

# A Sobrevivência No Marketing De Rede



Trazido Por  
[www.isaactrindade.com](http://www.isaactrindade.com)

# **A Sobrevivência No Marketing De Rede**

## **Como Sobreviver Na Selva Do Marketing De Rede**

### **Termos e Condições**

#### **Aviso Legal**

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

# A Verdade Chocante!

Se você está lendo este livro, deixe-me primeiro felicitá-lo se você é um recém-chegado ao mundo do Marketing De Rede e permitir-lhe transmitir as minhas experiências na indústria para ajudá-lo a dar o primeiro passo nesta indústria fantástica.

A minha intenção de escrever este livro é de ajudar e proporcionar às pessoas a informação genérica que se aplica a qualquer empresa, independentemente da sua comercialização / plano de compensação, o produto, a equipe, o país, ou mesmo offline ou online!

Na verdade, é chocante descobrir que mais de 95% dos marketeiros de rede ou empresários em negócios a partir de casa estão perdendo dinheiro!

Deve ser assustador se você estiver lendo isto pela primeira vez.

Bem, felizmente, se todos adorássemos estatísticas de uma forma fanática, a maioria das pessoas hoje iria ter medo de dirigir carros ou até mesmo ir à escola (por exemplo, a percentagem dos acidentes rodoviários e quantos alunos numa classe conseguem ter bons resultados)

Nós todos queremos ser pessoas inteligentes e preferimos estar no top 5% sendo um dos que ganham dinheiro agora, não é? Claro que sim.

É triste ver incontáveis pobres vítimas juntarem-se à indústria, desinformadas e quando se deparam com problemas, elas culpam a empresa, a equipe ou até mesmo a indústria em si!

É por isso que esperamos evitar tais circunstâncias infelizes.

Mesmo que você tenha estado envolvido, essa informação é valiosa porque pode ensinar-lhe coisas que você nunca recebeu ou informações para ajudar a sua equipa.

Avancemos..

# **Antes de Tudo Porque Você Deve Escolher Uma Empresa De Marketing De Rede**

Sobrevivente do marketing de rede, encaremos os factos, o mundo lá fora, é como uma selva.

Mais particularmente no mundo do marketing de rede.

Seria fácil dizer, já que é tão difícil, vamos esquecer o marketing de rede (e então este livro não seria de todo necessário).

Essa ação seria auto-destrutiva.

Há boas notícias para todos nós.

Por isso, vamos ao contrário começar positivamente.

O propósito deste livro não é apenas sobre como você escolher a empresa certa de Marketing de rede, mas também como, estando devidamente informado sobre a indústria, você será capaz de receber os benefícios da oportunidade em que você investir o seu tempo e dinheiro .

As informações aqui serão completamente genéricas e neutras. Eu não estou aconselhando nenhuma empresa de marketing de rede sabendo que

não há tal coisa como uma empresa de Marketing De Rede perfeita, mas sim de optar por um Marketing De Rede que é adequado a você!

Sejam quais forem os seus motivos, vamos fazer algumas suposições sobre o assunto antes de prosseguir (ou então você não teria pago pagaria por este E-book,)

- (1) Ganhar dinheiro
- (2) Poupar dinheiro em produtos
- (3) Conhecer novas pessoas
- (4) Crescimento e desenvolvimento pessoal

## **Ganhar Dinheiro**

- (a) À procura de dinheiro rápido
- (b) Construir um negócio a longo prazo com o dinheiro a continuar a vir muito depois de você se ter "aposentado"
- (c) Investir no próprio produto

Para as pessoas à procura de dinheiro rápido, há prós e contras para esse tipo de pensamento.

Algumas pessoas são vendedores bem treinados. Eles construíram o relacionamento com os seus clientes, prospectos e todos os tipos de pessoas.

As pessoas confiam no que eles dizem e vai confiar em tudo o que eles venderem.

Eles podem vender o produto em si (por vezes, em grandes quantidades), ou eles podem vender a oportunidade (o dinheiro que faz parte dela) ou ambos. Você é este tipo de pessoa?

Dinheiro rápido não é impossível, mas poderá ser somente para o curto prazo. Considere os fatos de que 80-90% das pessoas no mundo não são feitos para as vendas.

Se um vendedor patrocinar um não vendedor, será que o não vendedor será capaz de fazer a mesma coisa que o seu upline?

Isso significa que eu passaria a maior parte do meu tempo procurando os 10-20% das pessoas que possuem um perfil de vendas?

O próximo tipo de dinheiro é o tipo de longo prazo.

Quando eu defino a longo prazo, não tem que significar que você não pode ganhar dinheiro imediatamente. Isso difere de empresa para empresa. Mas, como regra geral, isso envolve a construção de uma REDE ou de uma ORGANIZAÇÃO.

A chave para construir uma grande organização como citado por Zig Ziglar,

"Você vai ter o que quiser na vida se você ajudar suficiente pessoas a conseguirem o que querem."

Em outras palavras, se você ajudar bastantes pessoas do seu grupo a conseguir pessoas suficientes no grupo delas, você está no caminho para a liberdade financeira do marketing de rede.

A chave é ajudar os outros.

Há mais uma categoria de pessoas que investe em empresas de marketing de rede, não para ganhar dinheiro por construir uma rede, mas sim investindo no produto, posição, ou, dependendo da empresa, na valorização de seus "ativos".

Alguns exemplos seria investir num produto, para que no futuro, o seu valor irá subir, e assim você poderá vendê-lo para outras pessoas com uma margem muito alta (mais ou menos como velhos livros de quadrinhos.)

Mais tarde outros poderão comprar a conta sua posição ou o seu contrato (dependendo do plano de compensação da empresa), enquanto algumas empresas de Internet pagam para que você "investa" na sua companhia, tipo, comprar uma parte da empresa.



## **Poupar Dinheiro Em Produtos**

Vender produtos é muito importante num negócio de Marketing De Rede. A falta de (ou até mesmo não existir) vendas pode ser prejudicial para o distribuidor ou para a empresa porque muitos países e estados proíbem esse tipo de políticas.

No entanto, poupar dinheiro num produto Marketing De Rede é uma das características mais maravilhosas para se juntar a uma empresa de Marketing De Rede se o recrutamento não for o seu forte.

Em certos planos de compensação, repetir a compra dos produtos que você compra na empresa dá-lhe descontos adicionais ou bônus.

Em essência, quanto mais você comprar, mais barato fica.

Isso se torna um prazer ainda maior se você estiver totalmente apaixonado com os produtos ou você já reservou um orçamento para esses produtos (o que significa que está a comprar à empresa de Marketing De Rede ou ao seu upline em vez de comprar no supermercado, farmácia, supermercado loja, etc)

No entanto, há alguns aspectos importantes a tomar nota, se a empresa exige que você compre os produtos a granel (daí o termo - frontloading), há um rebaixamento na sua posição alcançada na empresa, normalmente

porque há uma manutenção necessária, ou taxas de renovação. Tudo isso será discutido nos capítulos seguintes.

## **Conhecer Novas Pessoas**

Esta é uma das muitas razões pelas quais as pessoas se juntam a uma empresa de Marketing De Rede (mesmo se as duas primeiras razões discutidas acima nem sequer lhes dizem respeito).

