



FICHAS DE FIESTAS MK

¿Cuáles utilizar?

FIESTA DE FRAGANCIAS

Antes de asistir a tu Fiesta de Fragancias, prepará los materiales teniendo en cuenta los elementos incluidos en el archivo “Preparación para tu Fiesta de Fragancias”.

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 Fragancias 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**.

Prepará con anticipación tu **Testimonio Personal**, utilizando las ideas incluidas en la sección Situaciones de Ventas, dentro del Minisitio 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.

Identificando la Fragancia de su estilo

3



Explicá a las Invitadas que junto a vos podrán armar su **colección de fragancias**.

Mencioná que, junto al maquillaje y la vestimenta, **la fragancia es el toque final** para cualquier atuendo y que las mujeres solemos elegir las fragancias en base a nuestro estado de ánimo, ocasión y momento del día.

TIP: Pediles que completen el Test “La Esencia de tu Estilo” presente en el dorso de su **Individual**.

Motivalas a compartir con el resto cuál es su personalidad del momento, y recordales que en este momento predomina esa personalidad, pero que todas tenemos un poco de cada una.

Prueba de Producto: Fragancias Mary Kay

4



¡Llegó el momento de comenzar a probar los productos!

¡Comenzá con tu Anfitriona! Pedile que comparta cuál es su personalidad del momento, y contale cuáles son las fragancias asociadas a esa personalidad.

Entregale una tira olfativa con el aroma de cada una de las fragancias asociadas a ella.

Continuá haciendo lo mismo con el resto de las fragancias, y dalas a probar entre el resto de las Invitadas.

TIP: recordá hacerles sentir los granos de café para neutralizar los olores y que no sufran fatiga olfativa.



Conocé las notas de cada Fragancia con el **folleto electrónico “Guía de Fragancias Mary Kay”** incluido en En Contacto, en la sección eCatalogs.



Si tenés una tablet, un Smartphone o tenés tu computadora con vos, podés compartir los **videos de Fragancias** incluidos en la Videoteca del Sitio En Contacto y en nuestro canal de You Tube.

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.



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 Minisito 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, 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 interesaría llevarte a tu casa hoy? (Si probó productos del Cuidado de la Piel... y 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 seguirlo).

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

¿Por cuál de las Colecciones querés 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 próxima 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 contarte un poco más sobre la experiencia de 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 par llamarla en unos días para ver cómo le está yendo con sus Productos Mary Kay.