

Uma produção de MMN Ebooks  
[www.mmnebooks.com](http://www.mmnebooks.com)

*Para quem faz marketing de rede...*



**ATENÇÃO**

*Este ebook está livre de direitos autorais, portanto, pode ser distribuído livremente, desde que na forma original, sem alterações.*

*Está permitida também a reprodução parcial em sites ou blogs, desde que citada a fonte ([www.mmnebooks.com](http://www.mmnebooks.com)).*

## INTRODUÇÃO

*Olá, meu nome é Paulo e vou lhe apresentar este mini-ebook ou cartilha do marketing; ele contém as ações impraticáveis no marketing multinível mais comuns que coletei de amigos de grandes carreiras que as relataram, depois que aprendi estes truques me ajudaram muito, espero que ajude você em sua carreira também.*

*O conhecimento destes erros pode ser vital para o negócio de Marketing de Rede funcionar, aliás, o desconhecimento deles foi o motivo do fracasso de muitos. Você está sendo apresentado a eles, use a seu favor.*

*Os 52 Maiores Motivos de Fracasso no Marketing de Rede é uma coletânea com os maiores erros cometidos por quem faz marketing, conheça e aprenda a evitar.*

*Tenha um ótimo dia,  
Paulo Ricardo Carre  
mmnebooks.com*

**Motivo#1 Não usa os produtos da própria empresa**, um exemplo (básico), na casa do presidente da Coca-Cola se bebe Pepsi? Logicamente não, então, você tem sim que usar os produtos de sua empresa e a maior parte deles, até para poder comentar sobre eles depois e também dar um testemunho com maior veemência e credibilidade, aumentando suas vendas e indicações.

**Motivo#2 Não vende os produtos**, um dos princípios básicos do marketing de rede é a venda. É com venda que se movimenta capital para aquisição de mais produtos, ou seja, é com vendas que se faz a roda girar, quem não vende não lucra e vai à falência em pouco tempo. Os dois primeiros motivos totalizam um pouco mais de sessenta por cento dos casos de desistência do marketing de rede. Trata-se do entendimento dos conceitos mais básicos do negócio.

**Motivo#3 Não recruta**, não apresenta a oportunidade de negócios, as portas do sucesso e do lucro se fecham quando você faz isso, se você não anuncia para todos que tem aquele produto ninguém saberá quando precisar é o famoso vendedor 007, ultra mega hiper secreto. Ensaie uma improvisação da apresentação justamente para quando for pego de surpresa e atraia muitas pessoas para seu negócio, tente recrutar na fila do banco, da padaria, no trabalho etc. quanto mais tentar mais pessoas atrairá para sua equipe, não tenha medo nem vergonha de recrutar em qualquer lugar, uma dica; quando conseguir recrutar alguém em locais inusitados comente com seu upline e seus downlines com muita empolgação.

**Motivo#4 Não vai a eventos** ou reuniões da empresa. Entenda que os eventos e apresentações do marketing de rede são cruciais e quase obrigatórios para todos, vá a todas as reuniões e tente sempre trazer alguma contribuição, pode ser qualquer coisa relacionada com marketing de rede. Quando você não vai a compromissos da empresa se afasta do seu grupo e fica fraco, sem apoio, sem amigos, acontece que, você tem que estar conectado ao sistema de sua empresa sempre. Você não vai a um evento porque no final vão sortear alguma coisa, isso não pode existir. Além de sempre comparecer e levar uma contribuição tente levar ao menos uma pessoa por reunião, não precisa ser três, quatro por reunião, uma só está bom e você mantém controle da situação e fica cem por cento disponível para aquela pessoa.

**Motivo#5 Não respeita seu patrocinador**, se ele se recusa a ajudar ou sabe menos que você sobre o sistema de negócios, de qualquer jeito seu relacionamento com ele deve ser totalmente profissional, se ele não se interessa vá a um upline que o ajude, ache alguém que se interessa. Mas lembre-se seu patrocinador vai somente ajudá-lo, ele não irá trabalhar por você, neste ponto é que acontecem muitos mal entendidos entre colegas de empresa, o seu upline tem que te dar dicas, apoiar, parabenizar, puxar a orelha como um chefe faz, mas nunca irá fazer o seu trabalho por você, não espere por isso.

**Motivo#6 Não tem atitude**, estou falando de não “se tocar” que seu negócio depende única e exclusivamente de você, quanto antes se percebe isso mais cedo virá o retorno. Entenda que o marketing de rede tem a seguinte manchete “Negócio Próprio” e “Sem Patrão e/ou Horários”, isso infelizmente significa que, meu amigo, é você quem tem que tocar o barco. Controlar e fazer seu negócio acontecer essas são tarefas suas e só dependem de você. Assuma o comando do seu negócio, antes tarde do que nunca.

