

PRECISANDO DE TRABALHO ?

**E-BOOK** COMO GANHAR  
DINHEIRO TRABALHANDO  
NO MERCADO DA MODA  
ESPORTIVA



UM MERCADO CONSOLIDADO  
E COM DEMANDA CRESCENTE



Está procurando emprego e não consegue?  
Pensando em uma alternativa para ganhar dinheiro?



- Já tentou sites de RH?
- Já pediu para seu amigo(a) levar seu currículo na empresa em que ele(a) trabalha?
- Já ficou em filas de emprego?
- Já fez várias entrevistas de emprego e não te chamaram?
- Quer mudar de trabalho ou precisa complementar a renda?
- Já pensou em franquias e viu que eram caras ou burocráticas?
- Já tentou vender perfumes e cosméticos?

Eu tenho uma solução para você.

Atue e fature no mercado da moda esportiva. Um mercado que cresce a cada ano.

- Quem não simpatiza com pelo menos um esporte ou atividade física?
- Quem não precisa de roupas?
  
- Um mercado com demanda crescente. As academias cresceram exponencialmente nos últimos 10 anos. Os esportes de combate e as corridas de rua, por exemplo, idem. Isso gera uma demanda gigantesca por produtos.
- Garanto que você ainda não tinha pensado em trabalhar nesse mercado, correto?
- Pouca gente ainda, se comparado a crescente demanda, atua nesse mercado.
- Não é um mercado saturado. Muito pelo contrário.
- Não possui burocracia.

Quer saber mais ?

Leia com atenção esse e-book que preparei com toda dedicação para você.  
Saiba todas as vantagens e tudo sobre como ganhar dinheiro nesse mercado!

## SUMÁRIO

<b>1 - O MERCADO</b> .....	<b>7</b>
1.1 – O QUE É ESPORTE? .....	<b>7</b>
1.1.1 - Qual a importância do(s) esporte(s)? .....	7
1.1.2 - Esporte x atividade física.....	7
1.1.3 - O Mercado esportivo em Números .....	8
1.2 - MODA .....	9
1.2.1 - O que é Moda? .....	9
1.2.2 - Importância da moda.....	9
1.2.3 - Moda em números.....	9
1.3 - Complemento.....	10
<b>2 - A MARCA</b> .....	<b>11</b>
2.1 - Brazilian®.....	11
2.2 - Fundador.....	11
2.3 - Significado da Marca.....	12
2.4 - Missão.....	12
2.5 - Visão.....	12
2.6 – Valores .....	13
2.7 - Público Alvo da Marca.....	13
2.8 - Segmentação de Mercado / Produtos.....	13
2.9 - Desenvolvimento e Produção.....	14

2.10 – Fotos .....	15
<b>3 - A OPORTUNIDADE .....</b>	<b>18</b>
3.1 - Onde você se encaixa?.....	18
3.1.1 - Primeira Forma: Venda Direta.....	19
3.1.1.1 - Mecanismo do Processo.....	19
3.1.1.2 - Margem de Lucro.....	19
3.1.1.3 - Preço de Revenda.....	19
3.1.1.4 – Kits de Revenda .....	20
3.1.1.5 - Ganho bruto aproximado por kit.....	20
3.1.1.6 - Prazo de entrega máximo.....	20
3.1.1.7 - Vantagens e benefícios da revenda para você.....	20
3.1.2 – Segunda forma: Indicação de Novos Distribuidores.....	22
3.1.2.1 - Mecanismo do Processo.....	22
3.1.2.2 - Percentuais de Ganhos.....	22
3.1.2.3 - Simulações de Ganhos.....	22
3.1.2.3.1 - Simulação 1 .....	23
3.1.2.3.2 - Simulação 2 .....	23
3.1.2.3.3 - Simulação 3.....	24
3.1.2.3.4 - Simulação 4 .....	25
3.1.2.3.5 - Simulação 5.....	25
3.1.2.4 - Vantagens e benefícios das indicações.....	26
3.2 - O que à Brazilian® ganha com isso? .....	27
3.3 - Quem você pode indicar? .....	27
<b>4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>28</b>

## Introdução

Eu nasci em 1988, entrei para malhar pela primeira vez em uma academia aos 14 anos, em 2002. Muita coisa mudou, o mundo mudou rapidamente nesse período. Porém, de lá para cá, mesmo com o advento da internet, o número de pessoas praticando exercícios físicos, seja ele qual for, só aumentou. Naquela época, existia muito menos da metade das academias de musculação que existem hoje. Isso é só um dos exemplos que mostra o número crescente de pessoas que vem despertando sua consciência em relação as atividades físicas e aos esportes como forma de cuidar da sua saúde.

