



MR. INVEST  
PRESENTS

# STARTING TIPS

DICAS PARA COMEÇAR

FREE AND **EXCLUSIVE** CONTENT INSIDE



INVESTMLM  
CLUB



**INVESTMLM**  
CLUB



# ***STARTING TIPS***

***DICAS PARA COMEÇAR***

***EN / PT***



## **HOW TO FIND A GOOD MULTILEVEL MARKETING BUSINESS (MLM)**

In spite of the Multilevel Marketing (MLM) be a great business opportunity with great gains prospects, it's safe to say that most people face difficulties. Studies show that eight out of 10 MLM companies close before completing two years. For this reason, it's important to begin in a prudent way. We give you some tips to not be fooled by appearances.

### **1 - STUDY THE COMPANY**

An important recommendation is to start by choosing a company that is already consolidated in the market and to know in which countries it operates. Make sure the company has an office or at least is registered.

### **2 - INVESTIGATE THE COMPANY'S RECORDS**

Find out how the company is doing its business. Check its historic and whether it has an adequate ethical behavior.

The company should have a stable history. Make sure that the values they present are those who identify with you. This is very important, because in the long run the company will continue solid in the MLM industry.

### **3 - ANALYZE THE PRODUCT**

It's important to know all the products, or at least the main ones, as companies who have many years may have hundreds of products. Remember that, ultimately, the work of all distributors depends on the sale of products that the company has available.

As a distributor, make sure the products have quality and if they have high turnover. To sell the products, you should know what their characteristics are; it's necessary to have a minimum of knowledge. For this reason it's very important that you like the product.

If this is a consumer good, it must have a good demand, which facilitates business because people will have to buy it every month.

### **4 - LEARN ABOUT THE COMPENSATION PLAN**

It is important to know how the commissions' payments will be made. Remember that you can receive them by selling their products and by recruiting new distributors. Therefore, you have commissions of both forms.

Many companies charge an upfront fee, or registration fee, so that you may become a legal representative of the company. This is a fair plan, since you will acquire a greater amount of product at a lower price, so that later you can sell by the unit and profit from the difference between the values.

If the cost of the initial investment is relatively high, be careful.

To begin receiving commissions, some companies require that you register a certain number of persons in a given period of time.

Some companies give training on the products and the company's profile, and can give training to distributors so that they improve their marketing skills. Prefer this type of MLM company, especially if you have never participated in this type of activity.



## **HOW TO PROPERLY DO AN EMAIL MARKETING CAMPAIGN**

The e-mail marketing is one of the most efficient and used forms of advertising utilized by companies these days, as this is a tool that enables direct approach between clients and services offered.

The e-mail marketing is one of the most effective forms of advertising used by various companies these days, because it is a tool that enables direct approach between clients and services offered.

The great rate of return of the email marketing can only be obtained if the email is well planned and attractive. In addition, it is recommended that you use a good email marketing service to save time and streamline your work.

The e-mail marketing is considered a form of Inbound marketing, i.e. a marketing method based in the winning people's attention strategy, instead of 'buying' interests, creating a quality content targeted for a certain audience and sharing it with potential stakeholders.

### **MAKE A GOOD PLANNING:**

To achieve success with email marketing, advance planning is necessary.

For that, see the following tips in order to know if you are doing all that is necessary to create a good banner and a good support to receive your clients and have good results.

- 1. Make a personal approach and use your name on the banner. Giving less prominence to the name of the company in question will create a stronger link with the client;*
- 2. Give priority and emphasis on catchy titles so that the reader feels desire to enter the banner;*
- 3. Whenever possible, try to help the customer/reader in a personal and not corporate way;*
- 4. Be as complete and transparent in your customer welcome page, whether it's a website, email or any social network.*

Take advantage of these tips to boost your business and make as many sales as possible.



#### **4 SIMPLE TIPS ON HOW TO IMPROVE YOUR SALES AND RECRUITMENT**

Every day we receive requests from our followers (mostly MLM beginners) about tips on how to improve your sales and recruitment. We selected four very simple ones to use that will bring results to your business.

How to improve your sales and recruitment:

##### **TIP 1 - BELIEVE IN YOUR PRODUCT**

Our first tip is to choose a company that offers you products with features that you really trust. Knowing well the product will bring confidence in the time to sell it and will give security to your customer.

