

As Armadilhas Mortais Do Marketing De Rede



Trazido até si por
www.isaactrindade.com

As Armadilhas Mortais Do Marketing de Rede

"Descubra as armadilhas no Marketing de Rede que você pode evitar
Salvando-lhe toneladas de tempo, dinheiro e erros!"

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.

As Armadilhas Mortais Do Marketing de Rede

"Descubra as armadilhas mortais do Marketing de Rede
que você pode evitar.

Salvando-lhe toneladas de tempo, dinheiro e erros!"

Você Precisa De Ler Isto!

Bem-vindo ao emocionante livro de acompanhamento sobre Marketing de Rede. No primeiro livro, exploramos a uma das coisas mais importantes, mas menos faladas, e mais negligenciada no marketing de rede ou Multi-Level Marketing (MLM) - saber escolher uma empresa de marketing de rede e obter o máximo dela.

E agora?

Okay.

Eu escolhi a empresa certa. Será que realmente funciona para mim?
A verdade soaria mais como posso fazer a empresa trabalhar a meu favor?

Lembra-se da verdade surpreendente de que 95% das pessoas falham no MR? Eu acredito fortemente que entre os 95%, há pessoas sinceras, pessoas trabalhadoras que trabalham duro para fazer o seu negócio funcionar para elas, mas estão gastando o seu tempo e dinheiro fazendo todas as coisas erradas!

Este livro, mais uma vez não é um típico guia COMO FAZER.

Há muitos de COMO espalhados por toda a internet e muitos, muitos mais COMO disponibilizados pelo seu upline e por livros de MR em todo o mundo.

No entanto, muitas pessoas estranhamente não reparam que é MAIS FACIL NÃO FAZER o que É ERRADO do que aprender o que se deve fazer de forma CORRECTA.

Parece simples?

Ironicamente, o senso comum não é comum.

Evitando as coisas erradas poupa muito tempo valioso (algumas pessoas em MR fazem as coisas erradas por anos) para que você possa aprender a fazer as coisas certas em pouco tempo.

É este um material prático ou apenas teoria? Devo eu fazer as coisas erradas para me provar que é realmente errado para que eu possa senti-lo na REALIDADE?

Bem, A mãe não precisa de se drogar, a fim de provar ao seu filho que eles devem evitar as drogas, não é?

Lembre-se que no MLM, assim como na vida real que temos de aprender com os erros dos outros. Nós não temos todo o tempo do mundo para fazer todos os erros nós mesmos!

**Com esse pensamento em mente,
vamos prosseguir mais uma vez ...**

O Que NÃO é Marketing de Rede

- **NÃO é um programa de investimentos!**

Você comprou uma oportunidade de negócio, e ela será para sempre uma "oportunidade" de um negócio e não um negócio se você se sentar e não fizer nada.

Este não é um trust ou fundos de investimento ou um Depósito Conta Poupança fixa.

O dinheiro não cresce por você se tornar um distribuidor.

Quanto mais você investir não significa que você vai necessariamente ganhar mais.

- **Não é um esquema de enriquecimento rápido!**

Aqueles que se tornaram grandes no MR num curto espaço de tempo são a exceção à regra.

Você tem o que eles tinham?

(A experiência, confiança construída, contatos, pagou o preço)

Todo o homem que fez isso tudo pagou o preço.

- **Não é na totalidade um programa VENDAS de recrutamento.**

Alguns gostam de vender. Alguns são vendedores, ser bom em vendas não vai fazer você ter sucesso em MR.

- **Não é com as cadeiras do cinema.**

Nunca é de quem chega lá primeiro, patrocinador algumas pessoas, em seguida, sentar e assistir o grupo construir-se enquanto os retardatários perdem a oportunidade para sempre.

Lembre-se que se o seu grupo trabalha mais, eles acabarão por ganhar mais do que os seus uplines.

- **Não é um trabalho das 9-5.**

Num trabalho 9-5, algumas pessoas safam-se às vezes sem fazer qualquer trabalho às vezes (e elas ainda recebem o seu salário).

Mas é muito óbvio em Marketing de Rede que o que você DÁ é o que você RECEBE.

- **Não é uma máquina de clonagem.**

Não estou a deitar para baixo a necessidade da uniformidade e da mesma mentalidade, mas lembre-se que todos são diferentes.

Diferentes pessoas têm um toque pessoal diferente quando se trata de recrutar.

Suas relações com as suas perspectivas variam de grupos para grupos.

- **Não é uma corrida de 100 metros.**

É uma maratona.