Isso tem gerado ao longo da última década uma demanda BILIONÁRIA e crescente no nosso mercado por roupas, acessórios e equipamentos. Tanto para treino quanto para o dia a dia (mais até para o dia a dia, inclusive).

E é aí que VOCÊ pode se encaixar e FATURAR nesse mercado!

Se você baixou esse e-book é porque além de ter algum interesse no mercado, acredito que sobretudo esteja necessitando/procurando um trabalho e ou mesmo tem o interesse em mudar de área profissional ou empreender. Pois, chegou o momento. Esse é o seu momento! Não espere mais até que um trabalho apareça (e que talvez você nem goste, mas se obrigue a aceitar e viver infeliz naquele trabalho), faça você o seu futuro. Vendendo você tem a opção de levantar o seu próprio dinheiro, e até mesmo mudar de vida por conta própria. Qual outra profissão, se levada a sério, pode te dar esse possível retorno “imediatos” sem que você tenha que investir rios de dinheiro em uma especialização?

Nesse e-book vou lhe apresentar todas as vantagens desse mercado. Quero abrir seus olhos para, ao menos, você dar-se uma única chance de experimentar esse mercado e ver que o que eu estou lhe falando é real.

Vou lhe apresentar nossa proposta de trabalho.

É uma oportunidade de ouro. Mercado bom, as pessoas gastam nele, tem uma forte demanda pelos produtos, são produtos de acordo com seu perfil e ainda você terá a chance de ver seu saldo bancário aumentar vendendo e indicando novas pessoas para trabalhar. Sem contar as premiações fabulosas que

estamos preparando para lançar em breve.

Agora pense, além das vendas que você irá faturar, atualmente quantas pessoas você conhece sem emprego? Temos mais de 13 milhões de pessoas procurando uma oportunidade de emprego e não conseguem, e nós da Brazilian® estamos LANÇANDO essa oportunidade agora, ou seja, quem for mais rápido terá muito mais oportunidades de apresentar essa oportunidade para as pessoas e assim, faturar ainda mais!

Além de trabalhar vendendo e faturando para esse mercado crescente, você terá a chance de ganhar também indicando novas pessoas para trabalhar! Ou seja, são DUAS formas de GANHAR! E você não ganhará apenas na indicação, mas sim TODA VEZ que esse seu indicado comprar novamente. Quanto mais você indicar, mais você ganhará de renda recorrente (vou explicar os valores nesse e-book).

Esse e-book está dividido em 3 partes: 1º Falamos sobre o MERCADO, números, etc; 2º Falamos da MARCA, produtos e etc; 3º Sobre a OPORTUNIDADE de trabalho.

Não marque bobeira. Leia esse e-book com atenção até o fim e entenda de maneira clara e objetiva, com números e simulações, detalhes do mercado, detalhes da marca, e detalhes dessa excelente oportunidade. Tenho certeza que no final você estará propenso a embarcar conosco nessa nova jornada de trabalho e de vida.

Conte conosco a partir de agora.

Cordial Abraço.

Reury Barbarini

Fundador/Brazilian®



# 1 - O Mercado

---

## 1.1 - O que é esporte?

Esporte, em sua origem da palavra significa: **passatempo, recreação, distrair, jogar**. Atividades dessa natureza há 1800 anos antes de Cristo já se possuem registros em algumas partes do mundo.

Ao longo do tempo foram sendo inventadas diversas modalidades e foram sendo criadas regras específicas para cada modalidade, em todos os cantos do planeta, até se chegar no momento em que estamos hoje.

Atualmente o esporte é um fenômeno importantíssimo, que exerce um poder de influência muito grande na nossa sociedade.

### 1.1.1 - Qual a importância do(s) esporte(s)?

Como disse acima, o esporte tem o poder de exercer uma influência grande na sociedade, seja na moda, criando estilos de se vestir como: “esporte”, “esporte fino”, “casual esporte”, ou mesmo no estilo de vida. Você reconhece facilmente quem pratica esporte com regularidade, seja pelo físico ou pela energia, quem pratica esporte com regularidade tem mais energia, mais disposição e mais saúde.

Outro papel importante do esporte é na formação social do indivíduo. No esporte as pessoas aprendem sobre trabalho em equipe, interdependência, aprendem a lidar com outras pessoas e personalidades em prol de um bem maior, além de valores como respeito e paciência. Na formação infantil o esporte também é de fundamental importância.

