

# FASE 2 - ATRACCIÓN

## INTRODUCCIÓN

### **Cómo atraer nuevas Consultoras en el día a día (sin sentir que estás “vendiendo” algo). Creando redes con visión, propósito y acción.**

Atraer nuevas Consultoras no es una tarea aislada ni secundaria: es una parte esencial del rol. No se trata solo de sumar personas, sino de construir redes activas, comprometidas y sostenibles. Esto requiere estrategia, pero también conexión humana.

Muchas veces, la atracción se vive como un desafío o incluso una presión. ¿Dónde buscar? ¿A quién hablarle? ¿Cómo contar la propuesta sin que suene forzada? Este capítulo no busca darte un “discurso perfecto”, sino herramientas concretas para que puedas atraer desde tu autenticidad, entendiendo que tu red se construye con cada conversación, cada mensaje y cada vínculo que generas.

Atraer es un acto de liderazgo.

Cuando invitas a alguien a conocer el negocio Natura y Avon, estás abriendo una posibilidad real de transformación. Para esa persona, puede ser una fuente de ingresos. Para ti, un canal que crece. Pero, sobre todo, es una oportunidad para crear impacto.

No necesitas convencer. Necesitas conectar.

Atraer desde la escucha, desde los sueños, desde el propósito. Eso es lo que hace que una nueva Consultora no solo entre... sino que se quede, se active y crezca contigo.

En esta fase vas a encontrar herramientas, ejemplos y estrategias simples para:

- Detectar oportunidades de atracción en tu día a día
- Comunicarte con claridad y confianza
- Identificar a quién hablarle, cómo y cuándo
- Inspirar desde el propósito, no desde la presión

Porque sí: tú eres la primera voz que muchas personas escucharán sobre Natura. Y esa voz tiene poder.

### **¿Sientes que te cuesta atraer nuevas personas a tu red?**

No eres la única. Muchas Líderes sienten que:

- Ya hablaron con todas las personas que conocen.
- No saben cómo invitar sin que suene forzado o incómodo.
- No logran que la gente entienda el potencial del negocio Natura.

Pero **atraer no es convencer. Es despertar interés desde la conexión y el propósito.**

Y eso empieza por observar mejor, ampliar tu mirada, conectar con las personas correctas y comunicar con intención y claridad.

### **¿QUÉ HACER HOY PARA ATRAER A NUEVAS CONSULTORAS?**

Te compartimos 4 acciones que puedes aplicar ya mismo, **sin necesidad de cambiar tu rutina ni sentir que estás “persiguiendo” personas.** Cada acción incluye un link para profundizar según el tema que necesites.

#### **ACCIÓN 1: OBSERVA TU ENTORNO COTIDIANO**

***Antes de salir a buscar de forma improvisada, toma consciencia de todas las oportunidades que ya tienes a tu alrededor.***

Tu rutina está llena de oportunidades. Solo que a veces no las estás viendo: El gimnasio, la universidad, el colectivo, el grupo de WhatsApp del barrio, la tienda donde compras seguido... cada uno de esos lugares es un **punto de contacto natural** donde puedes sembrar la primera semilla.

**“La red no se construye cuando firmas una nueva consultora. Empieza mucho antes: cuando escuchas, cuando siembras, cuando conectas.”**

#### **¿Dónde y cómo buscar nuevos Consultores?**

Lo primero que tienes que hacer es dividir tu entorno en dos zonas:

#### **ZONA CALIENTE**

Personas que ya te conocen. Y dentro de esta zona, existen distintos niveles:

- **Personas que saben bien lo que haces y entienden la oportunidad que puedes brindarles al ingresar a Natura o Avon.**

*Personas que saben bien lo que haces y entienden la oportunidad que puedes brindarles al ingresar a Natura o Avon.*

*“¿Recuerdas que me dijiste que querías ganar un ingreso extra sin dejar tus estudios? Si quieres, te muestro cómo podrías empezar paso a paso, sin inversión y sin compromiso.”*

- **Personas que saben dónde trabajas, pero no tienen idea de la oportunidad comercial que ofreces.**

*Ejemplo: Una vecina que te dice: “Veo que siempre estás con productos de Natura, siempre me han encantado sus productos.”*

