

MARY KAY

ABRIL DE 2024

# aplausos™



## ¡ÚNETE AL JUEGO!

¡Llegó el juego *Las seis cosas más importantes* para Consultoras de Belleza Independientes! ¿Estás lista? Además, entusiasma a tus clientes con ideas de regalos perfectos para las celebraciones de primavera.

## ABRIL

### 2

#### ¡IMPORTANTE!

¡Se extiende el cierre de mes de marzo hasta el 2 de abril de 2024!

Los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente y pedidos en línea se aceptan hasta las 11:59 p.m. (HC) a fin de que cuenten para marzo.

El Dpto. de Clientes Exitosos estará trabajando para ayudar a resolver los pedidos y Acuerdos de cierre de mes de marzo desde las 9 a.m. hasta las 6 p.m. (HC).

### 3

El formulario de intención en línea para Directoras de Ventas Independientes en Calificación está disponible a partir de las 12:01 a.m. (HC).

**Junta de Éxito del Área Nacional Mary Kay** a la 1 p.m. (HC). Revisa tu *email* para obtener los detalles y el enlace.

Último día, hasta la 3 p.m. (HC), para resolver los pedidos en espera (*on hold*) a fin de que cuenten para el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de marzo.

### 5

Último día para presentar en línea el formulario de intención para Directoras de Ventas Independientes en Calificación. El formulario de intención está disponible hasta las 11:59 p.m. (HC).

### 17

Último día para inscribirse en línea para el envío postal de *La imagen* de Verano 2024 a través del *Programa de Clientes Preferidos*™, que incluye una muestra exclusiva (hasta agotar existencias).

### 22

A las 8:30 a.m. (HC) se abre la inscripción al Seminario 2024 para todas las DNV.

Día de la Tierra. Lee los detalles del [compromiso de sustentabilidad](#) de Mary Kay.

### 24

A las 8:30 a.m. (HC) comienza la inscripción al Seminario 2024 para todas las DVSE y DVSEE.

### 26

A las 8:30 a.m. (HC) comienza la inscripción al Seminario 2024 para todas las DVI.

Empiezan los pedidos tempranos de productos de la promoción de Verano 2024 para todas las Directoras de Ventas Independientes.

### 29

A las 8:30 a.m. (HC) comienza la inscripción al Seminario 2024 para TODAS las integrantes del cuerpo de ventas independiente.

Se aceptan pedidos telefónicos hasta las 6 p.m. (HC) a fin de que cuenten para el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de este mes.

### 30

Los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente y pedidos en línea se aceptan hasta las 11:59 p.m. (HC).

El Dpto. de Clientes Exitosos estará trabajando para ayudar a resolver los pedidos y Acuerdos de fin de mes desde las 6 p.m. hasta las 11:59 p.m. (HC).

Hoy termina la opción de ver la Sesión General "on demand" de la Conferencia de Carrera 2024.

## MAYO

### 1

El formulario de intención en línea para Directoras de Ventas Independientes en Calificación está disponible a partir de las 12:01 a.m. (HC).

**Junta de Éxito del Área Nacional Mary Kay** a la 1 p.m. (HC). Revisa tu *email* para obtener los detalles y el enlace.

### 2

Último día, hasta la 1 p.m. (HC), para resolver los pedidos en espera (*on hold*) a fin de que cuenten para el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de abril.

### 3

Último día para presentar en línea el formulario de intención de Directora de Ventas Independiente en Calificación. El formulario de intención está disponible hasta las 11:59 p.m. (HC).

### 8

Comienza el envío postal de *La imagen* de Verano 2024 a las clientas a través del *Programa de Clientes Preferidos*™. (Considera de 7 a 10 días hábiles para su entrega).

### 10

Comienzan los pedidos tempranos de los nuevos artículos promocionales de Verano 2024 para las Consultoras Estrella que calificaron durante el trimestre del 16 de dic. de 2023 al 15 de marzo de 2024 y para las Consultoras de Belleza Independientes que se inscribieron para *La imagen* de Verano 2024 a través del *Programa de Clientes Preferidos*™.

### 12

Natalicio de Mary Kay Ash.

Día de las Madres.

### 15

Empiezan los pedidos tempranos de productos de la promoción de Verano 2024 para todas las Consultoras de Belleza Independientes.

### 16

Comienza la promoción de productos de Verano 2024. Fecha a la venta oficial.

Facebook Live sobre el lanzamiento de productos de Verano.

### 27

Día de conmemoración de los caídos. Permanecen cerradas las oficinas de la Compañía. Feriado postal.

### 30

Se aceptan pedidos telefónicos hasta las 6 p.m. (HC) a fin de que cuenten para el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de este mes.

### 31

Los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente y pedidos en línea se aceptan hasta las 11:59 p.m. (HC).

El Dpto. de Clientes Exitosos estará trabajando horas extras para ayudar a resolver los pedidos y Acuerdos de fin de mes, desde las 6 p.m. hasta las 11:59 p.m. (HC).



“

Fija metas realistas, pero asegúrate de que sean metas altas por las cuales tengas que esforzarte. No importa las metas que tengas, planifica lo que harás para alcanzarlas. No te limites a una sola ruta para lograrlas. Planea varias maneras de llegar al destino que deseas”.

”  
Mary Kay



Descarga y comparte PDF de este ejemplar.

**NÚMERO ÚTIL:** Centro de Llamadas para Consultoras Mary Kay 800-272-9333. Llama para preguntas sobre pedidos de productos *Mary Kay*™, *Mary Kay InTouch*™, Eventos Especiales, información de productos, etc.

La revista *Aplausos*™ se publica como fuente de reconocimiento e información para las integrantes de la organización de ventas independiente de Mary Kay Inc., Directoras Nacionales de Ventas Independientes ("Directoras Nacionales de Ventas"), Directoras de Ventas Independientes ("Directoras de Ventas") y Consultoras de Belleza Independientes ("Consultoras") en Estados Unidos, Puerto Rico, Islas Virgenes (EUA) y Guam por Mary Kay Inc., Dallas, Texas. ©2023 Mary Kay Inc. Miembro: Direct Selling Association, Personal Care Products Council. Mary Kay Inc., 16251 Dallas Parkway, P.O. Box 799045, Dallas, Texas 75379-9045, marykay.com.

TU ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE: Como contratista independiente, no eres empleada o agente de Mary Kay Inc. A través de la revista *Aplausos*™ recibirás consejos, guías y sugerencias e ideas en relación con tu negocio Mary Kay. Sin embargo, tienes la libertad de elegir tu propio horario y los métodos de negocios que mejor funcionen para ti. La Compañía no retiene ningún control sobre ti excepto en los términos y condiciones presentados en tu Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente, Acuerdo de Directora de Ventas Independiente y/o Acuerdo de Directora Nacional de Ventas Independiente respectivo(s) con la Compañía. Tú, a la vez, no tienes ningún poder ni autoridad de incurrir en deuda, obligación o reclamación alguna ni de hacer representación o contrato alguno a nombre de la Compañía.

PODCAST

# *Otra* ronda de **aplausos**™



## Episodio 52

ABRIL DE 2024

### Doris Backes-Delp,

una Directora de Ventas Independiente de Rolla, Mo., ¡comparte cómo ha hecho que su negocio Mary Kay prospere desde 1981!



