

Jogo: "Consultoria Natura com Sucesso"

Regras:

Número de jogadores: 3 a 6.

Peças: um tabuleiro, 1 baralho laranja(F), 1 baralho azul(S), 1 baralho verde(V)1 dado, 6 peões coloridos, seis caixas pequenas com 3 divisões e uma caixa grande com 3 divisões, 300 fichas coloridas (100 de cada cor) com os seguintes valores:

Branca= 1 pontos

Preta = 10 pontos

Vermelha= 5 pontos

Observação:

- ✓ as fichas são colocadas numa caixa com três divisões que permita separá-las pela cor.
- ✓ Cada jogador deve ter uma caixinha pequena semelhante à caixa grande que fica no centro da mesa.

Objetivo do jogo: conseguir o maior número de pontos.

Vence o jogador que obtiver mais pontos no final do caminho ou se completar 200 pontos e for declarado CONSULTORA OU CONSULTOR DESTAQUE.

Modo de jogar:

- Todos os peões são colocados na casa verde indicada **início**. Cada jogador inicia o jogo com fichas correspondentes ao crédito inicial de 20 pontos.
- As outras fichas ficam na caixa e serão usadas para fazer trocas ou para pagar o jogador que ganhar pontos.
- As cartas dos baralhos F, S e V devem ser embaralhadas e colocadas viradas para baixo em três montes no lugar indicado na área central do tabuleiro.
- Cada participante joga uma vez o dado para decidir quem começa. Aquele que tirou o maior número inicia o jogo. O próximo será o jogador que estiver à sua direita.
- Cada jogador na sua vez joga o dado e anda seu peão o número de casas sorteado pelo dado.
- Se o peão cair numa casa assinalada com F, S ou V, o jogador deve sortear uma carta do baralho correspondente à letra e **ler em voz alta** o conteúdo da carta. Se perdeu pontos deve pagar com fichas devolvendo para a caixa de fichas que está no centro da mesa. Se ganhou recebe as fichas (pega da caixa para si).
- As cartas de baralho com **V** correspondem a **vendas** efetuadas e contam pontos que são recebidos em fichas.
- As cartas de baralho com **F** correspondem a **fracassos** resultados de má atuação no atendimento ao cliente ou erros na administração do negócio, o que faz o jogador perder pontos que são devolvidos em fichas para a caixa ou receber castigos.
- As cartas de baralho com **S** correspondem a **sucessos** conseguidos pela boa atuação no atendimento ao cliente ou na administração do negócio, o que faz o jogador ganhar pontos que são recebidos em fichas que ele pega da caixa ou recompensas em movimentos no tabuleiro.
- **Atenção:** quando o peão avança ou anda para traz seguindo instrução das cartas, não tem direito de tirar nova carta na casa onde chegou. Este direito é só para quem chegou lá com o número sorteado no dado.

- Se o peão cair numa das casas coloridas deve seguir a regra escrita na casa.
- As casas marcadas com E significam que a consultora participante foi para o **Encontro Natura** e por isso ganhou 20 pontos.
- As casas marcadas com C significam que a consultora participante fez um dos **cursos** que a Natura oferece: Maquiagem, de Pele ou de Produtos e por isso ganhou 10 pontos.
- Quando o primeiro jogador chegar ao final do tabuleiro o jogo termina e cada jogador soma os pontos de suas fichas. Quem tiver mais pontos é o vencedor.

Observação: se o jogador ficar sem fichas durante o jogo, pode emprestar 10 fichas brancas da caixa, mas deverá descontar esses pontos na contagem final. Isto pode ser feito quantas vezes for necessário.

Instrução para o programador gráfico:

O Tabuleiro deve ser de cartão grosso com recurso de dobras que permitam guardá-lo numa caixa com o tamanho de uma folha de papel ofício.

Fazer uma ilustração no fundo do tabuleiro que tenha relação com o ciclo de venda da Consultora. Sugestão, um desenho que simule pré-venda, venda, pedido natura, entrega e pós-venda.

As cartas dos 3 baralhos terão as cores indicadas na regra do jogo, tendo nas costas o logo da natura e o nome de cada baralho: Vendas ou Sucessos ou Fracassos.

