



FICHAS DE FIESTAS MK

¿Cuáles utilizar?

FIESTA DE BELLEZA TIMEWISE

Antes de asistir a tu Fiesta de Belleza, prepará los materiales teniendo en cuenta los elementos incluidos en el archivo "Preparación para tu Fiesta de Belleza TimeWise".

Una vez que tenés todos los elementos, recordá que es importante **SEPARAR LAS FICHAS QUE VAS A UTILIZAR** durante la prueba de producto, de manera tal que las tengas listas y organizadas para poder realizar una Fiesta de Belleza profesional y dinámica.

¡IMPORTANTE!

Recordá que las fichas correspondientes a la apertura y al cierre son comunes a todas las Situaciones de Ventas Mary Kay.



Presentación y Reconocimiento de la Anfitriona

1



El primer paso una vez que llegaron todas las Invitadas y que completaron su Perfil de Belleza, es presentarte y reconocer a la Anfitriona. ¡Hacé que se sienta muy especial y mencioná cuál fue el beneficio que ella obtuvo por ser Anfitriona! Luego, invitá al resto a presentarse, a contar a qué se dedica y compartir con el resto de dónde conoce a la Anfitriona.

TIP: Prestá atención a lo que cada Invitada dice, ya que eso te ayudará a conocer su situación personal y laboral, y utilizar esta información en el cierre individual.

Presentación de la Compañía y Testimonio Personal

2



Contá brevemente la historia de la Compañía y compartí de manera entusiasta, breve y motivadora lo que Mary Kay hizo por vos y cómo cambió tu vida.

Menciona la **Garantía de 100% Satisfacción** de los productos Mary Kay y da un ejemplo para que las invitadas conozcan mejor cómo funciona.

Prepará con anticipación tu Testimonio Personal, utilizando las ideas incluidas en la sección Situaciones de Ventas, dentro del Minisio Mi Momento MK.

TIP: Al presentar tu Testimonio Personal, mencioná que con Mary Kay tenés **dos productos fabulosos para ofrecerles**: la posibilidad de un cambio de look y la posibilidad de un cambio de vida.

Presentación Línea del Cuidado de la Piel TimeWise

3



Explicá a las Invitadas la importancia del Cuidado de la Piel y presentá los productos que probarán ese día.

Mencioná en líneas generales las **características del Set** que estarán probando, por ejemplo, minimizar y prevenir la apariencia de líneas finas y arrugas con el Set Milagroso, renovar y desestresar el rostro con el Set Spa Renovador Absoluto, etc.

TIP: es muy importante aplicar los productos en el orden correcto, por lo tanto tené siempre a mano el **orden de aplicación de los mismos.** (Descargalo de **Productos/ Conocé tus Productos**).

Prueba de Producto: Limpiador 3 en 1

4



¡Llegó el momento de comenzar a probar los productos! Como en toda rutina, el Limpiador es el primer paso. Presentá el producto con sus **beneficios** y contá los **ingredientes clave** que contiene.

TIP: es fundamental que las Invitadas utilicen los productos adecuados para su **TIPO DE PIEL**, por lo tanto si no lo hiciste previamente en el Pre Perfilado, identificá qué tipo de piel tienen con el Test incluido en la sección **Productos/ Conocé tus Productos**

TIP: Ejemplificá en tu rostro el movimiento correcto con tus manos. Sugeriles utilizar los dedos anular y medio para aplicar los productos, ya que estos ejercen menos presión.

Prueba de Producto: Set de Microexfoliación

5



Si decidís dar a probar este producto en tu Fiesta de Belleza TimeWise, recordá que este producto generará resultados inmediatos que las Invitadas amarán, pero es muy importante explicar adecuadamente la forma de aplicación del mismo para evitar cualquier situación indeseada.

Presentá el producto con sus **beneficios** y contá los **ingredientes clave** que contiene, a la vez que les enseñás cómo aplicárselo.

El Paso 1: Refinar es una crema exfoliante de técnica avanzada que vigoriza la piel y revela una apariencia mas tersa. Esta loción blanca con *cristales de óxido de aluminio* que alimenta y nutre la piel de abajo hacia arriba, produciendo una micro circulación incrementada. Esto lleva oxígeno a la superficie del rostro, creando un resplandor terso y radiante, a la vez que disminuye los poros eliminando las células muertas que se forman dentro y en el contorno de ellos.

El Paso 2: Restaurar es un suero ligero de tono liláceo que alimenta y nutre la piel desde la superficie con un *complejo de triple de té* (anti-irritante y antioxidante), ayudando al proceso de rejuvenecimiento y aliviando la piel y le devuelve su balance natural. Se absorbe inmediatamente y brinda tersura y suavidad.

