

LOUCOS POR MARKETING

16 ANOS



CONVENÇÃO “NOVOS TEMPOS”



VEJA MAIS NAS PÁGINAS 8 E 9

EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO
MULTINÍVEL

Com os consultores

Edmundo Roverí e Paul Barlow

Um assunto que faz falta no currículo das escolas e que por isso tem causado muitos desastres.



Páginas 14 a 17

Wilson & Luane no Castelo Moments



moments Paris.

O casal Blue Diamond conta como foi a primeira Convenção da Mo-

Página 6

Campeões Ozonteck



Davi Farias



Erondi Furquim



Alberon Francisco

Página 10

Jan Rosê premia com R\$120 mil

O casal Red Diamond Wilaine e Gildásio recebeu este prêmio extra.



Página 11

Nº 1 Jorge Gonzaga lança livro

O Nº 1 da Akmos Jorge Gonzaga comemora sucesso do seu "Da Feira aos Milhões". Pág. 4

Próximas Convenções no MMN

Em fevereiro tem Luci Luci e em março tem Zyone. Pág. 7



Hoje em Goiânia na Convenção Bonífica 4 Anos

Foram três dias de festa, comandados pelos Pres. Mark Onell (foto) e Dorvalino Ricardo. Páginas 12 e 13



Índice

HALL DA FAMA	PÁGINA 3	EXECUTIVOS DE DESTAQUE EM DEZEMBRO/2024	VIAJANDO PELO BRASIL	PÁGINAS 12/13	Em Goiânia, na Convenção 4 Anos Bonífica
MUNDO MLM EM NOTÍCIA	PÁGINAS	4, 6, 7, 11	CAPA	PÁGINAS 14 a 17	Por dentro da Educação Financeira
LPM EMPRESAS	PÁGINAS 5 e 10	Executiva Soraia Félix apresenta Amend Novas empresas: chegou Club Tiritan U.N.H.A S inicia cadastros no pré-marketing Campeões Ozonteck 2.0	MUNDO PIRAMIDAL	PÁGINA 18	Pirâmide cigana prometia 100% ao mês Pastor americano prometia 34,9%/mês
CONVENÇÃO OZONTECK	PÁGINAS 8 e 9	CONVENÇÃO "NOVOS TEMPOS"	FATOS & FOTOS	PÁGINAS 19/20	Estivemos na Imersão dos Diamantes, na Bonífica

Hall da Fama

EXECUTIVOS DE DESTAQUE EM DEZEMBRO/2024



ALEXANDRE MAIA
Pres.Moments Paris



MARK ONELL
Pres. Bonífica



MAX BRAZUCA
Pres. Ozonteck



SORAIA FÉLIX
Diretora Amende

TECNOLOGIA

SUA EMPRESA MERECE O T.I. COMPLETO COM FERRAMENTAS DIGITAIS INÉDITAS!

Com mais de 20 anos de expertise no mercado, o Grupo Oh Marketing e Tecnologia, liderado pelo visionário CEO Guilherme Camilli (foto), apresenta o MultiSeller: uma solução poderosa e inovadora, que combina décadas de conhecimento e tecnologia de ponta, tendo no portfólio desde grandes empresas com operações internacionais até novas empresas iniciantes.

PRINCIPAIS FERRAMENTAS:

- **Checkout compartilhável:** envie o link de pagamento direto para seus clientes;
- **Loja Virtual feita para o Marketing Digital:** Insira seu Pixel da Meta e Google Tag Manager, além do seu WhatsApp direto na sua loja!
- **E-books Seguros:** Proteção anti-pirataria para seus conteúdos!
- **Anamnese Personalizada:** Venda através de questionários que atendem às necessidades dos seus clientes!
- **Recrutador Automático:** Expanda sua equipe através de landing pages otimizadas!
- **Propostas Compartilháveis:** Gere propostas com gateway de pagamento integrado para facilitar as vendas!

MULTI SELLER
PLATAFORMA OMNICHANNEL | by GRUPO OH!

site.multiseller.software

Solicite uma apresentação através do whatsapp (41) 9 8889-5097 (Guilherme)



LANÇAMENTO

Livro Novo na Convenção da Akmos

Autoria do Nº 1 Jorge Gonzaga

O líder Nº 1 da Akmos JORGE GONZAGA (foto) está na empresa há 14 anos, tendo faturado R\$15 milhões e tornando-se um dos grandes nomes no multinível brasileiro. Em dezembro ele aproveitou a Convenção 15 Anos Akmos, em São Paulo, para lançar seu livro “Da Feira aos Milhões”. A proposta é ser um guia completo para quem busca construir um negócio sólido e duradouro baseado em princípios como trabalho duro, persistência e relacionamentos autênticos.

Prestígio

O livro de Gonzaga recebeu um prefácio emocionante dos fundadores da Akmos Carol, William e Moacir. Jorge Gonzaga aderiu ao projeto no iní-

cio em 2010. Na Convenção 2 Anos Akmos em 2011 já estava graduado a Diamante e daí em diante construiu uma sólida carreira.

Sucesso

Como um guia prático para o sucesso, Da Feira Aos Milhões aborda temas muito relevantes como:

- * A importância da resiliência: como superar obstáculos
- * O poder do mkt. de relacionamento
- * Liderança inspiradora
- * Empreendedorismo do zero: dicas práticas para quem deseja iniciar seu próprio negócio.

Como Ter

“Da Feira Aos Milhões” de Jorge Gonzaga tem 320 páginas e está à venda por



R\$89,90 na Livraria Fonte de Papel, com atendimento de segunda a sexta. Contatos:
E-mail: loja@fontedepapel.com.br
Whatsapp:(92)9.7400-9670

OPORTUNIDADE! PROCURA-SE REVENDEDORAS

TRICOLOGISTAS, DERMATOLOGISTAS,
ESPECIALISTAS CAPILARES, ETC.

PRODUTOS INOVADORES,
EXCLUSIVOS E COM PATENTE

Cadastre-se e ganhe um curso
de Recuperação Capilar

Empresa acelerada por:
GrupoBoticário



Cadastramento gratuito: (27) 99875-8408 (Daniel)

LPMEMPRESAS

U.N.H.A S

inicia cadastros no pré-marketing

Embaixadores são irmãos Para Nooosa Alegria

Primero MMN de U.N.H.A.S, a Estáter iniciou em dezembro o cadastro dos pioneiros que aguardavam a abertura do pré-marketing.

O sistema de T.I. é da experiente Multiseller, de Curitiba.

Beleza

Inicialmente com produtos voltados para o cuidado das unhas e em seguida perfumes, a Estáter (nome de antiga moeda romana) é perfeita para profissionais de beleza como cabeleireiras, manicures, esteticistas, podólogas, etc. Com kit inicial de apenas R\$178,00 o projeto atinge todos os públicos.

Pronta

A Estáter foi planejada durante cinco anos incluindo período de laboratório prático em mais de 50 salões em Paraisópolis, SP, com 100% de aprovação.

O criador é o empresário e ex-líder de redes GILSON MATIAS que instalou a sede da empresa no Morumbi, em São Paulo. Ele atende através do whatsapp (11)9.4370-3372.

Embaixadores

Os Embaixadores da Estáter são os irmãos cantores Para Nooosa Alegria (foto), conhecidos em todo o Brasil e até fora dele.

Gradativamente a Estáter lançará



uma série de novos produtos com a marca Para Nooosa Alegria começando com perfumaria fina, já em processo de produção.

