

“Deixei o mundo corporativo para empreender com a Herbalife”

Com baixo investimento e sem burocracia, paulista abriu um Espaço Vida Saudável e hoje ganha R\$ 15 mil líquidos por mês



Daiana deixou multinacional que trabalhava há nove anos para investir em um Espaço Vida Saudável, ferramenta que a Herbalife disponibiliza a seus distribuidores (Herbalife/Divulgação)

Deixar o mundo corporativo para empreender exige uma boa dose de coragem e motivação, mas principalmente confiança no potencial do futuro negócio. Nada disso faltou quando Daiana, de São Bernardo do Campo (SP), resolveu deixar seu cargo na multinacional que trabalhava há nove anos para investir em um Espaço Vida Saudável (EVS), uma ferramenta que a Herbalife disponibiliza a seus distribuidores.

A decisão, em 2019, não poderia ter sido mais acertada. Nos cinco anos anteriores, nas horas vagas, ela e o marido, Marcelo, eram distribuidores independentes dos produtos da marca e conseguiam uma renda extra de R\$ 3 mil mensais. Hoje, trabalhando exclusivamente com a Herbalife como donos de um EVS, eles tiram R\$ 15 mil líquidos.*

“O que era inicialmente o plano B se tornou nosso plano A”, conta Daiana. “Desde a primeira vez que entramos em um EVS e entendemos como funcionava, vimos que era uma ótima ferramenta de trabalho. Se nos dedicássemos apenas ao negócio, conseguiríamos conciliar retorno financeiro e qualidade de vida”, acrescenta.

O que é um Espaço Vida Saudável?

Com o modelo de negócio de venda direta, o EVS é uma ampliação do trabalho do distribuidor independente, que ganha revendendo produtos Herbalife. É um espaço em que interessados em alimentação saudável, emagrecimento e mundo fitness se reúnem para socializar, aprender sobre nutrição e bem-estar e consumir produtos da marca.

Nele, além da venda de embalagens fechadas para o cliente usar em casa, o consultor comercializa preparações especiais feitas no local (como shakes, bebidas à base de chá, waffles e outras receitas) e pode ainda auxiliar pessoas interessadas em abrir seus próprios EVS e aumentar ainda mais sua rentabilidade com o negócio Herbalife, ao receber um percentual sobre as vendas realizadas por esses convidados, que pode chegar até 5%.

Empresa número 1 do mundo em controle de peso e bem-estar**, a Herbalife conta hoje com 65 mil Espaços Vida Saudável operando em mais de 90 mercados; só no Brasil, há mais de 4 mil EVS sob o comando de seus distribuidores.

*Conquistas atípicas ocorrem com dedicação ao negócio. A maioria dos distribuidores independentes ganha uma renda extra. Consulte Herbalife.com/STE para obter mais informações.

**Fonte: Euromonitor International Limited, por Consumer Health ed. 2023, definições de controle de peso e bem-estar; participação % de mercado da companhia global em valor de venda ao consumidor, dados de 2022.



Daiana e Marcelo, com as filhas Cecília, 9 meses, e Alice, 3 anos: donos de um EVS, eles tiram R\$ 15 mil líquidos por mês. (Herbalife/Divulgação)

Por que investir em um EVS Herbalife

Mais do que oportunidades de ganho financeiro em diversas frentes, Daiana enxergou na proposta do Espaço Vida Saudável uma chance de mudar de vida, alinhada ao que ela buscava naquele momento: uma rotina de trabalho mais leve.

Apesar do bom salário, ela estava descontente com o tipo de ambiente em que trabalhava, com metas inalcançáveis sendo impostas e sem flexibilidade de horário. “Eu dizia ao meu marido que me recusava a ter filhos vivendo aquela rotina estressante para deixá-los aos cuidados de alguém. E ali no EVS vi a possibilidade de me tornar uma mãe presente, por ter mais flexibilidade de horário”, conta.