Distributors passionate about their products sell more. Here are some features:

- 1.** They know very well their products and competition;
- 2.** Time is no problem. They get up early and go late if necessary;
- 3.** They are concerned with customer satisfaction;
- 4.** They create lasting relationships.

##### **TIP 2 - PROMOTE THE NEED TO RECRUIT**

In MLM, as far as knowing how to sell your product, it's essential to be able to recruit new people into your business. Recruiting is a challenge for everyone, but it is simple to learn. A great feature of multilevel marketing companies is that they manufacture and/or distribute differentiated products from the ones available on the market. Attracting a new distributor for the product quality is one of the best recruitment strategies. So, study your products, detail them for your future distributor and create passion in them.

##### **TIP 3 - BE ACTIVE**

You already know that, monthly, you must be active in your business, but we will not address this activity now, we will talk about another one. Being active is overflowing vivacity. Is to put aside laziness. Look for all kind of tools available in the market to keep you always producing:

- 1.** Create a website to promote your business and keep it up to date;
- 2.** Perform online conferences. Today, the Internet is a great ally;
- 3.** If possible, promote tasting events of your product among friends and family;
- 4.** Organize events with your new team for new guests.

##### **TIP 4 - BE WILLING TO LEARN**

True leaders are hungry for knowledge. No matter how much they won or not since the beginning of their careers, the investment on information was a priority.

Do you know how to have a website?

Are you comfortable with social networking?

You don't know how to speak in public?



## **20 TIPS THAT WILL MAKE YOU A BETTER MULTILEVEL MARKETING LEADER**

Can someone become a leader of expression without any training on leadership?

Who is the Multilevel Marketing leader?

Most people who join the MLM wish to quickly become great leaders and win the much-dreamed rewards; however, very few of these really understand what it means to be a network marketing leader. We have selected some tips on leadership; they are great to evaluate your work and to become a better networker:

**TIP 1** - Create a powerful vision for your business. With this advice implemented, you will certainly facilitate the next steps of the process.

**TIP 2** - There are people who think that by knowing all the details about the company or the products they become experts on the matter, or that they become leaders. The product knowledge has little to do with the results. A true MLM leader stands out for making intelligent decisions.

**TIP 3** - You must have a balanced routine and that it is efficient. Take time for your team, but also for breaks.

**TIP 4** - Have your work under control; use reports. Through them, you can know what has worked well and what has not.

**TIP 5** - Avoid being affected by negative people on your team. A good MLM leader is focused on work and is always surrounded by motivated people. Negative people, for the most part, only hinder.

**TIP 6** - A good leader knows how to measure their performance. A good leader knows measure their performance. With calculated numbers, he possessed goals for each week, as well as an organized meetings agenda and control on his new contacts. Create this habit urgently, because without it your business will die quickly.

**TIP 7** - Network marketing is the transfer of competences to the people in your organization and the duplication of success. Most people think that network marketing is a sales business, but this is wrong. The MMN industry is the formation of individuals.

**TIP 8** - Do not expect others to do something for you, because it will not happen.

**TIP 9** - Do not think sales will be carried out by the product quality; no matter how perfect the product is. People are loyal to loyal people, values, community and leadership and not to a product.



**TIP 10** - While on a conference or event, there is no doubt that great leaders are there because they know how to do business. Pay close attention to everything they say. Remember that you are the student and they the masters.

**TIP 11** - No matter in which level you are in your multilevel marketing business, you must always give place to learning. Education is daily. Remember: "The more you learn, the more you win."

**TIP 12** - Nowadays, with Digital Marketing, there are many tools that can help with your business.

**TIP 13** - Strive to be a better speaker and presenter. We recommend a good book to acquire this skill: "Inspire Any Audience" by Tony Jeary.

**TIP 14** - When experiencing a slowdown in your business, it's important to check whether the results are directly related to the objectives expressed in figures or the number of people you have contacted.

**TIP 15** - Be aggressive with the established goals.

**TIP 16** - Spend time with your team leaders. Set high standards and high expectations. When a leader has a bland personality, his followers become weak.

**TIP 17** - Avoid anything you do not want your team to duplicate. Followers only go as far as their leaders allow.

**TIP 18** - When you find something that works and duplicates fast, share it with your team.

**TIP 19** - We know you must love to develop your online business, but remember that MLM is a people business. Working directly with them is a key factor for success.

