

61 DICAS ÚTEIS DE MARKETING MULTINÍVEL



Por Marcos Marcondes

Ilustração: capas da conceituada revista americana “Network Marketing Lifestyles”



Copyright 2006 © Unisuccesso Internet Business Ltda. Este eBook não pode ser vendido. É um benefício de sua associação em nossos programas Unisuccesso ou Magic Powerlines.

INTRODUÇÃO



Ser bem Sucedido em Network Marketing não é uma coisa que simplesmente acontece.

Sucesso não irá simplesmente cair em seu colo no momento em que se associa a um programa como Unisucesso ou Magic Powerlines, ou qualquer outra empresa.

Porém, o sucesso de fato acontece, e pode acontecer com você também. Tudo que você precisa é um pouco de entusiasmo e motivação.

Apenas invista um pouco de tempo cada dia. Na jornada, você irá aprender algumas dicas e toques que tornarão suas poucas horas semanais em Network Marketing mais produtivas e lucrativas.

Para economizar seu tempo em encontrar as dicas para o sucesso, aqui estão 61 Passos para o Sucesso. Dicas e toques que poderá usar para atingir seus objetivos. Boa sorte!

Marcos Marcondes

DICAS:

1. **Crie um compromisso total com seu programa por no mínimo um ano.** Quer seja um comprometimento de seis horas por semana ou 40 horas por semana, faça questão de aderir a isto por pelo menos 12 meses completos. Como qualquer negócio, network marketing precisa de tempo para florescer, e alguns dos mais bem sucedidos distribuidores sofreram bastante nos primeiros meses até aprender a operar bem o negócio.
2. **Venda a si mesmo em primeiro lugar, e só então venda o produto e o plano de pagamento.** Lembre-se, ninguém irá trabalhar com você a menos que eles se sintam confortáveis em trabalhar com você. Seja alegre, confiável, sorria e demonstre profissionalismo.
3. **Procure passar 90% do seu tempo dedicado aos negócios com seus distribuidores, clientes e prospectos.** Estas são as áreas que tornam o network marketing aquilo que é atualmente. Tudo bem, ler livros de auto-ajuda é excelente, mas o que realmente constrói sua renda são suas atividades de construção do negócio. A fé aparece nas ações.
4. **Apresente seu produto e plano de marketing para pelo menos uma pessoa por dia.** Se apenas tiver meia hora para trabalhar seu negócio diariamente, passe esta meia hora ligando para um novo prospecto. Na hora em que sua downline for tão grande que precise mais de meia hora por dia para fazer todo o trabalho, você estará ganhando o suficiente para gastar mais que meia hora por dia em seu negócio. Apresentar para apenas uma pessoa é pouco, mas se é tudo que pode fazer, então faça isto da melhor maneira.

5. **Deixe que todos saibam sobre seu novo negócio em Network Marketing.** Anuncie para todos. A melhor maneira de fazer isto é estar interessado pelos outros. Faça perguntas sobre coisas que sejam importantes para eles. Eles irão muito prontamente contar um bocado sobre suas vidas, necessidades e sonhos. Você terá estabelecido um "relacionamento" com eles, e perguntas naturalmente irão surgir sobre o que cada um de vocês faz para ganhar a vida... e a porta estará aberta!

6. **Duplique a si mesmo em todos os seus distribuidores que patrocina.** Faça isso dizendo a eles e mostrando exatamente o que você faz, então incentive-os a fazer isto por si mesmos.

7. **Motive sua downline todo mês:** Oferecendo reconhecimento, prêmios, jantares para os distribuidores que vendem mais produtos ou obtém mais afiliados. Livros sobre network marketing são prêmios excelentes.

8. **Misture-se com distribuidores de alto nível** e faça perguntas para eles sobre como tiveram sucesso. Conselhos grátis devem sempre ser apreciados e aceitos com braços abertos.

9. **Seja persistente.** Apenas uma de cada vinte pessoas que contactar podem se tornar sérias sobre o negócio ou estar interessadas em seu produto. Não desista. Seja teimoso em obter o sucesso.

