PLAN DE ACCION PARA UNA SEMANA GANADORA.

LUNES.
Obtener 10 contactos Nuevos. Ofrecer Tarjeta con Muestras.
Reservar 5 faciales. 1 Entrevista para desarrollo de equipo.
Reservar 1 fiesta con por lo menos 3 invitadas.
Vender. $ 150.00 por día.
Llamar a integrantes de equipo para invitarlas a la reunión.
Asistir a tu reunión de Unidad y llevar 1 Invitada.

MARTES.
Obtener 10 contactos Nuevos.
Ofrecer tarjeta con muestras.
Llevar a cabo una Entrevista para desarrollo de Equipo.
Llevar a cabo 1 facial o doble Facial
Vender por lo menos $ 150.00 por día.
Hacer 3 llamadas de seguimiento a clientas ya existentes
Y posibles integrantes de equipo.
Reservar 1 fiesta con por lo menos 3 invitadas.

MIERCOLES.
Obtener 10 contactos Nuevos.
Realizar 1 cita de desarrollo de equipo.
Realizar una clase o fiesta con 3 invitadas.
Vender por lo menos $ 150.00
Reservar 1 fiesta o clase con por lo menos 3 invitadas.

JUEVES
Obtener 10 contactos nuevos. Con tarjeras y muestras o referencias
5 llamas de seguimiento a clientas e integrantes de equipo.
Haz una cita de desarrollo de equipo.
Realiza una clase o fiesta con 3 invitadas.
Vende 150.00 Hoy,
Llama a tu directora para darle tus resultados.
Fecha una clase con por lo menos 3 invitadas.

VIERNES.
Obtén 10 contactos nuevos. Pregunta por referencias.
Realiza una clase o fiesta con 3 Invitadas.
Vende $ 150.00
Reserva una clase o fiesta con 3 invitadas.
Realiza una cita de desarrollo de equipo.
Da seguimiento a clientas existentes.

Este plan es sugerido. Por supuesto tal vez tu tengas que moverlo A tu consideración.
Pero es muy importante realizarlo diariamente SI tu meta a lograr ser directora de ventas.

Es un trabajo de 8 horas diarias.
5 días de la semana. Total 40 horas.
Si vendes $ 150.00 por día serian $ 750.00.
Estarías generando $ 18.75 dólares por hora. Tal vez mas. Esto es promedio
Tendrías 5 citas de desarrollo de equipo.
Mínimo 1 Integrante ala semana. 4 mensuales.
Los contactos diarios serian pidiendo referencias a las nuevas personas que conocerás en las citas.
Y por supuesto las clases se reservaran en las mismas clases con Una estrategia de FECHAR, VENDER Y RECLUTAR EN TUSFIESTA Y CLASES.

Cada individuo puede incorporar su plan a su estilo de vida. Tal vez ahora tengas un trabajo de tiempo completo.

Pero hacerlo por lo menos 2 días, tal vez el fin de semana te pudiera llevar a pronto dedicarte únicamente a tu negocio Mary Kay.