**Motivo#7 Não sabe mostrar o plano**, seu sucesso se mede pela qualidade versus quantidade de apresentações do plano, então não saber fazê-lo é suicídio. Uma dica sente-se diante do espelho e apresente o plano para si mesmo, olho no olho, faça isso até não ter dificuldades em apresentar o plano. Você tem que treinar e estar preparado para o grande momento que é, no caso do marketing de rede, a apresentação do plano da empresa.

**Motivo#8 Não ensina o que aprendeu**, sabe que o padrão de planos é perfeito, onde o último plano é mostrar o primeiro novamente para o ciclo se repetir, isso é crucial se você não ensinar seus prospectos eles não ensinarão os deles também e, surpresa, você terá uma bela rede de pessoas perdidas. Entenda o seguinte, dentro do marketing de rede o melhor que você pode fazer é distribuir o conhecimento é a melhor coisa que você pode fazer.

**Motivo#9 Não quer aprender mais do que já sabe**, isso não pode acontecer, o ser humano é um constante aprendiz e as pessoas com mais sucesso no marketing de rede estão sempre aprendendo e se orgulham muito disso. Sempre estão em reuniões e seminários. Por que você acha que eles estão no topo? Pessoas que atingem algo maior sabem de algo maior.

**Motivo#10 Não querer usar o padrão do sistema**, isso é fatal, o sistema tem um padrão ótimo, siga-o, não segui-lo é comparável a reinventar a roda. O padrão da empresa é perfeito e testado muito antes de ter sido apresentado a você, todos têm que confiar cegamente no padrão da sua empresa, que foi especialmente desenvolvido para todos terem sucesso dentro do sistema. Se você não acredita 100% no padrão do sistema de sua empresa, me desculpe pela sinceridade, não adiante nem tentar fazer o marketing proposto.

**Motivo#11 Não tem metas claras**, está confuso e perdido, quem não sabe para onde vai é mais difícil achar o caminho. Faça um quadro dos sonhos, coloque nele suas metas, seu carro e casa dos sonhos, seja profissional. E se possível lembre todos os dias seus objetivos com o marketing de rede. Você tem que tem em mente aonde quer chegar.

**Motivo#12 Não compromete nenhuma ação**, nem das mais simples. Fatal. As coisas não se mexem sem impulsos e você não terá sucesso

sem vontade, sem ação. Comece a agir e desmarcar alguns dos outros compromissos sem muita importância para que você possa ter mais tempo de praticar o marketing da empresa e prospectar.

**Motivo#13 Não faz a Lista de Nomes**, *ela é a chave do seu sucesso, aprenda a fazê-la de modo correto? Procure seu upline se ele não sabe ou não tem tempo para lhe mostrar procure alguém como fazer. Mexa-se.*

**Motivo#14 Não é organizado**, não registra compromisso e ações e é sempre pego de surpresa, nunca sabe de nada e não usa agenda pessoal. Organize tudo de forma a achar qualquer informação em menos de 1 minuto.

**Motivo#15 Não pensa no coletivo**, *uma organização não tem por fim gerar lucros só a você, aliás, as pessoas são à base do seu lucro, sem elas não existe dinheiro. Pense nas pessoas primeiro e os lucros virão automaticamente.*

**Motivo#16 Não é acessível**, não tem secretaria eletrônica ou nenhum serviço adequado para isso, nem retorna ligações com rapidez, celular sempre com a bateria no fim te deixa na mão quando você mais precisa também. Além de uma conta de e-mail exclusiva para o multinível.

**Motivo#17 Não aproveita nenhum conteúdo**, *não lê livros, não visita sites relacionados, não lê revistas relacionadas, não tira proveito de treinamentos e nem experiência com demonstração de produtos, pergunte sempre o que tiver dúvida. Leia livros, sejam eles livros comuns ou digitais.*

**Motivo#18 Não dá suporte a novos distribuidores**, pessoas sem rumo não chegam a lugar nenhum, quem entra na empresa tem que ter um suporte bom até se desenvolver, ou sua rede fica comprometida. Pessoas novas em sua rede requerem esforços novos também, é preciso treiná-las dar apoio, tirar dúvidas e você tem que estar consciente disso.

