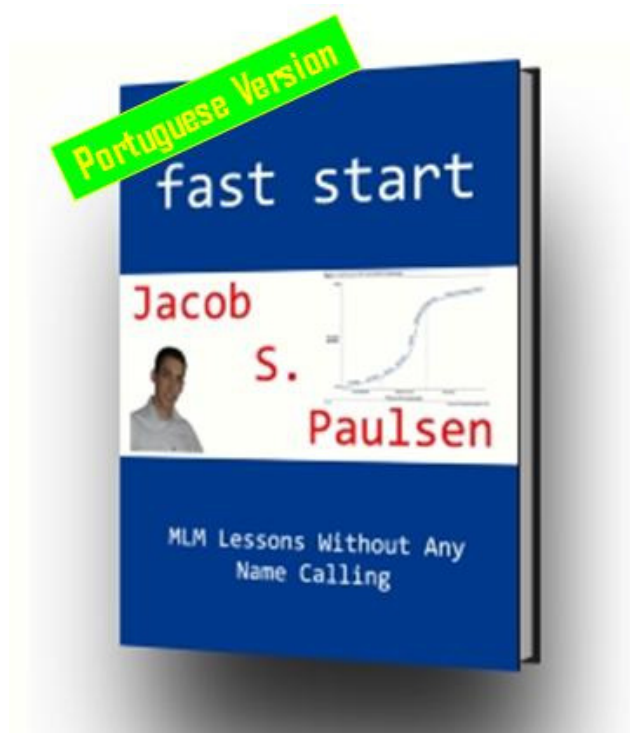


Comece Rápido: Lições de MMN para Todos

Por Jacob S. Paulsen

www.jacobspaulsen.com



Tradução por Bruno Coelho – Empreendedor e mentor em Network Marketing e
Desenvolvimento pessoal:

www.brunocoelhommn.com

“Comece Rápido: Lições de MMN para Todos”
©2008 JacobSPaulsen.com Todos os Direitos Reservados.

Sumário

AS QUATRO DECISÕES PARA O SUCESSO	3
TER O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO É O CAMINHO PARA A LIBERDADE	4
OS PRINCÍPIOS QUE GOVERNAM O MMN SÃO SUPERIORES AQUELES QUE GOVERNAM OS NEGÓCIOS TRADICIONAIS	6
ANALISANDO AS EMPRESAS E OPORTUNIDADES NA INDÚSTRIA DE NETWORK MARKETING	9
VOCÊ SE ENCHERGA CAPAZ DE TER SUCESSO COM O SISTEMA DE SUA COMPANHIA	13
OS SEIS MAIORES ERROS COMETIDOS POR AMADORES NO NETWORK MARKETING	14
FATOS PARA LEMBRAR QUANDO VOCÊ COMEÇAR	16
OS CINCO CONJUNTOS DE HABILIDADES QUE PRECISA DESENVOLVER EM QUALQUER NEGÓCIO DE MMN	17
UM BREVE OLHAR PARA O MARKETING MODERNO. COMO SER EFETIVO TANTO NO MARKETING ONLINE COMO OFFLINE	19
CONCLUSÃO	20

AS QUATRO DECISÕES PARA O SUCESSO

A indústria de Network Marketing representa uma grande oportunidade financeira para pessoas em mais de 100 países ao redor do mundo.

Existe uma porcentagem de falha muito grande na indústria e acredito que essas falhas podem ser eliminadas se tomar as quatro decisões abaixo.

Essas quatro decisões vão o guiar para o processo correto, se envolvendo com a indústria e fazendo as obrigações necessárias para o sucesso. As quatro decisões são as seguintes:

1. Você quer a liberdade na vida que é proveniente da alavancagem financeira, e isso só pode ser obtido sendo dono do próprio negócio.
2. Você acredita que o modelo de negócios de Network Marketing é a maior oportunidade para atingir essa liberdade.
3. Você acredita que dentro da indústria de Network Marketing a SUA EMPRESA representa a mais potente oportunidade disponível.
4. Você acredita ser capaz de ter sucesso com o sistema da SUA EMPRESA.