**ESCUCHA YA**



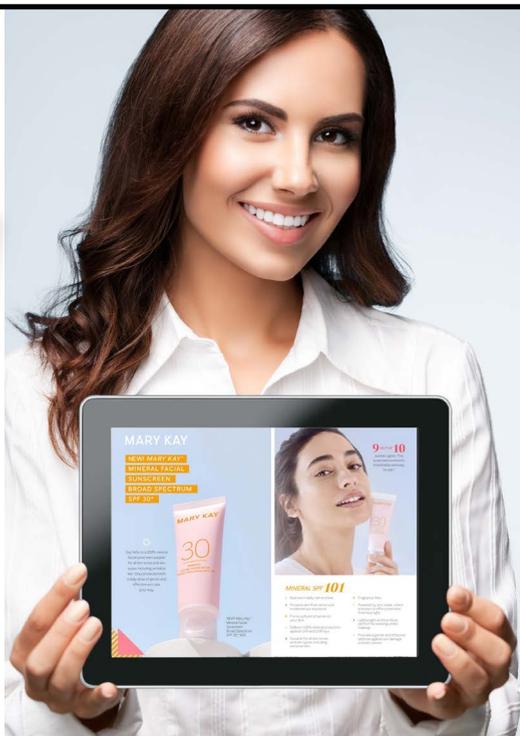
**¿Te perdiste un episodio?**

Revisa el archivo y ponte al día hoy mismo.

# DE TENDENCIA *ahora*

## MES DE LA CONCIENTIZACIÓN SOBRE EL ESTRÉS

El mes de **abril** está dedicado a concienciar sobre el estrés y su impacto en nuestra vida. ¡Qué ocasión tan perfecta para organizar una noche de chicas! O para disfrutar una experiencia de cuidado personal de lujo, como la que nos muestra aquí la **Consultora de Belleza Independiente Seamone Wright, Alex City, Ala.**



## EL 22 DE ABRIL ES EL DÍA DE LA TIERRA

Mary Kay está poniendo de su parte

para lograr que el planeta sea un lugar más hermoso al proteger los recursos de la tierra.

**El rosa enverdece<sup>SM</sup>** es nuestra promesa de que habremos de implementar y mantener prácticas empresariales sostenibles, y a la vez colaborar con organizaciones cuyas misiones son proteger y embellecer nuestras comunidades a nivel mundial. ¡Usa el [Calendario de mensajes para redes sociales](#) para ayudarte a publicar *posts* sobre el Día de la Tierra!

## 24 DE ABRIL: DÍA DEL PROFESIONAL ADMINISTRATIVO

¡Esta es una excelente ocasión para ofrecer fiestas en negocios para los trabajadores que necesitan mimos! Además, es una oportunidad para encontrar caras nuevas y hasta nuevas integrantes de equipo. Encuentra consejos y guiones en [Mary Kay InTouch<sup>®</sup>](#).

## LISTA PARA CONNECT

Ayuda • Consejos • Guía

## CONSEJOS RÁPIDOS PARA EL SISTEMA DE PEDIDOS EN LÍNEA MARY KAY<sup>®</sup>

Visita la [sección Connect](#) para aprender a crear tus listas personalizadas con el [video tutorial de Listas](#), ¡que puede ayudarte a hacer tus pedidos al mayoreo con más facilidad desde dondequiera

que estés! Mediante la nueva función de "Lista" puedes compartir un pedido con tu Directora de Ventas Independiente. Obtén todos los detalles en la [Guía tutorial de "Listas" para Consultoras de Belleza Independientes](#). Además, ¡encuentra otros excelentes videos tutoriales sobre temas que te facilitarán navegar los sistemas *Mary Kay InTouch<sup>®</sup>* y *Pedidos en línea!*

Equipo de la revista *Aplausos<sup>™</sup>*

DIRECTORA EDITORIAL: MEGHAN BONDS REDACTORAS/EDITORAS: NICOLE CALDWELL, ERIN VIRGIL, ALESIA RITENOUR EDITORA, VERSIÓN EN ESPAÑOL: MAUREEN ROBINSON PRODUCTORA DE ARTE: SHARILYN GETZ PRODUCTORA SENIOR DE IMPRENTA: JAN STEEL PRODUCTORA DE IMPRENTA: KIM RIND DIRECTORA DE ARTE/SUPERVISORA DE DISEÑO DE STUDIO: BIANCA CAMANO DISEÑADORES GRÁFICOS: JOSH BOULDEN, ERICH SCHOLZ, RACHEL HARRISON ARTISTA SENIOR DE PREIMPRESIÓN: RICHARD HUDSON EDITORAS CORRECTORAS DEL INGLÉS: LISA HORNE, GAYLEEN WOODALL CORRECTORA SENIOR: JESSICA HAMILTON

Dentro de la revista *Aplausos<sup>™</sup>* periódicamente PODRÍAS encontrar artículos que sugieren que desarrolles tu negocio a través de recomendaciones o te comuniquen con invitadas potenciales para futuras fiestas del cuidado de la piel u otros eventos. Antes de contactar a dichas personas por teléfono o por correo electrónico, debes evaluar si dicha comunicación cumple con las reglamentaciones y leyes estatales/federales de "Do not call" (no llamar) o "SPAM" (correo no deseado). Para más información sobre el tema, puedes visitar el sitio electrónico *Mary Kay InTouch<sup>®</sup>* > Recursos > Pautas de negocio. Cuando tengas dudas, Mary Kay Inc. recomienda el contacto cara a cara como la mejor forma de comunicación, lo que te ayudará a evitar cualquier incidente con estos tipos de reglamentaciones.



# TRABAJA DURO. ¡DIVIÉRTETE MÁS!

**JUEGO LAS SEIS COSAS MÁS IMPORTANTES PARA CONSULTORAS DE BELLEZA INDEPENDIENTES**

**DEL 3 DE ABRIL AL 30 DE JUNIO DE 2024**

¡Este juego está diseñado para ayudarte a desarrollar tu equipo e impulsar tus ventas mientras trabajas para lograr tus metas!

**Gana un saco rojo que puedes recoger en el Seminario 2024, más reconocimiento en el**

**escenario del Seminario**, cuando completes los seis cuadros en el tablero de juego dentro del periodo del reto.

**¿Cómo?** Haz un solo pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 en productos de la Sección 1 al mayoreo en cada uno de los siguientes meses: abril, mayo y junio, Y TAMBIÉN añade a tres o más nuevas integrantes de equipo calificadas de *Comienzo Grandioso*® durante el periodo del reto.

¿Tienes dudas? ¡Lee las [preguntas frecuentes!](#)

Las Directoras Nacionales de Ventas Independientes y las Directoras de Ventas Independientes también tienen un **juego**.

\*Una nueva integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*® es aquella que tiene ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo durante su fase de calificación de *Comienzo Grandioso*®. El pedido (o los pedidos) al mayoreo que se haga(n) para respaldar esa cantidad de ventas al menudeo puede(n) ser en un solo pedido o en pedidos acumulativos. La fase de calificación de *Comienzo Grandioso*® es el mes en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y los siguientes tres meses calendario. Las nuevas Consultoras de Belleza Independientes cuyos Acuerdos se reciban de marzo de 2024 a junio de 2024 deben convertirse en calificadas de *Comienzo Grandioso*® para el 30 de junio de 2024.

