



Erika Diniz
Relações Públicas
traz novidade
Página 2



Com terapeuta Thiago Damasceno
Página 4



Com Diamante Padilha
Página 4

LOUCOS POR MARKETING

17 ANOS

INFORMATIVO DE MARKETING MULTINÍVEL – ANO XVII – Nº 118 – JULHO/AGOSTO/2025

Acesse nosso site: www.jornalloucospormarketing.com.br

"ATÉ AQUI NOS AJUDOU O SENHOR"



OS 15 ERROS NO MULTINÍVEL

A presentamos o conteúdo do e-book para treinamento de equipes *Os 15 Erros no Multinível*, que faz sucesso e até virou canal no youtube. Páginas 12 a 15

DIAMANTE TÂNIA DINIZ



ENTREVISTA

A mais nova graduada a Diamante na Forever Living abre o coração e conta tudo.

Páginas 9 e 10

BRASILEIRAS NO EXTERIOR



Ozonteck, Moments Paris e Atlântica Natural abrem operações internacionais.

Página 8

Lançamentos em agosto

Entre as novidades tem plano funerário e café Premium.

ETERNO AMPARO



EternoAmparo

Plano funerário com seguro.

Página 6



CAFÉ BRAÇO FORTE

Café Premium para consumo inteligente.

Página 6

Mauro dos Anjos

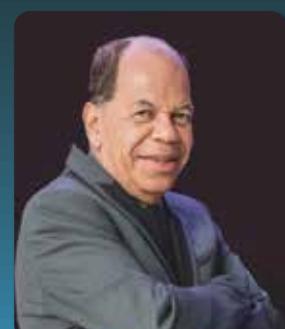
com a coluna
Provocações.

Página 11

Paulo de Tarso Aragão

com a coluna
Fatos e Fotos.

Página 16

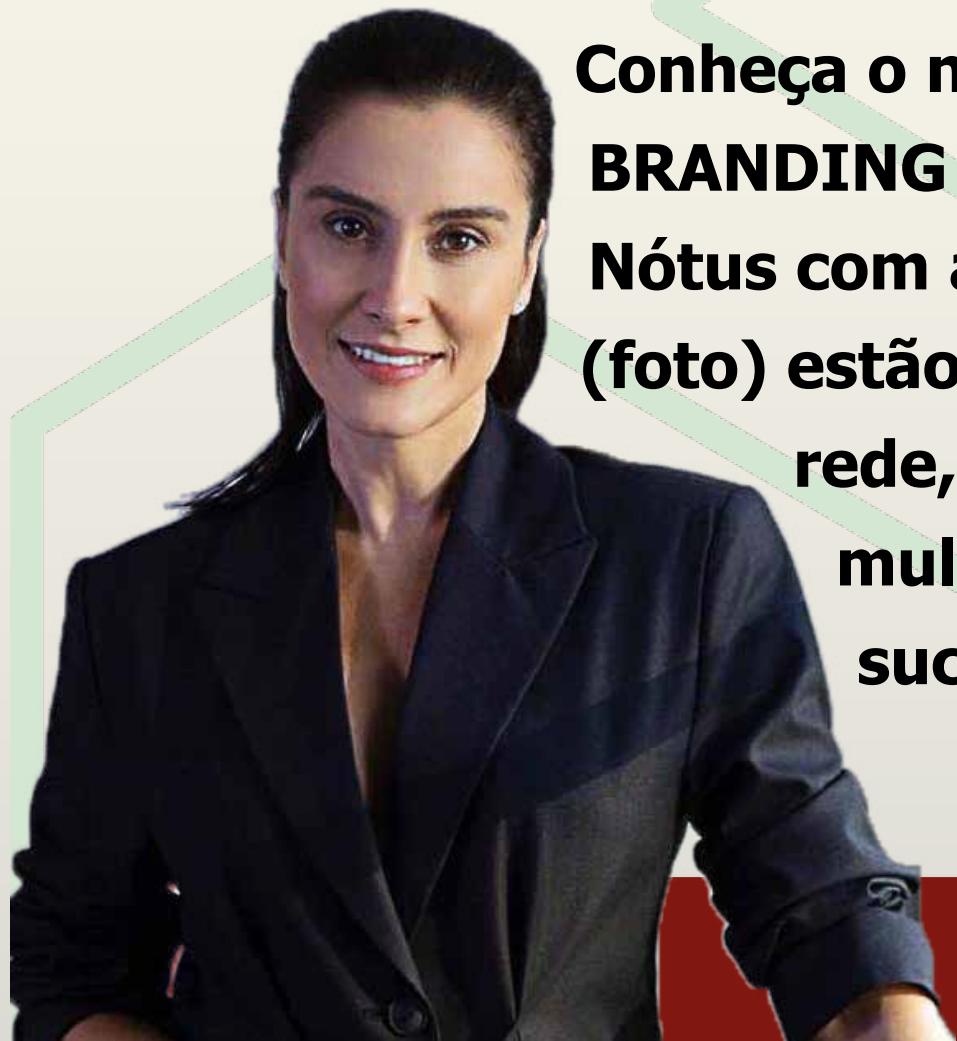




Lançamento

LIDERANÇAS COM MAIS ESTILO E ELEGÂNCIA

Para você aparecer do jeito certo



Conheça o novo serviço **PERSONAL
BRANDING** (marca pessoal) que a empresa Nótus com a Relações Públicas Érika Diniz (foto) estão lançando para líderes de rede, franqueados e empresários do multinível para terem ainda mais sucesso com sua performance.

Eu, Érika Diniz vou dar um upgrade na sua imagem junto à sua rede e a seus prospects.

Nossos serviços

Não se trata apenas de estética ou apenas redes sociais.

Falamos de posicionamento com direção:

- * Clareza de sua mensagem
- * Curadoria de presença digital
- * Construção de imagem pública
- * Arquitetura de conteúdo e oportunidades
- * Estratégia para expansão de negócios e monetização da influência

**TEMOS TRÊS OPÇÕES DE PACOTES DE SERVIÇOS,
PARA ATENDER A TODOS OS NÍVEIS DE LIDERANÇAS NO MULTINÍVEL.**

Ficou curioso ou curiosa? Então vamos conversar de forma confidencial e direta. Chame a Érika Diniz no whatsapp (11) 9.7237-9001 ou no e-mail [contato@notuscommunic.com](mailto: contato@notuscommunic.com)

GARANTIMOS SIGILO ABSOLUTO

Índice

HALL DA FAMA	PÁGINA 2	EXECUTIVOS DE DESTAQUE EM FEVEREIRO/MARÇO/2025	PROVOCAÇÕES	PÁGINA 11	Queria milhões mas perdeu a família Mauro dos Anjos
MUNDO MLM EM NOTÍCIA	PÁGINAS	5, 6, 7, 8	CAPA	PÁGINAS 12 a 15	Os 15 erros no Multinível Por Paulo de Tarso
LPM EMPRESAS	PÁGINAS 2, 4, 6		MUNDO PIRAMIDAL	PÁGINA 15	Trump extradita esposa de "Faraó"
ENTREVISTA	PÁGINAS 9 e 10	Diamante Tânia Diniz	FATOS & FOTOS	PÁGINA 16	No pós-megaments, almoço com Bisael Escritores fazem troca de livros Visita aos 2 Centros de Distribuição

