



Diamante Fernando Olyver
apresenta
diferenciais da empresa.
Página 3



Fundadores
Roberto e Silmara Camargo
trazem produtos inéditos na saúde.
Página 4



LOUCOS POR MARKETING

19 ANOS

INFORMATIVO DE MARKETING MULTINÍVEL – ANO XVI – Nº 117 – ABRIL/MAIO/2025

Acesse nosso site: www.jornalloucospormarketing.com.br

“ATÉ AQUI NOS AJUDOU O SENHOR”

CONSULTORIA SALVARIA EMPRESA DE MARKETING?

Com Edmundo Roveri

**Um tema polêmico abordado
com maestria e leveza.**

Páginas 11 a 13



**HISTÓRIAS
DE SUCESSO**

Tatá Nascimento,

Triplo Diamante na Moments Paris



Conheça a saga de Tatá
Nascimento em forma de
entrevista, uma lição de gar-
ra e perseverança.

Página 5

NOVIDADE

GAÑOEXCEL

PROMOVE DEGUSTAÇÃO



A gigante da Malásia
promoveu sessão
de degustação em SP
de seus produtos. No
Brasil Edith e Zenildo

de Vargas são líderes-pioneiros. Página 10

ESTREIA

MUNDO Amway

Com as últimas notícias da
maior do mundo, posto con-
firmado em 2024.

Página 8



**RODOLFO
GASPARIAN,**
com Multinível
Digital.

Página 6



**PAULO DE
TARSO
ARAGÃO,**
com Fatos e
Fotos.

Páginas 15/16

----- **COLUNISTAS NESTA EDIÇÃO** -----

----- **E MAIS** -----



Do Terra
realiza cruzeiro duplo.
Página 8

Donald Trump
e o multinível.

Página 4



Lígia Félix
“bombou” na web.
Página 7

Roberto Kazuo
na Beauty Hair.

Página 10



Índice

HALL DA FAMA	PÁGINA 2	EXECUTIVOS DE DESTAQUE EM FEVEREIRO/MARÇO/2025
MUNDO MLM EM NOTÍCIA	PÁGINAS	3, 4, 7, 8, 9, 10
LPM EMPRESAS	PÁGINAS 3 e 4	 
HISTÓRIA DE SUCESSO	PÁGINA 5	Hoje, Tatá Nascimento

MUNDO AMWAY	PÁGINA 8	Amway nos incêndios da Califórnia Amway manteve 1º lugar em 2024
CAPA	PÁGINAS 11 a 13	Consultoria salvaria empresa de marketing? Por Edmundo Roveri
MUNDO PIRAMIDAL	PÁGINA 9	Depois da G.A.S, bloqueada VAS CRIPTO
FATOS & FOTOS	PÁGINAS 14/15	Diamante Esdras Amorim promoveu evento Bonífica – Minha palestra <i>O Quarto Caminho</i> – Visitando o CD Bonífica em Caruaru – Liderança Unida no Workshop Bonífica – Cafezinho com Fabrício Mar e Robson Lima – Eu sou a Universal, também em Caruaru

Hall da Fama

EXECUTIVOS DE DESTAQUE EM FEVEREIRO E MARÇO/2025



LÍGIA FÉLIX
Atlântica Natural



MÁRCIO ÂNGELO
Academia do Multínivel



NILSON LIMA
Like Brasil



ROBERTO
e SILMARA CAMARGO
RS Prólipsi

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)

LPMEMPRESAS



Conheça diferenciais da MS Paris

Diamante Fernando Olyver&CEO Marcos Fonseca



Olyver (foto) elencou os diferenciais do projeto MS Paris, nesta nova fase de retorno.

Diferenciais

Explicou Fernando Olyver: MS Paris tem:

- * Produtos de qualidade Premium
- * Altos índices de fidelização dos clientes
- * Altos ganhos com a revenda
- * Plano de marketing que valoriza a base e a liderança
- * Experiência e profissionalismo do casal de Presidentes Fundadores Marcos e Silvana Fonseca



diferenciais do plano de negócios:

- * Pagamento semanal na matriz
- * Programa de acúmulo de pontos
- * Bônus adesão com ganhos de 25% para indicação
- * Porcentagem real Pontos de Graduação

Presidente explica

Conversamos com o Presidente da MS Paris Marcos Fonseca, que explicou

Os líderes de MMN de perfumaria fina estão descobrindo em 2025 a nova MS Paris e as adesões não param de crescer.

De olho nesse segmento de liderança perfumada o Diamante Fernando

MAIS INFORMAÇÕES: (51) 9.9897-2994.

Mundo MLM em Notícias

POLÊMICA

Embeleze nega envolvimento com disputa familiar



Depois da polêmica matéria no programa Fantástico no domingo 16/3, a Embelleze divulgou nota informando que as investigações policiais ocorridas "são uma questão estritamente familiar, sem qualquer vínculo com as atividades ou com os ativos da empresa."

Afirmou ainda a empresa: "Seguimos comprometidos com os mais altos padrões de governança corporativa, pautados pela ética, transparência e responsabilidade"

Entenda o caso

A Polícia Civil do Rio de Janeiro indicou a ex-mulher do fundador Itamar Serpa, falecido em 2023, Monique Elias (foto) e mais duas pessoas a ela ligados. O trio é acusado de um suposto golpe financei-

ro no valor de R\$122,4 milhões o que ela nega em suas redes sociais.

Investigando

As investigações da Draco (Delegacia de Repressão a Ações Criminosas Organizadas) apontam Monique como a mentora do esquema.

Ela teria recebido R\$74 milhões em cotas da empresa, além de imóveis e valores de seguro de vida.

História

A Embelleze foi criada em 1969 no Rio de Janeiro por Itamar Serpa (foto). Tornou-se uma das principais marcas de cosméticos e expandiu as atividades com o famoso Instituto Embelleze. Os produ-



tos estão presentes em mais de 70 países.

A empresa teve uma tímida participação no mercado multinível com a ex-Embeleze VD, que levou dois anos em planejamento mas que teve vida curta. Esta divisão multinível fez uma fusão recheada de polêmicas com a ex-BeFree e depois foi descontinuada.

