

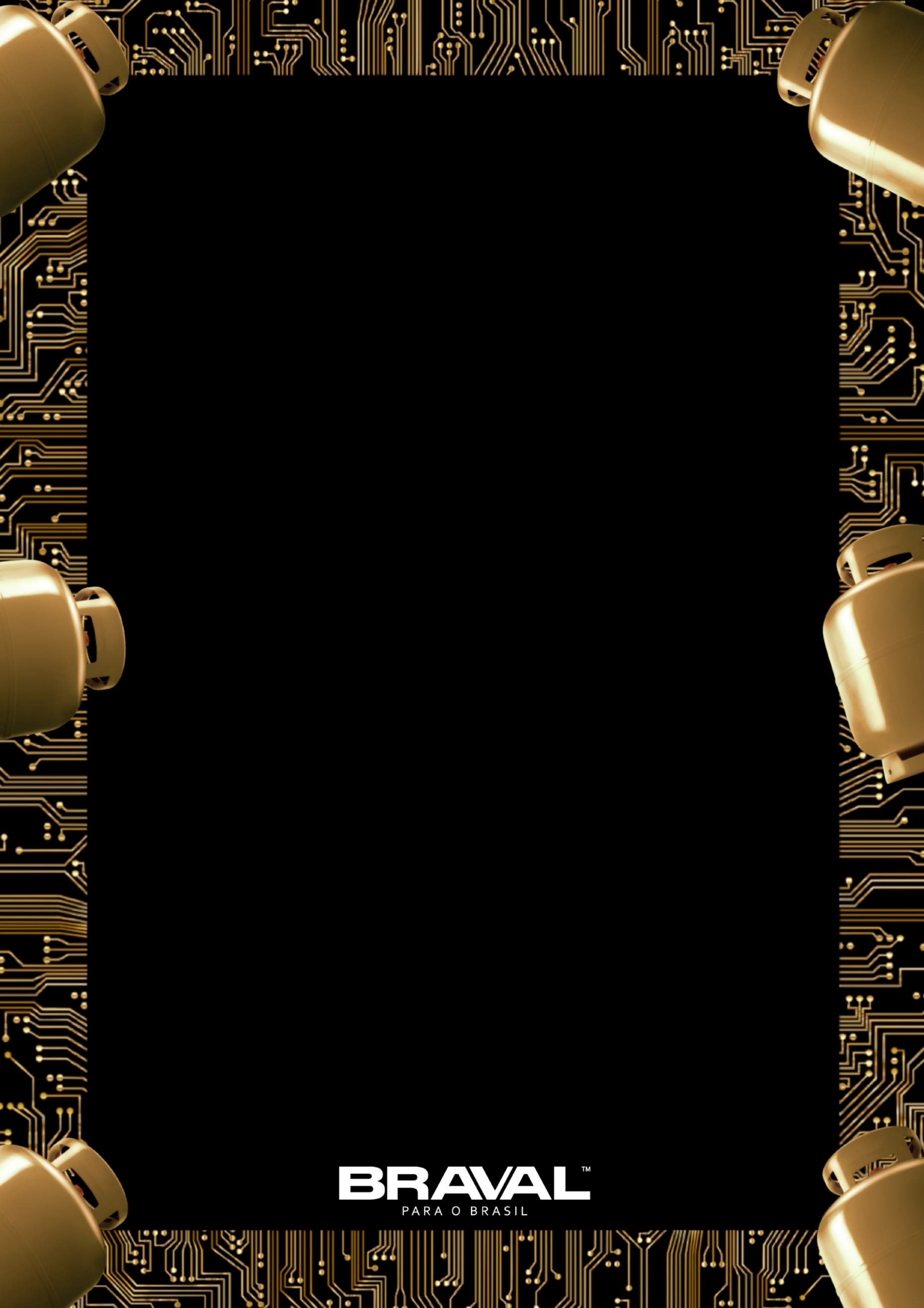


# **REVENDADA 2025**

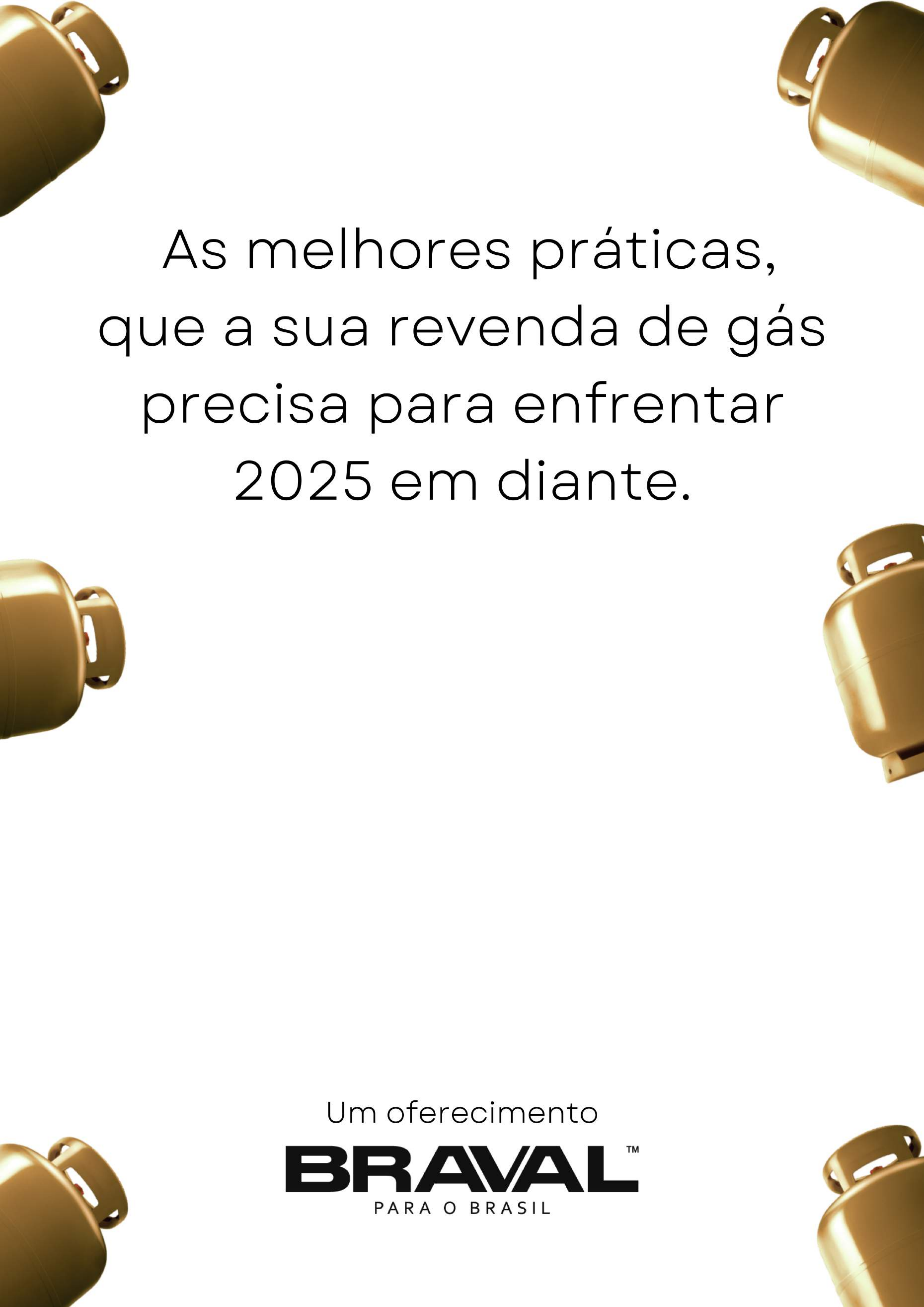
**A REVENDA DE  
GÁS DO FUTURO**

**SIRVA MELHOR,  
VENDA MAIS, COM MAIS  
DINHEIRO NO BOLSO.**

**BRAVAL**<sup>TM</sup>  
PARA O BRASIL



**BRAVAL**™  
PARA O BRASIL




As melhores práticas,  
que a sua revenda de gás  
precisa para enfrentar  
2025 em diante.

Um oferecimento

**BRAVAL**<sup>TM</sup>



PARA O BRASIL

- 
- Agradecimientos
  - Começe aqui
  - Diversidades
  - Qual o melhor dos mundos?
  - Oferta
  - Mas eu ja tentei
  - Sempre queremos mais
  - O problema
  - Prometa para mim
  - Escolha o seu Futuro
  - A culpa não é sua. 1
  - Porquê 2025?
  - Gerações Futuras
  - Todas as redes sociais são iguais para anunciar a minha revenda?
  - Respostas
  - O que você pode fazer hoje?
  - Mentiram para você
  - Whatsapp para Negócios 18
  - Como a BRAVAL pode te servir?
  - Desafie a sua Revenda!

# Agradecimentos


Obrigado a todos os **Revendedores** que, tornaram possível esse livro. Agradeço também o Time da **BRAVAL** que serve o mercado de gás do Brasil. E por último, mas não menos importante você que atua no mercado de gás GLP do BRASIL! Vocês alimentam 91% das famílias Brasileiras, com eficiência e segurança! Meu respeito a todos que construíram e continuam a construir, independente do setor da cadeia.