Os construtores de negócios devem manter o ritmo durante um período de tempo.

Ficar no ponto de exaustão é mau, porque é a qualidade do trabalho é que conta, e não a quantidade.

- **Definitivamente, não é uma religião.**

Por favor, nunca jamais tratar o seu negócio, como se o seu negócio fosse o único que vale a pena entrar (amigo, se você não entrar no meu MLM e se você se juntar a outros, você não é meu amigo).

Eles não são perdedores se não se juntarem a você!

Por favor, nunca, nunca fazer isso.

Você vai perder um monte de amigos verdadeiros.

Para Os Novatos: Erros Comuns A Evitar

Tentar entender tudo

Se você é novo no seu negócio e você se senta para os dias (alguns até mesmo levam semanas antes de fazer sua primeira chamada telefônica) a experimentar o produto, ler todos os folhetos da empresa, entendendo cada único cálculo sobre o plano de compensação, memorizar todos os nomes da gestão na empresa (acho que você entendeu a idéia)...

Esta é uma maneira muito lenta para começar em seu negócio.

O seu negócio é como andar de bicicleta

- (1) Você não aprende a andar lendo o melhor manual
- (2) Você não aprende até o momento de começar a andar
- (3) Você aprende caindo
- (4) Você também aprende como não cair depois de cair pela primeira vez

Ler todos os livros do sector

A maior parte dos profissionais recomendam uma lista de leitura e eles são muito úteis para as pessoas novas, especialmente se a informação é factual e informativa sobre a indústria.

A leitura também é um hábito muito bom para se desenvolver.

Mas um dos grandes erros de pessoas novas é pensar que quantos mais livros lêem, mais dinheiro elas vão fazer!

Esses livros são em sua maioria livros de autoajuda ou marketing de rede de auto-aperfeiçoamento.

A maioria dos novatos gastam muito tempo com os livros por uma série de razões

(1) Esmagados pela ignorância. Mais uma vez, tentando entender tudo antes de ir lá fora

(2) dominados pelo medo. A paralisação provoca-os a recuar para os seus livros, sem conhecer pessoas

(3) Esmagado pela frustração. Eles assumem que depois de ler seu primeiro livro, se não alcançar o sucesso o suficiente, eles ficam desanimados e sentem a necessidade de mais auto-ajuda! Eles tentam um outro livro. Se falhar novamente, eles vão culpar a si mesmos de novo. Lembre-se sempre: Livros são subjetivos. Eles podem funcionar para o autor, mas de forma diferente para outra pessoa.

Fazer o negócio sozinho durante os primeiros 30 dias

Marketing de rede não se importa de se você é um CEO, o empresário, gerente, dona de casa, garoto da faculdade ou um mendigo.

Se você é novo para o negócio que você começa do ZERO.

Se você acha que pode ganhar uma renda de seis dígitos em 2 a 5 anos sem seguir um sistema, então você está se agarrando ao ar.

Há pessoas no mundo dos negócios tradicionais que o fazem dentro de alguns anos, mas todo mundo aprende a partir ALGUÉM no marketing de rede sem exceção.

Aqui está um exemplo.

Existe um cara que é um empresário experiente.
Ele começou no marketing de rede e queria fazê-lo no seu próprio caminho.

Ele alugou um escritório, contratou alguns funcionários, criou uma equipe de vendas e os enviou lá para fora.

Depois de gastar algumas centenas de milhares de dólares em capital sozinho...após 3 meses, seu negócio não tinha nada para mostrar.

O que aconteceu?

Uma das principais razões do seu fracasso foi o fato de que o marketing de rede não é projetado para funcionar desta forma.

O seu pessoal ou a equipe de vendas não será capaz de duplicar o processo.

Há mentores uplines para guiá-lo e não lhe vai custar dinheiro para pedir ajuda.

Eu iria com eles como um homem doente iria a um médico em vez de um arquiteto.

Despedir O Seu Patrão

Marketing de rede é um negócio como qualquer outro negócio. Não fique empolgado em pensar que vai queimar as suas pontes e dar tudo o que tem nos próximos seis meses, sem qualquer apoio financeiro.

Há este ditado que diz, *“se a única ferramenta que eu tenho é um martelo, todos os meus problemas se parecerão com pregos”*.

No marketing da rede, qualquer forma de pressão financeira pode matar os seus clientes potenciais, porque você vai continuar a os ver como sacos de dinheiro antes e mesmo depois de 'comprarem'.