Tomando estas decisões você pode ter uma visão de fora da indústria. Um dos erros cometidos por amadores é analisar a indústria de dentro para fora. Eles primeiro se envolvem com uma companhia e somente após se cadastrarem eles olham para a indústria como um todo. Tudo que aprenderem a partir daí será influenciado. Primeiro olhe para o modelo de negócios, depois analise as oportunidades dentro da indústria. E somente depois você poderá fazer uma decisão fundamentada e se posicionar para o sucesso.

O propósito deste E-book é para ajudar você através deste processo. Vamos começar agora!

TER O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO É O CAMINHO PARA A LIBERDADE

O que você quer? A maioria da América está satisfeita com o plano 40 por 40, que são 40 horas de trabalho por semana no decorrer de 40 anos.

Ao escolher uma carreira, nós escolhemos entre dois fatores diferentes: liberdade e segurança. No primeiro momento estes dois são opostos. Se você escolher segurança, nunca atingirá a verdadeira liberdade. Se escolher liberdade provavelmente começará com nenhuma segurança e só vai obtê-la depois de um tempo. É por isso que a primeira decisão que deve tomar é Liberdade; liberdade sobre o seu tempo, seus recursos, e suas propriedades materiais e intelectuais.

Enquanto você trocar o seu tempo por dinheiro você não pode atingir a liberdade. Algumas pessoas discutem que ser pago através de um salário ou ser um profissional autônomo não significa trocar tempo por dinheiro, mas eu não concordo. Faça a si mesmo essa pergunta:

Se você não trabalhar para ninguém pelas próximas duas semanas, ainda receberá algo? Se você responder não então ainda está trocando tempo por dinheiro. A única maneira de parar este ciclo é ser dono de seu próprio sistema de negócios. Veja o diagrama:

Ser dono do seu próprio sistema de negócios proporciona uma oportunidade para a liberdade, pois ao empregar outros em um padrão previsível de atividades você pode atingir maiores resultados do que conseguiria sozinho. Se você for remunerado pelos esforços de outras pessoas você começa a ter alavancagem, e alavancagem é a chave para a liberdade financeira.

O diagrama de Kiyosaki nos mostra que somente nos quadrantes "B" e "I" você pode atingir grandes resultados.



Robert Kiyosaki's CASHFLOW Quadrant

Você precisa tomar a decisão consciente de se mudar para o quadrante "B" e se tornar dono de um sistema duplicável que não requer envolvimento diário.

Note que eu disse um sistema de negócios que não requer o seu envolvimento diário. Ter o seu próprio negócio não é o bastante. A maioria dos donos de negócios simplesmente são donos de seu emprego. Você precisa criar ou comprar um sistema de negócios que não requer que você vá para o trabalho todos os dias, todas as semanas, todos os meses, ou até mesmo todos os anos. Isso pode não ser possível nos primeiros 6 meses ou primeiro ano de seu negócio mas precisa ser a meta final e o seu sistema tem que permitir isso.

Somente tomando a decisão consciente de desejar a liberdade, ter o seu próprio negócio, e criar um verdadeiro sistema de negócios baseado em alavancagem você poderá atingir seus objetivos.

OS PRINCÍPIOS QUE GOVERNAM O MMN SÃO SUPERIORES AQUELES QUE GOVERNAM OS NEGÓCIOS TRADICIONAIS

A indústria do Network Marketing ou indústria do MMN existe por mais de 60 anos e enquanto o público em geral normalmente olha para ela com um grande desrespeito, estudos recentes mostram que a indústria está mais forte do que nunca. Agora com empresas como a General Electric, Verizon, GM Motors comercializando alguns ou todos os seus produtos pelo modelo de negócios de network marketing muitos consumidores estão começando a levar essa indústria a sério. Grandes economistas como Paul Zane Pilzer e homens/autores poderosos como Robert Kiyosaki e Donald Trump também se manifestaram altamente favoráveis sobre as incríveis oportunidades que existem para qualquer pessoa no Network Marketing.