### 1.1.2 - Esporte x Atividade Física

Atualmente ligamos o esporte à atividades com o fim de competir, seja de maneira individual ou coletiva – amadora ou profissional. Porém, sabemos que muita gente não quer participar de competição e utiliza o esporte apenas como atividade física.

Não tem idade para se praticar atividade física, desde crianças até idosos podem participar. As atividades físicas fazem muito bem para nossa saúde física, mental e emocional. As atividades físicas também geram muita influência

na moda e no nosso estilo de vida no dia a dia.

Nos últimos 10 anos as academias mais que dobraram no Brasil. Hoje somos o segundo maior país do mundo em número de academias, perdemos apenas para os EUA. O que prova que nós buscamos cada vez mais a saúde e o bem-estar. Mas você pode praticar atividade física em qualquer lugar: em casa, na rua, na academia, em parques e praças...

Exemplos de atividade físicas: caminhada, corrida, alongamento, pedalada, musculação, dentre outras. São coisas que qualquer pessoa pode fazer.

Tudo isso, claro, gera uma demanda ENORME de produtos, roupas, acessórios e equipamentos. Tanto para utilizar durante a atividade - roupas e equipamentos adequados, por exemplo. Tanto para o dia a dia - roupas confortáveis e despojadas, que traduzem seu estilo de vida.

### 1.1.3 - O Mercado esportivo em Números

A área esportiva (e nesse número entram as atividades físicas também) é um mercado que movimenta no mundo atualmente cerca de incríveis **3,5 trilhões de reais** ao ano. Segundo economistas, esse mercado vem aumentando ano após ano no mundo de maneira vertiginosa desde os anos 80 com a difusão da prática de esportes para melhorar sua **qualidade de vida**.

No Brasil o mercado esportivo também possui números bem significativos, segundo a consultoria Pluri, no ano de 2012 o mercado esportivo faturou aproximadamente **70 bilhões de reais**, o que dá aproximadamente 1,6% de nosso PIB. É um valor bem significativo. Atualmente estimasse que o mercado esportivo deva faturar aproximadamente 100 bilhões de reais, e essa fatia do mercado tende a aumentar cada vez mais.

No Brasil aproximadamente 80 milhões de pessoas já praticam alguma atividade física.







## 1.2 - Moda

### 1.2.1 - O que é Moda?

Moda é uma palavra que vem do latim e significa “**jeito, maneira**”. Resumidamente é a forma como as pessoas se vestem. Pessoas de mesmo grupo de afinidade tendem a gostar e a se vestir de maneira parecida. Moda é o **segundo maior** mercado do mundo.

### 1.2.2 - Importância da Moda

O mercado da moda é um mercado muito forte, absolutamente **todo mundo** precisa de roupas, e nós nos vestimos de acordo com aquilo que nos represente e que tenha a ver com nosso estilo de vida. É um mercado em evolução constante, e que nunca deixa e nem deixará de ser necessário. Sem contar que a população do planeta cresce a cada dia. A pouco tempo atrás batemos a marca de 7 bilhões de pessoas no planeta, já estamos caminhando a passos largos para 8 bilhões. Aumentando a demanda, agora e para o futuro.

### 1.2.3 - Moda em Números

A moda apresenta números ainda mais impressionantes que o segmento esportivo. No mundo, são aproximadamente **5 trilhões** de reais ao ano investidos em moda. No Brasil, a moda movimenta aproximadamente **140 bilhões** de reais ao ano, esse valor é o dobro do mercado esportivo. Juntando os dois mercados (moda e esportivo), estamos falando de um montante aproximado, somente no Brasil, de **210 bilhões** de reais ao ano. Olha o tamanho do bolo para se dividir. Parte disso pode ser seu! Esse mercado demanda de muita gente para suprir essas necessidades.

### 1.3 - Complemento

Agora que você conseguiu mensurar o tamanho o desse mercado, como complemento, vamos fazer uma comparação: Falando em venda direta, de pessoas para pessoas, quantas pessoas você conhece que vende roupas e quantas vendem cosméticos? Tenho certeza que a grande maioria vai conhecer muito mais gente que trabalha vendendo cosméticos. Eu mesmo conheço muita gente que trabalha com cosméticos. Alguns complementam a renda, outros mudaram de patamar de vida.