LPMEMPRESAS

LANÇAMENTO

RS Prólipsi: Saúde+MMN+Digital Grátis Inflamax, contra dores, é carro-chefe



A novidade de 2025 é um projeto incrível, que mescla o MMN tradicional com as vantagens do digital, a RS Prólipsi, sediada na região metropolitana de Curitiba.

Os fundadores, Roberto e Silmara Camargo (foto) têm uma carreira de 11 anos de sucesso no MMN e partiram para criar a empresa dos sonhos de todo distribuidor.

Mais informações no whatsapp (41)9.9286-3922.

Digital

A RS PRÓLIPSI oferece ferramentas de alta conversão gratuitas para seus distribuidores, o que facilita muito vendas e cadastros.



Produtos Prólipsi

O carro-chefe é o INFLAMAX, para alívio para articulações, artrite, bursite, fibromialgia e dores crônicas.

Os muitos depoimentos geram uma forte prova social.

Além deste, tem o GLICOLIPSI, que auxilia no controle da diabetes, o PRO3+ABACATE OZONIZADO e o OZÔNIO PRÓ, óleo de abacate ozonizado.



Mundo MLM em Notícias

HISTÓRIA

Pres. Donald Trump ama Multinível



Entrou para a história do multinível nos EUA – lá chamado de network marketing e de MLM-multilevel

marketing – a célebre entrevista de Donald Trump no antigo programa de TV de David Lederman, em cadeia nacional.

O programa era no formato palco+pequena plateia e na época da entrevista Trump era “apenas” bilionário, muito antes de se tornar presidente no seu primeiro mandato.

Ironia

Ao ser perguntado por Lederman o que faria caso perdesse toda sua fortuna, Trump respondeu que se associaria a uma empresa de marketing multinível fazendo carreira.

Então parte da plateia irrompeu em sonoras vaias, ao que Trump retrucou: “É por isso que eu estou aqui e vocês estão aí.”

Palavras

Estas foram as palavras de Trump respondendo a Lederman, antes de ser vaiado:

“Está comprovado que o mkt. de rede é uma fonte de receita viável e gratificante...Se eu perdesse tudo e tivesse que recomeçar, me associaria a uma empresa de mkt de rede e começaria a trabalhar.” (Donald Trump)

HISTÓRIAS DE SUCESSO

Hoje, Tatá Nascimento

Hoje apresentamos a história de um legítimo campeão do MMN, Tatá Nascimento. Ao longo de uma carreira de sucesso, ele alcançou a tão sonhada liberdade financeira, ajudando a milhares de pessoas a também realizarem seus sonhos.

Tatá sempre chegou aos maiores pins por onde passou, como Blue Diamond, Red, etc. em empresas como a antiga Bortoletto, Adlux, Sweet Hair e ultimamente

na ex-Chancellor, que foi comprada pela Moments Paris.

Na nova casa, Tatá foi recebido com pompa e circunstância pelos Presidentes Alexandre Maia e Alex Gomes (foto na sede em São Paulo).

Com sua equipe de líderes Tatá chegou rapidamente ao Triplo Diamante e continua em ascensão.

Em forma de entrevista conheça a seguir os princípios, valores e ideias deste legítimo campeão.



TATÁ NASCIMENTO
Triplo Diamante na Moment Paris

----- TATÁ NASCIMENTO CONTA TUDO -----

1- Quando e como conheceu o mkt. multinível?

Tatá: Foi há mais de 10 anos quando um amigo de infância, o Bizu, me mostrou a oportunidade. Era algo completamente novo para mim, um novo paradigma.

2- Por quê decidiu perseverar até alcançar o sucesso?

Tatá: Gostei do formato de poder ganhar dinheiro ajudando outras pessoas a ganhar também. Achei muito interessante poder fazer pessoas simples, sem dinheiro, obterem resultados financeiros mostrando a oportunidade a outras usando o seu network(círculo de contatos).

3- Você construiu uma grande credibilidade no mundo MMN. Quais são os seus valores de vida?

Tatá: Sempre pautei minha vida pelos meus valores, no multinível ou fora dele. Já ajudei a milhares de pessoas a terem uma vida melhor. Meus valores são Deus, Lealdade e Fraternidade.

4- Na Adlux você chegou a níveis altos. Como se sentiu quando a empresa saiu do MMN ?

Tatá: Cheguei na Adlux a Red Diamond. Quando a empresa abandonou o

multinível eu já não estava mais lá, mas achei lamentável. Era uma ótima empresa e mudou a vida de muita gente inclusive a minha. Apesar destes maus exemplos eu sempre perseverei no trabalho de redes porque havia comprado a ideia do modelo MMN desde o início.

5- A Chancellor foi um caso emblemático onde além da rede você praticou toda sua expertise em planos de marketing. Você se arrepende por ter entrado naquele barco?

Tatá: Ajudei muito na ex-Chancellor e não me arrependo. Lá bati Red Diamond e também aprendi muita coisa. Foi uma experiência original ter participado também na gestão do plano de marketing.

6- Do alto da sua experiência, MMN de perfumes seria uma moda ou veio para ficar?

Tatá: Desde 2007 quando a UP Essência lançou os contratipos o MMN de perfumes é sucesso culminando com os de 15ml lançados em 2018 na então estreada Amakha Paris. De lá pra cá os números das empresas falam por si, como é o caso da Moments Paris que já ultrapassou com folga os R\$10 milhões/mês. Acho que veio



para ficar e que está plenamente consolidado este produto, que ajuda a muita gente levar o pão de cada dia para casa.

7- O que você diria a alguém que acabou de entrar na sua rede na Moments Paris?

Tatá: Eu aplico toda a minha expertise para o sucesso dos meus distribuidores. Para quem entra comigo na Moments eu sempre digo: "Conte comigo para ensinar a como obter e levar as pessoas a obter muito resultado financeiro, utilizando estratégias que já desenvolvemos com sucesso ao longo dos anos. Ou em outras palavras, "vem comigo que no caminho eu te explico."