Há todos os tipos de pessoas no mundo. Alguns, gostam do ambiente positivo. Outras, gostam dos eventos sociais que a empresa ou a equipa organiza. Alguns procuram lá um potencial parceiro de vida lá!

Muita gente ainda se junta a este tipo de empresas para obter mais contatos para os seus próprios negócios tradicionais (ou talvez até mesmo os seus outros negócios de Marketing De Rede).

Tenha em mente uma coisa. Há este velho ditado que diz, você coça minhas costas, eu coço as suas.

Se você participar das suas atividades, mas não for com força total na visão da empresa / equipa, não espere que eles se trabalhem com você ou comprem coisas a você.

Pode até haver repercussões negativas (como ser proibido de voltar à empresa).

## **Crescimento e Desenvolvimento**

Uma das maiores razões pelas quais eu recomendaria você juntar-se a uma empresa de Marketing De Rede e fazer o negócio é para poder abrir a sua mente para o pensamento positivo e alcançar o seu pleno potencial.

Existem muitas empresas lá fora, que têm os melhores cursos de treinamento, reuniões motivacionais, sessões de partilha e campos de transformação enormes que não só irão motivá-lo, mas fazer com que a construção do seu negócio passe para o próximo nível.

Eu não vou tocar mais neste assunto extensivamente aqui. Há muitas empresas por aí que fazem um trabalho fantástico em termos de formação.

Lembre-se que o crescimento é uma viagem e não um destino.

# Tipos De Pessoas

## Que Estão À Procura De Oportunidades

Lembre-se que as pessoas inscrevem-se numa empresa de Marketing De Rede pelas suas próprias razões.

No entanto, o carácter ou intenção de uma pessoa vai determinar o quão longe eles querem ir no Marketing De Rede. Aqui estão alguns exemplos clássicos de diferentes tipos de pessoas

- (1) Buscam e constroem negócios e oportunidades genuínas
- (2) Consumidores do produto
- (3) Os adeptos
- (4) Os agarrados do Marketing De Rede
- (5) O síndrome 001

Os que buscam oportunidades genuínas de negócio são as pessoas mais importantes na construção de um grande negócio. Eles são o pão e manteiga. Nem todos são líderes, mas os líderes não nascem, eles são desenvolvidos. Este grupo de pessoa também podem (e devem) ser consumidores do produto.

Os consumidores do produto são as pessoas que se juntam a um Marketing De Rede e compram-lhe produtos, porque eles gostam do produto e aproveitam o serviço do seu upline. Eles não são necessariamente construtores de negócio genuíno.

Mas para muitos construtores , uma grande percentagem do seu rendimento virá deste grupo. A coisa boa sobre eles é que como eles aprendem mais sobre o produto e a empresa e interagem mais com os seus uplines, sua exposição ao Marketing De Rede cresce e eles podem converter-se em candidatos à oportunidade e depois a construtores de negócio.

A categoria dos adeptos é uma mistura completa de pessoas. Quando os seus amigos mais próximos ou parentes constroem um Marketing De Rede, eles vão se juntar sob eles e "apoiar as suas empresas.

No entanto, a consequência dessa ação varia de acordo com o indivíduo. Por exemplo, eu poderia inscrever-me na organização de um amigo, mas poderia ser somente por obrigação e não por qualquer motivo genuíno.

Este facto pode conduzir ao ressentimento (quando você mistura negócios com amizade), confusão e até perda de amigos.

Outros podem até mesmo inscrever-se para ver se o seu amigo ou o seu parente está envolvido em num golpe e para tentar puxá-lo para fora dele.

A fim de evitar qualquer desastre em potencial, certifique-se que as suas intenções para se inscrever num Marketing De Rede são muito claras.

Os agarrados do Marketing De Rede são o tipo de pessoas que saltam de Marketing De Rede em Marketing De Rede (algumas pessoas até mesmo os chamam dos macacos do marketing de rede).

Eles assistem a uma apresentação, ficam entusiasmados com a oportunidade e constroem um negócio em euforia. Mais cedo ou mais tarde, eles perdem o vapor ao encontrar problemas com a empresa (quando eles mesmo é que são o problema real na maior parte do tempo) e pulem para a próxima oportunidade de negócio que aparece.

Não é errado ser membro de diversas empresas de Marketing De Rede (dependendo do seu orçamento). Tenha em mente, algumas empresas desencorajaram mesmo ou proibem você de construir negócios noutras empresas ao mesmo tempo (então as suas práticas de negócio devem ser examinadas).

Se você é membro de muitas empresas, é melhor fazer uma boa pesquisa e participar de formações, mas a chave é você lembrar-se que você deve-se concentrar num Marketing De Rede bom para o longo prazo.

Isso nos leva a mais uma categoria de pessoas que podem ser viciados no Marketing De Rede - o síndrome 001.

Basicamente, eles querem ser o primeiro a começar a construir um novo negócio de uma empresa que está a começar. Eles querem ser o pioneiro. Existem muitos prós e contras para avaliar sobre uma nova empresa, como sua história, a sua situação financeira e como comercializam o produto e não apenas focar-se no potencial de rendimentos.

Há muitos desafios a serem enfrentados para as pessoas que estão diretamente sob o patrocínio da empresa e as novas empresas não possuem um sistema testado pelo tempo.

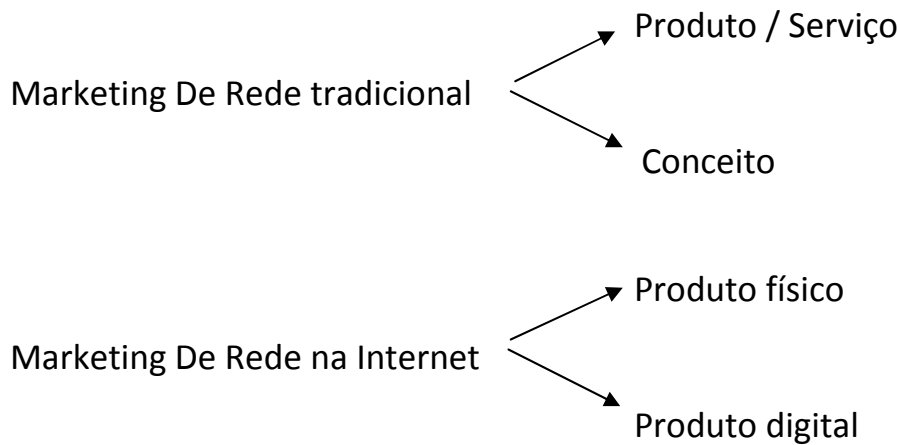
Se você cair numa das categorias acima (ou até mesmo em algumas ou todas), estes pontos dar-lhe-ão uma orientação geral sobre como melhorar a sua seleção de escolha de empresas de Marketing De Rede antes de irmos para os detalhes sobre os planos de remuneração e procura de produtos .

Ao conhecer-se melhor, você pode fazer uma melhor avaliação.



# Qual É A Selva Do Marketing De Rede

Existem lá fora milhares de empresas de Marketing De Rede! Aqui estão algumas categorias de Marketing De Rede. Estas categorias irão ajudá-lo a determinar qual a empresa que mais lhe convém.



A principal diferença entre as empresas tradicionais de Marketing De Rede e de Marketing De Rede na Internet é o método utilizado para recrutar ou para patrocinar.

