

LOUCOS POR

MARKETING

2
ANOS

Para os loucos por Marketing

CHEGOU O CANAL JABUTI AZUL



Jabuti
azul®

By: Grupo Loucos Por Marketing

**O MELHOR CANAL DE CONTEÚDO PARA
VENDAS DIRETAS E MULTINIVEL.**

O CANAL DO GRUPO LOUCOS POR MARKETING

**INSCREVA-SE, DEIXE SEU LIKE E ATIVE
O SININHO PARA RECEBER AS NOTIFICAÇÕES.**



As últimas da Jan Rosê. Página 6

LPM EMPRESAS

UP power

Produtos para MMN da UP Power. Página 12

VILLA MUNDI
COSMÉTICOS

Novos Diamantes na Villa Mundi. Página 10

LOUCOS POR MARKETING

2 ANOS

INFORMATIVO DE MARKETING MULTINÍVEL - ANO XII - Nº 90 - JULHO/AGOSTO DE 2020

Acesse nosso site: www.jornalloucospormarketing.com.br

"Até aqui nos ajudou o Senhor"

EDIÇÃO ESPECIAL DE ANIVERSÁRIO

Melhores Artigos de Wanderley Lourenço

* 25-02-1948 +15-05-2020

Wanderley Lourenço foi um dos primeiros qualificados a Diamante do Brasil, na ex-Nature's Sunshine. Economista de formação, estava como Platinum na DoTerra e era nosso colunista há dez anos. Na homenagem póstuma republicamos os seus três artigos de maior repercussão com depoimentos dos líderes seus amigos. Páginas 14 a 19



HISTÓRIAS
DE SUCESSO



Hoje, Taques Brasil

A estreante Spigreen, de Cuiabá, anunciou seu primeiro Executivo Diamante, Taques Brasil. Página 3

PR.SILAS MALAFIA NO MULTINÍVEL

A sua Editora Central Gospel aderiu ao sistema multinível. Pg. 11



MARAVILHAS DA TERRA E A VERDADE

O CEO Martinely Santos emitiu nota oficial esclarecendo a realidade dos fatos. Pg. 13



JABUTI AZUL ESTREIA NO YOUTUBE

Novo canal de multinível teve filmagens do vídeo de estreia realizadas em São Paulo. Página 20



Colunistas nesta edição



ELIZIA SIMEONATO
Coluna Mulher
Maravilha
Página 11



PAUL BARLOW
Coluna
Direto dos EUA
Páginas 7 e 8



PAULO DE TARSO ARAGÃO
Coluna
Fatos&Fotos
Página 20 e 21

HISTÓRIAS DE SUCESSO

Taques Brasil, o primeiro Diamante Spigreen

Taques Brasil, de Cuiabá, MT, é profissional de MMN há 15 anos e em junho tornou-se o primeiro qualificado a Executivo Diamante na Spigreen. A empre-

sa está em pré-marketing trabalhando com produtos exclusivos para aumentar a imunidade, à base da microalga Spirulina, cultivada em fazendas próprias.

Conheça a história de sucesso de Taques Brasil



Tive o primeiro contato com o marketing multinível ainda na adolescência através de um grupo americano que estiveram em minha casa apresentando o projeto aos meus pais. Me lembro como se fosse hoje, sentados na sala de minha casa meus pais, minhas irmãs e eu, com nossa total atenção voltada àquele grupo sem ter noção do que

nos seria apresentado. Foi quando um dos integrantes pegou um flip chart e começou a riscá-lo e enchê-lo de bolinhas, fiquei encantado por aquilo, e naquele momento me dei conta de que era isso que eu queria para minha vida. Quando falei para minha mãe ela rapidamente me desmotivou questionando: "é isso mesmo que você quer para sua vida? Trabalhar todos os dias de terno visitando pessoas para vender sabão em pó?"

Ela alegou que o melhor que eu deveria fazer era estudar e ser um servidor público porque o salário era certo. E com isso me dediquei aos estudos e como desejava minha mãe me tornei um servidor público, mas a ideia do marketing nunca saiu da minha cabeça. Posteriormente acabei desenvolvendo um trabalho numa gigante empresa do marketing multinível, fazendo em tempo parcial como renda extra. Quando eu falei à minha mãe que estava pensando em deixar o funcionalismo público para trabalhar em tempo integral nesta empresa, ela me questionou novamente: "você irá abandonar o certo para vender shake?" Isso foi um balde de água fria e continuei na empresa em tempo parcial. Até que outras oportunidades começaram a bater em minha porta e

por obra do destino tive uma reviravolta em minha vida, com tudo contribuindo para que eu me dedicasse integralmente ao marketing multinível. O meu crescimento foi rápido após essa tomada de decisão, e com o sucesso alcançado minha família finalmente percebeu que eu realmente tinha escolhido o melhor para mim. Passei a trabalhar com desenvolvimento de pessoas, palestras, treinamentos e formação de equipes, e também prestando consultoria a empresas.

Atualmente sou o primeiro Executivo Diamante da empresa SPIGREEN INTERNACIONAL.



DUAS PERGUNTAS PARA TAQUES BRASIL

1º Você é um líder experiente com mais de 15 anos no mercado, porque escolheu a Spigreen?

Porque somos pioneiros e focados na produção, desenvolvimento, pesquisa e comercialização de Spirulina em larga escala no Brasil. Há mais de 8 anos estudamos e desenvolvemos a melhor forma de cultivo destas micro algas tão poderosas, buscando o melhor ambiente, o melhor meio de cultura, e temos hoje a melhor Spirulina existente no mercado. A Spigreen possui no seu canal de vendas diretas o

empreendedorismo, aonde você pode estar desenvolvendo equipes em formato de marketing multinível com um plano de compensação atraente.

2º A Spigreen tem um produto inédito no mercado, que poucos conhecem. A seu ver isso ajuda ou atrapalha para um trabalho no mercado multinível?

Atualmente estamos vivendo dias difíceis aonde a busca incessante pela imunidade tem sido constante. A Spigreen tem o produto certo no momento correto. A

Spirulina é um imunomodulador poderosíssimo que atua para o bom funcionamento do nosso corpo. Agora imagine só termos produtos potencializados com a spirulina para a alimentação, e tudo isso dentro de um projeto de marketing multinível.



VENHA FAZER PARTE

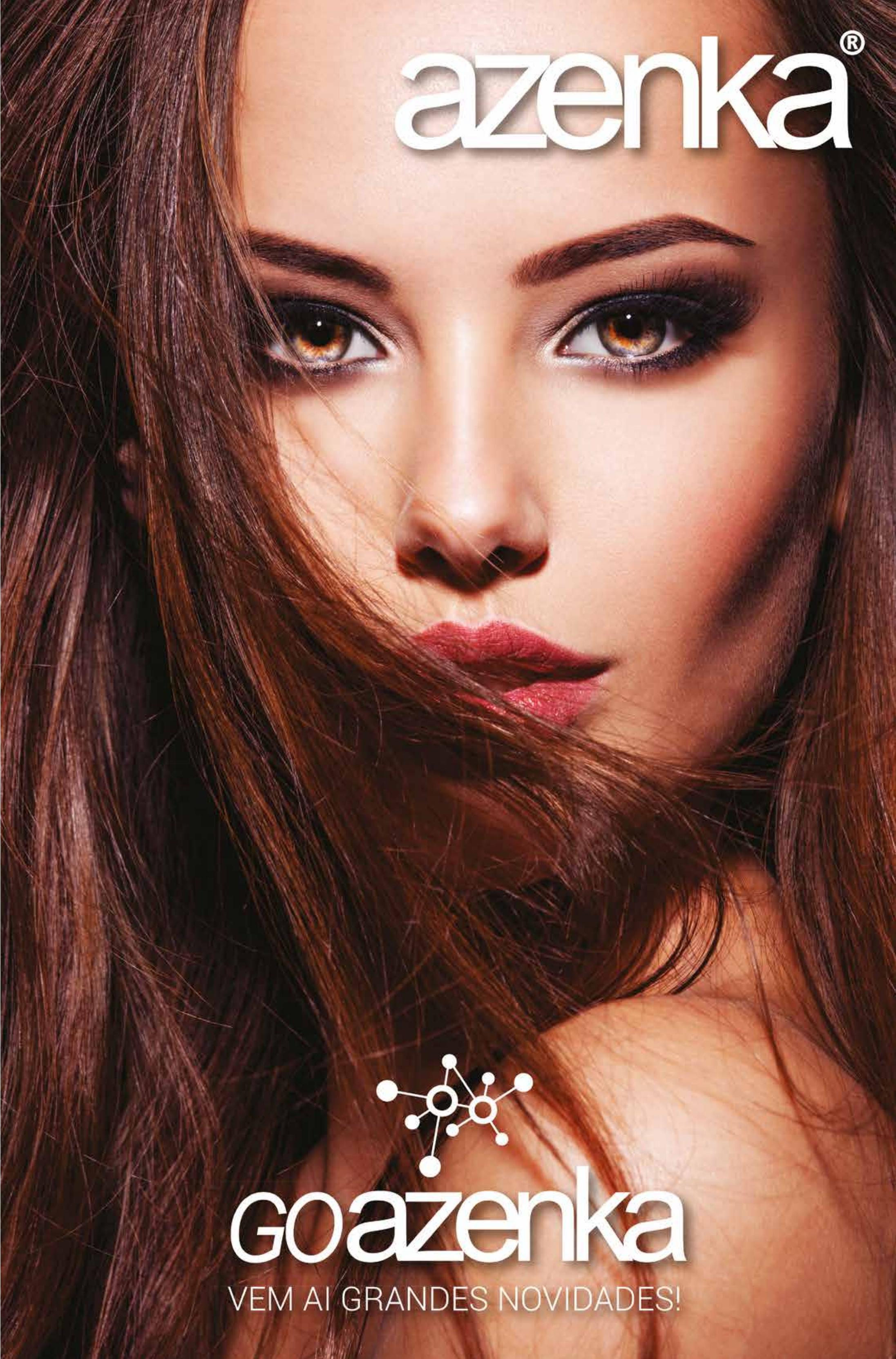
Taques Brasil convida você a conhecer esse fantástico projeto, SPIGREEN INTERNACIONAL.

Minhas redes sociais:

@taquesbrasil

taquesbrasil@gmail.com

+55 19 98166-4002



azenka®



GOazenka

VEM AI GRANDES NOVIDADES!