10. **Lidere pelo exemplo.** Nunca pare de vender, recrutar, ou treinar. Se sua downline vê que você é capaz de fazer algo, eles irão fazer isto também, copiando você. Os seres humanos são copiadores.

11. **Mantenha a coisa simples.** As melhores estratégias de marketing são aquelas que sua downline pode facilmente copiar e implementar eles mesmos.

12. **Mantenha-se em contato com sua downline e upline.** Envie uma newsletter mensal, realize encontros mensais, envie cartões postais, e sempre envie informação importante imediatamente. Se seu upline for do tipo desligado, não seja como ele. Seja ativo!

13. **Ao conduzir um encontro de recrutamento, faça apresentações breves,** simples, mas dramáticas. Os prospectos ficam cansados se uma apresentação é muito longa ou entediante.

14. **Escute 80% do tempo, fale 20% do tempo.** Na maioria das vezes, um encontro de vendas não progride enquanto você está falando. Descubra as necessidades das pessoas primeiro, então ofereça a solução.

15. **Concentre-se no que pode fazer por seus distribuidores e clientes,** não em seu lucro. Ao se preocupar com outras pessoas, seu lucro vai aumentar naturalmente. Esta é a Regra de Ouro e sempre funciona, embora não seja evidente às pessoas.

16. **Dê aos clientes mais do que eles esperam.** Todos adoram um presente grátis. E, como dizem, aquilo que vai, volta.

17. **Não aceite "Não" como resposta final.** A grande maioria dos prospectos não vai assinar um cheque na primeira vez em que fala com eles. Assegure-se de fazer acompanhamento com as pessoas "não" algumas vezes por ano, com novas informações, ou outras razões para avaliar sua empresa e oportunidade. Cuidado para não se tornar "o chato" na vida das pessoas :-)

18. **Fale entusiasmadamente sobre sua oportunidade e produtos.** Se você não estiver entusiasmado(a) com eles, ninguém mais vai estar. Veja os programas de vendas pela televisão e sinta o entusiasmo dos apresentadores. Parece bobagem, mas isso vende!

19. **Trabalhe em projetos de alta prioridade** que produzem o maior retorno. Porém, sempre deixe tempo para coisas menos importantes que são essenciais para manter sua downline operando bem. Detalhes são importantes...

20. **Construa sua lista de contatos diariamente** enquanto constrói sua reputação. Quanto mais reputação e bem conhecido você se torna, mais ligações e vendas fará.

21. **Contate antigos distribuidores de alto nível em outras empresas.** Eles estão abertos. Algumas vezes, a empresa de um grande distribuidor pode ter problemas, ou criar mudanças desagradáveis. Se você contatar o distribuidor enquanto ele

ou ela estiver procurando outra empresa, será uma venda fácil. Muitos dizem que isto não é ético. Depende. Os grandes encontros de multinível internacional, os “Cruzeiros MMN” etc., são todos eventos onde os participantes vão tentar fisgar um peixe grande...

22. **Preencha as necessidades** de um prospecto com os benefícios de seu produto e/ou oportunidade de negócios. Lembre-se, um distribuidor não força seu produto ou empresa sobre um prospecto, ele acomoda sua oportunidade às necessidades dos prospectos. Em outras palavras, não “force a barra”.

23. **Organize seus arquivos** de modo que possa localizar qualquer informação em 30 segundos. Você nunca sabe quando um prospecto irá perguntar sobre algo que arquivou em sabe Deus onde :-)

24. **Use uma secretária eletrônica** ou serviço de correio de voz e retorne as ligações dentro de 14 horas. Se um prospecto esperar muito, ele pode perder interesse ou receber outra oferta. Já vi isto acontecer muitas vezes. Fique sintonizado para não perder downlines importantes.

25. **Estabeleça metas** diárias, semanais, mensais e anuais. Lembre-se, metas são simplesmente sonhos com data limite, assim, faça o que for necessário para realizá-las. Trabalhar com metas é um dos segredos dos milionários.

