

LOUCOS POR MARKETING

16 ANOS

INFORMATIVO DE MARKETING MULTINÍVEL – ANO XVI – Nº 114 – SETEMBRO/OUTUBRO/2024

Acesse nosso site: www.jornaloucospormarketing.com.br

“ATÉ AQUI NOS AJUDOU O SENHOR”

Vencendo traumas no Multinível

O famoso Master-Coach e Treinador Miguel Mar traz importante reflexão sobre os traumas que se pode adquirir ao longo do trabalho de redes.

COM DEPOIMENTOS DE



Simonne Drumond



Denilson Braga



Rodolfo Gasparian



Saulo Coelho

Páginas 14 a 17



Moments Paris recebe migração gigante

Em agosto a Moments Paris recebeu uma migração em massa, capitaneada pelo Blue Diamond Wilson Oliveira e Luane que trouxeram equipe gigante.

Com depoimento dos líderes

Wilson e Luane Oliveira, Luciano Matos, Luiz Guilherme, Thais e João Virga, Wellington Silva

Páginas 9 a 11



ESTREIA

Perfil Executivo

Colunistas nesta edição



Nesta primeira edição o ex-líder de redes e corporativo Nilson Lima.

Páginas 6 e 7



MAURO DOS ANJOS

Na coluna
Provocações

Página 8



PAULO DE TARSO ARAGÃO

Na coluna
Fatos&Fotos.

Páginas 19 e 20



Hoje em Guarapari, ES, participando do lançamento da Ozontek 2.0 com inauguração do enorme Complexo. Tudo comandado pelo carismático casal CEO Max Brazuca e Virgínia Esquivel (foto).

Página 2



LPM EMPRESAS

Sucesso no Start Bonífica no Rio

Com o Diamante Expert *Marcos Felipe*

Ainda repercute o sucesso do evento "Start Bonífica", realizado em julho no Rio de Janeiro, que marcou um novo capítulo na história da empresa. Reunindo líderes, consultores e entusiastas do mercado de marketing de rede, o encontro celebrou o impressionante crescimento da Bonífica e consolidou sua posição como uma das principais players do setor.

Liderando

A organização do evento, liderada por Marcos Felipe e sua esposa, foi fundamental para o sucesso do encontro. Marcos Felipe, qualificado a Diamante Expert, compartilhou sua experiência e conhecimento sobre a evolução da Bonífica, motivando os participantes a alcançarem seus objetivos.

Faturando

O grupo de negócios de Marcos Felipe na Bonífica tem um faturamento superior a R\$1 milhão mensais, com um altíssimo índice de recorrência. E está em crescimento acelerado.

A qualificação Diamante Expert de Marcos Felipe equivale ao pin de Duplo Diamante.

Vips

Com a presença dos fundadores da Bonífica Mark Onell Presidente e CEO da Bonífica, e Dorvalino Ricardo Presidente de Produção, o evento contou com palestras inspiradoras e momentos de networking. A Diretora Bruna Monteiro compartilhou sua visão para o futuro da companhia, enquan-



to o naturopata clínico ortomolecular Doutor Sílvio René trouxe insights sobre saúde e bem-estar, complementando a proposta da empresa.

Expansão

Com mais de 100 mil consultores e mais de 350 franquias, a Bonífica tem demonstrado um crescimento exponencial nos últimos anos. O "Start Bonífica" reforçou a força da marca e inspirou muitos participantes a se tornarem novos consultores, ampliando ainda mais a rede da empresa.

O futuro da Bonífica

Com o sucesso do "Start Bonífica", a empresa demonstra um forte compromisso com a inovação e a excelência. A expansão

continua e o foco em oferecer oportunidades de crescimento para seus consultores são os pilares da estratégia da Bonífica para o futuro.

O evento reafirmou a posição da empresa como líder no mercado de marketing de rede e consolidou sua marca como sinônimo de sucesso e oportunidades.



Índice

MUNDO MLM EM NOTÍCIA	PÁGINAS	4, 12, 13	CAPA	PÁGINAS	14 a 17	A Superação dos Traumas no Marketing Multinível: <i>Miguel Mars</i>
PERFIL EXECUTIVO	PÁGINAS	6 e 7	VIAJANDO PELO BRASIL	PÁGINA	5	Ozonteck 2.0 em grande estilo Parte 1
LPM EMPRESAS	PÁGINA	2	MUNDO PIRAMIDAL	PÁGINA	18	"Sheik dos Bitcoins" suspeito de calote nos EUA Autoridades brasileiras confirmam morte de Steynberg e desistem do caso
PROVO CAÇÕES	PÁGINA	8	FATOS & FOTOS	PÁGINAS	19/20	Por dentro da Ozonteck 2.0 Mulherada poderosa na Ozonteck 2.0
						Sucesso no Start Bonífica no Rio Com o Diamante Expert <i>Marcos Felipe</i>
						Bater palmas para maluco dançar Uma reflexão sobre a insensatez humana <i>Mauro dos Anjos</i>

Hall da Fama

CELEBRIDADES DO MULTINÍVEL EM EVIDÊNCIA NOS ÚLTIMOS MESES EM ORDEM ALFABÉTICA



ADNA FISHMAN
Diretora-geral DoTerra



MAX BRAZUCA
CEO Ozonteck



MOHAMED GORAYEB
Moments Paris.



WILSON OLIVEIRA & LUANE
Blue Diamond Moments Paris



Lançamento

U.N.H.A.S: ESTÁTER INICIA EM OUTUBRO

Com empresário *Gilson Matias*



Abrirá o pré-marketing em outubro o primeiro MMN de Tratamento de Unhas, a Estáter (nome de antiga moeda romana) criada pelo empresário e ex-líder de redes GILSON MATIAS (foto).

Conhecedor das dores da rede ele traz produtos inéditos e um plano simples e duplicável.

Sucesso

A Estáter nasce com sede já montada no Morumbi, zona sul de São Paulo. O CEO Gilson Matias revelou que realizou um período experimental em 30 salões de beleza em Paraisópolis. O sucesso foi tanto que teve reportagem no Jornal da Band, focando em seu empreendedorismo.

O kit (foto) trará os dois produtos campeões para tratamento de unhas a um custo de R\$99,00 com frete grátis, no período promocional de pré-marketing.



PROCURA-SE PIONEIROS

Maiores informações no comercial (11)9.4370-3372.
Veja mais em estatercosmeticos.com.br



INTERNACIONAL

Partiu Bolívia, na American Life. Rose Lauro é a líder pioneira

Depois de fazer sucesso no Brasil com os perfumes incríveis e o exclusivo repelente Xau Mosquito, a American Life chegou à Bolívia, primeiro país da expansão internacional.

Pioneira

A top-líder Rose Lauro(ex-VS Life) foi a pioneira e está conquistando a Bolívia com sua grande equipe (foto). A partir do Centro de Distribuição de Corumbá, MS, foi iniciada a expansão para o país vizinho, onde os produtos já são sucesso.

Fala Presidente

O Pres. Sérgio Gustavo disse: “A American Life agora é global e a Bolívia é só o começo de nossa expansão internacional. Nossos produtos incríveis não ficam nada a dever aos melhores importados e ainda temos a nova linha Premium.” – finalizou ele.

Nossos contatos:

67 98446-7139 – Rose Lauro
Sac American Life
44 99183-9604



Robozinho em nova fase

Num encontro inédito, nosso editor entrevistou PB, conhecido como “robozinho”, criador do canal Multinivel News de grande sucesso (fotos).

O local do papo foi a residência do CEO da Ozontek Max Brazuca em Guarapari, ES, durante churrasco festivo para lideranças e imprensa especializada.

Nova fase

Nunca revelando ao público sua identidade, PB é um jovem empreendedor carismático e muito criativo que mora em Belo Horizonte. Já foi líder de redes na ex-Boulevard Monde e na sequência de-



ciduiu lançar um canal de notícias que se tornou sucesso nacional.

Ele acaba de inaugurar uma nova fase agora com série de entrevistas com



grandes líderes do mercado. O famoso Lindomar de Oliveira (foto), da Luci Luci, foi um dos primeiros entrevistados.

Ridoma em pré-marketing no Rio de Janeiro

ARIDOMA entrou em pré-marketing no Rio de Janeiro com uma proposta moderna e atrativa. Quem está à frente deste novo MMN são os empresários RICARDO GUEDES, como Presidente, e NILSON ANTUNES, como Diretor (fotos).

Um dos diferenciais da Ridoma é não ter kit de adesão, oferecendo logo os produtos com desconto de consultor .

Mais informações através do whatsapp (21)9.8221-8848.

Moderna

O lema da Ridoma é: “Simplifica que

Duplica “. Com foco em produtos de altíssima qualidade e plano de marketing simples e duplicável.