O Marketing De Rede tradicional baseia-se principalmente na prospecção um-a-um (como por exemplo no McDonalds ou no Starbucks), festas em casa, reuniões ou apresentações de oportunidade.

O Marketing De Rede na Internet faz o recrutamento através de e-mails, newsletters, fóruns, sites e páginas de vendas. Isso minimiza o papel da

interação humana e pode ser mais adequado para aqueles que não são muito bons a falar com outros.

Dois dos principais tipos de Marketing De Rede tradicionais são os que estão muito preocupados com vendas, ou a distribuição de um produto físico. Tipicamente com um alto volume de vendas de repetição (como vitaminas ou produtos de cuidados pessoais) e bons testemunhos do produto com alta visibilidade (por exemplo, olhe para a minha pele, o produto curou as minhas borbulhas!).

O outro conceito de Marketing De Rede não se concentra tanto em produtos como em comparação com o seu homólogo anterior. Eles geralmente têm um produto, mas eles não têm vendas altas ou uma repetição como as mencionadas acima.

A maioria deles gerem os seus negócios como um clube. Alguns são como os clubes de estilo de vida. Outros conduzem os seus negócios com um alto grau de profissionalismo (todos eles vestem-se melhor do que um funcionário de escritório).

Muitas vezes eles vão vender às suas pessoas o sonho ou moldam-nos numa determinada imagem para transmitir a imagem da empresa e para atrair mais membros. É o cheiro que vende o bife.

No Marketing De Rede na Internet, existem distribuições de dois tipos de produtos. Um produto físico distribuído através da Internet significa que a Internet faz a venda e o recrutamento, recebe as encomendas, e o envio dos produtos é feito offline.

Os produtos digitais removem as dores de cabeça de distribuição de produtos físicos. Isso geralmente dá à empresa uma melhor margem devido aos custos inferiores (sem armazenagem ou expedição).

## Exposição À Indústria

Na indústria do Marketing De Rede, existem alguns fatores a considerar quando se considera qual a companhia para construir um negócio de longo prazo:

A História Do Produto

O Plano de Marketing ou Plano de compensação

A Equipa (Upline, Sidelines, mesmo o pessoal da empresa)

As tendências

Primeiro: Tem sido dito no passado – o seu patrocinador escolhe a primeira empresa em que você se inscreve. Para muitos ainda é o caso hoje em dia que ainda não foram expostos e os seus amigos ou parentes inscrevem-se numa empresa de Marketing De Rede e lhes apresenta a oportunidade.

Hoje, você não precisa ser escolhido por alguém.

Você pode escolher primeiro.

Faça um bom levantamento com base nas diretrizes acima.

Por uma questão de fato, você não precisa de se inscrever com a primeira primeira pessoa que o convidou para uma empresa. Você tem a opção de escolher alguém para ser seu upline dentro da mesma empresa.

Os produtos são muito cruciais no Marketing De Rede.

Só porque uma empresa diz que o nosso produto é o "melhor" não significa que ele é. Assim como qualquer outro negócio, as pessoas que trabalham seriamente na construção de um negócio de Marketing De Rede só dizem coisas boas sobre o seu próprio produto.

Elas vão mesmo dar depoimentos fantásticos e até mesmo escandalosos por vezes sobre como o produto pode ajudá-los.

Acredito firmemente que a maioria dos produtos Marketing De Rede são de qualidade excepcional. Isto é porque o produto tem que funcionar, só dessa forma é que os distribuidores podem ter bons testemunhos, e devido à natureza das vendas que o distribuidor faz (lidando diretamente com os prospectos/ clientes).

Há empresas que desestimulam as pessoas de usar os produtos de um Marketing De Rede concorrente (alguns até mesmo pedem para você parar de comprar no supermercado e passarem a comprar no seu "próprio negócio).

**Cuidado:** alguns vão ao ponto de dizer mal dos produtos de outras empresas de Marketing De Rede.

A maioria das pessoas, com demasiado zelo usarm esta tática para recrutar outros. Isso é muitas vezes percebido como sendo um mau profissional.

Tenha em mente: no Marketing De Rede, se você falar mal de outras empresas de Marketing De Rede ou dos seus produtos, você está a falar mal de toda a indústria como um todo (o que quer dizer que a sua empresa, produto, plano de compensação, a equipe é a melhor no mundo e o resto de todas as outras empresas são de qualidade inferior?)

“Hummm...Assim eu não quero estar nesta indústria.” Pensam os prospectos.

Imagine se cada marketeiro fizer o mesmo.  
Não admira que a indústria tenha má fama!

## O Plano De Marketing Ou Compensação

O plano é muito importante.

Isso mostra qual é o trabalho que você precisa fazer para receber um determinado pagamento.

Todos os planos de marketing têm suas vantagens e desvantagens.

Cada empresa oferece margens diferentes nos seus produtos.

A chave é saber que se as margens que a empresa paga aos distribuidores forem muito baixas, você pode não sobreviver. Se a margem é exorbitante, você pode ganhar muito, mas os seus clientes vão sofrer e o negócio pode não ser de longo prazo .

Antes que eu partilhe com você alguns dos tipos mais populares dos plano de marketing para lhe poder dar uma idéia sobre o que a empresa lhe vai oferecer, eu gostaria de destacar duas coisas: perda de qualificação e manutenção.

**Perda de qualificação** significa cair na posição do Marketing De Rede para um nível inferior (em geral, resulta na perda de rendimentos potenciais) ou a o valor das vendas do seu grupo necessárias para atingir um determinado objectivo é aumentado (o volume alcançado no passado deixa de contar) a perda de qualificação é um fator importante a considerar em cada plano de

marketing porque quando alguém perde uma qualificação sofre uma súbita perda de rendimento e pode ser muito embaraçoso para os ele e para o seu grupo.

**Manutenção** (às vezes chamado autoship) é a quantidade mínima de volume de vendas (normalmente mês a mês) que um distribuidor tem que comprar no seu volume pessoal ou combinado com as vendas do seu grupo a fim de manter a sua posição, e ser elegível para bônus, e às vezes até mesmo para manter o seu contracto de distribuição.

Ter ou não ter uma manutenção tem os seus prós e os seus contras.

Vou destacar três cenários para dar uma imagem mais nítida.

### Manutenção Obrigatória

A maior parte das empresas exigem que você compre produtos todos os meses.

Isso é bom se você tiver construído uma grande organização e garante que você tenha um rendimento mensal.

Não é bom se você é forçado a manter, não precisa dos produto e não está a ganhar dinheiro no seu negócio.

Se você está por amor ao produto e não se importa de pagar por ele todos os meses, então é bom.



Mas se uma pessoa não está séria na construção do negócio e está ainda a debater-se no seu negócio então pode ser uma causa por abandonar o negócio.

Se a manutenção for muito cara, as pessoas podem evitar a empresa.

No entanto, um distribuidor com muitas pessoas no seu grupo pode construir um grande rendimento estável dessa forma.

Algumas empresas podem não exigir que você mantenha as compras nas fases iniciais do negócio e depois a manutenção aumenta quando se atinge um certo nível.

### Sem Manutenção

Isso é muito bom para as pessoas que estão a começar o negócio ou para quem está apenas a “experimentar” o Marketing De Rede.

Não há pressão e por isso uma pessoa pode estar na empresa há anos, mas ainda no mesmo nível.