Atenção: esse não é mais um ebook para recolher o seu e-mail, te contando um monte de coisa que você já sabe. Essa é uma tentativa de apresentar para você, Revendedor de gás, o Futuro das vendas. Se eu conseguir trazer valor ao seu tempo de leitura, ao te mostrar:

Como vender mais, servindo melhor o seu cliente e ainda com uma possível carga de trabalho menor, estarei extremamente satisfeito. Meu objetivo é te oferecer muito mais do que você está pagando, a ponto que você vai ficar confuso em falar não. Esse é um livro de POSSIBILIDADES e não promessas. O esforço deve ser conjunto.



Atenção: Vamos falar do mercado legalizado e regulamentado de GLP. Onde a procedência, requalificação dos Vasilhames e seu conteúdo são garantidas e responsabilizados! E não entraremos no merito de bandeiras de distribuição ou vendas independentes. Estamos no negócio de servir GLP dentro das regras do mercado.



# COMEÇE AQUI!

Esse livro tem como propósito ilustrar para você revendedor de gás GLP, seja proprietário ou gerente de uma loja ou de muitas, como:


1. Servir melhor o seu cliente.
2. Vender mais, aumentando a sua margem de lucro.
3. Com uma menor carga de trabalho.

Como empresários, fazemos apostas todos os dias. Somos apostadores - apostamos no nosso dinheiro, duro de trabalho em, inventário, aluguel, marketing, etc., tudo com as esperanças de mais dinheiro no futuro.

E para ganhar mais dinheiro, precisamos de Possibilidades. Possibilidades, ferramentas, oportunidades de servir algo que outro indivíduo vê valor. Possibilidade de crescimento e menos incertezas.

Quero apresentar para você revendedor de gás, soluções e ideias que se aplicadas da maneira correta, trarão eficiência para a sua revenda.

Peço que tome esse livro como uma conversa, onde eu lhe apresento possibilidades e novas formas de abordar o futuro da sua revenda. Como eu disse, são possibilidades, não vejo nenhum mal em, termos mais opções e ferramentas para tomar decisão. Afinal, porque trabalhamos, se não para dar opção, liberdade e possibilidades de escolha para as nossas famílias, para nós mesmos e a nossas comunidades?



# DIVERSIDADE!

Entendemos que o Brasil é muito diverso, e cada um enfrenta uma situação de negócio e de vida muito diferente. Porém, não podemos deixar de compartilhar com vocês a nossa visão sobre o assunto.

Temos um enorme apreço e respeito por aqueles que estão no mercado de gás há anos, acreditamos também que o diálogo entre especialistas de diferentes indústrias pode gerar ideias pertinentes para o mercado de GLP. Que é o caso da BRAVAL, uma empresa nascida da tecnologia, que irá te mostrar como tem à servir o mercado de GLP do BRASIL.

Compartilharemos o que deu certo em outras indústrias, e se aplicadas da forma correta, pode aumentar a qualidade e eficiência do mercado de distribuição de GLP.

O mercado é extremamente complexo e cheio de players importantes que fizeram muito para trazer o que o mercado é hoje.

O diálogo aberto, agora mais do que nunca, se tornou indispensável, para prestarmos atenção em quem realmente é o centro das atenções, os consumidores. Não podemos esquecer a pressão que a variação positiva do GLP, faz no bolso da parte mais pobre da nossa população. - E sabemos que o aumento no preço, não significou mais dinheiro no bolso do revendedor também. Mas sobre isso temos zero controle, a menos que tenha algum Sheik lendo esse ebook.

Vamos focar as nossas energias no que controlamos, a eficiência na rede de distribuição do GLP, e principalmente na última milha da cadeia. Um ganho de eficiência hoje, gera no longo prazo, benefícios incalculáveis ao empresário, a comunidade e a população.

# QUAL O MELHOR DOS MUNDOS?

Para mim, é estar na posição onde tenho meus negócios crescendo, para continuar cuidando da minha família e comunidade, podendo ter mais tempo livre para aqueles ao meu redor.


Não seria ideal?:

ter um pouco mais de tempo para outras coisas, como se aprimorar crescer o seu negócio, e ainda tendo com a possibilidades de vender mais? E ainda sabendo que o seu negócio continua crescendo e você está focado em crescer ele?

## OFERTA

O que eu quero te oferecer aqui são formas que, gradualmente você pode otimizar o seu dia dia e eventualmente diminuir custos fixos de mão de obra, softwares, otimizando a sua rota e entre outros.

Gostaria de adiantar que, não acredito que a minimização da mão de obra, operando com entregadores, seja algo que você deva querer, caso existisse essa possibilidade, de atendimento 100% automático.



