

Vanessa Duran[®]
Joyas

ANEXO



Entrevista en Profundidad al Responsable de Marketing de Vanesa Duran S.A

Entrevistador: Hola, Buenas Tardes, muchas gracias por acceder a la entrevista.

Entrevistado: Hola Muchas gracias a vos, decime qué estarías necesitando.

Entrevistador: Necesitaría que me comenten sobre los programas de Fidelización de Vanesa Duran Joyas. Qué objetivos vienen trabajando, cuáles son los de mediano y largo plazo? Herramientas, conceptos comunicacionales? Es decir que me cuentes más o menos las ideas que ustedes quieren plasmar con los programas.

Entrevistado: Me imagino que ya habrás leído sobre la empresa. Vanesa Duran Joyas es una empresa que nace hace 10 años en Chaco, de la mano de Vanesa Duran. La misma en cuanto a los programas de Fidelización respecta, siempre fue la que motivó, comunicó y en donde giró la mayoría de los conceptos y ganchos comunicacionales en ese aspecto. Es decir, que no se hacía mucho ya que no se veía la necesidad de realizar programas de fidelización, ya que con sólo la figura de Vanesa, apareciendo en eventos o mandando un mail, era suficiente para nosotros.

Luego, los tiempos cambiaron, la empresa a medida que crecía la figura de Vanesa se iba alejando de la gente...eeee.... por lo que nos vimos en la obligación de comenzar a pensar, no sólo en programas de fidelización si no también en promociones más agresivas, en la construcción de figuras dentro de la empresa, más eeeeeee representativas.

Por lo que se empezaron a abrir más canales de comunicaciones, más variedad de promociones, se incorporaron las redes sociales, y demás. Nuestras intenciones siempre....eeeeee... fueron y son las de mantener el mayor tiempo posible a la gente dentro de las estructuras de la Fuerza de Ventas, sin olvidar también que tenemos que incorporar cada vez más y más revendedores a la estructura. Esto se debe a que los costos se modifican y necesitamos incrementar si o si el tamaño de nuestra estructura.

Por lo que, por objetivos son y serán la constancia de la gente dentro de la estructura y la incorporación de más y más gente a las mismas.

Nosotros implementamos un sistema de cartas que van a cada una de las personas que recién comienzan, como así también a medida que crecen. Como una forma de incentivar o tener un contacto más personal. Te voy a dar unos ejemplos.....donde estaban....acá están...tomá...

Estas fueron un primer paso, ya que luego comenzamos a tener o animarnos a las redes sociales, y hablar un poco más allá de los temas puntuales de venta directa. Ya que debo admitir que muchas veces no nos salimos de las palabras sobre la necesidad de incrementar ventas, de que se quede en la estructura, y demás.

Tenemos intención pero muchas veces, por las urgencias de los tiempos nos quedamos en los mismos conceptos comunicacionales. Todas la vía que tenemos casi todas son para hacer el trabajo diario, con información sobre faltantes, promociones y demás.

Tenemos un área privada para cada una de las personas que componen la fuerza de ventas en la que encuentran toda la información sobre la actividad. News Digitales (antes eran de papel) en el que aparecen entrevistas a referentes de la Estructura, cartas a medida que van creciendo, que da la bienvenida y motivan a seguir creciendo. Una página web y FanPage, en la que se publican todas las noticias y eventos por ellos enviados. Mailing de salutación de cumpleaños y efemérides, o con noticias particulares, etc.

Por otro lado, tenemos un programa de Fidelización llamado Puntos Dorados en el que los clientes de la categoría Distribuidor, acceden por constancia y ventas a premios exclusivos. Tiene mucho éxito el canje de los premios, pero ya se ha instalado como un beneficio asegurado. Por lo que, consideramos que ya no motiva, o fideliza, si no es más bien algo que se dan cuenta al momento del canje, no sé si me explico?

Casi todo en la empresa es un objetivo a cumplir para alcanzar algo, para subir de categoría, para ganar un premio, para lo que sea. Esto es lo que muchas veces nos motivó a pensar que la falta de continuidad de las personas en las estructura es por las herramientas utilizadas, y que debemos cambiar. Quieren ser escuchados, y saber que lo que dicen llega, observándolo más en ...eeeeee.... las redes sociales. Observamos muchas quejas o comentarios de personas que desean comunicarse con la empresa, personas que utilizan múltiples vía para dejar su opinión, o la disminución o mantención del éxito de las cosas que hacemos. No vemos un incremento.

Si bien sabemos que la venta directa viene atada a una alta rotación de revendedores, por las escasas obligaciones para con la empresa, la libertad de movimiento o por ser una actividad que complementa la vida de las personas que la ejercen, nos preocupa de sobremanera la alta rotación de revendedores.

También notamos que necesitamos trabajar más con bases de datos, ya que tenemos una base inmensa pero no se utiliza para nada más que contabilizar los objetivos para acreditar un premio, para mandar un saludo de cumpleaños, o para mandar un mailing con la recordación de laguna promoción.

Nosotros sabemos y conocemos que somos una salida laboral válida, que somos los pioneros del mercado. Incentivamos y motivamos a nuestra fuerza de ventas con charlas y capacitaciones sobre ventas, éxito, autoestima, planificación, crecimiento y mejora permanente, entre otros. Motivamos y logramos una vinculación cercana gracias a la imagen de emprendedora, luchadora e inspiradora como lo es Vanesa Duran, y explotamos eso. Pero nos falta complementar, cambiar, incorporar aún más herramientas, ya que la venta directa



es una tarea sumamente motivacional y personal de revendedora con el cliente, por lo que la empresa debería estar en esa posición también.

En el transcurso de los años, hemos ido modificando nuestras formas de contacto, volviéndolas más motivacionales, cercanas o más amenas a las personas. Pasamos de informaciones netamente sobre unidades y facturación, a mensajes con contenidos más blandos. Aunque sé que nos falta mucho. Estamos comenzando con las redes sociales, incorporando nuevas herramientas, nuevas formas de hablar, pero al igual que todo, muta de forma permanente.