A má notícia é que não é bom a longo prazo (porque sem manutenção significa que as pessoas do seu grupo não precisam de comprar nada), a menos que o seu grupo esteja por amor ao produto ou se você e o seu grupo construíram uma sólida base de clientes e há procura do produto.

## Manutenção Opcional

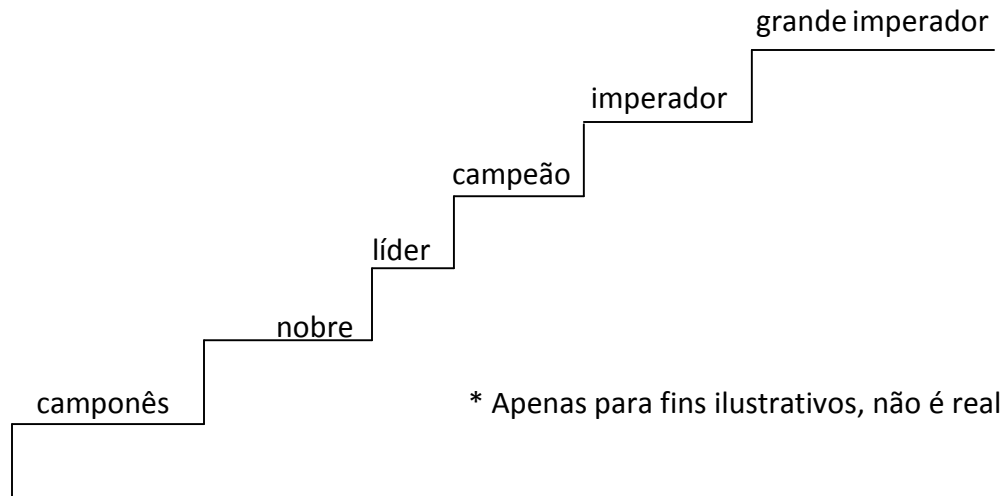
Isso também é muito bom para as pessoas que acabaram de começar ou os “experimentadores”.

A empresa só lhe pede para comprar produtos, quando você quiser receber as suas comissões. Isso também é muito bom no sentido de que não são pressionados a pagar a manutenção e você só paga quando você está a ganhar dinheiro.

Em seguida, vou explicar os diversos tipos mais populares de planos de pagamentos:

1. Em Escada
2. Uninivel
3. Binário
4. Breakaway
5. Matriz
6. 2 Níveis Australiano
7. Híbrido

## 1) Em Escada



O plano em escada ou degrau a degrau é um plano simples que tem requisitos que você deve cumprir para chegar até a "Escada do Sucesso".

Cada passo é uma promoção geralmente baseada na obtenção de um certo volume e cada promoção ou classificação dá-lhe um rendimento maior.

A qualificação nos planos em escada garante que um grupo de distribuidores se comprometem a um certo volume todos os meses.

Isso dá um nível especial e um rendimento garantido.

Neste caso a perda de qualificação, significa que você deve manter um certo volume todos os meses (ou trimestralmente ou anualmente), a fim de manter essa posição.

Digamos, por exemplo, o António alcança um volume de vendas de 200.000 na sua equipe (num determinado prazo) e que o promove de líder a

campeão, algumas empresas exigem que ele tem que manter o volume de vendas a cada período ou caso contrário ele vai perder o nível e volta a líder.

Em certos planos, não há perda de qualificação na classificação, por isso as vendas do grupo são acumuladas para alcançar o próximo nível.

A manutenção aqui desempenha um fator-chave para a construção de um grupo sólido. Se houver poucas vendas repetidas, espera-se que a taxa de entrada mínima seja ser superior à média existente na indústria do Marketing De Rede.

Isto é porque as vendas com pouca repetição baixo significam menos manutenção, portanto a maioria do rendimento vem do recrutamento de sangue novo.

Se ninguém faz a manutenção num plano em escada, ter uma alta classificação não quer dizer necessariamente que se ganha dinheiro e por isso seria tolo se alguém lhe disser que o rendimento para um “grande imperador” é R \$ 100.000 por mês - tudo depende do volume gerado.

Pelo contrário, os planos com uma manutenção obrigatória garantem um rendimento, ou então você não vai estar nesse nível.

Este tipo de plano é um dos planos mais antigos na industria.

A vantagem de subir a escada é que dá grandes incentivos aos distribuidores a trabalhar mais e lutar por um objectivo.

Quanto maior for o seu grupo mais você ganha e pode mesmo receber no infinito quando as pessoas do seu grupo possuem uma qualificação inferior a você.

É também um sistema justo porque permite que se o seu grupo trabalhar mais do que você e patrocinarem mais pessoas, ele pode realmente ter uma classificação mais elevada do que você e assim ele ganha mais que você.

A desvantagem no entanto, é que uma vez o seu grupo atinja um certo nível (digamos que você precisa de 3 líderes diretamente patrocinados para se qualificar como um campeão), um deles torna-se um líder, então você concentra-se em ajudar os restantes 2 grupos a se tornarem líderes, e por isso o primeiro líder pode ser um pouco negligenciado no processo.

A outra desvantagem é se o seu grupo for muito profundo (digamos que se o seu grupo tem 10 gerações), alguns distribuidores podem negligenciar em ajudá-los porque o incentivo monetário é muito pequeno ou nenhum.

## 2) O Uninivel

O Uninivel é um tipo de pagamento onde a empresa paga um "Número de níveis" simples, e normalmente não há promoção ou classificação.

Você poderá ganhar dinheiro, recebendo as comissões do volume, e, geralmente, há uma exigência de volume para se qualificar para o cheque.

A vantagem aqui é que você não tem trabalhar que nem um condenado em certas alturas pela qualificação. Você pode patrocinar tantas pessoas quanto você desejar e os seus rendimentos vêm do volume das pessoas na sua organização.

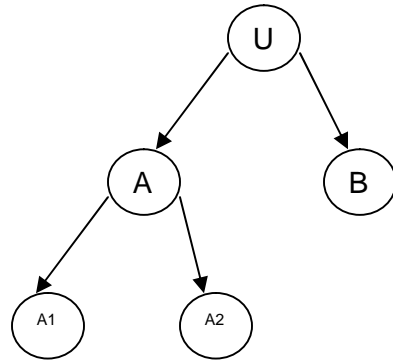
Por exemplo, você pode patrocinar pessoalmente 5 pessoas, e estes 5 vão olhar por 5. Depois de 4 gerações, pelo poder de cinco, você terá na sua organização 780 pessoas) e o cálculo do seu volume de vendas vai lhe dar um rendimento fácil de calcular.

No entanto a desvantagem , é que não há incentivo para o desenvolvimento de muitos grupos diferentes (chamados de pernas).

Apesar das condições impostas no plano pela empresa (que você tem que patrocinar um número mínimo de pernas), algumas pessoas tendem a deixar que os seus downlines "fortes" façam todo o trabalho e esperam que os seus downlines patrocinem mais pessoas do que eles próprios, o que é um pobre reflexo de liderança.

No Unilevel, não há perda de qualificação (só se perde a qualificação deixando a empresa) e a manutenção desempenha um papel fundamental nos resultados a longo prazo.

