



# **Desmistificando o Caminho das Pedras**

**Moisés Braga  
Jonathan Cunha**

# Sumário

## Introdução

.....02

## Me cadastrei, e agora?

.....03

**Estudando** .....05

## Aprender "O quê", com "Quem", e "Aonde"?

.....08

*Upline* .....09

*Downline* .....10

*Crossline* .....11

Linha Ascendente .....12

## O mercado atual

.....14

## Como ser Diamante?

.....17

"Quando for mostrar o plano, edifique seu upline" .....19

"Esteja nas reuniões abertas da sua empresa" .....20

"Renove sua lista sempre" .....21

"Não dê desculpas. O sucesso não bate à porta, nós conquistamos ele" .....22

"Do 0 ao 100 Km/h em 60 dias" .....24

## O segredo do Diamante

.....28

## Hora de trabalhar!

.....33

# Introdução

Parabéns a você que adquiriu esse e-book. Isso mostra como você está determinado a ser um Diamante ou o top de sua empresa. Aqui você vai achar um conteúdo fácil e ágil de crescer e consolidar uma rede grande e forte, totalmente duplicável em sua empresa. Sem mais delongas.

## **Olá MMNeiros!**

Estamos trazendo aqui o que você pode fazer para crescer nesse mercado de forma profissional e congruente. Quero dar para você, que adquiriu esse e-book, dicas, noções e atalhos de como se deve fazer o negócio. O “*how to do*” de qualquer empresa de MMN. Mas não serão dicas que *uplines* dão, mas não seguem, mas sim uma trajetória na subida para o sucesso.

# Me cadastrei, e agora?



Essa pergunta paira sobre todos nós que entram no **MMN** pela primeira vez, “*e agora?*” Mas isso não é um bicho de sete cabeças, muito menos algo terrível. No começo é normal se sentir meio perdido. Quando eu comecei há uns anos atrás o meu *upline* morava perto de minha casa, mas ele visitava tantos outros sócios longe, que era quase impossível de conversar com ele, pois ele nunca tinha tempo para me ensinar.

Então o que irei tratar aqui, com você, será de algo sério e de grande importância para o seu negócio. Algo que nem sempre nossos *uplines* nos ensinam, por falta de tempo ou conhecimento mesmo. Com isso quero deixar claro que tratarei de um assunto que todos já conhecem?

- Sim.

Daí eu pergunto para vocês: Todos fazem isso?

- Não.

Antes de adentrar de vez sobre o como chegar a diamante na sua empresa, tenho que mostrar o porquê você ainda não estar preparado para estar junto aos gigantes do seu **MMN**.

# Estudando



Como em qualquer negócio, para sermos bons em algo temos que nos capacitar. Tudo aquilo em que você deseja se tornar bom, você proverá tempo e prática sobre isso. No MMN não é diferente.

Para alcançar os resultados que você deseja, você vai ter que disciplinar. Sim, disciplina. Se você quer ser um diamante, terá que ter muito conhecimento sobre liderança, presença de palco, falar com estranhos com naturalidade e ainda, saber se comunicar de forma empática com seus *downlines* ou sócios.

*“Nossa preciso aprender tudo isso?”*

Sim, precisa.

*“Mas eu não quero. Isso aí é uma lavagem cerebral.”*

Bem, um diamante não nasce lapidado pela da natureza. Todo lindo e maravilhoso diamante em seu início é um carvão, um simples pedaço de carbono, feio e quase sem nenhuma valia, mas com muita pressão do solo sobre si, ele se torna um diamante. Ainda assim, este diamante vem em uma forma totalmente deformada e rudimentar. É necessário que este diamante bruto seja coletado para ser lavado e avaliado, só daí que ele vai começar o seu processo de lapidação. Para assim se tornar o maravilhoso, valioso e almejado diamante, como conhecemos.

Com a gente é mesma coisa.

