

# Os Segredos Dos Rendimentos Recorrentes



**Trazido até Si por**

**Luis Gregorio**

[www.luisgregorio.net](http://www.luisgregorio.net)

# Os Segredos Dos Rendimentos Recorrentes

## Termos e Condições

### Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

# Os Segredos Dos Rendimentos Recorrentes

Estratégias

Sobre Como Ter Sucesso em

[Marketing de Rede](#)

e

[Programas de Afiliados](#)

juntando o

Internet Marketing

de forma a

Construir O Seu Próprio

"Aqueduto De Dinheiro"

## Os Rendimentos Recorrentes Explicados

Os Rendimentos Recorrentes é outro termo para os rendimentos residuais. Resumindo, há três (3) tipos de fluxos de rendimentos que você pode ter em seu negócio.

1. Se você fizer uma única tarefa, venda ou executar um contrato, você é pago uma vez e o rendimento pára por aí.
2. Se você fizer um trabalho 9-5 normal, você vai continuar a receber o pagamento, desde que você continue a trabalhar para seu empregador, muitas vezes chamado de renda linear. Este é o tipo de renda que a maioria dos trabalhadores "desfruta." Mesmo se você é um neurocirurgião, advogado ou engenheiro, você só recebe o tempo que você continuar a trabalhar. Se você parar de trabalhar isso faz diminuir a conta bancária.
3. O terceiro tipo de renda é o lucro recorrente onde você é pago, mesmo depois de ter parado de trabalhar. Por exemplo, você escreveu um livro e enquanto o seu livro continua a vender, você continuará a receber receitas de royalties para um trabalho feito uma vez.

A maioria das pessoas ricas e abastadas criou riqueza através de uma forma de fluxo de receitas recorrentes.

O cantor Michael Jackson, por exemplo, ele ainda continua a receber royalties da venda de seus registros feitos há décadas (mesmo depois de morto).

Ele pode até mesmo remontar os oldies e vendê-los para gerar novas receitas.

Ele não tem que gastar tempo no estúdio para gravar novas canções, a fim de ter o dinheiro a continuar fluindo!

Esta é a situação mais ideal das três.

Nós todos gostaríamos de trabalho uma vez e ser pago uma e outra vez. Que é o poder de receitas recorrentes!

A maioria dos profissionais que gostam deste tipo de renda pertencem aos campos criativos, como atores, escritores, cantores e inventores.

Infelizmente, muitos de nós não são abençoados com o talento de Michael Jackson, e muito menos as oportunidades de estar nas indústrias lucrativas.

No entanto, existe uma oportunidade para qualquer indivíduo comum hoje em dia a desfrutar da renda residual de hoje, no século 21.

Você adivinhou: ele é nada mais nada menos do que o **Marketing de Rede**.

## Marketing de Rede – Uma Revisão

O campo de Marketing de Rede ou Marketing Multi-Nível também tem sido usado nos últimos 60 anos ou mais para tornar o conceito de renda recorrentes muito popular e atraente.

Aqui, você pode construir uma rede de distribuidores, referida como seu grupo, e gerar renda fora do seu próprio esforço imediato.

Trabalhar para uma empresa de [Marketing de Rede](#) é um dos lugares mais viáveis onde você pode gerar riquezas recorrentes, e por isso vamos agora dar uma olhada aos segredos para ser um comerciante bem sucedido da rede.

## Escolhendo uma empresa de Marketing de Rede

De acordo com um jornalista respeitado, Richard Poe, em seu livro Wave4 - Marketing de Rede no século 21, o Marketing de Rede é responsável pelo qual se move um colossal \$ 100.000.000.000 de bens e serviços por ano globalmente.

Portanto, é muito provável que você já tenha estado em com algum tipo de produto ou serviço de marketing de rede.

O conceito de transporte de mercadorias através de um exército de distribuidores independentes ganhou o seu lugar no mundo do marketing, apesar da publicidade negativa sofrida pela indústria.

O Marketing de Rede está aqui para ficar, a pergunta que fica é: "Como faço para escolher uma empresa?"

Aqui estão algumas dicas muito importantes que irão orientá-lo na direção certa.

Qualquer empresa que você encontrar passando estes critérios será uma grande empresa para com que trabalhar.

1. Uma empresa que exista à pelo menos 5 anos e tem grande apoio financeiro, gestão excelente e uma filosofia de "primeiro o distribuidor.

A empresa também deve ter um objetivo de desenvolvimento de longo prazo e não ser apenas para o dinheiro rápido.

Esta pode ser uma forma difícil de escolher, mas considerando que a grande maioria das empresas que começam na indústria do Marketing de Rede não passam os seus três primeiros anos, você não quer que seu fluxo de renda, de repente, desapareça!

