

**Nuno Oliveira**

# **Escuridão iluminada**

Um manual para aprender a gerar  
valor, com o seu próprio valor na  
indústria do Marketing de Rede

*"Um Parceiro para o Seu sucesso"*

# Escuridão Iluminada



# Escuridão Iluminada

Um manual para aprender a gerar  
valor, com o seu próprio valor na  
indústria do Marketing de Rede

Nuno Oliveira  
2014

# Sumário

Porquê esta indústria?	6
Como escolher uma Empresa de MLM	8
Início de actividade	10
Zona de conforto	12
Primeiros passos	13
Liderança	15
Aprender	17
Gerar contactos	20
Recrutar	21
Acompanhar	21
Proactividade	22
Até já	24
Contactos	25

## Porquê esta indústria?

Muitas pessoas procuram desesperadamente um "emprego seguro" e todas elas dizem basicamente o mesmo: "- tenho um curso superior e estou desempregado/a e não encontro nada na minha área".

Então eu pergunto: devemos-nos continuar a queixar do mundo, e tentar mudá-lo, ou se devemos ser nós a mudar?

Numa empresa tradicional, o empregado não é mais que um número. Até na área de vendas, o coração da empresa, nada impede que um excelente vendedor seja substituído por outro, mesmo trazendo muito valor à sua Empresa. O vendedor, ou outro funcionário qualquer, pode a dado momento criar no seu superior um tipo de "anticorpos" que só o irão levar a um sitio, ao "olho da rua".

O monstro empregador chamado "estado" todos os dias demite pessoas! Segurança não existe em nenhum emprego do mercado tradicional! Mesmo que tudo esteja a correr bem com os seus superiores, nada garante que em dada altura o Patrão não desista do seu negócio, seja lá qual for o motivo dele, para ele é um motivo válido e desta forma coloca em risco a estabilidade financeira de diversas famílias que até ali diziam ter a sua vida equilibrada e tinham um "emprego seguro".

O profissional de Network Marketing (ou Marketing Multinível, ou MLM, ou Marketing de Rede) tem toda a segurança do mundo, pois tudo depende dele, tanto o sucesso como o insucesso. Ele não precisa fazer greve. A empresa está em suas mãos e ele sabe disso. Ele não é apenas um número que pode ser descartado a qualquer momento. Seria muito comodo para uma empresa de mmn simplesmente excluir o ID de um grande líder, que angariou uma organização de milhões em consumo e vendas e simplesmente parar de pagar-lhe os bônus. O profissional de Network Marketing não é um empregado, mas um dono de negócio.

Aqui não existe um patrão para ficar encarregue de alimentar os nossos filhos, somos nós que decidimos o que queremos ganhar/trabalhar. Tudo depende de nós, e são as pessoas que conseguem ter esta visão que atinjem resultados, pois não desistem do seu negócio e da sua vida.

Nós temos um caminho melhor! Muitos é que não sabem nem sonham!

"Estudar muito para trabalhar naquela empresa segura para ter uma vida segura"?

## NÃO OBRIGADO!

Este foi o pensamento que me fez repensar toda aquela programação mental a que fui sujeito pelos meus Pais desde muito pequenino, algo que eles não fizeram por mal (pois também lhes foi passada exactamente essa mesma programação mental) e aproveito para lhes agradecer toda a protecção que me ofereceram no decorrer da minha infância.

O Mundo mudou, e com essa mudança a programação deixou de fazer sentido. É obrigatório que todos os Pais corrijam essa programação nos seus filhos, estamos numa *Era* completamente revolucionada e nos tempos actuais os nossos filhos devem estar preparados para o que vão encontrar nos vários tipos de mercado. Já tinha pensado nisto?

A industria de MLM muitas vezes serve de máscara a esquemas pirâmidaes e quem desconhece o verdadeiro conceito desta industria acaba por tipificar todo o tipo de esquemas e Empresas de MLM e acaba por colocar tudo “dentro do mesmo saco”. A palavra Multinivel apenas quer dizer que existem vários niveis de pagamentos, e somente isto!

Uma pessoa que inicie nesta indústria pode a qualquer momento vir a ganhar mais que o seu *upline* pois os planos de marketing de empresas sérias funcionam de forma justa. A unica indústria onde não consigo desenhar uma pirâmide é precisamente na nossa, porque nas restantes é possível desenhar uma pirâmide em todas; os escuteiros são, a Igreja é, um clube de futebol é, etc...



## Como escolher uma Empresa de MLM

Quando decidimos envergar por esta indústria devemos ter em conta vários aspectos que acredito serem fundamentais para que a Empresa que vamos representar não atrapalhe o nosso trabalho de Networkers. O nosso trabalho, seja qual for a empresa, será sempre baseado em três actividades:

- Prospectar;
- Recrutar;
- Acompanhar.