O Mercado de cosméticos movimentou em 2017 no Brasil 102 bilhões de reais, e existem mais de uma dezena de empresas grandes e “concorrentes” vendendo e atuando de maneira direta ao consumidor, agora, eu apresentei para você um mercado (somado) de R\$ 210 bilhões, e quantas empresas grandes e estruturadas, que trabalham com venda direta, atuam nesse mercado? Ou seja, atuam perto do consumidor. NENHUMA! Isso mesmo, nenhuma das empresas grandes, trabalham com venda direta. É um mercado com o dobro do tamanho do bolo para se dividir e sem nenhuma empresa grande atuando com venda direta. E nós estamos começando nele, para em breve ser esse grande player. Já estamos prontos para isso. Você deve ser esperto e vir conosco nessa. Tenha certeza que se você começar já e trabalhar de verdade, colherá grandes frutos junto conosco.

**Agora conheça a Marca e os detalhes da oportunidade:**



## 2 - A Marca

---

### 2.1 - BRAZILIAN®

Fundada em **2014** para atuar no **segmento esportivo, atividade física e moda**, promovendo o bem estar **físico, mental e espiritual**. Acreditamos profundamente nesses princípios.

No início focamos mais nas artes marciais, porém, sempre com os olhos nos demais esportes. Atualmente nosso foco é os esportes em geral, pois, o espírito esportivo é presente em todas as pessoas que praticam uma atividade física. Produzimos roupas para o dia a dia e para pratica de atividades esportivas. Em breve iremos produzir acessórios e equipamentos para diversas modalidades.

Uma empresa **100% brasileira**, com **registro marca registrada** sob o nº 907880851.

### 2.2 – Fundador

Me chamo Reury Barbarini (na verdade Reury Kauli Barbarini Nunes, mas para que complicar ainda mais, não é mesmo!?), nasci em Curitiba no dia 22/09/1988. Sou formado no extinto Curso de Bacharel em Marketing da Universidade Positivo (2008-2011), aqui mesmo na minha cidade. Comecei a trabalhar aos 13 anos entregando panfleto, depois fui estagiário, trabalhei em gráfica e aí, entrei na área de vendas, subindo rápido ao cargo de gerente de vendas - ainda com 18 anos, apenas seis meses após iniciar na área (com registro em carteira inclusive essa experiência), algumas experiências:

- Vendedor;
- Gerente de Vendas;
- Consultor de Varejo;
- Consultor de Vendas;
- Treinador de Equipes comerciais;
- Treinador de Gerentes;
- Consultor de Marketing de Varejo;
- Dentre outras atividades.



## 2.3 - Significado da Marca



## 2.4 - Missão Brazilian®

Incentivar as pessoas a melhorarem continuamente seu bem estar físico, mental e espiritual.

## 2.5 - Visão

Tornar-se a maior marca esportiva do Brasil.

## 2.6 - Valores

Ética  
Comprometimento  
Garra  
Integridade  
Otimismo  
Disposição



## 2.7 - Público Alvo da Marca

Pessoas de todas as idades que possuem um espírito guerreiro e gostam de roupas confortáveis. Aliás, eu acredito que todos nós temos dentro de nós esse espírito guerreiro. Somos muito maiores do que imaginamos.

## 2.8 - Segmentação de mercado / Produtos

Roupas esportivas e casuais.

Camisetas masculinas e femininas, Baby look femininas, top feminino, regata masculina e feminina, moletoms, calças de moletom, bermudas de moletom, bermudas, shorts para treino de muay thai, shorts para treino de corrida, camisetas em tecido sintético, shorts femininos, vestidos, calça leggings masculina e feminina, Camisetas de compressão (2ª pele) masculina e feminina.

Em breve iremos disponibilizar:

- Roupas íntimas masculinas e femininas, meias, kimonos de jiu-jitsu, faixas de jiu-jitsu, caneleiras, aparadores de chute, capacetes, coletes e demais produtos para práticas de artes marciais;
- produtos para auxiliar na prática de atividades físicas que podem ser desenvolvidas em casa ou em qualquer lugar, como: elásticos extensores, cordas, colchonetes, bolas de pilates, luvas, munhequeiras, squeezes, fitas de tração, e por aí vai...

Para um futuro de médio prazo, iremos expandir com produtos para esportes como: ciclismo e mountain bike, surf, skate, natação, futebol, motocross, trilha

e trekking, dentre outros.

Você pensa se é possível? Marcas como Nike, Adidas e Red Bull, dentre outras, fazem isso, por que não podemos ter uma marca brasileira fazendo o mesmo? Aliás, a pergunta que faço é: Como ainda não temos uma marca para preencher essa lacuna? Justo nós um país gigante e que respira esportes. Chegou a hora de termos esse representante. A Brazilian® será esse representante.

Olha o tanto de produtos que você terá para trabalhar? E o melhor, quando esses demais produtos entrarem, você já terá sua carteira de clientes prontas para receber as novidades.

