GUIA DEFINITIVO:

REVENDENDO PRODUTOS ERÓTICOS COM SUCESSO

MÓDULO 01

CONHECENDO E DEFININDO SEU PÚBLICO

CONHECENDO E DEFININDO SEU PÚBLICO

Seja você lojista ou consultor (a), definir um público alvo facilita a interação com seus clientes, possibilitando conhecer melhor suas necessidades, criar um atendimento personalizado e assim potencializar suas vendas. Para isso é necessário destacar alguns pontos:

ABRANGÊNCIA

Ter foco e uma abrangência de público pequena, não quer dizer que irá reduzir suas vendas, muito pelo contrário, isso irá aumentar. Quando seu foco está direcionado a um determinado público que você já conhece as necessidades e os anseios, isto melhora seu atendimento que é convertido em mais satisfação e vendas. Não adianta querer "abraçar o mundo". Para atender, você precisa saber o que dizer e o que vender para seu cliente. Depois de algum tempo atendendo esse determinado público, você deve aumentar sua abrangência e assim conquistar mais clientes. Mas, faça isso aos poucos, sem pressa.

PODER DE COMPRA

O interesse de seu cliente sempre será por produtos que cabem dentro do orçamento e que não fogem da sua realidade, mas que tenham qualidade e satisfaçam as necessidades do momento.

> "A meta do marketing é conhecer e entender o consumidor tão bem, que o produto ou serviço se molde a ele e se venda sozinho."
>
> Peter Drucker

CONHECENDO E DEFININDO SEU PÚBLICO

GÊNERO E RELACIONAMENTO

A forma de se comunicar e atender cada cliente irá alterar muito, por isso, primeiramente você deve observar se seu cliente é homem ou mulher, casado(a) ou solteiro(a). Com essa pequena análise, você consegue entender melhor as necessidades de cada perfil.

FAIXA ETÁRIA

A idade de seus clientes interfere não só na comunicação mas também em suas necessidades. Jovens até 25 anos, estão com os hormônios a flor da pele, super curiosos e descobrindo a vida sexual. Geralmente, buscam soluções para controlar e aumentar o prazer. Depois dos 30, as pessoas já têm uma boa maturidade sexual e sabem o que querem. Em geral, apimentar a relação para o relacionamento não cair na rotina. Após os 50, homens e mulheres já começam a ter dificuldades na hora do prazer e buscam produtos que vão despertar mais estímulos e aumentar a libido. Mas independente da idade, todos gostam de novidades na **HORA H**.

PROCURA

Depois de definir e entender seu público, você começará a atender à real necessidade de cada um de seus clientes. Em geral, você irá perceber, que eles terão interesses muito parecidos e com a experiência adquirida nestes atendimentos, você terá muito mais segurança em vender os produtos que já ofereceu anteriormente e que trouxeram maior satisfação aos clientes e a você. A procura pode ser por algo mais quente, mais romântico, mais simples, mais elaborado, para aumentar a libido, retardar ejaculação, excitar, etc...

CONHECENDO E DEFININDO SEU PÚBLICO

DICA[1]:

10 dias depois de finalizar uma venda, uma boa oportunidade para fidelizar seus clientes, seria ligar para eles, saber como foi a experiência e se colocar à disposição caso tenha alguma dúvida. Assim, dependendo da resposta, você pode comentar sobre algum outro produto que possa, ou complementar o já adquirido ou um modelo mais sofisticado, com o intuito de aguçar o desejo de compra futura.

CASO FICTÍCIO

Para exemplificar melhor tudo o que falamos anteriormente, criamos a Maria.

Maria tem 21 anos, é estudante de Administração e tem um relacionamento sério à 2 anos.

Estuda e mora em um bairro de classe média.

Ela pode atender amigas, familiares, colegas de faculdade, estágio e salão de beleza.

Com uma abrangência de público muito grande, em princípio, estabelecemos como público alvo, apenas as amigas e colegas de faculdade.

São pessoas que ela tem maior intimidade e pode conhecer melhor suas necessidades.