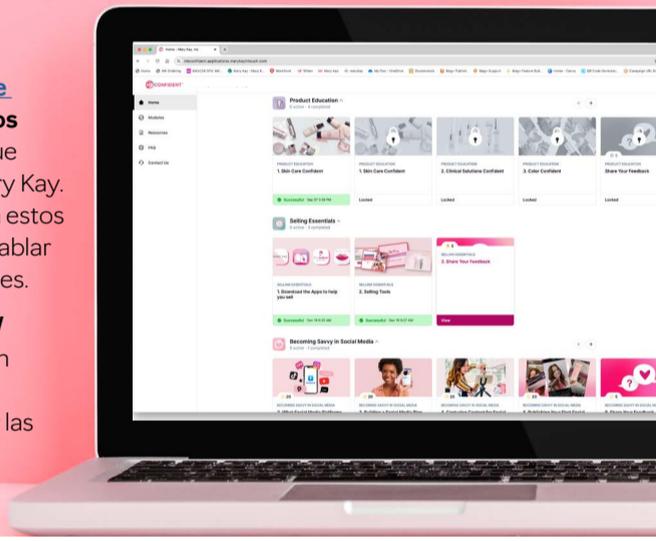


## ¡COMPARTE LA OPORTUNIDAD MARY KAY CON CONFIANZA!

**MKConfident™** tiene nuevos módulos sobre el desarrollo de equipo para ayudarte a desarrollar tu equipo con confianza.

- ¡Los nuevos **módulos de desarrollo de equipo** ahora incluyen **videos de juegos de rol**. Estos videos muestran lo fácil que puede ser hablar de la oportunidad Mary Kay. Puedes practicar las conversaciones en estos juegos de rol para que estés lista para hablar con las integrantes de equipo potenciales.
- Los nuevos **Consejos de mentoras del cuerpo de ventas Mary Kay** presentan videos sobre temas que incluyen desde motivación y ventas hasta cómo utilizar las redes sociales.

**¡MÁS DETALLES!**



## SEMINARIO 2024

# RETO EL PODER DE UNA MÁS

**DEL 1 DE MARZO AL 30 DE JUNIO DE 2024**

Nathan Moore, Presidente Global de Ventas y Mercadeo, ¡las retó a aprovechar al máximo cada aspecto de la oportunidad Mary Kay al adoptar el poder de una más! Y ahora, ¡tú puedes terminar el año Seminario con fuerza al lograr el nuevo reto **El poder de una más del Seminario 2024!**

### RECOMPENSAS Y REQUISITOS:

#### PASE PODEROSO



Obtén acceso a una fila exprés en el Seminario 2024 para funciones y desfiles especiales para los que calificas. ¡También recibirás acceso al puesto de inscripciones, *MKConnections*®, la *Mary Kay Ash Foundation*™ y mucho más!

#### REQUISITOS PARA EL PASE PODEROSO

Las integrantes del cuerpo de ventas independiente que añadan tres o más nuevas integrantes de equipo personal calificadas\* de *Comienzo Grandioso*® y se inscriban para asistir al Seminario 2024 serán ingresadas a un sorteo al azar para la posibilidad de ganar un Pase Poderoso.

Cada nueva integrante de equipo personal calificada\* de *Comienzo Grandioso*® adicional contará como una participación adicional en el sorteo.

Se seleccionarán a 200 ganadoras del Pase Poderoso para cada afiliación de Seminario.

#### REQUISITOS PARA EL PAQUETE PODEROSO



Las 5 integrantes del cuerpo de ventas independiente más destacadas con el

mayor número de nuevas integrantes de equipo personal calificadas\* de *Comienzo Grandioso*® en cada Seminario pueden ganar un Paquete Poderoso.

[Obtén todos los detalles.](#)

\*Una integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*® es aquella que tiene ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo durante su fase de calificación de *Comienzo Grandioso*®. El pedido (o los pedidos) al mayoreo que se haga(n) para respaldar esa cantidad de ventas al menudeo puede(n) ser en un solo pedido o en pedidos acumulativos. La fase de calificación de *Comienzo Grandioso*® es el mes en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y los siguientes tres meses calendario. Las nuevas Consultoras de Belleza Independientes cuyos Acuerdos sean recibidos entre marzo de 2024 y junio de 2024, deberán cumplir con los requisitos de calificación y deberán presentar el pedido inicial o pedidos acumulativos calificados antes del 30 de junio de 2024, inclusive. Límite de 52 participaciones en el sorteo. Para calificar, tienen que estar inscritas al Seminario antes del 1 de julio de 2024.

# CÓMO DESARROLLAR EQUIPOS de EQUIPOS



¡Las siguientes Directoras de Ventas Independientes comparten cómo han desarrollado unidades sólidas!



“Compartir esta oportunidad es un regalo. Imagina un hermoso paquete con un precioso moño que podría cambiar tu vida. Eso es lo que ofrecemos. Cuando tienes la misión de marcar la diferencia, compartir se convierte en una... **más**”

## ¡Comparte la oportunidad y los productos!

Holly Brown, Directora de Ventas *Senior* Independiente, Nicholasville, Ky.



“La mayoría de nuestras nuevas integrantes de unidad vienen de nuestras fiestas y de nuestras bases de clientes. Recomiendo que dediques unos minutos durante tus fiestas a compartir tu historia personal. Si no sabemos... **más**”

## ¡Comparte tu historia personal!

Barbie Gizzo, Directora de Ventas *Senior* Independiente, Westerville, Ohio



“Cuando estoy desarrollando mi equipo, busco a gente que ama la vida y disfruta de explorar nuevas oportunidades; ¡les tienen que encantar los productos y querer a la gente! Por supuesto, no pasa nada hasta que alguien vende algo;... **más**”

## ¡Encuentra clientas e integrantes potenciales en clases del cuidado de la piel!

Marie Vlamink, Directora de Ventas *Senior* Independiente, Marshall, Minn.



“Yo encuentro integrantes de equipo potenciales dondequiera que haya gente. Y esto significa entre mis vecinos, amistades, familiares, en reuniones, lugares de trabajo, supermercados, bodas, tiendas y distintos eventos. El... **más**”

## ¡Encuentra integrantes potenciales de recomendaciones!

Ashley Wright, Directora de Ventas *Senior* Independiente, Brooklyn, N.Y.



“Mary Kay Ash dijo que hay que liderar con el ejemplo. Mi meta es trabajar para ser la mejor versión de mí en todo momento. Mary Kay me enseñó sobre la lista de *Las seis cosas más importantes* y la importancia de... **más**”

## ¡Dirige con el ejemplo!

Kayla Ashlee Shaw, Directora de Ventas *Senior* Independiente, Hanahan, S.C.



## ¡Comparte la oportunidad y los productos!

Holly Brown, Directora de Ventas Senior Independiente, Nicholasville, Ky.