Alguns networkers temporários apenas "consideram" sair do seu emprego quando o seu rendimento no seu negócio corresponde a pelo menos o dobro do seu ordenado atual.

Eu assino por baixo!

Vender o negócio – *“eu tenho uma oportunidade de negócio para você”*

O que você está fazendo agora será duplicada no seu grupo.

A maioria das pessoas concorda que 80-90% da população não são pessoas treinadas em vendas.

A maioria das pessoas que não sabem vender, vender coisas não resolve os problemas das outras pessoas, para as pessoas que não gostam de ser vendidas, e irão perceber que você é um vendedor pilantra tentando entrar em seus bolsos.

Isto significa que a maioria dos novatos comete o erro de tentar vender a oportunidade a outros (que não gostam de ser recrutados ou vendidos).

As pessoas estão procurando soluções para seus problemas, portanto, empurrar a oportunidade geralmente devido às perspectivas de um caminho para começar a ter dinheiro nos bolsos.

Isso geralmente leva a:

Implorar às pessoas para aderir

Os novos distribuidores ficam tanto em cima das pessoas para as recrutar que acabam por ser imploradores de alta classe.

Eles só falam do negócio e do produto o tempo todo de tal forma que os prospectos ficam com medo deles.

Alguns chegam a perseguir os seus prospectos

Lembre-se sempre que a bola está do seu lado.

São eles são quem precisa da oportunidade e você está somente a ajudá-los a perceber isso.

Não tente convencê-los.

Em vez disso, quando você começar a ajudar as pessoas com uma preocupação genuína, tentando ajudá-los nos seus problemas, eles serão atraídos para você e eles, e por sua vez irão pedir-lhe a si oportunidades.

Explicar o negócio por telefone

O propósito de um telefonema é convidar o prospecto.

Se as chamadas telefônicas podem sem fechar negócios, ninguém ia precisar ia precisar de realizar reuniões de oportunidade ou de alugar salas.

As pessoas iriam apenas sentar-se em casa e chamar as pessoas para se tornarem milionários.

Uma vez que sua intenção é muito clara que você vai apenas convidar, você não pode confundir as pessoas falando sobre a oportunidade do produto, ou do plano.

Imagine, a outra pessoa do outro lado dizer-lhe não depois de você ter explicado tudo por uma hora ou mais ... isso é uma coisa que você não vai querer passar.

Dizer aos seus prospectos que não é marketing de rede

A maioria dos iniciantes têm tanto medo ou vergonha quando os prospectos perguntam uma destas perguntas

- (1) É isto MLM?
- (2) É isto uma daquelas coisas de rede?
- (3) É isto uma daquelas vendas em pirâmide?
- (4) Você está tentando recrutar-me para essas coisas de Vendas Diretas?

A maioria vai, "Err ... Hum, não não é. Sim, é MLM, mas não estamos realmente vendendo ... Olá? Olá? "

Já teve esses sentimentos terríveis?

.

Nunca, jamais, mentir aos seus clientes potenciais. Vai refletir muito mal em você e as pessoas não são estúpidas.

Diga-lhes que é um negócio de marketing de rede (em que você deve estar orgulhoso porque estamos numa indústria multimilionária) ou virar a pergunta, perguntando: "O que quer dizer como marketing de rede, você gosta de marketing de rede?"

Depois deixe que ele ou ela lhe diga a sua opinião. Marque a reunião a seguir

Lembre-se: se não for claro no que você está fazendo, os seus prospectos irão pensar que terão que fazer o mesmo se se inscreverem.

Enganando os amigos para uma reunião de oportunidade

Outro grande erro: é convidar os seus amigos ou prospectos para uma bebida, e em seguida, levá-los para uma reunião de oportunidade sem informá-los que é uma reunião de oportunidade.

Você não ganha nada escondendo coisas dos seus prospectos. Seja aberto e orgulhoso do que você está fazendo!

Você patrocina pessoas usando CONFIANÇA, não artifícios.

Dizendo a todos quanto você ganha

Eu não iria responder a esta pergunta.

Por que alguém iria sair por aí contando aos outros quanto dinheiro eles estão fazendo no seu emprego?

Será que você acha que é um insulto se alguém te perguntar quanto você ganha no seu negócio?

Se as pessoas percebem a audácia de pergunta do salário de uma pessoa no emprego ou nos negócios, não se deve aplicar o mesmo no marketing de rede também?

A maior parte dos marketeiros costumam ir por aí tentando provar o seu valor aos outros, porque eles esperam desfilar quanto (ou quão pouco) eles estão fazendo, eles esperam "ganhar" outros.