índice

- | | |
|--|--|
| 3 HISTÓRIAS DE SUCESSO – Taques Brasil | 13 MLM – Maior bônus do multinível em junho; FAKE NEWS : Maravilhas da Terra e a Verdade |
| 7/8 PAUL BARLOW – O novo normal das vendas diretas nos EUA | 14/19 CAPA – O legado de Wanderley Lourenço – Nossa homenagem |
| 11 MUNDO MLM – Até Pr. Silas Malafaia no multinível | 20/21 FOTOS&FOTOS – Filagens do Jabuti Azul em São Paulo; Visitei a nova sede da Villa Mundi; Almoço na mansão LPZ, Multinível visita; Templo de Salomão em Campinas; Maravilhas da Terra convida para jantar; Café da manhã com a Mulher Maravilha; |
| 11 COLUNA MULHER MARAVILHA – Elízia Simionato – Liderança que faz a diferença! | |

Para os loucos e loucas por marketing

**INSCREVA-SE NO NOVO CANAL
JABUTI AZUL**

**AGORA NO YOUTUBE O MELHOR CANAL
DO MULTINÍVEL BRASILEIRO.**

INSCREVA-SE E DEIXE SEU LIKE.



MAISVOZ

agora tem filmes em multinível

VOZ

**Depois de seu multinível de
telefonia, a MAISVOZ traz dois
grandes lançamentos:**

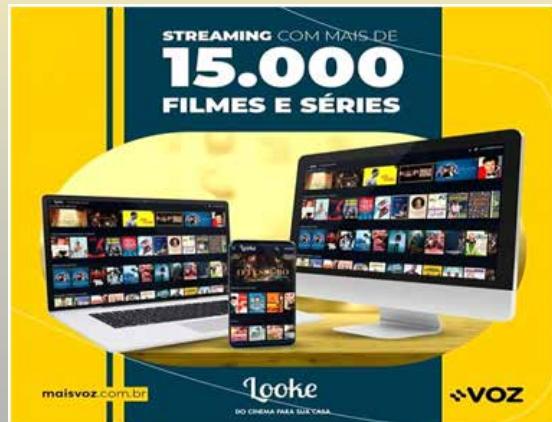
1 – Plataforma de Filmes

**Único Streaming do mercado
no sistema multinível. Seleção
primorosa com os melhores filmes
para todos os gostos.**

2 – Bloqueador de Radiação para celular

**O MAISVOZ Protect protege você da
perigosa poluição eletromagnética
emitida pelo celular, que é
causadora de câncer.**

**CONHEÇA A MAIS VOZ.
VOCÊ VAI SE APAIXONAR.**



EXPEDIENTE

LPM EMPRESAS



CRISE ONDE?

Já noticiamos aqui que 2019 foi um ano incrível para a Jan Rosé, e que 2020 a empresa seria promessa na briga entre as grandes empresas do setor de MMN, e é o que está acontecendo. No primeiro semestre de 2020 a Jan Rosé tem mostrado seu crescimento e não tem sentido reflexo da crise mundial.

Nos primeiros meses do ano o aumento em seu faturamento foi incrível e os números vêm comprovando a reputação de empresa número um em rentabilidade. Somente no mês de Junho a empresa teve um aumento de quase 42% no seu faturamento e vem trabalhando forte para alcançar a meta para 2020.

ENTREGA DE BÔNUS



A Jan Rosé vem se destacando em ser a mais rentável para seus consultores, aumentando as qualificações mês a mês. Em Junho a empresa teve 402 graduados, entre eles novos diamantes e triplo diamante! Ainda comemora ao realizar a entrega de 2 carros 0 km quitados, um HB20 e um Corolla, e anunciou vários ganhadores para viagens e prêmios.

“

No início da Crise do COVID-19 tivemos várias ações para os consultores, indo na contra mão não pensamos em reter bônus ou realizar cortes, investimos pesado em ferramenta, dobramos as bonificações, fizemos promoções tudo pensando em nossos consultores, afinal ele precisavam de incentivo para estar realizando seu trabalho e conquistar o seu ganha pão. O resultado foi incrível e estamos comemorando com muita alegria essa parceria empresa e consultor, que com certeza nos colocou em destaque nessa época de crise.

DALAIR ZONIN



“

Oportunidade de crescimento é o que sempre oferecemos para as pessoas. Desde o início da Jan Rosé nossa missão tem sido oferecer transformação para a vida de todos, e temos alcançado nossos objetivos. Estamos oferecendo a melhor oportunidade de crescimento, com ferramentas e suporte incríveis.

ROSI ZONIN



“

Nós somos a empresa que melhor paga no mercado - desde a base até o topo, pagamos uma cota já na qualificação de Ouro e temos o orgulho em dizer que um diamante ganha mais do que qualquer outro diamante do mercado. Nos preocupamos com uma base sólida para poder ter um topo seguro! Oportunidade de crescimento, rentabilidade e credibilidade é a nossa marca!

THIAGO ZONIN



NOVOS CONSULTORES

A empresa cresceu surpreendente 89% em novos consultores neste primeiro semestre em relação ao ano de 2019. Conhecido como o Pico da Crise no mês de Junho a empresa teve 1096 novos consultores.

A credibilidade da Jan Rosé é uma base que com certeza é irretocável, e é devido a esta base que a empresa está crescendo quebrando "recordes" e avançando rumo ao topo deste mercado. Se você está a procura de uma empresa séria e grandes oportunidades, você precisa conhecer a Jan Rosé!

Acesse janrose.com.br



TRANSPARÊNCIA

Sempre falamos da transparência que a empresa tem em relação ao mercado, aliás, é uma das únicas empresas que anunciam com clareza seus números e conquistas - e vem sendo assim nesse primeiro semestre, a Jan Rosé tem anunciado seus tops recrutadores e líderes de vendas, além de continuar informando o valor da Cota R\$ 800/média mês - um bônus incrível e que seus consultores têm ganhos expressivos.



O novo normal das vendas diretas

A pandemia do Covid 19 tem sido um evento sem precedentes na história moderna e afetou todas as facetas da vida cotidiana de praticamente todas as pessoas no planeta. O setor de vendas diretas não é exceção. A base de nossa indústria, os relacionamentos pessoais, foi profundamente impactada pela disseminação dessa pandemia. Quarentena, aplicação da lei, interrupções na cadeia de suprimentos, desemprego e turbulência econômica geral contribuíram para essas mudanças, pois o próprio tecido de nossas vidas sociais foi alterado para acomodar o novo normal. Cada área será explorada abaixo para ilustrar os efeitos gerais da pandemia no setor de vendas diretas rumo ao futuro.

As empresas que oferecem produtos digitais legítimos também tiveram um aumento no crescimento, devido à natureza desses produtos que se encaixam bem no modelo on-line.

As quarentenas são as forças de mudança mais óbvias, mais amplamente implementadas e mais perturbadoras durante a pandemia. Embora cada nação tenha escolhido implementar medidas de quarentena de maneira diferente, os efeitos foram praticamente os mesmos em todo o mundo. Enquanto as pessoas dependiam em grande parte de se reunir pessoalmente para fazer tudo em suas vidas antes, desde o trabalho às compras e ao namoro, todos esses aspectos da vida e muito mais se mudaram para a Internet. As vendas diretas vêm se movendo

mais on-line nos últimos dez a vinte anos com o advento das mídias sociais e plataformas de videoconferência on-line. No entanto, a pandemia dá cada vez mais velocidade a esse processo.

Agora, os representantes não têm escolha a não ser adotar o modelo on-line, apresentando os negócios quase que exclusivamente por meio de videoconferências, treinando exclusivamente por meio de videoconferências e enviando produtos físicos remotamente para as casas de seus clientes.

As empresas que oferecem produtos digitais legítimos também tiveram um aumento no crescimento, devido à natureza desses produtos que se encaixam bem no modelo on-line. Contando com isso, o mercado como um todo deve ser cauteloso e vigilante para evitar ofertas digitais ilegítimas e modelos de negócios de esquemas de pirâmide durante esse período por dois motivos. Primeiro, os produtos digitais são mais atraentes do que nunca durante a pandemia e os supostos "profissionais" de marketing desonestos são muito bons em fazer com que ofertas ilícitas pareçam legítimas. Segundo, mais pessoas do que nunca estão procurando maneiras de ganhar dinheiro em casa, e os novos participantes na arena de negócios em casa tendem a não ser sofisticados o suficiente para distinguir entre ofertas legítimas e ilegítimas.

Todos os interessados em manter a integridade do modelo de vendas diretas devem estar vigilantes e prontos para denunciar rapidamente esquemas de pirâmides e jogos de dinheiro que surgem para tirar proveito da situação de pandemia. Ao mesmo tempo, todas as oportunidades legítimas devem estar prontas para tirar proveito do fato de que tantas pessoas que nunca consideraram fazer negócio desde casa antes estão agora procurando fazê-lo e estar

prontas para apresentar sua empresa e produtos a essas novas perspectivas online, enquanto capricham para modificar os sistemas de suporte existentes para ajudar esses novos membros da equipe a aprender e crescer neste novo ambiente totalmente online.

As leis e a aplicação da lei relacionadas ao setor de vendas diretas foram alteradas devido à pandemia. As tendências de longo prazo já indicam que os governos estão se tornando mais sofisticados ao lidar com as vendas diretas, aprendendo o que seria comportamento apropriado e inapropriado de representantes em todo o mundo, e as leis e regulamentos estão evoluindo de acordo. Durante a pandemia, os governos estão se concentrando nas alegações de saúde feitas por empresas de bem estar no multinível e, infelizmente, muitas dessas empresas não estão cumprindo com as leis com relação às alegações de saúde de maneira eficaz, e os governos estão começando a sancioná-las. Nos Estados Unidos, a Federal Trade Commission (FTC) enviou cartas de advertência oficiais a 10 empresas de MLM relacionadas a alegações de saúde, ganhos ou ambas; você pode visualizar as empresas que foram repreendidas no seguinte link do site da FTC: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2020/04/ftc-sends-warning-letters-multi-level-marketers-regarding-health>

Se o setor quiser tirar proveito do crescimento das novas pessoas que estão entrando no mercado, cada empresa deve resistir às tentações de ultrapassar seus limites, mantendo as alegações de saúde e de ganhos dentro dos limites estabelecidos pelos vários governos; caso contrário, multas e investigações do governo podem eliminar quaisquer ganhos potenciais que vêm do novo crescimento.