Compartir esta oportunidad es un regalo! Imagina un hermoso paquete con un precioso moño que podría cambiar tu vida. Eso es lo que ofrecemos. Cuando tienes la misión de marcar la diferencia, compartir se convierte en una parte natural de la conversación.

Los faciales y las fiestas es donde puedes encontrar nuevas integrantes de equipo. Me encanta compartir los productos *Mary Kay* para hacer que las mujeres se sientan hermosas. Mientras les comparto nuestros productos, las voy conociendo y les hago preguntas. La mejor frase para iniciar una conversación que he descubierto es: 'háblame de ti'. Luego, escucha para identificar cómo Mary Kay podría ser la oportunidad ideal para ellas y sus familias. Me encanta usar el *Volante de Desarrollo de Equipo* con las opciones de inicio de negocio. Se lo mostramos a todo el mundo. Si la oportunidad no es para ellas, ¡puede que sea perfecta para una hermana, amiga o vecinal!

Me encanta conocer gente cuando ando por ahí viviendo mi vida, por eso uso mi broche *Mary Kay* todos los días y a dondequiera que vaya. Muchas veces la gente me pregunta sobre mi broche y eso inicia la conversación. Siempre llevo tarjetas de presentación, *La imagen* y muestras conmigo para repartirlas. ¡He desarrollado mi negocio en el supermercado y mientras andaba haciendo mis mandados! ¡Le pido a Dios que me ayude a encontrar a las mujeres que necesitan a Mary Kay y a aquellas que Mary Kay necesita!



## ¡Comparte tu historia personal!

Barbie Gizzo, Directora de Ventas Senior Independiente, Westerville, Ohio

La mayoría de nuestras nuevas integrantes de unidad vienen de nuestras fiestas y de nuestras bases de clientes. Recomiendo que dediques unos minutos durante tus fiestas a compartir tu historia personal. Si no sabes exactamente qué decir, puedes leer de las páginas del [Rotafolios](#). ¡Las palabras son perfectas! Es la información suficiente para despertar su interés por saber más. Les pedimos a las invitadas que nos observen durante la fiesta para ver si les llama la atención sumarse al maravilloso mundo de Mary Kay. Luego, cuando por lo menos dos mujeres se quedan para aprender más, les ofrecemos un regalo a la anfitriona. Cuando usamos recursos como el Rotafolios, la aplicación *Mary Kay Skin Analyzer*, la aplicación *Mary Kay Mirror Me* y la aplicación *Mary Kay*, las nuevas clientas potenciales pueden ver todos los excelentes recursos que tenemos a nuestra disposición.

¡Puedes desarrollar tu equipo honrando a Mary Kay Ash y transmitiendo su legado! Avanzar por la trayectoria profesional significa que estás ayudando a las mujeres a cambiar sus vidas. Al ayudar a otras a comenzar sus negocios Mary Kay, estamos haciendo lo que Mary Kay Ash más deseaba. Cuando las integrantes de mi unidad comparten esta oportunidad, les doy las gracias por ayudarme a mantener vivo el sueño de Mary Kay Ash.



## ¡Encuentra clientas e integrantes potenciales en clases del cuidado de la piel!

Marie Vlaminck, Directora de Ventas Senior Independiente, Marshall, Minn.

Cuando estoy desarrollando mi equipo, busco a gente que ama la vida y disfruta de explorar nuevas oportunidades; ¡les tienen que encantar los productos y tienen que querer a la gente! Por supuesto, nada pasa hasta que alguien vende algo, ¡y por eso busco a Consultoras de Belleza Independientes potenciales en mis clases del cuidado de la piel y faciales! Comparto el [Volante de Desarrollo de Equipo](#) y luego programo tiempo para conocerlas a ellas y sus metas para el futuro. Me encanta trabajar con mujeres que desean más en la vida y a quienes les encanta ayudar a los demás a ser exitosos. En el desarrollo de equipo todo comienza con un sueño que tenga la integrante de equipo potencial, y luego le explico cómo y dónde puede encajar su negocio Mary Kay.

En un día jugamos muchos roles y un negocio Mary Kay puede ser la oportunidad ideal para su estilo de vida y sus metas. ¡También busco a mujeres que creen en nuestros principios Mary Kay de Dios, familia y carrera! Mary Kay Ash siempre dijo que, '¡en ese orden, todo funciona bien!'

Hace 42 años que inicié mi negocio Mary Kay, ¡y creo firmemente en los principios de la Compañía! Siempre animo a las integrantes de mi equipo activas a preguntar en cada cita, '¿A quién conoces que sería buena haciendo lo que hago yo? ¿Y tú?'

Vivir en una zona rural y confiar unos en otros es muy importante. Generar confianza con tus clientes les lleva luego a querer hacer lo que tú haces, si les conviene.



## ¡Encuentra integrantes potenciales de recomendaciones!

Ashley Wright, Directora de Ventas Senior Independiente, Brooklyn, N.Y.

Yo encuentro integrantes de equipo potenciales dondequiera que haya gente. Y esto significa entre mis vecinos, amistades, familiares, en reuniones, lugares de trabajo, supermercados, bodas, tiendas y distintos eventos. El primer paso es llevar mi negocio Mary Kay a dondequiera que vaya, y he creado un programa de recomendaciones sólido al pedirles a mis clientas existentes cada trimestre los nombres de 10 nuevas integrantes de equipo potenciales a quienes les puedo presentar los productos. Todo el mundo conoce a alguien que todavía no he conocido, y puedo ofrecerle un incentivo por participar en nuestro programa de recomendaciones.

Con el tiempo, comparto las diferentes posibilidades de ingresos si tienen integrantes de equipo, y lo bueno que sería ganar una comisión junto con sus ventas personales utilizando recursos como *MKConfident™*, la *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo de Comienzo Grandioso* para Consultoras de Belleza Independientes, etc. Mi meta es tener siempre presentes sus necesidades y mostrarles cómo las pueden satisfacer con un negocio Mary Kay.



## ¡Dirige con el ejemplo!

Kayla Ashlee Shaw, Directora de Ventas Senior Independiente, Hanahan, S.C.

Mary Kay Ash dijo que hay que liderar con el ejemplo. Mi meta es trabajar para ser la mejor versión de mí en todo momento. Mary Kay me enseñó sobre la lista de *Las seis cosas más importantes* y la importancia de anotarlas la noche anterior. Me da una sensación de claridad y dirección cuando me levanto al día siguiente. Tener muy claras mis metas no solo me mantiene centrada, sino que aviva mi pasión. He aprendido que Mary Kay no se basa en el talento, sino en la habilidad. Afinar mis habilidades día a día, intencionalmente, es importante para mi éxito.

Me encantan todos los recursos de Mary Kay. Le presento a la gente nuestro sitio electrónico innovador, mostrándole cómo pueden trabajar de manera virtual y presencial. A menudo uso una tarjeta *MKeCard* no solo para motivar a las integrantes de mi unidad sino también para llegar al corazón de las clientas actuales y potenciales. Conozco a la persona y decido cuál [video de ¡La oportunidad ideal!](#) voy a compartir con ella en base a su historia individual.