São 65 mil Espaços Vida Saudável em mais de 90 mercados; só no Brasil, há mais de 4 mil EVS

Também chamaram a atenção as oportunidades de viagens que a Herbalife oferece como reconhecimento aos distribuidores que atingem determinadas metas. O casal já tinha, aliás, ganhado algumas e não pôde usufruir porque os empregos não permitiam.

Baixo investimento e sem burocracia

Aliado aos fatores pessoais, pesaram na decisão de largar o antigo trabalho aspectos objetivos do negócio, como a facilidade de abertura e operação: sem burocracia, taxas e outros custos adicionais que as franquias, por exemplo, requerem.

“Marcelo chegou a avaliar algumas franquias na época, mas, por conta da burocracia, desistimos”, lembra Daiana. “Já desenvolver o negócio com a Herbalife é muito simples, tanto nas vendas, já que são produtos que oferecem resultados, quanto para abrir um EVS, operá-lo e duplicá-lo”, complementa.

Este modelo de negócio se destaca por ser financeiramente acessível e oferecer flexibilidade operacional. Por não ser franquia, não há a cobrança de taxa comum nesse modelo de negócios ou qualquer outro pagamento à Herbalife. O investimento é baixo — a partir de R\$ 16 mil —, sendo R\$ 5 mil para a estrutura do espaço e R\$ 11 mil em produtos iniciais para pronta entrega (montante que virará lucro para o empreendedor). Além disso, a estrutura é flexível e customizável, a carga média de trabalho é de 15 a 30 horas semanais e apenas e o retorno do valor investido acontece, em média, já em seis meses, o que diminui o risco financeiro.

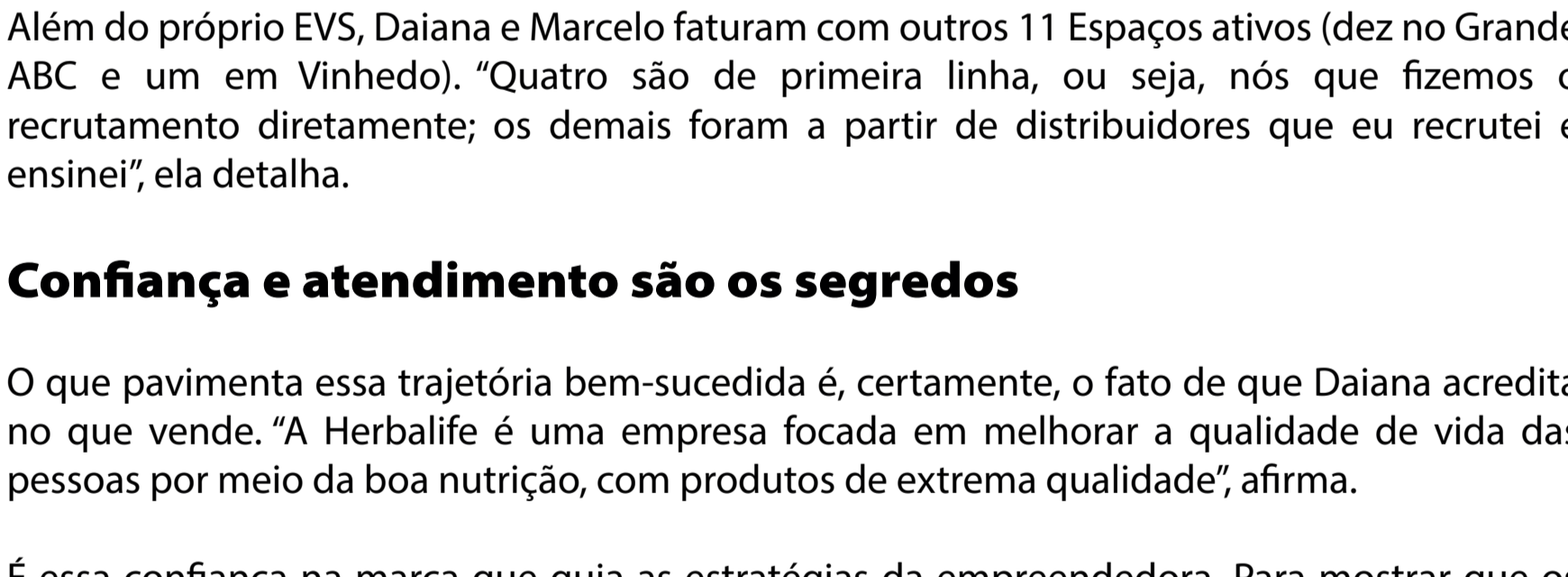
O distribuidor conta também com o suporte da companhia americana, que tem mais de 40 anos de credibilidade e liderança no mercado mundial, com treinamentos constantes e acesso a ferramentas que ajudam no desenvolvimento do negócio – tudo gratuito.