Hall da Fama

GENTE QUE FOI DESTAQUE EM JUNHO



ADILTON ARAÚJO
Café Braço Forte



DENISE LEMOS
Amakha Paris

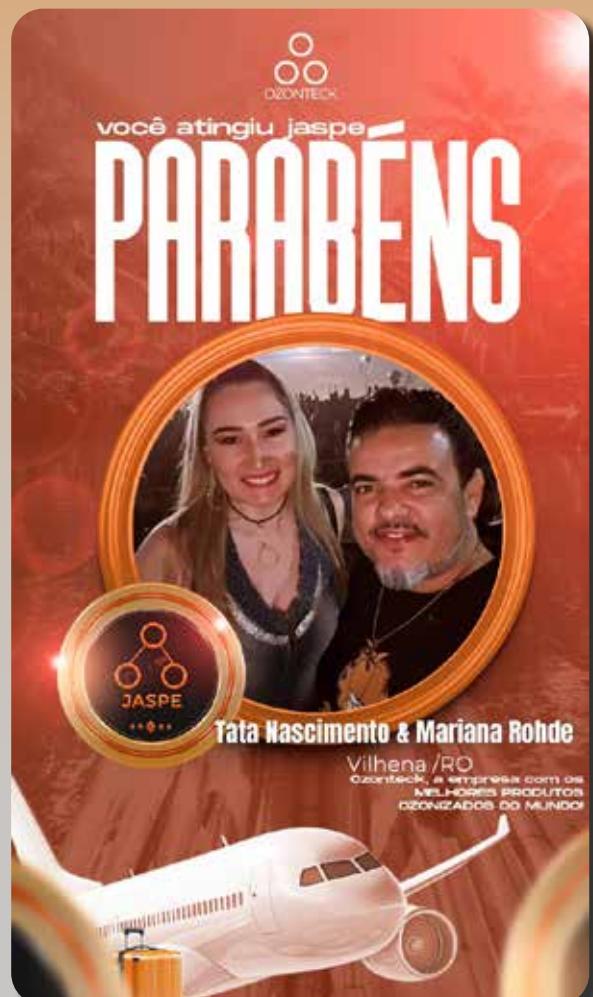


MÁRCIO ÂNGELO
Akmos



SÉRGIO OLIVEIRA
Like Brasil

TATÁ NASCIMENTO É JASPE NA OZONECK Pin equivalente a Duplo Diamante



Em maio o top-líder e consultor Tatá Nascimento (foto com a família) bateu o Diamante na Ozoneteck em tempo recorde e em junho veio o Jaspe, equivalente a Duplo Diamante.

Tatá foi Red Diamond na ex-Chanceller e Triplo Diamante na Moments Paris. Dono de enorme credibilidade com seu grupo e seguidores, Tatá Nascimento iniciou em maio uma carreira meteórica na Ozoneteck – leia-se CEO Max Brazuca – e os resultados vieram rápido.



Dedicado

Em recente entrevista, Tatá revelou sua visão humanística em seu trabalho com a equipe dizendo: "Desde meu início no multinível, ou marketing de relacionamento, tenho feito um trabalho ético e dedicado com minha rede. Eu sempre pensei primeiro em ajudar as pessoas da minha equipe a alcançarem seus resultados sabendo que o meu resultado chega sempre como consequência." – disse Tatá.

TATÁ NASCIMENTO CONVIDA

Fale comigo e conheça a melhor oportunidade de 2025, OZONECK INTERNACIONAL.
Chame no whatsapp (69) 9.9337-4272

LPM EMPRESAS

Prife International é sucesso no Brasil Com terapeuta Thiago Damasceno



A gigante da Malásia Prife International está no segundo mês de operações no Brasil.

Já é sucesso por aqui ultrapassando o primeiro milhão e meio de reais de faturamento e pagando 70% desse valor em bonificação aos seus distribuidores Prife. A empresa está em mais de 84 países.



O terapeuta Thiago Damasceno (foto) é top-cadastro e alcançou as duas primeiras graduações da empresa.

Explica ele: "O motivo do sucesso é o aparelho eletrodoméstico Iteracare, com ondas terahertz e efeitos muito rápidos na saúde e bem estar. Tenho feito dezenas de aplicações com o aparelho com 100% de êxito contra dores, inflamações e outros males. As ondas terahertz do Iteracare penetram até 30cm na pele chegando até os ossos e trazendo resultados surpreendentes. O sucesso rápido da empresa se deve aos produtos disruptivos, com eficácia e eficiência imediata na saúde e bem estar." - finalizou Thiago Damasceno.

@thiagocostadamasceno



LPM EMPRESAS

Diamante Padilha e lançamentos American Life

O Nº 1 da American Life Aelton Padilha (foto) divulgou as novidades de julho na empresa do Pres. Sérgio Gustavo.

Acaba de ser lançado o primeiro hidratante corporal do MMN com ozônio e com fragrâncias Premium de perfumes importados.

E atendendo aos pedidos da liderança acabam de chegar os aguardados perfumes na versão 15ml que permitem ter a partir de 100% de lucro.



CONHEÇA A AMERICAN LIFE COM O DIAMANTE AELTON PADILHA
Whatsapp (41) 9.9835-2863

Mundo MLM em Notícias

Alexandre Rocha é Safira na Amei

Em pouco mais de um mês, o top-líder da perfumaria fina Alexandre Rocha (foto) conquistou o pin de Safira, que é o quarto nível de graduação na Amei, acima de Triplo Ouro que Rocha havia batido em junho.

Ele criou estratégias para alavancagem da rede que ensina à sua equipe e que proporcionam resultados mais rápidos

Experiente

Com 22 anos de experiência, ALEXANDRE ROCHA(fotos) é um dos maiores especialistas em MMN de perfumaria e sempre brilhou com pins de Diamante e acima.

Até recentemente estava na Bortoletto mas com a venda da empresa escolheu como nova casa a Amei Cosméticos. Em menos de dois meses já se graduou como Safira com sua equipe e agora o céu é o limite.

Fantástico

Alexandre revelou em depoimento os



diferenciais que viu na Amei: "Tem um ganho fantástico em valores reais e não sobre pontuação na base; o bônus de recompra paga 20% na primeira geração e 10% na segunda sobre o valor real do produto; a Amei não cobra taxa de saque, tem frete grátis, fábrica própria de todos seus produtos e logística top, além de tudo isso nunca mudou o plano em toda a existência da empresa.

Fale comigo para mais informações, me chama no whatsapp (16)9.9183-4071.

Like Brasil agora com Sérgio Oliveira

ODiretor Nilson Lima informou que o Grupo Like Brasil fez em julho nova contratação para fortalecer o time de expansão.

Quem chegou foi o conhecido Sérgio Oliveira (foto) para atuar na Diretoria de

Expansão juntamente com o Nilson Lima.

Serginho, como é mais conhecido, tem 25 anos de atuação no multinível.

Já participou da diretoria de diversas empresas como SCI, Buckingham e ultimamente na Moments Paris.



Terror no capilar: Anvisa proíbe ácido interditando 7 fabricantes de alisantes

Aconteceu um "tsunami" silencioso nas empresas de MMN que comercializam progressivas e alisantes. Em 7 de junho último a Anvisa proibiu o famoso ácido glicoxílico para alisamento capilar utilizado ainda por muitas marcas nas vendas diretas. E sete fábricas de produtos capilares que utilizavam o ácido foram interditadas em junho.

Proibido

O formol e o ácido glicoxílico podem causar irritações, problemas respiratórios e danos graves aos fios especialmente com calor.

Conversamos, sob condição de sigilo, com um diretor de empresa de MMN que tinha escovas progressivas com o ácido proibido. Ele me contou que já mandou cancelar

todas as demonstrações programadas com os produtos na sede e fora dela e suspendeu imediatamente a comercialização, mandando recolher nos seus CD's.

Entenda o caso

Alisantes capilares são cosméticos destinados a alisar ou relaxar os fios, como em escovas progressivas, relaxamentos ou permanentes.

A maioria das empresas de MMN de cuidados pessoais têm produtos para esse fim.

Produtos com o proibido ácido glicoxílico são amplamente usados apesar da proibição para alisamento, com riscos para a saúde do cliente.

Desde junho fiscais da Anvisa entraram em campo para notificar e interditar



lojas e centros de distribuição de empresas que tenham produtos com o ácido proibido.

Começou a caça às bruxas nas vendas diretas.