Os produtos são de diversos segmentos, como suplementação, perfumaria e bem estar. E em breve muitas outras novidades, como cosméticos, linha capilar, linha de óleos, e muito mais!

Nunca zera

No plano de negócios da Ridoma tem um ponto que as lideranças estão amando: OS PONTOS NUNCA ZERAM PARA A QUALIFICAÇÃO.





Hoje em Guarapari, ES, no lançamento da Ozonteck 2.0



te Max Brazuca (de terno azul com o editor). No domingo, houve pós-evento com churrasco VIP na casa do Presidente.

Tudo começou no sábado com o corte solene da fita na entrada inaugurando o Complexo de 60000 metros quadrados de área construída que tem até pousada de luxo para a liderança.

No evento as diretoras-técnicas fizeram uma capacitação com os presentes. Entre os novos produtos o delicioso energético de fórmula exclusiva com menos sódio e mais saudável. Na plateia todos os Royal Black Diamond e a maior graduada da empresa, com pin de Dream Red, Neide Morini (foto).



Anfitriões

Nossos gentis anfitriões foram os diretores Jean Azevedo e Gessé Barros. Antes do jantar teve visita guiada às instalações do grande complexo. Jean foi o Mestre de Cerimônia do evento.

Na volta da visita palestra com Thiago Rodrigo- um dos palestrantes mais requisitados no MMN que trouxe uma quebra de paradigma mental aos presentes.

Internacional

A Ozonteck 2.0 já começa internacional, com pré-marketing em processo de legalização em 15 países sendo três já totalmente legalizados, Uruguay, Bolívia e Paraguay.

A número 1 Neide Morini está abrindo bases em Portugal e em Angola, na África.

Pelo visto, na Ozonteck 2.0 o céu é o limite.

Voamos até Vitória, ES, seguindo até Guarapari para participar do evento de lançamento da Ozonteck 2.0, tudo comandado pelo carismático Presiden-



Palestrante Thiago Rodrigo



Presidentes Max Brazuca e Virgínia



Mestre de Cerimônia Jean Azevedo



VEJA MAIS OZONTEC 2.0 NAS PÁGINAS 19 E 20



Perfil EXECUTIVO

A Jornada de Nilson Lima: Da Roça a CEO

Inciamos esta nova sessão tendo como convidado Nilson Lima, atualmente Diretor de Marketing na Moments Paris. Mas até chegar ao mundo executivo foi um longo caminho, começando na roça, depois

O começo

Nilson Lima nasceu em um lar modesto no interior do Paraná, onde seus pais trabalhavam arduamente na roça, enfrentando as dificuldades diárias com coragem e determinação.

Aos três anos, já havia vivido em oito fazendas diferentes, refletindo a instabilidade que sua família enfrentava na busca por melhores condições de vida. Os pais de Nilson então tomaram a corajosa decisão de se mudar para a cidade grande, levando uma vida simples, mas digna.

Sonhando alto

Desde pequeno, Nilson sempre foi um sonhador. Ele costumava dizer a todos que um dia mudaria a vida da sua família. Com uma determinação admirável, esse menino franzino e sonhador dedicou-se aos estudos e a tudo que fazia. Sua paixão pela música floresceu aos 10 anos, quando começou a tocar instrumentos na igreja e se expressar através das notas musicais.

Com apenas 15 anos, Nilson tornou-se Técnico em Edificações, um passo importante em sua jornada. Mas ele não parou por aí. Com uma sede insaciável por conhecimento e melhoria pessoal, aos 18 anos ingressou na tão sonhada faculdade de Engenharia Civil.

A história de Nilson Lima é uma inspiradora jornada de superação e dedicação. De suas humildes origens no interior do Paraná até as salas da faculdade, ele demonstra que sonhos podem ser transformados em realidade com esforço e perseverança.

Contatos imediatos

No segundo ano do curso de engenharia, Nilson Lima recebeu um convite que mudaria o curso de sua vida, um chamado para conhecer uma oportunidade de negócios que prometia transformar seu futuro. A APN - Apresentação de Oportunidade - re-

passando pela formação de redes – tendo como escolas a Forever Living e UP Essência – e por fim ingressando no mundo corporativo.

No final tem um ping-pong com três perguntas para conhecer seu modo de

ver os negócios, pois acumula experiência dos dois lados, nas redes e na administração.

Leia até o final e conhecerá um “case” de perseverança e resiliência em meio às dificuldades.



velou a ele um modelo inovador: as Vendas Diretas através do Marketing de Rede.

Ao se aprofundar nesse novo mundo em 2004, Nilson rapidamente percebeu o potencial que essa abordagem oferecia. Em apenas seis meses, sua dedicação e visão o levaram a conquistar a posição de Líder Gerente Ouro na renomada multinacional Forever Living. Esse marco não foi apenas um título; foi o início de uma trajetória profissional repleta de realizações.

Durante seus oito anos na Forever Living, Nilson construiu uma rede impressionante, conectando mais de 5 mil consulto-

res ativos e formando 50 líderes graduados. Juntos, eles alcançaram um faturamento extraordinário de R\$5 milhões. Mas para Nilson, a maior conquista dessa fase não era apenas o sucesso financeiro, mas sim os aprendizados adquiridos e as amizades forjadas ao longo do caminho.

Essa fase da sua vida não só moldou sua carreira como também lhe proporcionou valiosas lições sobre liderança, resiliência e a importância das conexões humanas no mundo dos negócios. Esses ensinamentos o prepararam para novos desafios e oportunidades que ainda estavam por vir.



Mudança de rumo

Depois de identificar as dificuldades com produtos tabelados em dólar e a barreira de preços que limitava o acesso dos consumidores brasileiros, Nilson começou a observar líderes em uma empresa nacional que estavam se destacando, a UP Essência. Eles não apenas se adaptaram ao mercado, mas também conseguiram criar conexões significativas com seus clientes, oferecendo produtos que atendiam às necessidades e desejos do consumidor local, os perfumes contratipo, uma novidade na época.

A mudança não foi fácil, mas a determinação de Nilson fez toda a diferença. Ele começou a entender melhor o comportamento do consumidor brasileiro e em apenas três meses sua estratégia estava dando frutos: ele já havia alcançado o dobro do seu melhor resultado na empresa anterior.

Com o passar do tempo, Nilson não apenas se estabeleceu como um líder respeitado, mas também se dedicou a capacitar outros. Ele compartilhou suas experiências e estratégias com novos consultores, cultivando um ambiente de aprendizado e crescimento. Em apenas três anos, o que começou como uma nova jornada se transformou em um verdadeiro fenômeno: ele construiu uma rede robusta com mais de 5 mil consul-



tores. O resultado foi impressionante: nada menos que R\$ 5 milhões em faturamento com sua nova equipe.

Resiliente

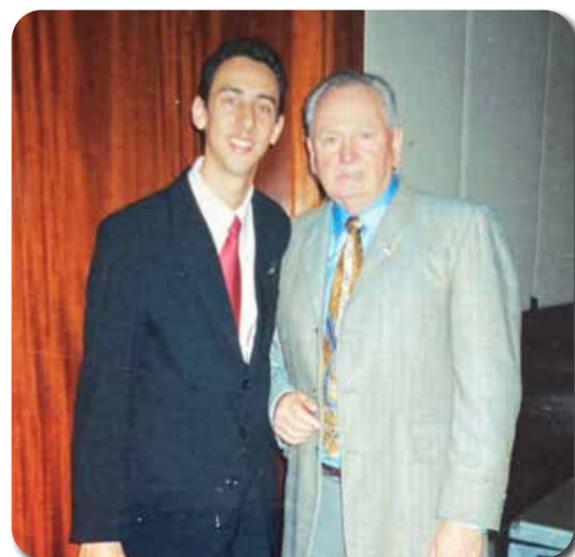
Após a decepção com as mudanças no plano de bonificação da empresa, Nilson se viu em um momento crítico. A desmotivação tomou conta da liderança, e muitos dos seus colegas começaram a reavaliar suas trajetórias, pensando em retornar ao mercado tradicional. Contudo, ao invés de se deixar abater, Nilson decidiu que era hora de buscar e obrigaram a saída do Nilson juntamente com sua família a construir novamente outro negócio do zero.

É impressionante a resiliência e a capacidade de recomeçar que Nilson adquiriu em meio a tantos desafios.

Partiu consultoria

Depois de uma fase de instabilidades no mercado de multinível, onde as pirâmides financeiras prejudicaram muitas empresas de produtos no Brasil, Nilson Lima decidiu usar sua já grande experiência para prestar consultoria a líderes e empresários que buscavam orientação. Foi nesse contexto desafiador que em 2021 recebeu um convite inesperado: trabalhar em uma nova empresa. Embora inicialmente fosse uma empresa de chocolates que não obteve sucesso, ela estava se reinventando e lançando uma linha de perfumes.