CABELOS

Executiva Soraia Félix apresenta Amend Com Novo Programa de Afiliadas Master



No final do ano a Executiva Soraia Félix (foto) reuniu grupo VIP de convidadas na sede

da Amend, em São Paulo, para lançamento do novo Programa de Afiliadas Master.

Foi um evento privativo com todos os convites esgotados em pouco tempo.

No plano de marketing o modelo é binível, isto é, com remuneração sobre dois níveis. Mais informações através do whatsapp corporativo (11)9.9395-9774.

Exclusivo

A Amend tem mais de 300 produtos de linha capilar. Mas terá produtos exclusivos para o novo Programa de Afiliadas

Master.

Disse Soraia Félix em emocionado depoimento: "Estou muito feliz em liderar o lançamento do Programa de Afiliadas da Amend Cosméticos. É uma iniciativa que oferece diferentes possibilidades de atuação, como vendas por links, revenda de produtos com alta lucratividade e também formação de times de vendas com um modelo de bonificação binível. A Amend tem sólidos valores de respeito e valorização das pessoas, o que torna esse projeto ainda mais especial" - concluiu Soraia.

Novas empresas: chegou Club Tiritan Com óculos italianos e semijoias

Os empresários Matheus e Roberta Tiritan (foto) iniciaram no final de 2024 o pré-marketing do seu Club Tiritan, em sociedade com grupo na Itália.

Com a parceria trouxeram para o MMN coleções de óculos italianos e também semijoias.

A empresa funciona desde 2023 no modelo vendas diretas simples e agora migrou para o multinível.

Primeiro mundo

Matheus e Roberta criaram um MMN com padrão europeu. Tivemos acesso a todo o material, com produção primorosa, incluindo um código de ética. Além dos produtos em um nicho diferente no MMN, o plano de marketing é moderno e generoso.

Mais informações sobre o Club Tiritan através do whatsapp (14)9.9768-4151.





Wilson & Luane no Castelo Moments

O assunto de janeiro nas redes sociais está sendo a primeira Convenção da Moments Paris no domingo 12/1. Com lotação esgotada foi num suntuoso castelo em São Paulo.

Nos reconhecimentos, o casal Blue Diamond Wilson Oliveira e Luane (foto) foi destaque como Blue Diamond e como segundo maior CD – Centro de Distribuição – da empresa no Brasil.

Após a Convenção, Wilson Oliveira nos deu um emocionado depoimento exclusivo que você vai ler a seguir.



DEPOIMENTO

“Fazia tempo que não presenciávamos um evento dessa magnitude. Foi o melhor evento que participei nesses 10 anos

Moments Paris é um fenômeno. Estou impactado com a velocidade de crescimento e duplicação desse negócio

Teve um gostinho a mais por su-

birmos no palco três vezes, como Blue Diamond da empresa, como a segunda maior franquia da empresa e agora como membro do Conselho de Ética

Também tivemos lançamentos: 10 hidratantes, linha capilar e 2 perfumes autorais que estão concorrendo até a prêmios internacionais.

Pra quem está procurando por uma grande oportunidade, não pode ficar de fora desse grande momento...

Entre em contato conosco que temos um grande presente para quem vier fazer parte do nosso time.”

11 948209333 Luane Oliveira

11 987095630 Wilson Oliveira

Dezembro teve duas Convenções nacionais Bonífica, em Goiânia, e New Life, em Recife

Duas Convenções no mundo do MMN fecharam o mês de dezembro com chave de ouro

A Bonífica comemorou quatro anos com evento de três dias em Goiânia, enquanto a New Life celebrou seus três anos com evento em Recife.

Ambas as empresas estão de parabéns quando as pesquisas mostram que 90% das empresas brasileiras de multinível não chegam ao terceiro aniversário.

A seguir mais detalhes das comemorações.

Bonífica

Voamos até Goiânia para fazer a cobertura da Convenção 4 Anos da Bonífica. Os Presidentes Mark Onell (foto) e Dorvalino Ricardo mais a Diretora Bruna Monteiro capricharam na organização. Foram três dias de festa, com programação completa, na semana passada de 1 a 3 de dezembro.

No primeiro dia, Imersão de Diamantes, exclusivo para Diamantes e acima, com 98 participantes. Os palestrantes VIPs foram os consultores Edmundo Roveri e Cândido Belloni, além do nosso editor Paulo de Tarso Aragão e do robozinho



do Multinível News. No segundo dia houve encontro exclusivo para franqueados e no terceiro dia o grande evento comemorativo dos 4 anos, com chuva de reconhecimentos dos líderes no palco.

New Life

Os Presidentes Anne e Rico Cavalcanti (foto) escolheram o famoso Hotel Jangadeiro, em Recife, para as comemorações, em dezembro, do sucesso da empresa nos seus três anos de existência.

Nosso enviado especial foi o Diamante Marconi Oliveira que conta: “Foi surreal



ver o novo momento que a New Life inicia com esta Convenção. Um dos pontos altos foi o lançamento da perfumaria fina.

O novo Programa Resort fez a plateia vir abaixo, onde a cada três meses de graduação a gente ganha estadia num resort na região. O palestrante VIP foi o líder de redes Carlos Dias, que deu um show de conhecimento e motivação e é nosso novo Mentor na rede. meu amigo Júnior Magro foi reconhecido no palco como primeiro Duplo Diamante na New Life – concluiu Marconi.



American Life tem primeiro Diamante Líder Edson Bastos, de Manaus



O Pres. Sérgio Gustavo (foto) anunciou a qualificação do primeiro Diamante da empresa, o conhecido líder Edson Bastos (foto), de Manaus.

A American Life chegou no MMN em dezembro de 2023 com apenas 5 produtos no catálogo e com uma postura de multinível-raiz. Disse Sérgio Gustavo: "Não compramos líderes nem modificamos rede para beneficiar ninguém. Por isso nossas graduações são reais, fruto de movimentação real de produtos. Nosso Diamante tem bônus de R\$13 mil, bem acima da média do mercado."- concluiu ele. Contato do Diamante Edson Bastos é whatsapp +54 9 117127-4991.

Sucesso

A American Life tem hoje 55 produtos



em catálogo. Dentre esses os mais vendidos são a linha Premium de perfumaria e uma grandiosa linha de nutrição, tratando a saúde e o equilíbrio do corpo e da mente.

O Pres. Sérgio Gustavo e sua esposa Ane Carolini (foto) fazem uma gestão altamente profissional e eficaz. O plano de marketing é um dos que melhor paga e por isso a American Life entrou no radar de grandes lideranças que, em sigilo, estão procurando a empresa.



Depoimento

Disse o CEO Sérgio Gustavo: "fiz redes por longos anos e decidi criar uma empresa sem os erros que eu via nas outras e que prejudicavam as lideranças. Eu entendendo a dor da rede e por isso estou preparado para ajudá-la, mas com um trabalho sério, sem mi mi mi e sem "facilidades suspeitas."

Nosso contato nas redes sociais é @americanlifeglobaloficial

Próximas Convenções: Luci Luci e Zyone



Depois do sucesso da Convenção da Moments Paris num castelo em janeiro, mais duas Convenções no mundo do MMN já tem data marcada, a da Luci Luci, em 15 e 16 de fevereiro. e a da Zyone, em 15 de março. Ambas as empresas irão comemorar os bons resultados de 2024, com uma chuva de reconhecimentos no palco.

Luci Luci

A Luci Luci fará sua Convenção Inter-

nacional em Balneário Camboriu, SC em 15 e 16 de fevereiro. Com o tema "Ignição", haverá treinamentos exclusivos com os melhores networkers do país e o aguardado lançamento de novos produtos.