Nosotros durante la historia de la empresa dejamos la fidelización de las categorías inferiores a cargo de las Categorías superiores de la Empresa. Con la incorporación de nuevas herramientas de comunicación, observamos cómo las categorías más baja, a las cuales nosotros no habíamos entablado una comunicación cercana, necesitaban y se hacían escuchar.

Sabemos que tenemos que incorporar a la empresa, precisamente lo que le pedimos a la Fuerza de Ventas que haga con cada una de sus estructuras, hacemos un millón de cosas, pero tenemos debido a la realidad que tenemos, seguir agregando, depurando e incorporando cosas.

Creo....que más o menos te contesté todo. Jajajajaaa espero que te sirva esto...

Entrevistador: Si gracias, cualquier cosa me comunico de nuevo! Gracias!

Análisis de la Entrevista en Profundidad al Responsable de Marketing de Vanesa Duran S.A

<p>Qué objetivos vienen trabajando con los programas de Fidelización de la Empresa.</p>	<p>Nuestras intenciones siempre....eeeeee... fueron y son las de mantener el mayor tiempo posible a la gente dentro de las estructuras de la Fuerza de Ventas, sin olvidar también que tenemos que incorporar cada vez más y más revendedores a la estructura. Esto se debe a que los costos se modifican y necesitamos incrementar si o si el tamaño de nuestra estructura.</p> <p>Por lo que, por objetivos son y serán la constancia de la gente dentro de la estructura y la incorporación de más y más gente a las mismas.</p>
<p>Cuáles son los objetivos en el mediano y largo plazo de Fidelización, o Comerciales.</p>	<p>Nuestras intenciones siempre....eeeeee... fueron y son las de mantener el mayor tiempo posible a la gente dentro de las estructuras de la Fuerza de Ventas, sin olvidar también que tenemos que incorporar cada vez más y más revendedores a la estructura. Esto se debe a que los costos se modifican y necesitamos incrementar si o si el tamaño de nuestra estructura.</p> <p>Por lo que, por objetivos son y serán la constancia de la gente dentro de la estructura y la incorporación de más y más gente a las mismas.</p>
<p>Qué herramientas utilizan en los programas de Fidelización.</p>	<p>obligación de comenzar a pensar, no sólo en programas de fidelización si no también en promociones más agresivas, en la construcción de figuras dentro de la empresa, más eeeeeee</p>

	<p>representativas.</p> <p>Nosotros implementamos un sistema de cartas que van a cada una de las personas que recién comienzan, como así también a medida que crecen</p> <p>tenemos un programa de Fidelización llamado Puntos Dorados</p> <p>Casi todo en la empresa es un objetivo a cumplir para alcanzar algo, para subir de categoría, para ganar un premio, para lo que sea. Esto es lo que muchas veces nos motivó a pensar que la falta de continuidad de las personas en las estructura es por las herramientas utilizadas, y que debemos cambiar.</p> <p>Nosotros durante la historia de la empresa dejamos la fidelización de las categorías inferiores a cargo de las Categorías superiores de la Empresa. Con la incorporación de nuevas herramientas de comunicación, observamos cómo las categorías más baja, a las cuales nosotros no habíamos entablado una comunicación cercana, necesitaban y se hacían escuchar.</p>
Qué canales de comunicación utilizan para plasmar los mensajes de Fidelización.	<p>Es decir, que no se hacía mucho ya que no se veía la necesidad de realizar programas de fidelización, ya que con sólo la figura de Vanesa, apareciendo en eventos o mandando un mail, era suficiente para nosotros.</p> <p>Por lo que se empezaron a abrir más canales de comunicaciones, más variedad de promociones, se incorporaron las redes sociales, y demás</p>

	<p>Tenemos un área privada para cada una de las personas que componen la fuerza de ventas en la que encuentran toda la información sobre la actividad. News Digitales (antes eran de papel) en el que aparecen entrevistas a referentes de la Estructura, cartas a medida que van creciendo, que da la bienvenida y motivan a seguir creciendo. Una página web y FanPage, en la que se publican todas las noticias y eventos por ellos enviados. Mailing de salutación de cumpleaños y efemérides, o con noticias particulares, etc.</p>
<p>Qué desean transmitir con estos mensajes, qué información incluyen y cuál descartan.</p>	<p>Vanesa Duran. La misma en cuanto a los programas de Fidelización respecta, siempre fue la que motivó, comunicó y en donde giró la mayoría de los conceptos y ganchos comunicacionales en ese aspecto</p> <p>y hablar un poco más allá de los temas puntuales de venta directa. Ya que debo admitir que muchas veces no nos salimos de las palabras sobre la necesidad de incrementar ventas, de que se quede en la estructura, y demás. Tenemos intención pero muchas veces, por las urgencias de los tiempos nos quedamos en los mismos conceptos comunicacionales. Todas la vía que tenemos casi todas son para hacer el trabajo diario, con información sobre faltantes, promociones y demás.</p>
<p>Cuáles son los resultados conseguidos con estos programas.</p>	<p>Quieren ser escuchados, y saber que lo que dicen llega, observándolo más en ...eeeeee.... las redes sociales. Observamos muchas quejas o comentarios de personas que desean comunicarse con la empresa, personas que utilizan múltiples vía para dejar su opinión, o la disminución o mantención del éxito de las cosas que hacemos. No</p>

