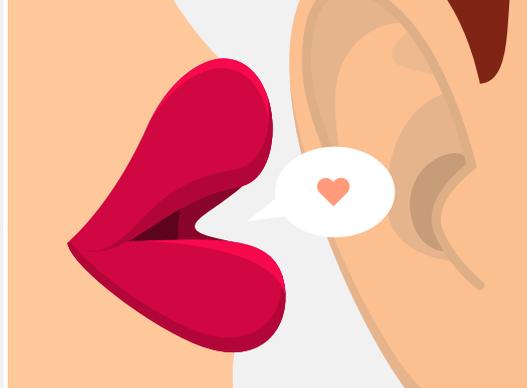




ÓLEOS, CREMES E VELAS:  
GUIA PARA VENDER PRODUTOS ERÓTICOS

*Miess*



INTRODUÇÃO

3

O CUIDADO DE VENDER PRODUTOS ÍNTIMOS

5

CRIE **RAPPORT**

9

ENTENDA **TUDO** SOBRE ÓLEOS, CREMES E VELAS

12

NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA

16

MONTE KITS DE PRODUTOS ÍNTIMOS

22

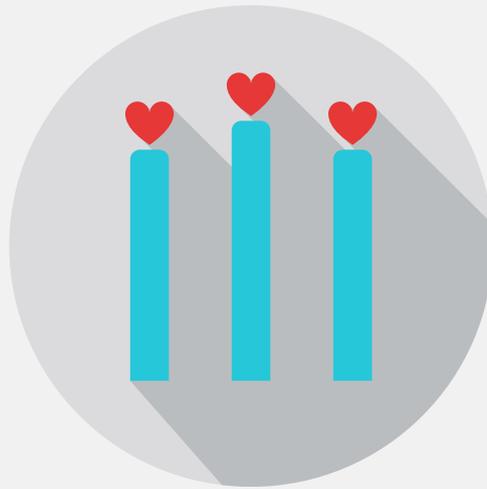
CONCLUSÃO

26

SOBRE A MIESS

28

*Mieess*



## INTRODUÇÃO



## INTRODUÇÃO

As mulheres seguem crescendo como grande aposta do empreendedorismo no Brasil. Prova disso é que hoje temos mais de 6 milhões delas à frente dos mais diversos negócios, indo desde a indústria automotiva até os salões de beleza.

Considerando todo esse cenário, existe uma área pouco explorada e altamente promissora: a venda de produtos eróticos. Essa é a chance de garantir uma atividade lucrativa — afinal de contas, quem não quer ser feliz na área sexual?

Pensando nisso, criamos um guia para quem está interessada e quer arrasar nesse sentido. Se você é uma delas, é muito bem-vinda conosco! Vamos lá?

*Miss*



O CUIDADO DE VENDER PRODUTOS ÍNTIMOS



A venda de [produtos eróticos](#) e íntimos é um mercado muito peculiar e, como você deve imaginar, exige cuidados especiais. Para começar, é preciso prezar sempre pela discrição, já que muitas mulheres ainda têm vergonha de ir a um sex shop ou se envolver com esse comércio.

Pode parecer absurdo, mas é verdade. A boa notícia é que o mercado está mudando muito e muitas mulheres estão se abrindo para novas possibilidades no sexo.

“ ”

*Para romper essa barreira, nada melhor que um bom atendimento. Essa é uma maneira de deixar sua cliente mais confortável e convencê-la melhor dos benefícios do produto, fazendo com que ela ao menos experimente um ou outro. Um cuidado muito importante, concorda?*



## O CUIDADO DE VENDER PRODUTOS ÍNTIMOS

Tudo isso sem contar que o bom atendimento é fundamental para a fidelização dos clientes — ainda mais em um mercado cercado por tantos tabus. Ele é um dos aspectos mais importantes e a forma como você atende pode deixar sua cliente bem mais tendenciosa a adquirir certos produtos.