Não é nenhum piquenique descobrir que depois que você gastou tempo, esforço e dinheiro para construir uma organização sólida a empresa fecha, porque um dos elementos essenciais estava faltando. Existe o mito que o melhor momento para participar de uma empresa é no arranque-o chamado "início", mas a verdade seja dita, o início, muitas vezes são buracos deixando muitas pessoas infelizes.

Isso não significa que você deve esperar por cinco anos para ver se uma empresa trabalha bem, porque logicamente, isso significa que nenhuma empresa de Marketing de Rede jamais iria começar.

O ponto aqui é que você deve avaliar o risco e saber que a chance de perder seu dinheiro é maior com uma nova empresa do que com uma empresa que tenha um histórico comprovado.

Você conhece o ditado que a prova do pudim está em comê-lo, e para a prova da estabilidade de uma empresa de Marketing de Rede está na duração da sobrevivência.

De fato, em mais de 60 anos de história de Marketing de Rede e depois de dezenas de milhares de arranques de empresas no Marketing de Rede, apenas cerca de 42 empresas fizeram-no seu 5<sup>o</sup> aniversário.

Qualquer empresário iria admitir que os primeiros anos são os mais difíceis.



Este é o período quando a empresa está apenas a estabelecer um equilíbrio. Se a empresa não tem o apoio financeiro adequado, não é provável que sobreviva a esses anos.

Você não gostaria de participar numa empresa que está dependendo muito dos distribuidores para a sobrevivência.

Uma empresa de Marketing de Rede leva tempo para construir momentum pela própria natureza do negócio - publicidade boca a boca: as pessoas falando com outras.

Antes que chegue momentum top deve ter o apoio financeiro para sobreviver os obstáculos iniciais.

Suporte ao cliente para as distribuidoras também é uma parte crítica da empresa. Se os seus distribuidores se sentem negligenciados, então eles simplesmente não ficam no negócio.

Especialmente no mercado de hoje, onde existem milhares de empresas de Marketing de Rede acenando. Os distribuidores são os consumidores e vendedores, e negligenciá-los é cometer suicídio certo.

A triste realidade da indústria de Marketing de Rede é que existem muitos artistas em fraudes que vêm apenas por causa do dinheiro rápido e desaparecem.

Isso exige que você faça a sua diligência como a verificação de sites de alerta do consumidor como FTC.gov e WorldWideScam.com entre outros.

Esses golpistas normalmente enfatizam o plano de compensação sobre o produto real, se há realmente um produto e aplicar táticas

de vendas de alta pressão para persuadi-lo a juntar-se a uma "oportunidade nova".

Esses criminosos usam a ganância humana e têm pouca simpatia pelos ingênuos.

2. **Produtos de alta qualidade** (originais se possível), produtos a preços razoáveis ou serviços que devem ser, idealmente, consumíveis para os usuários tenham de comprar uma e outra vez.

Tradicionalmente, as empresas de Marketing de Rede são capazes de produzir produtos de maior qualidade, simplesmente porque eles não têm que pagar preços exorbitantes para a propaganda.

Basta pensar nos milhões de dólares pagos por ano por empresas como a Nike para estrelas do esporte para um comercial de 30 segundos.

Esse dinheiro, se a Nike seguisse o modelo de Marketing de Rede, poderia entrar em desenvolver produtos de melhor qualidade e o pagamento de salários melhores aos seus funcionários.

Como uma grande parte do orçamento de uma empresa normal vai para publicidade, empresas de Marketing de Rede irão entregar um produto de maior qualidade, todas as coisas sendo iguais, por dinheiro gasto.

Lembre-se também se pretende ser pago continuamente você precisa de um produto ou serviço que é consumível para que o cliente tenha comprar mais.

Empresas nutricionais e de telecomunicações se enquadram nessa exigência muito bem.

Além de ser de consumo, outro fator importante é quanto "necessário" este produto ou serviço é.

Se a empresa está vendendo um produto que você pode pegar em sua loja local, então você não é provável fazer muito bem.

Um produto único ou proprietário vai fazer melhor, pois você terá menos concorrência, você aprende muito cedo que não existe tal coisa como a concorrência zero embora algumas empresas vão querer fazer essa afirmação.

A " questão teste" de aplicar para o preço do produto ou serviço é: "Será que eu compraria a esse preço, se não havia um plano de compensação ligado a ele?"

Se sua resposta for "Não", então você está olhando para um esquema de pirâmide potencial onde o produto é apenas um anexo, para fazer que a oportunidade pareça legítima.

Nestes casos, você sempre vai achar que o plano de compensação se torna o ponto de venda e o produto ou serviço são raramente mencionados.