	<p>vemos un incremento.</p> <p>En el transcurso de los años, hemos ido modificando nuestras formas de contacto, volviéndolas más motivacionales, cercanas o más amenas a las personas. Pasamos de informaciones netamente sobre unidades y facturación, a mensajes con contenidos más blandos. Aunque sé que nos falta mucho. Estamos comenzando con las redes sociales, incorporando nuevas herramientas, nuevas formas de hablar, pero al igual que todo, muta de forma permanente.</p>
<p>Cuál es la experiencia de la empresa, modificaciones, a ciertos o desaciertos conseguidos.</p>	<p>la empresa a medida que crecía la figura de Vanesa se iba alejando de la gente...eeee.... por lo que nos vimos en la obligación de comenzar a pensar, no sólo en programas de fidelización si no también en promociones más agresivas, en la construcción de figuras dentro de la empresa, más eeeeeee representativas.</p> <p>Quieren ser escuchados, y saber que lo que dicen llega, observándolo más en ...eeeeee.... las redes sociales. Observamos muchas quejas o comentarios de personas que desean comunicarse con la empresa, personas que utilizan múltiples vía para dejar su opinión, o la disminución o mantención del éxito de las cosas que hacemos. No vemos un incremento.</p> <p>Si bien sabemos que la venta directa viene atada a una alta rotación de revendedores, por las escasas obligaciones para con la empresa, la libertad de movimiento o por ser una actividad que complementa la vida de las personas que la ejercen, nos preocupa de sobremanera la alta rotación de revendedores.</p>

	<p>También notamos que necesitamos trabajar más con bases de datos, ya que tenemos una base inmensa pero no se utiliza para nada más que contabilizar los objetivos para acreditar un premio, para mandar un saludo de cumpleaños, o para mandar un mailing con la recordación de laguna promoción.</p> <p>Nosotros sabemos y conocemos que somos una salida laboral válida, que somos los pioneros del mercado. Incentivamos y motivamos a nuestra fuerza de ventas con charlas y capacitaciones sobre ventas, éxito, autoestima, planificación, crecimiento y mejora permanente, entre otros. Motivamos y logramos una vinculación cercana gracias a la imagen de emprendedora, luchadora e inspiradora como lo es Vanesa Duran, y explotamos eso.</p> <p>En el transcurso de los años, hemos ido modificando nuestras formas de contacto, volviéndolas más motivacionales, cercanas o más amenas a las personas. Pasamos de informaciones netamente sobre unidades y facturación, a mensajes con contenidos más blandos. Aunque sé que nos falta mucho. Estamos comenzando con las redes sociales, incorporando nuevas herramientas, nuevas formas de hablar, pero al igual que todo, muta de forma permanente.</p> <p>En el transcurso de los años, hemos ido modificando nuestras formas de contacto, volviéndolas más motivacionales, cercanas o más amenas a las personas. Pasamos de informaciones netamente sobre unidades y facturación, a mensajes con contenidos más blandos. Aunque sé</p>
--	---

	<p>que nos falta mucho. Estamos comenzando con las redes sociales, incorporando nuevas herramientas, nuevas formas de hablar, pero al igual que todo, muta de forma permanente.</p> <p>Nosotros durante la historia de la empresa dejamos la fidelización de las categorías inferiores a cargo de las Categorías superiores de la Empresa. Con la incorporación de nuevas herramientas de comunicación, observamos cómo las categorías más baja, a las cuales nosotros no habíamos entablado una comunicación cercana, necesitaban y se hacían escuchar.</p> <p>Sabemos que tenemos que incorporar a la empresa, precisamente lo que le pedimos a la Fuerza de Ventas que haga con cada una de sus estructuras, hacemos un millón de cosas, pero tenemos debido a la realidad que tenemos, seguir agregando, depurando e incorporando cosas.</p>
--	--

Análisis de Contenido

Área Privada de Revendedores

The screenshot shows the private area for resellers of Vanesa Duran Joyas. The header features the brand logo, social media links (Facebook: facebook.com/vanesaduranjoyas, Twitter: @vanesaduranjoya), and the user's name: FLAVIA LORENA SARTORI. A 'Cerrar Sesión' button is visible. Below the header is a navigation bar with a button 'Ir al Area de Trabajo'. The main content area is titled 'Noticias Generales' and displays a grid of news items, each with an icon, title, date, and a link to 'Ampliar Nota'.

Noticias Generales	
 Aviso Importante 25 de Feb >> Ampliar Nota	 Incorporate Es tiempo de acción! >> Ampliar Nota
 Cronograma de Promociones >> Ampliar Nota	 Vanesa Duran Joyas, te lleva a los más alto! Pauta Publicitaria >> Ampliar Nota
 Fusión Natural Catálogo on-Line y Guía de la Revendedora (Actualizado 08/02/12) >> Ampliar Nota	 Productos con Control Activo >> Ampliar Nota
 Preguntas Frecuentes >> Ampliar Nota	 Herramientas Para facilitar tu Trabajo a la fecha 06 de Enero >> Ampliar Nota
 Grabados VD Fusión Natural >> Ampliar Nota	 Fundación VD Productos Solidario >> Ampliar Nota



Área Privada de: **FLAVIA LORENA SARTORI**

Folleto Versión Imprimible

*Se considerará nueva incorporación válida, si presenta pedido durante los meses de la promoción, es decir, marzo y abril.

BASES Y CONDICIONES AMPLIADAS

* Promoción válida para la Fuerza de Ventas Independiente de Vanesa Duran Joyas, durante las campañas de Marzo y Abril de 2012.

* El premio por Incorporarte a la Fuerza de Ventas de Vanesa Duran Joyas será enviado junto a tu segundo pedido, es decir, en la campaña de Abril.

* Accedás a los premios por Incorporar, si la Nueva Incorporación y vos como Revendedor Independiente, presentaron pedido consecutivos en las campañas de validez de esta promoción (es decir, en Marzo y Abril), y, únicamente, si dichos pedidos han sido abonados en tiempo y forma.