Uma Empresa para não nos atrapalhar nestas actividades geradoras de valor deve reunir estes aspectos:

- **Investimento reduzido** para que ao prospectar não tenhamos sempre em mente um factor que irá ser uma crença limitadora no momento do fecho.

- **Qualificações reduzidas** para que a pessoa não sinta qualquer tipo de obrigação no momento de reaver todas as comissões da sua equipa, e muitas das vezes o que acontece é que essa mesma pessoa vai acabar por encomendar um valor mais elevado (de forma livre) do que faria caso fosse “obrigada” a tal.

- O Produto deve ser um **produto de uso diário**, isto vai criar uma grande rotatividade de mercadoria, todos os meses ou todas as semanas os seus Clientes ou Parceiros vão precisar desses produtos e a Empresa vai lhe pagar mais por isso mesmo. Ao ser um produto de uso diário é sinal de que é um produto que não necessita de formação para apresentá-lo, nem vai ter que criar qualquer tipo de necessidade aos seus Clientes ou Prospectos para que eles o usem, pois é algo que já o fazem diariamente.

- O Produto deve ter um **preço par** (comparado com o mercado tradicional) altamente atraente, ou seja, no mínimo deve custar menos

10% do que no mercado tradicional, e desta forma a Empresa está novamente a facilitar o seu trabalho enquanto Networker.

- A Empresa deve ter um **Plano de Marketing simples e duplicável**, para que os seus Prospectos não sintam uma incapacidade para desenvolver esta actividade e para que facilmente o seu negócio seja alavancado rapidamente com o poder da duplicação.

- E por fim o mais importante; você deve **identificar-se com a Empresa e com os seus produtos**, até o Logotipo da Empresa o deve atrair, tudo nela deve ser como ar que respira, você tem que ser apaixonado pela sua Empresa.

Lembre-se sempre de algo muito importante, seja qual for a Empresa que venha a representar, o MLM não é uma lotaria. Por vezes as pessoas pensam que irão fazer o seu negócio crescer com dois ou três interessados, depois vão registá-los na sua empresa de Network Marketing e está tudo resolvido... para sempre! - Puro engano! A verdade é que para acertar nesses dois "realmente interessados", por vezes terá que registar duzentas pessoas, e mais verdade ainda, é que para a essência do negócio de facto aflorar em alguns distribuidores, você deve estar a trabalhar a sua equipa constantemente. É preciso acompanhar, falar, estar presente, apoiar e às vezes, até fazer o trabalho dos outros, antes que eles próprios sejam capazes. E tudo isso é trabalho, trabalho duro! Aqui não existe o factor sorte... aqui a sorte dá muito trabalho! Prova disso mesmo é que quem trabalha e "respira" o seu próprio negócio tem sucesso, e quem não trabalha nem faz nada para desenvolver o seu negócio, nunca chega a patamares de topo.

Enquanto no mercado tradicional nos dizem: "embala isto, etiqueta aquilo... e eu pago-te isto", em Network Marketing somos nós que dizemos: "eu quero ganhar isto!... então tenho que fazer isto, isto e isto".

## Início de actividade

Após escolher a Empresa que vai representar prepare-se para vender. Para vender produtos, e para vender uma ideia! Por vezes esta palavra *venda* assusta as pessoas, e não existem motivos para alarmes porque se existe algo que fazemos toda a vida é vender. Recorda-se de algum dia ter dito à sua mãe ou ao seu pai que estava com dores de barriga e que não podia ir à escola? – Pois é... você estava a vender uma ideia.

A venda dos produtos deve ocorrer somente representada em duas formas:

1ª Vender como forma de prospeção – Apenas vai vender uma vez a esse seu prospeto, sendo que após ele experimentar esses produtos, ele deverá dar-lhe uma opinião sobre os mesmos e após este passo cabe-lhe a si mostrar-lhe as mais valias em ser seu Parceiro, nem que seja somente para consumir os produtos, pois ele terá com o plano de marketing da sua Empresa, uma oportunidade de consumir e ganhar com isso, na verdade ele só terá duas hipóteses, ou continuar a ser consumidor de determinados produtos, ou vai passar a consumir e ganhar com isso.

2ª Vender eternamente aos seus ex-prospetos que não quiseram trabalhar consigo mas gostam dos seus produtos. Tem aqui uma boa forma de obter rendimentos rápidos e que podem e devem ser aproveitados por si para reinvestir no seu negócio.

