

# MATERIAL DE APOIO



nível rubi  
**VENDENDO AS  
MILHAS PRODUZIDAS**

**VENDAS NO  
PARTICULAR**



# VENDAS NO PARTICULAR

## COMO FUNCIONA?

É A **EMISSÃO DE PASSAGENS DIRETAMENTE PARA UMA PESSOA FÍSICA** (SEM INTERMÉDIO DAS PLATAFORMAS DE VENDA).

## COMO CAPTAR CLIENTES?

- OBSERVE AO SEU REDOR QUEM GOSTA DO ASSUNTO VIAGENS, SE DISPONIBILIZE PARA AJUDAR NO QUE PUDER;
- ANUNCIE NAS SUAS REDES SOCIAIS.

### 1º PASSO

IDENTIFIQUE O TRECHO DESEJADO

### 2º PASSO

FAÇA A COTAÇÃO DO TRECHO NOS PROGRAMAS DAS COMPANHIAS AÉREAS:

1. PREÇO DA PASSAGEM MAIS BARATA
2. PREÇO DA PASSAGEM MAIS RÁPIDA
3. PREÇO DE MELHOR CUSTO BENEFÍCIO



# VENDAS NO PARTICULAR

## 3º PASSO

PESQUISE O VALOR EM DINHEIRO NO MERCADO

## 4º PASSO

FAÇA A COTAÇÃO DE VENDA EM MILHAS

## CÁLCULO DO MILHEIRO

**EXEMPLO:**

PASSAGEM NO DINHEIRO: R\$1.080

PASSAGEM EM MILHAS: 20.000

**\*EXCLUA A TAXA DE EMBARQUE: -R\$80**

**CÁLCULO DO MILHEIRO PASSAGEM NO DINHEIRO:**

$R\$1.000,00/20 = R\$50,00$

R\$50 O MILHEIRO

**CÁLCULO DO MILHEIRO PASSAGEM EM MILHAS:**

20.000 MILHAS

R\$20 O MILHEIRO

R\$20 \* 20 MILHEIROS

INVESTIMENTO: R\$400

$R\$1.000 - R\$400 =$

**R\$600 LUCRO PARA NEGOCIAÇÃO**



# VENDAS NO PARTICULAR

É O FAMOSO GANHA-GANHA, VOCÊ GANHA NO LUCRO  
E SEU CLIENTE GANHA NO DESCONTO!

## PONTOS POSITIVOS

1. Você **elimina** um intermediário, aumentando seu lucro;
2. Você cria um **relacionamento com o cliente**, o que ajuda no **controle da limitação de CPFs**;
3. Você utiliza as ferramentas de acúmulo de milhas e ainda **incentiva** outra pessoa a entrar no mundo das milhas;
4. Você **fideliza seu cliente**, podendo ser mais indicado;
5. Você pode **montar um pacote** de com estadia em hotéis.

## PONTOS DE ATENÇÃO

1. Fique atento à limitação de CPF;
2. A responsabilidade e risco também é seu;  
Ex.: Eventuais cancelamentos e remarcações deverá ser acompanhado por você junto a companhia aérea.



# VENDAS NO PARTICULAR



## ATENÇÃO

Passagens emitidas para mais de 7 dias, aceita o cancelamento gratuito em até 24 horas.

## OPÇÕES DE COBRANÇA

- 1) VOCÊ **RECEBE O VALOR E APÓS FAZ A EMISSÃO;**
- 2) VOCÊ **FAZ A EMISSÃO E COBRA O VALOR NO PRAZO DE ATÉ 24H.**

 @goesrodrigo

 Rodrigo Góes

 suporte@fabricademilha.com

