CONFIDENTIAL DOCUMENT

natura
bien estar bien

FLASH REPORT 1

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

Copyright © MindMetriks. All Rights Reserved - 2021

FASES DEL ESTUDIO

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

Fecha de inicio
25 - 10 - 2021

4 meses

1
REPORTE LÍDERES NATURA

2
PROCESO DE SELECCIÓN PARTICIPANTES

3
ADAPTACIÓN A TECNOLOGÍAS

4
DESARROLLO DEL MYSTERY SHOPPER

5
ENTEGA DE INFORME FINAL

Understand
En dónde estamos parados

Create
Hacia dónde vamos

Deliver
Echar a andar

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Estructura del Documento

A.
GENERALIDADES DEL ESTUDIO

B.
HALLAZGOS Y RECOMENDACIONES

C.
TOUCH POINTS DE COMUNICACIÓN

D.
ANEXOS

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2020.

Generalidades del estudio

Antecedentes

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

FASE 1: REPORTE LÍDERES NATURA

Se evalúa a las Líderes de Natura México desde la parte consciente (Biometric Response Interview) y la parte no consciente (MindTest), para obtener las características más sobresalientes de su personalidad y así poder establecer un perfil de líderes que nos permita realizar un proceso de selección acorde a las competencias necesarias para llegar al nivel CN2 o FN1

FASE 2: PROCESO DE SELECCIÓN PARTICIPANTES

De acuerdo a las competencias en común encontradas en las Líderes Natura se realiza el proceso de selección buscando que los participantes del Mystery Shopper sean acordes a este perfil y así tengan una mayor probabilidad de llegar al nivel deseado en la Escala de Liderazgo Natura CN2 o FN1. Se tomaron dos fuentes principales de reclutamiento: Base de Datos ingresos Natura y Base de Datos MindMetriks.

FASE 3: ADAPTACIÓN A TECNOLOGÍAS

En desarrollo

FASE 4: DESARROLLO DEL MYSTERY SHOPPER

En desarrollo

FASE 5: ENTEGA DE INFORME FINAL

Se entrega en la culminación del Mystery Shopper

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

A. Objetivos

A. General

Evaluar el proceso de evolución a partir de la inscripción para convertirse en consultor, hasta llegar al nivel CNE2 y FN1. Obteniendo Insights del paso a paso y las metodologías utilizadas por Natura.

B. Específicos

- Establecer el Customer Journey de las/los consultores de Natura
- Obtener el input si la metodologías de Natura funcionan
- Conocer si la información que brinda Natura es efectiva y llega a todos los niveles
- Evidenciar oportunidades de mejora en cuanto a las metodologías de Natura hacia sus consultoras.
- Identificar los drivers o barreras que se presentan para progresar en la escala de liderazgo
- Establecer los Key Points en cada nivel de la escala de liderazgo (tanto para los consultores, como para los líderes)

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

FASE 4 DESARROLLO DEL MYSTERY SHOPPER

METODOLOGÍA

Self report

Se conocerá de manera ONLINE las experiencias que viven los consultores/líderes cada vez que reporten. (Acceso 7/24 para tomar acción inmediata).

Biometric Response Interview

Herramienta biométrica que permite conocer las reacciones espontáneas y vínculo emocional de los consultores/líderes frente al las metodologías implementadas por Natura para el crecimiento del consultor/líder.

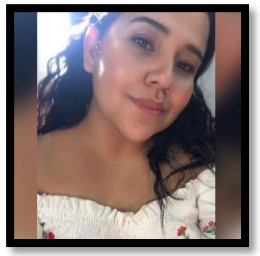
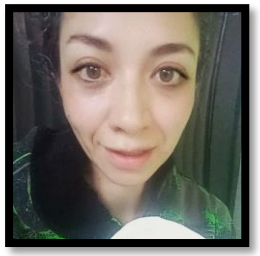
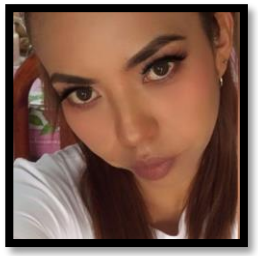
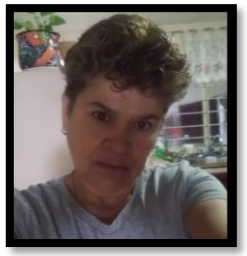
Face to face interview.

Después de cada proceso se habla con los consultores con el ánimo de tener la información en el tiempo real, obteniendo así el estado emocional que generó cada proceso y el detalle de la información.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Participantes

De 25 a 35 años			De 36 en adelante		
CARLOS MARTINEZ	ARANTZA MANRIQUE	LAURA ORTIZ	ARACELI MATA	LOURDES ESQUINCA	ARLETT MEZA
Red Terranova	Red Terranova	Red Amazonas	Red Luna	Red Mariposa	Red Costa del Sol
Verónica Peralta	Elizabeth Lara	Isabel Rangel	Norma Diaz	Mariana Ramírez	Héctor Ledezma

BD Natura

BD MindMetriks

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Hallazgos y recomendaciones

Resumen BRI primer contacto Líder.

