

Destaques

Faça parte de um negócio de sucesso

Os primeiros dias do ano são sempre um momento de reflexão, quando as pessoas reservam algumas horas para planejar as ações futuras: as mudanças que pretendem realizar, o que querem atingir, novas atitudes. E, sem dúvida, em todas as listas de desejos está o objetivo de passar mais tempo com os amigos, **conciliar trabalho e vida familiar**, organizar melhor o tempo para concretizar planos pessoais.

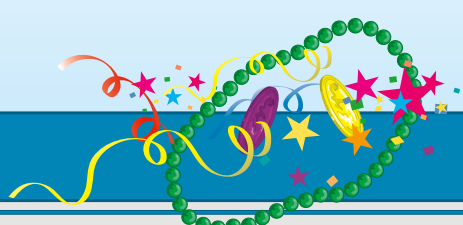
E são essas vantagens que atraem tantas pessoas para a atividade da venda direta,

além da característica empreendedora e da possibilidade de serem bem-sucedidas num negócio próprio.

Com o Programa MegaBônus, os Clientes desfrutam a oportunidade de fazer parte do maior programa de recompensa do Brasil, de oferecer a todos os amigos uma oportunidade de negócio que conta com a força de grandes empresas, de escolher onde desejam desenvolver sua atividade, determinar o seu horário de trabalho,

promover o crescimento de milhares de pessoas, desenvolver o seu potencial de liderança e ainda de **receber uma renda extra** que apoiará a realização de seus sonhos e de sua família.

Aproveite o início de ano e também este momento de festa e alegria para fazer a escolha que pode mudar a sua realidade. Seja um Cliente MegaBônus de sucesso, espalhe esta boa energia para todos ao seu redor e faça a diferença na vida de muita gente.



Importante

Promova seu sucesso com as reuniões de negócio

Realizar uma atividade de negócio bem-sucedida na venda direta requer dedicação diária e contato constante com a rede de negócio, porque esta é a melhor forma de você orientar, acompanhar e apoiar o crescimento dos Indicados e, conseqüentemente, promover o seu próprio desenvolvimento no Plano de Reconhecimento. Este contato frequente pode ser feito por telefone, por e-mail e, sobretudo, pessoalmente. Uma das melhores formas de você estar sempre próximo ao negócio de seu grupo é, sem dúvida, promovendo **Reuniões de Negócio**. Para organizar uma reunião de sucesso e com ótimos resultados é importante:

- Escolher uma data e horário que sejam convenientes para o maior número de pessoas. Leve em consideração as pessoas que trabalham em horário comercial;
- Optar por um local de fácil acesso, perto de transportes públicos;
- Convidar seus Indicados com, pelo menos, duas semanas de antecedência e estimulá-los a levar, no mínimo, cinco pessoas novas para a reunião;
- Preparar uma apresentação com a seguinte seqüência: sua história de sucesso, o que é o Programa MegaBônus, os produtos oferecidos pelo Programa, as possíveis formas de ganho e, no final, ajude-os a desenhar um plano de negócio para o mês seguinte.

Lembre-se sempre de que você é uma inspiração para o seu grupo e, por isso, as suas atitudes serão seguidas e copiadas por muitas pessoas. Sendo assim, preocupe-se com as informações que você transmite, tente avaliar antes o impacto que as notícias podem causar em sua rede e, principalmente, conduza sua apresentação com segurança, bom humor e responsabilidade. A maior vantagem das Reuniões de Negócio é que, ao mesmo tempo em que você compartilha informações e treina a sua equipe, você recruta novos clientes para a sua rede. Você só tem a ganhar!



Reconhecimento - Campanha de Natal 2008



Nome: **Vagner Gomes**
Estado: **São Paulo**
Cidade: **São Paulo**
Plano de Reconhecimento:
Cliente Especial Ouro

Conheci o Programa MegaBônus em 2007. Acreditei no projeto e colhi maravilhosos frutos da 1ª Campanha de Natal. Em 2008, o Programa lançou a nova Campanha e, mais uma vez, eu me surpreendi. Valeu a pena todo meu empenho e dedicação! A mensagem que eu deixo a todos é que **acredite no negócio**, confie na sua capacidade de realização e ajude as pessoas da sua rede a realizar o que desejam. Desta forma, você também realizará os seus sonhos e ainda estará mudando a vida de muita gente. Os obstáculos existem para serem superados.



Nome: **Walter Jr.**
Estado: **Espírito Santo**
Cidade: **Vitória**
Plano de Reconhecimento:
Cliente Especial Prata

O segredo para o meu bom resultado na Campanha de Natal foi: 1) formar uma ótima rede de negócio, 2) passar informação e confiança ao meu grupo, 3) principalmente, acreditar no Programa MegaBônus e no negócio que eu construí. Em 2007, acreditei na Campanha e ganhei um excelente bônus. Em 2008, o meu resultado não foi diferente. Com a última Campanha de Natal, eu consegui mostrar à minha rede de negócio a importância de utilizar o Cartão Pré-pago e constatei que o Programa MegaBônus é um **negócio com futuro promissor**. Novamente, recebi um maravilhoso bônus e sei que estou no caminho certo para atingir o pin de Cliente Especial Diamante. Fé em Deus e muito trabalho para 2009!



Nome: **Raphael Araújo**
Estado: **Ceará**
Cidade: **Fortaleza**
Plano de Reconhecimento:
Cliente Especial Platina

Na Campanha de Natal 2008, eu procurei despertar a vontade do "fazer e duplicar" e mostrar para minha rede de negócio os benefícios que estas ações proporcionariam a cada um. 'Fazer' significa ter atitude, **assumir o comando** do seu negócio e acompanhar o desenvolvimento de sua rede; e 'duplicar' é ser um exemplo para que seus Indicados copiem e reproduzam o seu comportamento, desejando ter o mesmo sucesso que você. O resultado deste trabalho foi excepcional!



Histórias de sucesso

Conte sua história de sucesso com o Programa MegaBônus!

Chegou a oportunidade de você compartilhar seu sucesso. Envie sua história junto com uma foto (em alta resolução) para o e-mail programa.megabonus@megabonus.com.br e participe da seleção. As melhores histórias serão exibidas nas próximas edições do Jornal MegaBônus. Confira abaixo a história de sucesso de Luana Amaral.



Luana Amaral Cliente Especial MegaBônus

O Programa MegaBônus foi a minha primeira experiência com o Marketing de Relacionamento. Quando vi que se tratava de um banco, não pensei duas vezes e aderi ao projeto.

Sei que escolhi bem para começar!

Para mim, dentre todos os produtos que o Programa MegaBônus oferece, além do Cartão Pré-pago, o mais interessante é o Plin dos Sonhos MegaBônus. Com ele, além de guardar dinheiro, eu posso resgatar ao final do plano o valor inicial corrigido, participo de sorteios e ainda tenho a oportunidade de conquistar limite de crédito - o que é melhor! Em minha família, todos já possuem o Plin dos Sonhos. E não são poucos! Estamos muito satisfeitos com a aquisição e, sem dúvida, não paramos por aí! Vamos continuar colhendo bons e duradouros frutos deste Programa, que é só sucesso!"