Para impulsionar o crescimento, há ainda o excelente momento do setor: segundo o guia Tendências de Empreendedorismo 2024, do Sebrae, o segmento de saúde e bem-estar está no topo da lista de áreas mais promissoras para abrir o próprio negócio atualmente.

750 clientes por mês

Diante dessas vantagens, Daiana se sentiu segura para sair do mercado tradicional e inaugurar o seu Espaço Vida Saudável em um ponto comercial no Centro de São Bernardo do Campo. Inicialmente, o investimento foi R\$ 20 mil na estrutura do EVS e cerca de R\$ 10 mil em produtos para estoque.

“Meu Espaço tem cerca de 130 m² e recebe tranquilamente 50 pessoas sentadas. É um lugar amplo, com três diferentes ambientes integrados, sendo um como uma proposta mais zen, com poltrona e flores, e outro mais rústico, com cadeiras e bancos de madeira e um balanço”, descreve a empreendedora.



Daiana ao lado do marido, Marcelo: além do próprio EVS, casal fatura com outros 11 espaços ativos (dez no Grande ABC Paulista e um em Vinhedo). (Herbalife/Divulgação)

A empreitada deu tão certo que, meses depois, o marido também decidiu sair do mundo corporativo para se juntar a ela no novo empreendimento. Enquanto ela faz o atendimento do público no Espaço, ele se concentra no recrutamento de pessoas interessadas em empreender com essa ferramenta de negócio.

Atualmente, o local recebe uma média de 35 pessoas por dia (são 750 acessos por mês), mas a região tem potencial para chegar a 100 pessoas diariamente e o casal está trabalhando para isso.

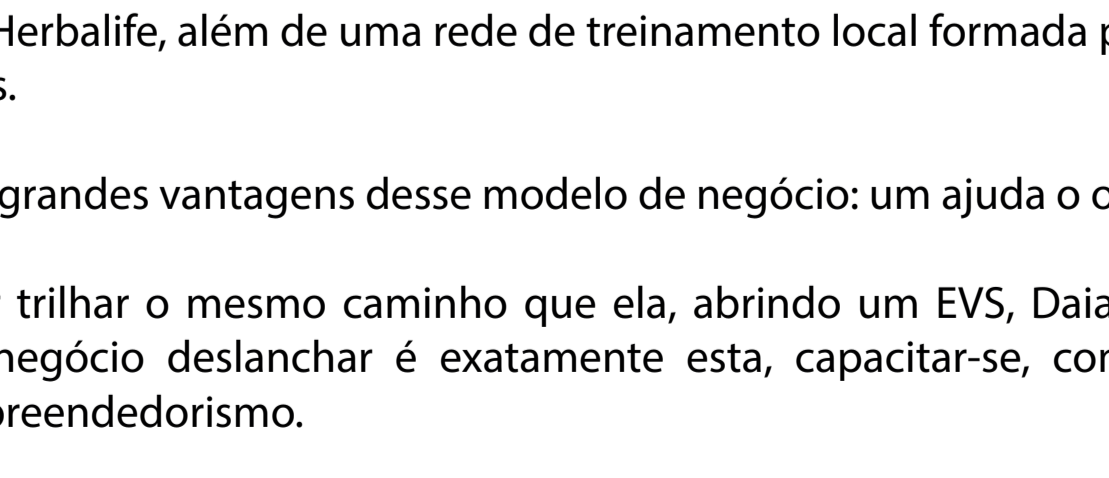
No cardápio, estão receitas fit gourmet, mais elaboradas, shakes tradicionais, bebidas à base de chá e outras receitas fit preparadas com produtos Herbalife, como panqueca, pizza, escondidinho, coxinha, barra trufada e pão de mel.

