit Canetas, uma ferramenta de fidelização;

Kit Sacolas plásticas, para embalagem simples dos produtos;

Kit Sacolas de Presente P, deixe o presente ainda mais atrativo;

Kit Sacolas de Presente G;

Kit Sacos plásticos para produtos, se as embalagens originais ficarem danificadas você deve substituí-las;

Papel de Seda, todo o produto deve ser envolvido na seda;

Fitas de cetim, para finalização da embalagem de presente;

Selos, para lacrar a seda e a sacola de presente.

*Preço para Consultoras sob consulta.

POLÍTICA DE TROCAS

As trocas serão realizadas em qualquer dia da semana, salvo nos dias de lançamento de coleção ou evento programado de acordo com o calendário comercial;

Realizaremos a troca de no máximo 20 peças por semana, por cadastro;

Os produtos deverão estar intactos com a etiqueta original fixada às peças, sem rasgos, amassados ou rasuras;

Cada produto poderá ser trocado pela sua respectiva coleção;

Serão permitidas trocas das coleções vigentes, as demais deverão respeitar a data limite de troca (de acordo com o calendário em anexo);

Não realizamos troca de produtos de bazar ou em promoção;

Produtos trazidos para análise de controle de qualidade terão resposta em no máximo 30 dias a contar da data do protocolo de entrada;

Os produtos com problemas terão como primeira resolução o conserto, caso não seja possível, realizaremos a troca (se dentro das regras do código de defesa do consumidor e autorizada pelo departamento de qualidade);

Para retirada dos produtos em análise, será exigida a comanda com o protocolo;

CICLO DE VENDAS

Este é o passo a passo para você colher o melhor resultado possível durante a venda de cada coleção.

LANÇAMENTO DE COLEÇÃO	DIA DO LANÇAMENTO Neste período você tem a oportunidade de comprar os produtos e revender com um ganho de 100% ou mais sobre o valor pago no atacado. A disponibilidade de estoque é farta
MATURAÇÃO DA COLEÇÃO	90 DIAS DEPOIS DO LANÇAMENTO Aqui você continua com a mesma oportunidade de ganho, a reposição dos principais produtos acontece nesta etapa. Vale a pena investir forte nestes itens, assim você pode oferecer o melhor da coleção por mais tempo.
PROMOÇÃO DA COLEÇÃO PARA CONSULTORAS	120 DIAS DEPOIS DO LANÇAMENTO A partir deste momento, como todo o varejo iniciamos o período de promoções, neste período não temos reposições, o estoque começa a se esgotar, afinal precisamos nos preparar para o próximo ciclo!
LIQUIDAÇÃO TOTAL	150 DIAS DEPOIS DO LANÇAMENTO Neste período liquidamos até 4 produtos a preço de custo, ou seja, nestes itens não há margem de ganho para revenda. São itens que nos ajudam a atrair o público para a grande liquidação. Nos demais itens, garantimos margem entre 50% e 60% de ganho para nossas Consultoras. Assim, trabalhamos juntos para esgotarmos o estoque e nos prepararmos para o ciclo seguinte. DICA: aqui você ganha na quantidade de peças vendidas, então ofereça mais e ganhe mais!
INÍCIO DO NOVO CICLO	

DICAS PARA O SUCESSO DA PARCERIA:

Antes de tudo conheça suas consumidoras, fique atenta ao grau de exigência no que diz respeito à qualidade, faixa preço, moda, faixa etária etc.

No início de suas compras solicite ajuda às nossas colaboradoras. Elas possuem o conhecimento sobre a coleção e poderão lhes indicar as melhores apostas no que diz respeito ao custo benefício, oportunidade de investimento e giro.

Diversifique sua oferta, permanecer ligada as cores do catálogo pode prejudicar seu desempenho, procure montar um mostruário com peças suficientes para ampliar seu leque de opções.

Procure garantias para fortalecer seu crédito e recebimento de valores. Hoje a máquina de cartão é uma ferramenta indispensável para aumentar suas vendas;

Crie reuniões e eventos de venda. Solicite nosso apoio, daremos a sustentação necessária;

Faça uso dos insumos (sacolas, fita, adesivo, seda e camiseta) sua consumidora certamente vai valorizar ainda mais o seu trabalho, o produto e a marca.