Aqui está um artigo informativo sobre o assunto para reconhecer e evitar tais sistemas:

<http://business.ftc.gov/documents/inv08-bottom-line-about-multi-level-marketing-plans>

3. Um Plano de Compensação que seja justo para ambas os distribuidores em tempo integral ou a tempo parcial parecidos com os bônus de liderança para aqueles que constroem grandes equipes e produtiva.

Nós já mencionamos que uma empresa de marketing de sucesso da rede terá a filosofia " em primeiro o distribuidor".

Em nenhum outro lugar isso deve ser mais exposto que no plano de compensação.

É só preciso fazer algumas contas para ver quantas vendas ou distribuidores que você precisa em sua organização, a fim de estar no lucro. A maioria das pessoas não tem tempo para fazer as contas e às vezes são "enganados" pelos fantásticos gráficos de rendimentos potenciais que são colocados pela empresa.

O ponto aqui é que você precisa ler entre as linhas e as letras miúdas para ter certeza de que você é pago por seu esforço. A maioria das pessoas vai saltar esta seção, pois pode parecer um código tributário e quem gosta de fazer seus impostos? É por isso que contratar contadores.

Os planos de compensação caem em, basicamente, quatro tipos:

(a) O Plano de Break Away. Este é o plano mais antigo e tradicional e permite que distribuidores construam e sejam pagos num número ilimitado de associados de primeira linha.

Quando os associados que você trás alcançarem um certo volume pré-determinado podem "sair" da sua linha e formar sua própria organização.

Neste plano de romper com os líderes são pagos em todas as suas linhas de frente e também certos níveis para baixo em seus grupos.

Neste modelo, se você não trabalhar você não come. Você tem que recrutar, a fim de ser compensado.

(b) O Plano de Unilevel. Aqui você é pago apenas sobre um determinado número de níveis determinados pela empresa.

Neste caso não há o 'romper' de grupos. Quanto maior for a sua linha de frente da maior será o tamanho do grupo total.

Os níveis mais baixos serão, portanto, muito maior do que as superiores. Novamente, se você não contratar você não recebe um cheque.

(c) O Plano de Matrix. Neste plano você está limitado ao número de recrutas que você poderia ter em sua linha de frente.

Então, numa matriz de 3 X 5, você terá três na sua linha de frente, em seguida, nove no segundo nível, então com 27 na próxima e assim por diante.

Em relação aos dois outros planos que temos olhou para o plano da matriz limites seu sucesso a um certo nível. O que há de tão atraente sobre este plano é os recrutas são informados de que só precisam de obter 3 e ainda recebem "spill-over" de seus líderes acima.

Os resultados são que todos ficam à espera que os líderes de cima lhes coloquem pessoas e nunca fazem qualquer esforço pessoal. Resultados?

Fracasso.

A matriz, embora limitada, pode funcionar, mas os distribuidores devem depender de seus esforços pessoais e permitir que os distribuidores extra (spillover) seja apenas um bônus adicional.

(d) O Plano de binário. Este plano é um caso especial da matriz, onde você pode ter apenas dois em sua linha de frente, portanto, "binário".

A única ressalva aqui é que muitos desses planos exigem que você tenha que equilibrar os dois lados de sua organização antes que você possa receber pagamentos.

Este é realmente um truque para que a empresa pode manter o seu dinheiro o maior tempo possível e às vezes para sempre.

Algumas empresas desonestas vão começar abrindo apenas um dos lados do binário chamado um poder 'leg' porque não há possibilidade de você ser pago até o outro lado é aberto.

Pelo tempo do outro lado é aberto muitas pessoas podem ter deixado a empresa e deixar a sua comissão para trás também.

Está sempre em perda, não só com o recrutamento, mas tentando equilibrar os lados da sua equipe. Cuidado com esses planos!

Há variações desses planos que têm aparecido como o plano em linha reta onde você é pago em cada um que vem depois de você.

Empresas que seguem esses planos parecem não sobreviver por muito tempo, pois muitas pessoas só se inscrevem para ficar esperando pelos seus cheques.

Não há incentivo real para trabalhar o plano.

**Atenção:** *Você deve sempre ser particularmente suspeito de planos de compensação que pagam mais de 60%. Isso normalmente significa que o produto é caro, quotas de qualificação ou volumes que são quase inacessíveis ou a estrutura separatista pode roubar o seu investimento e trabalho duro.*

*Se a empresa utiliza o plano separatista você pode ter a sua organização a desaparecer assim que você está prestes a chegar a números grandes.*

*Se uma empresa pretende ser enganosa, isso vê-se no plano de compensação, assim estudá-lo bem!*

#### 4. Treinamento e suporte sólido até para sua equipe.

Muitas empresas oferecem treinamento e materiais promocionais para os seus distribuidores, mas muitas vezes é difícil encontrar um equilíbrio entre a promoção de produtos e treinamento ao distribuidor.

