



8 Estratégias de Marketing Multinível Digital para ter Sucesso no seu Negócio

Se você ainda não está usando as estratégias e técnicas de Marketing Digital para ter sucesso no seu negócio de Marketing Multinível, você está perdendo tempo e dinheiro!

Os velhos tempos de vender porta-a-porta e fazer apresentações presenciais passaram e o seu cliente ou parceiro em potencial está na Internet.

Claro, a venda clássica cara-a-cara e uma apresentação presencial ainda tem importância, mas essas ações são muito limitadas em termos de alcance e rapidez no crescimento do seu negócio.

O Marketing Digital junto com Marketing Multinível tem um poder incrível de aumentar as vendas e crescer a sua equipe em curto prazo e quase no piloto automático.

[Descubra como atrair um número INFINITO de novos distribuidores para seu negócio de Marketing Multinível, IMPLORANDO para se cadastrarem com você IMEDIATAMENTE!](#)



Já pensou em acordar de manhã com 2-3 novos cadastros na sua equipe, sem falar com eles antes?

Pois é, isso acontece comigo todos os dias!

É obvio que após entrada na equipe eu falo pessoalmente com os novos distribuidores, mas todas instruções, treinamento e capacitação são feitas de novo como? Exatamente! Usando uma [sequência automática de e-mails](#) com vídeos, me livrando dessa tarefa extremamente trabalhosa!

Se isso te interessa e quer saber o que precisa ser feito para aumentar as suas vendas e crescer a sua equipe no piloto automático, continua lendo!

8 Estratégias de Marketing Multinível Digital

Estratégia de Marketing Multinível Digital #1:

Criar ou Crescer uma Lista de E-mails

Aqui estão as razões para ter sua própria lista de e-mails:

- Para educar e ensinar o seu público sobre os produtos e a oportunidade da sua empresa de Marketing Multinível
- Para promover os produtos da sua empresa

- Para promover a oportunidade de negócios da sua empresa
- Para desenvolver um relacionamento de confiança com o seu publico
- Para avisar sobre as novidades e oferecer promoções

Você precisa enviar pelo menos um e-mail por semana para a sua lista. O conteúdo desse e-mail não precisa ser sobre a sua empresa desde que ele ensina algo o agrega valor na vida dos seus leitores. Claro, discutindo sempre assuntos em relação com o seu mercado.

Estratégia de Marketing Multinível Digital #2:

Autoresponder - Sequência Automática de E-mails

O autoresponder é uma das ferramentas mais importantes para o seu e-mail marketing.

Usando um autoresponder você poderá:

- Agendar uma sequência de e-mails automática
- Criar um relacionamento de longo prazo com o seu publico
- Estabelecer a sua credibilidade como líder no Marketing Multinível
- Estabelecer a sua autoridade como um profissional de Marketing Multinível
- Monitorar as estatísticas das suas campanhas, melhorando cada vez mais o desempenho delas

Existem várias empresas que ofereçam autoresponder. Eu uso [MailerLite](#) que além do autoresponder oferece um monte de outras ferramentas inclusive Páginas e Formulários de Captura, integração com dezenas de plataformas e outras ferramentas de marketing digital e muito mais.

Estratégia de Marketing Multinível Digital #3:

Lista de Transmissão no WhatsApp

WhatsApp está ganhando cada vez mais espaço no mundo digital. Quase 90% das pessoas que possuem um smartphone tem conta e usam WhatsApp todos os dias.

WhatsApp é um aliado poderoso e fiel para o seu negócio e você deve aprender como usar com sucesso.

Eu uso WhatsApp para se comunicar com as minhas equipes, passar informações urgentes, compartilhar fotos, vídeos e arquivos de texto, agendar eventos online e muito mais.

Se você ainda não sabe como usar todo o potencial dessa ferramenta digital, aqui tem um curso sobre [Como Usar WhatsApp no seu Negócio](#).

Estratégia de Marketing Multinível Digital #4:

Aumenta o Tráfego Orgânico do seu Blog

Tráfego orgânico é o tráfego mais valioso para o seu blog, por 3 razões:

- É gratuito
- É constante
- É de qualidade garantida

Porém, para conseguir tráfego orgânico para o seu blog você tem que produzir conteúdo de qualidade.