Você foi encontrado no meio dessa multidão, e decidiu adentrar no mundo do **MMN**, sabe-se lá por qual motivo, mas se você tem o desejo de poder ter a casa e o carro dos seus sonhos, quem sabe estar mais tempo com sua família, em viagens maravilhosas pelo mundo e desfrutando de uma vida que poucas pessoas neste país podem desfrutar, eu te digo uma coisa: Você precisa se lapidar sim, todos os dias, ao menos um pouco por dia.

E qual a melhor forma de conseguir essa lapidação constante? Através de livros físicos, e-books, treinamentos presenciais e não presenciais, áudios e o bom e velho trabalho de campo, vulgarmente conhecido como “arregaçar as mangas e fazer”. Este é o chamado “processo de lapidação”, e este processo faz com que você se torne a cada dia que passa um pouco mais diamante que ontem.

# Aprender o “O Que”, com “Quem” e “Aonde”?



Quando eu falo sobre estudarmos, não precisamos e nem devemos agir como lobos solitários, na verdade a ideia do MMN é fazer este processo agregando o máximo de pessoas, para isso temos que entender logo de cara três terminações usadas em nosso nicho, e entender também para que elas servem em todos os contextos. Vamos lá:

# Upline

**Quem é?** Geralmente é a pessoa que te convidou para o negócio ou a pessoa com quem você se cadastrou no negócio. Esta pessoa que te conduzirá até o seu sucesso. Treinamentos e livros serão indicados por ele também.

**O que faz?** O *upline* será o seu guia e seu tutor nesse negócio, ele estará incumbido de te ensinar o que sabe e te ajudar em seu desenvolvimento.

**Aonde encontramos?** Nosso *upline* costuma estar em cada evento da empresa, em treinamentos dados aos seus *downlines* e comumente conseguimos tirar dúvidas nossas e de nossos *downlines* através de contato telefônico, via redes sociais ou até e-mail.

# Downline

**Quem é?** Essas pessoas são aquelas que que estarão em sua rede ou grupo, que chegaram de forma direta ou indireta a você.

**O que faz?** Os *downlines* serão as pessoas que formarão seu time na empresa. Para essas pessoas que você irá passar todo o seu conhecimento, empatia e modo de liderar, no futuro. É através de sua equipe de *downlines*, de tudo que eles consomem, vendem e cadastram, que você obtém a maior parte de seus lucros. Cuide de cada um destes muito bem.

**Aonde encontramos?** Encontramos *downlines* em nossas listas de convidados, em nossa rua, em nosso bairro, em nosso trabalho, na internet, etc.. Qualquer pessoa que queira ter uma vida melhor, pelos seus próprios motivos, e tenha como investir no negócio, é um potencial *downline*.

# Crossline

**Quem é?** Consiste em um grupo de pessoas vindo de outra rede, quem podem ser de outras regiões, mas que dificilmente irão te ajudar sobre o seu negócio, pois verão você como uma concorrência, ou seguem outro tipo de trabalho feito pela sua linha ascendente. Existem *crosslines* amigos também, estes são conhecidos como “*crosslovers*”, a título de brincadeira. De qualquer maneira siga sempre o conselho de sua linha ascendente, e se gostar de uma dica de *crosslines*, leve ao seu *upline*, para que você não prejudique o seu negócio. Com *crossline*, evite falar sobre seu negócio e de informações exclusivas que a sua linha ascendente. Isso pode acarretar muitos problemas futuramente, pois cada linha trabalha de uma forma.

**O que faz?** *Crosslines* fazem o mesmo trabalho que você: Vendem produtos, serviços, cadastram pessoas e lideram redes.

**Aonde encontramos?** Em todo território que sua empresa trabalha.

# Linha Ascendente

**Quem é?** A sua linha ascendente é composta por seu *upline* e todos os *uplines* dele, ou seja, todas as gerações de *upline* acima de você.