Mundo MLM em Notícias

LANÇAMENTOS EM AGOSTO

**Eterno Amparo com plano funeral+seguro
e Braço Forte com seu Café Premium. Confira abaixo.**

OPORTUNIDADE

Procura-se 100 líderes-fundadores MMN de plano funeral+seguro



Está chegando em agosto o primeiro multinível de serviços com plano funeral, seguro incluso e generoso plano de marketing, o Eterno Amparo. Um plano que gera renda, acolhimento e legado.

O fundador é o empresário e ex-líder de redes CLÁUDIO LUCA, que está oferecendo a posição de líder-fundador da empresa para apenas 100 empreendedores visionários.

Baratinho

O Eterno Amparo tem mensalidades (ativação) de apenas 35 reais com seguro de vida no valor de 7.000,00 por seguradora terceirizada entre as maiores do mercado.

O sistema de marketing de rede é automatizado, sustentável e inclui uma matriz 3x5. E você receberá um bônus direto de 10 reais por cada pessoa que indicar, de forma instantânea.

**Mais informações:
CEO CLÁUDIO LUCA.
whatsapp (11) 9.9362-2620**

LANÇAMENTO

Em agosto, MMN de Café Premium Consultoria de Adilton Araújo



Adilton Araújo

Afazenda Braço Forte, de Minas Gerais, é a produtora do Café Premium, natural e sem agrotóxicos. Para a entrada do produto no modelo multinível o consultor Adilton Araújo (foto) criou um plano de marketing generoso e com baixa ativação mensal. Estão procurando empreendedores para abrir PA's e CD's nas suas cidades, facilitando assim o acesso ao produto.

Inteligente

Explicou Adilton Araújo: "A ideia é o consumo inteligente levando o café Premium Braço Forte para a mesa dos brasilei-

ros. O plano que criei paga muito bem e a ativação mensal é de apenas um pacote de café. Pagamos em três formas de ganhos no unilevel até o quinto nível. Fale comigo para conhecer o multinível mais delicioso do Brasil. Whatsapp (33)9.9874-2532.



MOVIMENTO

Márcio Ângelo foi para a Akmos

Uma semana depois da sua live de despedida da Luci Luci o ex-Double Crown Márcio Ângelo fez nova live para anunciar a nova casa, a Akmos, uma das mais antigas empresas brasileiras de MMN.

Ele é o criador da Academia do Multinível e autor do livro sucesso de 2025 o Multinível-Raiz.

Emoção

Na live Márcio Ângelo emocionou-se por diversas vezes abrindo o coração e faleando dos seus valores inegociáveis. Revelou que a Akmos é sua quarta empresa, ele

que brilhou como Imperial na Hinode e ultimamente como Double Crown na Luci Luci, o último pin no plano de compensação.

Suspense

Antes de anunciar o nome da nova empresa Márcio Ângelo fez um pouco de suspense na live começando a discorrer sobre temas caros ao mundo das redes. Por exemplo explanou sobre as quatro crenças que todo empreendedor do MMN deve ter que são: 1 - Crença no negócio multinível; 2 - Crença na empresa; 3 - Crença nos produtos; 4 - Crença em VOCÊ.



Mundo MLM em Notícias

Amakha lança franquias no aniversário

Os oito anos de existência da Amakha Paris foram comemorados com evento na sede no formato híbrido, presencial+live. A Pres. Denise Lemos e diretoria comemoraram (foto) relembrando a trajetória, com as muitas vitórias e também muitos desafios.

Franquias

A grande novidade da festa foi o anúncio de lançamento das franquias. O Diretor Césio Horita (foto) explica o novo modelo dizendo:

"Trata-se de um modelo dentro dos padrões exigidos pela ABF - Associação Brasileira de Franquias. Mas 100% integrado ao multinível, ampliando possibilidades de ganhos e expansão de rede."

Nas franquias Amakha Paris toda a movimentação de recompra dos produtos pelo franqueado vai gerar pontuação de



graduação e comissões de pagamento (unilevel).

Primeiros

E continuou Horita: "e durante a festa de aniversário já foi anunciado o nome dos



primeiros franqueados, um casal de Diamantes Elite da empresa que rapidamente identificaram a força desse negócio para seu crescimento no plano de carreira." - finalizou.

American Life tem novo hidratante ozonizado e agora perfumes de 15ml



As novidades de 2025 na American Life- leia-se Pres. Sérgio Gustavo- não param. Acaba de ser lançado o primeiro hidratante corporal do MMN com ozônio e com fragrâncias Premium de perfumes importados.

E atendendo aos pedidos da liderança acabam de chegar os aguardados perfumes na versão 15ml, que permitem ter a partir de 100% de lucro.

Emocional

E em 9 de agosto a American Life rea-

lizará em São Paulo um modelo inédito de evento no MMN, a Imersão Reset Emocional, aberto aos profissionais de todas as empresas. Será uma imersão de 12 horas onde quem estiver lá será impactado e poderá mudar o rumo da sua vida.

O Pres. Sérgio Gustavo tem formação em PNL- programação neurolinguística- com vasta experiência em treinamentos. Neste primeiro Reset Emocional ele, juntamente com a Pres. Ane Carolini e outros treinadores irão compartilhar a sua expertise com os presentes.

INSCREVA-SE NO NOVO CANAL DE TREINAMENTO DO MULTINÍVEL



YouTube Paulo15Erros

**Vídeos com conteúdo do e-book
Os 15 Erros no Multinível,
de *Paulo de Tarso Aragão.***

ASSISTA E DIVULGUE O PRIMEIRO VÍDEO NO CANAL.

Mundo MLM em Notícias

EMPRESAS BRASILEIRAS COM OPERAÇÃO INTERNACIONAL

Ozonteck- Atlântica Natural – Moments Paris

Três empresas brasileiras abriram operação internacional em maio e junho. A Ozonteck na Argentina, a Atlântica Natural em Portugal e a Moments Paris no Uruguai. Confira abaixo os detalhes.

Ozonteck abre na Argentina

A Ozonteck promoveu em maio tur- nê de lançamento na Argentina, com presença do Pres. Max Brazuca e da Diretora Virgínia Esquivel.

O Diretor Internacional Gessé Barros (foto) informou que em um mês de opera- ções, com um intenso trabalho prévio de preparação, os resultados vieram rápidos: 49 Topázios, 4 Ônix, 2 Ametistas e 1 Dia- mante Negro. Revelou Gessé em depoimen- to:

“Foram 33 dias intensos pelas pro- víncias argentinas. Encontrei um país



maduro, com profissionais experientes e sedentos por soluções de qualidade. A re- ceptividade aos nossos produtos superou todas as nossas expectativas.” – finalizou.



Moments Paris inicia operações no Uruguai

Em 3/7 a Moments Paris iniciou ofi- cialmente as operações no Uruguai, com os primeiros onze produtos re- gistrados.

Tudo pronto

O Diamante Júlio Valdez deu deta- lhes da operação revelando: “A cada 60 dias serão lançados mais seis produtos até chegarmos a disponibilizar lá todo o portfólio. A conta bancária está aberta em domicílio uruguaio, a diretora química contratada, as licenças oficializadas e o ju-

rídico alinhado com as exigências do país. O Uruguai tem uma posição estratégica para a expansão no mundo hispânico.”

Comemorando

A top-líder na Moments Paris Karina Biribilli, linha ascendente de Júlio Valdez, publicou emocionado depoimento: “Estamos felizes em testemunhar e ver tudo isso acontecendo de uma forma profissional e a promessa se cumprindo de que teríamos uma empresa internacional em tempo re- corde.”



Atlântica Natural em Portugal

Os Presidentes da Atlântica Natural Juliano Rocha e Flávia Henriques estiveram pessoalmente em Portugal prestigiando a abertura da empresa em terras lusitanas.

Depoimento

O líder fundador e Imperial Diamante Serginho Santos (no centro da foto com os Pres.) deu mais informações:



“A sede da Atlântica Portugal fica em Leiria e em setembro iniciam-se as vendas. Os produtos estão sendo produzidos lá por uma fábrica local parceira”.