Robert Kiyosaki o notado autor da série “Pai Rico, Pai Pobre” e outros livros inspiradores disse; “As pessoas mais ricas do mundo constroem redes de relacionamento. Todos os outros são treinados para procurar emprego.”

E Donald Trump em um artigo na revista “Your Business at Home” disse; “Network Marketing provou ser uma viável e recompensadora fonte de renda, e os desafios podem ser perfeitos para você.”

Porque Network Marketing? O que o torna tão único? Enquanto negócios tradicionais entregam seus produtos aos consumidores finais através de uma série de intermediários como atacadistas, varejistas, o modelo de network marketing entrega produtos diretamente aos consumidores finais direto da fábrica. Tirando todos os intermediários, o custo total é reduzido. Removendo os intermediários você também acaba com as barreiras geográficas permitindo que se faça negócios em qualquer lugar onde as pessoas estiverem dispostas a ouvir, olhar e comprar. Está começando a



entender porque os princípios que governam esse modelo de negócios são superiores? Vamos continuar.

Vamos falar sobre a oportunidade no mundo dos negócios. Uma organização tradicional é construída em forma de pirâmide com os CEOs e presidentes no topo e abaixo com a gerência e eventualmente com o grande grupo de empregados. As pessoas no topo ganham a maior parte do dinheiro e as pessoas em baixo fazem a maior parte do trabalho. Essa não é a parte ruim; pelo contrário, é natural. A parte ruim é a falta de oportunidades. As pessoas que ficam em baixo (empregados) não têm a mesma oportunidade para fazer dinheiro como as pessoas na alta-gerência. De fato existe uma escassez de dinheiro. Quanto mais dinheiro os empregados ganharem menos vai sobrar para a gerência. Verdadeira escassez com nenhuma oportunidade.

O próximo passo seria o modelo de pagamento por Comissões. Esse modelo é superior porque a alta gerência tem um incentivo para o sucesso do vendedor comum na base da organização. Quanto mais vendas eles fizerem, mais dinheiro é gerado para ambos os grupos. Todos são pagos baseados em sua atual produção e assim ninguém pode quebrar o princípio, com isso todos são remunerados corretamente.

A oportunidade é muito mais forte por dois motivos. Primeiro, a abundância é muito mais presente porque as pessoas no topo querem que as pessoas tenham sucesso, mesmo que ainda ocorra um sentimento de escassez entre representante de vendas no mesmo nível. Segundo, cada pessoa é responsável pelo seu próprio resultado e assim trabalhando mais seriamente pode-se ganhar mais dinheiro. Contudo ainda existe um erro fundamental. Apesar de a oportunidade para o sucesso ocorrer, ela não é igualitária. Um agente imobiliário não tem a mesma oportunidade de um corretor imobiliário, pois o corretor não pode contratar outros corretores. O mesmo é verdadeiro para o agente de seguros e para qualquer outro representante de vendas pago por comissões. Apesar de existir uma oportunidade para avançar aos níveis de gerência, a oportunidade nunca será a mesma daqueles que estão no topo. O que eventualmente vai acontecer com os

representantes de vendas bem sucedidos? Ele/Ela abrirá a sua própria companhia para ter a mesma oportunidade. Agora o representante de vendas se tornou concorrente para a companhia que treinou e ensinou ele.

Network marketing é a resposta para todos esses problemas. A abundância é real porque o Mercado é infinito (ou ao menos muito maior que o Mercado tradicional). A oportunidade não somente existe porque você é pago sobre os seus próprios esforços mas é igual porque os planos de compensação que existem nessa indústria permitem uma igual oportunidade a todos. Pessoas na base da pirâmide podem fazer ganhar mais do que aquelas que estão no topo. Isso de fato ocorre muitas vezes. Eu às vezes explico para as pessoas desta maneira:

- Imagine-se comprando uma franquia.
- Agora imagine que sua franquia pode vender seus produtos em todos os países ao redor do mundo.
- Agora imagine que sua franquia não tem nenhum empregado.
- Agora imagine que sua franquia não necessita de atendimento ao cliente.
- Agora imagine que o custo inicial completo de investimento na sua franquia é somente em torno de \$500 a \$1500 uma única vez.
- Agora imagine que a manutenção mensal de sua franquia é somente algo em torno de \$100 a \$300.
- Agora imagine que terá uma parte da produção de todas as outras franquias que a empresa vender.
- Agora imagine que pode parar a qualquer momento e depois de seus primeiros 6 meses até um ano você não somente continuaria a receber um cheque, como ele continuaria a crescer a cada mês, mesmo sem você.
- Agora o que você tem é um negócio de Network Marketing.