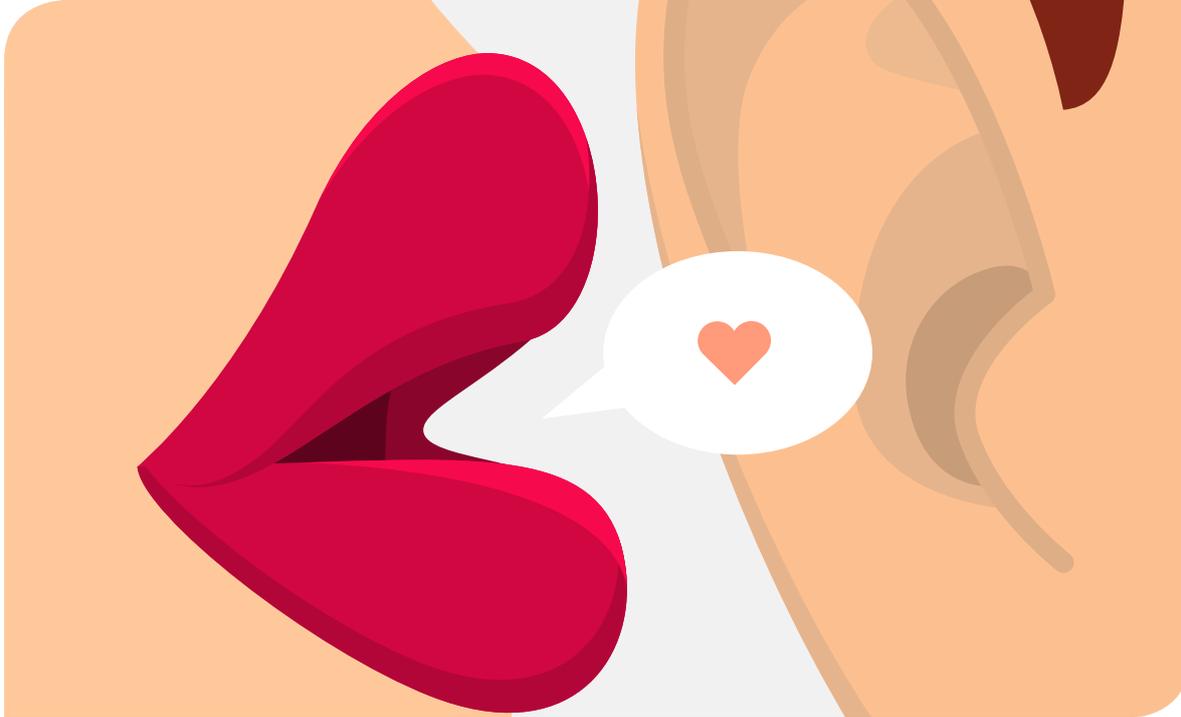
Nesse momento, o ideal é romper barreiras, ser informal e apresentar tudo de forma clara e sem pudores (mas sempre com aquele cuidado para não ser invasiva demais e acabar assustando).

### CONHEÇA A NECESSIDADE DA CLIENTE



*Para vender melhor, é muito importante OUVIR. Conforme o papo informal vai fluindo entre vocês, é muito importante que você esteja atenta e pegue cada detalhe, como quais são as expectativas dela e o que ela quer trazer para o relacionamento.*

Assim fica mais fácil fazer uma sugestão do produto que se enquadra melhor nessas necessidades, além de conseguir apresentar outros semelhantes. Essa é uma maneira de diminuir suas [chances de errar](#), o que já ajuda muito.



Na hora de sugerir e apresentar os produtos, não se esqueça de apostar na criatividade e contar histórias. As mulheres são diferentes dos homens e muitas delas sonham com uma noite romântica e apimentada ao mesmo tempo. Por essas e outras, é muito importante estar atenta do perfil da sua cliente, pois assim você consegue oferecer exatamente o que ela busca.