*“Sí, y ¿sabías que puedes tenerlos a mejores precios si formas parte de la Red de Natura? Acompáñame y te cuento cómo funciona. Es muy fácil formar parte.”*

- **Personas que te conocen, pero no saben a qué te dedicas.**

*La mamá que ves todos los días cuando llevas a tus hijos a la escuela, pero con la que solo intercambias saludos:*

*“Esto de ser madre es un trabajo a tiempo completo. ¿Tú te dedicas de lleno a los niños o además trabajas? Yo ayudo a mujeres que quieren ganar su propio dinero desde casa, con algo que les gusta y sin horarios fijos. Si alguna vez te interesa saber más, feliz te cuento.”*

*Ejemplo: Un excompañero del colegio que tienes en redes, pero nunca le hablaste sobre tu nuevo trabajo.*

*Inicia una conversación abierta, siembra curiosidad.*

*“¡Hola, tanto tiempo sin hablar! Estaría bueno ponernos al día, así te cuento algo que podría llegar a interesarte.”*

### **Ejercicio práctico:**

- Mira tu agenda y lista 3 lugares por donde te mueves cada semana (supermercado, gimnasio, escuela).
- En cada uno, identifica al menos 1 persona con quien podrías conversar naturalmente.
- Identifica dentro de cuál círculo de tu entorno se ubica y prueba con los ejemplos y frases anteriores.

## ZONA FRÍA

Personas que **aún no te conocen**, pero podrían interesarse si haces un buen primer acercamiento.

Puedes encontrarlas a través de:

### **Recomendaciones de otras personas.**

Para lograr recomendaciones la pregunta clave es: "¿Conoces a alguien que...??" (Completa la pregunta como mejor te parezca).

*Ejemplo práctico:* "Hola Ana, ¿Conoces a alguien que esté buscando ganar un ingreso extra o trabajar desde casa? Estoy armando un nuevo equipo y quizá alguien de tu entorno encaje con lo que estamos haciendo."

### **Contactos por redes sociales.**

Haz encuestas, reels, historias o posteos donde hables del negocio sin vender productos.

*Ejemplo práctico:*

"¿Sabías que muchas chicas de 18 a 25 están emprendiendo con Natura sin dejar sus estudios?"

**Si eres estudiante universitaria** y quieres tener experiencia laboral e ingresos mes a mes escribe "soy yo" en los comentarios para enviarte la info.

Publicación: "¿Sabías que con solo unas horas por semana muchas mujeres están generando ingresos con Natura y Avon? Si te interesa saber cómo, escíbeme. No necesitas experiencia, solo ganas de tener un ingreso extra y cumplir tus sueños."

**Participación en espacios públicos** (eventos, ferias, actividades escolares o comunitarias).

*Ejemplo práctico:*

En una feria del colegio o del barrio, aprovecha para hablar con otras mamás o asistentes.

"¿Sabías que yo trabajo con Natura liderando un equipo de mujeres que quieren ganar su propio dinero desde casa? Si te interesa o conoces a alguien que lo necesite, te paso info."

Aprovecha para hablar desde tu experiencia:

*“Yo empecé con Natura por un ingreso extra, pero lo que me atrapó fue el propósito. Hoy acompaño a otras chicas a hacer lo mismo.”*

Para llegar a esta zona necesitas **generar confianza rápidamente**, mostrar presencia y claridad, y hacer preguntas que despierten interés.

**Tip clave:**

Muchos dicen “ya hablé con todo el mundo”, pero al organizar sus contactos en zona caliente y zona fría, descubren que hay **muchas personas con las que nunca hablaron del negocio**, solo de los productos.

Y eso es una oportunidad desperdiciada.

**¿Cómo identificar oportunidades?**

No se trata de ofrecerle a todo el mundo. Se trata de **escuchar con intención**.

Presta atención cuando alguien diga frases como:

- “Estoy buscando algo para ganar plata.”
- “No me alcanza lo que gano.”
- “Me gustaría hacer algo desde casa.”

Ahí es donde entra tu liderazgo:

**No vendes un producto. Ofreces una posibilidad real.**

**ACCIÓN 2: ATRAE POTENCIALES CONSULTORAS**

**No hables de productos. Habla de posibilidades.**

Atraer no es repetir un discurso comercial.