Um marketeiro de sucesso irradia liderança e confiança, e assim a maioria das pessoas não lhes vai perguntar eles o quanto eles estão ganhando.

Tudo está relacionado com a sua postura.

Não ser você mesmo

Esta é a pior doença entre os distribuidores

Imagine que você está olhando para o seu bom amigo quem você conhece desde o colegial. Toda vez que você o vê, tudo que você fala são as piadas do dia a dia.

De repente, você vai, "Cara, eu tenho esta oportunidade de negócio que mudará a sua vida!"

O seu amigo vai pensar que você está em drogas ou algo assim.

Seja você mesmo! Não tente ser alguém que não é.

Nunca contactar o upline

Duplicação do negócio. Se você nunca chamar o seu upline, você acha que os seus downlines vão chamá-lo?

Você acha que é mais fácil chamar um upline ou ter que correr atrás de 10 downlines?

10 podem-se tornar em 100 e você vai ter um inferno de uma dor de cabeça se você não desenvolver o hábito de chamar o seu upline.

Uplines ficariam felizes em receber as suas chamadas, porque isso significa que o negócio está crescendo para eles e para você também.

Apego emocional

Não fique chateado quando um prospect diz NÃO para o seu negócio.

Eu sei que é mais fácil dizer do que fazer, mas temos de perceber que o marketing de rede é como qualquer negócio - misturar as emoções é uma receita para o desastre.

Quando um prospecto diz NÃO, não devemos encarar a resposta como pessoal porque a maioria das vezes eles estão dizendo não à oportunidade e não você.

Eles podem não acreditar em si mesmo ou podem ser ter outras coisas em sua mente, neste momento.

Eles podem dizer SIM no futuro, e por isso não se dissolvem amizades só porque eles não o acompanham.

A pior coisa que pode acontecer é que você começa a sentir pena de si mesmo e comece a reclamar sobre o negócio.

Se deixar o Não tirarem o seu entusiasmo, isso cria um efeito dominó que vai matar o seu negócio para sempre.

Usar o produto antes de vendê-lo

Uma das desculpas favoritas dos distribuidores preguiçosos é:

"Eu não tentei ainda o produto, portanto, ainda não posso começar o meu negócio!"

É bom usar o seu próprio produto para que você possa ter um bom testemunho ou estar convencido de si mesmo.

No entanto, você já viu um homem vender sapatos a uma senhora?

Se você está vendendo um bom produto, a sua qualidade irá falar por si mesmo, especialmente quando há uma procura (como calçados femininos. Você acha que a senhora vai perguntar ao vendedor, se ele tentou o 'produto' antes?)

Erros Comuns A Evitar Para Os Não-Novatos

Passando mensagens negativas para o grupo

NUNCA PASSE INFORMAÇÕES NEGATIVAS PARA O SEU GRUPO

EM HIPÓTESE ALGUMA!

OS LÍDERES NUNCA PODEM COMETER ESTE ERRO!

Eu não quero saber se você teve um dia muito ruim ou o seu downline é o seu melhor amigo desde os 5 anos de idade.

Quando as pessoas participam de um negócio, eles não se juntam a uma oportunidade, eles se juntam A VOCÊ!

Isso significa que eles acreditam em você e te veem como uma espécie de líder.

Se você passar coisas negativas para baixo, eles vão perder a sua confiança em você e na sua empresa e irão fazer o mesmo para sua equipa.

**Quando você tem coisas negativas ou desafios, passe isso para o UPLINE.
Nunca para baixo.**

Gastando mais do que você pode

Se você é um líder com um grande grupo espalhados pelo país, você pode esgotar-se a fazer reuniões e apresentações em todos os lugares.

Você pode estar ganhando cinco dígitos, mas tenha sempre cuidado.

Uma vez, um líder de umas pessoas de outro estado pediram-lhe para fazer uma apresentação na sua cidade.

Ele alugou uma sala de hotel com alguns milhares de dólares.

O seu grupo prometeram que elas iriam vão trazer mais de 50 prospectos novos.

Mas quando o dia chegou, apenas 5 apareceram e apenas 1 se inscreveu. A viagem foi um desastre total e custou-lhe imenso!

Outro grande erro é gastar todo o dinheiro que ganhou em carros novos e casas.

Mas o que acontece se a rede não é estável?

Pode haver muitos líderes na sua equipe, mas você nunca vai saber o que acontece no dia seguinte.

Os líderes podem ir para outras empresas, eles podem ficar doente ou até morrer!