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

	De 25 a 35 años			De 36 en adelante		
	CARLOS MARTINEZ	ARANTZA MANRIQUE	LAURA ORTIZ	ARACELI MATA	LOURDES ESQUITIA	ARLETT MEZA
	Red Terranova	Red Terranova	Red Amazonas	Red Luna	Red Mariposa	Red Costa del Sol
Evaluación General de Experiencia						
Objetivo en Natura	Vender más, para llegar a vendedor platino. "Se me ha complicado armar la red."	Crear su propia red para obtener mayores ganancias, beneficios y ayudar a más gente.	"Máximo de ventas posibles y llegar a la meta de que se unan a Natura "	"Vender y conseguir gente"	"Generar más ingresos para mi casa" Ingresar a mi familia a la red"	Hacer pedidos mayores a 1600 pesos para obtener premios y ganar más.
Interacción Natura	Suegra que está en Natura y líder quien asesora sobre perfumes, tipo de pieles.	Con su líder, quien le dio algunas estrategias de ventas básicas.	Con su líder, para consultar como se obtienen los regalos en los pedios con la franjas.	"Interacción call center por problemas con el pedido" "Dificultades comunicación Líder"	Escasa interacción con su líder, mayor interacción cuando tuvo que meter pedido	Con su líder, que solventa sus dudas que tiene disposición de atender y hacer seguimiento.
Evaluación de la Interacción general.	Muy fácil hacer los pedidos con la aplicación de Natura.	Buena interacción. información clara, rápida y oportuna.	"Buena, me he sentido acompañada, resuelve dudas, da información. "Mi Natura" "Catálogo"	"He hablado con 5 personas del Call Center y solo una me dio la ayuda correcta"	"No ha sido buena mi líder no me ha explicado bien el concepto de Natura"	He recibido únicamente catálogo virtual, ofertas de buen fin y un video.
Qué mejorarías del proceso de vinculación.	Mayor capacitación sobre productos, procesos. "Si no estoy capacitado al 100 no podré tener una red."	Nada: "Ella hizo el registro, solicitud crédito, yo imprimí, llené, firmé y envié las documentos."	Que el trato y el apoyo de la Líder sea más personalizado.	"Más capacitación para las personas del call center y ´que sepan de servicio al cliente."	"Mejoraría comunicación, contacto y el material ya que solo recibí la revista.."	Contacto inmediato después del alta para agilizar procesos pedido y hacer recomendaciones."
Consideraciones Destacadas	"De todo voy aprendiendo, las cosas que van surgiendo me van ayudando-"	"Mi líder hace juegos, dinámicos entre nosotras para que tengamos mayores ventas."	"Natura una buena forma para emprender y crecer, me encanta que cualquier persona puede hacerlo."	"Estoy a la espera de que me llegue el pedio correcto. Mejorar mensajería."	"Más apoyo de mi líder, material para promocionar productos "	"Las ofertas para el cliente son relevantes y un punto muy bueno de Natura."

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Hallazgos Generales

Se ha podido verificar que no se siguen los procesos y protocolos "estándar". Por ejemplo: solo dos de los participantes tuvieron reunión de oportunidad.

Ninguno de los participantes recibió la **llamada de bienvenida** Natura.

Tampoco se visualiza un procedimiento estándar en el material entregado, algunas personas solo han recibido el catálogo para venta, lo cual pone a las personas en desigualdad de condiciones, ya que no tienen la misma información, apoyo y oportunidades.

Se identifica que el **estar capacitados** sobre los procesos, momentos de crecimiento, especificaciones del producto, cómo y para quién ofrecerlos, constituye una de las **bases más importantes de empoderamiento** para que comiencen a armar su **red**

"Si no estoy capacitado al 100 no podré tener una red."

La utilización de **términos técnicos** sin la preparación previa con personas que no tienen experiencia en la venta por catálogo, **dificulta el proceso de entendimiento y aprendizaje.**

Al no tener el suficiente apoyo y comunicación con la Líder, una de las opciones es la asistencia por call center, sin embargo **la persona tiene que pasar por varias personas de call center para ser asistida adecuadamente.**

"He hablado con 5 personas del Call Center y solo una me dio la ayuda correcta"

El momento del pedido se ve un proceso importante en el que las personas necesitan soporte, por lo menos la primera vez que lo realizan, ya que tiene una complejidad y tiempo límite para hacerlo.

"Estuve a punto de dejar Natura, porque no sentía el soporte de la Líder y ya se me acababa el tiempo."

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Hallazgos Generales

Las personas consideran importante contar con una **revista física** porque los clientes piden eso, sobre todo las **personas de edad avanzada**.

Las personas **valoran** que Natura sea una marca **incluyente.**

" Es una buena forma para emprender y crecer, me encanta que cualquier persona puede hacerlo."

