

Um novo canal de vendas para Nestlé e uma oportunidade para micro-empendedoras a melhorar suas práticas de vendas

03 de Março de 2022

Por [TechnoServe](#)

Após ser selecionada para o Projecto Magwevas (vendedoras ambulantes) uma parceria entre o programa [Women IN Business - WIN](#) e a Nestlé, Versóvia Nguenha sentiu uma mudança positiva na sua vida profissional e pessoal. Depois da formação ela usou as habilidades adquiridas para fazer a gestão de seus negócios de forma eficiente. Com a venda dos produtos Nestlé ela aumentou a sua renda e agora consegue dar uma vida melhor aos seus filhos.

Versóvia Nguenha, de 39 anos de idade, residente do bairro de Djonasse em Maputo, é uma micro-empendedora que antes de fazer parte do Projecto Magwevas vendia bebidas alcoólicas e óleo de cozinha. Actualmente ela faz a venda dos produtos da Nestlé, especificamente saquetas de consumo único.

Ela foi umas das mulheres selecionadas para fazer parte do Projecto Magwevas que ela diz ser a melhor coisa que lhe aconteceu devido as mudanças que teve em sua vida pessoal em que a sua renda aumentou e consegue dar uma vida melhor aos filhos e profissional em como aumentar os seus lucros, fazendo a gestão das suas finanças com o aprendizado que teve na formação.



“Desde que me juntei ao Projecto Magwevas minha vida mudou para melhor, hoje em dia eu consigo voltar com uma sacola de pão todos os dias para os meus filhos comerem”, diz Versóvia.

Práticas de Negócio e Canais de Comunicação

O Projecto Magwevas é uma nova rota de distribuição dos produtos da Nestlé composto apenas por mulheres que fazem a venda porta-a-porta.

O Programa WIN apoiou a Nestlé e seu distribuidor a desenvolver um modelo de “rota de mercado” para estruturar um canal de vendas inclusivo para os produtos de consumo único (saquetas) através de vendedoras ambulantes. A equipa WIN deu suporte para o recrutamento das magwevas e no desenvolvimento da formação das selecionadas sobre melhores práticas de negócio.

Versóvia disse que quando teve a oportunidade de ser selecionada para este Projecto das Magwevas, não tinha conhecimento de como fazer a gestão do seu negócio. Principalmente dos seus lucros que ao final de cada semana não sabia o resultado das suas vendas.

Ela não via a necessidade de fazer o registo porque achava que podia gerir o negócio fazendo as contas de cabeça e no fim por vezes ficava sem dinheiro para fazer aquisição de stock. Após ser selecionada como magweva, recebeu uma formação de 1 semanas pela equipe do distribuidor da Nestlé sobre empreendedorismo, produtos, mercado alvo, organização dos seus produtos, rota, rastreio de vendas, gestão financeira e de stock, onde aprendeu a fazer o registo de lucros e despesas.

Da formação ela saiu satisfeita com o aprendizado que colheu de técnicas de gestão de negócios, desde a gestão do seu dinheiro até a organização dos seus produtos para melhor conservar e impulsionar as vendas.

Para Versóvia no princípio não foi fácil começar a fazer registo porque levava muito tempo. Hoje em dia ela percebe a importância do registo porque sabe onde e com o quê gastou o seu dinheiro, quanto investiu e quais são os seus lucros diários, e com esta aprendizagem conseguiu melhorar muito a dinâmica do seu negócio.

Além disso Versóvia sente-se apoiada pela família e amigos e principalmente da equipa do distribuidor da Nestlé que a incentivam diariamente a impulsionar suas vendas e

sente-se bastante confiante de que o negócio vai crescer e conseqüentemente os lucros, pois pretende atingir nova clientela.

Para impulsionar suas vendas, Versóvia tem adotado as dicas aprendidas durante a formação das magwevas sobre como expor seus produtos, usar materiais promocionais entre outras. Além disso, ela faz a divulgação boca a boca durante as suas vendas ambulantes e tem resultado bastante.

Antes de se tornar uma magweva, Versóvia vendia bebidas alcoólicas e óleo, mas não gerava muitos ganhos. Com os conhecimentos adquiridos com a venda dos produtos da Nestlé ela também melhorou seu negócio anterior e conseqüentemente aumentou seus lucros.

Versóvia, como qualquer mulher empreendedora tem sonhos, *“pretendo abrir um estabelecimento para vender os produtos da Nestlé e também tenho o sonho de comprar uma viatura para facilitar minhas vendas e aumentar minha rede de clientes”*.

Ela, sente-se feliz em como sua vida mudou para melhor após juntar-se ao projecto magwevas, desde as suas técnicas de gestão de negócio até ao bem-estar da sua família.