### 3) O Binário

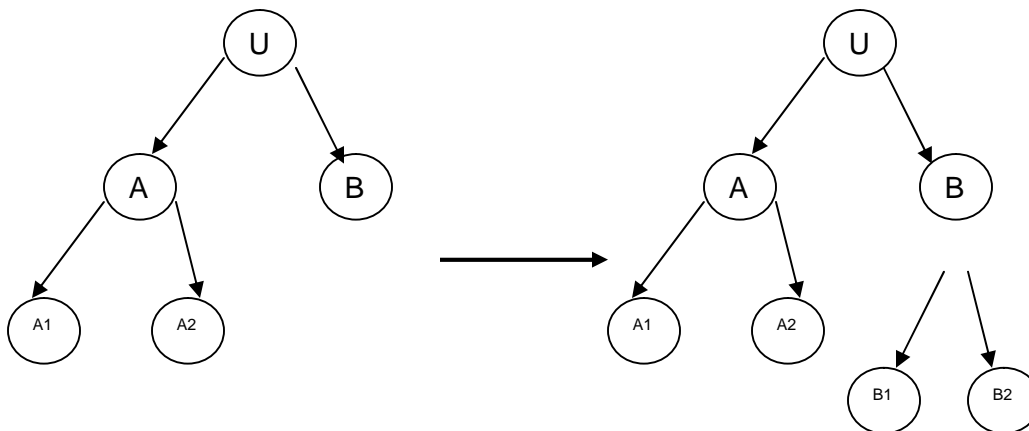


O binário tem geralmente duas "pernas" onde você pode ter "centros de Negócios", e você precisa de ter um volume mínimo para ser pago em cada perna.

No binário existe aquilo que é chamado de "equilíbrio". É preciso equilibrar o volume de cada grupo A e B para ter certeza que maximiza as suas comissões. Na ilustração acima, o grupo A é a perna forte (ou a perna gigante), enquanto o grupo B é chamado de perna fraca (ou a perna de lucro).

A tem mais pessoas do que a B (supondo que por pessoa todos produzem o mesmo volume). B precisa de encontrar mais 2 pessoas, de forma a que o U fique em "equilíbrio", e assim, maximizar os rendimentos.

A principal vantagem deste plano é o derramamento. Permita-me ilustrar.



U patrocina 2 amigos. Num binário, a empresa limita cada distribuidor a ter um máximo de 2 pessoas. A e B foram previamente recrutados por U. U precisa de "equilibrar" o seu grupo, ajudando B a encontrar 2 pessoas.

Mas vamos supor que B não está activamente construindo o negócio no momento, então o que faz U? Ele encontra e patrocina 2 pessoas si mesmo e coloca ambos sob B e eles se tornam B1 e B2. Isso é chamado de derramamento.

A vantagem do derramamento é que quando todos trabalham em equipe, a árvore vai encher muito mais rápido porque todos os uplines e downlines trabalham juntos para equilibrar as respectivas redes.

Também é imune aos problemas nos planos unilevel ou escada com downlines estarem muito profundos na organização. Um binário pode ser



equilibrado, dependendo de que lado estão as pessoas e não quão profundo.

A desvantagem no entanto, é que este plano é particularmente atraente para pessoas preguiçosas que não fazem qualquer trabalho e esperam que o seu trabalho seja feito pelos seus uplines.

Imagine o que aconteceria se todas as pessoas ficassem à espera dos seus uplines para colocarem pessoas por baixo de eles.

Não iria desenvolver força.

#### 4) O Breakaway

Este plano tem-se tornado impopular na indústria, porque você pode perder o negócio que você constroi, porque uma vez que ele chega a um certo nível de sucesso, ele se "rompe" para deixar de ser uma parte do que onde você é pago. Ele geralmente aparece em escada. Vamos usar o exemplo acima na ilustração escada.

Se eu sou um campeão e a minha equipa constrói a sua organização mais rápido do que eu, e se qualifica como imperador antes de mim, duas coisas podema contecer.

Dependendo de como a empresa paga, não vou ter direito a receber comissões do grupo imperador.

Assim o seu bónus será pago ao seu upline Imperador ou grande imperador. Nalguns casos, todo o grupo se separa e se junta ao upline e por

isso mesmo que se eu me qualificar mais tarde como imperador, eu não vou receber bônus deste grupo!

As Pessoas egoístas pode até envolver-se em situações de sabotagem na tentativa de abrandar a sua própria equipa de se separar ao ultrapassá-lo.

Hoje, mais e mais empresas estão reconhecendo o problema da separação e estão começando a conceder bônus de desenvolvimento de liderança (como por exemplo uma percentual de bônus fixo sobre esse grupo, mesmo aqueles que se separaram).

Este sistema funcionou bem no passado, porque ele faz com que as pessoas trabalhem duro para evitar que a ruptura aconteça.

Em Marketing De Rede (assim como na vida), as empresas recompensam as pessoas que trabalham duro para construir os seus grupos.

Se um downline trabalhar mais do que o seu upline, ele deveria receber mais - porque, é mais justo para ele. Neste caso, se um upline não trabalhar duro o suficiente, ele não deve culpar se a empresa não lhe paga.

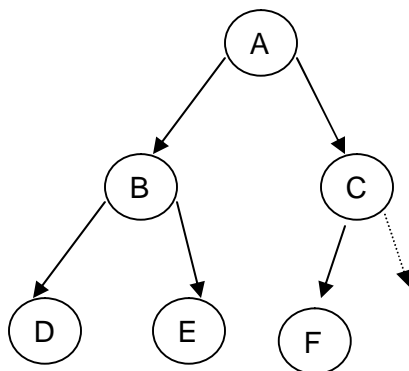
## 5) A Matrix

A matriz ou, às vezes chamada de matriz forçada é como uma árvore pré-ordenada. Um plano organizado por computador coloca as pessoas automaticamente, e elas vão para a próxima slot disponível.

Geralmente este plano é combinado com alguma forma de binário (às vezes 3 por 9 ou 5 por 25, dependendo da largura máxima permitida da matriz), e funciona bem se há um grande número de pessoas que são recrutadas e trabalhando juntos para preencher a matriz.

Quando você patrocina alguém, o computador procura para baixo a próxima slot aberta, e coloca a pessoa lá. Existem alguns planos que permitem você receber comissões daqueles que você patrocinou pessoalmente mesmo que eles não estejam posicionados diretamente sob você dentro da árvore.

O programa funciona assim:



D patrocina um novo amigo. Esse novo amigo não se encaixa em D, mas enche a última posição que é a linha pontilhada sob C. Uma vez que esteja

tudo preenchido até um certo nível, o distribuidor é pago um montante fixo.

Mais uma vez, as vantagens é que cada distribuidor na árvore trabalhem todos juntos para preencher a matriz e o resultado a duplicação será fantástico!

Imagine se todo mundo encontra 2 e todo mundo faz a mesma coisa, a matriz será preenchida muito rapidamente. Isto significa que mesmo se você não procurar ninguém para participar na empresa, você irá ter um rendimento quando a árvore atingir um determinado nível.

A maior desvantagem e a mais óbvia é que todo o mundo espera que todos os outros preencham a árvore e pensam que eles vão receber dinheiro só pelo trabalho dos outros. Este tipo de pensamento é extremamente errado e irá arruinar a empresa.

Além disso, a menos que haja um ponto de corte no plano de marketing, (por exemplo, após o sexto nível a pessoa na posição mais alta terá que reinvestir novamente na parte inferior da árvore), o cara que entrou em primeiro lugar vai receber todas as comissões e não fazer nada.