En la primera etapa de ingreso al negocio Natura, se ha podido identificar que el principal objetivo que tienen las personas es el de alcanzar ventas mayores a 1.600 pesos, para ganar los premios ofrecidos, **"activación del sistema de recompensa",** mientras que objetivos a largo plazo como crear una red se comienza a dar después de lograr estas metas pequeñas y estabilizarse.

Se visualiza el **impacto que tiene en las personas las actividades de motivación generadas por la Líder.**

"Mi líder hace juegos, dinámicos entre nosotras para que tengamos mayores ventas."

Se identificó que se notificó por correo a una persona diciéndole que su pedido no estaba aprobado y luego le llegó otra comunicación al siguiente día de que si fue aprobada.

"Esto de inicio me desanimó y luego estuve feliz por el voto de confianza, me habría gustado que sea una llamada."

En general todos los **correos tienen demasiada información,** lo que dificulta el entendimiento y lecturabilidad.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Recomendaciones Generales

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

Se recomienda que la Líder entregue de forma específica a las personas material físico o virtual de información sobre: franjas de ganancia, modelo de negocio, con el fin de que procesen de mejor forma la información y que al mismo tiempo este material les sirva para poder replicar la información a los prospectos posibles para su red.

Es importante insistir en las Líderes la importancia de cumplir con los procedimientos sugeridos en cuanto a las reuniones, llamadas, información y material a entregar, así como la importancia del apoyo sobre todo en la primera etapa para ingresar el pedido.

Brindar información clara sobre la forma de ingresar los pedidos, capacitarlas como se realizan por la página web y por aplicación.

Se sugiere realizar la **llamada de bienvenida** por parte del equipo Natura, para que las motive y les haga sentir importantes.

Se considera importante entregar **material físico** que las apoye en la venta. (Catálogos físicos)

Se recomienda **revisar los procedimientos de aceptación** de créditos con el fin de que la información enviada sea la correcta.

Capacitar a las personas de call center para poder solventar las dudas de manera efectiva y en el menor tiempo posible.

Implementar un AVATAR: guía Natura, que solvente de forma dinámica preguntas frecuentes de las personas.

Naura: genere ideas de activaciones de motivación y premios, para que las Líderes las repliquen y puedan gestionar sus redes y las motiven.

Capacitación y entrenamiento dinámico al inicio del proceso, obligatorio, con incentivos que acompañe a las personas en su crecimiento.

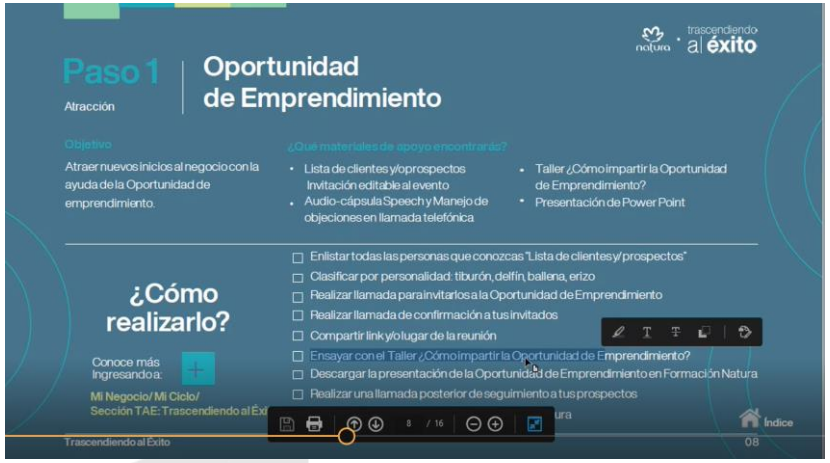
Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Touch points de comunicación

Touch points de comunicación

registro

Metodología TAE: Oportunidad de emprendimiento



Los participantes no tienen muy claro si recibieron esta reunión o no (Sólo 2 personas afirmaron que habían recibido la reunión de oportunidad –Lourdes y Arlett –. Sin embargo, Lourdes después afirmó que no la había recibido).

La mitad de los participantes (menos Carlos - Araceli – Lourdes) afirman haber tenido una reunión donde se explicó :

- Formas de ganancia
- Modelo de negocio
- Documentos de ingreso
- Formas de pago (pre-pago – crédito)
- Duración de ciclos
- Beneficios de ser consultora/or

En el registro se presentaron inconvenientes con 2 participantes

- **Araceli Mata:** la líder reportó mal el correo de Araceli en el registro, por lo que no pudo recibir el correo de Bienvenida de Natura, su usuario y contraseña, ni las indicaciones de cómo hacer pedido. De esto se han desencadenado varios momentos PAIN, donde ella ha estado a punto de salirse de la red de Natura.

- **Arlett Meza:** en su registro le negaron en un primer momento el crédito por lo que pensó que no podía continuar su proceso en Natura, pero después de 1 día le enviaron otro correo con la aprobación del crédito

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Touch points de comunicación

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

1 Ciclo

- Bienvenida a Natura
- Reunión 48 hrs
- Ruta NaturAprende Bronce
- Kit de emprendimiento paso 1
- Rutina Spa Natura

Lo único que recibieron de bienvenida fue un correo, que incluía varios aspectos importantes de inicio. Este correo no le llegó a Araceli Mata, debido a que su líder en el momento del registro lo ingreso mal.