**Motivo#19 Não dá acompanhamento a seus clientes**, *eles são à base de seu lucro e não ter cliente é suicídio, principalmente no Brasil onde não dá para sustentar o consumo sem vendas. É a mesma coisa com novos downlines, novos clientes requerem novos esforços, não seja o vendedor chato na vida do cliente, mas liga de tempos em tempos conforme você achar melhor e conforme for o volume de compras do seu cliente, não deixe que falte nada a ele. A ligação ao cliente deve ser feita sem intenção de vender, se ele estiver precisando de algo vai dizer.*

**Motivo#20 Não tem credibilidade**, de tanto falar mal dos produtos de outras empresas ou distribuidores. Apenas compare os produtos, o cliente tem que tirar sua própria conclusão, se você tirar conclusões por

ele, o cliente vai se sentir pressionado. E isso não é bom para você como vendedor, apenas tire dúvidas e deixe o cliente decidir por si.

**Motivo#21 Não tem escrúpulos**, faz fofocas de outros distribuidores e mente para seus down ou uplines o tempo todo, se você não tem certeza não confirme nada, o sucesso neste negócio não acontece para quem fantasia ações. Se você não puder estar em um determinado compromisso, seja sincero e faça o que achar melhor.

**Motivo#22 Não acredita no plano da empresa**, você já viu religioso que não acredita em Deus? Como você já deve saber o plano de marketing da empresa é perfeito, e todos que tiveram sucesso na empresa utilizaram o mesmo sistema que foi apresentado a você e que, com certeza, terá que ser usado por você para recrutar e fazer o seu negócio se expandir.

**Motivo#23 Não tem auto-estima**, se veste mal, anda em um carro sujo (pode ser velho, mas sujo não) não condiz com a empresa, com os produtos, com marketing, com relacionamento de pessoas. Regra básica de marketing e apresentação pessoal: tenha boa aparência. Como você convidar alguém para fazer parte de um negócio que vai render a ela muito dinheiro de bermuda e chinelo e de bicicleta. Se você não tem carro ou moto ainda vá de ônibus, não há vergonha nisso, mas a boa aparência é fundamental.

**Motivo#24 Não quer trabalhar**, não almeja uma renda alta, tem uma lei que diz “não existe lucro real sem um produto real”, então não se tem lucro real sem trabalho real. Como todo emprego para subir de nível (ser promovido) você tem que trabalhar bastante.

**Motivo#25 Não utiliza material de trabalho oficial** para divulgação, pode até ser feito por você, mas tem que seguir um material original e bem feito com fotos coloridas e bonitas etc. Use o marketing da empresa.

**Motivo#26 Não tem estoques de produtos**, embora à maioria das empresas não obrigue ninguém a ter estoque é importante ter a pronta entrega produtos de venda certa “giro mensal” para determinado cliente, mas ter produtos a mais na mão pode significar uma venda inesperada e um diferencial seu.

**Motivo#27 Não tem persistência**, desiste de tudo, acha tudo difícil demais para ser realizado, se fosse difícil demais não teríamos tantas pessoas se dando bem, porque é a natureza das pessoas “largar de mão as coisas”, você tem que se diferenciar dos demais. Procure também identificar as pessoas que seguem este perfil e pense antes de convidá-las nunca as descarte, tem sempre e abordagens certas para cada pessoa e as pessoas mudam.

**Motivo#28 Não é um exemplo**, quem trabalha com marketing tem que estar impecável o tempo todo e no multinível não é diferente, use os produtos e reflita seus benefícios. Eu não somente impecável com relação a roupas, mas em um contexto geral. Você tem que estar bem se sentir bem e demonstrar isso, ser participativo e estar sempre disposto e feliz devem ser regras para você poder ter certo nível de sucesso quando o assunto é recrutar alguém e fazer com que ele compre sua ideia.

**Motivo#29 Não resolve problemas com rapidez**, seus distribuidores não podem esperar muito pela sua resposta, não por ele, mas pelo cliente. E se você não resolver os problemas de hoje acumulará muitos para amanhã e será mais difícil resolver depois. Se não conseguir ajudar um distribuidor de imediato tente fazer por telefone ou outro meio que seja mais rápido para ele ter sua resposta, não o deixe esperando se não puder resolver seu problema.

**Motivo#30 Não elogia**, não bonifica seus distribuidores. Todo mundo gosta de um agradinho, use a imaginação. O poder de um 'brinde' de seu upline é muito grande, crie alternativas para bonificar seus downlines, não importa se seu upline não tinha algo do tipo, faça, seja diferente dele. Claro que você tem que pensar bem em que tipo de brinde dar a um downline pode ser desde um chaveiro legal a um jantar para ele e o cônjuge, depende de que meta ele atingiu.

