

NATURAL
100%
MEXICANA

SUPLEMENTOS
CUIDADO DEL
CABELLO
COSMÉTICA
PRODUCTOS
ARTESANALES
BARNIZ
DE UNAS
SUPLEMENTOS
ALIMENTICIOS
PERFUMERIA
AROMATERAPIA
CUIDADO
PERSONAL



SUPLEMENTOS
CUIDADO DEL
CABELLO
COSMÉTICA
PRODUCTOS
ARTESANALES
BARNIZ
DE UNAS
SUPLEMENTOS
ALIMENTICIOS
PERFUMERIA
AROMATERAPIA
CUIDADO
PERSONAL

BIENVENIDA EMPRESARIA

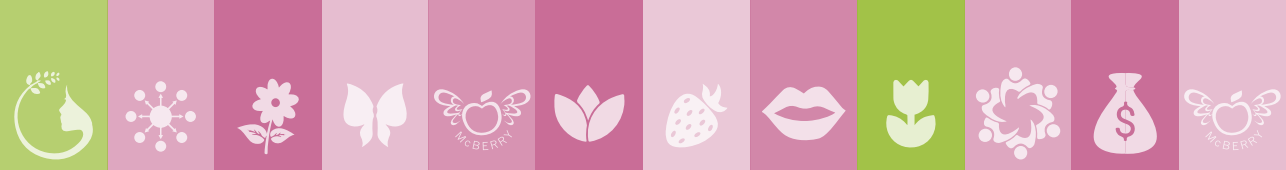
INFORMARTE ES EL PRIMER PASO DE TU ÉXITO

MANUAL DE EMPRESARIA



PLAN **i**YO PUEDO!





SALTO 8

• BONO ENGANCHE \$25,000 PARA COCHE*

* Consultar anexo para ver políticas de características y pago de mensualidad del vehículo

META:
• \$30,000 en tu historial de tus compras en productos comisionables
• 12 directas en SALTO 6



SALTO 9

• TERRENO RÚSTICO PARA HACER TU CASA DE DESCANSO*

* Proyecto aún no concreto, por lo tanto se darán a conocer los detalles cuando la empresa lo determine

META:
• \$200,000 en tu historial de tus compras en productos comisionables
• 40 directas en SALTO 7
• 35 directas en SALTO 8



SALTO 7

• LAPTOP

META:
• \$25,000 en tu historial de tus compras en productos comisionables
• 5 directas en SALTO 5

SALTO 5

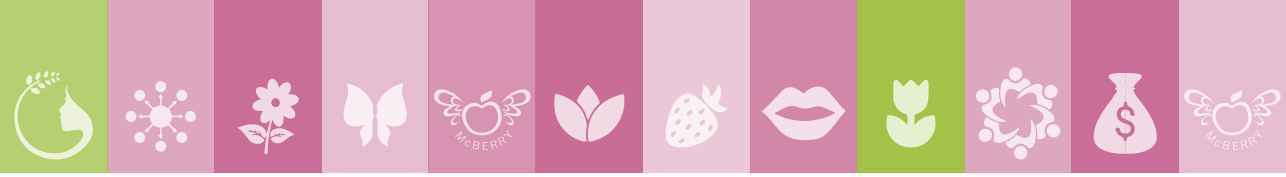
EXPO BANNER

META:
• \$15,000 en tu historial de tus compras en productos comisionables
• 5 directas en SALTO 3

SALTO 10

• SORPRESA AÚN NO REVELADA





PLAN **i**YO PUEDO!

TOLERANCIA

- Solamente se tolera un ciclo sin calificar por salto.
- Si existieran 2 ciclos o más se vuelve a iniciar como si se hubiera comprado el kit de bienvenida apenas, es decir: su historial de consumos iniciará desde 0 y regresará su 40% de margen, lo único que valdrá en este caso sería el historial de sus directas para volver a saltar.
- En caso de que sus directas se inactiven 2 ciclos o más ellas también tendrán que volver a iniciar el programa al igual que todas y no te contarán para saltar sus consumos a partir de que los pierda por su falta de constancia.

ADEMÁS...

Si existiera un cambio drástico en devaluación o alza de la moneda se sujetaran los montos a UDIS.

La empresa se reserva el derecho a hacer cambios en la estructura y/o montos del programa sin previo aviso.