O líder pioneiro e qualificado ao pin máximo de Double Crown Black Diamond Lindomar De Oliveira é um dos palestrantes convidados e disse hoje: "Vou compartilhar estratégias que pratico no meu trabalho e que me levaram ao sucesso na Luci Luci. Construí uma equipe com mais de 300 mil pessoas no Brasil e no mundo. Esse evento será lembrado como o momento em que sonhos se tornaram realidade e novos líderes foram forjados."

Zyone

O Pres. Sidney Schimdt e sua diretoria anunciaram que a Convenção em 15 de março, em local estiloso de Piracicaba, SP, será uma comemoração dos 5 anos de história da empresa. Lembrando que a Zyone foi a

pioneira no MMN com os Perfumes Árabes, que depois viraram febre.

A quebra de paradigma desta Convenção atende pelo nome de Márcio Ângelo, ícone no MMN e que será o Palestrante VIP. Ele é criador da Academia do Multinível e também número 1 na sua empresa onde desenvolve rede.

Amadurecendo

O jovem mercado do MMN brasileiro está dando sinais de amadurecimento gradual.

Houve um tempo onde empresas simplesmente cortavam o ID de líder que "ou sasse" ir a evento de outra empresa.

A Academia do Multinível está ajudando a quebrar esse antigo e nocivo paradigma, onde agora o Double Crown de uma empresa pode ser o VIP na Convenção de uma outra, como é o caso da Zyone.



Convenção "Novos Tempos"



A Convenção "Novos Tempos", realizada pela Ozonteck, foi um marco de celebração, reconhecimento e inovação que reuniu líderes, afiliados e grandes nomes do mercado para um evento memorável.

Ocorrida em um cenário cuidadosamente preparado, a programação destacou conquistas, lançamentos e o papel essencial dos líderes na construção da marca.

Recepção Triunfal

O dia começou com a recepção calorosa dos líderes, reforçando o protagonismo dos Dream Reds.

A chegada triunfal em limousines e a sessão de fotos marcaram um momento de celebração e reconhecimento para ícones como Neide Morini, Eliseu Black, Eduardo Cesar, Davi Farias, Val Brito, Junior Borges, Pastor Ney, Fabricio Mar, Glaumar Ramos, Alberon Francisco, e muitos outros. O salão principal, com luzes, música ambiente e telões, já preparava os presentes para a grandiosidade do evento.

Início Inspirador

Às 9h20, o mestre de cerimônia anunciou o início oficial com uma apresentação impactante. O corporativo, liderado por Max Brazuka e Virgínia, subiu ao palco em meio a efeitos visuais e música empolgante.

Um vídeo institucional emocionante destacou a história e a missão da Ozonteck, reforçando a visão da empresa de transformar vidas com seus produtos inovadores.

Reconhecimento e Crescimento

Os números da empresa foram apresentados por Jean Azevedo, mostrando o crescimento exponencial, novas graduações e expansão internacional.

Em seguida, Bárbara Andrade revelou as inovações tecnológicas dos produtos, enquanto Adriana Oliveira reforçou a importância de treinamentos para o fortalecimento da rede. O lançamento do desodorante Ozon Trix e Haydek e os momentos de graduação trouxeram ainda mais brilho ao evento, com destaque especial aos líderes que têm impulsionado os resultados.

Protagonismo Internacional

O processo de expansão internacional com Gessé Barros foi um dos grandes destaques, com depoimentos de líderes que estão construindo redes fora do Brasil. Esse segmento mostrou como a visão global da Ozonteck está transformando o mercado e abrindo novas possibilidades.

Momentos Motivacionais e Reconhecimentos

A palestra motivacional do Dr. Vinicius Costa trouxe reflexões e energia para todos os presentes. Esse momento preparou o palco para a celebração dos Dream Reds, líderes como Neide Morini, Davi Farias e outros que são a força motriz da empresa. Seus depoimentos emocionaram o público, destacando a importância de cada um na história da Ozonteck.





Convenção "Novos Tempos"



Lançamento 2025 e Comemoração

O lançamento do projeto ASO e a celebração dos dois anos da Ozontek marcaram os momentos finais do evento. Vídeos impactantes com depoimentos de Max Brazuka, Virgínia e outros nomes do corporativo lembraram as conquistas e traçaram planos audaciosos para o futuro. A introdução do projeto ASO e a menção à presença da empresa na ONU até 2030 emocionaram os participantes, consolidando o compromisso da Ozontek com a inovação e a sustentabilidade.

Encerramento com Chave de Ouro

O talk-show com Max Brazuka e convidados foi um momento descontraído e inspirador, onde a liderança da empresa compartilhou visões e objetivos.

O evento se encerrou com um show vibrante e um momento de celebração coletiva, com balões e música, deixando um sentimento de orgulho e união entre todos os presentes.

Conclusão

A Convenção "Novos Tempos" foi mais do que um evento; foi uma experiência transformadora que reafirmou o papel essencial dos líderes no sucesso da Ozontek.

A empresa demonstrou que está preparada para crescer ainda mais, fortalecendo sua rede e expandindo fronteiras. Com um time de líderes engajados e uma visão clara de futuro, a Ozontek segue firme na missão de impactar vidas e revolucionar o mercado.



LPMEMPRESAS

Campeões Ozonteck 2.0

Parte 2

Alberon Francisco e Rafaela Costa – Davi Farias – Erondi Furquim

ALBERON FRANCISCO E RAFAELA COSTA

Depois de brilharem em todas as empresas por onde passaram, ALBERON FRANCISCO e RAFAELA COSTA (foto) iniciaram carreira de sucesso na gigante do ozônio.

No Grupo Ozonteck já conquistaram, além dos altos ganhos mensais, também cruzeiros, viagens internacionais e o primeiro carro zero km. Hoje o casal é dono de mais de três centros de distribuição na região Nordeste, abertos para ajudar aos distribuidores de todas as equipes, pois eles acreditam que a família Ozonteck é uma só. Atualmente Alberon e Rafaela se dedicam profissionalmente totalmente à empresa e à equipe.

Dedicados

Quem conhece esse carismático casal

de perto sabe bem quão persistentes e dedicados eles são. Não somente com a empresa, mas também com os seus mais de dez mil parceiros, colaboradores, distribuidores e amigos espalhados pelo Brasil.

Agradecidos

Alberon e Rafaela gostariam de nesta matéria deixar também uma nota de agradecimento a todos os mais de dez mil distribuidores, colaboradores, parceiros e amigos que fazem parte da equipe deles. Disseram agradecidos: “sem vocês nada disso seria possível, amamos todos vocês.”

Depoimentos

ALBERON FRANCISCO: “Hoje usando os produtos ozonizados da Ozonteck posso garantir que minha qualidade de vida



é outra, totalmente diferente da que eu tinha antes.”

RAFAELA COSTA: “Só gratidão ao Grupo Ozonteck, com seus Pres. Max Brazuca e Virgínia Esquivel por sua amizade e confiança em nosso trabalho”

DAVI FARIAS — O primeiro Dream Red numa comunidade indígena

Determinados

Davi Farias e Kelly Leocádio entraram de cabeça no MMN em 2015 construindo uma história de superação e vitória. Davi era músico, Kelly era professora e formam uma combinação potente de talento e visão. Juntos eles promovem o lema “Juntos Somos Mais Fortes”. Sua citação favorita é “quem quer faz e quem não quer dá desculpas” frase que reflete a mentalidade vencedora deste casal. Com essa determinação o sucesso veio rápido no mundo do multinível.