**TIP 20** - Have a lifestyle that matches an exemplary leader of multilevel marketing. Do what you like, spend time with the family and have fun.



## **7 ESSENTIAL BOOKS FOR A MULTILEVEL MARKETING PROFESSIONAL**

The books that we selected are like mandatory for any MLM entrepreneur. They are followed by millionaires' leaders and serve as inspiration for many of their formations.

### **1 - GO PRO: 7 STEPS TO BECOMING A NETWORK MARKETING PROFESSIONAL (Eric Worre)**

Considered the MLM bible, this book figured in the top of Amazons' bestseller list. Recently translated to Portuguese, the book teaches how to recruit people, how to invite them to get to know your product and your opportunity, how to introduce them effectively, etc...

### **2 - THE BUSINESS OF THE 21ST CENTURY (Robert Kiyosak)**

In this book, the author highlights why you need to build your own business and what type you should build. Kiyosaki demonstrates how to find what you need to develop the perfect business. If you want a solid future, it must be created.

### **3 - THE BUSINESS SCHOOL (Robert T. Kiyosak)**

According to Kiyosaki, the network marketing business is not for everyone. Thus, this reading is intended to provide essential information about the pros and cons of this type of venture. If the reader already has a deal of this kind, this book will serve to reaffirm what you already know. If, on the other hand, you are thinking about starting one, you will discover some of the hidden values and opportunities that businesses like this can offer - values that many fail to see. In other words, a network marketing business involves much more than the opportunity to earn extra money.

### **4 - THE BASICS (Don Failla)**

This is the pocketbook of Multilevel professionals. In this small book, it is presented a great formula of business exhibition: the 'Napkin Presentation', an irreverent way used by expert Don Failla to lead people to a state of ecstasy before the power of duplication.

### **5 - HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE (Dale Carnegie)**

It's a book aimed at developing communication strategies and help among people.

### **6 - STREET SMART NETWORK MARKETING (Robert Butwin)**

Robert Butwin is one of the most successful professionals in the business. In this book, he uses a formula without magic, inspired by the cleverness of the streets, to create the lifestyle of your dreams while avoiding obstacles of the old way of learning: the hard way.

### **7 - THINK AND GROW RICH (Napoleon Hill)**

For twenty years Napoleon Hill has closely followed the rise of 500 of the largest fortunes in the world. By socializing with myths such as Henry Ford, Theodore Roosevelt, King Gillette and John Rockefeller, the author found 15 characteristics common to all these big winners.





**INVESTMLM**  
CLUB



# **DICAS PARA COMEÇAR**

**STARTING TIPS**

**EN / PT**



## **COMO ENCONTRAR UM BOM NEGÓCIO DE MARKETING MULTINÍVEL (MMN)**

Apesar do Marketing Multinível ser uma excelente oportunidade de negócio com ótimas perspectivas de ganhos, é certo dizer que a maioria das pessoas enfrenta dificuldades. Estudos mostram que oito em cada 10 empresas de MMN encerram antes de completarem dois anos. Por este motivo, é importante começar de uma forma prudente. Apresentamos algumas dicas para não se deixar iludir pelas aparências.

### **1 – ESTUDE A EMPRESA**

Uma recomendação importante é começar por escolher uma empresa que já esteja consolidada no mercado e saber em que países opera. Verifique se a empresa tem um escritório ou se pelo menos está registada.

### **2 – INVESTIGUE OS REGISTOS DA EMPRESA**

Descubra como a empresa está a fazer os seus negócios. Verifique o seu histórico e se esta tem um comportamento ético adequado. A empresa deve ter histórico estável. Esteja certo de que os valores que apresentam são aqueles que se identificam consigo. Isso é muito importante, visto que a longo prazo esta continuará firme no ramo de MMN.

### **3 – ANALISE O PRODUTO**

É importante conhecer todos os produtos, ou pelo menos os principais, já que empresas que têm muitos anos podem ter centenas de produtos. Lembre-se que, em último caso, o trabalho de todos os distribuidores depende da venda desses produtos que a empresa tem disponíveis. Como distribuidor, confirme se os produtos são de qualidade e se têm alta rotatividade. Para vender os produtos deve saber quais são as suas características, sendo necessário ter o mínimo de conhecimento. Por este motivo é muito importante que goste do produto. Se este for um bem de consumo é preciso que tenha uma boa procura, o que facilita o negócio já que as pessoas terão que adquiri-lo todos os meses.