Com recursos limitados, Nilson iniciou essa nova empreitada. Nos primeiros três meses ele recebeu seu salário em produtos que precisou vender para gerar receita. Apesar das dificuldades, sua determinação e habilidade em vendas rapidamente se destacaram. Em meio aos desafios, Nilson conseguiu rapidamente atrair centenas de novos consultores e dezenas de franqueados,



elevando o faturamento da empresa de R\$ 300 mil para mais de R\$ 1 milhão por mês.

O sucesso inicial trouxe uma onda de adesão, com milhares de novos consultores se unindo à causa e centenas de franqueados se estabelecendo, totalizando um faturamento de quase R\$ 40 milhões em apenas 2 anos. No entanto, a estabilidade do negócio começou a ser ameaçada por decisões controversas da presidência da empresa. A poderosa máquina de vendas que Nilson havia construído começou a se desmantelar, tornando-se insustentável.

Ajudando pessoas

Apesar das adversidades que enfrentou, Nilson manteve um propósito claro e definido: ajudar as pessoas a alcançarem o sucesso.

Sua resiliência o levou a procurar novas oportunidades até que encontrou uma nova casa na Moments Paris. Recebido calorosamente pelo corporativo, Nilson agora ocupa o cargo de Diretor de Marketing, onde une forças com a equipe para dar continuidade ao sucesso da marca. E continua ajudando pessoas a atingirem suas metas e conquistarem seus sonhos.



PING-PONG COM NILSON LIMA

1. Você conhece os dois lados da moeda, isto é, o lado das redes e o lado executivo. Da porta para dentro, há diferenças entre uma empresa de MMN e uma do mercado tradicional?

NL – Com certeza, existem muitas diferenças. Desde o conceito até a visão e o propósito, a gestão em uma empresa de MMN é muito mais dinâmica e desafiadora.

2. Por que muitas empresas criadas por ex-grandes líderes do MMN afundaram em pouco tempo?

NL – A falta de cultura e experiência corporativa na gestão, além da ausência de investimentos necessários, são fatores cruciais que levam ao insucesso dessas empresas.

3. Na sua visão, o que uma empresa de MMN nunca, nunca, nunca deve fazer com sua rede?

NL – Nunca deve ameaçar ou retirar o Multinível do seu modelo de negócio. Evitar mudanças no plano de marketing tem sido fundamental para garantir a segurança e a confiança da rede.



PROVOCAÇÕES

Mauro dos Anjos

BATER PALMAS PARA MALUCO DANÇAR

Uma reflexão sobre a insensatez humana

Eu cansei. Minha paciência chegou no limite. De 3 em 3 meses, um leitor me procura pedindo informações sobre determinada empresa de MMN. Eu informo o que sei e, na maioria das vezes, ele começa a fazer um trabalho lá. Mas, 3 meses depois, me procurou de novo para perguntar sobre outra empresa.

Em 2023, ele passou por 3 empresas e neste ano já vai na segunda. E deseja ardentemente ter sucesso no Multinível, que ele diz ser o trabalho dos sonhos.

No Rio de Janeiro tem uma expressão engraçada que é “bater palmas pra maluco dançar”. Isso se diz quando alguém embarca numa ideia errada ou absurda de outra pessoa. E onde está o erro deste leitor? Resposta: Não ter foco numa empresa, pagando o preço, até alcançar o sucesso.

Você já reparou como bater palmas para um maluco dançar pode ser a melhor forma de entretenimento de todos os tempos?

Show Time

Entretanto, você já reparou como bater palmas para um maluco dançar pode ser a melhor forma de entretenimento de todos os tempos? É praticamente a versão humana do botão “play” para o show de um artista que ainda não sabe que está em um palco.

Imagine a cena: um grupo de pessoas se reúne em volta de um dançarino de rua que claramente não se encaixa nos padrões convencionais de dança. O sujeito pode estar vestindo uma fantasia de flamingo e sapatos de palhaço, e seus movimentos são uma mistura de break dance e uma tentativa muito entusiástica de esquivar-se de uma invasão de cobras invisíveis.

Você começa a bater palmas. Não é apenas um gesto de apoio, é um convite. “Vem cá, dá o teu melhor, faz mais des-

ses passos estranhos que a gente ama!” Aplaudimos como se estivéssemos assistindo a uma performance de Broadway, só que em vez de uma coreografia ensaiada, temos um show de improviso que poderia muito bem ser um filme de comédia não intencional.



Bons exemplos

Só para exemplificar, um amigo meu do Rio em sua rede movimentou no mês passado R\$1 milhão, mas ele está na empresa há 3 anos, pagando o preço. Coisa que o meu leitor inconstante não quer fazer e por isso pula de empresa em empresa a cada 3 meses.

Num olhar para o mercado, notamos que absolutamente todos os grandes líderes nacionais e internacionais que ficaram milionários se dedicaram a apenas uma empresa e por um longo tempo. São pessoas focadas, determinadas, corajosas e que recusam toda e qualquer proposta que vá tirá-lo do caminho que ele persegue. Nada o dissuade. Nada o bloqueia. Nada, absolutamente nada o desvia do objetivo.



Confesso que conheço alguns profissionais com esse perfil. Contudo a massa é composta por trabalhadores (não

profissionais) do MMN que são como sementes de dentes de leão agitadas pelo vento. Ora aqui, ora ali. Mas sempre com o mesmo discurso “agora achamos”, “finalmente uma empresa que pensa na base”, “aqui eu vou ficar milionário com 3 diretos”, etc etc etc.

O Grand Finale

O maluco, em alguns casos, pode ser aquele presidente de empresa que faz um plano isca alucinado ou uma parentela feliz. Por malícia, não sei... Por insanidade, talvez... Mas no corporativo vi poucos malucos dançarem sozinhos, geralmente pagam bem para os funcionários levantarem bandeiras e alegorias a fim de embalar a sinfonia. Outros, mais caras-de-pau, dizem ser como Moisés e conclamam o Mar de opositores a desafiar os números dos prejuízos em uma nova aventura.



E no final, quando o maluco dá seu último giro com um floreio digno de uma despedida triunfante, você se dá conta de que, às vezes, a verdadeira diversão está em bater palmas para a dança mais insana que você já viu. Porque, no fim das contas, o que é a vida sem um pouco de maluquice e aplausos entusiásticos para acompanhá-la?

P.S. 1: Eu sei o leitor que menciona não lerá esse artigo, pois tem muitas palavras e poucas figuras. Bom... Vou botar mais figuras pra você da próxima vez.

P.S. 2: Quanto a mim, aplaudirei a loucura juvenil de alguns, que acreditam estarem ricos em 3 meses, e condenarei veementemente os maníacos que fingem não perceber que o Rei está Nu.

Moments Paris recebe migração em massa

Nunca antes na história desse país, como já disse alguém, 80% da liderança de um MMN de perfumes migra em bloco para outra empresa do mesmo segmento.

Foi o que aconteceu em agosto na Moments

Paris, que recebeu migração gigante capitaneada pelos tops Wilson Oliveira e Luane.

Extremamente éticos, eles adotaram na nova empresa as mesmas linhas de patrocínio da empresa anterior.

Campeões

Além de Wilson Oliveira e Luane conversamos com mais quatro top-líderes que vieram com eles na migração para a Moments Paris.

São histórias de vida, com lutas e recomeços, todos vencedores agora de casa nova. Foram eles:



Luiz Guilherme



Luciano Matos



João Carlos Virga



Wellington Silva

Wilson e Luane Oliveira Blue Diamond



Há exatos 10 anos atrás eu era vendedor de sapatos e em seguida vendedor de internet porta a porta enquanto a Luane trabalhava como Manicure. A gente não tinha ideia do que esse mercado do MMN iria nos proporcionar, mas através de um convite de uma amiga nos demos a oportunidade de conhecer de perto. Foi uma noite mágica e pudemos naquele dia enxergar o futuro, entendemos o poder da alavancagem do marketing de relacionamento e só ali entendemos que era mais interessante ganhar 1% do esforço de 100 pessoas do que 100% do nosso próprio esforço.

Entendemos também que através de um trabalho forte e consistente poderíamos mudar nossas vidas, foi assim que iniciamos a nossa carreira dentro desse mercado.

Chegamos ao topo por onde passamos, ganhando viagens nacionais e internacionais, carro 0km e muitas outras premiações, construímos redes com mais de 50.000 pessoas e formamos centenas de Diamantes nesses 10 anos.

Chegamos ao topo nas empresas que passamos e atingimos graduações como Doble Royal e Imperial através de habilida-

des que desenvolvemos ao longo desses 10 anos.

Gostamos muito de números e nos consideramos estrategistas de rede. Então criamos uma estratégia forte de alavancagem que ajuda muitas pessoas a chegarem ao nível de Diamante.