O treinamento distribuidor normalmente é uma coisa complicada. Você deve ter cuidado com empresas que cobram preços exorbitantes para os seus materiais promocionais.

Você está investindo seus dólares anunciando e a empresa não deve procurar fazer lucro com você, embora muitos o façam.

Você deve procurar alinhar-se com um [líder experiente](#) e aprender o máximo possível Com os seus métodos de recrutamento.

Certifique-se de investigar o seu line up porque isso pode ser um factor que determina o sucesso ou fracasso para você.

Estudar a literatura empresa para ver quem são os maiores líderes e se juntar ao grupo. Diz-se que a miséria adora companhia, o mesmo é com o sucesso.

5. Um amplo mercado global é até mesmo se possível.

Você pode encontrar uma empresa com todas as características principais que vimos até agora e depois descobrir que não está disponível em sua área ups!

Com o advento da Internet você pode achar que muitas mais empresas estão indo a nível global. Isso significa que seu alcance no mercado será maior e as chances de construir uma equipa sólida melhorou muito.

Além do alcance da geografia no mercado da empresa, tem também a base de clientes em potencial também.

Por exemplo, muitas empresas nutricionais são destinadas para os "baby boomers" que estão agora nos seus anos de meia-idade e a fazer uma boa percentagem das compras públicas.

Esta demografia de clientes querem parecer mais jovens e são muito conscientes com a saúde. Qualquer produto que atende às suas necessidades provavelmente terá um mercado ótimo.

Uma outra grande "bolha" quando se olha para dados demográficos da população são os filhos dos baby boomers. Olhe onde eles estão gastando dinheiro!

Ao escolher uma empresa que tem um produto ou serviço para o qual ainda não há mercado fará o seu trabalho muito difícil como distribuidor. E é uma indústria onde as pessoas precisam de muito incentivo



# Guia de Sobrevivência Do Marketeiro De Rede

A taxa de atrito nesta indústria pode ir acima dos 70%.

Isto significa que a maioria das pessoas que tentam uma empresa de Marketing de Rede não sobrevivem aos primeiros meses!

O lado positivo disso é que 9 em cada 10 dos que sobrevivem por dez anos tornar-se muito rico. Essa indústria produziu mais auto milionários do que qualquer outra indústria.

O que uma recomendação para o Marketing de Rede!

Então, se essa indústria produziu tantos milionários, como é que mais pessoas não estão ficando para o longo curso? Primeiro teríamos de dar uma olhada em algumas das principais razões porque falham, em seguida, algumas dicas para ajudar você a escapar dessas armadilhas.

## As 5 Principais Razões

### Onde os Marketeiros De Marketing De Rede Falham

Os seres humanos são criaturas complexas e por isso é sempre um pouco arriscado fazer afirmações gerais. Ao longo do tempo, no entanto, surge um padrão e podemos ter uma idéia muito boa por que tantas pessoas começam este negócio e em seguida, caem fora.

**1. A forma incorrecta de como gerem as emoções em relação à rejeição de familiares próximos e do seu mercado quente.**

Quando alguém é introduzido pela primeira vez ao conceito de Marketing de Rede tornam-se muito motivado, principalmente pelas possibilidades de renda para começar a recrutar de imediato.

A maioria das empresas vai ensinar você a começar com uma lista do seu mercado quente e trabalhar a partir daí. Mesmo que este seja um caminho lógico, a rejeição deste grupo pode ser muito desanimador e a maioria das pessoas param por aí.

Isto significa que a maioria dos recrutados vai desistir depois de falar com seus cônjuges, por exemplo.

Só ultimamente o Marketing de Rede começou a ser reconhecido como uma profissão viável e respeitado mas muitos ainda estão a chorar... "Oh! Você quer dizer que é um esquema de pirâmide ". Isto vem por causa da imprensa negativa que muitas empresas famosas receberam e o mal-entendido geral do público.

## **2. Falsas expectativas de resultados muito cedo, com muito pouco esforço.**

Dependendo da forma de como o negócio é apresentado, pode-se ter a impressão de que não há muito esforço envolvido.

Quero dizer, é só pegar dois que trás dois e você pode-se tornar rico. Quando recrutados cedo percebe que é preciso um trabalho considerável, e assim a decepção rapidamente entra no novo distribuidor.

Há trabalho a realizar, qualquer empresa que apresenta um plano para você e diz que você não precisa fazer nada está vendendo uma mentira. Todos os comerciantes da rede bem sucedidos trabalharam para o seu sucesso.

Muitos comerciantes não colocam no seu planejamento o custo da publicidade de seus negócios. Este custo pode comer um bom pedaço do seu investimento, especialmente quando você está apenas começando.