Se você ainda não consegue enxergar o porquê isto o torna absolutamente o melhor negócio, então você deve ser cego!

ANALISANDO AS EMPRESAS E OPORTUNIDADES NA INDÚSTRIA DE NETWORK MARKETING

Estou assumindo de que você chegou a lógica conclusão de que o modelo de negócios de network marketing é de fato superior. O próximo passo é a habilidade de analisar as empresas e oportunidades da indústria e determinar os fatores que as fazem algumas melhores do que as outras. A conclusão lógica é que se algumas empresas são melhores que outras em um determinado momento, devem existir fatores consistentes que podem ser reconhecidos que determinam quais são as melhores empresas e oportunidades. O propósito deste capítulo é achar estes fatores sem aplicar eles em uma companhia ou oportunidade específica.

Se você verdadeiramente compreende o modelo de negócios então deve concordar comigo que o fator número um que separa a verdadeira “oportunidade” que existe em uma empresa é o seu *timing* no mercado.

É a lei de ouro desta indústria é a fundação para o resto deste capítulo. Pessoas que se envolvem na fundação de uma companhia geram 70% das fortunas geradas nesta indústria. O que é a fundação? Todos os negócios passam por três estágios básicos: a fundação, hiper crescimento, e maturidade. Muito dinheiro pode ser gerado no estágio de hiper crescimento e até mesmo na maturidade, mas historicamente a lógica nos conta que a grande oportunidade financeira existe para aquelas pessoas que entram na fundação de uma companhia.

Ok, essa é a primeira lei da indústria. Entrar no começo de uma companhia. Como você sabe se é o começo? Basicamente se uma empresa não atingiu o hiper crescimento até o seu 8º ou 9º ano isso não vai acontecer. Quando o negócio tem um grande foco para achar novos membros, você pode estar na fundação. Geralmente quando uma empresa começa a atingir o hiper crescimento os produtos se tornam populares e uma porção maior do volume de vendas vem de novos clientes e antigos clientes ao invés de novos membros de equipe.

Se aceitarmos que o melhor que pode fazer é entrar no início também devemos entender que o risco número um envolvido é a sua companhia quebrar ou falhar, devido a juventude. Isso ocorre com a maioria dos negócios da nossa indústria assim como qualquer outro tipo de negócio próprio. Como se lida com esse risco e ao mesmo tempo achar uma empresa que tenha potencial para se tornar uma gigante no mercado?

Vamos começar falando sobre a história da indústria e o que podemos aprender com as companhias que já passaram por isso e se tornaram grandes. Pelas minhas pesquisas somente existiram 7 empresas na história desta indústria que atingiram o que nós chamamos de “Status de Bilhões de dólares” no momento em que escrevi este capítulo.

O Status de Bilhões de Dólares significa que elas chegaram em um ponto em que estão com um bilhão de dólares ou mais em vendas no decorrer de um ano e que mantiveram isso. Sete não é muita coisa para uma indústria com 60 anos de idade. De fato a história demonstrou que uma nova empresa Bilionária só aparece a cada 6-10 anos.

