

# REPORTE MENSUAL ANÁLISIS CONSOLIDADO DE MYSTERY SHOPPER NATURA

FEBRERO 2022



## REPORTE MENSUAL

### ANÁLISIS CONSOLIDADO DE MYSTERY SHOPPER NATURA

#### A. ANTECEDENTES: CONTEXTO

Debido a que los participantes que iniciaron su proceso de Mystery Shopper desde la inscripción, no han logrado subir de nivel por diferentes motivos (falta de información para prospectar, falta de capacitación, desconocimiento de la terminología y del modelo de negocio multinivel, entre otras). Se adicióno al proyecto una fase que contempla un Mystery Shopper con una duración de 1 mes, dirigido a personas que estuvieran en el nivel CNE1 y CNE2 para lograr tener un panorama más completo sobre la evaluación de las metodologías, el modelo de liderazgo, la comunicación, entre otros factores.

De acuerdo a lo anterior, se realizó un proceso de reclutamiento con la BD de Natura, donde se contactaron aproximadamente 30 personas, a las cuales se les aplicó una entrevista y de las cuales se obtuvieron:

2 participantes para el nivel CNE1

2 participantes para el nivel CNE2.

A continuación, se presentarán los principales hallazgos encontrados tomando como referente los 2 grupos estudiados (grupo 1: 4 personas que iniciaron desde el registro. Grupo 2: 4 personas que ya se encontraban el momento de carrera, 2 personas CNE1 y 2 personas CNE2).

#### B. PRINCIPALES HALLAZGOS

- **La líder es una pieza fundamental para el crecimiento de los consultores** impulsándolo, motivándolos y guiándolos por el camino del éxito. Esto se encuentra como un diferenciador con los consultores que iniciaron el Mystery Shopper desde el registro, los cuales no tuvieron un acompañamiento oportuno por parte de su líder y no tuvieron crecimiento en su momento de carrera, por el contrario, las personas que ya se encontraban en el nivel CNE1 y CNE2 estuvieron motivados desde el inicio por su líder.
- **El reconocimiento que reciben las personas por parte de Natura hace que quieran seguir creciendo y logrando más metas.**



- **Se observa una diferencia con respecto a las personas que tienen capacitaciones y reuniones con su líder, a las personas que no las tienen.** Puesto que, las personas capacitadas no sólo aprovechan sus conocimientos adquiridos, sino que también emplean en su discurso que "Natura capacita", atrayendo así más personas a su red. Estas capacitaciones también desarrollan confianza y seguridad en las personas haciendo con esto que tengan un mayor poder de convencimiento.
- **El grupo de WhatsApp es de gran apoyo para los consultores y líderes, en este reciben actualizaciones, capacitaciones, ánimo y reconocimiento por su esfuerzo y logros.**
- **Todos los participantes se motivaron con los nuevos beneficios que ofrece Natura** (pedido mínimo \$700, un mayor incentivo por indicar personas, campaña semillas, entre otros), logrando así ingresar personas nuevas a su red y así cambiar de momento de carrera.
- **Se encuentran unos drivers en común que comparten las personas que han tenido un crecimiento en su momento de carrera, estos son:**
  1. Ayudar a otras personas a tener un trabajo rentable que genere bienestar emocional y financiero.
  2. Sentirse importantes, valorados y útiles, no sólo para Natura, sino también para su familia.
  3. Ver a Natura como su principal fuente de ingresos.

### C. RETOS DE LOS PARTICIPANTES EN ESTA ETAPA

- Subir de momento de carrera, apoyados principalmente por los cambios que ha implementado Natura, los cuales se perciben como muy positivos dentro de los participantes.
- Realizar la Ruta NaturAprende Plata, con el fin de tener un mayor conocimiento sobre los productos y el modelo de negocio multinivel.
- Los participantes que ya cuentan con una red deben capacitar a sus personas sobre el modelo de negocio multinivel, para que estos puedan iniciar el proceso de formar red como sus líderes.