* Los Revendedores Independientes que hayan realizado Nuevas Incorporaciones, accederán a canjear premios, según la cantidad de incorporaciones que se validen. (por ejemplo, si incorporó 2 Nuevos Revendedores Independientes en Marzo, se procederá a controlar si ese Nuevo Revendedor Independiente realizó pedido en Marzo y Abril, para acreditar 2 premios para canjear en el Canje VD.

* Además, para validar el/los premios, se evaluará que el Revendedor que presentó Nuevas Incorporaciones, también haya realizado pedido en las campañas de Marzo y Abril respectivamente).

* **ATENCIÓN:** El período de Canje de Premios VD se realizará en el mes de Mayo, confirmándose la fecha durante el mes de Abril.

* El Revendedor podrá acceder a tantos Premios como Nuevas Incorporaciones realice.



Área Privada de: **FLAVIA LORENA SARTORI**

Información general

Aviso Importante

25 DE FEB DE 2012 **Productos Agotados**

Les informamos que hay tres artículos de la línea Oversize que se encuentran agotados:

MOS0009 - Pandora de Vidrio con Flor - Pág. 115 - \$15.00
MOS0014N20 - Cadena para Pandoras - Pág. 115 - \$45.00
MOS0024 - Pandora de vidrio Multicolor - Pág. 115 - \$15.00

Disculpe las molestias.



Información general

Cronograma De Promociones

No te pierdas ninguna promoción que te presenta Vanesa Duran Joyas. Constantemente mantendremos actualizada esta noticia.

PROMO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INCORPORATE ¡Es tiempo de acción!					
Mega Beneficios 40% bonificación					
CONSTANCIA sólo 20 unidades por campaña					



Incorporate - ¡Es tiempo de Acción!

[ver pdf](#)

Bases y Condiciones

Promoción válida para la Fuerza de Ventas Independiente de Vanesa Duran Joyas, durante las campañas de Marzo y Abril de 2012...



Mega Beneficios Joyas con 40% de Bonificación

[ver pdf](#)

Bases y Condiciones

Beneficios válidos para las campañas de Febrero y Marzo de 2012, para todas las categorías de venta de Vanesa Duran Joyas con su pedido de Revendedor. La Joya será enviada junto al pedido de las campañas de Febrero y Marzo respectivamente.



Promo Constancia En VD tu constancia tiene Premio ¡Sólo 20 unidades por campaña!

[ver pdf](#)

Mantenete Activa presentando 20 Unidades en cada una de las campañas del Catálogo Fusión Natural y sé uno de los ganadores especiales. ¡Vos podés tenerla! Destacate y convertite en uno de los ganadores de la Lapicera De Luxe VD.

Bases y condiciones

Promoción válida para las campañas de Febrero, Marzo, Abril y Mayo de 2012, evaluándose que se presenten en cada una, 20 unidades ininterrumpidamente, recibiendo el premio junto al pedido de Junio. Participan todas las categorías de venta de Vanesa Duran Joyas. Premio no acumulativo. En caso de ganar el premio y no presentar pedido en Junio, pierde el derecho de recibir el mismo, ya que no será enviado junto al próximo pedido. Tener en cuenta que para la suma de unidades, aquellos productos con contador web están sujetos a disponibilidad al momento de cargar el pedido.



<p>Tipo de mensaje transmitidos (personalización, sentido de pertenencia)</p>	<p>Área Privada de: XXXXXX Aviso Importante Cronograma de Promociones Productos con Control Activo Les informamos que hay tres artículos de la línea....</p>
<p>Tipo de vínculo establecido (confianza y conexión)</p>	<p>Vanesa Duran Joyas, Te lleva a los más alto.</p>
<p>Canales y herramientas de Comunicación utilizadas (Limitaciones del canal, tipo de recepción, situación temporal, situación espacial)</p>	<p>Es un área de trabajo on line, que la persona ingresa con un usuario y contraseña, desde cualquier Pc, en cualquier momento. Si o si necesita de conexión a Internet, y necesita ingresar si o si para cargar sus pedidos.</p>

Información explicitada (utilidad, beneficios, etc.)	Preguntas Frecuentes, Incorporate, Herramientas para facilitar tu trabajo, Fusión Natural (Catálogo On line y Guía de la Revendedora. Bases y condiciones de promociones.
Características del canal (bidireccional, etc.)	Es unidireccional.

Cartas de Incorporación y Crecimiento de Categoría.



¡FELICITACIONES POR SUBIR TU PRIMER ESCALÓN... SOS LÍDER VDI!

Hasta hace poco ni te imaginabas estar aquí...

Quizás entraste por curiosidad, para probar o sólo con la intención de "hacer algo".

¡Y hoy ya tenés tu propio grupo de Revendedores a cargo!

Desde acá, queremos reconocer este gran "Primer Paso" que acabas de dar, te incentivamos a seguir avanzando y escalando hacia ese desafío personal que iniciaste casi sin darte cuenta pero que ahora, empieza a tomar forma.

Te motivamos a seguir adelante, fortaleciendo tu talento y Liderazgo con las herramientas que tenés en Vanesa Duran, trabajando para ganar y hacer ganar muchos más ingresos y seguir avanzando en la Carrera de Crecimiento Vanesa Duran.

Al dorso, encontrarás los pasos que siguen en nuestra Carrera... ¡El Éxito te espera!

¡Seguí adelante! Recordá que todo este equipo está trabajando para que te conviertas en un Gran Emprendedor.

Vanessa Duran
Presidente



Noelia Bogado

**"ESTAMOS ORGULLOSOS DE QUE SEAS UNA DISTRIBUIDORA
VANESA DURAN"**

Uno de nuestros grandes orgullos, es tener dentro de nuestro equipo de ventas, **miembros como vos**, que a pulmón, desafiando cualquier obstáculo y poniendo sus mejores habilidades, logra convertir esta propuesta en **Su Negocio**.

