



nível rubi

Vendendo as milhas produzidas

MATERIAL DE APOIO

**VENDA DE MILHAS
NO PARTICULAR**



Venda de Milhas no Particular

A venda de milhas no particular é uma alternativa muito procurada por pessoas que desejam monetizar seus pontos acumulados sem recorrer a plataformas intermediárias. Esse método envolve a negociação direta entre o vendedor e o comprador, permitindo maior flexibilidade em relação ao preço e às condições da transação. No entanto, é importante estar atento a alguns pontos antes de realizar esse tipo de negociação.

Vantagens da Venda de Milhas no Particular

- **Negociação Direta:** Ao vender suas milhas diretamente para outra pessoa, você tem maior controle sobre o valor que deseja receber. Isso pode resultar em um preço mais competitivo do que o oferecido por plataformas intermediárias.
- **Sem Intermediários:** A ausência de intermediários permite que a transação seja mais rápida e sem taxas adicionais que normalmente são cobradas em plataformas de compra e venda de milhas.
- **Flexibilidade de Oferta:** Você pode ajustar sua oferta conforme a necessidade do comprador, incluindo descontos ou condições de pagamento específicas, aumentando a chance de fechar negócio.



VAMOS AOS EXEMPLOS

Supondo que uma passagem esteja custando, na pagante, R\$1.080,00 e em milhas esteja custando 20 mil milhas da Smiles. Na pagante, o custo dela é de R\$1.000,00 + R\$80,00 da taxa de embarque e com milhas, será 20 mil milhas Smiles + 80 reais da taxa de embarque.

Se o seu custo médio do milheiro Smiles for de R\$20,00, o que é um valor considerado alto, ainda sim você terá lucro na negociação pois, o seu custo com essa passagem será 20 milheiros * 20 reais, seu CPM = R\$400,00 (a taxa de embarque é custeada para o seu cliente, logo, sempre passe o valor final da emissão já incluindo a sua taxa de embarque deduzindo o seu lucro).

Ou seja, você terá R\$600,00 de margem para negociar com seu cliente, podendo cobrar a ela o valor de R\$880,00 reais, ao qual ele terá um desconto de R\$200,00 com base no valor na pagante e você terá R\$400,00 de lucro.

Caso você tenha vendido a passagem por este valor, dividindo o valor vendido pela quantidade de milheiros, ou seja, 800 reais (excluindo 80 reais da taxa de embarque) / 20 = 40 reais o milheiro foi o valor que você “vendeu” as milhas para o seu cliente, o que é maravilhoso!



Desafios e Cuidados na Venda de Milhas no Particular

- **Confiança Entre as Partes:** Como essa negociação é feita diretamente entre indivíduos, é essencial que haja confiança mútua. Em muitos casos, quem vende ou compra pode não se conhecer pessoalmente, o que aumenta o risco de fraudes.
- **Políticas de Programas de Pontos:** Embora a venda de milhas não seja considerada ilegal no Brasil por não haver uma legislação específica, é importante estar atento às regras dos programas de fidelidade. Muitas vezes, a venda de milhas no particular pode infringir os termos de uso dessas plataformas, resultando em possíveis sanções, como o bloqueio da conta.
- **Forma de Pagamento Segura:** Defina uma forma de pagamento que proteja ambas as partes. É comum o uso de transferências bancárias, mas certifique-se de que o dinheiro está disponível antes de liberar as milhas.



Dicas Para Uma Venda Segura e Bem-Sucedida

- **Verifique a Reputação do Comprador:** Utilize grupos e comunidades confiáveis, onde a reputação das pessoas já seja conhecida.
- **Registre a Transação:** Mantenha um registro da conversa e das condições negociadas (preferencialmente por escrito), como a quantidade de milhas, valor e forma de pagamento.
- **Definição das formas de pagamento e política de cancelamento:** Deixar claro para o seu cliente as políticas de cancelamento das cias aéreas, das tarifas emitidas, do valor para o uso do CPF em caso de cancelamento da passagem, bem como as condições de pagamento, se será à vista ou em cartão, repassando as taxas da sua maquininha ou link de pagamento para o custo final do seu cliente.

Portanto, a venda de milhas no particular pode ser uma excelente forma de obter retorno financeiro por pontos que você não pretende utilizar. No entanto, é fundamental seguir boas práticas de segurança e estar ciente dos riscos envolvidos, garantindo que a negociação seja benéfica para ambos os lados.

 @goesrodrigo  Rodrigo Góes

 suporte@fabricademilha.com