El folleto [Pasos al éxito](#) ha sido fundamental para mí a la hora de responder a preguntas sobre la trayectoria profesional. ¡Cuando pones la pluma sobre el papel, ocurre algo mágico! Por eso, otro hábito que he estado practicando es pedirles que tomen notas. La fórmula para el seguimiento tras venderles a las clientas es de dos días, dos semanas y dos meses. En algún momento entre esos seguimientos, invito a las que no logro cerrar inmediatamente a tomarse un café conmigo. Es genial lo diversificadas que podemos ser ahora. Pero es importante no perder nunca esa atención personalizada, independientemente de cómo nos hayamos conocido. Esto fomenta la retención de un equipo y una base de clientes.

Una vez que empecé a compartir más sobre mi estilo de vida y los productos en las redes sociales, desperté más el interés de otras. Animo a las integrantes de mi equipo con el lema 'primero yo, ahora tú'. Cuando das el ejemplo y estableces un estándar, las personas que lideras se sienten inspiradas a seguir tu ejemplo y no esperan otra cosa. El desarrollo de equipo puede ser divertido y sencillo cuando mantienes el espíritu Mary Kay.

# ¡TODO GIRA EN TORNO A ELLA!

Aprovecha la temporada de regalos y celebraciones como bodas, el Día de las Madres, bailes de graduación, fiestas de quinceaños y graduaciones. Todas estas ocasiones son excelentes razones para compartir tu amor por la temporada.

## CONSIENTE A MAMÁ CON UN LUJO PARA LOS PIES

### ¡NUEVO! MARY KAY PEDICURE SET DE EDICIÓN LIMITADA\*, \$30

Un juego de pedicura de tres pasos con romero y menta para una experiencia aromática relajante. Incluye un exfoliante para pies, una crema para pies, una piedra pómez en forma de corazón y un pulidor de uñas.

### MARY KAY ESSENTIAL BRUSH COLLECTION, \$56

Incluye cinco brochas y pinceles de alta calidad y formas precisas, ideales para crear una amplia gama de looks. Incluye: Brocha para polvos, brocha para mejillas, pincel para aplicar sombras, pincel para pliegue del párpado, pincel para difuminar, y un estuche portátil.

## EL GRAN DÍA PARA LA NOVIA...

¡CREA TUS PROPIOS JUEGOS!

Ayuda a que su maquillaje le dure todo el día... ¡desde la ceremonia hasta la recepción!

- Lash Love® Waterproof Mascara, \$16
- Mary Kay® Makeup Finishing Spray by Skindinavia, \$20
- Mary Kay® Foundation Primer Sunscreen Broad Spectrum SPF 15\*, \$20
- Beauty Blotters® Oil-Absorbing Tissues, \$8, paq./75 papelillos

## ¡DELÉITATE DE PIES A CABEZA!

### MARY KAY® APPLE & ALMOND

- Scented Shower Gel, \$16
- Scented Body Lotion, \$16

### MARY KAY BERRY & VANILLA

- Scented Shower Gel, \$16
- Scented Body Lotion, \$16

### WHITE TEA & CITRUS SATIN BODY® COLLECTION

- Indulgent Shea Wash, \$22
- Revitalizing Shea Scrub, \$22
- Silkening Shea Lotion, \$22
- Whipped Shea Crème, \$26

### WHITE TEA & CITRUS SATIN LIPS® SET, \$22

El juego incluye una mascarilla exfoliante con karité y una crema humectante con karité.

### WHITE TEA & CITRUS SATIN HANDS® PAMPERING SET, \$38

El juego incluye una crema protectora sin fragancia, un exfoliante de karité con fragancia, una crema de karité con fragancia y una bolsa de regalo. También disponible en un juego sin fragancia.

## ENTREGA TUS REGALOS CON ESTILO

Para un toque especial adicional, entrega los productos en las Mary Kay® Plastic Shopping Bags de diseño nuevo, disponibles en la Sección 2.

- Pequeñas, paq./100, \$7.50
- Grandes, paq./50, \$8.50

**HAZ TU PEDIDO AHORA.**

Precios sugeridos al menudeo.

\*Disponibles hasta agotar existencias.

\*\*Medicamento que se vende sin receta.

DEL 3 AL 30 DE ABRIL

# ¡Eleva TUS METAS!

vuela *más alto* que nunca

MARY KAY

Mary Kay Ash practicaba (y predicaba) el arte de poner por escrito las metas pequeñas y grandes, y dividir las para que fueran más manejables. ¿Cuáles son tus metas grandes? ¡Considera tener metas aún más grandes! Cuando te esfuerzas por lograr y hasta superar tus metas semanales, ¡posiblemente veas cómo tu negocio Mary Kay alcanza nuevas alturas!

Esta preciosa mini bolsa blanca con estampado de cocodrilo y cadena acrílica iridiscente puede ser tuya cuando logres ventas personales al menudeo de \$600\* o más en productos de la Sección 1 al mayoreo en **abril**.



**ELÉVATE EN ALAS DE PLATA**  
**RETO DE LA CONSTANCIA DE TODO EL AÑO**  
Cuando logres el reto *Vuela más alto que nunca* cada mes, del 1 de julio de 2023 al 30 de junio de 2024, ¡puedes ganarte este exclusivo reloj Mary Kay!

¡OBTÉN TODOS LOS DETALLES DE **VUELA MÁS ALTO QUE NUNCA**!

\*El pedido (o los pedidos) de productos que se haga(n) para respaldar el requisito de ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo por mes, puede(n) ser en un solo pedido o en pedidos acumulativos, siempre y cuando los pedidos se presenten en el mismo mes calendario. Los montos de los pedidos a través del Servicio de Entrega al Cliente (CDS, por sus siglas en inglés), *Pedidos como invitada (Guest Checkout)* y *Envíos fáciles (EZ Ship)* cuentan para tus ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo. Recibirás tu recompensa mensual con tu pedido calificado. Una recompensa por ganadora cada mes.

# LAS 10 COLABORADORAS MÁS DESTACADAS DEL GRUPO MY MARY KAY EN FACEBOOK

¡Un “enhorabuena” a estas destacadas colaboradoras\* del grupo My Mary Kay en Facebook!



1. **Christine Rhoney**,  
Consultora de Belleza Independiente, Stafford, Va.



2. **Amy Parra**,  
Directora de Ventas Independiente, Mesa, Ariz.



3. **Andrea Falcher**,  
Consultora de Belleza Independiente, Cheltenham, Md.



4. **Patricia “Pat” Arnold**,  
Consultora de Belleza Independiente, Lynchburg, Va.



5. **Ana Marcelo**,  
Consultora de Belleza Independiente, Lowell, Mass.



6. **Adriana Velasco**,  
Consultora de Belleza Independiente, Marina, Calif.



7. **Leighann Shaw**,  
Consultora de Belleza Independiente, Brooklet, Ga.



8. **Tamara Witt**,  
Consultora de Belleza Independiente, Elwood, Neb.



9. **Myronette “MJ” Alspaugh**,  
Consultora de Belleza Independiente, Statesville, N.C.



10. **Amanda Hendershot**,  
Directora de Ventas Independiente, Gilbert, Ariz.

¿NO ERES MIEMBRO?