MÁS ARGUMENTOS DE VENTAS DEL SET DE MICROEXFOLIACIÓN:

El Paso 1: Refinar contiene el mismo grado de cristales de óxido de aluminio que utilizan los profesionales para llevar a cabo del proceso de micordermoabrasión.

El Paso 2: Restaurar es un nutritivo suero que brinda un maravilloso efecto restaurador, al calmar, aliviar y suavizar la piel.

¿La diferencia con el tratamiento que realizan los dermatólogos? Nuestro Set de Microexfoliación es igualmente efectivo, a un precio competitivo y es mucho más conveniente ya que se realiza en la comodidad del hogar.

CONSIDERACIONES:

- Usar de 2-3 veces por semana, dejando pasar al menos 1 día entre cada aplicación.
- No aplicarlo en conjunto con productos para el acné o con mascarillas, como la Mascarilla Renovadora en Gel TimeWise o la Mascarilla Facial Botanical Effects.
- La piel delicada requerirá un uso menos frecuente.
- NO recomendable para la piel con rosácea.
- En caso de exposición prolongada al sol, dejar pasar una semana luego de su aplicación para exponerse y, luego de dicha exposición, dejar pasar una semana después para volver a aplicarlo.
- Pedile a las Invitadas que lo apliquen con el rostro mojado y asegurate de que apliquen el Paso 1: Refinar SUAVEMENTE.
- Recordales retirar bien el producto con abundante agua, sobre todo en la línea del cabello y alrededor de la boca y la nariz evitando dejar restos del mismo.

TIP: para que la prueba de este increíble producto sea exitosa, recordá con detenimiento los tips de aplicación que mencionamos a continuación.

Prueba de Producto: Set AM/PM

6



Comentá que este Set, junto al Limpiador y al Humectante forman el Set Milagroso.

Presentá ambos productos con sus beneficios y contá los ingredientes clave que contienen.

TIP: probá el AM (Solución Diurna con FPS 35 AM TimeWise) en el rostro de las Invitadas y el PM (Solución Nocturna PM TimeWise) en el dorso de la mano.

Prueba de Producto: Humectante AntiEdad

7



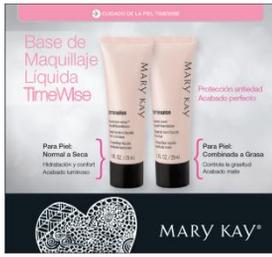
Presentá el producto con sus beneficios y contá los ingredientes clave que contiene.

MÁS ARGUMENTOS DE VENTAS :

Recordale a todas las Invitadas, que aunque tengan piel grasa o combinada, TODAS las mujeres necesitan utilizar un producto humectante. La clave está en utilizar un producto adecuado para su tipo de piel.

Prueba de Producto: Base de Maquillaje

8



Explicá a las Invitadas la importancia de incluir una Base de Maquillaje en su rutina del Cuidado de la Piel, ya que ésta no sólo cumple la función de brindar un acabado perfecto para la aplicación del maquillaje, sino que además es el **último** paso dentro de la rutina del Cuidado de la Piel, al protegerla.

Presentá la Base en ambas fórmulas con sus beneficios y contá los ingredientes clave que contienen.

Enseñales a aplicarse este producto utilizando las yemas de sus dedos, para lo cual podés pedirles que previamente pasen al baño a lavárselas, ya que las mismas estarán en contacto con su rostro.

TIP: Teniendo en cuenta los tonos disponibles, utilizá el Identificador de Tonos de Bases Mary Kay para una recomendación más exacta según el tono de piel de tus Invitadas y Clientas. Encontralo en Sección 2.

Productos suplementarios

9



Mencioná que Mary Kay les ofrece productos de la más alta calidad para satisfacer necesidades específicas.

Explicales que estos productos podrán formar parte de sus rutinas del Cuidado de la Piel y que al finalizar la reunión (cierre individual) les vas a ayudar a encontrar los ideales para ellas.

TIP: aunque tengas en tu Capital de Demostración estos productos, no los des a probar en esta oportunidad. Despertá en ellas el deseo de conocerlos, para lo cual podés fechar un siguiente encuentro.

Dinámica y presentación de Set Milagroso

10



Realizá preguntas positivas para ver cómo sienten y ven su rostro.

Realizá la Dinámica "¿Cómo valorás tu Belleza?" para ayudarlas a predisponerse positivamente para adquirir los productos, ya que además te ayudará a reducir la percepción del precio de los productos a la hora de compartir las colecciones.