A idéia aqui é que você tem que considerar isso como um negócio normal, e não apenas como um empreendimento teste.

### **3. Falta de foco.**

Os comerciantes da rede ganharam uma reputação de saltar e mudar de empresas como mudam de roupa. Pelo menos, isso se aplica para aqueles que flertam com o sucesso, mas nunca o alcançam.

Como mencionei antes, aqueles que sobrevivem aos primeiros anos, normalmente passam a ter sucesso. No entanto, existem muitas pessoas que estão procurando a "próxima grande coisa" e ficam pulando de oportunidade em oportunidade.

Isso normalmente descreve o comportamento de quem procura sempre evasiva 'oportunidade única'. A regra de ouro aqui é que você se deve estabelecer numa empresa sólida antes de se aventurar noutras empresas.

### **4. Falta de um trabalho fácil para duplicar o plano de recrutamento.**

Com o advento da Internet e toda a comunicação que ela proporciona, significa que o Marketing de Rede já percorreu um longo caminho desde as reuniões em casa e casa.

Fazer essas apresentações era muito intimidante para muitas pessoas e assim a cadeia de recrutamento, muitas vezes quebrava no caminho.

A chave aqui é que se a [máquina de recrutamento](#) não tem um sistema que qualquer um pode confortavelmente fazer, ele chegará a um ponto insuportável.

Os bons treinadores sabem que um sistema simples devem estar no local ou os esforços do treinador não serão devidamente duplicados. Se a impressão é dada de que um recruta deve ser transformado em um alto-falante público instantâneo, dando palestras motivacionais no Hilton local, eles podem ser facilmente assustados e saltar fora.

Ao mesmo tempo, você deve ter tempo para aprender o sistema e tornar-se bastante familiarizado com os produtos que você pode partilhar com um amigo sobre os seus benefícios.

Sendo você mesmo um utilizador, isso não deve ser difícil. Um cuidado aqui é para trabalhar o sistema que tem sido testado em campo, ao invés de tentar inventar os seus próprios métodos. Isso não significa que você não deve ser inovador, mas não há necessidade de reinventar a roda e deve ser ensinável.

## **5. Baby-sitting dos membros do seu grupo.**

O [ensino](#) é certamente uma parte do jogo de construir uma equipe forte. Alguns comerciantes cometem o erro de fazer muito para os seus membros e pensar que se não vai deixar os seus recrutas.

No entanto isso muitas vezes sai pela culatra, porque os membros grupo tornam-se confortáveis e dependem demais em seu líder e nunca crescem fortes o suficiente para construir suas próprias equipes.

Há tanta coisa que você pode fazer por alguém e nada mais. Se os mimar excessivamente os membros dependentes do grupo podem tornar-se um passivo em vez de um trunfo para a sua equipe.

Portanto, evite a tentação de microgerir a sua equipe, você vai ficar esgotado. Ensine os membros da sua equipe a pescar em vez de pescar por eles.

rrrrrrrrrrrrrrrrrrrrrr

## Os Segredos Dos "Pesos Pesados"

Agora chegamos ao lado positivo da equação.

Noventa por cento de conquistar um problema é identificar o problema.

Mesmo os viciados têm que primeiro concordar que eles têm um problema antes que eles possam ser ajudados.

### **1. Esteja preparado para lidar com a rejeição.**

Quem disse que qualquer tipo de venda era fácil? Mas tudo se resume a atitude. Se você pode entender que a rejeição da oportunidade que você está tão animado sobre não é uma rejeição de você como uma pessoa, então você está no caminho certo.

"Não" deve ser interpretado como "next".

Isto é mais fácil dizer do que fazer, mas é o preço do sucesso. A Internet e outras novas tecnologias permitem agora algumas abordagens à prova de rejeição, como o uso de chumbo das páginas de captura e mensagens de autoresponder.

Esses métodos servem para "pré-qualificar" os seus clientes potenciais. Mas haverá de chegar o momento em que você terá que estar em contato pessoal com seus membros do grupo.

Parte da preparação da sua mente para estes "negativimos" das pessoas é encher a sua mente com mensagens positivas.

Há muitas formações no Marketing de Rede de "pensamento positivo" que irão ajudá-lo a manter o seu ânimo. Você vai se surpreender ao descobrir o impulso que as gravações motivacionais e os livros podem dar à sua atitude em geral.

Esta é uma das vantagens de estar nesta indústria, que ensina você a ter uma perspectiva mais otimista sobre a vida.

**2. Seja realista com as suas expectativas. Esperar muito em pouco tempo é só para se preparar para uma possível desilusão. Aceite que este é um negócio legítimo que requer investimento de tempo e esforço e você deve estar preparado para lançar as sementes para a colheita que você espera para colher.**

Quem constrói uma casa sem antes considerar o custo?