Então como você vai pagar por sua nova casa, carro, ou que novo iate que você comprou?

Nunca gaste muito.

Sempre guardar para um dia chuvoso.

Reinventando a Roda

Muitos marketeiros experientes cometem o erro de reinventar a roda.

Se a sua empresa foi criada há muitos anos e até mesmo está no mercado internacional, é fundamental que você siga o sistema porque ele está de acordo com a direção da empresa e é um sistema de construção de negócio testado pelo tempo.

Não reinventar a roda. Se o fizer, a sua equipa pode não duplicar-se e isso vai significar problemas!

O marketing de rede está no mercado há décadas. Mesmo empresas novas podem beneficiar da experiência de outras empresas.

Você deixaria o seu bebê em casa sozinho?

Claro que não.

O engraçado é que, os novos distribuidores são como bebês recém-nascidos!

Difícil de imaginar, não é?

Eu não estou a querer insultar ninguém aqui, mas há uma alta taxa de abandono de recém-chegados e isso é assustador.

Por que isso acontece?

Um bebê recém-nascido, se não tomar cuidado vai ser um alvo de germes (energia negativa, rejeição, sentindo-se emocionalmente em baixo no

negócio), sequestro (caçado por outras empresas armadas com a informação certa), e vai chorar muito (eles vão reclamar para o upline quando surgirem problemas).

Tenho visto empresários corporativos queixarem-se como crianças quando não recebem as suas comissões a tempo ou o suporte nunca respondeu aos seus e-mails ou até mesmo quando seus amigos disseram algo negativo.

As pessoas novas do seu grupo exigem a sua atenção especialmente nos primeiros meses onde eles são mais vulneráveis.

Se eu coçar as suas costas, você vai arranhar a minha?

E se o seu colega ou associado que está em outro MLM pede-lhe para se juntar a eles?

Há momentos em que as pessoas ficam tão desesperados para os negócios, que vão a reuniões de outras oportunidades de outras empresas, na tentativa de recrutar sangue novo.

Esta é uma maneira de expandir sua rede, mas ... a maioria das pessoas só quer apresentar a oportunidade para você e na maior parte do tempo só o vão ouvir numa forma de ganhar a sua amizade e de o tentar recrutar.

A pior coisa que pode acontecer é gastar muito dinheiro em taxas inscrições de outras empresas e não conseguir um único distribuidor na sua.

Você pode inscrever-se na empresa de alguém, mas ela não será necessariamente inscrita na sua.

Não brinque desse tipo de jogos.

Colocar pessoas por baixo de pessoas num esforço de as motivar

Algumas pessoas fazem promessas a outras pessoas, a fim de levá-las a participar.

Eles podem dizer algo entre as linhas, "Se você entrar na minha equipa, vou construir uma perna ou um grupo para você!"

Ou eles até vão mesmo colocar pessoas que recrutam pessoalmente na sua equipa preguiçosa num esforço para motivá-los!

Esse tipo de ação não só cria mais preguiça dependência, ainda retarda o seu progresso!

As outras pessoas do seu grupo também esperam que você coloque pessoas sob elas criando um organização oca.

Mesmo se você estiver num binário ou numa matriz, certas expectativas devem ser comunicadas claramente à equipa que só irão receber pessoas se cumprirem certas condições e não deixá-los esperar que os seus uplines trabalhem para construir a sua equipa (ver o meu primeiro livro sobre os planos de pagamentos).

Publicidade ambígua

VAGA EM PART-TIME
Bom salário com bônus
Sem experiência necessária!
Horários flexíveis!

Se você ver este anúncio, o que você pensa que é?

Se eu ver estes tipos de anúncios no jornal ou on-line, eu seria enganado ao pensar que alguém está me oferecendo um emprego.

As expectativas não seriam claras e a pessoa convidada não teria uma intenção clara quando ele chega para uma "entrevista" que acaba por ser um 'mostrar-o-plano'.

Outro problema com a publicidade:

A menos que um produto de um baixo custo, e que se vende de forma a poder gerar dinheiro rápido para os distribuidores, não anunciar.

As pessoas mais novas irão queimar-se com as despesas de publicidade.

Por isso é muito importante treinar a sua equipa nova com métodos de baixo custo ou a sua taxa de atrito será bastante alarmante.

Não manter o negócio simples

Os marketeiros experientes pode estar em marketing de rede à algum tempo e podem até decorar o plano de compensação muito melhor do que a própria empresa!

Você pode entender o plano, mas um novo prospecto vai ficar muito confuso se você lhes der uma sobrecarga de informação!