Ningún participante ha tenido estos Touch points de comunicación

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Correo de bienvenida

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

Los participantes manifiestan que este correo es de difícil lecturabilidad, debido a la saturación de contenido, lo que dificulta el entendimiento de los diferentes procesos.

Por esto ellos deben recurrir nuevamente a su líder para resolver sus dudas.

Querido Consultor de Belleza Natura:

ANA LAURA ORTIZ SANCHEZ

¡Felicidades por formar parte de la Red de Relaciones Sustentables!

Hoy inicias un negocio autónomo, que te da la oportunidad de desarrollarte personal y profesionalmente. Así como de construir relaciones para vivir, y compartir el **Bien Estar Bien** a través de nuestros **productos, valores, creencias, eventos y talleres.**

Durante tus **5 primeros Ciclos** recibirás a **precio especial tu principal herramienta de negocio; el Kit de Inicio,** el cual contiene productos y materiales que te apoyarán en tu inicio como Consultor de Belleza Natura.

El costo del mismo, se verá reflejado en tu factura y cuentan para pedido mínimo.

Además, durante tu 2do, 3er y 4to ciclo podrás adquirir tus Kits Opcionales con precios especiales por ser un nuevo Consultor de Belleza Natura y se irán disponibilizando según el Ciclo que corresponda. (Los montos de los kits se verán reflejados en tu facturación total del pedido)

El costo del mismo, se verá reflejado en tu factura y cuentan para pedido mínimo.

Además, durante tu 2do, 3er y 4to ciclo podrás adquirir tus Kits Opcionales con precios especiales por ser un nuevo Consultor de Belleza Natura y se irán disponibilizando según el Ciclo que corresponda. (Los montos de los kits se verán reflejados en tu facturación total del pedido)

Número de Consultor de Belleza Natura: 4,703,013

Este número es muy importante pues te permitirá identificarte como Consultor(a) Natura en nuestros diferentes puntos de contacto.
Te sugerimos lo mantengas a la mano o en un lugar donde puedas consultarlo fácilmente. Con este, podrás tener acceso a nuestros sitios web, hacer pedidos, solicitar atención personalizada en el
CAN (Centro de Atención Natura), entre otros.

Modalidades de Pago:

Si tu calificación de crédito es favorable, tendrás un crédito de $2,000 con 21 días para pagar a partir de la fecha de facturación. Recuerda pagar antes del término de este plazo para evitar incurrir en penalizaciones por atraso. En caso de no pagar tu pedido al vencimiento, no podrás realizar pedidos nuevos, pagarás penalizaciones y serás reportado a Círculo de Crédito, donde tu historial crediticio se verá afectado. **Si tu calificación no es favorable cuentas con la opción de pedidos con modalidad pre-pago.**

Monto mínimo promedio para hacer pedido: $1,300

Este monto varía dependiendo en el Ciclo en el que te encuentres, consúltalo ingresando al sitio: minegocio.natura.com.mx

Monto para hacer repique (segundo pedido o subsecuentes en el mismo Ciclo): $1,000

En caso que desees hacer un segundo pedido en el mismo Ciclo, deberás solicitar este monto mínimo en producto, precio publicado en Revista.

Costo administrativo: $82

(aplica también para repiques)

¿Cómo hacer tu pedido?

Puedes hacerlo por Internet en minegocio.natura.com.mx sólo registra tus datos y listo.

¡Aprende a hacer tu pedido!

¿Cómo y dónde pagar tu pedido?

Cuentas con las siguientes instituciones bancarias para hacerlo, sólo proporciona los 11 dígitos de tu Referencia Personalizada de Pago (RPP).

Banco Santander, Convenio: 4576

Banco Banorte, Contrato: 45473

Banco Banamex, Cuenta: 23-3072001

Banco Azteca, Dentro de la cadena de Banco Azteca tenemos los siguientes establecimientos para realizar tu pago.

Sólo menciona que quieres realizar un pago de servicios a Natura Distribuidora de México S.A. de C.V. y proporciona los 11 dígitos de tu Referencia Personalizada de Pago (RPP).

7 Eleven y Telecomm telégrafos: 7 Eleven y Telecomm telégrafos: Sólo proporciona el número de convenio de Banorte y los 11 dígitos de tu Referencia Personalizada de Pago (RPP). Menciona que realizarás un pago de servicios a Natura Distribuidora, proporciona el **convenio de Banorte** y los 11 dígitos de tu Referencia Personalizada de Pago (RPP).

Algunos establecimientos mencionados tienen un cargo adicional por el servicio.

Si deseas que tu pago sea aplicado el mismo día, deberás realizarlo antes de las 18:00hrs en días hábiles.

Recuerda que no se aceptan transferencias bancarias y para cualquier aclaración deberás contar con tu comprobante de pago.

App Mi Negocio
¡Descárgala desde tu celular o tablet!

