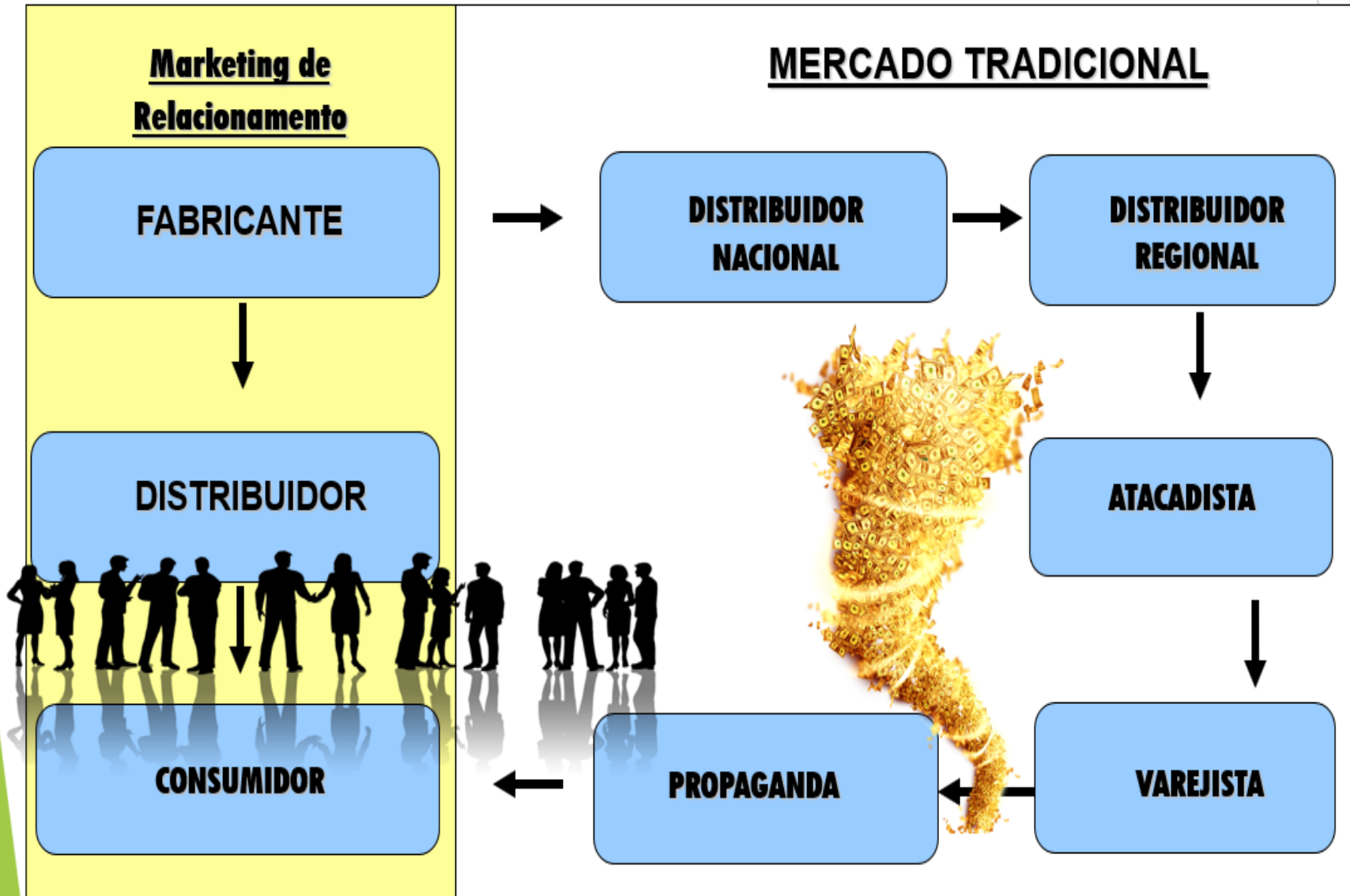


QUAL O SEGREDO DO MARKETING DE RELACIONAMENTO

Veja no organograma abaixo, a diferença do comércio tradicional e o marketing de relacionamento.



QUAL A DIFERENÇA ENTRE O MARKETING DE VENDAS TRADICIONAL E O MARKETING DE RELACIONAMENTO ?

No Sistema tradicional, você precisa se formar em uma faculdade de 4 a 5 anos e investir em média R\$ 800,00 por mês. Ou seja, R\$ 48 mil, sem contar custos de alimentação, transportes e todo o tempo dispensado para a formação. Porém tudo isso, não garante 100% de sucesso para continuar trabalhando na área que se formou. Como exemplo em nosso País, temos milhares de formandos que não exercem a mesma função da formação. Isso é apenas um comparativo e de forma alguma estamos desmerecendo esse formato, até por que existem diversas formações.



QUAL A DIFERENÇA ENTRE O MARKETING DE VENDAS TRADICIONAL E O MARKETING DE RELACIONAMENTO ?

No sistema de Marketing de Relacionamento, você investe apenas na compra do primeiro pedido de produtos ou serviços, que podem variar de empresa para empresa, além disso tem o consumo mensal de ativação. Com esse pequeno custo inicial se for considerado em relação ao sistema tradicional, é muito baixo. Além disso, você irá receber cursos e treinamentos diversos, sobre técnicas de abordagens, gatilhos mentais, marketing digital, controle financeiro, etc...

Em pouco tempo, você poderá receber seu investimento de volta e conforme for crescendo sua equipe de relacionamento, seus bônus mensais aumentarão gradativamente.



QUAL A DIFERENÇA ENTRE O MARKETING DE VENDAS TRADICIONAL E O MARKETING DE RELACIONAMENTO ?

Empresa de **MARKETING DE RELACIONAMENTO**

“Pense em um grande **HIPERMERCADO**”
Onde você consumindo mensalmente produtos, que além de consumir, você indicando seu vizinho, amigos e familiares para tornarem-se também **CONSUMIDORES**, esse “**HIPERMERCADO**” te remunerará pela sua gestão de equipe. Quanto maior você formar uma grande equipe, maior será sua **REMUNERAÇÃO**.



***O QUE É MARKETING DE REDE / MULTINIVEL / VENDA DIRETA
OU RELACIONAMENTO?***



***Não há melhor
publicidade
Para uma empresa
do que
A feita pelos
próprios
Consumidores!!!***

Como escolher a melhor empresa de Marketing de Relacionamento?

Empresas de marketing de rede geram muita polêmica no Brasil. Mas isso se deve mais a desinformação do brasileiro do que propriamente ser um mal negócio. Pelo contrário, abrir um negócio de vendas diretas ou marketing de rede é uma excelente fonte de lucro e aprendizado empresarial. Mas para isso você precisa escolher se conectar a uma empresa séria, de grande porte, com um excelente programa de treinamento e, não menos importante, um excelente plano de marketing e remuneração, que não mudem no meio da PERCURSO, que esteja consolidada em pelo menos em 5 continentes e o mais importante, fazer parte de uma equipe vencedora de sucesso.



Faça parte agora do nosso grupo Seletos



ADQUIRA AGORA NOSSO MÉTODO DE ENSINO COMPLETO E INVISTA NO SEU CONHECIMENTO.