Es sembrar una idea, abrir una puerta y generar interés sin presión.

Primero conecta con la persona. Después, si hay interés, compartes la propuesta.

**Conecta y conecta primero, habla del negocio después.**

A veces creemos que atraer es contar todo el negocio de Natura y Avón, pero la verdadera atracción nace desde una conversación que genera confianza y abre puertas sin forzar.

## **PASO 1: Genera confianza desde el primer contacto**

Cuando hables con una persona que pueda ser un potencial Consultor o Consultora, en vez de empezar a hablar de los beneficios y el potencial del Negocio, solo busca conectar: céntrate en estrechar el vínculo con la persona:

- Está siempre presente: mira a los ojos, evita mirar tu reloj o celular
- Ten interés real en el otro: en vez de hablar, escucha y pregúntale sobre su vida.

No se trata de “meter a la persona ya en tu Equipo”, se trata de crear o estrechar el vínculo con ese otro.

### ***Ejemplo real:***

Estás en el gimnasio, saludas a una conocida:

En lugar de: “¿Ya pensaste en un ingreso extra?”

Prueba con: “¿En qué andas últimamente? ¿Estás buscando algo nuevo o estás con mil cosas?”

### ***Ejemplo para público joven:***

“Vi que estás buscando algo para generar ingresos... ¿Te interesa algo flexible, sin jefes y que puedas manejar desde el celular?”

## **EJERCICIO: ¿CONECTAS O PRESIONAS?**

Objetivo: Aprender a detectar cuándo estás generando una conversación auténtica... y cuándo estás adelantándote o presionando sin conexión previa. A continuación, verás pares de frases. Lee cada situación y marca cuál genera una mejor conexión inicial (correcta) y cuál es forzada o poco efectiva (incorrecta).

### **ESCENARIO 1: GIMNASIO**

Estás por empezar tu clase y ves a una conocida.

- a) “¿En qué andas últimamente? ¿Estás buscando algo nuevo o estás con mil cosas?”
- b) ¿Ya pensaste en un ingreso extra? Te quiero hablar de un negocio.”

### **ESCENARIO 2: CHAT POR INSTAGRAM**

Te respondió una historia donde mostraste tus productos o tu rutina.

- a) “Te vendo productos o si quieres puedes trabajar conmigo en Natura.”
- b) “¡Gracias por escribir! ¿Estás con algún proyecto o estás buscando ideas nuevas? Tengo algo que quizás te puede interesar.”

### ESCENARIO 3: SALIDA DE CLASE O FACULTAD

Te cruzas con una ex-compañera.

- a) “¿Quieres ganar dinero? Mira este negocio, es perfecto para estudiantes.”
- b) “¡Qué gusto verte! ¿Sigues con lo mismo o estás explorando cosas nuevas? Estoy armando algo piola que tal vez te interese.”

### ESCENARIO 4: FERIA O EVENTO COMUNITARIO

Alguien se acerca a tu stand o puesto.

- a) “Te invito a que empieces a vender productos, es muy fácil, solo tienes que entrar ya.”
- b) “¿Estás buscando ideas para emprender o solo estás chusmeando? Si te interesa, te cuento cómo funciona lo que hago.”

### PASO 2: Usa frases que despierten interés emocional

Lo primero que debemos tener en cuenta es que, para hacer uso de las siguientes frases, **debemos primero haber conectado con la persona.**

Frases que sirven como disparador emocional:

- “¿Alguna vez has pensado en tener un ingreso extra sin dejar lo que haces?”
- “¿Has pensado alguna vez en emprender tu propio negocio?”
- “¿Sabías que Natura y Avon también son una oportunidad para crecer y ganar dinero?”
- “¿Sabías que hay mujeres que empezaron a vender solo por curiosidad... y hoy lideran su propio negocio con confianza?”
- “¿Conoces a alguien que esté buscando expandir ingresos, sin riesgo y libertad de tiempo?”
- “Muchas mujeres empiezan mientras cuidan a sus hijos y hoy tienen independencia económica.”
- “¿Conoces a alguien que esté buscando nuevas oportunidades?”
- “Si quieres tu propio ingreso sin tener que cumplir horarios ni rendirle cuentas a nadie, esto te puede interesar.”