Alguns Cruzeiros Marítimos e principalmente a primeira viagem internacional mexeram muito conosco. Enxergamos um pouco o tamanho do mundo, o quanto podemos construir, entendemos que esse mercado é um oceano para você poder explorar.

Nova fase

Enxergamos na Moments Paris um terreno fértil para construir a nossa casa e somos qualificados a Triplo Diamante.

Alguns fatores nos deixaram muito felizes, são eles: Gestão, Saúde Financeira, Estrutura Logística, Produtos de qualidade, Plano de negócio e Time Corporativo. E também não poderia deixar de falar que esse negócio vai ser global. Em países como Uruguai, Bolívia e Paraguai já estão sendo um sucesso os produtos.

Um negócio totalmente duplicável que vem mudando a vida de muitas famílias e o



que mais impressiona é ver que pessoas que nunca tiveram resultado expressivos dentro do marketing multinível estão alcançando graduações incríveis dentro da companhia. Isso é a prova social que a Moments Paris é a próxima gigante desse mercado, considero essa empresa um fenômeno. Entre em contato comigo para se posicionar na maior estratégia de alavancagem do mercado.

Contato WhatsApp:
11987095630 Wilson
11948209333 Luane

Moments Paris recebe migração em massa

A Trajetória Inspiradora de Luiz Guilherme: “De Bombeiro a Líder de Sucesso no Marketing de Rede”



Luiz Guilherme, 49 anos, é um exemplo de determinação e sucesso. Casado com Kate Taylor e pai de três filhos, ele começou sua carreira no comércio familiar, vendendo mochilas. No entanto, foi na Polícia Militar, atuando no Corpo de Bombeiros, que Luiz descobriu sua verdadeira paixão. Durante 13 anos, além de servir à comunidade, ele se destacou como atleta do Corpo de Bombeiros.

A vida de Luiz tomou um novo rumo quando ele conheceu o marketing de rede através da americana Forever Living Products. Sua dedicação e habilidades o levaram ao nível de Gerente. Motivado por novas oportunidades, ele transitou por diversas empresas do setor, incluindo a Hino-de, onde alcançou o nível Duplo Diamante; a G3W, como Diretor Sênior; e a Racco Cosméticos, onde se tornou Diamante.

Luiz também fez parte de uma famo-



sa empresa de chás, atingindo o nível Red Diamond. Recentemente, Luiz decidiu mudar para a Buckingham, investindo em três franquias. Contudo, após perceber que a empresa não possuía os pilares fundamentais para um negócio sólido – bons produtos, administração responsável e uma bonificação justa – ele e sua equipe vencedores optaram por uma nova direção: a Moments Paris.

Em apenas 20 dias na Moments Paris, Luiz e sua equipe alcançaram a qualificação do Triplo Diamante e formaram três novos Diamantes. Além disso, mais de 8 consultores 5K foram capacitados e vários condutores se juntaram ao time. Com mais de 18 anos de experiência em marketing de rede, Luiz já conquistou nove cruzeiros e viagens memoráveis para Cancún e Acapulco no México e Bariloche na Argentina.

Luiz expressa gratidão aos presidentes



da Moments Paris, Alex e Alexandre Maia, assim como à sua linha ascendente Wilson Oliveira. Seus três Diamantes formados – João Virga, Luciano Matos e Wellington Silva – são parte fundamental dessa jornada (veja depoimento deles a seguir) “Meu compromisso é levar o maior número possível de pessoas ao nível Diamante”, afirma Luiz.

Para mais informações ou para entrar em contato com Luiz Guilherme, você pode ligar para (13) 98806-3306 ou segui-lo no Instagram @luizguilhermelgk

Luciano Matos

Diamante, vibrando neste novo momento

Sou Luciano Matos, tenho 42 anos e minha trajetória no marketing multinível tem sido marcada por dedicação e crescimento constante. Desde que entrei no mercado de trabalho aos 15 anos, sempre busquei maneiras de complementar minha renda e construir uma carreira sólida. Em 2019, conheci o MMN e, após assistir a uma apresentação inspiradora, decidi me dedicar a essa área.

Com muito esforço e resiliência, alcancei o nível de Diamante em 2022, realizando sonhos, fazendo amigos e até mesmo vivenciando uma inesquecível viagem de cruzeiro. Recentemente, após 3 anos de sucesso com a empresa Buckingham, onde tive o privilégio de gerenciar três franquias, enfrentamos alguns desafios. Decidimos então procurar uma nova oportunidade e encontramos a Moments Paris. Esta empresa nova, mas sólida e bem estruturada, mostrou-se a escolha ideal. Em tempo recorde, alcançamos o nível de Diamante novamente, e não há dúvida de que foi a melhor decisão que tomamos.



Toda a equipe está vibrando com esse novo momento, pois na Moments Paris, a felicidade e o sucesso andam juntos. Se você também deseja fazer parte dessa jornada e transformar sua vida, acesse o link: <https://office.momentsparis.com.br/#/register/lucianogja> ou me chame no direct: (13) 99701-9622. Vamos juntos alcançar novos horizontes!



Moments Paris recebe migração em massa

Somos Thais e João Virga Recomeçando no caminho do sucesso



Comecei a ser empreendedor logo cedo, aos 15 anos, com minha emancipação para ser sócio junto ao meu irmão mais velho. Anos depois entrei no ramo de perfumaria importada e adquiri um bom conhecimento sobre perfumaria até que chegou a pandemia, quando parou tudo.

No finalzinho de 2021 fui apresentado ao multinível. Bem, na verdade, eu não gostava da ideia. Porém o produto apresentado na época, me mostrou uma possibilidade de voltar à ativa na área de perfumaria e com valores com que qualquer pessoa pudesse adquirir.

Até então a visão era somente de vendas mas foi aonde entrou meu amigo, mentor e sócio Luiz Guilherme que começou

a me moldar, me direcionar, me conduzir para o caminho do conhecimento, leituras etc.

Naquela minha primeira empresa, de onde estamos fazendo essa migração, contados 2 anos e 6 meses de muito trabalho, foi um grande intensivão no MMN.

Infelizmente, nesta empresa anterior, com uma gestão esquisita e sem planejamento, chegamos onde chegamos. Foi um baita susto quando tivemos que tomar essa dura decisão de mudar de empresa, e como temos uma liderança fabulosa, muito preocupada com toda equipe, decidimos pelo melhor de todos a procurar e ter um novo MOMENTS (KKK).

Não veio o cruzeiro na minha primeira empresa, mas aqui na Moments o Diamante

foi conquistado com muito esforço em poucos dias com a ajuda incansável de minha esposa Thais acredito que tenham sido 8 ou 9 dias, perdi noção do tempo kkkk.

Estou feliz por esse momento tão mágico e trágico ao mesmo tempo, mas o que me deixa tranquilo, é que a minha Thais, a Grande Liderança, meu líder meus amigos estão aqui juntos, para fazer uma nova história e quem sabe também ficar sendo conhecido com maiores graduações e criando novos líderes.

O resultado é de um caminho muito bonito pela frente. E o Sucesso é só questão de tempo. Essa frase é a que mais me representa: "Não precisa ser fácil, mas só precisa valer a pena".

Contato: 13 991786111

Wellington Silva Rede feliz na Moments Paris



Me chamo Wellington Silva, sou empresário no ramo de lavanderia e faço hoje ainda em paralelo ao marketing de rede. Tenho comigo uma rede incrível e sou eternamente grato à minha linha ascendente.

Desde 2017 venho fazendo esse trabalho incrível junto ao meu time, interrompido em 2019 com a tragédia da pandemia onde tudo parou e achei que seria o fim. Mas voltei ao marketing de rede, na minha segunda companhia e enfim em 2022 alcancei o tão sonhado pin de Diamante. Mas encontramos alguns problemas nessa segunda

empresa, foram dias de cabeça cheia e sem saber o que fazer porque carregamos a responsabilidade de uma base que depende de nossa liderança.

Chegamos então à conclusão de que existia a empresa para dar toda essa estrutura para nossa base, onde Deus nos mostrou o caminho da empresa Moments Paris. Ali fomos acolhidos pelos nossos fundadores Maia e Alex que nos receberam em sua empresa e nos mostraram que nós teríamos ali o ponto final da procura..

Resolvemos no mês de setembro fazer parte da empresa e nos reunimos com nos-

sa base. Eles entenderam o meu pensamento onde eu me preocupava com eles e me seguiram. No dia seguinte ao ter o primeiro contato com os produtos todos se encantaram e o resultado de tudo isso foi que em 20 dias eu já me tornei Diamante da companhia, fazendo novos graduados felizes com ganhos.