- Ingresa tu pedido fácilmente.
- Revisa tu revista y consultoría en línea.
- Consulta la ubicación de tu pedido.
- Entérate de Promociones y Lanzamientos.

¡ Siéntete acompañado !

Para que te sientas cerca y atendida(o) en todo momento, te hemos asignado un(a) Líder que estará asesorándote en el desarrollo de tu negocio autónomo.

Su nombre es: ANA ISABEL RAMIREZ RANGEL .

y podrás contactarla(o) por los siguientes medios:

E-mail: isabelnatura-tehuacan@hotmail.com

Teléfono: 012383826958

Celular: 2383861470

Conoce y explora el sitio Mi Negocio Natura donde encontrarás:

La Revista y Consultoría digital de cada Ciclo.

Formación Natura (Talleres Virtuales para que conozcas las novedades de cada ciclo, promociones, productos y tips para incrementar tus ganancias.)

Nuestro Aviso de Privacidad.

Recuerda tener siempre a la mano:

Número de Consultor de Belleza Natura: 4,703,013

Nombre de tu Líder: ANA ISABEL RAMIREZ RANGEL .

Datos de contacto de tu Líder:

E-mail: isabelnatura-tehuacan@hotmail.com

Teléfono: 012383826958

Celular: 2383861470

CDMX y área metropolitana e Interior de la República

5001 7801

Atiende tu llamada de Bienvenida

Una semana posterior de haber realizado tu primer pedido, recibirás una llamada de parte de Natura para darte la Bienvenida a esta gran familia y puedas resolver cualquier duda.

Por favor, no respondas este correo ya que esta cuenta es sólo para envíos automáticos de información. Recuerda que puedes comunicarte con tu Líder o al CAN a los teléfonos arriba indicados.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Anexos

Materiales enviados: Carlos Martínez

CARLOS MARTINEZ

Red Terranova

Verónica Peralta

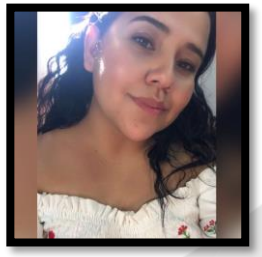
Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Materiales enviados: Arantza Manrique

ARANTZA MANRIQUE

Red Terranova

Elizabeth Lara



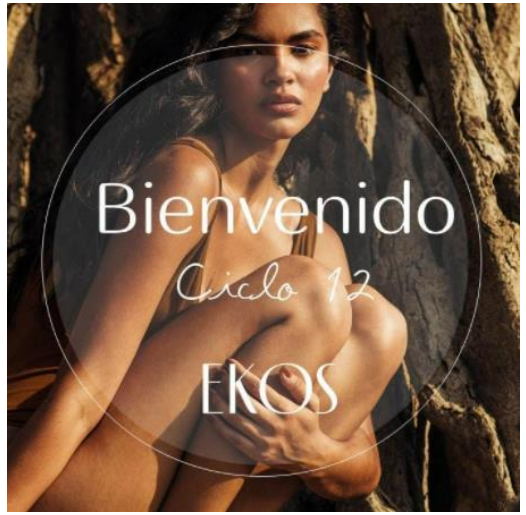
mis oportunidades
resumen de ganancia

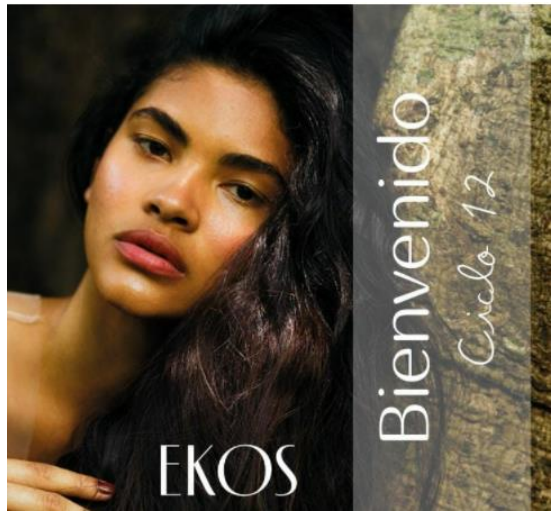
Conoce cuántos beneficios puedes obtener este Ciclo:

Querido Consultor de Belleza Natura: Recuerda que a partir de 2021, tu línea de crédito es personalizada y podrá incrementar o disminuir mensualmente de acuerdo a tu comportamiento crediticio en el último año con Natura. Es muy importante que pagues tus pedidos dentro de los 21 días de crédito, ya que entre mejor pagues y seas activo todos los ciclos, tu crédito se irá ajustando a tus necesidades. Recuerda, si no eres activa y no pagas en tiempo tus pedidos (21 días de crédito), serás acreedor a un decremento en tu línea de crédito.