Então vamos logo aos fatos. Quais são os fatores que minimizam o risco do fracasso e maximizam o potencial para atingir o status de Bilhão de Dólares? Esses são os fatores que criam a “tempestade perfeita” nesta indústria uma vez que o requisito do *timing* de estar na fundação foi atingido:

1. Equipe de gestão experiente
2. Apoio/Retaguarda Financeira
3. Visão Global
4. Linha de produtos
5. Plano de Compensação
6. Treinamento/*Coaching* - Duplicação

1. Equipe de gestão experiente. É preciso mais do que uma dupla de novatos para realmente ter um grande sucesso nesta indústria. Você precisa ter uma equipe de executivos com uma grande experiência de sucesso na indústria. Eles devem saber como enviar produtos no prazo, pagar as comissões no prazo, abrir

- mercados internacionais, e criar um plano de compensações lucrativo.
2. Apoio/Retaguarda Financeira. Companhias falham na maioria das vezes devido a baixos recursos aliados a uma má gestão. Na nossa indústria as com pouco capital são as grandes matadoras. É preciso muito dinheiro para se criar uma linha de produtos, abrir mercados, e atrair os grandes líderes que falamos no item um. Algumas empresas podem ter dinheiro suficiente para sobreviver aqueles primeiros anos até que ela se torne lucrativa, mas você está procurando por uma companhia que tenha a grande quantia para se tornar global, atrair lideranças, e lançar produtos.
 3. Visão Global. Se você realmente quer ter um sucesso financeiro massivo a lógica indica que você tem que se tornar internacional. Uma maior fatia de mercado indica mais dinheiro e quanto mais cedo mercados internacionais abrirem melhor. Isso pode criar um frenesi internacional quando outros mercados também têm uma oportunidade pioneira. Isso é tão raro que só vi acontecer uma ou duas vezes.
 4. Linha de Produtos. A maioria das pessoas acha que este é o único fator. Ele pode ser super importante, porém não está sozinho. Existem muitos sub-fatores que determinam o sucesso a longo prazo da linha de produtos.
 - a) Pioneiros no mercado: Produtos imitação nunca chegarão ao status de Bilhão. Pepsi nunca será maior que a Coca, Wendy's nunca vai ultrapassar o McDonalds e o Microsoft Zune não vai ganhar do iPod. Ser pioneiro no mercado mundial é um requisito.
 - b) Apelo Universal: Isso é sobre o mercado alvo. Crianças e idosos podem usar o produto? É limitado a uma unidade por família? Vai vender em todos os mercados internacionais?
 - c) Consumíveis: Fazer negócios contínuos é importante então o produto deve ser consumível.
 - d) Facilidade de Demonstração. Você pode dar amostras, mostrar resultados? O produto é tangível para a pessoa que está analisando o negócio? Eles podem entendê-lo dentro de uma apresentação de 5 minutos?

5. Plano de Compensação: Você pode ter lucro rapidamente? Você tem um forte incentivo para ajudar os outros a serem bem sucedidos?
6. Treinamento/*Coaching* - Duplicação: Você pode ter todos os fatores perfeitamente no lugar, mas se você não tiver treinamento e suporte que diferença isso faz? É necessário que uma companhia atraia GRANDES líderes de campo de outras companhias. Esses grandes líderes que tem um histórico de sucesso não somente tem que se tornar parte da organização, eles tem que criar sistemas simples de duplicar. O sucesso desta indústria está na duplicação. Qual é a facilidade para que todos possam fazer isso? Grandes líderes criam treinamentos e planos de ação que sejam duplicáveis por qualquer um.

Espero que isso tenha sido útil. Esses são os fatores que pode usar para olhar para as empresas que existem nesta indústria. Escolher a melhor companhia para você é a decisão número um que pode tomar se quiser ter um grande sucesso financeiro. Ao olhar da maneira “de fora para dentro” estará fazendo o que a maioria não faz. A maioria das pessoas conhece a indústria através de uma companhia que eles se envolveram. Eles então têm um olhar adverso “de dentro para fora” e não entendem porque não estão tendo o sucesso que querem e porque uma companhia pode ser melhor que outras.

VOCÊ SE ENCHERGA CAPAZ DE TER SUCESSO COM O SISTEMA DE SUA COMPANHIA

Simplesmente analise. Você se acha capaz de fazer o que precisa ser feito e isso será fácil? Você pode ter toda a confiança em um modelo de negócios e em uma empresa, mas se não se achar 100% capaz de seguir o sistema ensinado por sua liderança você irá falhar!