Quando são citados os salários dos grandes líderes, não deixe de perguntar quanto tempo e dinheiro que eles gastaram para chegar a esse nível.

Esta informação lhe dará uma imagem mais nítida.

**3. Uma vez que você encontrar uma empresa com reputação esteja preparado para ficar a longo prazo.**

Mas é preciso dizer que se você quer ter sucesso você deve manter o foco.

As pessoas mais bem sucedidas na vida passaram por momentos muito difíceis mas elas mativeram o foco e deixaram um legado.

Costuma-se dizer que se você quer ter sucesso você tem que se manter no caminho.

O mesmo é verdade para aqueles que procuram construir uma renda recorrente sólida. Você deve comprometer-se a pelo menos três anos antes de tomar uma decisão..

Saltar de uma oportunidade para a próxima mostra uma falta de decisão e estabilidade no seu planejamento. Os adolescentes podem mudar de amor a cada 3 meses, mas os casais estão comprometidos para a vida. Esteja preparado para um casamento e não um flirt de uma noite!

#### **4. Não fazer o negócio mais complicado do que é. Fique com o que funciona.**

Há sempre a tentação de melhorar os métodos que os líderes mais experientes têm mostrado com resultados. Vá com o que funciona, não com o que deve funcionar.

Se você encontrar um sistema que tem vindo a funcionar basta ligar-se a ele e esprema até à última gota do sucesso que você pode lhe dar. Isto significa que você deve mostrar-se amigo do seu line up e estar disposto a ensinar os seus membros no mesmo sistema.

Sucesso normalmente vem de fazer o que funciona uma e outra vez até que se torne uma segunda natureza.

Outra nota de cautela é que você não deve esperar do seu grupo o que você não está a fazer por si mesmo.

Existem muitos networkers que vão dando conselhos que não estão dispostos a seguir. Em outras palavras colocam os membros da sua equipe para "fazer o trabalho sujo" para eles.

Esta prática tira o significado real de duplicação: *“estou-fazendo a mesma coisa que eu estou ensinando você a fazer”*.



## **5. Ligue e depois solte!**

O verdadeiro poder do [Marketing de Rede](#) é o poder de alavancagem. Ao invés de usar 100% do seu próprio esforço, você está usando 1% do esforço de uma centena.

Se o seu grupo tornarem-se demasiados dependentes de você, então eles vão estar usando 110% de seu esforço. Isso pode facilmente levar a um rápido esgotamento.

Portanto, a chave aqui é treinar os membros das suas primeiras linhas, em seguida, treiná-los para treinar os membros das suas primeiras linhas.

Como você ganha experiência e liderança na empresa, então você pode ocasionalmente pegar a folga para um colega. O importante aqui é que os membros da sua equipe entendam que é necessário esforço da sua parte ou eles não podem esperar o seu apoio.

Aqui estão algumas dicas internas adicionais sobre realmente o que deve ser feito. Esses "segredos" são aprendidos a partir do estudo dos que fizeram milhões nesta indústria.

## **6. Conversar com muitos ao mesmo tempo, em vez de um de cada vez.**

Acabamos de mencionar que o poder real de Marketing de Rede é alavancar os seus esforços. Você já percebeu que as pessoas de sucesso nesta indústria nunca conversam com uma pessoa ao mesmo tempo?

Basta pensar nisso. Sua mensagem de recrutamento ou script será a mesma para cada perspectiva.

Você está-lhes a introduzir uma oportunidade de negócio. Se você fosse usar o telefone para fazer as suas apresentações, quantas as pessoas é que você pode falar num dia?

Então isto é o que os líderes sérios fazem:

(a) Estabelecer um número gratuito, com uma mensagem gravada e convidar o interlocutor para deixar o seu número e outras informações de contato.

(b) Anuncie [chamadas de conferência](#), onde muitas pessoas podem entrar e ouvir a sua apresentação, ao mesmo tempo.

(c) Ter uma secção no seu site onde as pessoas podem fazer perguntas e discutir o negócio.

(d) Tenha uma sala de conferências on-line.

(e) Compre ou gere contactos para enviar mensagens de acompanhamento pelo seu [autoresponder](#). Tenha cuidado aqui para evitar queixas do Spam. Também confirme que a empresa do auto responder que você usa permite que você use contactos comprados.

## **7. Tenha como alvo outras empresas de marketing de rede.**

Isto pode parecer ir contra a questão de não pular de oportunidade de oportunidade, mas é muito mais fácil trabalhar com alguém que já trabalhou na indústria do que uma pessoa totalmente nova.

A essas pessoas você não tem para lhes ensinar a pescar, elas já sabem, o que pode ser um bônus.