Pero, principalmente, estamos orgullosos que una de las causas de este crecimiento, haya sido el brindarle esta misma oportunidad a muchas personas, para que crea en esta posibilidad e inicie este camino junto a vos, generando sin darse cuenta, opciones de trabajo y de desarrollo personal,

Por esto, y por muchas otras cosas más, estamos orgullosos de que hoy, te conviertas en una Distribuidora Vanessa Duran y te pongas junto a nosotros, LA CAMISETA.

Porque gente como vos, es lo que estábamos buscando, para hacer grande una empresa como Vanessa Duran.
¡Éxitos en esta nueva etapa!

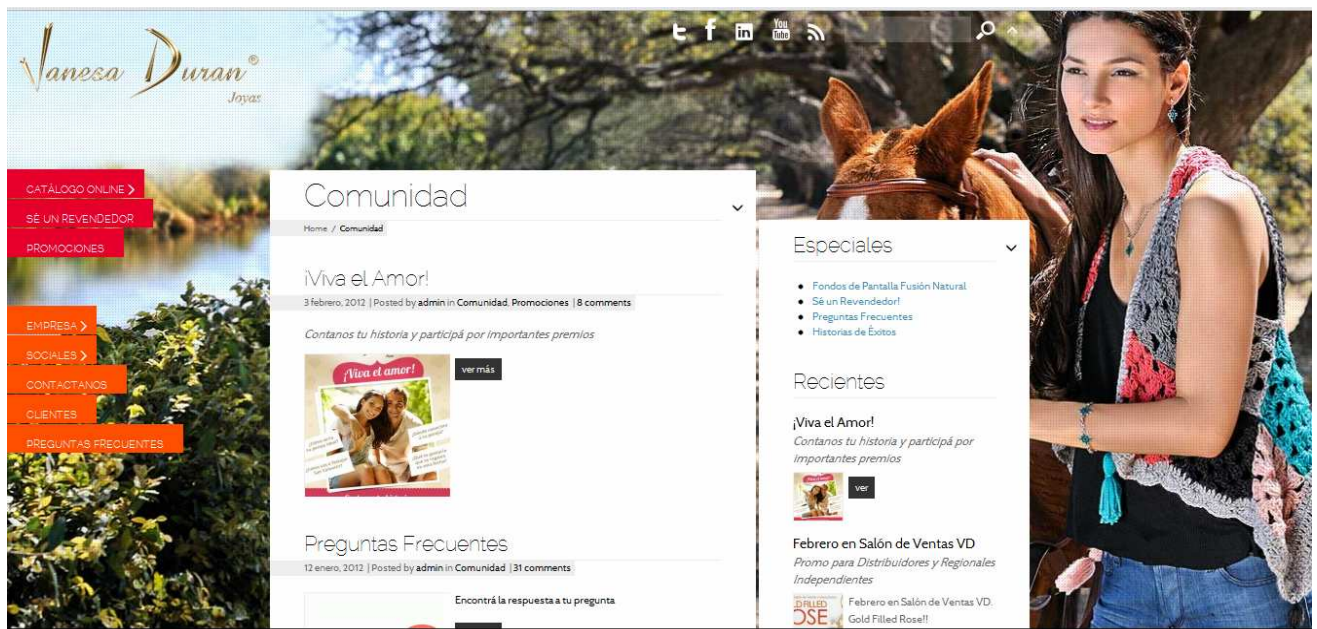
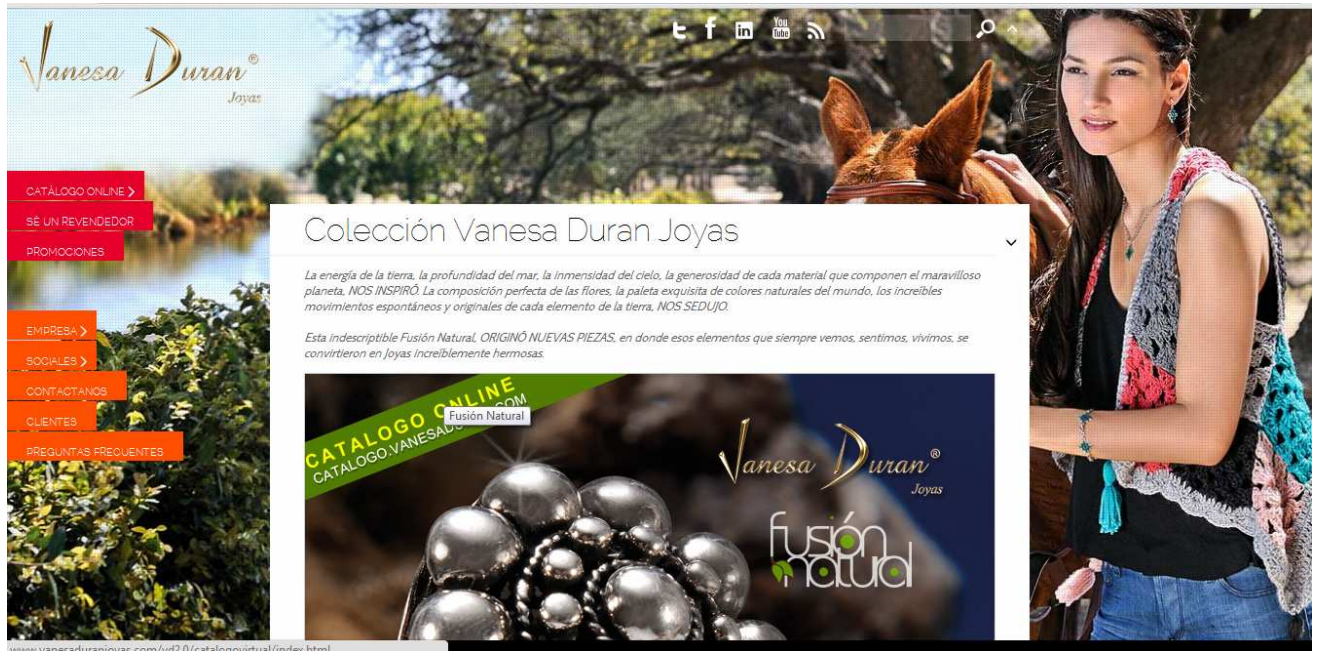
Vanessa Duran
Presidente