### PASO 3: Ajusta el mensaje según el perfil de la persona

Cada persona toma decisiones de manera distinta. Algunas se conectan con los números, otras con las emociones. Por eso, es clave adaptar tu forma de invitar según el **estilo de decisión** que observes en quien tienes enfrente.

No es lo mismo hablar con una joven que busca independencia que con una madre que necesita flexibilidad. Piensa:

- ¿Qué valora esta persona?
- ¿Qué sueña?
- ¿Qué le gustaría cambiar en su vida?

Aquí te damos una guía rápida con ejemplos claros:

### **EMOCIONAL (se mueve por lo que siente)**

- **Qué valora:** sentirse parte, reconocimiento, impacto positivo.
- **Ejemplo de mensaje:**
  - “Lo más bonito de este negocio es que puedes crecer con mucha facilidad, de pronto tienes muchos clientes y puedes pagar tus deudas o irte de viaje con alguien especial.”
  - “La verdad es que la situación está complicada hoy, yo no sé qué haría si no estuviera en Natura y Avón”
  - “En la mayoría de los trabajos te mandan a vender sin siquiera capacitarte. Aquí no solo nos capacitan, sino que siempre tienes una líder te guía y enseña el paso a paso”
  - “Somos una comunidad de personas con buena vibra, gente joven, con ganas de crecer y ayudarse mutuamente”

### **RACIONAL (quiere entender antes de decidir)**

- **Qué valora:** claridad, estructura, beneficios concretos.
- **Ejemplo de mensaje:**
  - “Con Natura puedes generar un ingreso mensual extra sin dejar lo que ya haces, con acompañamiento y metas claras.”
  - “No necesitas inversión mínima ni obligatoria y, además, tienes herramientas para ganar dinero paso a paso.”
  - “Te puedo enseñar cómo se maneja el negocio sin problemas y aunque no debería, porque eso es solo para Consultores activos”
  - “Desde el primer mes puedes generar ingresos. Todo está organizado, y te muestro cómo hacerlo.”

### **ANALÍTICO (analiza todo antes de dar un paso)**

- **Qué valora:** seguridad, detalles, argumentos lógicos.
- **Ejemplo de mensaje:**

- “El modelo de negocio de Natura funciona en toda Latinoamérica. Puedes comenzar con una inversión baja y avanzar paso a paso con herramientas y datos claros.”
- “Esta más que comprobado que funciona este negocio, hoy tenemos Consultores que tienen hasta XXXX de ingresos mensuales”
- “Hagamos algo, realiza conmigo un primer pedido para que veas lo fácil que es y las comisiones que genera”
- Hoy en día tenemos XXXX cantidad de Consultores en toda esta región, ¿Tu crees que seríamos tantos si este negocio no rindiera dividendos?”

### **IMPULSIVO / INTUITIVO (decide rápido si le gusta la idea)**

- **Qué valora:** entusiasmo, energía, oportunidad.
- **Ejemplo de mensaje:**
  - “¡Tienes toda la actitud para ser parte! Tienes el perfil de las personas que podrían crecer muy rápido aquí.”
  - “Si te gusta, puedes comenzar esta misma semana y yo te acompaño en tu primer pedido.”
  - “Hoy no estamos buscando personas pero puedo ver si te busco una oportunidad en mi equipo”
  - “Tienes todo el perfil para romperla aquí. Imagina que ya en un par de semanas puedes estar haciendo dinero”

### **¿Cómo saber con qué perfil estás hablando?**

- Escucha más de lo que hablas.
- Pon atención en qué palabras usa, qué le interesa, qué le preocupa y cómo suele tomar decisiones.
- Así podrás **adaptar tu mensaje para que conecte realmente con lo que el otro necesita.**
- Adapta tu lenguaje para que **se sienta identificada** con lo que Natura puede ofrecerle.

### **Dinámica para practicar**

#### **Ejercicio rápido:**

1. Escribe tres nombres de personas con las que podrías hablar esta semana.
2. Identifica qué tipo de perfil crees que tienen.