Além disso, você pode esperar que se alguém unir forças com você essa pessoa pode trazer toda sua organização da antiga empresa. É claro, um desafio é que estes líderes experientes também são mais difíceis de recrutar, uma vez que terão uma postura mais crítica da sua oportunidade.

### **8. Tenha como alvo pessoas com mentalidade de negócios e empresários.**

Aqui, novamente você está direcionando-se a pessoas que já estão motivadas e entendem o que é preciso para executar um bom negócio.

Estes indivíduos também já devem ter muitos contactos através dos seus negócios e, portanto, estarão numa posição de influência.

Nessas pessoas estão incluídas os quiropráticos, agentes imobiliários, vendedores e comerciantes na Internet. Estes profissionais entram em contato com um grande número de pessoas e poderão ser o impulso que a sua organização necessita.

Quanto mais os seus prospectos tiverem “mentalidade de negócios” mais probabilidades você terá de [recrutá-los](#).

### **9. Fazer um bom plano escrito com todos os seus objetivos e os passos para chegar lá.**

Os psicólogos dizem-nos que quando escrevemos, estamos mais propensos a nos comprometer a ele. É por isso que é necessário num contrato colocar a sua assinatura na linha pontilhada, ajuda a manter o compromisso no negócio.

Todo empresário deve ter um objetivo a que aspirar. Se você não tiver nada para onde apontar o mais provável é falhar.

Se o seu plano é chegar a um lucro recorrente de \$ 10.000 por mês, então você deve definir objetivos menores em seu caminho. Digamos, \$ 3.000 por mês após o primeiro ano, então \$ 7.000 por mês após o segundo ano e, finalmente, \$ 10.000 por mês no terceiro ano.

Uma parte muito importante de escrever este plano é calcular o que é necessário fazer para chegar ao seu objetivo.

Então, se você precisa chamar 20 pessoas para obter um "sim", e essa perspectiva é de US \$ 50 por mês para você, você saberá quantas chamadas você tem que fazer por mês para chegar a \$ 3.000 por mês num ano.

Parece simples, mas a maioria das pessoas não fazem esse tipo de cálculo e, assim, gerem os seus negócios com as cegas expectativas

Saber para onde você está indo é uma das maneiras mais fáceis para chegar lá!

### **10. Trabalhar continuamente para melhorar suas habilidades pessoais, especialmente as suas habilidades de ouvir.**

Na sua essência, o Marketing de Rede é realmente gestão de pessoas. Se você não gosta de lidar com as pessoas, então isso não é para você. Estará sempre em contato direto ou indireto com as pessoas

Uma dessas habilidades que você precisa é principalmente concentrar-se nas suas habilidades de escuta. Uma dos erros mais comuns no Marketing De rede é que as pessoas falam demais e não ouvem o suficiente.

Isso se aplica à maioria dos vendedores.

Você tem que sempre ter tempo para ouvir o cliente, porque se você o fizer - eles vão lhe dizer o que estão procurando!

Aqui estão algumas dicas rápidas para melhorar suas habilidades de escuta (particularmente no telefone):

(a) Bem ... apenas parar de falar e ouvir. Essa é a parte mais difícil.

(b) Aprenda a ver as coisas na perspectiva do prospecto. É a sua perspectiva uma mãe solteira lutando para fazer face às despesas? Crie empatia e forneça a solução.

(c) Reafirmar o que a pessoa lhe diz para ter certeza de que você entende o que eles estão dizendo. Isto também faz com que a outra pessoa sinta que você está ouvindo

(d) Tente não interrompê-los enquanto eles estão falando, outro duro.

(e) Faça um monte de perguntas de esclarecimento, mas que não sejam de confronto.

(f) Evite tirar conclusões precipitadas e desnecessárias e aprender a "ouvir nas entrelinhas."

(g) Sorria! Você ficará surpreso ao ver o que isto faz ao seu tom de voz.

**11. Mantenha-se informado do que está acontecendo na indústria, inscrevendo-se pelo menos numa newsletter profissional do Marketing de Rede.**

Existem muitas revistas para escolher e muitos livros escritos sobre o tema do Marketing de Rede.

Como um "expert" no campo você deve ser capaz de falar sobre isso de uma forma profissional e estar ciente das últimas tendências e tecnologias disponíveis na indústria.

Pense em como as suas perspectivas irão impressionar quando você pode citar-lhes as últimas estatísticas. Isso irá ajudar você a construir credibilidade imediata com os seus clientes potenciais.

Se você espera ganhar \$ 20.000 por mês, pense sobre o que outros profissionais com salários semelhantes tiveram que suportar antes de chegarem a esse nível, um médico, por exemplo, anos de escolas médicas, empréstimos educacionais e estágios!

Não fique acanhado na sua educação.