¡ÚNETE AL GRUPO MY MARY KAY EN FACEBOOK

Y TÚ TAMBIÉN PODRÍAS SER UNA COLABORADORA DESTACADA!

\*Colaboradoras destacadas de febrero de 2024.



## ¡ACEPTA EL RETO!

**Reto #PorQuéMaryKay en las redes sociales**

¡TERMINA EL 30 DE ABRIL!

Te animamos a compartir tu historia “Por qué Mary Kay” en las redes sociales. Usa la etiqueta #PorQuéMaryKay en los mensajes de tus posts en tus cuentas públicas de Facebook o Instagram para la oportunidad de recibir un vaso Yeti de la marca #1 con el logotipo de Mary Kay y posiblemente ser destacada en los canales de Mary Kay U.S. en redes sociales.

Estás invitada a participar en este reto, tanto si eres una nueva Consultora de Belleza Independiente como si ya llevas décadas con tu negocio Mary Kay. ¡Se seleccionarán al azar a treinta ganadoras que recibirán un vaso Yeti a finales de abril!



### EJEMPLOS DE POSTS:

- Una selfi en la que luces productos Mary Kay\* con un mensaje que explica por qué comenzaste tu negocio Mary Kay.
- Un video del día a día que muestra tu vida como Consultora de Belleza o Directora de Ventas Independiente. Incluye videos cortos de ti misma enviando correos electrónicos, empacando pedidos o visitando a las clientas, y luego combinalos todos en un Reel. En el mensaje del post, explica por qué elegiste esta oportunidad y por qué es ideal para tu vida.
- Un post que resalta lo orgullosa que estás de que Mary Kay es la Marca #1 de Venta Directa de Cuidado de la Piel y Cosméticos de Color en el Mundo\*.

Visita la [Central de redes sociales](#) para más ideas sobre cómo participar en este reto en redes sociales.

\*Fuente Euromonitor International Limited; Belleza y Cuidado Personal, Edición 2023, precio de venta al público PVP, datos 2022\*

## ¡MARY KAY U.S. está en TikTok!

¡Síguenos y comparte un poco de amor en la nueva cuenta [@MaryKayUS](#) en TikTok y mantente al día del nuevo contenido que se publica con regularidad para atraer a la próxima generación de clientes Mary Kay!

Además, si tú o las integrantes de tu unidad quieren aprender más sobre cómo usar TikTok para su negocio, ¡vean la [clase magistral Redes sociales 101: TikTok](#) y visiten [MKConfident™](#) para completar el módulo [Experta en redes sociales: TikTok!](#)

Toma en cuenta que **TikTok solo debe usarse para compartir posts de productos y no contenido relacionado con la oportunidad ni con fines de desarrollo de equipo.**

Sin embargo, puedes tener un enlace a tu sitio electrónico personal *Mary Kay* en la biografía de tu cuenta.



Todas las marcas comerciales, registradas y de servicios de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.

A close-up photograph of two young women with dark hair, smiling warmly and embracing each other. The woman on the left has curly hair and is wearing a peach-colored top and hoop earrings. The woman on the right has long, wavy hair and is wearing a light pink collared shirt. The background is a plain, light color.

¿ESTÁS LISTA PARA CELEBRAR TUS  
**MARAVILLOSOS  
LOGROS?**

¡YA ESTÁ AQUÍ LA  
**CENTRAL DE RECONOCIMIENTOS!**

# PREMIO *Go-Give*<sup>®</sup>

**Mary Kay Ash** dijo: “El **Premio *Go-Give***<sup>®</sup> es tal vez el honor más grande que puede recibir una Directora de Ventas Independiente. Quienes poseen el *Espíritu de la Entrega* son el corazón de esta Compañía y nuestra esperanza para el futuro”. Estas ganadoras del premio son quienes mejor ejemplifican la Regla de Oro: ayudar a los demás de manera altruista y apoyar a sus Consultoras adoptivas como ayudan a las integrantes de su unidad.



**Deanna Manning**



**Donna Munnik**



**Jana Strunk**



**Maria Leon**

[¡Nomina una merecedora Directora de Ventas Independiente que represente el \*Espíritu de la Entrega\*!](#)

# PREMIO *Go-Give*<sup>®</sup>



## DIAMANTE

### Deanna Manning

Directora de Ventas *Senior* Independiente

**Comenzó su negocio Mary Kay:** Junio de 2004

**Debut de Directora de Ventas:** Junio de 2005

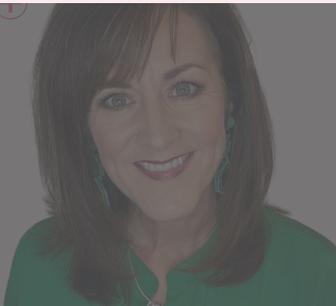
**Área Nacional Mary Kay**

**Personal:** Vive en Mooresville, Ind. Esposos:

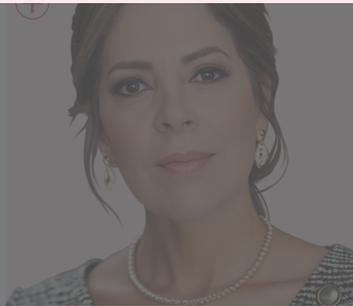
Jeremy; hijos: Aaron, Micah, Zeke y Noah.

**“Me motiva ayudar a los demás porque** amo a Jesús, a mi familia y a Mary Kay. Quiero representarlos bien a todos dondequiera que vaya, viviendo realmente el principio de que todas las personas que conocemos en la vida tienen un letrero colgado del cuello que dice: “¡Hazme sentir importante!”

**Testimonio:** La Consultora de Belleza Independiente Emily Webb de Bedford, Ind., dice: “Ella empodera a su unidad todos los días y nos ayuda a luchar por nuestras metas, incluso si pensamos que son difíciles de alcanzar. Siempre está ahí cuando la necesitas”.



Jana Strunk



Maria Leon

[¡Nomina una merecedora Directora de Ventas Independiente que represente el \*Espíritu de la Entrega!\*](#)

# PREMIO *Go-Give*<sup>®</sup>



## ESMERALDA

### Donna Munnik

Directora de Ventas Independiente

**Comenzó su negocio Mary Kay:** Dic. de 1982

**Debut de Directora de Ventas:** Junio de 2001

**Área Nacional Mary Kay**

**Personal:** Vive en Franklin, Wis.

**“Me motiva ayudar a los demás porque** me siento entusiasmada, llena de energía y realizada cuando puedo aportar alegría a la vida de otras personas. La Regla de Oro ha formado parte de mi vida desde mi infancia y sigo viviendo de acuerdo a ella. Me encanta formar parte de una compañía que se fundó sobre ese principio y que sigue permitiéndonos aferrarnos a él en nuestro día a día”.

**Testimonio:** La Consultora de Belleza Independiente Margie Skuja de Wallingford, Pa., dice: “Donna es realmente una líder de legado y se entrega desinteresadamente a todas las Consultoras de Belleza sin importar de qué unidad sean. Ella lleva 41 años trabajando en su negocio Mary Kay y siempre tiene un espíritu positivo y anima a los demás. Es una líder servicial y tiene mucha sabiduría y legado que compartir; ¡realmente vive la filosofía del *Espíritu de la Entrega* de Mary Kay Ash!”



