



FICHAS DE FIESTAS MK

¿Cuáles utilizar?

FIESTA BOTANICAL EFFECTS

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

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 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, pero la Fiesta Botanical Effects se caracteriza por ser **más dinámica, más corta y mucho más relajada y desestructurada.**



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.

Prepará con anticipación tu Testimonio Personal, utilizando las ideas incluidas en la sección Situaciones de Ventas, dentro del Minisito 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 Botanical Effects

3



Explicá a las Invitadas la importancia del Cuidado de la Piel y presentá los productos.

Mencioná en líneas generales las **características** del Set que estarán probando, los cuales se enumeran en el frente de la ficha.

TIP: es fundamental que las Invitadas utilicen los productos adecuados para su **TIPO DE PIEL**, y recordá que esta línea está formulada para **PIEL NORMAL**.

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**

Prueba de Producto: Set Botanical Effects

4



¡Llegó el momento de comenzar a probar los productos! Presentá cada producto con sus **beneficios** y **contá** los ingredientes clave que contiene la línea.

TIP: es muy importante aplicar los productos en el orden correcto, por lo tanto guíate con el orden detallado en el dorso de tu Ficha.

¿Invitada con Piel Combinada a Grasa?

Dale a probar... Limpiador Botanicals + Mascarilla Botanicals + Refrescante Botanicals + **Humectante AntiEdad TimeWise para piel combinada a grasa.**

¿Invitada con Piel muy seca?

Dale a probar... Limpiador Botanicals + Mascarilla Botanicals + Refrescante Botanicals + **Humectante AntiEdad TimeWise para Normal a Seca.**



TIPS DE APLICACIÓN A TENER EN CUENTA:

es muy importante aplicar los productos correctamente y enseñarle a tus Clientas a hacerlo. Por lo tanto, seguí en detalle las indicaciones incluidas respecto a cómo aplicar cada uno de los productos de este Set, como así también los productos adicionales como el Humectante AntiEdad para piel Combinada a Grasa o Normal a Seca, según el tipo de piel de las Invitadas.



Si querés, también podés dar a probar antes del cierre, productos de **color de la Línea marykayatplay.**

Cierre Grupal: presentación de las Colecciones

5



Tené en cuenta que las Colecciones incluyen también productos de Color de la Línea marykayatplay, ya que esto te permitirá contarles que tenés para ofrecerles productos de color que les van a encantar.

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

También esto te servirá para cuando realices Fiestas en donde das a probar conjuntamente productos del Cuidado de la Piel Botanical Effects y productos de color.

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.

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*.

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

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.

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

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.

6



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

8



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, guiate 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!

CIERRE INDIVIDUAL

Preguntas Clave:

- ¿Qué fue lo que más te gustó?
- ¿Cómo te ves? ¿Qué diferencia notaste en tu piel?
- ¿Por dónde empezamos para el CAMBIO DE LEVITA y el cambio DE VIDA?

¡MOMENTO MK! Voy a mostrarte las colecciones. De estos Productos, ¿cuáles te gustaría llevarte a tu casa hoy? (Si probó productos del Cuidado de la Piel... ¿teniendo en cuenta las necesidades de tu piel? (Mencionar su tipo de piel/ preocupación) le sugiero el Set (nombrar Set sugerido) que es el más adecuado para ella según su tipo de piel).

Mencionar los beneficios que tenés para ofrecerle (descuento por pago contado, cuotas, etc.).

¿Por cuál de las Colecciones quieres empezar hoy? (Escuchá su respuesta).

ECHO: ¿Qué es lo que no compraste hoy y te gusta mucho? (Escuchá su respuesta) Por compartir tu próxima prueba de productos con amigas podés obtener

Mencionar beneficios (función de lo que le interesa: descuento en una compra, un crédito por cierto monto, un producto de regalo, etc.).

¿Cuándo te resulta mejor? (aunque no tengas compromisos mirá tu agenda y su Perfil de Belleza). (Escuchá su respuesta) ¡Perfecto! El jueves yo puedo... ¿te parece mejor a la mañana o a la tarde?

¡INGRESA! Reverte observando y te vi atenta y entusiasmada con los productos. Estoy segura de que serías una excelente Consultora Mary Kay.

Entregale el Folleto Corazón y pedile que te cuente con cuál de las personalidades se identifica.

Me encantaría contactarte un poco más tarde y expandir mi equipo. ¿Qué te parece si nos reunimos un rato así te cuento? ¿puedo ir antes el jueves y charlamos. (Fechado en la Entrevista)

MARY KAY®

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