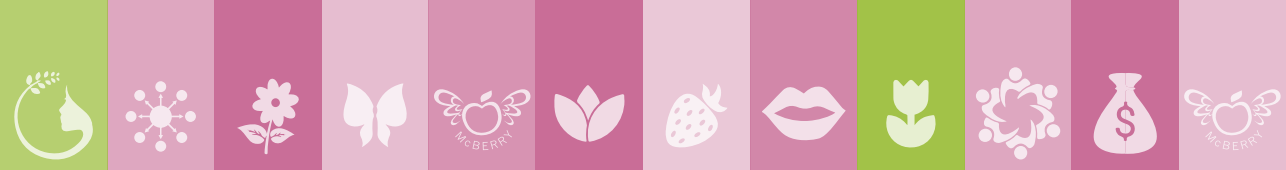
Ciclo = lapso de 21 días cuyas fechas de inicio o término se estipulan en el manual.

BENEFICIO DEL SALTO 8

El beneficio del **SALTO 8** únicamente se otorgará apegándonos a las cláusulas de su anexo correspondiente.

BENEFICIO DEL SALTO 9

El beneficio del **SALTO 9** únicamente se otorgará apegándonos a las cláusulas de su anexo que se dará a conocer cuando la empresa lo determine.



*Un gran negocio se debe de compartir
Gana por ingresar personas a vender*

MEJORA DE PLAN MCBERRY

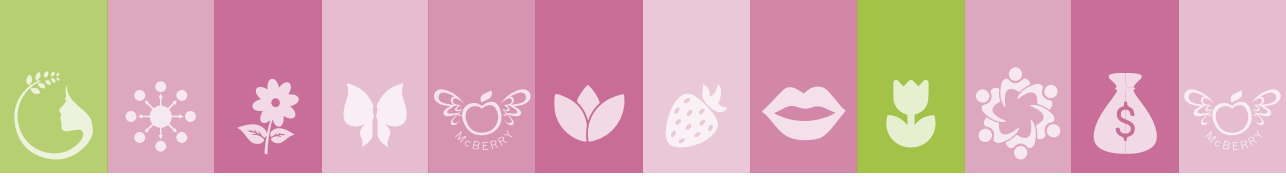
DESCUENTO POR **40% AL INSCRIBIRSE**
VENTA DIRECTA **50% SUJETÁNDOSE AL PLAN**
YO PUEDO

10 AL 15 % OTORGADO POR TUS DIRECTOS
(INVITADOS TUYOS)

TABLA DE ESCALAS

NOMBRE DE CLASIFICACIÓN	Productividad alcanzada por tu grupo (ventas y las de sus directos e indirectos)		Afiliados directos calificados necesarios para estar en esta categoría	% a ganar de las compras de sus directos por estar en esta categoría *desglosando IVA
	desde	hasta		
BARONESA	\$1.00	\$9,999.99	0	%10.00
CONDESA	\$10,000.00	\$19,999.99	1	%11.00
MARQUESA	\$20,000.00	\$39,999.99	1	%12.00
DUQUESA	\$40,000.00	\$79,999.99	1	%13.00
PRINCESA	\$80,000.00	\$139,999.99	1	%14.00
REINA	\$140,000.00	en adelante...	1	%15.00

LOS MONTOS DE VENTA EN LA ORGANIZACIÓN SE CALCULAN SIN CONTEMPLAR COMPRESIÓN DINÁMICA



Y Gana también por los invitados de tus invitados y personas que quizá no conozcas

Niveles y porcentaje a ganar por tus INDIRECTOS (Personas que tú no invitaste)

- 5 – 5%** (Se necesitan 0 directos activos para ganar de este nivel de indirectos)
- 25 - 5%** (Se necesita 1 directos activos para ganar de este nivel de indirectos)
- 125 – 4%** (Se necesitan 4 directos activos para ganar de este nivel de indirectos)
- 625 – 3%** (Se necesitan 8 directos activos para ganar de este nivel de indirectos)

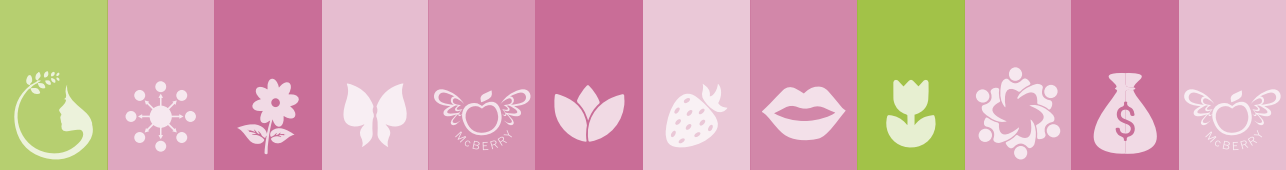
*Un invitado directo activo es aquel que calificó con **\$800.00** pesos de compra en productos.