Você neste momento pode estar a pensar, “pois... mas eu vou ter uma grande dificuldade em conseguir passar uma ideia da forma correcta”.

Vou lhe contar uma sábia e conhecida anedota árabe que diz assim: Certa vez, um sultão sonhou que tinha perdido todos os dentes. Logo que acordou, mandou chamar um adivinho para que interpretasse o seu sonho.

- Que desgraça, senhor! – Exclamou o adivinho. – Cada dente caído representa a perda de um parente de vossa majestade.

- Mas que insolente – Gritou o sultão, enfurecido. – Como te atreves a dizer-me semelhante coisa? Fora daqui!

Chamou os guardas e ordenou que lhe dessem cem açoites.

Mandou que trouxessem outro adivinho e contou sobre o sonho. Este, após ouvir o sultão com atenção, disse-lhe:

- Exmo senhor! Grande felicidade vos está reservada. O sonho significa que haveis de sobreviver a todos os vossos parentes.

A fisionomia do sultão iluminou-se num sorriso, e ele mandou dar cem moedas de ouro ao segundo adivinho. E quando este saía do palácio, um dos cortesãos lhe disse admirado:

- Não é possível! A interpretação que você fez foi a mesma que o seu colega havia feito. Não entendo porque ao primeiro ele pagou com cem açoites e a você com cem moedas de ouro.

- Lembra-te meu amigo — respondeu o adivinho — que tudo depende da maneira de dizer... Um dos grandes desafios da humanidade é aprender a arte de comunicar. Da comunicação depende, muitas vezes, a felicidade ou a desgraça, a paz ou a guerra. Que a verdade deve ser dita em qualquer situação, não resta dúvida. Mas a forma com que ela é comunicada é que tem provocado, em alguns casos, grandes problemas.



Uma pessoa pode não entender a mensagem por dois motivos. Por não estar com a mente aberta para receber as informações ou por não conseguir captar a mensagem.

Na primeira hipótese, pode e deve tentar conversar com a pessoa noutra altura ou prepará-la para que ela aceite sua mensagem. Lembre-se, se a pessoa não está interessada no assunto não persista na conversa.

Na segunda hipótese, basta que utilize uma linguagem que faça com que a pessoa entenda. Sua mensagem deve ser simples, clara e concisa.

Essas informações são muito importantes para os profissionais de Network Marketing. Ninguém gosta de ser chamado de chato e de afastar as pessoas. Todos querem ter amigos e atrair pessoas, mas poucos conseguem colocar em prática os conceitos do Magnetismo.

Para chegarmos a esta fase temos uma anterior muito importante que é a fase de saírmos da nossa zona de conforto.

## Zona de conforto

“A única coisa que não nos deixa alcançar o sucesso somos nós!”

Nunca se queixe de um patrão, de um chefe, ou do estado!

Milhões de pessoas estão a alcançar o sucesso enquanto outras não. Espero que você esteja a tentar tornar-se uma dessas pessoas de sucesso (Se não, porque estaria a ler este Ebook?).

As pessoas vivem na sua Zona de Conforto, e estão satisfeitas assim. Por exemplo, de manhã você levanta-se, arranja-se e vai para o trabalho, entretanto discute sobre futebol, política e telenovelas 😊 depois regressa a casa, janta e vai dormir, e vai repetindo este processo à espera do fim da semana! Quando chega a Sexta-feira à noite aproveita para se divertir e gastar o dinheiro que ganhou durante a semana! Isto é ver a vida passar-lhe ao lado, e infelizmente milhões de pessoas vivem assim hoje em dia. Provavelmente 95% da população vive assim, por mais que pareça rude dizer isto.

Vá até uma estação de metro ou até ao IC19 ou 2ª circular e veja por você mesmo, pessoas a andar como se fossem formigas. Observe as suas roupas, suas posturas e suas expressões faciais. Você pode sentir e até cheirar o stress e a infelicidade no ar. É assim que quer viver? Espero que não! E então porque é que essas pessoas vivem assim? Simplesmente pelo facto de elas não saberem que existe uma vida melhor e aceitaram que

essa é a sua vida. E outro grande factor é o medo de falhar, vergonha de mudar.

Eu creio que a maioria das pessoas estão tão ocupadas a tentar sobreviver, que não conseguem viver. Todos perderam a esperança na vida. Eles assumem que onde estão hoje é o melhor que podem fazer e perderam todos os sonhos. Eles aceitaram que assim é a vida.

Porém não concordo, e espero que consiga mudar o seu ponto de vista.