Pedido más de $ 3,402 Costo administrativo: **GRATIS**

Acumula en el Ciclo	Bronce Ganancia del 30%	Plata Ganancia del 30%	Oro Ganancia del 30%	Platino Ganancia del 32%	Zafiro Ganancia del 35%	Diamante Ganancia del 35% Ganancia del 40%**
$ 1,600	$ 598	$ 598	$ 598	$ 598	$ 598	$ 598
$ 2,400		$ 594	$ 594	$ 594	$ 594	$ 594
$ 3,400			$ 660	$ 660	$ 660	$ 660
$ 6,400				PRELANZAMIENTO $ 1,279	PRELANZAMIENTO $ 1,279	PRELANZAMIENTO $ 1,279
Valor de los regalos	$ 598	$ 1,192	$ 1,852	$ 3,131	$ 3,131	$ 3,131
Ganancia Consultor*	$ 413	$ 620	$ 879	$ 1,765	$ 1,931	$ 2,206
Ganancia Acumulada	$ 1,011	$ 1,821	$ 2,731	$ 4,896	$ 5,062	$ 5,337





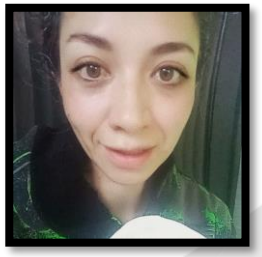
Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Materiales enviados: Laura Ortiz

LAURA ORTIZ

Red Amazonas

Isabel Rangel



Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

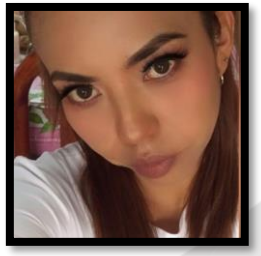
Materiales enviados: Araceli Mata

MindMetriks
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS

ARACELI MATA

Red Luna

Norma Diaz



Video explicativo FACEBOOK

https://www.facebook.com/natura.morelos.5/videos/1232850110516252/?d=n

Invitación Sábado de Estrellas

SÁBADO DE ESTRELLAS RED LUNA 🌟🌟🌟🌟

💫Capacitación
💫Conoce tu ciclo
💫Reconocimientos
💫Premios y mucho más!!

Unirse a la reunión Zoom
https://us02web.zoom.us/j/7175946588

ID de reunión: 717 594 6588
Encuentre su número local: https://us02web.zoom.us/u/kd4aMAdzez

🙋‍♀️❣️✈️🌏🥇🏆

Ciclo	Fechas de Ciclo Apertura	Cierre
01	05 - dic - 2020	30 - dic - 2020
02	31 - dic - 2020	22 - ene - 2021
03	23 - ene - 2021	12 - feb - 2021
04	13 - feb - 2021	05 - mar - 2021
05	06 - mar - 2021	26 - mar - 2021
06	27 - mar - 2021	16 - abr - 2021
07	17 - abr - 2021	07 - may - 2021
08	08 - may - 2021	28 - may - 2021
09	29 - may - 2021	18 - jun - 2021
10	19 - jun - 2021	09 - jul - 2021
11	10 - jul - 2021	30 - jul - 2021
12	31 - jul - 2021	20 - ago - 2021
13	21 - ago - 2021	10 - sep - 2021
14	11 - sep - 2021	01 - oct - 2021
15	02 - oct - 2021	22 - oct - 2021
16	23 - oct - 2021	12 - nov - 2021
17	13 - nov - 2021	03 - dic - 2021

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Materiales enviados: Lourdes Esquinca

LOURDES ESQUINCA

Red Mariposa

Mariana Ramírez

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Materiales enviados: Arlett Meza

ARLETT MEZA

Red Costa del Sol

Héctor Ledezma

El kit de emprendimiento consta de 3 pasos obligatorios, dos opcionales, es la inversión que haces en tu negocio. Es importante porque te permite tener producto Natura, de lo más vendido, para que conozcas una buena cantidad de producto a un bajo costo.
El primer paso, por ejemplo, consta de:
*Dos pulpas de manos de castaña (1 hidratante y 1 exfoliante de manos y pies, es nuestro producto emblema y de mayor desplazamiento)
*Frescor (perfume de la marca más vendida).
*Suero pro firmeza, cuyo costo solito es de más de $700 pesos.
*Un labial de nuestra línea UNA.
*Una mochila unisex.
Todos estos productos te costarían normal más de $2,000 pesos. Tú solo pagas $499 pesos.
Las pulpas de manos forman un kit que se llama Spa de Manos, con esos dos productos puedes mostrar directo a clientes y generar ganancias. 4:53 p. m.