E continuou Serginho:

“A Atlântica Natural vem desde 2020 fazendo um trabalho incrível, formando lideranças fortíssimas em todo o Brasil e agora dá início ao mercado internacional começando por Portugal” – disse ele



Diamante Tânia Diniz

Ela tem três décadas no mundo das redes tendo começado no final dos anos noven- ta em empresas brasileiras que fecharam em seguida. Mas Tânia Diniz, com o marido Celso, entendeu a grandiosidade do modelo multinível e perseverou.

Descobriram a Forever Living, fizeram carreira e começaram 2025 como os mais novos qualificados a Diamante na famosa empresa da babosa.

Nesta entrevista exclusiva Tânia Diniz abre o coração e conta tudo.

Na segunda parte tem depoimento do Duplo Diamante Forever Living Lino Barbosa e um resumo da saga do casal.

1 - Você era militar e um dia nos anos 90 conheceu o modelo multinível. Quais foram suas primeiras impressões?

Me apaixonei pelo conceito do negócio e a possibilidade de construir liberdade financeira sem os desafios do negócio tradicional.

Amei o entusiasmo dos depoimentos de pessoas de sucesso! Me fez querer estar no palco também contando minha história.

2 - Quando as empresas brasileiras que participou fecharam por que você continuou acreditando no MMN como caminho para a liberdade?

Eu acreditei no conceito do negócio. As empresas falharam mas as redes estavam sempre vibrantes cheias de pessoas valorosas, sonhadores em busca de uma oportunidade real. Além disso, não aceitava mais trabalhar para outros, nem fazer com que outros trabalhassem para mim.

Só mesmo no Multinível eu poderia conquistar a liberdade. Sempre acreditei que Deus estava me apoiando, a minha

fé me levou a acreditar mais uma vez, mais um dia até chegar aqui.

3 - Conte algumas das alegrias que a carreira na Forever Living te proporcionou.

Na Forever Living eu realizei todos os sonhos que julgava improváveis e fui muito mais longe do que sempre sonhei. Tenho conhecido o mundo, já viajei quatro continentes, mais de 70 cidades no exterior, quatro cruzeiros.

Tive a oportunidade de morar uma temporada na Europa, fazer uma nova graduação universitária e principalmente dar o melhor para as pessoas que amo. São tantas bênçãos que nem as posso contar.

4 - O que você diria a alguém que não conhece o multinível e que está preso no mercado tradicional?

Atualmente são muitas promessas de negócios milionários na Internet. Mas eu ainda não conheci nada tão real e concreto como construir uma rede no Multinível para ser livre financeiramente. Claro, desde que a empresa seja escolhi-



da com critérios rígidos o suficiente para ter segurança e um negócio de longa duração. Eu, por exemplo, tenho uma excelente renda residual mensal [que menos de 1% da população brasileira ganha] da minha rede há 20 anos consecutivos.

Já passamos por duras mudanças governamentais, invasão de pirâmides entre outros desafios, mas a rede é forte e segura porque escolhi uma parceira de negócio forte e segura com produtos de uso regular, essencial e exclusivo. Além de um plano de compensação generoso e justo.

Não quero carteira assinada, mas quero segurança! Certo? Agora, então, com o avanço da tecnologia meu negócio expande online sem nenhum tipo de barreira geográfica e quase que automaticamente. Só preciso do meu smartphone para empreender.

Portanto, pesquise, vá fundo no levantamento de informações, sem preconceito e você descobrirá uma oportunidade real de mudar sua vida para muito melhor. Leia o meu livro MULTINÍVEL OPORTUNIDADE OU GOLPE e conheça mais dessa indústria inquietante.



Mensagem do Duplo Diamante Lino Barbosa



Venho através deste importante jornal, reconhecer o mais novo casal de Diamantes Forever Living Brasil *Celso e Tânia Diniz*.

Os vi nascer e crescer no negócio Forever, acompanhei de perto, sua liderança e forma de construir seus negócios, sempre com muita Ética, Verdade e Honestidade. E também, com muito comprometimento e disciplina.

Parabéns!! Casal que brilha. Que essa luz continue chegando a mais e mais pessoas, pois essa é a verdadeira missão de um Diamante .

Com muito Orgulho
Seus Up Lines
Noémia e Lino Barbosa
Double Diamonds

A SAGA DOS DIAMANTES Celso e Tânia Diniz

Celso e Tânia Diniz eram ambos sargentos da Força Aérea quando se conheceram.

No ano de 1988 casaram-se.

Tânia afirma que na época já sonhava grande e que foi criada em uma família na qual não havia nenhum empreendedor, o conselho que recebeu dos seus pais sempre foi para estudar muito e conseguir um bom emprego em uma grande empresa, ou passar em um concurso público. Então, quando passou para a Aeronáutica, achava que realizaria todos os sonhos que tinha. Porém, a realidade que vivia era bem diferente. Já casada, com o segundo filho para nascer, se deu conta de que já tinha o primeiro filho no quarto que era o único da casa.

O berço dele estava competindo com a cama no pouco espaço do quarto do casal. Foi quando a necessidade de fazer uma reforma ficou clara. Mas seria uma obra muito cara porque não havia quintal, nem sequer uma garagem para expandir os cômodos da casa. A única opção era para cima, construir um primeiro andar.

Depois de fazer as contas, o casal descobriu que o custo não caberia no orçamento familiar.

Foi nessa situação que começaram a entender que precisavam fazer alguma coisa para ganhar mais dinheiro.

Tentaram muitas coisas tais como dar aulas particulares, vender refrigerante na praia, churrasquinho em festas juninas e muitas outras coisas. Até que um amigo

apresentou para Tânia o plano de negócios de uma empresa de Network Marketing.

Ela conta que ficou apaixonada pelo conceito do negócio e depois de Celso ter visto o plano também decidiu começar o empreendimento.

De 1993 a 2004 o casal passou por diversas empresas, que saíram do Brasil ou faliram. O que fez com que ficassem em uma situação financeira muito pior do que a que tinham quando começaram no Network Marketing.

Em junho de 2005, conhecaram a Forever Living. Tânia diz que comparando com outras empresas puderam estar certos de que haviam encontrado a ideal: "como empreendemos com produtos diversos e diferentes tipos de planos de marketing, quando encontramos a Forever ficamos muito felizes e convictos de que o nosso futuro estava garantido". A trajetória do casal não foi tão simples e fácil como gostariam.

Vários desafios e obstáculos tiveram que ser vencidos tais como greves, mudanças governamentais, pirâmides financeiras, entre outros. Mesmo assim, ela afirma que passaria por todos os desafios de novo, porque valeu a pena já que o estilo de vida que vivem hoje é o tão sonhado, com a liberdade alcançada. Viagens, carros, Chairman's Bonus, são prêmios conquistados pelo casal, além de ganhos mensais muito acima da média global. Hoje, ao nível de Gerentes Diamante fa-



zem parte de um seletí grupo de líderes reconhecidos internacionalmente.

"Sou muito grata à Forever, ao nosso time de FBOs, a nossa linha ascendente e a todos que direta ou indiretamente fazem parte da nossa história. Estou certa de que a nossa fé em Deus nos trouxe até aqui. Porque nos momentos mais difíceis Deus sempre soprava em meus ouvidos: "só mais um dia..." este é o meu conselho e desejo para quem ler esta matéria, que você se mantenha firme, só mais um dia a cada dia, até chegar na realização dos seus sonhos. Porque se eu posso, você também pode", conclui Tânia.





PROVOCACÕES

Com Mauro dos Anjos

Queria milhões mas perdeu a família

Na metáfora do Titanic, o iceberg em que ele colidiu foi o Pin de Diamante. A partir daí, o homem chutou o pau da barra e o seu deus se tornou a empresa de marketing que ele dizia amar e idolatrar.