**CRIE RAPPORT**

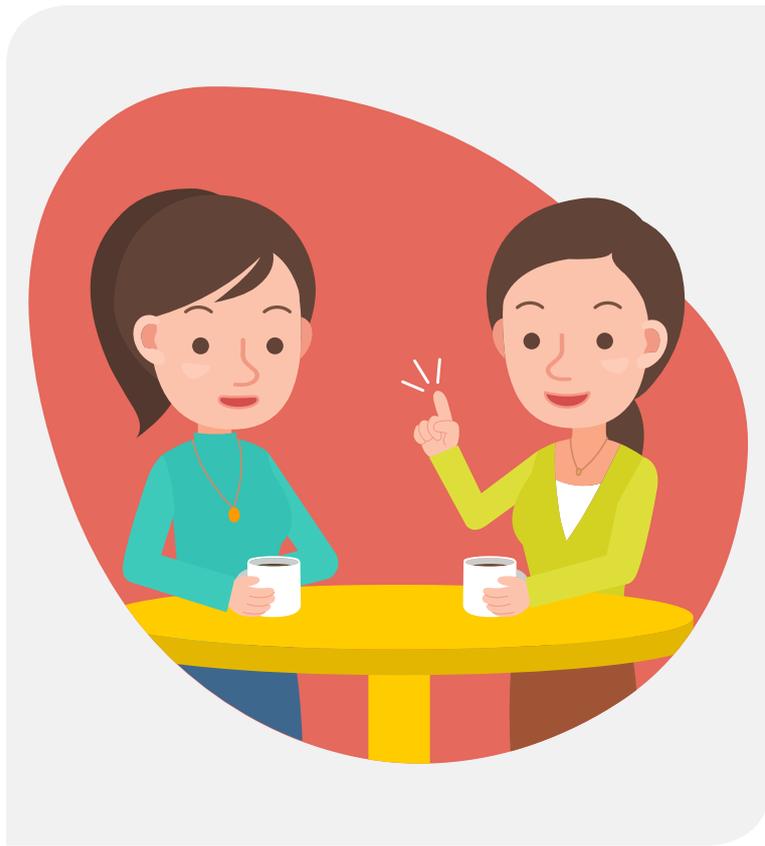


## CRIE RAPPORT

Se você ainda não ouviu sobre o conceito de *rapport*, então está perdendo tempo de conhecer uma técnica que pode potencializar (e muito) as suas vendas.

O *rapport* é uma palavra estrangeira — francesa, para sermos mais exatas — que significa “criar uma relação”. Ela tem um vínculo direto com o sentimento de empatia e confiança que é criado dentro de um processo de comunicação.

Ele acontece sempre que você se sente conectado ao seu cliente, fazendo com que a conversa e a venda de produtos aconteça de forma leve e agradável. Se você já vivenciou essa experiência, sabe como ela é gostosa e faz diferença.



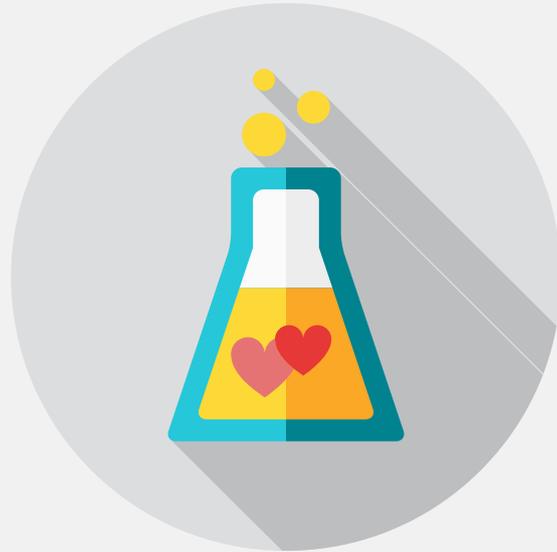


Entretanto, o ideal é que ela aconteça com cada cliente que você atenda, e não apenas com alguns. Assim eles confiam mais em você, compram melhor suas ideias e indicações e, de quebra, ainda recomendam os seus produtos.

Se o conceito ainda não ficou claro para você, nada melhor que a explicação de Anthony Robbins, escritor, palestrante e coach responsável por difundir a técnica de Programação Neuro-Linguística. Para ele, **rapport** é a capacidade de entrar no mundo de alguém e fazer com que a pessoa sinta que você entende o que ela precisa. Tudo isso é firmado em uma relação de fortes laços. Ou seja, nada mais é que a comunicação bem-sucedida!

“ ”

*Quando você consegue aliar a sua estratégia de venda ao rapport, seu cliente sente uma grande diferença. É nesse ponto que ele percebe que você entende e acredita nos interesses e necessidades que ele tem. Para isso, é fundamental investir em um bom contato visual, expressão facial, equilíbrio, tom de voz e a boa comunicação (verbal e não verbal). Assim fica bem mais fácil vender produtos íntimos, não é mesmo?*



ENTENDA **TUDO** SOBRE ÓLEOS, CREMES E VELAS



## ENTENDA **TUDO** SOBRE ÓLEOS, CREMES E VELAS



É bem provável que essa seja a parte que você esperava quando começou a ler este e-book, não é mesmo? Para começar, é bom que você entenda que, no papel de [revendedora](#), você deve conhecer muito bem os produtos que comercializa. Somente com um conhecimento profundo você fala com propriedade sobre alguma coisa, o que reflete em uma venda melhor.

Entre os produtos com mais saída nesse tipo de mercado, estão os óleos, cremes e velas. Entenda melhor a razão disso.



