

Algumas dicas sobre marketing multinível

Negócios de [Marketing Multinível](#) Existem dois factores que farão com que a tua rede de distribuidores aumente espectacularmente. A primeira é: Inscreve apenas as pessoas que querem realmente trabalhar contigo. Ou seja, deves filtrar e seleccionar as pessoas adequadas ao teu negócio, ao teu estilo de trabalho, a ti. Atrai e "hipnotiza" esse grupo de pessoas, e faz-as vir até a ti. É simples quando sabes como fazê-lo. Os grandes mestres trabalham este conceito e vêem-no como uma das chaves do seu sucesso. Antes de vender, deves identificar o teu público-alvo. Ou seja, procura onde estão as pessoas que querem aquilo que tu tens para oferecer, que estão em busca de um negócio como o teu. Essas pessoas que estão dispostas a trabalhar contigo quando se unirem à tua equipa. Concentra a tua energia apenas nesse grupo de pessoas. Atrai-as e capta a atenção delas. Mostra-lhes o teu sistema de marketing. Seduzes-las e demonstra-lhes que és o melhor patrocinador que podem ter. És um autêntico profissional. Deixa de tentar convencer as pessoas que a tua empresa é a melhor, que o teu produto é único e que o teu plano de comissões é excelente. Poupas tempo e energia para aqueles que realmente querem estar a teu lado. Trabalha apenas com esses. Eu não recuto ninguém, repito, ninguém, que não se enquadre no perfil que me interessa. Ponto final. Não tenho tempo a perder, e não estou disposto a "montar um centro de atendimento"; este é o meu estilo. O segundo factor que te irá ajudar a melhorar a tua rede é: Oferece-lhes uma solução, um sistema de trabalho que os ajude a ganhar dinheiro logo de início. Tem lógica. Uma vez que atraís apenas as pessoas que estão realmente interessadas em trabalhar, não podes deixá-las com um problema em mãos: lidar com um negócio novo, do qual nada percebem nem sabem como desenvolvê-lo. É muito importante que tu, enquanto seu patrocinador, tenhas um sistema de marketing que os ensine a começar DESDE LOGO a trabalhar e a ganhar dinheiro. Um sistema homogêneo, que tanto funcione para novos e veteranos, através do qual todos possam desenvolver o negócio e ter sucesso. Recorda que as pessoas se unem a outras pessoas, e não a graves companhias. Por isso, só o tipo de pessoa que qualquer um deseja unir-se. A tua empresa, o teu produto, o teu plano de comissões não são o mais importante. O importante é tu e o sistema de trabalho que tens para a tua equipa.

About the Author

Autor do Blog [Sucesso](#) Profissional de Marketing Multinível na área da [venda catalogo](#) - [venda por catalogo](#). Divulga e organiza o de Cursos de [Maquiagem](#) / [Maquiagem](#) em todo o país.

Source: <http://artigosgratis.com>