### **4 – INFORME-SE SOBRE O PLANO DE COMPENSAÇÃO**

É importante saber como serão feitos os pagamentos das suas comissões. Lembre-se que pode receber pela venda dos seus produtos e pelo recrutamento de novos distribuidores. Então, tem comissões de ambas as formas. Muitas empresas cobram uma taxa inicial, ou taxa de registo, para que se torne um representante legal da empresa. Este é um plano justo uma vez que irá adquirir maior quantidade de produtos por um preço mais baixo, para que possa depois vender à unidade e lucrar a diferença entre os valores. Se o custo do investimento inicial for relativamente alto, tenha cuidado. Para começar a receber as comissões, algumas empresas exigem que registe um certo número de pessoas num determinado período de tempo. Algumas empresas dão formação sobre os produtos e perfil da empresa, podendo dar formação aos distribuidores para que estes melhorem as suas aptidões de marketing. Prefira este tipo de empresa de MMN, principalmente se nunca participou neste ramo de atividade.



## **COMO FAZER UMA CAMPANHA DE E-MAIL MARKETING DE FORMA ADEQUADA**

O e-mail marketing é uma das formas de publicidade mais eficiente e mais usada pelas empresas nos dias de hoje, por se tratar de uma ferramenta que possibilita a abordagem direta entre clientes e serviços oferecidos.

A grande taxa de retorno do e-mail marketing só é possível de ser obtida se o e-mail for bem planejado e atrativo. Além disso, recomenda-se que use um bom serviço de e-mail marketing para poupar tempo e agilizar o seu trabalho.

O e-mail marketing é considerado uma forma de *Inbound* marketing, ou seja, um método de marketing baseado na estratégia de ganhar a atenção das pessoas, ao contrário de 'comprar' interesses, criando um conteúdo de qualidade direcionado para um determinado público e partilhando o mesmo com os possíveis interessados.

### **FAÇA UM BOM PLANEAMENTO:**

Para alcançar o sucesso com o e-mail marketing, é necessário que seja feito um planeamento antecipado.

Para isso, veja as dicas a seguir para saber se está a fazer tudo aquilo que é necessário para criar um bom *banner* e um bom apoio para receber os seus clientes e ter bons resultados.

- 1. Use uma abordagem pessoal e utilize o seu nome no banner. Ao dar menos destaque ao nome da empresa em questão, criará uma ligação mais intensa com o cliente;*
- 2. Dê prioridade e ênfase a títulos atrativos para que o leitor sinta vontade de entrar no banner;*
- 3. Sempre que possível, procure ajudar o cliente/leitor de maneira pessoal e não corporativa;*
- 4. Seja o mais completo e transparente na sua página de receção ao cliente, seja esta um website, e-mail ou qualquer rede social.*

Aproveite estas dicas para potenciar o seu negócio e realize o maior número possível de vendas.



#### **4 DICAS SIMPLES DE COMO MELHORAR AS SUAS VENDAS E RECRUTAMENTO**

Todos os dias recebemos pedidos dos nossos seguidores (principalmente dos que se iniciam no Marketing Multinível) sobre dicas de como melhorar as suas vendas e recrutamento. Seleccionámos quatro bem simples de aplicar, que trarão resultados ao seu negócio. Como melhorar as suas vendas e recrutamento:

##### **DICA 1 – ACREDITE NO SEU PRODUTO**

A nossa primeira dica é escolher uma empresa que lhe ofereça produtos com funcionalidades em que realmente acredite. Conhecer bem o produto trará confiança na hora de o vender e passará segurança ao seu cliente.

Distribuidores apaixonados pelos seus produtos vendem mais. Veja algumas características:

1. Conhecem muito bem os seus produtos e os da concorrência;
2. Horário não é problema. Levantam cedo e vão até mais tarde se for preciso;
3. Preocupam-se com a satisfação dos seus clientes;
4. Geram relacionamentos duradouros.

##### **DICA 2 – PROMOVA NECESSIDADE PARA RECRUTAR**

No Marketing Multinível, tanto quanto saber vender o seu produto, é essencial ser capaz de recrutar novas pessoas para o seu negócio. O recrutamento é um desafio para todos, mas é simples de aprender.