Divórcio

No auge da fama de Diamante, já a caminho de Duplo, Bóris foi informado pela esposa, num singelo café da manhã que queria o divórcio.

- Como assim? Você tem tudo que uma mulher poderia querer. Eu estava até pensando em aumentar o limite do seu cartão de crédito.

- Não é só "casa e comida" que faz uma mulher feliz, como diz a música, retrucou ela.

- Eu estou perto do meu Duplo Diamante e não tenho tempo para pensar nisso.

- Esse ISSO que você fala é a nossa família, que você já abandonou faz tempo.

- Não abandonei não.

- Eu sou viúva de um marido vivo.

Nesse ponto, o tempo fechou.

Aonde o Bóris Errou?

E assim, caro leitor, chegamos ao momento derradeiro da saga de Bóris, o homem que queria milhões, mas ganhou um divórcio. Onde ele errou? Bem, se você esperava uma resposta simples, sinto desapontá-lo. Bóris errou em quase tudo que não envolvesse "fazer bolinhas no quadro" e subir de pin na empresa de MMN. Ele era o rei do networking profissional e o imperador da desconexão familiar. Queria o paraíso financeiro, mas acabou criando um inferno doméstico.

Valores

Eu me pergunto: o que se passa na cabeça de alguém, como o Bóris, que quer enriquecer a qualquer custo num trabalho de redes no multinível? Numa vida saudável não existe só trabalho e dinheiro, existem outros fatores como família, vida espiritual, lazer, etc.

Mas o obcecado, ou obcecada, por

enriquecer a qualquer custo parece não perceber isso. Ao querer trabalhar no seu negócio por 15 ou 18 horas por dia ele, ou ela, vai ter sim resultados expressivos no seu bônus mensal, mas a que preço? O corpo e a mente, passando pelo sistema nervoso podem não suportar a carga e reagir da pior forma, através da doença.

Conheço o caso de uma empresária de sucesso em Curitiba que tinha loja em shopping, também rede de escolas e decidiu além disso ser Imperial Diamond na sua empresa de MMN. Para atender aos três segmentos jogou o marido para um lado, e os filhos para outro lado, numa corrida louca e suicida. Não foi muito longe. Certo dia ficou paralisada no sofá da sala, foi socorrida pelo Samu e diagnosticada no hospital com gravíssima fadiga mental. Passou temporada em clínica psiquiátrica, depois saiu e se trata com psiquiatra e psicólogo.

Conclusão: sua mente não suportou o ritmo louco que resolveu dar à sua vida. Desnecessário dizer que ela não chegou nem perto do pin de Imperial na empresa de multinível que queria e ainda teve que parar com todas as atividades por um certo tempo.

Prioridades

Esse caso da louca quase-futura Imperial me lembra outra mulher que fez um caminho exatamente oposto rumo ao sucesso e chegou lá. Falo da sra. Mary Kay Ash, fundadora em 1963 nos EUA da empresa multinacional que leva seu nome.

Ao criar sua empresa, Mary Kay estabeleceu valores que ensinava às suas consultoras e diretoras a seguirem:

Primeiro: Deus, segundo a Fé de cada um.

Segundo: A Família

Terceiro: A Carreira (e não o contrário, como fizeram tanto o Bóris como a louca de Curitiba).

Como comportamento desejável, Mary Kay apregoava a Regra de Ouro: "Faça aos outros o que gostaria que fizessem com você."

O nome dele é fictício mas a história é real, aconteceu em Sorocaba/SP há alguns anos.

Bóris era casado de pouco e pai de uma filha pequena. Queria o melhor para sua vida. Trabalhava numa fábrica local mas sempre quis empreender, só não sabia como.

Um dia, foi convidado para uma reunião de uma empresa de MMN sediada na sua cidade e que tinha o número 9 no nome... quem adivinha?

Bóris encantou-se com o projeto e vislumbrou a fortuna que poderia fazer no futuro.

Resumindo: em pouco tempo, fez uma carteira de clientes e patrocinou as primeiras pessoas.

O nosso herói acertou no conceito, mas errou feio no formato. Ele saía do emprego às 17 horas e emendava direto nas atividades do MMN, numa média de até 4 horas por noite.

Sua esposa não aderiu ao projeto porque não acreditava no que ela, ironicamente, chamava de "fazer bolinhas no quadro."

Titanic

Bóris crescia na empresa, mas afundava na relação familiar. Quando ele saía de manhã, a filhinha ainda dormia. Quando chegava tarde da noite, a criança já havia ido dormir.

A esposa se sentia como um peixe fora d'água porque as conversas do marido tinham um único assunto: o seu novo negócio.

Como um Titanic navegando loucamente, assim ia Bóris na tal empresa, galgando posições e batendo o Pin de Esmeralda.

Os ganhos financeiros, realmente, já eram significativos, mas ao preço de uma futura tragédia familiar.

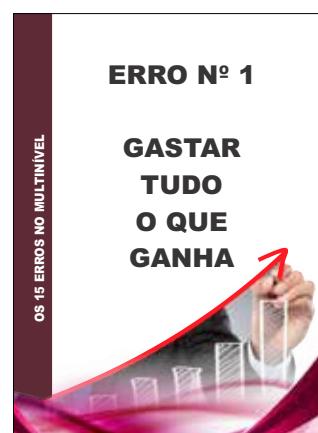
Os 15 erros no Multinível

Por Paulo de Tarso Aragão



Escrevi a primeira versão deste texto em 1996 com o título "Os

ERRO NÚMERO 1



Assim como nos negócios tradicionais o dono não gasta todo o faturado sabendo que apurado não é lucro, também é necessário uma administração financeira no multinível, com o processo de recebimento de um bônus mensal fruto do volume da rede.

Construir aos poucos uma reserva financeira foi ensinado desde os anos 50 pelo maior filósofo de negócios dos Estados Unidos, Jim Rohn (1930-2009).

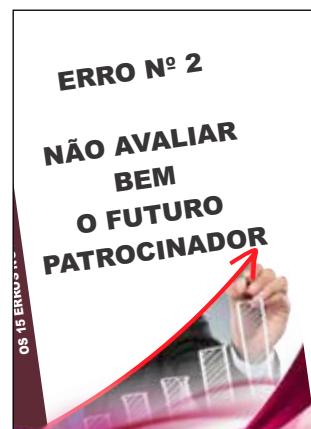
Ao invés do líder querer ostentar um padrão que ainda não tem - como comprando carro de luxo com carnê para 60 meses confiando no bônus- é mais prudente fazer uma reserva poupando pelo menos 20% do recebido como bônus. O bônus da rede é teoricamente mensal, mas não há nenhuma garantia de que será pago no mês seguinte. São inúmeros os casos onde a empresa cortou o ID de líderes, que passaram, do dia para a noite, a ter faturamento igual a zero. Sem ter uma reserva financeira, o fato pode gerar uma situação caótica.

10 Erros Mais Comuns no Multinível, que foi publicado na época no extinto jornal Estágio 10.

Você vai ler a seguir a versão "turbinada", onde reescrevi os textos e adicionei mais cinco erros, dando origem ao título atual, **Os 15 Erros no Multinível**.

Foi lançado em forma de e-book (disponível no Google para download) que foi bem aceito pelas lideranças de muitas empresas que compartilharam com suas redes.

ERRO NÚMERO 2



Esse é um erro cometido frequentemente por novos distribuidores.

Você pode ter ido a uma apresentação impecável de uma boa empresa, gostou dos produtos e do plano, mas tão importante quanto tudo isso é conhecer com quem você se dispõe a trabalhar.

Não há nenhuma lei no direito que obrigue uma pessoa a se cadastrar numa empresa de multinível com alguém que não quer. Sendo assim, o candidato tem todo o direito de buscar mais informações sobre a pessoa que lhe convidou e também sobre seus líderes na linha ascendente.