26. **Não passe rumores negativos para sua downline!** Pare todo rumor negativo que ouça indo direto à fonte e descobrindo as coisas por si mesmo(a).
27. **Estude Desenvolvimento Pessoal:** Escute fitas motivacionais, leia livros, e assista a vídeos feitos por superstars do Network Marketing. É sempre necessário estar melhorando suas habilidades.
28. **Assine revistas de Network Marketing** (no Brasil ainda não tem:-). Embora a informação não seja tão detalhada, elas são inspiradoras e úteis. Seria excelente se uma editora se dedicasse a isto... Caso saiba ler em Inglês, há algumas revistas excelentes. Procure na Internet.
29. **Expanda sua equipe no mundo todo.** Pense grande, aja grande, e em breve, sua renda será grande!! Se sua empresa permite operação internacional, assim como Magic Powerlines, então não se limite. Use contatos, Internet, etc., para expandir sua downline por todo o planeta.
30. **Diga aos outros,** especialmente prospectos, o que eles querem ouvir, não o que você acha que eles deveriam ouvir. O que você acha que é o melhor aspecto de seu plano de marketing pode não ser aquilo que o prospecto está esperando ouvir.
31. **Invista dinheiro em coisas que irão trazer mais dinheiro.** Muitas coisas, tais como comprar um livro sobre o ramo, podem não parecer que irão trazer dinheiro. Pense novamente.

32. **Agende tarefas importantes** para a hora do dia em que você trabalha melhor. Para muitas pessoas, é de manhã, mas encontre a hora em que você está melhor e encaixe coisas importantes nela.

33. **Invista uma porção de seus lucros em seu negócio.** Ao investir R\$ 50 em panfletos de publicidade, por exemplo, você pode ganhar R\$ 200 em retorno da publicidade.

34. **Saiba que se outros podem fazer isso, você também pode.** Na maior parte das vezes, não há nada impedindo você de chegar lá, a não ser você mesmo. Deixe-se ir em frente e realize seu pleno potencial.

35. **Dê a si mesmo(a) uma recompensa** por atingir suas metas, e uma penalidade por não realizá-las. Normalmente, o lucro envolvido numa venda e a perda por não ter feito a venda são recompensas e penalidades em si.

36. **Divirta-se bastante em seu negócio!** Isto vai manter seu espírito elevado e fazer com que outros queiram se unir a você.

37. **Escreva um resumo do que irá dizer** quando ligar para um prospecto. Esteja certo de incluir as principais palavras e conceitos que irá dizer.

38. **Escreva para si mesmo um comercial de 30 segundos.** Nestes 30 segundos, assegure-se de incluir seu nome, sua empresa, e porque sua oportunidade é a melhor disponível.

39. **Venda o bife, não o chiado.** Os prospectos ficam desconfiados se você adiciona muito exagero e chiado em sua apresentação. Apresente os fatos e esteja certo de enfatizar as coisas boas, mas faça isso com um grau de restrição.
40. **Decida hoje que você vai ter sucesso.** Faça o que for preciso fazer para ter sucesso, e nunca se deixe pensar nem por um minuto que não terá sucesso. Copie as pessoas de sucesso, respire sucesso, ande ereto, sorria e a resposta das pessoas mudará, ao sentirem sua atitude de sucesso.
41. **Crie um plano HOJE.** Decida quantas horas e dinheiro irá investir, quantos distribuidores e quanto lucro deseja em um dado período de tempo, e siga este plano.
42. **Obtenha as ferramentas corretas para Network Marketing:** um telefone, uma secretária eletrônica, cartões de visita, e tão cedo quanto possível, um computador conectado à Internet.
43. **Siga em seu próprio ritmo.** Se desejar iniciar pequeno em Network Marketing, comece pequeno. Cresça quando quiser crescer, mas esteja certo de não desistir.
44. **Conheça seu produto, empresa e sistema de marketing de dentro para fora.** Assegure-se de que não haja nenhuma pergunta que um prospecto possa fazer que você não possa responder. Estude o material de sua empresa. Em nosso caso, estude nosso website.