O poder de compra das potenciais clientes é compatível com o dela, classe média.

CASO FICTÍCIO

Apesar de no curso de Administração o número de mulheres e homens ser bem aproximado, seu contato maior é com as mulheres.

Além disso, por ter relacionamento sério já à algum tempo, em geral, suas amizades também são com mulheres em relacionamento sério.

Com relação à faixa etária de suas potenciais clientes, em geral, de 18 a 25 anos.

Isso, em função da diversidade de idade nas faculdades, hoje em dia.

Agora, com base em toda essa análise que fizemos, podemos chegar mais próximo das necessidades deste público.

Com relação a idade, poder de compra, gênero e relacionamento, esse público em questão busca produtos para controlar e aumentar o prazer.

Além disso, são pessoas que estão em relacionamento sério, ou seja, a categoria de cosméticos é a que faz sucesso, além de alguns produtos mais românticos, como pétalas e velas aromáticas.

MÓDULO 02

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

Conhecendo seu público, vamos te mostrar agora tudo sobre os produtos e suas funcionalidades. Entender a função de cada produto, é fundamental para atender as exigências dos seus clientes. Quando isso acontece na prática, sua explicação ganha mais credibilidade por toda riqueza de detalhes e experiência de uso. Assim, cada dia mais, você se tornará uma referência para seus clientes. Mas antes, gostaríamos de te apresentar as várias categorias de produtos:

AFRODISÍACOS

São energéticos afrodisíacos naturais, prontos para beber ou para serem misturados em bebidas alcoólicas. Vinho é a bebida mais indicada, só não deve ser misturado em bebidas espumantes (champagne, cerveja, chopp, etc). Os afrodisíacos são geralmente em dose única, mas também pode ser em gotas, usa-se 20 gotas por dose.

CALCINHA SOLÚVEL (COMESTÍVEL)

É uma calcinha confeccionada em gelatina. Umedecer a pele da região antes de colocar a calcinha faz com que ela fixe-se melhor, afim que seu/sua parceiro (a) se dedique bastante à missão de retirar toda a calcinha com a boca.

Conheça profundamente seus produtos, de modo a fazer apresentações com convicção, segurança, motivação e entusiasmo, transmitindo confiança ao cliente.

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

LÂMINA, AROMATIZANTE, CANETA, BALA EFERVESCENTE E GEL DO BEIJO

Cada um possui seu diferencial, mas todos eles são utilizados nas preliminares, para beijo e sexo oral. É indiscutível que beijo e sexo oral são ótimos, mas com uma sensação de quente ou gelada e ainda com sabores de frutas são ainda melhor! Para não alterar o sabor, você deve explicar que o cliente não deve utilizar este produtos na mesma região que foi aplicada as pomadas de funções, tipo: excitantes, adstringentes, retardantes, etc... Caso contrário o sabor irá mudar muito.

GEL COMESTÍVEL, MOUSSE, VELA BEIJÁVEL, ETC...

São utilizados para massagem corporal, íntima e também para sexo oral. Eles podem ser beijáveis que esquentam ou gelam. Devem ser utilizados nas carícias e preliminares pois são excelentes para massagem local. A vela beijável por exemplo quando acesa se transforma em um óleo perfumado e beijável. Atenção: ela utiliza uma cera especial que não esquenta a ponto de queimar a pele, deve ser apagada e derramada a 15cm da pele.

BOLINHAS COM ÓLEO TRADICIONAL E BEIJÁVEL

São cápsulas de óleo com uma fina película de gelatina que dissolve com umidade e calor. Originalmente foram projetadas para serem óleo corporal de banho, mas com o tempo, foram também desenvolvidas para serem utilizadas como lubrificante íntimo. Outras são fabricadas com óleo beijável, permitindo massagem e sexo oral. Algumas pessoas sentem a bolinha esquentar ou gelar, mas isto pode variar da sensibilidade de cada um. Lembrete: esta bolinha contém óleo, portanto não recomendamos utilizar com preservativo, pois o óleo pode fazer com que o preservativo se rompa.