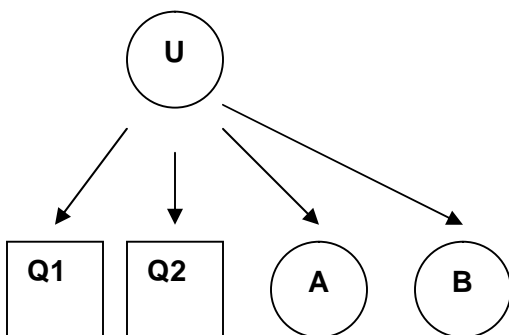
Ao colocar um ponto de corte, todos os que reinvestem novamente vão encher a árvore mais rápido à medida que a árvore se vai aprofundando, e que mais pessoas forem sendo necessárias para preencher cada nível.

## 6) Dois Níveis Australiano

Este é um plano de marketing que é muito original.

Basicamente, as duas pessoas que você recruta são "dadas" ao seu patrocinador upline e o resto dos recrutados são seus.

Aqui está uma ilustração:



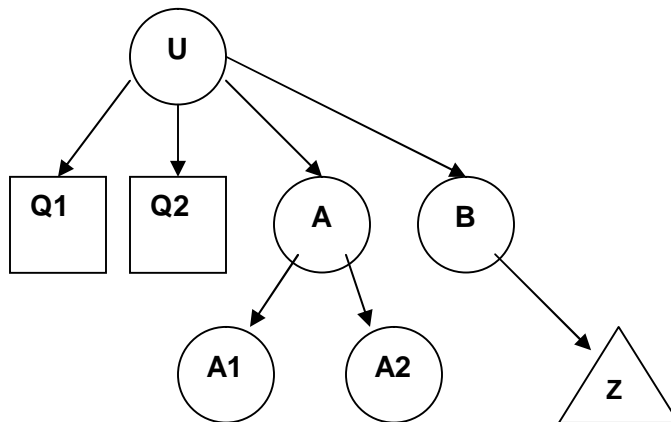
Suponha que de cada pessoa que você recruta, você ganha R \$ 100. A pessoa U patrocina Q1, Q2, A e B.

Você ganha somente de A e B, mas não no Q1 e Q2 porque as vendas vão para o seu patrocinador.

Q1 e Q2 são as suas vendas de qualificação.

Basicamente por encontrar Q1 e Q2, você qualificou-se para ganhar de A, B e, posteriormente, C, D, e muitos mais que você queira.

Da mesma forma,



A recruta A1, A2 e Z. As vendas de A1 e A2 vão para U e a venda de Z vai para A. Enquanto U for ajudando Q1 e Q2, ele é elegível para ganhar tanto quanto ele desejar e tão profundo quanto ele quiser! (A1 e A2 é agora parte do grupo U. Isto vai multiplicar por 2 cada vez que ele for mais fundo e isso irá permitir-lhe ganhar um rendimento em níveis infinitos!)

A maior desvantagem deste plano é que às vezes as pessoas são egoístas e os dois primeiros distribuidores que inscrevem são 'fracos' (por exemplo, Q1 e Q2 são lentos a trabalhar), enquanto capitalizando sobre os mais fortes em A e B (deixando os mais fortes para si mesmos). Alguns podem até mesmo comprar contas falsas (conhecidas como "gatos e cães" ou "batatas") Isso deixa o seu upline sem pernas a trabalhar e cria uma organização oca.

Algumas empresas de lidam com este problema dando um bônus ou tendo mecanismos especiais onde você ganha bônus especiais por construí correctamente, ou mesmo retirando a qualificação se o Q1 ou o Q2 sairem.

## 7) O Híbrido

Um plano de pagamento híbrido é uma combinação de qualquer um dos planos de pagamento acima.

Um exemplo seria uma matriz forçada com benefícios Unilevel (assegurando que aqueles que realmente trabalham e enchem a árvore ganhem mais), ou um 2 níveis australiano com o avanço escada (para compensar as desvantagens de ter distribuidores muito profundos na sua organização)

Muitas empresas que estão combinando as vantagens de muitos planos para ajudar a maximizar os rendimentos dos seus distribuidores.

Realidade: Independentemente de quão bom qualquer plano possa parecer, você não vai ganhar qualquer dinheiro SE NÃO VOCÊ NÃO PATROCINADOR NINGUÉM e não trabalhar para desenvolvê-los.

Só você pode fazer o plano de trabalho, pois sem você, o plano está morto.

Não seja muito complicado com os planos de compensação.

Mantenha-os simples ao explicar aos seus prospectos e certifique-se de entender que você pode ganhar dinheiro com ele... se você trabalhar no seu plano.



# **As 3 Áreas Onde Ganhar Dinheiro Em Qualquer Plano de Marketing De Rede.**

1) A primeira área é lucro das vendas.

Você deve mostrar aos prospectos de que eles podem ganhar lucros nas vendas dos seus produtos e serviços. A margem pode ser qualquer coisa entre 10% e 50%.

2) A segunda área são as comissões de equipa.

É aqui onde, tal como um corretor de imóveis, ou uma agência de seguros, você começa a desenvolver a sua própria equipe de vendas.

Os "Gestores de Vendas" são pagos com uma certa % de comissões da equipa de vendas, da mesma forma que fazem os agentes imobiliários e de seguros.

O seu objetivo será ajudar as pessoas a fazer a mesma coisa. As pessoas não entendem que você tem que ajudar as pessoas ou ajudar a sua equipa para ter sucesso. Só quando eles alcançarem o sucesso, é que então você terá sucesso.

3) A terceira área são os Bônus de Liderança.

É aqui é onde você ajuda a desenvolver líderes bem-sucedidos no seu grupo, e você começa a receber um bônus adicional.

Você é recompensado por ajudar outros a desenvolver o seu potencial de liderança. Uma vez que os seus foram líderes criados, o seu negócio de Marketing De Rede está em piloto automático.

## **A Equipa (Upline, Sidelines, E Mesmo O Pessoal Corporativo)**

Juntar-se à equipe certa é também crucial no Marketing De Rede. Nenhum homem é uma ilha. Os Uplines estarão sempre lá para ajudar, mas a atitude a ser adotada é que você está no negócio para si, mas não sozinho.

Como você está no negócio para si, você é o mestre do meu destino, você cria a sua própria sorte, e você é o autor do seu próprio livro - tudo se resume ao EU.

Ter um upline para ajudá-lo é considerado um bônus.

Se você fosse fazer um negócio tradicional, você esperaria que outras pessoas fossem abrir a loja para você e fechar a loja para você? O Mesmo se passa no Marketing De Rede.

Da mesma forma, você também tem que ser um upline bom e responsável. Ninguém conseguiu ter sucesso em qualquer setor sem aprender e o Marketing De Rede não é diferente.

É da responsabilidade do upline orientar, treinar, ensinar e motivar a equipa. As pessoas novas no Marketing De Rede sem orientação são como

uma ovelha perdida numa floresta selvagem - quais são as suas chances de sobrevivência?

Não é à toa que 95% das pessoas no marketing de rede não conseguem ganhar dinheiro a sério. O upline deve liderá-los, ensinar-lhes, mas nunca deve fazer as coisas por eles. A equipa por outro lado, não deve abusar dos Uplines.

