



10 Dicas Incríveis para ter Sucesso no seu Negócio de Marketing Multinível

O Marketing Multinível, na minha opinião, é um dos negócios mais democráticos na terra.

Primeiro, porque todos que começam tem mesma chance de sucesso ou fracasso, tudo depende de você.

Segundo, porque o seu sucesso não depende de quando você entrou numa

empresa de Marketing Multinível. Conheço muitas pessoas que em um ano fizeram fortunas e outros que falharam miseravelmente pulando de uma empresa para outra durante anos.

E terceiro, porque o investimento necessário para entrar numa boa empresa de Marketing de Rede muitas vezes é menos de R\$ 1000. Qual outro negócio tão promissor permite investimento tão baixo?

[Como Cadastrar 5 Novos Distribuidores por Dia na sua Equipe de MMN](#)

[Clique Aqui](#)

Mas, o que significa que o sucesso depende de você?

Significa que você precisa primeiro APRENDER e depois AGIR.

Nesse artigo vou oferecer 10 dicas incríveis para te ajudar no seu caminho ao sucesso no Marketing Multinível.

Vamos começar?

Dica #1: Agrega valor primeiro, a grana vem depois!

Você pode alavancar seu negócio de Marketing de Rede distribuindo “coisas grátis” para seus potenciais parceiros. Fazendo isso você cria um vínculo mais forte com seu público, além de ter a chance de desenvolver relacionamento de longo prazo, educar seus clientes e apresentar melhores soluções para eles. Este artigo que você está lendo é um exemplo disso ☐

A internet veio para facilitar o seu trabalho. Confira só estas ideias de coisas que você pode entregar de graça:

[Consultoria via Skype](#) ou WhatsApp, Workshops, Webinário, palestra online; Ebooks, PDFs, Checklists; Análise da necessidade do cliente; Grupo no Facebook; Cursos, mini-cursos e palestras; Livro físico (que você comprará e

remeterá para o cliente sem custo algum - lembre-se: é um presente!); Produto físico ou serviço de sua empresa; Assinatura/compra software ou aplicativo; Ingresso para algum evento ao vivo etc.

Dica #2: WhatsApp é seu amigo fiel!

Compre um chip de celular exclusivo para seu negócio de Marketing Multinível. Divulgue o número para os seus contatos e peça para eles adicionarem na agenda telefônica.

Faça essa divulgação através do seu site, Facebook, cartão de visita, e-mail, enfim, em todo o lugar que puder.

Então, crie grupos ou listas de transmissão para manter relacionamento com seus contatos, respondendo dúvidas e oferecendo conteúdo especial.

As vendas e os cadastros vão aumentar gradualmente até você não conseguir atender mais. Diversos parceiros meus na FuXion já passaram por isso!

DICA DE OURO: O curso "[Como fazer WhatsApp Marketing com Sucesso](#)" vai te ajudar a conseguir de 5 a 10x mais parceiros e clientes através do WhatsApp! Vale a pena conferir!

Dica #3: Responda as TOP 10 Perguntas e Venda Muito!

Provavelmente seus futuros parceiros ou clientes têm diversas dúvidas sobre seus produtos ou serviços. Em vez de ficar respondendo um a um por telefone, e-mail ou Facebook, crie vídeos simples e rápidos respondendo as TOP 10 dúvidas. Poste no YouTube. É de graça!

Se não quiser [gravar vídeos](#), você pode escrever 10 artigos e publicar no seu blog. Espalhe esse conteúdo pela internet e veja como você começará a ser procurado por pessoas interessadas nos seus produtos e serviços. É incrível!

Dica #4: Oferece garantia, e venda até 30% a mais!

Por lei as empresas são obrigadas a dar garantias de seus produtos e serviços. Aliás, isso é o mínimo que se esperaria de uma empresa de qualidade.

Porque não aproveitar esse incentivo da lei e gerar confiança no visitante do seu site e vender de 10 a 30% a mais?

Como funciona?

Deixe claro em sua comunicação de marketing que você dá garantias, mostrando ícones grandes e banners apontando para a garantia.

Além disso, mencione isso nos textos do seu site, em vídeos, no Facebook, no WhatsApp, enfim, onde puder.

Acredite: isso pode aumentar as vendas em até 30%!

Dica #5: O Poder das Palavras Poderosas!

Descubra quais são as palavras mais apelativas e relevantes para o seu cliente e use-as em campanhas, no site, posts do Facebook, etc.

Segue o passo a passo:

1. Faça uma pesquisa com seu cliente (pode ser online).
2. Copie todas as respostas dos seus clientes num só texto.
3. Entre no site: tagcrowd.com
4. Cole as respostas do seu cliente e crie uma nuvem de tags.
5. Esta nuvem de tags mostrará as palavras mais usadas pelos seus clientes, indicando desejos e necessidades.
6. Agora é só usar as mesmas palavras nos seus textos e você ficará muito mais persuasivo!