Dar oportunidades para outros indivíduos é uma das ações mais nobres que podemos fazer, e acredito que devemos voltar nossa energia mental pensando em como empregar mais pessoas e não quanto elas nos custam. Você não completará nada importante nessa vida sem outras pessoas para te ajudar.

Quero poder arejar o seu pensamento, Gestores de Revenda de Gás, sobre tecnologias e facilidades que estão surgindo.

Se aplicadas corretamente, com constância e afinco, podem criar um aumento na eficiência na sua revenda. SEM EXIGIR MAIS DO SEU TEMPO OU NOVOS PROCESSOS, PELO CONTRARIO, SIMPLIFICANDO PROCESSOS.

Em outras palavras, o que acha de eu te propor um possível aumento do seu faturamento, vendendo mais vasilhames, uma diminuição dos seus custos, servir melhor o seu cliente e ainda por cima trabalhando menos horas? Isso não soa muito bom para ser verdade?

Esse é o propósito desse E-book.

## **MAS EU JA TENTEI.....**

Esse Ebook veio do futuro, para ajudar a sua revenda a não ficar aqui.

Antes de começarmos, preciso que você tenha intenção para essa leitura. Se você tem acesso a esse material e está utilizando o seu tempo para estudar e aprimorar sua vida e negócios, quer dizer que você é um empresário ou empresária que preza o futuro e seu patrimônio. Eu quero que você escolha agora a sua intenção:

Qual o número de vendas que você gostaria ter por mês, para viver com maior liberdade, reinvestir nos negócios, cuidar da sua família e viver melhor?

Pensou? Ótimo, guarde para você esse número. Agora em todos os exemplos que eu utilizar X ou estiver te dando dicas de como aumentar as suas vendas trabalhado menos , quero que você mentalize esse número.




# SEMPRE QUEREMOS MAIS

O nosso objetivo no mercado de gás sempre é vender mais e servir melhor. Vamos encarar o que temos de problemas, e torna-los em soluções.

O mercado de gás é um mercado de Commodities, ou seja, os produtos não tem nenhuma diferença a não ser a cor do seu vasilhame, tornando o preço e a experiência, em fatores de altíssimo peso na decisão do consumidor. Mercados de Commodities, é um mercado difícil para revendedores, pois as margens são apertadas, além de ser um jogo de volume. Se você vende mais unidades, tem mais poder sobre o seu preço.

Se brigar no preço não é uma opção para você, deve brigar por fidelização, oferecer qualidade e experiência no serviço, e não esqueça de investir na eficiência e segurança da sua operação.



Eu não poderia falar sobre qualquer outro tópico sem antes abordar o como: O seu cliente interage com a sua revenda. O que você está fornecendo para eles em troca do dinheiro dele? Isso é onde tudo começa. A atenção tem que estar em toda a experiência de compra, que envolve:

O estado do vasilhame, roupa dos seu entregadores, agilidade na entrega e na resposta do atendimento, cordialidade. Mas tudo isso você já sabe, não é mesmo? Esse são alguns exemplos, abordaremos em outros livros os detalhes da operação e funcionários.

E para responder essa pergunta temos que nos colocar nos sapatos deles, afinal você é um consumidor também.



# O PROBLEMA

Como você escolhe em um mercado onde todos os produtos são essencialmente iguais?

Obs: Só estamos falando do mercado legalizado e regulamentado de GLP. Onde a procedência, requalificação dos Vasilhames e seu conteúdo são garantidas e responsabilizados!

- Temos a preferência por marca, dos consumidores
- Percepção de segurança na marca
- Percepção de durabilidade
- Temos a preferência por revenda
- Temos referências de conhecidos
- Temos a conveniência do imã de geladeira
- Temos a conveniência de aplicativos
- Temos a última experiência de compra com referência
- O que dura mais, brincadeira.

Atenção aos casos que irei expor, pois a grande maioria dos consumidores não possui um vasilhame de reserva. Logo a necessidade por um novo é sempre imediata. Além disso, a maior parte do Brasil consome o P13, como vocês já sabem.

# **VOCÊ JÁ DEVE ESTAR QUERENDO ME QUESTIONAR.**

“ Eu já dou imãs para todo mundo ”

“Invisto em uniforme dos meus funcionários, mas eles nunca deixam limpo”

“Já Investi em software de gestão, mas ninguém quer usar direito ”

“Treinei os meus atendentes e entregadores”

“Contratei aplicativos ,mas eles cobram muito”

“Criei um site, mas na verdade não me ajuda muito”

“Os impostos estão muito altos”

“O governo não ajuda”

“Os grande depósitos estão acabando com o preço”

## **PROMETA PARA MIM**

Prometa que, apesar de você se identificar com algum dos problemas acima contra a sua revenda, encontrará uma forma de plantar as melhores sementes hoje, para colher um futuro melhor.

