



Hola me llamo Gabriela Cerrini, soy Profesora y Licenciada en Letras. Trabajo como docente de secundaria.

También soy escritora, poetisa, artista plástica y... Líder de Grupo Ejecutiva Just.

Me incorporé en Just en abril del 2019 después de ser dos años clienta, y presenciar tres Encuentros de Bienestar. Me incorporé para comprarme los productos que amaba a más bajo precio e intentar aumentar mis ingresos. Hasta que conocí el Plan de Negocio y me enamoré

En seis meses me nombré Líder. Durante la cuarentena escalé dos niveles más. Mi primer objetivo fue ese, ser Líder y cuando lo logré, ser Regional...estoy en camino.

Cada período, mis metas son ganarme los incentivos, bonos, regalos, lo que sea.

El año pasado me enfoqué en ganarme el viaje, lo gané y lo canjeé por el dinero y me compré una notebook.

Este año, mi objetivo, fue nuevamente el viaje, lo gané y viajaré en el 2021 (tengo la valija -el set de viaje que me gané el año pasado también)

Si me preguntan cuáles son mis **acciones creativas de venta**, les diría que, constantemente, genero nuevos contactos en frío, que mantengo mis contactos (revisando sus fichas qué compra y cuándo, cómo es el núcleo familiar, cuál es su fecha de cumpleaños, qué folletería o muestras entregué). Siempre ofrezco la incorporación y me anoto a quién para volver a preguntarle al tiempo. Cada tanto, reveo los mercados: algunos me funcionan mejor que otros. Por ejemplo, en las redes me funcionó hacer sorteos para llamar la atención y generar clientes o Consultoras/es nuevas/os.

Con respecto a la planificación de la agenda: me organizo uno o dos edb por semana, qué días haré las entregas, qué días realizaré la promoción en las redes, en clientes que están perdidos entregándoles muestras. Dos veces por semana controlo deudas del grupo y hablo con los deudores, me fijo el avance semanal y verifico en qué instancia están de los incentivos de ventas. Busco áreas de oportunidad: institutos de belleza, depilación, gimnasios para ofrecerles la incorporación o dejarles un buzón. A veces aceptan, otras no. Muchas veces, después de un trabajo de hormiga, baja

Las capacitaciones me ayudaron a examinar lo que estaba realizando. Por ejemplo: establecer objetivos con fecha, pensar metas pequeñas realizables y que dejen satisfacción inmediata, identificar habilidades para usarlas, obstáculos para vencerlos y sino los logro, pedir ayuda, visualizar los resultados, corregir errores en el plan, disfrutar del reconocimiento.

En mi ficha personal anoté lo siguiente:

Cualidades: paciente, alegre, positiva

Fortaleza: docencia, rápida en el aprendizaje, práctica

Metas: viajar, ganar más dinero, tener menos horas docentes

Puntos a mejorar: el trabajo en las redes, el fichaje de los clientes, la incorporación, la deuda cero

Qué producto Just sería: la esencia de equinácea porque sube las defensas naturales porque ayudo a que otros suban su energía, acompaño en el crecimiento, mejoro su actitud.

Gracias **Just** por todo lo que me das