- Procure saber qual é o sistema! O que precisará ser feito? Quais sistemas existem para ajudá-lo no seu processo de treinamento?
- Veja quais métodos e técnicas os líderes da companhia estão usando.
- Você poderia fazer com outro o que seu possível patrocinador fez com você ao lhe apresentar o negócio?

É absolutamente essencial que se sinta confiante para fazer o que é preciso para ter sucesso, e que será fácil, e que outros poderá fazer também.

Seu negócio não será tão bom quanto você é. Será tão bom quanto você for duplicável. Tenha certeza de que as estratégias de marketing ensinadas pela sua liderança possam ser adotadas por qualquer um! Se você está confiando em sua própria habilidade, nunca irá construir uma grande organização e a renda residual irá escapar de você para sempre.

OS SEIS MAIORES ERROS COMETIDOS POR AMADORES NO NETWORK MARKETING

1. Entrar achando que é um passeio. Muitas pessoas acham que cadastrando uma ou duas pessoas “chave” eles estarão bem e vão aproveitar um grande cheque de bônus para sempre. A outra mentira é quando sua linha ascendente conta a você que você vai herdar uma enorme organização ou downline deles. Enquanto o plano de compensação pode permitir que o seu patrocinador construa abaixo de você, isso não significará dinheiro de graça. Vai ser preciso trabalho e tempo para construir uma organização lucrativa e qualquer pensamento em que você fuja disso é nada mais que uma mentira.
2. Envergonhado por ser um profissional de multinível. Para que se tenha um grande rendimento neste negócio, você precisa torná-lo parte de seu estilo de vida e de quem você realmente é. Frequentemente pessoas olham para o potencial de rendimentos e decidem se envolver, mas eles nunca estão realmente comprometidos, apenas interessados. Os produtos e o negócios devem se tornar parte de seu estilo de vida se quiser ter uma GRANDE fonte de renda residual. Isso não quer dizer que isso deve ser a única coisa que você faz, 40 horas por semana, mas somente precisa se tornar parte do seu estilo de vida.
3. Esquecer que esse é seu próprio negócio. Diferentemente de um 401k (fundo de previdência privada dos EUA) ou fundos mútuos, o seu negócio de Network Marketing requer atenção. Você compraria uma franquia de Fast-Food e esperaria que recebesse um cheque se não tivesse trabalhado em nada? O seu negócio de Network Marketing é um negócio, e como todos os outros negócios ele requer:
 - a) Um investimento inicial.
 - b) Despesas mensais
 - c) Treinamento por experts
 - d) Tempo e Energia (iguais a velocidade de crescimento que você deseja)
 - e) Divulgação e *Branding*.

Se você não está disposto a tratá-lo como um negócio, não espere ser bem-sucedido.

4. Não ser paciente o suficiente. Sair do negócio em menos de 6 meses, é sempre um erro. Existem quatro fases para esse negócio e a primeira é a fase de investimento. Assim como em qualquer outro negócio, nos primeiros 6 meses você irá investir mais tempo, dinheiro, e energia no seu negócio do que irá ganhar. Isso é normal e esperado. Se você está na empresa certa e trabalhando o sistema corretamente, depois de 6 meses você deverá entrar na fase do *momentum* e começar a ser bem pago pelo que está fazendo.
5. Procurar por pessoas que precisam do negócio. Um grande erro que as pessoas cometem é procurar por pessoas que precisam do seu negócio/produto e esquecer de procurar por pessoas que o seu negócio precisa. Um CEO de uma empresa de pasta de dente não vai recrutar pessoas baseado no critério de que elas têm mau-hálito. Seria importante contar a todas as pessoas com mau-hálito sobre o seu produto, porém como CEO de seu próprio negócio de Network Marketing você precisa procurar pelas pessoas que vão ajudar o seu negócio a crescer. Ex: As pessoas com contatos internacionais, com uma rede de contatos formada, senso de negócios, histórico de sucesso, etc.
6. Pró-Atividade massiva sem treinamento massivo. Nesse negócio você precisa de uma forte concentração, porém uma dosagem balanceada de Pró-atividade e Eficácia. Pró-atividade somente requer comprometimento e pode ser feito por qualquer um. Por outro lado, ser eficaz requer estudo do material de treinamento e achar um coach/mentor que esteja no negócio para guiá-lo. Um sem o outro irá comprovar o seu fracasso. Os dois juntos irão fazê-lo invencível.