<p>Tipo de mensaje transmitidos (personalización, sentido de pertenencia)</p>	<p>Revendedor y Líder: No Personalizada.</p> <p>Distribuidor: Sí.</p> <p>¡Qué bueno tenerte como parte de esta familia!</p> <p>Al dorso encontrarás los 2 primeros pasos del camino que podrás transitar en Vanesa Duran.</p> <p>¡Felicitaciones por subir tu primer escalón...SOS LIDER VD!</p> <p>Desde acá, queremos reconocer este gran Primer Paso que acabas de dar, te incentivamos a seguir avanzando y escalando...</p> <p>XXXXXX (nombre) Estamos orgullosos de que seas una Distribuidora Vanesa Duran.</p>
<p>Tipo de vínculo establecido (confianza y conexión)</p>	<p>¡Qué bueno tenerte como parte de esta familia!</p> <p>Bienvenido una Vez más. Y confío en que vos también lograrás éxito junto a todos nosotros. Vanesa.</p> <p>Este es tu primer paso...¡Mirá a lo que podés llegar en Vanesa Duran!</p> <p>¡Seguí adelante! Recordá que todo este equipo está trabajando para que te conviertas en un Gran Emprendedor. Vanesa.</p> <p>Uno de nuestros grandes orgullos, es tener dentro de nuestro equipo de ventas, miembros como vos, que a pulmón.....</p> <p>Por que gente como vos, es lo que estábamos buscando, para hacer grande una empresa como Vanesa Duran. Vanesa</p>

Canales y herramientas de Comunicación utilizadas (Limitaciones del canal, tipo de recepción, situación temporal, situación espacial)	Es una nota impresa frente dorso que llega junto al pedido de la persona.
Información explicitada (utilidad, beneficios, etc.)	Carrera de Crecimiento (para Revendedores y Líderes)
Características del canal (bidireccional, etc.)	Unidireccional

Redes Sociales

Web





Vanesa Duran[®]
Joyas

CATÁLOGO ONLINE >

SÉ UN REVENDEDOR

PROMOCIONES

EMPRESA >

SOCIALES >

CONTACTANOS

CLIENTES

PREGUNTAS FRECUENTES



[ver más](#)

Pertenece a una Comunidad donde su Empresaria ES LA DESTACADA 2011

30 diciembre, 2011 | Posted by [admin](#) in [Comunidad](#) | 0 comments

*Reconocimiento otorgado por La Voz del Interior**



Pertenece a una Comunidad donde su Empresaria ES DESTACADA 2011 por La Voz del Interior.

[ver más](#)

Entrega del premio 15º de Promoción DUC

29 diciembre, 2011 | Posted by [admin](#) in [Comunidad](#) | 0 comments

Felicitaciones!!!



Ganadora Revendedora Independiente Mónica Beatriz Rivero, de la Distribuidora Independiente Carina Morel.

Felicitaciones!!! mirá las fotos en facebook

[ver más](#)

A woman with long dark hair is shown from the waist up, wearing a black tank top and a sleeveless vest with a colorful geometric pattern in red, grey, and black. She is also wearing a blue tassel bracelet on her right wrist and a necklace with a small pendant. She is posing outdoors with a blurred background of trees and foliage.

Facebook



Muro

Publicaciones ocultas

- Información
- Actividad de tus amigos (1+)
- Estadísticas
- Sé un Revendedor
- ¡Viva el amor!
- ¡Bienvenidos!
- Preguntas Frecuentes
- Términos y condiciones

Retrasos en las estadísticas

Es posible que en las últimas semanas hayas notado retrasos en los datos estadísticos de tu página. Pedimos disculpas por las molestias que pueda haber ocasionado este problema, que estamos intentando solucionar para que no se vuelva a repetir.

Vanessa Duran

Joyería/Relojes · Córdoba, Argentina · [Editar información](#)



Muro

Compartir: [Estado](#) [Foto](#) [Enlace](#) [Video](#) [Pregunta](#)

Escribe algo...

Administradores (9) [Ver todo](#)



Usar Facebook como "Vanessa Duran"

Notificaciones **19**

Promocionar con un anuncio

Ver estadísticas antiguas

Invitar amigos

Tú y Vanessa Duran



A 24 amigos les gusta esta página.

Fundación Vanessa Duran (oficial)

Cumpleaños [Ver todo](#)

Santiago Manuel Bas
Es su cumpleaños.



Vanessa Duran a través de Fundación Vanessa Duran (oficial)

Te presentamos "Descubrí a una Mujer Brillante", una excelente oportunidad para homenajear a las mujeres reales. ¡Sumate!



- Fundación Vanessa Duran
fundacionvd.com.ar

Si estás cursando sexto grado en la Escuela y tenés ganas de ganar importantes premios para vos y tu Institución te invitamos a formar parte de esta gran campaña para homenajear a las Mujeres en su día!

3.132 personas a las que se ha llegado · 18 personas están hablando de esto

[Me gusta](#) · [Comentar](#) · [Compartir](#) · 22 de febrero a la(s) 16:31

[A 14 personas les gusta esto.](#)

[Ver los 2 comentarios](#) [4 veces compartido](#)

Escribe un comentario...



Vanessa Duran agregó 4 fotos nuevas al álbum Comunidad VD - Regional
Lorena Ciabattoni.



Cantidad de personas que están hablando sobre esta p...

2.815 personas a las que se ha llegado · [27 personas están hablando de esto](#)



Me gusta · [Comentar](#) · [Compartir](#) · 16 de febrero a la(s) 14:09




A 20 personas les gusta esto.