Joseilton Azevedo C.E.O Chancellor



Pedro Muffato nº 1 da formula Truck Brasil



Senador Jaime Bagattoli, Vilhena Rondonia



A Importância do Engajamento da Rede para Gerar Resultados

No marketing multinível (MMN), especialmente no ambiente digital, o engajamento é o motor do crescimento. Negócios baseados em equipe exigem conexão, interação e comprometimento. No entanto, muitos líderes e distribuidores ainda hesitam, esperando para ver o que acontece antes de realmente se envolverem. O problema dessa abordagem é simples: **o sucesso não se observa de longe, ele se constrói com dedicação e uma crença verdadeira no negócio.**

Com a expansão do marketing digital, as oportunidades de engajamento nunca foram tão acessíveis. Redes sociais, automação e plataformas de comunicação permitem que equipes cresçam **sem barreiras geográficas**, mas exigem **estratégia e presença ativa**.

Decisão, crença e comprometimento

Para que uma equipe se engaje, é necessário um líder que tome uma decisão firme: **fazer acontecer!** Muitos carregam traumas de experiências anteriores, seja por decepções com empresas ou desmotivação causada por terceiros. Isso os leva a um comportamento de distanciamento, no qual **não vestem a camisa do negócio** e, como consequência, **não se comprometem**.

Mas ficar em cima do muro nunca foi uma opção vencedora. Para gerar resultados, é preciso **agir**, e para agir com consistência, é essencial **acreditar**. No mundo digital, isso significa **estar presente, mostrar seu propósito e construir autoridade por meio do conteúdo**. A decisão de estar 100% dentro do projeto precisa ser interna, baseada não apenas na expectativa de retorno imediato, mas no entendimento de que **o trabalho bem feito, com foco e persistência, gera frutos ao longo do tempo**.

Como engajar sua equipe?

Para fortalecer o engajamento da equipe no **Multinível Digital**, é essencial criar estratégias baseadas na conexão constante. Veja um método simples para desenvolver esse processo:

1. Clareza de objetivo

Cada membro da equipe precisa compreender **o real propósito do negócio** e como ele pode transformar sua vida financeira. No digital, essa mensagem deve ser

clara e reforçada constantemente **em conteúdos, treinamentos e interações online**.

Mais do que vender produtos ou recrutar pessoas, trata-se de **construir uma presença digital forte**, que atraia parceiros e clientes de forma orgânica. Quem entende isso **se diferencia e cresce mais rápido**.

2. Crença pessoal

Ninguém pode se engajar de verdade em algo no qual não acredita. Pergunte-se: **Eu acredito no meu projeto? Minha comunicação digital reflete essa crença?**

Se você não transmite entusiasmo e confiança nas redes sociais, dificilmente sua equipe irá se engajar. **A forma como você se posiciona impacta diretamente a motivação da sua rede**.

3. Ações diárias no digital

O sucesso no MMN Digital não vem de **grandes feitos ocasionais**, mas da repetição de pequenas ações estratégicas diárias. Criar uma **rotina produtiva online** baseada em metas claras aumenta a consistência e reduz a ansiedade por resultados rápidos.

- ✓ criar conteúdo relevante no Instagram, Facebook, YouTube etc.
- ✓ Compartilhar histórias reais e cases de sucesso da equipe
- ✓ Organizar listas e entrar em contato com prospects via WhatsApp
- ✓ Fazer lives para apresentar a oportunidade
- ✓ Acompanhar novos leads e consultores
- ✓ Conectar pessoas ao processo por meio de grupos online
- ✓ Desenvolver treinamentos digitais e acompanhar a equipe

4. Validação contínua e acompanhamento

Celebrar pequenas conquistas e avanços ajuda a equipe a visualizar o progresso e manter a motivação. **No digital, isso pode ser feito por meio de postagens comemorativas, stories interativos e reconhecimentos em grupo**.

O acompanhamento também pode ser potencializado com **eventos online semanais e grupos exclusivos no WhatsApp**. Pequenos gestos fazem grande diferença na construção de um time forte.

5. Mentalidade de longo prazo

Ganhar dinheiro rapidamente é bom, mas o verdadeiro diferencial do **Multinível Digital** está na **renda residual sustentável**. Construí-la exige **consistência, engajamento estratégico e uma equipe que entenda a visão de longo prazo**.

Uma construção saudável pode levar **12 meses ou mais**, mas os frutos colhidos compensam cada esforço. **Negócios digitais crescem exponencialmente**, desde que o líder esteja comprometido e saiba mostrar o caminho.

Foco e consistência

Um dos maiores erros no MMN Digital é esperar **ter resultados antes de agir**. Essa mentalidade trava o crescimento, pois no marketing de rede digital, o sucesso de cada um é **proporcional à sua dedicação online**.

Se você deseja que sua equipe **se conecte mais, produza mais e gere mais resultados**, o primeiro passo é olhar para si mesmo e refletir:

- ✓ **Estou realmente comprometido com meu projeto?**
- ✓ **Minha presença online inspira minha equipe a agir?**
- ✓ **Estou agindo com foco e consistência?**

O crescimento começa de dentro para fora, e **o engajamento da equipe reflete diretamente a postura dos líderes**.

No final das contas, não se trata de **“ver para crer”**, mas de **“crer para ver”**. Quem acredita, age. E quem age, **faz acontecer no digital e no presencial!**

Conclusão

No marketing multinível, seja ele digital ou presencial, a diferença entre **sucesso e fracasso** está na **decisão de se comprometer verdadeiramente** com o negócio.

Esperar para ver **não é uma opção para vencedores**. O verdadeiro crescimento vem da **crença e da ação consistente**, com coragem para avançar, independentemente das críticas.

Então, pergunte-se: **você realmente acredita no seu projeto?**

Se a resposta for **sim**, então **faça acontecer!** 🚀

Mundo MLM em Notícias

Triplo Diamante Lígia Félix “bombou” na web

Nossos levantamentos apontaram que em fevereiro e março a Triplo Diamante da Atlântica Natural LÍGIA FÉLIX (fotos) foi a líder feminina mais atuante nas redes sociais, divulgando sua oportunidade e suas realizações.