Você pode e **VAI CONSEGUIR** uma vida melhor do que a que tem hoje. Quero que você fique insatisfeito e incomodado com a posição em que se encontra, tal como a maioria dos Portugueses, é hora de agir! Se você morresse hoje que sonhos é que morreriam consigo? Quero que sonhe, quero que lembre os seus sonhos de infância e volte a tê-los como metas. Quero que saia da sua Zona de Conforto. Hoje é o primeiro dia da sua nova vida, senão não estaria a ler este Ebook. Pode ver uma formação que dei na sala online da minha equipa sobre compromisso [AQUI](#) acredito que possa ser um excelente complemento.

## Primeiros passos

Quando começamos a ser membros ativos na nossa Empresa deparamo-nos com membros Top dessa mesma Empresa, e por vezes sem pensarmos, o nosso inconsciente diz-nos que aqueles membros já nasceram “ali”, já nasceram com a sua equipa criada, já nasceram a discursar lá na frente, etc. Mas uma coisa é garantida, eles começaram o seu negócio da mesma forma que você está a começar. Com as mesmas dúvidas, com os mesmos dilemas, e a cometerem exactamente os mesmos erros que você irá cometer caso não “se cole” ao seu Patrocinador (pessoa que fará a sua inscrição e lhe vai dar todo o acompanhamento). Nesta indústria não existem erros novos, existem é pessoas novas a cometer exactamente os mesmos erros que as anteriores.

Uma das coisas que também irá deduzir é: “Esta pessoa teve sorte”.

O sucesso é algo que qualquer pessoa pode atingir em Network Marketing, mas existe uma única condicionante, é que o Network Marketing foi feito para todas as pessoas, mas nem todas as pessoas foram feitas para o Network Marketing, e meu amigo/a, as pessoas que não atingem o sucesso têm que encontrar uma "desculpa para o insucesso" delas, e é aqui que normalmente entra o tema "sorte".

A sorte não existe neste nosso mercado, o que existe é estar no lugar certo à hora certa - MAS NÃO POR COINCIDÊNCIA - estar no lugar certo à hora certa por estar ativo, por fazer para que as coisas aconteçam. Aqui tal como no futebol não se marcam golos se estivermos no banco de suplentes, precisamos de estar ativos! Aquele passeio com a família, aquela sesta diária no sofá, aquele jogo de futebol, aquela saída com os amigos, aquele jogo no Facebook é perfeitamente conciliável com o nosso negócio, mas nunca poderá ser simultâneo, e para que isso seja possível, organize-se, porque a sorte dá um trabalho desgraçado!

Aquela pessoa que você vai ver "ali" na frente é uma pessoa com dois braços, com uma cabeça e com duas pernas, igualzinha a você!

Muitos Distribuidores de muitas Empresas não conseguem perceber que o sucesso tem um preço a pagar, e quando não entendem (ou não querem entender) começam por ser um pouco "chorões" e vamos então falar um pouco deles e certamente que você vai identificar alguns nas equipas que vai criar.

Eu no desenvolvimento da minha actividade adoro pessoas que sejam ensináveis, pessoas que desejam aquilo que eu tenho para lhes oferecer e é esta qualidade que mais aprecio num distribuidor,

E tenho também os "chorões", normalmente são pessoas que têm este tipo de frases: " pois.... mas eu nao sei mexer no computador"; "haaa mas eu não tenho dinheiro para isso"; "isso é bom para quem já tem experiencia"; " a minha equipa não duplica porque as pessoas não querem, que posso eu fazer?"; "eu não tenho tempo... tenho os filhos..."; etc etc etc

Meu amigo/a... as pessoas que não sabem mexer no computador têm que ser criativas, têm que aprender e pesquisar, as pessoas que dizem que não têm dinheiro... é mentira, porque as únicas pessoas que eu conheço, que na realidade não têm dinheiro, são aquelas que não têm casa, não têm comida, etc... as outras têm dinheiro podem é preferir aplica-lo de outra forma, os que dizem que é bom para quem tem experiência... eu pergunto, como é que elas têm experiência?? - estudaram, aprenderam, caso contrário nunca a adquiriam! Quando

alguém da nossa equipa não duplica é culpa nossa! Porque se o negócio é bom, e o produto também, nós é que não conseguimos chegar ao nosso Distribuidor da melhor forma, nós é que não conseguimos mostrar as mais valias em desenvolver uma equipa, e o tempo.... meu amigo... o tempo, é o bem mais precioso e mais bem repartido por todos nós! Agora tudo é uma questão de organização!

Agora escolha... quer trabalhar? ou fica sentado no muro a chorar?

Devemos começar por nos organizar em todos os níveis, visto que não vamos ter um chefe para nos organizar.

