



# CIERRE DE FIESTAS MK

## ¿Cómo llevarlo a cabo?

### Cierre Individual

Es el momento en el cual te reunís individualmente con cada una de las Invitadas para ofrecerle los **productos** de acuerdo a sus intereses y necesidades, ofrecerle ser **Anfitriona** de tu próxima Fiesta Mary Kay y ofrecerle la gran **Oportunidad** de un cambio de vida. Es decir, el Cierre Individual es uno de los momentos clave de una Situación de Ventas, en donde los resultados se materializan.

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.

**¡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.

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!**

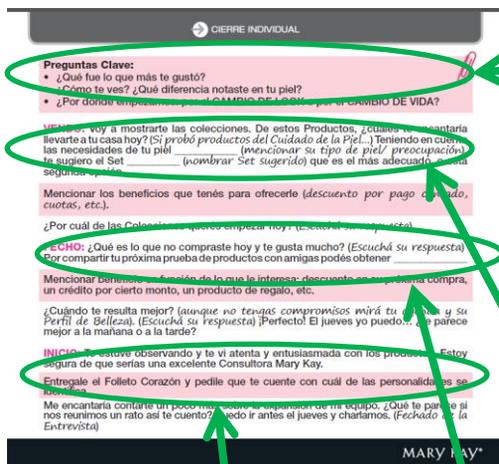
Buscá un lugar **separado** de la mesa en donde llevaste a cabo la Fiesta de Belleza, y reunite con cada una por separado.

**¡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.

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 OLVIDES LLEVAR LO SIGUIENTE!**
- Agenda
  - Lapicera
  - Ficha de las Colecciones
  - Folleto Corazón "Descubrí el Éxito para Vos"
  - Talonario de ventas
  - Acuerdo de Consultora de Belleza
- ¡Pedile que se acerque con su Perfil de Belleza!**

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.

**TIP:** recordá tocar tu rostro cuando les preguntes cómo sienten el suyo y afirmá con la cabeza cuando les preguntes si su rostro se siente más suave y terso. Esto generará una respuesta positiva.

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.