



TIPS EXITOSOS

Fiesta de Belleza TimeWise

AL LLEGAR...

Llegá con anticipación (al menos 30 minutos antes) al lugar de la reunión y tené todo listo antes de que lleguen las Invitadas.

Al llegar, agradecele a tu Anfitriona la oportunidad que te da de estar en su casa y pasar un rato agradable con sus amigas.



ANTES DE LA REUNIÓN

• PREPARÁ LA MESA

Acomodá la mesa con los productos del Cuidado de la Piel que vas a dar a probar

Ubicá las Fichas de Fiestas Mary Kay en un lugar cómodo par vos, desde el cual puedas manejarlas bien y leerlas fácilmente.

En el centro de la mesa prepará una bandeja con toallitas faciales descartables previamente humedecidas para que las Invitadas puedan retirar los productos fácilmente de su rostro.

Decorá la mesa con algún elemento atractivo que la haga ver más linda. Tené en cuenta la época del año y el tipo de Situación de Ventas que estarás llevando a cabo. Por ej., podés incluir flores (que podés dejárselas a la Anfitriona como regalo especial), gemas, piedras, velas, etc.

Prepara el lugar de cada una de las Invitadas con:

- espejo
- bandeja descartable
- Perfil de Belleza
- individual
- una toallita descartable
- una vincha o elemento para recogerse el cabello
- lapicera para completar su Perfil

¡IMPORTANTE!

Es fundamental que los productos se encuentren limpios y en buen estado...
¡demostrá tu profesionalismo!



A MEDIDA QUE VAN LLEGANDO

• LLENADO DEL PERFIL DEL CLIENTE

Antes de comenzar la reunión, pedí a las Invitadas que completen su Perfil de Belleza para conocer los productos que les darás a probar durante la reunión en base a su tipo de piel.

• PREPARACIÓN DE LA BANDEJA DESCARTABLE

Asegurate de dar a probar a las Invitadas los productos adecuados para a su tipo de piel. Para eso, prepará sus bandejas con los productos ideales para ellas de acuerdo a las respuestas de su Perfil.

DURANTE LA REUNIÓN

• CONOCÉ SU TIPO DE PIEL

Si no realizáste el Pre Perfilado, o al momento de comenzar la Fiesta de Belleza no lo sabés, identificá ahora cuál es el tipo de piel de tus Invitadas.

Para hacerlo, podés pedirles que completen el Test "Tipos de Piel" que podés descargar de En Contacto/ Productos/ Conocé tus Productos.

TIP: utiliza las Fichas de Fiestas como apoyo y guía para realizar tus Situaciones de Ventas.

TIP: el conocer el tipo de piel de cada una es FUNDAMENTAL, ya que será en función de eso que podás dar a probar los Productos y los resultados que obtendrás.

• PRUEBA DE LOS PRODUCTOS

Al aplicar cada uno de los productos, mencioná el lugar del espacio de la bandeja en que se encuentra, así será más fácil para las invitadas ubicarlos.

Al hablar de los productos a las invitadas, sostenelos en tus manos como si fueran una joya, y hacé referencia a las imágenes de la ficha.

Hablá de los productos como si ya fueran suyos, por ejemplo decí "tu limpiador".

• CIERRE GRUPAL: "JUEGO DE LOS NOMBRES"

Llevá a cabo el juego de los nombres para obtener referidos.

Podés decir algo como esto: *"La primera que termine de escribir los nombres de cuatro amigas con sus números de teléfono, se llevará este fabuloso regalo"*.

Entregá un Folleto The Look a cada Invitada.

TIP: NO entregues Folletos The Look al comienzo porque seguramente tus Invitadas se distrairán viéndolo.

• DESPUÉS DE LA REUNIÓN

Las compras que tus Invitadas hagan marcan el comienzo de una relación a largo plazo. Al dar seguimiento adecuadamente vas a poder fechar futuras pruebas de Producto, identificar Potenciales Inicios y desarrollar clientas fieles para toda la vida.

Da seguimiento a cada una de las Invitadas después de la reunión 2 semanas después de la misma, para ver cómo le va con los Productos, y luego cada mes para contarle las novedades y ofrecer probar otros productos de la Línea.