Em princípio, não seria bom ter como patrocinador alguém que passou por três empresas nos últimos três anos, embora possa haver exceções. Ou então alguém que atua em várias empresas ao mesmo tempo sem focar em nenhuma delas e que se preocupa só em cadastrar novas pessoas para todas elas. Muito menos se cadastrar com alguém que atuou em diversas pirâmides financeiras e como todas elas fecharam, agora vem passar uma chu-

Em vídeo

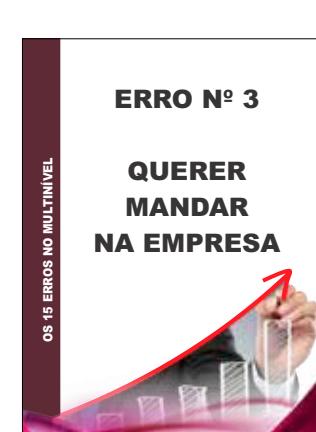
A novidade é que agora em junho lancei o canal no youtube "Paulo 15 Erros" para mostrar em vídeos curtos alguns dos erros descritos no e-book.

Inscreva-se no canal Paulo 15 Erros e ative o sininho de notificações para ir acompanhando o lançamento gradual dos vídeos.

E agora conheça o texto integral do meu e-book **Os 15 Erros no Multinível**.

va numa empresa de MLM de produtos. Quem garante que este patrocinador não vai retornar ao mundo do crime, quando surgir uma nova super-hiper-mega-blaster nova pirâmide? Daquelas que prometem 60% de ganhos ao mês sem a pessoa fazer nada?

ERRO NÚMERO 3



Querer impor alguma coisa é na língua portuguesa diferente de sugerir, participar ou orientar. Se fosse para acatar todas as ideias dos líderes, seria necessário a empresa abrir uma divisão para cada um fazer tudo o que quer.

Isto ocorre muito em empresas novas ou em empresas antigas que acabaram de migrar para o sistema multinível. Os primeiros líderes captados geralmente têm mais experiência no assunto que os executivos da empresa. Através de um trabalho participativo, eles compartilham sua expertise, visando o bem comum. Mas não dá para querer impor de modo autoritário, salvo se seu nome estiver no contrato social e ainda assim com mais de 50%,



tornando-o o sócio majoritário.

Mas por outro lado se as divergências entre a expertise dos líderes e as decisões da empresa se tornarem conflitantes e irreconciliáveis, é melhor o líder procurar pastagens mais verdejantes, para o seu próprio bem e daqueles que o seguem.

ERRO NÚMERO 4

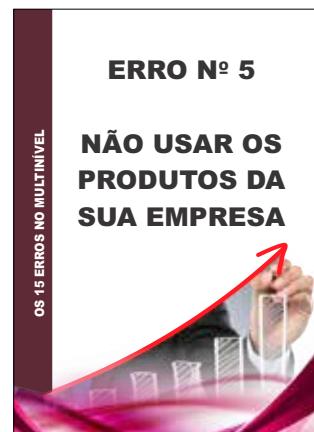


O marketing multinível legítimo paga muito bem, mas não é uma modalidade de investimento financeiro. É, sim, um trabalho de formação de uma rede de distribuidores/consumidores de produtos ou serviços, remunerando pelo volume da rede, generosamente ou não, dependendo do plano de marketing de cada empresa.

Mesmo a abertura de um centro de distribuição por parte do líder não deve ser visto como investimento tradicional em si porque no mercado financeiro há opções bem mais rentáveis que aplicar o dinheiro num CD. Então o CD deve ser visto mais como um facilitador para a logística dos produtos naquela área, beneficiando sobretudo, mas não só, a rede dos donos do CD, que abriram o negócio naquele lugar para favorecê-la.

Porém, assim como nem tudo o que reluz é ouro, toda pirâmide financeira sempre se apresenta como sendo multinível, na tentativa de passar credibilidade ao seu golpe. Mas todas se baseiam apenas numa movimentação financeira de dinheiro por dinheiro. Isto é chamado de Esquema Ponzi- criado pelo italiano Charles Ponzi nos anos 20 nos Estados Unidos, onde não há produto ou serviço e os bônus são pagos com o dinheiro dos novos que entram, até o esquema entrar em colapso, mesmo com o falso rótulo de multinível.

ERRO NÚMERO 5



Você acha que na casa do dono da Coca-Cola, por exemplo, eles servem Pepsi-Cola às visitas? Claro que não. No trabalho de multinível é a mesma coisa. Use os produtos da sua empresa, no maior número de itens possível, para passar credibilidade quando

falar sobre os benefícios deles. Lembre-se que quem usa, confia e quem confia, convence.

Alguém do contra pode argumentar que numa concessionária de carros Mercedes ou BMW, um vendedor não precisa ter um carro daquela marca para vender um. Ou então que numa joalheria de luxo, como a H.Stern por exemplo, as vendedoras não usam aquelas caras joias. Mas eu contra-argumento explicando que estes dois exemplos ocorrem no sistema de varejo, com lojas. E multinível é um outro sistema, baseado numa venda direta pessoa-a-pessoa, que ocorre no ambiente do cliente, onde a relação poder ser de confiança ou não.

Usar os produtos e dar depoimento ajuda a criar esta confiança, que vai ser maior para o cliente do que ser recebido numa loja por um vendedor impessoal, usando técnicas que aprendeu nos cursos da empresa e às vezes até com frases decoradas.

ERRO NÚMERO 6



Algum maluco fugido de um hospício criou a ideia de que no trabalho de marketing multinível não precisa vender nada e sim apenas cadastrar pessoas que vão elas vender, gerando volume, e o patrocinador vai ficar rico sem fazer nada, só com os bônus gerados pelas vendas do seu grupo. Nada mais falso.

Multinível é movimentação de produtos. Como você quer movimentar produtos na sua rede sem vender, sem dar o exemplo?

Conheci uma executiva que tinha cinco lanchonetes Mac Donalds e mesmo assim vendia os produtos da sua empresa de multinível, até a bordo de aviões, só para dar o exemplo. No lado oposto, conheci também uma simpática, dona de uma construtora, que entrou num famoso MMN de cosméticos, mas foi mal orientada sobre como funciona o negócio de redes.

O mau caráter que a cadastrou disse que era só ela entrar com o pacote top, que ia se tornar empresária, não devia vender nada deixando a venda dos cosméticos apenas para as revendedoras da marca e seu trabalho seria só colocar pessoas. Claro que fazendo assim o negócio daquela senhora não prosperou, ela chegou apenas a Prata e depois desistiu.

Neste negócio, o que você faz fala muito mais alto do que o que você diz.

ERRO NÚMERO 7



Se você não falar para as pessoas, elas nunca vão adivinhar que você tem um produto maravilhoso de uma empresa maravilhosa, que gostaria de apresentar. Portanto, não perca nenhuma oportunidade. Mas aja com equilíbrio, pois os extremos são condenáveis.

Falar com as pessoas no multinível é como uma faca de dois gumes (ou de dois legumes, como dizia uma canção do ex-grupo Mamonas Assassinas). De um lado estão os "agentes secretos 007", que não falam com ninguém, não divulgam seu negócio. Conheci um rapaz assim que era motorista do Uber e me contou ser traumatizado com rejeição de pessoas por um problema na infância. Por isso ele havia se cadastrado num multinível mas não tinha coragem de falar com ninguém. Eu lhe recomendei que fizesse uma Terapia Breve com um psicólogo para vencer este trauma, poder se relacionar normalmente com as pessoas e assim poder desempenhar bem seu trabalho no multinível, que também é chamado de marketing de relacionamento.

Do outro lado estão as pessoas que falam com todos, atitude de todos os bem sucedidos no MMN.