Se você der um peixe a um homem, ele vai se alimentar por um dia. Ensine-o a pescar, e ele vai se alimentar para a vida!

E as pessoas que não estão na minha linha de patrocínio. Por que eu deveria me preocupar com elas?

Elas são o downline de alguém. Em algum lugar acima na linha são, com certeza, do grupo do seu upline.

Muitas empresas já incentivam o apoio das equipas laterais. Porque você sempre terá mais pessoas fora da sua linha de patrocínio do que uplines e downlines, e por isso é crucial que as linhas laterais se ajudem uns aos outros.

Um upline tem o tempo e recursos limitados, mas se as linhas laterais trabalharem como uma equipa, você alavanca mais pessoas.

Desenvolver um bom relacionamento com os corporativos também é necessário para o sucesso.

Imagine se você for organizar um evento da equipe e você precisa deles para organizar ou preparar a sala para você. Quer receber os produtos a tempo? Verifique com o pessoal.

Ter um bom relacionamento com os proprietários da empresa, também é uma grande vantagem para se moverem unto na mesma direção.

Isto é ainda mais se forem pioneiros numa nova empresa, o primeiro lote de distribuidores e os proprietários da empresa devem trabalhar juntos para levar a empresa ao sucesso.

# As Tendências

Um último aspecto a considerar sobre uma empresa é o estado actual das tendências do mercado.

Muitas pessoas uma vez ou outra já ouviram falar sobre as campanhas agressivas de marketing de algumas empresas base na necessidade dos seus produto e como é fantástica a oportunidade no momento.

Eles poderão estar na fase pioneira, e a fazer marketing dos mais recentes produtos de saúde para um mercado em crescimento ou um mercado maduro (por exemplo, o envelhecimento da geração baby boom).

Alguns podem estar num estágio maduro depois de estarem no mercado mais de 10 anos.

The comparison entre as novas empresas e as maduras as coisas positivas e negativas. As novas empresas não vulneráveis à saturação.

Colaborar com uma nova empresa coloca você numa posição de poder onde você pode negociar com a empresa ou mesmo melhorar o plano de pagamentos.

As pessoa que ouvem falar sobre as novas empresas, podem saltar para a oportunidade porque pensam que geralmente é mais fácil criar um grupo grande num período curto de tempo.

Isso não significa que você não deve inscrever-se nas empresas mais velhas. As empresas maduras são mais estáveis.

Eles possuem um sistema testado pelo tempo que já ajudou muitas pessoas a ter sucesso. As empresas internacionais são ainda mais confiáveis, pois têm a estrutura para explorar o mercado internacional.

Pense no McDonalds. Eles estão no mercado há tantas décadas mas as pessoas ainda estão a ganhar dinheiro com eles hoje, e porque todas elas seguem um sistema. Um último aspecto a considerar sobre uma empresa é o estado actual das tendências do mercado.

Muitas pessoas uma vez ou outra já ouviram falar sobre as campanhas agressivas de marketing de algumas empresas base na necessidade dos seus produto e como é fantástica a oportunidade no momento.

Eles poderão estar na fase pioneira, e a fazer marketing dos mais recentes produtos de saúde para um mercado em crescimento ou um mercado maduro (por exemplo, o envelhecimento da geração baby boom).

Alguns podem estar num estágio maduro depois de estarem no mercado mais de 10 anos.

The comparison entre as novas empresas e as maduras as coisas positivas e negativas. As novas empresas não vulneráveis à saturação.



Colaborar com uma nova empresa coloca você numa posição de poder onde você pode negociar com a empresa ou mesmo melhorar o plano de pagamentos.

As pessoa que ouvem falar sobre as novas empresas, podem saltar para a oportunidade porque pensam que geralmente é mais fácil criar um grupo grande num período curto de tempo.

Isso não significa que você não deve inscrever-se nas empresas mais velhas. As empresas maduras são mais estáveis.

Eles possuem um sistema testado pelo tempo que já ajudou muitas pessoas a ter sucesso. As empresas internacionais são ainda mais confiáveis, pois têm a estrutura para explorar o mercado internacional.

Pense no McDonalds. Eles estão no mercado há tantas décadas mas as pessoas ainda estão a ganhar dinheiro com eles hoje, e porque todas elas seguem um sistema.

## Não Nenhum Marketing De Rede Perfeito

Apesar de tudo o que discutimos acima, algumas empresas podem dizer que elas são as melhores. Diferentes empresas...produtos diferentes e todos elas dizem ser os melhores na sua linha.

Cada uma alega estar vendendo os melhores cuidados da pele, nutrição, aromaterapia, programas de seguros, oportunidades de investimento ou mesmo produtos online digitais.

Sejamos francos. Não há tal coisa como um Marketing De Rede perfeito, não há tal coisa como uma igreja perfeita ou o governo perfeito.

As empresas de Marketing De Rede são como as empresas normais no sentido de que sempre haverá problemas de gestão, problemas de pessoal, problemas de fluxo de caixa, dificuldades de envio e falhas de produto.

Por exemplo, a indústria dos cuidados de pele. Há muitos produtos de cuidados de pele que têm uma longa história, uma extensa pesquisa, testemunhos poderosos, e assim por diante.

Mas não importa o quão bom são os cuidados de pele, eles não irão beneficiar TODAS AS PESSOAS NO PLANETA.

Somos todos diferentes. Alguns possuem pele seca. Alguns são mais sensíveis. Você não pode prescrever um medicamento que vai curar tudo e todos.

É da mesma forma com as equipas. Algumas equipas são mais adequadas para multidões mais jovens com toda a emoção e energia. Outras são para um público mais maduro.

Tudo isto que eu estou destacando leva-nos ao meu próximo ponto no capítulo seguinte, que é:

## Um Marketing De Rede Que Dá Para Você

Entender este princípio poderá salvar a sua vida no Marketing De Rede. Muitas pessoas rotulam as pessoas que se inscrevem em mais de que uma empresa de Marketing De Rede como um “agarrado”.

É verdade que existem viciados que tentam recrutar os seus amigos e família quando ele tenta A EMPRESA A, depois morre de uma morte natural. Passado um tempo inscreve-se na EMPRESA B.

Ele começa a falar com os mesmos amigos e familiares de como é boa A EMPRESA B e sempre a falar mal da EMPRESA A .

Então, ele sai da EMPRESA B após se deparar com alguns problemas e se inscreve na EMPRESA C, faz a mesma coisa a promover C, e ao mesmo tempo vai falando mal da A e B e continua por aí a fora.

Não. Eu não estou ensinando você a ser um viciado.

Eu tenho explicado nos capítulos anteriores que mesmo o "melhor empresa" do mundo não é adequada para todos.

Eu AMO determinados suplementos para a minha saúde e irei comprá-los sempre de outras empresas, mas há produtos com os quais eu tenho uma paixão maior do que outros e é com esses que vou trabalhar!

E há outro cenário. O que você faz quando você já está num Marketing De Rede e um bom amigo se aproxima de você para lhe apresentar outro?

Você recusa ver a apresentação? Lembre-se, para você ser ouvido, você deve ouvir outros e não ser fechado. Essa situação pode dar-lhe a oportunidade de depois apresentar o seu marketing de rede ao seu amigo.