45. **Pergunte a seu prospecto** o que ele/ela está procurando no network marketing. Então, adapte sua apresentação para preencher as necessidades individuais do prospecto. Lembre-se: eles querem saber o que vão ganhar com isto, como poderão crescer, como poderão se divertir e lucrar.

46. **Peneire seus prospectos.** Passe menos tempo com o prospecto que provavelmente não vai realizar muito, mas passe mais tempo transformando prospectos de sucesso em líderes.

47. **Network Marketing não termina quando a venda termina.** Trabalhe com sua downline mesmo após ter recebido seu cheque. Tenha em mente que os lucros deles são também seu lucro.

48. **Mantenha boas relações com todos que encontra.** Um distribuidor numa empresa diferente pode não ser ideal para você agora, mas quem sabe onde ele/ela estará dentro de alguns anos?

49. **Pratique o Treinamento do Espelho:** Todos os dias, pratique afirmações positivas em frente ao espelho, examine seus gestos, a maneira em que fala, treine o magnetismo do olhar, etc. Pratique suas conversas de recrutamento em frente ao espelho e verá que pouco a pouco este tipo de treinamento terá um forte impacto em sua personalidade e resultados nos negócios.

50. **Coloque o pé na porta dos prospectos difíceis.** Como fazer isso? Pedindo pequenos compromissos. Ao invés de pedir a eles que mudem todas suas linhas telefônicas para o seu serviço de telefonia, por que não pedir para eles mudar

apenas uma linha? Ao invés de pedir para elas experimentarem toda a sua linha de cuidados com a pele, por que não pedir para usarem apenas um produto primeiro? É mais fácil para os prospectos assumir um mini- compromisso, ao invés de um grande compromisso. Isto dá a você a chance de provar a si mesmo, e seus produtos e serviços.

51. Se houvesse uma recompensa de R\$ 10.000,00 apenas por patrocinar 6 pessoas em uma semana, você conseguiria fazer isto, pode acreditar :-)

Você vai descobrir que, ao longo do caminho, 6 distribuidores de qualidade podem valer bem mais do que 10 mil reais em dinheiro.

Quando se conscientizar disso, não terá mais problemas em recrutar as pessoas. Pense que se recrutar 10 pessoas por mês terá uma excelente recompensa e será capaz de fazer isto.

52. Evite exageros excessivos. Veja os exemplos:

Exemplo 1: Aditivo para gasolina para seu carro andar mais por litro.

“Este aditivo é tão bom que os fregueses precisam retirar um galão ou dois de seu tanque de gasolina toda manhã, para não transbordar. Quando você começar a usar o produto, nunca ficará sem gasolina e vai acabar vendendo gasolina de volta para a Shell.”

Exemplo 2: Produto de alta qualidade.

“Nós vendemos os cristais de melhor qualidade no mundo, os quais suportam os piores maus tratos. Como assim? Nosso caminhão de entregas bateu na estrada, e todo nosso cristal voou para fora do caminhão e caiu sobre uma caminhonete que estava parada na estrada e, miraculosamente, a caminhonete sobreviveu!”

Se estes exemplos fazem sua barriga doer, faça uma dupla checagem em sua apresentação para estar certo de que suas declarações sobre os produtos não soem de maneira exagerada aos seus prospectos.

53- Marketing ajuda a encontrar prospectos de alta qualidade.

Algum tempo atrás, a Pepsi americana enviou uma caixa de Diet Pepsi para centenas de milhares de bebedores de Coca Diet. E, sua promoção não parou nisso.

A Pepsi enviou ímãs, cupons, e mailings especiais que se abriam magicamente, para persuadir estas centenas de milhares de bebedores de Coca Diet.

Sua estratégia? Almejar bebedores de uma marca competidora à base de cola.

