

# 10

## PASSOS

➤ PARA O **SUCESSO**



# PASSO 1



DEFINA SEUS  
**MOTIVOS**

QUAL É O SEU  
**PORQUÊ?**

COMO VOCÊ GOSTARIA  
DE ESTAR DAQUI A  
CINCO ANOS?

DE QUE FORMA  
PRETENDE MELHORAR  
SUA VIDA E DE QUEM  
VOCÊ AMA?

SEUS MOTIVOS LHE  
**INSPIRARÃO**  
TODOS OS DIAS  
A FAZER MAIS E MAIS

QUAL A SUA RENDA  
MENSAL DOS  
**SONHOS?**



# PASSO 2

LER, OUVIR E  
**CONECTAR-SE**

QUANTO MAIS VOCÊ  
LÊ, MAIS ENTENDE O  
NOSSO MODELO  
DE NEGÓCIO.



LEMBRE-SE, OS  
SEUS UPLINES TÊM  
INTERESSE NO SEU  
SUCESSO, PORTANTO,  
RESPEITE O TEMPO E  
CONSELHOS DELES.

SIGA AS NOSSAS REDES  
SOCIAIS, **COMPAREÇA**  
**AOS NOSSOS EVENTOS**,  
ADQUIRA AS OUTRAS  
FERRAMENTAS E, PODE  
TER CERTEZA, SERÁ UM  
CAMINHO SEM VOLTA  
PARA O SUCESSO!



**CONECTE-SE  
AO SETA**

# PASSO 3

➤ **DEFINA SUAS METAS E  
COMPROMETA-SE**

PARA UMA META SER  
ALCANÇADA, É PRECISO  
QUE ELA SEJA ESCRITA,  
ESPECÍFICA, MENSURÁVEL,  
REALISTA E TENHA PRAZO.

QUAIS SÃO  
AS SUAS METAS  
DE NÍVEIS  
E METAS DE  
RENDAS?

O QUE SIGNIFICA  
COMPROMETIMENTO  
NA PRÁTICA?

DEFINA METAS  
DE CURTO E  
LONGO PRAZO.