Eu tomo produtos de outras empresas de marketing de rede que a minha empresa não tem, e qual é o problema? E os seus amigos de outras empresas podem (e devem fazer o mesmo), as empresas não conseguem ser excelentes em todas as áreas.

Estar sempre aberto a novas oportunidades e fazer vendas cruzadas!

Mas não cometa o erro de se inscrever em todas as oportunidades apenas para ter pessoas com quem falar porque isso custa tempo e dinheiro.

Se você não conseguir ter sucesso nos seus primeiros 2 anos, não se desespere! As pessoas cometem erros e elas (espero) ficam mais sábias com o tempo.

Isto é o que eu espero de todos que lerem este livro porque você nunca deve desistir quando você falhar da primeira vez. A maioria das pessoas não têm resultados na sua primeira tentativa no Marketing De Rede, mas elas podem ter sucesso na segunda ou terceira.

## **Estar Ciente Dos Riscos**

Em qualquer negócio há sempre riscos - mesmo na vida. Dirija hoje o seu carro e terá sempre riscos de acidentes. Como minimizar os seus riscos também depende das suas próprias decisões.

Antes de ingressar numa empresa, você deve sempre lembrar-se que no Marketing De Rede se você quiser ganhar dinheiro sério, você deve estar preparado para o longo termo.

Há pessoas que dizem a si mesmo, se eu poder ganhar \$500 a \$1.000 em tempo parcial, eu ficaria feliz. Mas como elas não definem altos objetivos o que acontece?

Elas dão apenas um esforço de tempo parcial ou estão somente com o coração pela metade e por isso muitas vezes nem mesmo conseguem os \$500 que elas queriam!

Outras pessoas pensam para si mesmos, que se acharem AQUELA oportunidade, eu vou ser um dos primeiros a começar, vou procurar 2-5 pessoas, e elas irão fazer o resto do trabalho (a construção da rede), então eu vou poder reformar-me para sempre.

O Marketing De Rede exige trabalho duro.

O Marketing De Rede é um negócio que se valoriza ao longo do tempo.

O que você prefere ganhar?

\$10.000 por dia todos os meses?

OR

\$ 0,01 que duplica todos os dias do mês?

Dez mil por dia parece ser uma grande quantidade de dinheiro no primeiro dia em comparação com a obtenção de um centavo no primeiro dia?

A maioria iria escolher a primeira opção, mas analisemos melhor.

$\$10.000 * 30 \text{ dias} = \$ 300.000.$

Se forem 31 dias, então são \$ 310.000

1 centavo duplicando todos os dias é um total incrível de \$5,368,709.12!

Se somarmos mais um dia dá um total de mais de 10 milhões!

Não se desespere se você não ganhar dinheiro substancial ao longo dos primeiros seis meses. Esses são meses de treinamento.

Lembre-se...ninguém é bem sucedido na indústria de Marketing De Rede sem aprender e ter experiência prática.



Aprenda a andar.

Roma não foi construída num dia.

Mas faça-o a um ritmo adequado porque você sabe as suas limitações financeiras.

Pergunte-se a si mesmo:

- (1) Você pode pagar o taxas de adesão?
- (2) Você está preparado para as despesas gerais óbvias, como produtos alimentícios, gasolina e treinamento?
- (3) Se você não ganhar dinheiro nos primeiros seis meses, você pode sobreviver?
- (4) Você está preparado para reduzir os seus luxos para que você possa trabalhar no seu negócio?
- (5) Você está preparado para aprender?

## **Começar Com O Pé Direito**

Depois de ter respondido todas as perguntas no capítulo anterior, você começa sua jornada.

Participe dos treinamentos repetidamente e ouça o seu upline e patrocinador. Se seu upline não está qualificado, suba na sua organização até encontrar alguém que o possa orientá-lo ou que seja o seu mentor.

Depois de ter um grupo, você deve estar preparado para ser um líder e aplicar o que o seu upline lhe ensinou.

DUPLICAÇÃO é a chave para a construção de um negócio a longo prazo porque os seus downlines são capazes de fazer a mesma coisa que você está fazendo.

Muitos líderes de sucesso no Marketing De Rede são oradores fantásticos no palco e formadores poderosos no terreno e até mesmo a escrever livros sobre como ter sucesso.

Um dos maiores erros que um novo distribuidor faz geralmente é comprar uma tonelada de livros pensando que estará bem equipado para ir "lá para fora" e recrutar um milhão de distribuidores.

Pode tentar imitar seu líder, falar como eles, olhar confiante ou até mesmo a andar como eles. Mas a parte complicada é a de duplicar o carisma ou que tenham a mesma influência.

Mesmo depois de ler todos os livros sobre auto-aperfeiçoamento, a tática pode não funcionar porque você não tem o mesmo charme que o autor!

Não estou dizendo que não leia ou não compre livros. Informações factuais e educação é geralmente mais útil para poder tomar uma boa decisão.

Eu compilei uma lista de recursos no final deste livro que vai dar-lhe bons fatos.

Mas tentar tornar-se noutra pessoa usando as suas "técnicas", muitas vezes, isso leva à desilusão! As pessoas tornam-se desiludidas e vão comprar outro livro "chave do sucesso em Marketing De Rede" e o ciclo vicioso repete-se novamente.

Eventualmente, eles ficam desiludidos e param de ler seja o que for.

Ponto chave para se lembrar:

Os líderes não nascem, eles são desenvolvidos AO LONGO DO TEMPO.

Os que atingem o sucesso no Marketing De Rede tiveram que pagar o preço de aprender e crescer.

Aqueles que conseguem RAPIDAMENTE EM Marketing De Rede já pagaram o PREÇO ANTES ou tiveram simplesmente sorte de encontrar downlines que já pagaram o preço.

Você está preparado para pagar o preço?

## Em Poucas Palavras

O Marketing De Rede não é um caminho fácil, haverão muitos obstáculos pelo caminho. É por isso que escolher a companhia certa é de extrema importância porque uma viagem de mil quilômetros começa com o primeiro passo e assim eu espero que todos que lerem este livro dêem o primeiro passo na direção certa.

Independentemente do sucesso ou fracasso, o Marketing De Rede é uma viagem que vale a pena fazer devido ao que você vai aprender ao longo do caminho.

Isso é impagável.

É com os meus mais sinceros votos de que todos os que lerem este livro conseguiram um tremendo sucesso na jornada do Marketing De Rede.

## Recursos Recomendados

[Ignição De Marketing](#)

[Produtos Com Direitos Privados De Etiqueta](#)

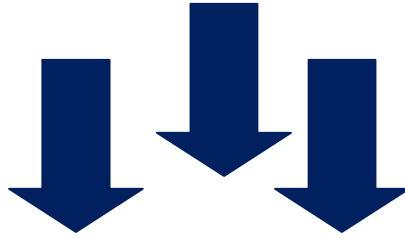
Livros:

O Homem Mais Rico Da Babilónia

Pai Rico Pai Pobre

Como Fazer Amigos E Influenciar Pessoas

***Desejos De Boa Sorte Para Sí!!!***



**“Finalmente! A Solução Chave Na Mão Para Ganhar Dinheiro A Vender Produtos De Outras Pessoas SEM Chatices!...:”**

[www.MentesMilionarias.com](http://www.MentesMilionarias.com)

Tenha um dia fantástico,  
Isaac Trindade