TIP: presentá el Set Milagroso como la primera de las colecciones que tenés para ofrecerles con los productos más importantes que una mujer necesita para combatir y prevenir los efectos del paso del tiempo. Recordales los beneficios de los productos que acaban de probar.

Cierre Grupal: presentación de las Colecciones

11



Presentá las colecciones con mucho entusiasmo y seguridad, como si fuera un hecho que las invitadas las van a comprar.

Tené a mano los precios actualizados de las mismas, incluyendo el precio por la venta con tarjeta de crédito.

TIP: presentá las colecciones comenzando siempre por la más completa y de mayor valor, y andá bajando hasta ofrecer la colección más básica.

Recordales que en la consulta individual (cierre individual) al finalizar la Fiesta podrán hablar acerca de cómo obtener los productos ideales para cada una.

TÉCNICAS PARA REDUCIR LA PERCEPCIÓN DEL PRECIO

Puede suceder que, cuando la gente no conoce la calidad de nuestros productos, tenga en su mente el **prejuicio de que los mismos son caros** y se muestre reacia a invertir en ellos.

Para darte **seguridad** a la hora de ofrecerlos y argumentos claros para revertir esto, te presentamos a continuación dos técnicas comúnmente utilizadas en ventas para predisponer positivamente a los clientes respecto a la compra de los productos.

TÉCNICA 1: “Valoración de beneficios”

En lugar de compartir vos el precio de los productos, en primer lugar poné mucho énfasis en presentar los beneficios.

Hacé que la Clienta o Potencial Clienta los pruebe, viva la experiencia de aplicárselos, etc. y luego **preguntale cuánto cree ella que cuesta el producto**. Esto hará que ella valore al producto en función de la experiencia que ha vivido, los resultados que ha visto y, en la gran mayoría de los casos, el precio que mencionan las Clientas es superior al real, por lo que automáticamente lograrás reducir la percepción del precio ya que te centrás en los beneficios.

TÉCNICA 2: “Visualización de la inversión diaria”

Otra de las técnicas más utilizadas se basa en **reducir el valor total** del producto o set a la **inversión diaria** que tiene que realizar la clienta, por lo que la percepción será que vale la pena invertir un monto pequeño diariamente para obtener los resultados deseados.

¿Cómo hacerlo? En primer lugar deberás conocer el precio del producto y la duración aproximada del mismo*.

$$\text{PRECIO DEL PRODUCTO / CANTIDAD DE DÍAS} = \text{INVERSIÓN DIARIA}$$

Por ejemplo, sabemos que el Humectante AntiEdad TimeWise cuesta \$221 y tiene una duración promedio de 6 meses. De esta manera, dividimos los \$221 por la cantidad de días que hay en 6 meses (180 días aprox.), esto nos da $\$221/180 \text{ días} = \$1,23$, por lo tanto al adquirir el Humectante AntiEdad TimeWise la Clienta estará invirtiendo diariamente un poco más de \$1 y casi \$0,60 centavos por aplicación ($\$1,23 \text{ diarios} / 2 \text{ aplicaciones por día} = \$0,62$).

Set Manos de Seda

Antes de reunirte individualmente con cada una, pedíles que prueben el Set Manos de Seda.

TIP: este es un buen momento para que la Anfitriona sirva las cosas ricas que preparó para las Invitadas. Que no lo haga antes así no se dispersan.

Enseñales cómo aplicarlo y sus beneficios y que ellas lo prueben mientras realizás el Cierre Individual.



12

Cierre Individual: Introducción

¿Cuándo un Lápiz Labial es más que sólo un maquillaje?

Recordá que tu Negocio Independiente Mary Kay te permite ofrecer dos grandes Productos:

1. Un producto tangible, que se refiere a aquellos que pueden probar y sentir, que la ayudan a verse más bellas.
2. Un producto intangible y único: la gran oportunidad de cambio de vida.

Esta pregunta será el disparador para despertar el interés en la Oportunidad de Negocio, ya que compartirás con ellas que Mary Kay es más que una Compañía de Cosméticos, y que un Lápiz Labial es más que sólo un maquillaje, ya que en el dorso de esta ficha tendrás los motivos que apoyan este concepto.

TIP: si tenés un smartphone, una tablet o una notebook podés compartir este video para darle más fuerza a este concepto que te dará el pie para ofrecer la Oportunidad en el Cierre Individual.

TIP: Recordá que en la sección *Situaciones de Ventas*, dentro del Minisitio Mi Momento MK en En Contacto tenés información para armar con anticipación tu Testimonio Personal.