O QUE VOCÊ  
QUER MUITO,  
E O QUE VOCÊ  
NÃO QUER MAIS



# PASSO 4

## CONSTRUA SUA LISTA DE PROSPECTOS E CLIENTES

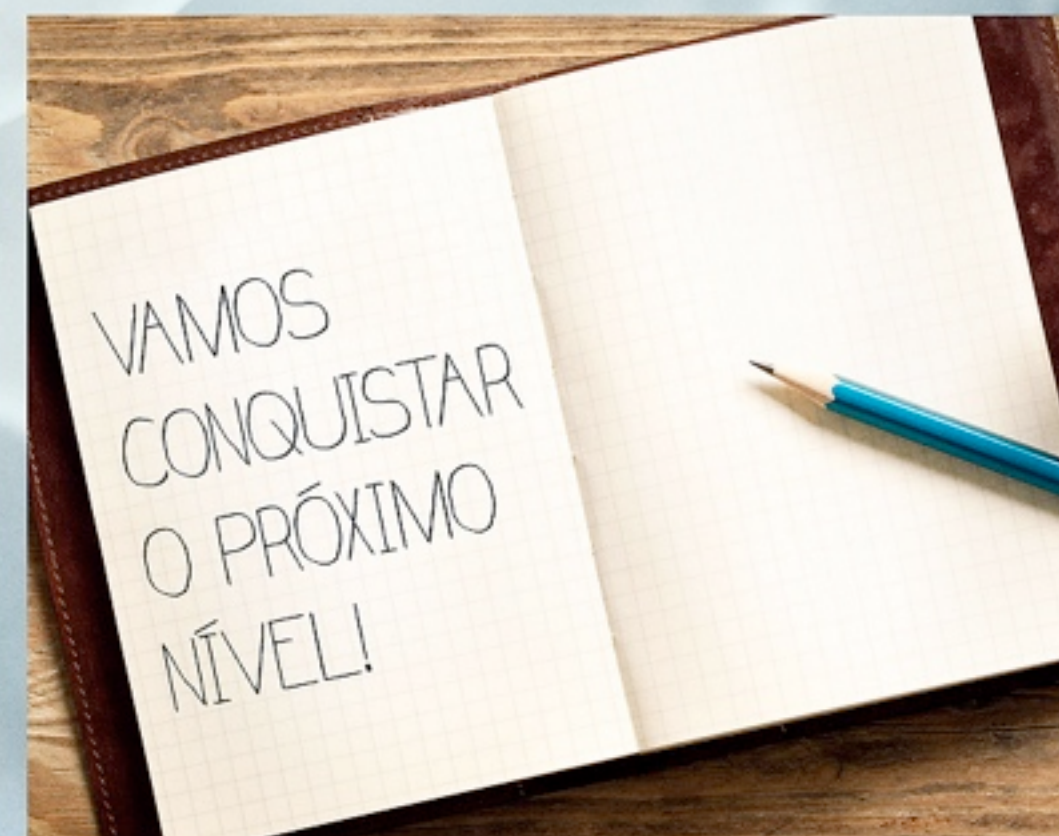
### CLASSIFIQUE SEUS CONTATOS POR GRUPOS

- NETWORKING
- CONDIÇÃO FINANCEIRA
- EMPREENDEDOR
- CREDIBILIDADE
- SONHADOR/AMBICIOSO

**MANTENHA SUA LISTA VIVA!**  
SUA META É COLOCAR DOIS NOVOS NOMES TODOS OS DIAS

**QUEM SÃO AS PESSOAS COM QUEM VOCÊ VAI COMPARTILHAR O NEGÓCIO?**

**FAÇA UMA LISTA DE CINCO POTENCIAIS CLIENTES COM QUEM VOCÊ IRÁ COMPARTILHAR SEUS PRODUTOS**



# PASSO 5

## CONVIDAR

SAIBA LIDAR  
COM O **NÃO**

USE O MÉTODO  
**FORM**

FAMÍLIA, OCUPAÇÃO, RECREAÇÃO E MOTIVAÇÃO

VOCÊ ESTÁ À  
PROCURA DE  
PESSOAS QUE  
**ESTÃO**  
PROCURANDO  
**ALGO.**

O QUE É  
**FAZER**  
UM BOM  
CONVITE

## DICA

EXISTEM **TRÊS**  
ELEMENTOS  
BÁSICOS QUE  
FACILITAM  
BASTANTE O  
CONVITE

SAIBA ADMINISTRAR SEU TEMPO



# PASSO 6

➤ APRESENTAR O PRODUTO  
E O **PLANO**

VOCÊ PRECISA  
APRENDER A  
MOSTRAR O  
PLANO SOZINHO !

**PRIMEIRO** TROQUE  
TODOS OS PRODUTOS  
DA SUA CASA POR  
PRODUTOS HINODE



**EXPLORE**  
TODAS AS MANEIRAS DE  
MOSTRAR O PLANO. DESDE  
REUNIÕES 1 A 1 ATÉ A  
CONFERÊNCIAS ONLINE.



QUAL É O  
PRODUTO MAIS  
IMPORTANTE DA  
EMPRESA?

NÃO ESQUEÇA DA SUA  
IMAGEM PESSOAL.  
É UM PONTO NECESSÁRIO  
PARA O SUCESSO. POR ISSO,  
CUIDE BEM DE VOCÊ MESMO.

# PASSO 7

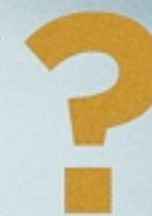
## ➤ ACOMPANHAMENTO



NÃO FAÇA APENAS  
O MÍNIMO, O MÍNIMO  
NÃO TE LEVARÁ A  
LUGAR NENHUM.

UM BOM PLANO É  
APRESENTADO EM  
UMA MÉDIA DE 40 A  
50 MINUTOS

O QUE TEM QUE ESTAR  
INCLUSO NA MINHA  
AGENDA SEMANAL



NÃO DEMORE MAIS  
DE 48 HORAS PARA  
REFAZER O  
CONTATO.

TENHA UMA PLANILHA  
COM TODAS AS PESSOAS QUE  
VOCÊ MOSTROU O PLANO NOS  
ÚLTIMOS 90 DIAS



# PASSO 8

FAÇA O **FECHAMENTO**

**ANTECIPE-SE E  
ESTEJA PREPARADO  
PARA LIDAR COM  
QUALQUER OBJEÇÃO  
QUE POSSA SURGIR DE  
SEU PROSPECTO.**

VOCÊ VAI VER QUE QUASE  
SEMPRE SÃO AS MESMAS.