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

ÓLEO PARA MASSAGEM, LOÇÃO EFERVERSCENTE E LOÇÃO HIDRATANTE

São óleos com aromas afrodisíacos específicos para massagem corporal e íntima. A loção tem uma sensação como se a pele estivesse efervescendo, é deliciosamente diferente e refrescante. O gel Nocauteador por exemplo auxilia na prevenção da celulite e gordura localizada, ajudando também no alívio do cansaço muscular do dia-a-dia. Promove a ação emoliente e refrescante com um toque macio e agradável.

FANTASIAS, LINGERIES E ACESSÓRIOS PARA VESTUÁRIO

As fantasias e lingeries que trabalhamos seguem a medida do busto. Lembrando que as estampas podem ter variação de acordo com a disponibilidade dos fornecedores e não tem opção de escolha, pois se tratam também de produtos artesanais.

- ÚNICO = 34 a 40
- P = 34 a 36
- M = 38
- G = 40
- GG = 42
- PLUS SIZE = 44 a 50

PÊNIS E VAGINAS

São fabricadas em vários tipos de PVC atóxico. **A tradicional** é fabricada em silicone e tem uma textura mais firme; **a Cyber Skin** é fabricada em um material super macio semelhante a pele; **a Gel Aromática** que é bem parecida com a de silicone, porém ela é translúcida e tem aromas de frutas. A maior parte dos clientes preferem estimuladores e próteses com vibro (vibrador).

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

MERCADO ERÓTICO

O mercado erótico vem crescendo cada dia mais. Muito desse crescimento se deve aos recentes lançamentos de filmes como: "De Pernas pro Ar", "De Pernas pro Ar 2" e "Cinquenta Tons de Cinza". Não somente filmes, mas médicos e até mesmo programas de TV como "Amor & Sexo", abordam esse assunto com maior liberdade além de sugerir o uso de produtos eróticos tanto para aumentar o prazer sexual como também uma forma de conhecer o próprio corpo.

SENSIBILIDADE E ABSORÇÃO

É importante que você saiba que a pele de cada indivíduo tem uma sensibilidade e absorção única, o que altera a percepção de prazer e efeito dos cosméticos, transformando a experiência sexual em um sentimento indescritível. Cada organismo precisa de uma dosagem diferente para surtir efeito, por isso sugerimos que você revendedor (a) utilize o máximo de produtos possível. De preferência que essa experiência seja individual.

AMOSTRA DE PRODUTOS

Para passar confiança aos clientes e possíveis clientes, é necessário investir, pelo menos, R$40,00 em amostras de produtos. Mas claro que esse valor pode ser maior, caso você opte também por ter vibradores. Agora, gostaríamos de alertar para uma situação: *não leve uma maleta cheia de produtos para amostra*. Cada produto tem um tempo de ação e reação, em geral, duram entre 1 e 10 minutos, com isso, você pode deixar seu cliente cansado ou ainda mais confuso. Como você já analisou seu público anteriormente, uma dica é levar no máximo 2 produtos de cada categoria referente às necessidades deles, um que seja de custo um pouco menor mas benefício satisfatório e outro que vamos qualificar como *"linha premium"*, que seriam produtos de custo maior e benefícios ainda melhores.

LEMBRETE[1]: as amostras de produtos devem ser compradas, somente após prévia análise de público, conforme falamos anteriormente.

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

MOSTRANDO PRODUTOS DE FORMA PRÁTICA

Agora que você já entendeu melhor sobre a peculiaridade de cada organismo e a necessidade de se ter amostra, chegou a hora de colocar em prática e mostrar os produtos para seus clientes.

Mas antes, é muito importante convidar seus clientes a higienizar as mãos antes da utilização dos produtos.

GÉIS COMESTÍVEIS, ÓLEOS PARA MASSAGEM E LUBRIFICANTES BEIJÁVEIS:

Colocar entre 2 e 3 gotas sobre a mão, massagear delicadamente. Quando soprar sobre a região, produtos com função **HOT**, vão esquentar, enquanto produtos com a função **ICE**, vão esfriar. Agora seu cliente poderá se deliciar com o produto, conhecendo melhor o sabor.