Reenviado

👉 Nuestra **primera etapa** son los **primeros 7 días que son a partir de 26 de Octubre hasta el 1 de Noviembre** se sugiere que **ingresen pedido de Regalos de Navidad** porque desde **3 regalos** estaremos ganando premios en productos por la franja de Navidad, **chequen su consultoría**. Aquí en estos **primeros 7 días no importa el Nivel de Camino de Crecimiento que tengas** ya sea **Bronce, Plata, Oro, Platino, en adelante todas participan para ganarse regalos** 🎁🎁🎁🎁

👉 Nuestro **segunda etapa** que sería a partir de **2 de Noviembre hasta 15 Noviembre** se sugiere que **ingresemos pedido de productos de la Revista** ya que hasta esa fecha **iniciamos las Franjas de Crecimiento de mi negocio** en esta etapa **puedes ingresar pedido de regalos de Navidad + Productos de Revista promocio**... Leer más

4:53 p. m

Reenviado

👉 Si pasas un **segundo pedido durante el ciclo** te vas a **llevar un regalo** 🎁🎁🎁🎁

👉 **Recuerda que el pedido mínimo es de $1,150** y **repique (hacer un segundo pedido dentro del mismo ciclo) de $1,000** 🎁🎁🎁🎁

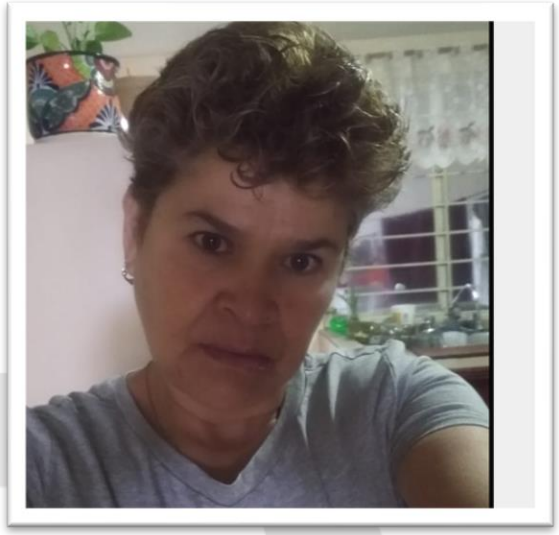
👉 En Natura el **Ciclo 16 que es ciclo Navidad** podemos **ganar muchos productos** ten presente **recuerda primera etapa y segunda etapa** con esto nos podemos llevar de regalo **más productos y obtener el 100 % de la ganancia al ser un regalo** 🎁🎁🎁🎁

4:53 p. m.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

Status participantes

LOURDES ESQUINCA



PERSONAS NUEVAS NATURA	
LOURDES ESQUINCA	
Red	Red Mariposa
Primer contacto con Líder	28 de Ocutubre
Líder asignada	Mariana Ramírez
Contacto con Líder	“Mariana es una persona agradable, atenta. Me entregó el catálogo de venta, he vendido a la familia y me gustaría probar yo misma los productos para recomendarlos. Me informó que tengo que comprar un kit cuyo costo es de 450 pesos”
Estatus registro	Pendiente de enviar papeles
Envio de documentos	Viernes 5 de noviembre envía documentos.
Pedido	No realiza todavía. “Me informo que la base de pedido es 1.100, pero quiero llegar a 1.600 porque quiero tener regalos que me indicó la líder.”
Reunión de oportunidad	5 de Noviembre, está programada la reunión de oportunidad a las 7pm.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

LAURA ARLETT MARIANA MEZA JARAMILLO

PERSONAS NUEVAS NATURA	
LAURA ARLETT MARIANA MEZA JARAMILLO	
Red	Red Costa del Sol
Primer contacto con Líder	27 de Octubre
Líder asignada	Héctor Ledezma
Contacto con Líder	“Me habló de Natura, cómo se gana, pasos para ingresar a Natura, que el ciclo de catálogo dura 21 días, que la cantidad mínima de pedido es de 1150 pesos, pero si hago un pedido de 1600 pesos, me regalan 500 pesos en producto. También me explicaron que puedo comprar de dos formas: **1. Por prepago:** que me llega el pedio en 48 horas. **2. Por crédito**: para pagar 21 días después.” “Héctor es amable y resuelve mis dudas”
Estatus registro	Pendiente.
Envio de documentos	Envió 3 noviembre los documentos para el registro y el 4 noviembre se envió completo el documento de solicitud de crédito.
Pedido	No he realizado pedido , está esperando la aprobación del crédito.
Reunión de oportunidad	1 de noviembre junta de oportunidad. “Me dio información más detallada, vimos el crecimiento que se puede tener en Natura, (platino, zafiro, etc.), requisitos para inscribirme.”

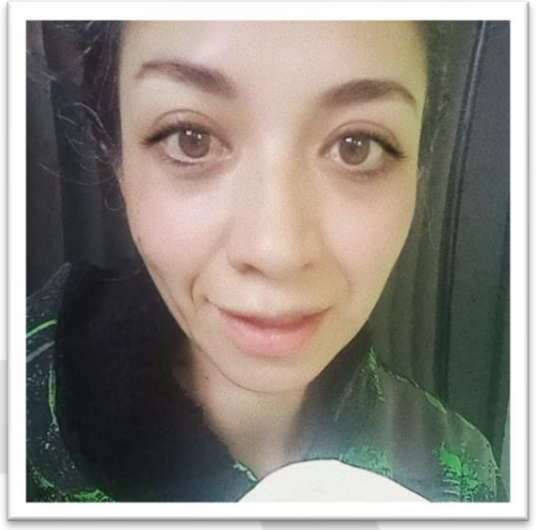
Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