Se você chegou até esse artigo procurando por informações no Google, você já sabe o que estou falando ☐

Um artigo bem escrito que trata um assunto interessante para o seu público pode trazer tráfego orgânico para o seu blog por meses ou até anos.

Você também pode oferecer outros tipos de conteúdo de qualidade - E-books

sobre Marketing Multinível, infográficos, vídeos inéditos, [webinários](#), etc.

Veja aqui [Como Gerar Trafego com Marketing de Conteúdo](#).

Estratégia de Marketing Multinível Digital #5:

CTA ou Call-to-Action

CTA é uma frase ou botão que incentiva os visitantes do seu blog para agir de uma certa forma. Você pode usar CTA para:

- Convidar o visitante para se inscrever na sua lista de e-mail em retorno de receber algo grátis - um E-book, minicurso, etc.
- Clicar num banner no seu blog
- Clicar num link específico
- Curtir sua página no Facebook
- Visitar o seu canal no YouTube
- E muito mais.

A frase tem que ser bastante [persuasiva](#) e o botão tem que ter cores contrastes que chamam muita atenção.

Estratégia de Marketing Multinível Digital #6:

Formulários de Captura

Você provavelmente já notou que no meu blog eu tenho 3 formulários de captura:

- Um na parte superior
- Um embutido no final de cada artigo
- Um pop-up a direita

Os [formulários de captura](#) são extremamente importantes para o crescimento da sua lista de e-mails. Porém, eles não podem ser intrusivos e você precisa configurar eles para aparecer somente uma vez por dia para cada um visitante.

Em fim, você quer convidar o seu leitor para se inscrever na sua lista, mas não quer irritá-lo e fazer a experiência dele no seu blog desagradável.

Os formulários de captura são um dos lugares mais indicados para usar a técnica do Call-to-Action sobre qual falamos antes.

Estratégia de Marketing Multinível Digital #7:

Traffego Pago

Traffego pago é uma das melhores formas para escalar e aumentar as visitas do seu blog.

Um das melhores fontes de traffego pago no momento são Facebook Ads, Instagram Ads e Google Adwords.

Porém, montar uma campanha paga não é tão fácil. Você precisa ter conhecimento profundo de cada uma das plataformas e seu público.

Sempre é uma boa opção porém de terceirizar as suas campanhas usando o serviço de um especialista ou uma agência de marketing digital, mas na maioria dos casos isso vai aumentar significativamente o seu orçamento.

Eu sugiro que você pague para fazer um curso e depois use o seu conhecimento ao invés de sempre pagar para terceiros.

Um curso excelente sobre o assunto é o [Facebook Marketing](#).

Estratégia de Marketing Multinível Digital #8:

Depoimentos de Clientes ou Parceiros

A Prova Social é uma das técnicas mais poderosas que existe no mundo digital.

A razão é simples - já que você não pode tocar num produto e pegar ele na mão, o único jeito para saber se ele está bom é ver o que os compradores ou usuários dele estão falando.

Isso, na verdade, é valido mesmo se você decide ir numa loja física. Mais e mais pessoas primeiro buscam informações, opiniões e [depoimentos online](#) antes de comprar um produto numa loja física.

A prova social é uma ferramenta tão poderosa que o Amazon, usando exatamente essa técnica, se tornou uma das maiores empresas digitais no mundo!

Como você pode usar os depoimentos no seu negócio de Marketing Multinível?

- Para vender mais produtos: Mostrando depoimentos de clientes satisfeitos em formato de vídeos ou por escrito.
- Para cadastrar mais pessoas na sua equipe: Mostrando depoimentos dos seus parceiros sobre a sua liderança, conhecimento e apoio ao time.

Conclusão:

As estratégias compartilhadas nesse artigo são essenciais para o sucesso do seu negócio de Marketing Multinível.

Posso dizer que elas são a base para você começar e ter resultados. Com o tempo você aprenderá outras estratégias de Marketing Multinível Digital, ainda mais avançadas e poderosas.

Se quiser, cadastre-se gratuitamente usando o formulário abaixo para receber mais dicas de Marketing Multinível Digital por e-mail.

Sucesso!