O desemprego aumentou para níveis devastadores durante as paralisações ao redor do mundo e, como sempre, o desemprego afeta as vendas diretas, tanto de forma negativa quanto positiva.

A pandemia também afetou as cadeias de suprimentos e a distribuição em todo o mundo, e isso afetou negativamente as vendas diretas. Ainda que a indústria está experienciando mais interesse no modelo do que nunca, devido ao fechamento de fábricas, à diminuição dos vôos de carga e à redução dos métodos de distribuição da cadeia de suprimentos doméstica, os produtos estão demorando mais para serem entregues do que no passado, e as empresas estão encontrando-se presas esperando a produção de novo estoque para atender à demanda. Mais uma vez, as empresas de produtos digitais estão se beneficiando com esses desafios, pois os problemas físicos da cadeia de suprimentos não afetam a entrega dos seus produtos. As empresas de produtos físicos fariam bem em considerar a adição de ofertas digitais a seus produtos, se essas ofertas forem possíveis, cabem com a cultura da empresa, e agregam valor a seus representantes e clientes. A cadeia de suprimentos mundial pode nunca retornar ao normal pré-pandêmico e, se isso for acontecer, pode levar de um a três anos, então as empresas de produtos físicos deveriam se adaptar a essa realidade e encontrar maneiras de superar esses desafios

para continuar crescendo.

O desemprego aumentou para níveis devastadores durante as paralisações ao redor do mundo e, como sempre, o desemprego afeta as vendas diretas, tanto de forma negativa quanto positiva. À medida que as pessoas perdem seus empregos, naturalmente o poder de compra de toda a economia diminui e as pessoas começam a economizar mais e a cortar as compras que não são vistas como "essenciais". Infelizmente, as compras das empresas de venda direta muitas vezes são vistas como luxuosas devido aos preços elevados, e muitos clientes param de comprar durante esses momentos difíceis. As empresas do setor devem fazer um esforço extra para promover a necessidade de seus produtos durante a pandemia, a fim de manter seus clientes e ajudar seus representantes a continuarem se expandindo.

Ao mesmo tempo, à medida que as pessoas perdem seus empregos, elas abrem suas mentes para possibilidades que talvez nunca tenham considerado antes e, como já foi mencionado neste artigo, mais pessoas do que nunca começaram a in-

vestigar fazer negócios desde casa.

Se as empresas de venda direta puderem se apresentar como a solução para o problema do desemprego e ajudar os novos participantes a se concentrarem em investir em si mesmos e no crescimento de seus negócios, em vez de pagar muito dinheiro por produtos caros, as empresas prosperarão e ajudarão milhões de novas pessoas

A pandemia também afetou as cadeias de suprimentos e a distribuição em todo o mundo, e isso afetou negativamente as vendas diretas.

durante esses tempos difíceis.

À medida que o mundo está passando por uma turbulência econômica sem precedentes durante a primeira pandemia mundial da era da Internet, a vida das pessoas em todo o mundo está mudando de maneiras que

nunca teriam pensado antes. A venda direta está passando pelas mesmas mudanças e prosperará ou morrerá com base em suas reações a essas mudanças.

Se a indústria puder ver essas mudanças e dificuldades como oportunidades para crescer e evoluir rumo ao futuro, o crescimento será o resultado inevitável e milhões de representantes encontrarão sucesso no conforto de suas próprias casas.

Se a indústria tentar se apegar ao passado e retornar a maneiras de fazer negócios que não mais cabem às realidades atuais, ela murchará e morrerá e se tornará uma reflexão tardia no futuro dos negócios.

Acredito que a venda direta enfrentará esses desafios de maneira eficaz e se moverá para o futuro com ousadia e orgulho. Termino com as idéias de Steve Brown, um consultor de negócios reconhecido internacionalmente que trabalhou na Intel. Quando perguntado se ele está otimista sobre o futuro, ele disse o seguinte:

"Minha resposta é um enfático sim!" Antes do COVID-19 virar o mundo de cabeça para baixo, já estávamos no caminho

de uma década incrível de inovação e transformação de negócios – mais na década seguinte do que nos últimos 40-50 anos. O efeito da panela de pressão da pandemia acelerará esse ritmo. Seis tecnologias – inteligência artificial, blockchain, sensores, máquinas autônomas, realidade aumentada e redes 5G e redes de constelação de satélite serão combinadas para criar novos produtos e serviços incríveis, revolucionar operações de negócios, elevar o trabalho humano e atender clientes de novas maneiras. Somos uma espécie resiliente, adaptável e inovadora."

À medida que o modelo de venda direta se adapta às novas realidades apresentadas pela pandemia Covid 19 e integra os produtos e serviços mencionados acima no seu modelo de negócios, ele continuará a impulsionar o comércio baseado em relacionamentos em todo o mundo e a oferecer mais oportunidades a empreendedores aspirantes do que nunca na história humana.

Paul Barlow é americano, fala português e espanhol além do inglês, vive em Utah e é consultor especializado no Brasil e América Latina. E-mail: pdb730@gmail.com

Liberté anuncia primeiro Diamante Elite Josoé Cardoso, de Bom Princípio, RS



Em 7 de janeiro último recebi uma ligação de Mauro Galhardo, que me conhecia havia alguns anos de outros marketings. Perguntou se eu queria participar da

empresa que havia acabado de inaugurar e disse que eu era a primeira pessoa que

Ainda na madrugada de 1 de julho o CEO e fundador da Liberté Mauro Galhardo (foto) divulgou vídeo nas redes sociais anunciando JOSOÉ CARDOSO como primeiro Diamante Elite da empresa.

Ele havia sido a primeira pessoa contatada pelo fundador na abertura da empresa, acreditou no projeto e já está tendo bons resultados.



DEPOIMENTO DE JOSOÉ CARDOSO



ele contatava. Não me apresentou o plano de Marketing nem detalhou os produtos. Mas falou: "vou te dizer apenas um dos bônus do nosso plano: A recompra é paga ao infinito."

Com isso não pensei duas vezes, conhecendo o caráter do Mauro Galhardo e a sua trajetória nesses anos de MMN. Lembrar que no final de ano em 2019 eu havia feito um pedido ao nosso Superior Maior que me apresentasse uma empresa onde eu pudesse me dedicar e aonde pudesse

chegar aos mais altos patamares. Em pouco tempo eu já tinha um grupo de 50 pessoas. Cheguei ao nível de Esmeralda em 45 dias e ao de Diamante em 90 dias.

Meu sonho é ajudar as pessoas de verdade, não tenho outro propósito na vida e vejo o dinheiro como consequência do trabalho.

Te convido a conhecer melhor o nosso projeto pois não oferecemos empresa, oferecemos um projeto de trabalho para ajudar as pessoas a mudar de vida.

Nossos contatos:

@josoecardoso

(51) 999221455

josoecardoso2018@gmail.com



TUDO NOVO NO GRUPO LPZ

EMPRESA SE REINVENTA E TRAZ NOVIDADES

O Grupo LPZ – detentor da marca Lapiduz – se reinventou em meio à pandemia com muitas novidades: nova casa, campanhas de incentivo, Outlet LPZ, frete grátis, premiações para os consumidores e vendedores e mais: LIVE DO BEM LPZ gravado na Mansão LPZ e a plataforma LPZ CONNEXION, um sistema de treinamento, interação com o Grupo LPZ e página de captura para cada consultor.

FAMILIAR

Muitos pensam que empresa familiar não dá certo, mas o Grupo LPZ vem quebrando esse paradigma. Tem na sua gestão Bruno Dezen, Presidente do Grupo LPZ, Ariadne Dezen, Diretora Financeira, Michelle Dezen, VP e Diretora de Produtos e Felipe Gomes, Diretor Comercial e vem mostrando o espirito de união e resiliência, que resulta no crescimento da companhia.

De acordo com o presidente Bruno Dezen, cada peça na equipe da companhia tem sua importância para o crescimento, desde a logística, administrativo e diretoria, pois todos os setores em harmonia fazem o trabalho para melhor atender seus consultores e consequentemente gerando melhores resultados. Nos últimos dois meses (maio e junho) o Grupo LPZ teve o crescimento de 70% em seu faturamento.

LPZ CONNEXION



O LPZ CONNEXION surgiu para que todos os consultores pudessem ter uma



renda em meio à pandemia, realizando o trabalho obedecendo o isolamento, ou seja, trabalhar de dentro de casa.

A plataforma LPZ CONNEXION é utilizada para o Sistema de Treinamento do Grupo LPZ, que começou em abril, gerando diversos conteúdos em marketing multinível, produtos e desenvolvimento pessoal com um grande diferencial, uma página de captura para cada consultor.

SOBRE PRODUTOS



Com uma linha de produtos diversificada (perfumaria, capilar, cuidados com o corpo, nutrição e nutracêuticos) o Grupo LPZ sempre investiu fortemente na sua linha de produtos.

De acordo com a VP e Diretora de Produtos Michelle Dezen, neste ano não será diferente, pois já tem em seu planejamento o lançamento de novos produtos que são tendência de mercado para o segundo semestre de 2020, ampliando ainda mais o seu leque de produtos, ou seja, vem novidades por aí, mas por enquanto é segredo.

UMA EMPRESA QUE SE REINVENTA



De acordo com o Diretor Comercial, Felipe Gomes, o Grupo LPZ vive seu melhor momento. Evoluiu a começar do plano de marketing que traz uma duplicação simples, através da sua pontuação 1x1 para qualificação e para pagamento gerando bonificações acima da média.

A estrutura da sede favorece entretenimento e vínculo da empresa com os consultores, com um espaço para eventos e reconhecimentos.

Mas o principal objetivo do Grupo LPZ é continuar se reinventando no segundo semestre oferecendo sempre o melhor aos seus consultores e a seus clientes.

LIVE DO BEM LPZ

No dia 27/06 o Grupo LPZ organizou uma Mega Live benéfica, e mais uma vez inovou, com muita informação, visão de futuro e emoções.



Um evento fechado, gravado na nossa nova casa, a Mansão LPZ, que teve a participação de todo o corporativo e da liderança da companhia.