É como eu disse, um universo gigantesco e acima de tudo inovador! Pois as pessoas comprarão produtos de qualidade sem precisar sair de casa e recebendo na hora, pois você venderá para elas.

## **2.9 - Desenvolvimento e Produção**

Nós desenvolvemos o conceito das peças. Desenvolvemos com todo o carinho e profissionalismo os produtos pensando na ergonomia, no conforto, na qualidade das peças, na qualidade dos acabamentos e no design.

A produção é desenvolvida por parceiros selecionados e capacitados.

Acompanhamos a execução para que ela saia exatamente dentro dos padrões propostos.



## 2.10 – Fotos



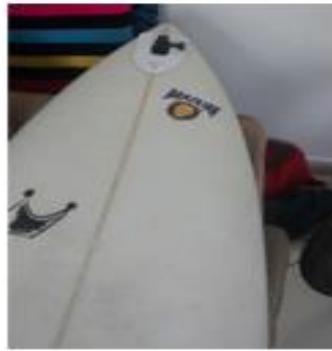




Currido por [\\_paulinhoabreu](#) e outras 80 pessoas  
werginhothai Teiga seu pequeno para fazer uma aula experimental gratis. Teiga e quinta as 18:00 horas Muay Thai Kids







carlosscantumma Only the beginning 🇧🇷 🏆



73 curtidas

## 3 - A Oportunidade

Até aqui você conheceu sobre o mercado, seu tamanho, seu potencial e sobre nossa marca. Viu que é um mercado que apresenta demanda forte e crescente e dá para ganhar dinheiro nele. Agora vem a terceira e última parte desse material, é onde lhe explico a oportunidade de trabalho. Como é o trabalho? Quanto dá para ganhar? Quais as vantagens (além das já apresentadas sobre o mercado)? Preste bastante atenção! Leia até o final, não pule partes, para que você possa entender bem. Eu coloquei informações detalhadas, sem muito rodeio, pois minha intenção não é te encantar com palavras bonitas de marketing e sim mostrar os fatos e números para você fazer sua própria análise.

### 3.1 - Onde você se encaixa?

Você se encaixa vendendo produtos diretamente para pessoas física, sem precisar de loja (e seus custos), vendendo para seus amigos, familiares, conhecidos e também para desconhecidos. Como já vimos, o mercado é gigante. Você pode atuar em qualquer lugar do Brasil. Praticamente todo mundo pode usar nossos produtos, independente de idade, pois produzimos de acordo com a idade. Quem não gosta e até mesmo precisa, homem ou mulher, de uma bermuda, uma camiseta ou blusinha confortável e bonita para usar? Você preencherá um cadastro e nós enviaremos a você produtos, dentro de nosso mix da marca, que se encaixem em seu perfil, para que facilite suas vendas. Você vai ganhar um valor predeterminado em cada venda. As porcentagens variam conforme o produto.

Além de ganhar na venda dos produtos, você também ganhará indicando novos revendedores (de qualquer lugar do Brasil, independentemente de sua cidade). Você poderá até mesmo formar equipes de venda, se for de sua vontade. Você ganhará um percentual a cada nova compra de seus indicados, gerando assim, renda recorrente.

Ou seja, são duas formas de ganhar.

**Vou lhe detalhar as duas formas daqui em diante:**

## 3.1.1 – Primeira Forma: Venda Direta

### 3.1.1.1 - Mecanismo do Processo

Revende a preço de varejo.

Ao terminar a leitura desse e-book, você entrará em nosso site, fará seu cadastro, escolherá seu kit de produtos, a forma de pagamento que se adeque ao seu perfil e pronto! Só aguardar os produtos em sua casa.

Você comprará os produtos a preço de atacado e revenderá a preço de varejo.

Por que você precisa comprar? Por 2 motivos:

Primeiro: Nós não temos dinheiro para produzir para todos os distribuidores independentes (revendedores). Sabemos que podemos alcançar um número muito alto de revendedores devido a demanda de mercado pelos produtos e a própria demanda por emprego.

Segundo: Pensei em procurar alguma empresa investidora que injetasse dinheiro em nossa empresa para poder consignar nossos produtos, porém, quando a pessoa não investe seu dinheiro naquilo, ela não dá o devido valor e por consequência o esforço é menor e a velocidade de vendas também.

Quem pode ser revendedor Brazilian®? Qualquer pessoa acima de 18 anos ou emancipada e que tenha CPF ativo.