Ver 1 comentario


Escribe un comentario...


Se más Vos















Peinados
Peinado fácil y rápido para el verano 2012
 Cuando hace calor tenemos ganas de tener el pelo recogido pero siempre queremos lucir hermosas. Las trenzas cosidas serán la mejor opción para este verano y te llevarán poco tiempo ...
 Comentarios ...



MUJERES QUE BRILLAN
CURIOSIDADES
CONSEJOS
INICIATIVA SOCIAL
TENDENCIAS


> DEJÁ TU COMENTARIO SOBRE LA NOTA QUE ESTÁS LEYENDO Y PARTICIPÁ POR UNA JOYA DE **VANESA DURAN**






Curiosidades, Signo del zodiaco
El signo del mes: Piscis
 Como cada mes, hoy te traemos las características de las personas nacidas bajo el signo de Piscis, un signo...
 Comentarios ...




¿Querés comprar joyas?




¿Te ves como asesora de imagen?



Consejos, Tips
10 películas para disfrutar comiendo helado en tu sofá
 Hoy es San Valentín y quizás este año te toque estar sola por diferentes circunstancias, pero como nosotros queremos estar a tu lado en todo momento te recomendamos 10 películas...



Consejos, Tips
10 películas para disfrutar en pareja
 Se aproxima San Valentín y desde Sé Más Vos queremos darte algunos consejitos acerca de qué planes podés armar para este día tan especial. Más allá de la clásica cena...

... **Últimos comentarios.**

lu cabezas dijo: Asi es, muy acertada la nota, sobre todo donde dice q "el mundo real les resulta dem...

PAULA PEREZ dijo: Mi pareja es de piscis, tiene un caracter bien formado, con sus convicciones aferrada...

karina dijo: INCREIBLES ESOS MONUMENTOS Y QUE BUENO QUE VALOREN SEMEJANTE ARQUITECTURA.YA QUE EN L...

oscar dijo: vi la peli Diario de una pasión, estaba con mi novia entonces y nos parecia excelen...

LILIANA dijo: bellos lugares!!!!!!vamos a visitar!!!!!!...

Web

- Mujeres que brillan
- Curiosidades
- Consejos
- Iniciativa Social
- Tendencias

Sociales

- Facebook
- Twitter
- RSS
- YouTube

Comentarios

lu cabezas dijo: Asi es, muy acertada la nota, sobre todo donde dice q "el mundo real les resulta dem...

PAULA PEREZ dijo: Mi pareja es de piscis, tiene un caracter bien formado, con sus convicciones aferrada...

Catálogo

¿Querés comprar joyas?

Revendedoras

¿Te ves como asesora de imagen?

<p>Tipo de mensaje transmitidos (personalización, sentido de pertenencia)</p>	<p>Colección Vanesa Duran Joyas.</p> <p>Sé un revendedor</p> <p>Viva el amor, contanos tu historia y participá por importantes premios.</p> <p>Premio Solidario: 1º soreto Promoción de DUC y Vanesa Duran Joyas.</p> <p>Pertenecés a una comunidad donde su empresaria es la destacada 2011.</p> <p>“Buen comienzo de semana para todos! Hoy queremos mostrarte cómo transformar una remera básica en una remera más osada y divertida...</p> <p>Te presentamos Descubrí a una mujer Brillante”....</p> <p>Comunidad VD – Regional XXXXX</p> <p>Peinado fácil y rápido para el verano 2012.</p> <p>Dejá tu comentario sobre la nota que estás leyendo y participá por una joya de Vanesa Duran</p>
<p>Tipo de vínculo establecido (confianza y conexión)</p>	<p>Sé un revendedor</p> <p>Contáctanos</p> <p>Clientes (botón ingreso al área privada)</p> <p>Pertenecés a una comunidad donde su empresaria es la destacada 2011.</p> <p>Sumate</p> <p>Comunidad VD – Regional XXXXX</p> <p>Dejá tu comentario sobre la nota que estás leyendo y participá por una joya de Vanesa Duran</p>
<p>Canales y herramientas de Comunicación utilizadas (Limitaciones del canal, tipo de recepción, situación</p>	<p>On line 24 horas, en los clientes finales y Fuerza de Ventas pueden ingresar en cualquier momento.</p>

temporal, situación espacial)	
Información explicitada (utilidad, beneficios, etc.)	<p>WEB: Información sobre la empresa, promociones, actividades de los clientes y de la empresa, promociones activas, formularios para comprar e incorporación.</p> <p>Facebook, información de la empresa, promociones, acciones de la fuerza de ventas, promociones en general, notas sobre moda, tendencia, curiosidades. Formulario para Ser un Revendedor y sobre concursos exclusivos.</p> <p>Se más Vos: notas sobre moda, tendencia, curiosidades, etc Formulario para ver el catálogo On line, Comprar y ser revendedor.</p>
Características del canal (bidireccional,)	Bidireccional

Folleto Promocional



Es tiempo de ponerte en ACCIÓN

SUMATE AL EQUIPO DE VENTA DIRECTA DE JOYAS POR CATÁLOGO N° 1 DE ARGENTINA Y RECIBÍ DE REGALO UN RELOJ DEPORTIVO VD*

* El reloj te será enviado en tu segundo pedido, es decir, junto al pedido de Abril.



TU tiempo en VANESA DURAN JOYAS te DA:

- ✓ GANANCIAS del 30% en tus ventas.
- ✓ Premios y Promociones imperdibles.
- ✓ Crecimiento ilimitado.
- ✓ Y pertenecer a la Empresa Líder del País.