**SAIBA FAZER PERGUNTAS  
ESTRATÉGICAS PARA  
O FECHAMENTO**

**“É PRECISO TER PACIÊNCIA PARA  
PASSAR POR TODAS AS FASES  
ANTERIORES AO FECHAMENTO,  
NÃO DEMONSTRAR ANSIEDADE  
E NEM PULAR ETAPAS.**



# PASSO 9

## PATROCÍNIO RESPONSÁVEL

**SIGA OS PASSOS**  
DO **PLANO DE AÇÃO** PARA UM  
PATROCÍNIO RESPONSÁVEL

VOCÊ NÃO É  
RESPONSÁVEL  
PELO SUCESSO  
OU FRACASSO  
DAS PESSOAS,  
SUA MISSÃO É  
APENAS  
ORIENTÁ-LAS.

A PARTE MAIS  
IMPORTANTE É O INÍCIO,  
POIS O PROSPECTO VAI  
DUPLICAR A FORMA  
COMO FOI PATROCINADO



## DICA

VOCÊ DEVE INVESTIR,  
PELO MENOS, DUAS  
HORAS A CADA NOVO  
CONSULTOR QUE VOCÊ  
PATROCINAR NA SUA  
REDE.

# PASSO 10

## PROMOVER OS EVENTOS



SETA

GRUPOHINODE

# “

É DE EVENTO  
EM EVENTO  
QUE O  
SEU NEGÓCIO É  
CONSTRUÍDO.  
CONSTRUÍDO.

ESTEJA PRESENTE EM  
TODOS OS EVENTOS,  
LOCAIS E NACIONAIS,  
**SEM EXCEÇÃO!**

## PROMOVER É DIFERENTE DE INFORMAR

PREÇO É DIFERENTE  
**DE VALOR**

SAIBA REBATER OS  
CONSULTORES QUE  
RECLAMAM SOBRE  
OS PREÇOS

TENHA SEMPRE EM MÃOS  
CONVITES DE EVENTOS OU  
LINKS PARA COMPRA ONLINE



# PLANO DE CRESCIMENTO EFICAZ

## REGRAS

- Ser VIP 600 todos os meses
- Patrocinar duas pessoas com o kit top todos os meses
- Duplicar as duas regras acima para todos aqueles que seguirão esse plano

# PRIMEIRO MÊS

COMO  
ALCANÇAR  
O NÍVEL  
MASTER



2.000 PONTOS



# ➤ SEGUNDO MÊS

CADA UM TEM UMA VELOCIDADE  
E UMA NECESSIDADE.  
SAIBA COMO LIDAR.



4.000 PONTOS + 1.200 PONTOS DE RECOMPRA = 5.200 PONTOS

VOCÊ  
ESTÁ  
MAIS  
PERTO  
DO SEU  
OBJETIVO



# ➤ TERCEIRO MÊS

NESSE MÊS, VOCÊ TERÁ, ALÉM DE VOCÊ, MAIS TRÊS CONSULTORES FOCADOS NO PLANO.



