

# ATENÇÃO, LÍDER!

Na **Operação Multimarcas**, os indicadores continuam iguais, ou seja, suas métricas e significados não mudam. Entretanto, você deve ter uma atenção especial com a visão de todos eles com a **perspectiva multimarcas**.

Falando em perspectiva multimarcas, é importante destacar que, se o revendedor fizer um pedido contendo somente produtos de uma marca, como O Boticário, no início do ciclo e, mais tarde, faça outro pedido contendo apenas produtos de outra marca, como a Eudora, antes do final do ciclo, essa compra será considerada multimarcas e o indicador correspondente será contabilizado. Ou seja, mesmo que cada pedido contenha apenas produtos de uma marca específica, se o revendedor realizar compras de diferentes marcas durante o ciclo, sua atuação será considerada no indicador multimarcas.



## #FIQUEDEOLHO

Na VD franquias, são consideradas multimarcas as compras compostas por produtos de duas ou mais marcas, como, por exemplo:

Boticário + Eudora

Eudora + Quem disse, Berenice?

Boticário + Quem disse, Berenice?

Boticário + Eudora + Quem disse, Berenice?

**Para ajudá-lo a entender melhor os indicadores multimarcas, separamos alguns deles pra você.**

### 3 - Percentual de Atividade Multimarcas (MM)

#### O QUE É?

Mede a quantidade de REs que fizeram compras multimarcas dentro do ciclo.

$$[\text{nº REs ativas Multimarcas}] / [\text{nº de REs ativas total no ciclo}]$$

#### PRA QUE SERVE?

Analisar a frequência de compra de REs que estão adquirindo 2 marcas ou mais, dentro do mesmo ciclo. Sabemos que REs multimarcas são mais ativos, pois possuem um portfólio maior para comprar e oferecer aos seus clientes.