**O que faz?** São os melhores conselheiros possíveis para o seu negócio. Todos eles estão interessados no seu crescimento pessoal e profissional dentro da empresa, afinal, a partir do seu crescimento eles vão ganhar dinheiro (Nossa, que interesseiros!), não seja hipócrita. Eles te ajudam, você melhora, eles ganham dinheiro, você também, você ajuda seus *downlines*, você ganha mais dinheiro, e sua linha ascendente também.

**Aonde encontramos?** Normalmente somos extremamente ligados aos nossos *uplines*, afinal foram com eles que nos cadastramos, mas também podemos tirar dúvidas, conversar e nos comunicar com nossas linhas, em eventos, em grupos da equipe, etc.. Sempre respeitando a hierarquia da linha. Não, ninguém é seu chefe, mas imagine só que um diamante na empresa, com mais de 1000 lojas abaixo dele, tivesse que resolver o problema de todos, no mesmo dia.

Impossível né? Então até por uma questão de bom senso, passamos nossos problemas e dúvidas para o nosso *upline*, afinal ele tem bem menos que 1000 pessoas para cuidar ao mesmo tempo. A resolução do problema é bem mais rápida.

# O mercado atual



O país se encontra em uma situação desesperadora. Cada dia vemos mais e mais pessoas caindo na lama das dívidas.

Empresas mandando seus colaboradores embora e outras até fechando as suas portas. O governo aumentando os impostos e querendo aumentar o tempo da aposentadoria, para reduzir os aposentados. Sistema esse que não pagará para aqueles que nasceram depois dos anos 90. A medida que nos últimos anos tem nascido menos pessoas que nas décadas passadas, e com a baixa de empregos, como surge dinheiro para se pagar a aposentaria? Essa é uma boa pergunta, infelizmente sem uma boa resposta.

Com tudo isso, o índice de desemprego só aumenta e da criminalidade também. E o mais interessante de tudo, é que isso é normal. De tempos em tempos isso acontece. Portanto eu peço para que você reflita:

*“Como você estará daqui a 2 anos? A 5 anos? A 10 anos?”*

Não estou aqui para discutir com você, mas para abrir os seus olhos para o seu futuro. O que eu estou falando aqui é para que você abra seus olhos e enxergue o que não querem te mostrar, para onde você está levando a sua vida? A de seu cônjuge? E a dos seus filhos? Quantas pessoas que você conhece que estão desempregadas? Quantas pessoas que estão trabalhando e estão com medo de perder seus empregos? Reflita e pense sobre isso.

O mercado está mudando, se você não mudar será mais um deles, então você resolve abrir um negócio próprio e alavancar a sua renda, mas começa a ver a concorrência crescendo, clientes sumindo aos poucos, vizinhos ou mesmo parentes roubando a suas ideias e concorrendo com você.

E mais uma vez você se encontra na berlinda.

Mas não se desespere.

Em contrapartida para balancear a balança, existe um negócio que independente do círculo vicioso econômico, sempre estará em alta. Este é chamado de **Marketing de Rede, Marketing Multi Nível**, ou **MMN** para os mais íntimos. Este tipo de trabalho se destaca pois aqui a concorrência não existe, este é um mercado onde você ajuda pessoas a serem grandes líderes, e por consequência você também se torna grande. Este é mais que um tipo de negócio. É uma grande quebra de paradigmas.

# Como Ser Diamante



Agora chegou o momento de alavancar o seu negócio, mas antes de tudo você precisa estar preparado para tal. Antes de tudo, você precisa conhecer o plano da sua empresa, sem isso você não vai conseguir tirar todas as dúvidas de seu prospecto. Você precisa fazer a sua lista de 100 nomes e fazê-la se tornar uma lista infinita, e deve trabalhar um ponto pouco trabalhado em nossas vidas:

“Deve perder o medo do contato frio, não pode se deixar levar pela timidez”