O melhor exemplo que já conheci foi a número 1 de uma empresa mexicana, que viaja a bordo de seu jato particular e tem mais de um milhão de distribuidores na sua rede. Ela revela no palco que fala com todos, inclusive nos hotéis e restaurantes luxuosos que frequenta. Contou que a técnica é por os produtos de nutrição da sua empresa sobre a mesa em boa quantidade para chamar a atenção, tomá-los em público e achar alguém para falar sobre. Diz que já perdeu as contas do número de garçons, maitres, gerentes e recepcionistas que já cadastrou. A jóia da coroa foi a dona de um hotel Sheraton, que se encantou com os produtos de nutrição e que se cadastrou com ela para comprá-los.

ERRO NÚMERO 8



Uma ovelha desgarrada do seu rebanho não termina bem, uma brasa longe da fogueira apaga. Um distribuidor alheio à sua empresa também não termina



bem. Na última vez que você faltou a um evento promovido pela sua empresa de multinível, se ela tivesse prometido um prêmio de quinhentos reais para cada participante, você teria ido?

Se a sua resposta foi sim, ponha a mão na consciência.

Os distribuidores iniciantes dizem não gostar de ir sempre às APNs-apresentações de negócios porque, segundo eles, "é sempre a mesma coisa".

Mas eles esquecem que é pelo poder da repetição que eles irão aprender aqueles conceitos e no futuro poder palestrar e ensinar também.

Nada mais frustrante para um convidado do que chegar a uma apresentação, procurar a pessoa que a convidou e não encontrá-la.

Já houve casos de que pessoas caridasas e absolutamente sem segundas intenções darem todo o apoio àquele convidado que estava perdido, mas no final cadastrá-la na sua rede.

Ninguém nasce líder de multinível nem palestrante. Todos os líderes bem sucedidos que você conhecer um dia começaram assistindo assiduamente aos eventos, depois fazendo pequenas participações neles e depois de algum tempo estavam ensinando.

O sistema de treinamento da empresa, e em alguns casos sistemas dos líderes, é a "colinha" que mantém as pessoas do grupo unidas e motivadas. Este sistema de treinamento é o grande diferencial no treinamento de equipes no multinível, o que não existe nas empresas de vendas diretas simples.

Como nestas últimas não existe rede, o foco é a preparação apenas das revendedoras a nível pessoal.

ERRO NÚMERO 9

**ERRO N° 9
NÃO
RESPEITAR
SEU
PATROCINADOR**

Exceto nos casos onde já existia uma amizade pessoal, seu patrocinador não deve ser visto como seu colega de turma, ou companheiro de pelada de futebol. Sua relação com ele, ou ela, deve ser profissional e respeitosa, embora não seja uma relação hierárquica do tipo chefe-subordinado.

O relacionamento com a pessoa que lhe cadastrou numa empresa de multinível, chamada de patrocinador, é diferente dos trabalhos tradicionais, onde há uma hierarquia de cima para baixo.

No multinível a melhor representação para esta relação é um círculo com as pes-

soas formando o círculo e o patrocinador no centro da roda, repassando sua experiência. Note que no círculo o patrocinador está ao centro, mas não acima ou abaixo das outras pessoas. É uma relação horizontal.

Há quanto tempo você não se aconselha com seu patrocinador? Mas se a pessoa que lhe cadastrou também não tem experiência, ou se deixou o negócio, procure alguém acima dela na rede, o que chamamos de linha ascendente.

Este será então o seu "patrocinador moral". Ele tem todo o interesse em lhe ajudar porque também ganha um percentual sobre a movimentação da rede que você formou.

ERRO NÚMERO 10

**ERRO N° 10
QUERER
FAZER SEU
PATROCINADOR
TRABALHAR
PARA VOCÊ**

Você não pode querer fazer de seu patrocinador o seu secretário. É normal no início ele fazer apresentações para você visitando juntos os seus candidatos, mas isso não dura para sempre. Seu patrocinador tem que trabalhar com você e não por você, que é quem tem que fazer o trabalho de convidar-patrocinar-treinar.

Fracassaram até hoje todas as tentativas de "terceirizar" o trabalho no multinível, isto é, de colocar outras pessoas, mesmo pagas, para fazer o trabalho que deveria ser feito pelo distribuidor.

Nunca funcionou neste caso o jeitinho brasileiro.

ERRO NÚMERO 11

**ERRO N° 11
NÃO
APRENDER
A PARTE
PRÁTICA
DO NEGÓCIO**

Enquanto você não souber fazer isso sozinho, o negócio não é seu. É de quem está fazendo por você. Qualquer atividade no mundo das vendas diretas tem sua parte operacional. Aprenda a preencher o formulário de cadastro, uma ficha de pedidos, navegar no site, saiba os telefones da empresa para cada assunto específico, etc.

E o mais importante: ensine aos seus cadastrados tudo o que você aprendeu a respeito desta parte prática.

No início, com os novos você é quem vai ajudá-lo a resolver questões específicas na empresa, mas com o passar do tempo faça um processo de "desmame", onde seu novo cadastrado vai procurar sozinho

a empresa através dos canais disponíveis para resolver suas questões.

Claro que você vai apoiá-lo, mas não vai mais fazer por ele.

ERRO NÚMERO 12

**ERRO N° 12
NÃO SABER
MOSTRAR
O PLANO
DA SUA
EMPRESA**



Chamamos de "Mostrar o Plano" ou MOP, ao ato de apresentar o plano de negócios da empresa para alguém. Em tempo de redes sociais isto não precisa ser pessoalmente, embora nada substitua o contato pessoal no multinível.

Sabe qual é o pior plano? É aquele que não foi mostrado. Os iniciantes devem lembrar de uma coisa: se você acha que não sabe nada, o seu candidato sabe muito menos do que você sobre a empresa. Claro que você vai se aperfeiçoar cada vez mais, porém comece já. Como no item anterior, enquanto você não souber apresentar o plano de negócio e seu patrocinador ainda fizer isso para você, o negócio não é seu, é dele.

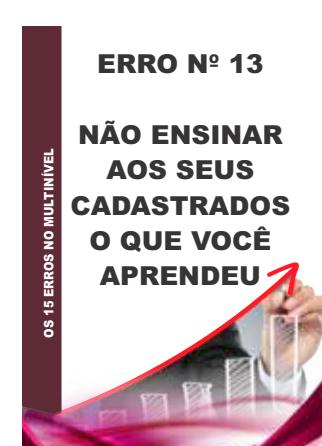
A dica para atrair atenção da pessoa é mostrar o plano de negócios focando nas vantagens e benefícios que o candidato vai ter ao desenvolver aquele projeto com você.

E não apenas mostrar simples fatos da empresa, o que não seria relevante nem importante para o candidato.

Igualzinho como fazemos para vender um produto a alguém, onde não focamos nas características do mesmo, mas sim mostramos os benefícios que o cliente vai ter usando aquele produto.

ERRO NÚMERO 13

**ERRO N° 13
NÃO ENSINAR
AOS SEUS
CADASTRADOS
O QUE VOCÊ
APRENDEU**



Este erro é fatal. Se você não ensinar aos seus cadastrados diretos, eles também não vão ensinar aos que eles cadastrarem, porque não aprenderam.

Aí você vai ter, em vez de uma rede de marketing, apenas um bando de pessoas, completamente perdidas.

Este é o ponto chave do multinível, a Duplicação. Duplicar-se é seus distribuidores fazerem o que você faz no negócio, mesmo sem a sua presença. Nas vendas diretas isso não existe porque não há a formação de redes como no MMN.

ERRO NÚMERO 14

ERRO Nº 14

ACHAR
QUE NÃO
TEM MAIS
NADA A
APRENDER



Se você pensa assim, das duas uma: ou você é um anjo que caiu aqui na Terra por engano ou é um sério candidato a fracassar. Ainda não inventaram o "Multinível na Veia", uma injeção que você toma e fica logo sabendo de tudo. Nesta atividade você sempre vai ter que aprender algo novo.