**3.1.1.2 - Margem de Lucro:** Até 100% - dependendo do produto.

**3.1.1.3 - Preço de Revenda:** Pré-estabelecido pela Brazilian®. Você receberá os produtos com seu respectivo valor de revenda/margem de lucro.



#### 3.1.1.4 – Kits

**O Kit é o material** que você irá investir para começar a trabalhar. Você pode escolher entre 4 opções.

Kit Starter (1) – R\$ 600,00\*  
Kit standard (2) – R\$ 900,00\*  
Kit Ouro (3) – R\$ 1.500,00\*  
Kit Premium (4) – R\$ 2.500,00\*

- Há a possibilidade de parcelamento na hora da compra;
- Promoção por tempo indeterminado: **NAS COMPRAS DO KIT 3 ou 4 FRETE GRÁTIS PARA TODO BRASIL.**
- O kit irá de acordo com seu perfil, com peças de qualidade, preço justo, altamente vendáveis e giro rápido.

#### 3.1.1.5 - Ganho BRUTO aproximado por kit

Kit starter (1) – Até **R\$ 1.200,00**;  
Kit standard (2) – Até **R\$ 1.800,00**;  
Kit Ouro (3) - Até **R\$ 3.000,00**;  
Kit Premium (4) – **Até R\$ 5.000,00.**

#### 3.1.1.6 - Prazo de entrega máximo:

45 dias.

#### 3.1.1.7 - Vantagens e Benefícios da Revenda para você!

- Revender **diretamente** para pessoa física, obtendo **margem de lucro** por CADA produto vendido;
- Ganhar **DINHEIRO RÁPIDO**, na venda de cada produto;
- Depender apenas de SI para ganhar seu **DINHEIRO**;
- Revender peças com **ALTA DEMANDA** e procura;
- Diferencial: Revender peças de acordo com seu perfil de afinidade. Esse é

um grande diferencial de ABRANGÊNCIA da marca;

- Desenvolvimento EXCLUSIVO;
- Marca EXCLUSIVA;
- Possibilidade de altos ganhos. NÃO HÁ LIMITE DE GANHOS à medida que você AUMENTA seu número de clientes;
- Giro RÁPIDO;
- Empresa em EXPANSÃO;
- Marca em EXPANSÃO;
- Mercado em ALTA;
- MUITO MAIS BARATO que investir em uma franquia;
- Não tem custos com abertura de empresa;
- Produz de acordo com SEU TEMPO;
- Tem AUTONOMIA de horário;
- SEM limite de ATUAÇÃO dentro do Brasil;
- Não depende de seu chefe para GANHAR MAIS.



## 3.1.2 – Segunda forma: Indicação de Novos Distribuidores.

### 3.1.2.1 - Mecanismo do Processo

O revendedor pode indicar novos revendedores. Você ganhará um percentual de TODAS as compras de seus indicados pelo tempo que ele estiver conosco, desde que você também esteja revendendo os produtos. O valor cairá na sua conta sempre no mês seguinte à compra ou no máximo no segundo mês subsequente a compra.

É renda recorrente sem fazer esforço e sem se preocupar. Apenas indicando. Mas é claro que se você tiver experiência e quiser ajudar seus indicados a vender mais, quanto mais eles venderem, maior será sua comissão.

### 3.1.2.2 - Percentuais de Ganhos

Já é muito bom você ganhar pelos seus indicados diretos, mas na verdade, você não ganhará apenas pelo seus indicados diretos (1º nível), mas também pelos indicados de seus indicados diretos (2º nível) e assim sucessivamente até o quinto (5º) nível de indicados. Sendo:

1º Nível: **6% (Seis)** - seus indicados diretos;

2º Nível: **5% (Cinco)** - indicados de seus indicados de 1º nível;

3º Nível: **3% (três)** - (indicados de seus indicados de 2º nível);

4º Nível **2% (dois)** - (indicados de seus indicados de 3º nível);

5º Nível **1% (um)** - (indicados de seus indicados de 4º nível).

### 3.1.2.3 - Simulações de Ganhos

Obviamente que seus ganhos em renda recorrente com indicação, dependerão de seu empenho, meta e dedicação, porém, vamos fazer 5 simulações aleatórias:



### 3.1.2.3.1 - Simulação 1

Nível	Indicados	valor kit	Valor total compra por nível	% Comissão	Valor Comissão
1	10	R\$ 900,00	R\$ 9.000,00	6	R\$ 540,00
2	5	R\$ 900,00	R\$ 4.500,00	5	R\$ 225,00
3	5	R\$ 900,00	R\$ 4.500,00	3	R\$ 135,00
4	5	R\$ 900,00	R\$ 4.500,00	2	R\$ 90,00
5	5	R\$ 900,00	R\$ 4.500,00	1	R\$ 45,00
Total	30	-	-	17	<b>R\$ 1.035,00</b>

#### Análise Simulação 1

- Valor do kit com base no preço médio atual;
- Nesse caso você estará ganhando comissão sobre **30** pessoas, indicando 10 diretamente;
- O valor total de comissionamento, nesse exemplo, será de **R\$ 1.035,00** (Um mil e trinta e cinco reais), a cada ciclo de compra de todos os seus indicados, em média 60 dias.

