

Com investimento a partir de R\$ 16 mil, a Herbalife atrai empreendedores de todo o país

Sem as taxas e as regras rígidas de uma franquia, os Espaços Vida Saudável da multinacional de nutrição são uma alternativa para quem quer empreender



Espaços Vida Saudável, da Herbalife: alternativa acessível e de baixo risco para empreendedores que se identificam com o setor de bem-estar (HERBALIFE/Divulgação)

Quase 70% dos brasileiros adultos sonham em abrir o próprio negócio, segundo o último relatório da Global Entrepreneurship Monitor (GEM). O desejo de empreender, porém, em muitos casos esbarra no tamanho do investimento inicial, na incerteza sobre a escolha dos produtos/serviços ou na inexperience em gestão.

É aí que os Espaços Vida Saudável, da Herbalife, têm se mostrado uma oportunidade de negócio atrativa. Com pouco investimento, portfólio consolidado e respaldo da reconhecida multinacional americana, os EVS são uma alternativa acessível e de baixo risco para empreendedores que se identificam com o setor de bem-estar.

O que é um Espaço Vida Saudável?

Trata-se de um ambiente para convivência criado e operado por consultores independentes Herbalife. A empresa de nutrição é a número 1 do mundo em controle de peso e bem-estar* e no agregado de substitutos de refeição e suplementos de proteína**, segundo a Euromonitor.

Nesse espaço, os clientes – interessados em alimentação saudável, emagrecimento e no universo fitness – se reúnem para trocar informações sobre bem-estar e qualidade de vida, socializam, aprendem sobre nutrição e consomem produtos Herbalife, como shakes e bebidas à base de chá. “Não é um food service; é um local em que as pessoas formam comunidades”, define Jordan Rizetto, diretor-geral da Herbalife no Brasil.

Os espaços de saúde, diz ele, vão muito além de chegar ao balcão, pegar um shake e ir embora. “É um atendimento personalizado, focado nas necessidades nutricionais e nos objetivos de cada um, e com integração dos participantes. Ao formar comunidades, você fideliza os clientes.”

HERBALIFE EM NÚMEROS



Como abrir um espaço Herbalife?

O modelo de negócio dos Espaços Vida Saudável é o da venda direta. É uma expansão do trabalho inicial do distribuidor independente Herbalife, que compra produtos da marca e vende para o seu entorno, assim como as revendedoras de cosméticos.

Ao abrir um EVS, o consultor amplia sua atuação e clientela e, consequentemente, as oportunidades de fazer dinheiro. Além de seguir vendendo produtos fechados para a pessoa usar em casa, ele também comercializa preparações feitas com esses produtos, em uma experiência de compra mais completa.

E ainda pode recrutar pessoas interessadas em abrir seus próprios EVS, recebendo comissões pelas vendas desses convidados também.

Diferentemente de uma franquia, que cobra uma série de taxas de seus franqueados (abertura, royalties, de propaganda, serviço, sistema, renovação), a Herbalife não exige nenhum tipo de pagamento dos interessados em ter um Espaço Vida Saudável. Ao contrário, o empreendedor pode ganhar até 5% de royalties pelas vendas de terceiros e de 2% a 7% de bônus.

	Herbalife	Franquia
Investimento	Baixo a médio	Médio a alto
Taxa de franquia	Não paga	Paga
Royalties	Não paga	Paga de 5% a 40%
Estrutura	Flexível e customizável	Rígida e sem personalização
Risco de investimento	Mais baixo	Mais alto
Payback médio	6 a 12 meses	24 a 36 meses
Carga média por semana	15 a 30 horas	40 a 50 horas

Ambientes customizados

A flexibilidade é outro importante diferencial. Embora haja algumas regras básicas, não há uma padronização rígida, como nas franquias, para a montagem e o funcionamento do ambiente. O empreendedor personaliza seu EVS conforme o orçamento disponível, o ponto comercial escolhido e a estrutura que pretende oferecer.

Segundo Rizetto, há muitos tipos de espaço: pequenos, maiores, moderninhos, mais clean, com Wi-Fi, com balança de bioimpedância, de rua, de galeria, de prédio comercial, dentro de academias ou boxes de crossfit.

Fora isso, os EVS também se distinguem pelas ações de integração promovidas pelo consultor, online e offline, que podem incluir encontros, aulas, bate-papos com especialistas, lives nas redes sociais, dicas de alimentação saudável e emagrecimento em grupos de WhatsApp, parcerias e outras iniciativas.