Precio empresaria en un ciclo de 21 días.

Video de esta información:



Nombre del video
**PLAN DE COMENSACIÓN Y NEGOCIO
MCBERRY**



AHORA LOS PERIODOS SERÁN CADA • 21 días •

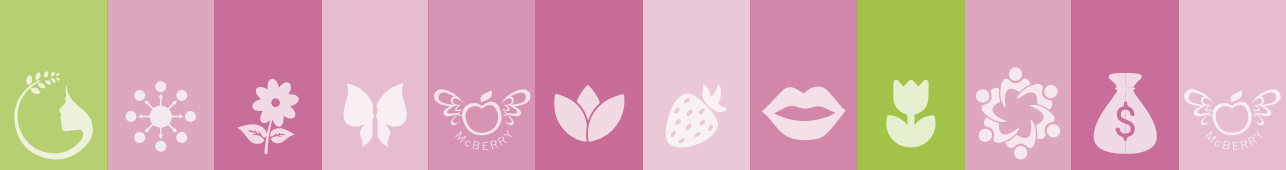
Pedido mínimo para recibir comisiones por su red, **\$800.00**
precio empresaria en productos comisionables, sin incluir envío.

CIERRES DE PERIODO AÑO 2018

40	22	Mayo	Martes
41	12	Junio	Martes
42	03	Julio	Martes
43	24	Julio	Martes
44	14	Agosto	Martes
45	04	Septiembre	Martes
46	25	Septiembre	Martes
47	16	Octubre	Martes
48	06	Noviembre	Martes
49	27	Noviembre	Martes
50	18	Diciembre	Martes

CIERRES DE PERIODO AÑO 2019

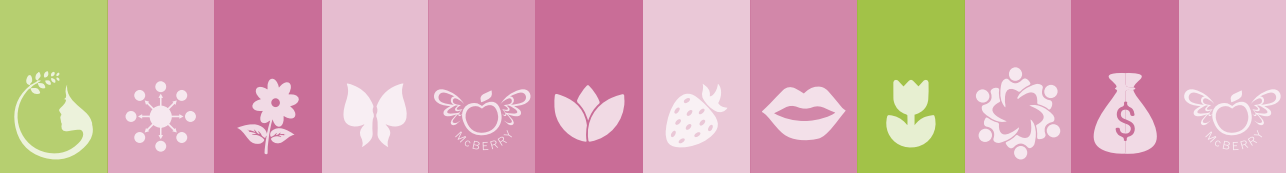
51	08	Enero	Martes
52	29	Enero	Martes
53	19	Febrero	Martes
54	12	Marzo	Martes
55	02	Abril	Martes
56	23	Abril	Martes
57	14	Mayo	Martes
58	04	Junio	Martes
59	25	Junio	Martes
60	16	Julio	Martes
61	06	Agosto	Martes



62	27	Agosto	Martes
63	17	Septiembre	Martes
64	08	Octubre	Martes
65	29	Octubre	Martes
66	19	Noviembre	Martes
67	10	Diciembre	Martes
68	31	Diciembre	Martes

CIERRES DE PERIODO AÑO 2020

69	21	Enero	Martes
70	11	Febrero	Martes
71	03	Marzo	Martes
72	24	Marzo	Martes
73	14	Abril	Martes
74	05	Mayo	Martes
75	26	Mayo	Martes
76	26	Junio	Martes
77	07	Julio	Martes
78	28	Julio	Martes
79	18	Agosto	Martes
80	08	Septiembre	Martes
81	29	Septiembre	Martes
82	20	Octubre	Martes
83	10	Noviembre	Martes
84	01	Diciembre	Martes
85	22	Diciembre	Martes



Ya inicié... ¿Ahora qué?

CONSEJOS PARA VENDER

Jamás aceptes la idea de que
"No eres para las ventas"

Está comprobado que **todo en la vida** se reduce a dos cuestiones básicas: **visión y actitud**

V

Visión para saber qué quiero

Actitud para realizar lo que me he propuesto

¿A QUIÉN VENDERLE?

- Familiares
- Amistades y conocidos
- Vecinos
- Escuela de tus hijos
- Clubes o asociaciones donde participes
- Eventos a los que asistas
- Referidos de todos los anteriores

¿QUÉ MÁS PUEDES HACER?