Jana Strunk



Maria Leon

[¡Nomina una merecedora Directora de Ventas Independiente que represente el \*Espíritu de la Entrega\*!](#)

# PREMIO *Go-Give*<sup>®</sup>



## RUBÍ

### Jana Strunk

Directora de Ventas *Senior* Independiente

**Comenzó su negocio Mary Kay:** Mayo de 2003

**Debut de Directora de Ventas:** Sept. de 2005

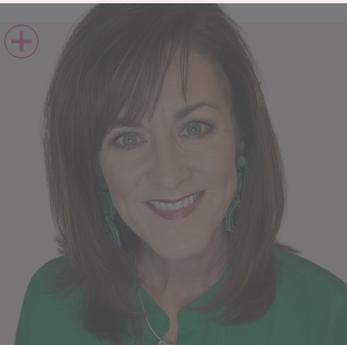
**Área Nacional Mary Kay**

**Personal:** Vive en Wamego, Kan. Esposo: Paul;

hijos: Gavin, Garrett.

**“Me motiva ayudar a los demás porque** muchas otras personas me han ayudado en mi vida y en mi negocio Mary Kay. Además, creo que todos estamos llamados a ser las manos y los pies de Cristo en esta tierra”.

**Testimonio:** La Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente Liz Voran de Tallahassee, Fla., dice, “Jana siempre piensa en los demás antes que en sí misma. ¡Ella lleva el corazón de Mary Kay Ash, trata a cada Consultora de Belleza adoptiva como trata a sus propias Consultoras y vive de acuerdo a la Regla de Oro!”



Jana Strunk



Maria Leon

[¡Nomina una merecedora Directora de Ventas Independiente que represente el \*Espíritu de la Entrega!\*](#)



## ZAFIRO

### María Leon

Directora de Ventas *Senior* Independiente

**Comenzó su negocio Mary Kay:** Junio de 1996

**Debut de Directora de Ventas:** Enero de 2001

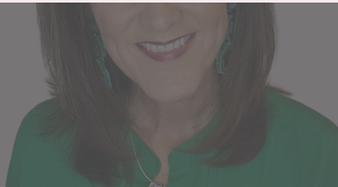
**Directora Nacional de Ventas:** Maribel Barajas

**Personal:** Vive en Berwyn, Ill. Husband: Refugio;

hijo: Kevin; hijas: Lory, Julie.

**“Me motiva ayudar a los demás porque** soy una mujer que ama su negocio y se enorgullece de poder inspirar a otras mujeres a seguir sus sueños. Mi corazón se llena de alegría cuando veo que puedo ayudar a alguien más a crecer como persona. Siempre respeto la Regla de Oro de tratar a los demás como me gustaría que me trataran a mí, y pongo a Dios, mi familia y mi trabajo en ese orden de prioridad. Creo que hacer las cosas con amor y gratitud es la clave para ser feliz y tener éxito.”

**Testimonio:** La Directora de Ventas Independiente Gloria Gastelum de Ontario, Calif., dice, “Ella es una gran mujer; siempre está dispuesta a ayudar y compartir sus conocimientos y habilidades para que todas podamos crecer. Siempre luce espectacular e inspira desde lejos, esté donde esté”.



Jana Strunk



Maria Leon

# ¡La oportunidad ideal!

## ELEVA TUS METAS



**D**oris se interesó en la oportunidad Mary Kay en 1981, cuando iba para la universidad. Fueron su tía y una reclutadora Mary Kay quienes le explicaron cómo podía ganar la mitad de lo que vendía. “¡Eso era justo lo que necesitaba oír! —dice ella—. Me habían regalado un juego del cuidado de la piel *Mary Kay® Classic Basic* para mi graduación de la preparatoria y me encantó cómo me dejó la piel. ¡Estaba segura de que a otras también les encantarían estos productos!”

Con su espíritu competitivo en pleno apogeo, la primera meta de Doris fue superar a su tía en ventas de productos. “Parece una tontería pero esa era mi motivación. ¡Califiqué para estatus de Consultora Estrella mi primer trimestre y cumplí ese primer objetivo!”

### CONFIANZA... ¡Y RECOMPENSAS!

Desde el principio Doris se dio cuenta de que trabajar en su negocio Mary Kay y lograr estatus de Consultora Estrella cada trimestre le daba confianza e impulso para seguir avanzando y creciendo. También le ayudó a lograr otras metas, ¡como la de figurar en la Corte de la Directora Reina de Ventas Personales 27 veces!

“Los premios que me gané como Consultora Estrella no me vinieron nada mal —afirma Doris—. Son regalos que a lo mejor no me hubiera comprado, pero los aprecio mucho. De hecho, todavía tengo algunos de los primeros que me gané, como una codorniz de latón y un trío de macetas de latón”.

Doris siguió trabajando en su negocio Mary Kay después de licenciarse en contabilidad y empezar un nuevo trabajo. Unos años más tarde se mudó a Eldon, una pequeña ciudad cerca del lago de los Ozarks, donde trabajaba para USPS.

### FIRMADO, SELLADO Y ENTREGADO

“Trabajar para el servicio postal me ayudó a desarrollar mi base de clientes. Y, en 1989, después de que me casé con Bob, decidimos que yo debía trabajar más en mi negocio Mary Kay. Queríamos formar una familia y nos gustaba la flexibilidad que podía ofrecer este negocio. Recuerdo que me sentía un poco ansiosa porque no sabía si podría sustituir mi trabajo con mi nuevo negocio Mary Kay”.

Doris se puso a trabajar teniendo conversaciones casuales, haciendo fiestas y compartiendo Mary Kay con otras. Su trabajo arduo valió la pena y un año después debutó como Directora de Ventas Independiente Mary Kay. Hoy, sus dos hijas, Liz de 29 años y Hannah, que tiene 25, tienen buenos recuerdos de su infancia con Mary Kay. “Les encantaba arreglarse e ir conmigo a recoger los numerosos autos profesionales Mary Kay que me gané. Y cuando estaban en el colegio, nuestra casa se convirtió en ‘la central de *makeovers*’ cuando habían bailes. ¡A sus amigas les encantaba arreglarse en nuestra casa!”.

### AMPLIO Y PROFUNDO

A Doris le encanta el compañerismo y la mentoría que le proporciona su negocio Mary Kay y dice que eso es lo que distingue a Mary Kay de otras compañías de ventas directas.

### “La Directora de Ventas Senior

**Independiente Zoe Patterson**, una de mis primeras mentoras Mary Kay, me dijo que buscara la manera o la creara. Nos aconsejó a mí y a otras integrantes de unidad a salir de nuestra zona de confort y a compartir Mary Kay con mujeres de todas las edades y orígenes. Ella nos dijo que tener variedad ayuda con la estabilidad. Ese fue un consejo sabio y algo que sigo haciendo hoy en día.

“Estamos rodeadas de grandes pensadores, positivismo y conocimiento sobre estrategias de negocio, motivación y fijación de metas. Y todo comenzó con una mujer que solo quería ayudar a otras mujeres.