LPM EMPRESAS

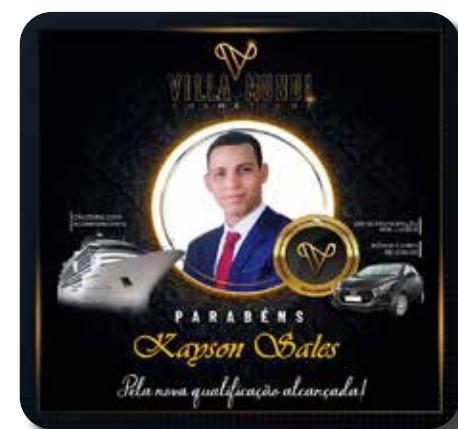


As últimas notícias da Villa Mundi

PARABÉNS AOS NOVOS DIAMANTES

AVilla Mundi terminou junho com dois novos graduados a Diamante, os campeões Alexandre Rocha e Kayson Sales.

Com eles chegamos ao número de cinco Diamantes, todos qualificados durante os tempos da pandemia, o que demonstra o vigor e o progresso das redes nesse período.



RUI SOUZA, NOVO DIRETOR DE MARKETING

Em junho assumiu como Diretor de Marketing o grande líder do MMN Rui Souza. Ele é formado em publicidade e marketing e desde 2010 atuava como líder de redes.

Desde 2015 faz trabalhos de designer e audiovisual para grandes empresas e para grandes líderes do mercado. Na Villa Mundi já começou a mostrar a que veio, criando nova logomarca e repaginando toda a identidade visual da empresa.



PALAVRA DO CEO MARCELO GABRIEL

"A Villa Mundi está de cara nova, com uma identidade visual bonita e funcional. Estamos ainda em pré-marketing e iremos nos tornar nos próximos anos uma das maiores empresas de MMN, trazendo para a rede produtos inovadores e de qualidade. Com a chegada de nosso Diretor de Marketing Rui Souza, levamos a marca Villa Mundi a um nível acima da expectativa inicial que tínhamos para dois anos de projeto." - concluiu Marcelo Gabriel.



LANÇAMENTOS DA VILLA MUNDI 2020

* Loção Cresce Cabelo e Barba é um carro chefe da Villa Mundi. Proporciona o crescimento do cabelo, barba e sobrancelhas com um tratamento eficaz.



*Nova Roupagem de todos os perfumes.



* Lançamento de novos perfumes em frascos de 25ml. (Banner Es Bella e Silver 7)



* Lançamento futuro frascos de 50ml. (Banner Perfume O Rico)





LIDERANÇA que faz a diferença!



Sempre ficamos deslumbrados quando sabemos dos grandes feitos de alguém. Mas a verdade é que ninguém realiza um grande feito sozinho, o potencial de um líder é determinado por aqueles mais próximos dele. Grandes líderes procuram se cercar de pessoas para formar uma grande equipe que o ajuda a atingir um resultado esperado.

O líder fortalece sua equipe, ajuda a desenvolvê-la, valoriza

o trabalho que é executado, está sempre buscando formas de sua equipe alcançar os objetivos. O líder cria o caminho para que sua equipe atinja o sucesso e depois sabe que não pode ficar no caminho impedindo que seus liderados progridam. Os líderes são sonhadores, eles veem as coisas antes de todos, mas são inteligentes o suficiente para saber que sonhar e não agir não os levará a lugar algum.

Um líder precisa abrir mão para progredir, quanto maior o líder maior o sacrifício. A vida de um líder parece ser um paraíso aos olhos dos outros, mas a verdade é que para se tornar um bom líder você vai ter que fazer sacrifícios, Pegue os exemplos dos campeões dos esportes que passam incontáveis horas treinando para atingir o resultado esperado. Para ser um grande líder são exigidos grandes sacrifícios.

Quais são as qualidades que você gostaria que seu pessoal tivesse? A lei do magnetismo diz que você é quem você atrai. As pessoas que você lidera provavelmente vão ter as mesmas qualidades que você. Caso sua equipe tenha características diferentes das que você gostaria, então talvez devesse rever a si mesmo. As pessoas são atraídas por aquelas que possuem mais coisas em comum.

O tipo de líder que você é define o tipo de pessoas que você atrai para liderar. Os bons líderes sabem que se desenvolverem líderes, sua visão será multiplicada para toda a equipe e os resultados acontecem de forma mais ampla. Eles sabem que se desenvolverem os melhores de uma equipe, estes ajudarão a desenvolver os demais.

Todo o sucesso que você tiver vai perder o sentido assim que você se for, a não ser que você passe isso para as futuras gerações.

Até a próxima.

Elizia Simionato
Gestora de rede de multinível.

Conheça o Maior Banco de Artes Para Multinível do Brasil!

Se você é um profissional de MMN, com certeza já precisou de algum tipo de arte, seja para divulgar uma APN ou gerir o seu negócio online.

Porém contratar serviços gráficos pode custar caro na maioria das vezes. Pensando nisso, criamos o Pack Be Diamond.

Um banco de artes editáveis, com tudo que um profissional de multinível precisa para gerenciar o seu negócio de maneira profissional investindo pouco.

Acesse: www.packbediamond.com.br e conheça os benefícios da melhor ferramenta para multinível da atualidade.

O MUNDO MLM EM NOTÍCIAS

Até Pr. Silas Malafaia no multinível



Há décadas o tele-pastor Silas Malafaia está aos sábados na TV e tem a Editora Central Gospel que até então utilizava a venda direta, além do telemarketing, para distribuir seus produtos.

Mas a editora anunciou há pouco ter aderido ao sistema de marketing multinível, com a Central Gospel Negócios, projeto que tem como presidente seu filho, Silas Malafaia Filho.

desde os anos noventa, tendo se tornado referência em termos de profissionalismo, ética e valores.

Já tem vídeo no youtube apresentando o novo multinível Central Gospel Negócios, onde o plano de marketing - um copia-e-cola do que tem por aí - paga em 9 níveis e oferece os prêmios de sempre, como viagens e carros.

Gospel

Liderança

Líderes conhecidos do MMN começaram a se posicionar no projeto. Um dos pioneiros é Prof. Luciano Barbosa (foto), Mestre pela UFF - Universidade Federal Fluminense -, do Rio de Janeiro. Ele está no MMN

A Editora Central Gospel tem linhas com centenas de produtos voltados ao público evangélico, para atender a todos os gostos. O prestígio do Pr. Silas Malafaia, há décadas na TV, alavanca a divulgação da editora por todo o Brasil.



LPMEIMPRESAS

LANÇAMENTOS EM BREVE

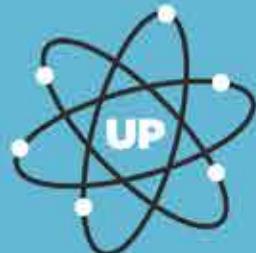
NÃO PERCA!

UP
care®



O **UP CARE** foi desenvolvido para ser colocado em qualquer parte do corpo, auxiliando na melhora da sua saúde. A utilização de **imãs** e **infravermelho longo** auxiliam a melhorar a recuperação do equilíbrio e do funcionamento de todas as células do corpo.

Gerador de ions®



O **Gerador de ions** possui um moderno sistema que gera ions utilizando eletricidade e, em seguida, libera para o ambiente. Os ions se ligam a partículas de poeira, pólen, bactérias, fumaças e outros alérgenos, purificando o ar.



UPozônio® 

O **purificador UP ozônio** busca proporcionar um ambiente seguro e livre de impurezas, fornecendo a quantidade adequada de um dos oxidantes naturais mais potentes com poder germicida, o **ozônio (O₃)**. Ele pode eliminar grande parte dos fungos e bactérias presentes, filtrando partículas nocivas e renovando constantemente o ar.

O aparelho pode ser utilizado em qualquer ambiente, seja em residências, escritórios e veículos.



*Mais qualidade de vida
para você!*



(43) 3348-6058



therapy.ind



therapy.ind



O MUNDO MLM EM NOTÍCIAS

Maior bônus do multinível em junho

No mês de junho o casal carioca Eliane Almeida e Eduardo Reis, top 1 na Maravilhas da Terra, teve o maior bônus de todo o multinível brasileiro, perto de R\$1 milhão de reais.

Eles nunca haviam feito multinível antes e estão na MDT desde o início do MMN em março de 2019.

Eliane Almeida falou ao LPM: "A gente forma líderes, transformando pessoas comuns em líderes com resultados extraordinários. Vejo gente que procura líderes prontos mas a gente procura formar novos. A gente cresceu porque ajudou pessoas a crescerem" - concluiu Eliane Almeida.



FAKE NEWS

Maravilhas da Terra e a Verdade

A central de boatos do multinível criou em junho a fake news de que a Maravilhas da Terra teria sido proibida de vender seus chás em todo o Brasil. Procuramos o CEO Martinelly Santos (foto) que, em nome da diretoria, emitiu no dia 4/7 o comunicado oficial que transcrevemos abaixo, esclarecendo os fatos que foram distorcidos, sabe-se lá com que intenção.

comercializar seus chás.

De acordo com o departamento jurídico da empresa, o que ocorreu foi uma fiscalização num lote específico que terminou por ser inutilizado devido a um erro de informação na rotulagem.

Tal fato ocorreu em março, com um lote pequeno, e já foi corrigido. Inclusive, além de buscar novos fornecedores no país e a nível internacional, estamos também certificando todos os nossos chás com o Selo Kosher e outros selos que comprovam a segurança e eficácia desses produtos naturais. Ainda neste trimestre, uma re-

conhecida revista científica internacional publicará um artigo mostrando estes estudos, o que dará aos nossos consultores um diferencial ainda maior para o seu negócio". (CEO Martinelly Santos - Jundiaí, 4 de julho de 2020)

INTERNACIONAL

A Maravilhas da Terra tem tido um grande crescimento mesmo nesses tempos de pandemia. Por isso já está procurando novos fornecedores em outros países para atender à demanda pelos seus chás.

A empresa contratou uma consultoria internacional ape-



nas para identificar esses novos fornecedores de ervas para os chás. A MDT projeta também produzir direto nos EUA, onde sua operação cresceu mais de 200% no mês de junho.

VENHA VOCÊ TAMBÉM!



Vou lhe explicar o que está
acontecendo com a
empresa que mais cresce
no setor!



(45) 999463907

Rodolfo Gasparian



O LEGADO DE *Wanderley Lourenço* – 1948-2020

NOSSA ÚLTIMA HOMENAGEM

OMestre Wanderley Lourenço partiu, mas deixou um legado de caráter, honestidade e correção. Durante décadas no multinível brasileiro sempre teve uma atuação impecável.