Normalmente, para um novo distribuidor, as coisas devem ser mantidas tão simples para eles que eles vão acreditar que qualquer um pode fazer este negócio!

Se você lhes der muitos detalhes, eles vão-se sentar e pensar muito (e nunca fazer nada).

Análise excesso pode levar à paralisia da mente.

Lembre-se: A eficácia do seu grupo é apenas metade da sua. Se o que você está fazendo não pode ser facilmente duplicado, o seu grupo vai fazer pior.

Tentando transformar patos em águias

O que patos fazem? Eles grasnam.

O que águias fazem? Elas disparam.

O que acontece quando você tenta fazer um pato disparar?

Eles caem no chão e ainda grasnam mais alto!

É triste dizer, mas nem todas as pessoas do seu grupo são águias.

Nós desejamos que sejam, e muitas pessoas gastam muito tempo com patos e a tentar transformá-los em águias.

Eles grasnam demais e todo mundo se tornam patos no final (como grasnar sobre os problemas na empresa, espalhando coisas negativas em tudo).

Pessoalmente, eu preferiria ter águias na minha equipe para que todos nós podemos voar juntos.

Nada pela metade (avião decolando)

Se alguém disser, *“eu ficaria feliz em ganhar algumas centenas de dólares por mês”*, eles provavelmente irão só fazer metade do esforço.

Elas não vão conseguir um impulso suficiente para chegar a qualquer resultado tangível.

Você quer ir toda com toda a força, ou então não fazer nada.

Permita ilustrar-lhe.

Se um avião decola, ele precisa de um impulso certo para decolar. Vamos dizer que precisa de cerca de 150 quilômetros por hora para decolar, você deve exceder a velocidade ou então você não irá voar.

Não vai levantar a 140, 145 ou mesmo 149!

Assim como no marketing da rede, somente através da produção esforços excelentes, irá obter resultados excelentes (muitas vezes melhores do que sua expectativa).

Não existe a reforma total

Ao contrário da crença popular, não há tal coisa como a reforma total no marketing da rede.

Se você parar de construir nos níveis mais profundos da sua organização, eles podem começar a morrer um a um.

O atrito vai seguir o seu caminho até mesmo os seus líderes podem desistir (por frustração ou perda de rendimento) e você será o único que vai restar.

Mesmo as pessoas que construíram grupos de milhares podem perdê-los durante a noite, se não forem cuidadosos.

Empresas instáveis ou mudança de gestão podem acontecer, mas com uma boa liderança as suas pessoas irão segui-lo, não importa qual é a sua empresa para onde você vai.

Apenas se certifique que você cuida dos seus líderes e especialmente as suas novas pessoas.

Você não pode simplesmente deixar o destino dos seus bebês nas mãos de bebês ligeiramente mais velhos.

No seu negócio de marketing de rede é da sua responsabilidade que o seu grupo continue a andar.

Outros Erros Comuns A Evitar

Você deve trabalhar de perto com o seu upline.

*"Mas, eu não quero incomodá-los.
Eles estão tão ocupados com sua equipe enorme.
Eles estão ganhando imenso.
Eu não sou digno de falar com eles"*

ERRADO!

Não tenha medo de chamar o seu upline!

Não ficar a adorá-los.

Eles estão lá para te ajudar.

O fato de que eles estão ganhando dinheiro com o seu grupo lhe dá o direito de solicitar sua ajuda!

- O Upline NÃO é seu CHEFE.
- Uplines sinceros e bons estão sempre lá para ajudá-lo e para orientá-lo (a menos que eles sejam inexperientes e mandoões), mas por norma, geralmente, haverá alguém que quer que você tenha sucesso.

Estamos no negócio **para nós próprios**, mas não por **nós mesmos**.

Se o seu upline te chama, motiva, estimula e ajuda você, você é um sortudo

Os uplines não estão atrás de você, por isso não os evite - se você fizer isso é você que perde.

Outro ponto-chave para se lembrar sobre como se aproximar dos seus prospectos

O SAUDÁVEIS NÃO PRECISAM DE MÉDICO – OS DOENTES É QUE SIM!

Todo mundo está "doente" de uma certa maneira e eles vão olhar para a medicina para resolver OS seus problemas.

Já viu um médico de medicina a fazer vendas com pressão?

Não, os pacientes implorar ao médico para curá-los.

Os pacientes estão procurando uma solução e o médico não lhes vende nada, ele dá conselhos e prescreve.

Pare de ser como um mendigo!