“A lo largo de mi trayectoria he asistido a eventos Mary Kay, he escuchado, me he inspirado y he aprendido mucho. Siempre hay espacio para crecer y mejorar. En Mary Kay lo esencial es ayudar a los demás a conseguir lo que quieren. Mary Kay Ash dijo que lo que compartimos con los demás regresa a nuestra vida. Cuando hago esto, recibo todo lo que necesito y más”.

### LA MAGIA OCURRE

“Les digo a los demás que la magia puede ocurrir cuando estás cerca del producto. Mi meta es vender algo cada día, ya sea una crema para los ojos o cinco juegos del cuidado de la piel. Simplemente sal, logra que las mujeres prueben los productos y verás los resultados”.

Conforme la vida avanza, Doris se apresura a señalar que las cosas no siempre salen bien. “Por supuesto, todos enfrentamos contratiempos, pero intenta no enfocarte en eso. Lloro un poco si es necesario y reconoce que no salió bien. Yo siempre intento buscar lo bueno en cada situación, incluso cuando es difícil. Cuando llegó la pandemia, todos tuvimos que pivotar y trabajar en nuestros negocios de otra manera. Pero esa dificultad temporal nos brindó un conjunto de habilidades totalmente nuevas y nos ayudó a expandir nuestros negocios virtualmente. Hoy tengo integrantes de unidad en varios estados y puedo compartir con hasta más mujeres”.

### COMPARTE EL LEGADO

En los 43 años que lleva trabajando en su negocio Mary Kay, Doris conoce muchas historias de vidas que han cambiado. Hace poco recibió una llamada de una mujer que le dijo que ella había tenido un negocio Mary Kay hacía muchos años y que las destrezas y lecciones que había aprendido le cambiaron la vida.

“Como Consultora de Belleza Independiente Mary Kay se puede hacer mucho bien. Ya sea una oportunidad para toda la vida o solo por una temporada, todo el mundo puede beneficiarse de la mentoría, las amistades, el fomento de la confianza y las oportunidades de obtener ingresos. Mis clientas dicen que las hago sentir hermosas y seguras de sí mismas. A esto, Mary Kay Ash le llamaba ‘cheques del corazón’”.

Solo el 1% de las integrantes del cuerpo de ventas independiente Mary Kay más destacadas se gana el uso de un auto profesional Mary Kay a través de su negocio Mary Kay.

Todas las marcas comerciales, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.

ESCUCHA A DORIS CONTAR SU HISTORIA EN EL [PODCAST.](#)



**Doris Backes-Delp,**  
DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE,  
ROLLA, MO.



MARY KAY

# SEMINARIO 2024

## ¡CONTEO REGRESIVO AL SEMINARIO!

¡La inscripción al Seminario comienza para todas el 29 de abril!

**CENTRO DE CONVENCIONES KAY BAILEY HUTCHISON, DALLAS, TEXAS**

- **Esmeralda:** Del 25 al 28 de julio
- **Diamante:** Del 29 de julio al 1 de agosto
- **Rubi:** Del 2 al 5 de agosto
- **Zafiro:** Del 6 al 9 de agosto

### CUOTAS DE INSCRIPCIÓN

- Cuota de inscripción de \$250 para quienes se inscriban para el plazo de inscripción.
- Cuota de inscripción de \$275 en la sede, de haber cupo.
- Cuota de \$70 en la sede por transferencia de inscripción

### PLAZOS

- Calificación para el reconocimiento: El 30 de junio de 2024 para las 11:59 p.m. (HC).
- Inscripción, reservaciones de hotel, cancelaciones, solicitudes de necesidades especiales: El 1 de julio de 2024 para las 11:59 p.m. (HC).

**Nota:** Este año no habrá la opción de ver la transmisión de la Sesión General.

**¡OBTÉN TODOS LOS DETALLES!**



### PREMIOS DEL SEMINARIO 2024

¡Convierte tus sueños en realidad!  
¡Prepárate para recibir hermosos premios, reconocimiento y una celebración sensacional! Ve las recompensas que puedes ganar mientras trabajas para lograr tus metas del Seminario.

**¡MIRA TODAS LAS DESLUMBRANTES RECOMPENSAS DEL SEMINARIO!**

## PLAN DE AHORROS DE 90 DÍAS

¡La inscripción al Seminario 2024 comienza este mes y esperamos que planees acompañarnos! Si tienes un presupuesto limitado, ¡aquí tienes una idea que te ayudará a ahorrar para el Seminario! Ahorra un poquito de cada fiesta y verás cómo se suma el dinero. Ejemplo:

$$\begin{array}{r}
 4 \text{ fiestas a la semana} \\
 \times \$10 \text{ por fiesta} \\
 \hline
 \$40 \text{ por semana} \\
 = \\
 \times 4 \text{ semanas} \\
 \hline
 = \$160 \text{ ¡ahorrado en 1 mes!} \\
 \\
 \times 3 \text{ meses} \\
 \hline
 = \$480 \text{ ¡ahorrado en 3 meses!}
 \end{array}$$

**¡Eleva tus metas!** Una vez que determines cuánto necesitas, puedes reservar fiestas y escoger cuánto puedes ahorrar cómodamente por cada fiesta para alcanzar tu meta. Además, con todas las emocionantes promociones este mes, ¡esto simplemente es más motivación para aumentar tus reservaciones y ventas!



# ¡UNIDAS POR LA MUJER!<sup>SM</sup>

## RECIBE UN MAKEOVER

Esta campaña de recaudación de fondos anual fue creada para ayudar a los partidarios de la *Mary Kay Ash Foundation*<sup>SM</sup> a recaudar fondos en sus comunidades para impulsar su **misión de eliminar los cánceres que afectan a las mujeres y acabar con la violencia doméstica**. ¡Unidas por la mujer!<sup>SM</sup>, que antes se llevaba a cabo durante la primavera, ¡ahora se renueva para que puedas unirte por la mujer todo el año!

Esta mejora incluye nuevos recursos de recaudación de fondos, una plataforma de recaudación de fondos en línea personalizable, flexibilidad y comodidad para ayudarte a recaudar fondos y apoyar a la Fundación como nunca antes. Empieza hoy mismo con nuestra nueva plataforma de recaudación de fondos en línea **en tan solo cuatro pasos**.



### 1 INSCRIBE TU EVENTO DE RECAUDACIÓN DE FONDOS.

Recauda fondos como individuo o como equipo.



### 2 PERSONALIZA TU PÁGINA DE RECAUDACIÓN DE FONDOS PERSONAL.

Comparte con tu familia, amistades y otros el motivo por el que deseas apoyar a la Fundación y tu enlace.



### 3 UTILIZA NUESTRO RECURSO PARA RECAUDAR FONDOS DURANTE TODO EL AÑO.

Tanto las principiantes como las expertas tienen recursos a su alcance para empezar.



### 4 SIGUE TU PROGRESO EN EL CENTRO DE RECAUDACIÓN DE FONDOS.

Consulta el estado de tu tabla de clasificación de recaudación de fondos individual y por equipo.

Visita

[www.marykayashfoundation.org/fundraise](http://www.marykayashfoundation.org/fundraise)

para conocer todas las formas en que puedes ayudar.