## **12. Escrever seu próprio livro ou produzir gravações de Marketing de Rede.**

Esta pode parecer uma tarefa difícil mas não é tão difícil como parece à primeira vista. Primeiro você pode publicar um E-book, mesmo se você tiver este livro escrito por outra pessoa.

Você pode comprar livros já feitos em [Direitos Privados Etiqueta](#) Esses livros terão o seu nome na capa e ninguém tem que saber que você nunca escreveu uma palavra!

CDs podem ser produzido em casa usando um computador qualquer. Você pode usar o seu computador com o software apropriado e hardware para fazer isso.

Existem muitas empresas que irão reproduzir essas gravações para você a um custo mínimo. Ter seu nome nestes produtos pode ser um extra nos seus rendimentos.

As pessoas querem ter a certeza que estão a seguir um líder e esse é o caminho que você está apresentando a elas.

## O Fecho

Você deve dar uma olhada nas suas fontes de renda e avaliá-las para ver quantos são recorrentes e quantos são lineares.

A chave aqui é que você pode querer "um equilíbrio no seu portfolio" para que você possa ter um rendimento chegando, mesmo que por algum motivo você não é capaz de trabalhar.

Especialmente para um pequeno empresário isso pode ser crucial para sua sobrevivência.

## Sobre O Marketing de Afiliados

O marketing de afiliados tem sido muito popular na Internet com empresas como, citando as mais famosas:

- língua portuguesa: [MentesMilionarias](#) , [MagnetSystem](#), [Maisdinheiro](#), [ebookmundial](#),
- língua inglesa: Clikbank, amazon comissionjunk
- língua espanhola: [clíc507](#)

Depois temos empresas como a netlucro, net affiliation, googleadwords, que pagam valores muito baixos de comissão e que só compensa quando o seu site tiver muito tráfego.

De forma resumida, como você recebe uma única comissão das suas vendas num programa de afiliados este rendimento não é muito recorrente.

O truque aqui é juntar os programas de afiliados que oferecem um serviço mensal, como uma hospedagem na web, um autorresponder, páginas de captura, ou que possuem diversos produtos que as pessoas procuram e que compram ao longo de meses.

Lembre-se que a chave é que o produto deve ter qualidade.

Também os programas de afiliados, normalmente, não pagam para além do segundo nível para que você não possa realmente construir grandes organizações como numa empresa de Marketing de Rede (e para não entrar em conflitos com os negócios de marketing de rede também), portanto, a sua renda é um pouco restrita.

Neste caso, você terá que ser generalizado e criar uma primeira linha de grandes dimensões.



A maioria dos programas de afiliados não exigem que você treine ou apoie os seus clientes, então isso tudo se equilibra.

Na vida é difícil quebrar a regra "você recebe o que você paga".  
É o princípio de semear / colheita.

Normalmente a receita dos programas de afiliados, serve para suportar todos os custos de recrutamento para o seu negocio de Marketing de rede e o tráfego para as suas paginas de captura e seus sites .

Mas a quem ganhe muito dinheiro so fazendo este tipo de negocio, sobretudo no mercado de língua inglesa ,normalmente em nichos de mercado muito procurados e com pouca informação disponível como é o caso de nichos "TABU".

## Guia de Recursos

[www.luisgregorio.net/cursos-2/](http://www.luisgregorio.net/cursos-2/)



**CURSOS GRATÌS**

**Conheça os Melhores Cursos para Aprender Como :**

Ganhar Dinheiro na Internet, Construir um Blog na Internet Técnicas de Internet Marketing Marketing de Afiliados Obter varias fontes de Rendimento	Iniciar o Seu Negocio na Internet Construir uma Página na Internet Marketing de Rede Marketing de Abração Outros
--	--

**Alguns Dos Top Marketers Que Usam Estas Técnicas!**

Below the text are several small portrait photos of individuals, with names written underneath them. The names are partially obscured but appear to include: David ... , ... , ... , ... , ... , ... , ... .

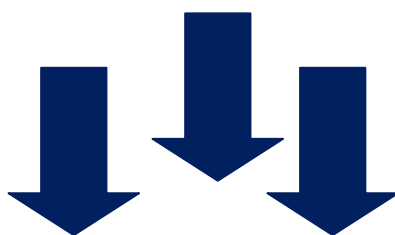
<http://www.luisgregorio.net/cursos-2/>

Processadores de Pagamentos Recomendados

Pag seguro: [www.PagSeguro.com](http://www.PagSeguro.com)

Paypal: [www.PayPal.com](http://www.PayPal.com)

***Desejos De Boa Sorte Para Sí!!!***



**“Finalmente! A Solução Chave Na Mão Para Ganhar Dinheiro A Vender Produtos De Outras Pessoas SEM Chatices!...:”**



Luis Gregorio