**Motivo#31 Não se sente bem com o sucesso de outros distribuidores**, tem inveja, na raiz à palavra "inveja" significa não querer ver, ou seja, você não quer ver sucesso, no caso o seu próprio. Seja o primeiro a dar os parabéns e um forte abraço por qualquer um que atingir algum status na empresa não importa se é de sua rede ou não, elogie e cumprimente sempre.

**Motivo#32 Não reconhece e culpa a companhia**, os produtos, ou outros distribuidores pelo próprio fracasso, esquece que se outros tiveram sucesso, você também pode ter. Voltando ao plano da empresa, se você não está tendo sucesso é porque alguma coisa ainda não está totalmente compreendida ou bem feita, revise todos os apontamentos.

**Motivo#33 Não se esforça e cria grandes expectativas**, isso mata aos poucos os distribuidores. Estabeleça metas atingíveis, não tão fáceis que dêem à sensação de conforto e não tão difíceis que não possam ser alcançadas. Não planeje ter uma Ferrari em um ano de empresa, sabemos que é quase impossível, comece com algo mais "tátil".

**Motivo#34 Não gosta de andar perto de pessoas de sucesso**, prefere andar com pessoas do tipo "cordeirinho" que vivem se lamentando, ande sempre ao lado de pessoas de sucesso e ouça com atenção o que elas dizem. Isso é fundamental, não dê ouvidos a quem vive se lamentando e comece a prestar bastante atenção a pessoas de sucesso e um dia se tornará uma delas.



**Motivo#35 Não tem paciência**, não espera os resultados virem e desiste fácil. Para ter sucesso no marketing é preciso ter muita paciência. É o mesmo caso de quem planta uma árvore em casa para ter sua sombra, demoram muitos anos, alguns invernos quase matam a planta, mas um dia ela dará uma sombra muito agradável. Pense nisso.

**Motivo#36 Não repassa as informações** para seus downlines, todos têm que ser avisados dos compromissos agendados, até quem faltou a uma reunião sem justificativa prévia. Mantenha o hábito de se tornar o “correio”. Uma dica colete o e-mail de todos os seus downlines, forme algo como uma ezine ou newsletter. Um canal informativo diário, semanal ou mensal você escolhe, o importante é deixar todos informados dos fatos da empresa.

**Motivo#37 Não decide em que empresa quer trabalhar** ou que ramo de trabalho quer seguir, mais uma vez uma pessoa que não sabe pra onde vai é mais difícil de chegar. Se você está no marketing de rede e gosta disso siga em frente com todo o coração, ou então parta para outra atividade rapidamente.

**Motivo#38 Não é flexível**, acompanhe as mudanças e se adapte a elas, afinal mudanças são sempre bem vindas. No marketing é difícil uma empresa mudar de estratégia ou de plano de negócios, mas se acontecer aceite e se esforce para se encaixar no novo plano, nunca critique uma mudança seja ela qual for.

**Motivo#39 Não se influencia pelo negócio** e a primeira pessoa que julga mal seu negócio tende a ficar em sua mente e você se torna negativa em relação ao negócio, nunca deixe isso acontecer, não tente vencer discussões, não vale a pena, apenas mantenha sua opinião. Tenha cuidado para quem apresenta ou comenta seu negócio, selecione as pessoas para conversar, com o tempo você saberá fazer isso de olhos fechados.

**Motivo#40 Não se aconselha**, tudo de negativo que ouvir sobre o negócio o influencia, anote e pergunte a seu upline e peça para explicar-lhe. Muitas pessoas apenas gostam de difamar empreendimentos porque não conseguem sucesso dentro de um. Se prepare para encontrar pessoas assim e aprenda a lidar com elas e depois tire suas dúvidas com seu upline.

**Motivo#41 Não para de organizar seu negócio**, mas não o pratica, pare de ficar fazendo estratégias, tem que haver um planejamento, mas planejamento demais atrapalha, porque se você perde muito tempo com planejamento passa a vontade de fazer o negócio, experiência própria. Tudo o que você tiver vontade de fazer ou se surgir alguma ideia nova, converse com seu upline, ele vai dizer se pode ou não ser feito e então ponha em prática.

**Motivo#42 Não tenta cultivar relacionamentos** de vendas, é muito importante um [relacionamento de venda](#), pelo simples motivo de que uma venda vai gerar muitas outras e a consequência disto é maravilhosa. Para criar relacionamentos assim você tem que ser muito organizado e estar atento às reais necessidades de seu cliente e não simplesmente vender para ter giro de caixa.

**Motivo#43 Não tem um painel** ou quadro onde guarda o estilo de vida pretendido com o negócio. Saiba que é muito importante saber aonde se quer chegar com o negócio, porque o mantém motivado a continuar cada dia a fazer.