A timidez é o problema mais venenoso e tóxico que pode existir para você e para o seu MMN, pois a timidez ou mesmo a vergonha de falar de seu negócio não deixará você crescer. O seu sonho irá morrer antes mesmo de nascer. E isso acontece com a maioria das pessoas que inicia um negócio no MMN. Por mais material que exista, por mais treinamentos que sejam dados, se você não se permitir crescer, se você se limitar, se você achar que um mudo tem mais chances de falar com uma pessoa, do que você, realmente tudo que for dito não valerá de absolutamente nada, e você estará fadado ao mundinho normal. Já que você quer mais do que o que o seu chefe pode te dar, você precisa fazer por onde, então vamos dar algumas dicas para que você se lapide:

# “Quando for mostrar o plano sempre edifique seu upline”

Essa dica vale ouro, pois as pessoas para quem você vai apresentar o plano, normalmente são pessoas conhecidas suas, e por melhor pessoa que você seja, estas pessoas tendem a dar mais respeito para pessoas que não conhecem. Ainda mais se você falar bem dela. Pode parecer engraçado, mas quando não conhecemos uma pessoa, ficamos fisiologicamente mais atentos, é como se nosso cérebro estivesse em vigia, portanto ele presta mais atenção em tudo o que essa “nova pessoa importante” fala, e isso, apesar de bem simples te ajudará a ter uma melhor taxa de conversão de contratos.

# “Esteja nas reuniões abertas da sua empresa”

Isso é um tabu para muitas pessoas nesse negócio.

*“Ah, mas eu acho muito chato estar nas RA's.”*

E como você vai aprender a apresentar o plano de negócio de sua empresa adequadamente se você não vê como se faz? É como você querer se formar em engenharia sem ter participado das aulas de cálculo. Impossível!

*“Mas não tem RA's na minha cidade.”*

Perfeito! Converse com o seu upline e a linha ascendente e organize a sua RA. Assim você se torna um líder de destaque e conseqüentemente ficará entre os grandes de sua empresa. Fazendo tudo isso, sua vida com certeza mudará.

# “Renove sua lista sempre”

Sua lista de contatos é o combustível que você tem para nunca acabar de contatar pessoas para o seu negócio. Portanto quando você entra no negócio, você deve fazer uma lista com pelo menos 100 nomes. Tenho certeza que se você fosse fazer um churrasco com tudo pago, absolutamente tudo pago, com a única regra de você chamar 100 pessoas, tenho certeza que você colocaria até 200 pessoas nesse churrasco. Então, existe desculpa para não se fazer uma lista dessas? Creio que não.

“Poxa, mas um dia essa lista acaba”

Errado!

Se você tem uma lista de 100 pessoas, trabalhamos com a taxa de conversão de 10%”, que é bem baixa, mas excelente ainda assim. De 100 pessoas, 10 entrariam no negócio com você, se dessas 10, 3 ou 4 fizerem o negócio, de fato, você já começa a ganhar uma boa rentabilidade, provavelmente bem melhor do que o seu fixo te pagaria.

# “Não dê desculpas. O sucesso não bate à porta, nós conquistamos ele”

Creio que este seja o maior problema das pessoas que fazem **MMN**, elas sempre estão cheias de desculpas para tudo, e essas desculpas normalmente são também os maiores motivos do porquê que estas pessoas devem fazer este negócio. Reflita sobre isso: Você deixa de fazer o seu negócio do jeito certo, pois você estuda e trabalha, você não tem tempo. Agora vamos pensar um pouco. Se você se sacrificar por algum tempo, e matar seu pouco tempo de folga para trabalhar em **MMN**, você terá rendimentos grandes o bastante para poder fazer o que você quiser com o seu tempo. Você deixa de fazer seu negócio por ter que cuidar dos seus filhos. Se você puder deixa-los com alguém por este período, ou se você precisar leva-los aos compromissos, mesmo que seja difícil, se você se esforçar, se você quiser mudar de vida para dar uma vida melhor para eles, eles irão entender.

É melhor ter meses realmente difíceis, mas dar uma vida toda de coisas boas para eles, do que culpa-los por não poder fazer este negócio, e nunca poder ir na reunião de pais, ou assistir uma apresentação deles na escola.