A história é longa. Em 1996 ela começou na Amway, apaixonou-se pelo trabalho de rede e hoje lidera uma imensa equipe na Atlântica Natural.

O início

Meu nome é Lígia Félix. Trabalho com vendas desde adolescente, e atuo na indústria do mkt de rede há mais de 20 anos. Com vendas automotivas fiquei 15 anos na Chevrolet, mas foi através da Amway em 1996 que me apaixonei por essa indústria.

O mentor

Trabalhava no paralelo vendendo carros; então vendi um carro para o CEO da OMNI meu mentor, meu mestre e amigo até hoje Luiz Francisco. Fui morar nos Estados Unidos e fiquei como diretora e palestrante junto com a Aline cunhada do CEO.



Retornei para o Brasil e fui formada pela Rainmakers Academy. Também fiz treinamentos com Wagner Dias.

As empresas

Depois conheci a Evomel. Foi onde eu bati meu 1º Diamante e conquistei meu 1º cruzeiro. A empresa saiu do multinível, mas não desisti. Sempre acreditei que meu dia iria chegar.

Depois veio a onda da Maravilhas da Terra, onde bati Red Diamond em três meses. Foi quando eu recebi uma proposta para o corporativo da Doggy e fui embo-

ra para o Paraná onde trabalhei dois anos como diretora da Doggy.

Na Atlântica

Conversei com o Presidente Juliano Rocha (fotos), em março de 2023, e vim para a Atlântica Natural. Trouxe alguns amigos e amigas que já trabalharam comigo. Em pouco tempo cheguei a Diamante, Duplo Diamante em novembro de 2023 e Triplo em novembro de 2024.

Neste ano de 2025 estou trabalhando para o Imperial.

Gratidão a Deus e a todos que me ajudaram a construir essa história de sucesso!

Selecionamos Líderes!

ENERGIA SOLAR

ENERSIM
JUNTOS, NOSSA ENERGIA FAZ ACONTECER.

ENERSIM
INSTITUTO ENERSIM

45 999463907
Rodolfo Gasparian

<https://enersim.cadastrabrasil.com.br>

Mundo Amway
Informativo jornalístico

SOLIDARIEDADE

Amway nos incêndios da Califórnia

Maiores empresa de multinível do mundo e presente no Brasil desde 1991, a Amway arregaçou as mangas e partiu para ajudar as vítimas nos incêndios que ocorreram recentemente na Califórnia,USA.

Em nota, a Amway USA reve-



lou que tem cerca de 800 distribuidores na área afetada, informando

que entre as ações de socorro estão doações em espécie para a Cruz Vermelha americana, que está dando suporte aos envolvidos nos combates aos incêndios.

Isso além das doações que foram feitas pelos distribuidores da empresa nos EUA.

#MULTINIVEL

Amway manteve 1º lugar em 2024

O portal Business For Home divulgou que a Amway – maior empresa de vendas diretas do mundo sediada em Ada, Michigan,USA – relatou vendas de US\$7,4 bilhões em 2024.

Devido à força do dólar houve um ligeiro declínio de 3% em relação ao exercício anterior, mas a empresa manteve o título de número 1 global.

Saúde – A marca Nutrilite

da Amway manteve em 2024 a posição de marca de vitaminas e suplementos alimentares mais vendida do mundo.

A Nutrilite nasceu em 1941 com o nome de California Vitamins depois alterado e foi comprada pela Amway em 1972.

No exercício de 2024 a categoria de nutrição da Amway cresceu 2% e representa agora 64% do total de vendas globais.



Mundo MLM em Notícias

Do Terra tem cruzeiro duplo no Sea View

Pela primeira vez uma empresa realiza no Brasil um cruzeiro duplo, com dois grupos em duas viagens no mesmo navio, o Sea View.

A Do Terra dividiu seus 1800 participantes qualificados em dois cruzeiros consecutivos partindo do Porto de Santos.

O Diamante Denilson Braga revelou que o número de qualificados para o cruzeiro superou em muito as expectativas e a solução foi o inédito cruzeiro duplo.



Plenário na segunda viagem



Diretor Maurício Patrocínio (C) com Denilson Braga e Nívea Castro



OPORTUNIDADE

MMN de U.N.H.A.S busca investidor digital Não precisa de altos valores.

A Estáter – com produtos exclusivos para cuidado das unhas- busca investidor com presença digital ativa para expandir a marca na internet.

A empresa foi cuidadosamente planejada por dois anos até com laboratório prático. Nessa fase os produtos foram aprovados por centenas de salões em São Paulo.

Percentual

O criador da Estáter, Gilson Matias, abriu a sociedade com percentuais variando de 10% a 30% para um investidor digital.

A Estáter foi lançada com sucesso em 2024 conquistando os salões de beleza em São Paulo com os exclusivos produtos para o cuidado das unhas.



Para informações Gilson Matias atende através do whatsapp (11) 95244-5423

Em abril, medicina inteligente no multinível O novo projeto de Mauro Galhardo



Sócios

Quatro sócios estão à frente deste novo MMN de serviços: O conhecido executivo e líder de redes MAURO GALHARDO e os empresários SAMUEL MESSIAS, PEDRO PAULINO e FERNANDO JORGE (fotos).

Inteligente

A WOW+ é muito mais do que um serviço apenas de medicina online. Envolve todos os aspectos da saúde humana a um preço acessível a todas as faixas sociais.

Mais detalhes no lançamento do pré-marketing em abril.



Samuel Messias
CEO & Co-Founder



Mauro Galhardo
CSO - Co-Founder



Pedro Paulino
CTO - Co-Founder



Fernando Jorge
CMO - Co-Founder

Em primeira mão: pré-marketing começando neste mês de abril do novo MMN de serviços, com medicina inteligente. A WOW+ iniciou em fevereiro

o período de pré-reserva (que antecede o pré-marketing), posicionando os líderes pioneiros, através do whatsapp (82)9.9152-6936



Depois da G.A.S, bloqueada VAS CRIPTO

Justiça

O esquema piramidal VAS CRIPTO operava na região dos Lagos, estado do Rio de Janeiro, com epicentro na cidade de Cabo Frio, nos mesmos moldes da ex-G.A.S, do Faraó dos Bitcoins, que continua preso.