FATOS PARA LEMBRAR QUANDO VOCÊ COMEÇAR

A consistência se compensa. Quando você começa a se esforçar no negócio irá perceber que o *momentum* é difícil de construir, mas fácil de perder. Acima de tudo tenha certeza de que os seus esforços sejam consistentes no dia a dia e cada semana. Decida agora mesmo quantas horas por semana irá dedicar e quantos contatos você irá fazer a cada dia.

Seja um Produto do produto. Se quiser vender seu produto e seu negócio, terá que acreditar em ambos. Fatos se contam, e histórias vendem. Não importa quais produtos que sua companhia comercialize, você tem que usar todos. Também se lembre que se quiser que sua organização e seus recrutados usem/encomendem o produto a cada mês VOCÊ precisa criar essa cultura.

Nunca consuma os produtos privadamente. Eu entendo que nem todos os produtos podem ser consumidos em público, mas se houver qualquer chance de consumir seus produtos na frente dos outros FAÇA ISSO. Crie curiosidade no local de trabalho, na escola, no jantar, em reuniões de família, nos aviões, trens e qualquer outro lugar que possa ir.

É mais fácil crescer rápido do que devagar. Porque esse negócio envolve *momentum* você deve entender que é muito mais fácil crescer rápido do que devagar. Se você aplicar 40 horas de trabalho em um período de duas semanas você irá fazer mais dinheiro do que se aplicar essas mesmas 40 horas de trabalho em um período de quatro semanas. Seus primeiros 90 dias no negócio são os mais importantes 90 dias de seu trabalho.

O Poder de um Cheque de Impacto. Como já foi mencionado a sua história de vida pode ser a mais poderosa ferramenta que você terá. Durante o seu primeiro período de pagamento, você terá uma chance única de fazer um cheque de impacto. Se conseguir ganhar 2.000, 3.000, 5.000, 8.000 dólares no seu primeiro cheque você terá essa história para contar para as pessoas para sempre! Não perca essa chance e não deixe que seus diretos percam essa chance também.

OS CINCO CONJUNTOS DE HABILIDADES QUE PRECISA DESENVOLVER EM QUALQUER NEGÓCIO DE MMN

- Criar e manter uma lista. Antes que possa se aproximar de alguém com a sua oportunidade ou seus produtos precisará primeiro de uma lista de pessoas. Você não vai achar difícil colocar 100 nomes em um papel. A verdadeira habilidade aqui é manter uma lista de prospectos ativos. Após a sua primeira explosão no negócio você irá perceber que sua lista está se esgotando de prospectos. Isso não significa que está fora do mercado. Você deve aprender a ter um estilo de vida em que sempre está conhecendo novas pessoas e estabelecendo novos relacionamentos. Essa é uma habilidade para a vida toda e os melhores neste negócio são muito bons nela. Aqui vão algumas dicas:
 - Não tenha lealdade a qualquer negócio ou grupo. Tente um dentista diferente, doutor, mecânico, agente de viagens, ou cabeleireiro. Conheça novas pessoas todos os dias em todos os lugares que for.
 - Se interesse pelas outras pessoas. O que você sabe sobre as pessoas ao redor de você? Onde cresceram, que esporte elas gostam, que outras línguas falam, etc? Existem duas boas razões para isso. Primeiro, nós como pessoas somos individualistas por natureza e somos atraídos por pessoas que demonstram interesse em nós. Segundo, você pode descobrir coisas sobre as pessoas que não sabia antes e isso pode ajudar a qualificá-las como prospectos.
 - Coloque todo mundo na sua lista. Você terá pessoas na sua lista que ainda não estão prontas para serem prospectadas, algumas que estão prontas, e outras que já disseram que o momento não era propício.
- Convidar. Seu método para convidar novos prospectos precisa ser simples e duplicável. Qualquer coisa maior que 90 segundos será muito difícil para que treine as pessoas a fazer igual. Estabeleça scripts

de alta qualidade e siga eles. Siga essas simples sugestões para um convite eficaz:

- Contatar com perguntas
- Criar uma grande curiosidade
- Controle-se
- Os comprometa a seguir o próximo passo.