Pepsi sabia que estes clientes eram bebedores de refrigerantes a base de cola. Tudo que a Pepsi tinha a fazer era convencer estes usuários a experimentar seu produto. Com sorte, alguns destes iriam se tornar costumeiros bebedores de Pepsi.

Como você pode usar esta estratégia?

Se você usa vitaminas, almeje outros usuários de vitaminas.

Se você vende viagens, almeje turistas que viajam frequentemente.

Se vende produtos de limpeza orgânicos bio-degradáveis, almeje usuários de produtos de limpeza com preocupação ambiental.

Como a Pepsi, seus custos iniciais de marketing podem ser altos se entregar produtos grátis. Porém, veja o lucro de longo prazo que um novo freguês costumeiro pode trazer.

Quanto você ganharia se um cliente comprasse produtos seus todo mês durante seis anos?

Impressionante? Sim.

Então, se dispõe do capital, pode pensar como os marketeiros da Pepsi e cativar alguns bons clientes de longo termo.

54- Método barato de prospectar localmente.

Algum tempo atrás, recebi uma oferta de uma gráfica:

Eles ofereceram imprimir e inserir 5.000 folhas de anúncio (encartes) num famoso jornal por apenas R\$ 250,00.

Mais, eles iriam inserir os encartes selecionando o CEP da entrega do jornal.

Este é um método extremamente direcionado de prospectar novos associados ou clientes na sua região. E, para fazer a oferta ainda melhor, eles davam milhas aéreas para quem aproveitasse a promoção.

Ligue para seu jornal local e veja se eles podem criar uma oferta semelhante. É uma excelente maneira de construir um negócio localmente.

55- Esqueça aqueles minúsculos bottons de prospecção e recrutamento!

Por que limitar-se àqueles pequeninos bottons de lapela que dizem coisas como:

- * Perca 5 kilos em 10 dias
- * Ganhe Dinheiro com a Internet: Pergunte-me Como!

Ao invés disso, pense grande, realmente grande...

Que tal criar camisetas customizadas para sua equipe?

Imagine uma camiseta com as costas inteiras escritas com mensagens como estas:

- * Perca10kilosnasemana.com
- * TrabalheNaInternet.com
- * Despediropatrão.com

Pense nisto...O marketing pode tomar muitas formas.

56- Você está a um patrocínio de distância de uma renda de R\$ 1.000.000,00 !

Algumas vezes, nós realmente ficamos desencorajados. A natureza humana é assim.

Mas nós também temos a capacidade de nos acender e incentivar. Aqui está uma maneira de criar uma perspectiva positiva ao sentir-se desencorajado.

Apenas imagine que você continua divulgando e falando sobre seu negócio. Em algum ponto, seu caminho irá cruzar com um prospecto que esteja procurando uma oportunidade de mudar de vida, e você é a resposta.

Talvez você ainda não conheça esta pessoa. Talvez acontecerá num encontro casual em algum ponto no futuro.

Não importa como você encontra este prospecto. Importa apenas que você ainda esteja entusiasmado sobre seu negócio, de modo a impressionar seu prospecto.

O que um bom prospecto pode significar para você financeiramente?

O prospecto poderia significar um milhão de reais através dos anos. E este é um incentivo poderoso para ser persistente em seu negócio. Há muitos líderes de MMN hoje que desfrutam de rendas enormes apenas por causa de um ou dois bons líderes.

Em minha empresa, vejo isto acontecer. Alguém que se associou e obteve duas ou três adesões e só. Mas, no segundo ou terceiro nível, alguém recrutou um líder e sua renda subiu até o teto apenas devido à sorte.

57- Distribua panfletos em locais movimentados. Crie panfletos carismáticos sobre seu negócio e distribua aos milhares. O retorno pode não ser muito elevado, mas se apenas 1% se associar, você estará no lucro em longo prazo. Por exemplo; Se distribuir 5000 panfletos e apenas 1 % aderir a seu negócio, isso significa que 50 pessoas irão aderir. Caso esteja divulgando um programa como Magic Powerlines, por exemplo, seu lucro será muito bom, pois ganhará $50 \times R\$ 20,00 = R\$ 1000,00$. (Isto sem contar as vendas que virão destas powerlines). Isto mais do que cobrirá a despesa com a criação dos panfletos. Eu contrato os serviços de uma pessoa que me cobra muito barato para distribuir panfletos em diversos locais.