A VAS CRIPTO prometia lucros de até 5% ao dia e muita gente acreditou, alguns por inocência e outros nada inocentes.

A alegria durou pouco e logo deixaram de receber os rendimentos prometidos. inundando o Reclame Aqui de queixas.

O juiz Paulo Roberto Cichitosi, do TJSP em Jacaréi,SP, solicitou o bloqueio das contas da empresa, a pedido de um investidor lesado, mas foram encontrados apenas R\$26.603,00.

O CEO da VAS CRIPTO segue desaparecido e incomunicável. A sua defesa afirma que não está pagando aos investidores devido ao bloqueio das contas feito pela Justiça. A pergunta que não quer calar: e por quê não pagava aos investidores antes do tal bloqueio?



Mundo MLM em Notícias

MULTINÍVEL

Ganoexcel faz degustação em São Paulo Com pré-marketing previsto para final de abril

Estivemos no primeiro evento no Brasil da gigante da Malásia Ganoexcel, presente em mais de 70 países. Foi no sábado 22/3 em São Paulo, com uma sessão de degustação de produtos incluindo o famoso café com Trufa Negra.

O início do pré-marketing está previsto para o final de abril com a abertura do sistema de cadastro.

VIP

No palco a presença Vip foi o top-líder da Colômbia Diamante Alírio Cuesta. Ele disse estar confiante no potencial do mercado brasileiro, lembrando que só o estado de São Paulo tem a população da Argentina e que só na Grande São Paulo vivem 18 milhões de pessoas.

Pioneiro

Os líderes-fundadores são o casal Edith e Zelino de Vargas(foto). Ele revelou à nossa reportagem que a empresa abriu em sigilo CNPJ há vários anos e que se preparou cuidadosamente para a abertura em 2025. Já tem a aprovação do Ministério da Agricultura para o café com Trufa Negra e para outros produtos. Ele atende aos interessados através do whatsapp (66) 9.9606-6419.



Convenção Latinoamericana 2024
quando foi anunciada abertura no Brasil

CAPILAR

Roberto Kazuo agora na Beauty Hair Assumiu a Diretoria Comercial

Orenomado executivo Roberto Kazuo (foto) assumiu a posição de Diretor Comercial da Beauty Hair Cosméticos, uma empresa consolidada há 17 anos no mercado, com fábrica no Rio de Janeiro e presença nacional.

Expandindo

Especializada em cosméticos capilares de alta performance, a Beauty Hair Cosméticos está expandindo sua rede de

Distribuidores Jurídicos, oferecendo exclusividade de área em todo o Brasil.

Neste modelo de negócio, os distribuidores garantem margens de lucro que variam de 100% a mais de 150%, com um portfólio de produtos reconhecidos pela qualidade e aceitação no mercado profissional.

• Mais informações:
(21) 99701-4678



Viver Company completa 17 anos

Neste ano a Viver Company completa 17 anos, sempre no modelo multinível, desde o início.

É um feito e tanto no mercado brasileiro porque as estatísticas mostram que 90% das empresas brasileiras não chegam aos três anos de existência. O seu nicho são os produtos Premium de suplementação, um mercado crescente.

Papo Reto

Conversamos longamente por telefone com o fundador e CEO da Viver Com-

pany, ALÁDIO PEREIRA (foto de arquivo com o editor).

Ele relembrou os principais desafios nestes 17 anos de existência. E como ele também é louco por marketing, disse estar preparado para os próximos 17 anos...ou mais.

A Viver adotou o conceito do multinível-raiz, sem fórmulas milagrosas nem compra de passe de líderes ou coisa que o valha.

Dá tão certo o modelo que trouxe longevidade à empresa.



Consultoria salvaria empresa de marketing?

Por Edmundo Roveri

Convidamos o consultor, treinador e escritor Edmundo Roveri para discorrer sobre este tema polêmico no mundo do marketing multinível.

Tanto há casos de sucesso em empresas que contrataram uma consultoria como há casos de insucesso, mesmo com consultoria.

Edmundo Roveri, do alto das suas três décadas de atuação no mercado, destrincha o emaranhado de fatores que envolvem o mundo da consultoria nas empresas de multinível.



Em 2013 uma empresa de marketing recém-lançada no mercado, inovando por oferecer artigos de vestuário no multinível, buscou meus serviços de consultoria, pois não estavam seguros de que realmente o plano de compensação estava viável financeiramente, não conseguiam saber quanto de bônus estava sendo gerado pelo sistema, então precisavam que eu auditasse o sistema de TI, refizesse o plano caso não estivesse viável e auxiliasse na estruturação do negócio.

Três Etapas

Essa história é dividida em três etapas e juntamente com outras histórias vamos responder se a consultoria salvaria ou não uma empresa de marketing.

O Plano de compensação foi elaborado pela empresa de TI e inspirado no plano de outra empresa que fazia sucesso naquele momento, a rede estava crescendo e faturando há cerca de 45 dias, mas o sistema não apresentava dados confiáveis sobre os bônus gerados, pois não havia relatório de bônus gerados, somente de saques realizados e com isso, eles não tinham certeza se o valor do bônus que o sistema estava gerando, estava ou não dentro do orçamento.

Naquele momento, minha principal missão era auditar o sistema e caso os bônus gerados não estivessem dentro do orçamento, teria que refazer o plano de compensação para que ficasse dentro do

orçamento, garantindo a viabilidade financeira da empresa e auxiliar em toda a estruturação e acompanhamento do negócio, em um contrato de consultoria longo.

Erros clássicos

Neste momento, já identificamos dois erros clássicos, o primeiro achar que a empresa de TI está qualificada para fazer a consultoria para a elaboração do plano e da estruturação do negócio. Empresa de TI entende de TI e conseguirá assessorar e antecipar problemas baseados nas experiências de outros clientes, mas não é consultoria especializada para a estruturação do negócio.