Investimento a partir de R\$ 16 mil

Com o formato personalizável, o negócio pode se ajustar ao orçamento do empresário. Enquanto uma microfranquia requer uma verba de abertura de até R\$ 100 mil, é possível montar um Espaço Vida Saudável com investimento bem inferior, a partir de R\$ 16 mil. É o consultor quem define o tamanho do investimento, mas alguns valores de referência dão uma estimativa dos custos em diferentes propostas:

QUANTO CUSTA ABRIR UM EVS HERBALIFE

EVS básico		
Estrutura (de R\$ 5 mil a R\$ 10 mil)	+ Estoque inicial (R\$ 11 mil)	= total de R\$ 16 mil a R\$ 21 mil
EVS intermediário		
Estrutura (de R\$ 10 mil a R\$ 15 mil)	+ Estoque inicial (R\$ 11 mil)	= total de R\$ 21 mil a R\$ 26 mil
EVS premium		
Estrutura (de R\$ 15 mil a R\$ 30 mil)	+ Estoque maior (R\$ 22 mil)	= total de R\$ 37 mil a R\$ 52 mil

“O empreendedor de venda direta normalmente não tem dinheiro para investir numa franquia. Para ter um EVS, ele nem precisa ter um ponto na rua – há vários em prédios comerciais, por exemplo – e leva as pessoas até lá por meio do digital: mídias sociais, afiliação e parcerias”, salienta Rizetto.

O tempo de retorno do investimento varia conforme a dedicação e estratégia do consultor, mas a média chama a atenção: gira entre seis e 12 meses, segundo o diretor.

Apoio constante ao empreendedor

Nessa jornada, o empreendedor conta com o apoio da Herbalife desde que se cadastra como distribuidor independente, recebendo treinamentos gratuitos em diversas áreas, como saúde, nutrição e bem-estar, além de informações

completas sobre todos os produtos. E inclusive conta a Garantia Padrão Ouro que possibilita a devolução de produtos fechados que estejam no prazo de validade caso venha a desistir do negócio.

“Ele não é nutricionista, mas tem treinamento constante para passar informações básicas de nutrição para que o cliente atinja seus objetivos. Nem sempre o foco é o emagrecimento. Alguns buscam uma dose extra de proteína ou fibra no dia a dia, por exemplo”, explica Rizetto.

Quando abre um EVS, o consultor tem acesso também a uma série de ferramentas, material e toda uma estrutura de treinamentos que ajudam na operação do negócio, desde o preparo das receitas ou como fazer uma boa venda até como organizar um evento de corrida no fim de semana.

Apoio constante ao empreendedor

Vantajosa em diversos aspectos para quem quer empreender com pouco investimento, inclusive jovens da geração Z, a proposta do espaço Herbalife é ainda impulsionada pelo pleno crescimento dos mercados de saúde e bem-estar e de suplementos alimentares.

Especificamente quanto a este último, dados da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneros (Abiad) mostram que 59% das casas brasileiras têm pelo menos uma pessoa utilizando suplementos alimentares.

HERBALIFE: REFERÊNCIA EM QUALIDADE

Mais de US\$ 300 milhões de investimento em infraestrutura de qualidade e produção nos últimos anos

Equipe de pesquisa e desenvolvimento com cerca de 300 cientistas, sendo 50 Ph.D.

Certificação ISO 17025, que garante alto padrão dos produtos e o cumprimento da exata composição descrita em seus rótulos

Hoje, são mais de 4 mil Espaços Vida Saudável operando no país e, alinhada com o mercado em expansão, a projeção da Herbalife é que esse número dobre em cinco anos, com um crescimento anual de 10% a 20%.

Ou seja, o horizonte está favorável em todos os sentidos: mercado aquecido, respaldo de uma empresa com mais de 40 anos de credibilidade, produtos de altíssima qualidade e uma oportunidade acessível de empreender.

Para o negócio decolar, a bola está com o empreendedor. “É preciso gostar de gente, fazer todos os treinamentos, ser simpático e empático, investir no digital, apostar em parcerias e oferecer experiências extras para ser muito mais do que um food service – o sucesso vem daí”, finaliza o diretor-geral da Herbalife no Brasil.

O interessado em abrir um Espaço Vida Saudável deve procurar um consultor Herbalife para que seja recrutado como distribuidor e devidamente orientado. Caso não conheça, basta entrar no site da empresa para uma indicação.

* 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.

** Fonte: Euromonitor International Limited, de acordo com Consumer Health edição 2023, definições de substitutos de refeição e suplementos de proteína; participação % de mercado da companhia global em valor de venda ao consumidor, dados de 2022.