Nos anos 90 ele alcançou os mais altos níveis na ex-Nature's Sunshine, tornando-se inclusive o 1º Maior Bônus de MMN no Brasil na época. Com a saída da empresa do Brasil, ele foi para a Amway, onde construiu uma carreira brilhante. Nos últimos anos estava na Do Terra, tendo chegado ao nível de Platinum, que antecede ao de Diamante.

A seguir, leia mensagem emocionante de sua inseparável companheira Eduarda Lourenço e depoimentos de alguns amigos líderes que conviveram com este ícone: Sergio Buaiz, Lino Barbosa, Renato Beirão, José Costa, Peter e Eva Mueller.

Na sequência, uma seleção dos melhores artigos escritos neste LPM por Wanderley Lourenço, que foi nosso colunista por mais de dez anos.



Meu Esposo Wanderley Lourenço

Para qualquer esposa descrever sobre o marido seria dividir entre o profissional e o familiar.

Wanderley não, sempre foi tudo uma coisa só.

O MMN surgiu e foi sua grande paixão desde o começo, há 27 anos. O fato de poder ter a liberdade de ir à praia numa terça-feira, começar a fazer caminhada as 9h da manhã ou começar um final de semana na quinta-feira sempre foi a sua alegria e orgulho.

Ver televisão, cinema, teatro aos sábados ou domingo é coisa que não me recordo há uns 10 anos talvez, mas dar reuniões nestes dias na casa dos outros, fazer seminários, treinamentos, sempre foi normal.

Andar fora dos padrões "de todos" era a "sua praia". Provavelmente, por isso, sempre teve mais a minha companhia "nestes fora de hora de lazer" o que nos fez mais cúmplices para o todo e para o tudo.

O MMN é, digamos assim, para a dupla casada, como um "Encontro de Casais" – ou fica

ou sai fora.

Éramos completamente diferentes mas cada um fazia a sua parte e ele sempre ficou com a mais trabalhosa e delicada: *lidar com as pessoas*.

Era realmente de se tirar o chapéu. Para ele "os reclamões vão melhorar; os desonestos um dia vão pagar; os que postergam, um dia vão começar; os que não sabem, um dia vão aprender; os que foram emboram um dia vão voltar;... e por assim vai."

Ligar para as pessoas que diziam não ao negócio por 02, 03, 04 anos, sempre foi normal. As vezes o pegava ao telefone e ouvia o nome da pessoa e eu pensava: – Meu Deus, ele ainda não desistiu desse cara. Mas ainda assim, sua lista de nomes era interminável e todos os dias fazia novos contatos.

Para ele, era muita satisfação chegar em casa e contar como havia abordado alguém e falado do negócio.

Acredito que ele devia dar em média uns 15 telefonemas por dia, fora as conversas digi-

tadas pelo WhatsApps.

Sentia não ser um orador motivacional, mas procurava fazer o melhor, estudava muito e caprichava fazendo suas palestras. Trabalhava em casa, no seu escritório, como se fosse fora: sempre muito pontual e disciplinado.

Nossas viagens, mesmo em família, sempre foram híbridas (como ele dizia) – lazer e negócio. Pegar o carro e ir parando para fazer reuniões e ouvir palestras no carro durante o percurso, era "de lei."

Fazer almoço, lanche, encontro com os líderes era o que mais amávamos.

Fazer amigos e influenciar pessoas. Acredito que esta tenha sido a sua natural missão.

Ele dizia: *a viagem é longa, mas tem que ser prazerosa. O MMN não é para ficar rico, é para se ter um bom estilo de vida. Eu, como economista afirmo que o MMN é a melhor forma de distribuição de riqueza. Se o mundo todo trabalhasse com o MMN jamais existiria pobreza.*

Por estas coisas e outras ele

teve sucesso. Aliás, para ele o sucesso era do tamanho da necessidade da pessoa. Diferente para cada um e das suas aspirações.

Hoje creio que ele estaria muito satisfeito. Durante anos tentamos fazer com que nossas filhas assumissem nosso legado. Depois que ele se foi, elas viram que realmente não existe melhor opção de vida. Acredito que esteja no sangue. Agora estamos juntas nesta trajetória.

Espero, como ele dizia, estamos no palco ajudando muitas pessoas a conquistarem o que elas querem.

Seu legado continua.

Desejo que esta história de família simples e gostosa ajude aos leitores a enxergar o que é realmente o MMN – um Estilo de Vida – como Wanderley sempre falou.

Que Deus abençoe a carreira de vocês e que Deus receba o Wanderley de braços abertos pela sua missão cumprida.

Com amor.

Maria Eduarda Lourenço
Esposa, Companheira e Sócia por 39 anos.

O LEGADO DE *Wanderley Lourenço* - 1948-2020

Resiliência

Publicado no Jornal Loucos Por Marketing

O termo RESILIÊNCIA pode parecer estranho para muitos por não fazer parte do nosso vocabulário do dia a dia. É um conceito psicológico emprestado da física, definido como a capacidade de o indivíduo lidar com problemas, superar obstáculos ou resistir à pressão de condições adversas - choque, estresse, etc. - sem entrar em surto psicológico. É semelhante a uma matéria que exposta à situação de pressão é capaz de se recompor. Um bom exemplo é o elástico, você pode esticar, mas depois ao soltar ele volta a ser o que era e pode ser esticado novamente. Outro exemplo é a mola que depois de ser esticada volta ao seu estado normal.

Até pouco tempo atrás o quociente de inteligência - QI era considerado o indicador mais importante para se ter sucesso profissional, logo depois surgiu o quociente emocional - QE, sobre a capacidade de se relacionar e agora o quociente de adversidade - QA = Resiliência. Criado pelo economista americano Paul Stoltz, é o mais importante de todos os quocientes e pode ter mais valor do que a capacitação ou o talento para alcançar o sucesso. Ele entrevistou mais de 100 mil pessoas com o objetivo de descobrir porque algumas obtinham sucesso na vida e outras não o conseguiam.

Transportando esse conceito ao nosso negócio de Marketing de Rede vemos que o seu sucesso ocorre na mesma proporção do seu quociente de adversidades - QA que indica como você enfrenta os desafios, as derrotas, as crises, etc. Temos que entender que apesar das adversidades, das lutas que sofremos ao longo da vida, somos capazes de resistir, de vencer: resiliência é a invencibilidade.

As pessoas que tem um maior nível de QA não culpam os outros pelos problemas que

surgem, assumem as responsabilidades pelas suas decisões, não vêem as dificuldades como obstáculos e reconhecem que as adversidades acontecem em decorrência das circunstâncias e não tem caráter pessoal.

Para chegar ao topo no seu negócio você precisa ser resiliente. Muitas pessoas com maior capacitação, potencial financeiro e inteligência não chegam ao topo, desistem, mas muitos que trabalham até chegarem lá são perseverantes, apesar dos inúmeros obstáculos na sua caminhada.

Não importa os insucessos que você já tenha sofrido na sua jornada em direção ao topo, você nunca será um perdedor se mantiver a sua atitude e disposição de aprender com o erro e tentar de novo.

Você trabalhou vários anos em parceria com sua empresa de Marketing de Rede, fez centenas de reuniões, motivou, liderou, chegou ao sucesso total e por circunstâncias do mercado, má administração ou má fé sua empresa encerra as operações ou deixa o país e você, volta para o zero, vira pó.

Mas você é resiliente e então, reinicia seu negócio em parceria com outra empresa e o fato se repete mais de uma vez, você não desiste, persevera e vence novamente com outra empresa.

Você fez o trabalho de pré-marketing de uma empresa durante um ano ou mais, investindo dinheiro e tempo e a empresa não conseguiu entrar no mercado. Mais uma adversidade, mas você é persistente e parte para outra parceria.

Você perde distribuidores e líderes do seu negócio para outras empresas, então patrocina novas pessoas, cria novos líderes, seu QA é alto e você supera todos esses problemas. Seu negócio depende somente de você.

Algumas pessoas da sua rede não aceitam sua liderança, mas você tem paciência, dá o exemplo, ele fala mais alto do que as palavras e você e sua liderança se impõe ao grupo.

Se há discussões e mágoas entre pessoas da mesma rede ou crossline essas desavenças precisam ser superadas imediatamente para um crescimento harmonioso. É preciso deixar a emoção de lado e seguir em frente com a razão.

Sua empresa perde diversos produtos ou serviços devido a uma legislação restritiva, mas você continua com os que restaram se compromete com a rede e a produção continua porque você é resiliente.

Os problemas e adversidades vão aparecer e todos nós podemos sofrer fracassos e insucessos. Isso faz parte da vida. Não fomos culpados, mas podemos melhorar. Não pergunte POR QUÊ? Mas PARA QUE? Veja o lado bom das derrotas. Talvez uma porta se feche, mas outra melhor se abre.

Temos que estar atentos às mudanças tecnológicas, à internet, à melhoria e globalização dos planos de compensação, dos novos planos, novos produtos, etc. Estar de mente aberta às evoluções, aprender e aceitá-las e não criticá-las.

"Quando sopram os ventos da mudança alguns constroem



abrigos e se sentem seguros, outros constroem moinhos e ficam ricos." Claus Moller

Não importa os insucessos que você já tenha sofrido na sua jornada em direção ao topo, você nunca será um perdedor se mantiver a sua atitude e disposição de aprender com o erro e tentar de novo. Mantenha vivo o seu sonho. Tenha em mente que os frutos que você vai colher com o Marketing de Rede compensam em muito as adversidades que pode ter. Pergunte a si mesmo: Qual é o meu QA - Quociente de Adversidade?

Eu sou resiliente?

Sucesso a todos e nos vemos no topo.

Temos que entender que apesar das adversidades, das lutas que sofremos ao longo da vida, somos capazes de resistir, de vencer: resiliência é a invencibilidade.

O LEGADO DE *Wanderley Lourenço* - 1948-2020

Foco e sucesso

Publicado no Jornal Loucos Por Marketing, nº 49, novembro/dezembro, 2013

Marketing de rede no Brasil passa por uma grande turbulência. Todos os dias surgem novas empresas de produtos e principalmente de marketing digital, tecnologia, etc. São vários convites por dia feitos por pessoas diferentes para vários negócios, ou da mesma pessoa oferecendo uma nova oportunidade a cada semana ou mês enchendo sua caixa de e-mail.