Campeões

Depois de passagens vitoriosas por algumas empresas Davi e Kelly descobriram o mundo Ozonteck. Em apenas um ano de

empresa atingiram resultados extraordinários. Já garantiram prêmios como cruzeiro, viagem internacional, um automóvel HB20 quitado e somaram mais de 450 mil reais em ganhos e agora conquistaram o nível máximo de Dream Red, tendo sido o segundo graduado da empresa no Brasil.

A liderança deles é evidente, com mais de 40 Diamantes e 6 Jaspes na equipe, que não para de crescer.

Solidários

Além do sucesso financeiro, Davi e Kelly também lideram um projeto social de impacto, entregando brinquedos, cestas básicas, oferecendo lazer a crianças nas comunidades indígenas, em especial na sua comunidade Malacacheta.

ERONDI FURQUIM — Pin de Jade, a caminho do Royal Black



Erondi Furquim é um dos principais líderes da Ozonteck, que se encontra no nível Jade e hoje o foco é ajudar outras pessoas a alcançarem resultados semelhantes e transformarem suas vidas. Seu sucesso é notável, já tendo conquistado mais de meio milhão de reais, sem contar resort, cruzeiro, viagem internacional,

uma HB20 e agora está em busca da BMW.

Superação

Ao começar a usar os produtos da Ozonteck, Erondi apresentou uma significativa melhora em sua saúde mental e física, superando a depressão que o afligia. A suplementação com ozônio e nanotecnologia proporcionou os benefícios que ele precisava para sua recuperação. Graças a essa mudança, ele não só se curou da depressão, mas também passou a acreditar em seu potencial de transformação.

Entenda o caso

Erondi Furquim é um exemplo de superação e resiliência. Ele enfrentou uma grande crise pessoal e profissional após uma

perda, o fez com que ele abrisse mão de sua empresa. Esse período difícil o levou a desenvolver uma depressão profunda, afetando sua qualidade de vida. No entanto, sua trajetória deu uma reviravolta quando ele conheceu a Ozonteck, uma empresa especializada em suplementos que utilizam ozônio e nanotecnologia.

Erondi Furquim tem uma equipe de quase dez mil pessoas, vários Diamantes abaixo com um Jade que está em seu mesmo nível e juntos receberam na Convenção as chaves dos HB20 da empresa Ozonteck. Ele ocupa um papel de liderança, sendo uma referência para aqueles que buscam superar desafios pessoais e melhorar sua saúde com a ajuda da Ozonteck.



Jan Rosê entrega prêmio de R\$ 120 Mil Aos Red Diamonds Wilaine e Gildásio

A Jan Rosê- aquela que não compra líderes nem dá jeitinhos- entregou na primeira semana de janeiro mais um prêmio extra-bônus de R\$120 mil. Desta vez os premiados foram o casal Red Diamond WILAINE e GILDÁSIO(foto), top-líderes no Nordeste.

Este prêmio é entregue aos líderes que tenham acumulado 4,5 milhões de pontos ao longo da carreira na empresa.

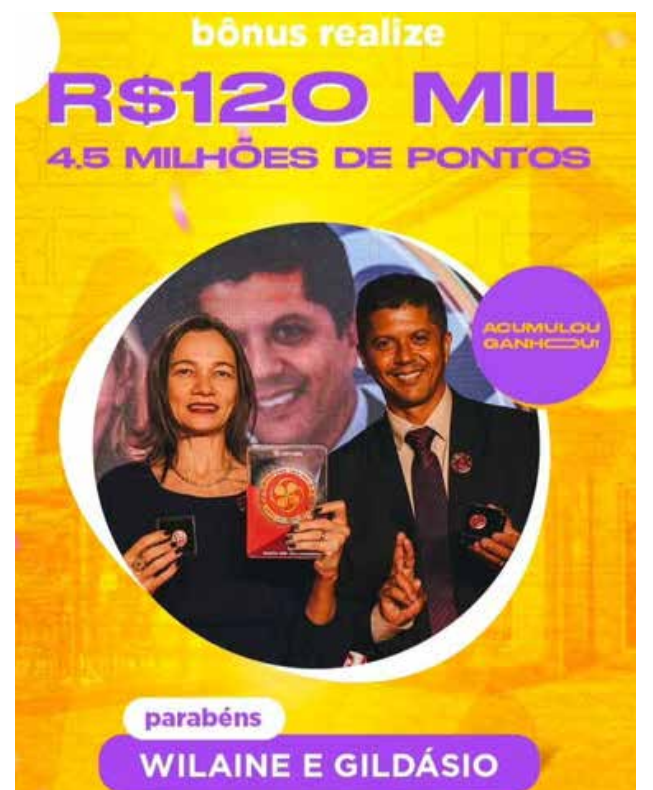
Campeões

WILIANE e GILDÁSIO estão há seis anos na Jan Rosê, depois de atuar por longo tempo nas vendas diretas em São Paulo. Apesar das muitas propostas recebidas decidiram focar na empresa de Curitiba e agora colhem resultados expressivos. Hoje eles

têm o segundo maior CD da Jan Rosê no Brasil, localizado em João Pessoa,PB, atendendo todo o Nordeste.

Emocionada

Uma emocionada WILAINE SENA deu depoimento por telefone: “Eu sabia que a Jan Rosê ia ser a empresa da minha vida, meu sexto sentido me dizia isto desde quando começamos. Nunca tinha visto uma empresa tão ética, tão transparente e pagando tão bem. Comparando com carros, a Jan Rosê seria o Rolls-Royce do MMN brasileiro e vejo que é a única brasileira dentro dos mais rigorosos padrões internacionais. Procure-me e eu vou te mostrar o caminho do sucesso: whatsapp (83)9.9676-1387 (Wilaine)”



Jeunesse é vendida de novo Sai a La Core entra a Velocita



O site americano de multinível Behind MLM trouxe a última novidade da marca Jeunesse, que atuou com sucesso no Brasil por muitos anos sucedendo a ex-Monavie e gerando milionários. Resumindo, a marca foi vendida pela segunda vez, começando com as operações na América do Sul depois de ter passado às mãos da

americana La Core, mas sem ter tido resultados significativos.

Veja trechos da notícia sobre a venda da Jeunesse na América do Sul publicada no site Behind MLM(www.behindmlm.com) :

Independentemente de a Velovita ter acabado de adquirir os direitos da Jeunesse para a América Latina, a aquisição inclui a presença online da Jeunesse (sites e contas de mídia social) e o catálogo de produtos.

Uma visita ao domínio original do site da Jeunesse agora redireciona para uma se-

ção separada da Jeunesse no site da Velovita. (Behind MLM).

Voltando

Não está definido, mas existe a questão: se a Velovita comprou os direitos da marca Jeunesse para a América do Sul e o Brasil é o mercado principal no continente, o que poderá acontecer?

Será que os novos donos irão reviver a marca no Brasil?

Só o futuro dirá.

MOVIMENTO

Hinode – Chancellor&Moments Paris – Mary Kay

No final do ano de 2024 teve novidades no mundo MMN protagonizadas pela Hinode, Chancellor, Mary Kay e pelo número 1 da Akmos Jorge Gonzaga.

Hinode

“Bombou” na web o simpático vídeo de Natal do CEO Sandro Rodrigues. Ele anunciou que como um presente da Hinode foi reduzido o valor na Campanha Você de Volta, agora por apenas 150,00 reais mais bônus extra. Em 2024 a empresa passou por forte processo de expansão nas redes com muitos milhares de novas revendedoras, in-

cluindo todos os países onde atua. O mercado internacional responde por 30% do faturamento anual do Grupo Hinode.