58- Não envie Spam. Spam muito raramente, muito raramente mesmo, dá resultados, e pode trazer problemas para você e seu programa. Caso deseje fazer mala direta pela Internet, devido ao custo reduzido, contrate uma empresa especializada em mala direta. Mas, caso deseje contrariar as regras e enviar Spam, crie sites grátis em locais como Geocities, Bol, Ubbi. E divulgue estes sites (nos sites, crie links para seu site principal). Caso o site gratuito seja cortado do ar, você não será processado pela empresa (caso o site da empresa saia do ar devido ao seu Spam). E sempre poderá criar outro site gratuito em questão de horas...

59- Varie os seus métodos de divulgação, e persista até descobrir quais são os que funcionam melhor para você. Muitos aderem a empresas e usam apenas uma estratégia de divulgação. Se ela não dá muito certo, desistem do negócio. Isto é uma tremenda falta de senso de marketing. Marketing é teste. Ninguém monta uma franquia e desiste depois de 3 meses se os resultados não estão bons. A pessoa faz o que for necessário para ter sucesso. Incrível como no MMN as pessoas desistem fácil, se iludindo pensando que fizeram muito (e não fizeram nada, na realidade, apenas sonharam). O que é preciso é mudar a abordagem, investir mais na publicidade e promoções!

60- Crie um plano de marketing abrangente, utilizando várias abordagens: panfletagem, cartazes, boca a boca, palestras ao vivo, divulgação nos grupos de discussão da Internet, anúncios em sites de classificados grátis, mala direta (responsável) por email, telemarketing (a maioria dos grandes nomes MMN nos EUA

trabalha principalmente com o telefone), divulgação por Fax, método de pesquisas nas ruas, classificados em jornais, etc.

Com uma abordagem abrangente, você cedo descobrirá qual a que lhe traz mais resultados positivos e poderá se concentrar mais nela.

Com um plano de marketing agressivo como este, não há como a pessoa não ter bons resultados.

A maioria das pessoas que vemos falhar no negócio se ilude pensando que está fazendo muito, mas na realidade está apenas pensando sobre fazer muito...

Há um mundo de diferença...

Se perguntarmos para elas, dirão que enviaram 1000 emails, falaram com 5 amigos e não tiveram um resultado. 1000 emails e 5 amigos? Meu pai, isto é ridículo! Com uma divulgação destas não conseguirão nem a sombra de um resultado!

Os milionários em nosso ramo falam com pelo menos 30 pessoas por dia, contratam empresas para enviar milhares de emails diariamente (emails direcionados, não Spam), usam classificados, telemarketing, divulgam como se não houvesse amanhã. Por que será que obtém resultados? Por causa da pura força dos números envolvidos.

Desta forma, se quiser ter sucesso, experimente vários métodos antes de desistir após usar apenas um ou dois, e seja agressivo(a) em seus números. Divulgue bastante.

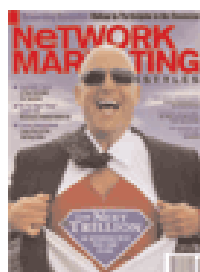
61- O verdadeiro segredo do sucesso: Persistência. Quem persiste, consegue seus objetivos.



Ilustrações: antigas capas da conceituada revista americana Network Marketing Lifestyles.

Espero que tenham gostado deste pequeno eBook! Ele contém dicas muito importantes de como operar seu negócio de maneira profissional, séria e lucrativa. O MMN pode trazer muitos resultados positivos para a economia nacional. Empregue estas diretrizes, não fique apenas no reino da teoria. Faça isso e crescerá como pessoa e será capaz de criar uma grande e lucrativa organização.

Marcos Marcondes



EU ❤️ MMN!