



Conhecendo o MMN

Marketing Multinível

Marketing multinível (MMN), também conhecido como marketing de rede , é um modelo comercial de distribuição de bens ou serviços em que os ganhos provém da venda efetiva dos produtos ou do recrutamento de novos vendedores.

O MMN é geralmente usado por uma empresa (fabricante, importadora, distribuidora) de produtos ou serviços que entende que, por necessidades e estratégia de mercado, bem como possíveis vantagens financeiras, administrativas e logísticas, aquilo que vende terá maior sucesso utilizando esse canal de vendas.

Modelo de Negócios

O marketing multinível possui algumas características marcantes que fazem com que qualquer pessoa possa fazer parte de uma empresa que atue nesse segmento de mercado. Dentre as principais características podemos citar:

- Você é o Dono do Negócio
- Baixo Investimento Inicial
- Ausência de Chefes ou Funcionários
- Sem Estoque de Produtos
- Horários Flexíveis
- Renda Residual
-

Diferença entre MMN e Pirâmide

Marketing Multinível

Venda porta a porta: modelo mais tradicional de vendas diretas no país. O revendedor aborda o consumidor em sua residência ou no local de trabalho para oferecer produtos de seu interesse, em contato personalizado. Evento social é outra modalidade, também chamado de "Party Plan", com modelo organizado por um grupo, de consumidores por exemplo, em ambiente onde os produtos poderão ser demonstrados e manuseados, com troca de experiências entre os participantes. Venda por catálogo é outro modelo de venda, utilizada por poucas empresas, mas bem conhecida no país. O consumidor escolhe o produto e encomenda com o revendedor, que entregará e fará a cobrança pelo produto, pagando em seguida a empresa.

Modelo de Pirâmide

Pirâmides são esquemas irregulares e insustentáveis de captação de recursos da população. Os lucros prometidos são pagos somente com a entrada de novos membros, que pagam para participar da 'estrutura'. Esse pagamento é chamado de 'investimento inicial'. Conforme novos membros vão aderindo, a pirâmide tem seu desenvolvimento, até que a velocidade de seu crescimento não seja suficiente para pagar todos os compromissos. Aí começam os atrasos nos pagamentos que levarão ao desmoronamento do esquema, gerando os prejuízos aos participantes que entraram por último, que não terão tempo de recuperar o que foi 'investido'. O grande nó que impede que as pessoas percebam que estão sendo enganadas é que estes esquemas se utilizam de algum produto para dar a aparência de regularidade ao que é claramente irregular.

Venda individual

O empreendedor desenvolve suas habilidades em vendas, fazendo sua própria venda e podendo obter lucro sobre a revenda. Este método é um modelo tradicional nas vendas diretas, muito eficaz quando aplicado de forma correta.

Seja um Vendedor Profissional

- Estude sobre a empresa que esta trabalhando. Apresentar a empresa de forma clara e objetiva, mostrando os pontos positivos da empresa e seu método de fabricação dos produtos.
- Conheça as especificações de uso do seu produto e como ele é manuseado, para que seu cliente entenda o diferencial do produto com os demais.
- Tenha exemplos de utilização do produto, casos de sucesso usando o produto, se preferir pode usar um mostruário de imagens como exemplo.
- Ter uma amostra do produto para fazer uma demonstração ou deixar com o cliente para ele usar, pode ser um bom diferencial.

- Escute mais

A primeira e a principal delas é escutar o seu cliente antes de oferecer algum tipo de produto ou serviço. Mesmo que venda o que há de melhor, não necessariamente atenderá o que seu cliente precisa. Escute o que ele tem a dizer, pense um pouco e só depois fale. A sua solução só terá valor se for ao encontro do que o cliente precisa. Caso contrário, não vale nada! Aprenda com o cliente. É possível que ele seja o seu melhor professor.

- Não tenha medo da objeção

Alguma hora você vai ter que tentar fechar a venda. Não tenha medo de tentar. Somente desta forma você saberá o que falta para concluir o negócio. A objeção faz parte do jogo, aprender a lidar com ela é a quarta dica. Finalmente, se você acha que existem segredos para que você se torne um melhor profissional de vendas, digo a você que não é bem assim. Para se tornar o melhor precisa acreditar que ainda tem o que aprender. Não existem segredos.

Há coisas que você ainda não sabe, mas pode aprender. Reconhecer a necessidade de aprender depende da crença que você, por mais experiente que seja, ainda não sabe tudo. Deixo a última dica: por melhor que você seja, reconheça que ainda não é bom o suficiente e que sempre tem algo a aprender. E, cá entre nós, este é o segredo que o fará um profissional ainda melhor. Em vendas, nunca se é bom o suficiente. acredite nisto.

A sua mensagem tem que ser curta, direta e impactante para conquistar a atenção das pessoas. Ao final da sua mensagem, as pessoas precisam pedir mais informações sobre você. Quando você tem uma mensagem assim, você vai atrair apenas pessoas interessadas em fazer negócios com você. Lembre-se: você precisa ser curto, direto e impactante.