Não faça isto:

"Vem cá e vem ver a minha oportunidade, eu pago-te um copo."

Depois, você passa duas horas explicando-lhes a sua oportunidade e no final eles não o acompanha. Por quê?

Como você prescreve os remédios para a doença deles?

Primeiro EXPONHA a sua doença, gere interesse na sua "medicina" e ajude-os a compreender as suas necessidades.

Tipos De Pessoas A Evitar A Todo O Custo !

Pessoas que pressionam com taxas de entrada irrealisticamente altas

Seja rigoroso, a menos que você possa pagar e você ame os produtos, você deve evitar as pessoas que desnecessariamente o pressionam para comprar estoques elevados ou de encomendas iniciais.

O seu patrocinador pode estar pretendendo uma venda rápida com lucros maiores e isso pode acontecer mesmo depois que você entra como distribuidor.

É claro que normalmente você vai ter uma margem de lucro muito maior se você comprar mais produtos, mas você tem que considerar se os seus clientes potenciais estão dispostos a fazer a mesma coisa.

Talvez eles só queiram ser clientes.

Nem todos querem entrar nos níveis mais caros.

Os Agarrados Do Marketing De Rede

Eu gostaria apenas de me inscrever com marketeiros sérios que trabalhem duro na sua companhia.

Alguns viciados do Marketing De Rede estão apenas em pelo dinheiro rápido e você terá dificuldade para localizar o seu patrocinador, se de repente ele pula para a próxima quente oportunidade.

Normalmente, um viciado em Marketing de Rede irá inscrever-se numa empresa depois de uma apresentação em que ele ou ela fica toda entusiasmada.

Eles vão estar em fogo por um tempo antes de perder o vapor e ter uma morte natural.

A raiz do problema está associado com as dificuldades de desenvolver o seu negócio e quando não consegue lidar com as lutas, eles encontram razões para sair e inscrever-se noutras empresas, porque eles são "melhores" ou porque o seu upline "é melhor.

Muitas vezes, devemos que ter em mente que, se podemos resolver as lutas dentro de nós mesmos, então não vai encontrar problemas com nossos negócios.

A principal razão pela qual eu hesitaria em se juntar a um viciado de marketing de rede seria vê-lo todo entusiasmado sobre uma oportunidade e, mais tarde, ele irá dizer-lhe para se juntar a outra empresa e dar-lhe razões pelas quais esta nova é melhor que a anterior

O Sugador De Energia

Eu quero ter estes tipos de prospectos longe do meu grupo. Este tipo de pessoas são como uma doença entre as ovelhas. Um bom pastor iria remover as ovelhas doentes do rebanho para proteger as outras ovelhas.

Elas carregam muita bagagem emocional e são os bebês que choram mais na indústria do marketing de rede

Este sugador de energia sugaria a sua energia positiva até você ficar seco, com dor e frustrá-lo com todos os seus problemas, queixando-se da empresa, da rejeição, da equipe, dos funcionários ou mesmo dos produtos.

Se você não for cuidadoso, ele vai passar essa energia negativa para a sua equipa e ele fazer com que todos elas desistam

O Falador

Essas pessoas não são pessoas más. Elas dão grande prazer às multidões e quando você lhes pede para partilhar um testemunho ou definição de objectivos, ele serão os primeiros a dar um discurso empolgante.

O problema torna-se quando tudo o que fazem é falar, e falar e dar todos os tipos de desculpas para justificar os seus resultados (mais propriamente a falta deles).

Você não pode depender deles, mas por outro lado não lhes pode virar as costas porque eles parecem tão sinceros

ainda assim você não pode desviá-los porque eles parecem muito sinceros e já se tornaram um da equipa.

Uma das melhores maneiras de lidar com eles, pois gostam de toda a atenção, é levá-los a trazer os seus amigos para festas em casa ou eventos organizados pela empresa que lhes darão muita diversão.

Eles vão esquecer-se que eles estão 'trabalhando' enquanto você constrói amizades com os seus projectos.

Os Sabem Tudo

Estas são pessoas que são muito bons a analisar e vão a todos os treinamentos e reuniões.

Eles escrevem tudo o que lhe dizem mas não têm quaisquer resultados.

Porque são “*sabem-tudo*”, eles irão fazer-lhe passar por tempos difíceis quando você está a tentar educá-los ou a empurrá-los para o sucesso.

Eles não vão participar nos treinamentos com a mente aberta, porque eles pensam,

"ah, eu já ouvi isso antes. Eles não estão me ensinando nada de novo aqui."

