



Milhas como negócio - Venda em Plataformas

👉 Ponderações

- Para realmente ter lucros significativos, importante gerenciar mais de uma conta / limitação de CPF é um limitante do ganho total possível;
- Quem recebe dinheiro das plataformas é o detentor da conta - importante muita confiança ou embasamento contratual
- IR: isento de imposto e declarado em “rendimentos isentos” até 35k de vendas por mês
- Importante verificar **limite de compra** e **bônus máximo**
- Ciclo financeiro:
 - Compra de pontos;
 - Promo de transferência;
 - Espera de “inflação”;
 - Venda “melhor cotação” = 90 dias (pouca diferença para 150 dias)

Mundo ideal: compra de milhas já direto e de forma parcelada - nem sempre é o disponível!



No caso da Azul, ter o cartão Azul permite comprar milhas com 10% de desconto - não é a cia ideal para vender em plataformas, mas pode ajudar com clientes recorrentes ou Interline

👉 Venda em plataforma

- Compra de pontos R\$35 (milheiro R\$17,50) e venda a R\$20:
 - **Compra parcial Nivelô (10x)**
 - Compra 50% Nivelô (1x a 3x)
 - **Compra Esfera (10x)**
- Lucro de R\$2,50/milheiro
- Limitações:
 - Máximo de emissões para terceiros → Premissa: emissão de 20k/milhas por terceiro e apenas conta LATAM e Smiles disponíveis (aprox. 50 pessoas)
 - Venda máxima de 1MM milhas por conta administrada → Lucro = R\$2500/**ano**
 - Vender 1MM milhas, significa comprar 500k pontos = $500 \times 35 = R\$17500$ → Necessário capital
- Soluções:
 - 👉 Custo ainda menor de milheiro // compra e revenda de produto, importante envolver contador;
 - 👉 Gerenciamento de mais contas → Limite de crédito e caixa tem que aumentar proporcionalmente → Gerir 10 contas renderia R\$25k de lucro no ano. Vale à pena? Gerenciar múltiplas "contas bancárias", senhas de acesso, clubes, cartões, fluxo de caixa, etc...
 - 👉 Vender mais vezes para as mesmas pessoas usando Azul, por ex. → Aula de venda particular
 - 👉 Vender número maior de milhas a menor preço com oferta avançada da Max → obs: dependendo do número, pode demorar muito

Solução gerenciamento: Control Milhas

- 44,90/mês Comunidade —>
<https://checkout.mycheckout.com.br/go/e8d50c/628e2b005ccc410c1eaac1cd>

- **Características de plataformas**

- Hotmilhas:
 - Prazo mais longo, porém emissão "descontrolada"
 - Melhor cotação é a mais longa
 - Cancelamento de passagem: ainda conta o CPF utilizado, Hotmilhas ainda terá posse e tentará negociar
 - Caso Latam Wallet - uso além, cuidado
 - Se já vendeu um CPF na Azul, não vende mais
 - Se passar do CPF pode bloquear
- Maxmilhas: oferta avançada, pode demorar / média de milhas por CPF
- Vender milheiro baixo pode ser alternativa para maximizar número de milhas vendidas e lucro total

Outras informações

- TAP 10 beneficiários por ano
- Priorize venda de grandes lotes
- Controle de emissões/CPFS é manual - se passar é culpa nossa
- Seguir orientação da plataforma - ex: mudança de telefone LATAM, falar que emitiu pra amigos e conhece as pessoas
- Se cliente cancelar passagem com Hotmilhas, ela tentará usar novamente as mesmas, caso contrário tem que devolver dinheiro para Hotmilhas;