



# Milhas como negócio - Venda no Particular (Emissão: em milhas, voucher, drop)

## Emissão com milhas (próprias ou terceiros)

### COMO PRECIFICAR:

- Custo de Milheiro (CM) e número de milhas da passagem (M)
- Preço venda (PV) → preço de venda proposto do milheiro + **taxas**
- ▼ Preço atribuído milheiro (PA)
  - Importante capturar passagens com alto preço atribuído para maior lucro, por ex: executiva;
  - Se seu cliente tem mínimo conhecimento de passagem, seu concorrente é a 123 milhas, que atribui preços baixos e tem margem de lucro apertada → importante custo de milheiro baixo para conseguir competir sem perder lucro
  - Smiles costuma precificar mal o milheiro, Azul variável (porém limite de CPF muito pequeno - saída Interline ou Voucher Azul), Latam precifica mais alto

e pode ter bugs (a preferida)

- Imposto (I)
- Comissão (C) = Diferença do PV - taxas - CM\*M

Lucro = PV - (CM\*M + Taxas) - C\*I (Simples Nacional)



Quanto mais milhas na emissão, melhor - especialmente em margens baixas e com incidência de imposto sobre faturamento

## Emissão com voucher

👉 Nesse caso, se trabalha com a passagem pagante. A conta é direta, as taxas já estão embutidas no preço que se vê no site;

👉 Ex: Passagem R\$2000, emitida com voucher de R\$2000:

- Para ter lucro, precisa de comprar o voucher com deságio → supondo 20%, você paga R\$1600;
- Caso seu cliente "seja bom caçador", você pode concorrer com 123Milhas e ele acha a passagem a R\$1900;
- Você vende então a R\$1800
- Lucro de R\$200 - Imposto de 6% sobre comissionamento;
- Voucher nesse caso tem que ser comprado com maior deságio ou volume - ou vender para um cliente que "não seja bom caçador"

### DETALHES/REGRAS

#### Azul:

- Não-nominal;
- 2 tipos: voucher "parcial"(valor em R\$) e voucher RT
- Voucher RT(ida e volta) = Tarifa MaisAzul (inclui bagagem despachada), até R\$10000

- **Voar até antes da validade do voucher!!**
- Viagem tem que acontecer até vencimento do voucher (diferente de TAP);
- Voucher pode ser não-cumulativo
- Cuidado uso cartão terceiros, melhor usar cartão em nome do titular da conta (válido para Interline também)
- Evitar voucher na compra de passagem para 2 pessoas - ideal 1 voucher por emissão



👉 Demais vouchers de cias internacionais, por exemplo seguirão raciocínio parecido, questionar: se há validade, se é nominal, se tem que voar antes do vencimento, se pode usar mais de 1 voucher na emissão, se é cumulativo

### **Smiles:**

- Voucher RT (ida e volta)
- Não vale para Jericoacoara e Noronha
- Não é alterável nem cancelável (sem reembolso - cuidado!), a não ser que tenha atestado
- Solicitação mínima com 15 dias de antecedência do voo no e-mail informado pela Gol na distribuição do voucher // e confirmação da emissão em 48h normalmente



### **ORIENTAÇÕES IMPORTANTES DE VENDA**

- Pix logo após emissão, para se resguardar do direito de arrependimento e ter reembolso integral senão pagarem em 24h
- 7 dias antes do voo ou menos, recebimento tem que ser antes;
- Como intermediador (drop), tenta vender pra cliente antes para pagar fornecedor;
- Priorize venda de grandes lotes de milhas → última hora, internacionais, etc.

- Use a Comunidade para aumentar os lotes de venda
- Cuidados com itinerário de voo, franquia de bagagem, possibilidade de cliente querer cancelar/alterar, informações de alteração de voo e etc - deixe claro as regras