O segundo erro clássico referente ao plano de compensação é “copiar” ou fazer muito parecido em relação ao de alguma empresa que naquele momento está obtendo sucesso, não se dando conta que o plano de compensação deve levar em conta muitos fatores, tais como ticket médio, recorrência, definições de estratégia para escolher ser mais forte em vendas diretas ou a um sistema de afiliados, momento da empresa e do mercado, entre tantos outros fatores.

Mas vamos dar continuidade a essa história, pois dela podemos ter muita aprendizagem e respostas.

Plano suicida

Depois de feito a auditoria no siste-

ma, foi constatado que na média o plano estava gerando bônus e prêmios que totalizavam em média 52% do faturamento bruto da empresa, o que era totalmente inviável. O orçamento para bônus e prêmios deveria representassem até 30% do faturamento bruto, de tal forma que ainda sobriam 7% de margem bruta para a empresa. Desta forma, se o bônus chegasse a 37%, a empresa teria lucro Zero, mas como estava gerando 52%, significava que quanto mais a empresa faturava, maior era o prejuízo acumulado. Neste caso, para cada R\$ 1 milhão faturado, ficavam R\$ 150.000,00 de prejuízo.

Podemos considerar que a primeira fase desta história, com a consultoria realizada pela empresa de TI, levaria essa empresa para um abismo e fracasso total. Isso porque a consultoria contratada não era qualificada para o que se precisava, mas vamos lá...

Até aquele momento, a empresa ainda não tinha problemas com o fluxo de caixa, não faltava dinheiro, pois ainda entrava mais dinheiro do que saía, muitos empreendedores ainda não faziam saques e o faturamento crescia, o prejuízo estava ficando dentro do escritório virtual.

Novo plano

Uma vez constatada a inviabilidade do plano, agora eu deveria fazer um novo plano de compensação, onde os bônus e prêmios deveriam representar no máximo

30% do faturamento, contra os atuais 52%.

Mas como fazer isso, sem desestimular e perder a rede, lançar um novo plano que deverá pagar quase metade em relação ao anterior?

Neste momento, utilizei toda a minha expertise no segmento, utilizando-me não apenas das questões matemáticas, mas em especial das questões de entendimento da psicologia humana e capacidade de relacionamento.

Até então a empresa tinha apenas um produto à venda, um faturamento na ordem do milhão por mês e uma das estratégias que criei foi para além da mudança do plano e prêmios, deixaríamos de vender este produto atual e incluiríamos muitos novos produtos, com diferentes correlações de preço X pontos, dificultando as referências de comparação.

Líderes que fazem o papel de consultores e que serão o cadastro número 1 da empresa e farão rede, tendem a ter conflito de interesse e montam planos mais pensando em seus resultados e não no negócio como um todo.

Rede motivada

Antecipadamente já pensamos quais seriam as reclamações e objeções das mudanças e para tal, criamos outras regras que seriam usadas como contra argumentação. Quando alguém falasse que algo piorou, teríamos algo para mostrar que embora algo piorou outra coisa melhorou.

Além de fazer tudo pensado envolvemos as principais lideranças neste processo de mudança, pois são os líderes as pessoas que mais se relacionam com a rede e eles deveriam ser os primeiros a se convencerem das mudanças.

De maneira planejada e com celeridade devido à importância e urgência do assunto, as alterações foram anunciadas e implementadas, a rede continuou motivada e crescendo + de 50% do faturamento de um mês para o outro.

Podemos aqui considerar uma fase 2 da história desta empresa, onde a consultoria especializada salvou a empresa da falência que era algo anunciado caso continuasse da forma que estava.

Os trabalhos da consultoria continuaram e eram permanentes, agora com maior foco na estruturação da empresa,

em especial nas questões logísticas e de atendimento, que eram dores fortes de uma empresa em crescimento, mas também no RH em busca de profissionais capacitados, sem falar na estruturação de sistemas de treinamentos, políticas e procedimentos...

Nas negociações do contrato de consultoria, como a empresa não tinha condições de pagar meus honorários, fizemos um contrato de risco e com remuneração baseada nos resultados das vendas da empresa e então meus honorários cresciam mês a mês, junto com o crescimento do faturamento da empresa.

Hora do adeus

Foi quando os sócios me informaram que estariam na cidade de São Paulo e pediram uma reunião.

Durante a reunião me agradeceram pelo trabalho prestado, pelos sucessos alcançados e fui surpreendido pelo comunicado deles que rescindiriam o contrato, pois com as projeções de crescimento no faturamento, vislumbraram a possibilidade de economizar o valor dos meus honorários. Afinal de contas, o problema mais sério que eles tinham já tínhamos resolvido.

Temos neste exemplo, um erro comum em muitos sócios das empresas, acharem que já aprenderam, que agora já sabem tudo e que o jogo já está ganho.

Na prática não é assim, cada fase de uma empresa é um novo desafio e uma nova experiência se faz necessário para novas estratégias e não foi diferente neste caso. Depois de pouco tempo da rescisão da consultoria surge um novo desafio: o nome da empresa estava estampado nos jornais, como uma das empresas que estava sendo investigadas pelo Ministério Público, juntamente com outras empresas que eram pirâmides financeiras, gerando uma grande crise de imagem e perda drástica no faturamento.

Mal sabiam eles que teriam este problema e nem que eu tinha experiência também em casos como este e saberia auxiliá-los neste assunto.

Desta forma, optaram em contratar a consultoria de um influenciador digital, que se apresentava como um combatente das pirâmides, mesmo ele já tendo sido preso por estelionato no passado. Esta mesma pessoa pouco tempo depois se aliou a uma empresa de confecção e lançou uma concorrente direta de confecção em MMN, na mesma cidade.

Com isso observamos que a terceira consultoria contratada não salvou e talvez ajudou a afundar a empresa, que conti-

nuou mais algum tempo no mercado, até que um dia realmente encerrou suas atividades.

Qualificados

Conclusão principal neste caso é que precisa contratar profissionais qualificados para que a consultoria possa salvar a empresa, pois se não contratar profissionais qualificados, pode ser que a consultoria até acelere o processo de encerramento do negócio.