Ter uma agenda é fundamental para a nossa organização, a agenda vai ser sempre o reflexo do que andamos a fazer, se os próximos três dias estiverem preenchidos perfeito, caso não estejam, trate de os preencher tendo em conta as três actividades geradoras de valor desta indústria (Prospectar, Recrutar e Acompanhar).

Ter um email profissional é outro dos passos a dar logo no inicio.

Grande parte de nós tem o seu email desde os tempos de infância e isso é sinal de que desde então fizemos centenas de registos em diversos locais com essa conta, e diariamente recebmos dezenas ou centenas de emails sem conteudo que nos interesse e o que fazemos é apagar todos de uma vez, e caso use esse email para este negócio o que irá acontecer é que vai apagar mails sem dar conta, e com isso vai perder informação que os seus uplines lhe irão enviar, ou então perder mails que a sua equipa lhe vai enviar com questões ou informações. Esse novo mail deve estar também organizado por pastas para que cada assunto esteja num sitio e facilmente acesse a uma informação que necessite. Organize também os seus distribuidores por grupos para que quando necessite enviar um mail para toda a equipa, não tenha que colocar mail por mail. Lembre-se o seu negócio no inicio será pequeno, mas rapidamente vai crescer e a sua equipa vai ganhar dimensões que neste momento não acredita.

## Liderança

Após inscrevermos o primeiro membro na nossa estrutura já temos uma equipa, e devemos começar a agir como líderes. Pode ver uma formação sobre uma série de pontos que vêm de encontro a este tema [AQUI](#).

Quando atravessamos momentos de crise, as organizações por vezes procuram nova liderança. Quando o país atravessa dificuldades, elege um novo governo. Quando uma empresa está a perder dinheiro, contrata um novo CEO. Quando uma instituição religiosa está a enfraquecer, procura novos líderes espirituais. Quando um clube começa a perder sistematicamente, procura um novo treinador e causa uma "chicotada psicológica". A relação entre liderança e eficácia é provavelmente mais evidente no mundo desportivo, onde os resultados são imediatos. Nas organizações desportivas profissionais, raramente o talento da equipa é colocado em questão. Praticamente todas as equipas têm jogadores muito talentosos. A questão é a liderança! Começa na presidência do clube e vai até aos directores técnicos e a alguns jogadores fundamentais. Quando equipas talentosas não somam vitórias, é preciso examinar a liderança. O sucesso está ao alcance de quase toda a gente. Mas também acredito que o sucesso pessoal sem capacidade de liderança implica eficácia limitada. Quanto mais alto quiser subir, mais precisa de liderança. Quanto maior o impacto que quiser causar, maior precisa de ser a sua influência! O que quer que venha a atingir será restringido pela sua capacidade para liderar outros.

A nossa equipa em MLM vai ter sempre momentos excelentes, quase que pensamos que são perfeitos, ainda assim, também vai atravessar momentos menos bons.

Imagine a seguinte situação:

Você tem um carro com uma série de anos e esse mesmo carro começa a dar aqueles problemas característicos, mas não tendo você capacidades financeiras para adquirir um carro novo, só tem duas hipóteses para solucionar este problema; uma solução barata e que vai exigir de si ações que gerem valor na sua pessoa, a outra solução é muito mais simples e fácil mas contudo é muito mais dispendiosa. A primeira solução será aprender alguns conceitos de mecânica e com isso você irá evoluir e vai tratar do assunto, para isso apenas terá que ter disponibilidade de aprendizagem e estar próximo de um mecânico para que ele lhe passe todos os conceitos que ele próprio aprendeu com alguém. A segunda solução é você enviar o seu carro à oficina mais próxima e com isso vai sempre estar a ajudar alguns empreendedores que bem agradecem.

No seu negócio passa-se exactamente o mesmo, você tem um carro, um veículo, uma equipa que com o passar do tempo irá começar a dar-lhe

"problemas" aos quais você terá que ter capacidade de resposta para eles, você terá que ter sempre a sua mala de ferramentas à mão! Mas para saber usar essa mala de ferramentas terá que aprender, desenvolver capacidades que nunca pensou desenvolver, terá que adquirir conceitos desta nossa indústria, terá obrigatoriamente que aprender! E para aprender você terá que estar próximo de quem lhe poderá passar conceitos que o ajudem nessas mesmas tarefas.

Caso não tenha essa disponibilidade de aprendizagem, não tente "remendar" as avarias que vão aparecendo. Mais vale deixar o seu veículo em boas mãos, nas mãos de mecânicos que percebam do assunto, pois com isso não vai estar a perder tempo, não vai estar a enganar-se a si próprio, e com isso não irá apanhar nenhuma desilusão.

