

HALLAZGOS DINAMICA MEMORY GAME

VIVIAN DE MARCHENA

HALLAZGOS REALIDAD	REFLEXION QUE FUNCIONA, QUE NO? F/O	RESPONSABILIDAD QUE ASUMIMOS? QUE DESEAN CAMBIAR?	RESOLUCION	
			COMPROMISOS	ACCIONES
Preparación/ recursos y herramientas	aun tenemos oportunidad HD, App SE, el equipo evidencia que si la SE no conoce las Herramientas Digitales no podra apoyar la digitalizacion de las CS	GZ/SE/ El dominio pleno de las socias de las Apps Esika Conmigo y GN	Llevar entendimiento a la se en el funcionamiento del App y dar seguimiento a c/u	*Realizar entrenamiento en encuentro. * Acompañar a SE a registro de gestion de Cs en App con debido acuerdo
Uso de los productos para vender	No funciona La poca Frecuencia con la que se exponen en uso de la marca, en RRSs.	Necesitan mayor empoderamiento para convertirse en Embajadoras de las marcas y con ello ser modelo para socias y CS	Incluir dentro de su agenda espacios de creacion contenidos visuales para sus RRSs de las marcas	*Realizar videos de TF, Maquillaje, demostracion productos para las RRSs, *Reuniones Virtuales TF Brillantes *Enseñar a traves de Talleres por seccion a se y cs el uso de los productos, como sacar provecho a los beneficios de App con materiales y cursos.
Union del equipo	Funciona la unidad en el equipo, la ayuda mutua y la constante busqueda de ideas nuevas para la gestion del resultado		Continuar manteniendo cohesion del equipo	
Palancas Comerciales para gestion	GZ conoce palanca comerciales, sin embargo evidencian oportunidad en sus equipo en la fijacion informacion.	Dar seguimiento de manera constante al recordatorio de palancas, fijar motivacion a traves del calculo del potencial de ganancias con el equipo.	Identificar oportunidades de entendimiento de tabla de Ganancias de SE	Generar espacio en el encuentro para calculo Ganancias por parte de las socias, y en cada acompañamiento reforzamiento del tema
Tiempo que representa organización y planificación	No funciona: Durante el desarrollo de la campaña se Pierde la planificación y el foco en las prioridades identificadas al momento del analisis del resultado, el dia a dia resulta absorbente y se desprioriza lo verdaderamente importante	Que es necesario mantener la priorizacion para evitar sorpresas en los resultados o tener que trabajar de manera reactiva	Realizar una analisis oportuno de la campaña y establecer prioridades conforme a resultados	* Cumplir con la agenda de trabajo pautada en planificacion * Diariamente escribir tareas del dia para Gz y equipo * Reunion constante de seguimiento a SE que no esten mostrando avance con lo acordado *Cuestionar sobre gestion por avances diarios.
Resultados	El resultado no ha quedado conforme las expectativas planteadas como equipo, ni con las metricas de la campaña, funciona hacer seguimiento a SE, establecer metas diarias, siempre y cuando el equipo este enfocado en la necesidad imperante de cumplir con las tareas diarias	*GZ plantea ser mas cercana en cuanto al seguimiento oportuno de avances y validar que los contactos sean con llamadas no a traves de mensajes, de igual modo, trabajar la cercania de las SE a CS es una oportunidad evidente en la gestion	*Modelar cercania y forma de comunicacion de las SE para las CS	* Realizar modelado de llamada a SE, la forma y recurrencia de envio de mensajes, Utilizar canal Grupo WAPP para generar cercania y transmitir a la socia importantizacion de las cs
Modelo a seguir	Es util modelar al equipo la forma de gestionar, la actitud, forma de comunicar para transmitir compromiso y generar entusiasmo	Gestionar a cada socia desde su realidad y habilidad en los puntos antes mencionados	Mantener la linea de comunicacion a las SE, el foco en la gestion y cumplir con los acuerdos	*Continuar realizando modelado de llamadas con gestion integral a SE
Apertura nuevas oportunidades	El equipo se muestra en busqueda constante de nuevas formas de hacer las cosas y generando nuevas oportunidades			
Liderazgo	La presion y gestion persistente por el resultado provoca resistencia al equipo provocando baja e su efectividad	Mantener el balance en las metas y la distraccion del equipo, haciendolo desde la bondad	A Modular los niveles exigencia en el equipo SE	Realizar una reunion virtual de integracion con el equipo.