EXCITANTES, DESSENSIBILIZANTES E RETARDANTES:

Para produtos de textura espessa, colocar entre 1 e 2 borrifadas no dedo e passar sobre a língua ou lábios. Para produtos de textura líquida ou jato, borrifar diretamente dentro da boca. Por ser sensível, como a região íntima, as reações serão as mesmas.

LEMBRETE[1]: alguns desses produtos não possuem sabor, sendo assim, o gosto não será agradável.

PERFUME:

Borrifar entre 1 e 2 vezes em pequenos pedaços de papel para demonstração.

DESODORANTES:

Borrifar entre 1 e 2 vezes dentro da tampa do próprio produto e aguardar entre 3 e 5 segundos para sentir o aroma.

PRODUTOS E SUAS FUNÇÕES

Caso você não tenha utilizado o item, busque ler os materiais de apoio, estudar a funcionalidade, conversar com clientes e fornecedores que conhecem o produto, somente assim, conseguirá entender o que cada produto pode proporcionar. Afim de proporcionar o máximo de experiência aos seus clientes, além de conhecer as funcionalidades, é fundamental que você ensine seus clientes a forma correta de uso destes itens. Além disso, para retirar os produtos da pele, **NÃO USE ÁGUA**, use papel toalha ou higiênico, a água pode potencializar o produto.

LEMBRETE[2]: quanto maior a satisfação, mais propaganda ele vai fazer e mais credibilidade você terá.

CONHECENDO OS PRODUTOS

PRODUTOS DE MAIOR SAÍDA

Você já analisou seu público, entendeu as necessidades dele, além de tirar o melhor proveito das amostras. Agora, vamos te indicar alguns produtos que tem maior aceitação no mercado.

- Gel Comestível Hot/Ice
- Excitantes
- Aromatizante Bucal
- Dessensibilizantes
- Bolinhas Beijáveis
- Lubrificantes
- Bolinhas Excitantes
- Desodorante Íntimo
- Óleos para Massagem
- Perfume de Ambiente
- Perfume com Feromônio
- Mini Fantasias

ENTREGA DOS PRODUTOS

No momento da separação e entrega dos produtos para seus clientes, é fundamental tomar alguns cuidados como, verificar se fantasias e lingeries não estão com defeitos e se produtos eletrônicos estão funcionando corretamente.

TROCA DE PRODUTOS

A política de troca, varia de empresa para empresa. Você pode e deve avaliar a melhor forma de proporcionar experiências para seus clientes. Apenas damos uma sugestão, não permita trocas de produtos de uso íntimo.

"Sempre agregue valor ao seu produto através de demonstrações das vantagens e benefícios."

MÓDULO 03

SAÚDE ÍNTIMA

SAÚDE ÍNTIMA

Agora vamos falar sobre o assunto mais importante no que diz respeito ao mercado erótico, a saúde íntima. Por isso, antes de indicar algum produto aos seus clientes, você deve primeiramente ensina-lo a forma correta de manuseio, observando os cuidados com a higiene.

Como todos os produtos que consumimos diariamente, antes de usar, você deve higienizar as mãos corretamente, preocupando-se também, com algumas impurezas que ficam debaixo das unhas. Além das mãos, deve-se higienizar todos os produtos de uso íntimo e pessoal conforme verso da embalagem.

Sabemos que as mulheres de hoje em dia têm uma rotina conturbada, onde além de cuidar da casa e dos filhos, elas trabalham 8 horas diárias sentada na frente do computador, usando calça jeans, além do protetor de calcinha, diminuindo a ventilação e deixando a região mais abafada. Toda essa situação colabora para o descuido da própria saúde, principalmente a íntima. Outro hábito corriqueiro é o de fazer depilação, muitas vezes de forma agressiva. Esse conjunto de ações potencializa o desequilíbrio da proteção natural da vagina, o que ocasiona o surgimento de infecções.

Seja diferente da grande maioria, seja um (a) educador (a) do seu cliente e ele sempre voltará para conhecer cada vez mais.