- Haz recorridos cerca de casa
- Ve a negocios donde te permitan realizar tu labor de venta, incluso dejar el catálogo de muestra.
- Aborda a gente en lugares concurridos

LOS 7 PASOS PARA CONCRETAR UNA VENTA

1.- **Enamora** a tu clienta de los productos

2.- **Identifica** sus necesidades y gustos

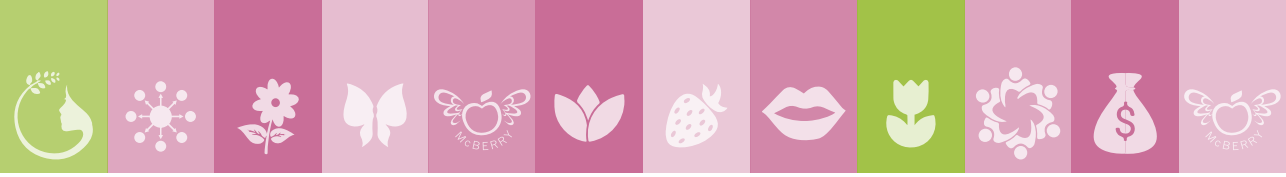
3.- **Hazle una recomendación** apropiada de acuerdo a sus necesidades, resaltando las características y beneficios del producto.

4.- **Sugierele** algún otro producto complementario a la línea que está usando (Ejemplo: tu gel reductivo tendría mayor beneficio si utilizas un exfoliante en tu piel) introduce productos estandar como shampoo, cremas de manos etc.

5.- Si hay confianza **establece** convenios de pago **50% anticipo y 50% a la entrega** o puedes decirle que te pague al momento de la entrega.

6.- Cuando haga su pedido **coméntale** la fecha tentativa y forma de entrega

7.- Después de entregar su pedido, **dale seguimiento a tu clienta** preguntale que le parecieron los productos y **aclara dudas**.

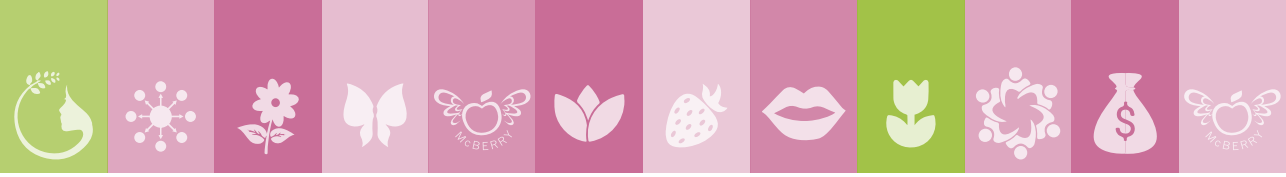


Tips para planear tus actividades mensualmente

- 1.- **Visita a tus clientes** para tomar su pedido, aprovecha para pedir referidos para nuevas clientas.
- 2.- **Agenda citas** con esas posibles clientas y visítalas
- 3.- Coloca tus pedidos en internet y si tienes algún problema puedes llamar a nuestro telemarketing
- 4.- **Entrega tus pedidos**, cobra y separa tus ganancias de tu inversión
- 5.- **Visita a tus clientes** que aún no han realizado pedido y busca nuevos clientes
- 6.- **Capacítate** en producto acercate a tu patrocinadora o bien pide la información que requieras en nuestro telemarketing
- 7.- Te aconsejamos **organizar una reunión** para invitar a nuevas Empresarias mínimo una vez por semana