Porém, veja no próximo caso real que eu vivi e fiz consultoria, que nem mesmo contratando um profissional qualificado, foi garantia de êxito.

Veja o que aconteceu:

Foi em 2009, uma rede de escolas, que naquele momento tinham 29 franquias espalhadas pelo país, me contratou para uma consultoria, para lançarem um multinível de seus cursos.

Os cursos presenciais continuariam sendo nas franquias e os cursos online seriam lançados e estariam em um sistema de multinível que inclusive integraria e geraria oportunidades para as franquias.

Iniciamos os trabalhos e toda estruturação do plano e da estratégia a ser implementada.

O Curso era totalmente diferenciado, a rede de escolas tinha uma reputação muito grande e o seu idealizador já tinha sido entrevistado nos principais programas de TV, inclusive no falecido Jô Soares, algo que naquele momento, era um grande ativo e seria muito bem aproveitado pelos líderes para formarem e alavancarem a rede.

Outro erro muitíssimo comum em empresas que estão nascendo ou entrando no marketing é de acreditar que “líderes” que em algum momento já tiveram resultados serão bons consultores, isso é um grande erro.

Após fazer o diagnóstico da viabilidade e definir a estratégia para a implementação do Multinível dentro desta empresa, foram definidas algumas etapas. Uma das primeiras etapas era a o mapeamento dentro da rede de franqueados, ver quem eram os formadores de opinião para que se pudesse fazer um trabalho prévio com as franquias, mostrando os benefícios para as franquias e as oportunidades que elas teriam na estruturação de uma rede multinível.

Casa caiu

Ocorre que neste caso o presidente da empresa ignorou esta etapa e quis acelerar o processo. Em uma conferência semanal que realizava com todos os franqueados, ele simplesmente anunciou que a empresa iria lançar um multinível de cursos online.

Este comunicado não planejado e precipitado na prática matou todo o projeto.

O planejado era mapear os formadores de opinião, vender a ideia para eles e mostrar como iríamos alavancar e fortalecer suas franquias com o multinível, que iria gerar ainda mais resultados para suas franquias. Mas na prática, como o comunicado foi simples, apenas passar uma informação e não promover algo, além do preconceito de alguns, eventuais experiências negativas de outros e a informação parcial, levou-os a refutar o projeto, que estava parecendo mais um risco do que uma oportunidade.

A empresa, depois da trágica conferência, disse aos franqueados que iria fazer apenas um piloto do multinível, limitado a uma das franquias para analisar a viabilidade do modelo de negócio, algo que sequer foi aventado na consultoria.

A empresa seguiu com as franquias, atualmente são centenas delas, mas neste caso, matou o multinível que morreu precocemente.

Neste caso, a consultoria não foi executada e implementada pelos gestores da

empresa, então de que adianta ter um profissional qualificado, elaborar um plano e depois ignorar os planos elaborados e não executados?

Fogo no parquinho

Já tive consultorias muito bem-sucedidas, mas que depois de um tempo não foram suficientes para superar briga dos sócios, foi mais de um caso de problemas entre os sócios. Em um deles cheguei inclusive a participar de reunião onde além dos sócios e diretores da empresa estavam presentes três advogados, um o advogado da empresa, um advogado pessoal de cada dos sócios, além de seguranças na porta da empresa.

Como se vai conseguir salvar uma empresa nesta situação? O consultor ajuda, mas milagre ainda não faz.

Outro erro muitíssimo comum em empresas que estão nascendo ou entrando no marketing é de acreditar que “líderes” que em algum momento já tiveram resultados serão bons consultores, isso é um grande erro.

Embora o líder entenda de gente e de como atrair pessoas, uma consultoria precisa entender do plano, entender de gente e psicologia e relacionamentos, mas existem as questões financeiras, contábeis, jurídicas, logísticas, RH e tantas outras que se não estiverem integradas e sincronizadas farão que a empresa faça um voo de galinha ou um foguete que sobe e explode.

Líderes que fazem o papel de consultores e que serão o cadastro número 1 da empresa e farão rede, tendem a ter conflito de interesse e montam planos mais pensando em seus resultados e não no negócio como um todo.

Embora o líder
 entenda de gente
 e de como atrair
 pessoas, uma
 consultoria precisa
 entender do plano,
 entender de gente
 e psicologia e
 relacionamentos...

Enfim, se tivermos que ter uma conclusão eu diria que consultores qualificados podem sim, salvar uma empresa de Marketing, mas não são a garantia de que isso vá acontecer, pois sempre vai depender da implementação dos planos elaborados, do contexto e de sua continuidade nos próximos passos. É importante saber, tanto na vida da empresa como na vida do líder, que o jogo nunca está ganho enquanto se joga. Ou na linguagem do futebol “o jogo só acaba quando termina”.

Edmundo Roveri. Autor do Best-Seller Segredos do Multinível, Consultor de empresas e Treinador internacional especializado em Multinível.

Leia as dicas de Edmundo Roveri



“Depois de mais de uma década de experiência no Brasil e exterior e acompanhamento de líderes e empresas de Marketing Multinível, escrevi este livro de forma simples e fácil para qualquer pessoa aplicar.

Com 161 dicas de sucesso este livro mostra o que fazer para ter sucesso e o que não fazer evitando erros durante a jornada empreendedora no Marketing Multinível.”



Como adquirir o Livro:
Através do WhatsApp 11-94163.7227
Valor 49,90 com frete grátis para todo o Brasil



Diamante Esdras Amorim promoveu evento Bonífica

O Diamante Esdras Amorim, líder número 1 em Pernambuco na Bonífica, promoveu em fevereiro evento motivacional de captação na

sua cidade, Caruaru, a 132km da capital Recife. Em meio a uma equipe de palestrantes tive o prazer de participar e conhecer as lideranças locais.

O evento teve a honrosa presença dos Presidentes da Bonífica Mark Onell e Dorvalino Ricardo (foto comigo) além da diretora Bruna Monteiro.



Minha Palestra *O Quarto Caminho*

Minha participação neste evento em Caruaru foi com a palestra *O Quarto Caminho*, com a qual já rodei o Brasil.