As oportunidades se dizem cada vez melhores que todas até o momento, marketing solidário, pagam mais, não precisam vender nada, derramamento global e realmente são tão tentadoras que levam até líderes sérios a não resistirem e partirem para grandes aventuras para ver no que vai dar. É claro que entre tantas ofertas algumas são boas, mas uma grande parte são verdadeiras arapucas e todo cuidado é pouco na hora da escolha.

Por outro lado essa centena de oportunidades pela internet tem atraído e trazido milhares de novas pessoas do marketing tradicional para o marketing de rede. Não estamos aqui discutindo se realmente essas oportunidades seguem as regras do verdadeiro marketing de rede.

Esse assunto está sendo regulamentado no Congresso no momento e em boa hora para que não haja dúvidas quanto à seriedade dos negócios oferecidos.

Alguns estão fazendo 2, 3 ou mais negócios tentando ganhar um pouco de cada um ou torcendo para que algum dê certo e quem saiba ganhar alguns milhões. E esses milhões que alguns ganham tem se tornado a cenoura que atrai muita gente.

É como investir na bolsa de valores, alguns preferem ações tradicionais de baixo risco que valorizam no longo prazo enquanto outros aplicam no curto prazo em ações atraentes, mas de altíssimo risco que podem valorizar muito ou virar pó da noite para o dia.

A grande estratégia para muitos é entrar num negócio

de marketing binário com um grande derramamento e patrocinar alguém forte na perna menor para "arrebentar a boca do balão".

E isso tem acontecido com muitas pessoas, o que incentiva grandes migrações como revoada de pássaros que vão de um lado para o outro. O marketing de rede se transformou numa acirrada concorrência entre empresas e um verdadeiro tiroteio, uma guerra, e muita gente não consegue mais manter o foco.

Parece que a grama do vizinho está cada vez mais verde, tanto são as promessas de ganhos. Não sou contra mudar de negócio e nem contra o marketing binário e aconselho a pelo menos conhecer as novidades que surgem diariamente.

Quando saímos do foco colocamos em risco nossos sonhos e os sonhos das pessoas que acreditaram em nós, além do risco de perder o que já conquistamos.

Não se deve fechar os olhos. É importante pelo menos conhecer e saber o que está sendo lançado no mercado. Mas se as pessoas ficarem pulando de galho em galho o tempo todo alguns podem até ganhar muito dinheiro, mas a grande maioria acaba perdendo tempo, dinheiro e os amigos.

Quando um líder muda de negócio ele leva uma parte da rede para o novo negócio, mas não consegue levar a rede toda e aos poucos seu nome vai se queimando com seus contatos.

Depois de apresentar algumas oportunidades e cada uma

melhor do que a anterior, seus contatos já ficam desconfiados e perguntam: Qual será a próxima oportunidade que ele vai me oferecer para que eu entre logo e não perca tempo?

Infelizmente muitos usam argumentos inescrupulosos e fazem uma espécie de chantagem ao dizer ao seu líder que se ele não acompanhá-lo no novo negócio poderá perder sua rede mais cedo ou mais tarde para seus downlines, "não tenho como evitar isso" afirmam.

Pular de empresa em empresa é como o empregado que muda de emprego várias vezes imaginando que está crescendo, mas na realidade sempre estará na mesma condição, apenas numa nova empresa.

Se você faz marketing de rede 100% do seu tempo, é até aceitável que possa arriscar uns 20% do seu tempo numa nova empresa, que exija outro perfil de pessoas completamente diferente da sua empresa e que não tenha produtos concorrentes.

Mas você pode ter seu foco no mínimo em 80% numa empresa tradicional com produtos auto-sustentáveis, baixa manutenção mensal, estruturada, de baixo risco e retorno seguro no médio e longo prazo como se fosse o seu plano A no marketing de rede e complementar os restantes 20% do seu tempo com um plano B em marketing de rede digital ou de tecnologia de curto prazo que pode te dar um alto resultado como pode acabar repentinamente devido à obsolescência tecnológica. Tudo é risco.

O certo, ideal e recomendável é escolher uma boa empresa selecionada de acordo com muitos critérios racionais, ter 100% de foco nela e investir no médio e longo prazo como qualquer negócio do mercado tradicional.

No mercado tradicional todo negócio tem um período de maturação de alguns anos e temos que pensar da mesma forma no marketing de rede. Tudo é negócio.

Manter o Foco é muitas vezes um tipo de sacrifício ou um preço a pagar. Você não consegue se concentrar numa empresa se ao mesmo tempo ficar com inveja ou menosprezando os altos ganhos obtidos por muitas pessoas que migram constantemente e sempre são pioneiros em alguns negócios, principalmente em planos binários encabeçando um forte derramamento.

É impossível concorrer com alguns tipos de negócios no curto prazo, e apenas no longo prazo sentiremos as diferenças. Podemos até dizer que o foco não é simplesmente você dizer sim para uma única empresa, mas no momento significa dizer não para centenas de outras empresas novas que surgem no mercado. Você tem que focar totalmente na empresa que você acredita. É por isso que as pessoas ficam confusas e não sabem exatamente qual a decisão a tomar, qual empresa escolher e acabam entrando em várias ao mesmo tempo.

Quando saímos do foco colocamos em risco nossos sonhos e os sonhos das pessoas que acreditaram em nós, além do risco de perder o que já conquistamos.

O líder totalmente focado torna-se um fenômeno para seus liderados e os leva a conquistar seus sonhos o que é o grande objetivo da liderança.

Uma das grandes razões para o sucesso é o foco, mas com certeza a principal razão para o fracasso é a perda do FOCO. Em outras palavras, quando você perde o foco abre a porta para a queda e por isso te aconselho a eliminar da sua vida tudo que possa fazer você perder seu foco.

Wanderley Lourenço, economista, ex-empresário de consultoria econômica, faz marketing de rede há 20 anos, foi Diamante por 15 anos de uma grande empresa Americana e no momento é Platina Fundador da Amway. E-mail: wanderley_correia@hotmail.com Blog www.wanderleylourenco.com.br Tel. (21)98263.8034 Tim / (21) 99999.2141 Vivo

O LEGADO DE Wanderley Lourenço - 1948-2020

Sem treinamento, não tem negócio

Publicado no Jornal Loucos Por Marketing, nº 76, maio/junho, 2018

Uma trajetória bem-sucedida no Marketing de Rede necessita de treinamento sobre os “produtos” da sua empresa, desenvolver habilidades e caminhar na direção de exercer um papel de liderança exemplar.

Você não deve investir todo seu tempo apenas para

Para ser um profissional de sucesso você deve *estabelecer metas, um plano de ação e um sistema de treinamento contínuo padronizado para ensinar sua rede nos diversos níveis de profundidade duplicando este sistema.*

Nos primórdios do marketing de rede - Dexter Yager da AMWAY, maior bônus do mundo no MMN, criou o “*PARÔDIA DOS 8 PASSOS PARA O SUCESSO*” porque precisava de um sistema duplicável para sua rede e que até hoje é adotado pela maioria das empresas e líderes do mundo.

Mas os tempos mudaram e os sistemas de treinamento hoje incluem Treinamentos Presenciais, Seminários, Workshops, Livros, Convenções, Via Internet - vídeos, áudios, E-book, conferências online - materiais de treinamentos utilizando preferencialmente pela geração Y.

Hoje mostra-se o plano tanto pelo celular como numa folha de papel e caneta de uma maneira mais simples.

As ferramentas se multiplicaram, mas basicamente são **3 etapas** que devem fazer parte de um treinamento:

1. REVENDA

- Conhecer o corporativo da empresa.
- Conhecer bem os benefícios dos produtos, usá-los.
- Administrar o fluxo de caixa das vendas, pagamentos e recebimentos.
- Fazer um cadastro de clientes repetitivos.

2. ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO DO NEGÓCIO

- Prospectar e Patrocinar novos distribuidores ou associados diariamente.
- Assessorar, ensinar, motivar os novos patrocinados por

você para iniciar o negócio de forma correta.

3. ATIVIDADES DE LIDERANÇA

- Liderar os distribuidores patrocinados por você.
- Equilibrar *revendas com patrocínio, lateralidade e profundidade* dependendo do plano da sua empresa
- Liderar uma equipe de revenda,
- Multiplicar novos líderes, o mais importante no negócio,
- Alcançar novos PINS para motivar sua rede, novas viagens.

Seu crescimento vai inspirar seus líderes a segui-lo e até mesmo ultrapassá-lo o que é muito bem-vindo no negócio.

Todas essas etapas de treinamento é o que diferenciam uma empresa com foco nas vendas diretas de uma outra empresa que foca na carreira das pessoas, ou seja, o sistema de treinamento é o que faz a diferença entre uma legítima empresa de marketing de rede de uma empresa de vendas diretas que apenas fazem o multinível.

Atualmente os treinamentos virtuais e o marketing digital são muito importantes para as novas gerações, as salas de conferências, saber trabalhar com as mídias sociais para contatar e patrocinar, as lojas virtuais para revender pela internet e cadastrar.

São muitas ferramentas e tecnologia que estão auxiliando no desenvolvimento do negócio e, portanto, exigem muitos treinamentos para orientar como obter melhores resultados pela internet.

Os treinamentos via WhatsApp tem sido muito eficientes, tanto por grupo como por *linha de transmissão*. Para grupos há muita interação entre os participantes, mas é necessário esta-

revender produtos, mas dedicar uma parte do seu tempo, no mínimo 10%, para melhorar suas habilidades no negócio, para alcançar seu próximo PIN, ensinar e apoiar seus patrocinados e melhorar seus resultados financeiros em forma de bônus.

belecer regras para postagem e fazer no máximo 3 posts ao dia e todos no mesmo horário pré-estabelecido.

É importante áudios e vídeos de líderes do seu negócio, informações dos benefícios dos produtos da sua empresa, depoimentos de resultados de uso, etc. A linha de transmissão deve ser usada para um treinamento objetivo de forma sequencial principalmente para os novos cadastrados.