Compartilos con gran entusiasmo y, si no lo hiciste al comienzo de la Fiesta, compartí tu Historia Personal (Testimonio) ahora.

Cierre Individual

¿Te gustó lo que compartimos?

Grandes beneficios. Divertite, sonrei, jugá...

¡Sé Anfitriona!

descubrí lo que

AMAS

MARY KAY



Buscá un lugar separado de la mesa en donde llevaste a cabo la Fiesta de Belleza, y reunite con cada una por separado.

Comenzá por la que está más apurada (esto les mostrará que respetar su tiempo es importante para vos) y pedile que se acerque con su Perfil de Belleza.

¡No te preocupes con el lugar! No tiene que ser otra habitación y la casa no tiene que ser grande para que puedas hacerlo. Simplemente podés sentarte en una mesa ratona, en la otra punta de la misma mesa en que la realizaste, en la cocina, o en donde tu Anfitriona te diga.

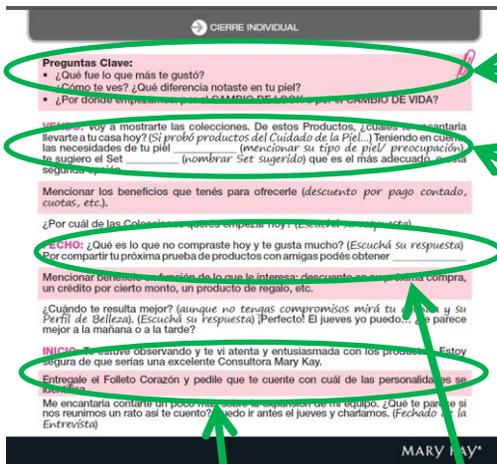
Tené en cuenta que el Cierre Individual ¡es una conversación!, no un monólogo! Por lo tanto, el orden de lo que dirás se irá dando en función de la dinámica de la charla.

¡Y el mismo no debe durar más de 5 minutos!

¡IMPORTANTE! ¡Recordá que tenés 3 Objetivos! **VENDER, FECHAR e INICIAR.**

Por lo tanto, guíate con la ficha y llevá adelante los 3 cierres de una manera fluida y dinámica.

PERSONALIZÁ LOS TEXTOS Y FRASES SIGUIENDO TU ESTILO.
Armá tu propia ficha de Cierre con las frases que te hagan sentir cómoda
¡y practicalas!



¡ROMPÉ EL HIELO!

Realizá preguntas positivas como éstas. Te ayudarán a predisponerla positivamente.

- ¡Asentí con la cabeza al hacerlo!
- Escuchá sus respuestas.

CIERRE DE VENTAS

1. Recordale las Colecciones.
2. Mencioná los beneficios que tenés para ofrecerle (descuento por pago contado, cuotas, tarjeta de crédito, etc.).
3. Si no acepta esta propuesta continuá ofreciendo el resto de las Colecciones, hasta llegar al Set TimeWise básico, sin Base de Maquillaje.

TIP: Para que decida debe tener siempre dos opciones de set y formas de pago. Cuando elige se siente importante, de otra manera puede sentirse presionada.

TIP: El cierre de ventas no es algo que se pueda controlar si no hemos escuchado las necesidades de la invitada durante la Fiesta de Belleza.

CIERRE DE INICIACIÓN

Finalmente, antes de dar por finalizado el cierre, recordá contarle a todas las Invitadas que pueden hacer lo mismo que vos.

Mencioná algo que hayas visto en ella, por lo cual creés que puede ser una buena Consultora. Tiene que ser algo genuino y real, y contáselo con mucho entusiasmo. Recordá que es probable que ella no vea lo mismo que vos o que quizás no crea que ella puede lograrlo.

TIP: Llevá siempre con vos folletería de Iniciación y Acuerdos de Consultora. Entregale el Folleto Corazón "Descubrí el Éxito para Vos" e indagá con cuál de las mujeres se siente identificada.

CIERRE DE FECHADO

Para que una mujer se sienta atraída a fechar su Momento MK, debe tener una motivación. Por lo tanto, es fundamental mostrarle cuál será su beneficio por invitar a otras mujeres a probar los Productos Mary Kay.

TIP: Ingresá al Sitio En Contacto, y en la Sección Mi Momento MK encontrá muchas ideas para motivar y reconocer a tus Anfitrionas. Además, encontrarás las respuestas a las **objeciones** más comunes, así podrás aprender a revertirlas con seguridad.

Pedile permiso par llamarla en unos días para ver cómo le está yendo con sus Productos Mary Kay.