

# Hoja de Seguimiento del Comienzo Perfecto y Poderoso



## Comienzo Perfecto

15 faciales = 15 días  
Pulsera del comienzo Perfecto!



## Parte 1: haz seguimiento de tus faciales

Nombres, ventas, y si compartes la oportunidad( 18+ años sin consultora)

#	Nombre	Ventas	Oportunidad	
1		\$	SI	NO
2		\$	SI	NO
3		\$	SI	NO
4		\$	SI	NO
5		\$	SI	NO
6		\$	SI	NO
7		\$	SI	NO
8		\$	SI	NO
9		\$	SI	NO
10		\$	SI	NO
11		\$	SI	NO
12		\$	SI	NO
13		\$	SI	NO
14		\$	SI	NO
15		\$	SI	NO
16		\$	SI	NO
17		\$	SI	NO
18		\$	SI	NO
19		\$	SI	NO
20		\$	SI	NO
21		\$	SI	NO
22		\$	SI	NO
23		\$	SI	NO
24		\$	SI	NO
25		\$	SI	NO
26		\$	SI	NO
27		\$	SI	NO
28		\$	SI	NO
29		\$	SI	NO
30		\$	SI	NO

## Comienzo Poderoso

30 faciales=30 días  
El dije del Comienzo Poderoso!



## Comienzo

## Poderoso Máximo

30 faciales y 6 entrevistas =gana el dije del Comienzo Poderoso



## Parte 2: entrega tus resultados:



Total De faciales \_\_\_\_\_  
 Total Ventas \$ \_\_\_\_\_  
 Entrevistas \_\_\_\_\_  
 Nuevos miembros de equipo \_\_\_\_\_  
 Orden al mayoreo \_\_\_\_\_



# Ejemplo de Diálogos

## Reservando clases/fiestas:

“Hola \_\_\_\_\_, soy \_\_\_\_\_ llamándote ! Estoy tan emocionada! No podía dejar de llamarte! Tienes un minuto? Fabuloso! No vas a creer esto! – acabo de comenzar my negocio propio con Mary Kay y parte de mi entrenamiento es obtener la opinión de 30 mujeres en los últimos productos de la línea en los siguientes 30 días! \_\_\_\_\_ tu eres una de las PRIMERAS personas en las que pensé o (dale una razón porque)! Hay alguna razón por la cual no me podrías ayudar prestandome tu cara y dándome tu opinión? Fabuloso! Que funciona mejor para ti principio o fin de semana? (Reserva el día y la hora). \_\_\_\_\_, sería posible que invitaras un par de amigas contigo? Me ayudaría mucho a acercarme a mi meta de 30! Quien crees que podrías invitar? Y si está bien contigo me gustaría llamarlas y saber su tipo de piel (seco, normal, combinada o grasa) antes de reunirnos. (Consigue la lista de invitadas con sus números de teléfonos, luego llámalas para preferirlas con el diálogo de arriba).

## Diálogo para una cita tentativa:

(Si ella dice—déjame revisar mi agenda y te llamo luego o déjame preguntarle a mis amigas y te aviso me, luego tu dices...) “ \_\_\_\_\_, eso suena fabuloso, porque no escogemos unos días que funcione para ti y para mi. Tengo esto disponible (dale dos opciones de tu calendario). Déjame poner tu nombre en mi calendario y si algo pasa podemos cambiar la cita para un mejor día que te parece?.”

## Dialogo para preperfilar a las invitada:

“Hola, soy \_\_\_\_\_, Yo soy una Consultora de belleza con Mary Kay. Obtuve tu nombre y tu nombre con \_\_\_\_\_. Entiendo que vas a ir a una fiesta de Mary Kay en su casa(día y hora). Tienes un minuto? Tengo una preguntas para ti.” (Hazles las preguntas del Perfil de Clienta).

## Diálogo para invitar alguien a un evento:

“Hola \_\_\_\_\_, soy \_\_\_\_\_. Tienes un minuto? Fabuloso! Estoy muy emocionada, tenemos un increíble evento para invitadas el (día) (lugar), y me gustaría que vinieras como mi invitada especial. Te gustaría ser mi modelo de cara y sólo por venir daremos regalos especiales! Hay alguna razón por la cual no podrías venir? Fabuloso.! Te recojo (día, hora y lugar).”

## Diálogo para conocer gente (calle, mal, tienda, etc:

Discúlpame, alguna vez alguien te ha dado una tarjeta de Mary Kay? Bueno, no pude dejar de notar tus hermosos (piel, cabello, cartera, bebe). Mi nombre es \_\_\_\_\_y estoy buscando por modelos de cara. Tengo la meta de obtener 30 opiniones de mujeres que prueben nuestros productos y me encantaría tener tu opinión! Te podría dar una invitación? (Dale tu tarjeta de negocio con la información del siguiente evento). Acá esta mi nombre y número. La información está en la parte de atrás. Cual esta nombré? Me dio gusto conocerte. A qué número te puedo llamar para confirmar tu asistencia? Fabuloso! Te llamo mañana para asegurar tu asistencia.”