- Conduzir uma apresentação. Se nunca conseguir fazer apresentações neste negócio então não poderá ter sucesso. Quando digo “conduzir” uma apresentação estou me referindo a habilidade de guiar alguém propriamente pela apresentação ou efetivamente hospedar a apresentação na sua casa; E NÃO FAZER A APRESENTAÇÃO SOZINHO. Se fizer as apresentações você mesmo estará mais uma vez matando todo o potencial de duplicação. Use ferramentas de terceiros, como DVDs, eventos ao vivo, vídeos online, CDs de áudio, etc., para mostrar a seus prospectos a mensagem do negócio.
- Acompanhamento. Aprender a fazer o acompanhamento correto dos seus prospectos imediatamente após eles assistirem a apresentação completa é uma habilidade que precisa desenvolver.
Aprenda a prepará-los para uma chamada triangular com seu patrocinador que irá responder todas as questões e direcioná-los para informações adicionais se necessário.
- Desenvolver liderança. A medida que seu negócio cresce você nunca irá parar o seu recrutamento pessoal, porém irá iniciar o processo de desenvolver liderança. O verdadeiro dinheiro do negócio vem para as pessoas que sabem como inspirar e guiar outras para a liderança.

UM BREVE OLHAR PARA O MARKETING MODERNO. COMO SER EFETIVO TANTO NO MARKETING ONLINE COMO OFFLINE

O Marketing quando é corretamente aplicado, segue a mesma formula tanto Online quanto Offline.

1. Conheça Pessoas – Conhecer pessoas permite que você crie uma lista de contatos viva. Envolve uma vida ativa e conhecer novos contatos em tudo o que faz.
2. Convite pessoal – O convite pessoal é feito com sinceridade. Os convites são feitos para aquelas pessoas com quem você pode se conectar pessoalmente.
3. Construir uma lista – Construir e manter uma lista significa achar uma maneira de prover um valor consistente para seus contatos para manter os relacionamentos.
4. Mercado - Marketing significa criar um ambiente favorável para que seus prospectos perguntem sobre seu negócio.

Isso não é verdade somente para o Network Marketing todos os corretores de imóveis, vendedores de carros usados, etc. sabem que a maneira mais eficaz de fidelizar um cliente é através deste processo. No MMN isso é especificamente uma verdade.

Let's take a closer look at this process as it applies to both online and offline work.

OFFLINE

- **Conhecer Pessoas**
- Igreja, festas, trabalho, escola, clubes, etc.
- **Convite Pessoal**
-Golf, jantar, eventos
- **Construir uma Lista**
-Fornecer valor/Estabelecer Credibilidade
- **Mercado**
-Convidar para uma reunião ou para o escritório/loja

ONLINE

- **Conhecer Pessoas**
- Facebook, Twitter, Youtube, etc.
- **Convite Pessoal**
-Blog Pessoal, Webcast
- **Construir uma Lista**
-E-mail Marketing
- **Mercado**
-Divulgação através de banners, emails e links.

CONCLUSÃO

Espero que tenha gostado deste pequeno E-Book “Comece Rápido: Lições de MMN para todos”

Com essa informação você está preparado para descobrir o sucesso na indústria do Network Marketing.

Para maiores informações sobre Jacob S. Paulsen e seus negócio por favor visite:

www.jacobspaulsen.com

Tradução por Bruno Coelho – Empreendedor e mentor em Network Marketing e Desenvolvimento pessoal:

www.brunocoelhommn.com