Você é muito envergonhado para fazer esse negócio. Você não sabe falar em público, você tem medo do que as pessoas vão pensar de você. Eu vou lhe dizer uma coisa, as pessoas estão loucas para ver você quebrar, elas estão loucas para ver sua desgraça, e muitas vezes você só tem uma oportunidade de dar a elas a resposta de que você é melhor do que isso. Agora me responda do fundo do coração. Ser envergonhado te leva aonde? Se não te leva a lugar algum de bom, então sua hora de mudar é agora, é já!

O sucesso não escolhe uma porta e entra, nós caçamos ele, numa selva inóspita. A sorte, a liberdade e todas as facilidades da vida acontecem quando agarramos o sucesso e não o deixamos fugir. Ele é rápido, arisco e incerto. Pegá-lo e não deixa-lo fugir é um atributo que poucos querem ter, pois é trabalhoso chegar até lá.

Se você aceita o trabalho de ter sucesso neste negócio, você está no caminho certo.

# “Do 0 ao 100 Km/h em 60 dias”

Edificar sua linha ascendente, estar nos eventos da empresa, não dar desculpas e caçar o sucesso com todas as suas forças são qualidade necessárias para que você tenha sucesso, de fato, mas toda a boa vontade sem um rumo correto não dá em nada, afinal, de boa vontade, até o inferno está cheio. Agora é a hora de arregaçar as mangas, se você acabou de entrar no Marketing de Rede, é a sua hora de trabalhar muito, e esquecer dos holofotes. “Poxa, mas como assim esquecer dos holofotes?” No momento que você centrar seu olhar e focar, ser disciplinado e começar o trabalho, você verá que o palco, os holofotes, os aplausos e o sucesso serão consequências da sua obstinação, então o que devemos fazer?

1. Tenha metas: Metas são sonhos que são tão detalhados que são quase palpáveis, e ao mesmo tempo têm data para acontecerem. Imprima ou tire foto dos seus sonhos, e deixe sempre a mostra perto de sua cama, para você ver quando for dormir e quando acordar. Nunca esqueça das suas metas.

2. Faça sua lista de convidados: Já falamos sobre àqueles 100 nomes, pois bem, é hora de coloca-los no papel, de verdade. Pegue caneta ou lápis, e escreva o nome, o telefone e o e-mail do seu contato. Deixe um espaço para marcar data e horário para se encontrar com o convidado, leva-lo na RA mais próxima ou o horário da conferência online.

3. Mostre o plano todos os dias: Seja no horário do almoço da empresa, seja no intervalo da faculdade, seja no momento de descanso, no feriado ou no final de semana. Não importa, a matemática é bem simples: Quanto mais planos mostrar, mais pessoas estarão em sua rede.

4. Faça o acompanhamento do contato: Sabe aquele cara que gostou e não fechou na hora? Deixe algum material de estudo com ele, e dê um dia para ele pensar. Busque seu material no outro dia e faça o fechamento. Quem pensa demais nada faz, então se seu contato não fechar na hora, parta para o próximo. Quando você já tiver obtido sucesso, ele vai entrar em contato contigo, com toda certeza.

5. Seja professor: Algum contato seu se cadastrou no negócio? Seja um professor, ensine seu novo downline a ser um empreendedor de sucesso. Tire suas dúvidas, o acompanhe, quando possível, ajude-o a treinar os downlines dele e ganhe o respeito de sua equipe.

Mostrando pelo menos um plano por dia, em 60 dias você terá mostrado o plano para 60% da sua lista, e com base em nossa taxa de conversão, você terá cadastrado ao menos 6 novos downlines, o que na maioria das empresas já faz com que você alcance, ao menos o primeiro título em sua empresa, o que te dá direito a começar a ganhar seus primeiros bônus. Junto com o cadastro destes novos contatos, você deve treina-los. Se você não tem experiência alguma, peça ajuda de seu upline e de sua linha ascendente, eles não negarão ajuda, e farão sua rede crescer ainda mais rápido. Alinhe sua equipe, com sua linha ascendente, isso faz com que você ganhe confiança de sua equipe, pois eles sempre terão acompanhamento de pessoas mais experientes, e nunca deixe sua equipe na mão, seja um professor, sirva ao seu time e colha os frutos.