3. Escribe qué frase usarías con cada una, adaptada a su estilo.
4. Prueba decirlas en voz alta y ajústalas hasta que se sientan naturales para ti.

### **ACCIÓN 3: INVITA DESDE EL PROPÓSITO**

#### **Cuando compartes tu historia, inspiras la de otros.**

Tu rol como Líder no es solo sumar gente por sumar gente o cumplir indicadores. Es **transmitir una visión** que conecte con el corazón. Por eso, es clave que, cuando invites a nuevas personas a ser parte de tu red lo hagas desde el propósito, no desde la necesidad.

#### **“Porque sí: las redes que crecen con propósito, crecen más fuertes”**

#### **Sé promotora de propósito y visión**

Comparte lo que Natura ha significado para ti: ingresos, desarrollo, autoestima, conexión, impacto... Usa tu historia para **activar emoción e identificación en la otra persona.**

Frases disparadoras reales:

- “Yo empecé buscando ingresos, pero encontré algo más grande: una forma de ayudar a otras personas a crecer también.”
- “Nunca pensé que iba a sentirme tan bien liderando un equipo. Y todo empezó con una conversación simple como esta.”

#### **Ejercicio práctico – “Mi historia en 3 frases”:**

Crea tu Storytelling respondiendo a estas preguntas que te compartimos a continuación:

1. ¿Por qué entraste a Natura o Avon?
2. ¿Qué cambió en tu vida desde que estás aquí?
3. ¿Cuál es la conclusión o reflexión que haces al ver tu propia trayectoria?
4. ¿Qué le dirías hoy a alguien que está buscando una oportunidad?

**Recomendación:** Haz este ejercicio con tu equipo y comparte los resultados en un encuentro. ¡Son una mina de oro para inspirar!

#### **Hazlo con naturalidad y estrategia**

Invitar desde el propósito no es soltar un guión aprendido ni repetir frases de catálogo. Tampoco se trata de hablar sin parar sobre lo que Natura ofrece. Es una conversación real, humana, empática y estratégica a la vez.

Evita “vender” la oportunidad. En cambio, **abre espacios** para que la persona pregunte, explore y decida por sí misma. Eso genera compromiso real.

Invitar desde el propósito no es soltar un discurso de memoria. Es:

### 1. **Identificar a quien tienes enfrente.**

¿Qué edad tiene? ¿Qué está buscando? ¿Qué tipo de vida lleva? ¿Qué dice y qué no dice?

*Ejemplo:* Si es una joven de 22 años que trabaja en atención al cliente y está agotada, puedes abrir la conversación a partir de:

“¿Alguna vez pensaste en algo donde tú marques tu ritmo? Porque esto te permite trabajar sin jefes y desde el celular.”

### 2. **Comparte tu historia con sinceridad.**

No hace falta exagerar ni disfrazar la realidad. Comparte lo que viviste, lo que superaste, lo que estás construyendo... eso es lo que realmente conecta.

“Yo empecé sin saber mucho. Solo quería tener mi plata sin depender de nadie. Hoy manejo mi tiempo, mis ingresos... y hasta ayudé a una amiga a empezar a construir eso también.”

### 3. **Haz preguntas que abran el diálogo.**

En vez de convencer, deja que la otra persona empiece a imaginarse.

“¿Te imaginas tener un ingreso que dependa de ti y no de un jefe?”

“¿Qué harías si pudieras ganar plata sin dejar lo que haces ahora?”

**Tip importante:** La decisión es más poderosa cuando la persona siente que fue suya. Tu objetivo es sembrar, no presionar.

### **Transmite la propuesta de valor de Natura**

No te enfoques sólo en lo económico. Explica:

- Que es un negocio probado, con acompañamiento.
- Que hay alto potencial de crecimiento.
- Que es flexible y compatible con otras actividades.
- Que tiene un propósito de impacto social y ambiental.

Ejemplo real:

“Yo empecé con Natura como una forma de generar ingresos, pero lo que más me motivó fue ver cómo podía ayudar a otras personas a crecer también.”

Recuerda:

- Compartir tu historia genera conexión.
- Mostrar el **para qué** y conectar con los sueños y deseos del otro atrae más que explicar cómo funciona el negocio y los beneficios de formar parte.