Eles vão mesmo começar a criticar os oradores.

Cada formação deve ser atendida várias vezes para que os nossos conhecimentos possam ser atualizados e reforçados.

Estes grupos de pessoas muito provavelmente ganham pouco dinheiro com a sua rede apesar de serem um grande armazém de informações.

O Negociador

Quando você se aproxima de alguém com a sua oportunidade e eles estão tentando vender-lhe algo ao mesmo tempo, se essa pessoa é inflexível em vender-lhe os seus produtos ou se ele é simplesmente teimoso, você pode estar enfrentando um momento difícil

Não que você deva evitar todos os negociadores, mas tenha em mente que essas pessoas são muito calculistas e só vão participar na sua rede, se o preço for o que desejam.

Então, eles podem começar a beliscar as outras linhas da sua rede e você vai descobrir que as suas pessoas estão a passar para o "outro lado".

Depois, seria tarde demais para você remover esse espião dentro do seu grupo.

Outras pessoas de marketing de rede, especialmente os mais estabelecidos precisarão de acompanhamento de semanas ou meses antes de estarem 'prontos' para juntarem a sí.

Se eu tivesse que ir à procura de outros marketeiros, iria preferir ir aos "mais fracos", ou então eu estaria simplesmente desperdiçando o meu tempo.

Além disso, os mais fracos podem ter ligações com os seus líderes para que haja uma chance que você crie uma ligação através deles por causa do seu relacionamento com os seus líderes.

A Serpente

Estes grupos de pessoas são o maior veneno na indústria do marketing de rede.

Eles vão fazer de tudo para recrutar pessoas para sua rede. Mesmo que isso signifique usar métodos antiéticos apenas para obtê-los.

Algumas das táticas incluem alta pressão de venda difíceis, chantagear amigos e ainda pior: roubar linhas.

Tenha muito cuidado com essas pessoas quando estarão falando com os seus clientes potenciais. Eles irão parecer amigáveis e úteis, partilhando com os seus prospectos e acolhendo-os para a equipa, e a coisa a seguir que você fica a saber é que eles estão na outra equipa.

Eles podem até escolher pessoas da sua equipa e seduzi-los a entrar noutras empresas que eles já fazem parte.

A Preguiça

Essas pessoas irão agir como uma preguiça.

Não fazem nada!

Eles não se juntam para comprar uma oportunidade de negócio, mas para comprar "esperança".

Surpresa! Marketing De Rede Requer TRABALHO!

Eles esperam que os seus uplines façam todo o trabalho por eles, eles até podem ir a todas as reuniões, festas em casa, ler todos os livros e ouvir e ver os cds.

Mas haverá uma coisa que eles não irão fazer 😊: trabalhar!

Ele ou ela não irá ver as pessoas.

Eles não vão falar com ninguém e todos o 'trabalho' o que eles fizeram no negócio equivale a nada só porque eles estão com preguiça de ver as pessoas e esperam que o seu upline faça tudo por eles.

Conclusão

Aqui estão algumas citações que resumem todo o livro.

Boa sorte com todo o sucesso no Marketing de Rede no futuro e espero que este livro faça com que essa estrada para o sucesso seja muito mais curto.

Lembre-se sempre "É melhor eu aprender com os erros dos outros, porque eu não vou viver tempo suficiente para fazê-los todos eu mesmo!"

Algumas citações inspiradoras:

Um erro não se torna um erro até que você se recusa a corrigi-lo.

Orlando A. Battisa

A experiência é o nome que se dá a todos os seus erros.

Elbert Hubbard

O maior erro que podemos fazer é viver em constante medo de que vamos fazer um.

John Maxwell

O homem que não comete erros geralmente não faz nada.

William Connor Magee

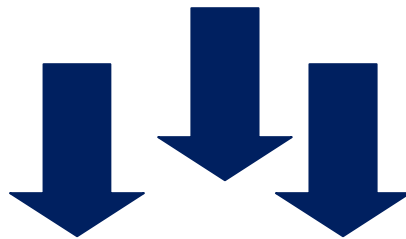
Um homem que nunca comete um erro sempre recebe ordens de alguém que os faz.

Anónimo

Lembre-se de seus erros passados apenas o suficiente para aproveitá-los.

Dan McKinnon

Desejos De Boa Sorte Para Você!!!



**“Finalmente! A Solução Chave
Na Mão Para Ganhar Dinheiro
E Ter Sucesso Trabalhe
Comigo!...:”**

www.isaactrindade.com