As fichas coloridas nas cores indicadas na regra do jogo devem ser de plástico rígido e estar organizadas numa caixa com divisórias. O jogo deve ter 6 caixas pequenas semelhantes à caixa grande para os jogadores organizarem suas fichas.

O dado do jogo deve ser de tamanho grande para não se perder com facilidade.

A caixa do jogo deve ter o nome do jogo e o logo da Natura e uma ilustração relacionada ao ciclo de venda da consultoria Natura.

V

Você fez uma venda de três produtos da linha Mamãe Bebê. Com isso você ganhou 15 pontos. Pode pegar as fichas na caixa.

F

Você esqueceu de anotar o pedido na ficha de cadastro do cliente. Perdeu a oportunidade de atender melhor na pós-venda. Você perdeu 10 pontos.

F

Você perdeu o papel onde anotou o telefone da cliente. Reduziu Sua carteira de clientes. Você perdeu 15 pontos.

V

Você ganhou 3 pontos porque vendeu um conjunto de presente de Natal. Pode pegar as fichas na caixa.

F

Você perdeu 15 pontos porque fez uma venda de produtos descontinuados. Perdeu o cliente porque não pode entregar os produtos.

V

Você fez uma venda grande para o dia dos pais por isso ganhou 40 pontos. Pode pegar as fichas na caixa.

F

Você não soube responder uma dúvida da cliente sobre produtos. Perdeu a cliente. Você perdeu 35 pontos.

V

Você promoveu uma reunião em sua casa e vendeu vários produtos de maquiagem para suas vizinhas. Com isso ganhou 35 pontos. Pegue as fichas.

V

Você levou o Vitrine Natura quando foi ao cabelereiro e conseguiu vender quatro produtos lá. Ganhou 17 pontos. Pode pegar as fichas na caixa.

S

Você preparou o organizador de pedidos com todos os códigos dos produtos antes de ligar para o CAN.
Avance 2 casas no tabuleiro.

S

Você pagou o boleto no prazo.
Com isso evitou ter que pagar multa e juros.
Avance 3 casas no tabuleiro.

S

Você indicou o SNAC para a cliente e explicou como é e este serviço prestado pela Natura.
Jogue outra vez.

S

Você recebeu o pagamento do pedido da cliente quando entregou os produtos.
Será fácil pagar o boleto.

Avance 4 casas no tabuleiro.

V

Você foi pontual para atender a cliente. Isso agradou a cliente. Você fez uma venda de 3 produtos da linha Ekos.
Ganhou 10 pontos.
Jogue outra vez.

V

Você ganhou 5 pontos porque explicou ao cliente a promoção do ciclo.
Com isso vendeu mais .

Avance 3 casas no tabuleiro.

V

Você foi atender uma cliente levando produtos para demonstração.
Com isso conseguiu vender o produto.
Ganhou 3 pontos.
Jogue outra vez.

S

Você foi fazer uma venda com o demonstrador de baton atualizado.
Causou boa impressão ao cliente.
Avance 3 casas no tabuleiro.

S

Você depositou o pagamento dos clientes na conta corrente do Banco do Brasil. Com isso administra melhor seu negócio.
Jogue outra vez.

V

Você se preparou para atender uma cliente usando em você mesma a maquiagem e um perfume Natura. Ganhou 15 pontos porque fez uma venda destes produtos.

S

Você deu para a cliente o seu cartão de consultora. Assim ampliou sua carteira de clientes com uma indicação feita para uma amiga. Avance 3 casas no tabuleiro.

V

Você usa sempre o pin e a sacola Natura. Conseguiu um novo cliente na fila do ônibus. Vendeu três produtos da linha Ekos. Ganhou 10 pontos. Jogue outra vez.

F

Você foi atender uma cliente sem se preparar usando produtos Natura. Causou má impressão.

Fique uma rodada sem jogar.

F

Você foi fazer uma venda sem levar o talão de pedidos. Anotou o pedido num papel qualquer. Causou má impressão ao cliente. Volte 3 casas no tabuleiro.

F

Você estava com pressa ao atender a cliente e não dava atenção ao que ela dizia. A cliente ficou descontente. Volte 2 casas no tabuleiro.