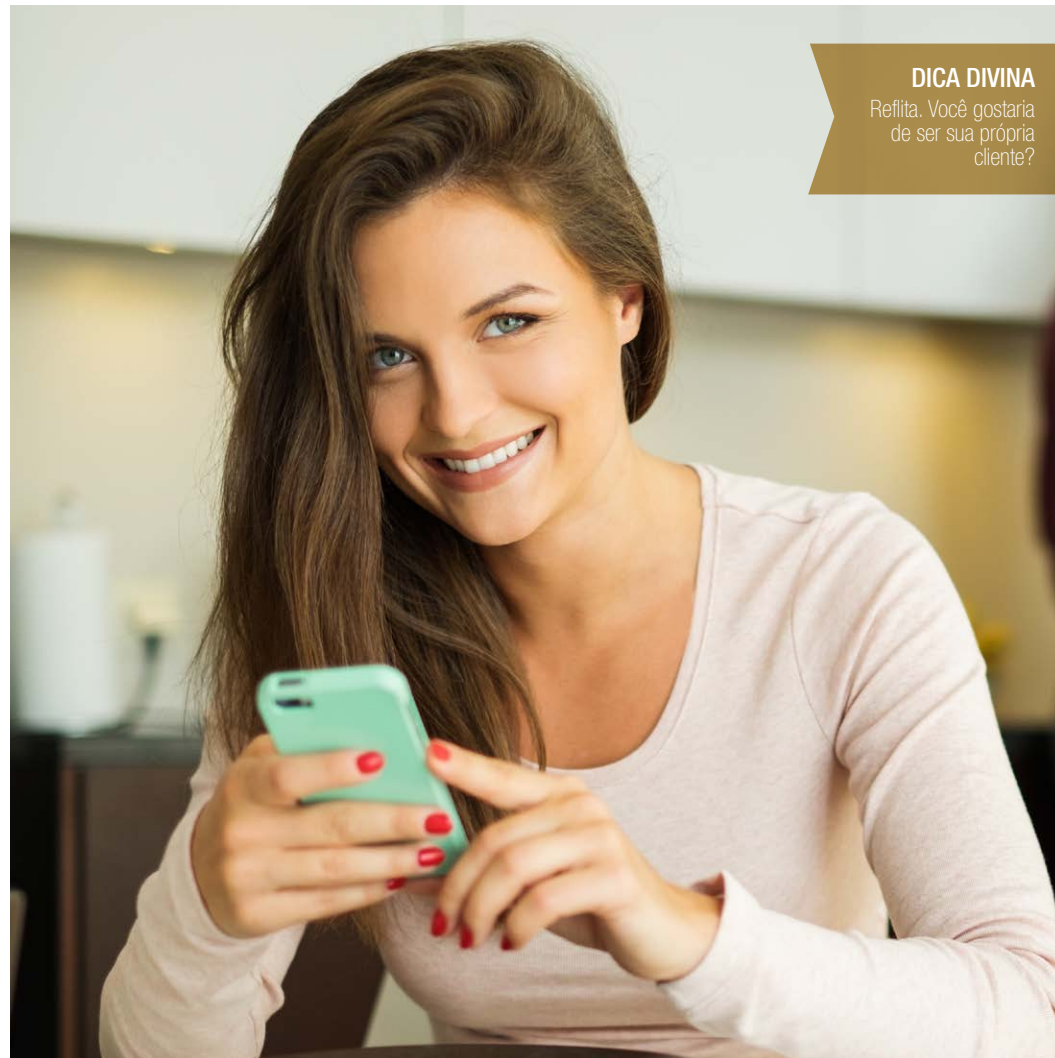
Esteja atenta ao calendário comercial, ele será o seu apoio no controle da sazonalidade apontando os períodos corretos para aposta de compras;

Fique atenta ao calendário de trocas;

Exponha sempre suas ideias, isso fortalece a nossa parceria.

FALA CONSULTORA

Criamos um espaço para dúvidas, sugestões, elogios ou críticas. Quaisquer destes pontos deverão ser encaminhados diretamente para o e-mail contato@divinanoite.com.br.



DICA DIVINA

Refleta. Você gostaria de ser sua própria cliente?



Revender Divina Noite é levar
encanto, bem-estar, autoestima
e encontrar-se com pessoas
que buscam a excelência.
É a oportunidade para realizar
seus sonhos e conquistar o
sucesso pessoal e profissional.
É sentir-se especial.