Base y Condiciones: Promoción válida para la Fuerza de Ventas Independiente de Vanessa Duran Joyas, durante las campañas de Marzo y Abril de 2012. / El premio a las Nuevas Incorporaciones, será enviado junto a su segundo pedido, es decir, en la campaña de Abril. / Accede a los premios por Incorporar, es la Nueva Incorporación y ves como Revendedor Independiente, presentando pedido consecutivo en las campañas de validez de esta promoción (es decir, en Marzo y Abril), y, únicamente, si dichos pedidos han sido abonados en tiempo y forma. / Se considerará nueva incorporación válida, si presenta pedido durante los meses de la promoción, es decir, marzo y abril. / **Se habilitará el canje de premios en abril (verla e informar área privada). / Ampliá Base y Condiciones en tu Área Privada.

Vanessa Duran[®]
Joyas

¡ES TIEMPO DE ACCIÓN!

Catálogo de Premios VD por Nuevas Incorporaciones

¡ES TIEMPO DE ACCIÓN!

POR CADA NUEVA INCORPORACIÓN QUE REALICES...

¡Preparate para ELEGIR UN PREMIO!

Un año para ganar mucho más que INGRESOS.
Un año para ser miembro del equipo de Venta Directa de Joyas por Catálogo N°1 de Argentina.

Vanessa Duran[®]
Joyas



Cada Nueva Incorporación* = ¡1 Premio!

Que podrás elegir en el Canje de Premios VD**

*Set Beauty compuesto por Necesaire Beauty VD con 1 cosplayero box peltre + 1 cosplayero box dorado + 1 monedero corazón plateado + 1 monedero hoja negra * Todos los productos hasta agotar stock con contador web

Tipo de mensaje transmitidos (personalización, sentido de pertenencia)	<p>“Es tiempo de Ponerte en Acción”</p> <p>“Por cada nueva Incorporación”}</p> <p>“Un año para ganar muchos más que ingresos. Un año para ser miembro del equipo de Venta Directa de Joyas por Catálogo N°1 de Argentina”</p> <p>“Tu tiempo en Vanesa Duran Joyas te da”</p>
Tipo de vínculo establecido (confianza y conexión)	<p>“Un año para ganar muchos más que ingresos. Un año para ser miembro del equipo de Venta Directa de Joyas por Catálogo N°1 de Argentina”</p> <p>Sumante al equipo de Venta Directa de Joyas por Catálogo ...y recibí de regalo...”</p>
Canales y herramientas de Comunicación utilizadas (Limitaciones del canal, tipo de recepción, situación temporal, situación espacial)	<p>Folleto papel color, promocional, Llega junto al resumen de pedido y la entrega del pedido del mes de cada Persona.</p> <p>Es una recepción individual.</p> <p>Soporte de ampliación en el área privada.</p>
Información explicitada (utilidad, beneficios, etc.)	<p>“Preparate para elegir un premio”</p> <p>“Cada nueva Incorporación = 1 premio, que podrás elegir en Canje de premios VD”</p>
Características del canal (bidireccional, etc.)	<p>Unidireccional, con posibilidad de ampliación de la información con la persona de la estructura a cargo o en el Área privada de cada persona.</p>

Puntos Dorados (sistema de acumulación de puntos de la Categoría de Distribuidor)



<p>DISTRIBUIDOR DORADO</p>	
<p>CANJE DE PUNTOS</p>	<p>Los puntos dorados acumulados ¡Se convierten en Regalo!</p> <p>PREPARATE PARA EL CANJE 21 de Noviembre a partir de las 14hs a Viernes 25 a las 14hs</p> <p>INGRESO AL ÁREA PRIVADA </p> <p><small>Informate de todo al respecto en la noticia en tu área privada.</small></p>



Vanessa Duran[®]
Joyas

Nuevo Período de Acumulación: Se acumularán los Puntos Dorados desde la Campaña de Octubre de 2011 a Mayo de 2012 (inclusive)

Vanessa Duran[®]
Joyas

DISTRIBUIDOR DORADO

CANJE DE PUNTOS

En Noviembre, los Distribuidores Dorados encontrarán un Universo lleno de oportunidades imperdibles. ¡NO TE QUEDES AFUERA!

Los puntos dorados acumulados
¡Se convierten en Regalo!

PREPÁRATE PARA EL CANJE
21 de Noviembre a partir de las 14hs
a Viernes 25 a las 14hs

INGRESO AL ÁREA PRIVADA

Informate de todo al respecto en la noticia en tu área privada.

Vanessa Duran[®]
Joyas

Nuevo Período de Acumulación: Se acumularán los Puntos Dorados desde la Campaña de Octubre de 2011 a Mayo de 2012 (inclusive)

<p>Tipo de mensaje transmitidos (personalización, sentido pertenencia)</p>	<p>Tarjeta Personaliza cuando ingresás a los Club.</p> <p>Distribuidor Dorado.</p> <p>Nuevo Período de Acumulación: Se acumularán los Puntos Dorados desde la Campaña.....</p> <p>Preparate para el canje....</p> <p>Invita al Área Privada para completar la información.</p>
<p>Tipo de vínculo establecido (confianza y conexión)</p>	<p>En Noviembre, los Distribuidores Dorados, encontrarán un Universo lleno de oportunidades imperdibles. No te quedes afuera.</p>
<p>Canales y herramientas de Comunicación utilizadas (Limitaciones del canal, tipo de recepción, situación temporal, situación espacial)</p>	<p>Es una herramienta que se activa y actualiza durante los períodos de canje, ya que en el período de acumulación los distribuidores reciben el resumen en</p>

	la Hoja de Resumen de Pedido.
Información explicitada (utilidad, beneficios, etc.)	Fechas de canje, períodos de canje y mensajes motivacionales. Las bases y condiciones y el procedimiento se encuentran en el Área Privada del Distribuidor.
Características del canal (bidireccional, etc.)	Unidireccional. Los Distribuidores poseen la alternativa de contacto con ejecutivos de cuenta, por lo que se transformaría en bidireccional.