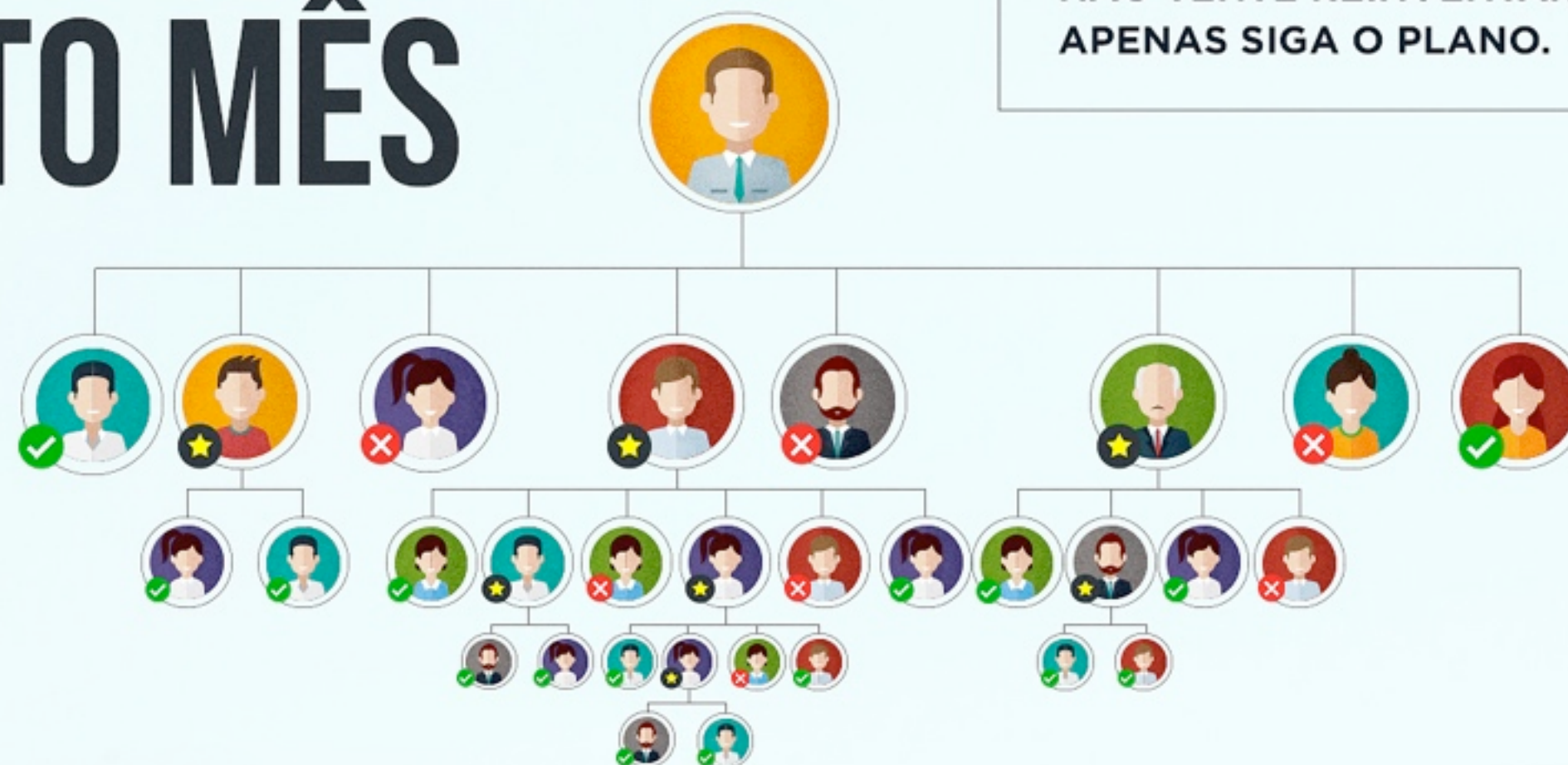
8.000 PONTOS + 2.400 PONTOS DE RECOMPRA = 10.400 PONTOS

## CONTINUE ACREDITANDO



# ➤ QUARTO MÊS

NÃO TENTE REINVENTAR A RODA  
APENAS SIGA O PLANO.



16.000 PONTOS + 4.800 PONTOS DE RECOMPRA = 20.800 PONTOS

O SEGREDO DO  
MARKETING DE REDE É TER  
TODAS AS PESSOAS FAZENDO  
A MESMA COISA AO MESMO TEMPO.



# QUINTO E SEXTO MÊS

## VOCÊ ESTÁ A UM PASSO DO DIAMANTE

No seu quinto mês, a duplicação continua e você fará 32.000 pontos de novos cadastros mais 9.600 pontos de recompra, totalizando 41.600 pontos.

## VOCÊ CONSEGUIU!

Você é o mais novo Diamante da Hinode. Você acaba de abrir sua qualificação para o Cruzeiro e está tendo um resultado financeiro de mais de 11.000, fora suas vendas.

**NUMA MÉDIA GERAL,  
AS PESSOAS CHEGAM  
A DIAMANTE EM NOVE  
MESES. É O MESMO  
TEMPO DE UMA GESTAÇÃO.**

## CUIDADO!

Alguns erros podem te atrapalhar em alcançar o Diamante no tempo que propusemos



# “QUICK SILVER”

PLANO DE CRESCIMENTO ACELERADO

BATER PRATA  
NO PRIMEIRO MÊS  
É POSSÍVEL?

VOCÊ ESCOLHE A FORMA  
QUE DESEJA CRESCER.



QUEM EU PRECISO  
CADASTRAR?

ALGUMAS PESSOAS DA SUA EQUIPE  
BATERÃO MASTER NO PRIMEIRO  
MÊS E OUTRAS PRATA.



➤ PARA O SEU **SUCESSO** NESTES PASSOS  
VOCÊ DEVE TER O **PLANO DE AÇÃO DO SETA.**

ESSA FERRAMENTA É  
**IMPRESINDÍVEL** !  
E TODOS OS SEUS DOWNLINES  
PRECISAM TE-LA ASSIM QUE  
ENTRAR NO NEGÓCIO

ADQUIRA JÁ SEU PLANO DE AÇÃO  
NO SITE DO SETA **SISTEMASETA.COM.BR**

**SUCESSO, E NOS VEMOS PELAS  
PRAIAS DO MUNDO.**

