



## 6 Dicas de Como Divulgar sua Empresa de Marketing Multinível no Facebook

A divulgação adequada da sua empresa de Marketing Multinível no **Facebook** é uma das partes mais importantes para ter sucesso, conseguir mais vendas e construir uma grande rede de distribuidores.

A **ABEVD** conta hoje com mais de [65 empresas associadas](#), que atuam nos mais diversos setores da economia - de cosméticos e produtos de limpeza a recipientes plásticos para alimentos e suplementos nutricionais.

O setor de Venda Direta no Brasil conta com mais de 4,5 milhões de empreendedores em sua força de vendas, gera cerca de 8 mil empregos diretos e atingiu, em 2013, R\$ 41,6 bilhões em volume de negócios. O país ocupa a quarta posição no ranking da World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), atrás apenas dos Estados Unidos, Japão e China.

Porém, **a maioria dos distribuidores não sabem como usar Facebook** e as ferramentas que ele oferece para divulgar os produtos ou a sua oportunidade de [Marketing Multinível](#). O mundo mudou e os clientes em potencial usam e preferem cada vez mais as redes sociais, os fóruns, busca na Internet, etc. para avaliar e escolher um produto para comprar ou uma oportunidade para trabalhar.

Neste artigo vou falar sobre as **principais ferramentas do Facebook** e como usá-las com grande sucesso na divulgação de seu negócio de Marketing Multinível - Akmos, Ares Perfumes & Cosméticos, Boulevard Monde, Cidiz, Ecotrend, Hinode, I9 Life, Jeunesse, Move, Polishop, UP! Essência ou qualquer outro.

**[Descubra como Atrair um Número INFINITO de Novos Distribuidores para o seu negócio de Marketing Multinível!](#)**



**O Facebook, sem dúvida é o Rei das Redes Sociais com 1,59 bilhões de usuários mensais, sendo 92 milhões só no Brasil.**

45% da população brasileira acessa o Facebook mensalmente.

O levantamento mais recente, realizado no último trimestre de 2014, mostra que a presença de brasileiros no Facebook não para de crescer. **Hoje, 92 milhões de pessoas acessam a plataforma todos os meses - o que corresponde a 45% de toda a população brasileira, segundo o IBGE.** A presença tão forte de brasileiros no Facebook é uma ótima oportunidade para mostrar seu negócio a quem realmente importa para você. Assim você pode se juntar aos 2,1 milhões de pequenas e médias empresas que anunciam seus produtos e serviços na plataforma para impulsionar seus resultados de negócios.

*Três milhões de pequenas e médias empresas brasileiras usam o Facebook para fazer negócios. O número corresponde a metade dos empreendimentos desses portes no país. A informação foi revelada hoje por Patrick Hruby, diretor-geral para micro e pequenas empresas da rede social na América Latina.*

O Facebook é uma ferramenta fantástica para usar na divulgação de um produto ou uma oportunidade de negócio marketing multinível - Akmos, Ares Perfumes & Cosméticos, Boulevard Monde, Cidiz, Ecotrend, Hinode, I9 Life, Jeunesse, Move, Polishop, UP! Essência ou qualquer outro, mas você tem que saber como fazer isso profissionalmente.

## Antes de compartilhar algumas técnicas de sucesso, lembre-se disso:

**As pessoas no Facebook não estão lá para comprar produtos ou para fazer negócios, isso não é um site de e-commerce nem um clube de negócios!**

As pessoas ficam no Facebook para se relacionar e socializar, e nós temos que usar essa característica da maior rede social para nossa vantagem, de forma inteligente.



Um dos **maiores erros** que muitos distribuidores fazem é enviar uma mensagem privada oferecendo o seu negócio para pessoas que elas não conhecem. **Isso não**

**funciona e nunca vai funcionar!** Ninguém vai olhar seu negócio de marketing multinível, sabe por quê? Porque o mundo virtual não é muito diferente do mundo real.

Imagine se você parar uma pessoa na rua e sem falar “*Bom dia*”, sem conhecê-la, colocar em suas mãos um folheto com informações sobre o seu negócio. O que vai acontecer é que 99% das pessoas vai jogar o folheto na primeira lixeira na rua.

Exatamente isso acontece no Facebook também, no mundo digital isso se chama “SPAM” e as suas mensagens nada desejadas serão deletadas ou ignoradas.

Vamos ver então:

## **6 Dicas de Como Divulgar sua Empresa de Marketing Multinível no Facebook**

### **1. Busca Ativa e Abordagem Profissional**

Antes de abordar qualquer pessoa no Facebook para falar sobre o seu negócio, procure informações sobre ela e veja se ela trabalha com Marketing Multinível. Isso é fácil de fazer usando a função **Open Graph Search** do Facebook. Vá no campo de busca e escreva assim: Pessoas que não são meus amigos e estão interessados em Marketing Multinível. Vão aparecer resultados que você pode filtrar, por exemplo, por cidade.