Foi um sucesso esta virada de chave mais que incrível, hoje com todo orgulho venho dizer que Wellington Silva e seu time e sua linha ascendente fazem parte da Moments Paris. Obrigado aos fundadores por nos acolher de forma tão incrível.



Sem multinível, Natura enfrenta turbulência

Em agosto a Natura foi notícia nos telejornais de economia e jornais online sem motivos para comemorar.

O balanço do segundo trimestre apresentou prejuízo de R\$859 milhões, que é 17,3% maior que no mesmo período de 2023.

Para completar o dia, a sua divisão americana Avon entrou em recuperação judicial (conhecida como Chapter 11).

Ações caem

Como resultado da turbulência, no dia do anúncio na parte da manhã, as ações da Natura chegaram a cair 12%, mas houve

uma leve recuperação no decorrer do dia, fechando em -8,85%.

Não é segredo que a gigante Natura - segunda maior empresa de vendas diretas do mundo superada apenas pela Amway - deseja se livrar da Avon, ou de parte dela, comprada em 2020 nos EUA.

Sem MMN

Pouco antes da pandemia a Natura chegou a criar um comitê interno para analisar a possível adoção de um modelo multinível. Reuniões foram feitas mas o projeto de uma Natura MMN não decolou.



Todos a bordo, nos cruzeiros 2024/2025 Grupo Hinode-Moments Paris-Bortoletto

A próxima temporada de cruzeiros marítimos 2024/2025 terá diversas novidades. A primeira é o retorno do Sea View, que andava meio sumido. É considerado um navio de alto luxo e desde 2019 recebeu a bordo grupos de muitas empresas de MMN.

Outra novidade é o aumento dos dias dos roteiros, a maioria das empresas optando por cruzeiros de 5 dias+4 noites. Na temporada passada as empresas brasileiras optaram por realizar minicruzeiros de 3 dias+2 noites. Entre outras, três empresas de destaque colocaram o bloco na rua, com metas para os líderes embarcarem em seus cruzeiros, o Grupo Hinode, a Moments Paris e a Bortoletto.

Hinode

Ausente havia alguns anos, o Grupo Hinode decidiu retornar aos mares em 2025. A volta da gigante será em grande estilo, no luxuoso MSC Sea View.

No passado a Hinode chegou a fre-

tar um navio inteiro exclusivo, pagando na época R\$20 milhões. Os tempos são outros e no ano passado o faturamento foi de US\$149 milhões, o que a colocou no lugar número 54 no ranking mundial das vendas diretas. Os três primeiros lugares no ranking mundial permaneceram inalterados em 2023 sendo pela ordem ocupados por Amway, Natura e Herbalife.

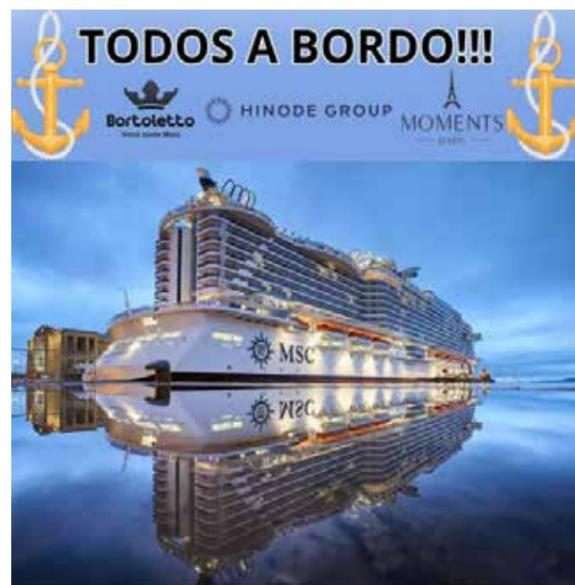
Moments Paris

Conversamos com o diretor de marketing NILSON LIMA que forneceu detalhes do cruzeiro 2025. Será em abril, com período de qualificação até dezembro. O navio é o excelente Costa Diadema e o serviço a bordo será All Inclusive (com tudo incluído até carta de bebidas).

Nilson informou que já foram compradas, e pagas, 100 cabines podendo aumentar o número, a depender das novas graduações.

Bortoletto

Conversamos com o diretor de marke-



ting CARLOS VACCO que informou ser a Bortoletto uma das poucas empresas que fará seu cruzeiro ainda neste ano. Será no luxuoso MSC Sea View, de 19 a 23 de novembro. O grupo inicialmente previsto é de 100 pessoas, podendo aumentar até o fim do período de qualificação nos próximos meses. O Cruzeiro terá o sistema All Inclusive, com tudo incluído.

CAMPEÃO

Fabrizio Mar é Royal Black Ozontek

Emoção

Setembro começou na Ozontek com um novo casal Royal Black Diamond, FABRÍCIO MAR&ILZI LEITE (foto), que já eram qualificados a Jade.

Eles comandam, em sociedade o maior CD do Brasil da Ozontek, que fica em Manaus, com faturamento superior a R\$1 milhão mensais e em ascensão.

Como Jade já haviam ganho um carro HB20 e agora abrem a qualificação de uma BMW X1.

Conversamos por telefone com o novo Royal Black, que falou emocionado: "Abraçamos o projeto da Ozontek há 2 anos e hoje vemos que foi a nossa melhor escolha. Só temos a agradecer a toda a nossa liderança incrível, ao Pres. Max Brazuca e à sua esposa e diretora financeira Virgínia Esquivel. Isso é só o começo e você líder que quer fazer parte deste time campeão me chama no whatsapp (92)9.8436-3841." (Fabrício Mar)





Farmasi leva brasileiros à Turquia

De la primeira vez uma delegação brasileira esteve em um evento mundial na sede da gigante Farmasi, na Turquia. A Farmasi iniciou as vendas no Brasil em novembro passado e este foi o primeiro grupo de líderes pioneiros qualificados.

Turismo

A Diretora de Marketing Paloma Pava conta como foi, através de release para a imprensa.

A visita à sede mundial foi comandada pelo diretor-geral Marcel Szajubok (em primeiro plano na foto do grupo). Os brasileiros estavam inseridos no grupo de 200 Farmasi Influencers, que estiveram na Farmacity, um enorme complexo que é a sede da empresa.

Teve também agenda de eventos ex-



clusivos em Instambul e na famosa região da Capadócia.

Sucesso

Desde o início das vendas o desempenho da Farmasi Brasil chamou a atenção da matriz na Turquia. Não por acaso o CEO



mundial Sinan Tuna (à direita na foto com Marcel) esteve longamente no eixo São Paulo-Rio, dando todo o suporte para o início da operação. Após a abertura oficial no início do ano com evento na Farmasi Arena um grande número de líderes do mercado aderiu ao projeto da gigante turca.

New Life agora tem compressão dinâmica Com mais ganhos para os distribuidores

O Presidente da New Life Rico Cavalcante (foto) anunciou nesta semana a adoção da Compressão Dinâmica no plano de marketing.

A medida representa um aumento significativo nos bônus de toda a rede, desde a base até os pins mais altos.

Mais detalhes:

Através do whatsapp corporativo (81) 9.9565-5540.

Sucesso

Em 2024 a New Life passa por um processo de expansão, a partir de sua base em Recife. Novas capitais do Norte-Nordeste estão com grupos iniciando redes e estão chegando líderes pioneiros da região sudeste.

Os produtos de emagrecimento e saúde da New Life são o ponto forte desta expansão, pela sua eficácia largamente comprovada.



Últimas de Edimilson e Deusa



O conhecido casal de líderes de rede de São Paulo Edimilson Souza e Deusa (foto) anunciou sua nova casa, a Ozontek.

Eles participaram do lançamento da Ozontek 2.0 com a inauguração do enorme Complexo fabril.

Sua presença foi muito festejada no evento pelas grandes lideranças da empresa por tudo o que já construíram na sua carreira no MMN.

Empreendedores

Edimilson e Deusa sempre foram empreendedores natos. Depois de brilhar nas redes por muitos anos eles decidiram abrir sua própria empresa.

Então nasceu a Henovar, que teve



Edimilson Souza entre Paulo de Tarso Aragão e o Robozinho.

lançamento festivo em São Paulo.

Com os desafios naturais do mercado Edimilson e Deusa deram uma guinada na vida profissional.

A Henovar continua a existir mas o casal, a nível pessoal, decidiu empreender na Ozontek 2.0.

A Superação dos Traumas no Marketing Multinível: Jornada de Renovação e Confiança

Por *Miguel Mar*

Introdução

Imagine a cena: você está entusiasmado com uma nova oportunidade de negócio em marketing multinível (MMN). Após meses de trabalho árduo, começa a ver os primeiros frutos do seu esforço. As comissões chegam, a equipe cresce, e a promessa de um futuro mais próspero parece cada vez mais tangível. Mas, de repente, algo inesperado acontece. A empresa enfrenta problemas administrativos, as entregas atrasam, os líderes tomam decisões questionáveis, e, antes que você perceba, tudo desmorona. O que era um sonho se transforma em pesadelo, e você se vê à deriva, sentindo o peso de uma nova decepção.