### CREMES

Muitas mulheres, quando querem dar uma mudada no ambiente e investir em uma preliminar mais caprichada, apostam em uma massagem sensual. Essa é uma forma de sair da rotina sexual e surpreender o parceiro, dando aquele clima mais atraente.



*Para tornar o momento ainda mais especial, nada melhor que usar e abusar de óleos e cremes, já que assim a experiência fica ainda melhor e você consegue fazer a massagem com mais afinco. Ainda assim, se não investir nos produtos certos, pode acabar se embolando depois que a massagem acabar, não é mesmo?*

Justamente por isso é tão importante apostar em cremes que possam ser consumidos depois sem problema nenhum. Além disso, vale lembrar que eles costumam ser muito cheirosos, oferecendo uma ótima experiência ao seu parceiro também.

Você pode estimular sua cliente a se dedicar à massagem e investir em outros pontos, como uma masturbada de leve. A ideia é boa, não é mesmo?



## ENTENDA **TUDO** SOBRE ÓLEOS, CREMES E VELAS

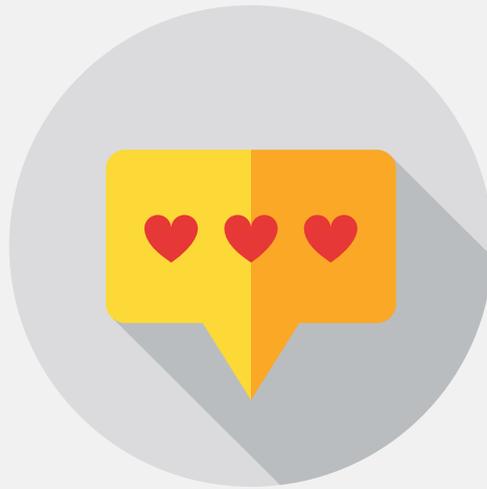
### ÓLEOS

Os óleos especiais também podem ter um grande poder, apimentando o sexo e tornando o momento ainda mais agradável. As opções são diversas e, com a ajuda desses aliados, o parceiro pode experimentar várias sensações, como uma sensibilidade maior ou ainda aquecendo ou resfriando a pele. Com esses efeitos específicos tudo pode ficar ainda mais quente e úmido!

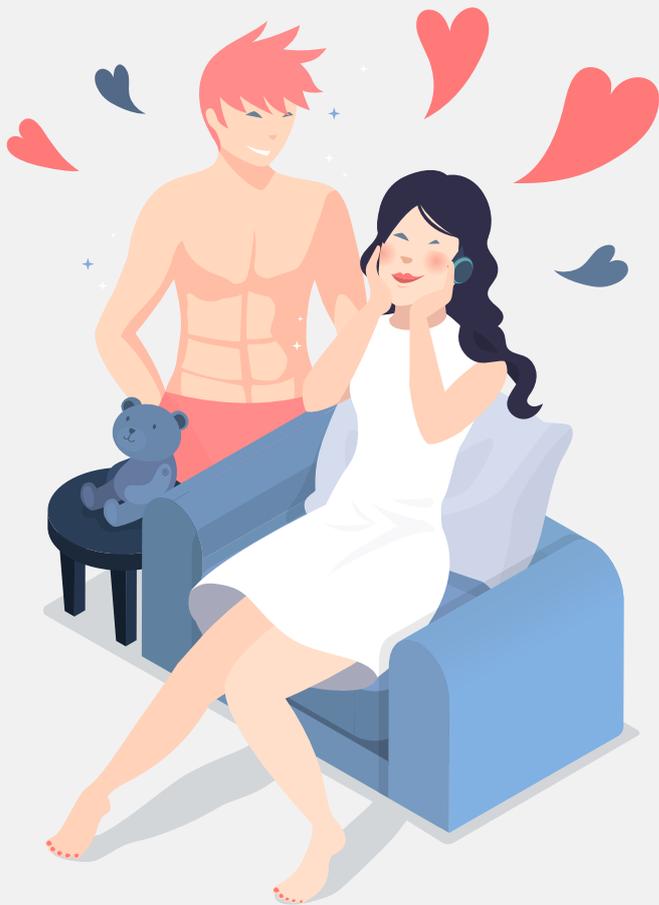
### VELAS

Para fechar, as velas podem dar aquele toque super especial para o ambiente. Além de deixar o cômodo à meia-luz, elas ainda podem ter aquele aroma especial, deixando cada segundo ainda mais excitante. Convenhamos: comercializar esse tipo de produto tem muitas vantagens!





NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA



## NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA

Ter sucesso como vendedora de produtos íntimos tem uma peculiaridade: seus clientes estão à procura de uma experiência, e não de um produto em si.

Se você ainda não está convencida sobre essa afirmação, pare e pense por alguns segundos: você pensa que sua cliente teria algum problema se você mudasse o produto, mas continuasse garantindo boas experiências? Ou será que elas seriam fiéis a um produto que não oferece tudo que buscam?

No fundo, no fundo, o que todo mundo procura são **experiências e sensações**, ainda mais tratando-se de sexo. Sabendo disso, é fundamental saber também como trabalhar em cima dessa perspectiva.

*Miss*



## NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA

Antes de aprofundarmos nesse assunto, vale lembrar que você deve, sim, investir em produtos de qualidade. Principalmente por ter uma aplicação em áreas mais sensíveis do corpo, é fundamental que eles tenham garantia e sejam bem fabricados.



*Entretanto, engana-se quem pensa que isso é suficiente. É fundamental oferecer experiências marcantes aos seus clientes, trabalhando diretamente com as emoções. Assim o seu produto ou empresa acaba ficando marcado na memória do cliente, o que cria um relacionamento mais duradouro. Fazendo isso, eles certamente voltarão em busca de novas experiências, aumentando a lealdade e tendo um vínculo muito maior.*

### CASE DO STEVE JOBS

Steve Jobs é fundador da Apple e um exemplo sobre como isso funciona. Ao lançar o iPod, iPhone e outros produtos revolucionários, ele vendia suas ideias de uma maneira muito peculiar. Ele começava falando como determinado produto poderia transformar a sua vida, sempre focando no que tinha de inovador e diferencial.



## NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA

A ideia pegou, claro. Prova disso é que você pode ver seus produtos sendo vendidos em preços relativamente mais altos que seus concorrentes. O que faz as pessoas comprarem os produtos Apple enquanto as outras marcas oferecem quase a mesma coisa por valores menores? A experiência que é oferecida.

Justamente por isso você também deve focar nos diferenciais para garantir o sucesso do seu negócio. Preze por um estilo de venda focado nesse aspecto e perceba os benefícios dessa prática.

Se você está sem saber o que fazer nesse sentido, não se preocupe. Levantamos uma lista com algumas inspirações que você pode seguir com as suas clientes. Veja:

### APOSTE EM NOITES ROMÂNTICAS

A grande maioria das mulheres sonha em viver uma noite romântica, regada a muito carinho e prazer com o parceiro.. Você pode vender a ideia dessa experiência para suas clientes, oferecendo os produtos certos para que isso seja alcançado com mais facilidade.



## INSISTA NA LINHA DO EMPODERAMENTO FEMININO

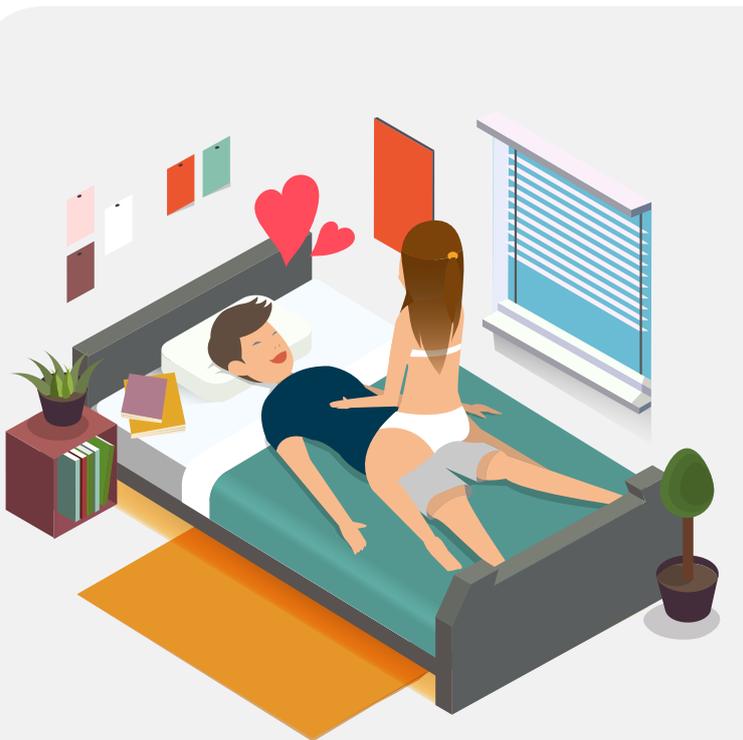
O empoderamento feminino é um assunto frequente na pauta de conversas de hoje. As mulheres estão se tornando mais independentes, dando vazão aos desejos e fazendo mais o que têm vontade.