S

Você aproveitou uma promoção e fez uma venda com 100% de lucro. Jogue outra vez.

V

Você atendeu bem uma cliente apressada porque tinha o produto para pronta entrega. Ganhou 20 pontos porque fez a venda. Avance 3 casas no tabuleiro.

S

Você usa sempre o talão de pedidos Natura. Acompanha bem suas vendas com os dados do talão. Avance 2 casas.

V

Você pediu a uma cliente que indicasse duas amigas para você visitar. Assim aumentou sua carteira de clientes e vendeu mais neste ciclo. Ganhou 8 pontos.

V

Você vendeu cinco produtos da linha Chronos no aniversário da sua avó. Ganhou 25 pontos.

Avance 3 casas no tabuleiro.

V

Você vendeu três produtos da linha Natura Criança na reunião de pais da escola de seu filho. Ganhou 15 pontos.

Avance 3 casas no tabuleiro.

V

Você vendeu quatro produtos de maquiagem para uma pessoa que conheceu na fila do banco. Ganhou 12 pontos.

S

Você usa sempre a Sacola Natura. Com isso tem visibilidade e sempre consegue novos clientes. Jogue outra vez.

S

Você colou o adesivo Natura na janela da sua casa. Com isso conseguiu dois clientes vizinhos da sua casa. Jogue outra vez.

F

Você foi atender uma cliente sem se preparar usando produtos Natura. Causou má impressão.

Fique uma rodada sem jogar.

F

Você foi visitar uma cliente sem se agendar antes. Perdeu a visita.

Fique uma rodada sem jogar.

F

Você foi atender uma cliente sem organizar seu Kit Natura e esqueceu o Vitrine Natura em casa. Causou má impressão.

Fique uma rodada sem

F

Você não sabia o código dos produtos e se atrapalhou no telefone. Perdeu a ligação para o CAN.

Volte duas casas
No tabuleiro.

F

Você não pagou o boleto no prazo.
Perdeu 40 pontos.

Entregue as
fichas
correspondentes

F

Você gastou o dinheiro do pagamento dos clientes e agora está com dificuldade para pagar o boleto.
Perdeu 25 pontos.
Entregue as
fichas
correspondentes

F

Você não cobrou o pedido da cliente.
Está com dificuldade para pagar o boleto.

Volte 4 casas no
tabuleiro.

F

Você chegou atrasada para atender a cliente e perdeu a venda.
Perdeu 27 pontos.

F

Você não explicou ao cliente a promoção do ciclo. Perdeu a oportunidade de vender.
Perdeu 40 pontos.
Entregue as
fichas
correspondentes

F

Você perdeu 15 pontos porque foi atender uma cliente sem levar produtos para demonstração.
Perdeu uma venda.
Entregue as
fichas.

F

Você foi fazer uma venda com o demonstrador de baton desatualizado.
Causou má impressão ao cliente.

Volte 3 casas no
tabuleiro.

V

Você vendeu três produtos da linha Ekos para colegas do seu filho.
Ganhou 45 pontos.

S

Você pagou adiantado o boleto de um pedido.
Se crédito aumentou.
Avance 3 casas.

S

Você anotou o pedido na ficha de cadastro do cliente.
Aproveitou a oportunidade de oferecer o refil e novos lançamentos.
Jogue outra vez.

V

Você pode sugerir presentes em datas certas porque anotou o telefone e datas importantes. na ficha do cliente.
Assim fez uma venda.
Você ganhou 15 pontos.

S

Você estudou o Vitrine Natura antes de visitar a cliente para oferecer novos produtos para a ela.
Avance 2 casas.

V

Você fez uma venda de produtos em promoção.
Ganhou 15 pontos

Jogue outra vez.

S

Você aumentou suas vendas nos dois últimos ciclos
Seu crédito aumentou.

Avance 3 casas.

S

Você soube responder uma dúvida da cliente sobre produtos.
Conquistou a confiança da cliente.
Jogue outra vez.

S

Você levou o Vitrine Natura quando foi ao pediatra do seu filho.
Conseguiu duas novas clientes na sala de espera.

Jogue de novo.

S

Você estudou o Manual de Consultoria para atender melhor seus clientes.

Avance 3 casas.