Uma vez que você tenha essa lista de pessoas interessadas ou trabalhando com MMN, você pode mandar uma mensagem para elas, falando algo assim: *“Eu vi que você gosta de Marketing Multinível, eu também e gostaria de trocar ideias e experiências. Qual empresa de MMN você está desenvolvendo no momento? Quanto tempo você trabalha com MMN? Se você acha que podemos conversar, por favor me adicione - seria um prazer aceitar sua amizade!”*

O que você vai conseguir com essa mensagem? A maioria das pessoas vão te adicionar na lista dos amigos e vão falar com você. A ideia desse relacionamento é conhecer aquela pessoa, e realmente trocar experiências, entender as dificuldades que ela tenha no negócio e tentar ajudá-la, se possível. Fale com no

minimo 3-5 pessoas todos os dias!

**Você vai ser visto como um grande líder, pessoa simpática e disposta de ajudar, sem exigências de receber algo em troca.**

Fale com essa pessoa em frequência, mas nunca fale sobre o seu negócio - isso você vai fazer para frente! Após um tempo, quando você já tem um relacionamento bom com essa pessoa, você pode oferecer para ela seus produtos ou mesmo a sua oportunidade se você acha que ela não se sente bem no negócio dela atual.

Eu sugiro que você sempre comece oferecendo seus produtos, pois mesmo se seu novo amigo tem sucesso no negócio dele, ele pode virar seu cliente e no futuro até parte da sua equipe.

**Lembre-se - as pessoas se juntam com pessoas, não com empresas!** Se o seu novo amigo decide em um momento trocar a empresa atual dele por outra, ele vai tomar decisão por conta da sua amizade e confiança em você, não por causa da sua empresa!

Um outro jeito de achar pessoas certas para o seu negócio é usar os **grupos no Facebook**. Faça uma busca com as palavras chaves MMN, Marketing Multinível, Renda Extra, etc. e junte se com os grupos com maior número de participantes.

Uma vez que você foi aceito num grupo, entre e leia as postagens das pessoas. Identifique as pessoas certas considerando que tipo de negócio elas divulgam e entrem em contato somente com aquelas que divulgam empresas de MMN ou programas sérias. Não adianta falar com pessoas envolvidas nas pirâmides - elas não vão trabalhar e mesmo se decidem entrar na sua equipe, vão sair rápido sem trazer nenhum benefício para o seu negócio.

Após decidir com qual pessoas você quer ter um relacionamento profissional, entre em contato do mesmo jeito que já falamos e desenvolva uma amizade saudável com elas.

## 2. Liderança e Organização

Se você ainda não tem um **grupo próprio** para a sua equipe no Facebook, crie um agora mesmo. Esse vai ser o centro para compartilhar as novidades da empresa, os treinamentos, e fortalecer o seu relacionamento com a sua equipe. Comunique todos os dias, mesmo que seja som um “Bom dia”. Algumas pessoas na sua equipe vão precisar mais motivação, outras - mais treinamento ou explicações. O seu papel de líder é esse mesmo - liderar, motivar e treinar, e o grupo no Facebook é uma ótima ferramenta para centralizar tudo isso.

Os Grupos do Facebook facilitam o contato com grupos específicos de pessoas. É semelhante ao grupo do WhatsApp, onde você pode compartilhar fotos, documentos, mensagens e etc.

Os Grupos podem ser públicos, privados ou secretos, essa é uma grande diferença das Fanpages (permitem que qualquer pessoa curta e receba suas postagens). Os grupos atendem quem precisa compartilhar e interagir com um grupo específico de pessoas. Eles podem ser criados como **público** - qualquer pessoa pode ver o grupo, seus membros e suas publicações, **fechado** - qualquer pessoa pode encontrar o grupo e ver seus membros, entretanto, somente membros podem ver as publicações ou **secreto** - somente membros podem encontrar o grupo e ver suas publicações.

## 3. Convites em Massa

Outra ferramenta muito poderosa no Facebook são os **Eventos**. Criando um Evento no seu grupo no Facebook ele envia mensagens para todos os participantes e uma hora antes do mesmo - envia uma notificação. Use isso para anunciar apresentações, reuniões ou mesmo comunicações em massa parabenizando alguém que cresceu na empresa.

A principal utilidade de recorrer aos eventos do Facebook é **promover o seu negócio**. Para isso, tudo o que você precisa fazer é planejar uma atividade (real ou virtual), combinar uma data e enviar os convites para os seus seguidores. Neste sentido, a **criatividade** é essencial, pois um evento não precisa necessariamente ser um sucesso concreto em um espaço físico. Assim, por

exemplo, o evento a difundir pode ser o dia do lançamento de uma promoção, e o espaço no qual terá lugar pode ser onde estiver o seu comércio (seja virtual ou concreto).

Junto a isto, duas grandes vantagens devem ser destacadas: a primeira delas é a gratuidade da funcionalidade. Essa condição te permite criar todos os eventos que você quiser sem pagar um centavo. O outro ponto favorável desta característica é o seu modo de difusão, que é tão prático quanto efetivo: você envia convites a todos os seus clientes, e por sua vez pode permitir que eles convidem mais pessoas.