Uma ótima característica das empresas de marketing multinível é que elas fabricam e/ou distribuem produtos diferenciados dos que existem no mercado. Atrair um novo distribuidor pela qualidade do produto é uma das melhores estratégias de recrutamento. Por isso, estude os seus produtos, detalhe-os para o seu futuro distribuidor e crie paixão neles.

##### **DICA 3 – SEJA ATIVO**

Já sabe que, mensalmente, deve ser ativo no seu negócio, mas não iremos abordar esta atividade agora. Vamos falar de outra.

Ser ativo é transbordar vivacidade. É deixar de lado a preguiça. Procure todos os tipos de ferramentas disponíveis no mercado para o manter sempre a produzir:

1. Crie um site para promover o seu negócio e mantenha-o sempre atualizado;
2. Realize conferências online. Hoje, a internet é uma grande aliada;
3. Se possível, promova eventos de degustação do seu produto entre amigos e familiares;
4. Organize eventos com a sua nova equipa para novos convidados.

##### **DICA 4 – TENHA VONTADE DE APRENDER**

Os verdadeiros líderes estão sedentos por conhecimento. Não importa o quanto já ganharam ou deixaram de ganhar, desde o início das suas carreiras, o investimento na informação foi uma prioridade.

Sabe como ter um site? Está confortável com redes sociais? Não sabe falar em público?



## **20 DICAS QUE VÃO FAZÊ-LO UM MELHOR LÍDER DE MARKETING MULTINÍVEL**

É possível alguém tornar-se um líder de expressão sem qualquer formação sobre liderança?

Quem é o líder de Marketing Multinível?

A maioria das pessoas que aderem ao marketing multinível desejam tornar-se rapidamente grandes líderes e conquistarem as tão sonhadas recompensas; no entanto, muito poucos desses realmente entendem o que significa ser um líder de marketing de rede. Seleccionámos algumas dicas sobre liderança. São ótimas para avaliar o seu trabalho e tornar-se um melhor *Networker*.

**DICA 1** - Crie uma visão poderosa para o seu negócio. Certamente, com este conselho implementado, facilitará as próximas etapas do processo.

**DICA 2** - Há pessoas que pensam que por saberem todos os detalhes sobre a empresa ou sobre os produtos, se tornam especialistas no assunto, se tornam líderes. O conhecimento do produto tem pouco a ver com os resultados. O verdadeiro líder de MMN destaca-se pela tomada de decisões inteligentes.

**DICA 3** - É necessário ter uma rotina equilibrada que seja eficiente. Dedique tempo à sua equipa, mas dedique também tempo para pausas.

**DICA 4** - Tenha o seu trabalho sob controle, utilize relatórios. Através deles, poderá ver o que tem corrido bem e o que não tem.

**DICA 5** - Evite ser afetado por pessoas negativas na sua equipa. Um bom líder de MMN está focado no trabalho e sempre se rodeia de pessoas motivadas. Pessoas negativas, em sua grande parte, só atrapalham.

**DICA 6** - Um bom líder sabe medir o seu desempenho. Com números calculados, possui metas para cada semana, assim como uma agenda de reuniões organizada e controlo dos seus novos contactos. Crie este hábito urgente, pois sem ele o seu negócio morrerá rapidamente.

**DICA 7** - O marketing de rede é a transferência de competências para as pessoas da sua organização e a duplicação do sucesso. A maioria das pessoas acham que o marketing de rede é um negócio de vendas, mas isto é errado. A indústria do MMN é a formação de indivíduos.

**DICA 8** - Não espere que os outros façam algo por si, porque isso não acontecerá.

**DICA 9** - Não pense que as vendas serão realizadas pela qualidade do produto; não importa o quão perfeito o produto é. As pessoas são leais a pessoas leais, a valores, à comunidade e liderança, e não a um produto.



**DICA 10** - Quando está numa conferência ou evento, não há dúvidas que os grandes líderes estão lá porque sabem fazer o negócio. Preste muita atenção a tudo o que eles dizem. Lembre-se que é o estudante e eles os mestres.

**DICA 11** - Não importa em que nível está no seu negócio de marketing multinível, deve sempre ceder lugar para a aprendizagem. A educação é diária. Lembre-se: “Quanto mais aprende, mais ganha.”

**DICA 12** - Atualmente, com o Marketing Digital, há muitas ferramentas que o poderão ajudar com o seu negócio.

**DICA 13** - Esforce-se para ser um melhor orador e apresentador. Recomendamos um bom livro para adquirir esta aptidão: “Como Inspirar Qualquer Público”, de Tony Jeary.

