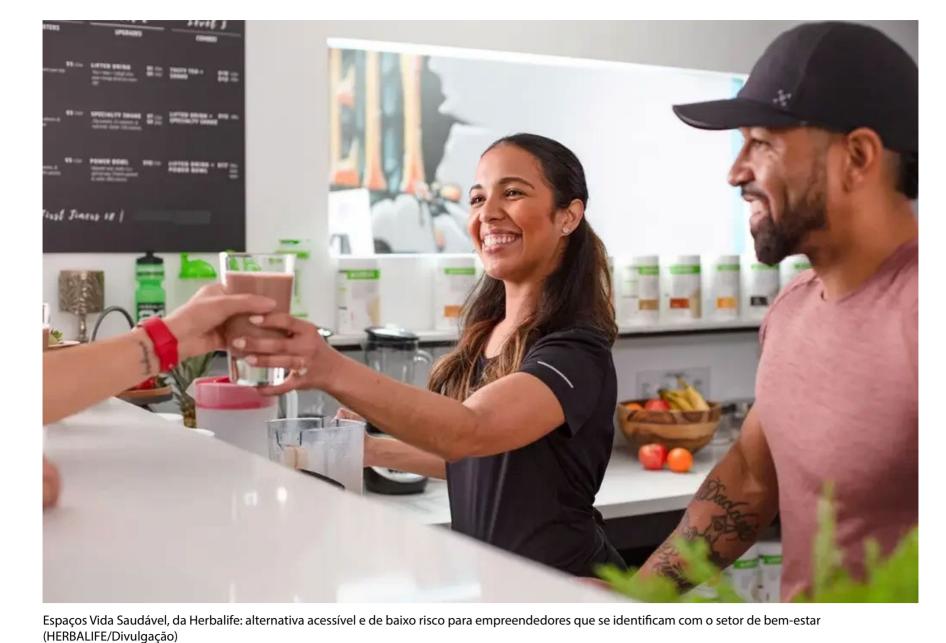


NEGÓCIOS

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



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 inexperiência em gestão. É aí que os Espaços Vida Saudável, da Herbalife, têm se mostrado uma oportunidade de

Quase 70% dos brasileiros adultos sonham em abrir o próprio negócio, segundo o último

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

negócio atrativa. Com pouco investimento, portfólio consolidado e respaldo da reconhecida

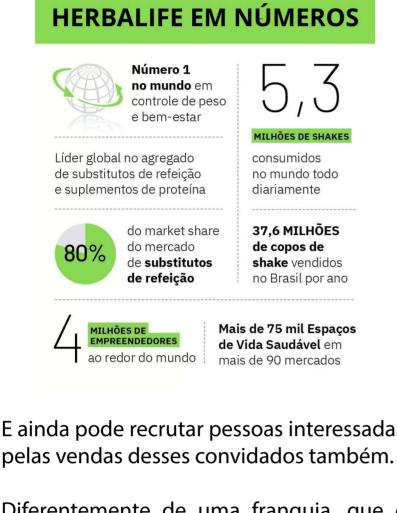
Herbalife. A empresa de nutrição é a número 1 do mundo em controle de peso e bem-estar* e no agregado de substitutos de refeição e suplementos de proteína**, segundo a

define Jordan Rizetto, diretor-geral da Herbalife no Brasil.

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",

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." Como abrir um espaço Herbalife?

Os espaços de saúde, diz ele, vão muito além de chegar ao balcão, pegar um shake e ir



Investimento

Royalties

Estrutura

Taxa de franquia

Risco de investimento

academias ou boxes de crossfit.

parcerias e outras iniciativas.

EVS básico

Estrutura (de R\$ 5 mil

a R\$ 10 mil)

Estrutura

a R\$ 15 mil)

(de R\$ 10 mil +

EVS intermediário

Investimento a partir de R\$ 16 mil

inicial do distribuidor independente Herbalife, que compra produtos da marca e vende para o

O modelo de negócio dos Espaços Vida Saudável

é o da venda direta. É uma expansão do trabalho

seu entorno, assim como as revendedoras de cosméticos. Ao abrir um EVS, o consultor amplia sua atuação clientela e, consequentemente, 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 Diferentemente de uma franquia, que cobra uma série de taxas de seus franqueados (abertura, royalties, de propaganda, serviço, sistema, renovação), a Herbalife não exige

Médio a alto

Rígida e sem

Mais alto

personalização

Paga de 5% a 40%

Paga

bônus. Herbalife Franquia

Baixo a médio

Não paga

Não paga

Flexível e

Mais baixo

customizável

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

Payback médio	6 a 12 meses	24 a 36 meses	
Carga média por semana	15 a 30 horas	40 a 50 horas	
Ambientes customizado A flexibilidade é outro importante uma padronização rígida, como r ambiente. O empreendedor persor comercial escolhido e a estrutura q	diferencial. Embora haja a nas franquias, para a mon naliza seu EVS conforme o	tagem e o funcionamento do)
Segundo Rizetto, há muitos tipos com Wi-Fi, com balança de bioimpe			

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

Fora isso, os EVS também se distinguem pelas ações de integração promovidas pelo consultor,

online e offline, que podem incluir encontros, aulões, bate-papos com especialistas, lives nas

redes sociais, dicas de alimentação saudável e emagrecimento em grupos de WhatsApp,

estimativa dos custos em diferentes propostas: "O empreendedor de venda direta normalmente **QUANTO CUSTA ABRIR UM** não tem dinheiro para investir numa franquia. Para **EVS HERBALIFE** ter um EVS, ele nem precisa ter um ponto na rua – há vários em prédios comerciais, por exemplo - e

EVS premium **Estoque** total de Estrutura maior R\$ 37 mil (de R\$ 15 mil a R\$ 30 mil) (R\$ 22 mil) a R\$ 52 mil 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

Estoque

inicial

(R\$ 11 mil)

Estoque

inicial

(R\$ 11 mil)

total de

R\$ 16 mil

a R\$ 21 mil

total de R\$ 21 mil

a R\$ 26 mil

apoio da Herbalife desde que se cadastra como independente, distribuidor 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

leva as pessoas até lá por meio do digital: mídias

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

Apoio constante ao empreendedor

Nessa jornada, o empreendedor conta com o

sociais, afiliação e parcerias", salienta Rizetto.

meses, segundo o diretor.

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

Especificamente quanto a este último, dados da Associação Brasileira da Indústria de

Alimentos para Fins Especiais e Congêneres (Abiad) mostram que 59% das casas brasileiras

pleno crescimento dos mercados de saúde e bem-estar e de suplementos alimentares.

HERBALIFE: REFERÊNCIA **EM QUALIDADE**

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

Mais de US\$ 300

nos últimos anos

em infraestrutura de

qualidade e produção

milhões de investimento

Equipe de pesquisa

e desenvolvimento

com cerca de 300 cientistas, sendo

50 Ph.D.

têm pelo menos uma pessoa utilizando suplementos alimentares. 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 dobre em cinco número anos, crescimento anual de 10% a 20%.

sentidos: mercado aquecido, respaldo de uma empresa com mais de 40 anos de credibilidade, de altíssima qualidade oportunidade acessível de empreender. Para o negócio decolar, a bola está com o empreendedor. "É preciso gostar de gente, fazer

Ou seja, o horizonte está favorável em todos os

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 obter uma indicação.
- 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.

* Fonte: Euromonitor International Limited, por Consumer Health ed. 2023, definições de