### **DESAFÍO: COMPARTE TU PROPÓSITO EN 1 FRASE**

Elige un momento del día y dedica 10 minutos a escribir una sola frase que responda a esta pregunta:

#### **¿Por qué sigues en Natura y Avon hoy?**

No se trata de lo que haces, sino de lo que te mueve. Esa frase debe hablar de tu **para qué**: el motivo que te conecta con este negocio más allá del ingreso.

Ejemplos reales de frases :

- “Porque quiero ser libre y ayudar a otras mujeres a lograr lo mismo.”
- “Porque cuando una persona crece, su entorno también cambia.”
- “Porque sé lo que es no tener y ahora quiero que nadie de mi equipo pase por eso.”

Una vez que la tengas:

1. Escríbela en tu cuaderno, agenda o celular.
2. Compártela con al menos **una persona** esta semana: puede ser alguien de tu red, una amiga o una nueva consultora que estés acompañando.
3. Obsérvate: ¿cómo cambia tu energía al hablar desde ahí? ¿Cómo reacciona la otra persona?

### **ACCIÓN 4: MOTIVA E INSPIRA**

#### ***No hables del “qué”. Habla del “para qué”.***

En una conversación de atracción efectiva no gira en torno a “vender productos”, ni siquiera en el argumento de “ser dueña de tu propio negocio”. Gira en torno a **sueños, metas y deseos reales**. Tu tarea como Líder es **encender esa chispa**: conectar con lo que a la otra persona realmente le gustaría alcanzar.

### **a) Motiva desde los sueños**

Muchas veces, lo que más motiva a una persona no es el negocio en sí, sino lo que ese negocio le permitiría lograr. Por eso, antes de explicar cómo funciona todo, activa su imaginación con preguntas como:

- “¿Qué podrías hacer si tuvieras un ingreso extra?”
- “¿Cómo sería tu vida y la de tu familia si ganaras XXXX más por semana?”
- “¿Cómo te sentirías si pudieras lograr algo solo tuyo sin depender de nadie más?”

### **Ejemplo para un público joven (18 a 25 años):**

“Si tuvieras plata extra todos los meses, ¿qué harías? ¿Viajarías, te comprarías algo que te gusta, estudiarías algo nuevo?”

### **Ejemplo para una mamá con hijos chicos:**

“¿Qué cambiaría en tu casa si tuvieras un ingreso propio sin tener que salir todo el día de casa y que te permita seguir cuidando de tu hijos sin problemas?”

### **b) Comunica la oportunidad con claridad**

Una vez que despertaste el interés, es momento de mostrar **lo concreto**, sin vueltas ni exageraciones:

#### **- Comunica las posibilidades de crecimiento con claridad**

“Lo que más me gusta es que no hay techo. Puedes empezar con poco tiempo y sin gran inversión.

El negocio es muy sencillo: vendes productos y ganas una comisión por venta, lo que lo hace escalable y estable.

Hay personas en mi red que comenzaron con poco y hoy tienen un negocio sólido.”

#### **- Enseña las herramientas disponibles para facilitar el trabajo**

“No necesitas experiencia previa. Natura te brinda capacitaciones, materiales digitales y todo lo necesario para que puedas vender desde tu celular, organizarte bien y lograr resultados. Es muy simple y práctico.”

#### **Ejemplo para público joven:**

“Literal, haces todo desde el celu. Compartes un catálogo digital,

haces el pedido online, ¡y listo! Te llega todo y ganas por cada venta.”

- **Muestra tu acompañamiento en cada paso**

“Yo te acompaño en todo momento. Te explico cómo empezar, cómo conseguir tus primeros clientes y cómo invitar a otras personas si te interesa formar equipo. Lo hacemos paso a paso y a tu ritmo.”

**Ejemplo para una persona insegura o con miedo a vender:**

“Tranquila, no estás sola. Yo también empecé desde cero y aprendí con el tiempo. Tranquilo que te enseñe cómo hacerlo”

- **Deja en claro que se puede empezar con seguridad y confianza**

“No necesitas invertir dinero para comenzar. Puedes usar el catálogo digital, ofrecer los productos y hacer los pedidos cuando ya tengas ventas. Es sin riesgo, sin obligación de comprar stock, y tú manejas tu tiempo.”