Chancellor

Não foi fusão, foi venda. Os Presidentes da Moments Paris divulgaram vídeo onde explicam a recente absorção da Chancellor. Eles informaram que o que houve foi a compra da Chancellor incluindo marca, fórmulas e patentes da linha capilar. Os produtos estão entrando gradativamente no portfólio e os antigos sócios Joseilton Azevedo e Tatá Nascimento passaram a fazer

apenas rede na Moments Paris..

Mary Kay

A empresa que dá os carros cor-de-rosa fez em dezembro nova ação de marketing. A Mary Kay estacionou o seu Caminhão Rosa em plena Av. Paulista, na frente do Shopping Cidade de São Paulo, construído no local da antiga mansão da família Marrazzo.

Um batalhão de demonstradoras atendeu à mulherada que foi conhecer e experimentar os produtos Mary Kay, ao vivo no Caminhão Rosa.



Hoje em Goiânia, na Convenção 4 Anos Bonífica

Voamos até Goiânia para participar da Convenção 4 Anos da Bonífica, que teve três dias de programação, de 2 a 4 de dezembro. Confira os destaques das comemorações.



Mark Onell e Bruna Monteiro



Dorvalino Ricardo



Faggner Couto

Destaques da Programação:

• 02/12/2024

– Imersão para Diamantes

O primeiro dia foi dedicado aos líderes Diamante da Bonífica, que participaram de uma imersão exclusiva. O evento proporcionou momentos de aprendizado intensivo e estratégias práticas para o crescimento das unidades, fortalecendo ainda mais a rede de negócios.

• 03/12/2024

– Café Empresarial para Núcleos

No segundo dia, o BNF Coffee Premium reuniu franqueados de diversos núcleos para um encontro especial. O

evento foi marcado por palestras inspiradoras de nomes como Paulo Aragão, Edmundo Roveri, Robô News e Cândido Beloni, além de momentos de networking e troca de ideias. Os participantes também puderam aproveitar sorteios e brindes exclusivos.

• 04/12/2024

– Aniversário e Encontro Mundial Bonífica

Encerrando com chave de ouro, a Bonífica comemorou seu aniversário e promoveu um encontro mundial entre franqueados. A celebração reuniu parceiros de várias localidades, reforçando os laços que sustentam a expansão e o sucesso global da empresa.

Resultados e Impacto:

Os eventos reafirmaram o compromisso da Bonífica com a inovação, o crescimento sustentável e a conexão entre seus parceiros. A participação expressiva e o

engajamento dos franqueados foram essenciais para o sucesso das atividades, fortalecendo o espírito de colaboração e inspiração que define a marca. A Bonífica agradece a todos que

participaram e contribuíram para o brilho desses dias tão especiais. Que venham novas conquistas e celebrações. **Agradecimentos**
Presidência e corporativo Bonífica



Hoje em Goiânia, na Convenção 4 Anos Bonífica (CONTINUAÇÃO)



PING-PONG COM MARK ONELL PRESIDENTE BONÍFICA

1 – Você veio do mundo da tecnologia e T.I. Qual ou quais diferenças você notou entre o mundo corporativo e o mundo das redes de marketing?

R – A nível empresarial desde 2013 venho estudando planos de negócios em rede, entendendo pontos fortes e fracos em diversos modelos e baseando isso para a construção de um negócio sustentável. Tive a oportunidade de atuar na diretoria de outras empresas com modelos de vendas diretas, comércio, serviços, MMN UNILEVEL com níveis reduzidos tendo foco em Bônus simplificado,

comunicação, Educação de nível superior, artística, tecnologia e etc. O que me deu a base necessária para a operação de fundação da empresa Bonífica. Vejo a diferença principal no fato de que uma empresa tradicional tem uma cultura mais individual, enquanto uma empresa de network marketing permite diversas culturas sem perder o DNA principal da operação, claro que para isso se exige um alto nível de experiência da administração geral do negócio.

2 – Qual você acha será o peso na Bonífica do lançamento da IA- Inteligência Artificial lançada na Convenção?

R – Entendemos que a IA permitirá potencializar o atendimento simultâneo a rede de consultores

em constante expansão, além de fortalecer a qualidade dos treinamentos, acesso a conteúdos relevantes, e o DNA da empresa num todo.

3 – Como estão as vendas da nova estrela da Bonífica, o Bonicálcio?

R – O mundo aponta para entender a importância de preparar o cuidado com a terceira idade, tanto daquele que vão viver isso num futuro, quanto daqueles que já estão nela. O Bonicálcio está sendo um sucesso absoluto em aceitação, pois auxilia em muitas questões que vão de encontro as necessidades de reposição e suplementação não só na terceira idade, mais também para aqueles que tem uma rotina puxada, física e mental.

Por dentro da Educação Financeira

O start para esta matéria de capa foi o desabafo de líder famosa que brilhou no passado mas decidiu ir para o corporativo, optando por ganhar menos. Disse ela: “cansei dessa gangorra tô rica-tô pobre-tô rica-tô pobre”.

Porém outros líderes que ganharam tanto quan-

to ela têm hoje uma vida confortável, com bens e investimentos.

Moral da história: uns praticam os cânones da Educação Financeira no Multinível enquanto outros não.

Para apresentar o tema convidamos dois nomes renomados que a seguir

apresentam a sua visão sobre a educação financeira:

Edmundo Roveri brilha há décadas na consultoria empresarial e também como escritor de sucesso.

Paul Barlow é o maior “brazilianist” (especialista em Brasil) nos EUA, com mais de 25 anos de atuação no mercado brasileiro.

Educação Financeira no MMN Brasileiro

Por Edmundo Roveri

sentam a educação financeira no Multinível brasileiro.

Em 2003, depois de 10 anos da primeira experiência no MMN, voltei a fazer rede. Isso ocorreu após a falência de um comércio de 30 anos de nossa família, naquela ocasião eu estava morando na casa da minha avó para não pagar aluguel, andava com o carro emprestado de um amigo pois tive que vender os carros para pagar dívidas, a falência do comércio tinha arruinado a vida financeira de nossa família e o MMN foi a opção de empreender com baixo investimento e alta expectativa de resultados futuros.

Após 1 ano de negócio, já estava tendo bons resultados, estava nas graduações intermediárias do negócio, mas não tinha dinheiro, continuava quebrado por causa da falência e o que eu ganhava era para sobreviver, tocar o negócio e ainda pagar alguma dívida, foi quando meu líder e um dos fundadores da empresa, me impeliu a trocar de carro, me “forçou” a andar com um carro de status, sendo esta, segundo ele, uma condição para avançar no plano de carreira do negócio.

Consegui comprar um carro importado com cerca de 12 anos de uso, com pagamentos parcelados usando nome de terceiros e passei a ostentar o carrão. No dia seguinte à compra do carro, foi reconhecido o meu avanço no plano de carreira, uma vez que naquele caso, para as 2 maiores graduações, além do resultado era necessário aval dos sócios.

Ostentando um carrão e agora no topo das graduações da empresa, mas sem dinheiro para encher o tanque, pagar o IPVA e Seguro, sem contar as parcelas

do carro, mas com excelentes expectativas dos resultados futuros.

Reserva financeira para qualquer imprevisto parece piada mencionar que não tinha, para quem recentemente já tinha por 2 vezes pegado dinheiro emprestado no pedágio e 3 vezes o carro parado por falta de gasolina, focado em construir a rede e tocando um dia de cada vez, resolvendo somente o problema mais urgente e depois a gente resolve o próximo.