Eu te ouço, e acredito em você. Gostaria de te pergunta, como você vê o futuro da sua revenda? É um tempo onde você vai trabalhar menos? Um tempo onde você ganha mais dinheiro? Se respondeu Sim, agora é a hora de começar a tomar ação, pois ele existe e já está aqui, e pode ser seu!

# ESCOLHA O SEU FUTURO

Lembra que te falei que no mercado de Commodities, onde os produtos são iguais, então:

Como você bem sabe, o seu custo fixo mensal, te permite vender até X vasilhames por mês, pois ele corresponde ao tamanho da sua estrutura. O que eu quero dizer é que com o seu custo fixo, você tem uma quantidade de funcionários, inventário e uma frota que te coloca um máximo de vasilhames que conseguiria vender no mês, uma quantidade de vasilhames (P13 P45 P20...), não maior que X.

Obs: Os funcionários não podem trabalhar mais que permitido por lei. O mesmo para a sua classe do depósito e revenda, e sua capacidade de escoar os vasilhames, vale a pena mencionar para os desavisados.

Você provavelmente não tenha esse número, mas eu digo que tem sim. Lembra daquele mês dos sonhos, onde você vendeu tanto que você daria tudo para todos os meses da sua revenda fossem dessa forma!

Pois bem, esse é o seu número que você tem que buscar para  
2025.

Agora me responda, quão perto você está desse número no mês a mês?

Se X é o seu objetivo, não existe nenhum problema. Mas caso seu objetivo seja maior que X, você precisa investir ou em mais mão de obra, mais capital (caminhões motos, aumentar a classe, comprar ou abrir mais um revenda...)

Ai você me fala: Preciso vender mais que X!



“Você pode me falar: eu não quero crescer as minhas vendas, estou feliz como estou.”

Te garanto que se você não estiver crescendo, está descendo.


Pois alguma hora, alguém com um serviço melhor, e até preço mais elevado, pode tomar o seu lugar. E talvez esse livro não seja para você, mas para aqueles dispostos a tomar ação em prol da modernização do seu negócio. Ação de crescimento, não de manutenção.


Mas mesmo assim sente que a maioria dos contatos ainda são por telefone, e por whatsapp, depois tem que repassar para o entregador o pedido.

Além disso, fica todo mês na expectativa de fechar a quantidade de vendas desejada.

Se essa é a sua situação, você não está sozinho. Muitas revendas têm dificuldade de automatizar processos, e dar o próximo passo para a Revenda do Futuro.

Uma coisa eu te garanto que agora você terá que sacrificar algumas coisas, se quiser manter a sua revenda operacional no futuro. Porém, você vai ter feito as escolhas que muito tem medo de fazer.





Medo por não entenderem, receio de mudança, receio de perder o que tem, medo de incertezas. Porém lhe digo, que a única certeza que temos é que as coisas irão mudar, e o futuro sempre abençoa os mais preparados.

“A verdade é que nós não gostamos de cometer erros, logo não tomamos a decisão. Ao não tomarmos uma decisão, estamos tomando uma decisão, a decisão de ficar como estamos.”


## **O QUE VEM DEPOIS DO X?**


X, se você esqueceu é o seu número de vasilhames que quer estar vendendo por mês, para a sua revenda em 2025

Não seja apressado, os próximos conteúdos abordaram como crescer a sua revenda para o próximo nível. O que posso te adiantar é que você e a sua equipe tem trabalho a fazer para chegar lá. E esse é o motivo desse livro e outros, te preparar para a Revenda do Futuro.

## **A CULPA NÃO É SUA.**

A pandemia acelerou a mudança da atenção das pessoas para o digital. Qual foi o seu aumento em compras na internet de 2020 até hoje? Pois bem, a pandemia nos mostrou algo que está na nossa frente há duas décadas, mas agora se tornou impossível de se ignorar.





Hoje, mais do que nunca, as revendas que não começarem a atender de forma automática por canais digitais, fornecendo um serviço de ponta para os seus clientes, verão as suas vendas serem apertadas pelos concorrentes, independente do seu tamanho.

Vale mencionar que cada região do Brasil tem uma condição única. Além disso tem o seu próprio tempo para a modernização. Gestor e revendedor, vai da sua capacidade de ler como a concorrência e o clientes estão operando.

## **PORQUÊ 2025?**

Certamente essa é uma excelente pergunta. Veja bem, devemos ter planos e aspirações para as nossas vidas. Porém um plano de longo prazo começa com planos menores, e esses planos ultimamente quebram-se em tarefas no dia de hoje.

