



# Aula 04 - Como funciona a venda na Hotmilhas?

**SITE** → <https://hotmilhas.com.br>

**Por que vender suas milhas na HOTMILHAS?**

- A HOTMILHAS compra as milhas que a 123MILHAS utiliza para emissão de passagens. São empresas “irmãs” que trabalham em conjunto.
- Oportunidade para quem acumula mais milhas que consegue utilizar e/ou que as deixariam expirar ou trocariam por produtos por uma condição pior do que o que pode ser oferecido pela Hotmilhas.
- A HOTMILHAS não compra pontos, apenas milhas de programas de fidelidade de companhias aéreas.
- Opção para quem não deseja emitir passagem no particular.

**Como vender suas milhas na HOTMILHAS**

- **Para vender as suas milhas, você precisa realizar o cadastro na plataforma. Porém, para fazer cotações, você não precisa de cadastro.**
- Faça a cotação, sempre respeitando a quantidade mínima e máxima de milhas a serem ofertada por oferta. Caso você deseje vender uma quantidade superior a máxima permitida, faça duas ou mais ofertas.
- Uma vez feito o seu cadastro e fornecido os dados para login nos programas de fidelidade, você estará apto para a venda.
- A HOTMILHAS oferece 4 opções de pagamento:
  - 1 dia útil
  - 30 dias corridos
  - 60 dias corridos
  - 90 dias corridos

OBS: O maior valor será pago para a condição com o maior prazo de pagamento, que é 90 dias.

#### Quais dados devo fornecer?

- **Os programas de milhagem atualmente adotam os seguintes formatos**
- **Tudo Azul:** senha alfanumérica com mínimo de 6 dígitos
- **Smiles:** senha numérica de 4 dígitos
- **LatamPass:** possui 2 senhas: de acesso e de resgate.
  - Senha de **Acesso**: alfanumérica com mínimo de 6 dígitos (utilizada para acesso ao site do programa).
  - Senha de **Resgate**: numérica de 5 dígitos. (utilizada para resgate de bilhetes sem a validação por token). Para alterar ou solicitar nova senha, basta acessar o site do programa de milhagem.

#### Termos e Condições da venda

- Fiquem muito atentos aos termos de venda, eles podem mudar e tem as regras da negociação.

## CONCLUSÃO

- Considero uma boa opção de venda pra quem não tem tempo e/ou não quer ter o trabalho de uma Agência de viagens. Porém saibam que não é a alternativa mais lucrativa, uma vez que o intermediário fica com a maior parte do trabalho, logo fica com a maior parte do dinheiro também.
- As principais desvantagens são:
  - Falta de controle de quantidade de milhas por cpf.
  - A venda com valor maior tem prazo de recebimento longo.
  - O valor de venda é bem inferior ao que poderíamos conseguir emitindo de forma particular.
- As principais vantagens são:
  - Praticidade.
  - Previsibilidade.