**Ejemplo para personas que tienen miedo a lo desconocido:**

“No necesitas plata para arrancar. Puedes probar sin comprometerte a comprar ni a vender una cantidad. Si te gusta, sigues. Si no, no pasa nada. Lo que te puedo asegurar es que es muy sencillo de hacer”

**CASOS PRÁCTICOS Y EJEMPLOS REALES:** Historias de casos y experiencias reales. Las estrategias que están en esta guía no son solo teoría: son acciones reales que muchas ya están aplicando para hacer crecer su red, conectar con nuevas consultoras y atraer desde el propósito.

Aquí te compartimos algunos ejemplos reales extraídos de conversaciones con líderes de distintos países. Cada uno refleja una forma distinta de aplicar lo que viste en esta fase:

**Caso 1: Atraer desde la curiosidad (Zona caliente, público joven)**

*Líder – Chile*

“Una chica que conozco desde hace tiempo me había dicho que no le interesaba. Pero un día subí un reel a redes mostrando cómo trabajo desde mi casa con mi hija al lado, y me escribió para decirme que quería eso para ella también. Hoy está en mi red.”

**Estrategia aplicada:** Atraer desde el estilo de vida, mostrar la oportunidad sin presionar.

### **Caso 2: Preguntar diferente para despertar interés (Zona caliente)**

*Gerente – Argentina*

“Antes les decía: ‘¿Querés vender?’ y todos decían que no. Ahora les pregunto: ‘¿Querés tener un ingreso que se adapte a tus horarios?’. Cambió todo.”

**Estrategia aplicada:** Motivar desde los sueños, cambiar la forma de hacer la invitación.

### **Caso 3: Redescubrir tu entorno**

*Líder – Perú*

“Un día me puse a escribir una lista de todas las personas con las que tengo contacto. Me sorprendí. Había como 40 personas con las que nunca había hablado de Natura. Algunas ya están vendiendo.”

**Estrategia aplicada:** Organizar la zona caliente, entrenar la mirada estratégica.

### **Caso 4: Ajustar el mensaje al perfil de la persona**

*Líder – Chile*

“A una mamá joven le conté lo bien que se organizaba otra Consultora que tiene tres hijos. Le conté su historia y eso la animó. A otra, que es muy racional, le mostré cuánto podía ganar por semana si vendía X productos. Cada persona necesita una motivación distinta.”

**Estrategia aplicada:** Adaptar el mensaje según el perfil (emocional, racional, etc.)

### **Caso 5: Compartir desde el propósito**

*Líder – Uruguay*

“Siempre que invito a alguien, le cuento que yo estaba pasando un mal momento económico y que Natura fue la forma de volver a creer en mí. A muchas personas eso les llega más que hablar de plata.”

**Estrategia aplicada:** Conectar desde la historia personal y el propósito.

### **Caso 6: Invitar sin presión**

*Líder – Colombia*

“En un evento comunitario conocí a una chica joven que me cayó muy bien. En vez de hablarle de entrada de Natura, le pregunté qué le gustaba hacer y qué sueños tenía. Tres semanas después me escribió sola para preguntarme cómo

funcionaba el negocio.”

**Estrategia aplicada:** Sembrar en lugar de presionar, abrir conversación desde el interés real, desde la pregunta de metas y propósito.

### **Caso 7: Acompañamiento cercano como diferencial**

*Gerente – Argentina*

“Una Consultora nueva me dijo que lo que más le gustó fue que no la dejé sola. Desde el día uno le expliqué paso a paso cómo hacer todo. Hoy está súper motivada.”

**Estrategia aplicada:** Mostrar el acompañamiento como parte del valor del negocio.

Estos casos muestran cómo cada acción puede convertirse en una oportunidad real si se aplica con autenticidad, estrategia y conexión.

### **DESAFÍO FINAL DE ESTA FASE**

Revisa estos casos y responde:

- ¿Qué caso se parece más a tu estilo?
- ¿Cuál te gustaría probar esta semana?
- ¿Cuál te cuesta más aplicar y por qué?

Comparte tus reflexiones con tu supervisora o equipo y avancen juntas en este camino de crecimiento.