Gostaria de ilustrar com esse livro, que caso queira preparar a sua revenda de gás, com as melhores práticas de divulgação, atendimento ao cliente e gestão, devemos começar a plantar a semente agora.

Assim, em um futuro próximo, 2025 ou 2026, ... a sua revenda estará certamente adaptada às novas formas de consumir. Colhendo frutos que não estarão disponíveis para as outras revendas que ignoraram o plantio.



# GERAÇÕES FUTURAS

Podemos ver claramente nas crianças de hoje, a facilidade e afinidade com os aparelhos eletrônicos, muito além de nós. Essas crianças se tornaram adultos e consumidores de vocês. Porém a atenção deles está voltada 1000% para esse novo modo de vida.

Intenções na hora de pedir como, utilizar um imã ou fazer uma ligação, estão perdendo forças. O condicionamento deles, e o nosso, já está em pegar o nosso celular e acessar as inúmeras opções de busca como Google, Youtube, Twitter e outros, em busca de respostas.

É de extrema importância que você compreenda que, cada uma dessas redes sociais serve um propósito e nós sabemos disso involuntariamente.

Por exemplo, se eu quero saber de um fato que está acontecendo agora, eu irei buscar no Google ou no Twitter. Caso queira pesquisar alguma tendência de vídeos engraçados, aí a minha escolha seria o tiktok ou o instagram. Acredito fielmente que nem você lembra da última vez que abriu um livro para procurar uma resposta.

Espero que esse livro e os próximos por vir possam ser os seu livro, como um manual, onde você possa visitar ideias ou táticas.

Futuramente trarei para vocês materiais interativos, para vocês seguirem o plano de vocês, de acordo com o tamanho do sonho de vocês.

# **TODAS AS REDES SOCIAIS SÃO IGUAIS PARA ANUNCIAR A MINHA REVENDA?**

Certamente não! Deixe-me realizar um experimento com você: Irei te dar três situações e você pensa nas respostas que você quer dar e ao final irei explicar a minha tese.


Observação: Acima eu acabei de te ilustrar como as gerações futuras e na nossa, está condicionada a buscar informação em lugares selecionados. Cada um de nós temos algumas coisinhas na cabeça, e quando recebemos uma informação, levamos para a caixinha que sempre levamos. Então considere na sua resposta o que conversamos acima.

Situação número 1: Você está procurando um lugar para jantar essa noite com a sua esposa ou com o seu marido, porém ainda não decidiram onde ir.

1. Instagram
2. Facebook
3. Whatsapp
4. Google
5. Youtube

Situação 2: Algum amigo seu pede para você olhar os lances do jogo de domingo, onde você irá procurar

1. Instagram
2. Facebook
3. Tiktok
4. Google
5. Youtube



Situação 3: E como não poderia faltar, você alugou uma casa na praia, chegando lá descobre que o gás acabou! Vocês pegaram 8h de estrada e estão famintos. Onde você irá procurar uma revenda?

1. Tiktok
2. Facebook
3. Instagram
4. Google
5. Sair andando para encontrar uma revenda
6. Caçar a comida


## **RESPOSTAS**


Independente das suas respostas, eu quero que você analise um outro fator. Observe a diferença entre esses cenários, e veja como a urgência que empregamos sobre eles varia drasticamente.

No primeiro cenário vocês têm uma urgência moderada, pois caso não encontrem algum lugar na internet, vocês irão ao restaurante favorito, pela milésima vez.

No segundo cenário, a urgência é menor ainda, caso tenha prioridades na frente, vai acabar olhando no final do dia a sugestão do seu amigo.

Já no terceiro, a necessidade por gás é imediata, logo você irá ao encontro, automaticamente, do mecanismo de busca de maior conforto e assertividade, o Google.






Obs: Caso a sua resposta tenha sido outra na situação 3 eu entendo que muitas visões podem aparecer, mas é de senso comum a escolha pelo Google, caso você não tenha nenhum aplicativo que costume comprar. Ainda por cima a chance é grande deles ainda não atenderem o litoral, nesse caso, sejamos sensatos.

Lembre-se, estamos em um jogo de VOLUME no mercado de commodities, particularidades são exceção, não a regra.

## **O QUE VOCÊ PODE FAZER HOJE?**


Não deixe a energia desse livro te contaminar, passando a acreditar que de hoje para amanhã você poderá se apoiar em ferramentas novas. Teremos esse cenário para as revendas que começarem a alocar os seus recursos de forma eficiente, porém para agora temos o nosso trabalho, o trabalho inteligente. Onde nós utilizamos de possibilidades e múltiplas frentes para alavancar o nosso negócio.



