

Marketing de Rede: Dicas para escolher o melhor

Um bom negócio de marketing de rede assenta em 4 pilares fundamentais: a fiabilidade da empresa, a qualidade dos produtos, o plano de comissões e a duplicação. Se você trabalha em marketing de rede, analise a sua empresa actual e verifique todos estes pontos. Se um destes pontos não estiver presente o seu negócio dificilmente irá evoluir. A empresa deve estar implantada pelo menos 7 anos no mercado. Se a empresa for muito recente tenha cuidado, porque muitas delas não passam a barreira dos 7 anos e você pode perder toda a sua equipa de colaboradores e todo o seu trabalho. Os produtos devem ter qualidade e procura no mercado. Se a empresa comercializa produtos de venda difícil ou em que é preciso criar a necessidade nos clientes, a sua tarefa será muito complicada. O plano de comissões deve ser atractivo e sustentável. De preferência deve permitir que qualquer distribuidor inscreva quantos colaboradores directos quiser, e não deve haver limites de profundidade. Desta forma, os seus ganhos serão ilimitados. O sistema de trabalho deve ser facilmente duplicável, ou seja, qualquer colaborador que você inscreva deve ter ao seu dispor ferramentas que lhe permitam fazer aquilo que você faz e obter igual sucesso. Só assim a alavancagem do seu negócio será uma realidade e assim irá conseguir realizar os seus objectivos e os seus sonhos.

Sobre o Autor

Como revolucionar o seu [marketing de rede](#) [Videos gratis](#) ensinam-lhe como conseguir centenas de contactos para o seu negócio.

Source: <http://www.artigopt.com>