Além do próprio EVS, Daiana e Marcelo faturam com outros 11 Espaços ativos (dez no Grande ABC e um em Vinhedo). “Quatro são de primeira linha, ou seja, nós que fizemos o recrutamento diretamente; os demais foram a partir de distribuidores que eu recrutei e ensinei”, ela detalha.

Confiança e atendimento são os segredos

O que pavimentou essa trajetória bem-sucedida é, certamente, o fato de que Daiana acredita no que vende. “A Herbalife é uma empresa focada em melhorar a qualidade de vida das pessoas por meio da boa nutrição, com produtos de extrema qualidade”, afirma.

É essa confiança na marca que guia as estratégias da empreendedora. Para mostrar que os produtos dão mesmo resultado, uma ação de marketing de Daiana no início, por exemplo, foi “emagrecer” a sogra, usando os produtos do EVS, e compartilhar com a clientela o progresso.



Dona Luzia, sogra de Daiana, foi sua primeira cliente: só no Brasil, há mais de quatro mil EVS (Herbalife/Divulgação)

Depois dos produtos de qualidade garantida, o atendimento personalizado, feito com cuidado e preparo, é o ponto forte do seu EVS.

“Trabalho com os ‘desafios de 15 dias’, que propõem uma conversa com o cliente no EVS para que eu entenda seus objetivos de bem-estar (por exemplo: emagrecimento ou ganho de peso magra) e sugiro a seguir os produtos certos a partir de distribuidores em casa para alcançar o que deseja”, explica.

A distribuidora também faz o acompanhamento dos clientes pelo WhatsApp, tirando dúvidas sobre produtos, compartilhando dicas de vida saudável e incentivando o grupo a visitar o Espaço frequentemente para mantê-los motivados e engajados.

Evolução constante é o caminho

Para aprimorar o atendimento, aumentar as vendas, melhorar a gestão do negócio e crescer, a empresária busca se capacitar continuamente. Para isso, conta com treinamentos gratuitos oferecidos pela Herbalife, além de uma rede de treinamento local formada por distribuidores mais experientes.

“Essa é uma das grandes vantagens desse modelo de negócio: um ajuda o outro”, diz.

Para quem quer trilhar o mesmo caminho que ela, abrindo um EVS, Daiana reforça que a receita para o negócio deslançar é exatamente esta, capacitar-se, como em qualquer incursão no empreendedorismo.

Isso significa conhecer a fundo seus produtos, entender as necessidades do público, gerenciar bem as finanças, elaborar um planejamento estratégico... E, claro, ter motivação e empenho para colocar tudo isso em prática. Porque a base para construir uma nova jornada profissional — bons produtos, apoio e oportunidade —, segundo Daiana, a Herbalife oferece.

4 formas de fazer dinheiro

O EVS traz maior visibilidade ao distribuidor independente e possibilita faturar de diversas formas:

- Venda de produtos fechados para o consumidor

- Venda de produtos preparados com valor agregado (shake, waffle e outras receitas feitas no local)

- Promoção de reuniões para recrutar novos distribuidores e aumentar sua base de ganhos

- Cadastro de Clientes Premium e recebimento de percentual pelas vendas, sem a necessidade de estoque