## **PASSO 1: TENHA UMA PÁGINA NO GOOGLE MEU NEGÓCIO**

O Google Meu Negócio é uma ótima plataforma de marketing para revenda no meio digital.

Ele é gratuito e foi desenvolvido especificamente para negócios físicos que desejam ter mais visibilidade na web.



Na prática, ao pesquisar no Google termos simples com o disk gás- ou ainda, palavras-chave relacionadas – a ferramenta irá sugerir você! Mostrar todas as informações sobre a sua revenda, como:

- localização
- Telefone
- Website
- horários de funcionamento
- avaliações
- dúvidas dos usuários (que você deve responder)

## **PASSO 2: ESTEJA NO WHATSAPP BUSINESS, MAS ATENÇÃO, NÃO É SUFICIENTE**


Você também consegue aplicar estratégias de marketing para revenda de água e gás no WhatsApp Business, aplicativo de mensagens que pertence ao Facebook.



O aplicativo pode ser utilizado para atender aos clientes que desejam comprar os produtos, além de divulgar promoções e novidades.

Porque preciso do Whatsapp profissional? Não posso utilizar o WhatsApp convencional?

A resposta é Sim e Não, tudo depende da imagem e atendimento que você quer passar para o seu cliente.

Sim, você consegue se comunicar com um cliente por lá, mas o que estamos conversando nesse livro é sobre como trazer eficiência para a sua operação, melhorando o seu atendimento





Em primeiro lugar, quando você criar uma conta comercial no WhatsApp Business, a sua revenda ganha mais profissionalismo. Aliás, você nem precisa ter um número de celular, pois o seu telefone fixo pode ser o utilizado também.

Temos duas possibilidades:



## **ATENDIMENTO WHATSAPP CONVENCIONAL E WHATSAPP PARA NEGÓCIOS (MANUAL)**

Sim você consegue se comunicar com um cliente por aqui, mas o que estamos conversando nesse livro é sobre como trazer eficiência para a sua operação, melhorando o seu atendimento. Apesar de ter atualizado o seu Whatsapp para o profissional, isso não resolve o problema que muitas vezes alguns clientes que têm resposta em até 5 minutos optam por outras formas, como aplicativos, telefones e internet.

## **ATENDIMENTO AUTOMÁTICO**

Whatsapp para Negócios, mas os Robôs fazem o seu trabalho e dos seus atendentes.

Apesar de ter atualizado o seu Whatsapp para o profissional, deve achar que acabou. Nada disso, temos a melhor opção até agora, e na minha opinião o futuro para atendimento de comércio.






O atendimento automático! Falamos sobre um tal de robô para cá e para lá, mas o que significa?


O robô do whatsapp ou Chatbot, do inglês Robô de conversa: É uma ferramenta que envolve programação, banco de dados, estrutura na nuvem, conexão com gps, diversas conexões por APIs e isso só para começar. Se você perdeu em algum dos termos, não tem problema, com a solução da BRAVAL você não precisa fazer absolutamente nada. Isso mesmo, o pedido vem do seu cliente para o entregador.

Além disso, o atendimento também fica mais profissional. Você pode criar mensagens automáticas – informando, por exemplo, o horário de atendimento – e pode oferecer o pagamento pela própria plataforma (via WhatsApp Pay).



## **PASSO 3: SIRVA BEM E FIDELIZE**

Assim você pode manter aqueles clientes fiéis e antigos, sem precisar olhar com cara feia para nós. :) Estamos aqui para servir e ajudar, com o passar do tempo, queremos ouvir vocês e assim criar mais e mais ferramentas que te ajudem a atingir os seus objetivos.






# MENTIRAM PARA VOCÊ

Sinto muito em dizer, mas te venderam a visão errada de modernização.

Uma revenda de gás moderna, tem sim a presença em redes sociais, mas não é isso que irá permitir que você cresça da maneira que você sonha.



Gás, botijão, vasilhame, GLP, como se queira chamar, é um item essencial de consumo, as pessoas não sonham com um p13 da mesma forma que uma casa, se é que sonham. Logo, quando a sua necessidade é gás, você irá procurar em algum lugar de fácil acesso, O Google. Ele espera que assim que ele digitar a procura por gás dele, você esteja na primeira opção e que o seu website tenha um botão bem grande, GÁS JÁ! Essa é a interação que o cliente quer ter com o gás na internet, não ficar acompanhando o dia a dia das vendas no facebook ou instagram.



É claro que o instagram, facebook e tiktok podem converter clientes para vocês, mas a pergunta é quão eficiente é isso?

Sim, elas podem ser vistas por algumas pessoas, mas eu aposto com você que em um mês utilizando o posicionamento estratégico no Google aliado ao atendimento automático para o Whatsapp, você venderá mais do que 1 ano de instagram e facebook ou tik tok.