Esse cenário é familiar para muitos que ingressaram no MMN no Brasil. A sensação de traição, a desconfiança e o trauma são sentimentos reais que impactam profundamente. Muitas dessas pessoas, ao entrar em novas oportunidades, carregam consigo essa bagagem emocional, o que as impede de se entregarem por completo. O que fazer para curar essas feridas e se-

guir na busca por seus sonhos? É isso que vamos responder aqui nesse artigo exclusivo para o jornal Loucos por Marketing.

O marketing multinível, por sua natureza, é uma proposta de empreendedorismo que desperta paixões e sonhos. Ele promete não apenas ganhos financeiros, mas a realização de um estilo de vida desejado, liberdade e autonomia. Não é à toa que tantos se sentem atraídos por essa oportunidade, muitas vezes colocando nela todas as suas esperanças e expectativas. No entanto, essa mesma paixão pode se transformar em dor quando algo dá errado. O fechamento de empresas, os escândalos, as promessas não cumpridas, tudo isso vai minando a confiança e criando um ciclo de traumas que se perpetua a cada nova tentativa.

A questão central aqui é: como essas pessoas podem reconstruir a confiança e se entregar novamente a uma oportunidade, sem deixar que o medo e a dor do passado as impeçam de atingir o sucesso que almejam?



A primeira decepção costuma vir com os problemas administrativos. Empresas que começam com promessas grandiosas, mas que, ao longo do tempo, mostram-se incapazes de lidar com o crescimento acelerado.

O Ciclo de Decepções: entendendo o Trauma no MMN

O marketing multinível tem sido, ao longo dos anos, uma porta de entrada para o empreendedorismo de muitos brasileiros. As promessas de crescimento exponencial, liberdade financeira e flexibilidade de horários são atrativos poderosos, especialmente em um país onde a estabilidade financeira muitas vezes parece um sonho distante. No entanto, o mercado de MMN no Brasil também é marcado por uma série de desafios que geraram profundas cicatrizes em muitos que ousaram acreditar em seus potenciais.

A primeira decepção costuma vir com os problemas administrativos. Empresas que começam com promessas grandiosas, mas que, ao longo do tempo, mostram-se incapazes de lidar com o crescimento acelerado. A logística, por exemplo, é uma área

crítica que muitas vezes sofre com a falta de planejamento adequado. Imagine um cenário onde os produtos, que são a base do negócio, começam a atrasar ou sequer chegam ao destino. Os clientes ficam insatisfeitos, os revendedores perdem credibilidade, e o esforço de meses, ou até anos, se dissolve em frustração.

Para entender o impacto emocional desse ciclo, precisamos nos colocar no lugar dessas pessoas. Imagine a situação de Carlos, um pai de família que, depois de perder o emprego, decide investir suas economias em uma empresa de MMN que parecia promissora. Durante meses, ele trabalha duro, constrói uma rede de clientes e revendedores, participa de eventos e se dedica com afinco. No entanto, problemas na logística começam a surgir, as promessas de supor-

te e treinamento não se concretizam, e os líderes da empresa parecem mais interessados em enriquecer rapidamente do que em construir uma base sólida para todos. O resultado é um colapso inevitável. A empresa fecha as portas e Carlos, que investiu tudo o que tinha – não apenas financeiramente, mas também emocionalmente – se vê devastado. A sensação de fracasso não é apenas profissional, mas também pessoal. Carlos começa a duvidar de si mesmo, de sua capacidade de fazer boas escolhas, e carrega essa dor para qualquer nova oportunidade que surge.

Esse ciclo de decepção gera um padrão emocional que é difícil de quebrar. A cada nova tentativa, o medo do fracasso iminente se manifesta. Muitas vezes, as pessoas se tornam céticas, desconfiadas e, mesmo quando



entram em uma nova empresa de MMN, fazem isso com o pé atrás, sem se entregar totalmente. **O trauma, então, se perpetua, criando um ciclo vicioso onde o passado impede a construção de um futuro próspero.**

Depois de entender o que aconteceu no passado, é hora de mudar a forma como você pensa sobre o futuro.

O Que Fazer para Curar os Traumas e Recuperar a Força para Agir

Superar traumas no marketing multinível é essencial para voltar a se comprometer de verdade e alcançar o sucesso. Para tornar essa recuperação mais prática e acessível, vamos dividir o processo em três passos simples, que você pode começar a aplicar imediatamente.

1. Revisite o Passado, mas de Forma Construtiva

A primeira etapa para curar um trauma é enfrentá-lo de frente. Em vez de tentar esquecer ou evitar a dor, é importante revisitar as experiências negativas, mas com uma nova perspectiva. Pegue um momento tranquilo, sente-se em um lugar confortável e reflita sobre a experiência que deixou marcas. Pergunte a si mesmo: “O que aconteceu realmente estava fora do meu controle?” e “Que lições posso tirar dessa situação?”

Ao fazer isso, você começa a separar o que estava ao seu alcance do que não estava. Reconheça que muitas das dificuldades que enfrentou não são reflexo do seu valor ou capacidade, mas sim de fatores externos. Isso permite que você dissocie o fracasso da sua identidade, percebendo que ele foi uma experiência, não uma definição de quem você é.

2. Substitua Crenças Limitantes por Pensamentos Fortalecedores

Depois de entender o que aconteceu no passado, é hora de mudar a forma como você pensa sobre o futuro. Uma maneira prática de fazer isso é identificar as crenças limitantes que você desenvolveu e substituí-las por crenças que o empoderam.

Por exemplo, se você percebe que está pensando “Todas as empresas de MMN são arriscadas e não valem a pena”, tente reformular isso para algo como “Eu posso escolher empresas com critérios mais rigorosos e usar minha experiência para me proteger de riscos”. Escreva essas novas crenças em um lugar visível, como um quadro ou caderno, e leia-as todos os dias. Com o tempo, você

começará a internalizá-las, o que vai ajudá-lo a agir com mais confiança e menos medo.

3. Reconecte-se com Emoções Positivas

O medo e a desconfiança que surgem após um trauma podem ser paralisantes, mas você pode treinar sua mente para se reconectar com emoções positivas.

Lembre-se de um momento na sua vida em que você se sentiu verdadeiramente bem-sucedido e confiante. Feche os olhos e reviva esse momento em sua mente: onde você estava, o que estava fazendo, como se sentia?

Agora, sempre que sentir que o medo está tomando conta, pare por um momento e traga à mente essa lembrança positiva. Isso ajuda a “resetar” suas emoções e a substituir o medo pela confiança e pelo entusiasmo. Quanto mais você praticar, mais fácil será acessar essas emoções positivas em momentos de dúvida.

Esses passos não são complicados, mas exigem consistência. Eles são uma maneira prática e acessível de curar as feridas do passado e recuperar a força para agir no presente. Acredite, você pode superar o que te feriu e, ao aplicar essas práticas simples, estará se preparando para abraçar novas oportunidades com todo o seu potencial.

Sugestões Práticas de Produtividade e Ação

Uma vez superado o trauma, é hora de colocar em prática estratégias que garantam um desempenho de alta qualidade no marketing multinível. A seguir, algumas sugestões práticas que podem ser aplicadas para aumentar a produtividade e, consequentemente, os resultados:

- 1. Planejamento Estruturado:** Defina metas claras e mensuráveis para curto, médio e longo prazo. Crie um plano de ação semanal que detalhe as atividades que precisam ser realizadas para alcançar essas metas.
- 2. Rotina de Trabalho:** Estabeleça uma rotina diária que inclua momentos específicos para prospecção de clientes, reuniões com a equipe, e tempo para desenvolvimento pessoal. A consistência é a chave para o sucesso no MMN.
- 3. Educação Contínua:** Invista em cursos, treinamentos e leitura de materiais que aprimorem suas habilidades de venda, liderança e desenvolvimento pessoal. O conhecimento é uma das ferramentas mais poderosas para se destacar no mercado.
- 4. Utilização de Ferramentas Tecnológicas:** Aproveite as plataformas

digitais para automatizar processos, gerenciar leads e acompanhar o desempenho de sua equipe. Ferramentas como CRM (Customer Relationship Management) podem ser fundamentais para o crescimento sustentável do negócio.

- 5. Networking:** Participe de eventos, conferências e encontros de negócios para ampliar sua rede de contatos. **O MMN é um negócio de pessoas, e quanto mais conexões você fizer, maiores serão suas chances de sucesso.**
- 6. Feedback Constante:** Busque sempre o feedback de seus clientes e membros da equipe. Entender as necessidades e expectativas dos outros é essencial para ajustar suas estratégias e melhorar continuamente.