Ainda assim... todos esses problemas são de simples reparação, todos nós podemos mudar velas, todos nós podemos mudar o óleo, todos nós podemos mudar lâmpadas, basta querermos! Para que tal aconteça temos que estar preparados para todo o tipo de situações, e da mesma forma que se quiser um bom pasteleiro tem que aprender, você se quiser ser um bom Networker terá que aprender.

## Aprender

Uma das primeiras competências que devemos desenvolver é o poder da nossa comunicação e existem vários livros e videos na internet sobre este assunto, basta querer aprender e praticar a auto-formação.

A palavra comunicação vem do latim "cummunis" que traz à idéia a palavra comunhão. Comunhão significa, de maneira bastante restrita, participar em comum, partilhar, compartilhar, e como é óbvio Transmitir! É nesse sentido que entendemos a comunicação. A comunicação tem alterado desde sempre e muito profundamente na dinâmica das relações entre as pessoas, ainda assim nos nossos tempos, e graças à tecnologia, a comunicação tem ultrapassado todos os tipos de barreiras que existiam anteriormente, tais como barreiras de distância e vencendo até resistências sociais.

A comunicação é algo que aprendemos a fazer, ninguém nasce a saber comunicar, ainda assim até mesmo os bebés percebem que o choro por norma lhes traz o pretendido e começam a comunicar dessa mesma

forma. Mas vamos crescendo e não aprendemos somente a comunicar, aprendemos também a usar a comunicação para aprender como nos comunicar da forma mais acertiva.

Falar e escrever não são habilidades naturais, aprendemos com os nossos pais, amigos, familiares e na escola. À medida que crescemos, aprendemos algo das experiências de comunicação porque compreendemos que isso é útil, pode e deve ser sempre usado por nós a nosso favor. Se queremos ser bons cozinheiros temos que aprender a cozinhar, se queremos ser bons calceteiros temos que aprender a calcetar, e se queremos ser bons comunicadores temos que aprender a comunicar, e amigos, tenho que vos anunciar: "Comunicar em Network Marketing não é opção!", tudo depende de nós, tudo depende da forma como passamos a mensagem que queremos passar, se a nossa mensagem não foi bem recebida é porque nós erramos, não soubemos chegar até à pessoa em questão.

Esta formação, da qual o poder da comunicação faz parte por vezes é adiada por nós próprios de forma inconsciente.

A palavra em si vem do latim *procrastinatus*: pro- (à frente) e *crastinus* (de amanhã), portanto um *procrastinador* é um indivíduo que evita tarefas ou que está a evitar uma tarefa em particular. Em termos básicos é aquele velho "amanhã" ou "daqui a pouco eu faço", que a maior parte das pessoas diz quando podem e às vezes também quando não podem. Muitas pessoas disseram-me que na vida fazemos mais o que não queremos do que o que queremos e que o mundo não é um paraíso... ainda assim, faça a seguinte conta tendo em conta a ideia anterior, some um ponto para todas as vezes que teve que fazer algo que queria e retire um ponto pras vezes que fez exatamente o que não queria ... se sua conta der um numero positivo parabens a minha deu durante muito tempo negativo !!! Temos sempre que alargar a nossa zona de conforto e ir em busca do desejado!Ao abordarem os vossos prospectos, quantas pessoas já vos disseram coisas deste tipo:

*“Quando eu me reformar... quando eu estiver de férias... quando receber aquele dinheiro... quando tiver mais tempo... quando souber todos os detalhes... quando tiver feito todos os cálculos... quando souber que não irá haver surpresas...”*

Perigos? Riscos? Não os há? Há sim, mas assim de repente não consigo pensar em nenhum maior que a indecisão! Vejam bem... o foguetão parte da Terra completamente fora de direcção. Depois, ao longo

do caminho, vai corrigindo a trajetória. No total ele passa menos de 3% do tempo na trajetória correcta, ou seja, em cada hora de voo, passa 1,8 minutos na rota certa e os restantes 58,2 minutos a executar leituras e a fazer correcções. O que é fantástico é que, mesmo assim, não somente acerta na Lua, mas no local desejado, a 384 mil quilómetros de distância, com uma margem de erro inferior a 5 metros. Onde está o segredo desta proeza tecnológica? Na capacidade humana de planejar sem falhas? Não. - Na acção permanente, na avaliação e na correcção constantes.

O que aconteceria se os cientistas decidissem que o foguetão só sairia da Terra quando todas as condições estivessem analisadas, a rota traçada e margem de erro igual a zero?

### **Nunca sairia!!**

Nesta indústria você vai aprender muito, mas não se preocupe nem perca muito tempo a pensar nisso. O mais importante é você ir aprendendo no caminho que vai percorrer.