“Aaa, e as minhas receitas que eu posto no Instagram e Facebook!?”



Não me entenda mal, acredito em princípios de transparência e comunicação, como vídeos do seu depósito e da sua equipe, SIM SÃO RELEVANTES, porém te afirmo que a conversão desses esforços, como dinheiro no bolso, é extremamente inferior em relação as possibilidades que estou te oferecendo.



Porém, o motivo desse livro não é romantizar o trabalho no gás e sim te possibilitar, que você e a sua equipe sirva melhor os seus clientes, venda mais a um custo menor, possibilitando uma menor carga de trabalho.

## **COMO A BRAVAL PODE TE SERVIR?**


A BRAVAL vai te ajudar a se posicionar exatamente onde nós estamos conversando. No centro de urgência.

Você deve estar pensando, ele passou todo esse tempo falando de como trazer eficiência para a minha revenda, e agora vai tentar me colocar mais um custo?

E você não está errado de pensar nisso, mas pense comigo: Se você encarasse tudo como custo e não investimento, nunca teria comprado um caminhão para sua revenda, ou seu estoque inicial de vasilhames.



Essa é uma resposta que só você pode nos contar. Por isso temos o canal de sugestões [Servir@BRAVAL.com.br](mailto:Servir@BRAVAL.com.br) vamos adorar saber quais são os seu problemas no dia a dia, e para aqueles que sugerem problemas no mercado do gás, que BRAVAL comece a pesquisar, nós iremos querer conversar em troca de um acesso a novidades e funcionalidades ainda não disponíveis para outras revendas.#segredodaVAL




Investimento é aquilo que esperamos retorno no futuro. Algumas coisas nós vemos com clareza o retorno delas. Por exemplo o seu caminhão; se ele te custou 100 mil Reais, você consegue visualizar quantos botijões ele tem que entregar para ele voltar o investimento, não se esqueça de adicionar a manutenção na conta, por que igual o que estou te oferecendo, arrumar depois que quebra é mais caro. E voce já sabe disso também.

Ao contrario do caminhão a VAL não quebra ou é aposentado.

Disponibilizamos em [revenda.braval.com.br](https://revenda.braval.com.br) um simulador, para você visualizar quantos vasilhames tem que passar pela BRAVAL, para você reaver o seu dinheiro, sem falar da grana extra que dá para fazer indicando amigos!

Ou um software que te ajuda a vender por exemplo, como é o caso da BRAVAL. De maneira muito simples, vamos ajudar você a vender mais unidades através do whatsapp e exposição na web.

O nosso robô envia os pedidos diretamente para o entregador, permitindo menos fricção, e reduzindo a necessidade de repassar o pedido, ocasionando em uma possível diminuição dos esforços no escritório da revenda. Assim, possibilitando um aumento da sua margem por vasilhame vendido.





## BRAVAL

- Sem gastar tempo
- Sem Aumentar processos
- Sem instalar nada no computador
- Sem complicação
- Em poucos dias apenas você pode ter um site novo para anunciar a sua revenda.
- Em 1 dia você pode ter um robô para o Whatsapp, tendo os pedido encaminhados para o gps do seu entregador.

# **AVISO**

A BRAVAL veio servir você, para você servir melhor. Estamos somente no começo, teremos muito mais soluções em breve. Para garantir a eficiência da plataforma iremos limitar o número de Revendas que podem participar, queremos parceiros que estão dispostos a vender mais, servindo melhor o seu cliente e ainda com uma possível carga de trabalho menor, entendemos que não somos uma revenda para todos os negócios.

# DESAFIE A BRAVAL E A SUA REVENDA!

Escolha o plano de acordo com o tamanho do seu sonho.  
Se o robô da BRAVAL não vender a quantidade que você  
gastou em 1 ano, devolvemos o seu dinheiro.

Acesse para conhecer nossos planos.

[Revenda.BRAVAL.com.br](http://Revenda.BRAVAL.com.br)

E mais, nós estamos considerando a margem do revendedor\*, e  
NÃO o preço de venda.

\*Valores de Referencia, média margem bruta revenda, Brasil fornecida pela Petrobras.

Utilize o código no checkout:

**REVENDADOFUTURO**

## ONDE ENCONTRAR A BRAVAL

Conte nos o que acho sobre o material no nosso  
Facebook!

Dúvidas e sugestões, encaminhe mensagem para  
[GAS@BRAVAL.COM.BR](mailto:GAS@BRAVAL.COM.BR) ficaremos feliz em te ouvir.

**BRAVAL**<sup>TM</sup>  
PARA O BRASIL



**BRAVAL**<sup>TM</sup>  
PARA O BRASIL