Os produtos eróticos também podem representar isso; afinal de conta, apenas uma mulher empoderada investe nesse mercado. Ela está preocupada com seu prazer pessoal e em garantir novas experiências a ela e ao parceiro.





## NÃO VENDA O PRODUTO, VENDA A EXPERIÊNCIA



### DIFUNDA A IDEIA DA RECORRÊNCIA

Qualquer revenda de produto deve despertar no cliente a necessidade de comprar mais uma vez. Portanto, não deixe de falar sobre outras coisas que ela deve experimentar, como pode se sentir e como esses produtos podem influenciar no relacionamento.

Esse ponto pode acontecer naturalmente com uma boa experiência, já que ela é a principal responsável por gerar a recorrência. Assim seus negócios se multiplicam com rapidez!

*Miss*



MONTE KITS DE PRODUTOS ÍNTIMOS



## MONTE KITS DE PRODUTOS ÍNTIMOS

A venda de produtos isolados pode acabar sendo uma grande cilada. Uma boa alternativa para evitar isso é apostar na criação de kits e diversificar o seu negócio.

Entenda: as promoções e as vendas de “combos” ainda são grandes atrativos em qualquer ramo, e não seria diferente na venda de produtos eróticos. Com eles, você consegue fazer seu dinheiro circular, atrai novos clientes e ainda faz a rotatividade do seu estoque. Afinal de contas, produto vencido é dinheiro perdido!

A montagem deve ser feita com muito planejamento, pois devem ser vantajosas tanto para você, quanto para as clientes. Nesse caso, é fundamental priorizar a relação ganha-ganha, em que os dois lados percebem vantagens na negociação. Veja alguns exemplos que você pode adotar:

### DESCONTO EM UM KIT ESPECIAL

Oferecer desconto em uma linha de produto específico é uma ótima estratégia, pois assim a pessoa acaba experimentando produtos diferentes, o que pode fazer com que ela volte a comprar, por um preço especial. Essa é uma tática poderosa para lançar produtos que seus clientes ainda não conhecem ou não experimentaram.



## EVENTOS PROMOCIONAIS

Esse tipo de evento também pode atrair muitas pessoas. Você pode fazer próximo ao Dia dos Namorados, ao [Dia Internacional da Mulher](#) ou outro momento importante, por exemplo. Para ter sucesso, é muito importante investir em um esforço maior de comunicação e distribuição de brindes.



## MONTE KITS DE PRODUTOS ÍNTIMOS

### PREMIE AS CLIENTES ESPECIAIS

Se você tem um grupo de mulheres que compra há muito tempo, vez ou outra é hora de fazer um agrado. Você pode oferecer um desconto ou um novo produto, o que pode ser um ótimo chamarisco.

É claro que é muito importante escolher bem quais brindes serão oferecidos, dando preferência para produtos que ofereçam o menor custo. Assim você não aumenta seus gastos e fideliza sua base de clientes.

### DIVERSIFIQUE SUA ESTRATÉGIA DE DIVULGAÇÃO

Atender por WhatsApp é praticamente uma necessidade nos dias de hoje, pois oferece comodidade para seus consumidores. Você também deve investir na divulgação por mídias sociais e, sempre que possível, levar os produtos até as clientes. Essa é uma maneira de diversificar sua comunicação e ampliar sua divulgação.



CONCLUSÃO



Investir na [venda de produtos eróticos](#) é um ótimo negócio, desde que sejam as opções corretas e se tenha um ótimo investimento estratégico. Como as pessoas estão buscando inovar no sexo cada vez mais, o mercado é promissor e promete continuar crescendo.

Se você está pensando em investir nesse sentido, não deixe de procurar um bom fornecedor e encantar suas clientes com produtos de altíssima qualidade. Considere a [Miess](#) como uma alternativa e surpreenda-se!

*Miess*

A Miess é uma loja virtual de sex shop, moda íntima e moda praia, que possui como principal objetivo comercializar produtos de alta qualidade a preços competitivos, sempre apoiando seus parceiros e colaboradores.

Preza por um contato direto e personalizado com seus clientes, assim como a inovação e a qualidade de seus produtos.