**Recuerda que entre mas amistosa sea la relación con el cliente más facilitará tu labor como Empresaria.*





Tips para invitar a Empresarias a tu red

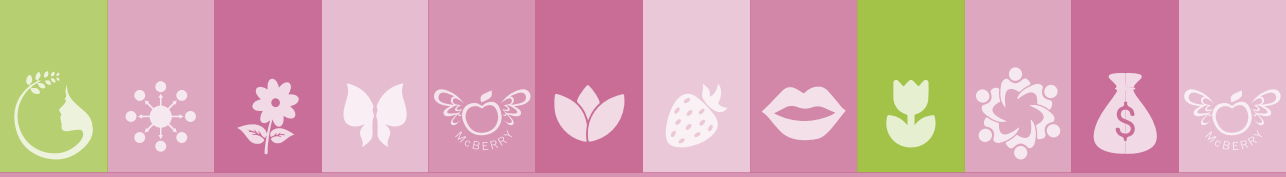
Inicia recomendando los productos

- **Da like y comparte siempre el contenido de nuestra página oficial MCBERRY en facebook y demás redes sociales** para que los demás sepan sobre tu negocio y sus productos y de tal forma **empezar a generar interés.**
- La primera vez da solo un poco de la **información**, historias de éxito en la empresa y tu experiencia personal
- **Nunca compartas demasiada información** si no hasta la reunión de oportunidad.
- **Agenda una cita** para la reunión de oportunidad.
- **Si la respuesta es negativa nunca insistas demasiado**, no te desgastes. Mejor busca más personas.



UNA VEZ LOGRANDO LA REUNIÓN

- **Prepara todos los recursos** de venta que tengas a la mano, catálogos, productos, testimonios etc.
- **Haz demostraciones** con los productos de tu kit de bienvenida y otros adicionales que vayas adquiriendo
- **Platicales sobre las ventajas de la compañía** no olvides hacer de tu reunión un entorno cómodo, ventilado y podrías ofrecerles una rica bebida a tus invitados.



Preguntas frecuentes

Todo México para tí

En McBerry puedes afiliar personas de cualquier estado, no tienes límites.

Los envíos en MCBERRY no son un gasto son una INVERSIÓN

Nuestra Empresa **NO cobra envíos**, para enviar los paquetes es necesario adquirir el "PRODUCTO FLETE" mismo que la Empresaria compra a VALOR CATÁLOGO y así tiene derecho al envío, este producto puede venderlo y recuperar el 100%. esto lo convierte en una INVERSIÓN y no en un gasto que no se hubiera podido recuperar.

*Consulta con el centro de atención cuál es el producto flete vigente.

*Si el pedido rebasa los **\$2,200** pesos de compra, el producto flete es opcional.



Cómo rastrear un envío

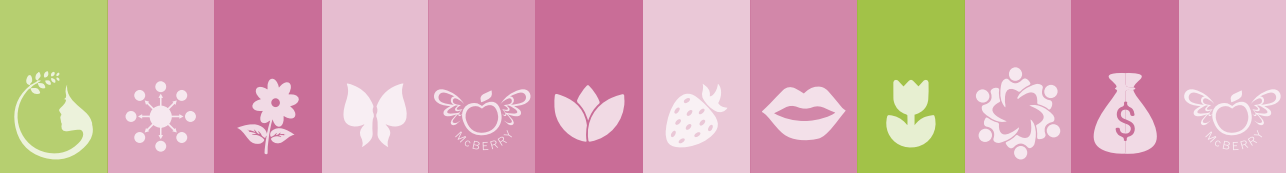
Ingresa a la página **www.estafeta.com.mx** y coloca tu número de rastreo en donde se te indica, después da click a **RASTREAR** y cuando abra la información busca un boton que dice **HISTORIA** dando click ahí sabrás en donde esta tu paquete exactamente.

estafeta[®]

Tu negocio electrónico

Recuerda que tienes derecho a una oficina virtual, la página es: **www.mcberry.mx** tu número de Empresaria se te debió de haber proporcionado en tu afiliación y tu contraseña fué desición tuya, si tienes **algún problema** al respecto puedes **pedir apoyo en nuestro centro de atención.**





Política de envío de mercancía

Los pedidos **usualmente se envían el mismo día** que haces tu pago y se reporta a la empresa antes de las 12 de la mañana horario del centro de la república de lunes a viernes, **siempre y cuando sea día hábil**. (Días cierre, últimos de promociones o festividades que causen que la carga de trabajo aumente los paquetes pueden demorar un día más en salir por carga excesiva)



Pedidos grupales

En la compañía **es posible** hacer pedidos grupales, es decir: varias Empresarias pueden solicitar que llegue un grupo de paquetes a un solo domicilio, si el total del grupo de paquetes rebasa los **\$2,200.00** pesos precio empresaria el envío será **GRATIS** de lo contrario se tendrá que adquirir el **producto flete** (mencionado en la pag 10) *Sujeto a cambio sin previo aviso.