Mas quem diria que os imprevistos não acontecem, rodando cerca de 7000 km por mês, para construir uma rede entre SP e Minas Gerais, 4 dias após estar andando com o carro importado, o motor fundiu na estrada.

Isso mesmo, o motor fundiu, consegui fazer um acordo com o antigo proprietário de eu pagar parte do valor da retífica do motor e ele outra parte. Mas depois de consertado o motor, 2 semanas após voltar a conduzir o carro, o motor fundiu novamente...

A história é longa, nem vou falar que o mecânico que deveria garantir o serviço de retífica que ele fez, retirou o motor do carro para resolver e simplesmente sumiu, sim, isso mesmo, sumiu o mecânico e o motor, nem na casa dele o encontramos e fiquei com uma carcaça de um carro importado velho, sem motor e que depois de 1 ou 2 anos na garagem, consegui vender quase como se fosse ferro velho.

Mas o fato, é que essa história representa a cultura e “des”educação de muitos profissionais do multinível. Entenda quais os erros cometidos e que muitos estão cometendo, achando que é a forma correta de lidar com o dinheiro, dívidas, projeção



“Estou Rico, estou pobre, estou rico, estou pobre”, essa é a expressão e experiência de muitos líderes do MMN, fácil de você ouvir histórias de ganhar muito e depois perder tudo e voltar a ganhar, mas perder novamente.

Vou contar uma rápida história que vivi, para que possamos tirar algumas constatações e aprendizados, que repre-

de resultados e outros fatores que envolvem a questão da educação financeira no Multinível brasileiro:

a) Cultura da Ostentação:

A Cultura da Ostentação não é exclusiva no Multinível, você também pode observar com facilidade nas redes sociais por influencers e profissionais que falam de sucesso e prosperidade.

Muitos acreditam que para falar de sucesso, precisam ostentar, mostrar carros, casas viagens etc.

Isso ocorre por 3 motivos:

- 1) Demanda reprimida e desejo de realizar aquele sonho, o erro é fazer isso antes da hora.
- 2) Achar que mostrando “falsos” resultados, vai trazer maiores resultados e dessa forma, com os novos resultados conseguirá pagar aquilo que agora está sendo ostentado.
- 3) Necessidade de provar para familiares, amigos e terceiros que muitas vezes disseram não à oportunidade, que estava certo, que é capaz. Nada além de uma necessidade de ser aprovada e reconhecida por estas pessoas, em alguns casos, quase que uma vingança pelo sentimento de rejeição que em muitos casos está envolvido na forma de lidar com alguns não.

b) Projeção de resultados futuros equivocado:

Acreditar que ao desenvolver um negócio de rede, os resultados só vão melhorar, por acreditar que cada vez mais vai ter pessoas, logo mais bônus, ignorando o fato que a maior parte das pessoas vão desistir, que existem campanhas que fazem bônus crescerem, mas existem momentos que não tem campanha ou sazonalidades que faz com que os bônus oscilem para cima e para baixo.

A falha acima apresentada, poderia ser considerada apenas para os menos experientes, mas líderes e profissionais cometem o mesmo erro das projeções de resultados futuros, muitas vezes por atribuir os problemas da experiência em uma empresa anterior a algo que não irá acontecer nesta nova empresa, porém ignoram que outros problemas não vividos, poderão ocorrer na nova empresa.

Sem contar elementos externos que chegam de surpresa, como um problema de logística, problema de um produto ser proibido de comercializar, mudança de planos de remuneração, entre tantos outros.

c) Endividamento não inteligente.

Existem dívidas boas, como por exemplo você fazer dívida por algo que vai gerar receitas ou economia e ela mesmo irá se pagar, como por ex. você comprar uma casa financiada e agora ao invés de pagar o aluguel vai pagar a casa e o patrimônio será seu, mas se esta nova casa for uma casa de praia para se divertir, ou uma casa com padrão maior, que agora vai ter que pagar piscineiro, jardineiro, condomínio alto e novas despesas que antes não existiam, essa dívida não será inteligente e a possibilidade de se dar mal, é muito grande.

Dívidas, para manter estilo de vida, dívidas para pagar ou rolar outras dívidas, não são inteligentes e tendem a destruir sua vida financeira.

d) Falta de controle financeiro.

A maior parte das pessoas nem sabe quanto e como gasta seu dinheiro, não distingue os gastos pessoais e os gastos de seu negócio.

Por exemplo, se você pagou para ir a um evento, esse é um gasto do seu negócio. Se você saiu fazer visitas a membros de sua equipe ou prospectos e precisou fazer refeições na rua, isso é uma despesa de seu negócio. Mas a sua compra do supermercado é sua despesa pessoal, pois com ou sem o negócio ela ocorreria, bem como tantas outras despesas.

Mas o problema do descontrole é muitas vezes ter um cartão de crédito e ir passando para depois ver como fica, ou tomando novas dívidas para rolar as dívidas anteriores.

Veja 5 dicas para ser próspero:

1) Gaste menos do que ganha:

Esta é a dica número 136 do meu livro Segredos do Multinível, com 161 dicas para o sucesso.

Seu patamar de despesa deve ser menor do que do dinheiro que ganha. Quando aumentar seu patamar de ganho, ainda não aumente seu padrão de vida e sim, suas reservas.

Ao obter um novo patamar de ganhar, daí sim, poderá ampliar seus gastos. Mantenha seu patamar de gastos 2 níveis abaixo do seu patamar de ganhos.

2) Faça Reservas:

Se gastar menos do que ganha, então poderá fazer reservas. Para auxiliar a motivação e para que não nos boicoteemos, dê nome a estas reservas, como por ex: Reserva para a viagem dos sonhos, ou reserva para a troca do carro, não importa

seu nível, pode ser a reserva para um jantar especial, mas o melhor caminho é ter a reserva e pagar à vista os mimos e prêmios que nos damos, para que o sonho não vire um pesadelo.

3) Invista no seu negócio:

Investir em treinamentos, participação em eventos, produtos na pronta entrega, campanhas para equipe e outros neste sentido terão poder de trazer resultados do que tantos outros gastos que em nada agrega ao seu negócio.

4) Atenção ao seu emocional:

Muitas despesas que fazemos, fazem parte de um não controle das emoções, onde nos justificamos, “mas eu mereço...”

Não caia na pegadinha de querer provar para os outros que você estava certo, foque em construir o negócio e não importa o que os outros pensam ou falam.

Se estiver endividado não dê importância aos telefonemas de cobrança, não faça acordos de parcelamento e novas dívidas para quitar outra. Passe a comprar somente à vista e havendo sobras, daí você poderá com o excedente fazer oferta de quitação das dívidas.

5) Tenha controle da sua vida Financeira:

Saiba o quanto ganha e o quanto gasta, crie uma planilha, ande com um bloco de anotações ou qualquer outra estratégia para que você tenha as informações para onde está indo o seu dinheiro.

Depois que conseguir fechar o mês com tudo o que aconteceu no mês anterior, ficará mais fácil tomar novas decisões de gastos e de planejar os meses seguintes.

Enfim, quase toda a população brasileira não recebeu educação financeira nas escolas e nem de seus pais, bem como não foram educadas para empreender. Por padrão fomos educados para ter um emprego e muitos a pensar que o governo que tem que dar um jeito e gerar subsídios.

Em todo caso, nunca é tarde para aprender e melhorar. As experiências anteriores podem nos ensinar, embora melhor seria aprender com os erros dos outros do que com os nossos próprios erros.