**DICA 14** - Quando experimenta uma desaceleração no seu negócio, é importante verificar se os resultados estão diretamente relacionados com os objetivos expressos em números ou o número de pessoas que contactou.

**DICA 15** - Seja agressivo com as metas estabelecidas.

**DICA 16** - Gaste tempo com os seus líderes de equipa. Defina padrões elevados e altas expectativas. Quando um líder tem uma personalidade branda, os seus seguidores tornam-se fracos.

**DICA 17** - Evite qualquer coisa que não deseja que a sua equipe duplique. Os seguidores só irão até onde os seus líderes permitirem.

**DICA 18** - Quando encontrar algo que funcione e duplique rápido, partilhe-o com a sua equipa.

**DICA 19** - Sabemos que deve estar a adorar desenvolver o seu negócio online, mas lembre-se que MMN é um negócio de pessoas. Trabalhar diretamente com elas é um fator-chave para o sucesso.

**DICA 20** - Tenha um estilo de vida que combine com um líder exemplar de marketing multinível. Faça o que gosta, passe tempo com a família e divirta-se.



## **7 LIVROS ESSENCIAIS PARA UM PROFISSIONAL DE MARKETING MULTINÍVEL**

Os livros que selecionámos são como que obrigatórios para qualquer empreendedor de Marketing Multinível. São seguidos por líderes milionários e servem de inspiração para muitas das suas formações.

### **1 – GO PRO: 07 PASSOS PARA SE TORNAR UM PROFISSIONAL DO MARKETING DE REDE (Eric Worre)**

Considerado a bíblia do MMN, este livro figurou no topo da lista dos mais vendidos na Amazon. Traduzido para português, ensina como recrutar pessoas, convidá-las a conhecer o seu produto e a sua oportunidade, apresentá-los de maneira eficaz, etc.

### **2 – O NEGÓCIO DO SÉCULO XXI (Robert Kiyosaki)**

Neste livro, o autor evidencia porque precisa construir o seu próprio negócio – e qual o tipo de negócio que deverá construir. Kiyosaki demonstra como encontrar o que precisa para desenvolver o negócio perfeito. Se quer um futuro sólido, é preciso criá-lo.

### **3 – ESCOLA DE NEGÓCIOS (Robert Kiyosaki)**

Segundo Kiyosaki, o negócio de marketing de rede não é para qualquer um. Assim, esta leitura tem por objetivo fornecer informações essenciais sobre os prós e contras deste tipo de empreendimento. Se o leitor já tiver um negócio deste tipo, este livro servirá para reafirmar o que já sabe. Se, por outro lado, estiver a pensar iniciar um, descobrirá algumas das oportunidades e valores ocultos que um negócio como este pode oferecer, valores que muitos não conseguem ver. Por outras palavras, um negócio de marketing de rede envolve muito mais do que a oportunidade de ganhar um dinheiro extra.

### **4 – O BÁSICO (Don Failla)**

Este é o livro de bolso dos profissionais de Multinível. Neste pequeno livro, apresenta-se uma grande fórmula de exposição do negócio: a ‘apresentação no guardanapo’, uma irreverente maneira utilizada pelo expert Don Failla, para levar as pessoas a um estado de êxtase diante do poder da duplicação.

### **5 – COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS (Dale Carnegie)**

É um livro destinado a desenvolver estratégias comunicativas e de ajuda entre pessoas.

### **6 – NETWORK MARKETING COM A ESPERTEZA DAS RUAS (Robert Butwin)**

Robert Butwin é um dos profissionais mais bem sucedidos no ramo. Neste livro, usa uma fórmula sem magia, inspirada na esperteza das ruas, para criar o estilo de vida dos seus sonhos, evitando os obstáculos da velha maneira de aprender: a maneira mais difícil.

### **7 – QUEM PENSA ENRIQUECE (Napoleon Hill)**

Napoleon Hill acompanhou de perto a ascensão de 500 das maiores fortunas do mundo. Convivendo com mitos como Henry Ford, King Gillette e John Rockefeller, o autor encontrou 15 características comuns a todos esses grandes vencedores.



INVESTMLM  
CLUB



*MLM Invest*

**VISIT US**  
VISITE-NOS

INVESTMLM.COM



MLMINVEST



INVESTMLM



INVESTMLMCLUB