ARACELI MATA

PERSONAS NUEVAS NATURA	
ARACELI MATA	
Red	Red Luna
Primer contacto con Líder	27 de Octubre
Líder asignada	Norma Diaz
Contacto con Líder	"Ha sido difícil contactarse con ella, me imagino que es porque tiene muchas personas que atender. Ha resuelto mis dudas, a pesar de que han sido muchas porque estoy aprendiendo del negocio. El kit de bienvenida lo va a asumir la líder Norma porque yo vi una imagen que decía" que si se inscribía, el primer kit de inicio era gratis" (Facebook)"
Estatus registro	Registrado
Envio de documentos	Firmó el acuerdo que le envió la líder y le envió los docuementos.
Pedido	Ya tiene aprobado el crédito. Realizó pedido por valor de $2.200, lo hizo por el Call Center, ya que al momento del registro su líder ingresó mal su correo.
Reunión de oportunidad	Tuvo una reunión donde se le explicó las formas de ganancia, el valor del pedido mínimo y los niveles de crecimiento, no está segura de que esta sea la de Oportunidad.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

LAURA ORTIZ



PERSONAS NUEVAS NATURA	
LAURA ORTIZ	
Red	Red Amazonas
Primer contacto con Líder	27 de Octubre
Líder asignada	Isabel Rangel
Contacto con Líder	"Ha sido muy amable, ha estado muy pendiente de las preguntas que tengo y me ha contestado todo"
Estatus registro	Registrado
Envio de documentos	Firmó el acuerdo que le envió la líder y le envió los docuementos.
Pedido	Ya tiene aprobado el crédito, pero aún no ha ingresado el pedido. Va a realizar el pedido por valor de $1.650.
Reunión de oportunidad	Tuvo una reunión en donde se le explicaba cómo hacer un pedido y cómo cancelarlo, las diferentes opciones para ganar dinero en Natura y el valor del pedido mínimo ($1.650). No tiene conocimiento si esta fue la reunión de oportunidad.

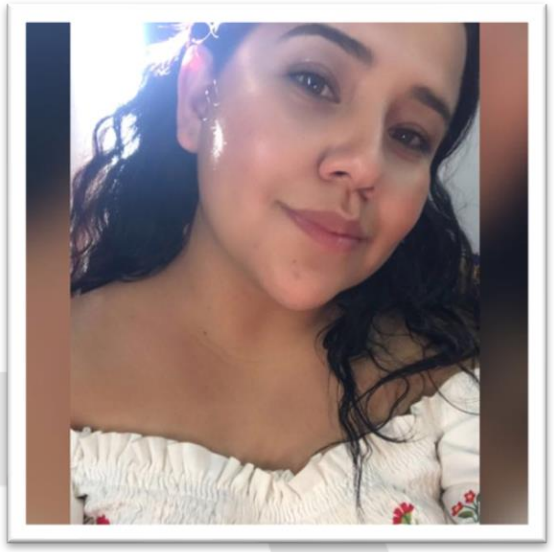
Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

CARLOS MARTÍNEZ

PERSONAS NUEVAS NATURA	
CARLOS MARTÍNEZ	
Red	Red Terranova
Primer contacto con Líder	2 de Septiembre
Líder asignada	Verónica Peralta
Contacto con Líder	"Mi suegra me invitó a unirme a la red, ya que a ella su líder Verónica le daba un incentivo por hacer 3 inicios. Verónica es muy amable, siempre dispuesta a resolver dudas. Sin embargo, yo resuelvo mis dudas con mi suegra, ya que soy mucho más cercano a ella... Ella es la que me ha capacitado y enseñado todo sobre los productos"
Estatus registro	Registrado
Envio de documentos	Firmó el acuerdo que le envió la líder y le envió los documentos.
Pedido	Ya realizó pedido este ciclo
Reunión de oportunidad	No tuvo, el ingreso de él fue el 2 de Septiembre

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

ARANTZA MANRIQUE



PERSONAS NUEVAS NATURA	
ARANTXA MANRIQUE	
Red	Red Terranova
Primer contacto con Líder	4 de Agosto
Líder asignada	Elizabeth Lara
Contacto con Líder	“Me siento cómoda con mi líder, siempre me asesora, motiva con premios por los pedidos.” Este ciclo no ha hecho tanto seguimiento pues la mamá de la líder ha estado en el hospital.
Estatus registro	Registrada
Envio de documentos	Firmó acuerdo enviado por la líder y envió los documentos.
Pedido	Realizó pedido ciclo 15.
Reunión de oportunidad	Tubo una video llamada antes de ingresar, aquí la Líder le explicó todo.

Copyright ©MindMetriks. All Rights Reserved – 2021

“ ES LA EMOCIÓN Y NO LA RAZÓN
LA QUE MUEVE A LOS SERES HUMANOS”
Kevin Roberts
MindMetriks®
THE POWER OF SCIENTIFIC INSIGHTS
www.MindMetriks.com