Muitas empresas começam ter ações de formação nas suas redes para educar seus distribuidores, mas isso precisa expandir e melhorar, para uma verdadeira transformação dos empreendedores no Multinível, proporcionando mais liberdade e prosperidade a todos.

Você tem Educação Financeira?

Por Paul Ballow

Eu sou americano, moro em Utah com minha família mas há 25 anos vou ao Brasil a negócios e até falo português fluente mas com sotaque.....rrrsss

Conheço bem as duas culturas, americana e brasileira. Entre as maiores diferenças que noto entre as duas é a questão da economia financeira. O americano é ensinado a investir e planejar a longo prazo na sua vida. O brasileiro não tem essa cultura de poupar e investir desde jovem.

Isso não lhe é ensinado nem estimulado na escola. Isso atinge todos os setores e, claro, o pessoal das vendas diretas e marketing multinível. Com o agravante que esse setor não tem a segurança de um salário e paga através de comissões e bônus, algo extremamente variável.

Tenho um amigo de 70

anos no multinível que ainda trabalha muito e que só foi ensinado a poupar e investir quando tinha 55 anos, justamente em um sistema de treinamento no MMN. Se ele tivesse começado quando jovem sua situação financeira seria outra.

Com isso em mente, gostaria de compartilhar com você algumas das principais lições financeiras que aprendi ao longo da minha vida e que acredito que muitos dos meus amigos e associados brasileiros talvez nunca tenham sido ensinados. Antes de começar, quero ressaltar que nem todos os americanos aprendem essas lições, mas essas informações geralmente estão mais acessíveis nos Estados Unidos e, culturalmente, muitos desses conhecimentos são transmitidos de geração em geração entre as classes mais ricas.

Lições Financeiras

A primeira lição financeira importante que todos devem aprender é que lucro é melhor do que salário. Pode parecer que ambos são iguais, pois colocam dinheiro no seu bolso, mas na prática são bem diferentes e levam a resultados financeiros distintos.

O lucro é obtido a partir das receitas geradas pela posse de um negócio, depois de descontadas as despesas, enquanto o

salário é recebido por meio de emprego.

O salário é uma forma limitada de ganhar dinheiro, pois depende de outra pessoa para lhe pagar. O lucro, por sua vez, advém dos seus próprios esforços, e você tem o controle sobre buscar mais lucro ou não. Além disso, teoricamente, o lucro não tem limite.

Não há nada de errado em ser empregado e ganhar um salário para pagar



Muitas pessoas confundem o marketing de rede com um veículo de lucro passivo, mas, na realidade, para a maioria dos participantes, ele é um negócio de lucro ativo ou alavancado.

as contas, mas, se você quer progredir na vida e eventualmente alcançar a independência financeira, é fundamental começar a gerar lucros.

A próxima lição importante é que existem três tipos de lucro:

- ativo,
- alavancado e
- passivo.

Para identificar o tipo de lucro que



você está gerando, pergunte-se: "Quanto esforço pessoal é necessário para eu gerar esses lucros?" Para a maioria das pessoas de negócios, a resposta será 100%, o que significa que seus lucros são ativos. Não há problema nisso, mas isso indica que, para você obter lucro, precisa estar fisicamente presente e envolvido, o que compromete sua liberdade de tempo.

O marketing de rede é um exemplo comum de veículo de lucro alavancado. Ele é uma das melhores formas de gerar lucro suficiente para avançar para o próximo nível: o lucro passivo.

Lucros alavancados são aqueles em que uma parte do seu tempo e energia ainda é necessária, mas o retorno é muito maior do que você conseguiria apenas com seus esforços individuais. Esse tipo de lucro geralmente vêm de negócios que envolvem sistemas computacionais ou equipes trabalhando com ou para você, embora ainda dependam da sua competência para gerar resultados. O marketing de rede é um exemplo comum de veículo de lucro alavancado. Ele é uma das melhores formas de gerar lucro suficiente para avançar para o próximo nível: **o lucro passivo**.



Lucros passivos são aqueles que não exigem sua presença ativa para serem gerados.

Esses negócios operam independentemente dos seus esforços diários, embora você ainda possa exercer alguma função de alto nível, como na gestão executiva. O teste ideal para verificar se você possui um veículo de lucro passivo é perguntar: "Se eu tirasse férias de seis meses, meu negó-

cio estaria tão saudável ou mais saudável do que quando saí?" Se a resposta for sim, você tem um veículo de lucro passivo.

Muitas pessoas confundem o marketing de rede com um veículo de lucro passivo, mas, na realidade, para a maioria dos participantes, ele é um negócio de lucro ativo ou alavancado.

Na maioria dos níveis de liderança, ele é alavancado, pois, se o líder se ausentar por seis meses, o negócio pode enfraquecer ou desaparecer. Apenas para uma pequena elite, o marketing de rede se torna uma fonte de lucro passivo. Para os demais líderes, é necessário dar outros passos para adquirir lucros passivos.

Um dos meus mentores foi um dos maiores construtores na história do marketing de rede. Ele desenvolveu três equipes diferentes em três empresas distintas, alcançando mais de 100 milhões de dólares em vendas cada, e uma delas chegou a ultrapassar 500 milhões de dólares. Ele era muito sábio e, em um dos seus treinamentos mais famosos, ensinou: "O objetivo no marketing de rede não é viver para sempre com os rendimentos desse negócio. O objetivo é ganhar o suficiente para que, depois de pagar todas as suas despesas, você possa investir 30% desse valor em outros negócios." Essa foi uma das melhores lições financeiras que já recebi, e acredito que, se mais líderes do marketing de rede seguirem esse conselho, mais deles poderão se aposentar em vez de construir redes para o resto da vida.

A última lição, que sintetiza todas as anteriores, é que a aquisição de ativos é a chave para construir riqueza duradoura e liberdade no longo prazo. Se o seu objetivo é ter liberdade financeira, liberdade de tempo e riqueza suficiente para você e as gerações futuras, você precisa adquirir ativos que protegem sua riqueza e também geram lucros.



Ativos são coisas como imóveis, ações, negócios que geram lucros passivos, metais preciosos e criptomoedas. Esses ativos são reservas de valor que, ao longo do tempo, tendem a se valorizar em relação a qualquer moeda governamental.



Ativos são coisas como imóveis, ações, negócios que geram lucros passivos, metais preciosos e criptomoedas. Esses ativos são reservas de valor que, ao longo do tempo, tendem a se valorizar em relação a qualquer moeda governamental.



Quando você possui ativos que geram mais lucro do que suas despesas mensais, você conquista liberdade de tempo. Os ativos certos podem gerar lucro 24 horas por dia, sete dias por semana, independentemente do seu esforço. Se o seu potencial de ganhos está vinculado apenas às suas habilidades e às 24 horas do seu dia, ele sempre será limitado. Se, por outro lado, seus lucros estão atrelados a ativos, o seu potencial é ilimitado. Todas as pessoas ricas se tornam ricas com base na propriedade de ativos.

Essas são algumas das principais lições financeiras que todas as pessoas ricas ao redor do mundo aprendem e praticam para criar e manter sua riqueza. Sinto-me muito afortunado por ter aprendido muitas dessas lições desde cedo e continuo trabalhando para colocá-las em prática e construir um legado financeiro duradouro para mim e minha família.

Espero que aqueles que lerem este artigo possam fazer o mesmo e ajudem os brasileiros em todo o Brasil a começar a aprender e crescer financeiramente, agora e no futuro.