**SEM TREINAMENTOS
não tem negócio.
Pessoas bem
treinadas aumentam
em até 80%
seus resultados.
Vamos afiar a faca
diariamente e
duplicar o Sistema
de Treinamento.**

Com relação aos novos prospectos é preciso selecionar alguns vídeos curtos sobre a empresa, os produtos e o plano de marketing enviados pelo WhatsApp além de links das reuniões online que mostram o *Plano de Negócio*. O e-mail ainda é utilizado para passar material pesado como e-book, planos em Power point, etc.

Outro tipo de ferramenta que tem complementado o marketing de rede é o COACH.

Muitas empresas tem contratado palestrantes, treinamentos e muitos profissionais estão fazendo cursos de Coach e os resultados têm sido surpreendentes.

Aconselho as pessoas a usarem cada vez mais esta ferramenta, porque muitas vezes

temos sonhos, metas, objetivos e a ferramenta do marketing de rede nas mãos, mas, algo impede as pessoas de colocarem seus planos em ação. Muitas vezes as pessoas ficam frustradas com seus resultados no negócio porque alguma *força negativa* - falta de atitude, ação, disciplina, baixa autoestima e até algumas dificuldades iniciais como objeções ao negócio - impedem de conseguir manter as Metas e saem do foco muito rápido.

O Coach trabalha isto de forma eficiente melhorando o nível de confiança em si para atingir todo o potencial para conseguir os resultados que você quer no seu negócio de marketing de rede.

Aconselho aos líderes a fazer cursos ou ler livros de Coach não só para seu desenvolvimento como para poder aplicar essa ferramenta nos seus liderados para obter melhores resultados no negócio.

E o mais importante, *você tem que ser o exemplo*. Não adianta dizer que você já fez tal treinamento e não vai fazer novamente ou que já foi a muitas *Reuniões Semanais da sua rede* e que já sabe de tudo e que não tem nenhum convidado ou que estará ocupado fazendo uma reunião no dia do *Seminário Mensal* ou pior ainda, que não tem dinheiro para a próxima *Convenção*. Lembre-se, você não pode exigir dos outros o que você não faz.

Enfim, **SEM TREINAMENTOS** não tem negócio. Pessoas bem treinadas aumentam em até 80% seus resultados. Vamos afiar a faca diariamente e duplicar o *Sistema de Treinamento*. Sucesso a todos!

O LEGADO DE *Wanderley Lourenço* - 1948-2020

----- Depoimentos -----



Sergio Buaiz -

Sinto-me honrado em pres-
tar esta homenagem ao
meu amigo Wanderley Lou-
renço, uma das pessoas que
mais me influenciaram positi-
vamente na vida.

Em 1996, eu era apenas
um jovem idealista, disposto a
promover a Venda Direta Mu-
tinível como uma oportunida-
de legítima, sem as promessas
exageradas de enriquecimento
rápido e fácil.

Lancei o Jornal Estágio 10
com o propósito de melhorar

a imagem do setor, mas logo encontrei resistência da maioria dos
“líderes” brasileiros da época, que preferiam fazer o negócio de
forma piramidal e inconsequente.

Quando eu já estava desistindo de remar sozinho contra a cor-
renteza, ganhei o apoio do então maior Diamante da Nature’s
Sunshine no Brasil, um dos maiores exemplos de humildade que

**Consultor de Estratégia e Liderança para Vendas
Diretas e Marketing Multinível**

já conheci.

Além de patrocinar e viabilizar financeiramente a terceira edi-
ção do Jornal, Wanderley Lourenço me inspirou demais, mostran-
do, na prática, o que eu aprendia nos livros americanos: sim, era
possível ganhar muito dinheiro revendendo produtos de qualida-
de e duplicando essa mesma estratégia, de forma sustentável.

Discreto e sereno, ele não precisava ser uma estrela de palco
para conduzir sua equipe de construtores no dia-a-dia, de forma
simples e eficaz.

Eu e a Vanessa guardamos com carinho a recordação de você
arrasando na pista de dança, em nossa festa de casamento. Foi me-
morável!

No início deste ano, tive a felicidade de encontrá-lo pela última
vez. Relembramos muitas histórias do mercado e demos ótimas
risadas, como nos velhos tempos!

Hoje, eu sei o quanto aquele empurrão inicial e o grande exem-
plo que me deu foram determinantes para direcionar toda a minha
carreira.

Quantas vidas transformamos juntos!

Wanderley, muito obrigado por tudo! Você é uma lenda!

Sempre vou te aplaudir de pé, meu amigo!

José Costa - Diamante Nature’s Sunshine

Em 1994 tive o privilégio de conhecer Wanderley Louren-
ço através do Multinível quando começamos um belo tra-
balho através de uma maravilhosa empresa. Com ela tivemos
excelentes resultados e, logo nos primeiros dias, deu para per-
ceber o profissionalismo dele e o interesse em aprender o má-
ximo sobre o negócio e a espontaneidade em ajudar as pessoas
a melhorarem suas vidas.

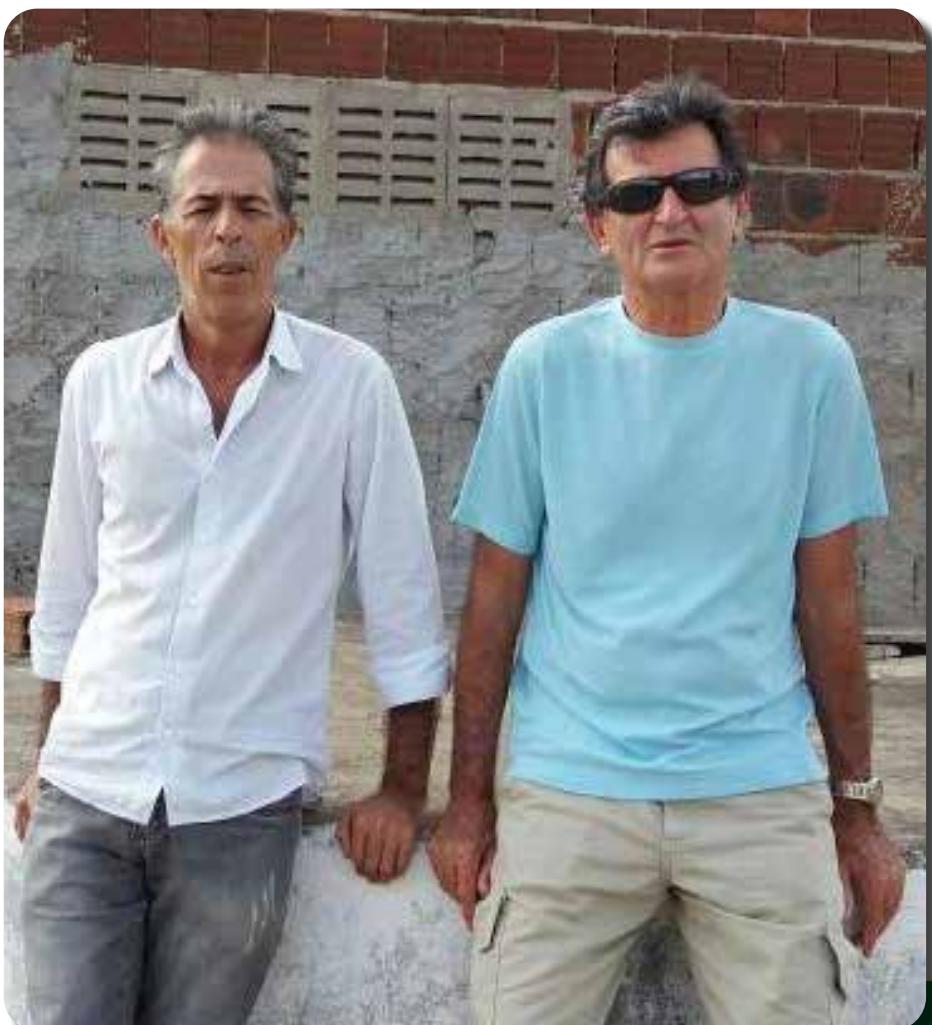
Não media esforço para ir onde quer que fosse para ajudar.
Formamos uma bela dupla e construímos uma grande organi-
zação. Tivemos excelentes resultados. Fizemos viagens mara-
vilhosas e os nossos laços de amizade só se fortaleciam a cada
dia.

Nos tornamos amigos muito rápido. Foi padrinho do meu
casamento. Foi meu professor e parceiro de mergulho. Enfim,
foi um dos melhores amigos que já tive e guardarei para sem-
pre as lembranças de tudo o que fizemos e nos divertimos jun-
tos. Nos nossos encontros e/ou telefonemas as gargalhadas
eram garantidas.

Competitivo como era, até nesse momento resolveu sair na
nossa frente. Ficamos aqui com saudades mas com o agradeci-
mento pelo convívio e na obrigação de continuar o seu legado
de ética e profissionalismo.

Gratidão pela amizade leal e pela sempre hábil prestimo-
sidade incondicional em ajudar e lembrando sempre da sua
marca registrada: A alegria. Nos divertimos muito e ajudamos
a melhorar muitas vidas através do nosso convívio e trabalho.
E como foi bom e divertido ser a outra parte dessa dupla!

Saudades e boas lembranças para sempre!



**Wanderley Lourenço e José Costa (à esq.) na fazenda
deste em Campina Grande quando foi apoiar sua rede
do nordeste - maio 2017**

O LEGADO DE *Wanderley Lourenço* - 1948-2020

----- Depoimentos -----



Lino Barbosa - Double Diamond Forever Living

Com grande pesar, venho externar meus sentimentos e me solidarizar com a família do querido amigo Wanderley Lourenço. Um homem íntegro e encantador, admirável por sua conduta ética que deixa em nossas lembranças a boa essência da vida.

Um Mestre na indústria do Marketing Multinível, visionário e otimista, exemplo de

determinação e liderança, sem dúvidas uma grande perda para o segmento. Sua paixão e dedicação pelo Marketing de Rede deixarão saudades.

Descanse em paz meu grande amigo!

Deixo o meu abraço e meu carinho aos familiares e rogo a Deus que conforte seus corações neste momento de dor.

Peter e Eva Mueller

Líderes da Amway no mundo.

Somos da Alemanha e com o crescimento da nossa equipe no Brasil fomos algumas vezes até aí dar apoio a este grupo e conhecemos Wanderley Lourenço que era um dos líderes da nossa equipe no Rio de Janeiro.

Tivemos também a oportunidade de nos encontrarmos em viagens prêmios internacionais como Toronto, Cancun, Bahamas, Disney, e a última em Las Vegas.