Cada novo começo é uma oportunidade para construir algo grandioso.

O seu sucesso

Sei que as experiências passadas podem ter deixado marcas profundas, mas é importante lembrar que o passado não define o futuro. Cada novo começo é uma oportunidade para construir algo grandioso, algo que realmente possa transformar sua vida e a de outras pessoas ao seu redor.

Lembre-se de que você tem o poder de reescrever sua história. Os desafios que enfrentou no passado podem servir como lições valiosas que o tornarão mais forte e preparado para o que está por vir. Acredite em si mesmo, nas suas habilidades e no seu potencial. O sucesso no MMN não é apenas uma questão de sorte, mas de resiliência, dedicação e confiança.

Não permita que o medo de fracassar o impeça de alcançar o sucesso que você merece. A cada passo que você dá, você está mais perto de realizar seus sonhos. E, por mais difíceis que possam ser os obstáculos, saiba que você tem dentro de si a força necessária para superá-los.

O futuro é brilhante para aqueles que não desistem. Então, vá em frente com coragem, determinação e a ousadia.

Miguel Mar é um dos maiores especialistas brasileiros em soluções para profissionais que vivem sob alta pressão. São mais de doze anos atuando como conselheiro e terapeuta de executivos, empresários e traders que precisam gerir uma grande demanda de pressão em seus trabalhos. Além dessa experiência, Miguel já ministrou centenas de treinamentos com foco em persuasão e alta performance para diversas empresas de multinível.

A Superação dos Traumas no Marketing Multinível:

DEPOIMENTOS:

Vamos conhecer agora alguns profissionais que passaram pelo trauma do fechamento de uma empresa de MMN mas que deram a volta por cima e hoje são líderes de ponta no mercado .

Simonne Drummond Patrício – Diamante Amway

Minha jornada no marketing de rede iniciou no início dos anos 90. Na época cursava Administração de Empresas na UFRJ, fui apresentada ao segmento numa reunião da Amway, no apartamento de uma amiga. Não consegui dormir...

Imediatamente identifiquei no segmento uma grande oportunidade de empreender, sem grandes investimentos, mas não me adaptei à estratégia dos anos 90 da Amway, muito americanizada... Continuei atenta ao mercado e no ano seguinte conheci a Yves Rocher, empresa francesa, com uma estratégia mais próxima da venda direta, mas com grandes oportunidades de crescimento através da construção da rede. Foi um casamento perfeito.

Em menos de 2 anos, já era a minha renda principal e decidi que esse mercado seria a minha profissão.

Em 1999, veio a grande desilusão, a Yves Rocher decidiu encerrar as atividades no Brasil. Naquele momento entendi que um líder de marketing de rede precisa ser muito responsável, e manter a coerência e a dignidade para ser o GPS do seu TIME.

Liderar por propósito e não por proposta

De 1999 a 2002, fiz duas empresas para me manter no mercado, mas só em 2003, consegui me reencontrar novamente, com a NuSkin, americana.

Voltei a viver de multinível, já casada e desenvolvendo o negócio com o apoio do meu marido vivenciamos um momento de grande crescimento.

Em 2007, veio o segundo desafio, a empresa anunciou a mudança na estratégia de trabalho, e eu e o Wellington logo percebemos que precisávamos dar um novo rumo a nossa equipe.

Não podíamos continuar, perdemos a confiança.

Depois de estudar o mercado, voltamos para a nossa primeira empresa: escolhemos a Amway, mesmo não sendo a empresa da moda, e em apenas 4 anos chegamos a Diamante.

Os primeiros Diamantes dos Anos 2000 e depois de 15 anos sem Diamantes qualificados no Brasil... Criamos um novo momento.

Não importa o que os outros falam



se o seu radar, o seu coração, identifica uma oportunidade, agarre com unhas e dentes.

Apenas corrija a rota constantemente sem medo de errar.



Denilson Braga – Diamante Do Terra

da Odorizzi, a primeira empresa brasileira em que trabalhei. A segunda foi com a Victoria, também nos anos 90, e, por fim, o mais impactante foi o fechamento abrupto da sueca Oriflame nos anos 2000, comunicado de forma fria por uma carta recebida pelo correio.

Esses eventos foram extremamente difíceis e me abalaram emocionalmente. No entanto, como diz a música, “levanta, sacode a poeira e dá a volta por cima”. E foi exatamente isso que eu fiz.

Esses dissabores me levaram a me afastar do Marketing de Relacionamento por um período de 10 anos, durante o qual busquei estabilidade através de um concurso público. No entanto, a paixão pelo setor nunca desapareceu.

Hoje, como Diamante na doTERRA, vejo o Marketing de Relacionamento

não apenas como uma oportunidade de ganhar dinheiro, mas como um meio de transformar vidas e construir um legado do qual podemos nos orgulhar para o resto da vida.

É triste ver como gestores ruins ou inescrupulosos podem roubar o sonho de tantas pessoas que vi ficarem pelo caminho. Por isso, a escolha da empresa é um fator crítico para o sucesso neste mercado. Não importa o quão bom você seja, é essencial estar em parceria com uma empresa séria e competente.

Desde 2018, encontrei minha casa na doTERRA e me sinto realizado por fazer parte de uma organização que compartilha desses valores. Espero que todos possam ter a mesma oportunidade de construir um legado positivo onde quer que estejam.

Passar por momentos desafiadores é parte da jornada de qualquer empreendedor. No meu caso, enfrentei três situações traumáticas que poderiam ter desmoronado meus sonhos. A primeira ocorreu nos anos 90 com o fechamento

A Superação dos Traumas no Marketing Multinível:

DEPOIMENTOS:

Vamos conhecer agora alguns profissionais que passaram pelo trauma do fechamento de uma empresa de MMN mas que deram a volta por cima e hoje são líderes de ponta no mercado .

Rodolfo Gasparian – Líder-pioneiro na Boulevard Monde (2015)

Superar traumas é uma questão de sobrevivência! Acredito que só realiza quem sonha, mas o problema começa quando o sonho se transforma em pesadelo. No nosso mercado, influenciar pessoas é parte essencial do papel de liderança.

Por isso, quando algo dá errado, como o fechamento de uma empresa, não é só você que enfrenta problemas; toda a sua equipe também é afetada, impactando potencialmente milhares de pessoas. Em

outras palavras, são milhares de sonhos que podem virar pesadelos de um dia para o outro.

O grande diferencial que me trouxe resultados no marketing foi justamente a capacidade de superar traumas do passado. E posso te garantir: nunca foi fácil, mas sempre necessário!

DICA: Se não conseguir superar sozinho, peça ajuda. Mas nunca deixe de sonhar!



Saulo Coelho – Empresário e Master Coach

Nos primeiros anos foi meteórico! Cresceu vertiginosamente e mudou minha vida e de milhares de pessoas. Mas depois de crescer sem ter um planejamento que sustentasse esse crescimento, a Victoria se transformou na derrota na vida de milhares de pessoas, incluindo a minha.

Tinha tudo para desistir do MMN mas como todo limão é preciso extrair a limonada e foi justamente o que eu fiz.

Aproveitando toda a expertise que acumulei e já treinando pessoas, resolvi expandir para o mercado tradicional toda essa expertise em ajudar pessoas.

Já estava trilhando esse caminho do desenvolvimento humano mas sem dúvidas o MMN foi uma escola que me ajudou

a me transformar no profissional que me tornei hoje.

Nesses últimos 30 anos mais de meio milhão de pessoas passaram por um dos meus programas de treinamento e sem dúvidas essa consolidação só aconteceu porque consegui transformar a dor em poder. Sou grato ao MMN e muito mais grato a tudo o que as pessoas desse mercado me proporcionaram.

Se você hoje vive alguma situação frustrante, continue, lute e se erga, porque não há nenhuma frustração que não possa ser transformada em motivação!

Bora fazer acontecer!

Me siga no Instagram @saulocoelho.oficial

Na década de 90 me joguei na oportunidade da Victoria MR, naquele momento o Brasil precisava de uma empresa que pudesse mostrar sua força com produtos de consumo do dia a dia. A Victoria me pareceu a empresa ideal para atingir resultados expressivos.



Afinal, o que é uma Pirâmide Financeira?

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



“Sheik dos Bitcoins” suspeito de calote nos EUA

O programa Fantástico no último dia 15 trouxe a denúncia de que o “Sheik dos Bitcoins”, ou seja Francisley Valdevino (foto) teria dado um calote também nos EUA além do Brasil.

Ele era sócio da empresa Forcount, que dizia trabalhar com bitcoins e oferecia altíssima rentabilidade aos investidores.

Preju

Com a quebra do esquema 30.000 vítimas foram contabilizadas, num montante de US\$50 milhões.