Por último, outro dos benefícios de recorrer aos eventos do Facebook para promover o seu negócio é **conhecer a quantidade de pessoas convidadas, a quantidade de pessoas que estão indecisas e aqueles que disseram “não”**. Esta informação te dará a oportunidade de realizar ações de marketing diretas, como compartilhar informação com um grupo definido e abertamente interessado em seu negócio. Mesmo assim, a possibilidade de enviar mensagens diretas aos convidados pode gerar para você grandes ganhos em termos de difusão, interação e geração de **engagement**.

## 4. Engajamento

Você sabe bem o quão importante é a presença do seu negócio no Facebook – se é a rede social em que o seu público se encontra, ela precisa estar no seu planejamento de marketing.

Por sua vez, muitas empresas emergentes, com pequenos empreendimentos ou que acabaram de inaugurar uma página no site, **possuem dificuldade de alcançar a atenção e interação dos seguidores, por conta das diversas limitações que o Facebook impõe**.

O alcance orgânico das fanpages do Facebook, por exemplo, entre 2013 e 2014, foi de 12% para 6% – sendo que para páginas brasileiras estima-se que este valor tenha chegado aos 4,6%.

Ou seja, se a batalha por visibilidade na rede social já é difícil para as grandes páginas, as empresas pequenas e em crescimento possuem um desafio ainda

maior.

O Facebook permite você **“marcar” pessoas** numa imagem. Usando essa função, você e a sua equipe podem divulgar os produtos ou a oportunidade da empresa de um jeito viral e muito eficaz. Como fazer isso: Escolha algumas pessoas na sua equipe e fale com elas sobre essa “campanha”. A “campanha” é feita assim: Faça um upload de uma imagem ou foto relacionada com o seu negócio, no seu perfil. Pode também escrever um texto com explicações ou até mesmo incluir um link na descrição dessa imagem. Depois, clicando na imagem, vai marcando as pessoas da sua equipe que vão participar dessa campanha.

Qual o efeito disso - a imagem vai aparecer nos perfis de cada um deles e também no mural central ficando visível para todos os contatos - seus e deles. Se a imagem e a descrição são chamativas, elas vão despertar o interesse de muitas pessoas no seu negócio de marketing multinível que iria entrar em contato para obter mais informações.

## 5. Automação de Marketing

Um **software de auto postagem** nos grupos do Facebook também pode ser muito útil na divulgação do seu negócio de Marketing Multinível, mas ele tem que ser usado com moderação e inteligência. Não postar com muita frequência e postar somente nos grupos criados para divulgação de empresas de Marketing Multinível no Facebook são as regras básicas nesse caso.

Geralmente, quando uma empresa ou pessoa tenta vender algum produto online, ela vai até o Facebook Ads ou Google Adwords e faz um anúncio com link para oferta, tentando vender já de primeira, mas, na maioria das vezes, o anúncio não é eficiente, pois as pessoas que clicam nele não têm um conhecimento prévio sobre o produto/serviço.

Para chegar ao nível de compra é necessário gerar conhecimento nos consumidores e isso só é possível através de um relacionamento com eles. Para se relacionar com os seus futuros clientes são necessárias três coisas básicas: páginas de capturas (landing pages, squeeze pages), uma sequência de e-mails e páginas de recompensas. Todo esse processo serve para a captura de leads e para cada passo você precisará de uma ferramenta.



Conheça [LeadLovers - A única plataforma "Tudo em Um"](#) para deixar você livre para pensar em negócios, não em ferramentas!

## 6. Branding - Estabelecendo sua Marca Pessoal

Ter presença e **página no Facebook** é obrigatório para qualquer empreendimento, isso todo mundo sabe. Com mais de 1,5 bilhões de usuários no mundo, Facebook é o melhor lugar para mostrar qualquer negócio, produto, serviço ou ideia. Mas, para uma divulgar uma empresa de marketing multinível no Facebook com sucesso, **a página precisa ter um bom número de seguidores e curtidas.**

Veja como **convidar seus assinantes de lista de e-mail para curtirem sua página no Facebook.**

1. Crie um arquivo de CSV ou TXT com seus contatos de e-mail.
2. Vá até o "Gestor de Anúncios" no seu perfil do Facebook e clique no link "Públicos".
3. Agora clique no botão verde, "Criar Público". E então selecione "Público Personalizado".

Selecione a opção "Lista de Clientes".

4. Você verá então a aba, "Enviar um arquivo" onde poderá enviar um arquivo CSV ou TXT. Você pode também arrastar o arquivo e soltá-lo na caixa de "Público Personalizado".

Seu público personalizado estará pronto em cerca de 30 minutos.

5. Agora você pode convidar seus assinantes de lista de email para curtirem sua página no Facebook. Basta clicar no botão "..." em sua página e então clicar em "Convidar contatos de email".

Veja aqui os ["3 Dicas de Como Ganhar Curtidas no Facebook Gratis"](#).

Não vou falar aqui sobre propaganda paga no Facebook, esse é um assunto totalmente diferente que vai precisar de um artigo separado.

Se você usa outras técnicas para divulgar o seu negócio de Marketing Multinível no Facebook, por favor compartilhe sua experiência nos comentários.