O sistema de treinamento da empresa, ou dos líderes, sempre oferece novos conhecimentos, não necessariamente sobre o negócio em si. Multinível é um dos raros trabalhos que proporciona crescimento pessoal. Por isso, um livro, ou palestra, ou vídeo sobre temas como liderança, visão positiva, finanças pessoais, etc. pode fazer toda a diferença para aquele que quer aprender.

Porque aquele que não quer, aquele que a si mesmo se basta, vai achar que não precisa de nada disso.

De vez em quando aparecem nas apresentações de negócios das empresas umas figuras raras, com olhar superior e a postura de "eu sou mais, você é menos". Nas

atitudes deles passam a impressão de que já sabem tudo e que não precisam aprender mais nada.

Isso é comum em pessoas que tiveram ou têm grande sucesso em outras áreas, onde realmente brilham.

Ao chegar ao mundo do MMN ficam cegos pelo brilho do sucesso na sua outra área e não entendem que chegaram a um mundo novo, onde vão ter que aprender a fazer o trabalho começando do zero. Mas aprender é tudo o que ele não aceita fazer, porque acha que já sabe de tudo, sentindo-se um poço profundo de sabedoria. Pobre criatura.

ERRO NÚMERO 15

ERRO Nº 15

QUERER
VANTAGENS
FINANCEIRAS
PARA TROCAR
DE EMPRESA



Muita calma nessa hora, o assunto é polêmico, com defensores para ambos os lados da questão de compra de líderes por parte das empresas.

Diz o ditado que nem tudo o que reluz é ouro. Imagine que você recebeu a promessa de luvas de R\$200.000,00 mais mesada de R\$20.000,00 para ir e levar seu grupo para um multiní-

vel concorrente. Digamos que você aceitou e levou a sua liderança. Chegando lá a equipe ficou desgostosa com os rumos da administração ou com a qualidade dos produtos, ou com ambos, que você não tinha checado antes porque estava mais interessado no dinheiro prometido. Isso é mais frequente no Brasil do que você imagina.

Para piorar, ainda há vários casos no mercado de MMN onde a empresa não cumpriu o prometido. É conhecido o caso daquele MMN do Leste Europeu que chegou a São Paulo em 2011. Ofereceram um automóvel Mercedes mais luvas de R\$300.000,00 (uma fortuna na época) a um top-líder de outra empresa. Sem checar muito os detalhes, ele levou seus líderes, mas no final não recebeu nem uma coisa nem outra.

A empresa teve uma má administração e em um ano a matriz mandou fechar no Brasil.

O melhor e mais seguro dinheiro ainda é sempre o que resulta de um trabalho duro e honesto de vender-patrocinar-treinar.

Simples assim. O resto é pura ilusão.

Paulo de Tarso Aragão é Psicólogo, Teólogo, Palestrante e Escritor.



Trump extradita esposa de "Faraó"

Mirelis Diaz estava presa nos EUA

Aesposa do "Faraó dos Bitcoins" Glaidson Acácio dos Santos, a venezuelana Mirelis Diaz foi deportada em nova leva de imigrantes expulsa dos EUA, na linha dura do Pres. Donald Trump.

Ela foi levada em junho em avião fretado pelo governo americano até Fortaleza e de lá foi conduzida em avião da Polícia Federal até o Aeroporto do Galeão, no Rio de Janeiro, de onde seguiu para o sistema prisional.

Presa

Mirelis foi presa em Chicago em 2024 numa operação articulada entre a PF brasileira e o FBI. Desde 2021 ela vivia nos EUA, para onde fugiu depois da prisão do marido Glaidson Acácio por fraude financeira e também por assassinato.

Milionária, nos três anos que passou livre nos EUA ela ostentou e iniciou carreira como DJ veiculando até letreiro com sua foto na Times Square.

Mirelis é apontada como o cérebro da pirâmide G.A.S, que movimentou a quantia



recorde de R\$38 bilhões. Teoricamente uma empresa de investimento em bitcoin a G.A.S na verdade praticava a fraude do Esquema Ponzi, onde os investidores não são pagos com lucro de alguma atividade mas sim com o dinheiro dos novos que entram, até o esquema ruir.

Não matei
Mirelis Diaz é ré na Terceira Vara Fe-



deral Criminal do Rio de Janeiro por crimes contra o sistema financeiro e organização criminosa. Mas não por assassinato, condenação que recaiu apenas sobre seu marido.

Glaidson é acusado de assassinar um concorrente e de mandar matar outro, que não morreu mas ficou tetraplégico, por interferência em seus negócios de supostos investimentos em bitcoins na G.A.S.



No pós-Megamoments, almoço com Bisael

A turnê MegaMoments, da Moments Paris, tem agenda intensa por dezenas de cidades.



No dia seguinte ao MegaMoments de Recife fui gentilmente convidado a almoçar com o Diretor de Rede e Relacionamento Filipe Bisael (fotos). Na hora da sobremesa os Presidentes Alexandre Maia e Alex Gomes mandaram um cordial abraço.

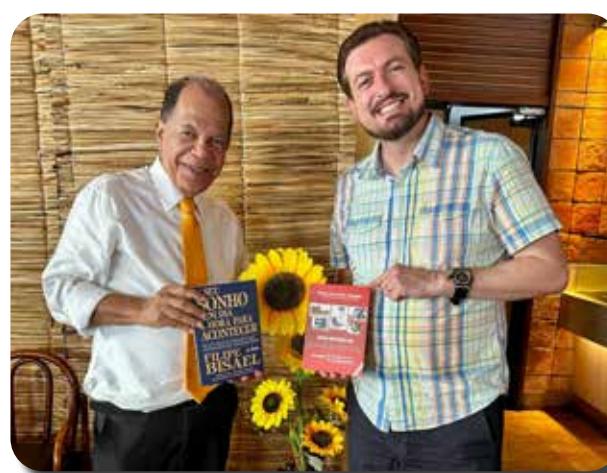
Bisael é um velho amigo de anos e agora empresta seu talento na diretoria da Moments. Ele contou à mesa que este primeiro MegaMoments em Recife foi um sucesso, com salão lotado com distribuidores e convidados de diversas cidades em vários estados do Nordeste.

Escritores fazem troca de livros

Além de executivo de sucesso, Filipe Bisael é também escritor.

No final do nosso almoço (veja acima) ele me presenteou com sua obra *O Seu Sonho Com Dia e Hora Para Acontecer* (foto), que está disponível em seu site www.filipebisael.com.br

Da minha parte entreguei-lhe meu livro de maior sucesso, o *Nova História do Marketing Multinível*.



Este livro não é meramente um livro motivacional ou de autoajuda mas trata-se de um guia prático. É um livro de empreendedorismo e trata sobre foco disciplina e planejamento. "Por que o sonho por si só não passa de uma ilusão, mas quando transformamos o nosso sonho em uma meta, passa a ser um sonho com dia e hora para acontecer." FILIPE BISAE

Visita aos 2 Centros de Distribuição

Após o almoço com delicioso cardápio nordestino, o Diretor Filipe Bisael e eu fizemos turismo por Recife, indo visitar os dois Centros de Distribuição da Moments Paris na cidade, que ficam em lados opostos.

A primeira parada foi na zona norte, no novo CD da Diamante Camila Vilar (fotos). Ela é ex-líder na Mary Kay e agora vestiu a camisa da Moments Paris decidindo abrir um CD.

A segunda parada foi na zona sul, no CD do casal Duplo Diamante Letícia e Ryan Cavalcanti (fotos). Este CD está no Top-5 como um dos cinco maiores do Brasil em vendas e foca nos motoristas de aplicativo, com mostruário nos carros.

Dezenas de motoristas abastecem regularmente seus mostruários nos carros. Este trabalho de venda de perfumes aos passageiros proporciona uma renda extra bastante significativa além dos ganhos com as corridas.



ATENÇÃO LOUCOS E LOUCAS POR MARKETING

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

Assista no Instagram ou no Youtube.



@PauloTarsoAragão



Paulo15Erros