Wanderley como economista e convededor profundo do funcionamento e estrutura deste negócio criou vários líderes mas tinha uma característica bem humilde e discreta em nossos treinamentos - falava pouco, ouvia atento e anotava tudo num caderno.

Com uma liderança bem definida, nos respeitava pelo exemplo de termos construído no MMN uma carreira, um modo de vida, o que ele defendia e fazia com profissionalismo neste segmento.

Somos Crown Ambassadors Ultimate da Amway e fazemos MMN há 45 anos. Já vimos pessoas sair e entrar em vários negócios de MMN esperando que fiquem ricos da noite para o dia. Ganhar dinheiro com negócios escusos e em pouco tempo e como nós, Wanderley dizia sempre acreditar que sem produto não tem negócio.



Uma frase que muito me marcou em uma conversa nossa foi, - "Não se pode destruir um sonho que você mesmo plantou."

Wanderley, com sua paixão, não era só um profissional de MMN ele era um profissional na vida. Um grande exemplo.

Que Deus o tenha e conforte a sua família.

• Tradução: Cecília Simon - Platina Fundadora da Amway SP

Renato Beirão - Diamante dōTERRA



militar em busca de um sonho maior, tivemos a oportunidade de nos relacionar com muitos líderes dentro desse segmento.

Alguns nos inspiraram, mesmo não estando dentro da mesma empresa, mas suas trajetórias de empenho, dedicação e resultados foram importantes para a reafirmação das nossas crenças e nos estimularam a persistir mesmo diante de momentos desafiadores;

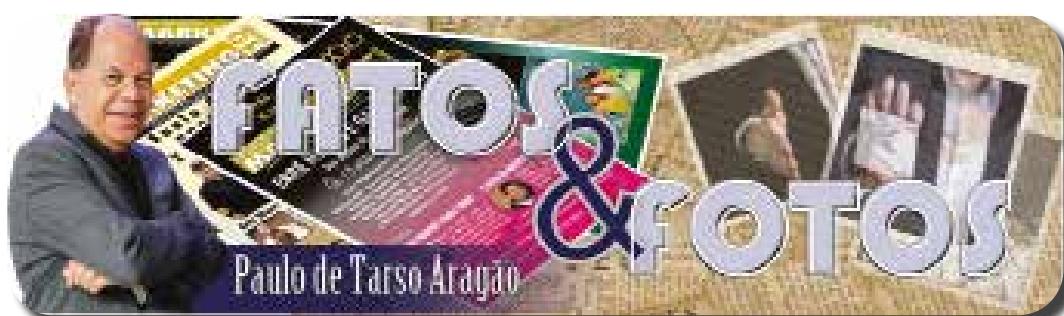
Sem dúvida, Wanderley Lourenço foi uma dessas pessoas que contribuíram para a consolidação desse mercado no Brasil. Um líder ético, persistente, resiliente, servidor e comprometido com os resultados

do seu time. Por um breve tempo, tivemos a oportunidade de trabalharmos juntos numa mesma equipe, um exemplo de líder que não deixou o sucesso roubar a sua humildade, simplicidade e acessibilidade, um grande educador dentro desse modelo de negócio. Foi um grande profissional e um grande exemplo na valorização da família e de princípios que vão além do sucesso financeiro.

Acreditamos que seu legado permanecerá na vida de todas as pessoas que tiveram a oportunidade de conhecê-lo mais intimamente.

Ele deixará saudades em todos nós.

Ào longo de 27 anos trabalhando dentro dessa indústria, que acreditamos profundamente, deixamos todos os nossos planos alinhados com a nossa carreira



Filmações do Jabuti Azul em São Paulo

Voei a São Paulo especialmente para participar das filmagens para o vídeo de abertura do novo canal de multinível Jabuti Azul, que estreou no último dia 8 de julho. A editora Mônica Cintra e o produtor Cauan Cintra selecionaram para as filmagens lugares que são ícones em São Paulo, como a Avenida Paulista, o aeroporto de Congonhas, a USP, entre muitos outros.

Se você ainda não se inscreveu no canal Jabuti Azul, no youtube, não sabe o que está perdendo.



Visitei a nova sede da Villa Mundi

No final de junho fui a Barueri, SP, para conhecer em primeira mão o local da nova sede da Villa Mundi, num empresarial cinco estrelas na Alameda Rio Negro. A estrutura do prédio inclui para os condôminos vários salões para reuniões, um café, espaço de convivência na cobertura e salas para reuniões menores, de liderança, por exemplo.

Meus cicerones foram os amigos Marcelo Gabriel, CEO, e Rui Souza, Diretor de Marketing. De lá fomos até a fábrica fornecedora dos perfumes, a Original, que atende dezenas de marcas na venda direta.

Em junho, a Villa Mundi cravou mais dois novos Diamantes, o que mostra o ritmo de crescimento da empresa.



Almoço na Mansão LPZ, em Campinas



Na segunda-feira 29/6 em Campinas, SP, visitei a nova sede do Grupo LPZ, a Mansão LPZ, que era a antiga residência do ex-governador Orestes Quérzia.

Fui recebido pelo CEO Bruno Dezen (à dir.) e pelo Diretor Felipe Gomes (em primeiro plano), que mostraram os números do crescimento da empresa nos últimos dois meses, com uma média de crescimento de 35% ao mês.



Multinível visita Templo de Salomão

Em São Paulo eu não poderia deixar de visitar o Templo de Salomão, a Casa de Todos os Povos. Retornei pela oitava vez, mas não fui sozinho. Levei comigo dois empresários do

multinível: Marcelo Gabriel (à dir.), CEO da Villa Mundi e Felipe Gomes (à esq.) sócio diretor do Grupo LPZ. Foi uma convivência civilizada dos diretores das duas empresas do setor.

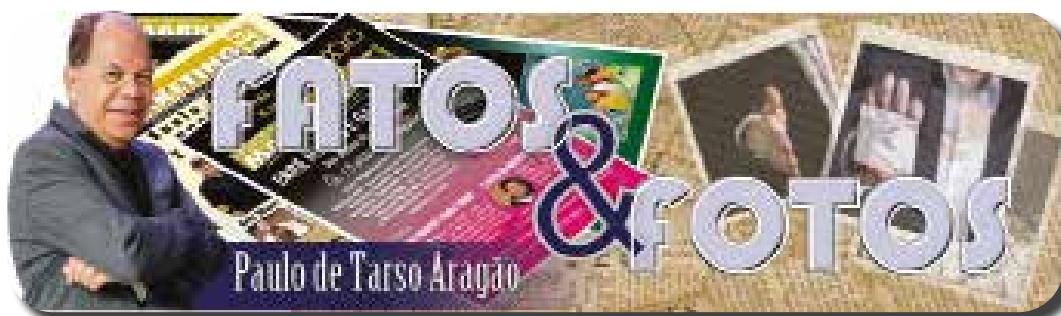
**Para os loucos e loucas por marketing
O MELHOR CANAL DE CONTEÚDO
PARA VENDAS DIRETAS E MULTINIVEL.**

**INSCREVA-SE, DEIXE SEU LIKE
E ATIVE O SININHO PARA RECEBER AS NOTIFICAÇÕES.**



**Jabuti
azul®**

By: Grupo Loucos Por Marketing



Maravilhas da Terra convida para jantar



O jantar da segunda-feira 29/6 em Campinas, SP, foi com o Consultor, Treinador e CEO da Maravilhas da Terra Martinelly Santos (foto), que também é Conteudista do nosso novo canal de MMN Jabuti Azul.

Inclusive o segundo vídeo do canal veiculado em 11/07 foi uma entrevista de Martinelly sobre Crescimento Pessoal com uma visão positiva de sucesso nes-

tes tempos de pandemia.

Entre peixes e stroganoff Martinelly revelou que neste mês de junho o crescimento da empresa foi de 120% em relação a maio e que a operação nos EUA vai de vento em popa.

O chá da MDT virou febre nacional e diversas outras empresas também lançaram seus chás.

Café da manhã com a Mulher Maravilha

Meu café da manhã no último dia de junho foi no Hotel Nacional Inn, em Campinas, com a titular da coluna Mulher Maravilha, a consultora, treinadora e líder de redes Elizia Simionato (foto).

No canal Jabuti Azul ela também pilota coluna com o mesmo nome e foi o vídeo de estreia do canal no dia 8/7 com o tema "O

Lado Oculto do Multinível". Este vídeo está tendo grande repercussão porque ela revelou fatos ocultos ocorridos tanto no lado das empresas como no lado dos líderes de rede.

Atualmente Elizia Simionato é diretora de marketing no multinível de telefonia MaisVoz, de Santa Catarina.



Sou mesmo um dinossauro

Por *Paulo de Tarso Aragão* — paulodetarsoaragao@yahoo.com.br



Sou velho, antiquado, um dinossauro do marketing porque acredito no valor do dinheiro fruto de um longo trabalho de anos

Confesso que no início da onda piramidal em larga escala em 2011 – com aquela da Mr. Colibri, o passarinho que depois

caiu e quebrou o bico – até comecei a ficar em dúvida se aquilo não seria uma evolução e eu estaria com a mente fechada para o novo. Com o infarto seguido de óbito sofrido pelo passarinho – seguida do falecimento de diversos esquemas semelhantes – logo recobrei a razão e continuei a defender o antigo, bom e saudável marketing com produtos e serviços reais, onde há lucro na revenda e bônus vindos do trabalho de uma rede de distribuidores.

Não sou alienado para pensar que as empresas de marketing sejam "santas", pois onde houver o homem ali haverá a imperfeição.

Não sou alienado para pensar que as empresas de marketing sejam "santas", pois onde houver o homem ali haverá a imperfeição.

Mas eu ainda prefiro a mais imperfeita das empresas à mais supostamente perfeita das pirâmides financeiras, incluindo aquelas que tem produtos para disfarçar o golpe. Mas, por outro lado, esclareço que tenho o maior respeito e consideração por quem pensa diferente, como vários meus amigos, colegas e leitores que optaram pelos sistemas de enriquecimento rápido sem produtos.

Desejo a todos eles sucesso, pois entendo que cada um é dono da sua vida e responsável por suas escolhas. Pronto, falei.

Paulo de Tarso é psicólogo, escritor, jornalista e palestrante formado pela Febracis.

Artigo



azenka®



GOazenka

VEM AI GRANDES NOVIDADES!