A sua Empresa não lhe paga para pensar, não lhe paga para aprender, a Empresa paga-lhe para produzir! Bem sabemos que para produzir você terá que saber como o fazer... então tenha sempre presente uma “balança mental” onde você vai ter a percepção do quanto você já sabe desta indústria e de qual a dimensão do seu negócio. Esta “balança” muitas vezes define o seu sucesso!

Atenção a mais uma coisa... muitas vezes você e os membros da sua equipa vão aprender coisas altamente significativas para o seu negócio. Você vai aprender nos encontros mensais da sua Empresa, vai aprender na sala online da sua equipa, vai aprender com livros com audiobooks, vai aprender com os líderes desta indústria, etc... agora uma coisa é certa: Aprender não chega!

Você terá sempre que pôr em prática aquilo que aprende. Mais importante do que aprender, é aprender e aplicar tudo aquilo que aprende.

# Gerar contactos

Esta industria é uma industria de pessoas, ao contrário do que possa pensar nada tem a ver com o produto que a sua Empresa comercialize, estamos no marketing de relações, e como tal, a matéria prima que temos para trabalhar são pessoas, tal como referi no inicio deste manual, devemos escolher uma Empresa com produtos de uso diário, isto vai facilitar precisamente neste ponto! É muito simples gerar contactos quando isto acontece.

Para começarmos a gerar contactos podemos trabalhar de duas formas:

1ª Online – onde podemos aproveitar a internet como nossa aliada e sermos pessoas altamente atrativas através das redes sociais, atenção que ser atrativo não significa passar o dia a colocar posts sobre a minha Empresa de MLM pois isso será Spam! E as pessoas não gostam de SPAM! Ser atrativo significa você ser exactamente aquilo para que as redes sociais servem... uma extensão virtual sua, ou seja, demonstrar a sua felicidade, demonstrar a qualidade de tempo que você tem, demonstrar a qualidade de VIDA que você tem, pois é um facto e ninguém o poderá negar. Aproveite a seu favor tudo o que esta indústria nos oferece e coloque-se visível.

Trabalhar online e colocar-se visível significa também poder colocar anuncios gratuitos e pagos nas páginas próprias para o efeito. Pode ver uma formação que dei na sala online da minha equipa [AQUI](#).

2ª Presencial – Trabalhar com dois tipos de pessoas que passam na sua vida; são os conhecidos e os desconhecidos. A forma que mais vai facilitar o seu negócio é utilizar a revenda dos produtos como forma de prospeção, repare nestes possiveis cenários:

- Você recruta um amigo porque lhe FALOU do seu negócio; que vai ele fazer para recrutar? – Vai FALAR do negócio aos amigos dele!

Você recruta um amigo porque REVENDEU um produto para ele experimentar e ver a qualidade do mesmo para depois lhe apresentar as mais valias em ele se tornar seu Parceiro; que vai ele fazer para recrutar? –

Vai REVENDER um produto aos amigos dele para depois apresentar as mais valias!

E com isto deixo-lhe uma questão: A sua empresa paga-lhe para falar ou para gerar valor? – A resposta é simples, como tal, duplique sempre formas que coloquem mercadoria na rua, neste caso estamos a falar do segundo cenário.

E com isto você tem dezenas, centenas, milhares de contactos!

# Recrutar

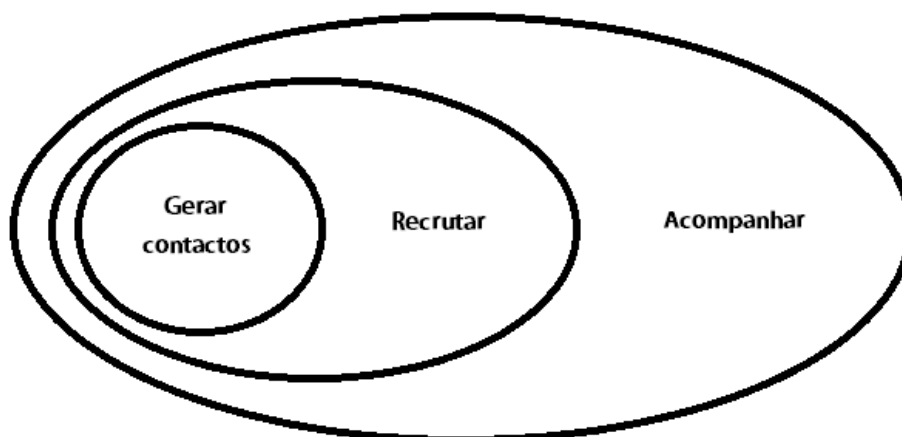
O recrutamento muitas vezes é confundido com uma inscrição, mas são coisas totalmente distintas.