Para ordenar un pedido grupal se necesita tomar en cuenta lo siguiente:

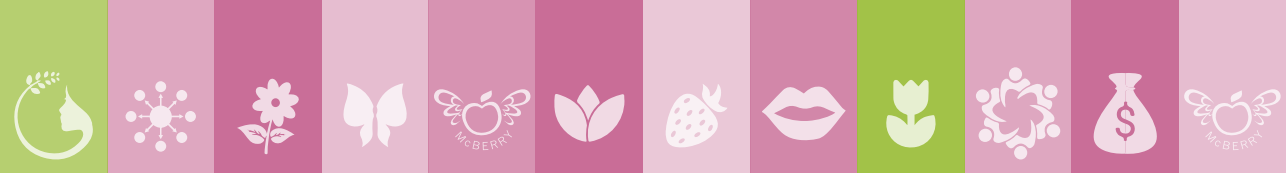
- a) De preferencia levantar los **pedidos de todas las empresarias** juntos en el centro de atención para evitar confusiones.
- b) Dar aviso de manera expresa sobre el pedido grupal e indicar a que números de Empresa aplica así como también a que domicilio serán enviados los paquetes.

Nota: Los pedidos grupales son enviados hasta que todas las Empresas pagan, por lo tanto es importante que se coordinen ya que se puede dar el caso de queja por demora del paquete de las empresarias que si pagaron rápido.



Pagos con tarjeta de crédito o débito

En la compañía **se pueden hacer pagos con tarjeta de crédito o débito**, éstos los puedes hacer tu misma desde tu oficina virtual las 24 horas o bien con ayuda de nuestro centro de atención con nuestro horario establecido.



Para ingresar a una NUEVA EMPRESARIA

- 1.- **Desde tu oficina virtual** capturando sus datos, de esta manera al dar click en "registrar" se generará un número de Empresaria nuevo, esta persona deberá cubrir el costo de su kit de bienvenida directamente a la cuenta de McBerry y le llegará hasta su domicilio de 2 a 5 días hábiles.
- 2.- **Llamando a nuestro centro de atención** al 01 378 78 1 55 99 con un horario de 10 am a 6 pm de lunes a viernes y sábados de 10 am a 2 pm aquí podrás registrar los datos de tu nueva Empresaria.

Por favor si te quedó alguna duda menciónanos, si necesitas que te llamemos con gusto lo haremos.



Capacitación

Solicita al centro de atención los **link de las capacitaciones en YOUTUBE** para que puedas observarlos cómodamente desde tu celular, tableta o computadora.



Política de inactividad

Las Empresarias que rebasen los **6 meses de inactividad** es necesario que se **inscriban nuevamente**, si desean conservar el mismo número de afiliación favor consultar con el centro de atención la tabla de mínimo de pedido por ausencia.

En caso de tener un problema... Qué hacer

Avisar de inmediato a la Empresa directamente para atender el asunto de la manera mas ágil posible.

Qué NO hacer

Si la finalidad es solucionar el problema te rogamos que lo trates de manera inmediata y directa con la Empresa ya que si acudes a otras personas aún así sea tu patrocinador, se triangulará la información y será mas complicado darte el seguimiento que mereces.






Consulta las bases para los viajes a **Pueblos Mágicos** junto con el equipo de liderazgo de



Queremos atenderte fácil y rápido

WHATSAPP OFICIAL

 **378 706 9733**

Importante: No se atenderán llamadas a los números de WHATSAPP si tu intención es comunicarte por voz por favor llama a la siguiente lada sin costo: **01 (378) 78 1 55 99 con 30 líneas**

Con un horario de 10 am a 6 pm de lunes a viernes y sábados de 10 am a 2 pm. (Centro de la República Mexicana)

Los WhatsApp se contestan en orden (de abajo hacia arriba), es recomendable tener paciencia al momento de esperar una respuesta ya que si se insiste el mensaje se vuelve a ir hasta arriba y se demorará más la respuesta (recuerden que tenemos muchas conversaciones diarias, si se desea rapidez en la respuesta su llamada será bienvenida en el centro de atención)

Encuétranos en nuestras Redes Sociales



McBerry te da las herramientas para tu éxito
• Bienvenida •



SU
CU
C
A
CO
PR
AR
B
D
E
SU
A
L
PE
AR
C
PE

MANUAL DE EMPRESARIA



CUIDADOS DE JOYERÍA

- 1 Usa tu joyería después de maquillarte y perfumarte.
- 2 Después de usarla, limpia y guarda por separado tu joyería.
- 3 No expongas tu joyería al agua.
- 4 No uses tu joyería cuando al practicar algún deporte.
- 5 No hagas trabajos pesados o uses joyería mientras uses químicos.



www.mcberry.com.mx