Este caminho é o trabalho no mkt. multinível, que é melhor que os outros três caminhos do mundo profissional. Fui eu quem criou o termo *Quar-*

to Caminho – trazendo de outra área em que atuei – para destacar o MMN dos outros tipos de atividades profissionais.



Visitando O CD Bonífica em Caruaru

No dia seguinte ao evento, meu anfitrião Diamante Esdras Amorim, me levou para conhecer o seu

Centro de Distribuição, bem no centro da cidade Lá conheci o grande líder Francis-

co Alves, destaque na região Nordeste e campeão de vendas e cadastramento.





Cafezinho perfumado com Like Brasil



Acompanhei em Recife em março parte da turnê Nordeste em Foco, da Like Brasil.

Tive o prazer de conhecer no cafezinho o Vice-Presidente Fundador LUCIANO NASCIMENTO e o Diretor de Expansão NILSON LIMA (fotos).

Papeamos bastante sobre nosso assunto profissional predileto, o mundo

do multinível e suas nuances.

A turnê incluiu nove estados e movimentou as lideranças locais, gerando muitos novos cadastros.

Perfumes

O VP Luciano e o Diretor Nilson gentilmente me presentearam com os perfumes da Like Brasil que estão baten-

do recordes de vendas.

São os únicos do mercado com raios infravermelhos e essência da casa Mane, com 30%.

Gostei na hora especialmente do Millionaire, inspirado no One Million.

Num gesto de extrema gentileza, na semana seguinte chegou para mim um Sedex com 20 perfumes Millionaire.

Liderança unida no Workshop Bonífica Diamante Esdras Amorim, Joas Levy e Helon Lopes



Os Presidentes da Bonífica Mark Onell e Dorvalino Ricardo mais a Diretora Bruna Monteiro foram pessoalmente prestigiar o primeiro Workshop Bonífica do ano no Nordeste. Foi no primeiro domingo de fevereiro (2) em Caruaru, PE, a 132km da capital Recife e reuniu lideranças de toda a região com destaque para o grupo da Paraíba, vindo das cidades de Campina Grande e João Pessoa.

Os organizadores foram os líderes Diamante Esdras Amorim, Joas Levy e Helon Lopes (fotos) que têm redes com grande crescimento na região.

Também marcaram presença os Diamantes Gracindo Alves e Francisco Alves, patrocinadores do Diamante Esdras Amorim.

Sucesso

Grupo de palestrantes apresentou

no palco do Teatro Difusora uma seleção de temas sobre a saúde e o negócio, prendendo a atenção de todos até o final

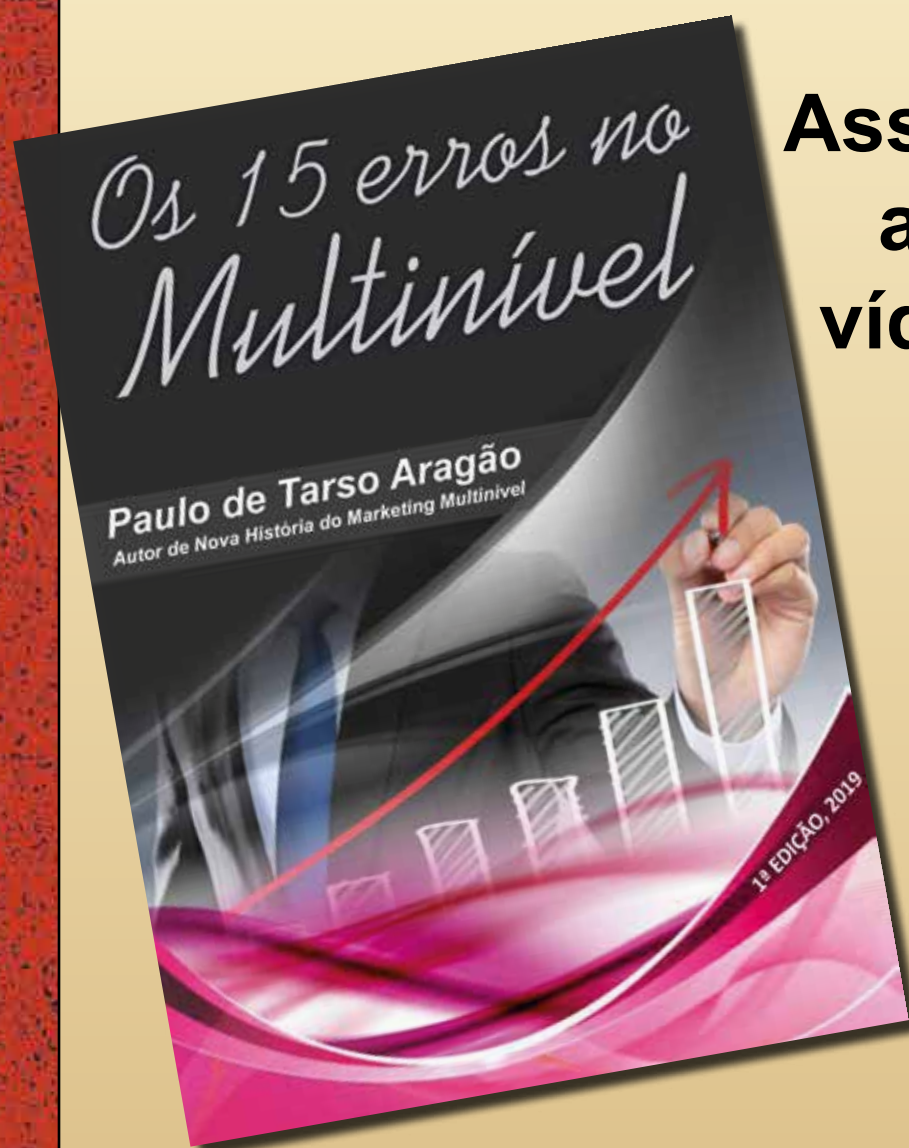
Palestra

Tive o prazer de apresentar a palestra *Multinível - O Quarto Caminho*, onde demonstrei a esmagadora superioridade do modelo multinível frente a todas as outras opções de trabalho no mercado.

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**