[Aqui tem um curso rápido](#) sobre essas técnicas de persuasão. Sempre funciona!

Dica #6: Pergunte ao seu futuro Parceiro ou Cliente!

Pergunte ao seu futuro parceiro ou cliente o que ele quer e realize os desejos dele!

Dê uma olhada nesse e-mail que mandei para os visitantes do meu blog:

“Olá, tudo bom?”

É um prazer falar com você de novo. Estou para lançar um novo [treinamento de Marketing Multinível](#) on-line, mas antes gostaria de perguntar quais assuntos são mais interessantes para você. Se possível coloque 2 ou 3 temas em ordem de importância, assim poderei lançar um treinamento que poderá atender as suas necessidades. Ficarei imensamente grato pela sua participação.

Abraços, Ben Popov”

Recebi mais de cem respostas e descobri que 70% das pessoas que seguiam meu blog tinham interesse em aprender como recrutar novos distribuidores para as suas equipes. Depois disso passei a criar um conteúdo sobre recrutamento para Marketing Multinível, criei uma lista separada só com as pessoas interessadas no assunto e posteriormente lancei um [eBook](#) relevante para elas.

Vendi pouco mais de 50 mil reais desse eBook em menos de um ano. E eu nem imaginava o que meu público queria. Bastou um simples e-mail!

Dica #7: Transforme comentários negativos em vendas!

Já recebeu algum comentário negativo na internet? Em vez de ficar triste ou com raiva, eu tento manter a calma e reverter a situação de forma inteligente.

Eu já fiz até novas vendas a partir de uma reclamação de um cliente. Aqui está um modelo de resposta para um comentário negativo:

“Nós tratamos as críticas com muita atenção para continuarmos constantemente melhorando nossos negócios e corrigindo nossa rota. Felizmente, a grande maioria dos feedbacks que recebemos é construtiva e permite que nós sirvamos as pessoas com uma qualidade cada vez maior. As pessoas que nos conhecem sabem o que fazemos e POR QUE fazemos. Por isso temos conquistado a confiança e simpatia delas ao longo dos anos. Com relação a sua crítica...”

Aí você continua com sua explicação.

Note como a resposta é educada e inteligente. (Muito melhor do que mandar o cliente para... bem, você sabe).

Dica #8: YouTube é seu melhor Vendedor!

Use a sobreposição de “call to action” para levar potenciais clientes para seu site.

Se você posta vídeos no YouTube ative esta opção. Ela tem funcionado que é uma maravilha em meus negócios!

Dica #9: Use Posts Poderosos no Facebook!

O que são posts poderosos? São aqueles que atraem a atenção, geram curtidas e comentários aos montes. E o principal: geram vendas!

Alguns tipos de postagens poderosas:

- Peça feedback sobre algum produto seu;
- Compartilhe uma “informação secreta” de sua empresa, tipo: “Você sabia que as nossas fragrâncias vem do Oriente Médio?”;
- Compartilhe uma história pessoal;
- Cite uma estatística do seu ramo;
- Publique uma frase inspiradora;
- Publique uma notícia de última hora;
- Peça a opinião dos fãs sobre algum assunto;
- Pergunta: “O que você faria se....?”;
- Compartilhe um infográfico;

- Peça ajuda;
- Publique fotos “Antes e Depois”;
- Peça uma recomendação (de livro, evento etc).

Eu escrevi um artigo com exemplo específico sobre como gerar Leads Qualificados no Facebook totalmente gratuito, [veja aqui](#).

Dica #10: Aprenda a dizer Não!

Um dos principais motivos do seu negócio não ir para frente mais rápido é a falta de foco. Saia da agenda de terceiros. Não entre em compromissos que atrasam seu negócio.

Aqui estão 7 maneiras de dizer “não”, sem magoar:

- Neste momento eu não posso comprometer meu tempo porque estou com algumas prioridades para resolver, obrigado pela compreensão;
- Desculpe, estou no meio de um projeto importante neste momento, podemos conversar semana que vem?;
- Desculpe, no momento isso não estaria em minhas prioridades, mas vou anotar aqui para pensar no assunto mais a frente. Obrigado pela compreensão;
- Agora eu não posso. Mas vou pensar no assunto e conversamos mais a frente;
- Acho que não sou a pessoa mais indicada para te ajudar nisso. Por que você não fala com fulano?;
- Você já tentou pesquisar em algum lugar como se faz isso?;
- Eu gostaria de fazer isso, mas agora realmente não posso.

Conclusão

Seguindo essas 10 dicas de sucesso no Marketing Multinível vai te ajudar a alcançar os seus sonhos e objetivos mais rápido possível.

Se tiver qualquer dúvida ou sugestão, por favor comente em baixo!