O suposto CEO era um ator contratado, o uruguaio Nestor Nunes, que adotava o nome artístico e “Salvador Molina” e que está preso nos EUA. Ele alega inocência,



afirmando ter sido enganado pelo “Sheik”.

A defesa do “Sheik” defende o cliente nas redes sociais, negando ter havido má fé da sua parte.

Autoridades brasileiras confirmam morte de Steynberg e desistem do caso

O site americano Behind-MLM (www.behindmlm.com) elucidou o desaparecimento do cérebro da pirâmide

Mirror Trading Johannes Steynberg.

Ele morreu no Brasil, em prisão domiciliar, devido a uma

proferida pelo juiz Silvio Gemaque, que disse que a certidão de óbito de Steynberg foi adicionada ao processo.

Além das acusações de fraude de identidade no Brasil, Steynberg (à direita) estava no meio de um processo de extradição iniciado pelas autoridades sul-africanas.

tromboembolia pulmonar bilateral (um coágulo sanguíneo nos pulmões).

Escreveu o site sobre o caso:

As autoridades sul-africanas não revelaram publicamente detalhes sobre a investigação criminal do MTI.

Isso inclui o motivo pelo qual os cofundadores da MTI e supostos beneficiários principais, Clynton Marks e Cheri Ward (foto), continuam foragidos na África do Sul.

Deve-se lembrar que para chegar lá:

- Steynberg liderou um esquema Ponzi de US\$ 1,7 bilhão ;
- abandonou a esposa e o filho quando a MTI inevitavelmente entrou em colapso;
- e passou o ano anterior à sua prisão voando em helicópteros, vivendo uma vida de luxo com fundos roubados de investidores e transando com uma amante brasileira (que ele engravidou)

Tire o aspecto da fraude financeira e essa não será uma má maneira de passar o último ano da sua vida como um homem livre. (Behind MLM)



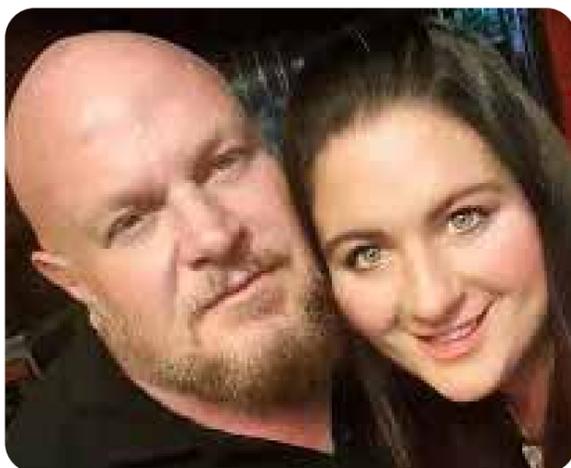
Autoridades brasileiras confirmaram a morte do CEO da Mirror Trading International, Johannes Steynberg (foto).

Posteriormente, um processo criminal relacionado a fraude de identidade contra Steynberg foi arquivado.

Conforme relatado por Jan Vermeulen do MyBroadband em 15 de agosto.

Um juiz federal brasileiro ordenou a retirada das acusações criminais contra Johann Steynberg depois que uma investigação policial concluiu que os relatos sobre sua morte eram precisos.

A ordem, que o MyBroadband viu, foi



Steynberg fugiu da África do Sul após o colapso da Mirror Trading International no final de 2020. Ele foi preso no Brasil em janeiro de 2022.

As autoridades dos EUA garantiram uma sentença de inadimplência de US\$ 3,4 bilhões contra Steynberg em abril de 2023.



FATOS & FOTOS

Com o editor *Paulo de Tarso Aragão*

Por dentro da Ozonteck 2.0

Nesta viagem em setembro à Guarapari, ES, para a abertura da Ozonteck 2.0 no sábado (14) pude conhecer em detalhes o novo Complexo. Um colosso de 60000 m² que tem até pousada de luxo para hospedar líderes visitantes.

Desde a chegada no aeroporto de Vitória recebi total assistência do Gestor de Redes Henrique Freitas (foto). Estive também coladinho com os diretores Jean Azevedo e Gessé Barros (foto maior).

No domingo fui ao churrasco VIP com

a liderança na casa do Pres. Max Brazuca, uma pessoa incrivelmente carismática.

Conheci de perto os Royal Diamond e também líderes que estão a caminho do pin máximo.

Veja nas fotos.



Jean Azevedo

Gessé Barros



Henrique Freitas



Flávio Gomes



Glaumar Ramos



Fabrício Mar



Wellington Reis



Wallace Miranda



Silvano Silva



Rogério André



Ney Soares



Davi Farias



Eliseu Oliveira

(CONTINUA NA PÁGINA 20)



Por dentro da Ozonteck 2.0

(CONTINUAÇÃO DA PÁGINA 19)



Amoedo e Reginaldo Sebold



Michel Caxias



Júnior Maranhão

Mulherada poderosa na Ozonteck 2.0

Sábado(14) no lançamento em Guarapari, ES, da Ozonteck 2.0 o poder feminino deu demonstração de força, a começar pela Primeira-Dama Virgínia Esquivel (foto). Por exemplo, a número 1 da empresa qualificada ao pin máximo de Dream Red é uma mulher, a Neide Morini, que tivemos o prazer de conhecer.

Outra poderosa, Gisely Silva, é a criadora do projeto Virtuosas Ozonteck, agrupando toda a mulherada com treinamentos, eventos e premiações exclusivos.

Muitas líderes

Neste lançamento sábado, com a inauguração solene do Complexo de 60.000 metros quadrados, anotamos a presença também das grandes lideranças femininas: Graça Oliveira, Deusa Lopes, Joseane Nascimento e Jackeline Gandra, entre muitas outras onde tiramos fotos e gravamos vídeos.



Virgínia Esquivel



Neide Morini



Deusa Lopes



Jacqueline Gandra



Graça Oliveira



Gisely Silva

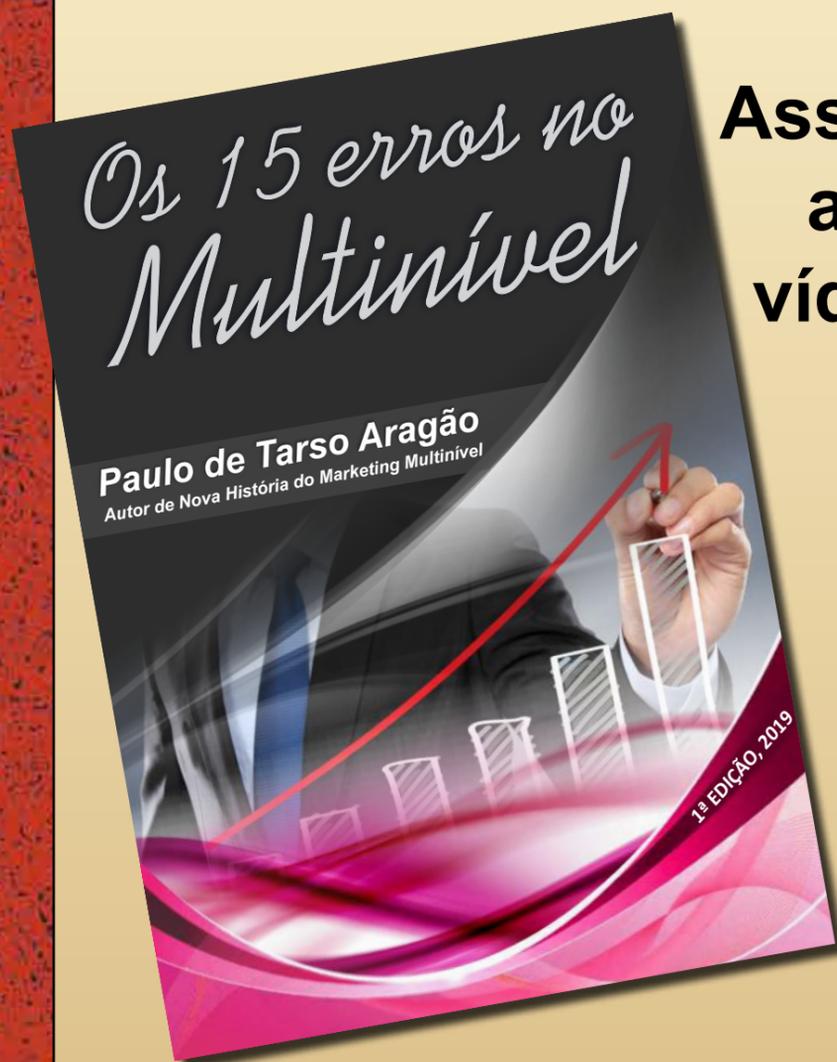


Joseane Nascimento

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.

 **@jornaloucospormarketing**

 **Derepente Paulo de Tarso**