POLÍCIA

Pirâmide cigana prometia 100% ao mês E muita gente caiu no golpe

O Jornal da Record noticiou em dezembro a prisão dos estelionatários que criaram pirâmide financeira inicialmente na comunidade cigana de São Paulo. Prometiam inacreditáveis 100% de lucro ao mês e, na ganância, cerca de 300 pessoas caíram no golpe. Grupo de vítimas denunciou à Polícia Civil da SP, que agiu e prendeu os líderes do golpe.

Presos

Quando foi divulgada na tv a prisão dos piramideiros, grupo de dezenas de vítimas foi até a delegacia para linchá-los.

Gerou-se então um tumulto e foi necessário pedir reforço policial.

Para convencer as vítimas, os golpistas mostravam malas lotadas de dólares e barras de ouro. E, claro, recompensando bem quem trouxesse pessoas para investirem também. O golpe começou na comunidade cigana e depois espalhou-se para diversos estados.

Preju

Foram bloqueados R\$50 milhões nas contas bancárias dos piramideiros presos, valor para futura restituição às vítimas.

O Jornal da Record entrevistou algu-

100%

mas delas. Uma mulher investiu todas as joias da família em gerações e perdeu tudo. Um empresário, que não quis se identificar, vendeu um imóvel por R\$1,5 milhão e investiu no golpe e ficou sem nada.

Pastor americano prometia 34,9%/mês



Poderá pegar até 20 anos de cadeia nos EUA o pastor Francien Obando Pinillo, criador da pirâmide financeira "Solano Fi", que prometia inacreditáveis 34,9% de lucros mensais aos investidores.

A Justiça americana recebeu inúmeras

denúncias de vítimas que depois de investir não conseguiam receber os lucros prometidos nem muito menos os valores aplicados.

Gospel

O pastor Pinillo é do Ministério Apostólico Profético Tiempos de Poder e pregava em Washington para a comunidade hispânica, formada por imigrantes latinos. Ele é acusado de ter usado sua posição

de líder para atrair as vítimas evangélicas para seu esquema piramidal fraudulento.

Nos EUA após a denúncia o caso segue para a SEC-órgão controlador do mundo financeiro- e em seguida para o FBI, a polícia federal americana, que efetua as prisões.

No Brasil a equivalente da SEC é a CVM-Comissão de Valores Mobiliários que, porém não tem poder de polícia como a congênera americana, podendo apenas advertir e denunciar. O que é uma pena.



Afinal, o que é uma Pirâmide Financeira?

Baixe gratuitamente este e-book no site:
www.jornalloucospormarketing.com.br



Estivemos na Imersão dos Diamantes, na Bonífica

Tive a honra de ser um dos palestrantes VIP's no evento Imersão de Diamantes, no auditório da Bonífica, em Goiânia, juntamente com meus amigos Edmundo Roveri e Cândido Belloni.

Este evento abriu os três dias de comemorações do quarto aniversário da empresa. No segundo dia evento apenas para franqueados. No terceiro dia houve a Convenção 4 Anos, com grande festa.

Agradeço ao gentil convite aos Presidentes Mark Onell,

Dorvalino Ricardo e Diretora Bruna Monteiro (fotos em destaque).

Conferindo

Na minha palestra tivemos a presença de 96 Diamantes e acima, ou seja, a fina flor da liderança. Meu conteúdo foi uma capacitação para eles duplicarem, baseada no meu e-book Os 15 Erros no Multinível, que foi bastante divulgado entre as lideranças do MMN. Confira a seguir alguns clics.





Estivemos na Imersão dos Diamantes, na Bonífica

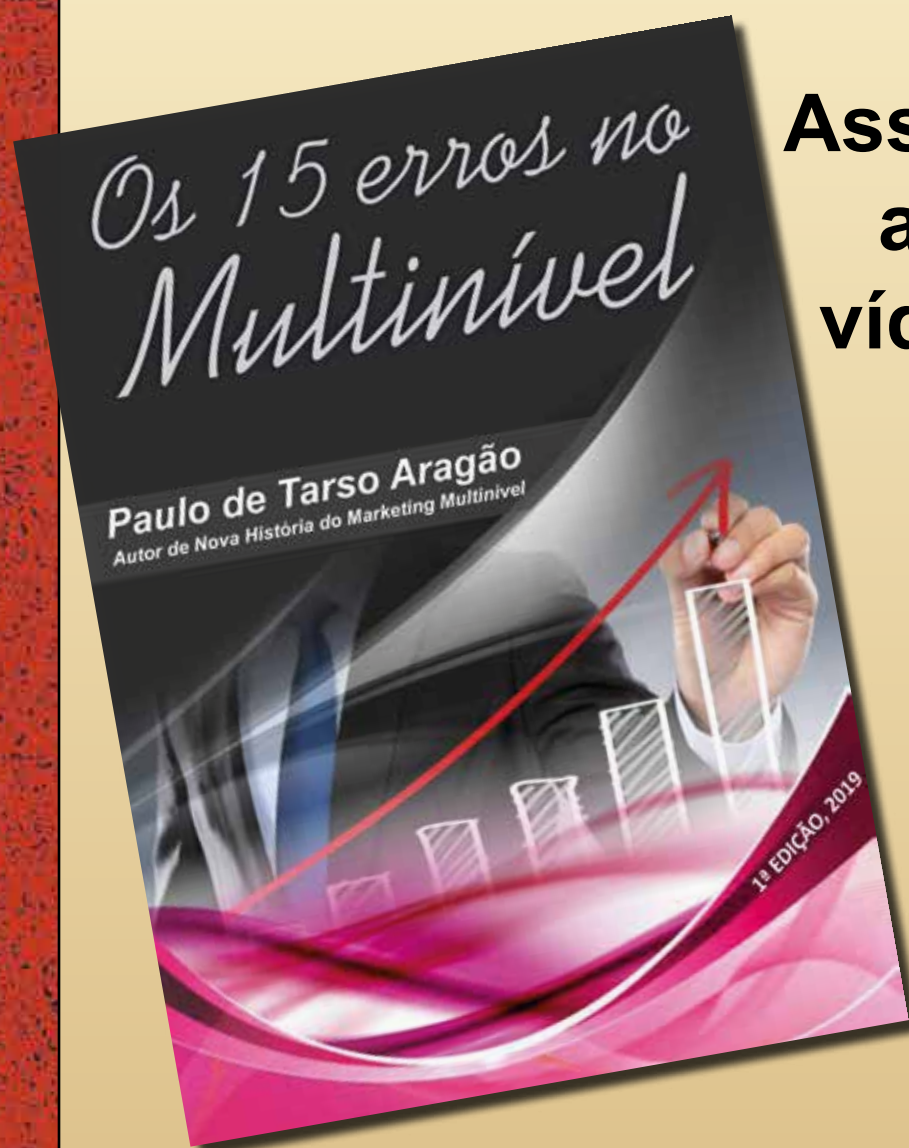
(CONTINUAÇÃO)



Lançamento

NOVOS VÍDEOS DE TREINAMENTO

Os 15 erros no multinível



**Assista no Instagram e Youtube
ao primeiro dos sete novos
vídeos de treinamento da série**

*Os 15 erros no
Multinível*

**O conteúdo é baseado no
e-book de mesmo nome, do escritor
*Paulo de Tarso Aragão***

**COM PRODUÇÃO DO DESIGNER
E ESPECIALISTA
EM MARKETING DIGITAL**

Ruí Souza ☎ **(11) 98794.5759**



Assista no Instagram ou no Youtube.

 **@jornalloucospormarketing**

 **Derepente Paulo de Tarso**