**Motivo#44 Não tem os pés no chão**, não adianta sonhar com uma Mansão se você entrou no negócio ontem, sonhe com algo alcançável para começar e sentir confiança.

**Motivo#45 Não tem soluções** na ponta da língua, só desculpas. Isso afasta as pessoas, principalmente os que já conseguiram algum sucesso dentro do negócio, não dêem desculpas, se esforce para fazer acontecer e apresente os fatos.

**Motivo#46 Não acredita em fatos** só em boatos, para estas pessoas uma palavra vale mais do que mil imagens. Como dito anteriormente não seja influenciado por qualquer pessoa.

**Motivo#47 Não se atualiza diariamente** com revistas ou jornais. Assistir um bom jornal ou ler uma boa revista sobre negócios é muito enriquecedor, principalmente em uma conversa de líderes, você já reparou sobre o que os peixes grandes conversam? Além do mais a leitura de bons livros sobre marketing e negócios também ajuda a recrutar mais pessoas para sua rede, experimente.

**Motivo#48 Não realiza reuniões caseiras** para sanar dúvidas de novos distribuidores, marque reuniões semanais ou quinzenais para toda sua equipe, se você não tiver uma grande equipe marque as reuniões com seu upline ele deve ter mais cadastrados que você. Cuide para a reunião tomar o rumo certo que é de se discutir o negócio e tirar dúvidas.

**Motivo#49 Não sabe lidar com objeções**, todas as objeções devem anotadas e lidas diariamente por um tempo até se tornarem respostas rápidas. Faça uma lista das objeções mais comuns no marketing de rede e decora todas para que possa responder os novos clientes com clareza e firmeza.

**Motivo#50 Não pratica o “Patrocínio Responsável”**, ou seja, cadastro mais acompanhamento, acompanhar uma pessoa não significa ir até a porta de saída com ela, mas sim ajuda-la a iniciar no negócio e se sentir apoiada, realize algumas venda para ela ou vá junto a algumas vendas para dar suporte e quando ela estiver pronta para andar sozinha, deixe.

**Motivo#51 Não sabe fazer reuniões para mostrar o plano**, uma reunião não deve ser um banquete ou um simples encontro, chame seu upline para marcar as primeiras reuniões e dar as dicas para que tudo ocorra bem.

**Motivo#52 Não faz o máximo que pode para o negócio funcionar**, é igual nascimento de um filho, nos primeiros anos você não terá tempo para você e o quanto antes aceitar isso melhor. Com muito cuidado e também muito tempo desprendido seu negócio vai um dia andar com as próprias pernas.

### Considerações Finais

*Espero que este ebook ajude você em sua carreira de multinível, algumas ideias ou motivos citados aqui parecem complicados outros banais, mas dedique um tempo por semana para ler e reler este ebook, quando você menos esperar vai ver que cometeu um erro citado aqui e saberá como corrigi-lo.*

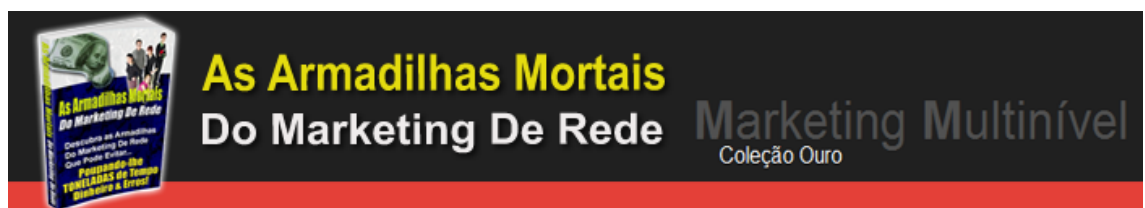
*Distribua este ebook para todos os seus contatos da empresa, para os downlines é essencial distribuir este ebook, que será de muito proveito para você e para seu cadastrado já ter uma base do negócio, economizando assim seu tempo.*

*Adoraria saber se você atingiu algo com este ebook, então agradeço se você relatar o fato por email para o endereço abaixo.*

Tenha um ótimo dia,

Paulo Ricardo Carre  
mmnebooks.com  
[contato@internetrentavel.com](mailto:contato@internetrentavel.com)

### Conheça Também:



[www.mmnebooks.com/colecaoouro.html](http://www.mmnebooks.com/colecaoouro.html)

Versão compilada em 10/04/12 01:31am

MMN Ebooks – Paulo Ricardo Carre  
2008-2012 MMN Ebooks – Todos os Direitos Reservados

Paulo Ricardo Carre proprietário dos sites:  
Internet Rentável <http://www.internetrentavel.com>  
MMN Ebooks <http://www.mmnebooks.com>