E em todo o tempo que você puder: Leia, treine, se aprimore, assista vídeos e se torne um profissional do seu Marketing. Ao final de 60 dias, arregaçando as mangas e trabalhando sério, muito provavelmente você deve conseguir subir mais dois ou três degraus no plano de carreira de sua empresa e sua equipe já começará a ficar estruturada. Com toda certeza, sua receita já será maior que a receita de muitos trabalhadores CLT.

Em 60 dias você provavelmente não chegará ao diamante, mas se você fizer exatamente este trabalho neste período, ao final dele, você estará completamente encaminhado. Só seguir reto.

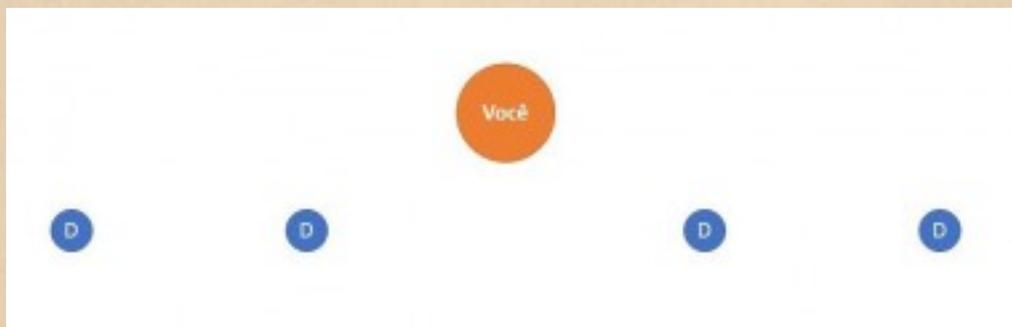
# O segredo do diamante



Existe um segredo para quem quer ser diamante? A resposta é sim. Este é um “segredo”, pois a grande maioria das pessoas, em seus trabalhos comuns, não se lembram do mais básico que possa existir na convivência saudável que existe com as pessoas. Este segredo já foi até citado, mas vamos aprofundar um pouco mais nele neste instante.

**AJUDE AS PESSOAS, AJUDE SUA EQUIPE.**

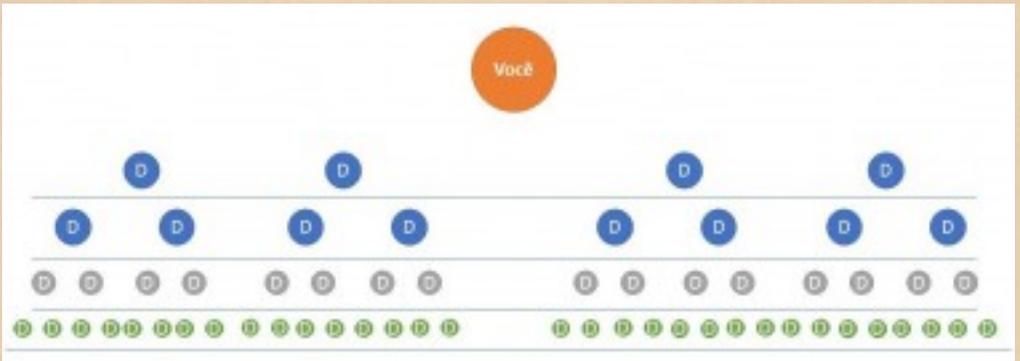
Não importa quantas pessoas estejam ligadas a você direta ou indiretamente. Se são 3,6, 10 ou até mais pessoas, o mais importante é ajudar a sua rede a crescer. Não se preocupe em crescer somente a si mesmo. Você pode ter infinitas pernas, ser uma máquina de cadastro, mas se não ajudar as pessoas a fazer o mesmo que você faz, não irá crescer. Duplica o que você sabe e se não souber pergunte ao seu upline, sua linha ascendente e se for necessário ao presidente da empresa. Mas não pare até ter a informação que precise. Nunca deixe de ajudar um membro da sua equipe que necessita de ajuda. Trabalhe com poucos, mas trabalhe com afinco. Entenda o modelo a baixo:



*(Primeira geração de downlines)*



*(Primeira e segunda geração de Downlines)*



*(Até a quarta geração de Downlines)*

Fiz o modelo binário, por causa da maioria dos **MMN** serem assim, mas não é de difícil compreensão. Você colocando duas pessoas em cada lado faz automaticamente a binária. Fazendo a lista com elas, treinando e fazendo com que sua equipe esteja nas RA's e eventos da sua empresa, suas linhas binárias tendem a crescer rapidamente. O diferencial nisso tudo (pois é isso que a maioria não faz) é a velocidade disso.

Muitas pessoas cadastram muito bem, mas fazem um péssimo acompanhamento. Deixam o recém empreendedor sozinho, esquecem que ele tem dificuldades e não tem muito conhecimento sobre o negócio. Aí ele desanima e desiste. Então quais seriam as melhores estratégias?

Uma delas pode ser o foco em 1 *downline* por mês, faça as contas: Em um ano você tem 12 *downlines*, se você ensinar e desenvolver um *downline* por mês, ao fim de um ano você tem 12 novas pernas, e todas essas pernas, dependendo de sua liderança, estarão gerando bons rendimentos.

Mas se você quiser ir mais rápido, trabalhe 3 *downlines* ao mês. Além de alavancar mais rápido o seu negócio, você otimiza um único treinamento e treina 3 de uma única vez. Até você chegar a fazer treinamentos para quantas pessoas quiser.

Mas recomendo fazer treinamentos com poucas pessoas para poder tirar dúvidas e até discutir questões mais demoradas para explicar. Treinamentos proveitosos não são àqueles com muitas pessoas, mas sim àqueles com muitas dúvidas sanadas, lembre-se disso.

O seu desempenho com o seu grupo é muito importante.

Independente de quantas pessoas fazem parte da sua rede, dê a mesma atenção a todos. Todos têm o mesmo peso, um grande erro dos líderes é tentar favorecer seus melhores *downlines* e esquecer daqueles que ainda estão em formação. A vida não é a escola, aqui, cada um tem um tempo para amadurecer, entender e colocar em prática seu melhor.

# Hora de trabalhar!



O que parece simples, muitas vezes não é, e o que parece complicado demais, muitas vezes é apenas trabalhoso. Este é um trabalho trabalhoso como qualquer outro, mas com ganhos além dos imaginados por muitos de vocês. Muitos começam bem, com 1 ou 2 *downlines*, fazem o trabalho de duplicação de forma excelente, o grupo se desenvolve, bate as metas, recebe os pins... E começa a ser importante uma figura de autoridade.

Não se esqueça que quanto mais você crescer neste negócio, mais e mais pessoas te verão como um líder, e como tal você deve ser capaz de lidar com todos os tipos de pessoas, das mais maleáveis às mais preconceituosas com o modelo de negócio apresentado, e todos esperam que você seja um líder que esclareça dúvidas, norteie pessoas e multiplique seus conhecimentos.

Não fique em seu trono, sem querer ajudar os outros. Ou melhor, não pense em ter um trono, afinal você estará sempre bem ocupado ajudando novas pessoas a mudarem de vida e a conquistarem seus sonhos. Não sente em seus louros, não pare até alcançar suas metas, e quando alcança-las, crie metas maiores e mais ousadas. Jamais pare, pois quem para está morto, e essa é a última coisa que você quer, estando em um negócio dessa magnitude humanitária e econômica.

Tenha humildade de ajudar, pois no seu começo você foi ajudado.

**Até, MMneiros!**