

GUIA PARA FACILITAR VENDER NA MAXMILHAS

Meus estudos indicam que a MaxMilhas vende cerca de 5.000 passagens por dia, ou seja, todos os dias, dia após dia tem milhares de pessoas vendendo lá e o objetivo desse guia é fazer você pegar seu lugar ao sol e ser pelo menos 1 dessas 5.000 vendas diárias.

Esse guia compõe observações feitas a partir da experiência do autor, não há qualquer tipo de confirmação pela MaxMilhas que seja assim que funcione assim como tampouco o autor pode ser responsabilizado casos suas estratégias não resultem em venda de milhas.

Dica 1: Coloque ofertas grandes de milhas, não tem motivo pra ofertar 30.000 milhas quando se pode ofertar 300.000. Lembre-se que se uma família ou um grupo resolver viajar e buscar na maxmilhas, com as 30.000 da oferta você não terá milhas suficientes.

Dica 2: Trabalhe com médias de milhas por CPF nas emissões quando cadastrar a oferta. Lembre-se que as atuais limitações de CPF por programa são:

- Latam Multiplus: 25 CPF's pra serem usados no ano corrido (gastou 1 CPF agora? Essa "vaga" só libera daqui a 1 ano)
- Gol Smiles: 25 CPF's pra serem usados no ano calendário (entre 1º de janeiro e 31 de dezembro, ou seja, se você gastar todos os CPF's dia 31 de dezembro, no dia seguinte renova e se gastar tudo de novo vai ter que esperar um tempão)
- Azul TudoAzul: 20 CPF's pra serem usados no ano calendário.

Dica 3: Não se preocupe com o valor sugerido pelo milheiro na MaxMilhas, dá pra vender acima sem problemas.

Dica 4: Não se preocupe com a média de milhas por passagem sugerida pela MaxMilhas, a empresa basicamente pega seu total de milhas e divide pelo número de CPF's máximos permitido pelo programa (Ex.: tem 400.000 milhas da Latam? São 25 CPF's certo, então a MaxMilhas vai sugerir $400.000 / 25 = 16.000$ de média pra você, mas você pode e consegue vender mais que isso).

Dica 5: A MaxMilhas permite que você escolha a média de milhas por passageiro para ofertas maiores ou iguais a 60.000 pontos nos programas Multiplus, Smiles e TudoAzul, ou seja, para melhor gerenciar a limitação de emissões de CPF's na conta do titular é recomendado ofertar acima de 60.000 milhas.

Dica 6: Não se preocupe com sua posição no ranking da MaxMilhas, já estive acima de 100 no ranking com um preço maior que os outros e vendi mesmo assim.

Dica 7: acompanhe o “grupão” de cotações no Telegram, sim aquele com mais de 4.000 pessoas. Por quê? Porque lá é possível ter uma ótima ideia do preço de mercado, os preços que estão saindo na MaxMilhas (ou que a HotMilhas está comprando). Mas deixo claro, não se apegue tanto assim, deve ter gente de má fé ali colocando vendas falsas só pra enganar os outros que está vendendo naquele preço e direcionar as ofertas para aquele valor. Seja diligente. Segue o link

<https://t.me/joinchat/CJfcDk4EFOQkEGz1b0R1dw>

Dica 8: altere o preço ou a média ou os dois da sua oferta a cada 3 dias que não vender nada, pela minha experiência uma oferta muito antiga que não sai fica esquecida mesmo que seu preço atinja algo próximo do mercado (baseado em experiência minha, não há qualquer posicionamento da MaxMilhas quanto a isso e pode até ser que tive sorte e tudo não passa de uma coincidência).

Dica 9: lembre-se, milha é dinheiro? Sim, mas também é estoque e loja com estoque parado não vai pra frente, a ideia é ir sempre vendendo, mesmo que o lucro seja menor um pouco em relação ao valor do milheiro antes da promoção, não se esqueça que você provavelmente comprou algo de 10x e já está recebendo de 1x só. Dinheiro na mão (com responsabilidade é claro) pra muita gente é até melhor que um lucro maior. Seja responsável com suas finanças e cuidado com estoques muito altos de milhas que ficam muito tempo sem vender.

Dica 10: existe sorte nesse jogo sim, já vi ofertas mais caras sendo vendidas e não a minha. Mas o ponto desse guia é justamente fazer você ter mais “sorte” nas suas vendas.

Bons negócios!

Norton Reveno.