### 3.1.2.3.2 - Simulação 2

Nível	Indicados	valor kit	Valor total compra por nível	% Comissão	Valor Comissão
1	9	R\$ 600,00	R\$ 5.400,00	6	R\$ 324,00
2	81	R\$ 600,00	R\$ 48.600,00	5	R\$ 2.430,00
3	729	R\$ 600,00	R\$ 437.400,00	3	R\$ 13.122,00
4	6.561	R\$ 600,00	R\$ 3.936.600,00	2	R\$ 78.732,00
5	59.049	R\$ 600,00	R\$ 35.429.400,00	1	R\$ 354.294,00
Total	66.429	-	-	17	<b>R\$ 448.902,00</b>

#### Análise simulação 2

- Valor Base no kit de menor preço para todas as compras;
- Nesse quadro estamos supondo 9 indicados seus diretamente, mais 9 indicados de cada indicado seu e assim sucessivamente (múltiplos de 9) até o



quinto nível;

- Nesse exemplo o distribuidor independente receberá comissão por **66.429** (sessenta e seis mil, quatrocentos e vinte e nove) pessoas;
- O valor total de comissionamento pago ao distribuidor, nesse exemplo, é de **R\$ 448.902,00** (Quatrocentos e quarenta e oito mil, novecentos e dois reais) a cada ciclo de compra de todos os seus indicados, em média 60 dias.

### 3.1.2.3.3 - Simulação 3

Nível	Indicados	valor kit	Valor total compra por nível	% Comissão	Valor Comissão
1	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	6	R\$ 54,00
2	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	5	R\$ 45,00
3	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	3	R\$ 27,00
4	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	2	R\$ 18,00
5	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	1	R\$ 9,00
Total	5	-	-	17	<b>R\$ 153,00</b>

- Valor do kit com base no preço médio atual;
- Nessa simulação você indica apenas uma pessoa, e assim sucessivamente até o quinto nível. Totalizando **5** pessoas;
- O valor total de comissionamento nesse caso será de **R\$ 153,00** (Cento e cinquenta e três reais) a cada ciclo de compra de todos os seus indicados, em média 60 dias.
- A medida que as vendas aumentam de cada distribuidor, o comissionamento vai aumentando.





### 3.1.2.3.4 - Simulação 4

Nível	Indicados	valor kit	Valor total compra por nível	% Comissão	Valor Comissão
1	9	R\$ 900,00	R\$ 8.100,00	6	R\$ 486,00
2	81	R\$ 900,00	R\$ 72.900,00	5	R\$ 3.645,00
3	729	R\$ 900,00	R\$ 656.100,00	3	R\$ 19.683,00
4	6.561	R\$ 900,00	R\$ 5.904.900,00	2	R\$ 118.098,00
5	59.049	R\$ 900,00	R\$ 53.144.100,00	1	R\$ 531.441,00
Total	66.429	-	-	17	R\$ 673.353,00

#### Análise simulação 4

- Valor base no kit de preço médio atualmente;
- Nesse exemplo o distribuidor independente receberá comissão por **66.429** (sessenta e seis mil, quatrocentos e vinte e nove) pessoas - assim como no exemplo 2;
- O valor total de comissão pago nesse exemplo, é de **R\$ 673.353,00** (Seiscentos e setenta e três mil, trezentos e cinquenta e três reais) a cada ciclo de compra de todos os seus indicados, em média 60 dias.