Para uma relação saudável devemos nos resguardar sobre algumas coisas. Se você quer ser um(a) revendedor de **SUCESSO**, é sua responsabilidade como consultor(a) conscientizar todo seu público, seja cliente ou não. Por isso, citamos abaixo, alguns cuidados com a Saúde Ìntima:

SAÚDE ÍNTIMA

- Usar proteção na relação sexual para evitar doenças
- Usar calcinhas de algodão
- Evitar calcinhas apertadas e com lycra
- Usar roupas adequadas para a ventilação da região
- Não emprestar calcinhas, biquíni ou toalhas para as amigas
- Lavar a calcinha adequadamente para evitar proliferação de fungos
- Usar sabonetes íntimos diariamente
- Utilizar protetor de calcinha somente quando necessário
- Evitar absorventes perfumados, pois podem causar alergia
- Não deixar o absorvente interno o dia todo, pois pode haver proliferação de bactérias
- Dar preferência aos papéis higiênicos brancos e sem perfume. Os coloridos e perfumados podem causar alergia
- Evitar banho muito quente, pois pode irritar a mucosa vaginal
- Consultar um ginecologista sempre que perceber alguma irregularidade

> "Vender é ajudar! Vender é servir!"
>
> José Ricardo Noronha

Mas os cuidados com a Saúde Íntima não são apenas para as mulheres, os homens também devem ficar atentos. Você já sabe, mas relembramos, **CAMISINHA**. Isso mesmo, sabemos que muitos não gostam de usar e acabam abrindo possibilidades de contração de **DST**. Além disso, os preservativos ajudam a prevenir gravidez indesejada.

Sexo oral deve ser com **CAMISINHA**. O motivo? A trasmissão de **DST**. Hoje o mercado possui uma imensa variedade de preservativos e sabores, aproveite o seu.

Sexo anal também deve ser com CAMISINHA. O ânus é uma área que possui altíssima concentração de micro-organismos que podem causar infecções. Além disso, por ser uma região sem lubrificação, é propensa a microfissuras sendo o risco de contração do HIV muito maior. Antes da prática anal, use ducha higiênica para limpeza do reto.

CONCLUSÃO

O ebook **Guia Definitivo: Revendendo Produtos Eróticos Com Sucesso**, foi criado para que você revendedor, lembre-se de não pular etapas.

Antes de começar, faça uma pesquisa de campo, conhecendo seus potenciais clientes. Nesse ramo, há uma imensa variedade de produtos que agrada a "gregos e troianos". Por isso, é fundamental que, primeiro, conheça muito bem o seu público.

Depois de vivenciar essa experiência, agora é hora de conhecer os produtos, mas que seja de procedência. Busque uma distribuidora de confiança, que possa te ajudar ainda mais nessa caminhada. Se possível, que seja da sua cidade ou região e tenha produtos em amostra, para que conheça melhor os efeitos de cada um.

Juntamente com os produtos, vem um assunto muito mais importante. A **saúde íntima** de seus clientes e/ou pontenciais. Lembre-se sempre, que você está vendendo não apenas produtos, mas informação. Além disso, você pode ser culpada (o) por noite fracassada ou espetacular. Você decide! Está em suas mãos!

SOBRE A STAR

A **Star** é uma das maiores distribuidoras do **Brasil**. Sabe porquê falamos isso?

São mais de 10 anos no mercado, mais de 20 mil clientes cadastrados, uma loja física de mais de 1.000 m², variedade de produtos que se traduz em mais de 3.000, dividindo-se em cosméticos; sado, vibradores, entre outros.

Mas nem sempre foi assim, há 10 anos éramos apenas uma loja de varejo e com o passar do tempo, nos deparamos com diversas situações desagradáveis no mercado, com distribuidores que não trabalhavam a continuidade dos produtos, organização e algumas até que não fossem confiáveis.

Com toda essa situação, vimos a necessidade de transformar nossa loja de varejo em atacado.

É por isso que hoje, podemos falar com propriedade, sobre o mercado erótico e sensual.

Caso precise da nossa ajuda, estamos à disposição.