A inscrição de um novo membro é somente o início do recrutamento. Para podermos dizer que recrutámos este ou aquele Parceiro temos que nos assegurar que o inscrevemos e que o Patrocinámos, ou seja, que o conectamos com o sistema da Empresa, e estivemos sempre disponíveis para o ajudar naquele tipo de questões que por vezes nos parecem básicas, mas na verdade são questões pertinentes que todos nós tivemos numa fase inicial do negócio. A isto chama-se maldição do conhecimento! Abstraíam-se de todo o conhecimento que já têm, mas utilizem-no para ajudar esses novos Parceiros.

# Acompanhar

Acompanhar é algo que muitas pessoas desta indústria tendem em complicar mas é muito simples... Acompanhar é nada mais nada menos que ensinar os nossos Parceiros a fazerem os dois pontos anteriores: Gerar contactos e Recrutar.

Quando isto acontece é sinal que fizemos um bom recrutamento e que soubemos acompanhar o nosso Parceiro. Sobre este tema pode ver uma formação que dei na sala online da minha equipa [AQUI](#).



# Proatividade

Nas nossas equipas de MLM existem sempre dois tipos de pessoas e hoje decidi escrever-vos sobre as diferenças entre pessoas reactivas e pró-activas.

Pessoas reativas são aquelas que pensam e actuam dentro de padrões de causa e efeito.

Pessoas pró-ativas influenciam o meio, garantem harmonia, direccionam boas energias, iluminam tudo e a todos ao seu redor. Nunca se sentem vítimas das circunstâncias. Escolhem com sabedoria as coisas que podem influir para uma mudança significativa que atenda a muitos.

Quando um Pró-ativo comete um erro, diz: “Enganei-me”, e aprende a lição.

Quando um Reativo comete um erro, diz: “A culpa não foi minha”, e responsabiliza terceiros.

Um Pró-ativo diz: “Sou bom, mas vou ser melhor ainda”.

Um Reativo diz: “Não sou tão mau assim; há muitos piores que eu”

Um Pró-ativo sabe que o resultado das coisas depende de si.

Um Reativo acha-se perseguido pelo azar.

Um Pró-ativo respeita os que sabem mais e procura aprender algo com eles.

Um Reativo resiste a todos os que sabem mais e apenas se fixa nos seus defeitos.

Um Pró-ativo sabe que a adversidade é o melhor dos mestres.

Um Reativo sente-se vítima perante uma adversidade.

Um Pró-ativo trabalha muito e arranja sempre tempo para si próprio.

Um Reativo está sempre “muito ocupado” e não tem tempo sequer para os seus parentes.

Um Pró-ativo compromete-se, dá a sua palavra e cumpre.

Um Reativo faz promessas e quando falha só sabe justificar-se.

Um Pró-ativo ouve, compreende e responde.

Um Reativo não espera que chegue a sua vez de falar

Um Pró-ativo sente-se responsável por algo mais que o seu trabalho.

Um Reativo não se compromete nunca e diz sempre: “Faço o meu trabalho e é quanto basta”.

Um Pró-ativo consegue “ver a parede na sua totalidade”.

Um Reativo fixa-se “no azulejo que lhe cabe colocar...”

Um Pró-ativo diz: “Deve haver uma melhor forma de o fazer. . .”

Um Reativo diz: “Sempre fizemos assim. Não há outra maneira.”

Um Pró-ativo é PARTE DA SOLUÇÃO.

Um Reativo é PARTE DO PROBLEMA.

Claro que uma pessoa só é reactiva para sempre, se assim o entender. Estamos sempre a tempo de nos reprogramar.

Já Chico Xavier dizia , e muito bem...”Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar agora e fazer um novo fim.”

## Até já...

Este foi o meu primeiro Ebook e espero que tenha sido uma mais valia para si, tentei tocar em diversos pontos que acredito serem bastante importantes para esta indústria, sendo que os próximos que irei lançar serão mais direcionados para um determinado tema. Neste momento levante-se e vá produzir valor para a sua Empresa de MLM 😊 afinal de contas, é para isso que ela lhe paga!



# Contactos

Nuno Oliveira

Consultor de Network Marketing

(+351) 910314742

nunooliveirafmgroup@hotmail.com



<https://www.facebook.com/topteamfmgroup>



<https://www.linkedin.com/in/nunooliveirafmgroup>



<https://twitter.com/nunofmgroup>



<http://umparceiroparaoseusuccesso.blogspot.pt/>



<https://www.youtube.com/user/NunoOliveiraFMGroup>