### 3.1.2.3.5 - Simulação 5

Nível	Indicados	valor kit	Valor total compra por nível	% Comissão	Valor Comissão
1	30	R\$ 600,00	R\$ 18.000,00	6	R\$ 1.080,00
2	300	R\$ 600,00	R\$ 180.000,00	5	R\$ 9.000,00
3	3.000	R\$ 600,00	R\$ 1.800.000,00	3	R\$ 54.000,00
4	18.000	R\$ 600,00	R\$ 10.800.000,00	2	R\$ 216.000,00
5	144.000	R\$ 600,00	R\$ 86.400.000,00	1	R\$ 864.000,00
Total	165.330	-	-	17	R\$ 1.144.080,00

#### Análise simulação 5

- Simulação pelo kit de menor valor;
- Nesse caso eu simulei bem misto o número de indicações por nível, sendo:

- Nível 1 – 30 indicados (seus indicados diretos);  
Nível 2 – 10 indicados de cada pessoa de seu nível 1, totalizando **300** pessoas;  
Nível 3 - 10 indicados de cada pessoa de seu nível 2, totalizando **3000** pessoas;  
Nível 4 – 6 indicados de cada pessoa de seu nível 3, totalizando **18.000** pessoas;  
Nível 5 – 8 indicados de cada pessoa de seu nível 4, totalizando **144.000** pessoas.  
- O valor de comissionamento, nesse caso, é de **R\$ 1.144.080,00** (Hum milhão, cento e quarenta e quatro mil e oitenta reais) a cada ciclo de compra de todos os seus indicados, em média 60 dias.

\*Todos os comissionamentos são pagos após a segunda compra dos distribuidores. A primeira é válida como ativação.

#### **3.1.2.4 - Vantagens e benefícios das indicações:**

- Receberá renda recorrente;
- Será um dos primeiros no Brasil a ser nosso revendedor; Eu cheguei a lançar esse projeto a um tempo atrás, mas tive que fazer alguns ajustes antes de soltar novamente, agora de maneira oficial e com força total; Seja pioneiro junto conosco;
- Atualmente temos um alto índice de desemprego, conseqüentemente alto índice de pessoas procurando emprego e você como será um dos primeiros no Brasil, terá um número muito maior de pessoas disponíveis para convidar a trabalhar conosco; Poderá inclusive realizar palestras explicando a oportunidade, desde que autorização por e-mail da Brazilian®;
- Baixo valor de investimento se comparado a uma franquia, por exemplo, e também se compararmos com a alta possibilidade de retorno financeiro.



### 3.2 - O que à Brazilian® ganha com isso?

- Aumento dos pontos de contato com os clientes;
- Aumento nas vendas;
- Aumento da força da marca;
- Ganho de mercado acelerado;



### 3.3 - Quem você pode indicar?

Todas as pessoas acima de 18 anos (ou emancipadas), sem limite de idade.

Exemplos:

- Pessoas que estejam precisando ou buscando uma oportunidade para aumentar sua renda;
- Pessoas desempregadas;
- Pessoas que gostem de se relacionar com pessoas;
- Pessoas que gostem de praticar esportes;
- Pessoas que gostem de praticar atividade física;
- Pessoas sedentárias também (por que não?);
- Pessoas que já foram vendedores de shopping;
- Pessoas que já trabalham ou trabalharam com venda direta;
- Pessoas que tem boa comunicação;
- Pessoas com perfil de liderança;
- Pessoas que já trabalharam com vendas;
- Pessoas que nunca trabalharam com vendas;
- Todos esses perfis se encaixam para ser um distribuidor independente Brazilian®. E se não se encaixar em nenhum desses perfis (o que é difícil), também pode ser nosso revendedor. Basta ter força de vontade.

## 4 - Considerações finais

Os Dados lhe foram expostos. Como eu já disse, minha intenção desde o começo foi lhe abrir os olhos para esse mercado, a decisão está nas suas mãos. Agora, se eu fosse você não perderia esse oportunidade. Dê a ti mesmo a chance de ao menos tentar. Muitas vezes perdemos grandes oportunidades na vida por não sair do senso comum. Se está ná dúvida, adquira o kit mais barato e veja a aceitação do produto e surpreenda-se. Se você já tem certa experiência com venda, sugiro que compre o kit intermediário ou de maior valor, verá que irá vender rapidamente, pois, o produto tem uma boa demanda. Eu se fosse você, não ficaria de fora.

Não perca essa chance, a empresa de qualquer forma, porém, para mim será uma honra que você esteja conosco nessa jornada.

Se você chegou na leitura até aqui e conheceu verdadeiramente essa oportunidade, você é um privilegiado. Você pode ser um dos primeiros revendedores da marca Brazilian® na sua cidade.

É sua chance de mudar de vida e conquistar seus sonhos.

Seja um dos primeiros revendedores em sua cidade e saia na frente.

**Clique no link abaixo (ou copie e cole em seu navegador) e cadastre-se:**

<http://brazilianoficial.com.br/seja-nosso-distribuidor-indepente/cadastre-se/>

**brazilianoficial.com.br**

